



TECHNO'HUILE – 18 SEPTEMBRE 2020



MARCHÉ VRAC & COURS DE L'HUILE D'OLIVE



HISTORIQUE

Après les récoltes 2008/09 - 2009/10 - 2010/11

Le cours du vrac s'est écroulé

400 000 litres vendus entre 2,50 €/l et 3,00 €/l



HISTORIQUE

Après les récoltes 2017/18 et 2018/19

Les stocks atteignent 16 mois de commercialisation

Le cours de vrac se maintient



COURS DU VRAC

prix moyen en €/litre

Années	AOP	France	Bio
2006 - 2008	11,80 - 12,80	9,10 - 10,00	
2009-2012	8,00 - 9,20	5,50 - 6,50	
2013	10,25 - 11,00	8,20	10,00
2014	11,50 - 12,50	11,00	11,20
2015-2017	12,50 - 14,50	11,00 - 11,50	12,00 - 12,50
2018-2019	11,50 - 12,75	9,00 - 10,50	11,00 - 11,50



INCIDENCE FINANCIÈRE DES STOCKS

- Trésorerie des moulins
- Rémunération des apporteurs
- Abandon des vergers



ORGANISATION D'OPÉRATEURS

- Connaissance des stocks
- Accès au marché vrac
- Maintien de la qualité

INTERFACE AVEC LA GMS



SEGMENTATION DU MARCHÉ

- Vente directe 70-80%
- Épicerie
- Restauration 10-15 %
- E commerce
- GMS (MDD)
- IAA / cosmétique 10-15 %
- Transfert



LES MDD

- AUCHAN : France, Nyons, Vallée des Baux, Bio
- Monoprix : Provence, Bio France
- Système U : France
- Cora Match : Nyons, Vallée des Baux
- Carrefour : Nyons, Vallée des Baux, Corse



LES « HUILERIES »

- Bio Planète : Bio France, Bio Vallée des Baux
- Émile Noël : Bio France, Bio Vallée des Baux
- Cauvin : France, Nîmes
- Oliviers & Co : France, Bio France, Aix en Provence
- Brin d'Olivier : France, Nyons
- Lesieur Puget : France
- Codefa : plusieurs AOP



LE MARCHÉ VRAC

Au total 350 000 à 400 000 litres
Dont 100/150 000 litres de transfert

Le vrac ne doit pas être considéré
comme un marché de dégagement
c'est un débouché comme un autre



LE MARCHÉ VRAC

Un débouché pour

- Améliorer la trésorerie
- Maintenir la qualité des produits
- Éviter les à coups
- Anticiper et mettre en place des actions spécifiques



EXIGENCES DE STABILITÉ

- Qualité
- Prix
- Volumes

Cahier des Charges



GARANTIR LA QUALITÉ

- Filtration / Assemblage
- Conservation (Froid, Azote)
- Analyses physicochimiques
et organoleptiques (évolution)



MAINTENIR LES PRIX

Si le prix de vente est plus faible

- Amélioration du niveau de trésorerie
- Diminution des frais directs et indirects (conditionnement, logistique, ...)



ASSURER LES VOLUMES

- Travailler collectivement pour aborder des marchés non accessible individuellement
- Stabiliser la qualité des produits



RETOUR D'EXPÉRIENCE



