

avril 2020

veille économique agricole

CERFRANCE 

LETTRE N°56
Spéciale Crise covid-19

01	Produits frais	06	Lait
02	Bovin viande	07	Grandes cultures
03	Viande ovine et caprine	08	Viticulture
04	Volailles	09	Horticulture
05	Porcs	10	Fruits et légumes

édito

L'impact de l'épidémie du covid-19 sur les différentes filières agricoles



Jacques MATHÉ
jmathe@pch.cerfrance.fr

L'épidémie du coronavirus covid-19 et le confinement des populations reposent la question de l'approvisionnement alimentaire des consommateurs, que ce soit sur la spécificité des aliments (frais, stockables, aliments élaborés), la logistique (de la ferme à la fourchette), les formes de distribution ou encore sur la disponibilité des aliments dans l'espace et dans le temps.

D'une manière générale, chaque crise questionne les liens entre aliments et mangeurs. Ce qui est loin nous inquiète, ce qui est proche nous rassure. Un des paramètres de l'attraction vers les productions locales est lié au besoin de réassurance des citoyens dans les périodes de crise.

Cette pandémie le montre encore et aura des conséquences sur la future offre des filières agricoles, que ce soit en circuit court ou long.

01.

Produits frais

Les premiers marchés à être bouleversés

Le comportement des consommateurs sur les produits frais

Les consommateurs n'ayant plus accès à la restauration hors domicile (RHD) ont dû cuisiner désormais midi et soir. Pour faire la cuisine tout de suite, ils ont sélectionné dans les rayons du frais les « ingrédients »: crème, beurre et fromage, viande hachée...

En revanche, dans la perspective de constituer des réserves, la ruée dans les magasins alimentaires s'est d'abord réalisée vers les produits cuisinés et peu vers des produits bruts (légumes) pour faire des soupes, cuisiner des plats et les congeler ou faire quelques conserves.

Le transfert de la consommation de la RHD vers un approvisionnement en GMS a également pour conséquence de **faire souffrir le haut de gamme** (fromage AOP, viande piécée...). Une des raisons provient de la distribution en drive qui a remplacé le caddie: le haut de gamme n'est pas proposé sur des drives débordés, qui vont au plus efficace, au plus standard.

Dans un premier temps, on a ainsi assisté à une **simplification de l'alimentation**. Aux constats ci-dessus sur le frais, s'est ajouté un stockage massif de produits se conservant: pâtes, riz, farine, sucre...

Action à court terme

Cela ne durera-t-il qu'un temps ?

Après 8-10 jours de confinement, l'expérience de l'Italie montre que les gens reprennent des achats plus différenciés et plus de produits frais. Il faudra alors être prêt à livrer!

Les enseignements à moyen terme

Le confinement va-t-il faire revenir les consommateurs dans les cuisines? Le covid-19 va-t-il nous réapprendre à anticiper nos besoins alimentaires ?

Pour certains, oui. Rappelons que jusque dans les années soixante, les surplus des productions estivales étaient cuisinés pour être disponibles les mois d'hiver.

Mais la grande majorité, notamment en milieu urbain, est devenue trop addict aux aliments prêts à manger, à la disponibilité immédiate. L'industrie agroalimentaire peut-elle proposer alors autre chose que de tristes conserves et offrir des aliments disponibles dans le temps, dans des formats et recettes adaptés aux conditions de vie urbaine? Le repli de l'image de l'importation de produits de contre-saison disponibles en frais fera-t-elle place à une montée en gamme de notre offre alimentaire, comme l'enseigne « Picard » a su le faire en son temps dans le domaine du surgelé ?

La demande pour les circuits courts

Une différence rural/urbain

Sur le créneau des produits différenciés en circuit court, les dynamiques diffèrent entre milieu rural et milieu urbain. Dans le premier, la demande se replie, les gens ne se déplacent pas pour aller sur une diversité de points d'approvisionnement, le circuit de distribution qui **oblige à rencontrer physiquement le consommateur** soit à la ferme soit sur les lieux de vente (marché, magasins de producteur) est source d'inquiétude. Les ventes à distance et la livraison sont peu pratiquées.

En milieu urbain, le consommateur est toujours là car les magasins collectifs sont de proximité et les livraisons fonctionnent toujours: les achats montent en flèche et le nombre de paniers livrés par les AMAP également.

Travailler exclusivement des produits frais, non stockables en l'état, expose régulièrement à des manques à gagner quand il y a trop de volume.

Action à court terme

Pour passer à la commande en ligne, il faut mettre en place le paiement sécurisé et bien sûr la livraison.

Le paiement sécurisé se met facilement et rapidement en place auprès des établissements bancaires, avec notamment des solutions d'e-boutique. Beaucoup de producteurs ne maîtrisent pas la technologie, un accompagnement est nécessaire.

Il y a aussi la solution de passer par des plateformes collectives.

Une problématique dominée par la gestion d'un marché de produits frais

Lorsque l'offre est essentiellement constituée de produits frais avec une durée de conservation n'excédant pas quelques jours, **les exploitations souffrent de la modification du niveau de la demande.**

C'est le cas des producteurs de viande bovine dont les caissettes doivent être distribuées en quelques jours, les producteurs de yaourts et produits laitiers frais. Les fromagers ont un peu plus de latitude à gérer la distribution dans le temps, mais l'affinage ne peut être excessif. Le problème principal en cette période de confinement est la fragilité des maraîchers et de certains producteurs de fruits (fraises, cerises...).

Ce n'est pas une nouveauté pour le secteur des circuits courts. Travailler exclusivement des produits frais, non stockables en l'état, expose régulièrement à des manques à gagner quand il y a trop de volume: aléas climatiques qui modifient l'arrivée à maturité des produits et créent un télescopage de l'offre (marchés et magasins); clients non disponibles parce qu'une grande partie

d'entre eux est en vacances (panier de légumes de saison) par exemple; le confinement met en lumière cette problématique en ce qu'il modifie la demande des clients dont la problématique est de faire des stocks de nourriture, notamment de produits cuisinés, appertisés, congelés, séchés...

Or **peu de producteurs en circuit court ont une gamme de produits stockables et consommables dans le temps**, mis à part les producteurs d'oies et canards qui proposent des conserves ou les producteurs en céréales transformées qui proposent huile, farine et pâtes. Au total, les transformateurs fermiers de produits stockables sont assez peu nombreux et les volumes disponibles sont assez réduits au regard du potentiel de la demande.

Les enseignements à moyen terme

Proposer une offre transformée s'affirme nécessaire pour sécuriser le modèle en circuit court.

Une solution serait d'avoir une partie du chiffre d'affaires réalisée avec des produits stockables qui permettrait de transformer les surplus et de tamponner les irrégularités de la demande. Pour cela, les producteurs auront besoin localement de conserveries, de légumeries, voire d'outils de surgélation. Il faut imaginer des outils collectifs afin de pouvoir amortir et optimiser ces installations. La balle serait alors dans le camp des collectivités territoriales pour s'impliquer dans le soutien financier à l'investissement dans ces ateliers. Certaines régions accompagnent déjà ce type de structure, qui a aussi l'intérêt d'augmenter la valeur ajoutée territoriale. Les activités de transformation ont un impact direct sur l'emploi local. Il y aurait un double bénéfice à transformer localement : pour le producteur en sécurisant une partie de l'activité et en améliorant sa gamme et donc son offre, et pour l'économie locale en création de richesse.

Le covid-19 pourrait accélérer la mutation de l'offre du secteur alimentaire des GMS.

Les impacts sur la chaîne de distribution

Pour s'adapter à l'évolution soudaine du mode de consommation, il est nécessaire pour les acteurs de l'aval de modifier leurs chaînes sur plusieurs plans.

Revoir le packaging

Les produits destinés à être vendus en gros doivent être reconditionnés en portions adaptées à la demande consommateur. Pour distribuer la tomate dans les drives il faut des colis de quatre kilos sous film, les asperges doivent être mises sous film également. La question des pénuries d'emballages est réelle.

Arbitrer entre les différents produits

Les changements de volume selon les produits sont considérables dans la filière laitière; les entreprises fonctionnent en flux tendu, rendant acrobatiques ces arbitrages.

Changer d'échelle

La filière bio de Bourgogne par exemple, demande de pouvoir utiliser la plateforme qui d'habitude sert à la RHD pour leurs produits.

Continuer de produire et de livrer

Les entreprises agroalimentaires craignent de devoir arrêter des sites de production si des cas de personnel malade se présentent. Manque de main-d'œuvre pour assurer l'expédition des commandes. Une crainte plane quant au maintien des capacités des transporteurs.

Adapter les plannings de production

Comment les faire coller à la consommation alors que la durée globale du confinement est pour l'instant très hypothétique. L'examen se fait au sein de chaque filière (voir nos articles spécifiques à chacune).

Les enseignements à moyen terme

La traçabilité des aliments et l'origine des aliments bruts, incorporés dans les produits élaborés

Cette épidémie dont l'origine est en partie alimentaire, interroge les consommateurs sur le contenu de l'assiette. Il semble bien que le besoin d'informations sur l'origine des produits sera l'exigence d'une grande partie des consommateurs. **Cela va surtout être impactant pour tous les produits transformés et cuisinés** dont les ingrédients viennent souvent de multiples pays. L'agroalimentaire va devoir être plus transparente sur les recettes et le contenu des plats élaborés et donc l'origine des matières premières. Un sacré challenge, qui fait partie des recommandations du rapport 2019 des Échos sur l'agroalimentaire...

Le covid-19 pourrait accélérer la mutation de l'offre du secteur alimentaire des GMS. Certaines enseignes (Système U) étaient déjà engagées vers un rééquilibrage de leurs fournisseurs au profit des plus localisés. L'origine France des linéaires alimentaires va s'intensifier. Les produits d'importations pourraient alors devenir la variable d'ajustement. Oui, mais à condition que les filières françaises répondent présents. Or pour certains produits alimentaires, l'offre française est devenue très insuffisante.

Philippe BOULLET et Jacques MATHÉ

Contacts :
phboullet@cn.cerfrance.fr
jmathe@pch.cerfrance.fr

02.

Bovin viande

Le maigre plutôt épargné, mais l'incertitude est grande pour les animaux finis

Sur le marché du maigre, la production ne subit pas de régulation pour l'instant. Pour les broutards, nous sommes dans l'habituelle baisse saisonnière de l'offre. En parallèle, il n'y a pas de problème de demande en Italie, ces derniers ont la volonté de remplir les ateliers d'engraissement et par conséquent, faire tourner les abattoirs. La demande des consommateurs italiens durant cette période de confinement se tourne vers de la viande italienne ou « franco-italienne » issue de nos broutards. Donc pour l'instant, **le marché du broutard français se tient**. Du côté des pays tiers, des inquiétudes se développent. Bien que les échanges se soient maintenus jusqu'à présent, on peut pressentir une baisse avec la fermeture du marché tunisien pour cause de covid-19 et du marché algérien, suite à la baisse des cours du pétrole.

Pour le Jeune Bovin, la situation est plus compliquée puisque cette viande est habituellement exportée et orientée vers des débouchés de RHD. Il faut s'attendre à **une baisse des cours sur ces animaux** et une régulation de la production en fonction des capacités de stockage des opérateurs de la filière.

À ce jour, le rythme des abattages des vaches de réformes est similaire à celui des années précédentes. Les cotations se sont maintenues dans la tendance des premiers mois de 2020. Mais avec l'annonce du confinement, les consommateurs ont acheté plus massivement des produits hachés au détriment du piécé. Aujourd'hui, l'enjeu est de repositionner les « bons » morceaux de la carcasse dans les créneaux de distribution pour maintenir la valorisation des animaux. L'autre point déterminant est **la capacité des opérateurs à stocker** de la viande dans les frigos pendant la durée du confinement

si toutefois il y avait un déséquilibre fort entre l'offre et la demande. À terme, **certaines zones d'ombre existent** quant à l'activité des opérateurs filière (coop, négociants, abattoirs) et les potentielles décisions de fermeture ou non des unités faute de main-d'œuvre et d'absentéisme du personnel. Cela concernerait les chaînes de transformation mais aussi le ramassage et l'approvisionnement des sites.

L'évolution des cotations sur les produits finis (vaches, JB...) va donc dépendre :

- des stocks de viande encore disponibles à Rungis qui devront être écoulés dans les prochaines semaines ;
- du maintien de la logistique de la filière ;
- de l'afflux des vaches de réformes laitières qui pourraient être plus nombreuses suite à l'appel de l'interprofession à baisser la production pour lisser le « pic » printanier ;
- la capacité de stockage des opérateurs pour équilibrer l'offre et la demande.

La filière Bovin viande française est sur ces premières semaines de confinement, moins impactée par le covid-19 que certains voisins européens tels que l'Irlande, l'Allemagne ou encore la Pologne. Effectivement, leur plus **forte dépendance aux exportations et à la restauration hors domicile les fragilise**. Les questions à venir sont les suivantes : quel sera le positionnement de l'Europe ? Irons-nous vers un repli nationaliste ou une recherche d'une voie d'avenir à l'échelle européenne ?

Sabine MICHEL et Nathalie VELAY

Contacts :

smichel@03.cerfrance.fr

nvelay@alliancemaissifcentral.cerfrance.fr

03.

Viande ovine et caprine

Des filières face aux festivités d'avril bouleversées par le confinement

La consommation de viande dite festive, lors des fêtes pascales est une tradition bien enracinée en France. Près de 60% des chevreaux sont commercialisés entre mars et mai et les achats d'agneaux doublent en cette période. Cette hausse habituelle de la consommation est concomitante avec le pic de sortie des animaux et permet de tirer les cotations vers le haut. Pour les éleveurs, une bonne partie de leur revenu se fait à ce moment-là.

Le confinement lié à la crise sanitaire du covid-19, fait craindre **une baisse importante de l'achat des ménages en viande ovine et caprine**. Les traditionnels repas de famille sont dans ce contexte compromis, les rayons traditionnels de la GMS tournent au ralenti et la viande ovine est peu disponible dans les modes de distribution en ligne. En outre, même si la viande ovine française est peu présente dans le secteur de la restauration collective (16% des approvisionnements) ce dernier marché a disparu.

Pour soutenir la consommation, l'enjeu de la communication auprès des familles est important. Mais cette crise révèle aussi certains points faibles de ces filières : une offre limitée en produits élaborés et en conditionnement de la vente en frais au détail, un mode de valorisation traditionnel au sein de la filière centré sur des pièces de gros et des quartiers. Ainsi **la réactivité des opérateurs de la transformation est limitée**, pour proposer des pièces et des portions de plus petites tailles, plus adaptée aux créneaux de distribution aujourd'hui privilégiés par les consommateurs.

À court terme, cela peut provoquer un **ralentissement des enlèvements des animaux** dans les élevages et la baisse des prix est déjà visible sur certains marchés. À Saugues, les cotations ont plongé de 30 centimes/kg en



quinze jours. **Les agriculteurs pourraient avoir à gérer temporairement du stockage en vif dans les fermes**, si l'écoulement des produits est à la peine, mais cette mesure d'ajustement sera limitée dans le temps, les animaux « trop lourds » perdant de la valeur.

L'impact sur les prix lié au déficit de la demande, voire le déclassement de certains animaux, peut engendrer une baisse de chiffre d'affaires pour les producteurs.

Cela étant, face à cette situation bien singulière, perpétuer les traditions peut être source de repères, s'accorder un temps festif peut être source de distraction, et les consommateurs auront peut-être à cœur d'acheter de la viande d'agneaux ou de chevreaux pour s'accorder un temps de Pâques presque ordinaire.

Nathalie VELAY

Contact:

nvelay@alliancemaissifcentral.cerfrance.fr

04.

Volailles

La fermeture de la restauration hors domicile rebat, au moins ponctuellement, certaines cartes.

- Si la consommation de volaille augmente de façon continue depuis les années 2000, les achats des ménages tendent eux à régresser. La croissance est passée par la RHD avec à plus de 80% de la volaille importée de chez nos voisins européens.
 - Le covid-19, en conduisant à fermer tous les lieux de consommation hors domicile, rebat les cartes, au moins temporairement, en matière de types de produits consommés.
 - La **production de poulets lourds sexés** est d'ordinaire spécifiquement destinée à la restauration hors domicile (RHD). La fermeture de tout ce secteur d'activité oblige à **produire des animaux plus légers pour les GMS**, pour le poulet entier comme pour les découpes. Les poulets, mâles comme femelles devraient quitter les élevages entre 35 et 38 jours pour un poids inférieur à 2 kg contre plus de 2,5 kg habituellement. Les marges des éleveurs seront impactées à la baisse.
 - Par ailleurs, avec des familles réunies autour de la table midi et soir et un temps pour cuisiner revu à la hausse, **les poulets entiers labels reprennent des couleurs**. Il s'agit de produits qui n'entraient pas dans le circuit RHD donc ne souffrent pas de l'arrêt de celui-ci. Ils bénéficient au contraire de l'augmentation des achats en GMS.
 - **Quelles espèces de volailles sont consommées ?** En ce début de confinement, les achats ont surtout porté sur les **produits de 1^{er} nécessité** (volaille et dinde), beaucoup moins sur les volailles plus élaborées (canard, pintade, caille, pigeon...). D'où du stockage pour certaines productions et un flux tendu pour d'autres.
 - Encas d'engorgement de certaines productions, les **vides sanitaires** seraient allongés d'où une répercussion sur les marges des éleveurs.
 - **Côté main-d'œuvre**, le problème pour l'amont pourrait venir d'une pénurie dans les services de ramassage. Les équipes doivent justifier de circuler à plusieurs dans des véhicules. Il faut aussi qu'ils puissent se procurer des masques pour se protéger d'une part des poussières, d'autre part du covid-19.
 - **Dans l'aval**, les industriels s'inquiètent eux d'un possible manque de personnel dans les abattoirs. Dans ce cas, les durées d'élevage pourraient s'allonger, en particulier pour les dindes, plus faciles à stocker sur pied que les poulets.
 - Au-delà de l'urgence immédiate, la question est de savoir **comment adapter les plannings de production pour les faire coller à la consommation** alors que la durée globale du confinement est pour l'instant très hypothétique. Pour des animaux mis en place aujourd'hui, la production pourrait arriver sur les étals à la fin du confinement.
 - Le **poulet export** destiné au Moyen-Orient pourrait souffrir de la **chute des cours du pétrole** et du développement de l'épidémie dans cette région du monde.
 - Le covid-19 devrait remettre sur le devant de la scène la question de l'**étiquetage de l'origine des produits**. La filière volaille française mise sur cette obligation pour appuyer sa reconquête du marché de la RHD.
- L'addition « *confinement + étiquetage* » conduira-t-elle au retour de la volaille tricolore dans les sandwiches du midi et sur les plateaux des collégiens ?

Anne BRAS

Contact:
abras@29.cerfrance.fr

05. Porcs

Entre FPA* et covid-19, la production porcine est bousculée par les évènements sanitaires.

L'effondrement de la production porcine en Chine a créé un appel d'air sur les marchés mondiaux de la viande en 2019. La propagation du coronavirus de la Chine à l'Europe puis aux États-Unis bouscule depuis le début de l'année 2020 les flux commerciaux avec des répercussions sur les prix payés aux producteurs.

En 2019, la demande chinoise avait fait grimper les prix avec une fin d'année exceptionnelle. Début 2020, la diffusion du covid-19 en Chine, en désorganisant la logistique du pays, a réduit les commandes et bloqué de la marchandise dans les ports, d'où une contraction des cours européens en janvier et février.

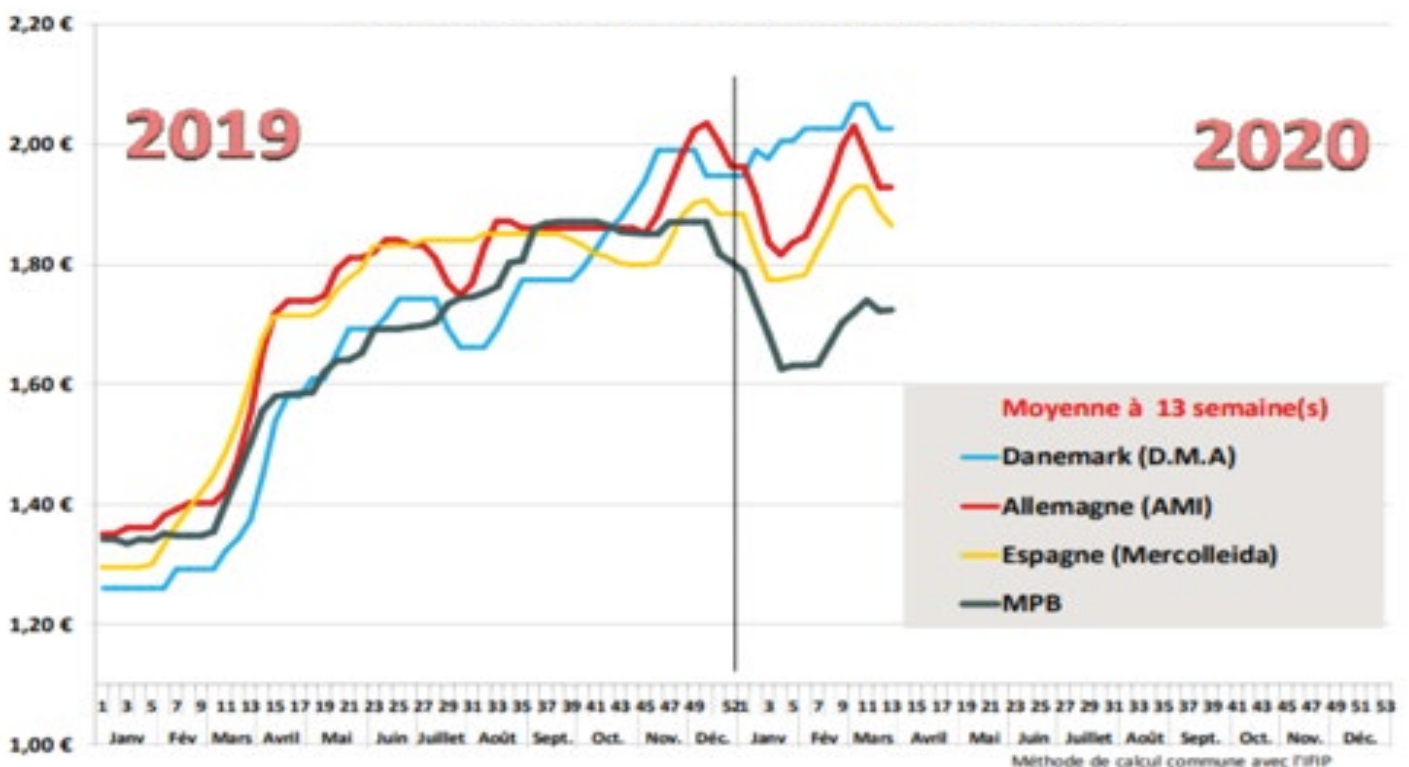
En **Chine**, le cheptel reproducteur est en hausse constante depuis 5 mois consécutifs. Les

importations massives de viandes étrangères contribuent à diminuer la pression sur les prix du porc. Par crainte de complications logistiques en Europe et aux États-Unis, la Chine anticipe ses achats. Le rythme des expéditions vers l'Asie reste malgré tout inférieur à son niveau d'avant l'apparition de l'épidémie de covid-19 en Chine. De nombreux containers sont encore bloqués en Asie. Selon les analystes espagnols, il faudra attendre encore 2 à 3 semaines avant de retrouver de la fluidité.

Aux **États-Unis**, la tendance haussière du prix se poursuit. Les ventes vers la Chine sont nettement supérieures à celles de l'an passé.

*FPA: Fièvre Porcine Africaine

Estimation des prix moyens payés éleveurs



Source: Marché du Porc Breton

Début mars, l'Europe est devenue à son tour l'épicentre de l'épidémie et les mesures de confinement sont entrées en vigueur.

Un mouvement de panique a poussé les éleveurs européens à anticiper leurs livraisons. **Les prix de vente à la production ont chuté.** La correction allemande est sévère: -13 centimes en deux semaines. Le nord de l'Europe dévisse dans son sillage. L'Espagne est aussi contrainte de baisser.

La situation de l'offre revient progressivement à la normale. Partout en Europe, la généralisation du confinement fait évoluer la demande: effondrement de la RHD et hausse des ventes au détail accentuée dans un premier temps par des achats de stockage.

En **France**, les ventes de jambon sont en forte hausse mais les produits destinés à la RHD sont plus difficiles à écouler. La cotation s'établit le 30 mars à 1.542 € contre 1.569 € avant le confinement. La baisse est moindre que chez

nos voisins européens mais le différentiel de prix avec ceux-ci reste important.

En **Allemagne**, l'offre de porcs a retrouvé un niveau normal tandis que la demande des abattoirs est forte. Le secteur de la transformation connaît un regain d'activité pour des produits de la gamme de printemps, la proximité des fêtes de Pâques augmente les commandes.

En **Espagne**, le rapport offre / demande s'est rééquilibré. L'activité d'abattage est normale, mais les entreprises craignent des ralentissements d'activité par manque de personnel.

En **Italie**, l'activité s'est réduite de 35 à 40% dans les abattoirs et unités de transformation faute de personnel. L'Espagne est acheteuse de porcs italiens pour les abattre sur son propre territoire.

Anne BRAS et Véronique KERLIDOU

Contacts:
abras@29.cerfrance.fr
vkerlidou@29.cerfrance.fr

06. Lait

La tendance haussière sur le marché freinée par la pandémie de coronavirus

Sur le marché intérieur, la restauration hors domicile (RHD) est à l'arrêt. Le report vers la grande distribution ne compense pas et occasionne des difficultés chez les industriels qui doivent gérer une réorientation de la production et des stocks de produits initialement destinés à la RHD. Ils doivent composer en outre avec une main-d'œuvre qui se raréfie, une réorganisation pour respecter les gestes barrière face au virus, et un coût du transport qui risque d'augmenter dans les zones éloignées des grands pôles de consommation.

Parallèlement, les cotations de la poudre et du beurre chutent sur ces dernières semaines sous l'effet d'une offre plus abondante, des contraintes logistiques et d'acheteurs attentistes.

Depuis plusieurs mois, les marchés internationaux bénéficiaient d'une offre relativement limitée et d'une demande internationale soutenue. Mais le coronavirus a mis un coup de frein à la tendance haussière sur le marché des poudres de lait.

L'équilibre des marchés se trouve très menacé par l'ampleur de la crise sanitaire mondiale.

Les mesures (et leur durée) prises par les différents pays dans la lutte contre la propagation du virus seront déterminantes, tout comme « la réaction des acheteurs sur le marché mondial », qui se font d'ailleurs « attentistes et tablent sur un excès de disponibilités dans les prochains mois » selon l'IDELE.

Un effet ciseau avec pic de production saisonnier

Cette contraction du marché se télescope avec le pic printanier qui risque de poser problème aux industriels et voir les stocks de produits de report (beurre, poudre maigre) s'étoffer de nouveau. Les laiteries demandent aux producteurs de réduire leur production de printemps. Sodical annonce une saisonnalité de 20 €/1000 l en avril et mai

redistribuée cet été. La filière lait biologique n'est pas épargnée. Les laiteries appellent ces producteurs aussi à modérer leur pic printanier, en ayant recours au tarissement et à la finition de manière anticipée, à la réforme des vaches à taux cellulaire élevé, etc.

L'ensemble de la profession appelle à la mise en place d'un fonds de solidarité de 10 millions d'euros pour réduire la production française de 3 à 5 % et demande que soit réactivé le stockage privé des produits industriels (fromages, beurres et poudres) dans le cadre de l'OCM.

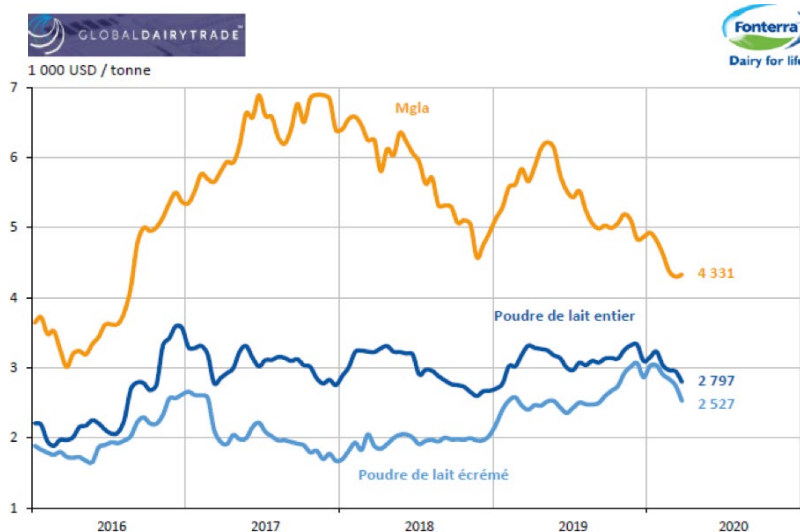
L'équilibre des marchés se trouve très menacé par l'ampleur de la crise sanitaire mondiale. Le ralentissement des échanges a déjà commencé. Selon l'IDELE, un nouvel effondrement du prix n'est pas à exclure, mais l'ampleur de la crise est difficile à prévoir à ce stade.

Jean-Yves MORICE et Pascale VAN BELLEGHEM

Contacts:

jymorice@53-72.cerfrance.fr
pvanbelleghem@29.cerfrance.fr

Résultat des enchères de Fonterra, dernière enchère GDT 256 – 17 mars 2020



Source: CNIEL, issu de Global Dairy Trade



La filière laitière caprine s'efforce de s'organiser coûte que coûte pour éviter l'effondrement du marché

En plein pic de production saisonnière, et alors que la production de ce début 2020 marque une progression de 10% à 15% par rapport à 2019 selon les zones, toute la filière se trouve frappée de plein fouet par l'épisode covid-19!

Bien que certains producteurs dessaisonnent en partie leur production pour l'avancer à l'automne et ainsi profiter de prix plus rémunérateurs, les transformateurs craignent le pic habituel de production attendu sur les prochaines semaines. Dans le même temps, ils font face à un absentéisme de l'ordre de 20% en tendance dans les laiteries, à une **baisse de la productivité du travail de l'ordre de 20% en transformation** en lien avec le respect des barrières sanitaires.

Les laiteries vont ainsi se retrouver de façon imminente en situation de devoir détruire du lait, les surplus ne pouvant pas être stockés dans

leur intégralité, notamment sous forme de caillé dit de report. **Un appel est lancé par l'ensemble de la filière** pour une diminution de la production dans les exploitations.

L'IDELE (Institut de l'élevage) propose quatre leviers à la portée des producteurs: agir sur la traite (monotraite partielle notamment), piloter la reproduction (longues lactations, tarissement et réformes précoces), limiter les concentrés et réserver les meilleurs fourrages lors de la reprise attendue (des marchés), élever les chevrettes au lait entier.

Les actions doivent être circonstanciées en fonction du collecteur, voire du marché propre de chaque producteur qui pourrait s'écarter des tendances à portée nationale.

Michel DEBERNARD

Contact:
mdebernard@pch.cerfrance.fr

07. Grandes cultures

Des fluctuations de cours tout de suite et des reports de stocks à prévoir

D'une manière générale, pour l'instant, l'impact des mesures de confinement sur les filières grandes cultures se ressent surtout au travers des indicateurs macroéconomiques ou des mesures politiques prises pour le commerce des commodités, avec des effets contrastés. Les cultures industrielles sont particulièrement affectées.

Céréales et oléagineux entre accès de fièvre et chute de température

En France, les expéditions de céréales se font quasi normalement ainsi que les flux d'approvisionnements pour les agriculteurs. Des craintes naissent cependant de la **fermeture de quelques plateformes de distribution d'intrants** suite à la découverte de contaminations dans le personnel. La crainte des professionnels réside dans le maintien des capacités des transporteurs.

Les marchés réagissent fébrilement aux diverses rumeurs concernant les éventuelles restrictions à l'export de certains pays, aux variations de parité des monnaies et aux mesures protectionnistes ou de confinement. Ainsi, le Kazakhstan a restreint ses exportations de farines, d'huiles et de sucre. La Russie, dont l'économie souffre de la chute du pétrole (25% du budget national) et du cours du rouble, endigue l'attractivité soudaine des marchés exports liée au taux de change. Elle applique un quota d'exportations de 7 Mt de blé destiné à contenir celles-ci aux volumes habituels et protéger ainsi la consommation interne d'un manque de disponibilité et d'un renchérissement.

Ces divers signaux engendrent des achats de précaution de la part des pays importateurs de blé.

Les marchés des différents oléagineux réagissent également de manière désordonnée, partagés entre fondamentaux, parité, pétrole, et restrictions des flux. Deux facteurs prédominent : les aléas de la production de palme et la chute du prix du pétrole entraînant dans son sillage celle de l'éthanol et par voie de conséquence celle des biocarburants et du maïs.



Des productions industrielles dans la tourmente

Le marché du **sucre** brut n'échappe pas à la crise. Sous la pression d'un dollar et surtout d'un real brésilien très affaibli, renforcée par la forte baisse de l'éthanol, les cours mondiaux ont connu une chute brutale. Par contre le sucre blanc tire honorablement son épingle du jeu. En tenant compte de la baisse prévue des surfaces européennes de 2% et d'un rendement moyen, la production européenne ne couvrira pas la consommation et l'UE devra probablement importer 1MT en solde net.

En **pommes de terre** : l'arrêt de la RHD a stoppé la consommation de produits surgelés sans que le report sur la GMS ne compense le manque de débouchés. Les industriels ont dû se résoudre à ralentir leur production en fermant certaines

Certaines plantations en pommes de terre hâtives sont annulées du fait du report des variétés de conservation en stock.

Des conditions de semis pouvant altérer le potentiel des cultures

Dans les zones concernées par la pluviométrie excessive automnale et la douceur de l'hiver, les travaux de semis de printemps se déroulent sur des sols difficiles à travailler et des structures dégradées. Le potentiel des cultures pourrait en être affecté.

Il est encore tôt pour connaître avec précision les reports de surfaces de blé d'hiver non semées (330 000 ha) sur les différentes cultures de printemps. Les semis d'orge brassicole prévus en nette hausse ont progressé depuis l'arrivée du temps sec mais sont en retard (40% réalisés au 16 mars contre 97% l'an passé.) Le marché de l'orge brassicole est inexistant sur une base déprimée au vu des perspectives de forte augmentation des surfaces.

Entre un marché de l'orge au point mort, des cours du maïs et des oléagineux déprimés, il est bien difficile pour les agriculteurs en recherche de rentabilité, d'arbitrer leur assolement sur les cultures de printemps, sinon parier sur la diversité des cultures.

usines. Le prolongement de la campagne de stockage en ferme est inévitable pour les quantités encore restantes et le marché libre est inexistant. Certaines plantations en pommes de terre hâtives sont annulées du fait du report des variétés de conservation en stock.

Autre culture impactée: **le lin fibre**. La Chine étant le débouché essentiel des fibres, les usines de teillage en France ont dû arrêter leur production, les usines chinoises étant fermées. Plusieurs semaines de production perdues amèneront là aussi un allongement probable des durées de stockage et très certainement des baisses de surfaces l'an prochain.

Perspectives pour la campagne en cours

Au vu de ces considérations, il est légitime :

- d'envisager un positionnement sur les ventes de blé aux cours actuels (environ 190 €/t Matif échéance décembre 20);
- s'assurer une couverture sur les intrants pour profiter de prix intéressants (engrais, carburants...);
- d'anticiper des réceptions à la ferme pour se préserver d'éventuels problèmes logistiques;
- d'arbitrer au mieux les semis de printemps sur les terres encore disponibles (voir encadré).

Michel LAGAHE, Thierry LEMAITRE et Mathilde SCHRYVE

Contacts:

mlagahe@go.cerfrance.fr
lemaitre.thierry@wanadoo.fr
mschryve@bfc.cerfrance.fr

08.

Viticulture

La crise atteint progressivement le secteur malgré les possibilités de stockage pour la tamponner.

Le secteur viticole est actuellement plus préoccupé des risques de gel de printemps que des conséquences commerciales du confinement.

Cependant, les conséquences commerciales sont déjà bien réelles pour les entreprises vendant en direct: les caveaux peuvent ouvrir car considérés comme alimentaires mais les clients ne se déplacent pas ou peu; la vente aux restaurateurs est interrompue; la grande distribution enfin a tendance à privilégier les denrées périssables dans ses réapprovisionnements. Les expéditions sont donc en stand-by en ce début de confinement et certains producteurs sont déjà en difficulté de trésorerie.

D'autre part, la gestion du personnel ou des prestataires en période de confinement peuvent compliquer la bonne exécution des contrats passés. Ainsi, les mises en bouteilles sont parfois reportées ce qui peut provoquer des annulations de contrats.



Une reprise à plusieurs vitesses ?

Sur le marché export, la Chine a été, bien sûr, le premier marché à être impacté, mais les ventes redémarrent actuellement. En Cognac, c'est même une accélération inattendue sur cette destination majeure, qui fait penser que les difficultés sont passées.

Au contraire en Bordeaux, la relance se fait attendre et le marasme constaté avant la crise actuelle a tendance à s'accroître (depuis 2018 le marché se dégrade sous la pression d'une production excédentaire et non adaptée à l'évolution de la demande). L'inquiétude est liée aux **besoins de trésorerie et à des chais occupés par les récoltes invendues** alors qu'une nouvelle année culturale démarre.

Le vignoble de Champagne est particulièrement impacté par l'arrêt des événements festifs qu'ils soient familiaux, sportifs ou autres, et aussi par l'absence de trafic aérien: un des marchés importants pour les grandes maisons est la coupe de champagne offerte sur les longs courriers. Des questions de solvabilité vont même se poser pour certaines compagnies aériennes pour honorer leurs commandes antérieures.

Les effets de cette crise sont donc **très divers suivant les vignobles en fonction des marchés ciblés**, de leur dynamique d'avant crise, de la possibilité de stockage...

Suivant les pays qui auront été les plus touchés et la durée de la crise sanitaire, l'impact sur les ventes à moyen terme sera différent: il est possible que certains pays à la fois importateurs et producteurs se recentrent sur leur marché au détriment des importations. Mais les appellations qui ont une

Une des questions qui se posent pour la sortie de confinement est la reprise rapide ou « molle » des repas hors domicile.

dynamique commerciale forte ces dernières années (Rosés de Provence, Gers, Bourgogne, Cognac) devraient conserver leur avantage. Au contraire, pour les vignobles dont la clientèle est en repli, cela pourrait accélérer les difficultés.

Une des questions qui se posent pour la sortie de confinement est la reprise rapide ou « molle » des repas hors domicile (restaurants) car ce marché est très important en volumes. La trésorerie des restaurateurs risque d'être exsangue, ce qui devrait reporter les commandes (vente du stock) et rendre les paiements encore plus difficiles pour un segment de clientèle déjà réputé comme « mauvais payeur ».

Les points de vigilance :

- Gestion de la main-d'œuvre au vignoble en période de crise sanitaire au moment où les travaux sont nombreux.
- Assurer le suivi des clients pour ne pas prendre de risques de défauts de paiement.
- Les démarches commerciales sont importantes dans un contexte d'incertitudes: ne pas les délaissier même si le vignoble demande beaucoup d'attentions au printemps.

Marc VARCHAVSKY

Contact:
mvarchavsky@cn.cerfrance.fr

09. Horticulture Un choc brutal

La fermeture de la plupart des jardinerias et l'absence de clients pour ceux qui peuvent ouvrir (horticulture associée à aliments pour animaux...) empêchent l'écoulement des productions alors que le pic de marché en situation normale va de mars à mai.

En vente directe, des initiatives individuelles permettent à quelques-uns de sauver une part du chiffre d'affaires (via les magasins collectifs de producteurs agricoles alimentaires, les plateformes internet avec livraison, l'adossement

à une Amap, le libre-service automatique...), mais pour l'essentiel la production doit être repoussée lorsque cela est possible... ou jetée.

Les circuits d'approvisionnement des grandes centrales d'achat privilégient les denrées alimentaires et donc ce canal de commercialisation est aussi impacté malgré des magasins qui restent ouverts.

Les plants de légumes sont un sujet particulier: la vente aux particuliers passe pour une bonne

Si la reprise des ventes après confinement est « molle » cela pourrait compliquer les scénarios, il est donc indispensable d'anticiper cette sortie.

part par les marchés de plein air et les jardinerie, qui sont fermés pour la plupart. Les ventes aux professionnels ne devraient pas être impactées sauf indirectement par d'éventuels problèmes logistiques ou de difficulté de paiement de leurs clients maraîchers.

Pour les producteurs de fleurs coupées, le risque d'aggraver une situation déjà précaire pour nombre d'entreprises est élevé, à l'exception des cas où les ventes étaient déjà bien avancées avant le confinement.

Gérer le court terme, certes, mais aussi préparer la sortie du confinement

Toute l'attention se porte sur le court terme car il n'y a eu aucune anticipation possible et le choc est violent. Tous les frais ou presque sont engagés à cette période pour les horticulteurs: s'ils n'ont aucune rentrée ce sera un grave problème, y compris pour redémarrer. **Les aides à la trésorerie sont une priorité pour ce secteur.** La reprise sera sans doute chaotique entre productions ayant souffert, priorités logistiques, enjeux de trésorerie pour les producteurs mais aussi pour leurs clients professionnels... Tout dépendra du type de production et de leur capacité à rester attractives après cette période de non-vente, de la date et des modalités de sortie du confinement, du climat à ce moment-là. Si la reprise des ventes après confinement est « molle » cela pourrait compliquer les scénarios, il est donc indispensable d'anticiper cette sortie.

Points clé pour anticiper la reprise :

- Pour les **jardinerie commerciales** (non liées à la production) la question principale est de gérer au mieux la main-d'œuvre et le stock de produits en sollicitant des aides à la trésorerie pour ne pas reporter leurs difficultés sur les producteurs.
- Pour les **producteurs en circuit long**, le partenariat avec les clients distributeurs va être crucial: les marchés sont-ils confirmés et retirés? Sinon, quelles sont les options pour repartir?
- Pour les **structures en vente directe**, envisager des promotions ou opérations commerciales à la sortie du confinement peut être une planche de salut. Les plantes vivaces par exemple, peuvent être conservées et vendues plus tard, après grossissement.
- Pour les **horticulteurs en vente directe**, la bonne gestion de la main-d'œuvre pendant la fermeture et dans la période qui va suivre sera un point important car il faudra mobiliser des salariés dès la reprise des activités. À court terme: comment « repousser » une grande partie de la production pour éviter les pertes sèches.
- Le cas des **pépinières** particulièrement doit être distingué car ces productions peuvent être plus facilement conservées pour une commercialisation ultérieure. Surtout pour les Pépinières de plein champ, un peu moins dans le cas des pépinières hors sol dont la possibilité de stockage est sans doute plus limitée. Les Pépinières de plein champ ont un marché important avec les collectivités locales: ce marché sera différé mais sans doute pas perdu. Il faudra cependant suivre les impacts de la situation actuelle sur les décisions des municipalités.

Marc VARCHAVSKY

Contact:
mvarchavsky@cn.cerfrance.fr

10.

Fruits et légumes

Surpris en pleine saison

La fraise française, stoppée net, retrouve une place en GMS

Pour le sud de la France, la mise en place du confinement a été concomitante avec l'augmentation des volumes produits, notamment en gariguettes, et donc une offre plus conséquente. Le confinement a entraîné une **très forte chute de la demande** du 18 au 25 mars, et donc une baisse des prix (fraise déclarée en crise conjoncturelle). Quelques exploitations (en nombre très limité) confrontées à la fois à cette baisse des cours, à l'effondrement de la demande, mais aussi au manque de main-d'œuvre, ont été amenées à prendre des mesures radicales: à savoir couper les fruits formés pour stopper immédiatement la récolte et tout miser sur la remontée de gariguettes dans 5 à 6 semaines.

Mais l'espoir est revenu à partir du 25 mars, en raison d'un changement de politique des centrales d'achat de la GMS qui ont entendu le



message des professionnels agricoles: « fin des achats de fraises espagnoles et des tomates marocaines »! Les acheteurs ont approvisionné les magasins en vue du week-end du 28 au 29 mars et mis en avant les produits français. Cela a permis d'écouler les stocks des jours précédents et d'entrevoir une possible remontée des cours. Les consommateurs ont répondu présents au rendez-vous.

La tomate se reconditionne

Le marché a été lourd mais les produits se sont écoulés tant bien que mal avec des segments plus tendus que d'autres. **L'équilibre est notamment plus instable en tomates cerises.** Une hypothèse de la moindre consommation est la baisse des rencontres « apéros » même si elles s'organisent maintenant en virtuel!

Les tomates présentées en vrac sur les étals trouvent également moins preneurs, par suspicion de contamination. Pour y remédier, les producteurs se sont organisés en proposant des colis en « unité consommateur ». Le principe est d'offrir une quantité plus importante de tomates (par exemple 4 kg) mais dans une cagette filmée. Le consommateur se rend ainsi moins souvent chez son distributeur mais repart avec une quantité plus importante et avec un produit sécurisé. Ce conditionnement est également compatible avec la distribution en *drive*.

Concernant la main-d'œuvre, que ce soit en exploitation ou en station de conditionnement, **les effectifs sont réduits de 5 à 10%** (arrêts maladie pour garde d'enfant ou personnes à risque). La tension n'est donc par encore trop grande pour assurer la continuité de l'activité, en espérant ne pas voir des salariés déclarés positifs parmi les équipes. L'accent est donc mis très fort sur les gestes barrières par l'ensemble des opérateurs.

Les consommateurs passant le moins de temps possible dans les magasins, voire achetant en *drive*, concentrent leurs achats sur quelques produits très classiques.

La règle des 80-20 en légumes de plein champ traditionnels

Le chiffre d'affaires global de l'activité légumes en Bretagne, au cours des derniers jours est relativement bon. Un certain équilibre s'est établi. Les magasins se concentrent sur 20% des références mais qui représentent 80% des volumes. Les consommateurs passant le moins de temps possible dans les magasins, voire achetant en *drive*, concentrent leurs achats sur quelques produits très classiques. Les produits de diversification (légumes anciens...), mais aussi les pommes de terre primeurs, champignons... sont délaissés.

L'impact sur les producteurs dépendra donc du type de légumes qu'ils produisent sur la période actuelle. Pour l'heure, certains ne vendent plus rien.

Avec le confinement et un retour du froid, certains légumes d'hiver connaissent de bons cours. C'est le cas des choux-fleurs dont la cotation au 31 mars atteint le record de 2 euros la tête.

Choux-fleur au 31/03/2020

29 - Saint-Pol-de-Léon, Production, couronné, Bretagne, cat. 1, gros

1,98 €/pièce 1,82 - 2,64 (min-max) + 0,02



Source : FranceAgriMer, RNM.

Un quart des marchés de plein air, fermés en semaine 13, vont rouvrir en semaine 14. Cela devrait avoir un impact positif sur l'écoulement des légumes.

En termes d'organisation des marchés, les achats au cadran s'effectuaient déjà essentiellement à distance avant la crise (seulement 5 à 6 personnes en présentiel).

Fabien BARRABÉ et Anne BRAS

Contacts:
fbarrabe@47.cerfrance.fr
abras@29.cerfrance.fr



Conseil National du réseau CERFRANCE
18 rue de l'Armorique 75 015 PARIS
Tél. + 33 (0) 1 56 54 28 28
www.cerfrance.fr

Directeur de la publication: Hervé Demalle

Directeur de la rédaction: Philippe Boulet

Rédacteur en chef: Marc Varchavsky

Membres du comité de rédaction: Fabien Barrabé, Philippe Boulet, Anne Bras, Michel Lagache, Thierry Lemaître, Jacques Mathé, Sabine Michel, Jean-Yves Morice, Pierre-Gérard Pouteau, Mathilde Schryve, Marc Varchavsky et Nathalie Velay.

Réalisation: Les P'tits Papiers

Crédit photo: © AdobeStock