





## **CONJONCTURE** | OCCITANIE

### BILAN DE CAMPAGNE – LE MARCHÉ DE L'ARTICHAUT CALICO DU ROUSSILLON 2025

Novembre 2025 N°10

#### Résumé de la campagne :

Bassin de production	Tendance générale 	Indicateur de cotation 	Commentaire général
Roussillon			<p>La commercialisation de l'artichaut Calico du Roussillon est décalée d'une semaine par rapport à la campagne précédente. Durant toute la saison, les cours restent supérieurs à la moyenne olympique. En début de campagne, les volumes échangés sont limités et les petits calibres sont les plus présents. Au cours du mois d'avril, les apports hispaniques diminuent et les grandes surfaces commencent à basculer sur l'origine France. Le pic de production est atteint à partir de la mi-avril. Dès lors, le marché s'alourdit, surtout en petits calibres tandis que les transactions restent relativement fluides en gros calibres. A partir de la deuxième décennie de mai, la concurrence d'autres régions, notamment celle de la Bretagne, pèse sur les échanges. Dans ces conditions, les opérateurs multiplient les concessions tarifaires pour pouvoir écouler les derniers lots en fin de campagne.</p>

#### Déroulé de campagne : bassin Roussillon (du 17/03 au 23/05/2025)

##### Contexte de campagne

La culture d'artichaut du Roussillon est fortement affectée par le changement climatique, avec une adaptation nécessaire aux stress hydriques et thermiques.

Malgré tout, le Roussillon reste le deuxième bassin de production français avec environ 500 ha derrière la Bretagne qui compte 2200 ha.

Selon la Chambre d'agriculture des Pyrénées-Orientales les gros capitules de printemps représentent en 2025 (ou de façon générale ?) 75% de la production et les petits violets, valorisés en bouquets, 25 % de la production.

## Démarrage de campagne

Les Pyrénées-Orientales enregistrent un niveau de pluie assez remarquable en mars. Dans ce contexte, la campagne de cotation du produit est lancée mi-mars par le Roussillon avec une semaine de retard par rapport à 2024. La production du Roussillon s'intercale entre la production espagnole et celle de Bretagne qui arrive massivement sur le marché au cours de la première décade de mai.

## Mars : un début de campagne fluide marqué par une pluviométrie exceptionnelle

Le cumul de précipitation relevé pour le mois de mars est de +69% par rapport à la normale 1991-2020 (sources : Infoclimat). Sous cette météo maussade, la campagne débute sur des faibles volumes. Les intempéries ont aussi des conséquences sur la qualité des lots. Les transactions se déroulent sans réelle pression compte tenu de la faiblesse de l'offre. Les colis de 15 dominent le marché. En fin de mois l'offre restreinte ne suffit pas toujours à répondre à la demande. Quelques actions promotionnelles se mettent en place.

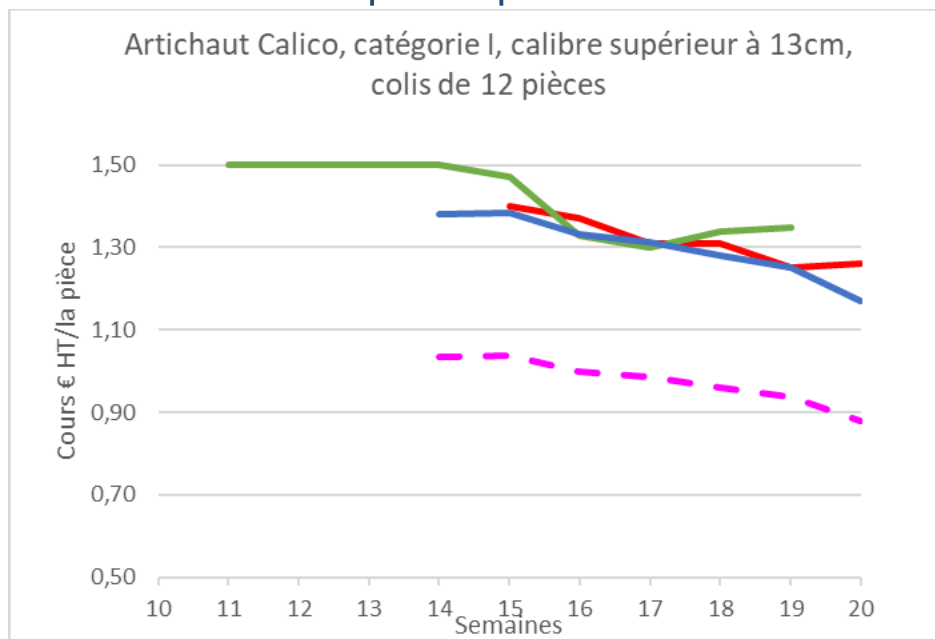
## Avril : l'augmentation progressive des volumes pèse sur les échanges

En début de mois, des écarts de tri importants sont constatés après un épisode très venteux. Les grandes surfaces basculent petit à petit sur l'origine France. L'offre s'étoffe avec la mise en vente du colis de 12. La qualité de la production s'améliore. A l'approche du week-end Pascal, le marché atteint un certain équilibre commercial avec un niveau de production en hausse et une demande qui s'active. La concurrence hispanique est peu incisive. Après le week-end Pascal, le marché est assez stable avec une bonne demande et une offre restreinte. Les ouvertures de lignes en grandes surfaces se développent, mais l'origine espagnole est encore bien présente en colis de 12. A l'approche de la fin du mois, le marché devient hétérogène. Le commerce reste fluide en gros calibres, mais s'alourdit en petits calibres avec des disponibilités en hausse. Les centrales d'achats commencent à baisser progressivement les prix pour anticiper l'arrivée des apports bretons. Des actions promotionnelles sont programmées en colis de 15 avec plusieurs baisses de cours consécutives. Fin avril, la récolte bretonne démarre avec une météo favorable à la consommation, mais également à la production.

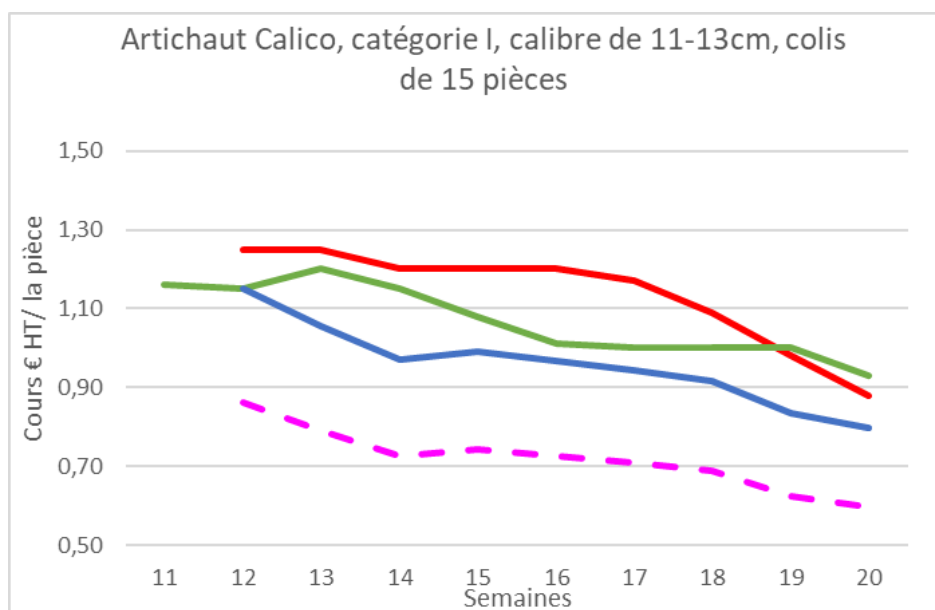
## Mai : la campagne se termine dans la difficulté avec une concurrence intra-nationale forte

L'arrivée des températures élevées pousse les producteurs à accélérer les récoltes en petits calibres avant que les fleurs ne s'ouvrent ce qui entraîne une offre excédentaire qui complique les transactions. A ce phénomène s'ajoute l'offre bretonne qui se développe et pèse sur les échanges en petits calibres. Par conséquent, le marché devient encombré avec une concurrence nationale qui s'amplifie. La campagne s'achève le vendredi 23 mai avec des volumes encore importants notamment en colis de 15, où l'offre est bien plus importante qu'en colis de 12. Les ventes sont difficiles à cause de la concurrence des autres bassins qui pèse sur les transactions. Des prix de dégagement sont pratiqués. Ces prix trop bas en petits calibres contraignent de nombreux producteurs à arracher les dernières productions.

## Les cotations au stade expédition pour le bassin Roussillon



Une campagne de cotation décalée dans le temps



Des cours plus élevés par rapport à 2024 mais une fin de campagne plus difficile avec des volumes nationaux importants à cause de la concurrence des autres bassins

— Année en cours — Année N-1 — Moy Olympique. 5 dernières campagnes - - - - - Seuil prix anormalement bas

Source des données : RNM Perpignan

[www.agreste.agriculture.gouv.fr](http://www.agreste.agriculture.gouv.fr)

Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt

Service régional de l'information statistique, économique et territoriale

Bât. D – 1 place Emile Blouin CS 70005 31952 Toulouse cedex 9

<http://draaf.occitanie.agriculture.gouv.fr>

Directeur : Olivier Rousset

Directeur de publication : Kévin Boisset

Rédaction : Raphaël Roussel

© Agreste