

L'ANÉMONE DANS TOUS SES ÉTATS !

Marc HOFMANN/Chambre d'Agriculture du Var

ANALYSE DES VENTES 2006-2007 À LA SICA MAF

La répartition des 16 millions d'anémones par groupe est largement dominée par la Galilée. La progression des apports, stabilisée aux alentours de 8 millions de tiges en 2005-2006, a repris fortement cette dernière campagne (+19,8%). Les volumes d'anémones ont plus que doublé en 10 ans et la Galilée a pris une grande part du marché. Son cours moyen est légèrement supérieur au cours moyen global.

L'anémone de Caen représentait encore un quart des apports en 2006/2007. Il s'agit d'un produit issu de cultures de plein air. En régression depuis 20 ans, les volumes ont été divisés par 5 sur cette période et le rythme semble s'accélérer. Le niveau des cours est stable depuis 18 ans ce qui signifie qu'en euro constant, même avec un niveau faible d'inflation, l'érosion des cours est significative.

L'anémone Carmel est en très forte progression mais sur une base de volumes modestes. Même constat pour les Jérusalem, la progression est forte +45% l'année dernière, +71% cette année 2006/2007 ; elle semble se substituer pour partie aux anémones de Caen. Elle pourrait retrouver le niveau de 1,2 million tiges de 98-99, le principal obstacle étant le cours, de 15% cette année par rapport à 8 ans en arrière !

Les autres anémones sont représentées par des volumes faibles. Les semences sont plus chères et elles produisent des fleurs d'un standard supérieur :

- les Mariannes : en progression de volumes jusqu'en 2004, elles sont assez brutalement retombées au niveau du départ d'il y a 10 ans. Des difficultés techniques et un positionnement commercial inadéquat ne leurs permettent actuellement plus d'atteindre les 0,20€/tige du début.
- les Cristinas : comme la précédente, aux alentours de 190 000 tiges. Les volumes ont en revanche considérablement diminués, ils sont 10 fois moins importants qu'en 98/99. La production est réputée tardive et elle subit des valorisations difficiles certaines années. Le cours moyen annuel varie beaucoup d'une campagne à l'autre. C'est tout de même la 2ème mieux payée.
- les Tétraploïdes : elles sont légèrement moins abondantes, les volumes enregistrent la même diminution que les Cristina. 10 fois moins de volumes mais avec un cours moyen à 0,09€ identique à celui d'il y a 10 ans.
- les Mistral Plus restent les plus recherchées à 0,21€ mais elles sont rares 36 350 tiges, confidentielles.

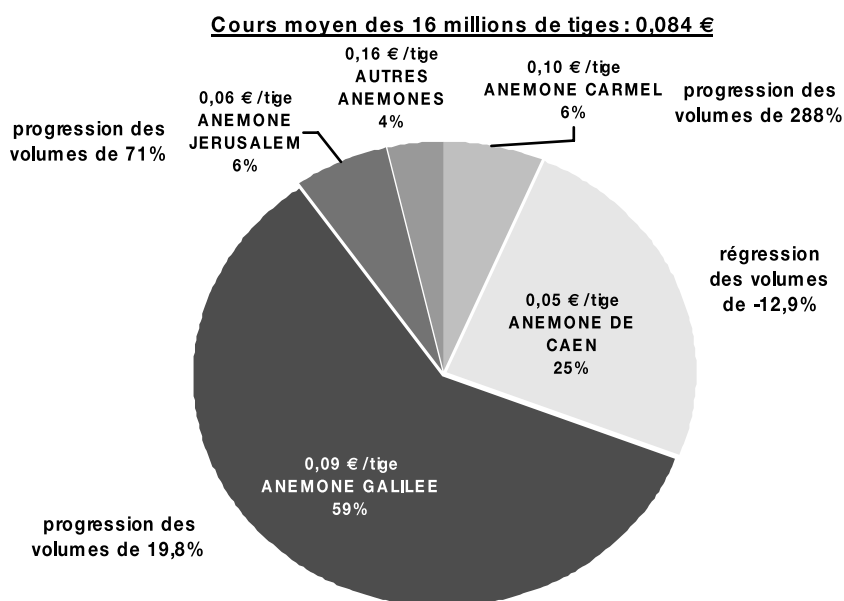


Figure 1 : Répartition des apports 2006-2007 à la SICA MAF par types d'anémones

La figure 2 montre le niveau hebdomadaire des apports et des cours de l'anémone Galilée très représentative du marché à la SICA MAF. La montée des volumes a été très régulière et soutenue. Le principal ralentissement des apports est uniquement apparu fin décembre début janvier, mis à part l'habituelle décrue de fin d'hiver.

Le niveau des cours de début de saison est, comme souvent, assez bas. Les premières anémones sont plutôt chétives (autrefois cassées et jetées) et la demande est peu motivée. Les fêtes ont bien dopé les cours ; Toussaint, Noël et Saint Valentin mais les lendemains de fêtes sont difficiles et les cours d'hiver sont introuvables.

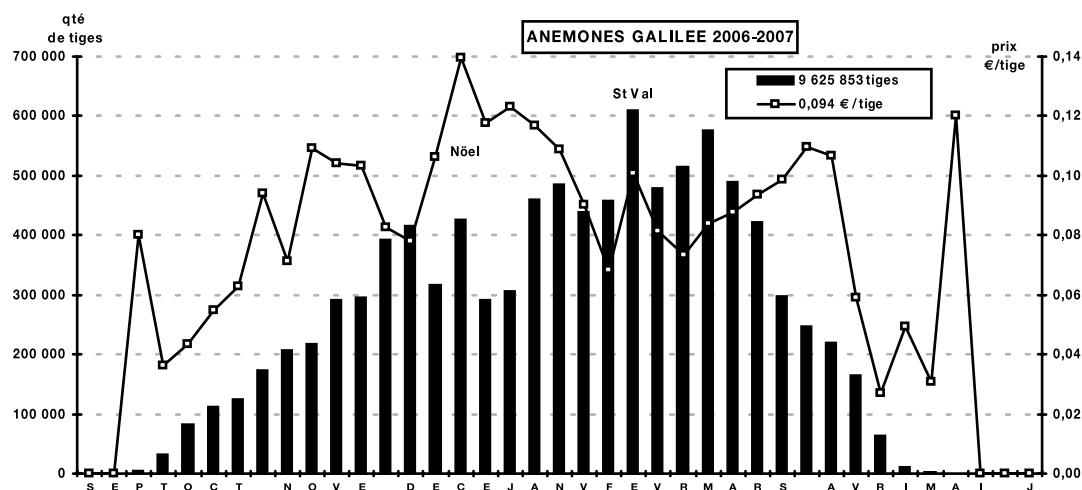


Figure 2 : Prix et apports sur la SICA MAF.

L'anémone est un bon thermomètre, les apports (figure 3) à partir de la mi-novembre sont très liés à la température extérieure. Fin novembre 2005 les apports chutent, l'hiver 2005-2006 avait été précoce et froid suivi d'un très beau mois de mars 2005 contrairement à mars 2004 en dessous des normales. Pour la dernière campagne, l'augmentation des surfaces en cultures se fait sentir dès octobre 2006 ensuite c'est la fin d'automne douce et la quasi absence de l'hiver qui amplifient la hausse relative des volumes. L'augmentation des apports est de 35% à fin novembre et de 23,4% sur la période de début décembre à fin mars. Sur le printemps 2007 on observe une baisse des apports de 23%, les mois d'avril chaud ne sont pas favorables à l'obtention d'un produit de qualité, l'offre est excédentaire par rapport à la demande et les apports sont régulés à la baisse par des cours faibles.

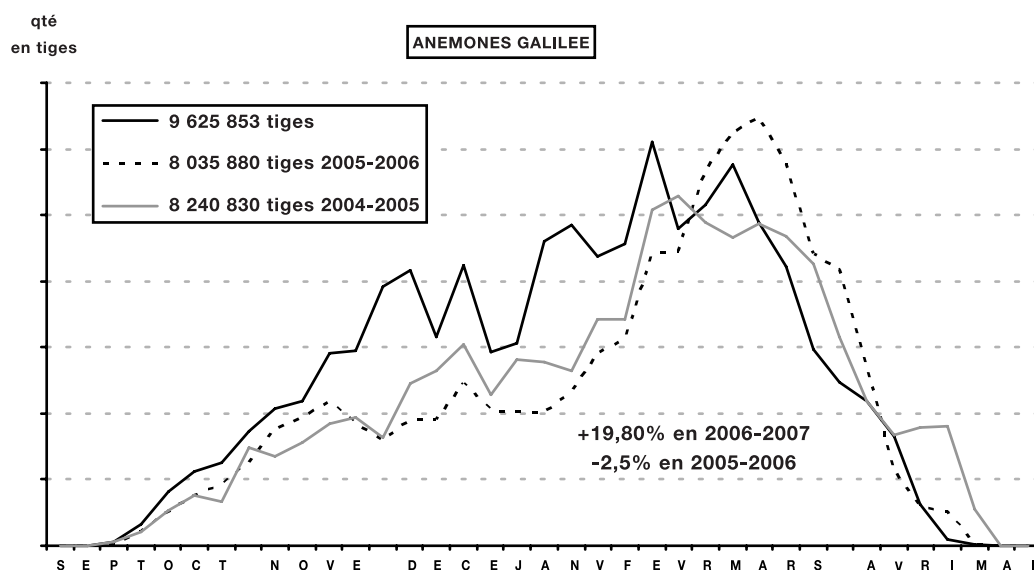


Figure 3 : Comparaison des apports des 3 dernières campagnes.

Les cours moyens, aux alentours des 12 cts/tiges en 2004-2005 et 2005-2006, ont considérablement diminué sur la dernière campagne car les cours d'hiver n'ont jamais pu s'établir. Cette baisse globale de l'ordre de 24% n'est que de 8% sur l'automne, période de bonne résistance malgré de gros volumes. L'année 2005-2006 qui nous sert de comparatif a vu des cours hivernaux exceptionnellement fastes du fait d'un manque de volumes. Toutes variations de volumes semblent entraîner une réaction excessive des cours.

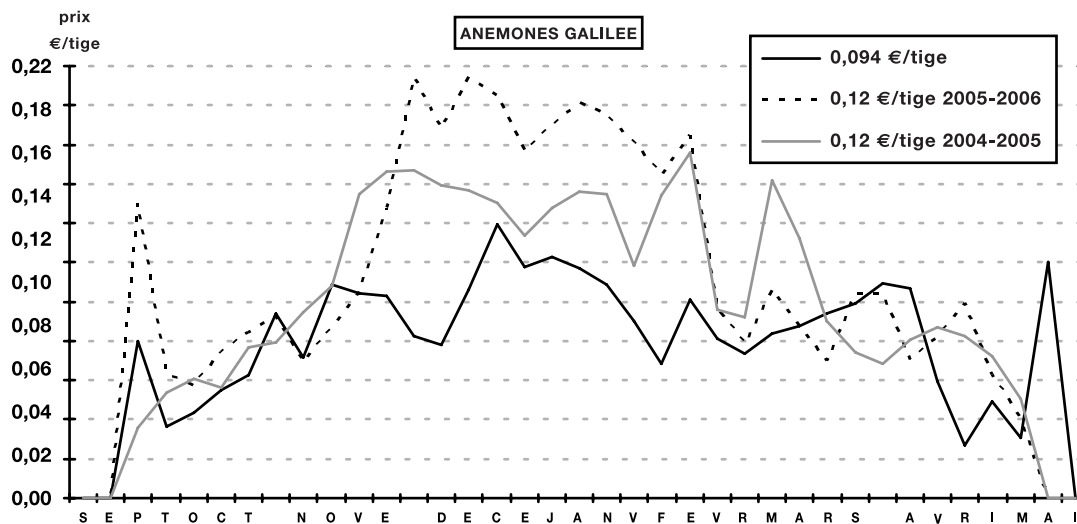


Figure 4 : Comparaison des prix des 3 dernières campagnes.

La figure 5 intègre les données climatiques par l'intermédiaire de l'indice sanitaire. Cet indice au départ conçu pour prévenir les rosiéristes en période de risques de développement de botrytis est construit en partie à partir des conditions climatiques présentes lors des quelques jours précédents la récolte. Plus la note est basse plus il fait doux, humide et nuageux donc plus le risque botrytis est élevé et le produit fragile. Après une première alerte pour la Toussaint qui a vu l'indice tomber à 3, sa dégradation est manifeste à partir de la 3ème semaine de novembre, coïncidant à la surabondance de l'offre d'anémones. Plus il fait anormalement doux et nuageux plus les cultures en antigel sont productives et plus la qualité est médiocre ; ce qui par effet de levier accélère la baisse des cours. L'excessive irrégularité des apports est également bien illustrée par les courbes. On peut imaginer les difficultés rencontrées par les opérateurs en aval pour absorber ces à-coups de l'offre associés à quelques déboires qualitatifs. Les sursauts relatifs de fin mars et avril apparaissent fragiles, arrivent bien tard et sont surtout associés à la chute des apports.

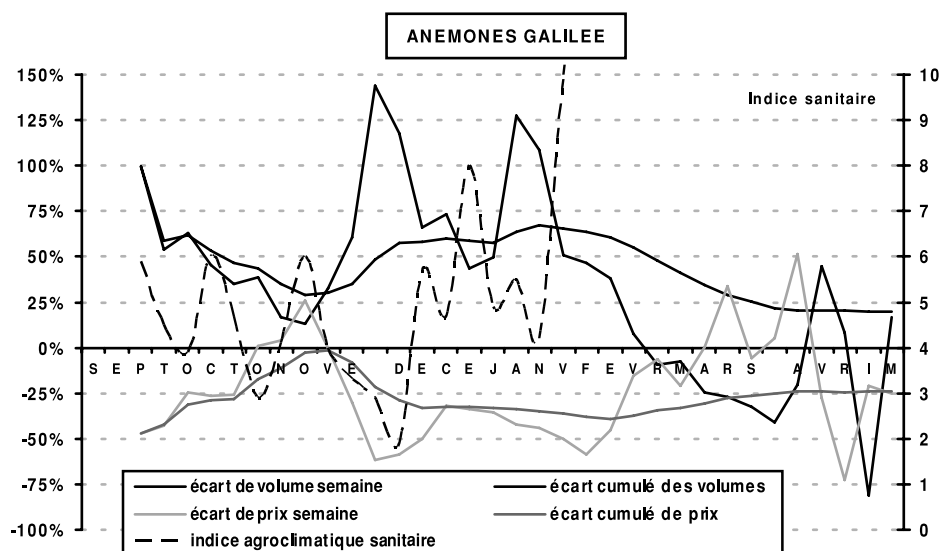


Figure 5 : Courbes d'analyse des écarts observés entre la campagne 2006-2007 et précédente.

LES VENTES SUR LES VEILINGS NÉERLANDAIS

Avec 55 millions de tiges en 2006 les marchés Néerlandais constituent la principale référence en matière de commercialisation des anémones. La figure 6 montre la répartition entre les différents groupes.

Les variétés Jérusalem prédominent il s'agit essentiellement d'importations en provenance d'Israël. Le cours moyen à 9,5 cts/tige subissait un léger tassement tout en restant assez largement au dessus du cours de la Jérusalem produite dans le Var.

Le 2ème groupe est constitué par la Marianne, plus de 10 millions de tiges apparemment produites aux Pays Bas, belle réussite au goût un peu amer pour une création française qui démontre que nul n'est prophète en son pays (50 fois moins présente dans le Var). Les volumes commercialisés sur les veillings sont en diminution mais la demande est toujours là car les cours progressent nettement. Elle se valorise pratiquement 2 fois mieux qu'une anémone Jérusalem. Des implantations de « Mistral Plus » sont en cours afin de mieux fournir ce créneau porteur de l'anémone grand gabarit.

Le groupe des anémones Meron est 3ème, il est proche des Jérusalem, son cours est légèrement inférieur. On trouve ensuite Mona Lisa en forte régression, mais à 14,7 cts les cours progressent.

Enfin Carmel ne possède encore qu'une très faible part du marché mais elle semble réaliser la plus forte progression. Toutefois il convient d'être prudent les informations ne sont pas très précises, la Carmel blanche n'est identifiée dans les statistiques que pour la 2ème année et la Carmel en mélange que pour la 1ère année. Il est probable qu'elles étaient dans la rubrique « autres anémones ». Dans tous les cas en 2006, elles étaient mieux rémunérées que la Galilée de l'ordre de 10%.

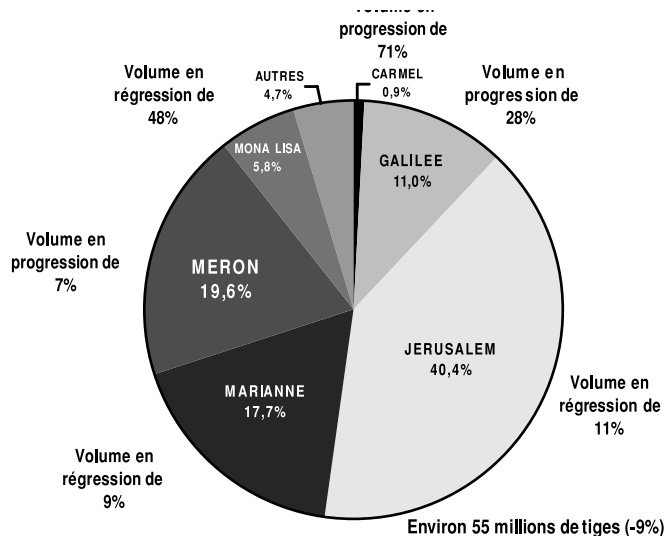


Figure 6 : Anémones sur les veillings Néerlandais en 2006.

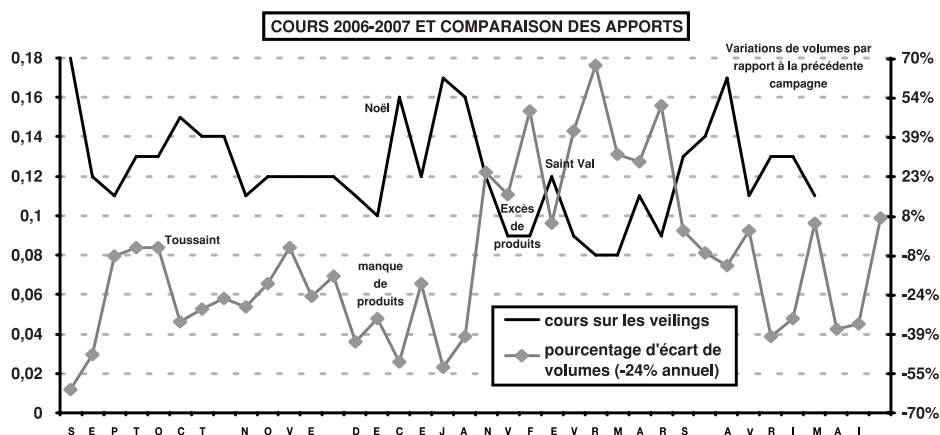


Figure 7 : Situation des anémones vendues sur les veillings Néerlandais.

L'aspect de la dernière campagne de ventes aux Pays Bas est radicalement différente de la situation varoise. Pendant les 5 premiers mois le manque d'anémones a été continu, fluctuant entre -5 et -70%, les cours ont été très soutenus. En revanche en février et mars le produit surabonde, probablement des types Jérusalem en provenance d'Israël, ce qui génère les cours les plus bas de l'année. Au printemps des anémones plus haute gamme type Marianne et Mona Lisa cultivés au Pays Bas prennent le relais dans des volumes beaucoup plus modestes, parfois en retrait. Tout ceci se conjuguant pour établir de bons niveaux de cours. On constate donc que pour l'anémone le niveau des prix sur les veilings s'établit classiquement par la confrontation de l'offre et de la demande, mais qu'un 3ème facteur au moins aussi important intervient : le type d'anémones.

POSITIONNEMENT DES COURS DE LA GALILÉE VENDUE À LA SICA MAF PAR RAPPORT AUX COURS DE L'ENSEMBLE DES ANÉMONES COMMERCIALISÉES SUR LES VEILINGS (FIGURE 8)

Pendant tout l'automne le différentiel de cours avec les Pays Bas est très important. Les anémones sont mieux valorisées sur les veilings néerlandais car il s'agit d'anémones de grand standard ; Mona Lisa et Marianne. Les types Jérusalem, Galilée et Carmel ne semblent importés d'Israël qu'en hiver lorsque les précédentes sont peu productives. Elles réalisent alors des prix très convenables que les anémones Galilée du Var n'ont pu atteindre que 5 semaines sur 15. La déprime hivernale semble avoir été spécifique au produit varois. Sur le printemps avec des cours soutenus, les anémones Mona Lisa et Marianne prennent le relais des importations déclinantes.

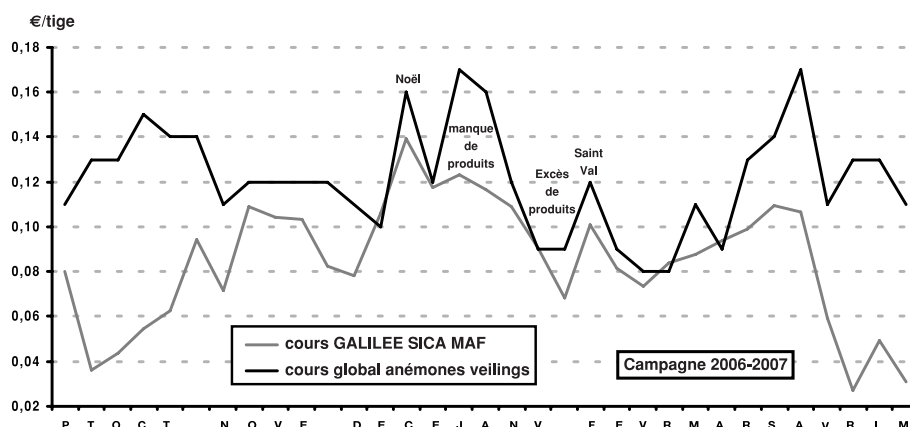


Figure 8 : Positionnement des Galilées vendues dans le Var par rapport aux anémones vendues aux Pays Bas.

CONCLUSIONS ET PERSPECTIVES À PLUS LONG TERME

L'anémone du Var est une fleur qui s'accommode mal du réchauffement climatique, elle est de qualité lorsque le climat est ensoleillé et frais, l'offre diminue alors d'où la hausse des cours possibles selon le principe que ce qui est rare est cher...

Les cours de l'anémone varoise souffrent de plusieurs contraintes :

- Les anémones de plein air (de Caen et Jérusalem) tirent les cours vers le bas.
- La campagne démarre avec des cours trop bas. Les anémones sont mises en marché de plus en plus tôt car les entreprises ont de faibles rentabilités et d'importants besoins de trésorerie. A cette période, la demande n'est pas suffisante et le produit est d'une qualité inférieure. L'amalgame de prix est fait par les acheteurs entre Jérusalem, Galilée et Carmel.
- Le réchauffement climatique va dans le sens d'une amélioration du rendement des cultures à froid mais augmente leur sensibilité aux maladies liées aux champignons, en particulier le botrytis. La qualité devient plus aléatoire. Dans la situation actuelle la météo semble arbitrer les cours de ce produit.
- Enfin l'actuel positionnement en masse avec des anémones moyennes type Carmel et Galilée est peut-être à revoir. L'augmentation des marges des exploitations ne semble pas résider dans une amélioration des rendements ni dans une embellie spontanée des cours sauf chute des apports dus à une réduction des surfaces en cultures. Cultiver des types d'anémones qui se valorisent mieux semble donc la principale piste à explorer.

LE DÉBUT DE CAMPAGNE 2007-2008

On ressent cette année le contrecoup de la campagne précédente. Les surfaces en cultures sont en nette régression au dire des vendeurs de semences et au vu des apports de tiges de début de campagne. Simultanément les conditions météorologiques de l'automne favorisent la qualité plutôt que le rendement grâce au cocktail lumière, fraîcheur et sécheresse. Les volumes commercialisés sont en chute, 1,3 million de tiges en moins globalement pour les 4 principaux types d'anémones à fin novembre, soit environ -40% par rapport à l'année dernière. Les disparités sont importantes et l'on observe des substitutions. En plein air les volumes d'anémones de Caen chutent de 74% tandis que Jérusalem voit ses volumes multipliés par 2,5. Les apports d'anémones Galilée baissent de 56% (figure 9) tandis que Carmel progresse de 30% ; ses volumes représentant maintenant un quart de ceux de Galilée.

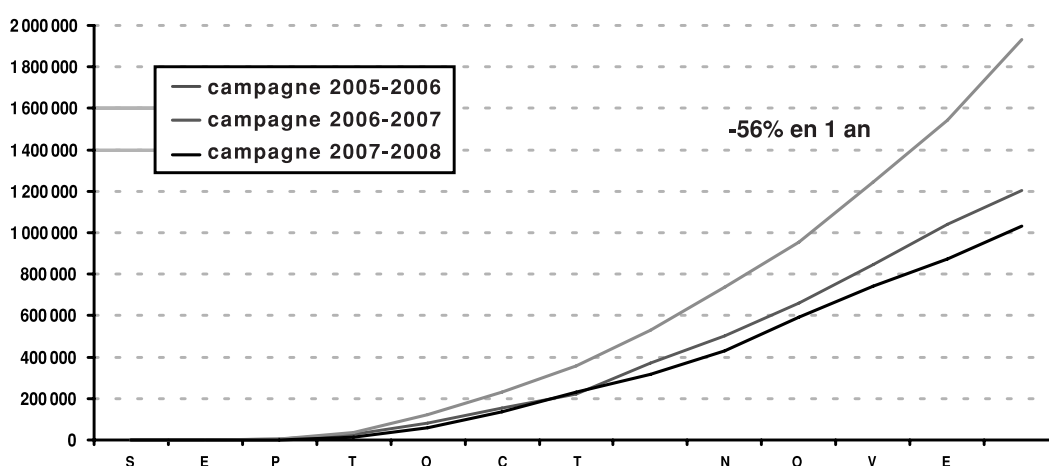


Figure 9 : Apports cumulés de l'anémone Galilée à la SICA MAF.

Les cours ont très bien réagi à la nouvelle donne selon le principe de l'offre et la demande. L'anémone de Caen passe de 5 à 10 cts/tige en prix cumulé à fin novembre et Jérusalem de 6 à 12 cts. La progression est du même ordre pour Carmel et Galilée (figure 10).

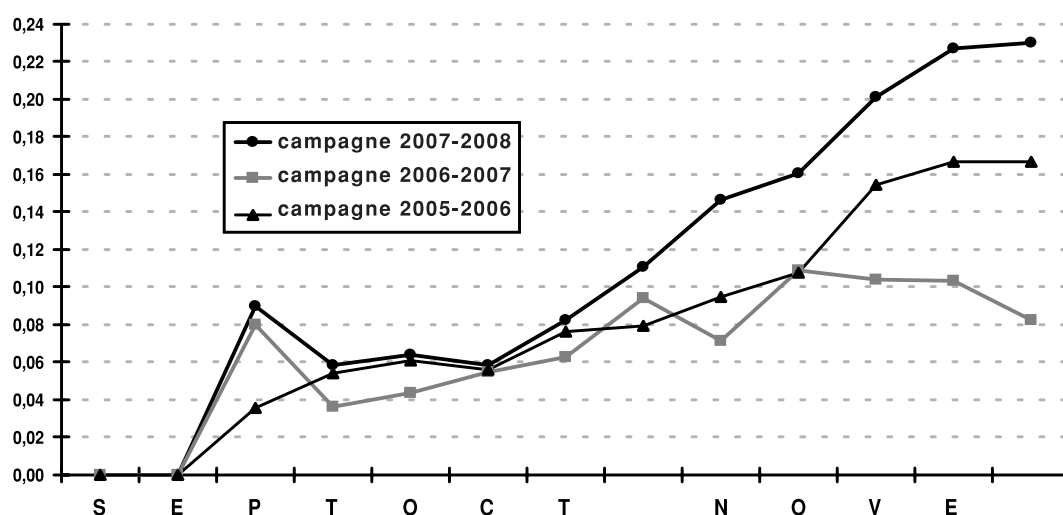


Figure 10 : Cours hebdomadaires de l'anémone Galilée à la SICA MAF.

La bonne conjoncture actuelle ne doit pas faire oublier les faiblesses du système de production en place. Les hausses des cours ne doivent pas uniquement dépendre de la baisse des volumes. La promotion a montré ses limites et seule l'évolution du produit proposé (standard, qualité) peut permettre d'améliorer les marges des exploitations.

COMMERCIALISATION DES FLEURS COUPÉES

Marc HOFMANN/Chambre d'Agriculture du Var

Retrouver les évolutions des cours et volumes des apports 2006-2007, roses et fleurs classiques sur le site de la Chambre d'Agriculture du Var à la rubrique Horticulture Economie http://www.ca83.fr/horti/page_economie_com.php

LE LISIANTHUS : STAR DE L'AUTOMNE

Les apports progressent d'environ 20% mais ils sont surtout mieux répartis entre septembre, octobre et novembre (figure 1) permettant une dynamique commerciale sur ce produit. La hausse des cours est importante (figure 2), elle est aussi la conséquence d'une amélioration de la qualité. En effet en 2006 les apports étaient surtout issus d'une 2ème coupe. Alors que cette année, suite à l'introduction de nouvelles variétés physiologiquement mieux adaptées à la chaleur, des plantations d'été ont été possibles, participant à l'obtention d'une première remontée de qualité sur l'automne. A noter aussi qu'une partie des fleurs de l'automne sont également issues comme d'habitude de 2ème coupe qui, cette année, ont bénéficié de conditions climatiques estivales très favorables. Comme on le voit la problématique lisianthus tardif a subi une petite révolution. Ceci pourrait avoir quelques conséquences sur le calendrier de production d'autres espèces présentes dans les rotations. Une autre incertitude repose sur l'importance de ce créneau commerciale qui semble actuellement lucratif et pourrait voir croître les surfaces destinées. Une concertation entre les différents acteurs semble indispensable pour garder un temps soit peu la situation sous contrôle. Enfin il serait judicieux que la période d'apports gagne maintenant en précocité, avec une production significative au printemps, afin de surfer sur la notoriété acquise à l'automne par le lisianthus varois. Le potentiel de demande est bien réel, reste à valider un itinéraire technique rentable d'où la pertinence des travaux de SCRADH sur ce thème.

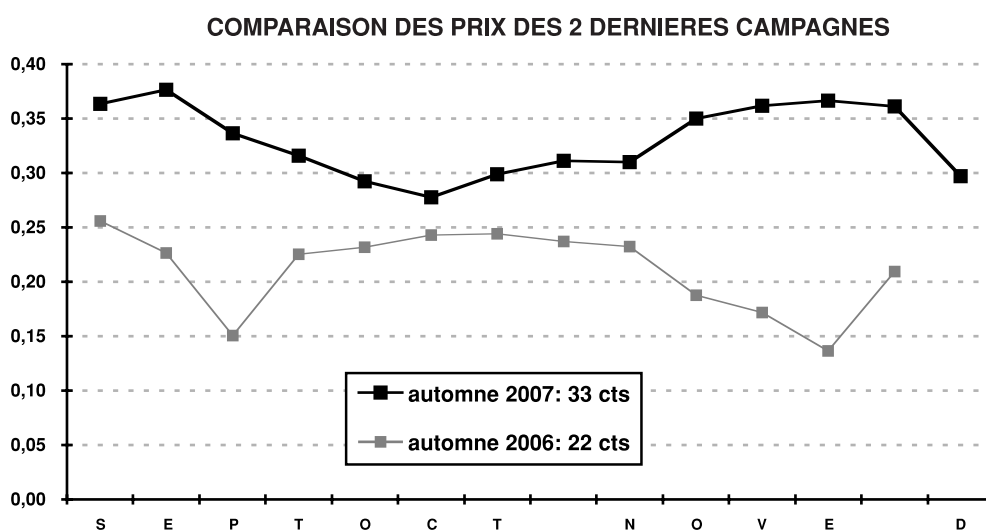


Figure 1 : Cours du lisianthus SICA MAF.

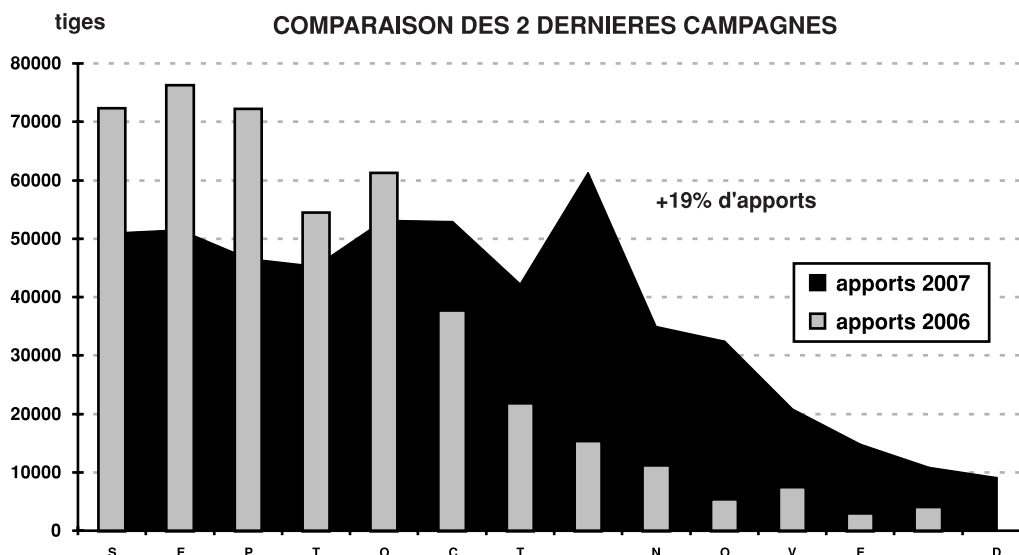


Figure 2 : Apports du lisianthus SICA MAF.

DU NOUVEAU DANS LES ROSES ROUGES

2 nouvelles variétés rouges réussissent leur introduction sur le marché. Il s'agit de Grande Amore® de Kordès et de Samouraï® de Meilland. Les volumes restent très faibles au regard des autres rouges présentes, cependant au vue des cours, la demande pour ces nouveautés semble bien réelle. Elles ont certes bénéficié de conditions climatiques très favorables ce qui n'est pas négligeable quand on sait l'impact possible d'un mauvais mois de novembre sur la culture de la rose. Elles ont pour elles une bonne longueur de tiges associée à une fleur de taille supérieure, c'est actuellement ce qui fait un peu défaut au marché. Concernant les 4 autres rouges, les volumes des apports sont stables par rapport à l'automne 2006 sauf pour Modena® qui enregistre une baisse de 27%. Un gain de 3 cm de longueur de tige permet à une progression du prix des Prestige®. Les prix de Magnum® baissent de 30% en particulier à cause d'un à-coup de l'offre en semaine 41 (+ 20%) qui a rencontré des difficultés d'écoulement. Miss Paris® garde sa prédominance, nettement en tête des apports et des cours par rapport aux 3 précédemment citées.

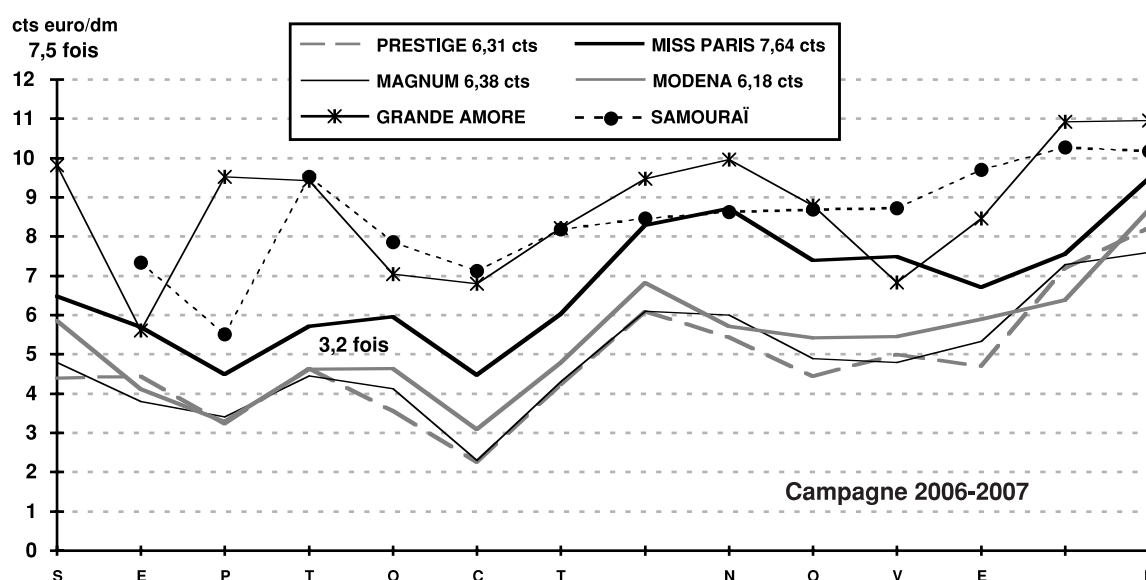


Figure 4 : Comparaison des cours SICA MAF à la longueur de 6 roses rouges.

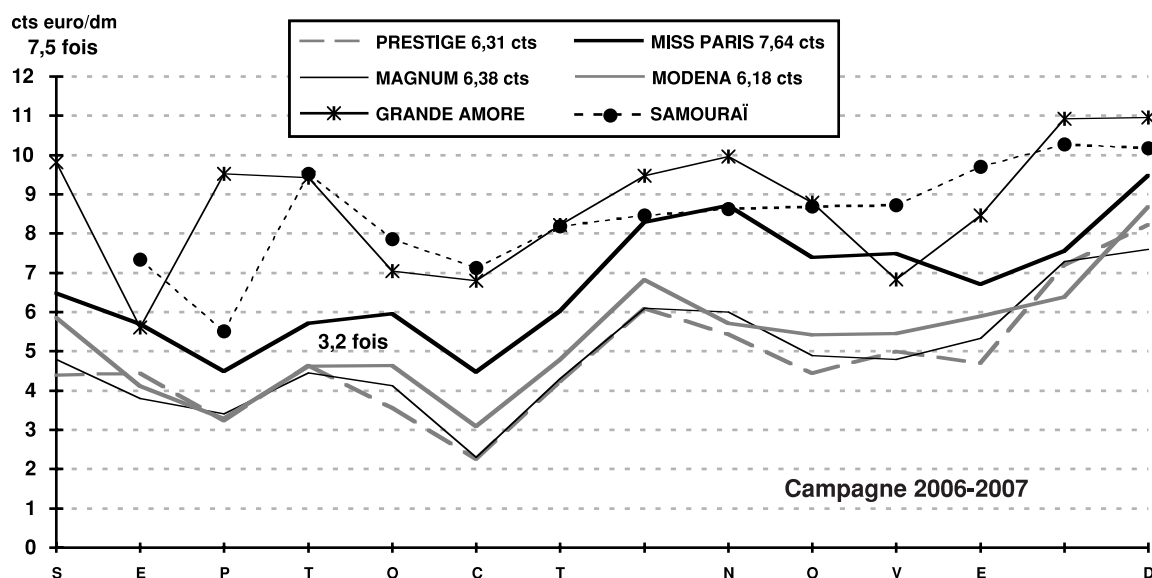


Figure 4 : Comparaison des cours SICA MAF à la longueur de 6 roses rouges.

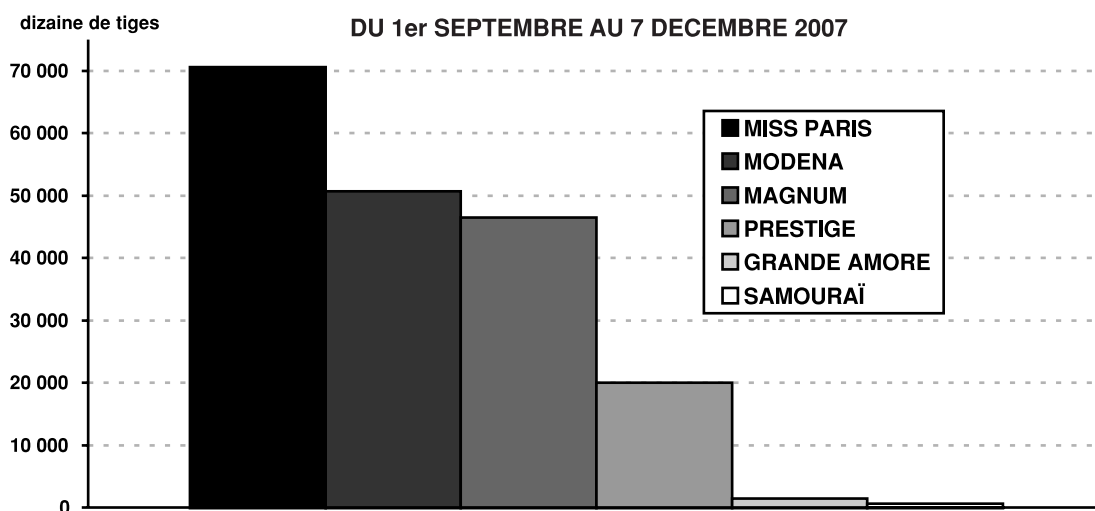


Figure 5 : Volumes respectifs de 6 roses rouges à la SICA MAF.

LE CRÉNEAU DES ROSES ORANGES SE CONTRACTE DANS LE VAR

Longtemps dopée par Milva®, la demande dans le coloris orange semble actuellement marquer les pas. Ce constat est réalisé dans un contexte de progression des prix de la rose, au vue de la stabilité des cours de Milva® et Cherry Brandy® qui accompagne la forte diminution de l'offre, respectivement -20 et -23% soit 170 000 tiges en moins. Les 90 000 nouvelles tiges de Dark Milva® ne profitent pas vraiment de l'espace libéré pour séduire les acheteurs à la recherche de nouveautés. Son cours moyen se révèle inférieur à Milva® du fait d'un manque de longueur et d'un mois d'octobre difficile avec des apports mal régulés. Elle a été beaucoup plantée en 2007 car l'offre est déjà très supérieure à celle de Cherry Brandy® (plus 60%). On lui souhaite des jours meilleures mais compte tenu également des performances agronomiques il est pour l'instant téméraire de remplacer Milva® ou Cherry Brandy® par Dark Milva®. 2008 sera peut-être l'année de la reconquête de parts de marché pour les variétés de roses jaunes et roses.

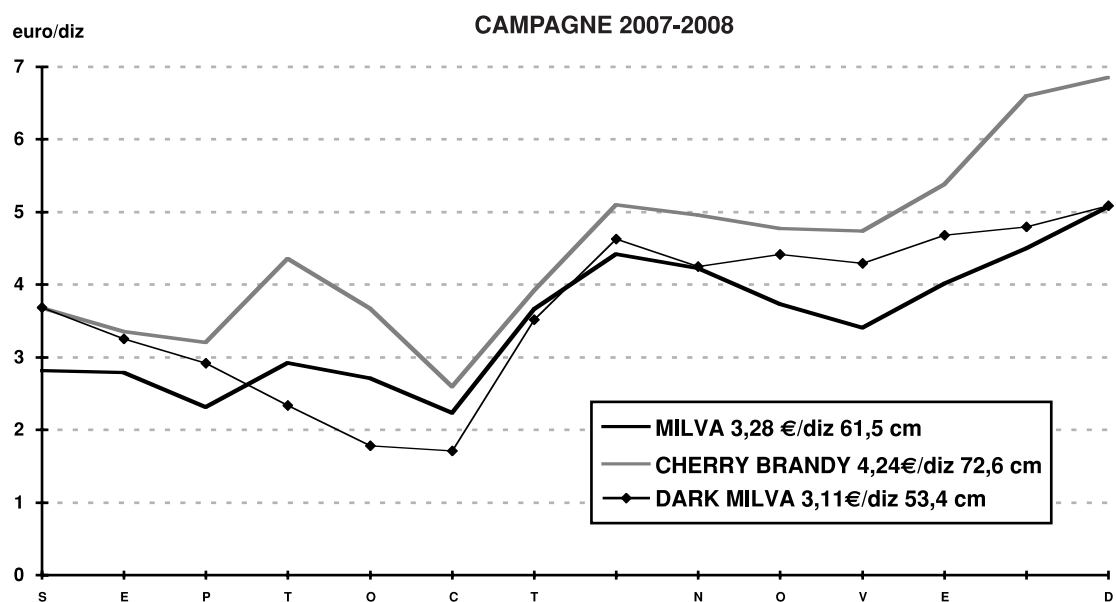


Figure 6 : Cours SICA MAF de 3 variétés oranges.