

Participants	
GEFeL	Astrid Etevenaux Patrick Groualle Vincent Guérin Frédéric Le Vigoureux Paul Faburel
FNPF	Florie Candat
Légumes de France	Tiphaine Parthenay
ANEEFEL	Philippe Dupont Barnabé Viala
UNCGFL	Yves Mustel
FCD	Victoire Cassagnol Jeff Mahintach Sophie Malinas Emilie Sabourin
FAM	Raphaël Bertrand Tassadit Lefki Marie-Agnès Oberti Chloé Vérité (RNM)
SSP	Roselyne Trauchessec
CTIFL	Pascale Vibert Catherine Baros
INTERFEL	Pauline de Jerphanion Cécilia Céleyrette Olivier Ayçaguer Jeanne Laversin
Excusés	Adeline Gachein Philippe Matecki Patrice Bellet Céline Roumieux Jean-Louis Ogier Dragana Miladinovic Coralie Mialon

Indicateurs de marché du RNM : La laitue d’hiver est en situation de crise conjoncturelle depuis 15 jours ouverts.

Synthèse du Baromètre aval : l’activité reprend après les fêtes et du fait du froid actuel.

Echanges.....	2
Multiproduits.....	2
FRUITS	3
Kiwi	3
Pomme.....	3
Poire.....	3
Clémentine/Agrumes.....	4
Fruits exotiques (mangue, avocat)	4
LÉGUMES	5
Poireau	5
Endive.....	5
Carotte.....	6
Salade, mâche et jeunes pousses.....	6
Navets	6
Ail, échalion	7
Tomates	7
Champignons	7
Communication Interfel – pour information	8
AUTRES POINTS	8
Vos disponibilités pour la Réunion de bilan des campagnes 2020.....	8

Prochaine réunion :
Mardi 19 janvier 2021 à 15h00

Echanges

Multiproduits

(voir pages suivantes détail par produit)

FCD : *pour une enseigne* : la fin d'année a été à la hauteur des attentes (S51 à S53). Dans l'Est, la mise en place du couvre-feu à 18h entraîne une baisse des ventes en semaine à partir de 17h. *Pour une autre enseigne*, semaine dernière plutôt calme, notamment en Ile-de-France. Ce début de semaine, reprise en Ile-de-France et effet du couvre-feu à 18h en province.

Confirmation que les **soldes d'hiver** sont décalées au 20 janvier 2021 en lien avec la situation sanitaire. Il y a habituellement un effet solde sur la fréquentation des magasins mais pas d'inquiétude pour le rayon F&L.

FRUITS	
<p>Kiwi</p>	<p><u>UNCGFL</u> : pour un opérateur par mail, « fin des kiwis Gold sur la région Sud-Ouest, l'offre française reste correcte en Hayward avec des prix convenables pour la saison ». Pour un autre opérateur augmentation de la vente des kiwis. Les ventes s'activent avec le froid, les prix sont corrects. Fin de la Nouvelle-Zélande</p> <p><u>FCD</u> : pour une première enseigne, quelques difficultés (-3%). Pour une deuxième enseigne, en régression (-7% en volume), implantation du kiwi française plus tardive. Le froid va relancer la consommation. Pour une troisième enseigne, difficile en termes de volumes. Pour une quatrième enseigne, offre française de qualité et volumes au RDV, ventes soutenues pour ces produits vitaminés</p> <p><u>FNPE</u> : Depuis mi-décembre, bien parti pour le kiwi français. Prix corrects pour la production. Les ventes vont augmenter progressivement courant janvier.</p>
<p>Pomme</p>	<p><u>UNCGFL</u> : pour un opérateur, performance moindre en pomme mais la consommation et le marché sont stables. Pour un autre opérateur par mail, « les pommes et les poires connaissent des ventes soutenues »</p> <p><u>FCD</u> : pour une première enseigne, commerce assez soutenu. Pour une autre enseigne, marché encore calme, reprise à venir.</p> <p><u>ANPP</u> : Sortie du calme habituel des fêtes. Reprise cette semaine, normale. Point d'attention au niveau de la frontière britannique avec les premiers jours de commercialisation post-Brexit avec quelques petites difficultés. L'activité va continuer à se développer avec des mises en avant à venir par la GD qui seront appuyées à partir du 1^{er} février par une campagne TV sur France Télévisions (150 millions de contacts). Pour rappel, la production n'est pas stressée par les volumes, ventes sereinement.</p> <p><u>FNPE</u> : confirme. Pendant les fêtes, les volumes étaient en baisse, comme habituellement à cette période. Cela repart avec les températures fraîches. Les producteurs sont confiants aux vues des volumes disponibles en baisse cette année.</p>
<p>Poire</p>	<p><u>UNCGFL</u> : pour un opérateur, bonne performance en poire. Pour un autre opérateur par mail, « les pommes et les poires connaissent des ventes soutenues »</p> <p><u>FCD</u> : pour une enseigne, commerce assez soutenu, notamment en poire. Pour une deuxième enseigne, la poire est demandée et bien mise à l'honneur. Pour une autre enseigne, bonnes ventes, météo favorable à la consommation.</p> <p><u>ANPP</u> : En poire, cela se passe correctement, reprise de l'activité qui semble bonne. Présence constatée de poires d'importation du Benelux sur les petits calibres.</p> <p><u>FNPE</u> : ça part toujours bien.</p> <p><u>ANEEFEL</u> : en Centre-Val de Loire, fin de saison de la poire avec une baisse des volumes.</p>

**Clémentine
/Agrumes**

UNCGFL: Vente à la hausse, exclusivement import (fin de la Clémentine de Corse), progression des agrumes. *Pour un autre opérateur par mail*, « les agrumes ont un peu plus de facilité à se développer avec le retour du froid, les prix restent bas pour la saison. »

FCD : *pour une enseigne*, bonnes ventes en orange, un peu moins bien en clémentine. *Pour une deuxième enseigne*, arrêt précoce de la Clémentine de Corse en raison de problèmes de qualité. Situation des hybrides correcte. Bonne progression en orange et pomelos. *Pour une troisième enseigne*, arrêt de la Clémentine corse.

Pour information (source Observatoire des marchés du CIRAD)

La demande tend à se raffermir pour la plupart des familles d'agrumes à la sortie des fêtes de fin d'année, en raison de températures plus fraîches partout en Europe. Néanmoins, elle n'est pas suffisante pour absorber la totalité de l'offre de **petits agrumes** qui reste encore soutenue. En raison de l'avance de maturité des petits agrumes espagnols, la campagne de clémentine Nules se termine précocement et le report massif des distributeurs sur la Clemenvilla d'Espagne écourte la fenêtre de commercialisation de cette variété. La clémentine de Corse conclut une saison satisfaisante en termes de ventes. La clémentine Nour du Maroc tire son épingle de jeu malgré un calibrage restreint. Enfin, les premiers lots d'Orri d'Israël annoncent l'arrivée précoce des hybrides tardifs. Le marché du **pomelo** tourne encore au ralenti au niveau des ventes, la demande n'ayant pas encore repris après une fin d'année traditionnellement calme. De plus, les restrictions sanitaires et la perte de la restauration hors domicile pénalisent les ventes de petits calibres. Cependant, l'offre est parallèlement modérée en raison d'un déficit de production touchant toutes les origines méditerranéennes (Espagne, Israël, Turquie, Maroc), alors que les arrivages de pomelo de Floride et du Texas sont plus limités suite à la hausse des tarifs douaniers en Europe.

**Fruits
exotiques
(mangue,
avocat)**

Pour information (source Observatoire des marchés du CIRAD)

La demande est rapidement retombée après les fêtes sur le marché de la **mangue**. Toutefois, l'offre reste abondante en mangue bateau. La campagne de mangue du Brésil se termine péniblement, avec une certaine fragilité des marchandises tant en Kent qu'en Tommy Atkins. Parallèlement, la campagne de mangue péruvienne se met en place (variété Kent), avec une gamme de calibres assez large. Le marché de l'**avocat**, encore assez lourd en décembre, amorce une période de transition. Le rythme des ventes est calme, notamment sur le marché français. Cependant, l'offre globale est déficitaire et les calibres extrêmes (12-14 et 26-28-30) commencent à manquer en raison de la baisse des offres chilienne, mexicaine et colombienne. Les origines méditerranéennes restent pour le moment encore en retrait (Espagne et Maroc). Seul Israël conserve son avance avec des volumes supérieurs aux moyennes.

LÉGUMES	
<p>Poireau</p>	<p><u>UNCGFL</u> : <i>Pour un opérateur par mail</i>, « le commerce post fêtes se met en place avec un retour vers les produits « détox » : poireaux, carotte, navet...Le froid qui se développe sur toute la France réoriente les ventes sur les légumes d'hiver tels que l'endive. »</p> <p><u>FCD</u> : <i>pour une enseigne</i>, impact positif du froid sur les ventes. <i>Pour une autre enseigne</i>, belle progression. . <i>Pour une troisième enseigne</i>, bonne performance avec des mises en avant. <i>Pour une autre enseigne</i>, vente soutenue malgré des problèmes d'arrachages suite aux inondations, notamment sensible dans la Manche</p> <p><u>AOP</u> : dynamique mise en place depuis la fin de semaine dernière, traditionnelle pour ce légume début janvier. Des régions de production touchées par les excès d'eau, récoltes compliquées mais l'offre est bien présente. Marché dynamisé par la demande de la rentrée. Qualité au rendez-vous.</p> <p><u>ANEEFEL</u> : Rééquilibrage à venir avec le froid d'ici 8 à 10 jours.</p>
<p>Endive</p>	<p><u>UNCGFL</u> : <i>pour un opérateur</i>, ventes soutenues. <i>Pour un autre opérateur par mail</i>, « Le froid qui se développe sur toute la France réoriente les ventes sur les légumes d'hiver tels que l'endive. »</p> <p><u>FCD</u> : <i>Pour une enseigne</i>, l'endive est à la traîne avec un recul des volumes (-2% vs 2019). <i>Pour une deuxième enseigne</i>, en progression. <i>Pour deux autres enseignes</i>, bonne reprise des volumes.</p> <p><u>APEF</u> : Entre Noël et jour de l'An, calme. Dynamique relancée après le 31. Depuis hier et ce matin, dynamique qui laisse présager une fin de semaine plus active. Le commerce risque de se faire majoritairement en fin de semaine avec le couvre-feu à 18h. Rendement correct, point prochainement sur les volumes à venir des prochains mois. Bonne qualité. Demande de continuer à prendre en compte les produits de diversification (endive rouge, carmine,...) en complément du cœur de gamme.</p> <p><u>ANEEFEL</u> : Commerce décevant pendant les fêtes, en-dessous de nos espérances. S53 un peu plus active, surtout sur les chargements en début de semaine. Les jours fériés étaient mal placés pour l'endive avec peu de production après le jour férié et donc peu de disponibilité le week-end. Cela a également eu pour conséquence l'absence de propositions de mises en avant du produit pendant les fêtes, ce qui n'a pas aidé le commerce, et des écarts de marchandises car le produit n'est pas stockable. Dégagements vers les banques alimentaires pour éliminer les stocks constitués pendant les fêtes. Ce début de semaine est très actif avec beaucoup de demande et prévision d'une fin de semaine très active avec des engagements. Le froid et la tendance « détox » aident. En résumé, période des fêtes calme et prévisions bonnes jusqu'à la semaine 3. Pas de visibilité pour la suite vu le contexte.</p>

<p>Carotte</p>	<p><u>UNCGFL</u> : Pour un opérateur par mail, « le commerce post fêtes se met en place avec un retour vers les produits « détox » : poireaux, carotte, navet... »</p> <p><u>FCD</u> : pour une enseigne, le froid relance la demande. Pour une deuxième enseigne, marché plat comme pour les autres légumes racines et les navets. Pour une troisième enseigne, bonne performance avec des mises en avant.</p> <p><u>AOP: Production</u> –dans les 3 bassins de l’AOPn, semaines compliquées avec beaucoup de pluie qui ont désorganisé la production (difficultés de ramassage). Production limitée avec des retards dans les plannings. Dans le Sud-Ouest, les arrachages ont pu se faire en jouant sur les parcelles. En Normandie, département fortement touché par les pluies avec une humidité persistante. Dans le Sud-Est, situation complexe car les pluies perdurent depuis 1 mois. La qualité constatée est bonne dans les trois bassins. Marché – Semaine de Noël assez calme mais normale, et déséquilibre entre offre et demande depuis le milieu de la semaine dernière avec une demande en hausse et une offre plus limitée en lien avec les problématiques au champ.</p> <p><u>ANEEFEL</u> : confirme le déséquilibre offre/demande avec une légère hausse des prix.</p>
<p>Salade, mâche et jeunes pousses</p>	<p><u>UNCGFL (par mail)</u> : Difficultés sur les salades comme annoncé il y a un mois avec un déficit de production à prévoir sur le Sud-Est d’ici 15 jours.</p> <p><u>FCD</u> : Pour une première enseigne, situation plus difficile, notamment en jeunes pousses. Ventes en hausse en salades d’hiver, effet de l’accord de modération des marges. Pour une deuxième enseigne, progression liée à la modération des marges. Pour une troisième enseigne, bonne progression en jeunes pousses, plus difficile en salades tendres. Pour une quatrième enseigne, baisse des rendements en Sud-Est avec manque de luminosité et température en chute.</p> <p><u>Légumes de France</u> : la crise conjoncturelle dure depuis longtemps. Pas d’information sur le secteur Provence/Sud-Est. Dans la région de Montpellier, marché triste, trop de volumes, notamment en chêne rouge (habituellement destinée à la restauration). Avec le froid, limitation des volumes, les producteurs ne font pas de deuxième tour (replanter sur la même parcelle). Après une période de surproduction à l’automne et jusqu’à Noël, moins d’offre maintenant mais pas d’augmentation du prix pour les producteurs. Les volumes vont diminuer dans les prochaines semaines. La RHD est vraiment le débouché manquant.</p> <p><u>ANEEFEL</u> : marché toujours tendu avec la RHD à l’arrêt.</p>
<p>Navets</p>	<p><u>UNCGFL</u> : Pour un opérateur par mail, « le commerce post fêtes se met en place avec un retour vers les produits « détox » : poireaux, carotte, navet... »</p> <p><u>FCD</u> : pour une enseigne, marché plat.</p> <p><u>AOP</u> : demande à l’aval de l’information sur le navet, lenteur constatée sur ce produit.</p>

Ail, échalion	<p><u>FCD</u> : <i>pour une enseigne</i>, en ail les volumes sont de plus en plus limité et des lots atteints par le Waxy.</p> <p><u>GEFEL</u> : Demande de plusieurs producteurs sur le produit échalion, <i>Allium</i> à mi-chemin entre l'oignon et l'échalote, majoritairement utilisé en RHD qui a beaucoup souffert en 2020 du confinement et de l'arrêt de la RHD. La production est concentrée en Pays de la Loire et Loire Atlantique. Besoin d'un soutien de la GD pour mettre en avant du produit.</p> <p>⇒ <i>Demande des producteurs et OP concernés de diffuser un message d'info-filière</i></p>
Tomates	<p><u>UNCGFL</u> : bonnes ventes en tomate pendant les fêtes.</p> <p><u>FCD</u> : <i>pour une enseigne</i>, bonne progression en tomate la semaine dernière. Pour une autre enseigne, belle progression.</p>
Champignons	<p><u>FCD</u> : <i>pour une enseigne</i>, baisse des ventes en champignons</p>

Communication Interfel – pour information

Actions digitales (réseaux sociaux, [Facebook](#) et [Instagram](#))

Contenus Fil rouge

05/01 : focus produit orange
08/01 : menus de la semaine
12/01 : recette orange
15/01 : menus de la semaine

* Contenu du panier mis en place avec le réseau des diététiciens en semaine 2



Détail des menus associés disponible au lien suivant dès ce vendredi : <https://www.lesfruitsetlegumesfrais.com/page/un-panier-de-fruits-et-legumes-une-semaine-de-recettes>

Nous vous incitons à repartager les contenus sur vos propres comptes sur les réseaux sociaux pour augmenter leur visibilité et leur diffusion.

AUTRES POINTS

Vos disponibilités pour la Réunion de bilan des campagnes 2020

Nous vous informons que la **journée nationale de rencontre Amont-Aval** pour dresser le bilan des campagnes fruits et légumes de l'année 2020 et en tirer les principaux enseignements pour 2021 aura lieu fin janvier - début février 2021.

Nous vous proposons de remplir le lien Doodle suivant **avant le 8 janvier prochain** afin de nous donner vos disponibilités pour participer à cette journée :

https://doodle.com/poll/n95e8auztk37qwy8?utm_source=poll&utm_medium=link

Un *Save the date* ainsi que l'ordre du jour de cette journée vous seront envoyés par la suite.

NB - Cette réunion, qui se tient généralement sous format physique sur une journée, pourra avoir lieu sous format visio en fonction de la situation sanitaire liée à l'épidémie de Covid 19. Le cas échéant, un ajustement des horaires ainsi que de l'ordre du jour de la réunion sur une demi-journée pourra alors être réalisé.