



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

*Liberté
Égalité
Fraternité*



FranceAgriMer

ÉTABLISSEMENT NATIONAL
DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER

RAPPORT
AU
PARLEMENT
2023



Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires

Observatoire
de la formation
des prix et des marges
des produits alimentaires

Rapport au Parlement 2023

Président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires :

- Philippe CHALMIN (Université Paris-Dauphine).

Présidents des groupes de travail de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires :

- Sylvie ALEXANDRE : groupe de travail filière lait ;
- Jean-Louis BARJOL (Conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux) : groupe produits biologiques ;
- Thierry BERLIZOT (Conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux) : groupe de travail filières blé tendre-farine-pain et blé dur-pâtes alimentaires ;
- Philippe CHALMIN : groupes de travail grande distribution et filière viande bovine et ovine ;
- Jean-Louis GÉRARD : groupe de travail filière fruits et légumes, groupe de travail « Bio » ;
- Catherine MARIOJOLS (AgroParisTech) : groupe de travail filières pêche et aquaculture ;
- Pascale MAGDELAINE : groupe de travail filières porc et volaille.

Secrétariat général de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires :

- Frédéric DOUEL (FranceAgriMer) ;
- Anatole GAULTIER (FranceAgriMer) ;
- Romain GIRARD (FranceAgriMer) ;
- Fédora KHAILI (FranceAgriMer) ;
- Simplicie MEYA (FranceAgriMer, de septembre à décembre 2022).

Les principaux rédacteurs et contributeurs du rapport 2023 de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires :

- Benoît DEFAUCONPRET (FranceAgriMer), filière porc ;
- Adèle DRIDI (FranceAgriMer), traitement des données filières pain, pâtes alimentaires ;
- Ali DRIDI (FranceAgriMer), filières viande ovine et lait de chèvre ;
- Majda EN NOURHI (FranceAgriMer), filière viande bovine ;
- Anatole GAULTIER (FranceAgriMer), coordination, méthode générale « décomposition de prix » ;
- Romain GIRARD (FranceAgriMer), coordination, méthode générale « analyse des comptes et des coûts de production », agriculture, industrie, distribution ;
- Mathilde GOUDY (FranceAgriMer), filières volailles et lapin ;
- Marion GUICHARD (FranceAgriMer), filière fruits et légumes ;
- Alice HEBINGER (FranceAgriMer), filière produits pêche et aquaculture ;
- Fédora KHAÏLI (FranceAgriMer), industrie des viandes ;
- Paul LE BIDEAU (FranceAgriMer), filière pain ;
- Tassadit LEFKI (FranceAgriMer), filière pomme de terre ;
- Sara MOUNDIRI (FranceAgriMer), filière produits pêche et aquaculture ;
- Olivia PARODI (FranceAgriMer), filière lait de vache ;
- Salomé SENDEL (FranceAgriMer), filière fruits et légumes ;
- Olivier LOUVEAU (SSP), travaux statistiques sur le Rica ;
- Nicolas DEVAUVRE (SSP), travaux statistiques sur le Rica.

Outre ceux mentionnés ci-dessus, plusieurs services, organisations et entreprises apportent leur concours indispensable à l'Observatoire par la fourniture de résultats ou de données de base :

- l'Insee (division des indices de prix de production) ;
- le Service de la statistique et de la prospective et la direction générale de la performance économique et environnementale des entreprises, Ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire, y compris le Centre d'Études et de Prospective ;
- les instituts techniques interprofessionnels agricoles (Arvalis, Centre technique interprofessionnel des fruits et des légumes, Institut de l'élevage, IFIP-Institut du porc, Institut technique de l'aviculture) ;
- les syndicats agricoles (la Coordination rurale et la Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles) ;
- des organisations professionnelles de l'industrie et de l'artisanat (Fédération des industriels charcutiers-traiteurs, Culture Viande, Fédération des Industries Avicoles, Association de la Transformation Laitière française, et les entreprises qu'elles représentent),
- le Crédit Agricole ;
- les enseignes de la grande distribution (Auchan, Carrefour, Casino, Cora, E. Leclerc, Intermarché, Système U).

Sommaire

SOMMAIRE	6
AVERTISSEMENT	10
AVANT-PROPOS	13
CHAPITRE 1. MÉTHODE GÉNÉRALE	21
1. <i>Une approche principalement sectorielle complétée par une analyse macroéconomique</i>	21
2. <i>L'analyse des coûts dans les secteurs agricoles, industriels et du commerce</i>	27
CHAPITRE 2. SYNTHÈSE MULTI FILIÈRES	41
1. <i>Champ d'étude et méthodes de l'Observatoire</i>	41
2. <i>Enseignements des 10 premières années, problématique du rapport 2023</i>	49
3. <i>Éléments de contexte d'évolution des prix alimentaires en 2022</i>	50
4. <i>Évolution des prix des produits suivis</i>	53
5. <i>Évolution des marges brutes pour les produits suivis</i>	55
6. <i>Éléments sur les marges nettes</i>	62
7. <i>Points clés</i>	68
CHAPITRE 3. PRIX, MARGES ET COÛTS PAR FILIÈRE ET MAILLON	69
SECTION 1 – VIANDE PORCINE ET CHARCUTERIE	71
1. <i>Circuits de transformation et de commercialisation en filière porcine</i>	71
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail pour la filière porcine</i>	74
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande porcine et du jambon cuit</i>	77
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage porcin et coût de production du porc en élevage</i>	86
5. <i>Compte de résultat des entreprises de transformation des filières viande porcine et charcuterie et coût de production dans l'abattage-découpe de porcs</i>	91
SECTION 2 – VIANDE BOVINE	95
1. <i>Circuits de transformation et de commercialisation en filière viande bovine</i>	95
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail en filière viande bovine</i>	98
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande bovine</i>	108
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage bovin viande et coût de production des bovins viande en élevage</i>	117
5. <i>Compte de résultat des entreprises de transformation des filières viande bovine et coût de production dans l'abattage-découpe de bovins</i>	125

SECTION 3 – VIANDE OVINE	127
1. <i>Circuits de commercialisation en filière viande ovine</i>	127
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière viande ovine</i>	129
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande ovine</i>	132
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage ovin viande et coût de production des ovins viande en élevage</i>	135
SECTION 4 – VOLAILLES DE CHAIR ET LAPINS	141
1. <i>Circuits de commercialisation en filière volailles de chair et lapins</i>	141
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière volailles de chair et lapins</i>	146
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande de volailles et de lapin</i>	150
4. <i>Coût de production des volailles et lapins en élevage</i>	158
5. <i>Structure des charges des entreprises d'abattage et de transformation des viandes de poulet et de dinde et des entreprises d'abattage de lapin et coût de production des entreprises d'abattage-découpe de lapin</i>	164
SECTION 5 – PRODUITS LAITIERS DE LAIT DE VACHE	167
1. <i>Bilan et flux dans la filière des produits laitiers</i>	167
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière des produits laitiers de lait de vache</i>	171
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS des produits laitiers</i>	174
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage bovin laitier et coût de production du lait de vache en élevage</i>	197
5. <i>Compte de résultat des entreprises de transformation de la filière laitière</i>	205
SECTION 6 – PRODUITS LAITIERS DE LAIT DE CHÈVRE	217
1. <i>Circuits de commercialisation en filière laitière caprine</i>	217
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière laitière caprine</i>	220
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS du fromage de chèvre de type bûche</i>	222
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage caprin laitier et coût de production du lait de chèvre en élevage</i>	225

SECTION 7 – PAIN	231
1. <i>Circuits de commercialisation en filière pain</i>	231
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière pain</i>	233
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes du prix de la baguette</i>	
4. <i>Compte de résultat des exploitations productrices de blé tendre et coût de production du blé tendre</i>	234
5. <i>Compte de résultat des entreprises de l'industrie et du commerce artisanal de la filière farine-pain</i>	237
SECTION 8 – PÂTES ALIMENTAIRES	249
1. <i>Circuits de commercialisation en filière pâtes alimentaires</i>	249
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière pâtes alimentaires</i>	252
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes du prix au détail dans la filière des pâtes alimentaires</i>	254
4. <i>Compte de résultat des exploitations productrices de blé dur et coût de production du blé dur</i>	257
5. <i>Compte de résultat des entreprises de transformation de la filière pâtes alimentaires</i>	261
SECTION 9 – FRUITS ET LÉGUMES ET POMME DE TERRE	263
A. <i>Fruits et légumes (hors pomme de terre)</i>	264
1. <i>Circuits de commercialisation des fruits et légumes</i>	264
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière fruits et légumes</i>	267
3. <i>Décomposition des prix au détail en GMS des fruits et légumes</i>	270
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées en productions fruitière et légumière et coût de production de certains fruits et légumes</i>	280
5. <i>Compte de résultat des entreprises d'expédition et de commerce de gros et de détail de la filière fruits et légumes</i>	294
B. <i>Pomme de terre</i>	298
1. <i>Circuits de commercialisation de la pomme de terre</i>	298
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière pomme de terre fraîche</i>	301
3. <i>Décomposition des prix au détail en GMS de la pomme de terre fraîche</i>	305
SECTION 10 – PRODUITS DE LA PÊCHE ET DE L'AQUACULTURE	311
1. <i>Présentation de la filière des produits de la pêche et de l'aquaculture et circuits de commercialisation</i>	311
2. <i>Étude pour la filière du lieu noir</i>	319
3. <i>Étude pour la filière du saumon fumé</i>	328
4. <i>Étude pour la filière de la moule de bouchot</i>	334
5. <i>Étude pour la filière de la coquille Saint-Jacques</i>	338
6. <i>Compte de résultat des entreprises de l'amont</i>	347
7. <i>Compte de résultat des entreprises du mareyage</i>	357
8. <i>Compte de résultat du commerce de détail</i>	359

SECTION 11 – PRODUITS ISSUS DE L’AGRICULTURE BIOLOGIQUE	361
A. <i>Produits au lait de vache biologique</i>	361
1. <i>Bilan et flux dans la filière lait de vache biologique</i>	361
2. <i>Méthodes et données spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière lait de vache biologique</i>	366
3. <i>Décomposition en matière première et marge brute du prix au détail en GMS du lait UHT demi-écrémé biologique</i>	370
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d’élevage bovin laitier biologique et coût de production du lait de vache biologique en élevage</i>	377
B. <i>La filière fruits et légumes biologiques</i>	381
1. <i>Bilan et flux dans la filière fruits et légumes biologiques</i>	381
2. <i>Organisation de la filière fruits et légumes biologiques</i>	386
3. <i>Décomposition des prix au détail en GMS des fruits et légumes biologiques</i>	387
4. <i>Compte des exploitations en production légumière biologique</i>	392
SECTION 12 – COMMERCE DE GROS ET GRANDE DISTRIBUTION	395
1. <i>Évolution des coûts dans le secteur commercial</i>	395
2. <i>Comptes des rayons alimentaires frais des GMS</i>	400
3. <i>Comptes par rayons alimentaires frais des GMS</i>	405
SIGLES	427

Liste des encadrés

1. Des statistiques structurelles en « unités légales » à celles en « entreprises »
2. Terminologie tarifaire
3. EBITDA

PARTIES NON IMPRIMÉES, DISPONIBLES SUR LE SITE :

<https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/>

MISSIONS ET MOYENS

BASES LÉGISLATIVES ET RÉGLEMENTAIRES

BIBLIOGRAPHIE

Avertissement

L'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires mobilise diverses sources (séries de prix, comptes d'entreprises, comptes nationaux) qui, au moment de la rédaction du rapport, ne sont pas à jour à la même période. On mentionne ci-dessous les différents résultats développés dans ce rapport par année de mise à jour la plus récente :

2022

Prix et indicateurs de marge brute

Les prix au détail, les prix à la sortie des industries alimentaires, les prix à la production agricole et les indicateurs de marges brutes que l'on peut simuler sur la base des différences de prix amont et aval dans les industries alimentaires et dans la distribution sont mis à jour dans le présent rapport jusqu'en décembre 2022. Les derniers prix d'une année ne sont en général disponibles qu'en février ou mars de l'année suivante. L'indicateur de la valeur de la matière première ne représente pas la rémunération du producteur, mais un coût d'achat pour le maillon de la transformation.

Traitement des cas de ruptures de série de prix industriels Insee

Les prix de vente industriels utilisés par l'Observatoire proviennent de la source Insee pour :

- en viande porcine : les UVCI de porc frais ou de jambon cuit supérieur,
- en viandes de volailles : les découpes de poulet standard UVCI, le poulet entier prêt-à-cuire label rouge,
- en produits laitiers : tous les PGC suivis par l'Observatoire,
- en filière céréalière : les prix des farines boulangères.

En 2022, avec le renouvellement d'échantillons de certaines branches suivies par l'Insee, l'Observatoire a pu constater des écarts entre les nouveaux niveaux de prix, et les anciens, sans que cela puisse totalement être expliqué par l'évolution des indices.

La règle, détaillée au chapitre 1 que l'Observatoire s'est fixée, est de considérer cet écart comme non significatif s'il est inférieur à 5 % en valeur absolue. Lorsque cet écart est de 5 % ou plus en valeur absolue (c'est-à-dire inférieur à - 5 % ou supérieur à + 5 %), l'Observatoire retient la valeur la plus récente, qui reflète l'échantillon le plus à jour. Pour préserver la comparabilité avec les données antérieures, l'Observatoire applique une rétropolation en calculant à rebours les prix des années précédentes à partir du prix le plus récent et des indices d'évolution.

En concertation avec l'Insee, cette rétropolation ne peut s'appliquer qu'aux cinq dernières années maximum.

Dans le rapport 2023, les produits ayant fait l'objet de cette rétropolation à partir des prix 2022 sont :

- Le lait UHT demi-écrémé,
- Le camembert,
- La baguette de pain (via les prix de la farine).

Des écarts ont également été constatés en 2023 pour d'autres produits sur les prix 2022, mais le renouvellement d'échantillon de ces produits n'étant pas stabilisé, la rétropolation n'a pas été appliquée. Pour ces produits, les indices d'évolution entre 2021 et 2022 ont été appliqués aux prix 2021 pour calculer les prix 2022.

Il s'agit de :

- La côte de porc,
- Le rôti de porc,
- Le jambon cuit,
- Le yaourt nature,
- La cuisse de poulet standard,
- L'escalope de poulet standard.

Certains coûts de production agricole

Les coûts de production en agriculture sont établis à partir de données comptables qui, par nature, ne sont pas encore disponibles pour l'année n-1 au moment de la réalisation du rapport n. Toutefois, certains postes peuvent être estimés à partir des résultats n-2, en appliquant à ces postes les indices de prix n afférents (par exemple : le coût en aliment du bétail n est estimé par : coût en aliment du bétail n-2 x indice de prix aliment du bétail n-1 / indice de prix aliment du bétail n-2).

Coûts de l'abattage-découpe d'animaux de boucherie

Les coûts de l'abattage-découpe de bovins et de porcins proviennent de l'indicateur trimestriel de gestion des entreprises d'abattage-découpe de FranceAgriMer qui traite les données fournies par les entreprises du secteur. Les résultats sont actualisés jusqu'à septembre n-1.

2021

2021 est le dernier exercice couvert, disponible au moment de la confection de ce rapport, par plusieurs sources de type comptable :

- **les résultats du Rica** (comptes des exploitations agricoles)
Afin de mieux représenter la réalité des exploitations, l'échantillon du Rica a connu un changement de pondération : les données présentées à partir de 2018 sont en pondération 2013, alors que celles de 2010-17 sont en pondération 2007. Cela introduit une rupture historique, qui impacte de facto les comparaisons historiques ;
- **les comptes de certains secteurs de l'industrie alimentaire ou du commerce spécialisé** : industrie de charcuterie (source : Banque de France, *via* Fict) ; industrie de la transformation et de la conservation des viandes de volailles (source : Diane) ; abattage de lapins (source : Diane) ; transformation laitière (source : Crédit agricole et EFESO consulting/Atla) ; meunerie (source : Diane), boulangerie-pâtisserie artisanale à forme individuelle (source : centres de gestion) ; fabrication des pâtes alimentaires (source : Diane) ; expéditeurs, grossistes et détaillants spécialisés en fruits et légumes (source : Ctifl), mareyage (Banque de France, *via* UMF) ;
- **les comptes des GMS par rayon alimentaire de produits frais** dont la source est la série d'enquêtes et entretiens réalisée tout au long de l'année dans les enseignes par FranceAgriMer.

Avant-propos

La publication du douzième rapport au Parlement de l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges des Produits Alimentaires intervient en un moment de fortes tensions au sein des filières alimentaires dans un contexte – nouveau pour toute une génération d'acteurs économiques – de forte inflation.

La crise du Covid, puis le déclenchement de la guerre en Ukraine, ont provoqué en 2022 à la fois un net ralentissement de la croissance économique et de fortes tensions sur les marchés mondiaux de matières premières en particulier pour l'énergie et l'alimentation au point que dans de nombreux pays occidentaux – et surtout en Europe – on a pu parler d'une véritable situation de stagflation comme l'on n'en avait pas connu depuis le début des années quatre-vingts du siècle dernier. Au niveau mondial l'inflation a dépassé les 15 % ; elle a approché les 10 % aux Etats-Unis et en Allemagne, les 6 % en France.

Si la hausse des prix de l'énergie a joué un rôle premier, en particulier avec la crise qui a affecté les marchés du gaz et de l'électricité (limitée en France pour les particuliers par les mesures de boucliers tarifaires), les prix alimentaires n'ont pas été en reste et l'Insee estimait leur hausse en avril à près de 15 % en rythme annuel. Il faut y voir là les conséquences tant de la flambée des prix de l'énergie que des tensions sur nombre de marchés agricoles.

Le rapport de l'OFPM présenté au Parlement fait avant tout le bilan de l'année 2022 et dans un premier temps ce sont les principaux enseignements de cette année que son président voudrait présenter ici.

Une année de fortes tensions

Le premier constat est celui d'une nette augmentation des prix agricoles dans un climat de forte volatilité.

Les marchés agricoles mondiaux, déjà tendus en 2021 avec l'importance des achats chinois et quelques accidents climatiques, comme au Canada pour le blé dur et le colza (et les graines de moutarde...) ont été touchés de plein fouet par le déclenchement de la guerre en Ukraine qui a affecté les céréales (le blé en particulier) et les oléagineux (le tournesol bien sûr mais les marchés des huiles ont surtout été affectés par un embargo indonésien sur les exportations d'huile de palme). L'indice des prix agricoles mondiaux calculé par la FAO a atteint en mars 2022 un niveau record, tant en termes courants qu'en termes réels (en tenant compte de l'inflation), comparable alors aux prix du milieu des années soixante-dix. Un an plus tard, malgré une baisse de 20,5 % de l'indice FAO, grâce à de bonnes récoltes et à une certaine « normalisation » des exportations de la Mer Noire, les prix des grandes commodités agricoles demeurent élevés. En moyenne en 2022, le prix du blé tendre a augmenté de 41 %, celui du blé dur de 34 %, celui du beurre de 57 %. À cela il faut ajouter les hausses de prix des céréales fourragères (maïs) et des oléo-protéagineux (soja), ingrédients de base de l'alimentation animale dont les coûts ont augmenté en moyenne de 30 à 40 %.

Mais la situation internationale n'a pas été la seule responsable des hausses des prix agricoles. En Europe on a assisté en effet à un fort mouvement de hausses de prix des produits animaux : + 32 % pour la viande bovine, + 15 % pour le lait à la production en France, + 25 % pour le porc... Ceci s'explique en partie par le recul de l'élevage en particulier bovin qu'il soit laitier ou allaitant. Seuls de tous les produits suivis par l'OFPM, les fruits et légumes ont fait preuve d'une certaine stabilité : + 10 % pour un panier représentatif de légumes et - 4 % pour les fruits.

Intervenant dans le courant de 2022, ces hausses ne se sont répercutées que lentement au stade du consommateur et cela même en tenant compte de l'augmentation des coûts de l'énergie qu'ont subi industriels et distributeurs. Une partie du décalage a été absorbée par la compression des marges aval, entre industriels et distributeurs. Au stade du consommateur la hausse la plus forte en 2022 a été celle des pâtes alimentaires (+ 26 %) mais la crise du blé dur remontait en fait à l'automne 2021. La baguette a augmenté de 4,4 % (mais la part du blé y a atteint le niveau record de 11,4 %), le beurre de 12 % (mais le panier de PGC laitiers, que calcule l'OFPM, de 7 %), la viande bovine de 13 %, la volaille de 10 %... Etant donné le « modèle » français des « négos », c'est en 2023 que l'impact des hausses risque d'être le plus marqué.

Mais revenons à 2022 : l'augmentation des prix agricoles a profité aux producteurs qui ont retrouvé des marges positives par rapport à leurs coûts de production, que ce soit pour le lait, les céréales et dans une moindre mesure le porc et les volailles. La principale exception demeure l'élevage bovin qui, malgré la hausse des prix, demeure assez loin de deux SMICS par UTH. Ces chiffres sont bien entendu des moyennes et ne peuvent cacher la grande hétérogénéité des exploitations agricoles françaises. Pour les céréales par exemple, les résultats peuvent varier considérablement en fonction des stratégies de vente du blé ou d'achat des engrais (dont le prix a flambé en 2022 dans le sillage du gaz). Mais une chose est claire par contre : l'amélioration de la situation agricole n'est en aucune manière liée à un « partage plus favorable de la valeur ajoutée » comme le célèbrent nombre de discours depuis les Égalim. Les hausses de prix sont celles de marchés mondiaux et européens que subissent l'ensemble des acteurs des filières. Certes l'approche de l'OFPM reste principalement limitée aux canaux de la GMS et ne tient compte ni de la restauration, ni des circuits courts et directs. Mais la crise que connaissent les produits de l'agriculture « bio » (notamment pour les produits laitiers) montre bien les limites de ces créneaux lorsqu'ils ne restent pas des niches.

Dans l'état actuel de la PAC et en tenant compte de ses évolutions probables dans une nouvelle « donne verte » aux contours encore imprécis, il n'y a rien à attendre de Bruxelles en termes de gestion des marchés ni encore moins de stabilisation autour de « prix rémunérateurs ». Paradoxalement pourtant, la diminution de la part agricole des paniers alimentaires devrait permettre de rentrer dans des logiques de contractualisation dont on parle beaucoup au moins en termes de communication mais qui se réalisent fort peu.

Un difficile début d'année 2023

Bien que les données présentées dans ce rapport s'arrêtent à décembre 2022, il est intéressant d'analyser, en fonction des chiffres à notre disposition, la conjoncture des premiers mois de 2023, même s'il est encore trop tôt pour juger de l'impact des négociations de prix qui se sont terminées à la fin février.

Sur les marchés agricoles internationaux le reflux des prix a été en général assez net. Par rapport à la moyenne de 2022, le prix du blé tendre avait ainsi diminué en mars 2023 de 23,5 %, celui du blé dur de 25,7 % (en dollars). Le blé tendre qui, au printemps 2022, dépassait les 400 euros la tonne, oscillait en avril autour de 250 euros. La chute a été aussi nette pour les commodités laitières : - 13 % pour le beurre, - 37 % pour la poudre (par rapport aux moyennes de 2022). Maïs et soja pour l'alimentation animale se sont moins affaiblis (n'oublions pas aussi l'impact du rebond de l'euro par rapport au dollar), alors que le colza était fortement orienté à la baisse. Du côté des viandes, si les prix de la viande bovine ont quelque peu plafonné (à plus de 5 € le kg pour la vache dite moyenne), tel n'a pas été le cas de la viande porcine dont les prix ont gagné 50 centimes le kg sur les quatre premiers mois de l'année (à plus de 2,50 €/kg) soit une hausse de 30 % en mars 2023 par rapport à la moyenne de 2022. Quant au lait payé au producteur, il a passé la barre des 500 €/1 000 l (+ 11,5 % en février 2023).

Au stade du consommateur, les hausses constatées en mars 2023 ont été en général plus fortes que celles enregistrées sur l'ensemble de l'année 2022 : + 10,5 % pour le jambon cuit,

+ 12,9 % pour la viande hachée réfrigérée, + 14,8 % pour le lait de consommation, + 12,3 % pour le beurre et encore + 7 % pour la baguette et + 8,6 % pour les pâtes alimentaires (le tout mars 2023 sur moyenne 2022). Il y a là incontestablement un effet de rattrapage accentué par l'impact des négociations de prix dont le résultat devrait d'ailleurs s'étaler sur plusieurs mois. Rappelons aussi qu'un élément important dans la constitution des prix a pu jouer : il s'agit du net reflux des prix de marché du gaz naturel (revenus d'un pic de plus de 300 € le MWh en septembre 2022 à 40 € en avril 2023) et donc de l'électricité : mais là aussi tout dépend des dates de renouvellement des contrats signés avec les fournisseurs... Un autre facteur est à prendre en considération : le prix des emballages et là les prix des papiers et des cartons restent soutenus à des prix historiquement élevés.

Ceci met en évidence la difficulté qu'il y a à figer de manière annuelle les prix alimentaires. Dans un scénario de confiance entre les acteurs il devrait être possible de revoir les prix à la hausse comme à la baisse en fonction des aléas des prix des matières premières et de l'énergie. Force est de constater qu'en France, malgré une accumulation réglementaire sans équivalent, cela paraît fort difficile à réaliser.

Les hausses des prix alimentaires liées aux événements de 2022 devraient donc s'étaler encore au moins sur le premier semestre 2023. De manière symbolique – et presque anecdotique – il sera intéressant de voir ce qu'il adviendra du prix de la baguette ! Son nouveau statut au patrimoine mondial de l'UNESCO la protégera peut-être. Plus sérieusement les tensions demeurent fortes pour les produits animaux et cela en lien avec l'évolution de l'appareil productif agricole français.

Le rapport 2023 de l'OFPM

Ce douzième rapport de l'OFPM comporte un certain nombre d'innovations. Conscients du fait que l'épaisseur des volumes précédents (plus de 500 pages en 2022) pouvait être quelque peu rébarbative, nous nous sommes efforcés de le rendre plus synthétique. La principale innovation du rapport est l'ajout de la pomme de terre qui est donc traitée pour la première fois autour de deux « modèles » : vapeur et four-frites. Constatons que pour un produit de faible valeur, non transformé (autour de 1,20 € le kg), le coût agricole y est particulièrement faible (autour de 20 %).

Ces dernières années un effort tout particulier a été entrepris pour combler une lacune majeure des travaux de l'OFPM : le calcul des marges de l'industrie laitière. Alors que la méthode utilisée pour les marges des rayons de la grande distribution a fait ses preuves, l'industrie laitière a souhaité – pour des raisons de confidentialité poussées à l'extrême – confier à un cabinet extérieur la réalisation d'une enquête sur la base du volontariat permettant d'évaluer les marges tant au niveau global que pour les trois principaux « métiers » du lait. Ces résultats, encore préliminaires et comportant des incertitudes méthodologiques, sont publiés pour la première fois pour 2021 en pourcentage de chiffre d'affaires. Malgré les demandes de l'OFPM et en tenant compte de toutes les exigences de confidentialité nécessaire, il n'a pas été possible d'avoir accès aux données utilisées ce qui contrevient aux règles qui régissent l'ensemble de la collecte statistique que réalise l'OFPM. Le président de l'OFPM ne peut que regretter cet état de fait tout en mesurant quand même déjà l'effort réalisé...

Regard sur douze ans à la présidence de l'OFPM

Président de l'OFPM depuis sa création en 2010, je quitterai mes fonctions durant l'été 2023. Ce dernier texte sous ma seule signature est une occasion de faire un bilan de cet « organisme consultatif » placé sous la double tutelle des ministères de l'agriculture et de l'économie. La loi du 27 juillet 2010 lui donnait dans son article 19 la mission « d'éclairer les acteurs économiques et les pouvoirs publics sur la formation des prix et des marges... ». Au fil

des lois qui se sont succédées (2016, 2018), cette fonction fondamentale n'a pas changé. Il me semble que cette mission a été remplie avec bien entendu quelques limites. Au fil des années, l'OFPM a enrichi son portefeuille de produits jusqu'à couvrir la totalité des produits frais avec l'adjonction récente de la pomme de terre. Le vin, le sucre, les oléagineux sont par contre restés dans les cartons la plupart du temps du fait du peu d'intérêt des filières concernées pour cet exercice. La démarche de l'OFPM a en effet dès l'origine été celle de la transparence sur la base des données disponibles, publiques ou privées dès lors que celles-ci étaient contrôlables. Au fil des années l'analyse s'est affinée passant de calculs de marges brutes agrégées à ceux de marges nettes notamment en ce qui concerne la distribution. Le rapport de l'Observatoire est ainsi peu à peu devenu une référence pour l'ensemble du secteur agro-alimentaire alors qu'il s'enrichissait de réflexions nouvelles comme celles concernant « l'euro alimentaire ». Par ailleurs, le choix a été fait dès l'origine de fonctionner par consensus. Le rapport de l'OFPM doit être adopté à l'unanimité des organisations représentatives membres du Comité de pilotage (il paraît que l'on devrait parler là de « représentation partagée »). Ceci recouvre tous les échanges entre représentants des maillons des filières au sein de la trentaine de groupes de travail qui se réunissent chaque année. Force est de constater simplement que certaines organisations ont été, au fil du temps plus présentes et actives que d'autres (souvent ces dernières les plus prompts à critiquer).

Au-delà, la principale critique exercée à l'encontre de l'OFPM a été celle de « regarder dans le rétroviseur ». On ne peut le nier : publié en juin 2023, le rapport actuel raconte l'histoire de 2022 et pour certaines données essentielles (les marges des rayons de la grande distribution) celle de 2021. Pour les prix et les marges brutes, un suivi plus actualisé serait possible mais un minimum de recul reste nécessaire. Ce n'est pas dans la mission de l'Observatoire que de suivre au jour le jour l'état des « négos » et le calcul des marges nettes à partir des comptes annuels implique un certain décalage. Le rapport de l'Observatoire a vocation d'être une référence et un point de repère pour tous les acteurs. Il ne peut prétendre à quelque suivi au quotidien que ce soit, comme semble l'exiger l'information en continu.

Une autre critique est celle de se refuser à quelque jugement que ce soit (à l'exception parfois de l'avant-propos du président qu'il signe...). Quelques confrères académiques souhaiteraient problématiques et interprétations. La chose est tentante mais se heurte au fondement même de l'OFPM, sa neutralité et sa vocation à donner matière à réflexion, quitte à chacun à en faire son miel... ou son vinaigre. Au travers des « entretiens de l'OFPM » qui se tiennent pendant le salon de l'Agriculture, nous nous sommes efforcés de nouer des relations avec le monde de la recherche. Ainsi les premières approches de l'Observatoire décomposant les prix au détail en valeur de matière première agricole, valeur ajoutée à celle-ci par l'industrie de transformation et marge du commerce se sont directement inspirées des modèles réalisés par Pascal Mainsant (INRA Ivry) en 2000-2010, eux-mêmes adaptés de travaux américains, et les premiers groupes de travail de l'Observatoire consacrés aux filières viande ont bénéficié des conseils et de l'expertise de ce chercheur. Le laboratoire d'économie de l'INRA rattaché à Toulouse School of Economics avait également organisé en 2014 une session de transfert pour les chargés d'étude de l'Observatoire afin de les familiariser avec l'analyse de séries temporelles de prix. Enfin, « l'euro alimentaire » a été développé à l'Observatoire grâce aux travaux de Jean-Pierre Butault (INRA-AgroParisTech) en 2012, eux aussi inspirés d'études américaines.

Mais au-delà de ces apports précieux, les relations de l'Observatoire avec le monde de la recherche restent encore trop limitées mais plutôt par manque d'appétence des intéressés de plus en plus formatés à la publication d'articles d'économie théorique et peu attirés par des travaux d'économie industrielle « de base ». Le thème des relations à l'intérieur des filières agro-alimentaires n'a malheureusement suscité guère de vocations depuis les travaux pionniers de Ray Goldberg (Agro-business coordination) à Harvard dans les années cinquante !

On a souvent aussi demandé à l'OFPM d'établir des comparaisons avec les autres pays européens. Mais là, l'Observatoire est bien isolé car il est la seule structure de ce type à exister en Europe. C'est bien d'ailleurs parce que la France est une exception en matière de relations commerciales et de tensions au sein des filières qu'elle est le seul pays à s'être doté d'une telle structure. Le rapport de l'OFPM n'a aucun équivalent en Europe (si ce n'est en Espagne pour l'huile d'olive et le lait), souvent d'ailleurs parce que - comme en Allemagne - le besoin n'en a jamais été exprimé. Quelques réflexions ont été lancées à Bruxelles et confiées comme à l'accoutumée à des cabinets de consultants sans que ces travaux ne débouchent pour l'instant sur des résultats concrets de la nature du présent rapport. Ce n'est pas faute d'avoir essayé de nous livrer à des comparaisons européennes mais force est de constater qu'une telle entreprise, au-delà de la contrainte de moyens à mettre en œuvre, se heurte au fait qu'à l'exception de certains pays, on ne dispose pas toujours, en ligne sur les sites des services statistiques nationaux de nos partenaires, du même niveau de détail requis pour nos travaux et tel que délivré par notre Insee et notre SSP. À titre d'exemple, les chiffres de la comptabilité nationale irlandaise sur l'agriculture sont laissés en blanc, mentionnés comme « confidentiel » dans les tableaux entrées-sorties que cet État membre transmet à Eurostat... ; l'Allemagne ne diffuse pas de données sur les marges de commerce et de transport afférentes à la consommation des produits agricoles et des industries alimentaires... Et, évidemment, les enquêtes « ad hoc » de l'Observatoire sur les comptes par rayon alimentaire en GMS, et dont les résultats constituent une des matières les plus attendues et les plus commentées de l'Observatoire, n'ont à notre connaissance pas d'équivalent ailleurs... apparaissant en outre aux yeux de représentants de certains pays comme une immixtion incongrue de l'État, d'après leurs réactions lors de nos présentations de l'Observatoire dans des instances européennes.

Mais au fond la principale question que peut se poser un président en fin de mandat est de savoir si nous avons été utiles. Certes la connaissance a progressé nombre d'idées reçues ont été infirmées et une certaine transparence « ex-post » s'est imposée. Mais l'humilité force à admettre que bien peu de choses ont changé dans les mentalités : chaque année les « négos » tournent au psychodrame et si en douze ans les discours ont un peu évolué, la réalité du terrain reste celle de rapports de force marqués au coin de la brutalité et la France continue à être de ce point de vue une exception européenne. Ce n'est pourtant pas faute aux pouvoirs publics d'avoir essayé et d'avoir lancé ce remarquable exercice des « Égalim ». À l'époque, on a pu parler d'un esprit des « Égalim » et penser que rien ne serait plus comme avant. C'était là un rêve qui a débouché sur quelques textes supplémentaires mais aussi sur de nouvelles tensions. L'accumulation réglementaire est vaine et parfois même contreproductive. Chacun en son domaine a sa part de responsabilité : la grande distribution en imposant trop souvent des conditions déraisonnables au travers des « X fois net », l'industrie en s'abritant un peu facilement sur la défense des PME, le monde agricole en attendant tout de pouvoirs publics de plus en plus démunis, les consommateurs eux même en mélangeant allègrement qualité, enjeux environnementaux et pouvoir d'achat. Tant que la seule question posée au Président de l'OFPM au moment de la présentation du rapport reste « qui s'en met plein les poches ? » on comprend bien que les mentalités en France ont peu évolué en ces douze années.

Les principales victimes en restent quand même les agriculteurs (et surtout les éleveurs). On mesure mal ce qu'a pu être la véritable « révolution culturelle » pour le monde agricole, au début du XXI^{ème} siècle, la fin de la PAC historique, celle de la gestion des marchés. En quelques années on est passé du stable à l'instable : cela avait été le cas des marchés monétaires en 1971, du pétrole en 1985 et plus récemment encore du gaz et de l'électricité. Banquiers et énergéticiens avaient alors su s'adapter. Mais là ce sont des agriculteurs qui ont subi le choc, certes compensé par des aides de plus en plus assorties de contraintes à la légitimité parfois discutable. La hausse actuelle –bienvenue – de certains produits notamment animaux est malheureusement une conséquence de l'abandon d'exploitations, de déprise et de décapitalisation. C'est aussi une conséquence d'un climat d'incertitude et de doute : les lents

progrès de la contractualisation en sont un malheureux exemple. Le résultat en est d'ailleurs une perte de compétitivité de la France qu'illustrent bien les travaux de l'euro alimentaire qu'il s'agisse de production agricole ou de transformation alimentaire. Grace aux vins et spiritueux (l'univers du luxe en fait), la France fait encore illusion mais la réalité est plus cruelle.

Alors l'OFPM est-il utile, a-t-il une légitimité à exister et à continuer ses travaux avec l'orientation qui a été la sienne depuis 2010 ? La réponse, certainement un peu subjective de ma part, est incontestablement positive. L'erreur est d'avoir trop souvent demandé à l'OFPM beaucoup plus qu'il ne pouvait délivrer : il ne peut faire ni les prix, ni les marges, il peut simplement les calculer, les analyser. Il ne peut changer les mentalités mais il peut être un lieu de rencontre, de débats, d'approfondissement de la connaissance des autres. Plusieurs observateurs m'ont même fait remarquer que l'Observatoire avait contribué à favoriser une véritable « acculturation » des parties prenantes, que les mentalités avaient plus évolué que je ne le pensais même avec par exemple l'accent mis sur les coûts de production en agriculture. D'autres pays vivent sans observatoire et n'en éprouvent même pas le besoin (mais ils se passent souvent aussi de médiateurs des conflits...).

C'est leur chance mais ce n'est pas le cas de la France. Ceci étant, il y a encore beaucoup à faire pour améliorer « le rendu » des travaux de l'observatoire, pour mieux en communiquer les résultats, pour susciter des vocations académiques en ces domaines, pour améliorer encore la participation des parties prenantes : ce sera le défi d'un nouveau président.

Le temps d'une présidence aussi longue (trop longue certainement) ne doit pas occulter le fait que l'OFPM et ses travaux ont été le résultat d'un extraordinaire travail d'équipe réalisé dans un cadre budgétaire contraint malgré l'aide précieuse qui a été celle de FranceAgriMer qui a accueilli et nourri l'OFPM tout en préservant son indépendance.

La cheville ouvrière des premières années, celui qui est le véritable « père » de la méthode OFPM est Philippe Boyer sans lequel l'Observatoire ne serait pas ce qu'il est devenu. Comment aussi ne pas mentionner ses successeurs au secrétariat général, Philippe Paquette et maintenant Frédéric Douel.

S'appuyant sur les chargés d'études de FAM, l'Observatoire a formé une équipe avec ses chargés de mission, Julie Blanchot, Amandine Hourt, Laure Deudon et maintenant Romain Girard, Anatole Gaultier, Fédora Khaili.

Au sein de FranceAgriMer, l'OFPM a bénéficié de l'accompagnement d'André Barlier, de Mylène Testut-Neves et maintenant de Pierre Claquin et de Cécile Guillot. Mais comment ne pas remercier aussi tous ceux qui au fil de ces douze années ont accepté de présider les groupes de travail et de s'impliquer de manière totalement bénévole dans les chantiers lancés par l'OFPM :

Sylvie ALEXANDRE (Produits laitiers),

Jean-Louis BARJOL (Produits biologiques),

Thierry BERLIZOT (Céréales),

Dominique DE FRANCE (Produits aquatiques),

Jean-Louis GÉRARD (Fruits et Légumes, produits bio),

Pascale MAGDELAINE (Porc et volailles),

Georges Pierre MALPEL (Porc et volailles),

Catherine MARIOJOULS (Produits aquatiques),

Olivier PERRAULT (Fruits et Légumes),

Pierre Henri TEXIER (Porc et volailles),

Le comité de pilotage, les groupes de travail ont été l'occasion de belles rencontres, de relations, qui se sont forgées et enrichies. Je mesure pleinement aujourd'hui le privilège qui a été celui d'être le président de l'OFPM.

À tous merci et un au revoir un peu teinté d'émotion.

Philippe CHALMIN,
Président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges
Mai 2023

Chapitre 1. Méthode générale

L'objectif des travaux de l'Observatoire est d'expliquer le niveau et les variations des prix des produits alimentaires en mesurant les apports de valeur réalisés à chaque étape de leur élaboration, depuis la production agricole et la transformation industrielle jusqu'à la mise à disposition des consommateurs par le commerce de détail. L'Observatoire développe deux types d'approches dans cet objectif.

1. UNE APPROCHE PRINCIPALEMENT SECTORIELLE, COMPLÉTÉE PAR UNE ANALYSE MACROÉCONOMIQUE

1.1. La décomposition des prix au détail et l'analyse des coûts sectoriels

L'approche principalement développée, dont les résultats détaillés sont présentés dans le **Chapitre 3**, est de type sectoriel (par filière et type de produit alimentaire) et comptable. Elle se déroule en deux phases.

Dans une première phase, pour chacune des filières étudiées, le prix moyen au détail d'un produit alimentaire de grande consommation (par exemple : la baguette de pain) est décomposé en trois parties. La première partie est la valeur de la matière première agricole incorporée (pour la baguette de pain : le blé tendre), les deux autres sont les *valeurs ajoutées* à cette matière première par les entreprises intervenant dans la chaîne de transformation et de distribution¹. Soit par exemple, pour la baguette de pain : l'industrie meunière qui fabrique la farine, la boulangerie artisanale qui fabrique et commercialise le pain. Ces « *valeurs ajoutées à la matière première* » par chaque secteur d'entreprise de l'aval sont couramment désignées sous le terme de « *marges brutes* »² dans les études sur la transmission des prix dans les filières agroalimentaires (Masson, 1975, Mainsant, 2002, 2003, 2004, 2009).

Les produits de grande consommation pris en compte dans cette approche sont des « paniers » de biens de même nature (par exemple : jambon cuit, lait UHT demi-écrémé, morceaux de viande de bœuf du rayon boucherie...) qui, sauf mention contraire, peuvent recouvrir des articles de gammes (marques nationales, marques de distributeur), de conditionnements et de qualités diverses (produits issus de l'agriculture biologique, par exemple), dans des proportions qui peuvent évoluer avec le temps dans les achats des consommateurs : dans ce cas, une partie de l'évolution des prix est due à celle de la composition de ce « panier ». Afin d'observer uniquement des variations liées à un changement de prix et non à une modification des quantités consommées, la décomposition du prix au détail se fait en fixant les quantités prises en compte sur l'ensemble de la période étudiée au niveau de celles de la dernière année complète disponible, soit l'année N-1 du rapport. Ainsi les évolutions du prix annuelles sont uniquement liées à des changements de prix : *notion de prix purs*.

Dans les analyses par filière, et notamment sur les graphiques du Chapitre 3, on emploiera le terme d'*indicateur* de coût en matière première d'origine agricole et d'*indicateur* de marge brute, car ces coûts et marges brutes sont ici non pas constatés de façon comptable mais sont

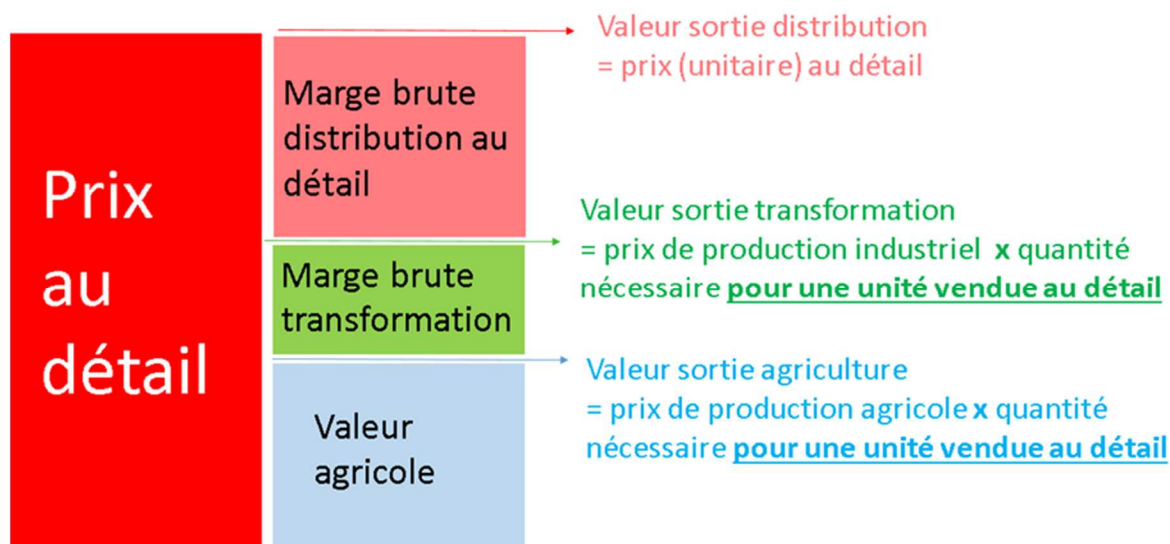
¹ Plus exactement, une partie des valeurs ajoutées : celle ajoutée à la seule consommation intermédiaire en matière première agricole, alors qu'au sens strict la valeur ajoutée est la valeur créée en sus de celle de toutes les consommations intermédiaires.

² Nous utilisons ce terme consacré par l'usage, malgré son ambiguïté. Il ne s'agit pas d'un « *bénéfice* » et le terme n'a pas ici la signification, proche de celle d'excédent brut d'exploitation (bénéfice avant charges financières et amortissements), qu'il prend dans certaines analyses financières ou comptables. Par exemple, le « *taux de marge* » désigne dans ces analyses le rapport de l'EBE à la valeur ajoutée.

« simulés », sur la base de données de prix moyens et de références de rendements. Le coût d'achat unitaire (par kg de produit vendu) est ainsi estimé à partir des prix moyens d'achat des matières premières par l'industrie ou des marchandises par le commerce, affectés des rendements ou taux de pertes. Le chiffre d'affaires unitaire est le prix moyen de vente des produits transformés ou des marchandises, l'indicateur de marge brute est alors la différence entre les deux termes.

Schéma 1

Représentation schématique d'une décomposition du prix au détail d'après la méthode OFPM



À la différence de l'indicateur de marge brute au détail en GMS tel que présenté dans cette première approche, la comptabilité des enseignes de la grande distribution fournit les marges brutes par solde entre chiffre d'affaires et « coûts d'achat ». Les enseignes intègrent généralement dans les coûts d'achat, outre le coût du produit facturé par le fournisseur, les coûts logistiques, externes (prix d'achat *franco* rendu plateforme) et internes (gestion des plateformes de l'enseigne, transport plateforme-magasins...); ces coûts d'achat sont par contre diminués des rabais, remises, ristournes et produits de coopération commerciale afférents au produit.

Par ailleurs, le calcul d'indicateurs de marge brute dans la distribution, produit par produit, à partir des prix d'achat moyens pondérés (PAMP) par les consommateurs, obtenus sur panel (Kantar Worldpanel) peut ne pas intégrer l'impact de certains instruments promotionnels. C'est le cas par exemple lorsque l'achat d'un article donne lieu à la délivrance d'un bon de réduction sur l'achat ultérieur d'un autre produit, hors champ de l'Observatoire : l'indicateur de marge brute sur le premier article est calculé sans tenir compte du coût du bon de réduction, lequel, s'appliquant à un produit hors champ, ne viendra grever aucun autre indicateur de marge brute suivi par l'Observatoire.

Au détail, les prix sont calculés à partir des données du « panel consommateurs » Kantar Worldpanel, par division des dépenses par les quantités achetées. Auparavant transmises en période de 4 semaines et mensualisées par l'Observatoire, les données sont, depuis 2019, mensualisées directement par Kantar Worldpanel. Des différences entre les séries mensualisées par Kantar Worldpanel et celles précédemment mensualisées par l'Observatoire ont été notées : elles ont toutefois été considérées comme assez limitées (estimées à environ 5 %) pour que les prix moyens puissent être utilisés. C'est pourquoi les séries de prix utilisées dans la décomposition du prix au détail ont pu être conservées.

L'origine nationale des produits ne figure pas dans le panel. Ceci pourrait entraîner un biais dans les indicateurs de marges brutes de la distribution, calculés par différence entre ces prix au détail et les prix industriels nationaux multipliés par les quantités (ou les prix d'expédition, pour les fruits et les légumes non transformés) : pour plusieurs produits vendus en GMS,

l'origine pourrait être étrangère et la différence de prix entre deux stades porterait alors sur deux éléments non homogènes.

Ce biais est surtout important pour les fruits et les légumes (dont ceux consommés mais pas ou peu produits en France), le poisson (poids du saumon norvégien, poids des lieus noirs frais ou réfrigérés importés), la viande ovine et, dans une moindre mesure, les découpes de volailles (importations européennes croissantes en GMS) ou les produits de charcuterie. Or, pour les fruits et les légumes, l'Observatoire ne s'appuie pas sur le panel Kantar mais sur des relevés de prix en rayon (Réseau des nouvelles des marchés) mentionnant l'origine ; seuls les produits français sont retenus et il y a donc homogénéité dans la chaîne de suivi des prix. Le poisson, comme la viande ovine, fait l'objet d'un traitement spécifique qui intègre les importations, comme on le verra dans les sections dédiées à ces filières. Les éventuels biais sur les produits de viande de volaille et de charcuterie sont à ce stade non résolus : il est possible que les prix moyens au détail de Kantar portent sur une part d'articles étrangers, achetés éventuellement moins cher par la distribution. Toutefois, ce biais reste limité car l'approvisionnement des GMS se fait essentiellement en origine française concernant les produits de volaille suivis par l'Observatoire. Sur les produits laitiers, compte tenu de la nature des produits de grande consommation suivis par l'Observatoire, le biais semble limité dans le type de distributeurs que l'on retient (hors enseignes à dominante marques propres).

En viande porcine fraîche, le biais paraît également limité mais s'agissant du jambon, des articles importés peuvent être inclus dans les achats en GMS suivis par Kantar, et les biais ne sont pas à exclure. En outre, au stade de la 2^{ème} transformation du jambon, des importations de pièces complètent l'approvisionnement national des industriels.

En revanche, l'approvisionnement en viande bovine des GMS est encore largement national (au contraire de la RHD) et le biais peut être considéré comme faible.

Pour les pâtes alimentaires, la chaîne de valeur simulée par l'Observatoire prend en compte une matière première blé dur pour l'industrie française composée de blé dur français et importé (estimé au prix de celui importé du Canada), dans les proportions constatées dans les bilans statistiques d'approvisionnement établis par FranceAgriMer. Mais, faute d'alternative, la référence disponible pour les prix des pâtes au détail est imparfaite car elle intègre des produits importés.

Dans une seconde phase, le niveau et l'évolution de la valeur de la matière première agricole incorporée et des marges brutes des opérateurs de l'aval sont analysés en mobilisant des données comptables et des évaluations de coûts de production. On mesure le résultat net ou « *marge nette* » de transformation ou de commercialisation par différence entre la marge brute et les coûts qu'elle doit ou devrait couvrir.

Il faut souligner que d'une phase à l'autre, on est contraint de changer d'échelle : si la décomposition en matière première agricole et marges brutes (1^{ère} étape) se fait à l'échelle ou en se ramenant à une unité de produit de consommation, **l'Observatoire ne peut évidemment pas refaire la comptabilité analytique des entreprises produit par produit** et la seconde étape ne peut donc pas être conduite sur des produits définis à un niveau fin de nomenclature, compte tenu de la difficulté et, dans certains cas, de l'impossibilité, d'affecter à tel ou tel produit particulier diverses charges communes, dans l'industrie et *a fortiori* dans le commerce en grande distribution, du fait du caractère généraliste de leurs activités.

En pratique, l'analyse du contenu des marges brutes ne peut être faite qu'en passant à une échelle moins fine que celle de produits précis, par exemple :

- à l'échelle d'un secteur agro-industriel spécialisé dans une catégorie de produits (par exemple « *transformation et conservation des viande de boucherie, principalement bovines* » ;
- à l'échelle d'un rayon de GMS : boucherie (bœuf, veau, porc frais, agneau, cheval), charcuterie, volailles, fruits et légumes, produits laitiers...

Sauf exceptions mentionnées ci-après, l'Observatoire décompose des prix de vente au détail de produits censés être intégralement issus de matières premières agricoles françaises.

Ainsi, les marges brutes de l'industrie (composantes du prix au détail) sont calculées en considérant des prix agricoles nationaux et des prix de la production industrielle nationale. Or, dès ce stade (industrie), des importations de matière première agricole ou de produits intermédiaires des industries alimentaires (pièces de viande, produits laitiers industriels) peuvent intervenir, au moins en complément de l'approvisionnement intérieur. La marge brute industrielle évaluée sur la base du différentiel entre prix industriels et prix agricoles intérieurs peut donc ne pas porter uniquement sur la valorisation de la seule matière première nationale.

Les références de prix de vente au détail

Les données de Kantar Worldpanel constituent la principale source de prix au détail en GMS utilisée par l'Observatoire.

Contrairement aux indices de l'Insee notamment, ces prix intègrent les variations des volumes de produits consommés en réponse aux évolutions des prix relatifs des produits.

L'Observatoire disposant de données de valeur (dépenses en €) et de volumes (quantités achetées en kg), il peut pondérer les prix par les volumes achetés. Il intègre par ailleurs l'effet des promotions. Toutefois, ces données peuvent présenter un biais de mesure des évolutions des prix en ce sens qu'elles ne se basent pas sur un mix-produit stable dans le temps. De ce fait, des « effets de changement de qualité » (positifs ou négatifs) peuvent altérer la perception de la mesure de l'évolution du prix.

Les données Kantar Worldpanel sont des données de « panel de consommateurs », renseignées par les consommateurs eux-mêmes et extrapolées par le paneliste.

Pour les produits en libre-service, les données enregistrées directement en caisse à partir de la lecture électronique des informations figurant sur leurs emballages (code-barres) permettent d'alimenter des « panels de distributeurs » (type Nielsen, Circana...). L'Observatoire n'utilise pas actuellement de données de caisse (l'Insee utilise désormais certaines données de sortie de caisses pour établir les IPC). Le panel de consommateur (Kantar) reste de toute façon nécessaire pour le suivi exhaustif des achats (prix et volumes) des produits « non gencodés » (sans informations code-barre).

Les références de prix moyen de vente par l'industrie aux enseignes de GMS

Pour plusieurs produits (liste ci-dessous), la référence de prix moyens mensuels de vente par l'industrie aux centrales d'achat des GMS est calculée par l'Observatoire à partir de données de l'Insee. Une fois par an, l'Insee lui communique une valeur mensuelle (celle de septembre) des prix suivis. À partir des indices d'évolution mensuelle, également fournis par l'Insee, l'Observatoire reconstitue les prix moyens annuels.

Ces données sont recueillies spécifiquement pour l'Observatoire par l'Institut auprès des entreprises qu'il interroge pour élaborer ses indices de prix de production de l'industrie.

L'enquête est calibrée par branche (produits laitiers, produits carnés...). Dans le cadre d'une convention spécifique, l'Insee communique à l'Observatoire des données portant sur des agrégats plus fins (catégories de produits au sein des branches).

L'enquête de l'Insee est conduite auprès des principaux opérateurs du secteur ; elle porte sur un ensemble de produits, précisément défini (les « transactions - témoins »). Les références dont les prix sont relevés et pris en compte pour établir le prix moyen d'un « produit » (ensemble de références) sont précisément définis dans leur nature (dénomination, qualité, marque, conditionnement...) et leurs proportions pour assurer l'homogénéité dans le temps du « produit suivi ». Les prix moyens sont calculés sur des échantillons de produits de qualité constante durant cinq ans.

Pour un produit industriel donné destiné à la revente au détail en GMS, l'ensemble de références suivi par l'Insee n'est pas nécessairement homogène à celui suivi par l'Observatoire au stade de la vente au détail en GMS, *via* Kantar Worldpanel. Par exemple, les prix moyens mensuels sortie industrie de l'« escalope de poulet standard » ou du « lait demi-écrémé UHT » sont établis sur des ensembles de références de nature et de composition éventuellement

différentes de celles de l'« escalope de poulet standard » ou du « lait demi-écrémé UHT » dont Kantar Worldpanel relève les prix au détail en GMS.

Lever complètement le biais qui en résulte sur le calcul des « indicateurs de marge brute » nécessiterait de disposer de données de prix élémentaires portant sur des références exactement identiques sortie usine et en GMS, et en nombre potentiellement très important pour assurer en outre la représentativité des résultats.

Par ailleurs, les prix moyens fournis par l'Insee sont normalement « trois fois nets » (cf. encadré 2 « terminologie tarifaire », page 39).

Les produits pour lesquels les références de prix industriels utilisées par l'Observatoire proviennent de la source Insee précitée sont :

- en viande porcine : les UVCI de porc frais ou de jambon cuit supérieur ;
- en viandes de volailles : les découpes de poulet standard UVCI, le poulet entier prêt-à-cuire label rouge ;
- en produits laitiers : tous les PGC suivis par l'Observatoire ;
- et en filière céréalière, mais s'agissant de produits intermédiaires non destinés à la vente au détail : les prix des farines boulangères.

Les autres sources de prix industriels mobilisées pour d'autres produits sont :

- en filière viande bovine : une enquête *ad hoc* de l'Observatoire auprès des industriels ;
- pour les pièces de porc (produits intermédiaires pour l'industrie de la charcuterie ou pour la découpe de viande de boucherie de porc en GMS) : les cotations sur le MIN de Rungis ;
- pour les pâtes alimentaires et le saumon fumé : le calcul de prix moyen annuel à partir des données de tonnages et de chiffre d'affaires par produit dans l'industrie fournies par l'enquête statistique ProdCom (SSP, Insee).

L'amélioration des sources de prix industriels est un enjeu important pour l'Observatoire, mais elle nécessiterait des moyens statistiques considérables.

Traitement des cas de ruptures de série de prix industriels Insee

La valeur de prix mensuelle fournie par l'Insee correspond à la moyenne pondérée de plusieurs références suivies. Au sens de l'Insee, une référence correspond à :

- un fabricant ;
- un produit ;
- un client.

Chaque série est basée sur un échantillon de références dont la composition est susceptible d'évoluer pour deux raisons :

- tous les cinq ans environ, l'Insee rénove la structure de ces échantillons pour prendre en compte les évolutions de marché ;
- entre deux renouvellements quinquennaux, les échantillons peuvent aussi être modifiés indépendamment de la volonté de l'Insee. Les raisons possibles sont diverses : un produit cesse d'être commercialisé, une entreprise cesse son activité ou est rachetée par une autre, elle change de client...

Ces évolutions, subies, de la composition de l'échantillon peuvent avoir un impact sur les valeurs transmises à l'Observatoire. Par exemple, la sortie d'une référence dont le prix se situait dans la fourchette basse de l'échantillon, va mécaniquement réviser le prix moyen à la hausse.

Les indices, eux, ne sont pas impactés (ou beaucoup moins) par ces changements ponctuels de composition des échantillons.

En 2022, avec le renouvellement d'échantillons de certaines branches suivies par l'Insee, l'Observatoire a pu constater des écarts entre les niveaux de prix 2022 et les prix 2021 supérieurs à ce qui dû à l'évolution des indices.

Exemple : on constate un prix pour septembre 2022 de 1,20 €/kg, alors qu'il était de 1,00 €/kg en septembre 2021. Si l'évolution indicielle correspondante n'a été que de 110 entre septembre 2021 et septembre 2022 (indice 100 en septembre 2021 et indice 110 en septembre 2022), alors le prix de septembre 2022 aurait dû être de 1,10 : $1,00 \text{ €} \times 110 / 100 = 1,10 \text{ €}$.

En l'espèce, on constate un écart de 9,1 % entre la valeur de septembre 2022 transmise par l'Insee, et la valeur calculée pour ce même mois sur la base du prix de septembre 2021 et de l'indice d'évolution : $(1,20 - 1,10) / 1,10 = 9,1 \%$.

La règle que l'Observatoire s'est fixée, est de considérer cet écart comme non significatif s'il est inférieur à 5 % en valeur absolue.

En revanche, lorsque cet écart est de 5 % ou plus en valeur absolue (c'est-à-dire inférieur à - 5 % ou supérieur à + 5 %), l'Observatoire choisit de retenir la valeur la plus récente qui reflète l'échantillon le plus à jour. Pour préserver la comparabilité avec les données antérieures, l'Observatoire applique une rétopolation en calculant à rebours les prix des années précédentes à partir du prix le plus récent et des indices d'évolution. Dans l'exemple ci-dessus, la valeur de septembre 2021 est révisée par le calcul suivant :

$$1,20 \times 100 / 110 = 1,09 \text{ €}$$

1,09 € vient ainsi remplacer le prix initial de 1,00 € pour septembre 2021, ce qui permet de refléter l'inflation réelle hors effets d'échantillon :

	sept-21	sept-22
Indices	100	110
Prix relevés	1,00 €	1,20 €
Prix 2022 calculé avec prix 2021 et indice	1,00 €	1,10 €
Écart entre les deux prix 2022		9,1 % (supérieur à 5 %)
Prix retenus (prix 2021 calculé par rétopolation)	1,09 €	1,20 €

En concertation avec l'Insee, cette rétopolation ne peut s'appliquer qu'aux cinq dernières années maximum. Au-delà, la représentativité est trop réduite. L'Observatoire choisit de ne pas afficher les données et de raccourcir l'historique.

Dans le rapport 2023, les produits ayant fait l'objet de cette rétopolation à partir des prix 2022 sont :

- le lait UHT demi-écrémé ;
- le camembert ;
- la baguette de pain (via les prix de la farine).

Des écarts ont également été constatés en 2023 pour d'autres produits sur les prix 2022, mais le renouvellement d'échantillon de ces produits n'étant pas stabilisé, la rétopolation n'a pas été appliquée. Pour ces produits, les indices d'évolution entre 2021 et 2022 ont été appliqués aux prix 2021 pour calculer les prix 2022.

Il s'agit de :

- la côte de porc,
- le rôti de porc,
- le jambon cuit,
- le yaourt nature,
- la cuisse de poulet standard,
- l'escalope de poulet standard.

2. L'ANALYSE DES COÛTS DANS LES SECTEURS AGRICOLES, INDUSTRIELS ET DU COMMERCE

L'Observatoire analyse les coûts dans chacun des secteurs d'entreprises de la chaîne de production-transformation-commercialisation des biens alimentaires : les **exploitations agricoles**, les **industries agroalimentaires**, le **commerce de détail** (grande distribution, sauf exception) et, dans la filière fruits et légumes, le maillon du **commerce interentreprises** (expéditeurs et commerce en gros de fruits et légumes). Le maillon du **commerce interentreprises**, dans les autres filières, n'est pas appréhendé par l'Observatoire. Ceci est dû, d'une part, au fait que les circuits alimentaires étudiés par l'Observatoire convergent pour la plupart vers la grande distribution (à l'exception du pain et de la coquille Saint-Jacques, notamment) dans laquelle la fonction de grossiste en produits alimentaires est largement internalisée (centrales d'achat des enseignes); d'autre part, au manque de données sur certaines étapes commerciales dans certaines filières (commerce du bétail). Par ailleurs, le maillon « *transport* », dont les marges constituent un élément des prix à chaque stade³, n'est pas analysé en tant que tel.

2.1. Les données de comptes sectoriels utilisées par l'Observatoire

Au stade de la **production agricole**, l'Observatoire s'appuie sur les résultats de la statistique publique (Réseau d'Information Comptable Agricole : Rica) et les approches en termes de coût de production par unité (kg, litre) de produit, réalisées par les instituts techniques professionnels agricoles.

L'Observatoire utilise des analyses de comptes présentés dans les observatoires financiers des exploitations réalisés par CerFrance (fruits pour FranceAgriMer, le CTIFL et la FNPF, légumes pour FranceAgriMer, Légumes de France et le CNIPT, céréales pour Arvalis et Unigrains). Il exploite également les données du RICA, selon des modalités de traitements propres à chaque production, exposées plus en détail dans les sections concernées du Chapitre 3.

Pour l'analyse des charges dans les **industries agroalimentaires** et parfois, dans certains secteurs du **commerce interentreprises** en produits agroalimentaires, l'Observatoire s'appuyait sur les données de comptes de résultat élaborées par le dispositif É sane (Élaboration des Statistiques Annuelles d'Entreprises) de l'Insee. Mais cette source s'avère désormais inadaptée à l'objet de l'Observatoire. Ceci tient, d'une part, au délai important d'obtention des résultats (au moins deux ans) et d'autre part, à de nouvelles ruptures de séries induites par des changements de méthodes statistiques qui ne permettent plus de disposer de résultats pluriannuels à des niveaux de nomenclature d'activités pertinents pour l'Observatoire. D'autres sources ont donc été mobilisées, et notamment l'exploitation de la base des comptes d'entreprises déposés aux greffes des tribunaux de commerce. L'Observatoire dispose également, pour certains secteurs, d'analyse de comptes par la Banque de France, de résultats de panels d'entreprises suivis par FranceAgriMer ou de l'observatoire des entreprises de commerce de gros, d'expédition et de commerce de détail spécialisé en fruits et légumes du CTIFL.

Pour l'**industrie laitière**, l'Observatoire s'appuie sur les travaux de l'observatoire des industries agroalimentaires du Crédit Agricole, qui fournit des analyses comptables et financières par type d'entreprise laitière défini par la nature de leur production principale (fromages, lait de consommation, produits ultra-frais...). En complément de ces résultats, des données provenant de l'étude du cabinet EFESO Consulting mandaté par ATLA, ont été apportées depuis le rapport 2021. Ainsi, la marge brute et le résultat net moyen de l'activité de transformation de lait réalisées en France par un échantillon d'entreprises, tant en pourcentage de la production en valeur qu'en euro par litre de lait transformé, sont présentés.

³ La marge de transport est la différence entre le prix du produit départ fournisseur et le prix du même produit rendu acheteur, après facturation des frais de transport par le fournisseur (ou prix « *franco* »). Selon les stades et les produits, l'Observatoire dispose de prix « *franco* » ou non : les marges brutes calculées à partir de ces prix sont donc, selon les cas, diminuées ou non des frais de transport.

La **grande distribution** étant évidemment un secteur multi-produits, les données comptables disponibles ne pouvaient répondre à l'analyse par filière attendue de l'Observatoire. Avec le concours des enseignes, l'Observatoire a donc mis en place un dispositif spécifique, le premier du genre, d'approche des coûts de la distribution alimentaire en GMS, appréhendés par rayon, décrit ci-après.

Les données s'appuyant sur des comptabilités annuelles ne sont disponibles qu'après un certain délai, en général N+2 (le rapport de l'année N porte alors sur les résultats des comptes N-2).

2.2. Les comptes de l'industrie alimentaire

Les résultats sont issus de la base de données É sane (Insee). Précédemment, les résultats des entreprises étaient présentés sur plusieurs années avec la reprise des graphiques de 2010 à 2015 ou de 2010 à 2013, selon les sous-secteurs.

Désormais, il n'est plus possible de suivre une série sur le long terme car les données issues d'É sane n'y sont guère adaptées. En effet, l'analyse sur plus de deux années va se heurter aux améliorations apportées d'une année sur l'autre afin de rendre les deux années comparables entre elles (voir encadré 1).

Il a été acté de ne plus présenter que les résultats des deux dernières années.

Encadré 1

Des statistiques structurelles en « unités légales » aux statistiques structurelles en « entreprises » Source : Insee

« À partir du millésime 2017, la statistique structurelle d'entreprises est diffusée entièrement selon la **définition économique de l'entreprise**, telle que précisée par le décret n° 2008-1354 pris en application de la loi de modernisation de l'économie (LME). Cette définition permet de dépasser l'approche juridique basée sur les unités légales et de prendre en compte les organisations en groupe de sociétés, **afin de mieux appréhender les nouvelles réalités économiques** provoquées notamment par la mondialisation »

[...]

Qu'est-ce qu'une entreprise ?

Le décret d'application de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME) relatif aux catégories d'entreprises définit l'entreprise comme **« la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes »**, reprenant ainsi les termes du règlement européen 696/93, adopté en 1993 à la suite d'une réflexion menée à l'échelle européenne sur les unités statistiques. Il précise également qu'**« une entreprise exerce une ou plusieurs activités dans un ou plusieurs lieu(x). Une entreprise peut correspondre à une seule unité légale »**.

Concrètement, l'entreprise est donc :

- soit une unité légale (entité juridique identifiée par son numéro Siren, qui peut être un entrepreneur individuel ou une société exerçant une fonction de production) indépendante ;
- soit un regroupement économiquement pertinent (intervenant sur le marché, regroupant l'ensemble des facteurs de production, ayant une autonomie de décision) d'unités légales appartenant à un même groupe de sociétés.

Cette définition de l'entreprise permet de tenir compte des organisations en groupe de sociétés et de mieux rendre compte des réalités économiques qu'une observation au niveau des seules unités légales.

Pourquoi passer à une vision économique de l'entreprise ?

L'entreprise a longtemps été définie en France sur un plan purement juridique. Dans les statistiques comme vis-à-vis du droit, l'entreprise était de fait associée à sa personnalité juridique, l'« unité légale » (identifiée par son numéro Siren).

Alors que les groupes de sociétés ont une importance croissante, cette vision purement juridique était de moins en moins pertinente pour produire des statistiques structurelles d'entreprises.

En effet, assimiler l'entreprise à l'unité légale rend mal compte de la réalité des sociétés détenues par les groupes, celles-ci pouvant avoir une autonomie de décision limitée voire inexistante. Des sociétés filiales de groupes étaient ainsi à tort qualifiées d'entreprises alors qu'elles sont en fait constituées pour des objectifs de pure gestion, selon une logique interne au groupe, et n'ont donc pas une réelle consistance économique. **Les statistiques étaient alors sensibles aux stratégies de filialisation et de restructurations des groupes.**

[...]

Selon quel calendrier la notion d'entreprise est-elle prise en compte dans les résultats d'Ésane ?

Jusqu'à l'année de référence 2013, les statistiques publiées étaient des statistiques en unités légales. En effet, le dispositif Ésane était un dispositif « en unités légales », à l'exception de cinq groupes faisant l'objet d'un profilage manuel dit « historique » [...]

À partir de l'année de référence 2013 et jusqu'à l'année de référence 2016, en sus des groupes profilés « historiquement », une centaine d'entreprises supplémentaires, correspondant à une cinquantaine de grands groupes profilés manuellement, ont été intégrées depuis 2013 au sein du dispositif Ésane en lieu et place des unités légales les composant. Elles représentaient 18 % de la valeur ajoutée des secteurs marchands non agricoles et non financiers en 2016. Pour l'ensemble des autres unités, l'unité légale demeure sur cette période l'unité statistique.

Sur cette période, les résultats diffusés sur insee.fr sont donc « en entreprises » sous l'hypothèse simplificatrice que toutes les unités légales n'appartenant pas à un grand groupe profilé manuellement sont des entreprises.

L'année de référence 2017 marque un changement de paradigme. À partir de ce millésime, les résultats sont diffusés en entreprises pour l'ensemble des unités. Cela n'a pas d'impact pour les unités légales indépendantes – qui sont par définition des entreprises –, ni pour les groupes profilés manuellement, dont les entreprises restent intégrées au dispositif Ésane comme depuis 2013. En revanche, l'ensemble des autres groupes – un peu plus de 100 000 sur le champ Ésane en 2017 – font désormais l'objet du profilage automatique et les données consolidées obtenues pour les entreprises résultant de ce profilage automatique sont prises en compte pour élaborer des statistiques structurelles d'entreprise, en lieu et place des unités légales composant ces entreprises. Ces groupes représentaient 54 % de la valeur ajoutée des secteurs marchands non agricoles et non financiers en 2016.

Les résultats d'Ésane en entreprises ne sont pas rétro-polés sur longue période. En revanche, chaque année, sont livrés avec les résultats de l'année N de référence des résultats « N-1 à contours et méthodes N ».

Pour en savoir plus :

- « Définition économique des entreprises : une nouvelle vision du tissu productif français » <https://www.insee.fr/fr/information/4226820>

2.3. La méthode de l'Observatoire pour l'approche des comptes par rayon alimentaire frais dans la grande distribution

L'objectif est d'évaluer, au moyen d'enquêtes et d'entretiens annuels auprès des sièges des enseignes d'hypermarchés et de supermarchés (GMS, - grandes et moyennes surfaces -, hors maxi discompteurs et supérettes), par rayon alimentaire frais :

- le chiffre d'affaires du rayon ;
- le coût d'achat des produits du rayon ;
- la marge brute ou marge commerciale du rayon : chiffre d'affaires moins coût d'achat ;
- les autres charges directes du rayon, principalement les frais de personnel spécialisé du rayon (bouchers, boulangers...);
- la marge semi-nette du rayon (marge brute moins frais de personnel spécialisé du rayon)
- les charges communes à l'ensemble des rayons (personnel de caisse, direction, immobilier...);
- la marge nette du rayon, après répartition des charges communes.

2.3.1. Une précision préalable importante

Contrairement aux autres postes, les charges communes sont en grande partie indépendantes de l'activité d'un rayon particulier et doivent être supportées par l'entreprise quelle que soit la taille ou l'activité de tel ou tel rayon, voire même que ce rayon existe ou non...

Ainsi, ces charges ne peuvent être ventilées par rayon que de façon assez artificielle, au moyen de clés de répartition autant que possible adaptées à la nature de chaque coût : au prorata des superficies pour les coûts fonciers, du nombre d'articles passés en caisse pour les frais de personnel de caisse, du chiffre d'affaires lorsqu'aucune autre clé n'est pertinente ou disponible...

Cette réaffectation des charges communes et du calcul de la marge nette par rayon met en évidence la péréquation de résultats qui s'opère entre rayons de la grande distribution. Elle indique la capacité du rayon à couvrir plus ou moins les charges communes.

Cette capacité dépend notamment du poids des charges directes (personnel spécialisé dans les rayons qui « *fabriquent* » ou assurent une dernière transformation ou découpe des produits : boulangerie, boucherie, poissonnerie) et de la densité du rayon dans l'espace (de laquelle dépend le résultat de la réaffectation des charges liées à la superficie). **Cette approche en termes de marge nette ne devrait pas être interprétée en termes de « rentabilité » absolue du rayon** : un rayon donné, même à marge nette négative, contribue à la fréquentation des autres rayons et donc à la marge nette de l'ensemble ; les marges nettes des rayons « *en positif* » équilibrent celles des rayons « *en négatif* ».

2.3.2. Les grandes formes d'organisation en réseau dans la grande distribution

Les travaux de l'Observatoire sur les comptes des rayons dans la grande distribution portent sur deux formats de magasins uniquement : les hypermarchés et les supermarchés hors enseignes à dominante marques propres (Schéma 2, ci-après) ; dans tout le rapport, le terme « *GMS* » (grandes et moyennes surfaces) se rapporte à ces deux formats de magasins, sauf mention contraire.

Les enseignes de GMS relèvent de deux grandes catégories quant à leurs modes de coordination⁴ :

▪ **les réseaux intégrés**

Cette forme de commerce se compose de réseaux de points de vente possédés par un groupe familial ou d'investisseurs. Les points de vente sont dirigés par des salariés du groupe ; ils constituent donc des établissements ou succursales de la même entreprise, juridiquement ou financièrement dépendants de la tête de réseau.

Cette forme d'organisation intégrée totalise environ 50 % du chiffre d'affaires du secteur des grandes surfaces alimentaires.

Parmi les enseignes dont les comptes des rayons sont suivis par l'Observatoire, Auchan, Carrefour, Casino et Cora relèvent de ce modèle « *intégré* ».

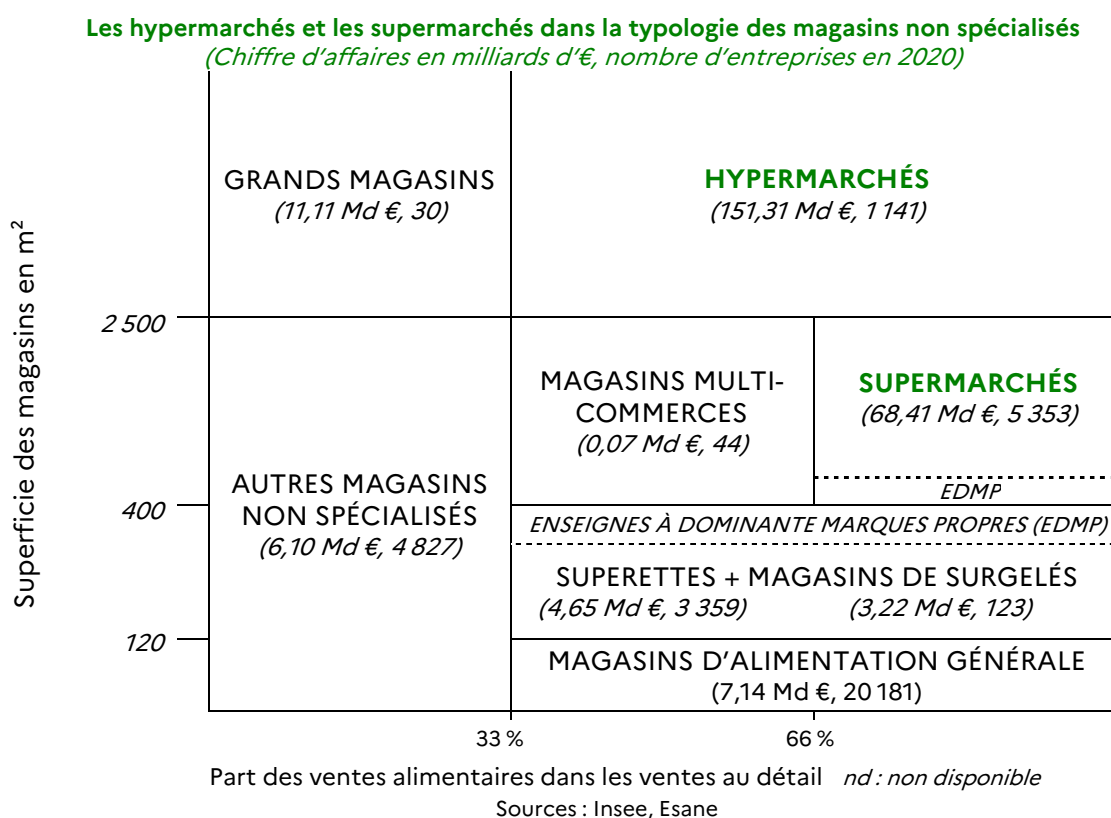
▪ **les réseaux d'indépendants (ou du commerce associé)**

Ils sont constitués par des magasins appartenant à des entrepreneurs indépendants (exploitant un ou plusieurs magasins) qui adhèrent à un groupement afin de bénéficier de conditions d'achat ou de services et d'exploiter une même marque d'enseigne.

Souvent, l'exploitation du magasin et le portage des investissements, notamment immobiliers, relèvent de deux (voire plus) entreprises juridiquement distinctes : par exemple, une SCI peut détenir le foncier d'un ou plusieurs hypermarchés exploités par une autre société versant alors des loyers à la première.

Près de 50 % du chiffre d'affaires du secteur des grandes surfaces alimentaires est réalisé par des points de vente appartenant à des entreprises indépendantes. Parmi les enseignes étudiées par l'Observatoire, les « *indépendants* » sont représentés par les réseaux E. Leclerc, Intermarché-Les Mousquetaires, Système U.

Schéma 2



⁴ Sources : « Les réseaux d'enseignes dans le commerce de détail alimentaire ». Nadine Laïb. Insee Première N°1723 - décembre 2018. <https://www.insee.fr/fr/statistiques/3674846>; Site de la Chambre de commerce et d'industrie d'Île-de-France <http://www.entreprises.cci-paris-idf.fr/web/commerce/le-parcours-du-createur-de-commerce1>

Les GMS relevant de l'un ou l'autre type de réseau s'approvisionnent auprès de centrales d'achats qui ressortissent de trois grandes catégories :

- **les centrales d'achats des réseaux intégrés**

Les fonctions d'achat et d'approvisionnement des points de vente sont assurées par des établissements ou des services de l'entreprise propriétaire de ces points de vente. Il n'y a pas d'opération d'achat-vente entre centrales d'achats et magasins de détail, qui constituent deux fonctions d'une même entreprise. Toutefois, dans certaines enseignes intégrées, la sélection des produits et la négociation avec les fournisseurs sont assurées par une entreprise juridiquement distincte de celle regroupant les magasins et leurs services centralisés d'achats et de logistique, bien que le capital puisse être détenu par le même groupe familial ou d'actionnaires. Dans ce cas, cette entreprise agit alors en mandataire pour l'entreprise de distribution, moyennant la perception d'une cotisation couvrant les coûts de fonctionnement et la rémunération des propriétaires. Les marchandises sont achetées à la centrale par la société incluant le réseau de magasins et leurs entrepôts. Relève de cette catégorie, parmi les enseignes intégrées étudiées, la centrale Provera du groupe Louis-Delhaize, exploitant l'enseigne Cora.

- **les centrales d'achats de type coopérative dans des réseaux d'indépendants**

Les entrepreneurs des magasins de certaines enseignes d'indépendants ont constitué des sociétés coopératives pour réaliser en commun leurs achats et mutualiser des fonctions logistiques (entrepôt, éclatement). Ces centrales d'achats présentent différents échelons géographiques (centrale nationale, centrales régionales) et/ou par famille de produits, pouvant être constitués en autant d'entreprises juridiquement distinctes ; l'Insee recensait ainsi 242 entreprises de centrales d'achats alimentaires en France en 2019 (Ésane), soit bien plus que le nombre d'enseignes. L'échelon national remplit des fonctions de négociation et de référencement pour l'ensemble du réseau, les fonctions d'achat et logistique étant alors assurées par les centrales régionales, sauf, dans certains cas, pour certains produits dont la négociation, l'achat et la logistique relèvent entièrement d'une centrale nationale. Inversement, certaines négociations peuvent s'effectuer au niveau régional.

Ces centrales coopératives servent leurs adhérents sans but lucratif : les statuts prévoient que le résultat net est ristourné aux adhérents, après affectation d'une partie aux réserves. Les charges de ces centrales sont financées principalement selon les cas par leur marge commerciale ou par une cotisation des magasins : on constate par exemple des marges commerciales faibles, voire négatives, dans les comptes publiés de certaines centrales d'achat, ou une activité commerciale quasi nulle dans le cas de centrales nationales de référencement au service de centrales d'achats proprement dites agissant au niveau régional. Les enseignes d'indépendants à centrales de type coopératives suivies par l'Observatoire sont E. Leclerc et Système U.

- **les centrales d'achats de type grossiste dans d'autres réseaux d'indépendants**

Dans ce dernier cas, les centrales d'achats, détenues par une société de *holding* constituée par les entrepreneurs des magasins, fonctionnent vis-à-vis de ces derniers comme des grossistes à but lucratif : ces centrales achètent les produits et les revendent aux magasins avec une marge commerciale qui couvre les charges de la centrale et génère un résultat net, revenant à la société de *holding*. Ce type d'organisation correspond, parmi les enseignes étudiées par l'Observatoire, à celui d'Intermarché.

2.3.3. Le périmètre de consolidation retenu par l'Observatoire

La diversité des modes d'organisation des enseignes (intégrés vs indépendants, types de centrales d'achats) rend indispensable la définition d'un périmètre de consolidation le plus homogène possible d'une enseigne à l'autre pour que les moyennes toutes enseignes soient calculées à partir de données de même nature.

Le périmètre de consolidation retenu agrège ainsi les entités ou fonctions suivantes de chaque enseigne, que ces entités soient des entreprises indépendantes ou non, qu'il y ait ou non échanges facturés de biens ou services entre ces entités :

- les points de vente, hypermarchés ou supermarchés ;
- les centrales d'achats de l'enseigne, pour leur seule activité d'approvisionnement des points de vente étudiés ;
- les autres entités de l'enseigne, le cas échéant distinctes des centrales d'achat proprement dites, pour leur activité de support aux points de vente étudiés.

Ce périmètre se limite aux activités de distribution de produits alimentaires et à leurs fonctions support directes. Ne sont ainsi notamment pas pris en compte dans le périmètre :

- les entreprises de transformation agroalimentaire détenus pas certains groupes de distribution (SVA pour Intermarché-Les Mousquetaires, Kerméné pour E. Leclerc) ; le cas échéant, les produits issus de ces entreprises et achetés puis revendus par les magasins du réseau ne sont pas, dans notre approche, traités différemment des approvisionnements venant d'autres fournisseurs ;
- les sociétés qui détiennent et gèrent l'immobilier commercial, qu'il s'agisse des filiales spécialisées (« *foncières* ») des groupes propriétaires des enseignes intégrées, *qui gèrent en général non pas uniquement le foncier des magasins mais celui de leurs galeries commerciales*, ou des SCI portant l'immobilier de magasins d'enseignes d'indépendants : les loyers perçus par ces sociétés de la part de celles qui exploitent les magasins sont donc comptés comme des charges pour le périmètre étudié⁵.

Sont donc considérés comme des charges à répartir par rayon, les flux de biens et de services provenant de l'extérieur du périmètre et y entrant (ou les flux monétaires correspondants sortant du périmètre). Les flux entre entités à l'intérieur du périmètre ne sont pas pris en compte en tant que tels dans les charges des rayons. Ainsi, par exemple, ne sont pas retenues comme charges :

- les cotisations des magasins à leurs centrales d'achats ;
- les achats des magasins indépendants, reliés à une centrale « *grossiste* », auprès de leur centrale d'achats.

On prend en revanche en compte comme charges du périmètre consolidé, à répartir par rayon :

- les charges de la centrale d'achats ou de la tête de réseau couvertes par les cotisations des magasins ;
- les charges de la centrale d'achats « *grossiste* » couvertes par la marge qu'elle réalise en vendant aux magasins indépendants adhérents de l'enseigne.

2.3.4. Modalités d'enquête, nomenclature, répartition des charges communes

Les enquêtes conduites par l'Observatoire auprès des enseignes sont adaptées à chaque type d'organisation tel que décrit au 2.2.2. (et pratiquement, à chaque enseigne).

Dans les enseignes intégrées, l'Observatoire a disposé directement de données consolidées, issues des systèmes comptables centralisés. Les achats de marchandises sont comptabilisés au niveau de la centrale d'achats ; on doit y ajouter le cas échéant les achats réalisés hors centrale par les magasins, plus ou moins importants selon les rayons (en fruits et légumes ou marée, notamment) et selon le degré d'autonomie donné par l'enseigne à ses responsables de magasins.

Le niveau central gère l'achat des marchandises et tout ou partie des charges nécessaires au fonctionnement des magasins. Dans certaines enseignes, un prélèvement sur le chiffre

⁵ Également hors périmètre, évidemment, les propriétaires fonciers sans liaisons de groupe ou autre avec les enseignes, tels que les promoteurs en immobilier commercial, propriétaire des murs de certains magasins de réseaux d'indépendants.

d'affaires des magasins finance certains services assurés par une filiale du groupe (référencement, négociation avec les fournisseurs en amont de l'achat par la centrale).

La marge brute de l'ensemble du périmètre consolidé est la différence entre le chiffre d'affaires réalisé en magasins et le coût des achats de marchandises réalisés par la centrale (plus achats directs éventuels), ce coût intégrant au moins une partie des frais de logistique interne au périmètre (fonctionnement des plateformes, transport plateformes-magasins). La marge nette est la différence entre cette marge brute et les charges afférentes aux magasins et à la centrale.

Ces postes de marges et de charges sont ensuite répartis par rayon selon la méthode décrite plus loin.

Dans les enseignes avec centrale d'achats de type grossiste, cette dernière, entreprise distincte des magasins, réalise une marge commerciale en vendant des marchandises aux magasins associés, et perçoit en outre des cotisations des magasins. Ces ressources, - marge commerciale et cotisations -, permettent à la centrale de couvrir ses charges et de dégager une marge nette, susceptible d'être réinvestie, épargnée, redistribuée sous forme de dividendes aux associés (exploitants de magasins indépendants détenteurs de parts dans la société de *holding*).

Côté magasins, ceux-ci dégagent leur propre marge commerciale, sur laquelle s'imputent leurs charges et leur propre marge nette. La plupart des achats de marchandises est comptabilisée au niveau de la centrale, on y rajoute les achats réalisés hors centrale par les magasins.

La consolidation consiste ici à additionner les deux niveaux (centrale et magasins) de marge commerciale, de charges et de marge nette.

Pour ce faire, les enseignes ont fourni à l'Observatoire deux comptes : un pour la centrale et un pour les magasins, avec une répartition des charges par rayon.

Il est à noter que la cotisation des magasins à la centrale, si elle constitue une charge pour les magasins, n'apparaît plus en tant que telle dans la consolidation, mais son montant se retrouve dans les charges et éventuellement pour partie, dans la marge nette constatées en centrale.

Dans les enseignes à centrale de type coopérative, le financement de la centrale est essentiellement assuré par la cotisation des magasins ou par un pourcentage prélevé auprès des magasins lors de leur achat auprès de la centrale. La consolidation réalisée par l'Observatoire consiste, comme précédemment, à additionner les charges des magasins (hors cotisation et hors achats des produits) à celles de la centrale (couvertes éventuellement par sa marge commerciale et, surtout, par la cotisation qu'elle perçoit des magasins associés). L'achat des marchandises est comptabilisé au niveau de la centrale (on y ajoute les achats hors centrale des magasins) ou des magasins si la centrale ne fait pas de marge, la vente aux consommateurs étant mesurée évidemment au niveau des magasins et la marge brute du périmètre est donc la somme des marges brutes en magasins et, marginalement, en centrale ; la marge nette étant constituée essentiellement dans les magasins. Les charges et marges par rayon établies par l'Observatoire pour ce type d'enseigne sont basées sur des éléments de comptabilité de magasins et une affectation des cotisations.

Certaines enseignes d'indépendants ayant répondu sur la base de données comptables d'un échantillon de magasins (dont, dans un cas, très limité), donc non exhaustives, il était indispensable d'extrapoler leurs résultats pour les intégrer dans les calculs de moyennes toutes enseignes. Faute de données suffisantes pour appliquer des méthodes plus élaborées, chaque donnée issue d'échantillon, relative à un rayon, a été pondérée par le rapport du chiffre d'affaires total de ce rayon dans les magasins de l'enseigne au chiffre d'affaires de ce rayon dans les magasins de l'échantillon.

Dans d'autres enseignes d'indépendants, le montant de certains postes ne provient pas de comptes détaillés de magasins, non détenus par la tête de réseau, mais découle de l'application de taux de marge et de charges issues des préconisations (prix de vente, taux de marge) fournies par l'enseigne à ses adhérents.

Certaines charges imputées au périmètre d'activité retenu (*i.e.* la mise à disposition de produits alimentaires en magasin, depuis leur arrivée en plateforme jusqu'à leur passage en caisse), et donc grevant la marge nette de ce périmètre, peuvent correspondre à des redevances pour services assurés par des entités en lien capitalistique avec les magasins. Il peut s'agir de sociétés assurant le portage de l'immobilier commercial, ou d'autres investissements, la logistique, ou

détentrices des marques de l'enseigne... : une partie du montant de ces charges imputées au périmètre, et grevant donc sa marge nette, rémunère donc les détenteurs du capital de ces entités.

Le Tableau 1 présente les postes de chiffre d'affaires et de charges, ainsi que les marges brute, semi-nette et nette, mesurés en « centrale » (au sens large du terme : centrale d'achats et toute structure support centrale comprise dans le périmètre) et dans les magasins et le calcul de consolidation ; certaines valeurs pouvant être nulles en fonction du mode d'organisation de l'enseigne.

Tableau 1

Nomenclature des postes utilisée pour établir les comptes par rayon

		Centrales	Magasins	Valeur consolidée		
CHARGES SPÉCIFIQUES DU RAYON	1	Chiffre d'affaires	1a	1b	1c = 1b	
	2	Coût d'achat des ventes	2a	achats à centrale : 2b.1 = 1a achats hors centrale : 2b.2	2c = 2a + 2b.2	
	3 = 1 - 2	Marge brute marge commerciale	3a = 1a - 2a	3b = 1b - 2b.1 - 2b.2 = 1b - 1a - 2b.2	3c = 1b - 2a - 2b.2 ou 3c = 3a + 3b	
	4	Frais de personnel en magasin dédié au rayon		4b	4c = 4b	
	5 = 3 - 4	Marge semi-nette	5a = 3a - 4a	5b = 3b - 4b	5c = 3a + 3b - 4b ou 5c = 5a + 5b	
	6	Approvisionnements et fournitures du rayon		6b	6c = 6b	
	7	Eau, gaz, électricité du rayon		7b	7c = 7b	
	8	Frais sur matériels et équipements du rayon		8b	8c = 8b	
	9	Taxes, cotisations et redevances spécifiques		9b	9c = 9b	
CHARGES COMMUNES RÉPARTIES	R1*	10	Frais de personnel des magasins hors rayon		10b	(10c) = (10b)
		11	Frais de personnel hors magasins	11a		(11c) = (11a)
	R2*	12	Locations immobilières	12a	12b	(12a) + (12b)
		13	Amortissements immobiliers	13a	13b	(13a) + (13b)
		14	Frais financiers	14a	14b	14a + 14b
		15	Publicité		15b	(15c) = (15b)
		16	Impôts et taxes	16a	16b	(16a) + (16b)
		17	Participation des salariés	17a	17b	(17a) + (17b)
	R3*	18	Autres charges communes réparties : en magasins	18a	18b	(18a) + (18b)
		19	Autres charges communes réparties : autres niveaux	19a	19b	(19a) + (19b)
	20	Cotisations aux structures centrales		20b	réparti de (11a) à (19a) si possible, agrégé aux autres charges communes sinon	
	21 = 5 - 6 à 20	Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	21a = 5a - 6a à 20a	21b = 5b - 12b à 20b	21c = 5c - 6c à 20c ou 20c = 20a + 20b	
	22	Impôt sur les sociétés réparti par rayon	22a	22b	22a + 22b	
	23 = 21 - 22	Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	(23a) = (21a) - (22a)	(23b) = (21b) - (22b)	(23c) = (21c) - (22c) ou (23c) = (23a + 23b)	

Explication des principales lignes de la nomenclature des postes

R1*, R2*, R3* : lignes regroupées pour le calcul des moyennes toutes enseignes car non détaillées - ou nomenclature inadaptée - dans certaines enseignes. R1 : Frais de personnel hors rayon ; R2 : Immobilier ; R3 : Autres charges communes réparties.

1 : Chiffre d'affaires, hors TVA : ventes de marchandises (produits alimentaires). Le montant consolidé (1c) pris en compte pour l'analyse des comptes par rayon est le chiffre d'affaires en magasin (1b), le chiffre d'affaires de la centrale (1a) étant neutralisé par les achats des magasins à la centrale (2b.1, ci-après).

2 : Coût d'achat des ventes, hors TVA : achats de marchandises, exprimé en « *triple net* » (déduction faite des rabais, ristournes et remise ou produits de coopération commerciale obtenus de la part des fournisseurs), *franco* de port magasin : sont inclus dans le coût d'achat les frais de transport facturés par le fournisseur mais aussi les frais de transport des plateformes aux magasins, assuré par des prestataires ou des entités de l'enseigne⁶. S'y ajoute le coût d'opérations réalisées dans les plates-formes logistiques (préparation des commandes, emballage, stockage...). Le montant consolidé est constitué des achats par la centrale (2a) et des achats des magasins hors centrale (2b.2). Les achats des magasins à la centrale (2b.1) sont neutralisés par les ventes de la centrale (1a).

3 : Marge brute (ou commerciale) : différence entre le chiffre d'affaires et le coût d'achat des ventes. La valeur consolidée est la différence entre, d'une part, le chiffre d'affaires en magasin et, d'autre part, le coût des achats opérés par les centrales et le coût des achats opérés hors centrales ; cette marge brute consolidée est la somme de la marge brute en centrales et de la marge brute en magasins.

4 : Frais de personnel dédié : inhérents aux employés des magasins affectés spécialement à tel ou tel rayon, par exemple : bouchers réalisant la préparation des viandes en laboratoire des magasins, boulangers, chefs de rayon.

10 : Frais de personnel des magasins hors rayon : non spécifiques de tel ou tel rayon ; il s'agit notamment des personnels de caisses, de sécurité, de direction du magasin.

11 : Frais de personnel hors magasin : personnel des centrales d'achat, des sièges et autres entités support, pour leur quote-part imputable au fonctionnement des rayons étudiés. Non dissociable de la ligne 10 dans certaines enseignes, donc regroupement des deux lignes pour le calcul des moyennes toutes enseignes. Le total des frais de personnel (4, 10 et 11) rapporté au CA ressort de l'enquête à 14,9 % en 2020 tous rayons alimentaires frais confondus. Le même taux calculé pour les secteurs des supermarchés et des hypermarchés, tous rayons confondus à partir des données d'Ésane (Insee) est moindre, de l'ordre de 10 %.

12 : Locations immobilières : loyers versés par l'exploitant du magasin à une société propriétaire du terrain ou des murs. Le taux de charges immobilières (loyers et amortissements) issu de l'enquête de l'Observatoire, de 1,9 % en 2020 tous rayons frais, est du même ordre que celui tiré précédemment des données d'Ésane sur le secteur des GMS (2,3 %).

13 : Amortissements immobiliers : amortissements comptables des investissements immobiliers.

14 : Frais financiers : à imputer aux rayons. Pour les enseignes intégrées, ces frais ont été calculés sur la base du ratio moyen issu des résultats d'Ésane, soit 0,10 % du CA.

15 à 20 : détail inadapté dans certaines enseignes : ces lignes sont donc regroupées pour le calcul des moyennes toutes enseignes.

20 : Cotisations aux structures centrales : ressources transférées par les magasins des réseaux d'indépendants aux centrales d'achat et de référencement ou à d'autres structures au titre de l'exploitation des marques de l'enseigne, par exemple. Le montant des cotisations a été réparti entre les postes de charges précédents, ou simplement neutralisé lorsque l'on disposait d'un compte de charges en centrale directement exploitable.

22 : L'impôt sur les sociétés (IS) : imputable à chaque rayon, estimé en affectant un taux moyen d'IS à la marge nette avant IS du rayon. Ce taux a été appliqué aux rayons à marges nettes positives comme aux rayons à marges nettes négatives : ceux-ci diminuent l'assiette et le montant global de l'IS, ce qui revient à leur attribuer un « *impôt négatif* », donc une diminution de charges. Cette convention assure que la somme des impôts répartis est égale à l'impôt de l'ensemble. On présente également une marge nette avant IS, solde proche du « *résultat courant avant impôt* » présenté dans les données de cadrage (Chapitre 2) et les comptes des exploitations agricoles et des industries agroalimentaires⁷ (Chapitre 3).

⁶ Depuis l'enquête 2018 (sur les données 2017), l'Observatoire de la formation des prix et des marges dispose d'éléments au sujet des coûts de logistique et de transport interne. Ils sont retraités lorsque cela est possible.

⁷ Le résultat courant avant impôt n'intègre pas les opérations exceptionnelles (non prises en compte également dans l'analyse des rayons des GMS), ni, par définition, l'impôt sur les bénéfices, ni la participation des salariés aux résultats

Le Tableau 2 présente les clés de répartition utilisées pour ventiler les charges communes par rayon. Rappelons que l'estimation de « *marges nettes* » par rayon est une demande forte du comité de pilotage de l'Observatoire. Cette approche sert donc de « *fil conducteur* » à une analyse du « *contenu* » des marges brutes des GMS, **mais il ne faut pas perdre de vue qu'elle est assez artificielle compte tenu du poids des charges communes. Celles-ci ne peuvent être réparties qu'au prix de conventions assez fragiles ; cette approche en marge nette par rayon n'est d'ailleurs pas utilisée comme critère de gestion par les enseignes elles-mêmes.**

En outre, comme précisé plus haut, une partie des charges imputées au périmètre, pouvant correspondre à des services fournis par des entités de l'enseigne, donne lieu à des rémunérations perçues par les détenteurs du capital de ces dernières.

Tableau 2

Principales clés appliquées pour la répartition des charges communes entre rayons

Type de charges communes	Clés de répartition appliquées
Frais de personnel des magasins hors rayon	Au prorata du nombre d'articles vendus par rayon
Autres frais en magasins répartis	Au prorata du CA du rayon Au prorata des effectifs en magasins répartis par rayon
Frais de personnel hors magasins	Au prorata des effectifs en magasins répartis par rayon
Publicité	Au prorata du CA du rayon
Locations immobilières	Au prorata de la surface du rayon Au prorata du CA du rayon
Amortissements	Au prorata de la surface du rayon (immobilier) Au prorata de la valeur des actifs Au prorata du CA du rayon
Impôts et taxes	Au prorata de la surface du rayon Au prorata du CA du rayon Au prorata des effectifs du rayon Selon l'assiette de la taxe
Frais financiers	Standardisés à 0,2 % du CA du rayon dans les enseignes intégrées
Participation des salariés	Au prorata des frais de personnel répartis par rayon
Impôt sur les sociétés	Application d'un taux moyen d'IS au résultat avant IS du rayon
Autres charges communes réparties	Au prorata du CA du rayon
<i>Cotisations aux structures centrales</i>	Neutralisée ou répartie en charges ci-dessus au niveau central, puis répartie par rayon

2.3.5. Représentativité de l'enquête de l'Observatoire

Le format hypermarché (plus de 2 500 m²) est surreprésenté dans les données fournies à l'Observatoire par les enseignes, par rapport au format supermarché (de 400 m² à 2 500 m²), pour les raisons suivantes :

- le groupe auquel appartient l'enseigne interrogée possède des magasins des deux formats, mais ceux-ci relèvent d'enseignes différentes, gérées par des entités distinctes, et, à ce stade, l'Observatoire n'a pu interroger la structure gestionnaire des formats supermarché⁸ ;

de l'entreprise. Mais ce dernier poste est inclus dans les frais de personnel des données par rayon recueillies auprès des enseignes.

⁸ Ainsi, dans le groupe Louis-Delhaize, les hypermarchés sont sous l'enseigne Cora et les supermarchés sous l'enseigne Match, chaque enseigne est gérée par une entité distincte. *Idem* dans le groupe Mulliez, avec Auchan (hypermarchés) et Simply Market (supermarchés).

- les formats supermarché sous enseigne du groupe exploitant par ailleurs des hypermarchés en mode intégré sont des franchisés dont les comptes détaillés ne sont pas centralisés ;
- l'enseigne interrogée est surtout une enseigne d'hypermarchés.

Le chiffre d'affaires total pour 2020 des rayons alimentaires frais du périmètre étudié par l'Observatoire est de 40,6 milliards d'euros, à comparer à un chiffre d'affaires en produits alimentaires frais issu des comptes du commerce, pour le total des hypermarchés et supermarchés, de 59,6 milliards d'euros.

2.4. Limites à la comparaison des comptes des différents secteurs agroalimentaires

En **agriculture**, l'Observatoire mobilise, lorsque les sources le permettent, deux types d'approche pour évaluer les coûts de production ou la structure des charges des exploitations :

- une approche strictement comptable (Rica), dans laquelle toutes les charges prises en compte reflètent l'emploi de biens et de services fournis par des tiers de l'entreprise. La rémunération du travail non salarié de l'exploitant et de sa famille le cas échéant, et le paiement de ses ou de leurs cotisations sociales ainsi que la rémunération des capitaux propres investis dans l'exploitation est constituée par le solde comptable entre les produits et les charges (résultat courant, si les produits et les charges retenus pour le calcul excluent les opérations exceptionnelles)⁹ ;
- l'approche des instituts techniques agricoles dans laquelle, aux dépenses constatées par la comptabilité, sont ajoutées des charges dites « *forfaitaires* », « *supplétives* » ou « *calculées* », rémunération théorique du travail, du foncier et du capital de l'exploitant, évaluée à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le marché de la location des terres agricoles (fermes) et sur le marché des capitaux.

Dans **l'industrie**, l'Observatoire mobilise uniquement des approches comptables, dans lesquelles la rémunération du capital des propriétaires de l'entreprise est celle permise par le résultat comptable, aucune charge de type « *calculée* » n'étant imputée. Les résultats agricoles issus de l'approche des instituts techniques et les résultats industriels donnés par l'approche strictement comptable ne sont donc pas de même nature. Mais la comparaison des résultats issus de l'approche comptable dans les deux secteurs (agriculture et industrie) s'avère également délicate : le résultat comptable des exploitations agricoles est en général un « *revenu mixte* » du travail et du capital, compte tenu de leurs caractères d'entreprises artisanales, familiales, personnelles, ou de sociétés de personnes. Le même solde comptable dans une entreprise industrielle est essentiellement un revenu du capital. De plus, plusieurs entreprises industrielles ou commerciales sont – contrairement à la plupart des exploitations agricoles - intégrées dans des groupes et certains produits et charges des unités industrielles retracent en fait des flux avec d'autres entités (notamment, commerciales) du groupe et non avec des tiers de celui-ci, ce qui n'est pas sans incidence sur le niveau du bénéfice de l'activité industrielle car ces flux internes, hors marché, sont évalués à des prix de cession (à ce sujet, voir encadré 1).

Ainsi, dans la **grande distribution**, l'Observatoire évalue les produits et les charges sur base comptable pour un périmètre consolidé d'activité qui n'englobe toutefois pas certaines entreprises du groupe (ou également détenues par les exploitants des magasins, dans les enseignes « *d'indépendants* ») fournissant des services au périmètre (notamment, sociétés de portage de l'immobilier commercial), lesquels services sont donc imputés en charges au périmètre mais les montant afférents peuvent intégrer un élément de rémunération du capital des propriétaires de l'enseigne ou des magasins.

⁹ Il en est de même pour les entreprises artisanales individuelles de boulangerie-pâtisserie (cf. section 7).

Encadré 2

Terminologie tarifaire :

Pour calculer le prix d'achat final d'un produit par le maillon de la distribution, plusieurs dénominations de prix sont fréquemment utilisées par les opérateurs économiques des filières dans le cadre de leurs relations commerciales sans que ces terminologies ne soient toujours précisément définies ni même toujours consensuelles. Certaines correspondent à des définitions juridiques précises (tarif, 3 net, 4 net), d'autres sont des dénominations d'usage retenues par certains opérateurs (ex : mention de prix « 6 net » en référence aux pénalités logistiques) qui n'ont aucune valeur juridique puisqu'elles n'ont aucune existence en droit positif. **A des fins de pédagogie**, il convient de distinguer dans la pratique :

- **le tarif** : Il s'agit du barème des prix qui fait partie des conditions générales de vente (CGV) conformément à l'article L 441-1 du code de commerce, soit le prix des produits ; il constitue le socle et donc le point de départ de la négociation ;
- **le prix 1 net** : C'est le tarif duquel sont soustraites les remises, rabais et ristournes (remises logistiques ou de distribution, remise de gamme, remise quantitative...) découlant de l'application des CGV ;
- **le prix 2 net** : C'est le prix 1 net duquel sont soustraites les remises et ristournes négociées avec le distributeur, faisant partie des conditions particulières de vente (CPV) ;
- **le prix 3 net** : C'est le prix 2 net duquel sont soustraites les sommes rémunérant des services de coopération commerciale comme par exemple mise en avant des produits en tête de gondole ou dans les prospectus, animations en magasin... Le prix 3 net ou « triple net » correspond au prix convenu dans la convention annuelle et ses composantes tel que défini par l'article L. 441-3 du code de commerce. La rémunération de ces services est la plupart du temps exprimée en % du prix de vente. Par ailleurs, la loi Accélération et Simplification de l'Action Publique (ASAP) entrée en vigueur le 9 décembre 2020 est venue clarifier l'obligation (déjà applicable avant celle-ci) d'intégrer dans la convention conclue entre fournisseur et distributeur (correspondant donc au 3 net) les sommes accordées par les fournisseurs aux centrales internationales au titre de leurs prestations de service (palier de prix parfois désigné dans la pratique comme le « prix 5 net ») ;
- **le prix 4 net** : Ce prix correspond aux dispositions de l'article L 441-4 du code de commerce et ne s'applique qu'aux seuls produits de grande consommation (PGC). Ces dispositions définissent les conditions dans lesquelles, le cas échéant, le fournisseur s'engage à accorder aux consommateurs, en cours d'année, des avantages promotionnels sur ses produits ou services, aussi connus sous l'intitulé de Nouveaux Instruments Promotionnels (NIP : carte de fidélité dont cagnotte et réduction immédiate en passage en caisse).
Le prix 4 net concerne la valeur de ces avantages. Il ne modifie pas la valeur du prix 3 net, ni la marge du distributeur qui est remboursé a posteriori des avantages consentis par le fournisseur, dans les conditions d'un contrat de mandat écrit et sous réserve d'une reddition de comptes de l'opération promotionnelle.

Source : Médiation des Relations Commerciales Agricoles (MRCA) et DGCCRF

Cette décomposition des niveaux de prix ne concerne que les produits à marques nationales. Les prix des marques de distributeur sont déterminés soit par des appels d'offres, soit par des contrats de fabrication de gré à gré.

Dans les travaux de l'Observatoire, les coûts d'achats sont exprimés en 3 net.

Chapitre 2. Synthèse multi filières

Après une présentation succincte du champ d'étude et des méthodes, cette synthèse donne des éléments de contexte de l'année 2022, puis d'analyse multi filières des résultats de l'Observatoire, d'abord au niveau des prix, puis des marges brutes et enfin des marges nettes. Elle permet d'avoir une approche transverse du contenu du rapport sans le lire en entier. Cependant, pour les résultats détaillés sur une filière en particulier ou sur la grande distribution alimentaire multi produits et ses différents rayons, le lecteur aura avantage à consulter la section correspondante du chapitre 3, plus précise car spécifique. Par ailleurs, que le lecteur en reste à la synthèse ou se plonge dans les sections par filière, il lui est conseillé de lire également le chapitre 1, sur les méthodes de l'Observatoire, pour bien cerner les caractéristiques des outils et données utilisés afin d'appréhender les limites de l'interprétation des résultats. L'Observatoire n'est notamment pas un outil d'analyse du présent ou de prévision du futur. Depuis 12 ans, il étudie le passé proche pour éclairer l'avenir.

1. CHAMP D'ÉTUDE ET MÉTHODES DE L'OBSERVATOIRE : FILIÈRES ET PRODUITS SUIVIS, MÉTHODES ET DONNÉES UTILISÉES, MAILLONS OBSERVÉS

Avec l'arrivée de la pomme de terre de consommation dans le rapport 2023, l'Observatoire suit désormais 34 produits (ou paniers de produits) représentatifs de 11 filières (ou productions assimilées à des filières).

Tableau 3

Filières et produits suivis par l'OFPM, rapport 2023

11 « filières »	34 « produits »
Viande porcine et charcuterie	Longe, côte, rôti, jambon cuit
Viande bovine	Panier de viande de bœuf, viande de bœuf hachée, panier de viande de veau
Viande ovine	panier de viande ovine fraîche
Volaille de chair et lapin	Escalope de poulet, cuisse de poulet, poulet entier prêt à cuire, lapin entier non découpé, lapin entier découpé, morceaux de lapin
Lait de vache	Lait de consommation, yaourt, emmental, camembert, beurre plaquette, panier de ces produits de grande consommation
Lait de chèvre	Bûchette
Céréales (deux « filières » : blé tendre et blé dur)	Baguette, pâtes
Fruits, légumes et pomme de terre	Panier de fruits, panier de légumes, pomme de terre de consommation (vapeur, four/frite)
Produits de la pêche et de l'aquaculture (PPA)	Lieu noir, saumon fumé, moule, coquille Saint-Jacques
Produits issus de l'agriculture biologique (laitiers et fruits et légumes)	Panier de produits laitiers biologiques (lait de consommation et beurre plaquette), un fruit (pêche-nectarine pour le rapport 2023), un légume (asperge pour le rapport 2023)

Globalement, ces produits/filières représentent approximativement la moitié en valeur de la consommation alimentaire humaine française des ménages en 2021, hors produits tropicaux, eaux minérales et sodas (source : calculs OFPM, d'après Insee, comptes de la nation).

1.1. Méthodes et données

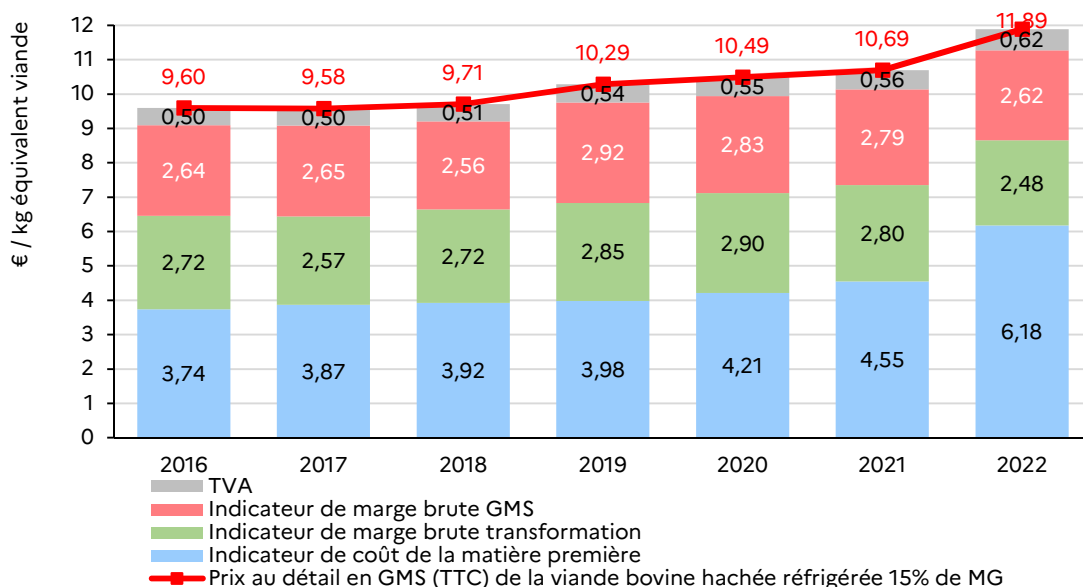
En tout état de cause, **le champ potentiel** de produits à suivre **pour l'Observatoire est limité par ses méthodes et outils**, qui ne sont **utilisables que pour des produits alimentaires issus de produits agricoles d'une seule filière** (par exemple jambon et cochon, emmental et lait de vache, baguette de pain et blé tendre). Ils ne sont pas utilisables pour des produits alimentaires intégrant des produits agricoles provenant de plusieurs filières différentes (plats cuisinés avec de la viande et des légumes, pâtisserie avec de la farine, du beurre ou de l'huile, et du sucre...).

Comme détaillé au chapitre 1, **l'Observatoire a d'abord une approche au niveau des marges brutes**. Il décompose le prix moyen annuel de vente au consommateur de produits alimentaires vendus en grande surface en trois grandes parts correspondant aux principaux maillons de la filière alimentaire : valeur de la matière première agricole incorporée, marge brute de l'industrie agroalimentaire (IAA) et marge brute de la grande distribution (GD). La transformation quasi systématique (hors fruits et légumes frais) des produits agricoles pour obtenir les produits alimentaires (blé en baguette, lait en yaourt, animal vif en viande...), ne permet pas de prendre directement le prix du produit agricole départ ferme comme coût de la matière première agricole pour l'industriel fabricant le produit alimentaire. Cette **transformation implique de concevoir des modèles** pour estimer la quantité, la part et le coût de la matière première agricole (blé, lait de collecte, animal vif) nécessaire pour le produit alimentaire final (baguette, yaourt, jambon). De plus, **la saisonnalité de la production et/ou de la consommation** pour certains produits (fruits et légumes frais, viandes rouges) **nécessite également de recourir à la modélisation via des « paniers » moyens** permettant des comparaisons entre années. Enfin, il convient de tenir compte des importations et des exportations aux différents maillons.

Pour la production agricole, la marge brute est donc approchée par le coût de la matière première agricole nécessaire à la fabrication du produit alimentaire final (MPA). Pour les produits pour lesquels la matière première importée représente une part importante des ventes en grande surface (viande ovine, PPA), la MPA est décomposée en produits importés et en production française. La **marge brute de la transformation** (MB IAA) correspond au prix de vente du produit alimentaire final à la grande distribution moins le coût de la matière première agricole nécessaire à la fabrication. La **marge brute de la grande distribution** (MB GD) est calculée par différence entre le prix de vente consommateur (hors taxes) et le prix d'achat au transformateur.

Exemples de décomposition de prix en marges brutes : steak haché et lieu noir frais découpé

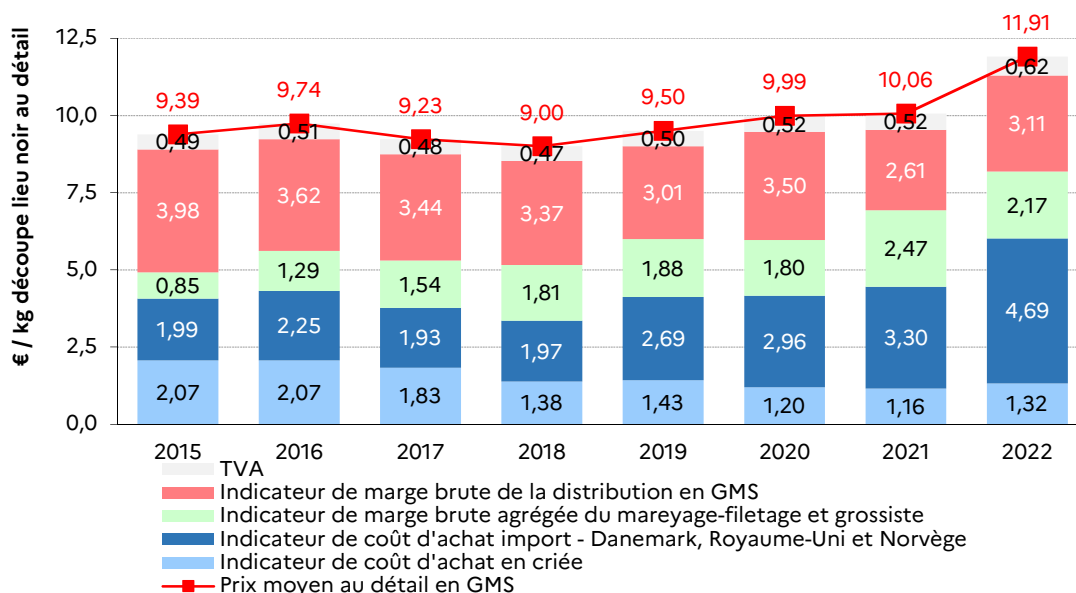
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la viande de bœuf hachée réfrigérée (15 % MG)



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Culture Viande et Kantar Worldpanel

Lecture : En 2022, pour un prix de vente au consommateur de 11,89 €/kg TTC, le coût de la MPA est de 6,18 €/kg, la MB transformation est de 2,48 €/kg, la MB GMS de 2,62 €/kg et la TVA de 0,62 €/kg. 2022 est marquée par une forte progression de la MPA par rapport à 2021, amortie par une diminution des MB transformation et GMS.

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lieu noir frais découpé, en coût d'achat (en criée et import) et marges brutes en aval (Circuit A)



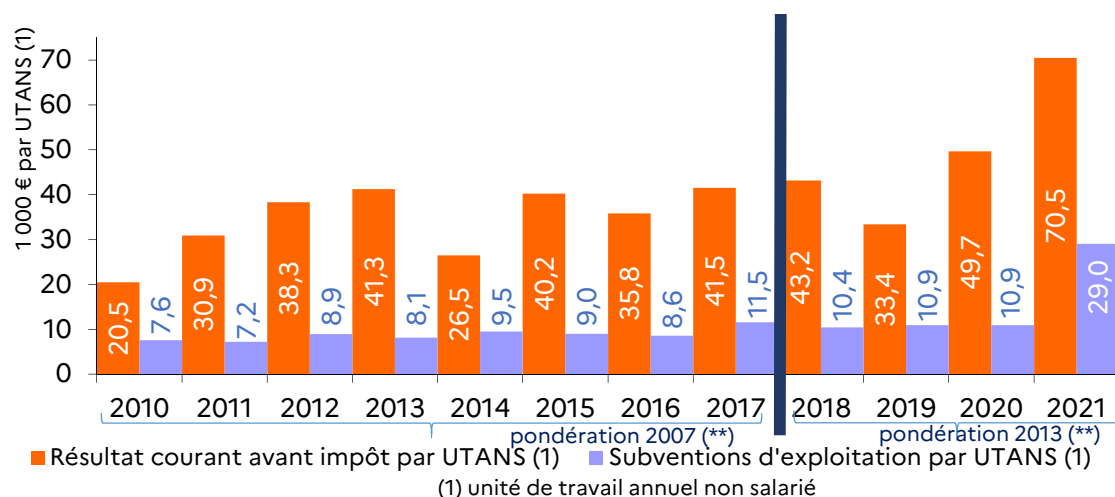
Sources : OFPM, d'après FranceAgriMer-VISIOMer, Réseau des Nouvelles des Marchés, Douane française et Kantar Worldpanel

Lecture : Pour le lieu noir transformé en France (découpe en filets), l'importation représente une part très importante de la matière première pour les ventes en GMS : sur un prix de vente final au consommateur de 11,91 €/kg en 2022, la MP importée représente 4,69 €/kg tandis que la MP pêchée en France représente 2,17 €/kg.

L'Observatoire étudie également la **marge nette des trois maillons**, pour l'activité dans chaque filière, lorsque des données sont disponibles, à partir de résultats de comptes représentatifs de ces activités, issus de données de la statistique publique ou d'enquêtes professionnelles ou enfin d'enquêtes conduites spécifiquement par et pour l'OFPM.

Exemple d'analyse de compte agricole : production de fruits

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations fruitières spécialisées de 2010 à 2021



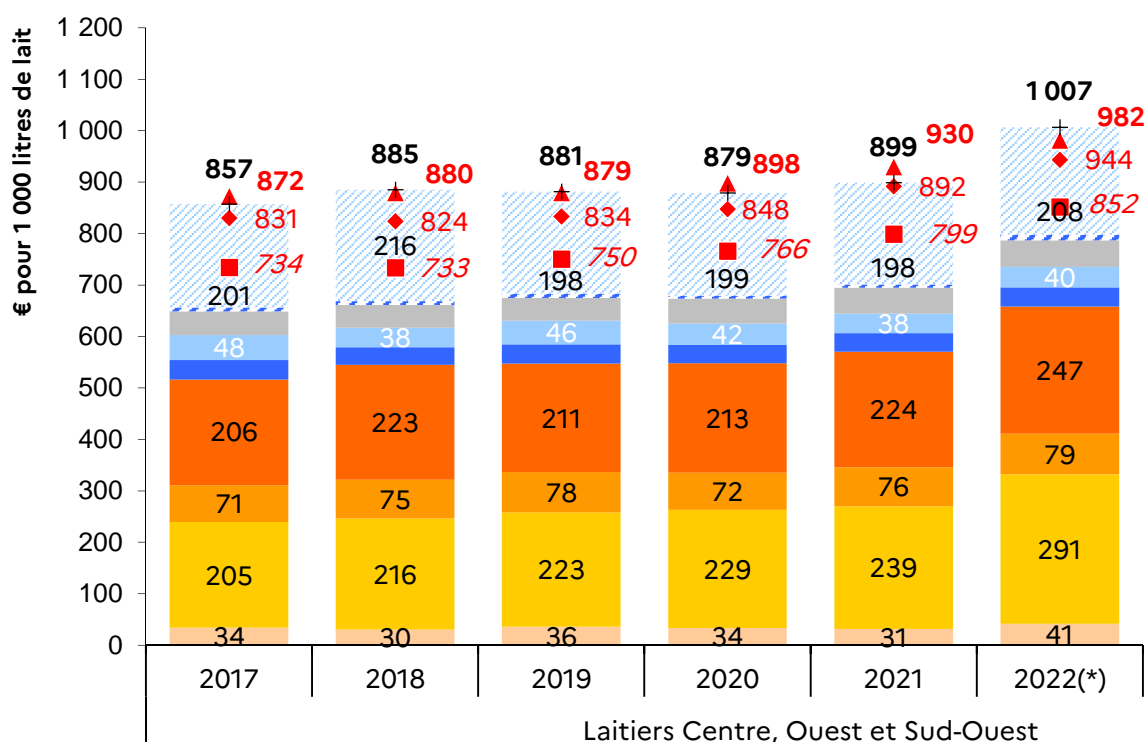
(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : Rica (SSP)

Lecture : en production fruitière, le résultat courant avant impôt par actif non-salarié est de 70,5 k€ en 2021, sachant que les subventions s'élèvent à 29 k€ par actif non-salarié.

Exemple de coûts de production agricole fournis par les instituts techniques agricoles : lait de chèvre

Coûts de production du système de production laitière caprine spécialisés, Ouest et Sud-Ouest de 2017 à 2022



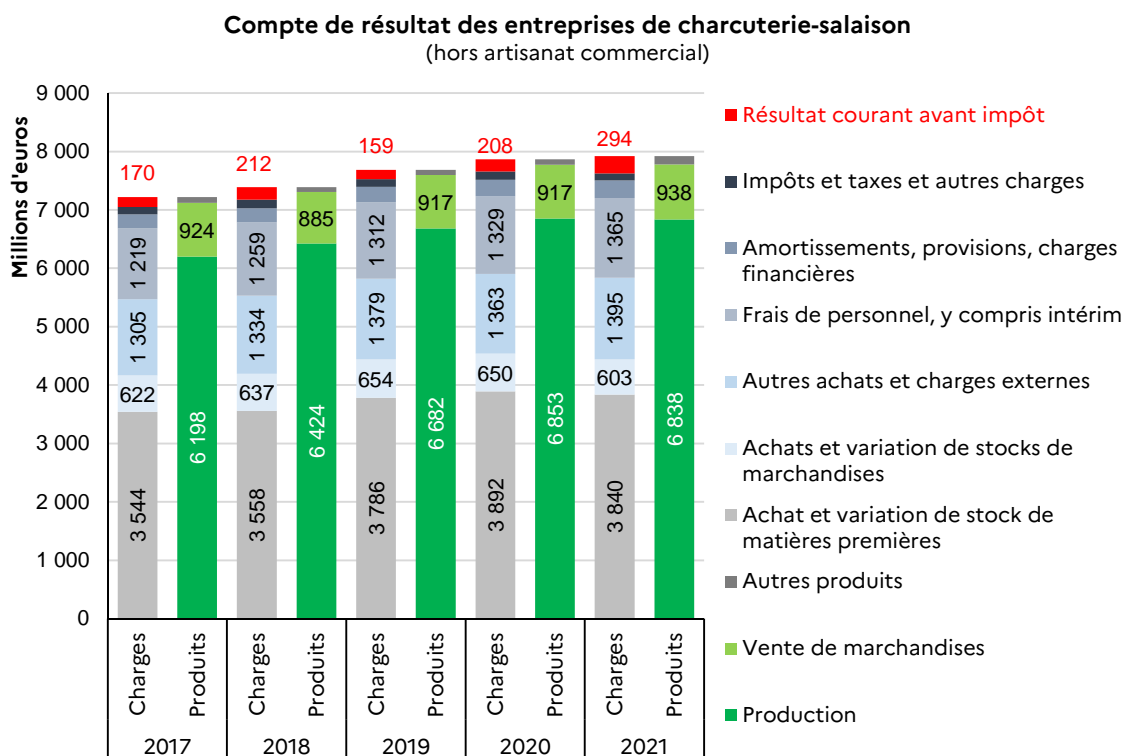
- ▨ Charges supplétives : travail (2 SMIC / UMO exploitant)
- ▨ Charges supplétives : capital et foncier
- Autres charges
- Frais de personnel salarié
- Foncier et capital
- Bâtiment, installations et mécanisation
- Frais d'élevage
- Alimentation achetée des animaux
- Approvisionnements des cultures et des prairies
- *Prix de vente du lait*
- ◆ *Prix de vente du lait + aides*
- ▲ *Prix de vente du lait + produits joints + aides*
- + **Total coût de production**

(*) estimation

Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

Lecture : le coût de production du lait de chèvre est estimé par l'Institut de l'Élevage en ajoutant des charges supplétives (calculées) pour la rémunération du travail, du capital et du foncier des coexploitants et des charges constatées (autres charges, frais de personnel salarié, foncier et capital, bâtiment, frais d'élevage...). L'indication des niveaux de prix de ventes et aides permet de comparer le coût de production total estimé aux produits.

Exemple de résultat de compte des IAA : charcuterie-salaison



Source : Banque de France, pour Fict

Lecture : En 2021, les achats et variation de stock de matières premières représentent 3 840 millions d'euros. La différence entre les charges et les produits correspond à un RCAI de 294 millions d'euros.

Exemple d'analyse des résultats GD rayon charcuterie

Comptes moyens du rayon charcuterie de 2012 à 2021 pour 100 € de chiffre d'affaires

	Charcuterie									
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	65,8	66,8	66,6	67,2	66,2	66,2	66,5	67,1	69,4	66,1
Marge brute (marge commerciale)	34,2	33,2	33,4	32,8	33,8	33,8	33,5	32,9	30,6	33,9
Frais de personnel dédié du rayon	6,8	6,7	6,2	6,5	7,3	6,7	7,1	6,9	5,6	7,0
Marge semi-nette	27,4	26,5	27,2	26,3	26,5	27,1	26,4	26,0	25,0	26,9
Autres charges réparties	18,4	17,8	18,2	17,8	18	17,8	17,9	18,2	18,1	17,2
Marge nette avant répartition de l'IS	9,1	8,7	8,9	8,6	8,5	9,3	8,5	7,8	6,9	9,7
Impôt sur les sociétés	3,3	3,2	3,2	3,1	3,1	3,1	2,9	2,6	2,3	3,2
Marge nette après répartition de l'IS	5,8	5,5	5,7	5,5	5,4	6,2	5,6	5,2	4,6	6,4

Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

Lecture : à partir du chiffre d'affaires du rayon (ici charcuterie), on déduit les différentes charges pour calculer successivement la marge brute, puis semi-nette puis nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés et enfin après répartition de cet impôt. En 2021, la marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés est de 9,7 € pour 100 € de chiffre d'affaires pour le rayon charcuterie.

Les données les plus récentes traitées dans ce rapport 2023 sont celles de **2022 pour les prix, les marges brutes, certaines estimations de coûts de production ou d'autres indicateurs « semi-nets » ; 2021 pour les marges nettes issues de données comptables.**

1.2. Caractéristiques des trois maillons étudiés

La filière alimentaire est caractérisée par une **concentration croissante de l'amont vers l'aval. L'Observatoire étudie** les prix et marges au niveau des **trois** principaux **maillons**, qui sont également les plus exposés aux enjeux de répartition de la valeur lors des négociations commerciales annuelles entre IAA et GD : **production agricole, transformation agroalimentaire et vente au consommateur en grande surface.**

Tableau 4

Chiffres clé 2020 des trois maillons étudiés par l'OFPM

Maillon		Effectifs (milliers d'entreprises ou assimilés)	Emploi (milliers ETP)	Valeur ajoutée brute à prix courants (Md €)
Production primaire	Agriculture	389,8	758,3 (emplois permanents)	32,8 (Culture et production animale, chasse et services annexes)
	Pêche et aquaculture	7,5	30,0 (estimation OFPM)	0,8
Transformation	Industries alimentaires	54,8	600,3	45,7
	Dont entreprises (hors artisanat commercial)	17,4 (22 GE, 309 ETI, 2 745 PME, 14 296 MIC)	450,8	40,6
	Dont GE, ETI et PME hors MIC	3,1	436,6	39,8
	Dont GE et ETI	0,331	348,7	33,6
Vente au détail	Commerce de détail (magasins non spécialisés + alimentaire magasins spécialisés)	78,6	771,0	44,8
	Dont grandes surfaces alimentaires (généralistes > 400 m ²), effectifs au 01/01/2018	11,5 (20% hypermarchés, 47% supermarchés, 32% hard-discount alimentaire, 1% magasins multicommerces) 9 enseignes = 98% des ventes	594,7	29,1 (estimation OFPM, 65% des ventes alimentaires en 2018)
France entière		4 628,0 (Entreprises des secteurs marchands non financiers)	26 733,5 (toutes activités)	2 061,5 (toutes activités)

ETP : équivalent temps plein, GE : grande entreprise (plus de 5 000 salariés ou plus de 1,5 Md€ de chiffre d'affaires et plus de 2 Md€ de total de bilan), ETI : entreprise de taille intermédiaire (entre 250 et 4 999 salariés et CA inférieur à 1,5 Md€ ou total bilan inférieur à 2 Md€) ; PME : petites et moyennes entreprises (moins de 250 salariés et CA n'excédant pas 50M€ ou total de bilan n'excédant pas 43 M€) ; MIC : microentreprise (inclus dans les PME, moins de 10 salariés et CA annuel ou total de bilan n'excédant pas 2 M€), hypermarché : plus de 2 500 m², supermarché et hard-discount : entre 400 et 2 500 m².

Sources : Insee (comptes de la nation, les entreprises en France, le commerce de détail), Agreste (RA 2020, entreprises agroalimentaires, enquête aquaculture), MASA (panorama des industries agroalimentaires), Kantar, FranceAgriMer (fiches filières), traitement OFPM.

La production agricole est le maillon le plus atomisé, avec 389 800 exploitations en 2020 (Agreste, RA 2020). Les exploitations agricoles sont très diversifiées selon leurs productions ou leur taille. La notion de leader ou de part de marché des x premiers n'a pas de consistance pour ce maillon : il n'y a pas d'exploitation agricole ou de groupe organisé d'exploitations qui représente une part significative de la production d'une filière agricole au niveau suivi par l'Observatoire. Ce maillon est également caractérisé par une **très forte part de la main d'œuvre non salariée** (exploitants, coexploitants et autre main-d'œuvre familiale). Sur 758 300 travailleurs permanents en 2020, 496 400 sont chefs d'exploitation ou coexploitants, 91 500 permanents familiaux et 170 400 salariés permanents. La main-d'œuvre non salariée représente ainsi 78 % de la main d'œuvre permanente en agriculture. Il est donc plus difficile de distinguer résultats économiques de l'exploitation agricole et revenu individuel de l'agriculteur que pour une activité employant surtout des salariés. Par ailleurs, **l'alimentation française** (restauration comprise) **représente un peu moins de 40 % des revenus induits en agriculture** (rapport OFPM 2022, graphique 258 p.483 : 38,7 % de l'EBE 2018).

Avec près de 55 000 établissements, **l'industrie alimentaire** regroupe des artisans (boulangers...) et des entreprises agroalimentaires. Les **17 400 entreprises** représentent 75 % des emplois et 89 % de la valeur ajoutée de l'industrie alimentaire. Sur le total de ces 17 400 entreprises, si on enlève les microentreprises, il reste 3 076 entreprises (GE + ETI + PME hors microentreprises) qui réalisent 98 % de la valeur ajoutée avec 97 % des ETP. En enlevant ensuite les 2 745 PME, il reste **331 entreprises (GE + ETI) pour 83 % de la valeur ajoutée et 77 % des salariés**. Enfin, les 22 grandes entreprises représentent 39 % de la valeur ajoutée et 33 % de l'emploi. En 2020 (source Insee-Ésane), les ventes pour **l'alimentation humaine en France représentent environ 70 % du chiffre d'affaires HT total** (y compris export et alimentation animale) des entreprises de l'agroalimentaire (hors artisanat).

Apparemment très dispersé avec 78 600 points de vente, **le commerce de détail alimentaire** (non spécialisé plus spécialisé dans l'alimentaire) recouvre lui aussi une très forte disparité. Il est caractérisé par la prédominance des **grandes surfaces, qui représentent 64,5 % des ventes de produits alimentaires en 2018** (hors restauration hors domicile), dont 35,3 points de % (sur le total de 64,5) en hypermarchés et 28,3 points en supermarchés (source Insee, focus n°187, 2020). La grande distribution est elle-même très concentrée. D'après Kantar Worldpanel, la part de marché actuelle des quatre premières enseignes (E. Leclerc, Carrefour, Intermarché – les Mousquetaires, Groupe U) est de 70 %. Si on ajoute les cinq suivantes (Auchan, Lidl, Casino, Aldi, Cora – Louis Delhaize), on atteint **98 % de part de marché pour 9 enseignes pour les produits de grande consommation et frais libre-service**. Ces grandes surfaces sont fortement dépendantes de **l'alimentation, qui représente près de 70 % du chiffre d'affaires des hypermarchés** en 2018.

La situation de ces trois maillons sur le marché de l'alimentation humaine en France peut ainsi être résumée par le tableau suivant :

Tableau 5

Concentration et dépendance au marché français de l'alimentation humaine des 3 maillons

Maillon	Nombre d'acteurs retenus	Poids de ces acteurs dans l'activité du maillon	Dépendance au marché de l'alimentation humaine en France*
Production agricole	390 000 fermes	100 % de la production agricole française	40 % de l'EBE de l'agriculture, y compris restauration hors foyer
Industrie agroalimentaire	331 entreprises grandes et intermédiaires	80 % de la valeur ajoutée agroalimentaire	70 % du chiffre d'affaires de l'agroalimentaire
Commerce agroalimentaires	9 enseignes	63 % des ventes de produits alimentaires	70 % du chiffre d'affaires des hypermarchés

*Part de de l'alimentation humaine en France dans l'indicateur retenu (excédent brut d'exploitation ou chiffre d'affaires)

Source : estimations OFPM d'après Insee, Agreste et Kantar, données 2018 ou 2020

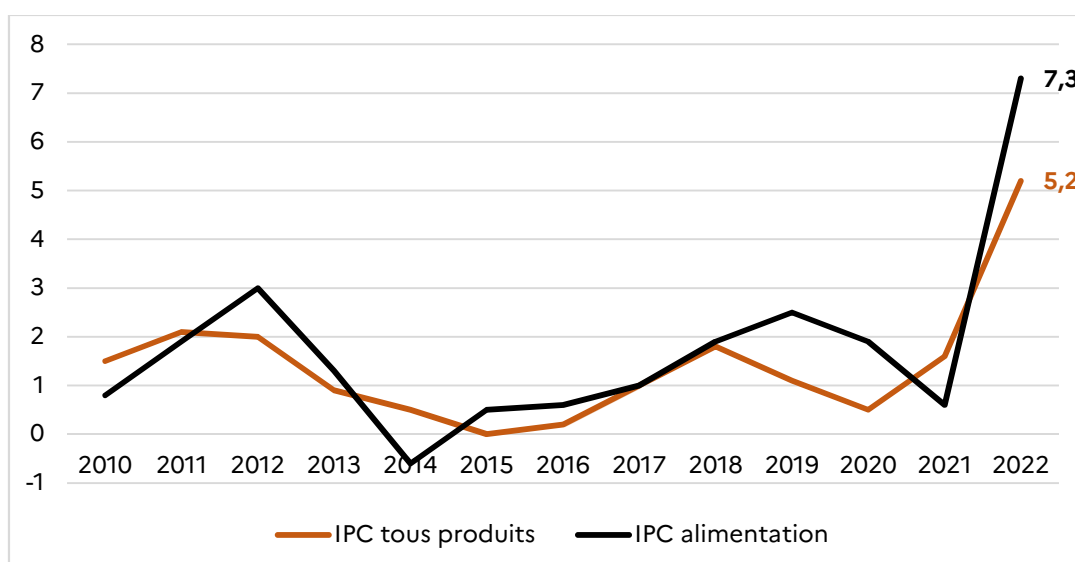
2. ENSEIGNEMENTS DES DIX PREMIÈRES ANNÉES DE L'OBSERVATOIRE, PROBLÉMATIQUE DU RAPPORT 2023

Dans son rapport 2021 (pp. 36 et 37), à l'occasion du retour sur la période 2010-2020, l'Observatoire retient que, en cas de **choc sur les prix des produits agricoles**, les prix des produits alimentaires au consommateur restent relativement stables. Le choc amont est **d'abord amorti par la compression des marges brutes en aval**. C'est **souvent le maillon industriel qui subit la première compression**. La marge brute de la distribution peut toutefois diminuer rapidement également pour maintenir le prix au consommateur de produits emblématiques (comme le jambon en 2022). Ces maillons aval reconstituent ensuite progressivement leurs marges.

Cette analyse portait sur une période d'inflation limitée. En effet, le taux d'inflation annuelle (mesuré par l'évolution de la moyenne annuelle de l'Indice des Prix à la Consommation - IPC, source Insee) a été, en moyenne sur la période de 2010 à 2020, de 1,1% par an. Pour l'alimentation, les prix à la consommation ont progressé de 1,3% par an en moyenne sur la même période, avec un maximum de 3,0% en 2012 et un minimum de -0,6% en 2014.

Graphique 1

Inflation moyenne annuelle générale et alimentaire de 2010 à 2022



Source : Insee, traitement OFPM

2021, malgré une hausse des prix des matières premières à partir de l'automne, reste une année d'inflation faible en France, notamment pour l'alimentation (IPC + 1,6%, alimentation + 0,6%).

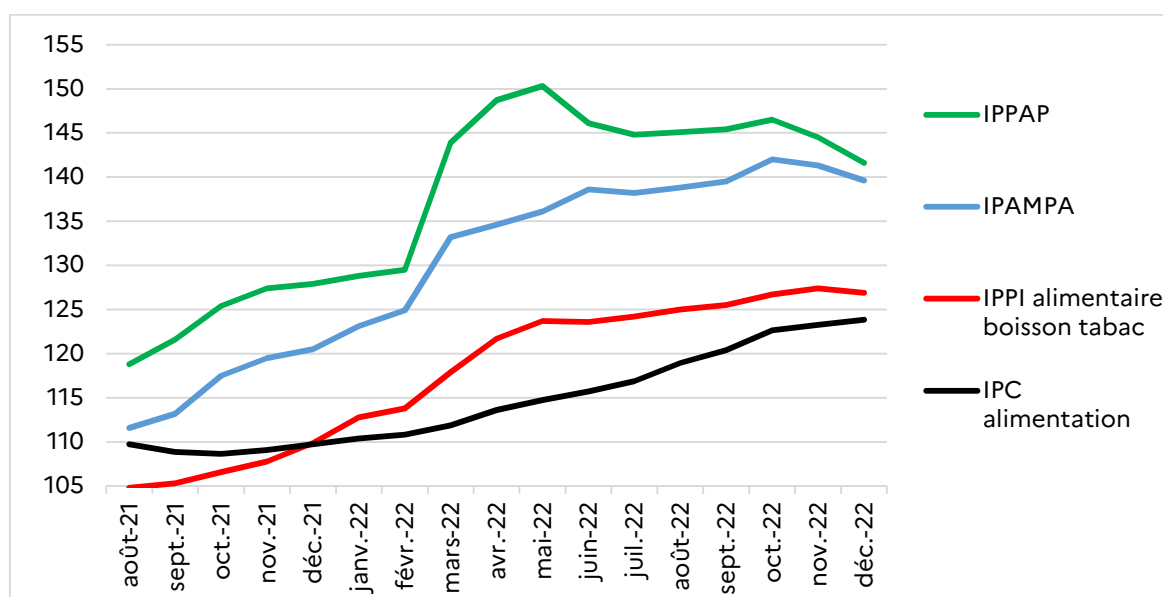
En revanche, la poursuite en 2022 des hausses de prix initiées à l'automne 2021, amplifiées à partir de mars 2022, en fait une **année d'inflation particulièrement forte** (IPC + 5,2%, alimentation + 7,3%). C'est la première année depuis 1985 que le taux d'inflation moyen annuel dépasse 5% (5,8% en 1985, source Insee).

C'est pourquoi **ce rapport 2023 s'attache à détecter de nouvelles évolutions en 2022, dans ce contexte d'inflation importante, par rapport aux enseignements tirés de l'observation de la période 2010-2021 : comment les prix de la trentaine de produits suivis par l'Observatoire ont évolué, quel rôle de l'évolution des marges brutes des trois maillons, quel impact possible sur les marges nettes ?**

3. ÉLÉMENTS DE CONTEXTE D'ÉVOLUTION DES PRIX ALIMENTAIRES EN 2022

Graphique 2

Évolution des indices de prix aux différents stades depuis l'automne 2021



(IPAMPA = indice des prix d'achat des moyens de production agricole, IPPAP = indice des prix des produits agricoles à la production, IPPI = indice de prix de production et d'importation dans l'industrie, IPC alimentation = indice de prix à la consommation pour l'alimentation)

Source : Insee, traitement OFPM (base 100 en 2015)

L'augmentation des prix a commencé à l'automne 2021 avec celle des matières premières, liée à la reprise mondiale post-Covid. Elle s'est d'abord transmise aux intrants agricoles qui en sont directement composés (engrais, énergie, alimentation animale) et aux produits agricoles concernés (oléagineux et céréales dans un premier temps). La hausse s'est accentuée en février avec le début de l'invasion de l'Ukraine par la Russie. La stabilisation puis la détente sur les produits agricoles au second semestre coïncide avec l'accord sur l'exportation de céréales ukrainiennes venant consolider des perspectives finalement rassurantes sur les bilans mondiaux céréaliers et oléagineux ainsi qu'un ralentissement économique après la surchauffe post-covid, accélérée par les politiques monétaires des principales banques centrales. Cette courbe des IPPAP cache cependant de grandes disparités dans les dynamiques de prix (en baisse au second semestre pour les céréales et oléo protéagineux, en hausse sur les viandes par exemple). La progression des prix de vente industriels des IAA commence également dès l'automne 2021, avec un rebond moindre en février. L'augmentation des prix au consommateur a surtout lieu après janvier 2022 avec une nette accélération au second semestre.

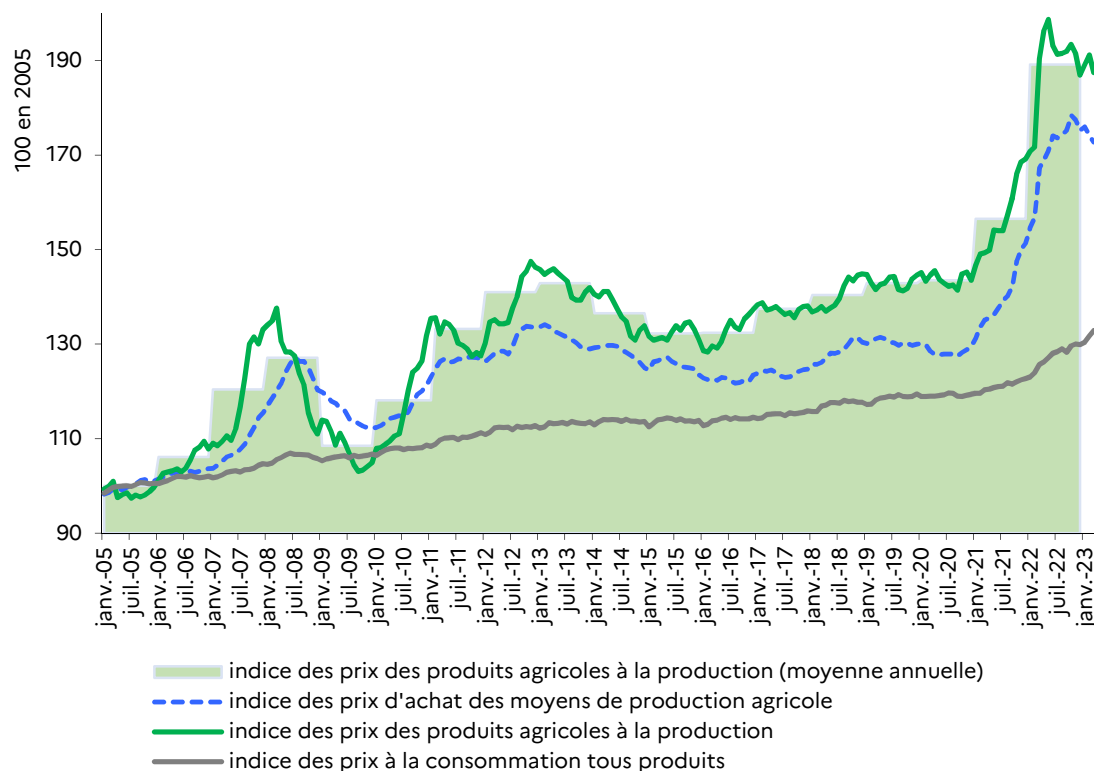
2022 est par ailleurs la première année d'application de la **non négociabilité de la matière première agricole dans les relations commerciales entre les IAA et la grande distribution**, introduite par la loi visant à protéger la rémunération des agriculteurs adoptée le 18 octobre 2021, dite « Égalim 2 ». De plus, à l'issue du cycle normal de ces négociations pour 2022 (du 1^{er} décembre 2021 au 1^{er} mars 2022), la forte progression des prix des intrants des IAA (matières premières agricoles, énergies, emballages) a donné lieu à d'intenses renégociations du printemps à l'automne 2022 entre industriels et grande distribution.

3.1. La volatilité des prix depuis 2005

Cette évolution caractéristique de l'année 2022 peut être remise en perspective sur une période plus longue.

Graphique 3

Variations mensuelles des prix agricoles, des prix des intrants pour l'agriculture et inflation générale de 2005 à 2022

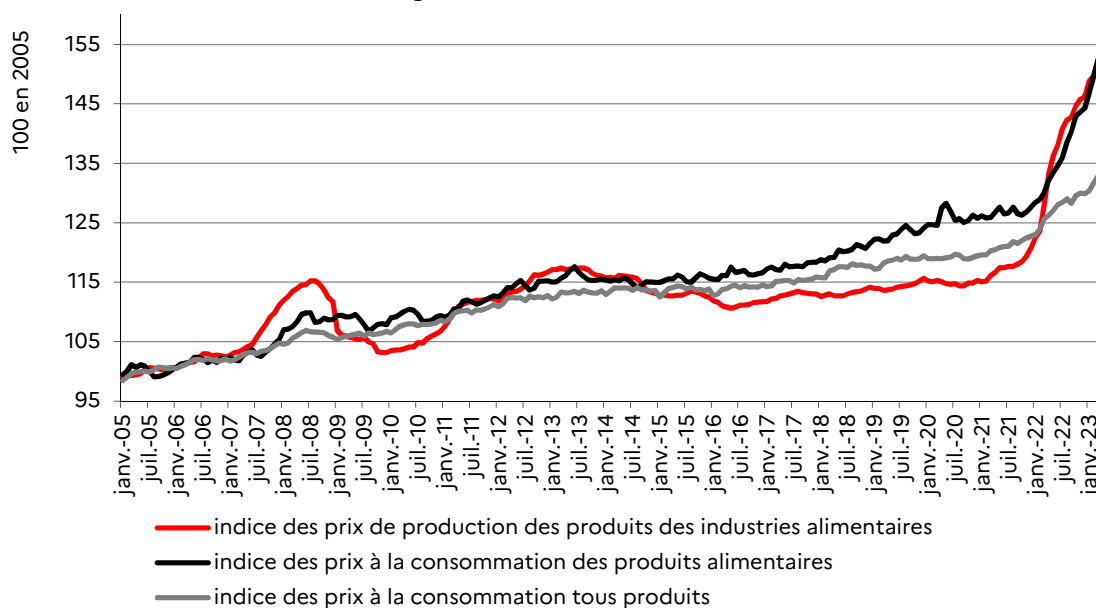


Source : Insee

Au niveau de l'amont, apparaît « l'entrée en volatilité dans une tendance à la hausse » des prix agricoles, avec la phase haussière de 2007. C'est dans ce contexte qu'a été promulguée la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie, visant entre autres objectifs la baisse des prix par l'accroissement de la concurrence. Le fort retournement de conjoncture agricole de 2009 et la transmission amortie et différée de la baisse des prix agricoles vers les prix à la consommation alimentaire sont à l'origine de la création de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, qui sera officialisée par un article de la loi n° 2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche.

En 2010, on constate une nouvelle phase haussière des prix ; de même en 2012, dans une moindre mesure. Le reste de la période montre des variations plus faibles jusqu'en 2021.

Graphique 4

Variations mensuelles des prix des produits alimentaires sortie industrie et à la consommation, inflation générale de 2005 à 2022


Source : Insee

En aval, on retrouve les phases de volatilité des prix agricoles sur les prix de production de l'agroalimentaire, avec des amplitudes plus faibles. Au niveau des prix au consommateur, l'effet des chocs agricoles reste visible sur les produits alimentaires par rapport à l'ensemble des prix à la consommation, avec là aussi une amplitude encore amortie par rapport au stade industriel.

3.2. Quelques éléments sur l'impact de l'inflation sur la consommation alimentaire en 2022

L'analyse de l'évolution de la consommation entre 2022 et les deux années précédentes doit être réalisée avec prudence du fait de l'impact des confinements liés à la crise Covid : deux en 2020 (18 mars au 10 mai et 31 octobre au 14 décembre) et un en 2021 (4 avril au 2 mai). À ce biais près, **l'inflation alimentaire de 7,3 % a réduit la consommation en 2022 dans une proportion inférieure à la hausse de prix** (faible élasticité au prix de la demande alimentaire). D'après les données Kantar Worldpanel, les achats alimentaires en grandes surfaces (tous circuits confondus : hypermarchés, supermarchés, enseignes à dominante de marques propres¹, enseignes généralistes de proximité et commerce en ligne) ont stagné en volume (+0,1 %) pour les PGC alimentaires (produits de grande consommation, hors entretien et hygiène beauté, et frais libre-service) et diminué de 5,4 % pour les produits frais traditionnels (PFT, c'est-à-dire les produits à poids variable). L'évolution en valeur est également différenciée, avec une progression limitée à +3,4 % pour les PGC alimentaires et une baisse de 5,4 % pour les PFT.

La réduction globale en volume qui a tout particulièrement concerné les plus modestes, s'accompagne d'une **descente en gamme** pour une grande partie sinon l'ensemble des ménages français. D'après Kantar Worldpanel, les marques de distributeur (MDD) progressent dans pratiquement toutes les enseignes généralistes hors enseignes à dominante marque propre. En fonction des enseignes, la part des MDD progresse de 0,2 à 2,8 points, pour atteindre de 22 % à 35 % des PGC-FLS². Dans les produits suivis par l'Observatoire, on observe également un transfert de consommation entre la viande bovine vendue en GMS et celle présente dans les produits de la restauration rapide.

¹ Magasins de grande distribution alimentaire avec une à deux références par produit comme Lidl, Aldi, Netto, ou Leader Price, anciennement dénommés hard-discount.

² Produits de grande consommation – frais libre-service.

La **baisse de consommation** est **plus marquée pour la filière biologique**. Les ventes de produits bio reculent pour la deuxième année consécutive (le bio représentait 5,2% du chiffre d'affaires PGC FLS en 2020, 5,1 % en 2021 et 4,7 % en 2022, source Nielsen).

4. ÉVOLUTION DES PRIX AU CONSOMMATEUR SUIVIS PAR L'OBSERVATOIRE EN 2022

Pour l'ensemble des **34 produits suivis par l'Observatoire**, la moyenne des **hausse de prix** au détail observée en 2022 est de **7,3 %**, **identique à l'inflation alimentaire mesurée par l'Insee** (en moyenne annuelle).

Parmi ces produits, deux seulement voient leur prix au détail diminuer en 2022 : la **pêche-nectarine bio** (- 5,8 %) et la **coquille Saint-Jacques** (- 1,6 % pour la coquille pêchée en Manche Est vendue en GMS). Le prix du panier de fruits (qui avait fortement progressé en 2021 du fait de la diminution de l'offre engendrée par le gel de printemps) est resté stable. Les autres produits dont le prix progresse moins que l'inflation alimentaire sont notamment le **jambon cuit** (+ 1,7 %) et la **baguette de pain** (+ 4,5 %). À l'opposé, les **pâtes** augmentent de 26,3 % et le **lieu noir** de 19,2 %.

Tableau 6

Évolution 2022/2021 des prix au détail suivis par l'OFPM

Catégorie de taux d'augmentation du prix 2022/2021	Produit suivi OFPM (par taux d'augmentation de prix croissant)	Nombre de produits, filières représentées
- 6 % à + 2 %	Pêche nectarine-bio, Coquille Saint-Jacques, panier de fruits, asperge bio, jambon	5 produits suivis OFPM Fruit et légume bio , Produits de la pêche et de l'aquaculture (PPA) , fruits, charcuterie
+ 3 % à + 5 %	Lapin en morceaux, saumon fumé, moules, yaourt, lapin entier découpé, baguette, panier lait bio,	7 produits suivis OFPM PPA , lapin , lait de vache , céréales (blé tendre), produits laitiers bio
+ 6 % à + 10 %	Lapin entier non découpé, viande de veau, longe de porc, lait UHT, camembert, panier laitier, emmental, bûchette de chèvre, côte de porc, rôti de porc, pomme de terre (PDT) vapeur, viande ovine, poulet label rouge (LR), panier de légumes, PDT four/frites	15 produits suivis OFPM Lapin , lait de vache , viande de veau, viande porcine , lait de chèvre, volaille , légumes , viande ovine
+ 10 % à + 13 %	Steak haché, escalope de poulet, beurre, cuisse de poulet, panier viande bovine	5 produits suivis OFPM Lait de vache , volaille , viande bovine
+ 19 % à + 26 % (aucun produit dans la plage + 13 % à + 19 %)	Lieu noir, pâtes	2 produits suivis OFPM PPA , céréales (blé dur)

Pour les filières pour lesquelles plusieurs produits sont suivis : **en rouge**, celles qui apparaissent dans une seule catégorie, **en vert** dans 2 catégories, **en bleu** dans 3 catégories

Sources : Kantar, RNM, traitement OFPM

Les deux **fruits et légumes bio** observés cette année (pêche–nectarine et asperge), correspondent respectivement à la plus forte baisse de prix au détail et à la plus faible hausse parmi les produits suivis par l'Observatoire. Toutefois, il s'agit d'un fruit très « climato sensible »

et d'un légume « de niche » dont les résultats ne peuvent donc pas être qualifiés de représentatifs de l'ensemble des fruits et légumes bio. Suite aux remarques sur cette faible représentativité exprimées en groupe de travail, l'Observatoire suivra, sous réserve de données robustes, la pomme bio et la carotte bio de façon pérenne à partir du rapport 2024.

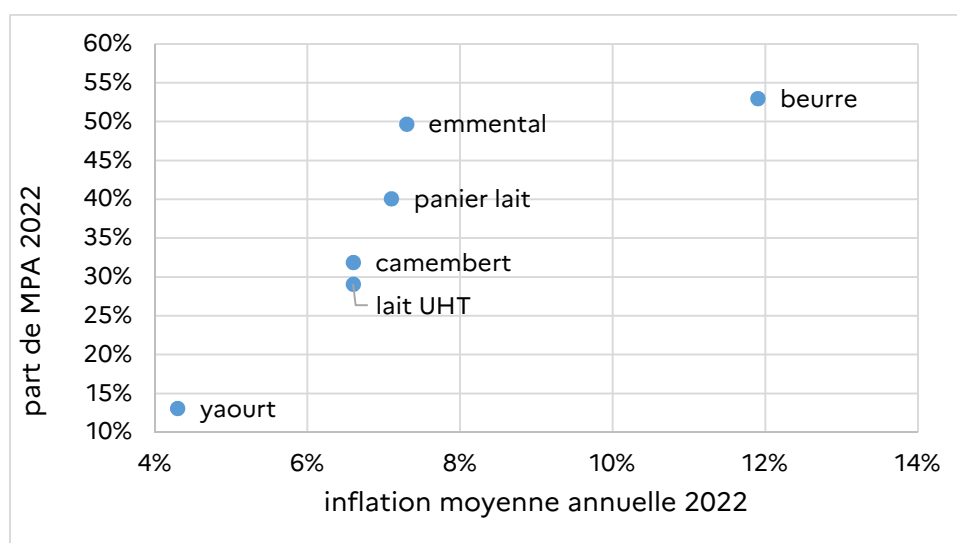
On observe des **PPA** et des produits céréaliers à la fois dans les hausses les plus fortes et dans les plus faibles. Pour les PPA, c'est lié à la variété des produits (coquillages et poissons), des sources d'approvisionnement (importation et production nationale) et des situations de marché (offre française abondante de coquille Saint-Jacques, marché mondial tendu pour le saumon fumé, restriction de production pour le lieu noir). Pour plus de détails, voir la section 10 du chapitre 3.

Pour les **céréales**, la très forte progression du prix de la matière première agricole s'est traduite de façon complètement différente entre la **baguette** et les **pâtes**, en premier lieu du fait du **poids initial extrêmement différents de la MPA** dans le prix au détail pour ces deux produits : 8,5 % du prix au détail HT de la baguette en 2021 et 37,6 % de celui des pâtes. Mais également du fait **d'évolutions très différentes des marges brutes en aval** (moins de 1 % de hausse pour la baguette en 2022, +19,5 % pour les pâtes) ainsi que des dynamiques des prix des matières premières (hausse surtout en 2021 pour le blé dur et en 2022 pour le blé tendre).

Pour les **produits laitiers**, les hausses de prix vont de +4,3 % pour le yaourt à +11,9 % pour le beurre. Pour les produits au lait de vache conventionnel, comme illustré sur le graphique ci-dessous, le classement des produits par ordre d'inflation croissante correspond également au classement par part de MPA croissante. Ce sont les seuls produits suivis par l'OFPM pour lesquels cette relation apparaît aussi nettement.

Graphique 5

Classement par inflation et part de matière première agricole (MPA) en 2022 des produits laitiers de vache conventionnels suivis par l'Observatoire



Sources : Kantar, Insee et traitement OFPM

Le **jambon** constitue en 2022 le cas le plus marqué de compression de marge brute en aval (celle de la GMS pour ce produit) pour stabiliser le prix au consommateur face à la hausse du coût de la MPA. Pour les **autres viandes**, les hausses de prix couvrent une large gamme, de +4,3 % pour le lapin entier non découpé à +13,3 % pour le panier de viande de bœuf. Contrairement aux produits laitiers (conventionnels au lait de de vache), il n'y a pas de correspondance apparente entre la part de MPA et la variation de prix au détail pour les viandes.

5. ÉVOLUTION DES MARGES BRUTES 2022 POUR LES PRODUITS SUIVIS PAR L'OBSERVATOIRE

5.1. Coût de la matière première agricole (MPA)

Parmi les 33 produits restants pour l'analyse sur 2022³, **pour les fruits et légumes hors pomme de terre**, il n'existe pas de mesure des prix sortie ferme. Ainsi, pour quatre produits suivis (panier de fruits, panier de légumes, pêche-nectarine bio, asperge bio), les MPA décrites dans cette partie sont mesurées au niveau du prix expédition. Il s'agit donc d'une approche de « **marge brute agrégée production-expédition** ».

La MPA dans le prix au détail HT est très variable selon les produits suivis par l'Observatoire : de 11 % pour la baguette (en 2022) à 72 % pour la coquille Saint-Jacques. **Pour essayer de faire apparaître des tendances globales à travers cet échantillon de 33 produits, on considère ici un « panier » de ces 33 produits : 1 kg de chaque produit. En 2021, la moyenne de la part de MPA dans le prix de vente HT de ce panier est de 45 % (la médiane pour 2021 est de 42,4 %).**

Tableau 7

Part de la matière première agricole (MPA) en 2022 pour les produits suivis par l'OFPM

Part de la MPA dans le prix au détail HT 2022 des produits suivis par l'OFPM	Produit (par ordre croissant de part de MPA, hors moules)	Nombre de produits, filières représentées
Moins de 25 %	Baguette, yaourt, pomme de terre (vapeur et four/frite)	3 produits suivis OFPM Céréales (blé tendre), lait de vache , légumes
Entre 25 % et 50 %	Lait UHT, lapin en morceaux, camembert, panier lait bio, jambon, cuisse de poulet, panier laitier, longe de porc, escalope de poulet, pâtes, lapin entier découpé, lapin entier non découpé, côte de porc, rôti de porc, saumon fumé, poulet label rouge, asperge bio*, emmental, panier de légumes*	19 produits suivis OFPM Céréales (blé dur), lait de vache , fruits et légumes hors pomme de terre* (conventionnel et bio), volaille et lapin, viande porcine et charcuterie, Produits de la pêche & de l'aquaculture (PPA)
Plus de 50 %	Pêche-nectarine bio*, beurre, lieu noir, steak haché, panier de fruits*, panier viande de bœuf, viande de veau, bûchette de chèvre, asperge bio*, viande ovine, coquille Saint-Jacques	11 produits suivis OFPM Fruits et légumes bio et conventionnels hors pomme de terre*, Lait de vache, PPA, viande bovine , viande ovine, lait de chèvre

*MPA agrégée production + expédition pour les fruits et légumes hors pomme de terre

Pour les filières pour lesquelles plusieurs produits sont suivis : **en rouge**, celles qui apparaissent dans une seule catégorie, **en vert** dans 2 catégories, **en bleu** dans 3 catégories

Sources : Kantar, Insee, RNM, traitement OFPM

La pomme de terre et les autres **légumes** sont dans des catégories différentes de part de MPA. C'est lié au fait que pour les légumes hors pomme de terre, il s'agit d'une MPA agrégée production + expédition, faute de données de prix à la production.

³ Les données pour la décomposition du prix de la moule ne sont pas disponibles pour 2022.

Dans les produits dont la MPA représente d'un quart à la moitié du prix au détail HT, se trouvent notamment les **viandes blanches** (porc, volaille et lapin) et les **produits au lait de vache** (sauf le yaourt).

Dans la catégorie à plus de 50 % de MPA dans le prix au détail HT, se trouvent les **viandes bovines et ovines et le fromage de chèvre** (le prix du lait de chèvre est environ le double de celui du lait de vache).

Si on considère l'ensemble de ces 33 produits suivis par l'Observatoire (le « panier » de 33 kg : un kg de chaque produit suivi), **on observe une progression de 16,8 % de la valeur la MPA** entre 2021 et 2022 (la médiane pour l'évolution de la valeur de la MPA de ces 33 produits est de 14 %). Avec toutefois de fortes disparités entre produits (de - 22 % pour le panier laitier bio à + 41 % pour la baguette de pain). **En 2022, la MPA représente 50 % du prix de vente HT** de cet agrégat.

Tableau 8

Évolution de la valeur de la matière première agricole (MPA) entre 2021 et 2022 dans les produits suivis par l'OFPM

Évolution de la valeur de la MPA 2022/2021	Produit (par ordre croissant de taux d'évolution de valeur de MPA, hors moules)	Nombre de produits, filières représentées
Négative (- 22 % à - 4,5 %)	Panier lait bio, lait UHT, yaourt, pêche-nectarine bio*, camembert, panier de fruits*	6 produits suivis OFPM Produits laitiers bio, lait de vache, fruits*
De 0 % à + 10 %	Coquille Saint-Jacques, emmental, panier de viande ovine, bûchette de chèvre	4 produits suivis OFPM Lait de vache, produits de la pêche & de l'aquaculture (PPA), lapin, viande ovine, lait de chèvre
De + 10 % à + 22 %	Morceaux de lapin, lapin entier découpé, panier de légumes*, lapin entier, pomme de terre (PDT) vapeur, viande de veau, poulet label rouge, asperge bio, PDT four/frite, panier laitier, escalope de poulet, longe de porc, cuisse de poulet, rôti de porc, côte de porc	15 produits suivis OFPM Lait de vache, lapin, légumes conventionnels et bio* , viande bovine (uniquement veau), volaille , viande porcine
De + 28% à + 42 % (aucun produit dans la plage + 22 % à + 28 %)	Jambon, beurre, panier viande bovine, saumon fumé, pâtes, lieu noir, steak haché, baguette	8 produits suivis OFPM Charcuterie , lait de vache, viande bovine , PPA, céréales

* MPA agrégée production expédition pour les fruits et légumes hors pomme de terre.

Pour les filières, en rouge celles pour lesquelles la MPA de tous les produits suivis progresse d'au moins 10 %.

Sources Kantar, Insee, RNM, traitement OFPM

Le **panier de fruits** (MPA agrégée production + expédition pour ce produit comme tous les fruits et légumes hors pomme de terre), **le camembert, le lait UHT, le yaourt, la pêche-nectarine bio et le panier laitier bio sont les seuls produits dont la valeur de MPA diminue en 2022**. Pour les fruits, cela s'explique au moins pour partie par la forte augmentation de prix en 2021 due à l'effet sur l'offre du gel de printemps.

Pour le **camembert, le lait UHT, le yaourt et le panier laitier bio, c'est dû à la prise en compte de la valorisation des coproduits obtenus**, en plus du PGC considéré, à partir de la matière sèche utile totale présente dans le lait de collecte. Par exemple, le lait UHT ne contient pas toute la matière grasse du lait de collecte. Il reste donc de la matière grasse valorisable par la

laiterie après fabrication du lait UHT. Cette valorisation des coproduits est calculée dans le modèle correspondant de l'OFPM au prix de la poudre de lait ou du beurre ingrédient pour les IAA. Elle est déduite du prix du lait payé au producteur par la laiterie pour obtenir le coût de la MPA pour la laiterie (voir chapitre 3, section 5 partie 3 pour plus de détails). Un effet similaire lié à la valorisation de coproduits est pris en compte pour le panier laitier bio : la partie déclassée (c'est-à-dire non valorisée en bio) de la collecte de lait bio est considérée comme valorisée en coproduits (beurre et poudre de lait écrémé) sur le marché des ingrédients laitiers conventionnels et déduite du prix du lait (cf. chapitre 3, section 11.a pour plus de détails). La très forte hausse des prix des ingrédients laitiers, également appelés produits laitiers industriels, en 2022 (environ + 40 % pour la poudre de lait écrémé et 60 % pour le beurre ingrédient pour les IAA) a donc entraîné une hausse de la valorisation des coproduits, qui a été supérieure à la hausse du prix du lait payé au producteur (+ 18 %) et s'est donc traduite par une diminution du coût de la MPA pour le panier laitier bio, le lait UHT, le yaourt et le camembert.

Afin de disposer également d'un **indicateur hors effet valorisation des coproduits laitiers**, l'Observatoire a intégré dans le rapport 2023 le suivi d'un **panier des 5 PGC laitiers conventionnels déjà suivis (lait UHT, yaourt, emmental, camembert, beurre)** dans des proportions définies pour correspondre exactement à la composition en matière sèche utile du lait de collecte. C'est-à-dire qu'une laiterie qui utiliserait toute sa collecte pour fabriquer uniquement ces 5 PGC, dans les mêmes proportions que celles de ce panier, n'aurait aucune matière première restante et n'aurait donc aucun coproduit.

Pour tous les autres produits, la MPA augmente, de 1,4 % pour la coquille Saint-Jacques à un peu plus de 40 % pour la baguette de pain. Schématiquement, les hausses les plus faibles sont pour le lapin, la viande ovine et le lait de chèvre. Elles sont intermédiaires pour les légumes, le veau et la volaille. Les plus fortes concernent la viande porcine et la charcuterie (+ 20 % pour la viande porcine et + 28 % pour le jambon), la viande bovine et les céréales.

Enfin, on trouve des **PPA** et des **produits laitiers au lait de vache dans plusieurs catégories** de plage d'évolution. Pour les produits laitiers, c'est lié aux modalités différentes de prise en compte de la valorisation des coproduits dans les modèles utilisés (valorisation déduite du prix du lait pour lait UHT, yaourt, emmental et camembert ; prix du lait ramené à la seule matière grasse du lait pour le beurre ; pas de coproduit avec le panier laitier ; voir chapitre 3, section 5 partie 3 pour plus de détails). Pour les PPA, c'est lié à des situations d'équilibre offre-demande différentes entre les produits très diversifiés de cette catégorie : offre abondante en coquille Saint-Jacques, restreinte en lieu noir (cf. chapitre 3, section 10 partie 3 pour plus de détails).

5.2. Marges brutes aval

Ces marges brutes ne sont pas les marges nettes mais la différence entre prix de vente et coût d'achat. La marge brute finance également d'autres charges qui en 2022 en particulier ont aussi augmenté (emballages, énergie) et des salaires.

L'Observatoire dispose également de données de marge brute 2022 en aval de la production agricole (IAA et GD) pour ces 33 produits (les 34 suivis moins les moules). Pour 12 de ces produits (saumon fumé, coquille Saint-Jacques, viande de veau, lapin entier non découpé, lapin entier découpé, morceaux de lapin, viande ovine, panier laitier bio, panier de fruits, panier de légumes, fruit bio, légumes bio), les données disponibles ne permettent pas de différencier la part des IAA et des GMS au sein de cette MB aval, qualifiée d'agrégée. **Pour les 21 autres produits, la MB aval peut être décomposée entre MB IAA et MB GD.**

On observe, globalement, une tendance inverse entre l'évolution de la MPA et celle de la marge brute aval. Dit autrement, **l'amortissement des chocs de prix agricoles par l'aval, constaté sur 2010-2020, s'est, globalement, reproduit en 2022, avec toutefois des exceptions.**

Sur l'ensemble des 33 produits pour lesquels la **MB aval** est mesurée au moins au niveau agrégé, elle **est restée stable en 2022** (+ 0,5 %). Avec, là aussi des écarts importants. Les extrêmes vont de - 14,7 % pour le saumon à + 33 % pour l'asperge bio.

Tableau 9

Évolution de marge brute (MB) agrégée aval par classe d'évolution de matière première agricole (MPA) pour les produits suivis par l'OFPM entre 2021 et 2022

Var MPA \ Var MB aval	- 22 % à 0 % 6 produits	+ 0 % à + 10 % 4 produits	+ 10 % à + 22 % 15 produits	+ 28 % à + 42 % 8 produits
- 15 % à 0 % 12 produits	1 produit (Fruits et légumes bio) Pêche-nectarine bio*	1 produit (PPA) Coquille Saint-Jacques	5 produits (veau, viande porcine, lapin) Veau, longe de porc, lapin entier découpé, rôti de porc, côte de porc	5 produits (PPA, charcuterie, viande bovine) Saumon fumé, jambon, panier viande de bœuf, steak haché, beurre,
0 % à + 7 % 11 produits	1 produit Panier fruits*		8 produits (légumes, lapin, volaille, pomme de terre) Panier légumes*, morceaux de lapin, panier laitier, lapin entier non découpé, poulet label rouge, pomme de terre (PDT) four/frite, escalope de poulet, PDT vapeur	2 produits (céréales, PPA) Baguette, lieu noir,
+ 8 % à + 26 % 10 produits	4 produits (lait de vache) Yaourt, camembert, lait UHT, panier lait bio	3 produits (lait de chèvre, lait de vache, viande ovine) Bûchette de chèvre, emmental, viande ovine	2 produits (volaille, fruits et légumes bio) Cuisse de poulet, asperge bio*	1 produit (céréales) Pâtes

* MPA agrégée production expédition pour les fruits et légumes hors pomme de terre.

Pour les filières, en bleu celles pour lesquelles « l'amortissement par l'aval » est le plus marqué.

Sources : Kantar, Insee, SSP, RNM, Culture Viande, traitement OFPM

Les 12 produits pour lesquels la variation de la **MB aval agrégée est négative ou nulle** ont une progression notable (+ 10 % à + 34 %) de la MPA. C'est notamment le cas de la **viande porcine, du jambon et de la viande bovine**.

Sur les 11 produits pour lesquels la **MB agrégée aval progresse jusqu'à 7 %**, 8 ont une MPA en hausse de 10 à 22 % (**lapin, volaille, pomme de terre**, légumes hors pomme de terre). Les 2 autres produits sont la baguette (MPA + 41 %) et le lieu noir (MPA + 35 %).

La **baguette** étant un produit qui a une faible part de MPA dans le prix au détail HT (11 % en 2022, le plus faible taux des produits suivis par l'OFPM), la forte progression de la MPA a un impact très limité sur le prix au détail (+ 41,4 % sur la MPA blé correspond à + 12 ct sur le coût du blé mis en œuvre pour 1 kg de baguette correspond à + 3 ct par baguette) et c'est en fait la progression de la MB aval (89 % du prix au détail HT 2022) qui impacte le plus le prix au détail

de ce produit. A contrario, la part de MPA dans le prix au détail HT du **lieu noir** est élevée (53 %), mais il s'agit d'un produit déjà relativement cher (près de 12 €/kg), soumis à des restrictions d'offre (cf. chapitre 3 section 10).

Si la cuisse de poulet et les pâtes, ainsi que l'asperge bio présentent à la fois une forte hausse de MPA et de MB aval, les 7 autres produits pour lesquels la **MB agrégée aval progresse de plus de 8 %** ont une MPA qui baisse (4 produits) ou augmente de 2 % à 9 % (3 produits). Il s'agit de **6 produits laitiers** et de la **viande ovine**.

Les **pâtes** alimentaires sont le produit suivi par l'OFPM dont le prix au consommateur a le plus augmenté (+ 26 %), avec de très fortes hausses de la MPA (+ 35 %) et de la MB agrégée aval (+ 20 %). Avec une ampleur moindre, la situation est similaire pour la **cuisse de poulet** (prix au détail + 13 %, MPA + 20 %, MB agrégée aval + 9 %). Ces deux produits ont une part de MPA dans le prix au détail HT d'environ 40 %. Leur progression de MPA a donc un effet sensible sur le prix au consommateur, contrairement à la baguette. L'hypothèse émise par le secrétariat de l'Observatoire est que le prix au détail relativement faible de ces produits (1,73 €/kg TTC pour les pâtes en 2022 ; 4,45 €/kg TTC pour la cuisse de poulet) permet à l'aval de faire progresser sa marge sans crainte d'un impact important sur la consommation. Par ailleurs, la cuisse de poulet, qui relève de la filière volaille de chair, fait l'objet d'une progression de la MB IAA particulière à cette filière en 2022, dans un contexte d'influenza aviaire ayant réduit l'offre de volailles et les capacités de dilution des coûts fixes des industriels (cf. chapitre 3 section 4).

Pour les **fruits et légumes hors pomme de terre** (4 produits suivis : panier de fruits, panier de légumes, asperge bio, pêche-nectarine bio), la MB aval des paniers de fruits et de légumes (conventionnels et hors pomme de terre) progresse de 7 % dans les 2 cas, alors que la MPA agrégée du panier de fruits diminue de 5 % tandis que celle du panier de légumes progresse de 11 %. La situation des **fruits et légumes bio** semble plus liée aux conditions de marché particulières de ces produits spécifiques : retour à une offre supérieure après le gel de printemps 2021 pour la pêche-nectarine, « niche premium » pour l'asperge. Pour la pêche-nectarine, la baisse de prix au détail de 6 % provient surtout d'une réduction de MPA de 10 % ; la MB aval diminuant de 1 % (cf. chapitre 3 section 11.b pour plus de détails sur les F&L bio).

Les **produits au lait de vache** apparaissent également dans plusieurs catégories, du fait de l'impact différencié de la valorisation des coproduits sur la MB IAA.

Hors produits au lait de vache, la **bûchette de chèvre** et la **viande ovine** sont les seuls produits pour lesquels il y a une progression de la MB aval assez forte (respectivement + 10 % et + 15 %) alors que la MPA a progressé sensiblement (respectivement + 8 % et + 7 %).

5.3. Marges brutes des industries agroalimentaires (MB IAA) et de la grande distribution (MB GD)

L'analyse porte sur les 21 produits, relevant des filières porcine, viande bovine, volaille de chair, lait de vache, lait de chèvre, céréales, pomme de terre et PPA pour lesquels l'Observatoire dispose de données permettant de décomposer la MB aval entre IAA et GD. Pour la pomme de terre, il s'agit de la MB expédition et non transformation. Pour les pâtes, cette décomposition est provisoire (elle sera révisée lors de la publication des résultats de l'enquête PRODCOM pour 2022).

Globalement, pour ces 21 produits (« panier » de 21 kg : un kg de chaque produit suivi), **en 2021, la MPA moyenne représente 42 % du prix au détail HT, la MB IAA 26 % et la MB GD 32 %**. En 2022, la valeur de la MPA progresse de 21 % (versus 17 % pour l'ensemble des 33 produits supra) et celle de la MB agrégée aval de 2 %. Pour la MB IAA, la hausse est de 4 % tandis qu'elle est de 0,4 % pour la MB GD. **En 2022, la MPA représente 46 % du prix au détail HT, la MB IAA 25 % et la MB GD 29 %**

La MB agrégée aval diminue pour 6 produits, progresse de 0 à 10 % pour 11 produits et de plus de 10 % pour 4 produits. Les 3 tableaux ci-dessous détaillent les variations des MB IAA et GD dans ces trois cas.

Tableau 10

Évolution des marges brutes (MB) des industries agroalimentaires (IAA) et de la grande distribution (GD) lorsque la MB agrégée aval diminue (6 produits)

Variation MB aval	Négative (- 9,1 % à - 0,3 %)		
Variation MB IAA	Négative (- 18,1 % à - 0,4 %)		
Variation MB GD	< 0 (- 18,4 % à - 6,1 %) 2 produits	0 % à + 10 % 2 produits	+ 10 % à + 20 % 2 produits
Produits concernés	Jambon, steak haché	Panier viande de bœuf, longe de porc	Beurre, rôti de porc
Filières concernées	Charcuterie, viande bovine, viande porcine		Viande porcine , lait de vache

Pour les produits, en vert, produits dont la MB GD a progressé d'au moins 10%

Pour les filières, en bleu celles pour lesquelles « l'amortissement par l'aval » est le plus marqué

Sources : Kantar, Insee, SSP, RNM, Culture Viande, traitement OFPM

Tous les produits pour lesquels la MB aval diminue ont une réduction de MB IAA. En dehors du lieu noir (cf. tableau suivant), ce sont les seuls produits suivis pour lesquels la MB IAA diminue. Pour le **jambon**, la MB IAA a très peu diminué (- 0,4 %). C'est la réduction de MB GD (- 18,4 %) qui a limité la hausse de prix au détail à 1,7 %. Le rayon charcuterie est, parmi ceux suivis par l'OFPM (cf. infra et chapitre 3, section 12 pour plus de détails), celui qui a la plus forte contribution à la marge nette pour les GMS.

Le **rôti de porc**, et le **beurre** sont, avec le **lieu noir**, la **bûchette de chèvre** et les **pâtes** (cf. les deux tableaux suivants pour le lieu noir, la bûchette de chèvre et les pâtes), les 5 produits pour lesquelles la **MB GD progresse d'au moins 10 %**. Ils appartiennent tous à des filières différentes et ont des hausses de prix au détail comprises entre 8 % et 27 %.

Tableau 11

Évolution des marges brutes (MB) des industries agroalimentaires (IAA) et de la grande distribution (GD) lorsque la MB agrégée aval progresse de 0 à 10 % (11 produits)

Variation MB aval	0 % à + 10 %					
Variation MB IAA	Négative 1 produit	0 % à + 10 % 5 produits			+ 12 % à + 32 % 5 produits	
Variation MB GD	> + 20 % 1 produit	Négative 1 produit	0 % à + 10 % 3 produits	+ 10 % à + 22 % 1 produit	Négative 2 produits	0 % à + 5 % 3 produits
Produits concernés	Lieu noir (IAA-12,5% GD+21,9%)	Côte de porc	Panier lait, baguette, PDT four/frite	Bûchette	Poulet LR, escalope poulet	Cuisse de poulet, yaourt, PDT vapeur
Filières concernées	Produits de la pêche & de l'aquaculture (PPA)	Viande porcine	Lait vache, céréales, pomme de terre	Lait chèvre	Volaille	Volaille , lait vache, pomme de terre

Pour les produits, en vert, produits dont la MB GD a progressé d'au moins 10 %.

Pour les filières, en bleu celles pour lesquelles « l'amortissement par l'aval » est le plus marqué.

Sources : Kantar, Insee, SSP, RNM, Culture Viande, traitement OFPM

Pour la **baguette**, la MB IAA a progressé de 9,1 %. La quasi stabilité de la MB GD (+ 1 %) a limité la hausse de prix au détail à 4,4 %. La **volaille**, dans un contexte de réduction d'offre liée à l'influenza aviaire, est marquée par une forte progression de MB IAA et une MB GD qui diminue (poulet LR et escalope de poulet) ou stagne (cuisse de poulet).

Tableau 12

Évolution des marges brutes (MB) des industries agroalimentaires (IAA) et de la grande distribution (GD) lorsque la MB agrégée aval progresse de plus de 10 % (4 produits)

Variation MB aval	> 10 %	
Variation MB IAA	+ 6,6 % 1 produit	+ 27 % à + 37 % 3 produits
Variation MB GD	+ 57,1 %	0 % à + 1,3 %
Produits concernés	Pâtes	Lait UHT, camembert, emmental
Filières concernées	Céréales	Lait de vache

Pour les produits, en vert, produits dont la MB GD a progressé d'au moins 10%. Pour les pâtes, la décomposition de la MB aval entre MB IAA et MB GD est provisoire.

Sources : Kantar, Insee, SSP, RNM, Culture Viande, traitement OFPM

Lorsque la MB aval progresse de plus de 10 %, la MB IAA augmente de plus de 25 % et la MB GD est stable, à l'exception notable des pâtes, pour lesquelles la décomposition de la MB aval entre IAA et GD est provisoire.

5.4. Évolution globale des marges brutes en 2022

D'après les résultats de l'Observatoire, 2022 apparaît d'abord comme une année de nette progression de la valeur de la MPA (+ 17 % sur le périmètre de 33 produits) et de stabilité de celle de la MB aval (de + 0,5 % pour le périmètre de 33 produits à + 2 % pour celui de 21 produits). **Le principe d'amortissement des chocs de prix agricoles par l'aval s'est traduit par un « gel en moyenne » de la marge aval pendant l'année d'inflation forte que constitue 2022 mais avec de très fortes variations selon les produits étudiés.** Sur le « panier » de 33 produits OFPM, la MPA passe de 45,2 % du prix de vente HT en 2021 à 49,6 % en 2022.

Pour les 21 produits pour lesquels les données disponibles permettent une décomposition complète du prix (des PPA, produits carnés, laitiers, la baguette, les pâtes et la pomme de terre), on observe une progression en moyenne de la MB IAA de + 4 % (+ 6,4 % pour la médiane) supérieure à celle de la GD (+ 0,4 % en moyenne, + 1,6 % pour la médiane). D'après cette observation, **il semble qu'en 2022 ce soit d'abord la GD qui contribue le plus à l'amortissement des chocs de prix amont, contrairement à ce que l'Observatoire a retenu de la période 2010-2020.** Mais cette tendance recouvre des écarts importants entre produits de filières différentes ou même au sein d'une même filière qui interrogent sur la possibilité de les transposer à d'autres produits ou filières.

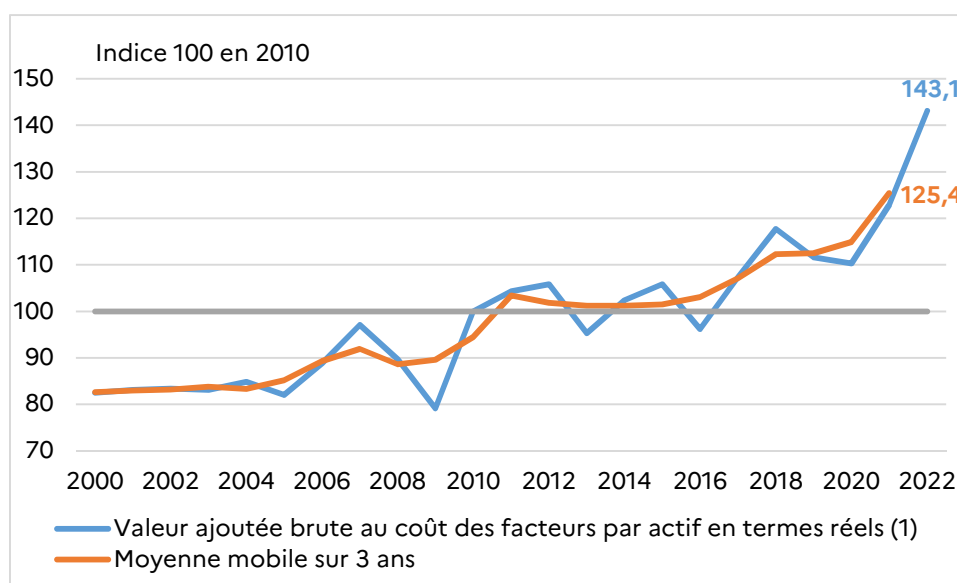
6. ÉLÉMENTS SUR LES MARGES NETTES

6.1. Production agricole 2022

Au moment de la publication de ce rapport, les valeurs disponibles pour la branche agriculture sont prévisionnelles, d'après des données arrêtées en novembre 2022. La valeur de la production agricole française hors subventions est estimée à 95,8 Md € en 2022 (source Insee, prévisionnel arrêté en novembre), pour une valeur ajoutée (VA) brute de 43,5 Md €, en hausse de 18,2 % par rapport à 2021. Ramenée par actif, c'est la deuxième année de progression depuis 2020.

Graphique 6

Valeur ajoutée brute au coût des facteurs par actif de la branche agricole en termes réels¹



(1) Déflatée par l'indice de prix du produit intérieur brut

Source : Insee, compte prévisionnel de l'agriculture arrêté en novembre 2022

Par filière, l'Observatoire dispose d'éléments d'appréciation des marges nettes 2022 pour 10 productions (cf. tableau ci-dessous). Il s'agit, soit d'estimation OFPM à partir des résultats 2021 du réseau d'information comptable agricole (Rica) et des indices Insee 2022 pour l'évolution des produits et des charges ; soit de coûts de production calculés par les instituts techniques agricoles (ITA). Il ne s'agit donc pas des résultats comptables 2022 mais d'estimations qui ne tiennent notamment pas compte de l'adaptation des exploitations ou d'effets de volume (pertes de production, réduction de recours à certains intrants).

Un seul indicateur est présenté ci-dessous par production : l'estimation à partir du Rica lorsqu'elle est disponible, sinon le coût de production. Pour les productions pour lesquelles il n'y a pas d'estimation 2022, les valeurs 2021 ne sont pas reprises ici. Elles sont disponibles dans les sections par filière du chapitre 3.

Tableau 13

Éléments d'estimation des marges nettes 2022 pour 10 productions agricoles

Production	Indicateur	Source	Valeur 2022	Commentaires	Var. MPA 2022/2021
Lait de vache bio de plaine	Produit – coût de production*	Idele	- 58 €/1000 l	Plus mauvais résultat depuis 2017	- 22 %
Veau de boucherie	Produit – coût de production*	Idele	- 119 €/100 kg vif	Plus mauvais résultat depuis 2017	+ 13,8 %
Ovin viande	RCAI/UTANS	OFPM d'après Rica et Insee	12,6 K€	Plus mauvais résultat depuis 2010	+ 6,6 %
Caprin lait	RCAI/UTANS	OFPM d'après Rica et Insee	26,2 K€	- 32 % versus 2021, après 2 années de hausse	+ 8 %
Volaille de chair (poulet standard)	Prix entrée abattoir – coût de production*	Itavi, SSP	- 0,11 €/kg carcasse	légère amélioration après une forte dégradation en 2021	+ 19 %
Élevage porcin	RCAI/UTANS	OFPM d'après Rica et Insee	58,7 K€	Résultats très variables d'une année à l'autre, 2 ^{ème} meilleur résultat depuis 2010	+ 20 % à + 28 %
Bovin viande	RCAI/UTANS	OFPM d'après Rica et Insee	25,1 K€	2 ^{ème} année de hausse, meilleur résultat depuis 2010	+ 32 % à + 36 %
Lait de vache	RCAI/UTANS	OFPM d'après Rica et Insee	38,4 K€	2 ^{ème} année de hausse, meilleur résultat depuis 2011	- 18 % à + 28 % (+ 18 % pour le panier)
Lapin	Prix entrée abattoir – coût de production*	Itavi, SSP	0,09 €/kg carcasse	meilleur résultat depuis 2010	+ 10 % à + 11 %
Blé tendre	Produit – coût de production*	Arvalis-Unigrains d'après Cerfrance	80 €/T	2 ^{ème} année de forte progression, meilleur résultat depuis 2010	+ 41 %

RCAI : résultat courant avant impôt, UTANS : unité de travail annuel non salarié, Rica : réseau d'information comptable agricole.

* les coûts de production calculés par les instituts techniques agricoles intègrent une rémunération forfaitaire des facteurs de production propres de l'exploitation agricole (travail des coexploitants, foncier, capital).

Sources : Rica (SSP), Insee, Idele, Itavi, Arvalis, Cerfrance, traitement OFPM

Les résultats nets estimés se dégradent en 2022 pour le lait de vache biologique, les veaux de boucherie, les ovins viande et le lait de chèvre. Il s'agit de filières pour lesquelles la MPA des produits suivis par l'Observatoire a progressé moins que la moyenne.

À part le lapin, les productions dont le résultat net progresse ont toutes des progressions de MPA nettement supérieures à la moyenne.

Pour la **production porcine**, 2022 est la deuxième meilleure année depuis plus de 10 ans. Pour les bovins viande, le lait de vache, le lapin et le blé tendre, 2022 est la meilleure année depuis plus de 10 ans.

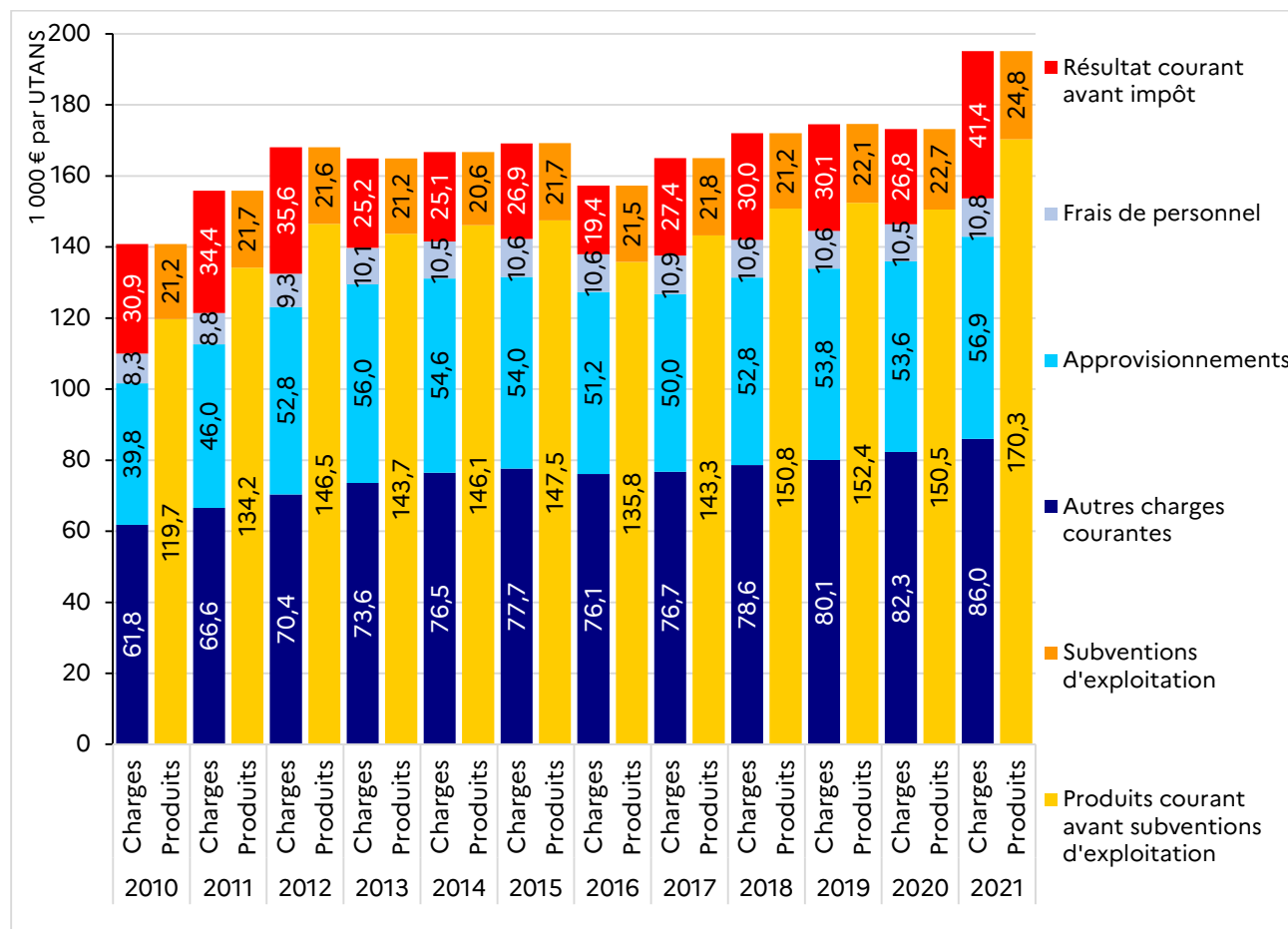
Pour la **volaille de chair**, production intégrée, l'indicateur de prix entrée abattoir n'est pas le plus pertinent pour approcher le revenu de l'éleveur. Il faudrait mieux utiliser la « marge poussin-aliment » pour cette production. C'est l'un des enjeux du chantier actuel de l'Observatoire sur une approche harmonisée du revenu disponible pour rémunérer les facteurs de productions de l'exploitation (main-d'œuvre non salariée, terres et capitaux propres).

6.2. Production agricole : résultats du Rica 2010-2021

La série 2010-2021 des résultats du Rica pour l'ensemble des exploitations agricoles permet de resituer les résultats par production par rapport à l'évolution globale des 12 années précédents 2022.

Graphique 7

Compte de résultat des exploitations agricoles en valeur par actif non salarié 2010-2021
(ETP non salarié)



Source : Rica (SSP)

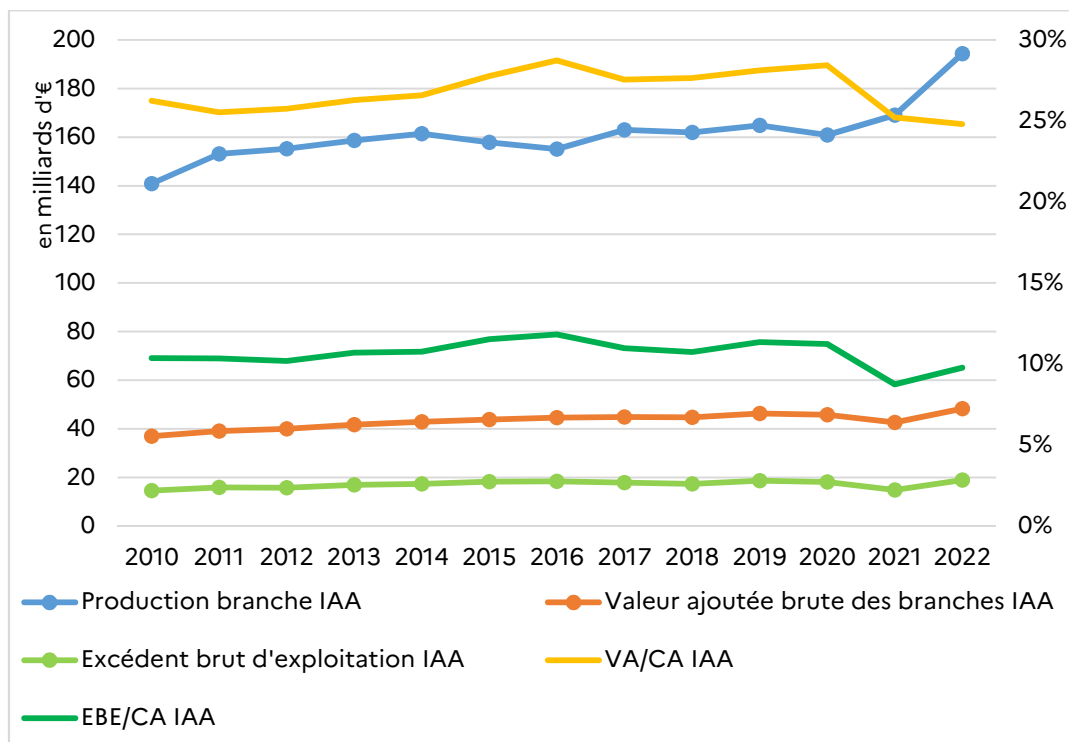
Sur cette période, le RCAI/ETP non salarié subit deux fortes baisses en 2013 (hausse des charges) et 2016 (baisse des produits) et une autre de moindre ampleur en 2020 (hausse des charges). 2016 est le minimum de la période. Sur 2017-2020 (28,6 K€/ETP non salarié en moyenne), il retrouve presque les valeurs de 2010-2015 (29,7 K€/ETP non salarié en moyenne). 2021 est marquée par une très forte progression (+ 55 %) pour atteindre le meilleur résultat de la période. Résultat qui devrait encore progresser en 2022.

6.3. Industries agroalimentaires 2022

Les comptes de la nation permettent d'avoir une vision globale des résultats de la branche IAA.

Graphique 8

Chiffre d'affaires (Md€), valeur ajoutée (Md€), taux de valeur ajoutée (%), EBE (Md€) et EBE/CA (%) des IAA de 2010 à 2022



Source Insee, traitement OFPM

Après une baisse en 2020, le chiffre d'affaires (CA) des IAA a nettement repris en 2021 et fortement cru en 2022. Il progresse de 15 % sur cette seule année. La valeur ajoutée (VA) et l'excédent brut d'exploitation (EBE) qui, en moyenne annuelle, s'étaient dégradés en 2021, remontent en 2022 à des niveaux jamais atteints depuis 2010.

Toutefois, la valeur ajoutée (+ 13 %) progresse moins que le chiffre d'affaires, du fait de la hausse plus forte des consommations intermédiaires (+ 16 %) et le taux de valeur ajoutée se dégrade donc légèrement. En revanche, l'EBE (+ 28 %) augmente plus que le chiffre d'affaires et le ratio EBE/CA gagne 1 point, à 10 % en 2022.

L'Observatoire effectue une enquête directement auprès d'entreprises d'abattage découpe et transformation de viande. Pour la viande porcine et la viande bovine, les résultats sont disponibles sur les 9 premiers mois de 2022 et peuvent être comparés à la même période de 2021. Pour ces 2 activités, le RCAI ramené à l'activité d'abattage (ct/kg carcasse) ou au CA (%) diminue sur 9 mois entre 2021 et 2022.

Tableau 14

Rentabilité de l'abattage-découpe de viande porcine et de viande bovine sur 9 mois 2021 et 2022

Production	RCAI en ct/kg carcasse		RCAI en % du CA	
	2021	2022	2021	2022
Abattage-découpe viande bovine	7	5	1,2 %	0,8 %
Abattage-découpe viande porcine	4	1	2,0 %	0,5 %

Source : enquête OFPM

6.4. Grandes Surfaces Alimentaires 2021

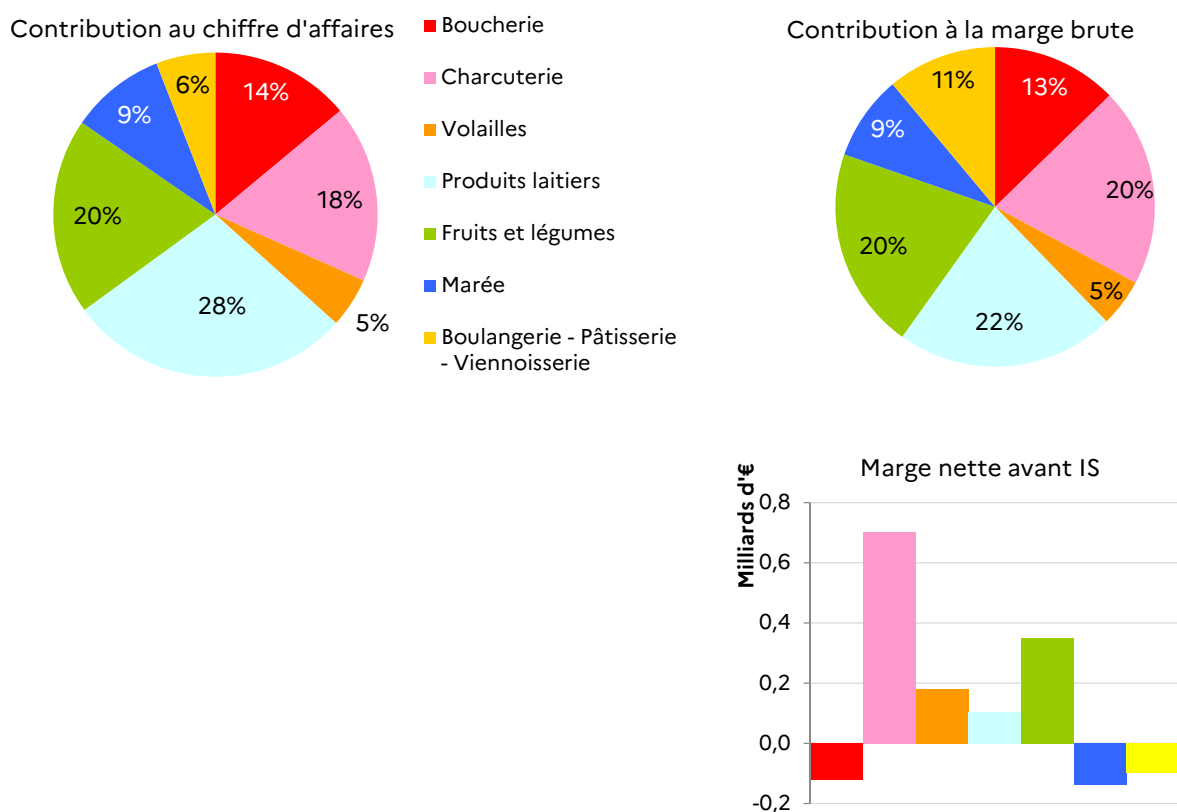
Dans l'approche par les comptes de la nation, il n'existe pas de détail permettant de différencier le commerce de détail alimentaire du commerce de gros pour les données disponibles pour 2022 à la date de rédaction de ce rapport. Les résultats présentés portent donc sur 2021.

L'Observatoire réalise une enquête directement auprès de 7 des 9 principales enseignes (Auchan, Carrefour, Casino, Cora, E. Leclerc, Intermarché-Les Mousquetaires et Système U), sur les résultats (du chiffre d'affaires à la marge nette) de 7 rayons représentatifs des produits et filières suivis. Les données détaillées, de 2012 à 2021 sont disponibles dans la section 12 du chapitre 3.

Le graphique repris ci-dessous permet de visualiser la contribution de chacun de ces 7 rayons, au chiffre d'affaires, à la marge brute et la marge nette de l'ensemble de ces 7 rayons en 2021.

Graphique 9

Poids des rayons étudiés dans les enseignes en 2021
En % de l'ensemble des rayons étudiés



Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

La hiérarchie de ces rayons est stable depuis 2012. Trois rayons, « d'appel », sont déficitaires : la boucherie, la marée et la boulangerie. La charcuterie est le plus gros contributeur à la marge nette.

7. POINTS CLÉS DE CETTE SYNTHÈSE MULTI FILIÈRES

- 2022 est une année caractérisée par un **niveau d'inflation** (+ 5,2 % pour l'inflation générale et + 7,3 % pour l'alimentation) **jamais atteint depuis 1985** ;
- **Les 34 produits**, relevant de 11 filières, **suivis par l'Observatoire représentent environ la moitié de la consommation alimentaire humaine des ménages français** hors produits tropicaux, eaux minérales et sodas. En 2022, leur prix de vente a progressé en moyenne de 7,3 %, comme l'inflation alimentaire ; avec toutefois de forts écarts entre produits ;
- Pour 33 de ces produits (les 34 initiaux moins les moules), **2022 est marquée par une progression moyenne de la valeur de la matière première agricole (MPA) dans le prix de vente au détail HT de 17 %**. La MPA passe ainsi de 45 % en moyenne du prix de vente HT 2021 à 50 % en 2022 ;
- **Le principe d'amortissement des chocs de prix amont par l'aval**, observé sur 2010-2021, **s'est encore appliqué en cette année 2022 d'inflation forte** : la marge brute agrégée aval (industries agroalimentaires et grande distribution) est restée stable (+ 0,5 %). Parmi les filières suivies, cet amortissement est le plus marqué pour la viande porcine, la viande bovine, le lapin, la volaille et la pomme de terre ;
- **Les marges brutes ne sont pas les marges nettes** mais la différence entre prix de vente et coût d'achat. La marge brute finance également d'autres charges qui en 2022 en particulier ont aussi augmenté (emballages, énergie) et des salaires ;
- Pour 21 produits (jambon, panier de viande de bœuf, steak haché, beurre, longe de porc, rôti de porc, côte de porc, panier laitier, baguette, poulet label rouge, lieu noir, pomme de terre vapeur et four/frites, escalope de poulet, cuisse de poulet yaourt, bûchette de chèvre, emmental, camembert, pâtes et lait UHT), la marge brute (MB) agrégée aval peut être décomposée en marge brute des industries agroalimentaires (MB IAA) et marge brute de la grande distribution (MB GD). Sur cet échantillon, pour lequel la MB agrégée aval a progressé de 2 % en moyenne en 2022, **l'amortissement par l'aval est, contrairement aux enseignements des années précédents, d'abord le fait de la grande distribution**. La MB GD est restée stable (+ 0,4 %) tandis que la MB IAA a progressé de 4 %. Avec là aussi de fortes disparités ;
- **A chaque fois que la MB agrégée aval diminue** (6 produits sur 21), **la MB IAA diminue également** ;
- **Les plus fortes hausses de MB IAA** (plus de + 12 % : 8 produits sur 21) **concernent la volaille, la pomme de terre vapeur** (MB expédition et non IAA pour ce produit) **et quatre produits laitiers** au lait de vache conventionnel ;
- La plage d'évolution de la MB GD est très étendue, de - 18 % pour le jambon à + 57 % pour les pâtes, sans lien apparent entre le sens et l'ampleur de l'évolution et la filière du produit. Pour les pâtes, la décomposition 2022 de la MB agrégée aval entre MB IAA et MB GD est provisoire et sera révisée dans le rapport 2024 ;
- Pour l'approche des **marges nettes** en 2022, l'Observatoire dispose d'éléments sur la branche agriculture et celle des IAA, et d'estimations pour 10 productions agricoles.
- Globalement, d'après les comptes provisoires de l'agriculture arrêtés en novembre, 2022 correspond à une deuxième année de progression de la valeur ajoutée brute par actif ;
- **Les 6 productions agricoles suivies pour lesquelles l'estimation de résultat net progresse en 2022** (volaille de chair, élevage porcin, bovin viande, lait de vache, lapin, blé tendre) **ont toutes une forte progression de valeur de la MPA dans le prix de vente au détail** (+ 20 % à + 40 %), à l'exception du lapin (MPA + 10 %) ;
- **Pour les IAA**, 2022 est la deuxième année de reprise du chiffre d'affaires après la chute de 2020. **La valeur ajoutée et l'excédent brut d'exploitation**, qui avaient diminué en 2021, **se redressent en 2022** ;
- **Pour la grande distribution**, l'Observatoire réalise une enquête directement auprès de 7 des 9 principales enseignes, dont **les derniers résultats disponibles portent sur 2021**. Sur 12 ans, cette enquête montre des résultats par rayon assez stables. **La boucherie, la boulangerie et la marée, rayons d'appel, sont déficitaires. Le premier contributeur à la marge nette est la charcuterie.**

Chapitre 3. Marges brutes et coût par filière

Section 1 : viande porcine et charcuterie

Section 2 : viande bovine

Section 3 : viande ovine

Section 4 : volailles de chair et lapins

Section 5 : produits laitiers de lait de vache

Section 6 : produits laitiers de lait de chèvre

Section 7 : pain

Section 8 : pâtes alimentaires

Section 9 : fruits et légumes et pomme de terre

Section 10 : produits de la pêche et de l'aquaculture

Section 11 : produits issus de l'agriculture biologique

Section 12 : commerce de gros et grande distribution

Section 1 – Viande porcine et charcuterie

1. CIRCUITS DE TRANSFORMATION ET DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE PORCINE

Les **abatteurs-découpeurs** ont une activité d'abattage, de découpe et de fabrication.

Les **découpeurs spécialisés** n'ont pas d'activité d'abattage ; leur métier principal est la découpe.

Les **grossistes en viande fraîche** ont une activité de négoce de viande de porc fraîche. Ils dépendent parfois d'un groupe d'abattage-découpe. Certains d'entre eux ont également une activité industrielle de découpe.

Les **industriels de la 2^{ème} transformation** fabriquent des produits de charcuterie-salaison et des plats préparés à base de viande.

Les **grossistes en produits alimentaires finis** achètent des produits finis aux industriels français et étrangers pour les mettre à disposition des circuits de commerce de détail et jouent également un rôle dans l'exportation. Leur place exacte dans la filière n'a pas pu être particulièrement précisée et n'est donc pas détaillée sur le schéma récapitulatif des flux (Schéma 3).

Les **bouchers et charcutiers artisanaux** ont pour métier principal le commerce de viande fraîche et de produits transformés à base de viande. Dans cette catégorie, sont également pris en compte les marchés forains. En général, ce sont des structures de moins de 10 salariés. Ces opérateurs exercent également une activité d'élaboration (découpe et transformation) de la viande. Les bouchers n'ont, en principe, qu'une activité de découpe et de vente de viande fraîche ; ils fabriquent cependant quelques produits transformés (saucisses fraîches, pâtés). Les charcutiers produisent des produits transformés.

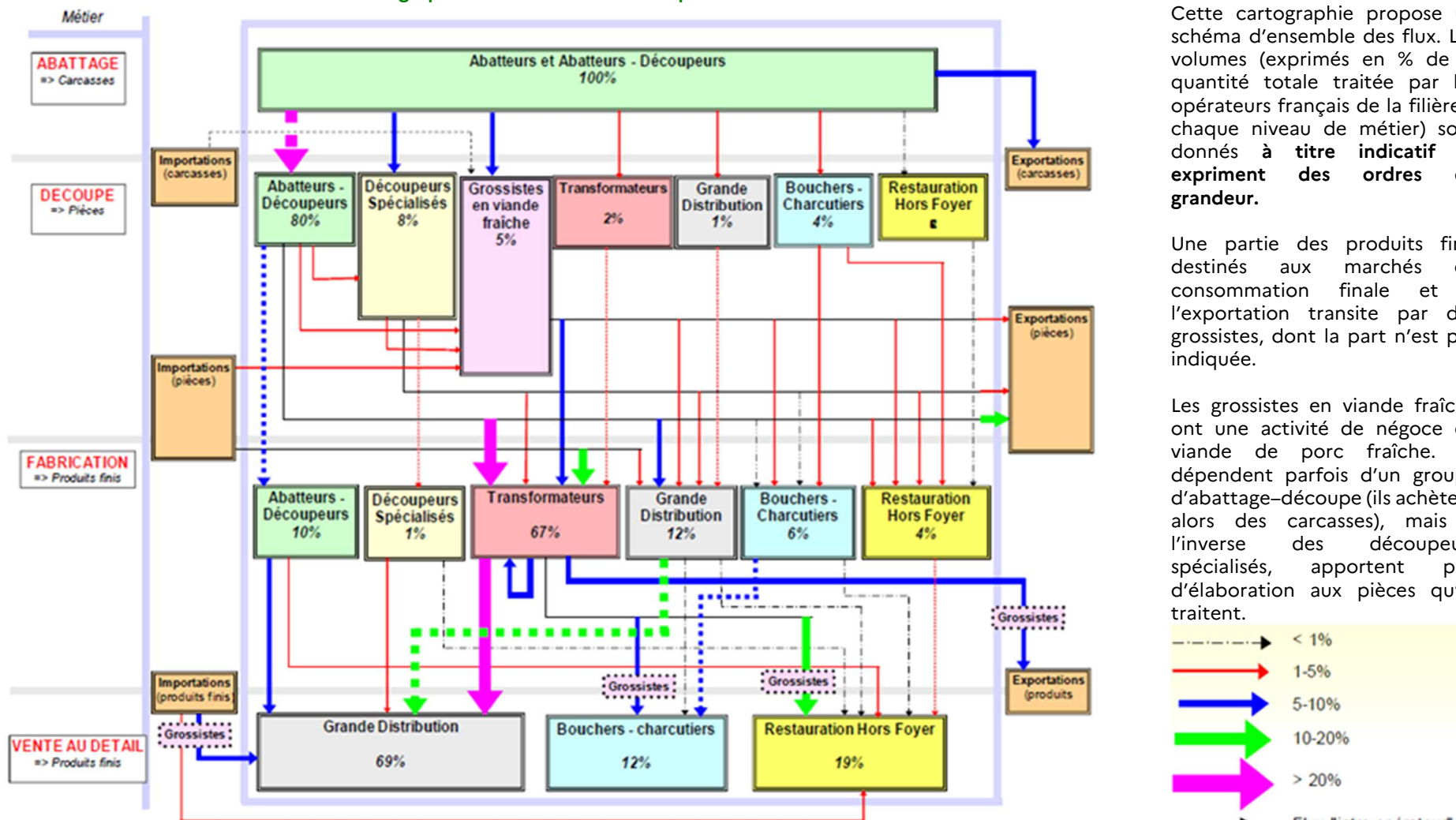
Les opérateurs de la **grande distribution** jouent un rôle majeur dans la vente au détail de produits finis.

Dans le circuit de la **viande de porc frais pour le rayon boucherie**, ils réalisent rarement la découpe de carcasses. Les pièces de viande de porc frais qu'ils achètent aux opérateurs de la découpe et aux grossistes sont principalement des longes (les morceaux issus de la longe représentent 85 % de la viande de porc consommée fraîche (hors élaborés) en grande distribution, d'après Kantar Worldpanel). Les produits finis (viande fraîche en portions consommateurs) sont achetés à des opérateurs industriels, toutefois les distributeurs élaborent eux-mêmes une partie des produits de porc frais qu'ils commercialisent, en débitant notamment les longes en côtes et rôtis de porc. Ces morceaux élaborés, conditionnés par les magasins et mis en vente en libre-service sont appelés des « *unités de vente consommateur - magasins* » (UVCM). Toutefois, les produits finis frais conditionnés par les industriels : « *unités de vente consommateur industrielles* » (UVCI), se sont fortement développés ces dernières années, répondant ainsi aux attentes de la grande distribution (traçabilité, réduction des ventes à la coupe au profit du libre-service...). Ces UVCI représentent environ 20 % des ventes de viande de porc frais des enseignes.

Dans le circuit des **produits du rayon charcuterie**, les distributeurs s'approvisionnent auprès des industriels de la 2^{ème} transformation principalement en produits prêts à être proposés au consommateur en libre-service. S'agissant du jambon cuit, en 2021, 80 % des volumes vendus en hyper et supermarchés le sont désormais en libre-service et 20 % au rayon à la coupe, une petite partie des portions en libre-service pouvant être toutefois préparées en magasin à partir de jambons entiers. Compte tenu entre autres de cette situation (voir ci-dessous 2.2), l'option retenue désormais pour le jambon cuit est de définir la formation du prix pour la catégorie vente en libre – service uniquement, en UVCI.

Schéma 3

Cartographie des flux dans la filière porcine



Source : Ifip

Cette cartographie propose un schéma d'ensemble des flux. Les volumes (exprimés en % de la quantité totale traitée par les opérateurs français de la filière à chaque niveau de métier) sont donnés à titre indicatif et expriment des ordres de grandeur.

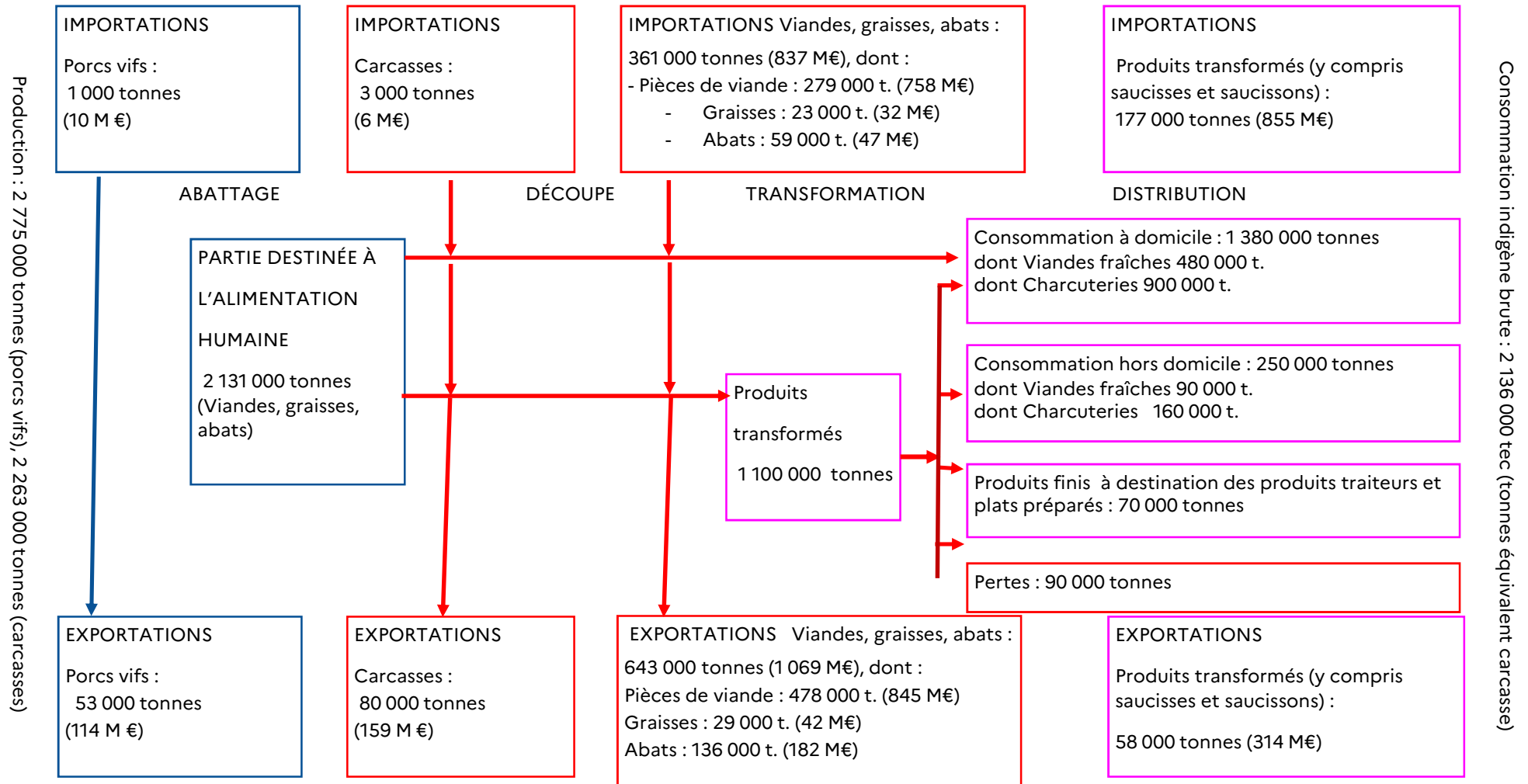
Une partie des produits finis destinés aux marchés de consommation finale et à l'exportation transite par des grossistes, dont la part n'est pas indiquée.

Les grossistes en viande fraîche ont une activité de négoce de viande de porc fraîche. Ils dépendent parfois d'un groupe d'abattage-découpe (ils achètent alors des carcasses), mais à l'inverse des découpeurs spécialisés, apportent peu d'élaboration aux pièces qu'ils traitent.

- < 1%
- 1-5%
- 5-10%
- 10-20%
- > 20%
- ... Flux "intra-opérateur"

Schéma 4

Bilan des flux dans la filière porcine en 2019



Sources : FranceAgriMer d'après IFIP (étude « Panorama de la consommation du Porc » réalisée pour FranceAgriMer par l'IFIP), SSP, douane française, Fict

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL POUR LA FILIÈRE PORCINE

2.1. Filière porc frais

La viande de porc frais commercialisée en GMS est principalement issue d'une seule pièce : la longe c'est-à-dire la partie dorsale de la carcasse de porc située entre l'échine et le membre postérieur. La longe est vendue au détail en rayon boucherie sous la forme de quatre principaux articles (tels que désignés dans Kantar Worldpanel) : la côte de porc, le rôti de porc, l'escalope de porc et le filet de porc. À noter que « rôti » et « escalope », contrairement à « filet » et « côte », ne désignent pas une partie anatomique précise, mais constituent plutôt des présentations de la longe. L'Observatoire a donc choisi de retenir ces produits pour le suivi de la commercialisation de la viande de porc frais depuis l'entrée de l'abattoir jusqu'au stade des barquettes de viande mises en rayon.

Ces dernières, ou unités de vente consommateur (UVC) peuvent avoir deux origines :

- les UVCI, unités de vente consommateur industrielles, sont élaborées dans l'industrie de l'abattage-découpe, qui assure ainsi la transformation ultime de la longe ;
- les UVCM, unités de vente consommateur magasins, sont préparées à partir de la pièce de longe fournie par les industriels de l'abattage-découpe, dans les laboratoires des magasins.

Les sources de prix utilisées par l'Observatoire sont :

- pour le porc à la production agricole : la cotation nationale de la carcasse de porc charcutier classes E et S entrée-abattoir (FranceAgriMer - Réseau des nouvelles des marchés, dit RNM) ;
- pour la pièce de longe sortie industrie d'abattage-découpe (UVCM) : les cotations des pièces de porc sur le marché de Rungis (FranceAgriMer - Réseau des nouvelles des marchés) majorées des frais de livraison pour l'ensemble des morceaux, diminuées par une ristourne sur le prix de vente franco le cas échéant ;
- pour les UVCI : l'enquête de l'Insee réalisée pour l'Observatoire sur les prix moyens sortie industrie pour les grandes et moyennes surfaces (GMS). Cette enquête ne porte toutefois que sur deux produits de la longe, à savoir les côtes et les rôtis ;
- pour les prix au détail en GMS : les achats en valeur et en volume du panel de consommateurs Kantar Worldpanel permettent de calculer un prix pour chacun de quatre principaux articles de boucherie issu de la longe (côte, rôti, escalope et filet).

En mode UVCM, la décomposition du prix au détail porte sur une longe constituée par l'ensemble de ces quatre produits (côte, rôti, escalope et filet), pondérés par leurs quantités achetées respectives. Les coefficients de pondération ont été calculés sur une même année de référence, 2021, soit la dernière année complète disponible au moment des calculs pour l'ensemble de la période suivie. Ceci permet de comparer le prix moyen d'une année sur l'autre pour cette longe, dont la composition reste homogène (et très proche de celle de la période actuelle). Par ailleurs, la saisonnalité de la consommation est prise en compte au travers des coefficients de pondération fixés pour un mois donné et identique quelle que soit l'année présentée dans la décomposition du prix au détail. Dans ce mode UVCM, les produits issus de l'abattage-découpe et livrés aux GMS sont des longes entières dont on suppose que la découpe permet d'obtenir des côtes, des rôtis, du filet et de l'escalope de porc dans les proportions observées des quantités achetées en GMS. La découpe de cette longe par les détaillants ayant des rendements différents selon l'article (côte, rôti, filet, escalope), la valeur nécessaire sortie abattage-découpe par kg d'article final en GMS diffère selon qu'il s'agit de côtes, de rôtis, de filets ou d'escalopes.

En mode UVCI, la décomposition du prix au détail porte uniquement sur les deux articles : côte et rôti¹. Ces deux produits sont suivis combinés « ensemble côte – rôti », puis séparément, dans

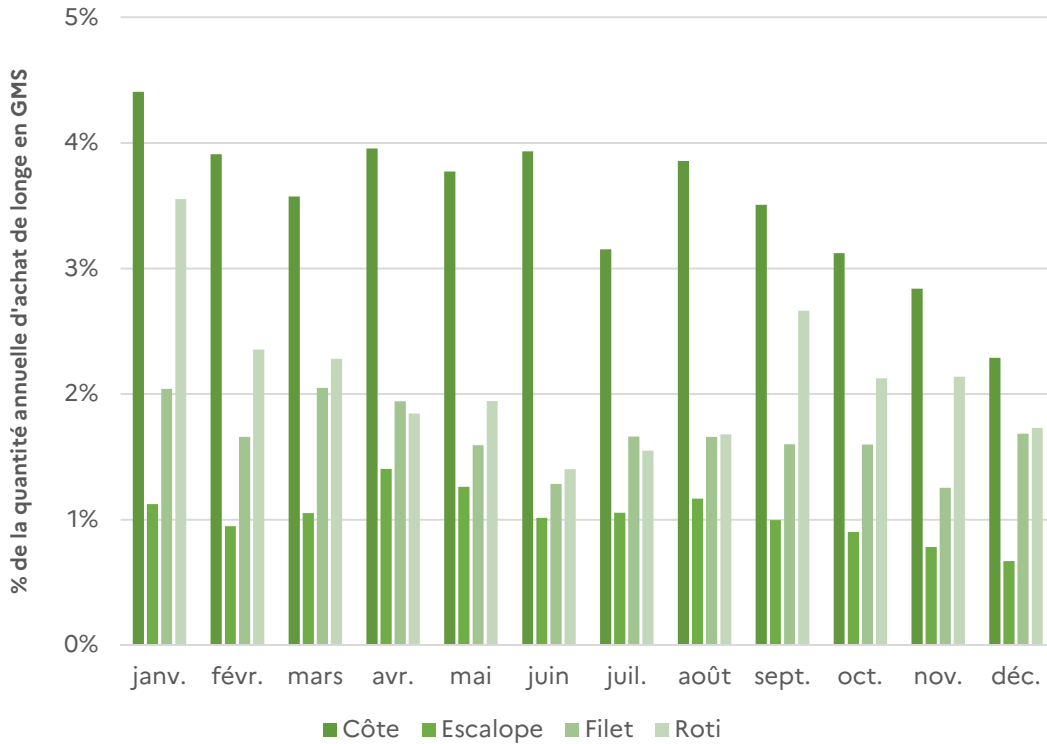
¹ L'enquête de l'Insee pour l'Observatoire sur les prix moyens sortie industrie ne portant que sur ces deux articles.

les proportions des quantités achetées observées chaque mois dans l'année prise pour référence (2021).

La valeur de la matière première entrée-abattoir pour un kg de produit de longe vendu au détail n'est pas le prix du kg de carcasse entrée-abattoir (laquelle carcasse donnant des pièces de valorisations différentes). En effet, à ce prix doivent être appliqués les rendements de transformation et le rapport entre la valeur de la carcasse entrée-abattoir et la valeur de l'ensemble des valorisations [Mainsant, Porin, 2002].

Graphique 10

Saisonnalité des achats d'articles de longe de porc au détail en GMS (exemple 2021)



Source : Kantar Worldpanel

Le Graphique 10 ci-dessus présente la répartition par morceau (escalope, côte, rôti et filet) des quantités achetées mensuellement sur le total des quantités achetées annuellement en 2021.

2.2. Filière charcuterie de porc

La carcasse de porc est commercialisée pour 70 % sous forme de produits transformés. Le jambon cuit représente le volume le plus important parmi ces produits vendus en GMS (environ le quart).

La consommation de jambon cuit s'avère d'ordinaire relativement peu saisonnière. En mars - avril 2020 cependant, le premier confinement avait induit une forte hausse des volumes achetés. En 2021, on observe un retour à la normale (Graphique 10). Pour le calcul des prix moyens annuels, les prix moyens mensuels (source : Kantar Worldpanel) ont été pondérés par les pourcentages mensuels du volume annuel d'achat observé en 2022.

Les sources de prix utilisées par l'Observatoire sont :

- pour le porc à la production agricole : la cotation nationale de la carcasse entrée-abattoir (FranceAgriMer - Réseau des nouvelles des marchés) ;
- pour la pièce de jambon sortie industrie d'abattage-découpe : la cotation des pièces de porc au marché de Rungis (FranceAgriMer - Réseau des nouvelles des marchés)² ;
- pour le jambon cuit supérieur sortie industrie : l'enquête de l'Insee réalisée pour l'Observatoire sur les prix moyens du jambon cuit supérieur UVCI MN ou MDD sortie industrie à destination des grandes et moyennes surfaces ;
- pour les prix au détail en GMS : les achats en valeur et en volume de Kantar Worldpanel, pour le jambon cuit vendu en libre-service (MN et MDD).

La valeur de la matière première entrée-abattoir pour un kg de produit de jambon vendu au détail n'est pas le prix du kg de carcasse de porc entrée-abattoir (laquelle carcasse donnant des pièces de valorisations différentes). En effet, à ce prix doivent être appliqués les rendements de transformation et le rapport entre la valeur de la carcasse entrée-abattoir et la valeur de l'ensemble des valorisations [Mainsant, Porin, 2002].

Les données disponibles au stade détail permettent d'affiner le produit suivi en ciblant le jambon cuit vendu en libre-service³ et en distinguant les marques nationales (MN) des marques de distributeur (MDD). La répartition MN/MDD de ces jambons correspond à celle observée pour le circuit hyper et supermarché lors de la dernière année complète disponible. En outre, cette proportion MN/MDD est reproduite au stade sortie industrie, en utilisant les prix sortie industrie calculés à partir des données Insee (cf. références de prix moyen de vente par l'industrie aux enseignes de GMS, chapitre 1 – méthode générale).

Un biais est toutefois à noter : les données Insee ciblent les jambons cuits *supérieurs* UVCI, or Kantar Worldpanel suit l'ensemble des jambons cuits en libre-service. Ce biais semble cependant limité. Le jambon cuit supérieur représente plus de 80 % de la production française.

Par ailleurs, le groupe de travail « porc & volaille » a identifié comme sujet d'approfondissement celui de la progression des produits importés dans la consommation française en GMS. Il sera expertisé prochainement notamment pour savoir si le phénomène concerne des produits avant ou après transformation, et s'il est pertinent d'en tenir compte dans les modèles de l'Observatoire.

² FranceAgriMer élabore et diffuse également un indice du prix d'achat de la pièce de jambon par les industriels de la charcuterie à leurs fournisseurs.

³ Le détail dont FranceAgriMer dispose au sein du panel Kantar Worldpanel concernant les jambons « à la coupe » ne permet pas de connaître la proportion MN / MDD pour ce produit. Il est donc écarté. Par ailleurs cette dernière catégorie est quantitativement plutôt en recul (20 % des volumes en 2021).

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DÉTAIL EN GMS DE LA VIANDE PORCINE ET DU JAMBON CUIT

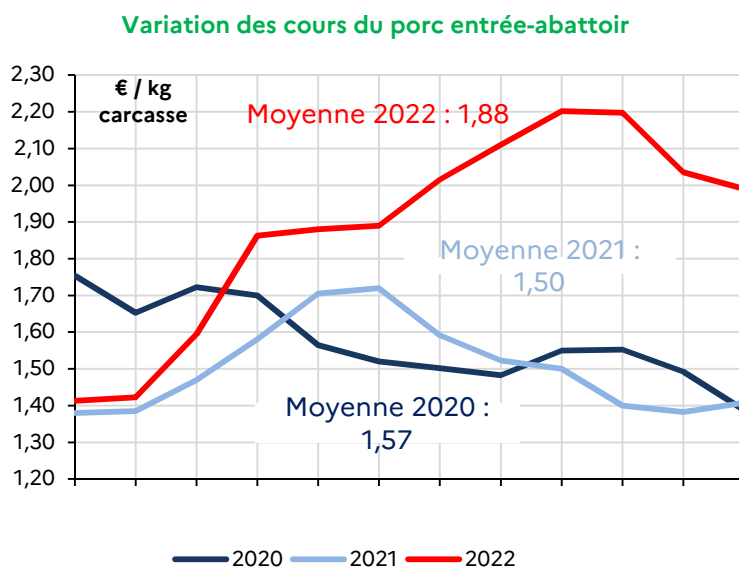
En 2022, le marché du porc a été marqué par un net recul du cheptel dans l'Union européenne (- 5,2 %), y compris en France (- 5,9 %). À des coûts de production déjà élevés, et des contraintes sanitaires et environnementales de plus en plus prégnantes, s'est ajouté depuis février 2022 l'impact de l'invasion russe de l'Ukraine. Celle-ci a entraîné une nouvelle hausse des coûts de production (aliment, énergie) poussant les élevages les moins performants à sortir du marché. Ces différents éléments induisent un recul des abattages de 5,2 % en volume.

Face au recul de l'offre, la demande est restée relativement modérée. Les achats des ménages en France pour leur consommation à domicile, évalués par Kantar Worldpanel, restent quasi stables en volume aussi bien sur le porc frais que sur les élaborés et les produits de charcuterie. La consommation globale (estimée par bilan) est, elle, en légère progression (+ 1,8 %). Enfin les marchés à l'export sont assez atones en 2022. Les exportations en volume de la France sont en net recul, avec en particulier un fort reflux de la demande chinoise.

3.1. Prix et indicateurs de marges brutes en filière porc frais : produits de longe en UVCM

Les cotations du porc ont été, ces dernières années, en lien direct avec les évolutions de la demande (et d'abord celles des importations chinoises). Mais en 2022, c'est l'offre (ou le manque d'offre) qui devient le facteur prédominant. Face à la baisse des volumes disponibles, le prix moyen du porc classe E+S s'est établi à 1,88 €/kg, soit une hausse de 38 centimes/kg par rapport à 2021 (+ 25,3 %). Alors que les cotations connaissent d'ordinaire un net reflux en fin d'année, en 2022 elles faiblissent quelque peu mais restent cependant à un niveau élevé, qui témoigne des tensions affectant le marché. Cette forte progression du prix du porc en 2022 (+ 25 %) s'est traduite par une augmentation de sa part dans le prix de vente au consommateur pour tous les produits suivis par l'Observatoire.

Graphique 11



Source : FranceAgriMer, Réseau des Nouvelles des Marchés

Dans l'industrie d'abattage-découpe, l'indicateur de marge brute sur la viande fraîche vendue aux GMS a longtemps été marqué par de faibles variations, avec une répercussion presque immédiate et quasi intégrale des variations de prix du porc vif sur le prix des pièces vendues par les abatteurs. Toutefois, l'indicateur de marge brute de ce maillon (évalué sur la base des

prix des découpes à Rungis) a tendu à s'accroître jusque vers 2018. Depuis il paraît jouer un rôle de « tampon », amortissant pour partie les hausses du coût entrée-abattoir (ainsi en 2022), et se reconstituant en revanche lorsque la valeur de la carcasse se replie (ainsi en 2021).

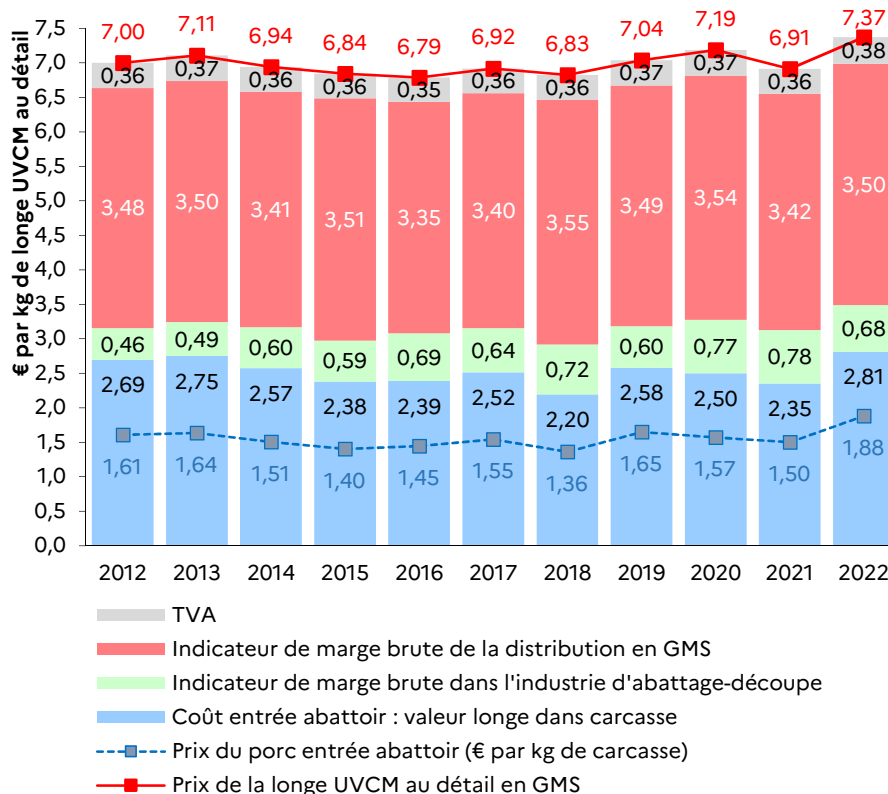
L'indicateur de marge brute des **GMS** doit couvrir les coûts de dernière transformation et de conditionnement du produit, s'agissant d'UVCM, donc de produits dont la transformation finale est assurée en magasin. Il est assez fluctuant en valeur, mais relativement plus stable en pourcentage, à l'exception de 2022, où, du fait de la forte hausse du prix au détail, sa hausse limitée en valeur absolue se traduit par une baisse en pourcentage.

En moyenne annuelle (Graphique 12), la hausse du prix du porc à l'entrée de l'abattoir en 2022 par rapport à 2021 se traduit par celle du coût calculé de la matière première de la longe, en croissance de 46 centimes/kg⁴. L'indicateur de marge brute de l'abattage-découpe amortit quelque peu cette progression, avec une valeur de la longe entrée **GMS** à 3,49 € par kg de produit final, contre 3,13 € l'année précédente, soit + 36 centimes/kg. Alors qu'en 2021, le maillon de la distribution avait fortement comprimé sa marge brute, en 2022 il tend à reconstituer celle-ci (+ 8 centimes/kg). Ainsi le prix moyen pondéré au détail des quatre principaux produits de longe progresse de 46 centimes/kg en 2022, soit + 6,7 % par rapport à 2021.

Exprimé en pourcentage du prix au détail hors TVA (Graphique 13), la part du coût entrée-abattoir s'accroît (de 35,9 % à 40,2 %), alors que la part, de l'indicateur de marge brute de l'industrie d'abattage-découpe, aussi bien que celui de la **GMS**, sont en repli (respectivement de 11,9 % à 9,7 %, et de 52,2 % à 50,1 %).

Graphique 12

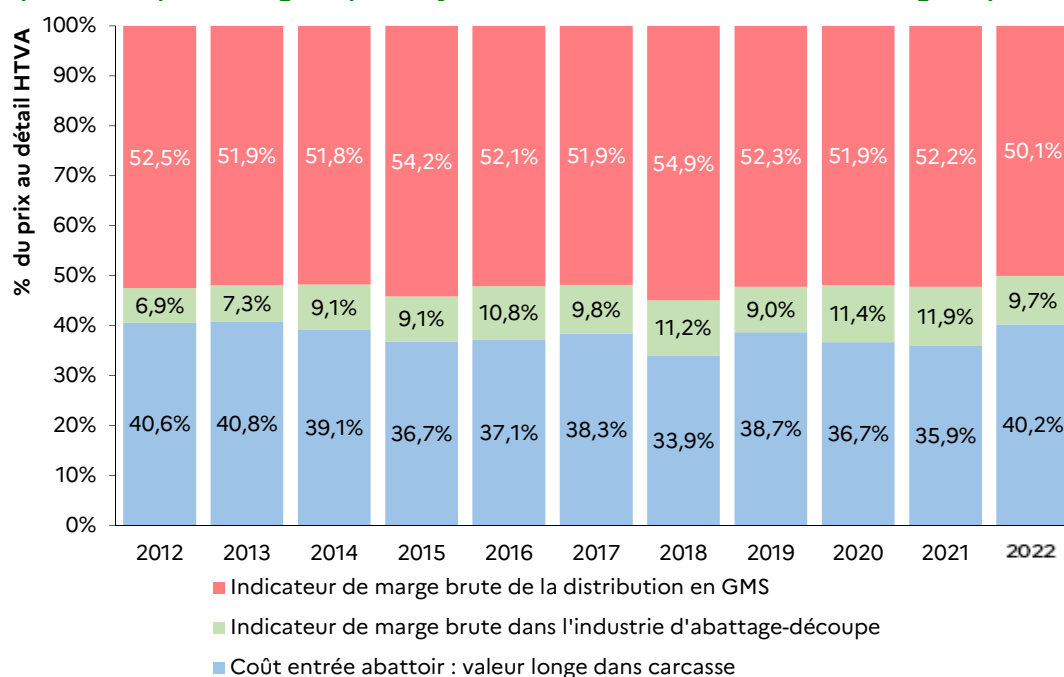
Composition du prix moyen annuel au détail en **GMS de la longe de porc UVCM**



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

⁴ On rappelle que la valeur de matière première d'une pièce issue du désassemblage d'une carcasse ne peut qu'être calculée en faisant l'hypothèse d'un taux de marge de l'abattage-découpe identique pour chaque pièce à celui observé sur l'ensemble de la carcasse. Le prix de matière d'une pièce est alors évalué par le produit du prix de la pièce sortie découpe, multiplié par le rapport entre la valeur de la carcasse entrée-abattoir et la somme des valeurs de toutes les pièces qui en sont issues, pondérées par leurs poids dans la carcasse.

Graphique 13

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS la longe de porc UVCM

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

3.2. Prix et indicateurs de marges brutes en filière porc frais : côte et rôti vendus en UVCI

Les produits élaborés en portions pour libre-service par l'industrie et suivis par l'Observatoire sont la côte de porc et le rôti de porc.

Pour les UVCI, la découpe finale et le conditionnement en « barquette » sont réalisés par l'industrie d'abattage-découpe, les GMS assurant la seule distribution du produit. Les articles vendus par les industriels de l'abattage-découpe sont ainsi plus élaborés (les côtes sont détaillées⁵ et le rôti est découpé et paré⁶) et donc vendus plus cher qu'une longe ou une demi-longe. La marge brute de l'abattage-découpe, devant couvrir les charges afférentes à ces opérations, est plus importante que dans le circuit UVCM. Pour les côtes et rôtis en UVCI, elle représente au moins 25 % de la valeur du produit au détail contre 7 % à 12 % pour la longe (ensemble des 4 morceaux : filet, escalope, côte et rôti) dans le circuit UVCM.

En 2021, le recul du coût de la carcasse avait favorisé une forte baisse du prix au détail de ces deux articles. En 2022, avec la forte reprise sur le prix de la matière première, le prix au détail connaît lui aussi une très nette hausse.

- le prix moyen au détail de la côte de porc UVCI, en recul de 22 centimes/kg en 2021 progresse de 50 centimes/kg en 2022 (+ 9 %). Le prix de la côte sortie industrie est en hausse de 60 centimes/kg, notamment sous l'effet d'une hausse de 47 centime/kg du coût entrée-abattoir. En recul depuis plusieurs années, l'indicateur de marge brute de la distribution se contracte encore (- 13 centimes/kg),

⁵ Découpées en portions.

⁶ Parer la viande consiste à enlever les parties inutiles de la viande (peau, graisse...).

- le prix moyen au détail du rôti de porc UVCI progresse également de 9 % en 2022 (+ 53 centimes/kg). Le prix sortie industrie est en croissance de 30 centimes/kg, la forte hausse du prix de la matière première (+ 50 centimes/kg) étant amortie pour partie par la compression de la marge brute de l'abattage-découpe, qui recule de 20 centimes/kg. L'indicateur de marge brute de la distribution s'accroît par contre très nettement (+ 19 centimes/kg).

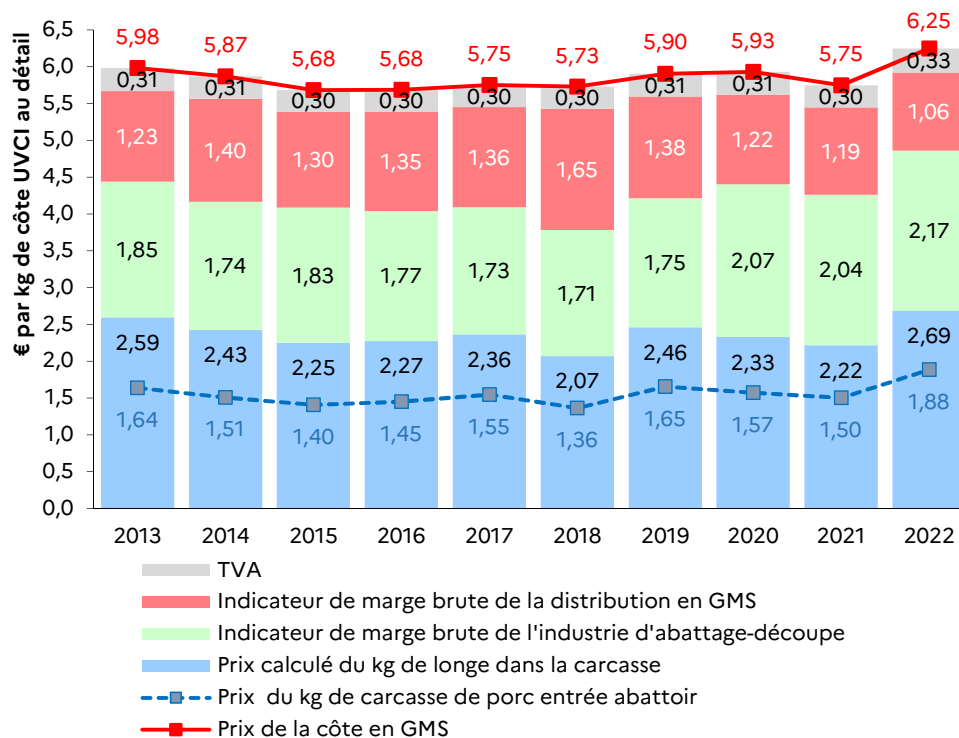
En 2020 et 2021, on avait observé sur ces deux pièces un niveau très élevé pour l'indicateur de marge brute de l'industrie. En 2022, cette marge progresse encore sur la côte, mais se tasse quelque peu sur le rôti. Peut-être peut-on poser l'hypothèse que cette marge importante permet de couvrir les suppléments de coûts de production liés à la conjoncture (énergie, main d'œuvre, emballages). Alors que sur le rôti, la distribution fait progresser son indicateur de marge brute, sur la côte elle le réduit, acceptant sans doute de contracter ses marges afin de promouvoir la vente de ce type de produit.

La comparaison entre la côte et le rôti en pourcentages du prix fait ressortir une répartition différente des indicateurs de marge brute entre GMS et industrie. Ceci est en partie lié au calcul, inévitablement conventionnel et assez théorique, du coût - matière pour l'industrie. Ce coût est supposé être dans les deux cas la valeur de la quantité de longe incluse dans la carcasse entrée-abattoir et nécessaire pour la fabrication d'un kg de côtes ou de rôti en UVCI. Il ne diffère, selon l'article, que du rendement de la longe en cet article, rendement plus élevé dans le cas des côtes (vendues avec os) que du rôti (article sans os) : le coût-matière est plus faible pour les côtes que pour le rôti. En outre, il s'avère que le prix moyen de vente du kg d'article UVCI par l'industrie à la GMS (source : FranceAgriMer d'après Insee) est plus faible pour le rôti que pour les côtes. D'où un indicateur de marge brute industrielle plus élevé pour la côte que pour le rôti. Sujet à des promotions souvent importantes, le prix moyen au détail de la côte de porc est plus faible que celui du rôti, alors que son prix d'achat à l'industrie est plus élevé. D'où un indicateur de marge brute de la distribution plus faible pour la côte que pour le rôti, à l'inverse de l'industrie.

Cet exemple illustre les péréquations de marges entre produits issus d'une même matière première et les limites de toute conclusion sur le partage des marges qui se fonderait sur le suivi d'un seul article.

Graphique 14

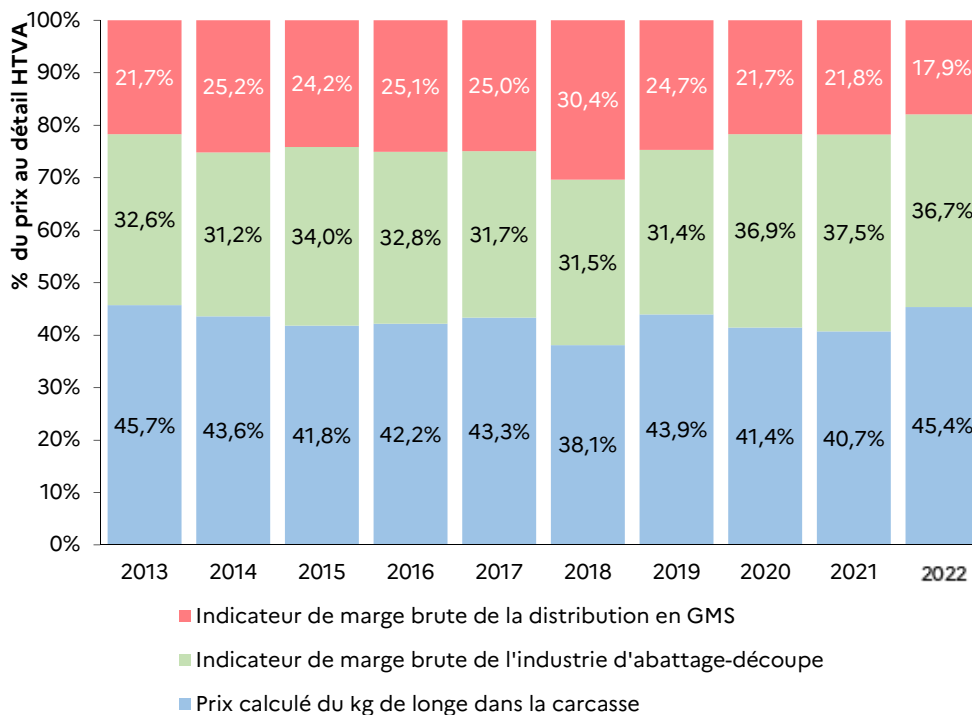
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la côte de porc en UVCI



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM, Insee, Kantar Worldpanel

Graphique 15

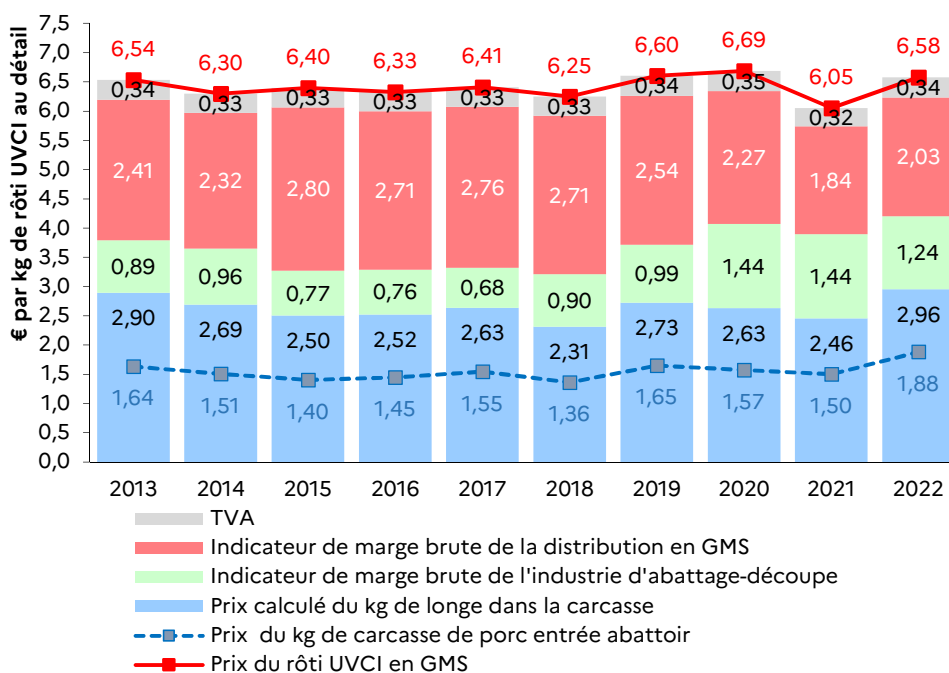
Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS de la côte de porc en UVCI



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM, Insee, Kantar Worldpanel

Graphique 16

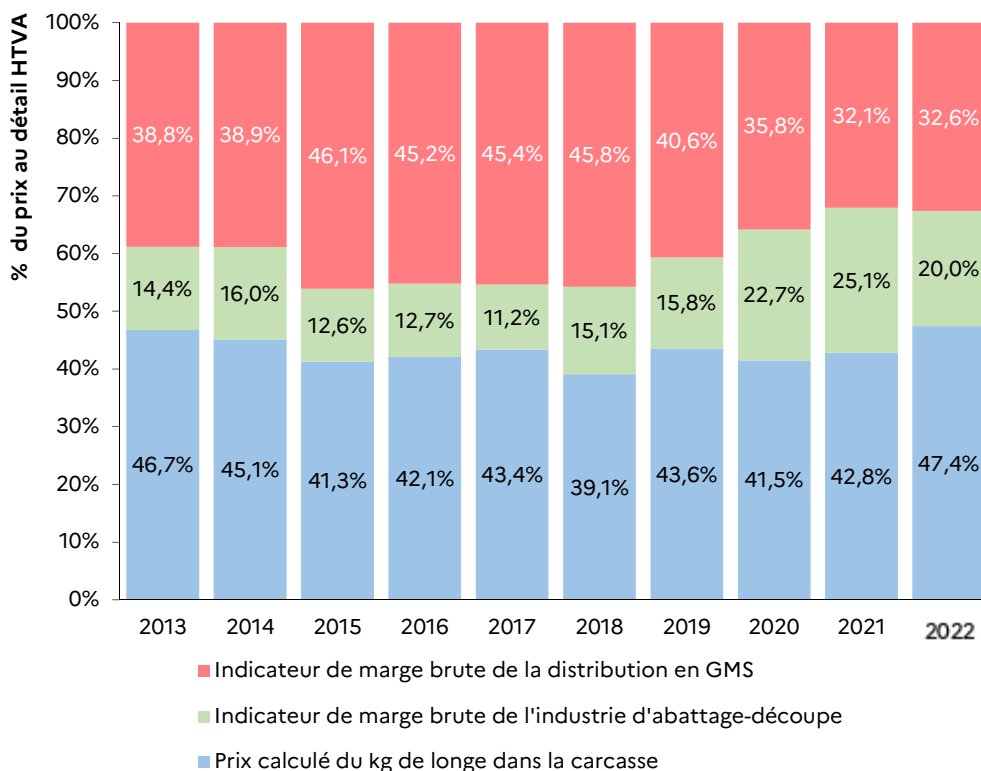
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du rôti de porc en UVCI



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM, Insee, Kantar Worldpanel

Graphique 17

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS du rôti de porc en UVCI



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM, Insee, Kantar Worldpanel

3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière charcuterie de porc : le jambon cuit (UVCI en libre-service)

Le prix de la pièce de jambon sortie découpe, comme celui de la longe, suit tendanciellement le cours du porc et comme lui, subit des variations importantes au cours de l'année. En 2020 et 2021, la baisse du coût moyen calculé entrée-abattoir avait permis aux entreprises d'abattage-découpe d'améliorer leurs marges. En 2022 ce phénomène s'inverse, l'indicateur de marge brute de l'abattage-découpe reculant de 9,7 % à 8,7 % du prix moyen annuel HTVA.

Les transformateurs achètent leur matière première - la pièce de jambon sortie découpe - à la semaine. Généralement, les GMS négocient avec leurs fournisseurs des contrats où le tarif est fixé pour plusieurs mois, voire à l'année, en fonction de nombreux critères (marque, réputation, concurrence...), ainsi le prix du jambon en GMS est normalement peu fluctuant.

En 2022, le coût calculé⁷ de la matière première de la pièce de jambon progresse de 1,00 €/kg par rapport à 2021 (Graphique 18). Cette situation s'explique par la forte hausse du coût entrée-abattoir, amplifiée par le jeu des rendements (près de 1,8 kg de pièce fraîche sortie découpe par kg de jambon cuit).

Par ailleurs, on notera que la valeur de l'indicateur du coût théorique du jambon dans la carcasse (autrement appelé indicateur de matière première entrée-abattoir sur le Graphique 18) ne varie pas en proportion absolue de la cotation du porc E+S entrée-abattoir. C'est ainsi qu'en 2022 le premier a progressé de 27,9 %, la seconde de 25,3 %. Cette situation est liée au calcul, inévitablement conventionnel et assez théorique, du coût-matière pour l'industrie. En effet, cette valeur théorique du jambon dans la carcasse est obtenue en multipliant un ratio⁸ par le prix du jambon sortie découpe piécé (estimé par les cotations à Rungis du RNM), ce ratio pouvant varier à la marge d'une année à l'autre. En regardant cette décomposition du prix au détail, le poids de l'indicateur coût de matière première est de 36,7 % du prix HT au détail en 2022.

L'indicateur de marge brute de l'industrie d'abattage-découpe se réduit de 9 centimes/kg en 2022 et celui des salaisoniers augmente de 7 centimes/kg. Au stade de la distribution, l'indicateur de marge brute est en fort repli (- 77 centimes/kg), cette forte contraction permettant de limiter la hausse du prix au détail à 1,7 % (+ 22 centimes/kg) sur ce produit d'appel pour la GMS (Graphique 18).

En pourcentage, le poids de l'indicateur de la marge brute de l'industrie d'abattage-découpe représente 8,7 % du prix au détail en 2022 (contre 9,7 % en 2021). Celui de l'industrie charcuterie-salaison reste stable à 27,1 % en 2022 (contre 27,0 % en 2021), soit un niveau en baisse depuis 2019 (Graphique 19). Enfin, la part de l'indicateur de marge brute de la distribution réduit à 27,4 % du prix HT (contre 34,2 % en 2021), retrouvant un niveau proche de 2017.

De 2016 à 2022, le prix du jambon cuit supérieur LS au détail hors TVA a augmenté de 1,81 €/kg, dont :

- 1,14 euro sont revenus à la matière première entrée-abattoir,
- 66 centimes de cette augmentation sont revenus au maillon distribution-GMS,
- 11 centimes sont revenus au maillon abattage-découpe,
- le maillon de l'industrie charcuterie-salaison, lui, a perdu 10 centimes.

⁷ La valeur de matière première d'une pièce issue du désassemblage d'une carcasse ne peut qu'être calculée en faisant l'hypothèse d'un taux de marge de l'abattage-découpe identique pour chaque pièce à celui observé sur l'ensemble de la carcasse. Le prix de matière d'une pièce est alors évalué par le produit du prix de la pièce sortie découpe, multiplié par le rapport entre la valeur de la carcasse entrée-abattoir et la somme des valeurs de toutes les pièces qui en sont issues, pondérées par leurs poids dans la carcasse.

⁸ Ce ratio correspond au rapport entre la valeur achat carcasse (prix de la cotation p_0 * le poids de l'animal q_0) sur la somme des prix des pièces en sortie découpe, stade 2 (p_{2i}) multipliée par leur quantités respectives (q_{2i}) soit : $\frac{p_0 * q_0}{\sum p_{2i} * q_{2i}}$

Généralement, il est observé que lorsque la valeur du jambon dans la carcasse augmente, les indicateurs de marge brute des maillons industrie charcuterie-salaison et abattage-découpe reculent, et inversement. Il existe un phénomène de compensation des marges d'un maillon à l'autre qui amortit les variations de prix au consommateur.

Selon Kantar Worldpanel, les achats des ménages pour leur consommation à domicile ont diminué de 8,1 % de 2018 à 2021 (avec une très faible reprise en 2022, + 0,7 %, à mettre en lien avec la très faible inflation sur ce produit). Pour répondre à cette déconsommation significative du jambon cuit observée depuis plusieurs années, les segmentations récentes (sans nitrites, sans OGM, sel réduit...) se sont ajoutées à d'autres plus anciennes portant sur l'absence d'antibiotiques, la qualité de l'aliment porcin utilisé, l'origine France... ainsi qu'aux différents signes de qualité existants.

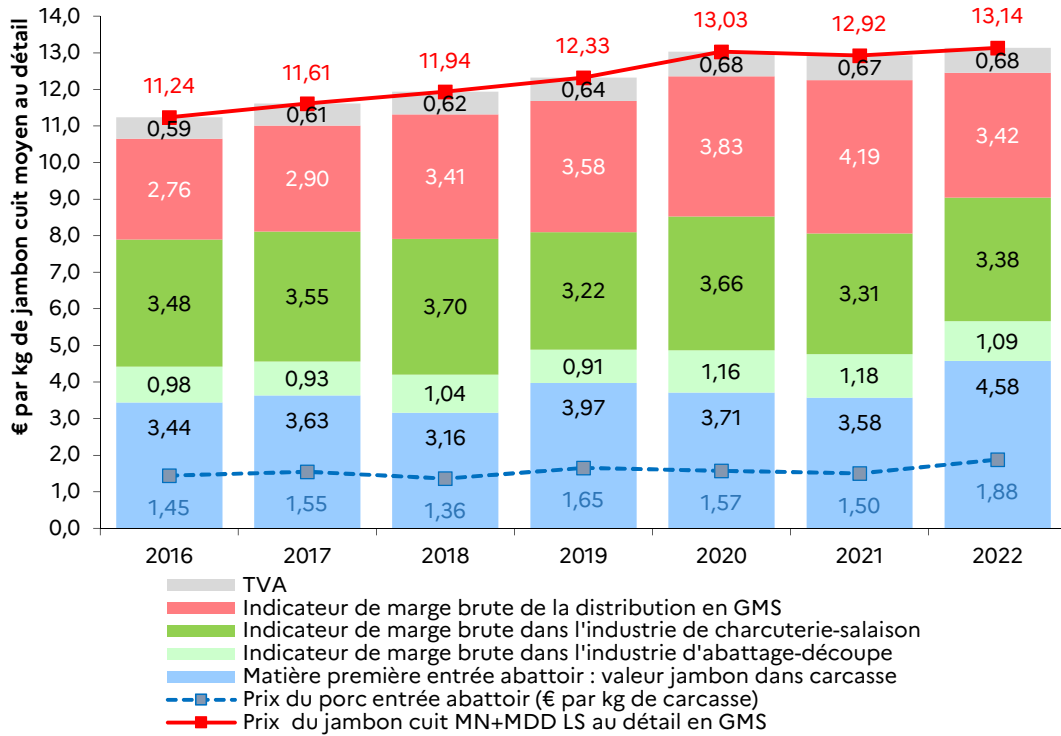
Il faut souligner que la composition de l'ensemble « tous jambons cuits, toutes gammes confondues » retenue ici a très certainement évolué au cours des dernières années⁹. Les variations du prix moyen peuvent ainsi pour partie être dues à ces changements de composition, voire à une montée en gamme.

Le choix mis en œuvre par l'Observatoire de pondérer désormais en prix sortie industrie les marques nationales et les marques de distributeur, doit permettre de limiter certains des biais dus à l'instabilité du panier.

⁹ Notons que le jambon tel qu'il est suivi par l'Observatoire entre le stade industrie de charcuterie-salaison et le stade distribution correspond à un type de produit présenté à la consommation sous des formes hétérogènes. Autrement dit, au stade détail nous avons un **jambon cuit LS** de plus en plus exigeant « sans nitrite, sans sel ajouté ... » évoluant potentiellement chaque année. Or, le jambon suivi par l'Insee est un **jambon cuit supérieur LS**, plus stable, au travers d'un produit - témoin dont la définition varie au mieux tous les 5 ans. En conséquence, l'écart entre la sortie industrie et le stade de la distribution peut sembler se creuser et faire apparaître une augmentation de la marge distributeur certainement plus forte qu'en réalité.

Graphique 18

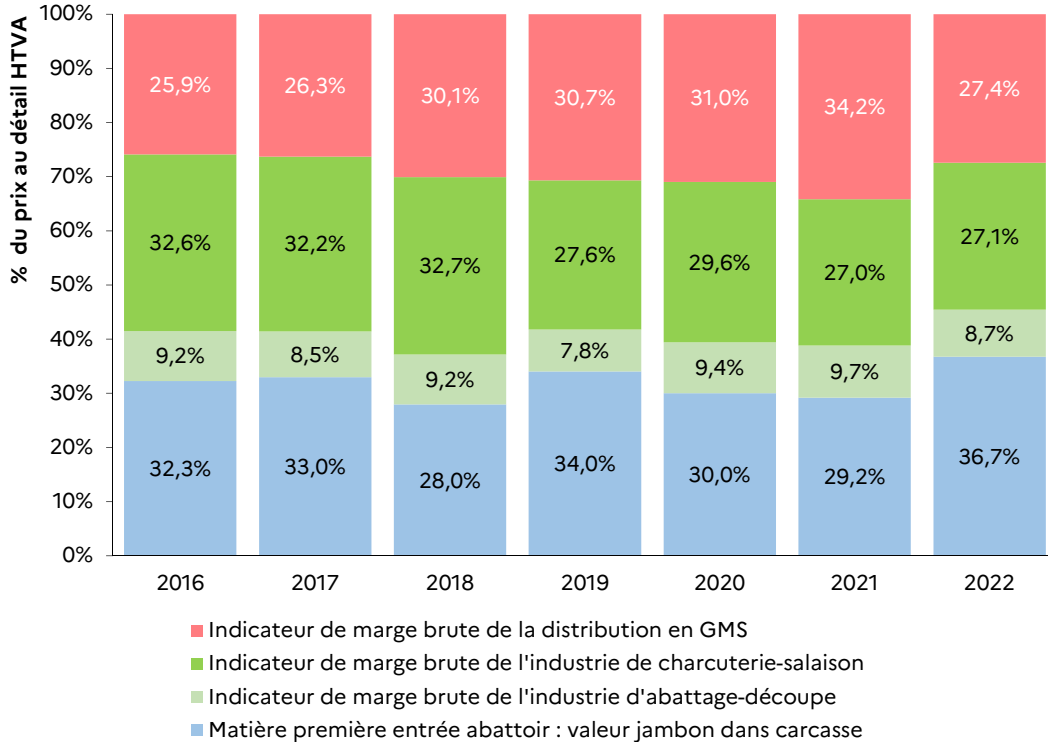
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du jambon cuit (UVCI en LS)



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM, Insee, et Kantar Worldpanel

Graphique 19

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS du jambon cuit (UVCI LS)



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM, Insee, et Kantar Worldpanel

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPÉCIALISÉES D'ÉLEVAGE PORCIN ET COÛT DE PRODUCTION DU PORC EN ÉLEVAGE

4.1. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées en production porcine

Sur la période 2010 - 2021, l'échantillon des exploitations productrices de porcs, issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 152 à 245 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 4 676 à 5 555 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de porcs constitue 88 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux. Le ratio entre résultat courant avant impôt et produits varie, sur la période de 3 % à 19 %. La part de l'aliment dans les charges est très forte, comprise entre 42 % et 55 %¹⁰.

En 2021, le résultat courant avant impôt par exploitation représente 5 % de la totalité des produits courants¹¹, soit 34 303 € pour 746 943 € (Graphique 20). Il est de 24 904 € par unité de travail annuel non salarié.

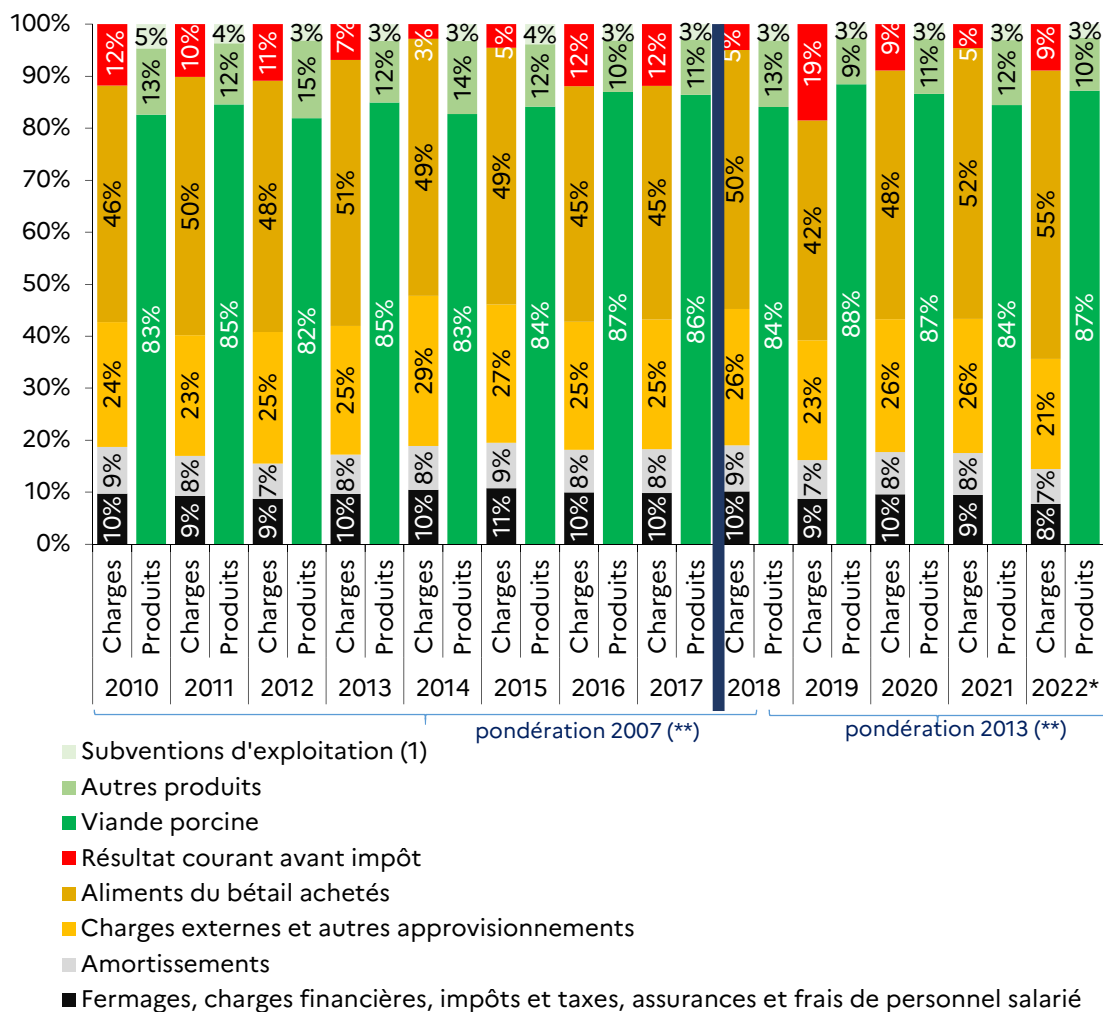
Les données comptables 2022 n'étant pas disponibles à la publication du rapport, les résultats 2022 sont simulés. L'IPPAP porcins 2022 (Insee) est appliqué au produit « viande porcine » 2021 pour calculer le produit « viande porcine » en 2022. L'IPAMPA aliments pour porcins (Insee) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment. Cette méthode ne tient donc pas compte des possibles stratégies d'adaptation des exploitations, ni de la hausse éventuelle des autres postes hors aliment. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2021. En 2022, le produit viande porcine et le prix des aliments augmentent, respectivement de + 25 % et de + 29 %. Le résultat courant avant impôt est en forte hausse. Il est estimé à 80 823 € pour 907 795 € de produits, soit 58 677 € par travailleur familial en 2022. Il représente désormais 9 % du total des produits.

¹⁰ La part de l'aliment dans l'ensemble des charges pouvant être lue sur le graphique est moindre car basée sur l'ensemble « charges + RCAI ».

¹¹ Ensemble des produits courants : Ils comprennent les produits d'exploitation (y c. subventions d'exploitation) et les produits financiers courants mais ne comprennent pas les produits exceptionnels.

Graphique 20

Structure du compte de résultat moyen des exploitations porcines spécialisées



(*) simulé à partir des indices Insee

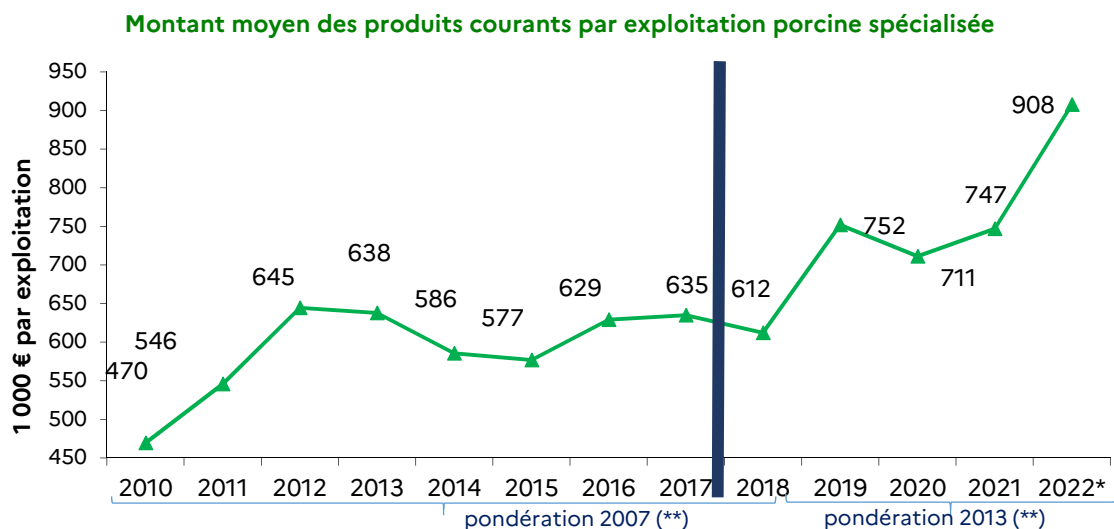
(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

(1) Pour les exploitations porcines spécialisées, les subventions d'exploitation ne sont pas liées à l'activité d'élevage de porc mais à d'autres activités de l'exploitation (cultures de céréales par exemple) ou à la localisation de l'exploitation (soutien pour les zones considérées comme défavorisées).

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee pour simulation 2022

Le résultat courant avant impôt sert notamment à la rémunération du chef d'exploitation et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales. Ces éléments ne sont pas inclus dans les frais de personnel salarié présentés sur le Graphique 20 (cf. point 2.3 Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 21



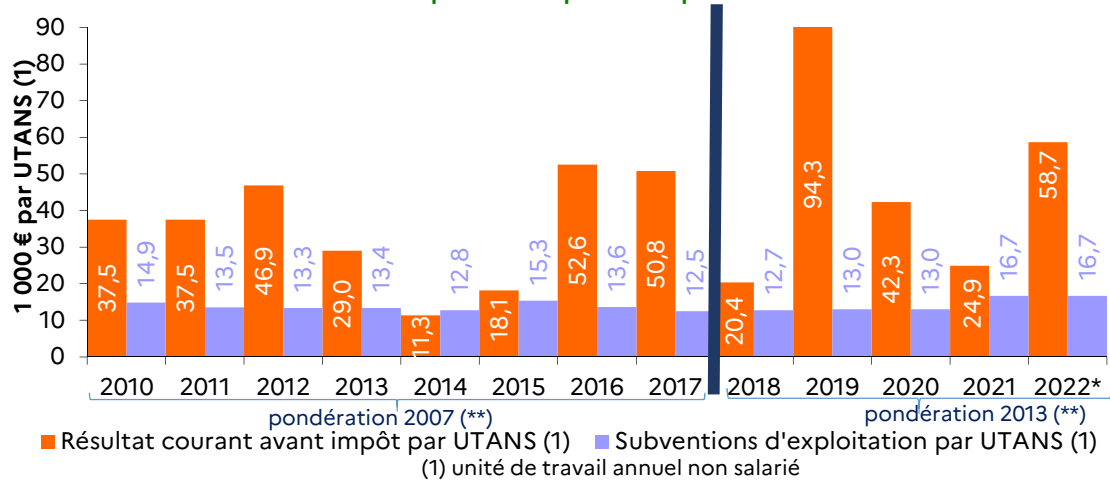
(*) simulé à partir des indices Insee

(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee pour simulation 2022

Graphique 22

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations porcines spécialisées



(*) simulé à partir des indices Insee

(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee pour simulation 2022

4.2. Coût de production du porc en élevage

L'analyse de l'IFIP s'appuie sur les résultats d'un modèle de calcul de coût de production prenant en compte :

- les performances techniques, les prix de vente du porc et les charges alimentaires des élevages naisseurs-engraisseurs suivis en Gestion Technico-Économique (GTE), représentant 31 % du cheptel de truies des élevages naisseurs-engraisseurs français en 2016,
- les charges de structure d'un échantillon composé du groupe GTE-TB (Tableau de Bord), représentant environ 6 % du cheptel des truies des élevages naisseurs-engraisseurs français, et d'informations complémentaires issues de centres comptables et de banques, en particulier en Bretagne.

Cette approche, contrairement à l'approche comptable du Rica, prend en compte, de 2010 à 2017 :

- une rémunération pour le travail familial simulée à hauteur de 2 SMIC bruts horaires par unité de main-d'œuvre (incluant la partie des cotisations sociales de l'exploitant affectée à l'atelier porcin),
- une rémunération simulée des capitaux personnels (au taux d'intérêt du livret A).

À partir de 2018, un travail de renouvellement méthodologique a été entrepris dans le calcul du coût de production du porc. Ces évolutions visent à mieux prendre en compte l'ensemble des coûts supportés pour la production du porc et en particulier le besoin de renouvellement des infrastructures productives. Ainsi, la méthode utilisée à partir de 2018 prend en compte :

- des amortissements calculés à partir du prix des bâtiments neufs. Cette méthode permet de prendre en charge le besoin de renouvellement régulier du parc de bâtiments d'élevage pour pérenniser le potentiel de production. La méthode précédente, basée sur les amortissements comptables observés dans les exploitations, ne prenait pas en compte ce besoin,
- une rémunération forfaitaire de la main-d'œuvre familiale à hauteur de 1,8 SMIC net horaire pour 2 200 heures travaillées annuellement (le paiement des cotisations sociales de la main-d'œuvre familiale – MSA - est également pris en compte dans le calcul du coût de production),
- une rémunération des capitaux fixes de l'élevage au taux TEC 10 de la Banque de France, augmentés d'une marge bancaire de 0,4 point.

Dans cette nouvelle méthode de calcul, l'efficacité alimentaire a également été revue à la hausse.

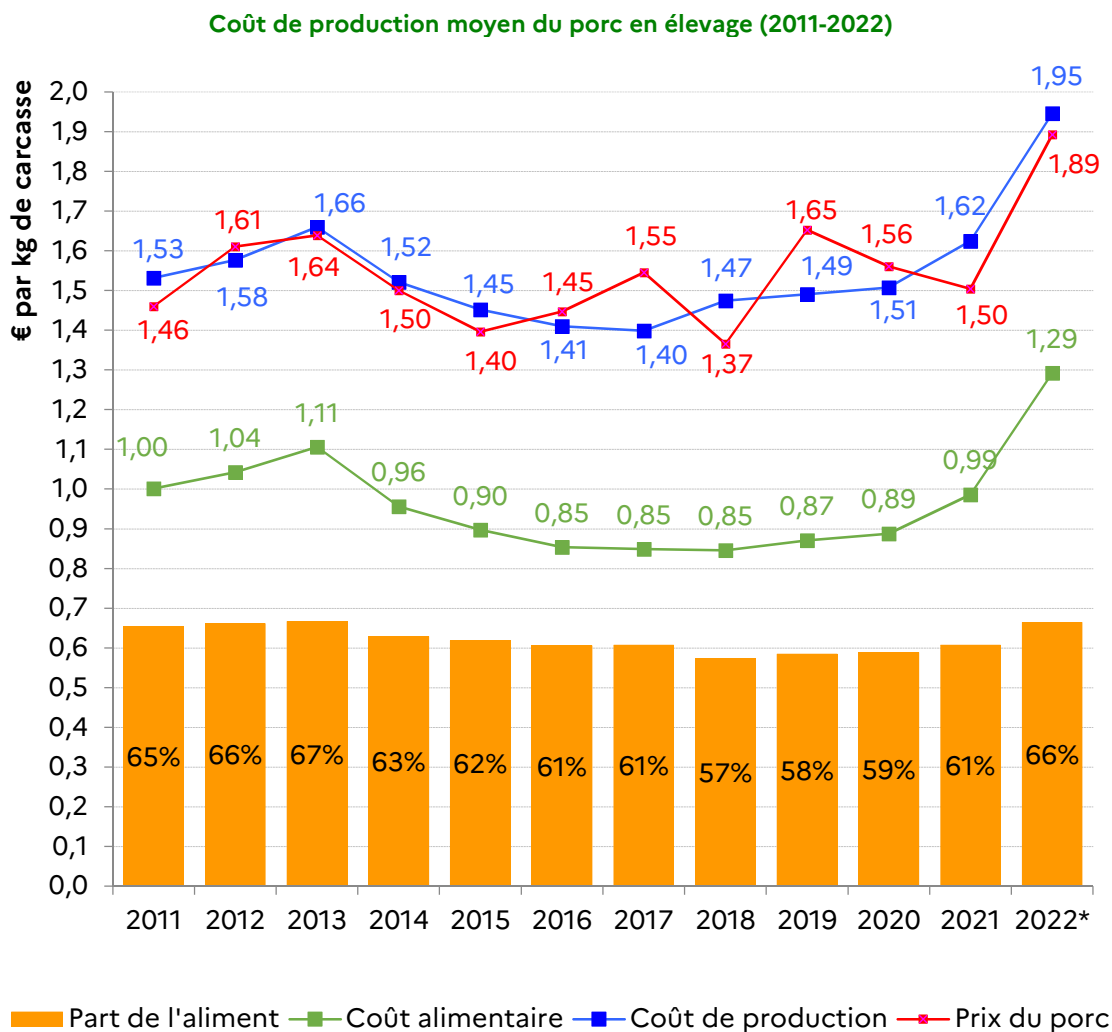
La part de l'alimentation dans le coût de production total varie, sur la période étudiée, de 57 % à 67 %. Cette proportion est supérieure à celle présentée dans l'analyse du Rica (de 45 % à 51 % sur la même période) car seuls les achats d'aliments sont pris en compte dans le Rica alors que le coût alimentaire présenté dans cette approche prend également en compte les intra-consommations de matières premières produites sur l'exploitation. De plus, dans l'analyse faite sur la base du Rica, la part de l'alimentation est rapportée à l'ensemble des produits des exploitations et non au seul produit porcin.

Il est à noter que le coût alimentaire pris en compte est celui de l'aliment consommé dans la période et non celui de l'aliment consommé par les animaux vendus lors de cette période (les variations des prix des aliments sont donc observées avec un certain décalage).

Les coûts de production, s'établissent à 1,95 €/kg carcasse en 2022. Ils sont en forte hausse par rapport à 2021 (1,62 €/kg), notamment sous l'effet de la hausse des prix de l'aliment pour porc (+ 31 % entre 2021 et 2022). Le coût alimentaire approche les 1,3 €/kg carcasse, un niveau historique.

En 2022, le prix perçu par les producteurs atteint 1,89 €/kg, en hausse de 26 % par rapport à 2021 (1,50 €/kg) du fait de la flambée des coûts et d'une offre en baisse au niveau européen. Ce prix moyen est le plus élevé sur la période étudiée. Malgré ce niveau de prix du porc record, cela ne permet pas la couverture du coût de production en 2022. C'est la deuxième année consécutive où les coûts de production ne sont pas couverts, même si l'écart se réduit, - 0,06 € en 2022 contre - 0,12 € en 2021.

Graphique 23



(*) prévisions

Source : IFIP d'après GTE, GTE-TB, comptabilités d'exploitations, Ipampa, RNM

La méthode de calcul du coût de production à partir de l'année 2018, telle que décrite sur la page précédente, est également celle employée par l'Interprofession porcine (Inaporc) pour la définition d'indicateurs de coûts de production.

5. COMPTE DE RÉSULTATS ET STRUCTURE DES CHARGES DES ENTREPRISES DU SECTEUR DE LA TRANSFORMATION DE VIANDE PORCINE ET DE CHARCUTERIE ET COÛT DE PRODUCTION DANS L'ABATTAGE-DÉCOUPE DE PORC

5.1. Coût de production dans l'abattage-découpe de porc

FranceAgriMer réalise un suivi trimestriel de l'activité, des coûts, des marges et des résultats des entreprises d'abattage et de première transformation de la viande porcine

L'approche de décomposition du prix présentée en partie 3 est une analyse réalisée pour un produit de grande consommation à destination de la GMS, alors que celle des comptes ci-dessous est réalisée par secteur d'activité. Dans le cas du secteur de l'industrie de la viande porcine, l'analyse porte sur les coûts et produits engendrés par l'activité d'abattage et de découpe de viande porcine, quel que soit le débouché des produits vendus par l'industriel (GMS, export, RHD...) et le type de produits vendus (coproduits, pièces de viande, demi-carcasses, saucisses...).

Le périmètre de ces deux analyses est donc distinct, ce qui explique la possibilité de constater des tendances différentes entre les marges brutes calculées.

L'ensemble de l'analyse ci-dessous est présentée pour les trois premiers trimestres 2022, comparés aux trois premiers trimestres 2021.

L'analyse repose sur un échantillon de cinq entreprises d'abattage-découpe ayant traité plus de 900 milliers de tonnes de viande de porc en 2022, dont 98 % avec abattage, ce qui représente 58 % des abattages nationaux contrôlés. Elles réalisent 99 % de leur activité en porcs. Plus de 76 % du tonnage traité par ces entreprises passent en découpe primaire. Le chiffre d'affaires moyen des entreprises de cet échantillon atteint 440 millions d'euros.

L'activité d'abattage des entreprises de l'échantillon est en baisse (- 4,1 %), de même que les abattages nationaux (- 2,3 %).

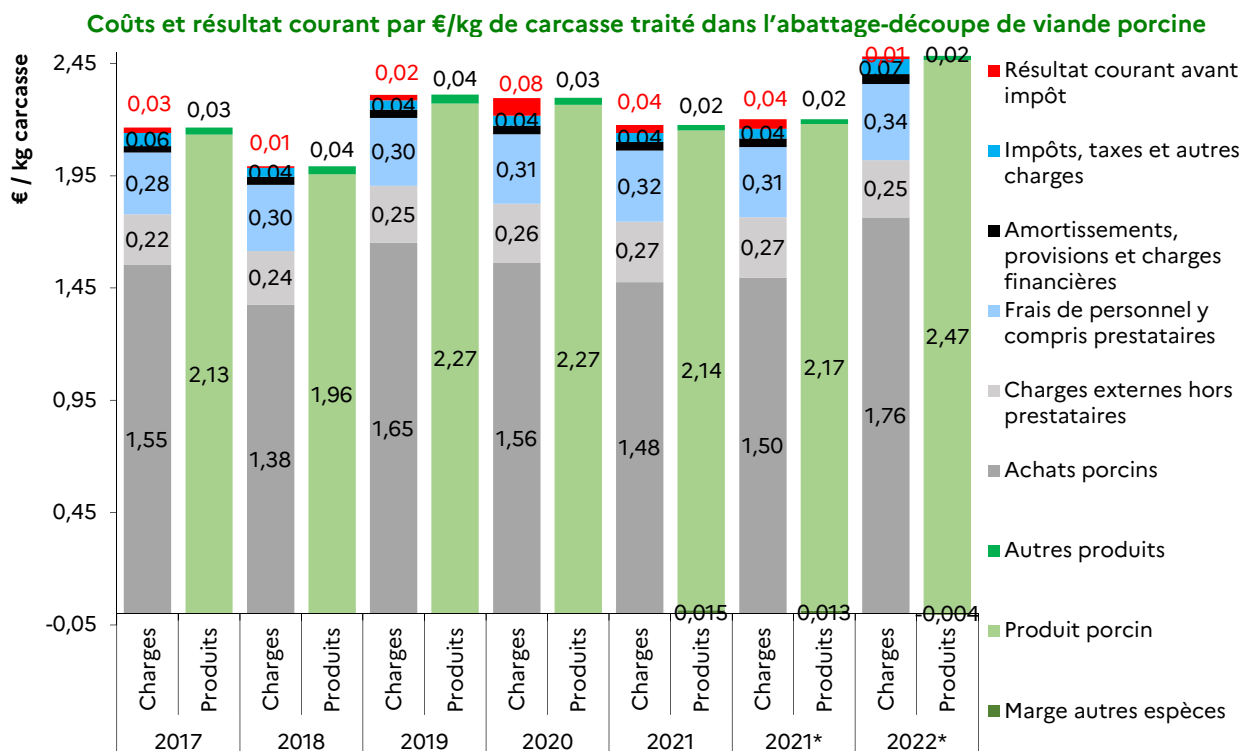
Dans un contexte de forte hausse du cours du prix du porc vif (+ 28 cts/kg de carcasse), les entreprises ont vu leur prix d'achat augmenter (+ 27 cts/kg de carcasse environ). Le prix de vente de l'échantillon ayant plus progressé (+ 30 cts/kg de carcasse), cela a conduit à une amélioration de la marge brute porcine de + 3 cts/kg de carcasse.

Les autres produits restent stables et la marge autres espèces perd 2 cts/kg de carcasse

Les charges des entreprises de l'échantillon ont augmenté de 4 cts/kg de carcasse entre ces deux périodes. Alors que les charges externes, hors prestataires d'abattage et de découpe, ont baissé de 2 cts/kg de carcasse en lien avec la baisse des volumes abattus, les charges de frais de personnel (y compris prestataires) et les charges d'impôts et autres charges ont augmenté de 3 cts/kg de carcasse chacune (avance sur les revalorisations de salaire dans certaines entreprises).

Ces différentes évolutions de produits et de charges ont contribué à un résultat courant qui diminue d'environ 3 cts/kg de carcasse entre les trois premiers trimestres de 2021 et ceux de 2022.

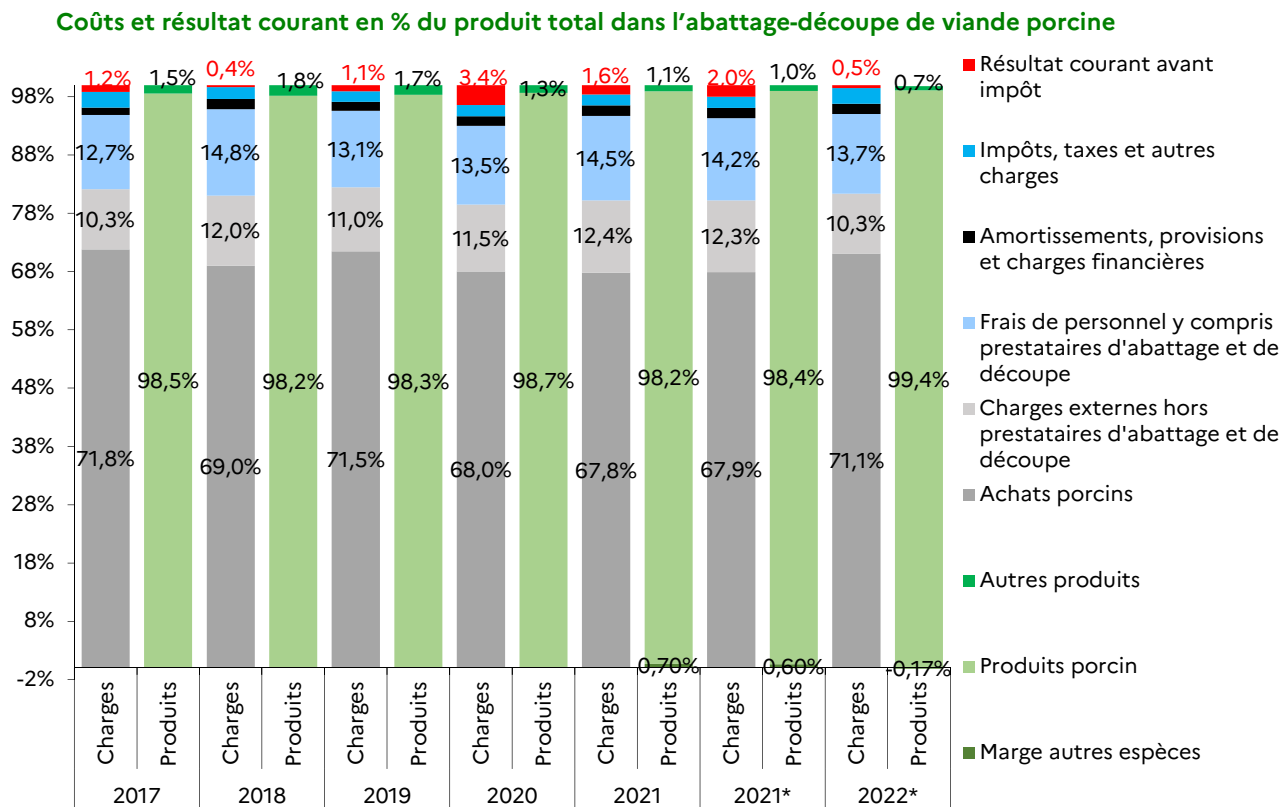
Graphique 24



(*) 9 premiers mois de l'année

Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

Graphique 25



(*) 9 premiers mois de l'année

Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

5.2. Compte de résultats et structure des charges des entreprises du secteur de la charcuterie

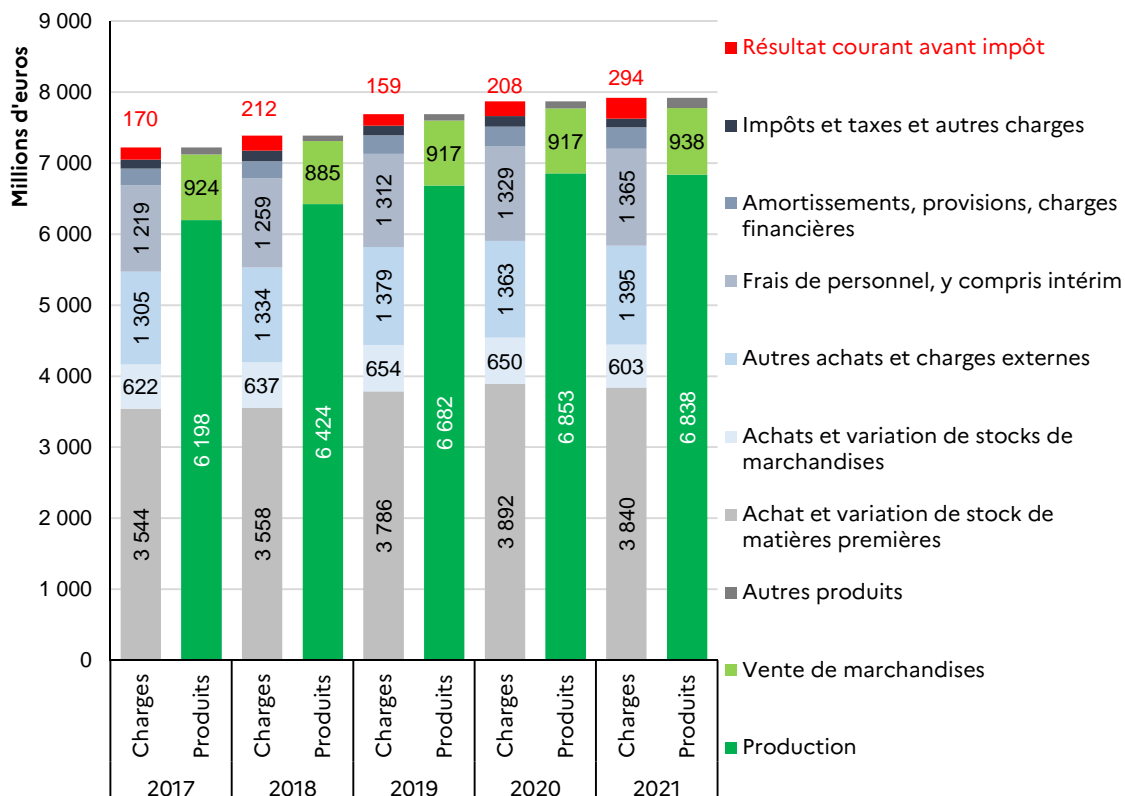
Après une année 2020 marquée par des niveaux de prix plus bas en lien avec la pandémie de Covid-19 (fermeture des marchés export et de la restauration hors domicile) et de la fièvre porcine africaine, le prix des pièces de porcs continue de baisser en 2021. Cela a entraîné une diminution de la part des achats de matière première pour les entreprises du secteur de la 2^{ème} transformation¹². Au final, en 2021, les entreprises françaises de charcuterie-traiteur semblent avoir bénéficié d'un effet reprise post crise sanitaire, couplé à un prix plus bas du porc.

Le Graphique 26 portant sur 872 entreprises suivies par la Banque de France pour la Fédération des entreprises françaises de charcuterie traiteur (Fict) montre que le montant des achats de matière première par ce secteur a diminué de près de 52 millions d'euros en 2021 (-1,3 % par rapport à 2020). Les achats de matière première représentent environ 50 % des charges chaque année entre 2017 et 2021. C'est le premier poste de charge des entreprises de charcuterie. Quant à lui, le poste achats et variation de marchandises diminue également de 47 millions d'euros en 2021 (-7,3 % par rapport à 2020). Enfin, les autres charges ont augmenté de 31,9 millions d'euros au cours de la période (+2,3 % par rapport à 2020). L'ensemble des produits a légèrement progressé au cours de cette période (+52,7 millions d'euros ; +0,7 % par rapport à 2020) alors que l'ensemble des charges incluant la matière première est en léger recul (-33,7 millions d'euros ; -0,4 % par rapport à 2020). Ce qui a entraîné une hausse du résultat courant avant impôt des entreprises qui passe de 208 millions d'euros en 2020 (2,6 % du chiffre d'affaires) à 294 millions d'euros (3,7 % du chiffre d'affaires) en 2021, soit une hausse de 41 % sur un an.

¹² On notera que ces désignations des stades industriels varient selon les filières : en bovin, la 1^{ère} transformation est la « *production de la carcasse* », soit l'abattage et les opérations de désassemblage de celle-ci en quartiers, la 2^{ème} transformation étant le désossage conduisant à la production de pièces de muscles, la 3^{ème} transformation désignant la production de morceaux consommables. En porcin, le terme 2^{ème} transformation désigne aussi la charcuterie, la 1^{ère} transformation étant alors l'ensemble de l'abattage-découpe et de la production de pièces de viande de porc frais.

Graphique 26

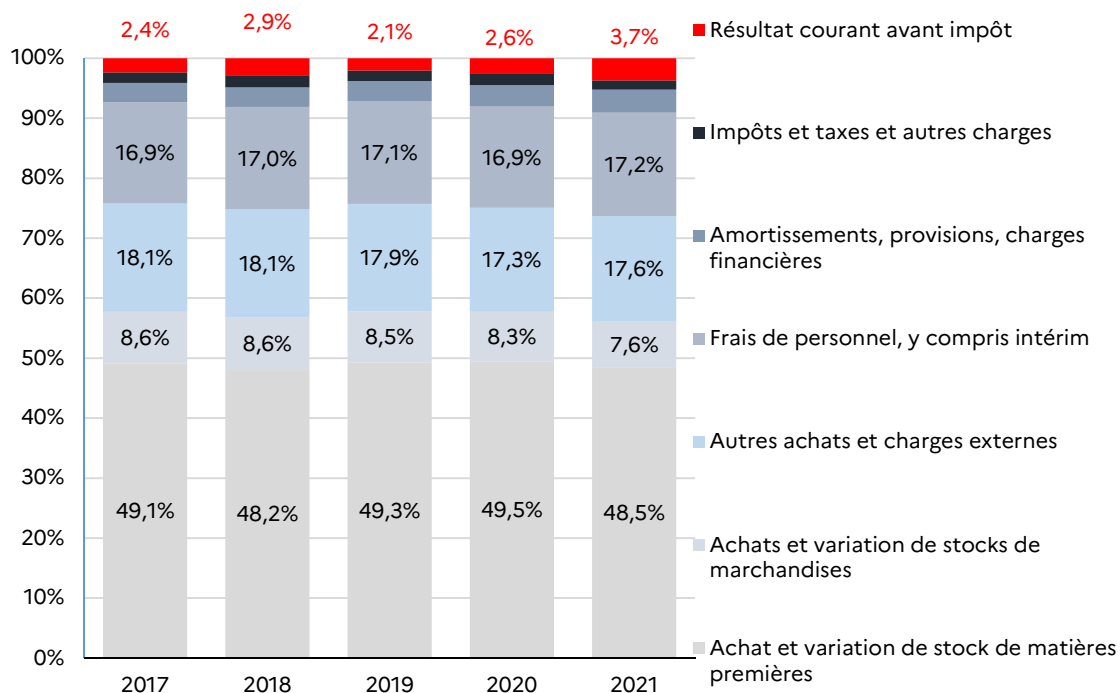
Compte de résultat des entreprises de charcuterie - salaison
(hors artisanat commercial)



Source : Banque de France, pour Fict

Graphique 27

Structure des charges et résultat courant avant impôt des entreprises de charcuterie-salaison
(hors artisanat commercial)



Source : Banque de France, pour Fic

Section 2 – Viande bovine

1. CIRCUITS DE TRANSFORMATION ET DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE VIANDE BOVINE

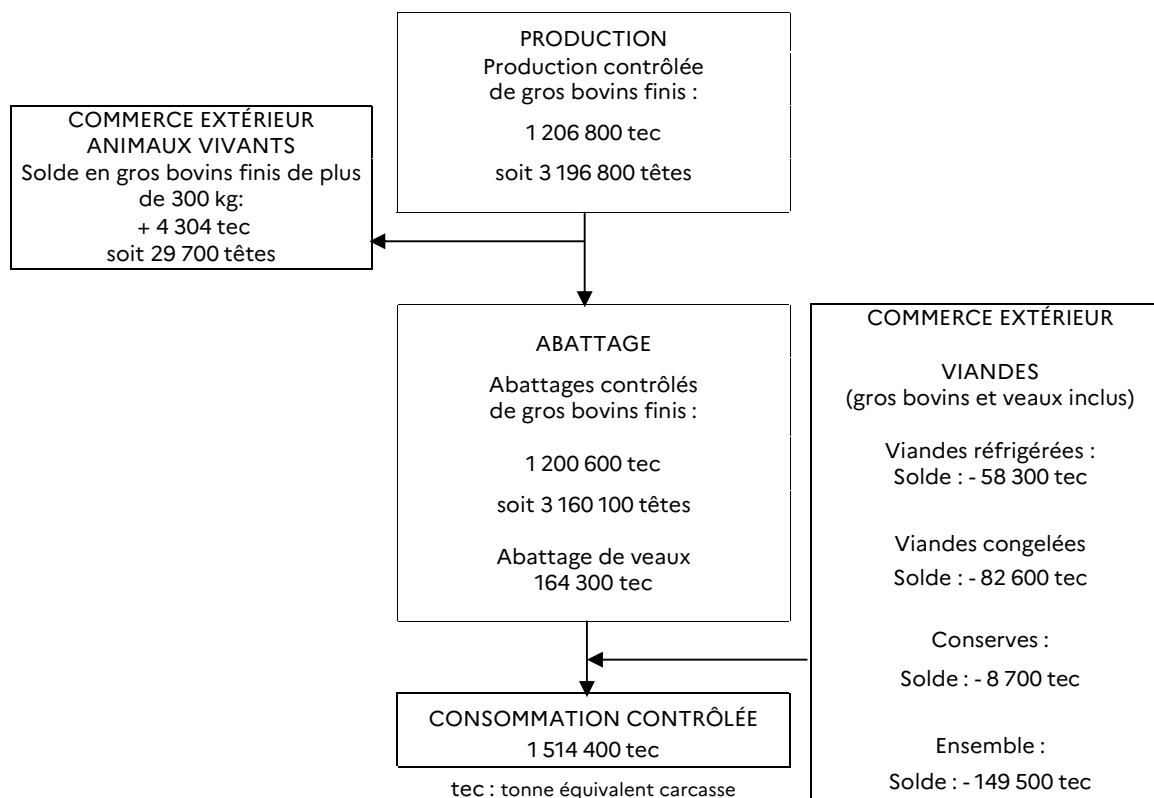
1.1. Traits généraux et bilan des flux dans la filière de la viande bovine

Les « gros bovins », par opposition aux veaux de boucherie âgés au maximum de 8 mois, comprennent principalement :

- les « jeunes bovins », mâles non castrés de 12 à 24 mois,
- les génisses : femelles de plus de 12 mois n'ayant pas encore eu de veau,
- les vaches (femelles ayant eu un veau),
- et les bœufs (mâles castrés).

Schéma 5

Bilan des flux gros bovins viande en 2022



Sources : FranceAgriMer d'après SSP, Douane française, 2021.

En décembre 2022, selon la BDNI¹, le cheptel français est composé de 16,9 millions de bovins dont 7,0 millions de vaches qui se répartissent entre vaches laitières (46 %) et allaitantes, ou de race « à viande » (54 %). Ces proportions diffèrent lorsqu'on étudie la consommation puisque la viande bovine consommée par les Français, tous circuits confondus, provient à environ 66 % de vaches, et parmi cette viande de vache consommée, 39 % sont issus de vaches allaitantes et 61 % de vaches laitières (*Où va le bœuf?*, 2019), ce qui est différent de la répartition en

¹ Base de données nationale d'identification animale, référence pour les informations relatives à l'identification et à la traçabilité des bovins en France.

grandes et moyennes surfaces (GMS), où 47 % de la viande de vache provient de vaches allaitantes et 53 % de vaches laitières.

La France est le premier pays européen producteur de viande bovine, devant l'Allemagne, l'Italie, et l'Espagne. La France a le deuxième plus grand cheptel de vaches laitières en Union européenne (derrière l'Allemagne) et est le seul pays à disposer d'une production de bovins allaitants développée. En effet, le cheptel allaitant français est deux fois plus important que celui de l'Espagne, deuxième producteur européen de bovins allaitants. Selon l'enquête de mai 2022 d'Eurostat (d'après le SSP), le cheptel national de bovins (races laitières et allaitantes), en têtes, se répartit comme suit :

- 28 % de bovins de moins d'un an (4,9 millions) dont 89 % de bovins maigres,
- 18 % de bovins de 1 à 2 ans (3,1 millions) dont 61 % de génisses maigres et 26 % de mâles,
- 54 % âgés de 2 ans ou plus (9,3 millions) dont 77 % de vaches.

Ces effectifs de bovins ne sont pas répartis de façon homogène sur l'ensemble du territoire : les deux principales régions détentrices de bovins sont l'Auvergne-Rhône-Alpes (14 % du cheptel français) et la Nouvelle-Aquitaine (13 %). Par ailleurs, 35 % des animaux sont recensés dans le Nord-Ouest de la France (Bretagne, Normandie et Pays de la Loire) au 1^{er} décembre 2022, selon la BDNI.

La filière française se caractérise par une double production. Outre les gros bovins « *finis* » (abattus à la sortie de l'élevage), elle produit également des animaux « *maigres* » (broutards) de race allaitante, destinés à l'engraissement (comprenant 69 % de mâles, une partie de femelles étant conservée pour le renouvellement des vaches allaitantes), en France pour une moitié et, pour l'autre moitié après expédition, en Italie (pour 81 % des exportations bovins vivants de plus de 160 kg en 2022 selon Eurostat d'après le SSP) et en Espagne (8 %). La France est donc un exportateur net de bovins et le principal fournisseur de l'UE en broutards.

Par ailleurs, la France est auto-suffisante en viande bovine (à hauteur d'environ 90 %), elle importe donc des volumes non négligeables de viande chaque année pour répondre à la demande de ses consommateurs. C'est avant tout l'orientation des choix de production en France qui explique ce besoin d'importation puisque la France est fortement tournée vers l'élevage de bovins maigres destinés à l'exportation. Ce nombre conséquent de bovins non destinés au marché intérieur, explique la nécessité pour la France d'importer de la viande bovine, principalement en provenance des Pays-Bas et de l'Irlande, pour maintenir l'équilibre offre-demande.

Pour la commercialisation d'un tiers des bovins, la première mise en marché est réalisée par des coopératives, le reste étant vendu *via* des organisations de producteurs non commerciales, des négociants voire les éleveurs eux-mêmes. Certains de ces opérateurs (éleveurs compris) commercialisent ces animaux sur des marchés aux bestiaux (marchés physiques organisés, de gré-à-gré ou au cadran).

En aval de la production et la commercialisation des bovins, le deuxième maillon de la filière regroupe les entreprises d'abattage-découpe. Celles-ci opèrent la transformation des animaux vivants en produits carnés présentant divers degrés de finition à leur sortie d'usine, ce qui requiert plusieurs étapes : les bovins sont d'abord abattus, les carcasses qui en résultent sont fendues, puis découpées en quartiers, produits dits de « *1^{ère} transformation* » qui peuvent être écoulés comme tels vers l'aval (grossistes, bouchers détaillants...) qui assurera quant à lui la suite des opérations aboutissant à la mise à disposition de produits de consommation (les « *morceaux* »). L'industriel peut également poursuivre la transformation de la carcasse en la désossant et en la désassemblant en muscles prêts à être découpés (PAD). Les PAD (produits dits de « *2^{ème} transformation* ») peuvent être soit vendus en l'état pour être préparés dans les laboratoires des enseignes de la grande distribution sous la forme de portions-consommateurs de morceaux de viande fraîche (« *unité de vente consommateur magasin* » ou UVCM), soit transformés par l'industriel (salles de découpe attenantes ou à proximité des abattoirs) en portions-consommateur de morceaux de viande fraîche conditionnées ou « *barquettes* » (« *unité de vente consommateur industrielle* » ou UVCI), produits dits de « *3^{ème} transformation* ». Une partie des produits issus des 1^{ère} et 2^{ème} transformations ne finit pas sous la forme de morceaux de viande fraîche en vente au rayon boucherie des GMS mais est destinée à la fabrication de produits élaborés à base de viande (plats cuisinés, conserves...).

Dans les GMS, la viande bovine fraîche en rayon est majoritairement présentée sous forme d'UVCM (sauf, généralement, les steaks hachés, plus souvent issus de l'industrie notamment du fait des procédés exigés pour assurer la qualité sanitaire des produits). Le rayon boucherie traditionnelle peut également représenter une part non négligeable d'UVCM dans la GMS, alors que le hard-discount se fournit plutôt en UVCI.

Tableau 15

Types d'approvisionnements en viande de bœuf du rayon boucherie des GMS

Importé	2,5 %	Catégoriel importé	1,9 %
		Carcasses quartiers, compensé importé	0,6 %
Catégoriel	19,5 %	Catégoriel : JB type viande ou lait	2,3 %
		Catégoriel : Femelles ou bœufs type viande	6,7 %
		Catégoriel : Femelles type lait	10,6 %
Carcasses quartiers, compensé	34,7 %	Carcasses quartiers, compensé: JB type viande ou lait	2,8 %
		Carcasses quartiers, compensé : Femelles ou bœufs type viande	27,4 %
		Carcasses quartiers, compensé : Femelles type lait	4,5 %
UVCI hors hachés	6,3 %	UVCI hors hachés (Type d'animal non précisé)	6,3 %
Haché frais	37,0 %	Haché frais (Type d'animal non précisé)	26,0 %
Haché surgelé		Haché surgelé (Type d'animal non précisé)	11,0 %
	100,0 %		100,0 %

Source : OFPM d'après Idele « [Où va le bœuf ?](#) », 2019.

Environ 17 % de la viande bovine produite en France ont été exportés en 2022. La consommation de viande bovine se répartit entre la restauration hors domicile (RHD) et le commerce de détail, dont les grandes et moyennes surfaces (GMS) restent le canal majoritaire. En 2020 puis en 2021, le débouché de la RHD a été fortement impacté par les restrictions liées à la pandémie de Covid-19. Cependant en 2022, année sans contrainte sanitaire, l'indice de chiffre d'affaires de la restauration a progressé de 46 % par rapport à 2021, et de 16 % au regard de 2019 (Insee). En 2022, selon Kantar Worldpanel, les ménages achètent environ 14 % de leur viande bovine fraîche dans les boucheries, et 76 % dans les GMS. Cette catégorie comprend les hyper (43 % des achats) et supermarchés (18 %), les enseignes à dominante marque propre (8 %) et les magasins de proximité (7 %). Les 10 % restants sont partagés entre les achats en ligne, les marchés et la vente directe.

1.2. Traits généraux et bilan des flux dans la filière de la viande de veau

En 2022, les abattages de veaux se sont élevés à 164 300 tonnes équivalent carcasse (tec) pour 1,1 million de têtes, soit une baisse par rapport à 2012 de 17 % en têtes, et de 11 % en tec. La consommation de viande de veau représente environ 2,4 kg équivalent carcasse par habitant et par an (contre environ 22 kg pour l'ensemble de la viande bovine). Faute de statistiques distinguant les échanges de viande de veau de ceux de viande de gros bovins, et de données plus précises sur la consommation, il est difficile d'établir un bilan des flux.

Une proportion de 91 % des veaux de boucherie est produite dans le cadre de « l'intégration », forme contractuelle associant un éleveur apporteur de son travail et de ses bâtiments, et une société fournissant les veaux à engraisser ainsi que leur alimentation. Cette société, « l'intégrateur », reprend les veaux finis à l'éleveur et le rémunère selon des modalités prévues au contrat-cadre. Cette rémunération, ou « prestation », comprend en général une part fixe et une part variable, cette dernière étant indexée sur des performances technico-économiques. L'intégrateur peut avoir lui-même une activité d'abattage-découpe et produire alors de la viande de veau, ou être négociant, et dans ce cas, fournir le maillon d'abattage-découpe.

La filière de veau de boucherie voit ses effectifs de producteurs et ses volumes de production baisser depuis plusieurs années. En effet, en plus de coûts de production élevés, elle subit l'érosion de la demande pour une viande relativement chère.

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL EN FILIÈRE VIANDE BOVINE

La viande bovine recouvre en boucherie le « *bœuf* » (viande de vache, de génisse, de jeunes bovins et, marginalement désormais, de bœuf) et la viande vitelline.

2.1. Données et méthodes pour le « bœuf » : le panier d'achats saisonniers de morceaux de viande de « bœuf » en GMS

Le suivi des prix et marges brutes porte sur un agrégat de produits : le panier d'achats saisonniers de morceaux de viande de « bœuf » en GMS, dont on calcule, par kg vendu au détail en GMS, les valeurs à différents stades :

- coût de la matière,
- 2^{ème} transformation (désassemblage de la carcasse en pièces) et 3^{ème} transformation sortie abattage-découpe de produits livrés en GMS (pièces à découper et articles prêts à la mise en libre-service),
- vente au détail en GMS.

Ces calculs mobilisent des références de rendement de découpe et de proportions des pièces dans la carcasse et s'appuient sur des prix moyens aux stades considérés :

- cotations gros bovins entrée-abattoir²,
- prix moyens des produits de boucherie livrés par les industriels aux GMS, issus d'une enquête *ad hoc* réalisée par Culture Viande,
- prix moyen d'achat en GMS, issus de Kantar Worldpanel.

Les morceaux du panier au détail sont ceux de viande fraîche de « bœuf », non transformés, vendus au détail dans le rayon boucherie des GMS, y compris la viande hachée réfrigérée, auxquels ont été adjoints les achats de viande hachée surgelée, qui, bien que hors rayon boucherie, devaient être intégrés au suivi des prix tout au long de la filière. En effet, la viande hachée surgelée impacte l'équilibre-matière de la carcasse et sa valorisation par le maillon abattage-découpe.

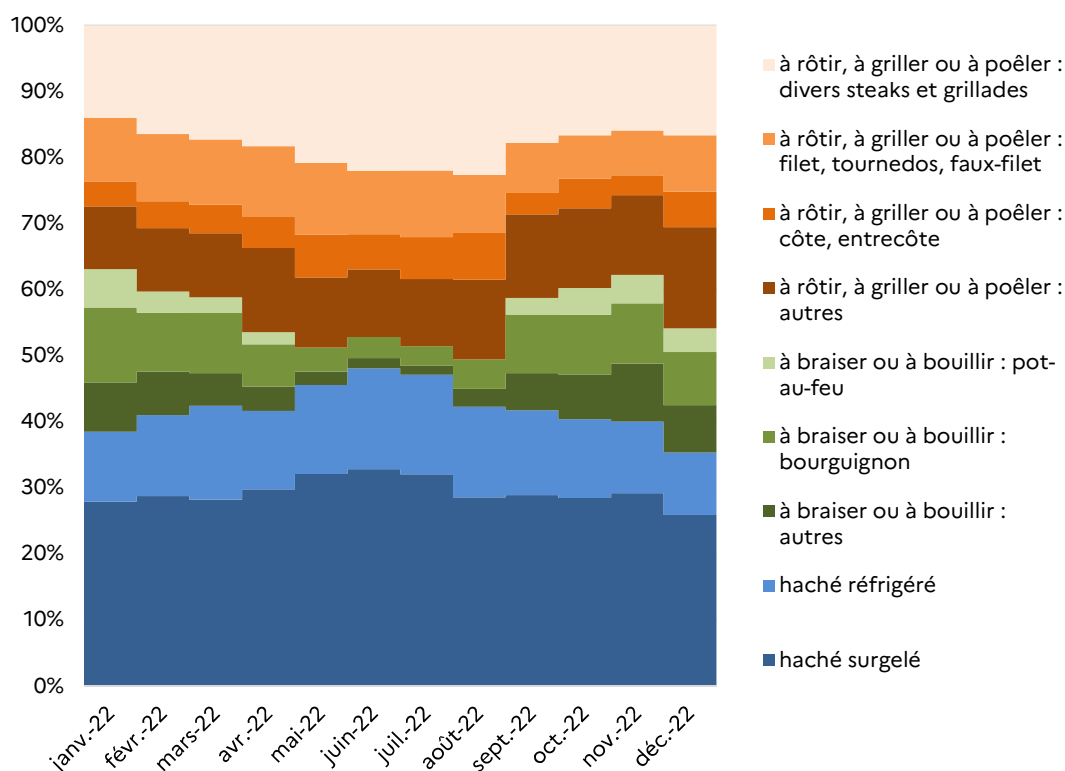
La composition de ce panier au détail étant assez fortement saisonnée, on tient compte de cette saisonnalité en appliquant aux différents morceaux une pondération déterminée par les volumes d'achats mensualisés par Kantar Worldpanel. On a cependant opté pour des pondérations mensuelles identiques pour un même mois quelle que soit l'année, pondérations calculées sur la base des achats moyens lors de la dernière année couverte par le présent rapport, soit 2022. Ce parti-pris permet de rendre compte de la saisonnalité des proportions des achats des différents morceaux, tout en faisant abstraction des tendances et des variations conjoncturelles. Ceci permet une comparabilité interannuelle des prix pour un panier de composition constante, calée sur la période récente. Il en résulte que les évolutions observées aux mêmes mois d'années différentes du prix moyen du panier au détail sont uniquement dues à celles des prix de ses constituants, tandis que les variations observées d'un mois à l'autre résultent aussi des variations saisonnières des proportions des constituants.

Le Graphique 28, ci-après, représente la structure (en poids des achats de viande) du panier saisonnier, mois par mois.

² Les cotations retenues ciblent spécifiquement le type racial et les tiers de classe des vaches dont les prix de vente sont fournis par les entreprises d'abattage-découpe.

Graphique 28

Structure du panier d'achats saisonnier de viande de de bœuf en 2022



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Dans le modèle de valorisation de la carcasse, les articles fournis par les entreprises d'abattage-découpe à la GMS sont des produits déjà élaborés pour le libre-service (UVCI de viande hachée ou de morceaux spécifiques) ou des pièces de muscles prêtes à découper (PAD) qui seront découpées, conditionnées en « barquettes » par les ateliers de boucherie des points de vente, et mises en rayon ou proposées à la coupe en vente assistée traditionnelle. Ces produits ont été pondérés pour que le panier corresponde à celui défini au détail : on obtient ainsi un prix moyen « sortie usine / entrée en GMS » d'un mix-produit homogène (comparable) avec les achats dont on suit le prix moyen au détail.

On considère que la valeur de coût d'un kilogramme de matière première de chacune des pièces de 2^{ème} transformation issues du désassemblage de la carcasse dépend du prix de cette pièce. La somme de ces valeurs unitaires de matière première des pièces au stade entrée-abattoir, pondérées par leurs poids dans la carcasse, doit être égale au prix du kg de carcasse entrée-abattoir.

Sur ces bases (Mainsant, 2002), on procède donc à un calcul du coût de la matière première (stade carcasse) utilisée *a posteriori* dans le panier d'achats en GMS.

Pour ce faire, on dispose du prix du kg de carcasse entrée-abattoir (cotations), de ceux des pièces issues de son désassemblage, ou de sa 2^{ème} transformation pour les GMS, (enquête de l'Observatoire auprès des industriels) et de leurs proportions dans la carcasse (travaux de l'Idèle), et donc du prix moyen du kg de carcasse désassemblée.

Sous l'hypothèse de l'égalité des taux de marge pour chaque pièce de découpe et pour leur ensemble, on en tire la valeur entrée-abattoir de chaque pièce. On tient compte en outre dans ces calculs des rendements, freintes et coproduits.

Hypothèse d'égalité du taux de marge :

Le prix théorique de chaque pièce dans la carcasse bovine est calculé sous l'hypothèse d'égalité du taux de marge pour chaque pièce de découpe et pour l'ensemble de la carcasse reconstituée. Cela revient à supposer l'égalité des rapports de valeurs, les rendements de 2^{ème} transformation étant considérés homogènes sur toutes les pièces.

Ce prix au kg de la pièce i (p_{0i}) dans la carcasse entrée-abattoir est estimé au travers du calcul suivant :

$$p_{0i} = p_{2i} * \frac{p_0}{p_2}$$

p_{2i} : prix au kg de la pièce désossée i en sortie de 2^{ème} transformation.

p_0 : prix au kg de la carcasse en entrée-abattoir

p_2 : somme pondérée par les coefficients carcasse des prix moyen au kg des pièces désossées en sortie de 2^{ème} transformation

Les études *Carcabov* et *Où va le bœuf ?*, financées par Interbev et réalisées par l'Idèle, permettent de déterminer la part représentée par chaque catégorie de muscles dans la carcasse reconstituée.

Depuis plusieurs années, pour les vaches laitières et allaitantes, la part d'utilisation des muscles - notamment en cuisson rapide - a diminué au profit du haché. Or, le haché est moins bien valorisé économiquement que les morceaux dits de cuisson rapide, ce qui fait globalement diminuer p_2 et donc augmenter le ratio p_0/p_2 . Les prix théoriques p_{0i} s'en retrouvent globalement augmentés.

Paramètres de la carcasse bovine modélisée aux différents stades :

Dans ce modèle sont prises en compte les carcasses :

- des vaches allaitantes R3+ et R3= ;
- des vaches laitières O3- et P3+.

Nous notons toutefois, que les vaches allaitantes vendues en rayons traditionnels GMS peuvent être également de conformation U- ou U=.

Une valorisation industrielle-type en 2^{ème} et 3^{ème} transformation, à destination des GMS, a été définie pour chaque type de carcasse. Les valeurs moyennes de coût de matière première et celles à la sortie industrie, par kg de viande vendu au détail, sont calculées en pondérant les données de chaque type racial de façon à obtenir, une fois pris en compte les rendements de découpe et les proportions des différents morceaux dans la carcasse, une répartition de l'offre en GMS par type racial de vache et catégorie de morceaux conforme à celle présentée dans le Tableau 16.

La répartition entre vache laitière et vache allaitante renseignée dans le modèle correspond à la répartition observée entre ces deux types raciaux au sein de l'étude « *Où va le bœuf ?* » pour le circuit GMS. La vache modèle est ainsi composée à **47 %** de vache allaitante et **53 %** de vache laitière, selon les données observées et extrapolées par l'Idèle notamment à partir de données de Normabev. Cette proportion a été reprise pour reconstituer la vache modèle, fournissant la matière première nécessaire à la constitution du panier saisonnier de viande de bœuf et la viande de bœuf hachée réfrigérée à 15 % MG.

Les coefficients carcasses s'appuient sur cette étude (pour la vache allaitante) et sur l'étude *Carcabov* (pour la vache laitière). Elles ont permis d'affiner la connaissance du ratio entre total viande pour haché (VPH) et le total muscle pour la vache laitière comme la vache allaitante.

Par ailleurs, un travail supplémentaire de la part des équipes de l'Idèle a été réalisé afin d'identifier les coefficients propres à chaque muscle au sein des catégories de cuisson lente et

cuisson rapide. Les morceaux dénommés par Kantar Worldpanel steak grillade, rôti, pôt-au-feu ou autres à bouillir ne correspondant pas anatomiquement à des morceaux précis de la carcasse, ils ont été utilisés comme variables d'ajustement du modèle afin d'approcher les chiffres de *Carcabov*.

En outre, la répartition entre la viande hachée fraîche (VHF), la viande hachée surgelée (VHS) et la viande hachée protéinée a été réalisée selon les proportions de ventes en GMS renseignées par Kantar Worldpanel. Le protéiné, assimilé au « Total Elaborés De Viande Viande Hachée Fraîche - Préparation De Viande Hachée » du panel, n'est pas inclus dans le panier de viande bovine. Toutefois ce dernier est pris en compte dans l'équilibre économique des carcasses.

Le tableau ci-dessous reprend dans les grandes lignes les pourcentages, en équivalent viande, retenus au sein du modèle.

Tableau 16

Coefficients carcasses retenus au stade abattage-découpe – pourcentages exprimés en équivalent viande

	Vache type laitier	Vache type viande
Total viandes pour haché (VPH)	70 %	49 %
Viande hachée réfrigérée (VHR)	37 %	26 %
Viande hachée surgelée (VHS)	27 %	18 %
Protéiné	7 %	5 %
Total muscle	30 %	51 %
Cuisson lente <i>Paleron, Pot-au-feu, basses côtes...</i>	8 %	14 %
Cuisson rapide <i>Filet, Tournedos, Faux-filet, côte, entrecôte, rumsteak, steak grillade, bavette d'aloyau...</i>	22 %	37 %

Sources : d'après les travaux de l'Idèle et les informations issues de Kantar Worlpanel

Les états de sortie des morceaux ou pièces, *in fine* livrés par les abatteurs aux GMS, varient selon le type racial et la catégorie des muscles. Dans le modèle, on suppose que :

- les morceaux à cuisson lente sont livrés en muscles prêts à découper (PAD),
- les viandes hachées fraîches ou surgelées sont livrées en UVCI.
- les muscles à cuisson rapide peuvent être livrés sous forme d'ART 13 pour la vache allaitante, ou bien sous forme PAD/UVCI pour la vache laitière en proportion 20 %/80 % (hormis pour les bavettes où la proportion retenue est de 40 %/60 %).

Il s'agit, une fois de plus, d'hypothèses fixées afin d'approcher l'approvisionnement national en GMS. Toutefois la réalité des approvisionnements est évidemment plus complexe.

Pour chaque morceau, des paramètres de coûts logistiques et commerciaux sont utilisés pour déduire les prix d'abattage-découpe 1^{ère}/2^{ème} transformation à partir des prix de 3^{ème} transformation.

Par ailleurs, d'autres pistes d'amélioration du modèle carcasse bovine pourraient permettre d'affiner le modèle à l'avenir :

- L'élargissement du périmètre des cotations à intégrer au modèle en intégrant les vaches allaitantes U ou encore les vaches laitières P=.
- La prise en compte des morceaux achetés par les GMS au prix de viandes piécées et vendus en haché à la découpe au stand traditionnel, dont les volumes, concernant principalement des viandes de vaches allaitantes, restent à être déterminés.
- L'équilibre économique au sein de la carcasse des vaches allaitantes en lien avec la valorisation du CAPA / ART 13.

Prise en compte de la valorisation des coproduits

Les modèles de valorisation industrielle de la carcasse en viande doivent intégrer la valorisation jointe des **coproduits et du 5^{ème} quartier** : la vente de ces coproduits, déduction faite des coûts spécifiques de leur traitement, est donc déduite de l'indicateur de coût de la matière première entrée-abattoir³. Cette prise en compte est faite de façon simplifiée dans les modèles, en diminuant forfaitairement le coût entrée-abattoir par kg de carcasse. La valeur de ce forfait coproduit est adaptée annuellement à dire d'expert, comme indiqué dans le Tableau 17.

En 2022, la révision à la hausse de ce forfait s'explique par la dynamique favorable pour les débouchés notamment des cuirs et des graisses.

Tableau 17

Année	Valeur coproduit retenue (en centimes / kg de carcasse)
2016	10
2017	10
2018	8
2019	6
2020	3,5
2021	10
2022	12

Précisions sur l'indicateur de coût de la matière première

L'indicateur du coût de la matière première ne correspond pas au prix payé au producteur, mais à une modélisation du coût de la matière première nécessaire à produire *in fine* 1 kg de viande bovine disponible pour le consommateur en grande et moyennes surfaces.

Autrement dit, cet indicateur renvoie à la valeur théorique de la matière première issue de la « vache modèle », composée d'une part de vache allaitante et d'autre part de vache laitière. La composition de cette vache modèle est déterminée à partir des morceaux vendus dans les grandes et moyennes surfaces et dépend donc directement de la structure du panier d'achat. La structure de ce panier évoluant chaque mois, celui-ci ne correspond pas à une réelle carcasse bovine.

³ L'indicateur de coût de la matière première entrée-abattoir n'est pas le prix payé au producteur, mais une modélisation du coût entrée-abattoir, c'est-à-dire la valeur théorique de ces pièces de la carcasse de la « vache modèle ». Les valeurs entrée-abattoir sont habituellement exprimées en € par kg de carcasse, d'environ 30 % inférieures à leur expression en équivalent viande.

En outre, le coût entrée-abattoir d'un kg de panier de viande de bœuf vendu au détail n'est pas égal au prix du kg de carcasse de vache modèle, principalement du fait :

- des rendements de découpe qui majorent ce coût
 - 2^{ème} transformation (transformation de la carcasse en pièces désossées dans les proportions correspondant à celles des morceaux du panier : rendement d'environ 70 %);
 - 3^{ème} transformation (transformation de pièces en UVC, rendement de 95 % à 98,5 % selon les articles concernés);
- des gains réalisés sur les coproduits qui minorent ce coût d'environ 3 %.

Soit, par exemple, le coût entrée-abattoir par kg de panier au détail pour 2017 :

(1) Prix moyen annuel du kg de carcasse :	3,46 €/kg carcasse ⁴
(2) Rendement 2 ^{ème} transformation :	0,70
(3) = (1) / (2) : Prix moyen annuel par kg sortie 2 ^{ème} transformation :	4,95 €/kg désossé
(4) Gain sur coproduits :	0,10 €/kg carcasse
(5) = [(1) – (4)] / (2) : Prix moyen annuel par kg sortie 2 ^{ème} transformation, gain sur coproduits déduit :	4,80 €/kg désossé
(6) Rendement moyen du désossé en UVC (ramené à l'ensemble du panier) :	0,967
(7) = (5) / (6) : Coût entrée-abattoir par kg de panier au détail :	4,96 €/kg viande au détail

La comparaison entre la cotation moyenne de la vache modèle (Graphique 29) et l'indicateur de coût de matière première (Graphique 33) permet de se rendre compte de la différence entre cet indicateur et le prix payé aux éleveurs.

⁴ On a théoriquement le choix entre deux unités :

- le kg de carcasse (ou équivalent carcasse), unité dans laquelle est exprimée habituellement le prix de la carcasse entrée-abattoir,
- le kg de viande, *i.e.* désossée (sauf os normalement présents dans certains morceaux vendus au détail), unité proche de celle dans laquelle est exprimé le prix de la viande au détail. Le rendement moyen de la carcasse en viande est d'environ 70 %.

2.2. Données et méthodes pour la viande hachée de bœuf en GMS

2.2.1. Le poids de la viande hachée dans la consommation de viande bovine

Les volumes d'achats de viande bovine hachée présentent une dynamique plus soutenue que celle de l'ensemble des autres morceaux. Cette dynamique particulière des viandes hachées en a fait un débouché à part entière, au-delà de leur fonction, toujours essentielle, de gestion de l'équilibre-matière⁵ pour les abatteurs-découpeurs (« [Où va le bœuf ?](#) », Institut de l'élevage, 2019).

L'étude de la saisonnalité du poids des achats de viande hachée réfrigérée (VHR) et surgelée (VHS) a montré (cf. rapport 2016 de l'Observatoire) que le coefficient saisonnier maximum intervient en septembre pour les deux types de viande hachée (réfrigérée et surgelée), tandis qu'il est plus tardif pour les autres morceaux. En outre, l'ampleur de l'effet saisonnier est moindre pour les viandes hachées que pour l'ensemble des autres morceaux. Les viandes hachées se caractérisent ainsi par une consommation relativement moins dépendante de la saison que les autres viandes bovines, ce qui participe à leur fonction d'équilibre-matière pour la valorisation de la carcasse.

2.2.2. Viande hachée réfrigérée ou viande hachée surgelée : deux produits très différents

VHR et VHS sont deux produits très différents, à plusieurs points de vue. Ainsi, en GMS, la VHR est vendue au rayon boucherie tandis que la VHS relève de celui des produits surgelés, davantage caractérisés, en termes de gestion de rayon et de logique ou de déterminants d'achat, par leur caractère de « *produits-services* » que par leur appartenance à une filière. À chacun des deux types de viande hachée correspondent des ressources en matière première qui lui sont spécifiques et qui sont transformées par des procédés propres : un steak haché surgelé n'est pas un steak haché frais qui a été surgelé.

Ainsi la VHS est fabriquée à partir de viandes réfrigérées associées à des viandes surgelées stockées de façon à en réguler la disponibilité tout au long de l'année, et pouvant être issues des carcasses non adaptées à une valorisation satisfaisante sur le marché du piécé.

On retrouve la fonction d'équilibre-matière, ici gérée sur une période longue *via* la surgélation. Le marché de la VHS (environ 200 000 tonnes) est aujourd'hui très concurrentiel et de plus en plus ouvert aux importations. Il s'agit d'un produit d'appel en GMS, qui constitue aussi la ration protéique de base en RHD, et pour lequel la notion de prix est donc très importante. En GMS, la VHS se décline en plusieurs articles : le steak haché à 15 % de matière grasse (le plus vendu), les steaks à 20 % de MG, les préparations à base de viande (mélange moins onéreux de protéines d'origines animale et végétale). Toutes les pièces d'une carcasse n'ayant pas le même taux de MG, cette segmentation impose à l'industriel des contraintes quant à la valorisation des pièces en VHR pour parvenir au taux de MG recherché par le client. Les marques de distributeur pèsent environ 65 % de ce segment. La VHS en GMS n'est pas exclusivement de fabrication française, contrairement à la VHR.

La VHR est néanmoins de plus en plus segmentée. La race bovine, notamment de type « viande » (par exemple : charolais, limousin) est mise en avant par des fabricants pour certaines de leurs VHR. Cependant la demande pour ce segment, assortie d'un prix d'achat en rapport avec la ressource, est encore faible pour assurer à grande échelle une valorisation différenciée de ce type d'animaux. La segmentation s'opère donc encore essentiellement sur des critères techniques ou technologiques intervenant dans les qualités organoleptiques, tel que le taux de MG, la consistance, la granulométrie. S'y ajoutent le conditionnement, la forme

⁵ Équilibre-matière : nature et proportion des différents articles issus du désassemblage d'une carcasse visant la meilleure valorisation possible par la demande à un moment donné, ceci sous contrainte des caractéristiques différentes des pièces et des qualités et conformations différentes des carcasses.

(vrac ou en steak rond ou ovale...), les marques (nationales, de distributeur), et parfois, outre le critère racial déjà évoqué, d'autres attributs spécifiques : préparation pour hamburgers, pour steaks tartares... Ces segmentations ont pour objectif de répondre à la demande des consommateurs, tout en valorisant au mieux les carcasses.

2.2.3. Les indicateurs de prix dans le circuit de la viande bovine hachée

Le prix **au détail** de la viande hachée réfrigérée à 15 % de MG est suivi au travers des volumes et valeurs renseignées par Kantar Worldpanel pour le circuit des hyper et supermarchés. Cet article représente près de 40 % des quantités de viande hachée de bœuf réfrigérée en GMS. Par ailleurs, l'information sur le taux de matière grasse de la VHS n'est pas indiquée par Kantar Worldpanel ; l'hypothèse retenue pour pallier ce manque est que 20 % des quantités de VHS est à 20 % de MG et 80 % de ces quantités sont à 15 % de MG (dires d'experts).

Les prix moyens en **sortie de 2^{ème} transformation** de la viande de bœuf hachée utilisés dans le modèle sont fournis à l'Observatoire par les entreprises d'abattage-découpe. Par ailleurs, l'Observatoire dispose également de séries de l'Insee afin de suivre les prix de cette viande hachée réfrigérée à 15 % de MG (prix moyens de vente aux GMS, franco de port et après rabais, ristournes et remises, des viandes hachées réfrigérées à 15 % de MG).

Le prix théorique de ces morceaux destinés à être transformés en viande hachée réfrigérée à 15 % de MG est calculé sous hypothèse d'homogénéité des taux de marge de 2^{ème} transformation de chaque pièce et de l'ensemble de la carcasse (cf. Mainsant, 2002). Autrement dit, on considère que la valeur **théorique** de la viande hachée entrée-abattoir et celle à la sortie de la 2^{ème} transformation sont dans le même rapport que celui entre la valeur de l'ensemble de la carcasse entrée-abattoir (connue par les cotations) et celle de l'ensemble des pièces issues de la 2^{ème} transformation (connue *via* l'enquête susmentionnée). Ce prix est utilisé afin d'estimer le **coût de la matière première** nécessaire par kg de viande hachée présente au détail, en anticipant les pertes et les rendements tout au long de la chaîne.

2.3. Données et méthodes pour l'ensemble « viande de veau de boucherie » en GMS

Le suivi de ce produit par l'Observatoire est pour l'instant approximatif car on ne dispose pas de données de prix sortie industrie pour GMS d'articles issus de l'abattage-découpe de veaux de boucherie, ni d'un modèle représentatif de la valorisation des carcasses. Au stade de la vente au détail en GMS, Kantar Worldpanel fournit les quantités achetées et les dépenses mensualisées (et donc les prix moyens pondérés) des morceaux de viande de veaux du rayon boucherie (i.e., produits non élaborés) sous la nomenclature suivante :

- à griller, rôtir ou poêler : escalope, côtes, rôti, autres à griller..., non précisés ;
- à braiser ou bouillir : jarret, blanquette, sauté, autres à bouillir ou braiser non précisés ;
- viande hachée de veau : essentiellement à 15 % de MG (quantités relativement faibles : environ 2 % des volumes annuels d'achat de viande de boucherie de veau) ;
- abats de veau : foie (principal abat acheté), ensemble cœur-langue-rognons, autres abats non précisés.

On a considéré, au vu des sources disponibles, que les proportions des quantités achetées de ces morceaux (en moyenne annuelle comme en données saisonnières) restaient suffisamment proches des proportions anatomiques moyennes des pièces d'origine dans la carcasse pour considérer que la carcasse entière pouvait être prise, sans correction particulière, comme « *matière première* » au stade entrée-abattoir du panier effectif de viande de veau de boucherie en GMS.

Faute de données de valeurs sortie industrie, on estime un « *indicateur de marge brute agrégée industrie + distribution* » par simple différence entre le prix au détail hors taxe du panier de morceaux de viande de veau, *exprimé en € par kg équivalent carcasse*, et la valeur du kg de

carcasse entrée-abattoir des veaux de boucherie (utilisation du prix moyen pondéré entrée-abattoir⁶ calculé par FranceAgriMer).

Afin de garder la saisonnalité des quantités achetées tout en évacuant une éventuelle tendance à la modification des proportions des différents morceaux dans le panier acheté, les proportions des différents morceaux sont celles de 2022. Ces proportions sont utilisées pour pondérer les prix moyens mensuels et annuels des morceaux de veau. Ceci permet de suivre les évolutions d'un prix « pur » du panier, sans interférences des variations de consistance du panier, autres que celles déterminées par la saisonnalité.

Pour rappel, la décomposition permet d'analyser la formation du prix au détail via un indicateur de coût de la matière première et des indicateurs de marges brutes au stade transformation et distribution. Par ailleurs, l'approche par les comptes permet de distinguer les charges et les produits imputés à un secteur afin d'approcher une marge nette. Ces analyses des comptes concernent le maillon agricole et les entreprises en aval (industrie et distribution).

⁶ Le prix moyen pondéré entrée-abattoir est une moyenne pondérée sur les tonnages des prix moyens pondérés des veaux non élevés au pis et des veaux élevés au pis. Ces prix sont en euros/kg carcasse, hors taxe, frais de transport inclus.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DÉTAIL DE LA VIANDE BOVINE EN GMS

3.1. Prix et indicateurs de marges brutes en filière viande bovine : panier saisonnier de viande de « bœuf »

En 2022, la filière viande bovine a été marquée par la poursuite de la décapitalisation, valorisant alors les cotations gros bovins.

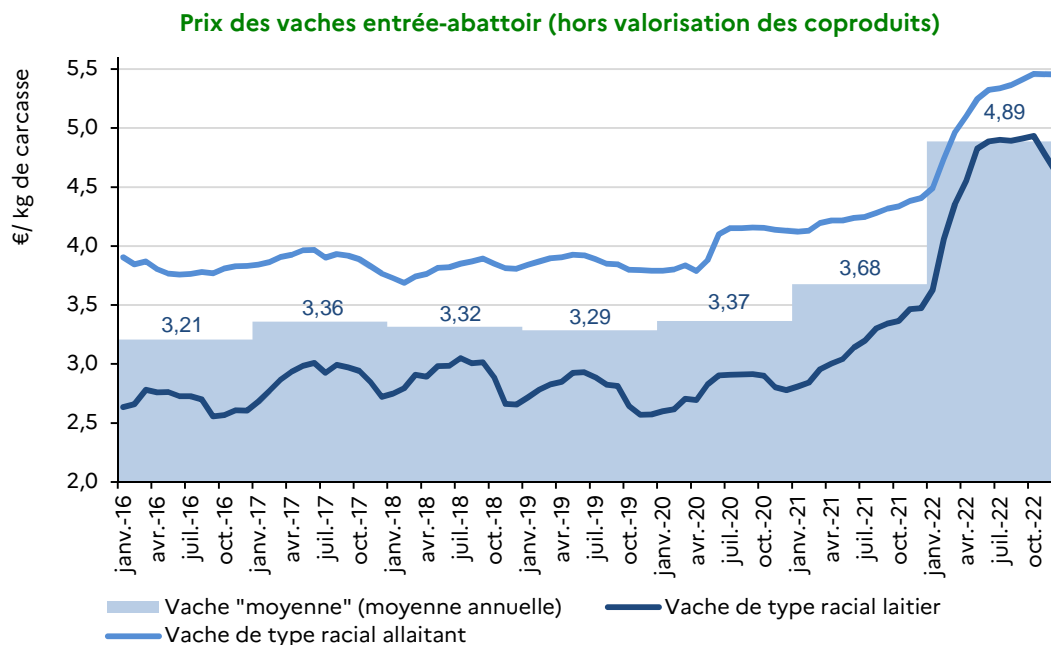
Pour rappel, au second semestre 2021, à la suite de la crise Covid-19, la reprise des activités économiques, dont celle de la restauration, avait stimulé la demande en viande bovine. Ce besoin face au manque d'offre, s'est traduit par une hausse des cotations. Ce déséquilibre demande-offre s'est poursuivi en 2022, avec d'un côté une demande portée par une restauration sans restriction sanitaire, et de l'autre côté des disponibilités limitées causées par un cheptel en baisse.

Ainsi, les cotations des vaches de types laitiers (conformations O et P) sont restées toute l'année largement au-dessus des niveaux des 6 dernières années.

Le manque d'offre s'est également fait ressentir du côté des vaches de type allaitant. La décapitalisation du cheptel de vaches allaitantes a dû faire face à une demande dynamique, tirant à la hausse les cotations.

Ainsi, le prix moyen annuel du kg de carcasse de la « vache modèle » prise par l'Observatoire comme référence pour le calcul du coût entrée-abattoir du panier saisonnier de viande de bœuf en GMS s'établit à 4,89 € en 2022, c'est-à-dire à + 1,21 €/kg, par rapport au record déjà atteint en 2021 (Graphique 29).

Graphique 29



Source : OFPM d'après FranceAgriMer

Comme dans d'autres filières agricoles, la hausse des prix des matières premières initiée à l'automne 2021 et accélérée après février 2022 s'est traduite par une augmentation des charges à la production dans la filière bovine. Cet accroissement des coûts s'est en partie répercuté sur le prix au consommateur *via* la progression du prix de vaches (Graphique 30).

En effet, le prix moyen au détail de la viande « de bœuf » hors haché surgelé a augmenté de 11,8 % en 2022, soit plus que l'inflation moyenne alimentaire (+ 7,3 %).

La viande hachée, très prisée par les consommateurs et l'un des produits les moins chers parmi ceux étudiés, a également révélé une hausse de prix. Ainsi, en 2022, le prix moyen au détail du haché réfrigéré à 5 % de MG a progressé de 10,5 % par rapport à 2021. Le haché surgelé a suivi la même dynamique au niveau de son prix, avec une augmentation de 15,9 % de celui-ci par rapport à 2021.

Côté morceaux, on notera une valorisation du prix que ce soit pour les morceaux usuellement qualifiés de « chers » ou ceux de « bon marché ». Ainsi, le prix au détail du filet, morceau le plus coûteux et représentant environ 2 % d'une carcasse, a varié fortement et de façon saisonnière autour d'une moyenne de 29,8 €/kg en 2022, soit une hausse de 10,6 % par rapport à 2021. Le prix au détail du pot-au-feu, morceau communément le moins coûteux, se situait autour de 8,1 €/kg, soit en hausse de 19,2 % par rapport à 2021.

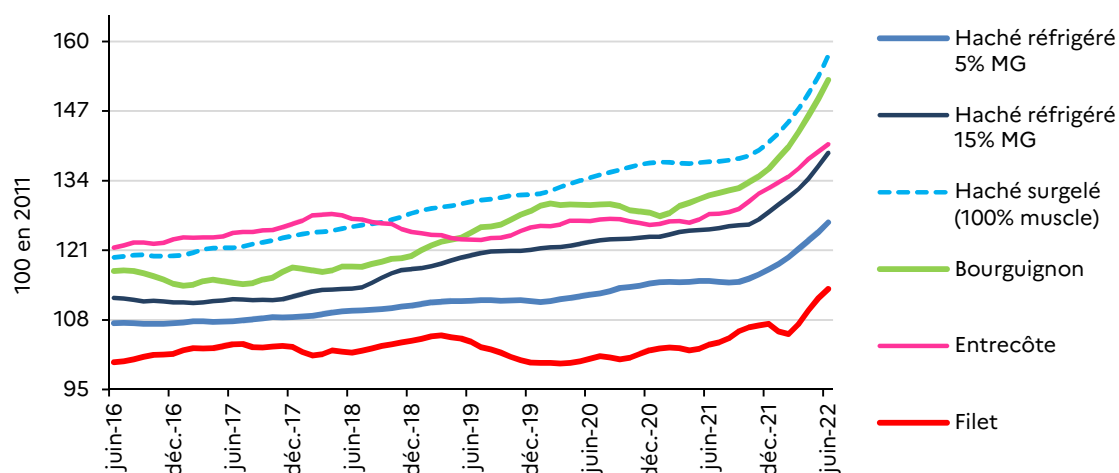
En évolution relative et corrigée des variations saisonnières, on remarquera que tous les morceaux suivis, ont vu leur prix au détail sensiblement augmenter au cours des six dernières années. La principale hausse revient à la viande hachée (Graphique 30).

Les quantités d'achats de viande bovine en GMS ont décroché en 2022 (Graphique 31). Globalement, l'indice des prix à la consommation « bœuf et veau », calculée par l'Insee en base 2015, a augmenté de 8,9 % par rapport à 2021, une hausse un peu plus forte que celle de l'ensemble produits alimentaires (+ 7,3 %).

Cependant, cette baisse de consommation de viande bovine en GMS, est en contraste avec l'évolution de la consommation indigène brute calculée qui, elle, a légèrement augmenté en 2022 (Graphique 32). Une explication possible à cette tendance inverse, est la reprise sans restriction sanitaire de la restauration rapide, dont, selon l'Insee, le chiffre d'affaires a progressé de 28 % en 2022 au regard de 2021 et qui vend beaucoup de steak haché (d'après GIRA Foodservice, en 2018, la restauration rapide captait environ 70 % de la viande bovine écoulée dans la RHD), alors que les volumes vendus en boucheries traditionnelles ont reculé de 5 % sur cette période.

Graphique 30

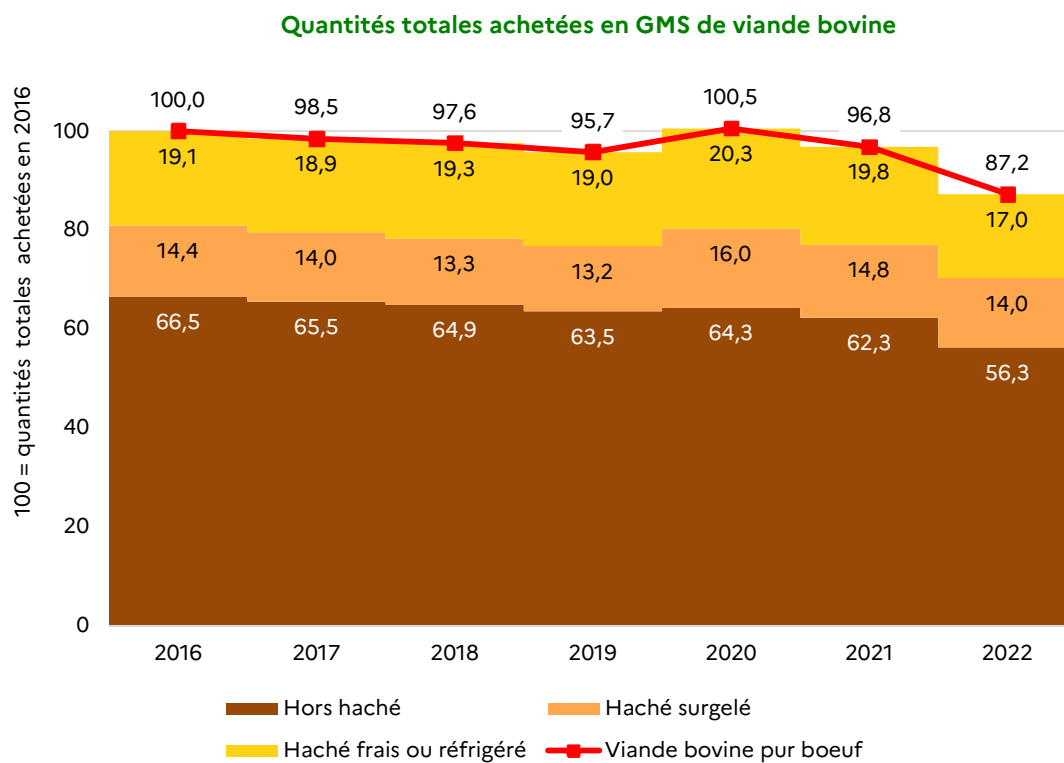
Tendance désaisonnée des indices des prix au détail en GMS de quelques morceaux de viande de bœuf



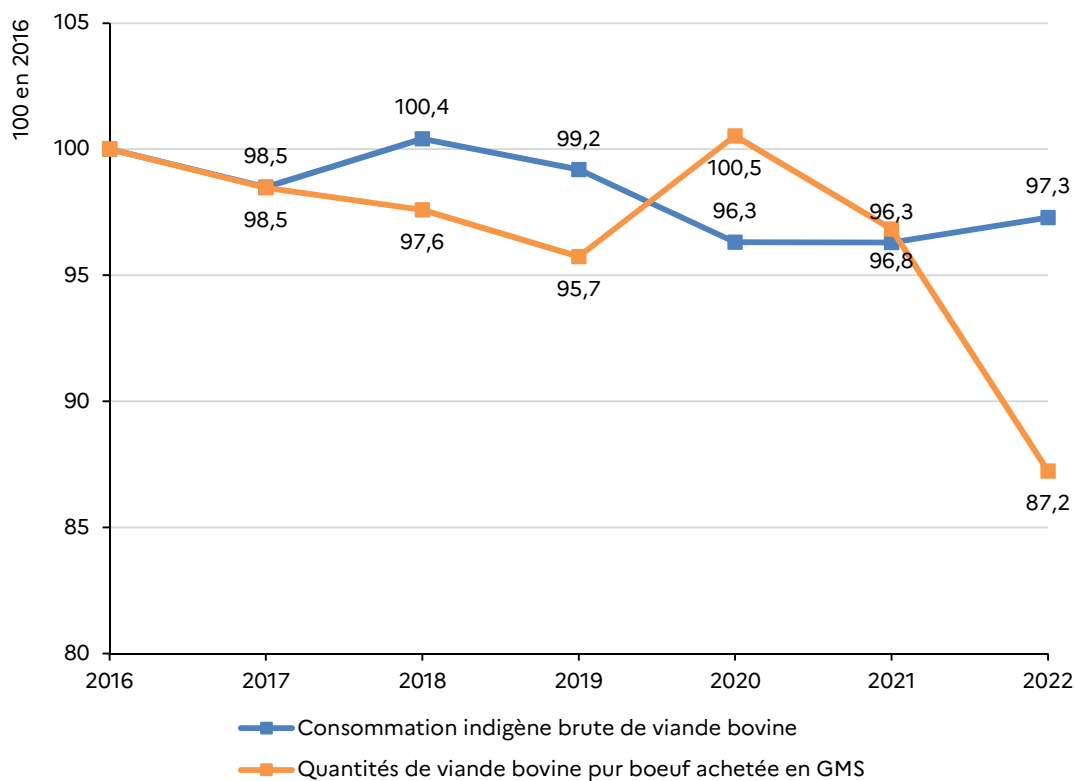
Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Ces données sont issues des moyennes mobiles des prix au détail et sont calculées sur 12 mois glissants, de juillet de l'année N à juillet de l'année N+1. Elles s'arrêtent donc ici en juin 2022.

Graphique 31



Graphique 32

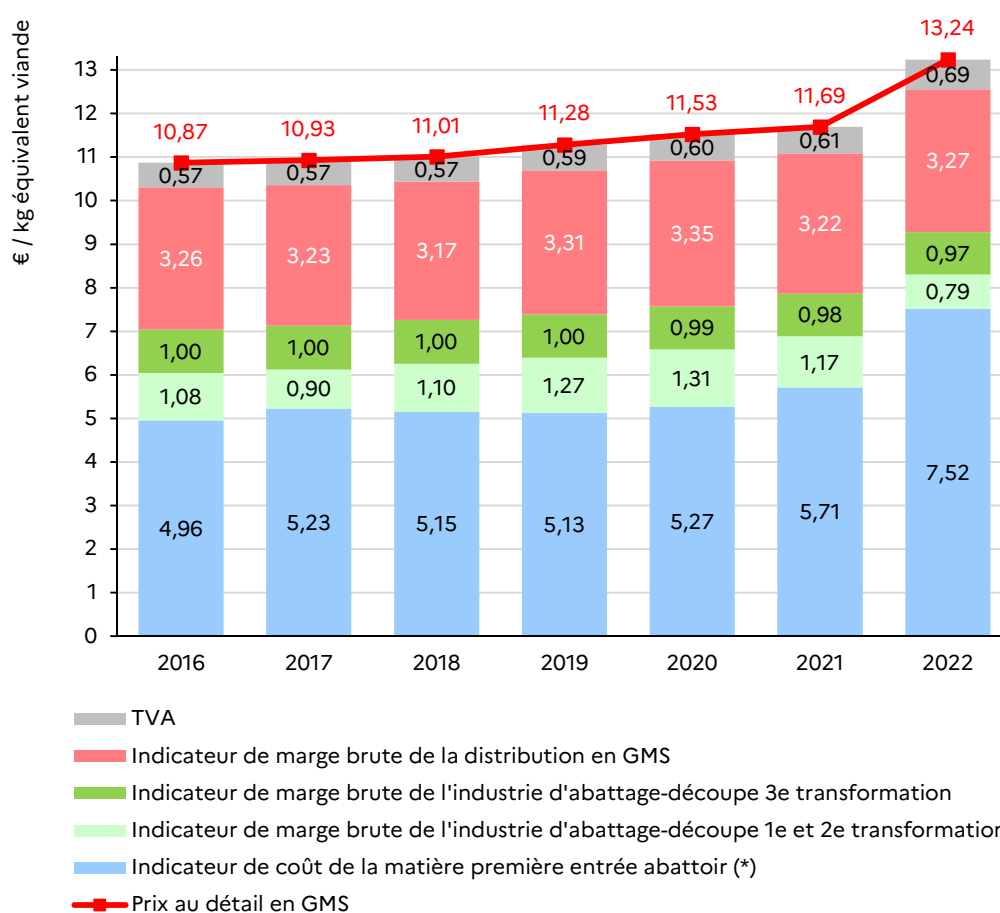


Le graphique de décomposition des prix et des marges du panier saisonnier de viande de bœuf illustre la conjoncture de cette année 2022. Ainsi, le premier élément marquant, reflet du déséquilibre offre-demande, est la forte hausse du coût entrée-abattoir entre 2021 et 2022 (+1,81 euro/kg, soit +31,7%). La marge brute du maillon distribution GMS a augmenté de 5 cts/kg, après une réduction de celle-ci en 2021. Le niveau d'inflation élevé de 2022 se retrouve également dans la forte hausse du prix moyen du panier saisonnier au détail en GMS (+1,55 €/kg, soit +13,2%) (Graphique 33). Cependant, l'appréciation du prix a été atténuée par une compression de 38 cts/kg (soit -33,1%) de la marge brute de l'industrie d'abattage-découpe 1^{ère} et 2^{ème} transformation par rapport à 2021, et une diminution de 1 ct/kg pour la 3^{ème} transformation (soit -1,3%).

Ainsi, la décomposition en pourcentage du prix au détail HTVA de 2022 varie au regard de 2021 (Graphique 34). Le coût de matière première entrée-abattoir augmente de 8,4 points, atteignant sa part la plus élevée dans la décomposition du prix depuis 2016. En 2022 par rapport à 2021, l'indicateur de marge brute de l'abattage-découpe perd 5,4 points, tandis que celui de la distribution recule de 2,9 points (Graphique 34).

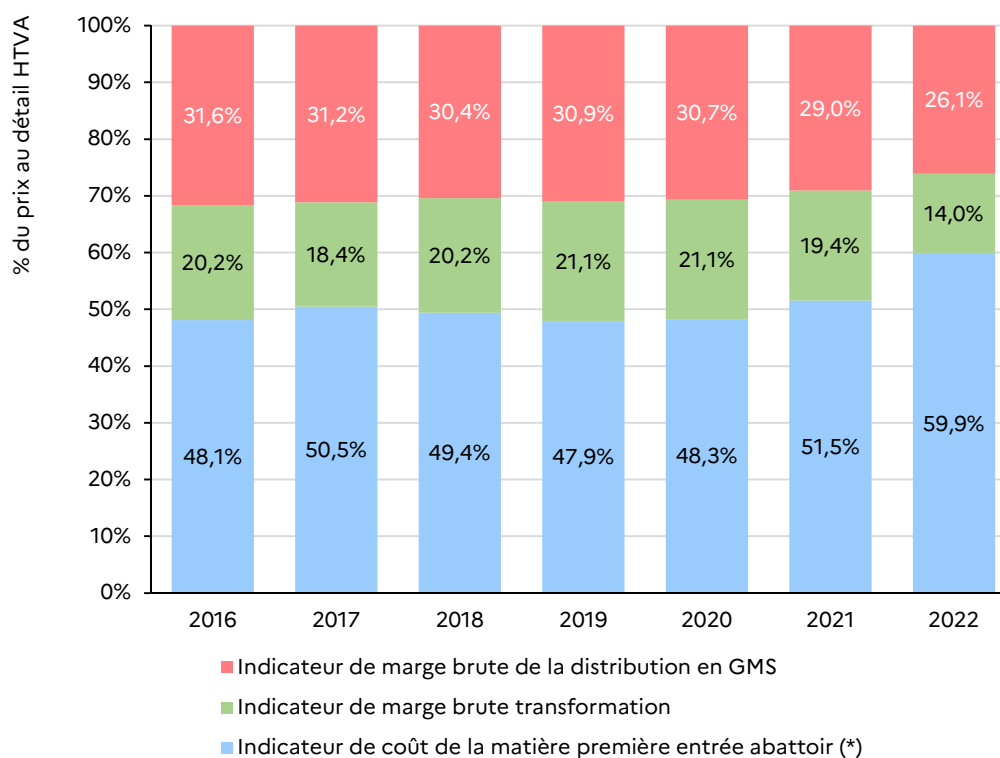
Graphique 33

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du panier saisonnier de viande de bœuf



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Culture Viande, Kantar Worldpanel

Graphique 34

Composition en pourcentage du prix moyen HTVA annuel au détail en GMS du panier saisonnier

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Culture Viande, Kantar Worldpanel

3.2. Prix et indicateurs de marges brutes en filière viande bovine : viande hachée fraîche réfrigérée

Entre 2021 et 2022, la hausse de la valeur de la matière première servant à la production de viande de bœuf hachée réfrigérée à 15 % de MG est de 1,63 €/kg, soit + 35,8 % (Graphique 35). Cette augmentation s'explique par la hausse de la cotation de la « vache moyenne » suivie par l'Observatoire.

Le prix moyen sortie usine de la viande hachée a continué de progresser en 2022, cependant, cela n'a pas empêché l'indicateur de marge brute de la transformation de diminuer de 32 cts/kg (Graphique 35).

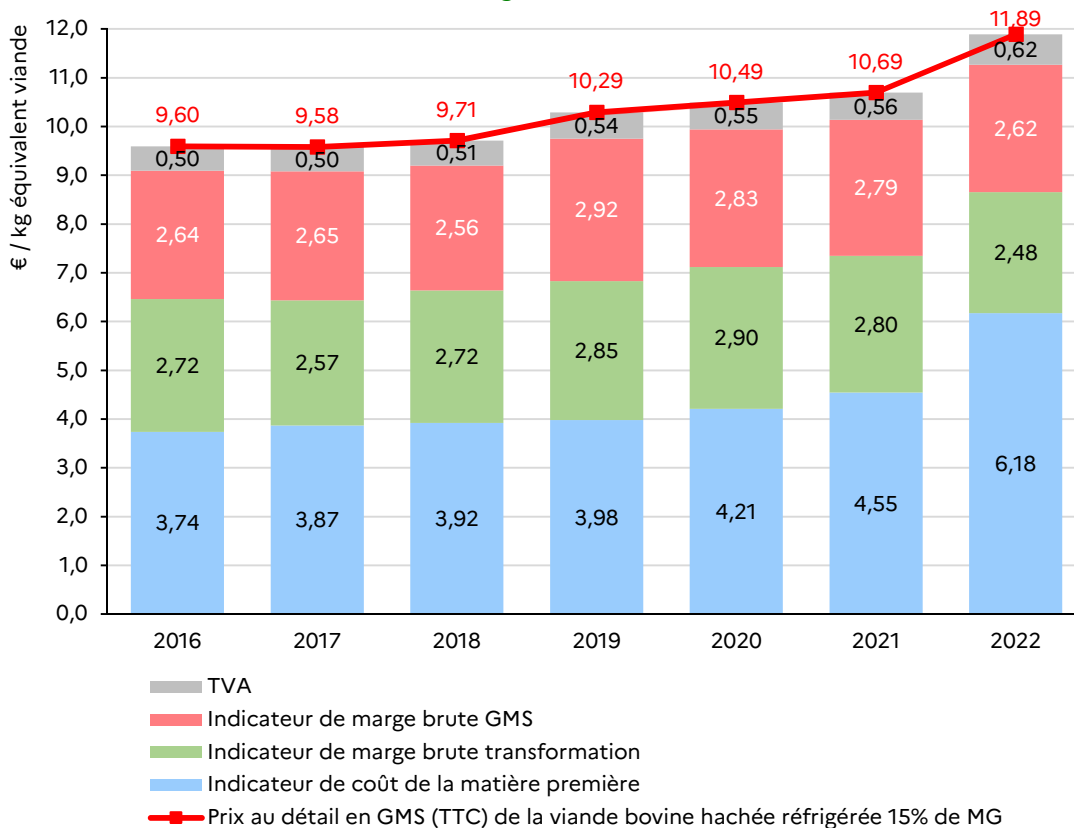
Concernant la distribution, pour qui la viande hachée représente un produit d'appel, la hausse du prix de vente a été limitée par une compression de 17 cts/kg de la marge brute GMS.

Ainsi, le prix au détail de la viande hachée 15 % MG a cru de 1,20 €/kg en 2022 par rapport à 2021 (soit + 11,2 %).

En pourcentage du prix au détail HTVA, en 2022 la part du coût de la matière première augmente de 10,0 points et la marge brute des distributeurs recule de 4,3 points. Au milieu de la chaîne de fabrication, le maillon abattage-découpe subit également une baisse de sa marge brute (- 5,7 points).

Graphique 35

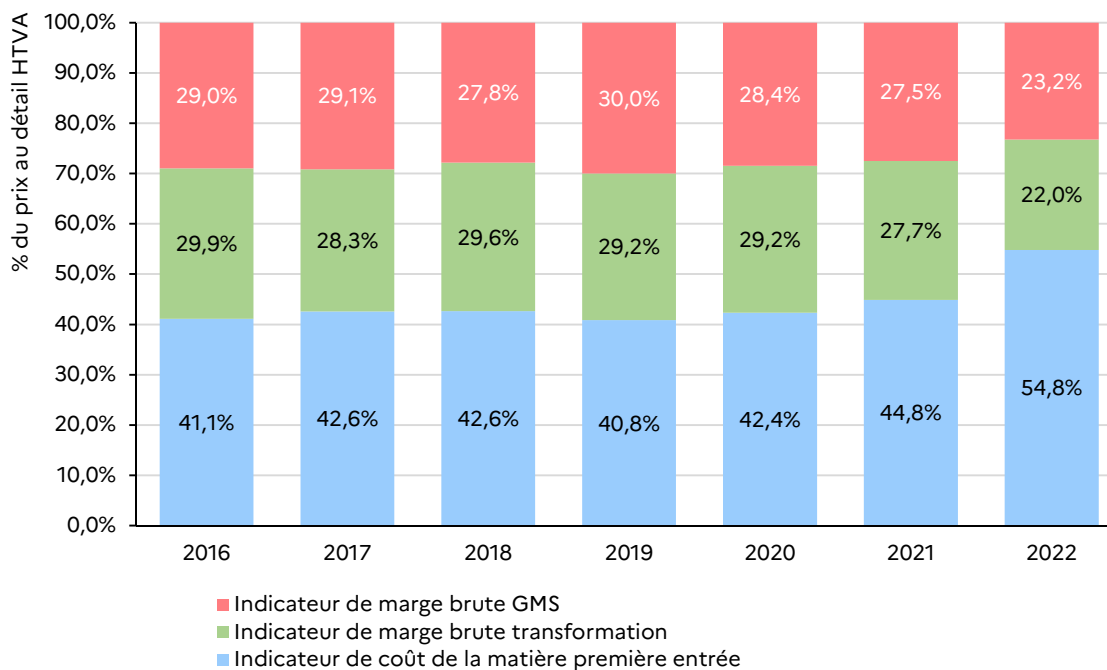
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la viande de bœuf hachée réfrigérée à 15 % de MG



Sources : OFPM d’après FranceAgriMer, Culture Viande et Kantar Worldpanel

Graphique 36

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS de la viande de bœuf hachée réfrigérée à 15 % de MG



Sources : OFPM d’après FranceAgriMer, Culture Viande et Kantar Worldpanel

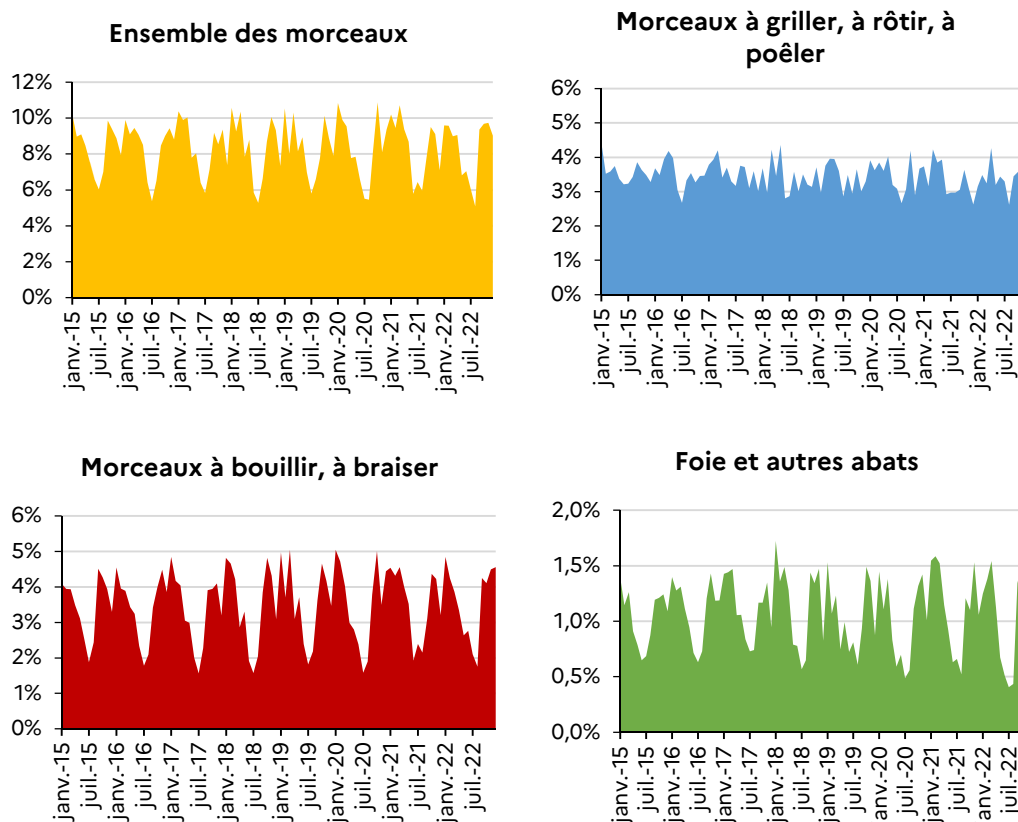
3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière viande bovine : viande de veau de boucherie

3.3.1. Saisonnalité et niveaux des prix

Les achats de viande de veau en rayon boucherie des GMS ont un caractère saisonnier représenté sur le Graphique 37.

Graphique 37

Proportions des quantités de morceaux de veau achetées par mois dans la quantité annuelle tous morceaux en GMS



Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

La quantité de viande de veau achetée tous morceaux confondus présente généralement une phase haute de septembre à avril, avec des pics en octobre, décembre et février, et un creux estival (minimum atteint en juillet ou en août). En 2022, la consommation à domicile de viande de veau a baissé de 13,0 % en volume.

Sur le Graphique 39, on observe la revalorisation de l'indicateur de coût entrée-abattoir à des niveaux bien supérieurs à ceux des cinq dernières années. En effet, en 2022 l'offre se contracte sur le marché du veau. Parallèlement, le prix moyen de la viande et des abats a suivi une tendance haussière (+ 5,8 % en 2022 par rapport à 2021).

3.3.2. Décomposition des prix au détail

Afin de suivre des évolutions de prix moyens « purs », hors effet des changements de composition du panier d'achat, la composition du panier de morceaux a été fixée chaque mois aux niveaux observés en 2022 (au demeurant, sur la période étudiée, la composition du panier évolue peu d'une année sur l'autre).

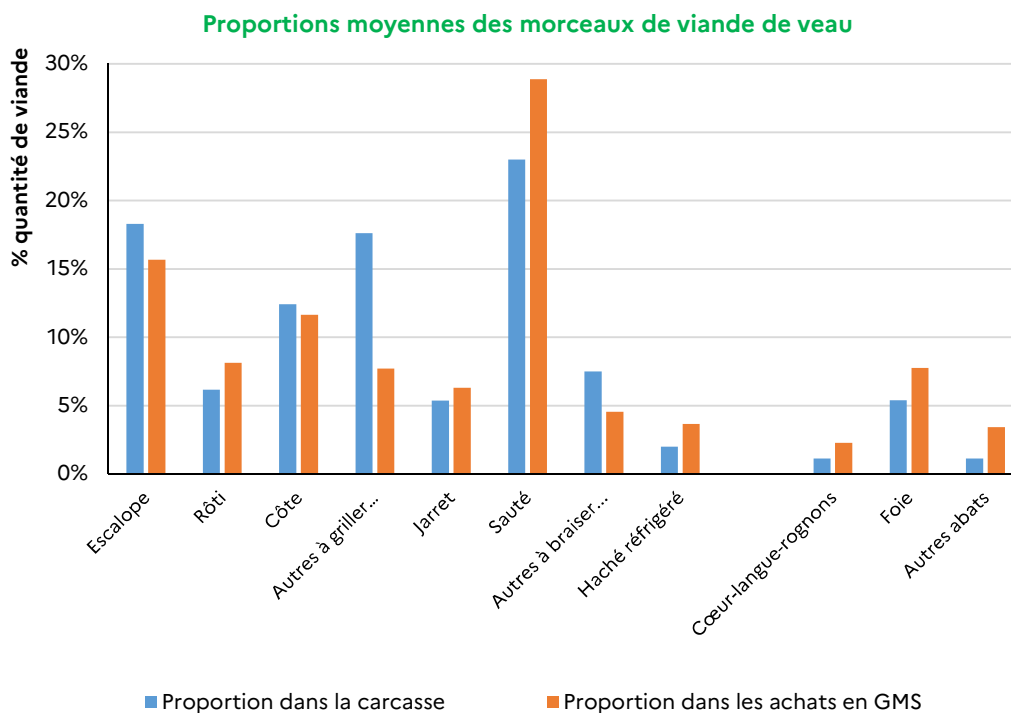
En fin d'année 2021, comme ce fut le cas pour la filière viande bovine, la demande en veau de boucherie était en reprise. Du côté de l'offre, la décapitalisation a réduit les disponibilités. Sous l'effet de la hausse des cours des aliments lactés et fibreux, les coûts de production des veaux gras ont augmenté, conduisant alors à des mises en place prudentes de la part des intégrateurs, réduisant ainsi le niveau de disponibilités. L'offre modeste a mené à une progression des cours des veaux gras.

Ainsi, en 2022, la hausse du coût entrée-abattoir a progressé de 13,8 % (+ 1,17 €/kg), et la marge de l'industrie et de la distribution en GMS a, elle, été comprimée de 5,9 % (soit - 34 cts/kg) par rapport à 2021. Cette réduction de la marge a permis de limiter la transmission totale de la hausse du coût de la matière première au consommateur, conduisant alors à une progression de 5,8 % du prix au détail en GMS (+ 88 cts/kg) en 2022 par rapport à 2021.

En comparaison avec l'année précédente, en 2022, les parts des deux maillons de la filière en pourcentage du prix au détail HTVA ont été redistribuées en conséquence. La part de la valeur entrée-abattoir augmente de 4,6 points, tandis qu'à l'inverse celle de l'indicateur de marge brute agrégée aval diminue dans les mêmes proportions (Graphique 40).

Un suivi détaillé de la marge brute aval par l'Observatoire nécessiterait des données de base plus adaptées, s'agissant des coûts entrée-abattoir (prise en compte de l'intégration), des types de produits (carcasse, PAD, UVCI...) et des prix sortie abattage-découpe pour GMS.

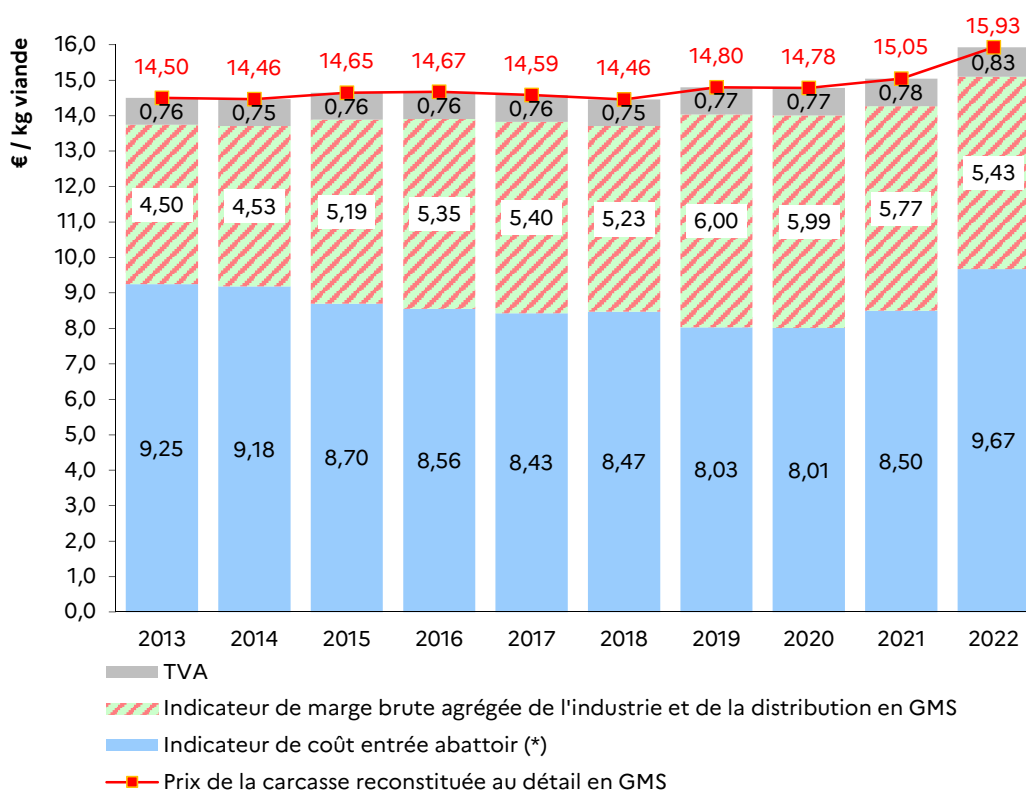
Graphique 38



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel, Chambre d'Agriculture Languedoc-Roussillon

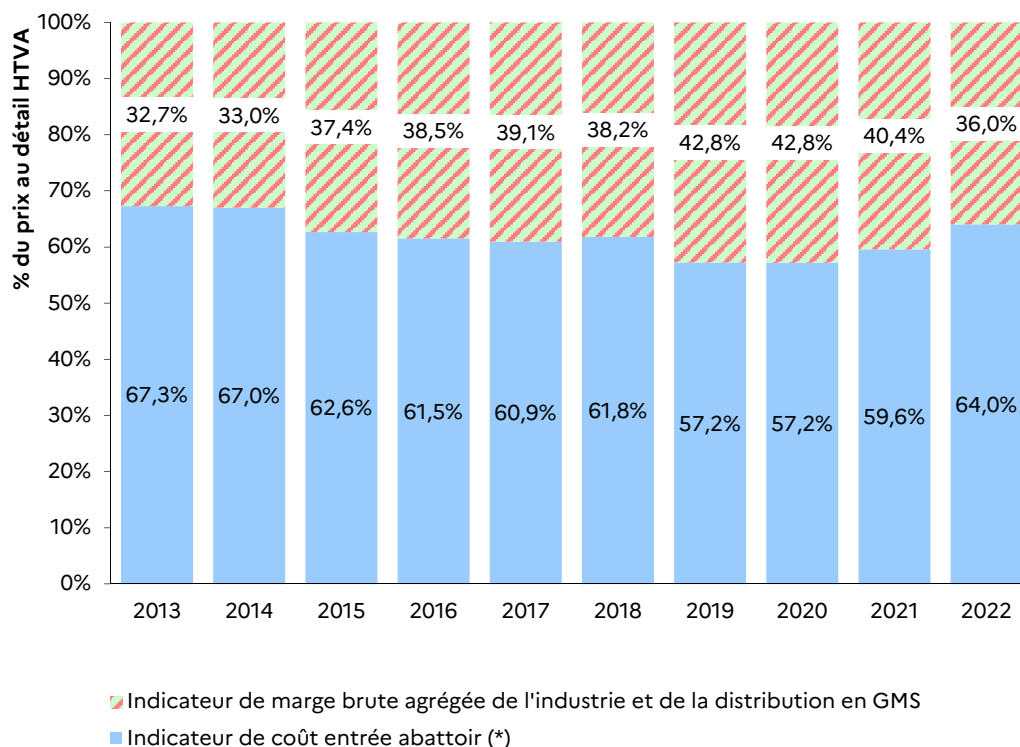
Graphique 39

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la viande de veau dont abats



Graphique 40

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS de la viande de veau dont abats



4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPÉCIALISÉES D'ÉLEVAGE BOVIN VIANDE ET COÛT DE PRODUCTION DES BOVINS VIANDE EN ÉLEVAGE

4.1. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande bovine

Sur la période 2010-2021, l'échantillon des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande bovine issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 467 à 519 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 19 019 à 26 403 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de bovins viande (bovins maigres, bovins gras) constitue plus de 82 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

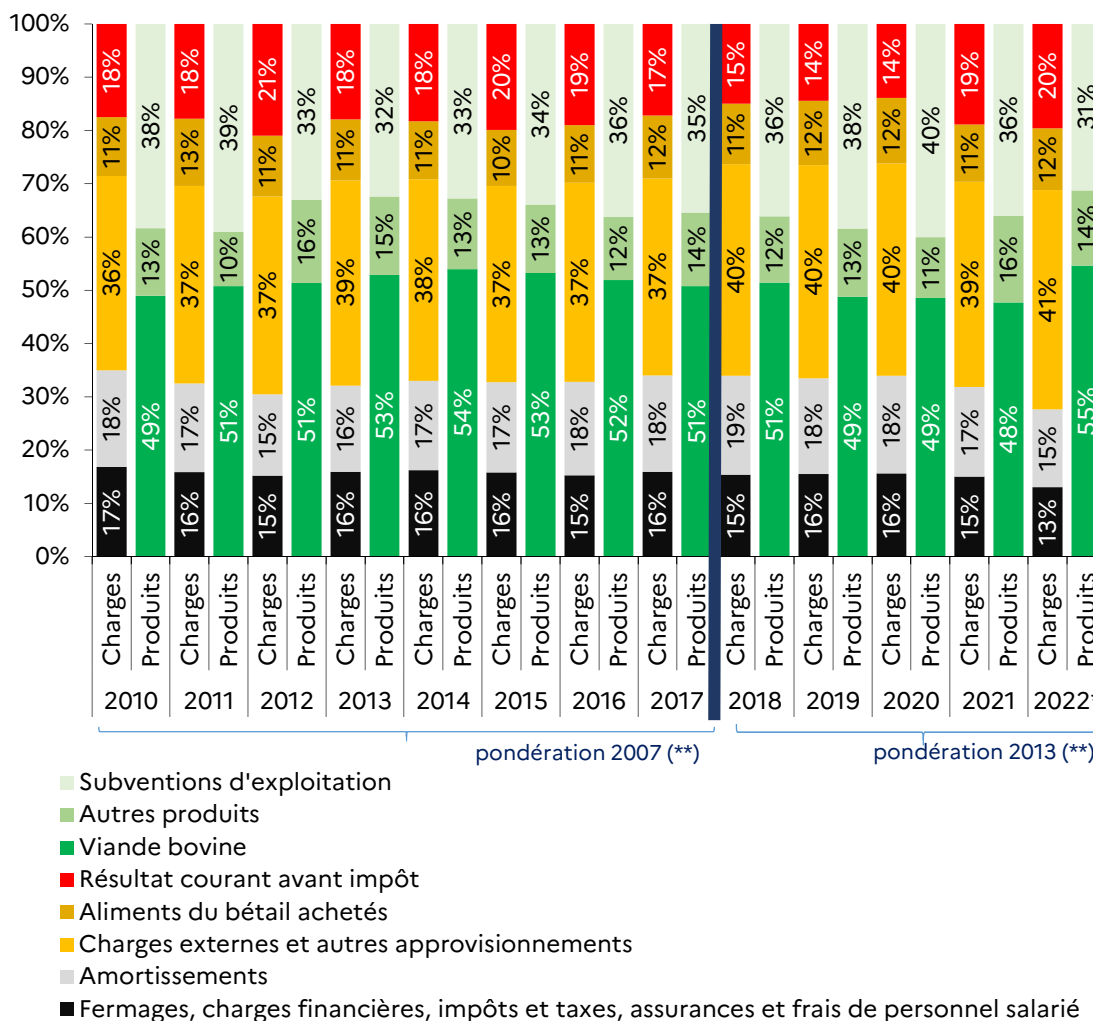
En 2021, le produit viande bovine de l'échantillon a augmenté de 9 % par rapport à 2020 après trois années de baisse consécutives. Les autres produits ont également augmenté de 58 % tandis que les subventions restent quasiment stables (-1%). Les charges courantes ont augmenté de 4 %. Ainsi, le ratio du résultat courant avant impôt rapporté aux produits courants⁷ a augmenté. Il est de 19 % en 2021 (soit 26 462 € pour 140 172 € de produits) contre 14 % en 2020 (soit 17 655 € pour 126 852 € de produits). Ce résultat courant par travailleur familial atteint 20 949 € en 2021 alors qu'il était de 13 960 € en 2020.

Les résultats 2022 sont simulés. L'IPPAP bovins de boucherie 2022 (Insee) est appliqué au produit viande bovine 2021 pour calculer la valeur de ce produit en 2022. L'IPAMPA bovins viande (source Idèle) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des charges externes et autres approvisionnements d'autre part. Cette méthode ne tient donc pas compte de l'adaptation des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2021. En 2022, le produit viande bovine serait en hausse (+ 32 %) pour la seconde année consécutive. Le coût de l'aliment et les charges externes et autres approvisionnements augmenteraient respectivement de 24 % et de 23 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt augmenterait de 20 %. Il représenterait ainsi 20 % du total des produits et s'établirait à 31 649 € pour 161 567 € de produits. Le résultat courant avant impôt serait de 25 055 € par travailleur familial.

⁷ L'ensemble des produits courants comprend les produits d'exploitation (y.c. subventions d'exploitation) et les produits financiers courants mais ne comprennent pas les produits exceptionnels.

Graphique 41

Structure du compte de résultat moyen des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande bovine



(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

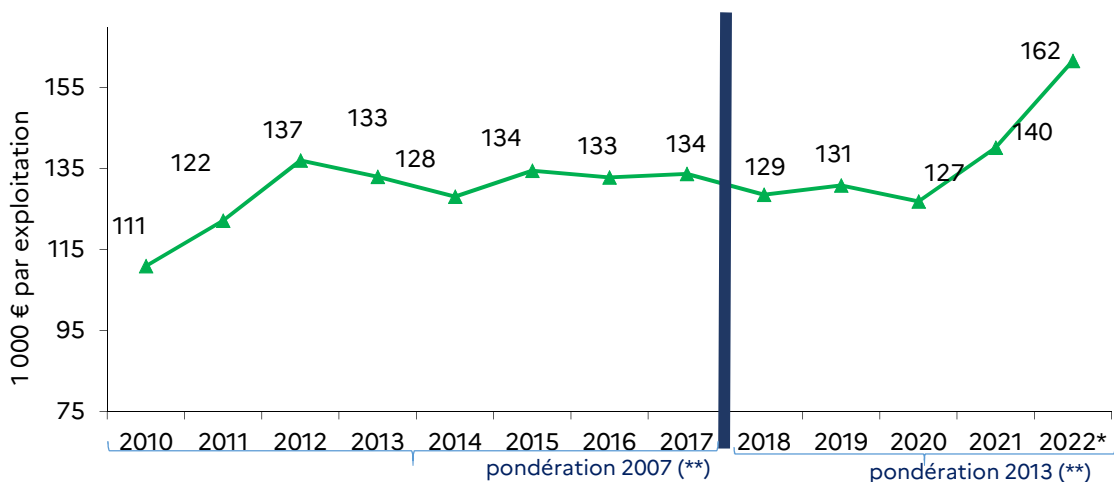
(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2022

Le résultat courant sert notamment à la rémunération du chef d'exploitation et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales. Ces éléments ne sont pas inclus dans les frais de personnel salarié présentés sur le Graphique 41 (cf. point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 42

Montant moyen des produits courants par exploitation spécialisée en production de viande bovine



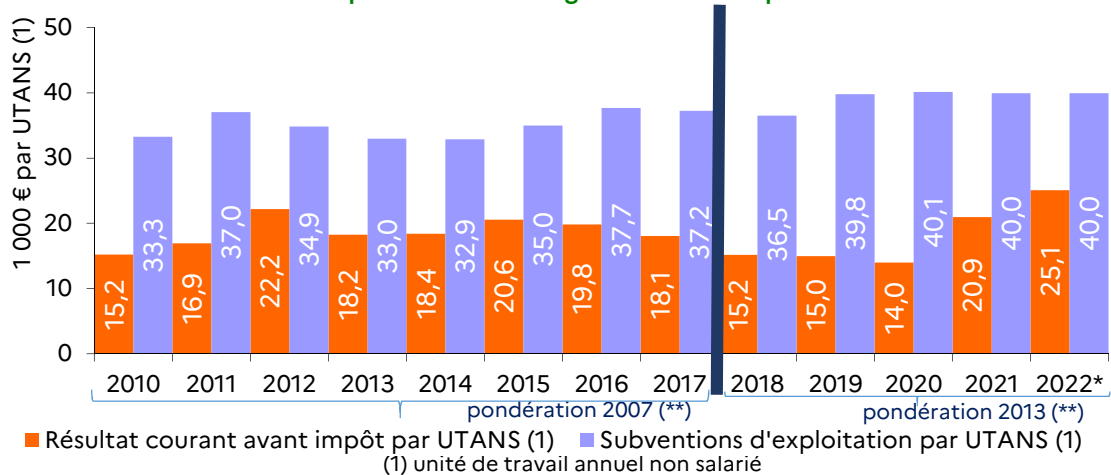
(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération: les données à partir de 2018 sont en pondération 2013; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2022

Graphique 43

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations d'élevage bovin viande spécialisées



■ Résultat courant avant impôt par UTANS (1) ■ Subventions d'exploitation par UTANS (1)
(1) unité de travail annuel non salarié

(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération: les données à partir de 2018 sont en pondération 2013; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2022

4.2. Coûts de production dans les élevages bovin viande, par système

Cette estimation pour la campagne 2022 des coûts de production exprimés en euro par 100 kg vif de viande, est réalisée par l'Institut de l'élevage à partir d'informations techniques et comptables recueillies par les Chambres d'Agriculture dans le cadre du dispositif Inosys - Réseaux d'élevage. Ces exploitations font l'objet d'un suivi annuel de leur fonctionnement et de leurs résultats techniques, économiques et environnementaux. **Leurs résultats économiques suivent les mêmes tendances d'évolution que l'ensemble des exploitations de leur secteur, même si pour des raisons de dimension et d'efficacité, ces résultats sont généralement supérieurs à la moyenne.**

Par rapport aux données Rica, ces coûts de production ne prennent pas en compte les produits autres que bovins de l'exploitation. Ils sont centrés sur l'atelier bovin.

Attention, les chiffres concernant le coût de production ou le prix de revient contenus dans cette publication ne peuvent pas être considérés comme des indicateurs de référence pour la contractualisation calculés par l'Idèle dans le cadre prévu par la loi ÉGAlim 2.

Deux systèmes d'élevage spécialisés sont désormais étudiés⁸ :

- **« Naisseur »** : 121 exploitations. Système naisseur, spécialisé ou diversifié avec de grandes cultures, toutes races et toutes zones confondues. Production principale des mâles en broutards et des femelles en broutardes, en génisses ou en vaches grasses.
- **« Naisseur-engraisseurs de jeunes bovins »** : 61 exploitations. Système naisseur-engraisseur, spécialisé ou diversifié avec des grandes cultures, toutes races et toutes zones confondues. Production principale de jeunes bovins et de femelles finies.

Cette approche, contrairement à l'approche comptable du Rica, prend en compte une rémunération forfaitaire des facteurs de production fournis par l'exploitant :

- pour le travail à hauteur de 2 SMIC brut par unité de main-d'œuvre exploitant,
- pour les capitaux personnels, au taux d'intérêt du livret A,
- pour les terres en propriété, au taux de fermage moyen de l'exploitation.

Le coût des aliments intra-consommés (issus des cultures de vente de l'exploitation) est calculé sur la base des coûts culturels (de même pour les fourrages) et non sur celle du prix de marché des céréales vendues.

Entre 2017 et 2021, dans le système **« Naisseur »**, le coût de production varie de 452 € à 471 € pour 100 kg vif, en hausse de 7 % sur la période. L'ensemble des produits (vente des bovins, produits joints et aides affectées) varie de 402 € à 415 € pour 100 kg vif, en hausse de 3 % sur la période. Les produits permettent la couverture des charges comptables constatées et la rémunération calculée des capitaux engagés et des terres utilisées, ainsi qu'une rémunération résultante du travail de l'éleveur allant de 1,2 SMIC en 2017 à 1,1 SMIC/UMO en 2021.

Dans le système **« Naisseur-engraisseurs de jeunes bovins »**, le coût de production varie de 344 € pour 100 kg vif en 2017 à 384 € pour 100 kg de vif en 2021. L'ensemble des produits (vente des bovins, produits joints et aides attribuées) varie de 326 € en 2017 à 363 € pour 100 kg vif en 2021, soit un différentiel de 21 € de moins que le coût de production en 2021. Ces produits permettent la couverture des charges comptables constatées et la rémunération calculée des capitaux engagés et des terres utilisées, ainsi qu'une rémunération résultante du travail de l'éleveur à hauteur de 1,5 SMIC en 2017 et en 2021.

En 2022, la conjoncture du marché bovin s'est améliorée, mais les coûts de production augmentent dans les deux systèmes **« Naisseur »** et **« Naisseur-engraisseurs de jeunes bovins »** respectivement de + 11,7 % et de + 13,3 %. L'IPAMPA bovin viande augmente (+ 19 %)

⁸ Le système **« Naisseur-engraisseurs et cultures »** tel que présenté dans les précédents rapports de l'Observatoire a été réparti entre les deux systèmes : les **« Naisseur spécialisés »** avec les **« Naisseur et cultures »** et les **« Naisseur-engraisseurs de jeunes bovins »** avec les **« Naisseur-engraisseurs spécialisés de jeunes bovins et cultures »**.

par rapport à 2021, en lien notamment les augmentations du prix des aliments achetés (+ 24 %) et des carburants (+ 58 %).

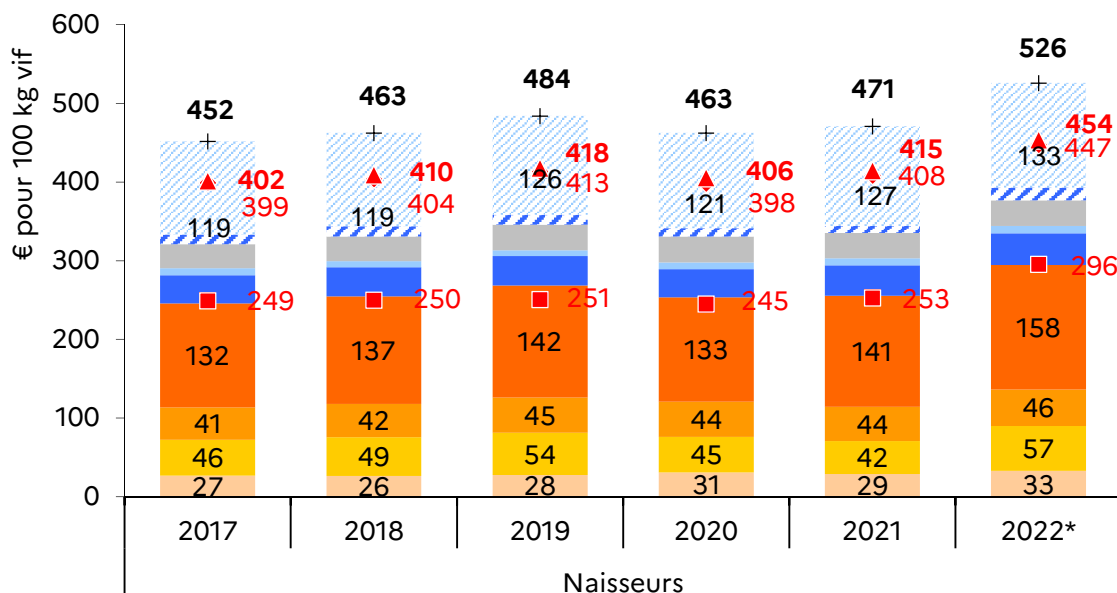
Les élevages « *Naisseur* » et « *Naisseur-engraisseurs de jeunes bovins* » ont été fortement touchés par la sécheresse impactant les prix des aliments. En 2022, ce coût d'alimentation des animaux (achats d'aliments concentrés et de fourrages) augmente respectivement de 36 % et de 34 % dans les systèmes « *Naisseur* » et « *Naisseur-engraisseurs de jeunes bovins* ».

Le produit viande bovine augmente dans tous les systèmes : + 17 % pour le « *Naisseur* » et + 19 % pour le « *Naisseur-engraisseurs de jeunes bovins* ». Cependant, cette meilleure valorisation n'a pas compensé la hausse des coûts de production. Ainsi, par rapport à 2021, la rémunération permise se dégrade dans le système « *Naisseur* » descendant sous le seuil du SMIC (0,9 SMIC/UMO) alors qu'elle reste stable à 1,5 SMIC dans le système « *Naisseur-engraisseurs de jeunes bovins* ».

Notons également que les prix de revient pour 2 SMIC augmentent en 2022, la part d'élevage atteignant les 2 SMIC serait de 21 % pour les « *Naisseur* » et de 36 % pour les « *Naisseur-engraisseurs de jeunes bovins* ».

Graphique 44

Coûts de production dans les élevages bovins naisseurs de 2017 à 2022



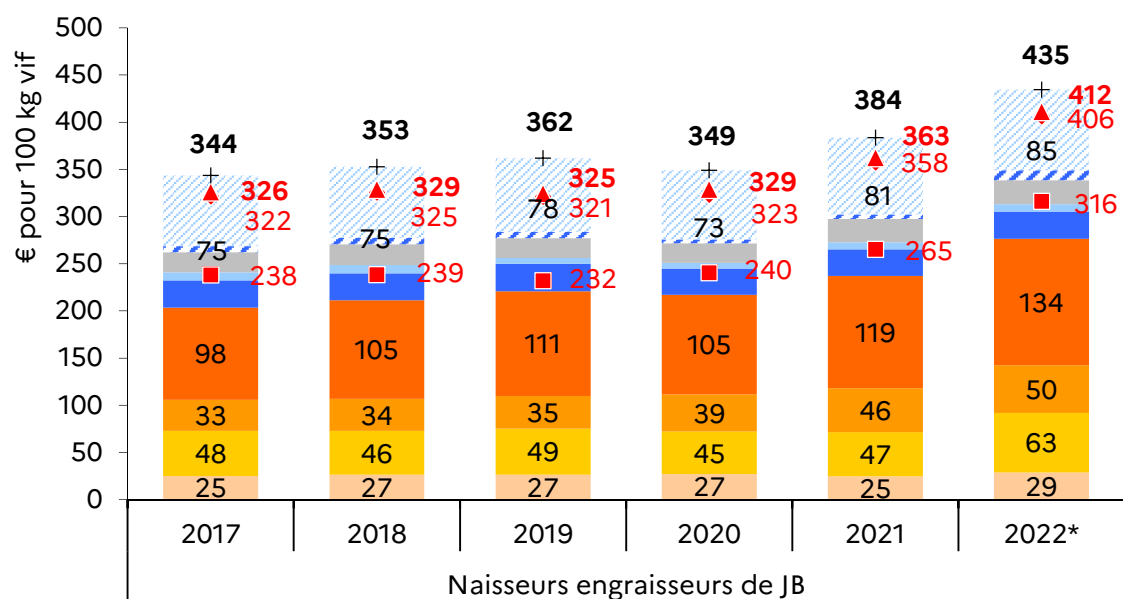
- ▨ Charges supplétives : travail (2 SMIC / UMO exploitant)
- ▨ Charges supplétives : capital et foncier
- Autres charges
- Frais de personnel salarié
- Foncier et capital
- Bâtiment, installations et mécanisation
- Frais d'élevage
- Alimentation achetée des animaux
- Approvisionnements des cultures et des prairies
- Prix de vente des bovins
- ◆ Prix de vente des bovins + aides
- ▲ Prix de vente des bovins + produits joints + aides
- + Total coût de production

(* estimation)

Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

Graphique 45

Coûts de production dans les élevages naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins de 2017 à 2022



- ▨ Charges supplétives : travail (2 SMIC / UMO exploitant)
- ▨ Charges supplétives : capital et foncier
- Autres charges
- Frais de personnel salarié
- Foncier et capital
- Bâtiment, installations et mécanisation
- Frais d'élevage
- Alimentation achetée des animaux
- Approvisionnements des cultures et des prairies
- *Prix de vente des bovins*
- ◆ *Prix de vente des bovins + aides*
- ▲ *Prix de vente des bovins + produits joints + aides*
- + **Total coût de production**

(*) estimation

Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

4.3. Coût de production dans les élevages naisseurs-engraisseurs de veaux

L'échantillon « *Naisseurs-engraisseurs de veaux* » est composé de 16 exploitations d'élevage de veaux sous la mère localisées dans le Limousin et le Sud-Ouest. Ces exploitations produisent des veaux finis de 130 à 160 kg de carcasses valorisées en label rouge ou en circuit court. L'alimentation des bovins est principalement basée sur l'herbe dans ces élevages traditionnels. Ce système, plus qualitatif représente 9 % de la production de veaux qui sont suivis dans le cadre des réseaux d'élevage Inosys.

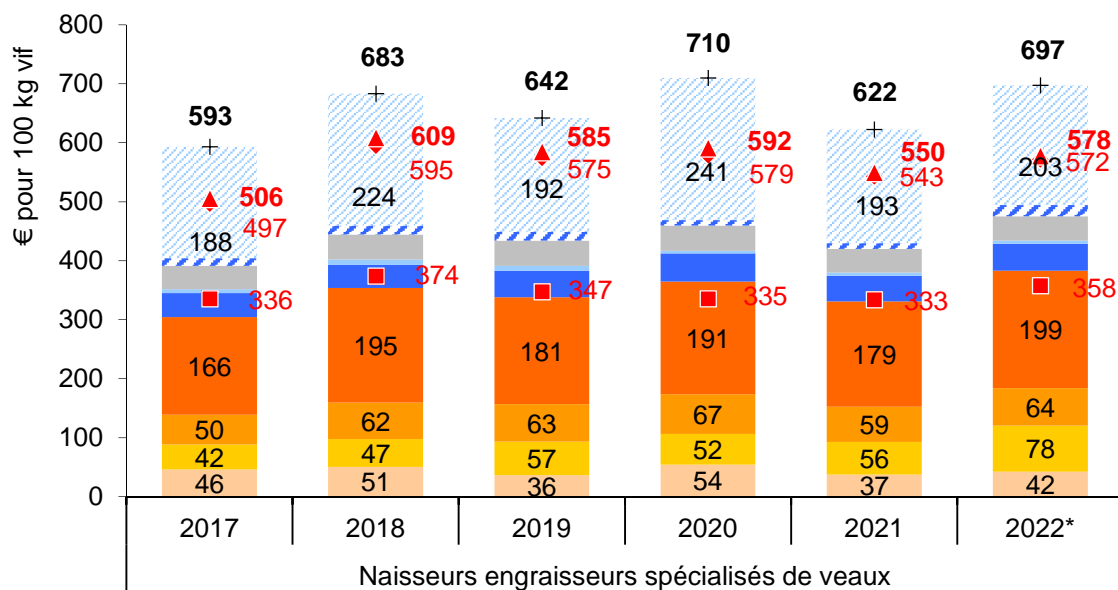
Entre 2017 et 2021, le coût de production total des « *Naisseurs-engraisseurs de veaux* » (veaux sous la mère) varie fortement à la hausse comme à la baisse selon les années de 593 € en 2017 à 710 € pour 100 kg vif en 2020. L'ensemble des produits (vente de bovins, produits joints, aides) fluctue également sur la période de 506 € à 609 €. Depuis 2018, le produit viande diminue jusqu'en 2021. Les produits permettent la couverture des charges comptables constatées et la rémunération calculée des terres utilisées et des capitaux investis, ainsi qu'une rémunération résultante de l'éleveur allant de 1,1 SMIC en 2017 à 1,2 SMIC en 2021.

En 2022, le coût de production prévisionnel total augmente (+ 12 %), il s'établit à 697 € pour 100 kg vif. Les coûts de l'alimentation augmentent de 39 %. Le prix des veaux sous la mère peine à décoller (+ 7 % par rapport à 2021). Du côté des veaux d'Aveyron et du Ségala, la demande en veaux labellisés se maintient mais la répercussion très progressive de la hausse des coûts de production dans la grille de prix a limité la revalorisation des veaux en 2022. En parallèle, les aides augmentent de 2 % grâce à la revalorisation des aides couplées aux veaux.

L'ensemble des produits (vente de bovins, produits joints, aides) s'élève à 578 €, en hausse par rapport à 2021 (+ 5 %). La différence est de 119 € pour 100 kg vif produit. Ces produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des terres utilisées et des capitaux investis et une rémunération de l'éleveur s'élevant à 0,8 SMIC brut, en retrait de 0,4 point par rapport à 2020.

Graphique 46

Coût de production dans les élevages naisseurs-engraisseurs de veaux



- ▨ Charges supplémentaires : travail (2 SMIC / UMO exploitant)
- ▨ Charges supplémentaires : capital et foncier
- Autres charges
- Frais de personnel salarié
- Foncier et capital
- Bâtiment, installations et mécanisation
- Frais d'élevage
- Alimentation achetée des animaux
- Approvisionnements des cultures et des prairies
- *Prix de vente des bovins*
- ◆ *Prix de vente des bovins + aides*
- ▲ *Prix de vente des bovins + produits joints + aides*
- + **Total coût de production**

(*) estimation

Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

5. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DE VIANDE BOVINE ET COÛT DE PRODUCTION DANS L'ABATTAGE-DÉCOUPE DE BOVIN

5.1. Coût de production dans l'abattage-découpe de bovin

FranceAgriMer réalise un suivi trimestriel de l'activité, des coûts, des marges et des résultats des entreprises d'abattage-découpe et de transformation des gros bovins, en relation avec la conjoncture.

L'enquête est réalisée auprès de six entreprises et groupes d'entreprises spécialisées en gros bovins (95 % des volumes traités totaux sont des gros bovins). Ces entreprises ont transformé plus de 590 milliers de tonnes de viandes équivalent carcasse sur les trois premiers trimestres de 2022, ce qui représente 58 % des abattages contrôlés nationaux. Le chiffre d'affaires moyen des entreprises de cet échantillon sur les trois premiers trimestres 2022 est de 685 millions d'euros.

Sur le cumul des trois premiers trimestres 2022, l'activité d'abattage en tonnes équivalent carcasse des entreprises de l'échantillon est en forte baisse (-5,6 %), comme les abattages nationaux (-4,7 %).

Dans un contexte de manque d'offre, on observe une forte hausse des cours des gros bovins sur les trois premiers trimestres 2022 par rapport à la même période de l'année précédente (+31 % de la cotation GBEA en prix moyen pondéré). De même, le prix d'achat de l'échantillon augmente de 23 % soit une hausse de 1,20 euro. Le prix de vente quant à lui, progresse plus rapidement de 1,37 euro ; il en résulte une hausse de la marge brute de 17 centimes, entre les deux périodes.

Concernant les charges d'exploitation et financières en euro du kilo carcasse, celles-ci, sont en hausse de 18 centimes entre la période observée et la même période de l'année précédente. On constate en effet une hausse de 5 cts/kg de carcasse des charges externes hors prestataires d'abattage-découpe et une hausse de 5 cts des frais de personnel (y compris prestataires). Les impôts et autres charges augmentent également en prenant 8 cts. Les autres produits restent stables.

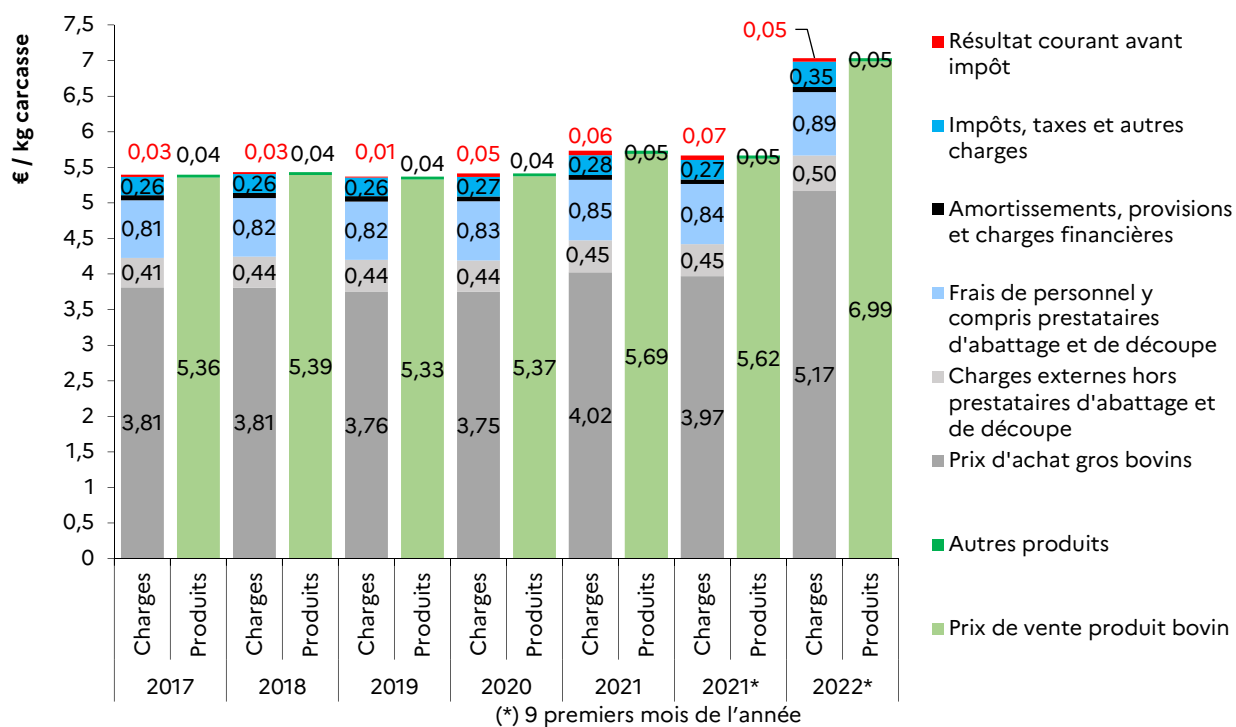
Il en résulte, une baisse du résultat courant avant impôts d'environ 2 cts/kg de carcasse. Celui-ci passe de 7 cts/kg de carcasse en 2021 (9 mois) à 5 cts/kg de carcasse en 2022 (9 mois), soit un taux de marge nette (RCAI/ensemble des produits) passant de 1,2 % à 0,8 %.

Pour rappel, l'approche de décomposition du prix est une analyse réalisée pour un produit de grande consommation à destination de la GMS, alors que celle des comptes est réalisée par secteur d'activité. Dans le cas du secteur de l'industrie de la viande bovine, l'analyse porte sur les coûts et produits engendrés par l'activité d'abattage et de découpe de viande bovine, quel que soit le débouché des produits vendu par l'industriel (GMS, export, RHD...) et le type de produits vendus (coproduits, pièces de viande, demie carcasse, steak haché...).

Le périmètre de ces deux analyses est donc distinct, ce qui explique la possibilité de constater des tendances différentes entre les marges brutes calculées.

Graphique 47

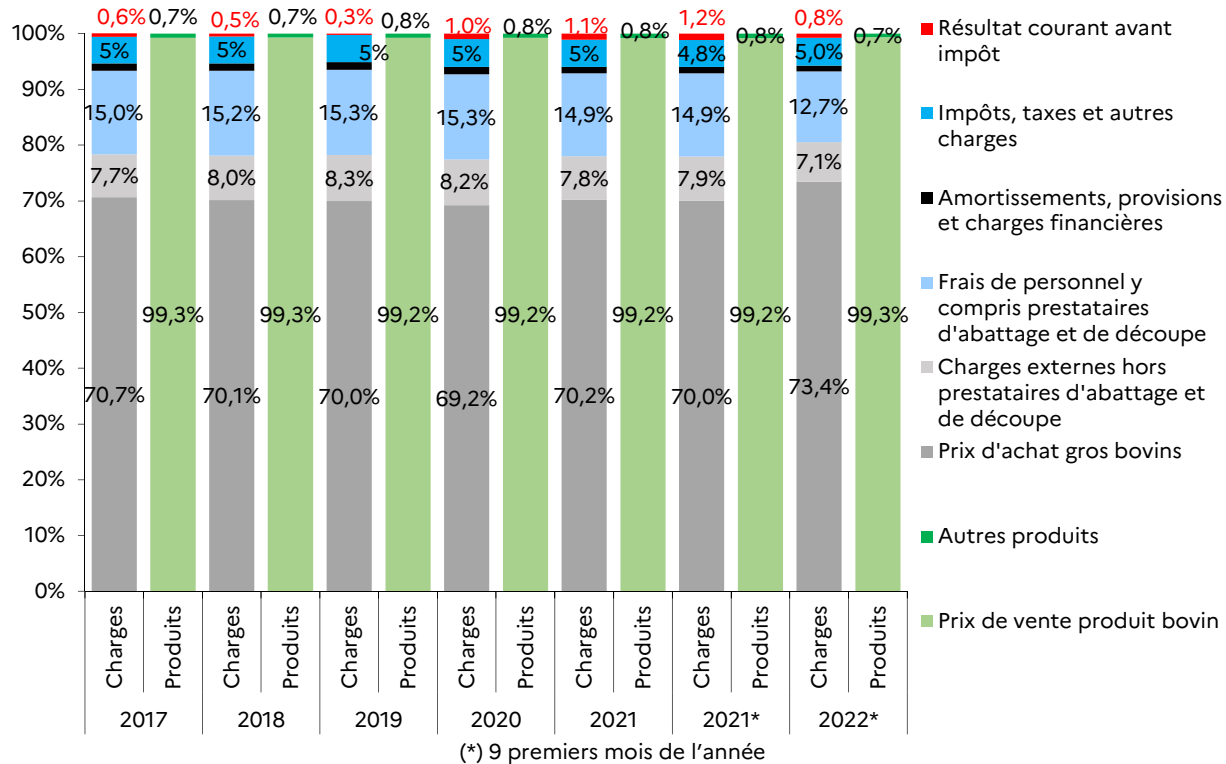
Coûts et résultat courant par €/kg de carcasse traitée dans l'abattage-découpe de viande bovine



Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

Graphique 48

Coûts et résultat courant en % du produit total dans l'abattage-découpe de viande bovine



Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

Section 3 – Viande ovine

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE VIANDE OVINE

Le cheptel ovin français était de 6,6 millions de têtes en 2022, dont 3,6 millions de brebis allaitantes et 1,6 millions de brebis laitières, ce qui place la France au quatrième rang européen. Avec des variations interannuelles assez irrégulières mais s’inscrivant dans une tendance longue à la baisse, les abattages d’agneaux de boucherie ont diminué de 28 % en tonnage entre 2000 et 2022.

Une spécificité importante de la filière ovine française, avec des implications contraignantes pour les travaux de l’Observatoire, est le **poids élevé des importations dans la consommation** : en 2022, la production de viande ovine des élevages français s’élève à 80 876 tec pour une consommation intérieure de 155 100 tec ; ainsi, les importations de viande ovine, de 85 618 tec¹ assurent 55 % de la consommation. Cet approvisionnement provient principalement du Royaume-Uni et en second lieu de l’Irlande, puis de manière moindre, de Nouvelle-Zélande et d’Espagne. À noter également qu’interviennent des échanges d’animaux vivants, plus modestes.

Une deuxième particularité de la filière est la **part encore importante du commerce de détail spécialisé** : en 2022, 23 % des volumes d’achats en viande ovine non surgelée sont effectués en boucherie contre 58 % en GMS hors « EDMP »² (Kantar Worldpanel).

La consommation de viande ovine ne représente que 5 % de celle de l’ensemble des viandes fraîches (hors volailles et charcuterie) ; elle porte principalement sur la viande d’agneau (90 %), non surgelée (le surgelé représente environ 2 % des ventes au détail en valeur comme en volume, selon le panel Kantar Worldpanel) et sa saisonnalité est très marquée : le total des achats de viande ovine fraîche tous circuits confondus dans le mois de Pâques s’élève à plus de 6 000 tonnes en 2021 (Kantar), alors qu’il se situe entre 2 500 à 3 500 tonnes pour tous les autres mois. Ce profil saisonnier s’observe chaque année (cf. Graphique 50).

Plus de 30 % des achats sont consacrés au gigot frais (par opposition au gigot surgelé, généralement importé). Les autres pièces à griller ou rôtir (côtelettes, épaules...), représentent 50 % des achats en frais.

La consommation approchée par bilan (production + importations – exportations) s’inscrit dans une tendance à la baisse : elle a reculé de 44 % depuis 2000, passant de 278 000 à 155 100 tec en 2022.

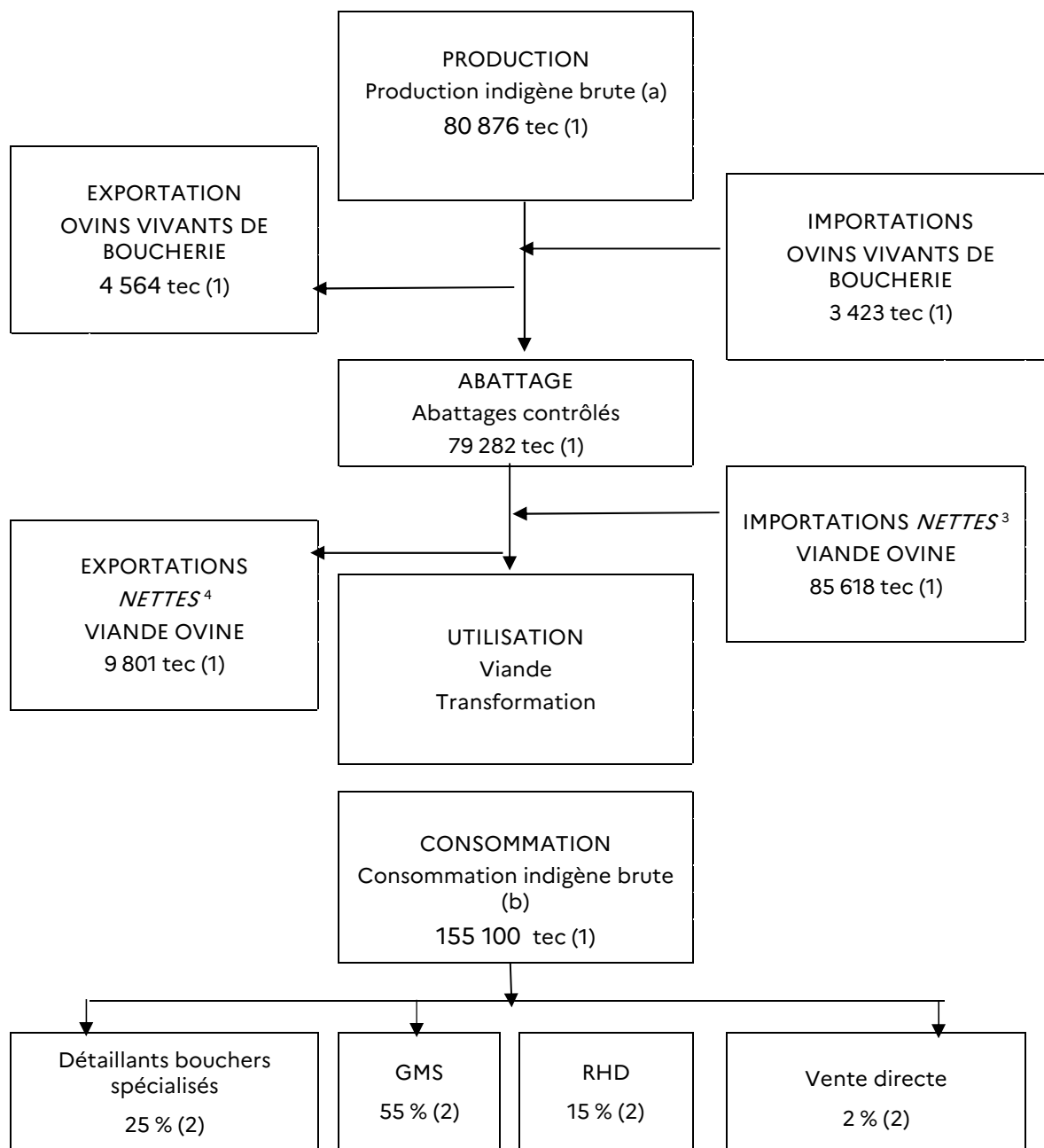
Par ailleurs, la restauration hors foyer représente 15 % de la consommation de viande ovine, dont 63 % en restauration commerciale et 37 % en restauration collective (Institut de l’élevage, « Où va l’agneau ? » 2016).

¹ Corrigées des réexportations liées au Brexit, donc résultat de l’opération suivante : importations françaises toutes origines – estimation des réexportations liées au Brexit.

² « Enseignes à Dominante Marque Propre », auparavant désigné par « hard-discount » ou maxi discompteurs, qui pèsent assez peu dans l’offre de viande ovine (environ 3 %).

Schéma 6

Bilan des flux dans la filière viande ovine en 2022



(a) la production indigène brute d’animaux vivants du pays est obtenue par calcul à partir des abattages augmentés des exportations et diminués des importations totales d’animaux vivants. Elle s’exprime en têtes ou en tonnes équivalent carcasse. Elle diffère de la PIC (production indigène contrôlée) par un redressement appliqué aux abattages contrôlés pour tenir compte de l’ensemble des animaux abattus y compris hors abattoirs (autoconsommation, ventes directes...). Elle s’oppose à la « production nette » de viande qui correspond aux abattages et peut inclure des animaux non « indigènes » importés vivants pour être abattus.

(b) consommation indigène brute (CIB) : la consommation indigène brute de viande est obtenue par calcul à partir des abattages, augmentés des importations et diminués des exportations totales de viandes (yc. produits à base de viandes, charcuteries, graisses). C’est une consommation apparente mesurée par bilan.

Source : (1) Agreste (SSP) ; données en ligne/[conjoncture animaux de boucherie](#)

(2) : Institut de l’élevage / GEB « Où va l’agneau ? », 2016

³ Résultat de l’opération : importations françaises toutes origines – estimation des réexportations liées au Brexit.

⁴ Résultat de l’opération : exportations françaises toutes destinations – estimation des réexportations liées au Brexit.

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE VIANDE OVINE

2.1. Une représentation simplifiée de la formation du prix au détail en GMS du « panier » de viande ovine fraîche et surgelée

Compte-tenu :

- du poids majeur des importations (Graphique 49), essentiellement sous forme de viandes fraîches, réfrigérées ou congelées à l'état de carcasses ou de pièces, marginalement sous forme d'animaux vivants, notamment dans l'approvisionnement des GMS (circuit étudié ici) ;
- de l'absence de données de prix sortie abattage-découpe des différents articles de viande fraîche issus du traitement des animaux « *indigènes* » et importés ;
- de la quasi absence d'achat de viande ovine surgelée en GMS relevé par Kantar Worldpanel depuis 2016 ;

La représentation adoptée, très schématique à ce stade, de la composition du prix au détail de la viande ovine en GMS, en matière première et marges brutes est la suivante :

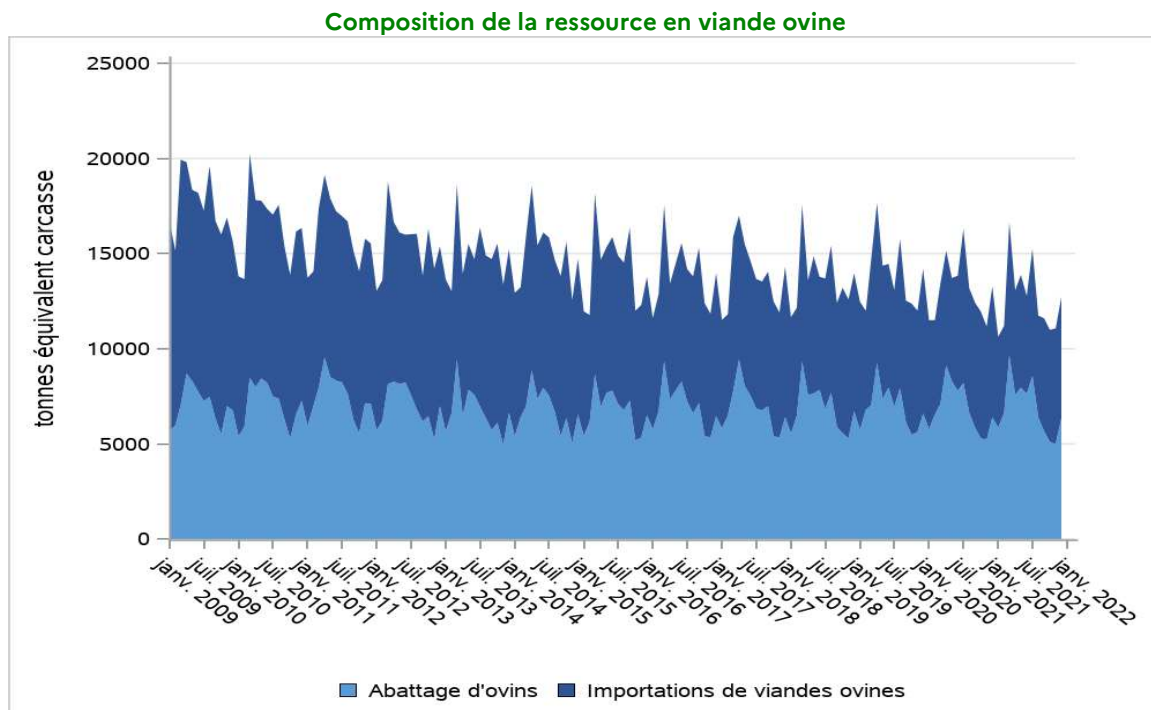
- la ressource à l'amont du circuit est composite et comprend les **produits de l'élevage français** (agneaux, principalement, et animaux de réforme), les **animaux vifs importés** (pour une part relativement limitée) et les **viandes importées** (part importante). Pour calculer la part importée de cette ressource à l'amont, on inclut les viandes importées *fraîches ou réfrigérées*, et les viandes importées *surgelées*, bien que la viande ovine surgelée soit quasi absente des relevés d'achat au détail en GMS par Kantar Worldpanel, et qu'on suppose qu'il n'y ait pas de vente au détail en rayon boucherie de viandes décongelées. On suppose, faute d'informations plus précises, que la structure composite de cette ressource (domestique et importée) correspond à celle des ventes en GMS en viande fraîche, ce qui permet de comparer le prix moyen des ventes en GMS, exprimé en euros par kg équivalent carcasse, avec le prix moyen, exprimé dans la même unité, de la ressource ;
- les animaux vifs, indigènes et importés, sont donc traités par l'industrie d'abattage-découpe ;
- les produits qui en sont issus sont rejoints par les importations de viandes pour l'approvisionnement des GMS. Faute de données de prix sortie abattage-découpe, on ne peut pas estimer ici un indicateur de marge brute de ce maillon ;
- on est donc amené à se limiter à suivre un indicateur de « *marge brute agrégée* » par kg équivalent de viande ovine⁵, recouvrant les valeurs ajoutées à la matière première (animaux « *indigènes* » et importés, importations de viande) par l'industrie, le commerce en gros en viande et la distribution en GMS.

Le produit suivi au détail est un « *panier* » de morceaux de viande fraîche (côtelettes, gigots, morceaux à braiser ou à bouillir...). Sa composition présente des variations saisonnières et des tendances de long terme. Les variations saisonnières ont été dans cette analyse volontairement figées, quelle que soit l'année, à celles observées en 2022 (Graphique 50) : le prix moyen du « *panier* » varie donc uniquement sous l'effet des variations de prix de ses composants et sous l'effet des variations saisonnières de sa composition du panier, mais pas sous l'effet des modifications de cette saisonnalité.

⁵ Rappel : afin de tenir compte du rendement en viande de la carcasse, les valeurs de tous les produits aux différents stades de la filière doivent être exprimées dans la même unité, soit le kg de carcasse (option retenue ici), soit le kg de viande telle que vendue au détail. Le rendement de carcasse ovine en viande est estimé en moyenne à 80 %. Le passage des valeurs par kg équivalent carcasse aux valeurs par kg de viande « *sans os* » se fait en divisant les premières par 0,8. Faute de données précises, les pertes de matière autres que celles liées au rendement de la carcasse en viande, tant dans l'industrie qu'en GMS (freinte, démarque inconnue, élimination pour dépassement de date limite de consommation, déchets de coupe au détail, ...) sont prises en compte forfaitairement par un taux global de 95 %.

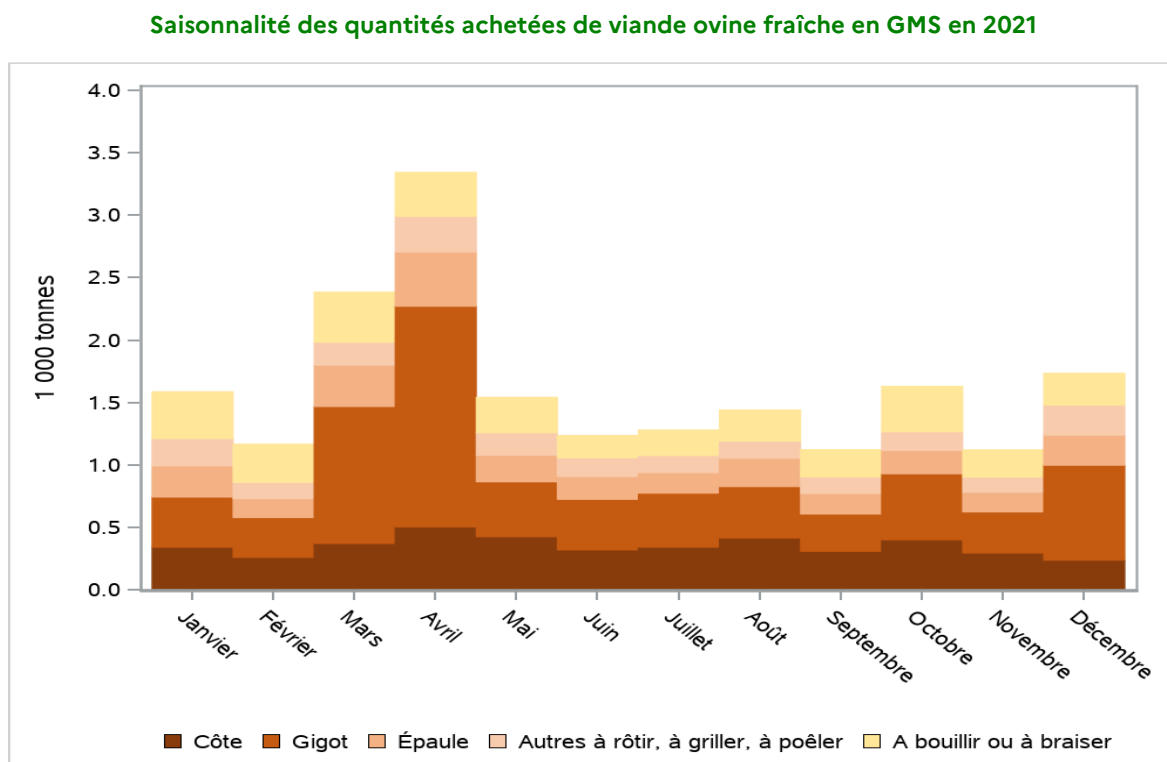
La valorisation des coproduits de la carcasse (abats, notamment) devrait être prise en compte et venir en diminution (en cas de valorisation positive) ou en augmentation (dans le cas contraire) du coût matière pour l'industrie. Faute de données précises, cet élément n'a pu être intégré dans la représentation de la formation du prix au détail. Le coût par kilogramme de viande au détail s'en trouve probablement majoré.

Graphique 49



Source : OFPM d'après SSP et Eurostat

Graphique 50



Source: OFPM d'après Kantar Worldpanel

2.2. Les sources de données de prix utilisées

Le prix moyen des carcasses entrée-abattoir, issues de l'élevage français provient des cotations régionales des ovins de boucherie entrée-abattoir, réalisées par FranceAgriMer qui calcule à partir de ces données un « *prix moyen pondéré des agneaux de boucherie* », agrégeant donc les cours de différentes catégories d'agneaux dans diverses régions. Cette donnée constitue la principale référence nationale utilisable en filière ovine par l'Observatoire comme prix « *à la production* »⁶.

Les valeurs et volumes, et donc le prix moyen des animaux importés, sont fournis par les statistiques douanières.

Les valeurs et les volumes, et donc le prix moyen de la viande ovine importée (fraîche ou réfrigérée sous forme de carcasses ou de pièces), sont fournis par la même source.

Le prix moyen de vente au détail en GMS (hypermarchés et supermarchés, hors maxi discompteur) des viandes ovines fraîches, hors surgelés, abats et viandes élaborées, est fourni par Kantar Worldpanel. On rappelle qu'il s'agit d'un prix moyen pondéré par les quantités achetées.

En outre, comme mentionné plus haut, le prix considéré est celui d'un panier de composition saisonnière (achats traditionnellement plus importants de certains morceaux à certaines saisons : gigot à Pâques, par exemple) fixée sur celle de l'année 2022.

⁶ Comme vu précédemment, il ne s'agit pas nécessairement du prix rémunérant l'éleveur, les activités commerciales en amont de l'abattoir sont également créatrices de valeur dans la filière.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DÉTAIL EN GMS DE LA VIANDE OVINE

Compte-tenu de la méthode retenue, la composante « *matière première* » du prix au détail d'un kg de viande ovine présente ici trois « *couches* » :

- la matière première provenant de l'élevage domestique ;
- la matière première importée en vif (peu importante) ;
- la matière première importée sous formes de carcasses, découpes, pièces fraîches ou réfrigérées.

Les prix amont et au détail présentent une certaine saisonnalité, avec un pic à la période de Pâques dans une tendance de long terme à la hausse, sous l'effet de la réduction de l'offre mondiale (diminution du cheptel néo-zélandais, moindre production britannique), assortie d'importantes fluctuations conjoncturelles.

Depuis 2007, la part de la matière première est supérieure à la part de l'indicateur de marge brute agrégée de l'aval.

En 2022, le prix moyen de la viande ovine fraîche en GMS a progressé de 9,2 % par rapport à 2021 (+ 1,37 €/kg). L'indicateur de coût de matière première domestique a connu une augmentation de 14 centimes en lien avec la hausse des cotations de l'agneau lourd entrée abattoir (+ 9,2 %) qui a été soutenue par une offre française en recul (- 3 %) ainsi que la flambée des coûts de production.

Parallèlement, on observe une forte augmentation de l'indicateur de coût de la ressource importée de 50 centimes par rapport à son niveau de 2021, se situant pour la première fois depuis 2015 au-dessus de l'indicateur du coût de la ressource domestique. Cette hausse est la conséquence de plusieurs facteurs conjoncturels.

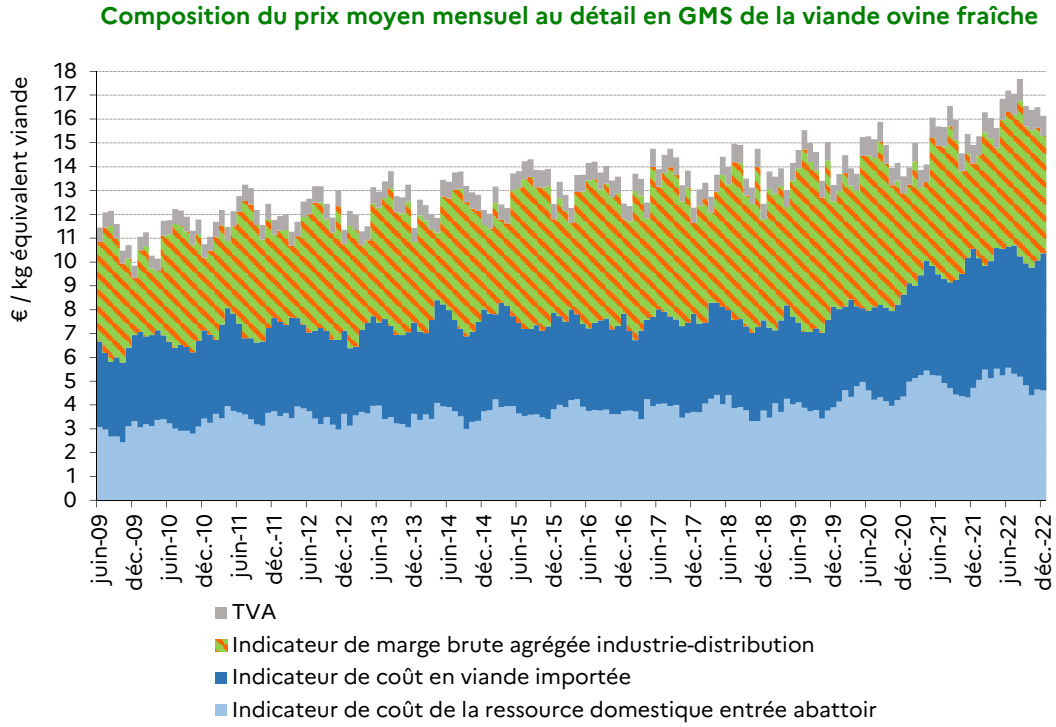
D'une part, l'offre française a baissé alors que les achats de viande ovine ont crû à la fois en quantité et en valeur. En effet, les importations destinées au marché français ont bondi de 7,9 %, renforcées par des envois dynamiques en provenance du Royaume-Uni (+ 15,5 %), qui confirme encore une fois sa place de premier fournisseur de l'Hexagone. Ainsi, en 2022, la viande importée comptait pour 55 % de la viande consommée contre une part de 45 % pour la production locale. Le rapport production/importation s'est donc contracté en 2022, entraînant mécaniquement une augmentation de l'indicateur de coût de matière première importée au détriment du domestique.

D'autre part, le prix à l'importation a également progressé de 6,9 % par rapport à 2021 et tiré l'indicateur de la ressource importée à la hausse.

Parallèlement, cette hausse globale du coût de la matière première (+ 62 centimes) s'est répercutée sur le prix au détail du panier de morceaux de viande ovine. Ce dernier a été supérieur de 1,37 € à son niveau de 2021, soit une hausse de 9,2 %. Au détail, tous les morceaux qui composent le panier ont connu des hausses.

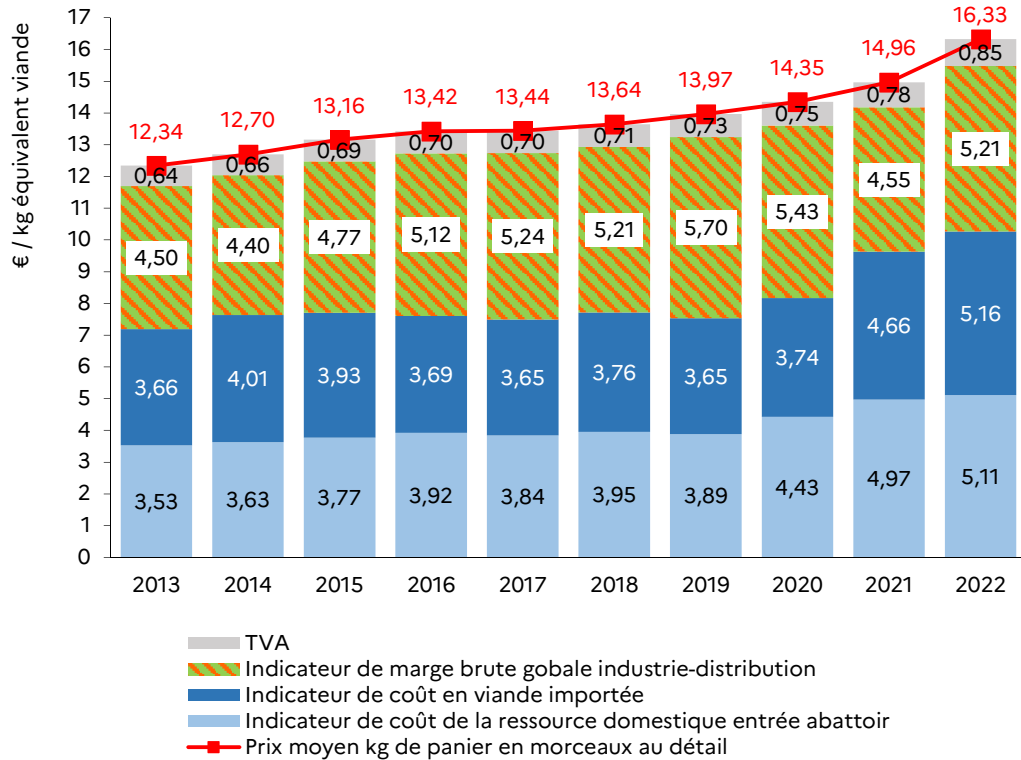
Dans le même temps, en aval, l'indicateur de marge brute agrégée industrie-distribution a affiché une hausse similaire à celle de la matière première globale.

Graphique 51



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Eurostat, SSP et Kantar Worldpanel

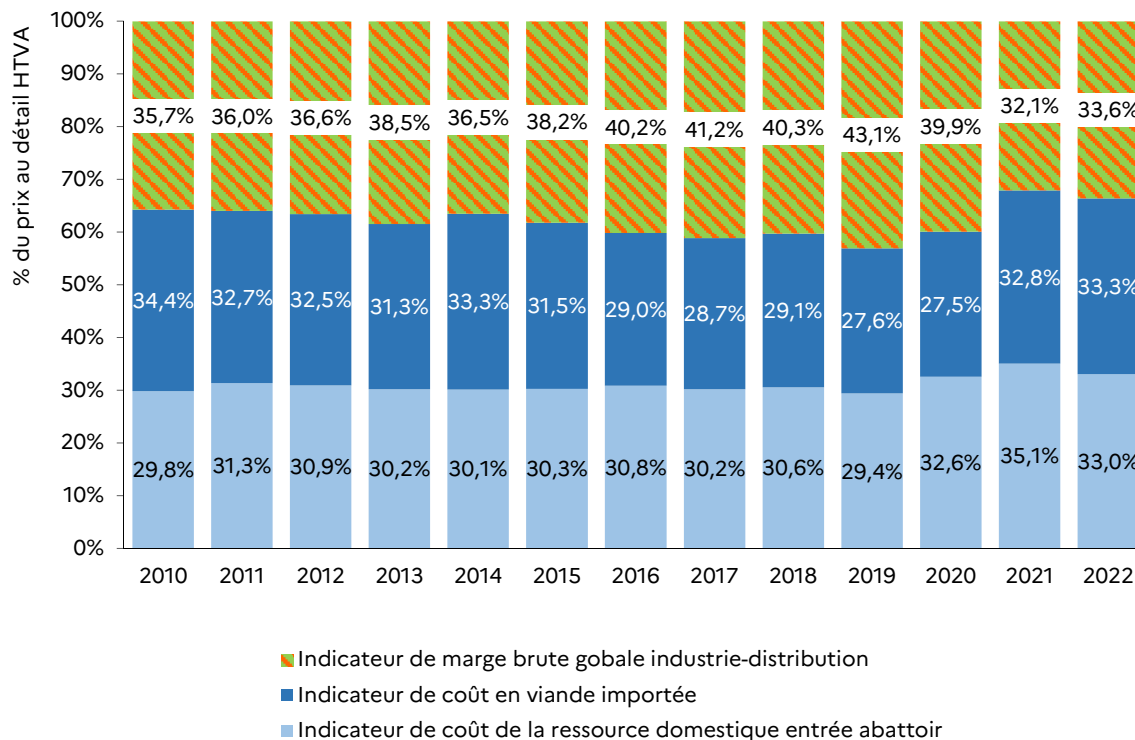
Graphique 52 **Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la viande ovine fraîche**



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Eurostat, SSP et Kantar Worldpanel

Graphique 53

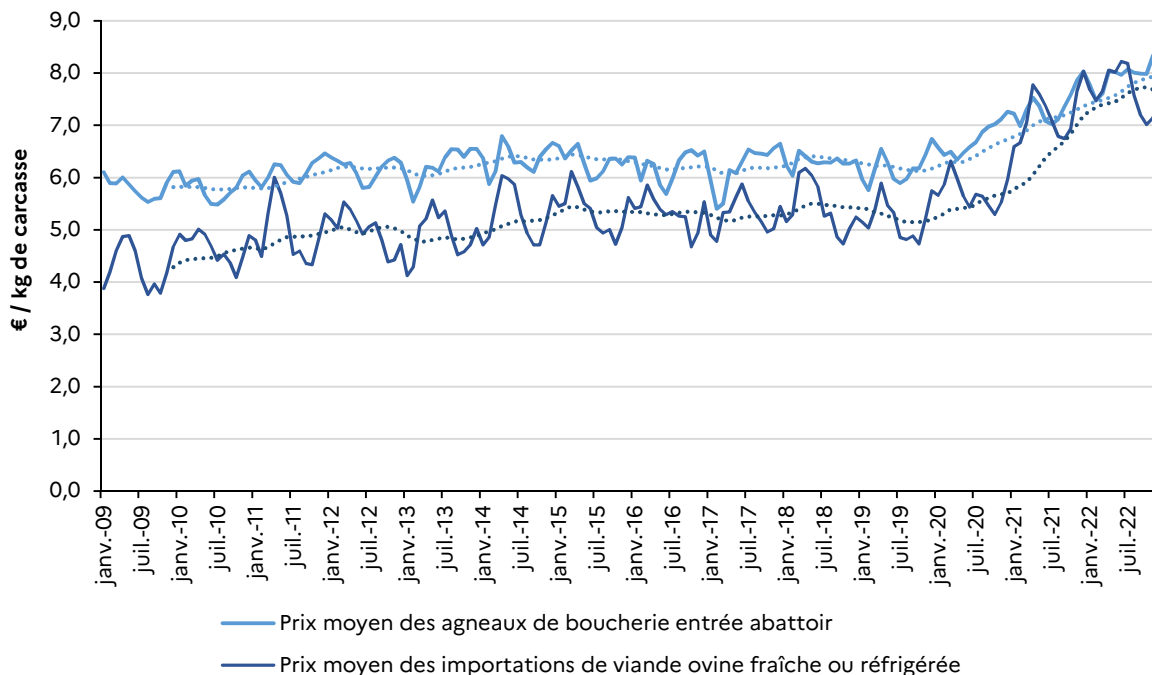
Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS de la viande ovine fraîche



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Eurostat, SSP et Kantar Worldpanel,

Graphique 54

Prix entrée-abattoir des agneaux et prix à l'importation des viandes ovines



Source : OFPM d'après FranceAgriMer, douane française

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPÉCIALISÉES D'ÉLEVAGE OVIN VIANDE ET COÛT DE PRODUCTION DES OVINS VIANDE EN ÉLEVAGE

4.1. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande ovine

Sur la période 2010 - 2021, l'échantillon des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande ovine issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 137 à 174 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 3 898 à 6 030 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production d'ovins viande constitue plus de 79 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

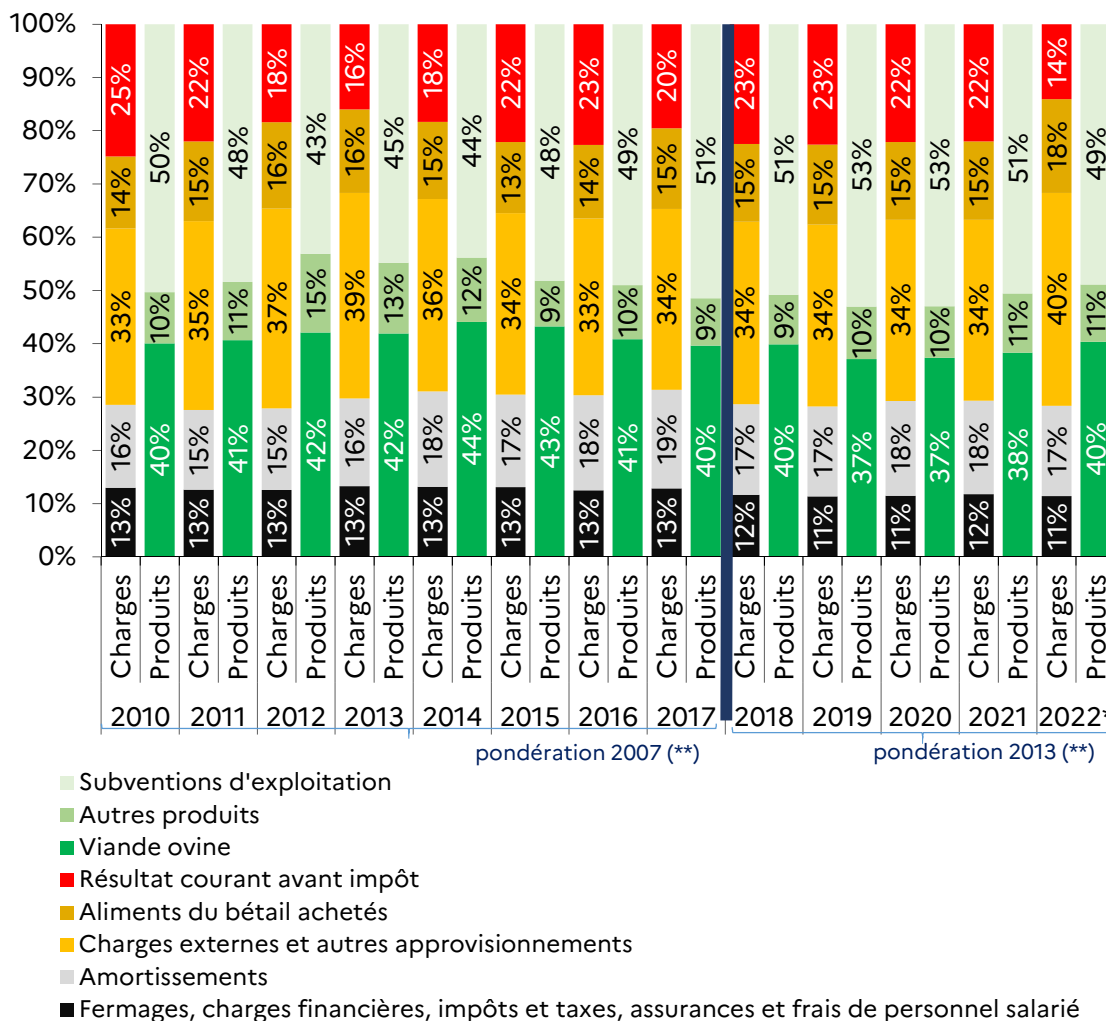
En 2021, le produit viande ovine et les autres produits augmentent respectivement de 4,5 % et 17,1 % par rapport à 2020. Les charges courantes ont augmenté de 2,0 %. Ainsi, le ratio du résultat courant avant impôt rapporté à l'ensemble des produits courants⁷ reste stable à 22 %. En valeur, le résultat courant avant impôts augmente très légèrement (+ 1,4 %) passant de 24 129 € pour 109 104 € de produits en 2020 à 24 474 € pour 111 168 € de produits en 2021. Ce même résultat courant calculé par travailleur familial évolue de 18 759 € en 2020 à 19 060 € en 2021.

Les résultats 2022 sont simulés. L'IPPAP ovins 2022 (Insee) est appliqué au produit viande ovine 2021 pour calculer la valeur de ce produit en 2022. L'IPAMPA ovins viande (Idele) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des charges externes et autres approvisionnements d'autre part. Cette méthode ne tient donc pas compte de l'adaptation des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2021. En 2022, le produit viande ovine augmenterait de 8,9 %. Le coût de l'aliment serait en forte hausse (+ 23,9 %), tout comme celui des autres biens et services de consommation qui augmenterait de 21,7 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt diminuerait de 34,0 %. Il ne représenterait plus que 14 % du total des produits et s'établirait à 16 165 € pour 114 947 € de produits. Il atteindrait 12 589 € par travailleur familial.

⁷ L'ensemble des produits courants comprend les produits d'exploitation (y.c. subventions d'exploitation) et les produits financiers courants mais ne comprennent pas les produits exceptionnels

Graphique 55

Structure du compte de résultat moyen des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande ovine



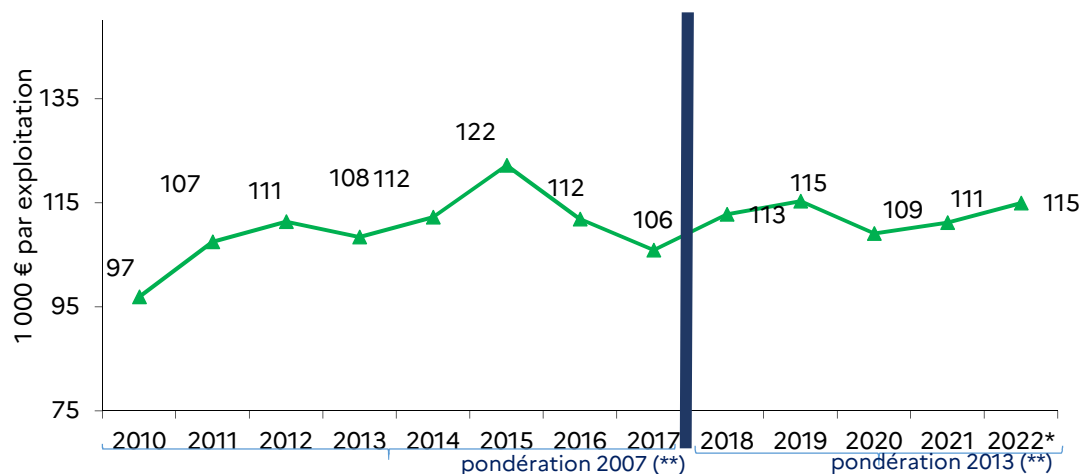
(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2022

Le résultat courant sert notamment à la rémunération du chef d'exploitation et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales. Ces éléments ne sont pas inclus dans les frais de personnel salarié présentés sur le graphique (voir point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 56

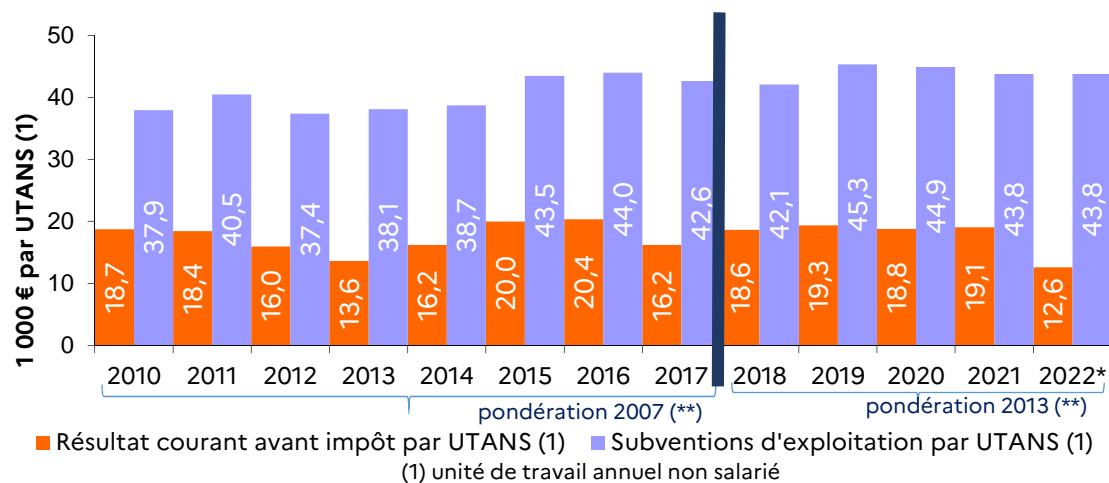
Montant moyen des produits courants par exploitation spécialisée en production de viande ovine

(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2022

Graphique 57

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations d'élevage ovin viande spécialisées

(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2022

4.2. Coûts de production dans les élevages ovin viande, par système

Cette estimation pour la campagne 2022 des coûts de production exprimés en euro par kg de carcasse d'agneau vendu, est réalisée par l'Institut de l'élevage à partir d'informations techniques et comptables recueillies par les Chambres d'Agriculture dans le cadre du dispositif Inosys - Réseaux d'élevage. Ces exploitations font l'objet d'un suivi annuel de leur fonctionnement et de leurs résultats techniques, économiques et environnementaux. Leurs résultats économiques suivent les mêmes tendances d'évolution que l'ensemble des exploitations de leur secteur, même si pour des raisons de dimension et d'efficacité, ces résultats sont généralement supérieurs à la moyenne. Quatre systèmes d'élevage spécialisés sont étudiés :

- **« Fourragers »** : 26 exploitations. Systèmes sans parcours, intensifiés (chargement > 1,4 UGB/ha de la Superficie Fourragère Totale - SFT), avec un temps de séjour en bergerie non négligeable et un recours fréquent à l'ensilage d'herbe voire à l'ensilage de cultures fourragères (maïs, sorgho).
- **« Herbagers »** : 113 exploitations. Systèmes peu intensifiés ($0,5 < \text{chargement} < 1,4$ UGB/ha de surface fourragère totale), sans parcours ou peu dépendants des parcours (parcours/SFP < 3), distingués en deux sous-groupes, en fonction des zones d'élevage :
 - 76 exploitations en zones de plaines ou herbagères : zones de cultures dominantes ou mixtes cultures-élevages, zones de cultures fourragères, zones herbagères.
 - 37 exploitations en zones pastorales ou de montagne : zones pastorales, des montagnes humides ou de hautes montagnes.
- **« Pastoraux »** : 22 exploitations. Systèmes extensifs fortement dépendants des parcours individuels (parcours/SFP > 3 et chargement < 0,5 UGB/ha SFT) ou recourant à des parcours collectifs dans le Sud-Est méditerranéen.

Cette approche, contrairement à l'approche comptable du Rica, prend en compte une rémunération forfaitaire des facteurs de production fournis par l'exploitant :

- pour le travail à hauteur de 2 SMIC brut par unité de main-d'œuvre exploitant,
- pour les capitaux personnels, au taux d'intérêt du livret A,
- pour les terres en propriété, au taux de fermage moyen de l'exploitation.

Le coût des aliments intra-consommés (issus des cultures de vente de l'exploitation) est calculé sur la base des coûts cultureux (de même pour les fourrages) et non sur celle du prix de marché des céréales vendues.

En 2021, dans le système **« Fourragers »**, le coût de production s'élève à 11,3 € par kilogramme de carcasse. Les produits permettent la couverture des charges comptables constatées et la rémunération calculée des capitaux engagés, des terres utilisées et une rémunération résultante du travail de l'éleveur à hauteur de 1,4 SMIC.

Dans le système **« Herbagers en zones de plaines ou herbagère »**, le coût de production s'élève à 14,0 € par kilogramme de carcasse. Les produits permettent la couverture des charges comptables constatées et la rémunération calculée des capitaux engagés, des terres utilisées et une rémunération résultante du travail de l'éleveur à hauteur de 1,4 SMIC.

Dans le système **« Herbagers en zones pastorales ou de montagne »**, les produits permettent la couverture des charges comptables constatées et la rémunération calculée des capitaux engagés, des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,0 SMIC.

Dans le système **« Pastoraux »**, les produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés, des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,6 SMIC.

En 2022, les coûts de production estimés sont en augmentation quel que soit le système. Par rapport à 2021, de 11 % pour le système **« Pastoraux »** à 13 % pour les systèmes **« Fourragers »** et **« Herbagers en zones de plaines ou herbagère »** ; la hausse des coûts de production dans le

système « *Herbagers en zones pastorales ou de montagne* » se situant à un niveau intermédiaire (12 %).

Cette hausse est principalement liée à la forte hausse des prix des matières premières. L'IPAMPA ovin viande est en hausse de 18,5 %, avec en première ligne les engrais (+ 72 % sur la campagne végétale, de juin à mai), les carburants (+ 58 %) et les aliments achetés (+ 24 %).

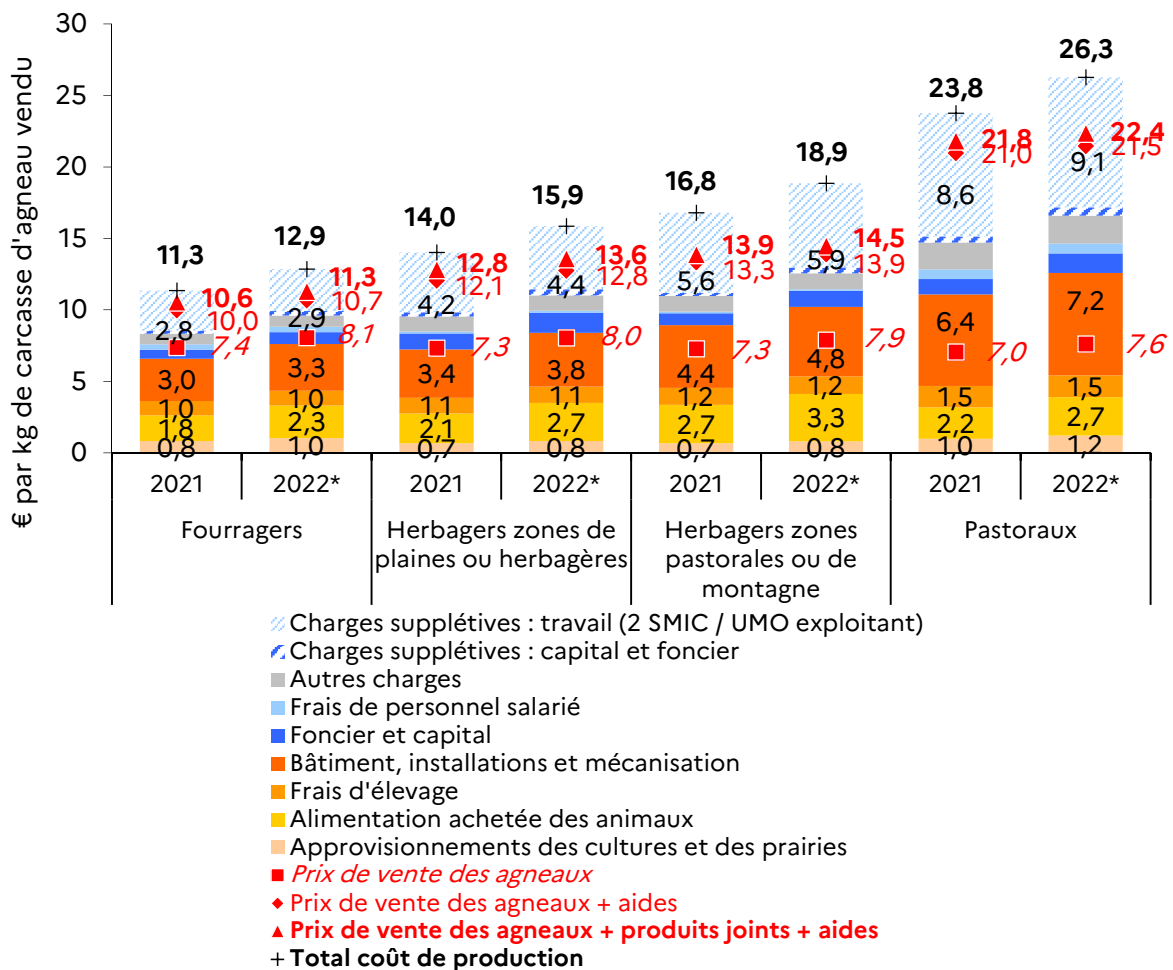
Concernant les aides, elles progressent de 0,8 % pour l'aide ovine mais reculent de 1,4 % pour les aides découplées (discipline financière).

Par rapport à 2021, la rémunération permise diminue dans tous les systèmes. Elle passe en dessous d'un SMIC dans les systèmes « *Fourragers* » (0,9 SMIC par UMO) et « *Herbagers en zones pastorales ou de montagne* » (0,5 SMIC par UMO). Pour les systèmes « *Herbagers en zones de plaines ou herbagère* » et « *Pastoraux* », elle passe respectivement à 1,0 SMIC par UMO et 1,1 SMIC par UMO.

Au final, les prix de revient pour 2 SMIC sont en forte hausse de l'ordre de 18 % à 28 %. La part d'élevages atteignant une rémunération de 2 SMIC pour le travail des éleveurs est en baisse pour tous les systèmes : - 8 points pour « *Herbagers en zones pastorales ou de montagne* » (3 %), - 15 points pour les « *Herbagers en zones de plaines ou herbagère* » (18 %) et les « *Fourragers* » (31 %) et - 18 points pour les « *Pastoraux* » (14 %).

Graphique 58

Coûts de production par système d'élevage ovin viande

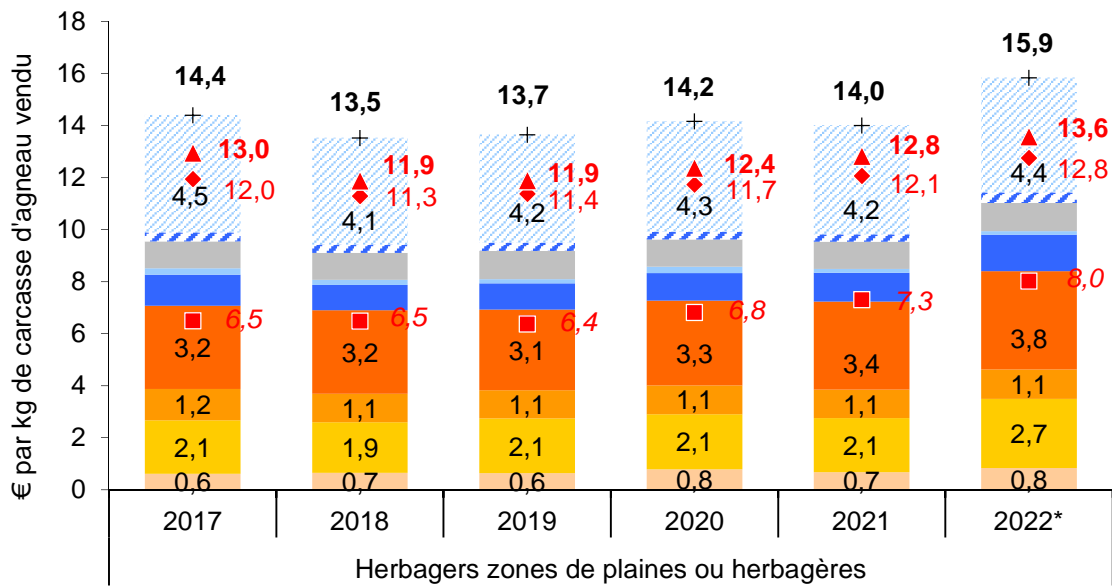


(*) estimation

Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

Graphique 59

Coûts de production pour le système herbagers zones de plaine ou herbagères d'élevage ovin viande de 2017 à 2022



- ▨ Charges supplémentaires : travail (2 SMIC / UMO exploitant)
- ▨ Charges supplémentaires : capital et foncier
- Autres charges
- Frais de personnel salarié
- Foncier et capital
- Bâtiment, installations et mécanisation
- Frais d'élevage
- Alimentation achetée des animaux
- Approvisionnement des cultures et des prairies
- Prix de vente des agneaux
- ◆ Prix de vente des agneaux + aides
- ▲ Prix de vente des agneaux + produits joints + aides
- + Total coût de production

(* estimation)

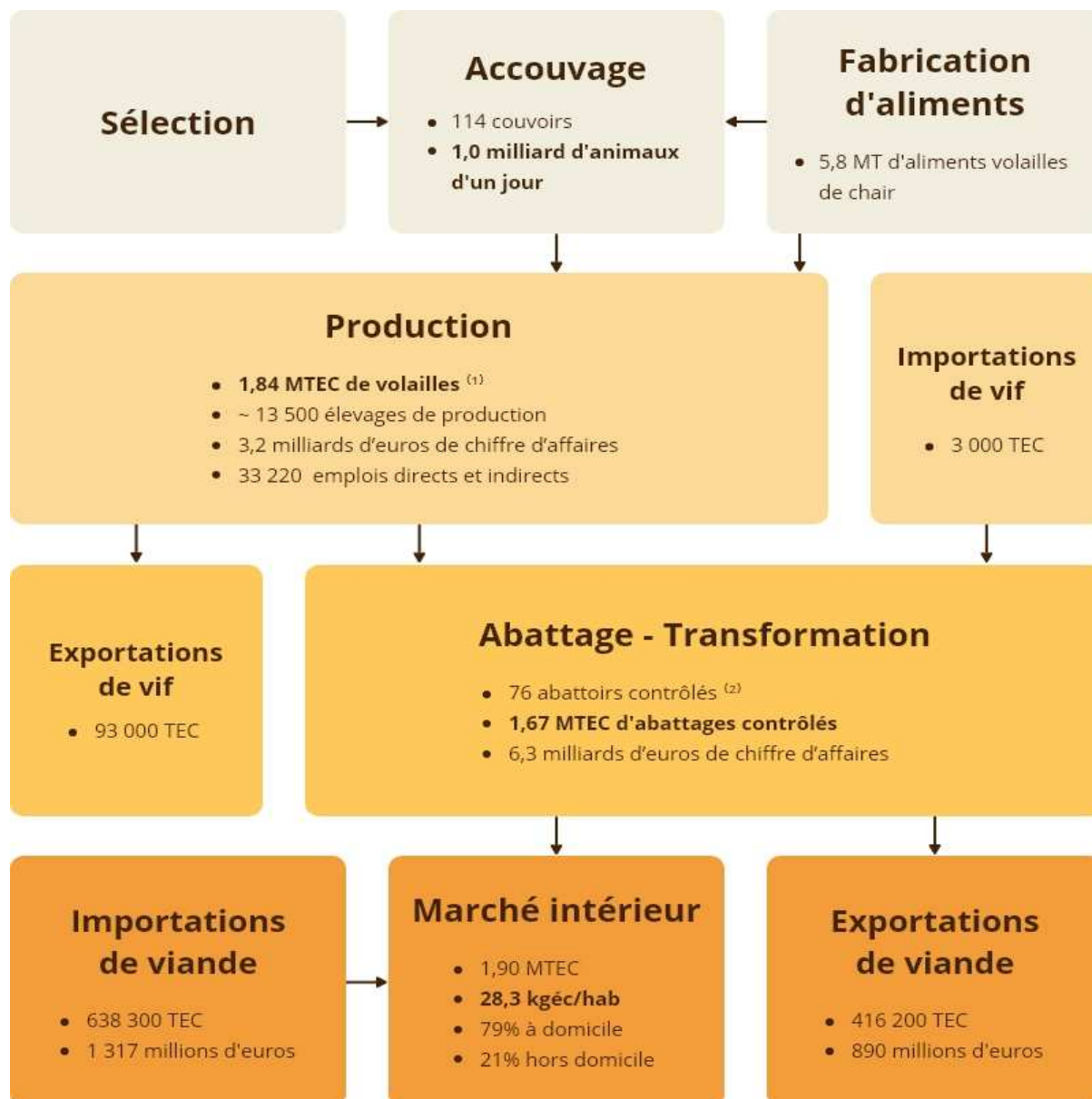
Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

Section 4 – Volailles de chair et lapins

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE VOLAILLES DE CHAIR ET LAPINS

Schéma 7

Cartographie des flux dans la filière volailles de chair en 2020



(1) Y compris canards gras, SSP : statistique agricole annuelle, (2) Abattoirs traitant plus de 2,5 millions de têtes / an, enquête 2016

tec : tonne équivalent carcasse, kgéc : kilogramme équivalent carcasse, MTEC : million TEC
Produits élaborés crus et cuits inclus

Sources : Itavi, d'après SSP, Compte de l'agriculture, Coop de France NA, ESANE (2018), RICA France – Données 2020

Une filière intégrée dans les échanges internationaux

Alors que l'Observatoire privilégie l'analyse du circuit de distribution des produits au détail en GMS censés provenir de l'élevage français, ce schéma montre que l'export est un débouché important pour la filière (lequel a d'ailleurs rencontré des difficultés spécifiques) et l'import une source également importante d'approvisionnement du marché intérieur.

Une part importante des exportations françaises de viandes de volaille part à destination des pays tiers (40 %), tandis que les volumes importés concernent majoritairement la viande de poulet et proviennent à 90 % de l'Union européenne. Ces importations européennes de viande de poulet proviennent, pour 82 % des volumes, de Belgique, des Pays-Bas, d'Allemagne et de Pologne et sont constituées de filets et de cuisses pour l'approvisionnement des différents débouchés du marché français, à savoir la restauration hors domicile, l'industrie de seconde transformation et dans une bien moindre mesure la GMS.

La restauration hors domicile, fortement soumise à des contraintes de coûts d'approvisionnement, capte une bonne partie de cette viande importée. Mais la structuration de ce débouché, qui n'est pas pour le moment dans le champ de l'Observatoire, est mal connue. En revanche, les professionnels de la filière veillent à garantir l'origine et la traçabilité des produits proposés en libre-service dans les rayons des GMS, initiative accompagnée par le logo « Volaille française » depuis 2014. Ainsi, les représentations de la décomposition des prix au détail qui vont suivre (partie 3), d'une part n'illustrent qu'un aspect de la valorisation industrielle (celle destinée au marché français des GMS), d'autre part peuvent présenter un biais lié aux importations de viandes de volailles destinées à la distribution (non négligeables s'agissant des découpes), biais qui a cependant tendance à se réduire¹. Enfin, les comptes de l'industrie des viandes de volailles présentés dans la partie 5 retracent l'ensemble de l'activité du secteur, tous débouchés compris (GMS, RHD, export).

Consommation par bilan vs consommation à domicile

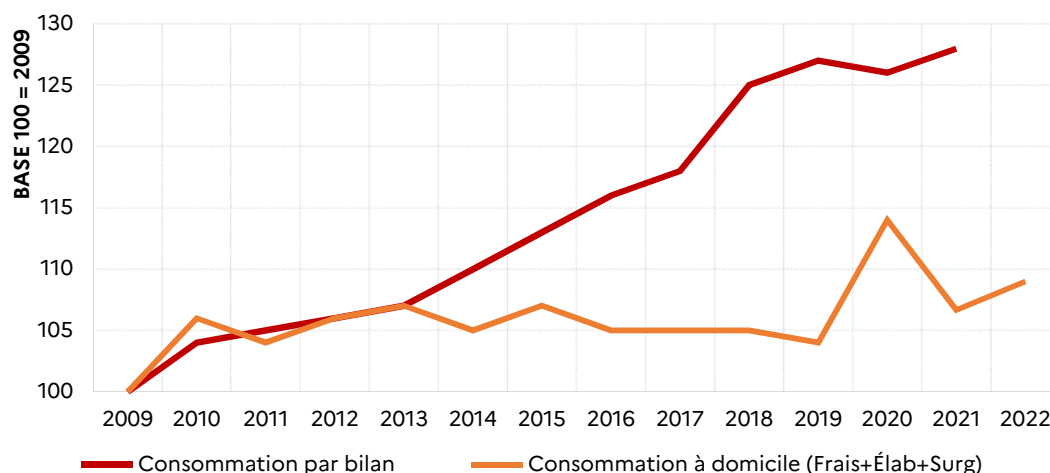
La filière volailles de chair, et plus spécifiquement poulet de chair, est spécifique de par le taux de croissance de sa consommation particulièrement élevé en regard de celle des autres viandes. Sur les dix dernières années, la consommation de viandes de volaille par bilan a augmenté de 2,2 % en moyenne chaque année, croissance tirée par le poulet (+ 3,9 % en moyenne par an). Dans la filière poulet de chair, le taux d'autosuffisance était en moyenne de 110 % entre 2009 et 2012, et s'est dégradé progressivement à partir de 2013, exception faite de 2020, jusqu'à atteindre 78 % en 2022. Parallèlement à cela, la consommation à domicile a eu tendance à stagner, voire diminuer (- 0,9 % par an en moyenne entre 2016 et 2019). Par ailleurs les importations de viandes de volaille ont augmenté de 5,9 % par an, dont + 7,0 % en moyenne par an pour la viande de poulet².

¹ D'après un relevé linéaire en GMS, réalisé par Roamler en 2018 pour le compte de l'Association pour la Promotion de la Volaille Française (APVF), il semblerait que les viandes importées se retrouvent préférentiellement incorporées dans les produits transformés et beaucoup moins dans les viandes fraîches (entiers et découpes) présentées sur les linéaires. D'autre part, l'étude sur les relations et partenariats entre industriels et distributeurs dans le secteur des volailles de chair, réalisée par l'Itavi en 2016, fait état d'une réduction progressive des écarts de compétitivité entre les volaillers français et belges depuis 2013, ce qui sous-tendrait une réduction progressive de l'approvisionnement des GMS en découpes provenant des pays limitrophes de la France (Belgique notamment).

² Sources : Kantar Worldpanel tous circuits, toutes volailles fraîches et surgelées pour les données de consommation à domicile ; SSP et douane française pour les autres données.

Graphique 60

Évolution de la consommation de viande de volaille en France (indice 100 en 2009)



Sources: FranceAgriMer, d'après SSP, Kantar Worldpanel et douane française

L'évolution comparée de la consommation par bilan et de la consommation à domicile (Graphique 60) montre que, entre 2013 et 2022 (exclusion faite de l'année 2020 atypique vu le contexte sanitaire), la croissance de la consommation française de viandes de volaille s'opère au niveau des marchés autres que celui de la GMS, à savoir l'industrie de la transformation, les grossistes et la restauration hors domicile. Or, ces marchés sont peu connus, en l'absence d'indicateurs de suivi établis. Quelques études ont cependant été menées ces dernières années, permettant ainsi d'approcher les dynamiques de ces débouchés, faute de pouvoir en connaître les volumes et chiffres d'affaires précis. Bien que l'Observatoire se concentre sur l'analyse du débouché GMS, les grandes tendances qui animent ces autres marchés sont présentées afin de donner un aperçu plus global de l'évolution de la filière au cours de ces dernières années.

Une étude d'AND International conduite pour FranceAgriMer en 2021 a permis de quantifier l'évolution des flux d'importation de viandes de poulet entre 2015 et 2019. Cette étude a montré qu'entre 2015 et 2019, le segment de l'industrie de la transformation est celui dont la croissance des volumes importés a été la plus forte (+ 23 % entre 2015 et 2019, avec un fort développement dans le domaine des élaborés : charcuteries à base de volaille, produits panés et viandes cuites). Néanmoins le taux d'importation dans l'industrie de la transformation s'est stabilisé à 72 %.

Le marché de la RHD est constitué de trois sous-secteurs qui sont la restauration collective, la restauration commerciale et les circuits de vente alternatifs (ambulants et saisonniers, GMS et magasins de proximité offrant des produits ou solutions repas à consommer sans transit à domicile...). Entre 2015 et 2019, les volumes importés pour la RHD se sont stabilisés (+ 1,2 %), avec un taux d'importation en recul (59 % en 2019 contre 67 % en 2015).

Tableau 18

Évolution des volumes importés (en milliers de TPF) et du taux d'importation de viande de poulet en France

	Volume du marché		Volumés importés		Taux d'importation	
	2015	2019	2015	2019	2015	2019
Détail	539	557	51	84	9%	15%
RHD	121	138	81	82	67%	59%
Industrie	263	342	191	233	73%	72%

Sources: FranceAgriMer, d'après AND International

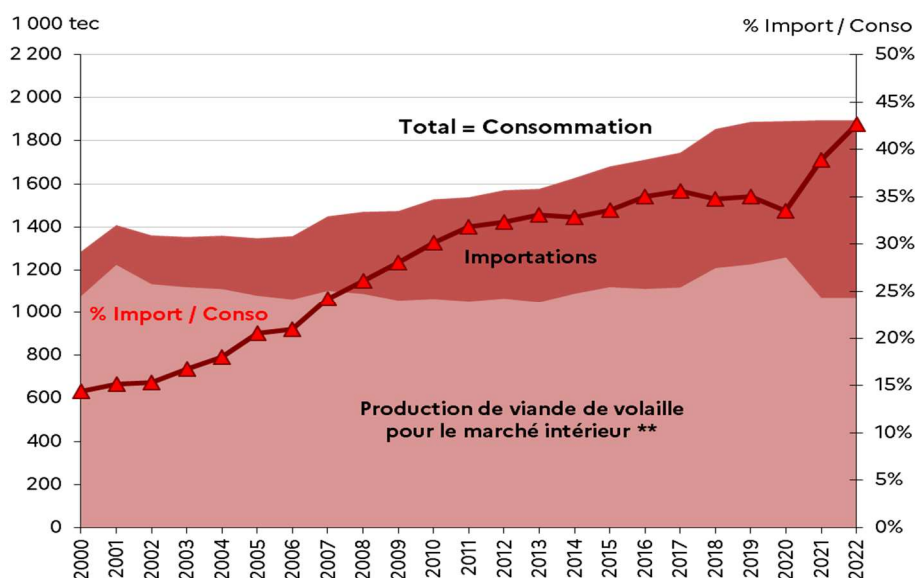
Ces données peuvent être complétées par celles de GIRA Foodservice, à nuancer toutefois compte tenu de leur forte dispersion et de la spécificité de ces circuits d’approvisionnement. Pour l’année 2018, GIRA Foodservice estimait les achats de volailles et lapins par la RHD (restauration collective, commerciale et boulangerie, hors autres circuits alternatifs) à 191 milliers de tonnes, ce qui, rapporté aux volumes d’achats de ménages estimés par Kantar, représenterait environ un quart de la consommation totale, à domicile et hors domicile. La restauration collective pèserait pour 43 % des volumes de viande de volaille écoulés en RHD, cette proportion étant très proche de l’ensemble des produits carnés (40 %). Les viandes de volaille (hors charcuteries) représentent près d’un tiers des volumes de produits carnés achetés par la RHD (31%), les deux tiers étant du poulet. Sur l’ensemble des viandes de volaille utilisées en RHD, les estimations de GIRA Foodservice font apparaître sur ces dix dernières années une décrue du marché du poulet entier, et plus largement de la viande fraîche, au profit de la croissance rapide du marché des élaborés.

Pour ces débouchés, ainsi que la GMS, la matière première la plus recherchée est le filet de poulet (frais, congelé ou transformé), pour laquelle la filière française est fragilisée par un déficit de compétitivité qui bénéficie aux importations en provenance des pays de l’Union européenne (Benelux et Pologne en tête). Le seul segment préservé des importations semble être celui du haut de gamme (certifié, SIQO), qui garantit de fait un approvisionnement français.

Ainsi le taux de couverture du marché français par la viande importée a crû de manière très soutenue depuis le début des années 2000, pour progresser plus lentement entre 2015 et 2019, avant de connaître un rebond important en 2021 après la baisse conjoncturelle de 2020. Cela a représenté pour la filière française des viandes de volaille une perte progressive de parts de marché. Cette dernière concentre ainsi ses efforts sur la reconquête de ces marchés de la RHD et de l’industrie.

Graphique 61

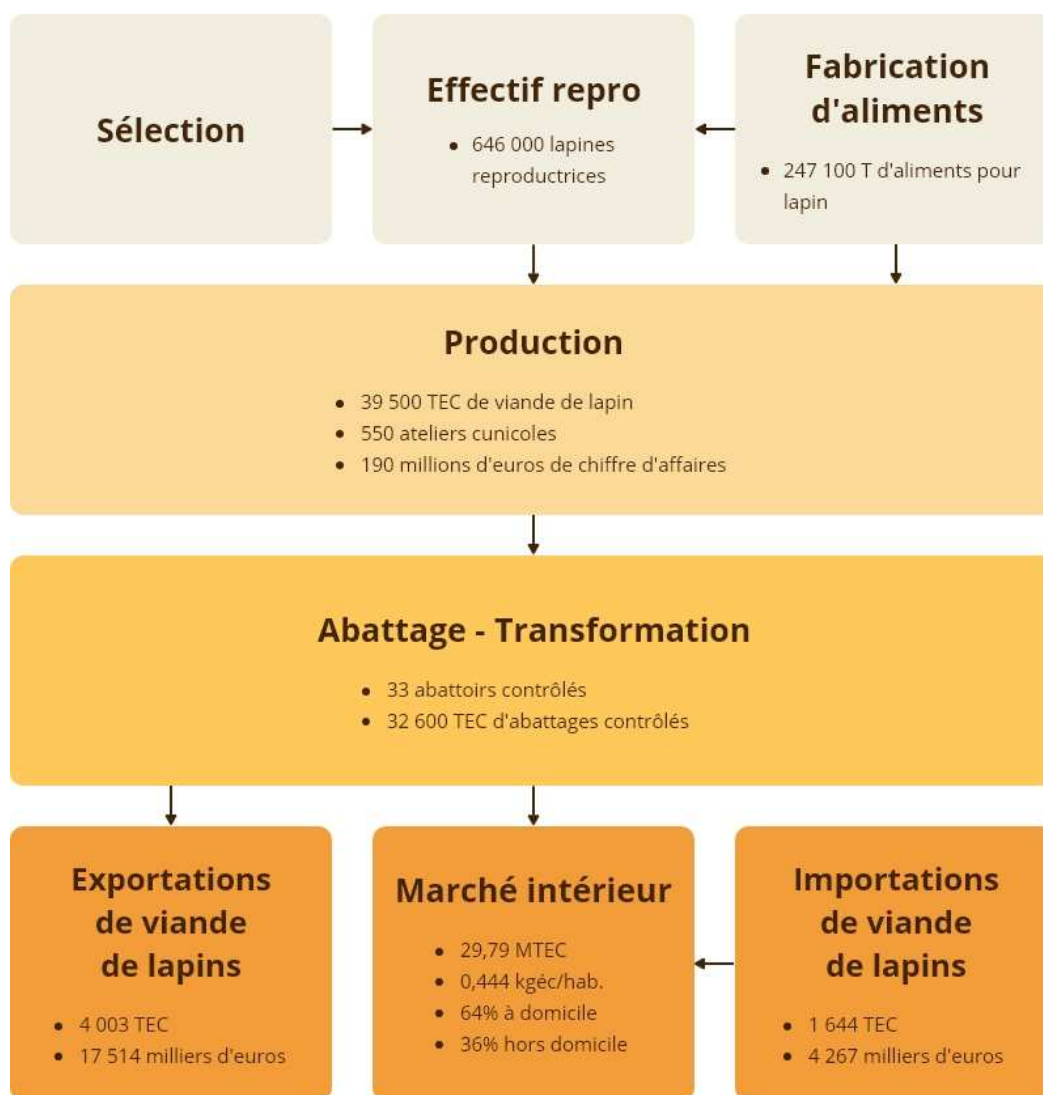
Part de la production nationale et des importations dans la consommation française de viandes de volailles



Sources: FranceAgriMer, d’après SSP et douane française

Schéma 8

Cartographie des flux dans la filière lapins en 2020



tec : tonnes équivalent carcasse, T : tonnes

Sources : Itavi, d'après SSP, Comptes de l'agriculture, Coop de France NA, RA (2010) ESANE (2018) - Données 2020

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE VOLAILLES DE CHAIR ET LAPINS

2.1. Valeurs en vif

Plus de 90 % des volumes de volailles produits font l'objet de contrats de production, dits d'intégration ou de quasi-intégration (Magdelaine, 2008). C'est un mode d'organisation contractuelle entre les éleveurs et des entreprises industrielles ou commerciales (« *intégrateurs* ») qui fournissent aux éleveurs certains moyens de production, dont l'alimentation des animaux et, généralement, les poussins ; l'éleveur est souvent propriétaire des bâtiments (parfois du cheptel). Les intégrateurs planifient la production des élevages et reprennent les animaux prêts pour l'abattage en rémunérant les éleveurs selon les modalités prévues dans les contrats.

La valeur unitaire du produit agricole, soit la valeur du kg d'animal vif prêt pour l'abattoir, n'est pas la recette unitaire du producteur agricole, éleveur « intégré », mais le prix de cession de l'animal fini par l'intégrateur à l'abatteur. Ces valeurs font l'objet d'enquêtes statistiques fournissant mensuellement les prix moyens au kg vif nécessaires au calcul des indices de prix des produits agricoles à la production (IPPAP) des volailles et lapins. Ces données sont fournies en niveau à l'Observatoire pour les agrégats suivants : dindes et dindons, poulets (label et standard), et lapins. Dans le cadre de l'Observatoire, on utilise ces valeurs en vif, converties en valeur par kg de carcasse, comme indicateurs de la valeur de la matière première agricole de la filière, cette valeur étant coproduite par l'éleveur et son intégrateur.

2.2. Prix des viandes de volaille vendues par l'industrie à la grande distribution

Depuis 2021, l'Insee fournit à FranceAgriMer un indice permettant de suivre le prix moyen sortie industrie du poulet label rouge, permettant de désagréger, l'indicateur de marge brute aval entre celle de l'industrie abattage-découpe et celle de la distribution.

L'Observatoire dispose de prix moyens industriels calculés à partir d'indices relevés par l'Insee auprès des principaux opérateurs pour trois ensembles de produits : poulet entier prêt-à-cuire (PAC) label rouge, escalope de filet de poulet standard et cuisse de poulet standard.

On dispose des données d'exportations françaises vers la Belgique pour estimer les prix industriels des ailes de poulet. Ces données sur les valeurs sortie abattage-découpe des principales pièces issues d'une carcasse de volaille, complétées par leurs poids moyens, permettent d'estimer la valeur de matière première entrée-abattoir des découpes de cuisses de poulet et d'escalopes de poulet en considérant que le rapport entre valeur entrée-abattoir et valeur sortie abattage-découpe est identique quelle que soit la pièce, et égal à celui de l'ensemble de la carcasse (Mainsant, Porin, 2002).

Une enquête conduite en 2014 auprès des industriels a permis de recueillir des références sur la valorisation des abats (gésiers, foie), de certaines viandes secondaires (*trimming*) et autres coproduits, ce qui a ainsi permis de préciser les estimations des indicateurs de marges brutes industrielles sur les produits de consommation étudiés (voir partie 2.4.). La valorisation des coproduits varie d'une année à l'autre pour les abatteurs, elle peut venir abaisser le coût entrée-abattoir ou au contraire l'augmenter. Dans la décomposition du prix au détail, la valorisation prise en compte dans le calcul de la valeur du coût entrée-abattoir vient diminuer marginalement le coût d'acquisition entrée-abattoir.

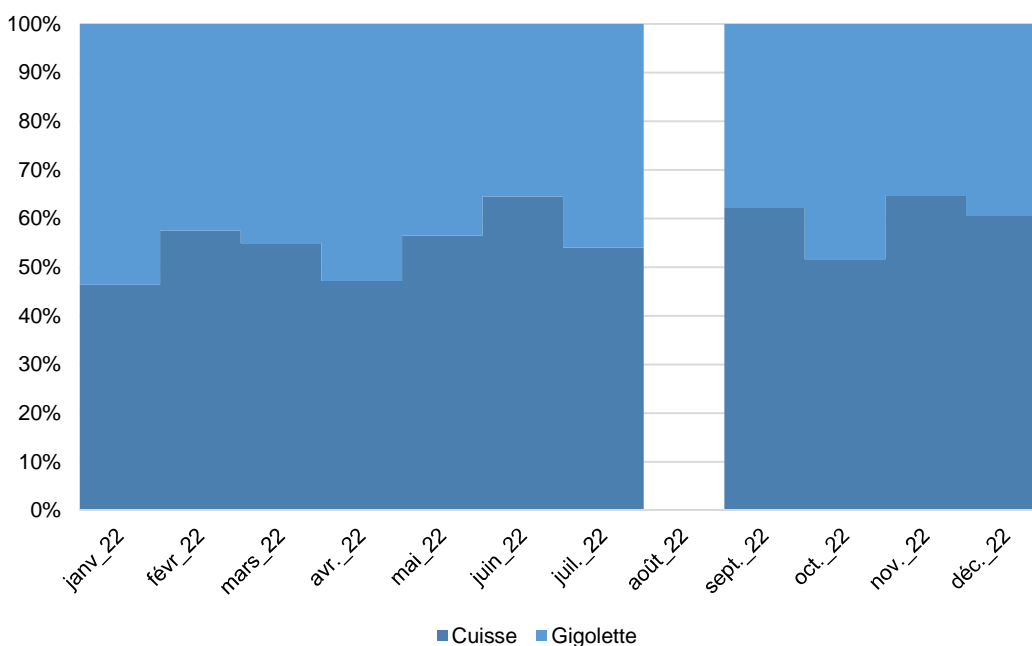
Concernant la viande de lapin, l'Observatoire suit trois catégories de produits :

- le lapin entier présenté non découpé,
- le lapin entier découpé avec ou sans tête,
- un panier de morceaux de lapin.

Pour cette dernière catégorie, le panier de morceaux suivi a été affiné et se compose de deux morceaux : cuisse et gigolette. Les proportions pour ces trois morceaux sont fixées par rapport à leur consommation en 2022 (Graphique 62) et sont reproduites à l'identique pour les années antérieures et pour la sortie industrie. Cela permet d'observer des variations du prix moyen uniquement liées à des modifications de prix et non de quantité.

Graphique 62

Structure du panier d'achats de morceaux de lapin en 2022



Source : Kantar Worldpanel

Depuis fin 2018, l'Observatoire a mis en place une enquête auprès des quatre principaux abatteurs, représentant 71 % volumes abattus. Ces entreprises transmettent à l'Observatoire des données de prix par produit. Cela permet de désagréger la marge industrie et distribution pour 2019, 2020 et 2021.

2.3. Prix des viandes de volaille vendues en grande distribution

Les références de prix des volailles et lapins au détail sont les prix d'achat moyens pondérés mensuels issus du panel de consommateurs Kantar Worldpanel. Pour établir des valeurs moyennes annuelles composant le prix au détail (coût entrée-abattoir, marges brutes de l'aval), les données de base, mensuelles, sont pondérées quel que soit le stade (production, industrie, GMS) par les quantités achetées mensuellement en GMS en année de référence (2022 actuellement), ceci afin de garantir que les évolutions de ces valeurs annuelles sont uniquement dues aux évolutions des prix et non influencées par d'éventuelles variations interannuelles de la répartition des achats dans l'année.

Avant 2019, l'Observatoire s'intéressait aux regroupements hors label rouge et hors bio, ce qui revenait à observer les poulets standard et certifiés. Depuis 2019, pour les découpes, l'Observatoire suit la sous-catégorie « sans label ». Ces produits sont désormais standards au sens strict. Cette modification permet d'être plus homogène dans le suivi des prix tout au long de la filière.

2.4. Représentativité des produits de volaille de l'OFPM

La représentativité des produits suivis par l'Observatoire est présentée ci-dessous pour les années 2019, 2020, 2021 et 2022. Elle est calculée à partir des quantités achetées en supermarché et en hypermarché renseignées dans le panel Kantar Worldpanel. Ces pourcentages sont évalués par la division de ces quantités d'achat sur le total de l'espèce correspondante (hors élaborés, hors charcuteries et hors abats) et également sur le total volaille*.

	2019	2020	2021	2022
Sur total poulet - hors élaborés, charcuterie et abats				
Poulet PAC - label rouge	18,1 %	15,4 %	16,0 %	11,9 %
Cuisse standard	15,2 %	16,3 %	16,1 %	18,7 %
Escalope standard	16,7 %	18,4 %	18,7 %	20,5 %
Sur total volaille* - hors élaborés, charcuterie et abats				
Poulet PAC - label rouge	12,4 %	10,8 %	11,4 %	6,3 %
Cuisse standard	10,5 %	11,4 %	11,5 %	9,9 %
Escalope standard	11,5 %	12,9 %	13,3 %	10,8 %

	2019	2020	2021	2022
Sur total lapin - hors élaborés et abats				
Lapin entier non découpé	25,5 %	22,7 %	22,0 %	25,6 %
Lapin entier découpé	31,9 %	28,9 %	27,0 %	30,1 %
Morceaux de lapin	-	-	-	33,1 %

Source : Kantar Worldpanel

* c'est-à-dire les intitulés Kantar « Détails Espèces hors lapin » pour les espèces suivantes : canard, oie, chapon, pintade, dinde, poulet et autres espèces.

2.5. Impact de la valorisation des coproduits de l'abattage-découpe

Pour la viande de volaille

Après échanges avec les représentants des industriels, l'Observatoire a conduit en 2014-2015, une enquête sur les résultats 2014 de la valorisation des coproduits et viandes secondaires pour le poulet et la dinde, auprès d'un panel de 6 sociétés représentant 89 % des abattages de poulet standard (hors poulet « export ») en 2014. À noter que les réponses pour la dinde ne se sont pas avérées exploitables faute de réponses suffisantes.

En 2021, le groupe de travail « Porc et volailles » a été consulté sur la nécessité de reconduire une enquête pour actualiser ces données. Les discussions avec les professionnels ont conduit à la conclusion que les données ci-dessous restaient pertinentes.

Quatre catégories de produits ont été suivies dans l'enquête :

- les viandes secondaires : ailes de poulet,
- les abats : cœur, foie, gésier,
- les extrémités : tête, cou, pattes, croupion,
- les coproduits : plumes, sang, peau, graisses, chutes de parage, restes de carcasses et divers produits de catégorie C3 (pour l'alimentation animale).

La marge nette sur coproduits, abats, et après saisie diminue (si elle est positive) ou augmente (dans le cas contraire) le coût d'achat de la matière première commune aux produits principaux et aux coproduits (*i.e.* la valeur de la carcasse de poulet entrée-abattoir).

Le tableau suivant présente les résultats ramenés aux quantités valorisées par kilo de pièce ou coproduits :

Tableau 19

Valorisation moyenne des coproduits du poulet standard en 2014

Libellés articles : abats, coproduits, saisie	Chiffres d'affaires HT des quantités valorisées	Coûts spécifiques	Marge nette
	(1)	(2)	(3) = (1) - (2)
	centimes / kg article	centimes / kg	centimes / kg
Abats	152,6	- 139,3	13,3
Coproduits, extrémités, reste de la carcasse	10,6	- 2,7	7,9
Saisies	0,5	- 10,2	- 9,7
Abats et coproduits non valorisés		- 7,0	- 7,0
MOYENNE pour l'ensemble des articles	12,8	- 6,8	6,0

Source : OFPM, enquête auprès des entreprises

Les résultats précédents ramenés aux quantités de poulets traités et divisés par le rendement du vif en carcasse (67 % pour un poulet standard, source SSP pour OFPM) donnent les valeurs par coût unitaire d'achat. Abats et coproduits sont considérés comme des produits joints des PGC : leur valorisation nette vient diminuer le coût d'achat de la matière première (poulet entrée-abattoir) d'environ 4 centimes/kg carcasse (ou 2,7 centimes/kg vif) sur la base de ces résultats 2014. Le tableau ci-après présente les résultats précédents exprimés en % du prix moyen de la matière première entrée-abattoir.

Tableau 20

Valorisation moyenne des coproduits du poulet standard, ramenée au prix d'achat entrée-abattoir en 2014 (en %)

Libellés articles : abats, coproduits, saisie	Chiffres d'affaires HT des quantités valorisées (1)	Coûts spécifiques (2)	Marge nette (3) = (1) - (2)
	% prix achat vif	% prix achat vif	% prix achat vif
Abats	1,8 %	- 1,6 %	0,2 %
Coproduits, extrémités, reste de la carcasse	4,1 %	- 1,1 %	3,1 %
Saisies	0,0 %	- 0,2 %	- 0,2 %
Abats et coproduits non valorisés		- 0,2 %	- 0,2 %
MOYENNE pour l'ensemble des articles	6,0 %	- 3,2 %	2,8 %

Source : OFPM, enquête auprès des entreprises

Pour la viande de lapin

Pour les modèles « lapin », le coût moyen annuel entrée-abattoir a été estimé sur la base du prix du kg de carcasse entrée-abattoir. Les coproduits, tels la tête ou les abats, pouvant être valorisés notamment en petfood, ne sont pas pris en compte dans cet indicateur de coût entrée-abattoir, faute de données précises. Par ailleurs, les pertes liées à l'acte de découper sont estimées à 5 % uniquement pour le panier de morceaux.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DÉTAIL EN GMS DE LA VIANDE DE VOLAILLE ET DE LAPIN

En 2022, les prix au détail et les marges brutes des trois produits suivis en volailles (escalope de poulet standard, cuisse de poulet standard et poulet PAC label rouge) ont connu des évolutions similaires dans un contexte d'inflation forte des prix alimentaires et de crise d'influenza aviaire hautement pathogène (IAHP) d'une ampleur inédite qui a affecté notamment la région Pays de la Loire, bassin important pour la production des filières avicoles. Cette crise a entraîné une baisse d'abattage des poulets de 1,4 % avec une offre limitée durant l'été.

Ainsi les produits volailles ont connu une inflation encore plus marquée que celle de l'ensemble des produits alimentaires + 11,8 % pour l'Indice des prix à la consommation volailles (IPC) contre + 7,3 % pour l'IPC de l'ensemble alimentaire. Suivant cette évolution, les prix au détail des produits suivis par l'Observatoire ont enregistré des augmentations inédites comprises entre 9,3 % et 12,5 %.

Ces hausses sont d'une part consécutives à l'augmentation du coût entrée-abattoir en lien avec celle des coûts de production³ (+ 24,0 %) en poulet standard et en poulet label rouge (+ 15,7 %). D'autre part, elles résultent de la hausse de la marge brute industrie dans un contexte d'inflation des coûts de production hors matière première et de disponibilité limitée durant l'été à la suite de l'IAHP avec une moindre dilution des coûts fixes. Cette hausse de la marge brute industrie contraste avec la relative stabilité des années antérieures. À l'inverse, la marge brute de la distribution s'est nettement contractée, permettant de contenir la hausse du prix au détail des volailles qui reste l'une des viandes les moins chères pour le consommateur.

Ainsi au global, le coût entrée-abattoir et la marge brute industrie ont atteint en 2022 des niveaux supérieurs à la moyenne quinquennale (2017-2021) tandis que la marge brute distribution est inférieure à cette moyenne quinquennale.

3.1. Prix et indicateurs de marges brutes en filière volailles : découpes de poulet standard

L'Observatoire suit les deux principales découpes de poulet standard, à savoir les escalopes et les cuisses (désossées ou non, gigues incluses). L'escalope standard est un segment en forte croissance de consommation depuis 2014.

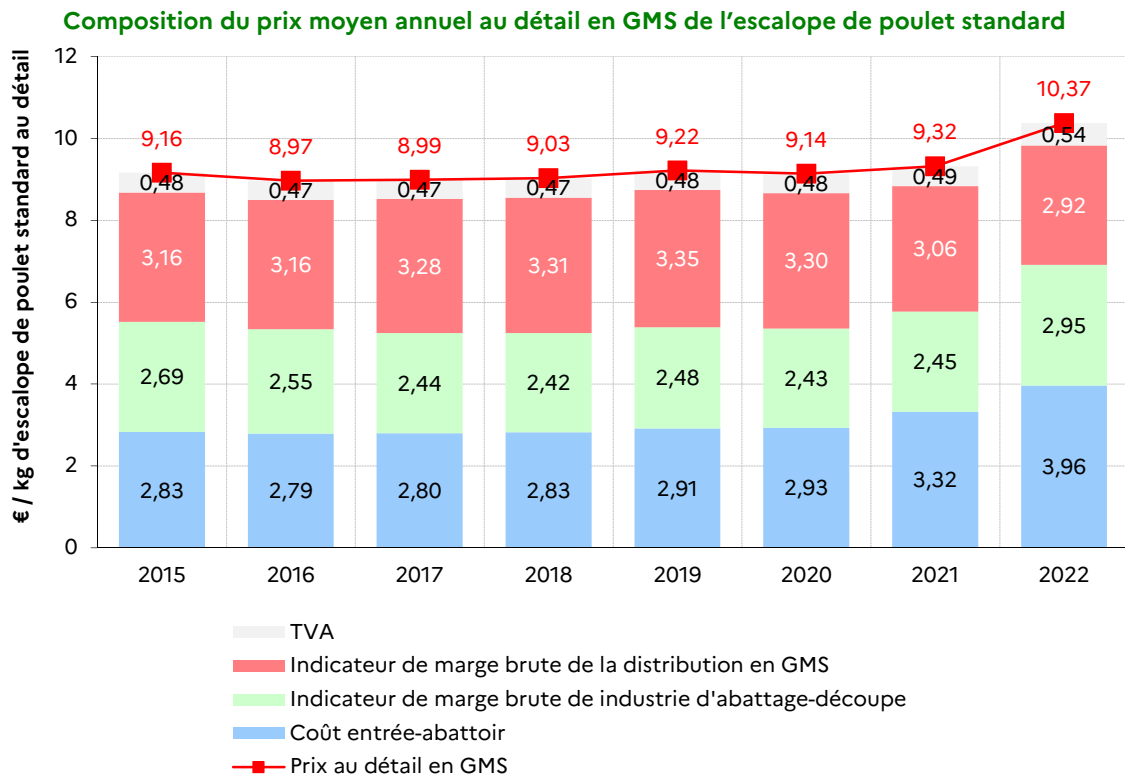
NB : Les moyennes annuelles sont obtenues en pondérant les valeurs mensuelles à chaque stade (entrée-abattoir, sortie industrie, détail en GMS) par les quantités d'achat mensuelles au détail en GMS en année de référence : 2022.

3.1.1. Escalopes de poulet standard

En 2022, le prix moyen annuel au détail des **escalopes de poulet standard** (Graphique 63) continue de progresser suivant ainsi la tendance entamée en 2019. Néanmoins, cette hausse 2022 est inédite avec un niveau de prix atteint très élevé (10,37 €/kg soit + 11,3 %). Cette augmentation du prix au détail (+ 1,05 €/kg) s'explique par une hausse concomitante de la marge brute industrie (+ 0,50 €/kg), à la hausse après être restée stable depuis 2017, et du coût entrée-abattoir (+ 0,64 €/kg). Cela semble avoir eu un impact sur la marge brute de la distribution qui se contracte pour la deuxième année consécutive (- 0,15 €/kg).

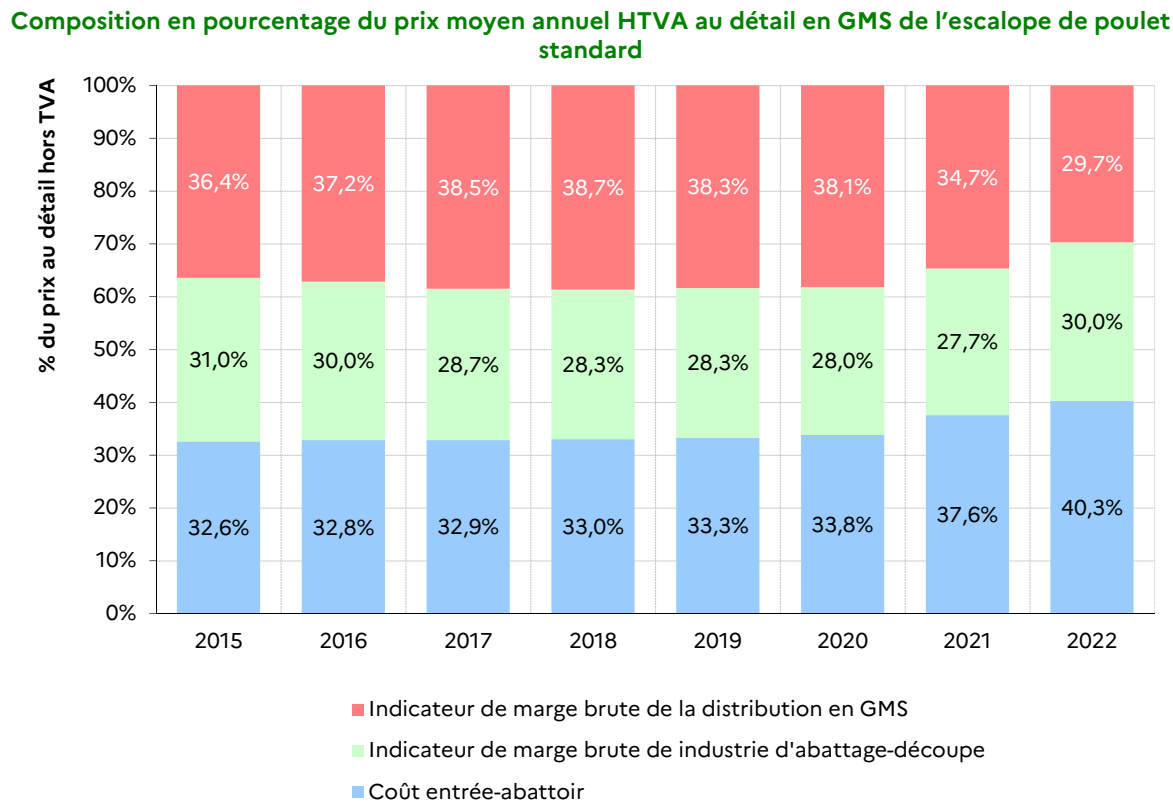
³ Donnée provisoire pour 2022 d'après Itavi, SSP

Graphique 63



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Kantar Worldpanel

Graphique 64



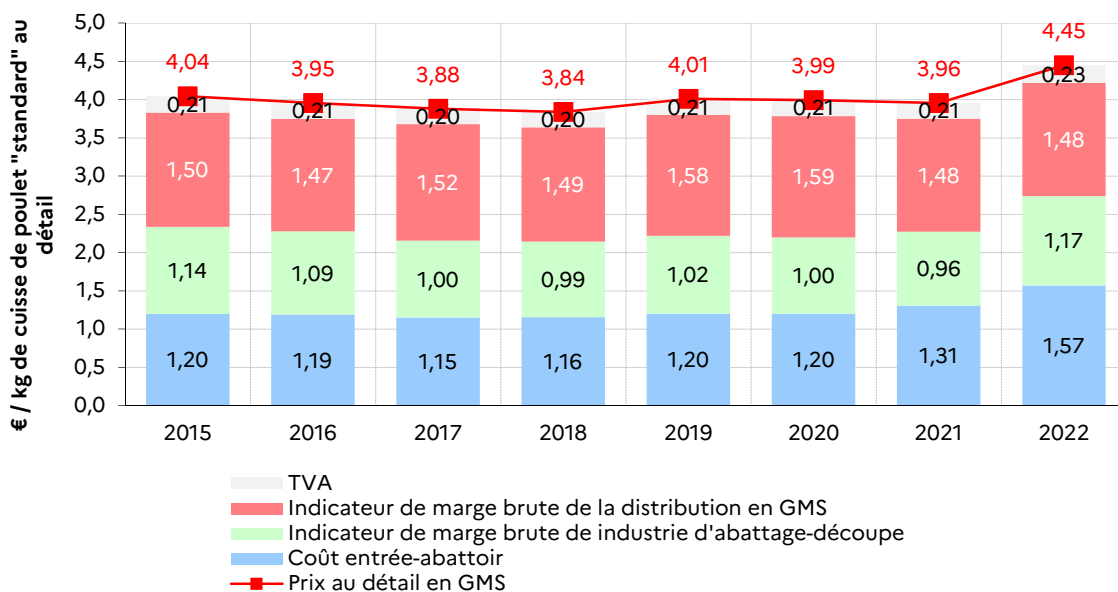
Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Kantar Worldpanel

3.1.2. Cuisses de poulet standard

En 2022, le prix au détail de la **cuisse de poulet standard** progresse nettement (+ 0,49 euro/kg) atteignant un niveau record depuis 2015. D'une part, l'indicateur de marge brute industrie connaît une très forte hausse en valeur (+ 0,21 euro/kg) en contraste avec la relative stabilité des années antérieures. D'autre part, le coût entrée-abattoir progresse nettement (+ 0,26 euro/kg) pour la deuxième année consécutive. La marge brute de la distribution se stabilise à un niveau légèrement inférieur à la moyenne quinquennale (- 5 centimes).

Graphique 65

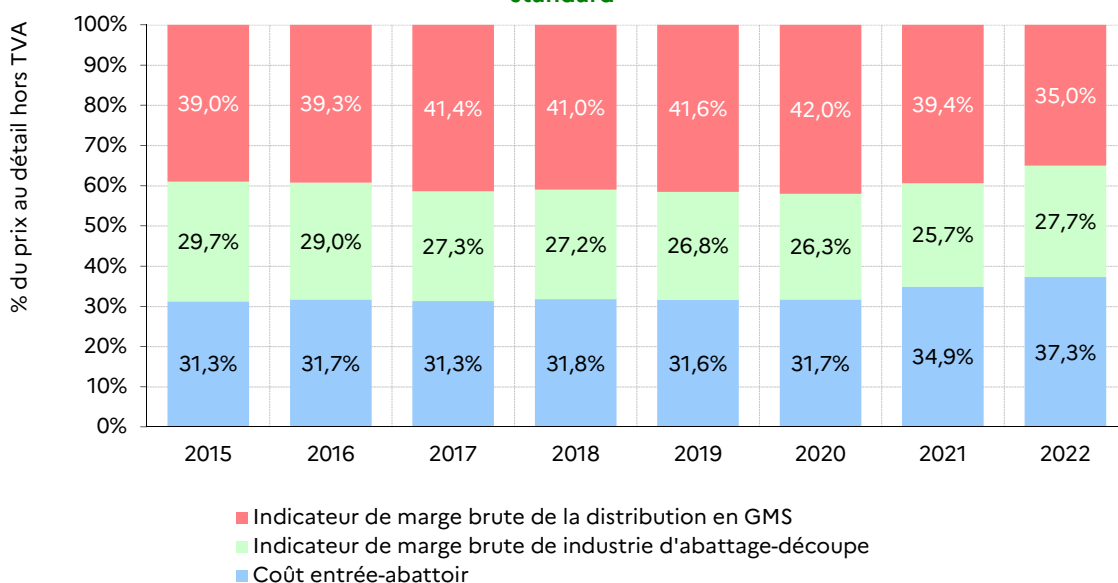
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la cuisse de poulet standard



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Kantar Worldpanel

Graphique 66

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS de la cuisse de poulet standard

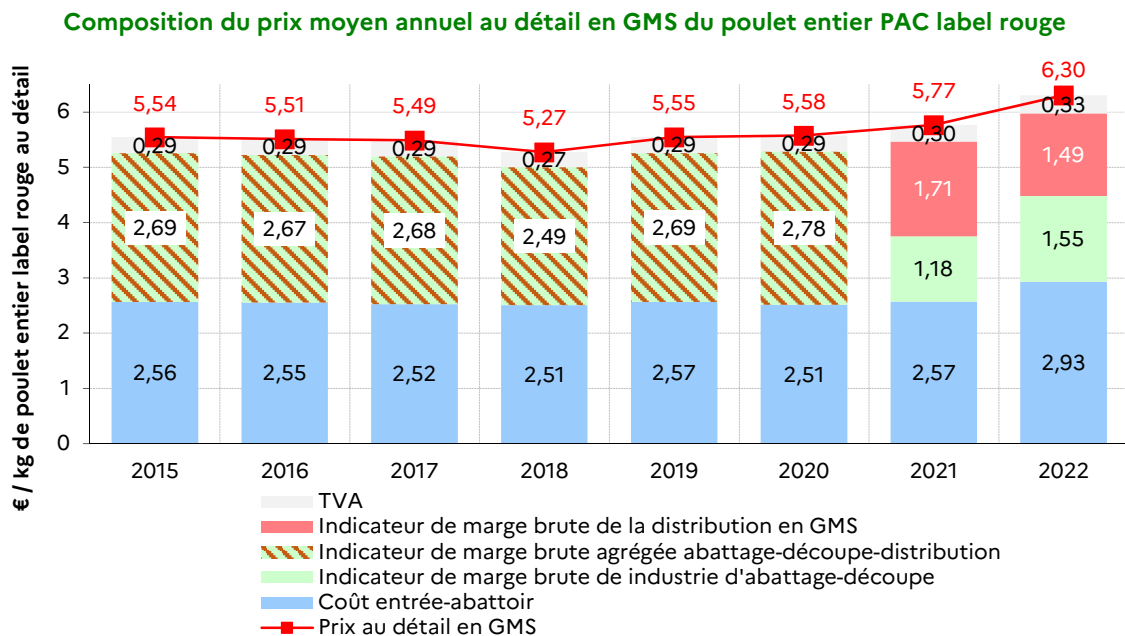


Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Kantar Worldpanel

3.2. Prix et indicateurs de marges brutes en filière volailles : poulet entier label rouge

En 2022, le prix au détail du **poulet entier PAC label rouge** accélère sa progression entamée en 2020 (+0,53 euro/kg) en lien avec la hausse de l'indicateur marge brute industrie (+0,37 euro/kg) et celle du coût entrée-abattoir (+0,36 euro/kg). À l'inverse la marge brute distribution se replie (-0,22 euro/kg).

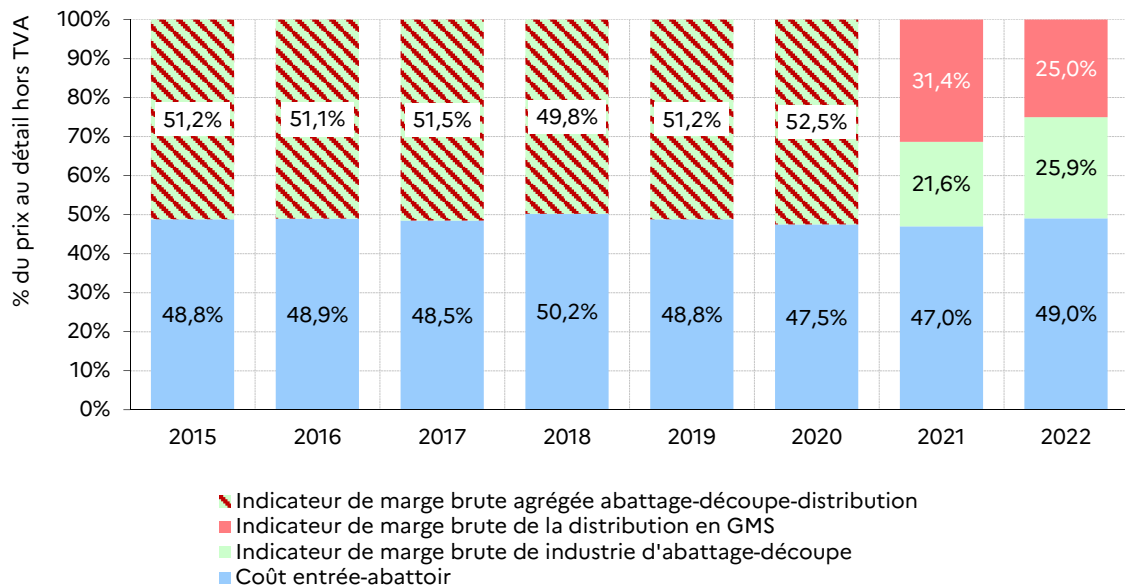
Graphique 67



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Kantar Worldpanel

Graphique 68

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail HTVA en GMS du poulet entier PAC label rouge



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Kantar Worldpanel

3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière volailles : lapin entier et morceaux de lapin

L'Observatoire suit trois articles : le lapin entier vendu non découpé, le lapin entier vendu découpé et un panier de morceaux de lapin tel qu'indiqué au paragraphe 2.2. Alors qu'on constate un délaissement du lapin entier non découpé par les consommateurs, les industriels fournissent un travail accru de mise en valeur des différents types de découpes et morceaux.

NB : Les moyennes annuelles sont obtenues en pondérant les valeurs mensuelles à chaque stade (entrée-abattoir, sortie industrie, détail en GMS) par les quantités d'achat mensuelles au détail en GMS observées en année de référence : 2022

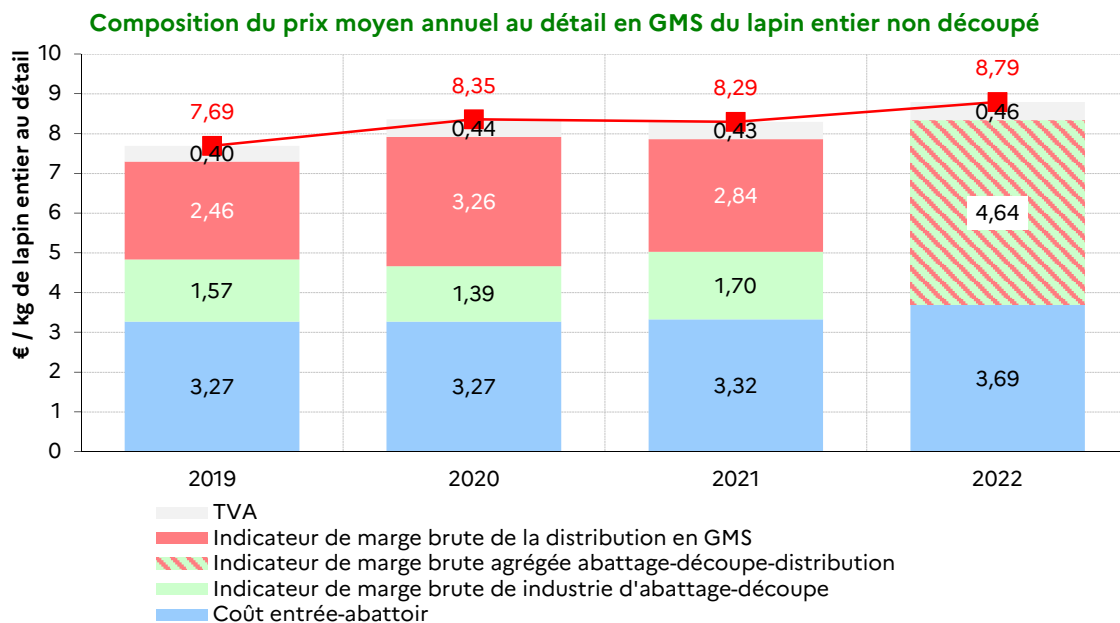
3.3.1. Lapin entier non découpé

Le prix moyen annuel au détail du **lapin entier non découpé** en GMS (Graphique 69) a connu deux fortes augmentations en 2019 et 2020.

En 2022, le prix au détail du lapin entier non découpé connaît une nouvelle hausse (+ 0,50 euro/kg) dans un contexte d'inflation de l'ensemble des prix alimentaires. Néanmoins, la hausse des prix au détail est plus contenue que dans d'autres filières animales, notamment en volailles, dans un contexte de consommation de lapin qui s'inscrit dans une tendance de baisse structurelle depuis le début des années 1980.

En 2022, la hausse du prix au détail s'explique par un coût entrée-abattoir en progression (+ 0,07 euro/kg) en lien avec une cotation du lapin vif élevée en 2022 (+ 13,4 % /2021) dans un contexte de forte hausse des coûts de production. Par ailleurs la marge brute agrégée abattage-découpe-distribution progresse aussi de manière plus modérée (+ 0,10 euro/kg).

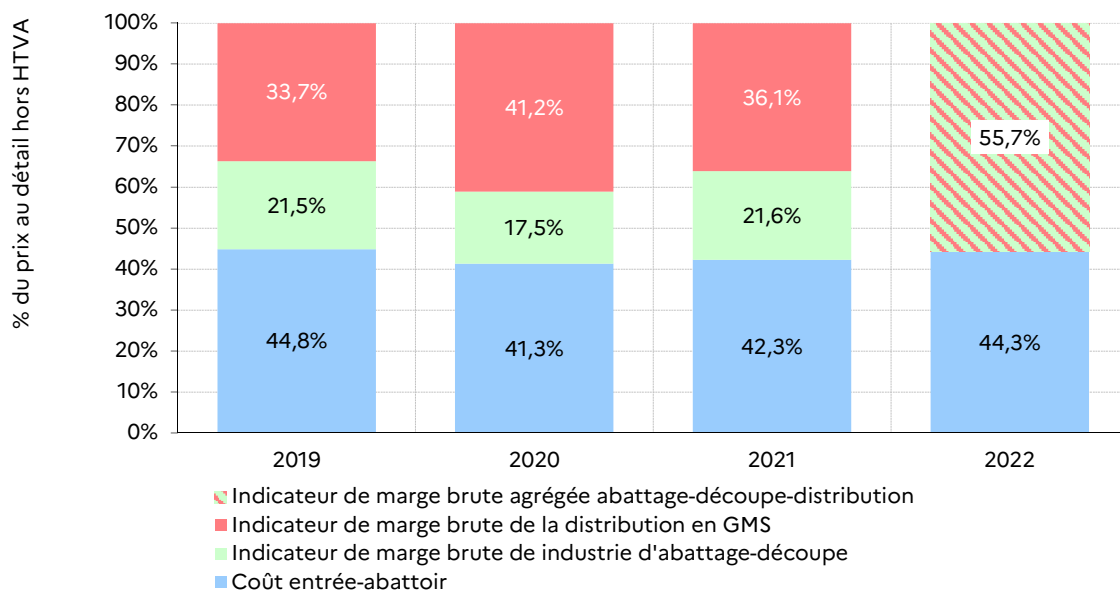
Graphique 69



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Kantar Worldpanel

Graphique 70

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS du lapin entier non découpé

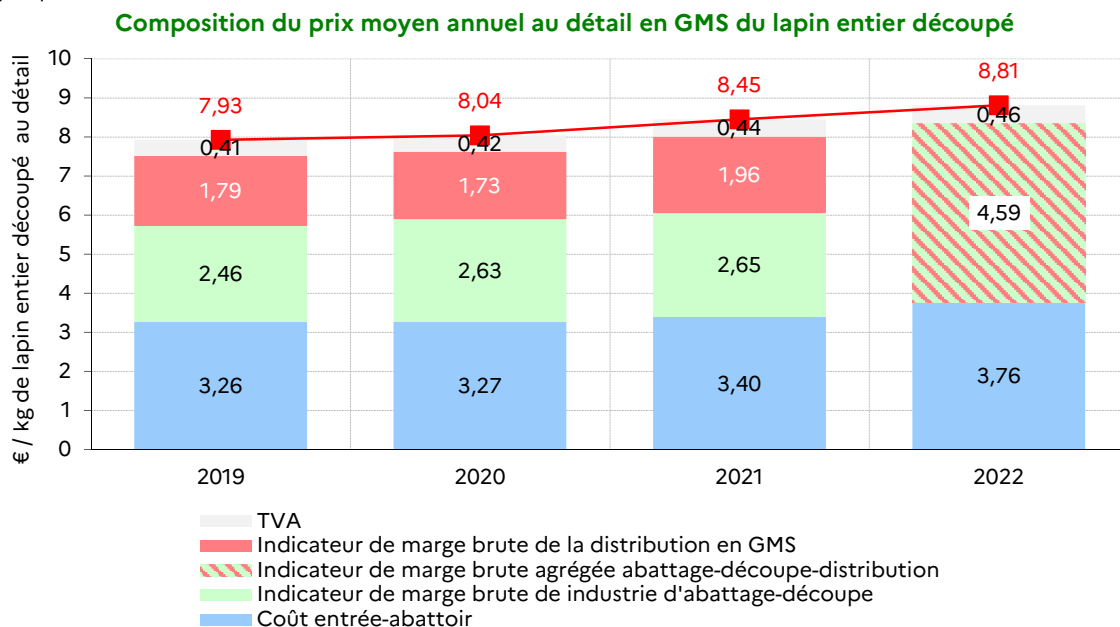


Sources: OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Kantar Worldpanel

3.3.2. Lapin entier découpé

En 2022, le prix du **lapin entier découpé** (Graphique 71) au détail, à la différence du lapin entier non découpé, enregistre une hausse marquée (+0,32 euro/kg) pour la deuxième année consécutive suivant l'augmentation du coût entrée-abattoir (+0,37 euro/kg). L'indicateur marge brute agrégée abattage-découpe-distribution, lui, se stabilise.

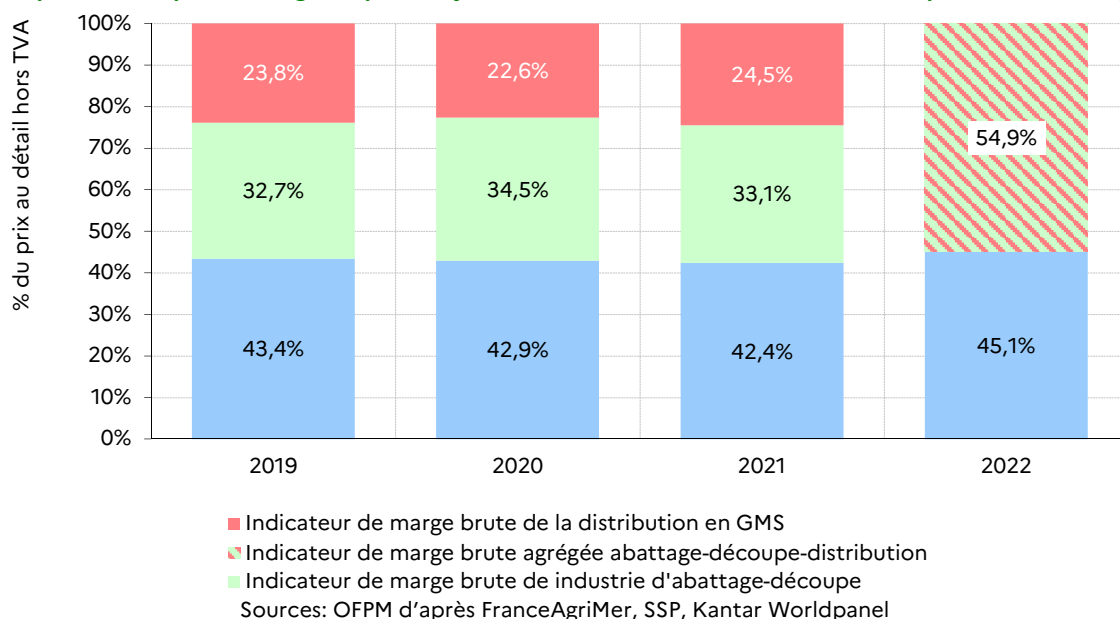
Graphique 71



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Kantar Worldpanel

Graphique 72

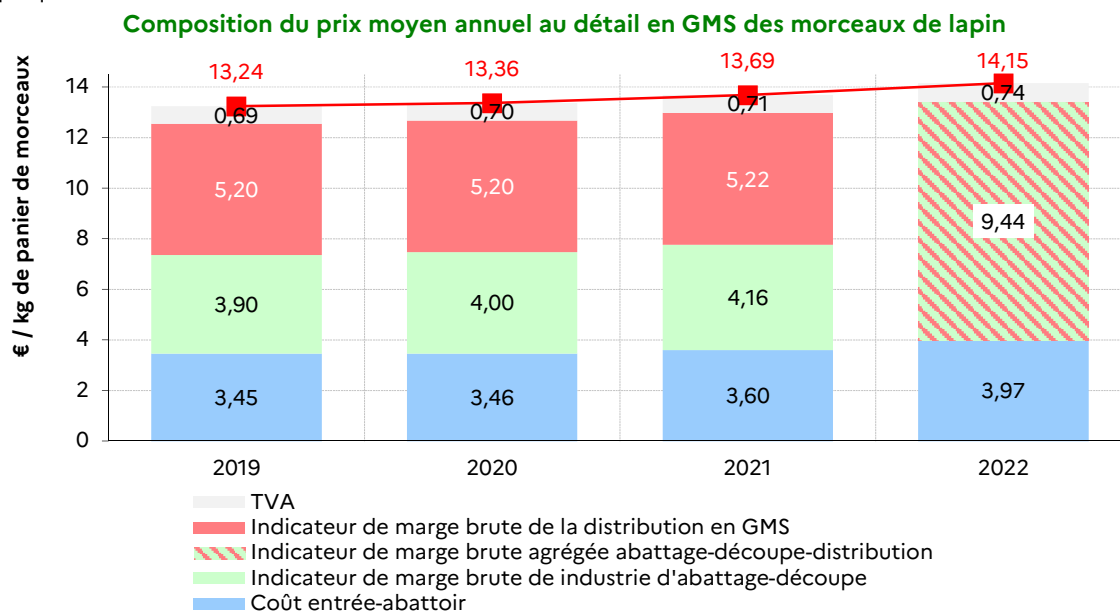
Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS du lapin entier découpé



3.3.3. Morceaux de lapin

Le prix moyen annuel au détail d'un panier de **morceaux de lapin** (Graphique 73), constitué de cuisse et de gigolette (composition du panier précisée au Graphique 62) progresse (+ 0,79 euro/kg) en lien avec l'augmentation du coût entrée-abattoir (+ 0,51 euro/kg) et la hausse de l'indicateur de marge brute agrégée abattage-découpe-distribution qui progresse de manière plus modérée (+ 0,06 euro/kg).

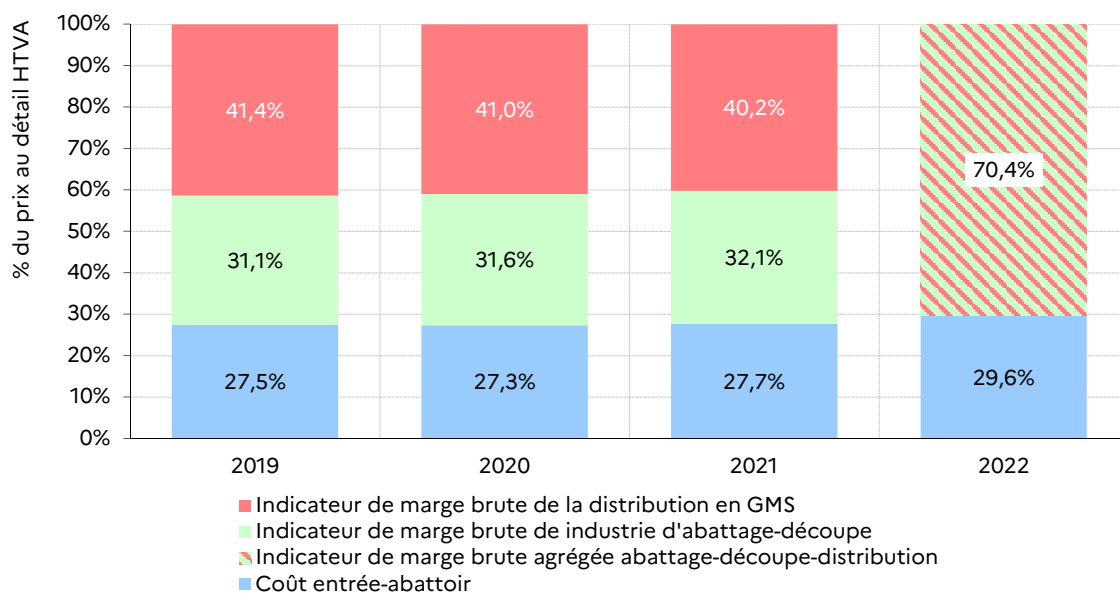
Graphique 73



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Kantar Worldpanel

Graphique 74

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS des morceaux de lapin



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Kantar Worldpanel

4. COÛT DE PRODUCTION DES VOLAILLES ET LAPIN EN ÉLEVAGE

La présentation suivante des coûts de production par kilogramme de carcasse est permise par la combinaison de trois sources de données :

- les coûts de production « en vif » produits par l'Itavi (Institut technique de l'aviculture) et ce pour deux catégories de volailles : poulet standard, poulet label rouge et pour le lapin. Ces coûts de production s'appuient sur les résultats technico-économiques moyens des exploitations appartenant aux organisations de production suivies par l'institut,
- d'un prix entrée-abattoir « en vif » suivi par le SSP pour l'ensemble de ces productions,
- de taux de conversion moyens carcasse / vif admis dans la filière et présentés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 21

Taux de conversion vif / carcasse pour les différentes productions de volailles et le lapin

Ces taux de conversion permettent d'exprimer le poids en carcasse obtenu après l'abattage d'un animal et ceci par kilogramme d'animal vif.

Production	Taux de conversion carcasse / vif
Poulet standard	0,671
Poulet label	0,658
Lapin	0,550

4.1. Coût de production des volailles

La représentativité de l'échantillon 2020 est la suivante :

Tableau 22

Échantillon des exploitations appartenant aux organisations de production de volailles suivies par l'Itavi

Production	Taille de l'échantillon (nombre de têtes)	Part dans la production nationale (en têtes) ⁽¹⁾
Poulet standard	106 300 000	environ 44 %
Poulet label	48 000 000	environ 48 % des volailles sous label

(1) en pourcentage de la production standard hors poulet lourd et poulet export
Source : Itavi

Les coûts des années 2010 à 2021 fournis par l'Itavi proviennent du recueil de données déclaratives et, pour certains postes, de simulations (voir ci-dessous). Le coût de production 2022 a été calculé sur la base des données 2021, seuls les coûts de l'aliment et du poussin (principales charges) ont été actualisés :

- **L'aliment** : le prix de l'aliment (et des poussins) est fixé par contrat entre intégrateur et éleveur. Ce prix de contrat peut être artificiel et biaiser le réel coût de production. Ainsi, l'Itavi calcule un coût de production de l'aliment (par l'intégrateur), évoluant selon l'indice « coûts matières premières » (établi par l'Itavi⁴) et selon l'inflation,

⁴ Méthode de calcul des indices « coûts matières premières » Itavi : les prix d'un panier de 35 matières premières (MP) sont suivis mensuellement et lissés sur 3 mois. Les coûts de transport sont indexés sur l'indice transport régional publié mensuellement par le CNR (Comité National Routier). Les trois matrices : besoins nutritionnels des animaux, caractéristiques et coûts des MP, contraintes d'incorporation (mini maxi) ont été élaborées et validées avec des

- **Les poussins** : prix estimés à dire d'experts ; entre chaque enquête, le prix du poussin est indexé en fonction du coût de l'aliment (l'hypothèse sélectionnée est d'indexer 46 % du prix du poussin sur l'évolution du coût de l'aliment),
- **Les autres charges variables** : elles sont issues de l'« *Enquête avicole des Chambres d'Agriculture de l'Ouest* » pour les productions standard et certifiée, et elles sont collectées auprès des organisations enquêtées pour les productions label rouge et bio. Cette ligne comprend les postes suivants : eau, électricité, gaz (chauffage), frais vétérinaires, désinfection, litière et enlèvement du fumier, enlèvement des animaux, cotisations et taxes spécifiques,
- **Les charges de structure** (ou charges fixes hors main-d'œuvre non-salariée, sur le Graphique 75) : les charges concernant l'amortissement des bâtiments et du matériel et les frais financiers sont simulées par l'Itavi (tel que présenté ci-dessous). Les autres charges fixes (assurance, entretien et réparation, terme fixe de la cuve, frais de gestion) sont issues de l'« *Enquête avicole des Chambres d'Agriculture de l'Ouest* » pour les productions standard et CCP et elles sont collectées auprès des organisations enquêtées pour les productions label rouge et bio :
 - **Les amortissements** : l'Itavi considère un élevage ayant récemment investi dans des bâtiments neufs, financés à 80 % par emprunt bancaire. Le calcul des amortissements repose sur des durées moyennes d'amortissement, en distinguant les durées applicables aux bâtiments et au matériel. L'Itavi a choisi d'indexer les valeurs disponibles sur l'indice du coût de la construction. Les bâtiments d'élevage sous label font l'objet d'une estimation de coût sur la base d'une enquête auprès des organisations de production,
 - **Les frais financiers** : le calcul des frais financiers pris en compte par l'Itavi repose sur une quotité d'emprunt de 80 % de l'investissement hors taxes, un taux d'intérêt de 2,16 % (moyenne des 5 dernières années) et une durée de remboursement de 10 ans,
- **Le travail** : le niveau de rémunération du travail de l'éleveur est fixé forfaitairement à 2 SMIC bruts par UTH. L'Itavi considère que l'exploitant est spécialisé en aviculture et travaille seul sur l'élevage simulé. Une unité de travail annuel est alors prise en compte pour l'équivalent de 3 000 m² de bâtiments en production standard. En production label, la productivité du travail a été fixée à 0,75 unité de travail annuel pour 1 600 m² (surface maximale fixée par les cahiers des charges des labels rouges),
- **Les postes non comptabilisés** : les frais d'agios sur l'aliment ou pour des ouvertures de crédit (avances de trésorerie que peuvent faire les organisations de production ou les coopératives aux éleveurs) et les charges relatives aux matériels divers sont trop dépendants de la situation de chaque éleveur pour que ce type de charge soit pris en compte dans des calculs de coût de production moyen.

Pour les poulets label, l'incidence du déclassement d'une partie des animaux qui ne sont pas toujours valorisés au prix des animaux labellisés, dans le coût de production, n'a pas été prise en compte. Pour information, le pourcentage moyen de déclassement est de 4,3 % en poulet label rouge en 2020. Selon les premières estimations de l'Itavi, ce dernier devrait augmenter en 2021 à 5,6 %, après deux années consécutives de baisse. Le coût du foncier engendré par la présence de parcours dans les productions sous label et biologiques n'est également pas pris en compte.

En lien avec les prix de l'aliment, **le coût de production du poulet standard** était en hausse entre 2010 et 2012. Lors de cette année, il a passé la barre symbolique des 1,50 €/kg de carcasse. Il a ensuite décliné jusqu'en 2016, en lien avec la baisse du prix de l'aliment. Il s'établissait alors à 1,32 €/kg de carcasse grâce notamment à des performances techniques en amélioration et à

professionnels de l'alimentation animale. Elles sont actualisées périodiquement pour prendre en compte les évolutions des connaissances et des pratiques. Plus d'information sur : <https://www.itavi.asso.fr/content/les-indices-itavi>

des charges variables maîtrisées. Le coût de production s'est globalement maintenu à ce niveau jusqu'en 2020, hormis des hausses de 1 centime en 2018 et de 2 centimes en 2020. En 2021, le coût de production a connu une forte hausse sous l'impact des hausses des prix de l'aliment (+ 15 centimes) et des poussins (+ 3 centimes). Le coût de production dépasse à nouveau la barre des 1,50 €/kg pour s'établir à 1,54 €/kg de carcasse en 2021. Cette hausse du coût de production se prolonge en 2022⁵ sous l'effet des hausses conjuguées de l'aliment (+ 58 centimes) et des poussins (+ 5 centimes). Le coût de production atteint ainsi en 2022 1,81 €/kg de carcasse, soit le niveau le plus élevé sur la période étudiée.

Le **coût de production du poulet label rouge** a connu la même tendance. De 2010 à 2012, il a augmenté puis s'est stabilisé à 2,91 €/kg de carcasse en 2013 avant de diminuer progressivement jusqu'en 2016 (2,61 €/kg). En 2017, le coût de production a augmenté pour s'établir à 2,70 €/kg. Cette hausse est due à la hausse des charges de structure (amortissements), de l'alimentation, du prix des poussins (*calculé par l'Itavi, dans cette analyse*) et dans une moindre mesure des charges de main-d'œuvre non-salariée qui, ensemble, ont été plus importantes que la diminution des autres charges variables. En 2018, la hausse du prix de l'aliment, des charges variables et de la main-d'œuvre non-salariée ne sont pas compensées par la baisse du prix des poussins, entraînant ainsi une nouvelle hausse du coût de production du poulet label, à 2,78 €/kg de carcasse. En 2019, il augmente de 3 centimes pour s'établir à 2,81 €/kg sous l'effet de légères hausses des différentes charges (variables, supplétives et fixes) et du prix des poussins malgré une baisse du prix de l'aliment. En 2020 puis en 2021, sous l'effet d'une hausse conjuguée des prix de l'aliment et de charges fixes, le coût de production continue de progresser jusqu'à dépasser 3 €/kg en 2021 et se fixer 3,24 €/kg de carcasse.

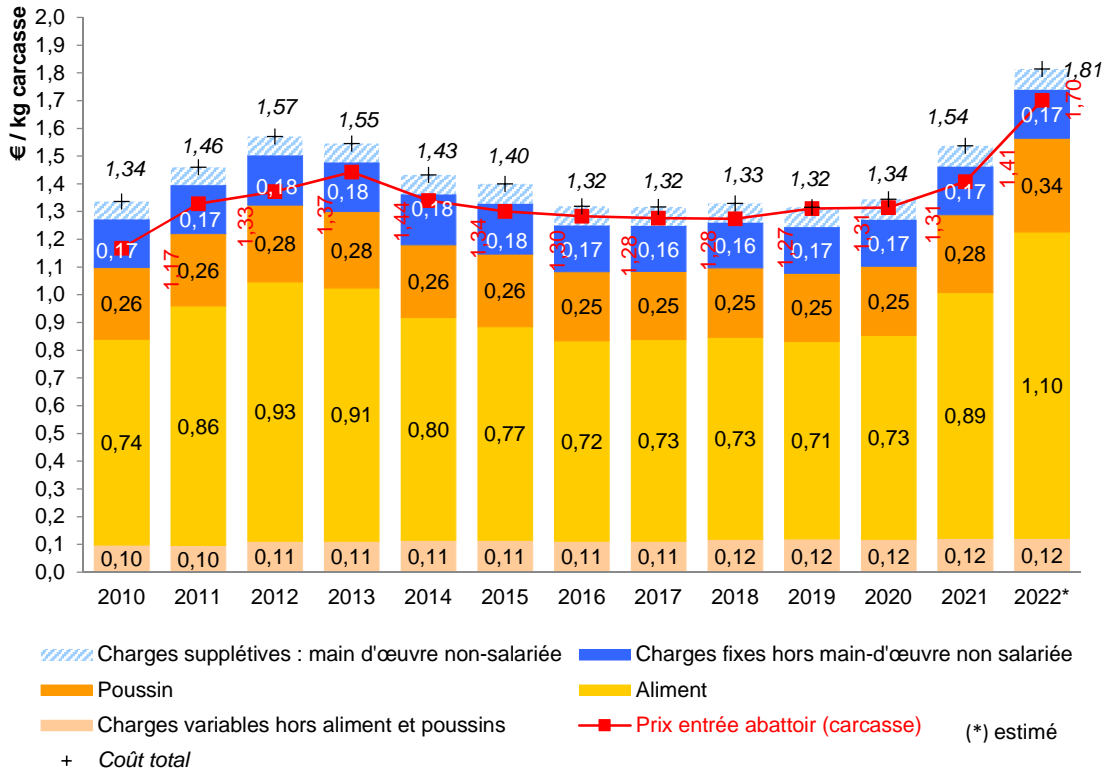
En 2022, le coût de production continue son envolée pour atteindre un niveau record de 3,75 €/kg⁶ de carcasse, soit une hausse de 51 centimes par rapport au niveau, déjà record, de 2021. Cette hausse est portée par celle des prix de l'aliment (+ 44 centimes) et dans une moindre mesure de celle des poussins (+ 7 centimes).

⁵ estimation

⁶ estimation

Graphique 75

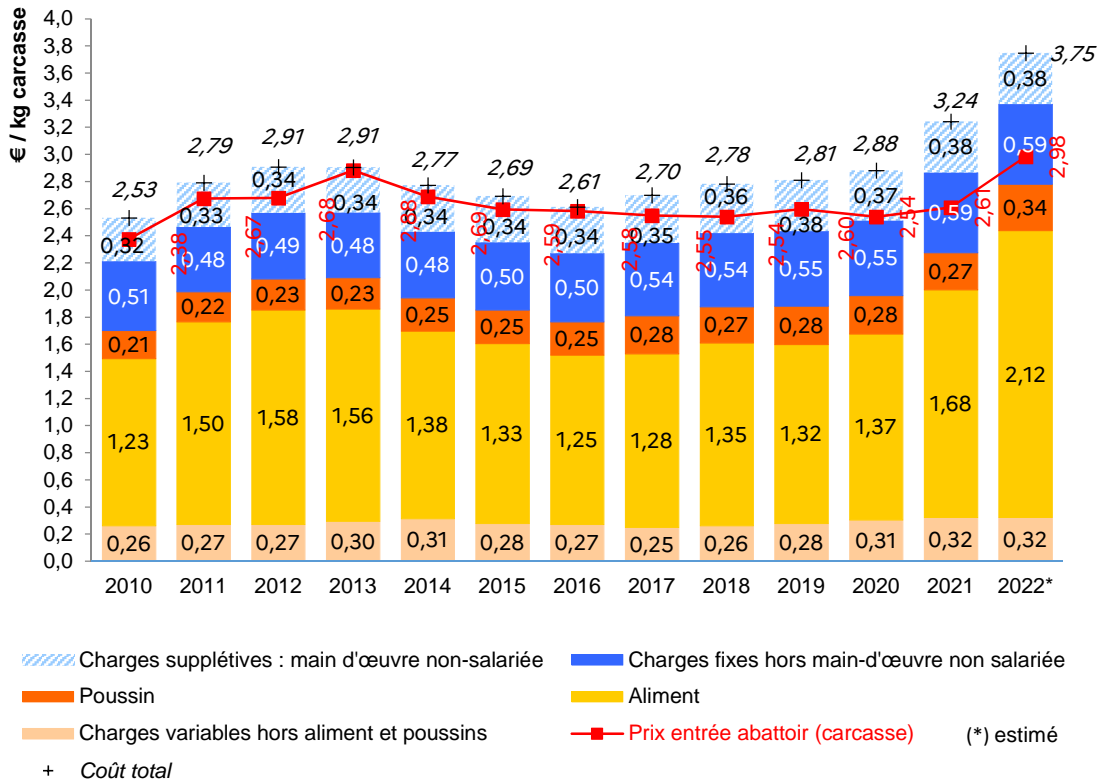
Coût de production moyen du poulet standard avec charges supplémentives (2010-2022)



(*) projeté
Source : Itavi, SSP

Graphique 76

Coût de production moyen du poulet label rouge avec charges supplémentives (2010-2022)



(*) projeté
Source : Itavi, SSP

4.2. Coût de production des lapins

La représentativité de l'échantillon étudié en 2022 est la suivante :

Tableau 23

Échantillon des exploitations appartenant aux organisations de production de lapins suivies par l'ITAVI

Réseau	Taille de l'échantillon en 2021 (nombre d'ateliers)	Part dans la production nationale (en têtes)
RENACEB - GTE	429	84 % de la production nationale organisée ; 54 % de la production nationale totale
Cunimieux ⁷	45	

Source : Itavi

Le coût de production du vif s'appuie sur deux principales sources de données :

- Le réseau RENACEB, centralisant les données de gestion technico-économique (GTE), qui permet de fournir les données techniques, le coût de l'aliment, ainsi que les prix de vente moyen du kg vif.
- Le réseau d'élevage CUNIMIEUX d'où sont issues les données sur la productivité de la main-d'œuvre et l'ensemble des charges hors aliment :
 - les frais d'insémination artificielle et de renouvellement,
 - les dépenses de santé,
 - les frais d'élevage incluant le nettoyage et la désinfection, la litière, les fournitures, les entretiens et les réparations, l'énergie destinée à l'atelier cunicole, l'eau, les carburants, les frais postaux et la main-d'œuvre extérieure y compris les remplacements de l'éleveur si nécessaire,
 - les cotisations, les impôts et les taxes,
 - les amortissements et les frais financiers.

Enfin, le coût du travail est estimé par l'Itavi sur la base suivante :

- le niveau de rémunération du travail de l'éleveur est fixé forfaitairement à 1,5 SMIC net par UTH. Il est à noter que la productivité du travail n'est pas simulée (contrairement à ce qui est fait dans les filières volailles) mais observée dans les exploitations du réseau CUNIMIEUX. En 2017 (dernières données disponibles), elle est de 605 femelles par UTH.

En 2022, le coût de production a été simulé à performances techniques égales, en faisant varier le prix de l'aliment selon l'indice IPAMPA pour lapins et en maintenant les autres charges à leur niveau de 2021. La rémunération du travail de l'éleveur a été maintenue à 1,5 SMIC, la valeur du SMIC étant passé de 1 231 € net en 2021 à 1 329 € net en 2022. Le prix de vente 2022 résulte du prix de vente 2021 constaté dans le GTE auquel a été appliqué les évolutions de la cotation du vif entre 2021 et 2022.

Comme indiqué en début de chapitre, à ces coûts de production en vif est appliqué un taux de conversion permettant la présentation de coûts de production en carcasse.

Comme pour les volailles, les coûts de production du lapin avaient fortement augmenté entre 2010 et 2012 (où ils avaient atteint 3,65 €/kg). Ils ont diminué ensuite jusqu'en 2017 où ils s'établissaient à 3,34 €/kg de carcasse. En 2018, les coûts de production du lapin augmentent

⁷ Le réseau de fermes de références CUNIMIEUX de l'ITAVI centralise depuis 1997 des données d'un échantillon représentatif d'exploitations cunicoles à l'échelle nationale. Les conduites d'élevage, les principales performances techniques et les résultats économiques sont recensés, traités et analysés chaque année de manière détaillée. Cette analyse à partir du grand livre comptable des exploitations impose un décalage de 2 ans entre l'exercice et la publication des résultats ; c'est pourquoi les données du réseau GTE RENACEB, plus réactif, sont mobilisées pour simuler le coût de production en 2022.

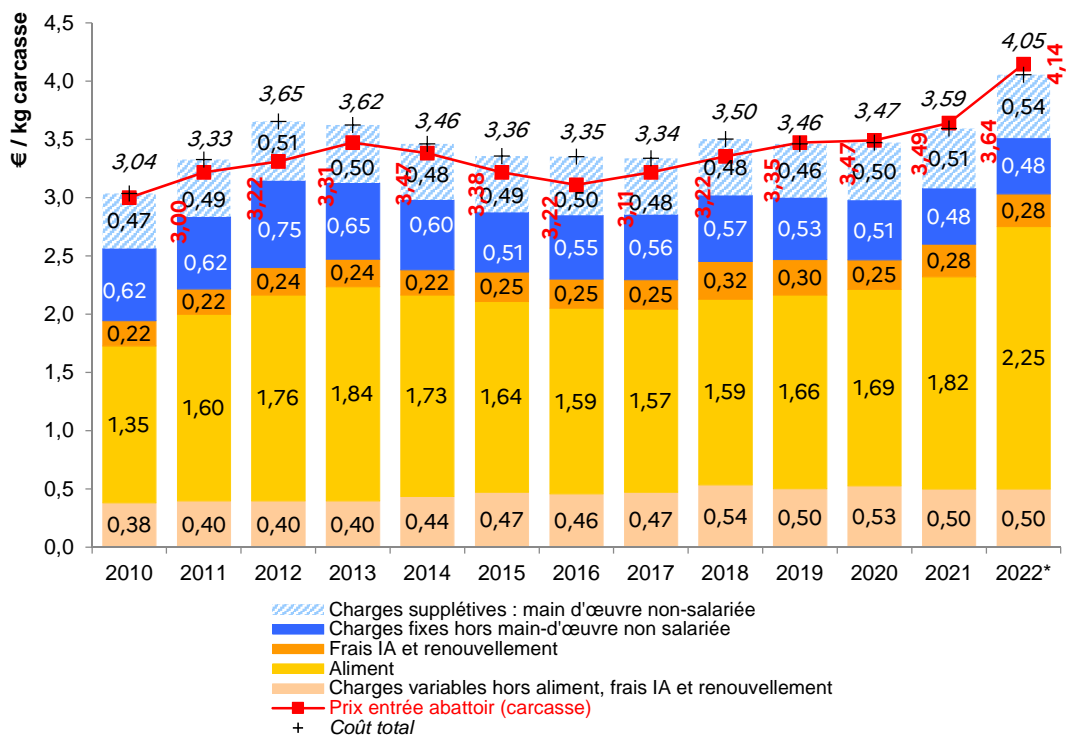
fortement, pour atteindre 3,50 €/kg de carcasse. Cette augmentation est due à une hausse globale des charges, portée par les augmentations des frais IA et renouvellement et des charges variables hors aliment, frais IA et renouvellement (dépenses de santé notamment) dans un contexte de stabilité du coût alimentaire. Ceci est lié en grande partie au contexte sanitaire de la VHD (maladie hémorragique virale) en 2018 dans les exploitations cunicoles.

En 2019, la hausse du prix de vente des lapins se poursuit et permet de compenser la hausse du prix de l'aliment par rapport à 2018 (+ 7 centimes). Les coûts de production sont quasi stables par rapport à 2018 (- 4 centimes) à 3,46 €/kg de carcasse. En parallèle, l'amélioration des performances techniques (nombre de lapins produits par femelle et par an) permet d'atteindre une rémunération de la main-d'œuvre de 1,53 SMIC, qui n'avait pas été atteinte depuis plus de 10 ans. En 2020, malgré une légère hausse du prix de l'aliment (+ 3 centimes), les coûts de production restent quasi stables pour la seconde année (- 2 centimes). Les prix de vente du lapin se maintiennent et permettent la couverture du coût de production. En 2021, la hausse du prix entraîne une augmentation du coût de production (+ 12 centimes) qui est inférieure à celle du prix de vente du lapin (+ 15 centimes).

Entre 2021 et 2022, les coûts de production sont en forte augmentation (+ 46 centimes) sous l'impact de la hausse du prix de l'aliment (+ 42 centimes). Les coûts de production atteignent ainsi 4,05 €/kg⁸ de carcasse en 2022, son niveau le plus élevé de la période observée. La hausse des prix de vente des lapins se poursuit (+ 50 centimes), et parvient plus qu'à compenser celle de l'aliment.

Graphique 77

Coût de production moyen du lapin avec charges supplémentives (2010-2022)



(*) projeté

Source : Itavi, SSP

⁸ Estimation

5. STRUCTURE DES CHARGES DES ENTREPRISES D'ABATTAGE ET DE TRANSFORMATION DES VIANDES DE POULET OU DE LAPIN ET COÛT DE PRODUCTION DES ENTREPRISES D'ABATTAGE-DÉCOUPE DE LAPIN

5.1. Structure des charges des entreprises d'abattage et de transformation des viandes de poulet

Les entreprises de l'échantillon étudié ont été sélectionnées selon :

- les volumes abattus, sur la base des données d'abattage par espèce et par entreprise fournies par le SSP pour l'année 2021. Les entreprises qui abattent majoritairement des poulets ont été retenues ;
- l'analyse de leur compte de résultat, afin de ne retenir que les entreprises qui ont une activité de commercialisation de viande de poulet.

En 2021, les entreprises incluses dans l'échantillon abattent 75 % de poulets et 25 % d'autres espèces. Elles représentent 65 % des abattages nationaux.

Selon les années, en fonction de la disponibilité des bilans, l'échantillon présenté est composé de 34 entreprises en 2019 à 37 entreprises en 2017. Il s'établit à 35 entreprises en 2021. Le chiffre d'affaires de cet échantillon varie entre 4,2 (2017) et 4,9 milliards d'euros (2021) sur la période étudiée.

Le poste « achats de marchandises, matières premières et approvisionnements » varie entre 60,5 % en 2019 et 62,2 % en 2021. La marge brute du secteur correspond aux postes représentés en couleur sur le Graphique 78. Elle varie entre 38,5 % en 2017 et 39,5 % en 2019 sur la période. En 2021, elle est de 37,8 %.

Les « autres achats et charges externes » varient entre 19,8 % en 2017 et 20,6 % en 2019 et 2020. Ils représentent 20,3 % du total des produits en 2021.

Le taux de valeur ajoutée varie entre 18,3 % de la production en 2020 et 18,9 % en 2019. Il s'établit à 17,5 % en 2021.

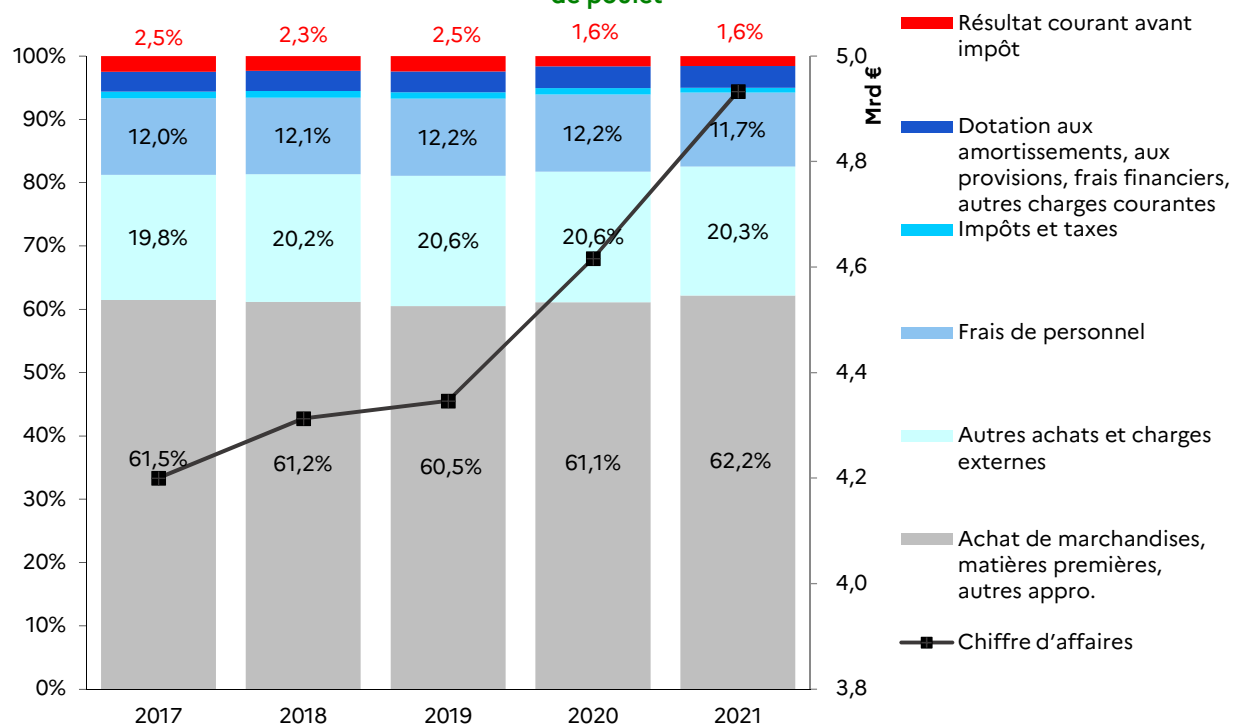
Le poids des frais de personnel sur l'ensemble des produits sur la période étudiée varie entre 11,7 % en 2021 et 12,2 % en 2020.

La part du résultat courant avant impôt varie entre 1,6 % en 2020 et 2021 et 2,5 % de la production en 2017.

On ne dispose pas encore des résultats des entreprises pour 2022 en raison des délais de traitement et de dépôt des comptes.

Graphique 78

Structure des charges du compte de résultat des entreprises d'abattage et de transformation de viande de poulet



Source : comptes des entreprises d'abattage de viande de poulet publiés sur la base Diane

5.2. Structure des charges des entreprises d'abattage et de transformation de viandes de lapin

En 2021, l'échantillon présenté est composé de 6 entreprises. Le chiffre d'affaires de cet échantillon est de 880 millions d'euros en 2021, pour 808 millions d'euros en 2020.

Le poste « achats de marchandises, matières premières et approvisionnements » varie de 64,1 % en 2021 à 60,5 % en 2019. La marge brute du secteur correspond aux postes représentés en couleur sur le Graphique 79. Elle varie de 35,9 % en 2021 à 39,5 % en 2019.

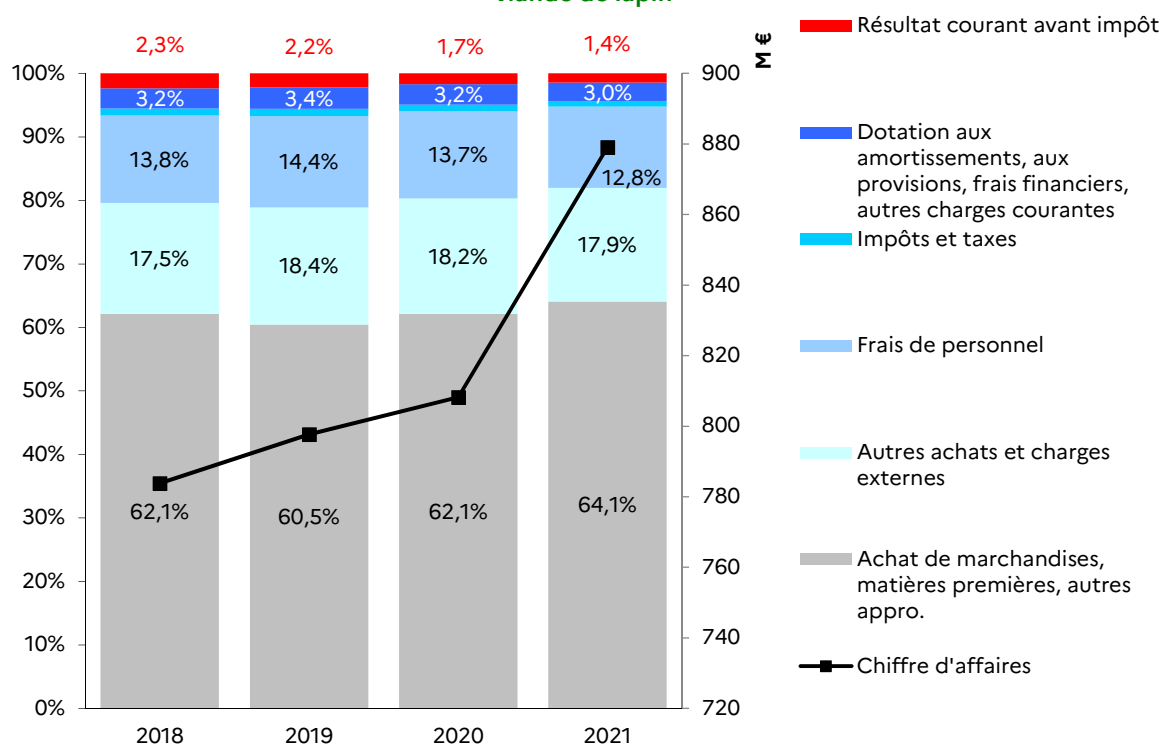
Les « autres achats et charges externes » varient de 17,5 % en 2018 à 18,4 % en 2019. En 2021 il s'établit à 17,9 %. Ainsi, le taux de valeur ajoutée (rapport de la valeur ajoutée au produit) varie de 18 % en 2021 à 21,1 % de la production en 2019.

Le poste des frais de personnel varie de 12,8 % en 2021 à 14,4 % en 2019. La part du résultat courant avant impôt varie de 2,3 % de la production en 2018 à 1,4 % en 2021.

On ne dispose pas encore des résultats des entreprises pour 2022 en raison des délais de traitement et de dépôt des comptes.

Graphique 79

Structure des charges du compte de résultat des entreprises d'abattage et de transformation de viande de lapin



Source : comptes des entreprises du secteur de la transformation et de la conservation des viandes de boucherie (N.A.F. 10.11 Z) abattant du lapin, publiés sur la base Diane

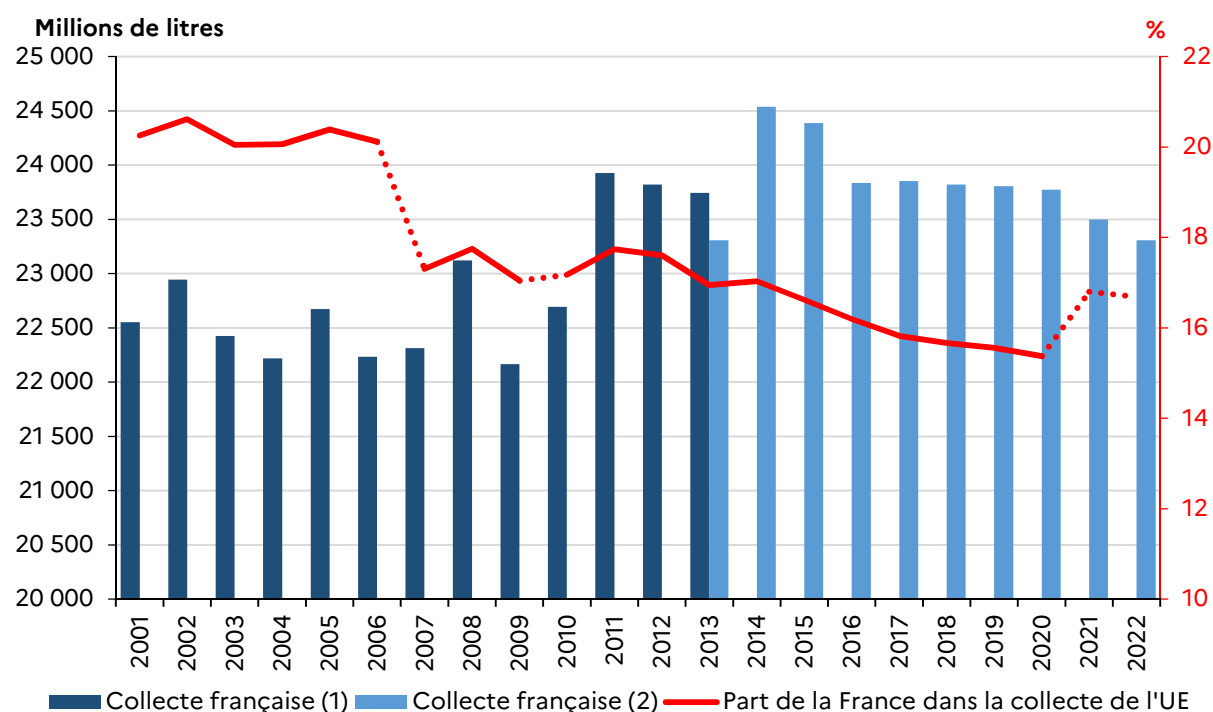
Section 5 – Produits laitiers de lait de vache

1. BILAN ET FLUX DANS LA FILIÈRE DES PRODUITS LAITIERS

Après avoir atteint un pic à 24,6 milliards de litres en 2014, la collecte française de lait de vache s’est contractée après la fin des quotas laitiers, pour se stabiliser entre 2016 et 2020 autour de 23,9 milliards de litres. Depuis 2021, les volumes sont de nouveau orientés à la baisse. La collecte européenne n’a en revanche cessé de progresser. En 2022 et dans l’Union européenne à 27, la part de la France est de 16,7 %. La France reste le 2^{ème} producteur de lait de vache de l’Union, derrière l’Allemagne.

Graphique 80

Évolution de la collecte de lait de vache en France et part dans la collecte européenne



(1) Ancienne série de l’enquête mensuelle laitière ; (2) Nouvelle série de l’enquête mensuelle laitière ; (3) UE à 15 jusqu’en 2006, à 27 de 2007 à 2009, à 28 entre 2010 et 2020, puis à 27 depuis 2021.

Source : FranceAgriMer d’après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer, Eurostat

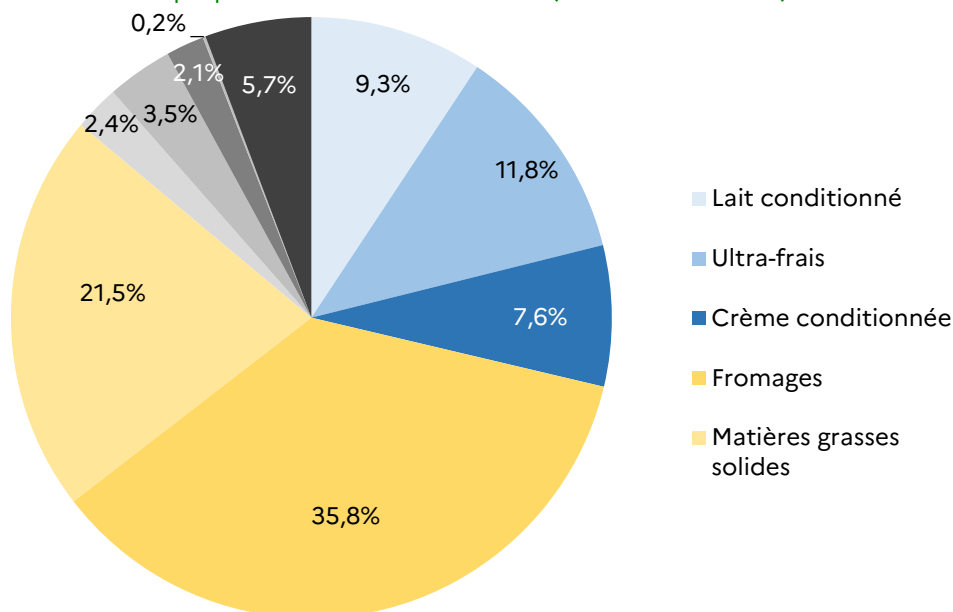
Les fabrications françaises couvrent une large gamme de produits laitiers au lait de vache, aussi bien des produits de grande consommation (PGC) : lait conditionné, crème conditionnée, beurre plaquette, ultra-frais (yaourts, desserts lactés, fromages blancs et petits suisses), fromages... que des produits industriels (PI) : beurre vrac, poudres de lait. La France s’est diversifiée également sur ces produits industriels, ajoutant aux fabrications de produits plutôt « basiques » (poudre de lait écrémé, poudre grasse) des produits à plus forte valeur ajoutée (poudre de lait infantile, concentrés de protéines et de protéines sériques, caséines et caséinates).

Compte tenu de leur teneur en matière sèche utile (MSU), protéique et butyrique, les fromages constituent le 1^{er} poste de fabrications de produits au lait de vache, avec environ 36 % de la MSU. Les matières grasses solides (beurre, MGLA : matière grasse laitière anhydre) nécessitent quant à elles un peu plus de 21 % de la MSU mise en œuvre dans les fabrications. Pour autant,

la France est importatrice nette de beurre car cette production ne permet pas de couvrir les besoins en matière grasse du pays, pour la consommation des ménages et pour l'utilisation dans les industries agroalimentaires (IAA-viennoiseries, biscuiteries...). Les produits ultra-frais utilisent environ 12 % de la MSU et le lait conditionné un peu moins de 10 %. Les fabrications de crème nécessitent près de 8 % de la MSU. Les volumes restants sont répartis entre les produits secs : poudre de lait écrémé et poudre grasse, poudre infantile, poudre de lactosérum... et les produits intermédiaires destinés aux industries agroalimentaires non laitières.

Graphique 81

Part dans les fabrications laitières françaises des différentes catégories de produits, en proportion du lait mis en œuvre (matière sèche utile)

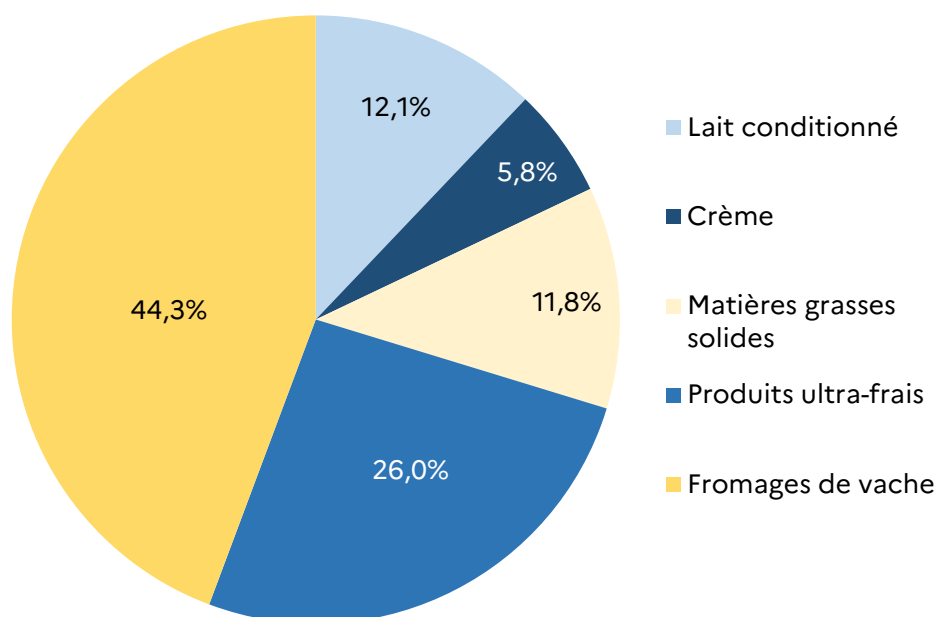


Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière 2021 du SSP

Environ 40 % du lait collecté en France sont destinés à être exportés. Le plus gros poste d'exportation parmi les produits laitiers est celui des fromages, que ce soit en volume compte tenu du poids de la matière sèche utile dans ces produits ou en valeur en raison de leur forte valeur ajoutée. Ils représentent un peu plus de 40 % des exportations françaises de produits laitiers en valeur en 2021. Autre produit à forte valeur ajoutée, les poudres de lait infantiles sont le 2^e poste de contribution aux exportations françaises de produits laitiers (10,8 % de la valeur totale, une part suivant une tendance baissière due à la baisse des exportations de ce produit).

La consommation française de produits laitiers est difficile à évaluer dans sa globalité. Selon l'Idèle (« Où va le lait », 2020), on estime que les ménages consomment 50 % des volumes de produits laitiers (en MSU). Le panel de Kantar Worldpanel permet d'approcher ces achats des ménages français pour leur consommation à leur domicile principal. En valeur, la plus grosse part des achats de produits laitiers est consacrée aux fromages, compte tenu de leur plus forte valeur ajoutée. Les produits ultra-frais (yaourts, fromages blancs, desserts lactés) comptent pour un quart des dépenses. Le lait conditionné, en raison de l'importance des volumes achetés par les ménages, couvre 12 % des dépenses, tout comme les matières grasses solides. Le poids de la crème est deux fois moindre, à 6 % environ.

Graphique 82

Structure des achats des ménages en produits laitiers au lait de vache en valeur en 2022*Total France : 16,9 milliards d'euros*

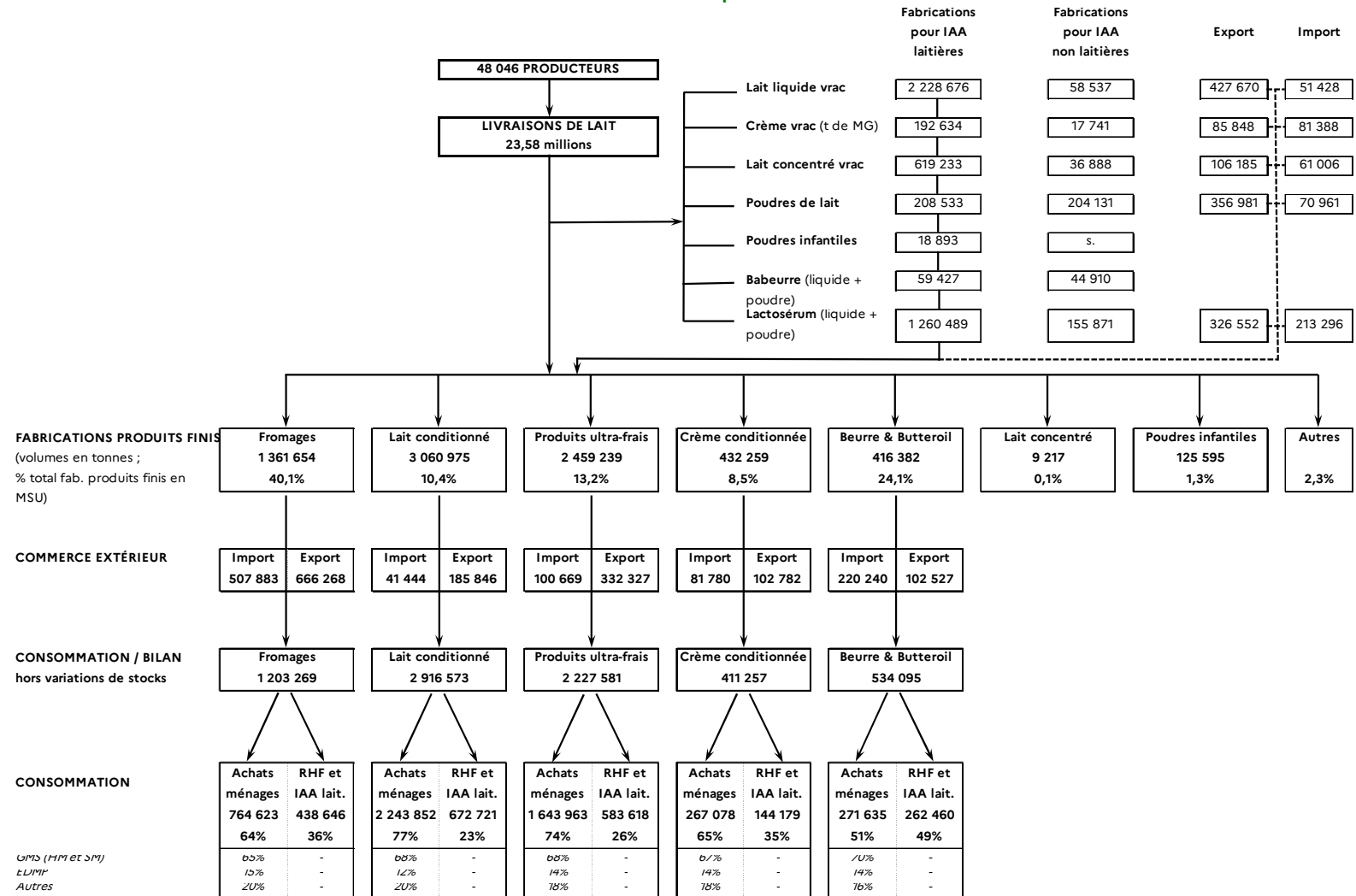
Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

Derrière les ménages, vient l'industrie agroalimentaire qui utilise environ 38 % de la MSU. Les poudres notamment, comme la poudre de lait écrémé et la poudre de lactosérum, servent dans les IAA non laitières (biscuiteries, plats préparés...) et dans les industries de l'alimentation animale. Le beurre et la crème sont aussi des produits valorisés dans les IAA, avec des débouchés importants dans les secteurs de la boulangerie-vienniserie-pâtisserie et des crèmes glacées. Les fromages ingrédients, tels que l'emmental, la mozzarella, sont également largement utilisés en transformation (Schéma 9).

Le secteur de la restauration hors domicile (RHD) absorbe environ 12 % des produits laitiers. Dans la restauration commerciale, il s'agit principalement de fromages ingrédients, de matières grasses solides et de crème, largement utilisés pour cuisiner ; dans la restauration collective, les produits ultra-frais tels que les yaourts sont plus présents.

Schéma 9

Bilan des flux dans la filière des produits laitiers en 2021



Unités : tonnes, sauf mention contraire. EDMP : enseignes à dominante marques propres (anciennement hard discount)
 Source : FranceAgriMer d'après SSP (Enquête annuelle laitière), douane française, Kantar Worldpanel et estimations

2. MÉTHODES ET DONNÉES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE DES PRODUITS LAITIERS DE LAIT DE VACHE

Cette partie sur les sources et méthodes de l'Observatoire dans la filière est volontairement synthétique et limitée à l'essentiel (se reporter à l'édition de 2012¹ pour plus de précisions).

2.1. Méthode de calcul de la décomposition des prix au détail des PGC laitiers

Note préalable : la méthode exposée ci-dessous ne concerne pas le beurre plaquette, qui est analysé via une approche différente détaillée dans la partie 3.4.

La méthode de calcul de l'indicateur du coût de la matière première des produits de grande consommation (PGC) tient compte :

- des **coproduits** : la fabrication de chaque produit de grande consommation entraîne la production de coproduits non destinés en l'état à la consommation et vendus à d'autres secteurs de l'industrie alimentaire ou de l'alimentation du bétail. La valorisation nette (produit de la vente – coût de fabrication) de ces coproduits est intégrée dans le coût de la matière première utilisée par l'industriel pour élaborer les PGC ;
- des **excédents saisonniers** : le déphasage entre la saisonnalité de la production laitière et celle des fabrications de produits laitiers entraîne des excédents saisonniers ;
- des **excédents annuels** : la collecte de lait de vache et le marché des produits de grande consommation n'évoluent pas forcément de façon parallèle. L'écart entre les deux est comblé par un volume de lait transformé en produits industriels stockables, assurant le tampon entre la collecte laitière et le marché des PGC. Cet excédent annuel, d'ampleur variable, est lui aussi intégré dans l'analyse.

Dans la suite de l'analyse et par soucis de simplification du modèle, il est retenu l'hypothèse selon laquelle **la totalité des produits induits, c'est-à-dire des coproduits fabriqués et des excédents calculés, est valorisée en produits industriels** (beurre vrac, poudre de babeurre, poudre de lait écrémé et / ou poudre de lactosérum suivant les PGC) et que cette valorisation correspond à la valorisation réelle sur le marché ou à l'équivalent d'une cession intra-entreprise.

Dans les entreprises laitières, ces produits induits peuvent en fait être transformés en d'autres produits, mieux valorisés, comme la crème, le beurre consommateur, les caséines, la poudre grasse, la poudre de lactosérum pour l'alimentation humaine (notamment déminéralisée pour les poudres infantiles)... La valorisation des produits induits pour les industriels est donc sous-estimée dans les modèles construits pour le lait UHT demi-écrémé, le yaourt nature, le camembert et l'emmental.

Pour les produits de grande consommation issus de l'industrie laitière, **l'indicateur de coût de la matière première** doit prendre en compte l'ensemble du lait dont la collecte est nécessaire pour fabriquer 1 litre ou 1 kg du PGC, y compris la fraction valorisée en coproduits, les excédents saisonniers liés aux PGC et les excédents annuels. Le coût total du lait est calculé à partir du prix du lait réel payé au producteur (cf. 2.2. Sources). À ce coût du lait vient ensuite se retrancher la valorisation nette des produits induits. Celle-ci correspond à la différence entre le produit de la vente de ces produits induits et le coût de leur transformation (qui inclut la collecte du lait correspondant). Si le produit de la vente des produits induits est supérieur à leur coût, la valorisation nette est positive, ce qui réduit le coût de la matière première du PGC pour l'industriel. Mieux les produits industriels sont valorisés sur le marché, plus la valorisation nette diminue l'indicateur du coût de la matière première des PGC. Si le produit est inférieur au coût, et la valorisation nette est négative, ces produits induits représentent un coût

¹ La méthode générale concernant les produits laitiers est également consultable à ce lien : https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/sites/default/files/liens-pdf-menu/produits_laitiers_methodes.pdf

supplémentaire pour l'industriel, en addition au coût du lait collecté. Ainsi est obtenu l'indicateur de coût de la matière première, **qui correspond donc à un coût d'achat pour l'industriel et non pas à un prix de vente du lait pour l'éleveur laitier.**

L'indicateur de marge brute sur un produit PGC élaboré par l'industrie est la différence entre le prix de vente de ce produit (prix sortie industrie) et l'indicateur de coût de sa matière première.

L'indicateur de marge brute sur un produit PGC pour la distribution est la différence entre le prix de vente de ce produit (prix au détail) et le prix de vente de ce produit sortie industrie.

En plus de la sous-estimation de valorisation des produits induits, les modèles par PGC, en fonctionnant comme une laiterie monoproduit qui utiliserait du lait de collecte pour fabriquer un seul PGC et transformerait le reste du lait entièrement en produits industriels, surestiment le poids des produits industriels (par exemple la crème restant pour une usine de lait UHT demi-écrémé entièrement transformée en beurre vrac). La réalité de l'équation laitière est plus complexe, au sein d'un site ou d'une entreprise, avec un mixte produit plus varié et des objectifs d'optimisation des flux physiques (coûts logistiques) et de la valorisation (prix). **Il n'est pas possible de rendre compte de la complexité et surtout de la diversité de la réalité des équations laitières des différentes entreprises.**

En revanche, pour compléter l'approche par PGC avec coproduits par un autre point de vue, il est possible de prendre en compte un panier de PGC dans lequel l'ensemble de la matière sèche utile du lait est utilisé, donc sans recours à des produits industriels induits. Ce panier, seul, n'est pas non plus conforme à la réalité. Mais il permet de compléter l'analyse par une approche hors effet des produits industriels induits. C'est pourquoi, à compter du rapport 2023, un panier, expérimental, constitué à partir des 5 PGC suivis (lait UHT, yaourt, camembert, emmental, beurre plaquette) est ajouté dans le champ d'étude (cf point 3.5 de la présente section).

2.2. Sources pour les prix aux différents stades de la filière laitière

Le **prix du lait payé aux producteurs** fait l'objet d'une enquête mensuelle laitière (EML) du service de la statistique et de la prospective (SSP) du Ministère de l'Agriculture et de FranceAgriMer. Le prix du lait utilisé dans l'analyse pour l'OFPM est un prix « aux taux réels en matières grasses et protéiques, toutes qualités confondues, toutes primes comprises », ce qui signifie qu'il englobe la valorisation du lait conventionnel mais également du lait biologique et des laits sous autres SIQO. En ce sens, le prix du lait couvre les mêmes qualités que les prix au détail choisis (cf. paragraphe correspondant ci-dessous), ce qui permet de travailler sur deux séries de prix cohérentes. Depuis 2018, l'EML permet de différencier les productions et fournit un prix du lait conventionnel à taux réel, dont l'historique ne remonte néanmoins qu'à janvier 2017. Pour ces deux raisons, le prix du lait utilisé reste le prix « global » toutes qualités confondues.

Compte tenu du caractère très transformé des produits laitiers, **le prix du lait payé aux producteurs ne représente pas directement le « coût de la matière première agricole » des produits laitiers transformés** (cf. 2.1.).

Les **prix des produits industriels** (utilisés pour calculer la valorisation des produits induits : beurre facturation, poudre de lait écrémé, poudre de lactosérum) sont des données enquêtées de façon hebdomadaire auprès d'une vingtaine d'industriels par FranceAgriMer. À partir de cette enquête sont calculées des moyennes nationales pondérées par les volumes, qui sont ensuite mensualisées.

Les **prix des principaux PGC sortie industrie** sont calculés à partir d'indices fournis mensuellement à l'Observatoire par l'Insee dans le cadre d'une convention avec FranceAgriMer. Ces derniers sont relevés chez les principaux opérateurs industriels, parallèlement à l'enquête conduite par l'Insee pour l'établissement des indices de prix de production de l'industrie. Ces prix moyens sont calculés sur des produits de qualité constante durant 5 ans.

Au regard des objectifs de l'Observatoire, ces données de prix industriels présentent certaines limites). Il ne s'agit pas de données exhaustives, l'Insee privilégiant la représentativité des évolutions relatives de prix (en indices) à celle des niveaux de ces prix (en euros). En outre, la composition des produits selon les marques à l'intérieur de chaque gamme (marques nationales - MN ou marques de distributeur - MDD) n'est pas forcément homogène avec celle du panier suivi au détail (cf. ci-dessous), puisque le panier de l'Insee ne comporte par exemple pas de produits biologiques ou d'autres SIQO. Enfin, ces prix sont généralement « trois fois nets », homogènes au chiffre d'affaires du fournisseur, intégrant les remises, rabais, ristournes conditionnelles aux quantités (sauf certaines remises connues en fin d'année) et la coopération commerciale (financement par le fournisseur d'opérations visant le développement des ventes), mais n'intégrant pas tout autre éventuel mécanisme de « détermination » du prix.

Pour la période antérieure à celle couverte par la source précitée (avant décembre 2011), les données de l'enquête annuelle ProdCom du SSP (quantités et valeurs des ventes de la production commercialisée par les industries alimentaires), mensualisées au moyen des indices mensuels de prix de production de l'industrie de l'Insee d'une part et la cotation de l'emmental établie par le syndicat interprofessionnel du gruyère français (jusqu'en 2008) d'autre part, sont utilisées.

Les **prix payés par le consommateur au détail en GMS²** (hyper et supermarchés) sont issus depuis 2008 du panel consommateur Kantar Worldpanel qui mesure les achats des ménages français pour leur consommation à leur domicile principal. Ce prix moyen des achats, par catégorie de produit, pondéré par les volumes achetés, présente l'avantage de refléter au mieux les évolutions de consommation des produits, y compris les évolutions de gamme et les effets des promotions. Pour chaque produit, l'ensemble des qualités sont prises en compte, c'est-à-dire à la fois les articles issus de lait de vache conventionnel mais également ceux issus de l'agriculture biologique (les cinq PGC laitiers suivis par l'Observatoire sont concernés) ou des productions d'AOP/IGP (pour le camembert, l'emmental et le beurre). En ce sens, les prix au détail utilisés sont homogènes avec la série du prix du lait sélectionnée. En outre, les différentes gammes de produits (marques nationales, marques de distributeur et marques de distributeur économiques) sont intégrées au calcul du prix moyen de chacun des produits laitiers suivis, *via* une moyenne pondérée par les quantités achetées étudiée dans chaque gamme.

Afin de s'affranchir de l'impact des évolutions de la composition en gammes (MN, MDD et MDD éco) du panier d'achat, il a été choisi de travailler à panier constant d'une année sur l'autre mais variant chaque mois de l'année, pour chacun des cinq produits suivis. Le panier qui sert de référence est celui de l'année n, soit les douze paniers des douze mois de l'année 2021 pour les résultats présentés dans ce rapport. Ainsi, les évolutions de prix observées sont dues principalement aux variations de prix des articles au cours du temps.

² À partir de l'année 2015, les données de quantités achetées et sommes dépensées à partir desquelles sont calculés les prix moyens sont fournies mensuellement par Kantar Worldpanel. Sur les années antérieures, elles ont été fournies par période de 4 semaines et mensualisées par l'Observatoire.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DÉTAIL EN GMS DES PRODUITS LAITIERS

3.1. Représentativité des produits suivis

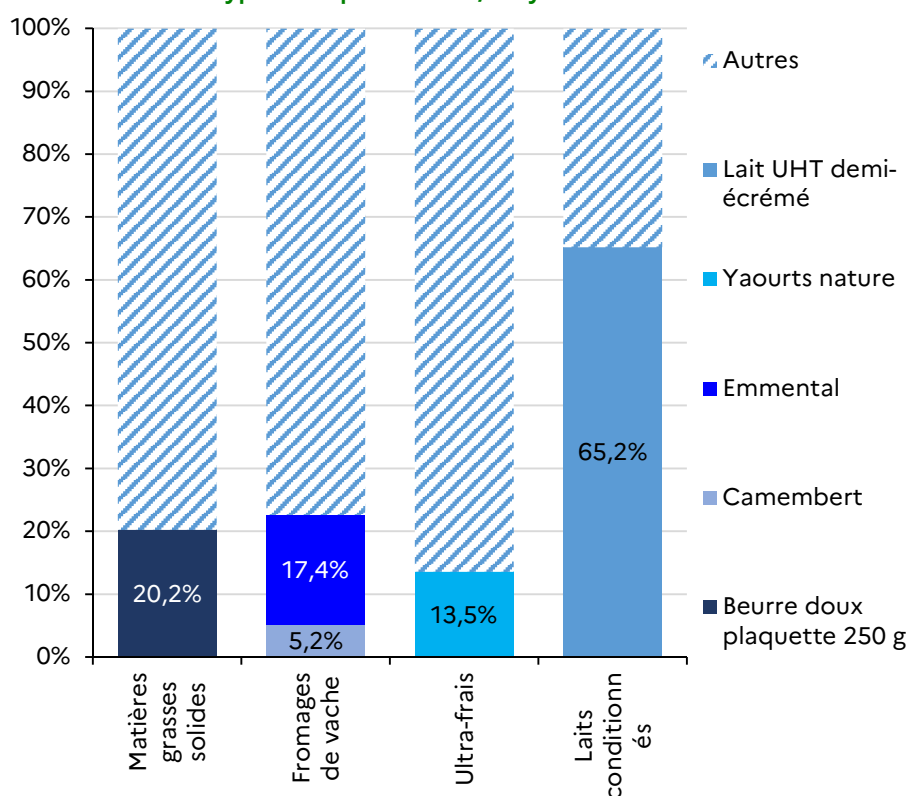
Les travaux de l'Observatoire portent sur cinq produits laitiers largement commercialisés en grande distribution (hyper et supermarchés) : le lait UHT demi-écrémé, le yaourt nature, l'emmental, le camembert et le beurre plaquette 250 g, représentant **les principaux types de produits achetés par les ménages**.

En moyenne sur la période 2018-2022 et dans les circuits GMS (hyper et supermarchés), les cinq produits retenus représentent 24,2 % de la valeur totale des achats des ménages de produits laitiers (hors fromages de chèvre et fromages de brebis). Dans le détail (Graphique 83) :

- le lait UHT demi-écrémé compte pour 65,2 % en valeur des achats de laits conditionnés,
- le beurre plaquette 250 g, un cinquième des achats de matières grasses solides et 28,4 % des achats de beurre,
- le yaourt nature, 13,5 % des produits ultra-frais (yaourts, fromages blancs, petits suisses, desserts lactés frais),
- le camembert et l'emmental, respectivement 5,2 % et 17,4 % des achats de fromages de vache.

Graphique 83

Représentativité de chaque produit suivi au sein de sa famille, en valeur des achats Hyper et supermarchés, moyenne 2018-2022



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

La saisonnalité des achats est assez peu marquée pour les produits laitiers, tout du moins pour les cinq produits retenus dans les travaux de l'OFPM. Le beurre plaquette est celui des cinq présentant les variations les plus marquées au cours de l'année, avec un creux des achats en été et des volumes plus élevés au cours de l'hiver. Les tendances sont similaires pour les deux fromages et le lait UHT demi-écrémé, mais de façon bien moins prononcée, alors que les achats de yaourts nature sont globalement constants tout au long de l'année.

Côté fabrications, les cinq produits retenus représentent également une part importante de la matière sèche utile du lait de vache transformée en France (Graphique 84, moyenne 2016-2020) :

- le lait UHT demi-écrémé compte pour 77,2 % des fabrications de laits conditionnés,
- le yaourt nature (y compris les yaourts nature sucrés, la seule dénomination « yaourt nature » n'existant pas dans l'enquête annuelle laitière du SSP, source utilisée), 15,7 % de l'ultra-frais,
- le camembert et l'emmental, respectivement 5,8 % et 22,7 % des fabrications de fromages de vache et respectivement 22,4 % des fabrications de fromages à pâte molle et 73,7 % des fromages à pâte pressée cuite.

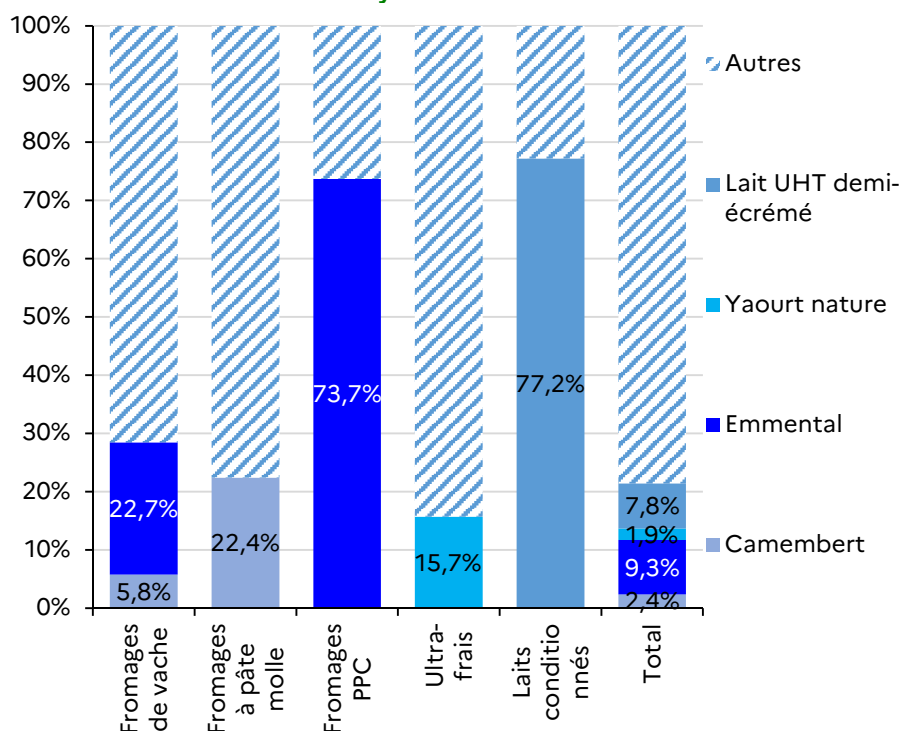
La dénomination « beurre plaquette » n'étant pas disponible dans l'enquête annuelle laitière, sa part dans les fabrications ne peut pas être calculée.

Ces quatre produits (hors beurre plaquette) nécessitent la mise en œuvre de 21,4 % de la matière sèche utile utilisée dans les fabrications de produits laitiers finis au lait de vache en France (hors produits intermédiaires destinés aux industries agroalimentaires).

Toutefois, ces PGC choisis, beurre plaquette compris, ne couvrent pas la totalité du mix-produit des transformateurs laitiers, qui comprend d'autres produits de grande consommation (desserts lactés, crème, laits spécifiques, une large gamme de fromages...), parfois à plus forte valeur ajoutée, mais aussi des produits industriels (poudres de lait infantiles, caséines...). En outre, il existe une grande diversité de mix-produits au sein des industries laitières françaises. Les marges brutes et nettes de ces opérateurs sont gérées sur l'ensemble de leur mix-produit et résultent de choix internes de gestion.

Graphique 84

**Représentativité des produits suivis au sein de leur famille
et du total des fabrications de produits laitiers finis, calculée en MSU
Moyenne 2017-2021**

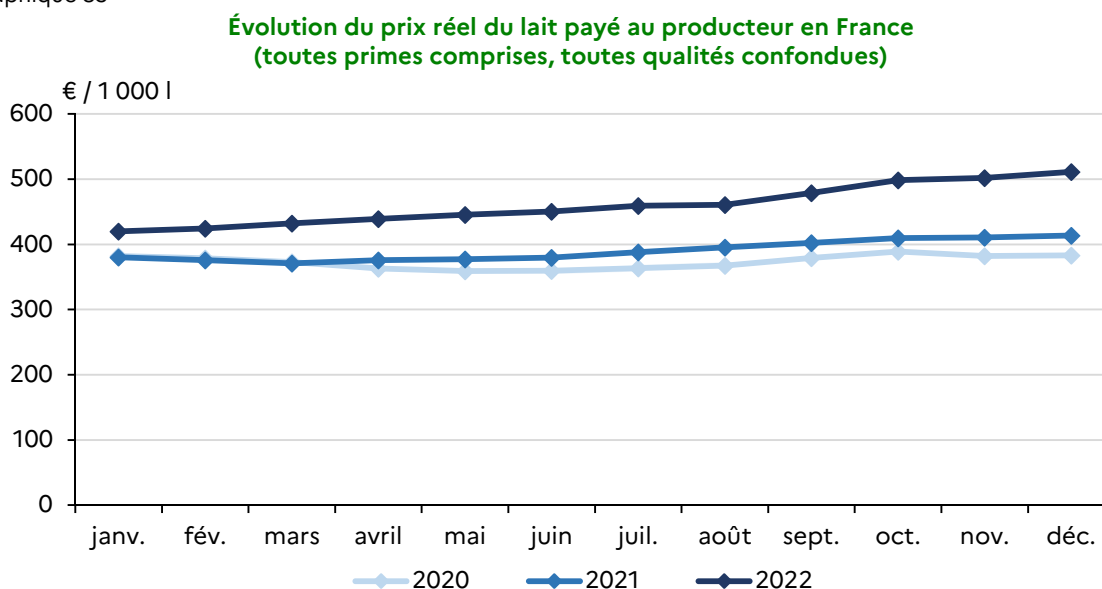


Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière du SSP

3.2. Le contexte du marché des produits laitiers en 2022

L'année 2022 a une nouvelle fois été marquée par une diminution des volumes collectés en France. Pourtant, la forte hausse des prix industriels initiée fin 2021 a permis une nette revalorisation du prix du lait payé au producteur en 2022. En effet, le **prix réel du lait payé au producteur (toutes primes comprises, toutes qualités confondues)** a été en moyenne de 459,3 €/1 000 l (+ 18,0 %).

Graphique 85

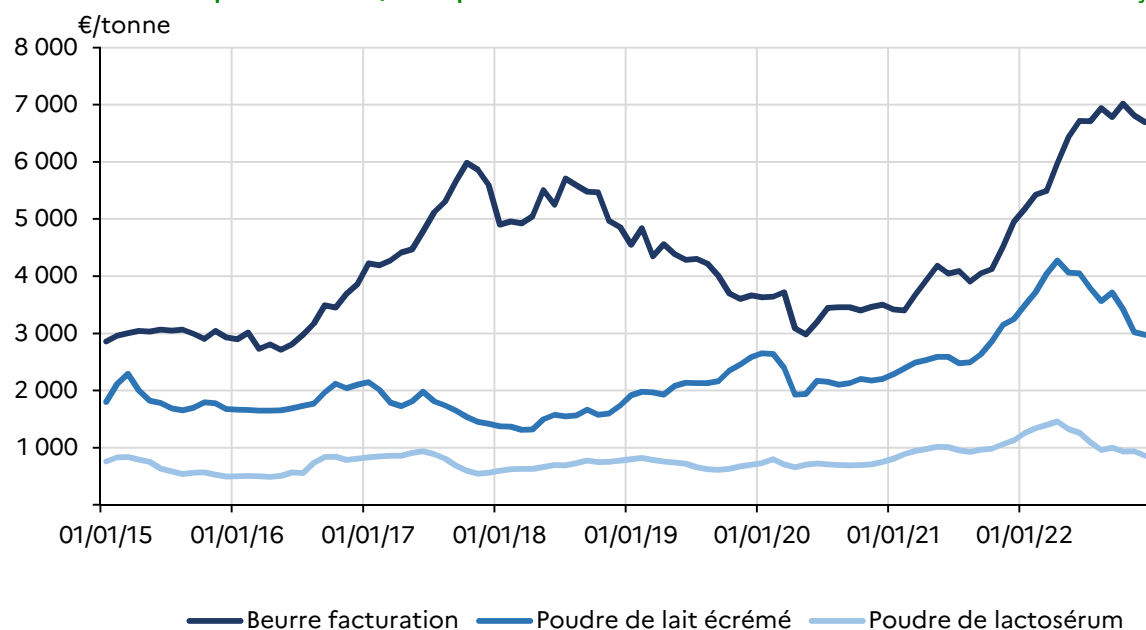


Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer

Les prix des produits industriels se sont maintenus à de hauts niveaux une grande partie de l'année. Ainsi, en moyenne, le prix de la **poudre de lait écrémé** a été de 3 681 €/t (soit une hausse de 39,1 % par rapport à 2021). Le prix du **beurre vrac facturation** s'est établi en moyenne à 6 351 €/t (+ 57,7 %). Le **prix moyen du lactosérum** a quant à lui été en hausse de 18,1 %, à 1 149 €/t.

Graphique 86

Évolution des prix du beurre, de la poudre de lait écrémé et de lactosérum sur le marché français

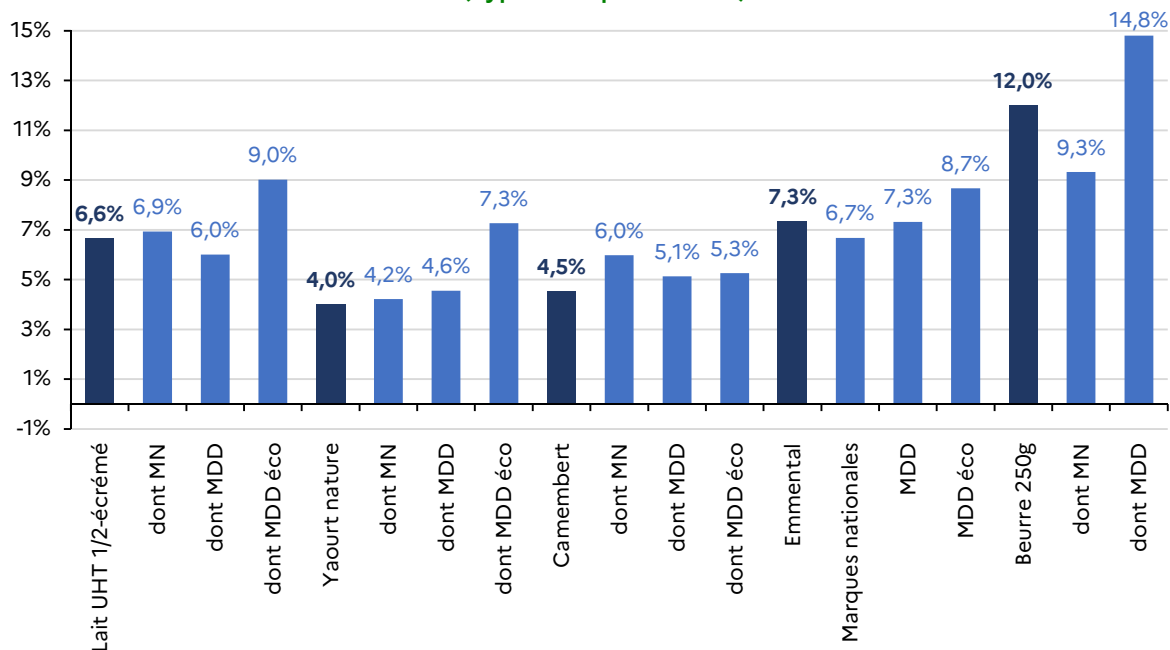


Source : FranceAgriMer, Atla

En parallèle, les coûts de production en élevage ([lpampa](#): indice des prix d'achat des moyens de production agricole, source Idele), qui étaient déjà en hausse depuis le second semestre 2020, ont fortement augmenté en 2022, notamment suite au début de la guerre en Ukraine. Les postes des aliments achetés, de l'énergie ainsi que celui des engrais et amendements ont principalement participé à cette progression. La marge des producteurs (indice [MILC](#): marge lpampa lait de vache sur coût total indicé, source Idele) a pu néanmoins progresser en 2022.

Graphique 87

Évolution du prix de vente des produits laitiers entre 2021 et 2022 (hyper et supermarchés)

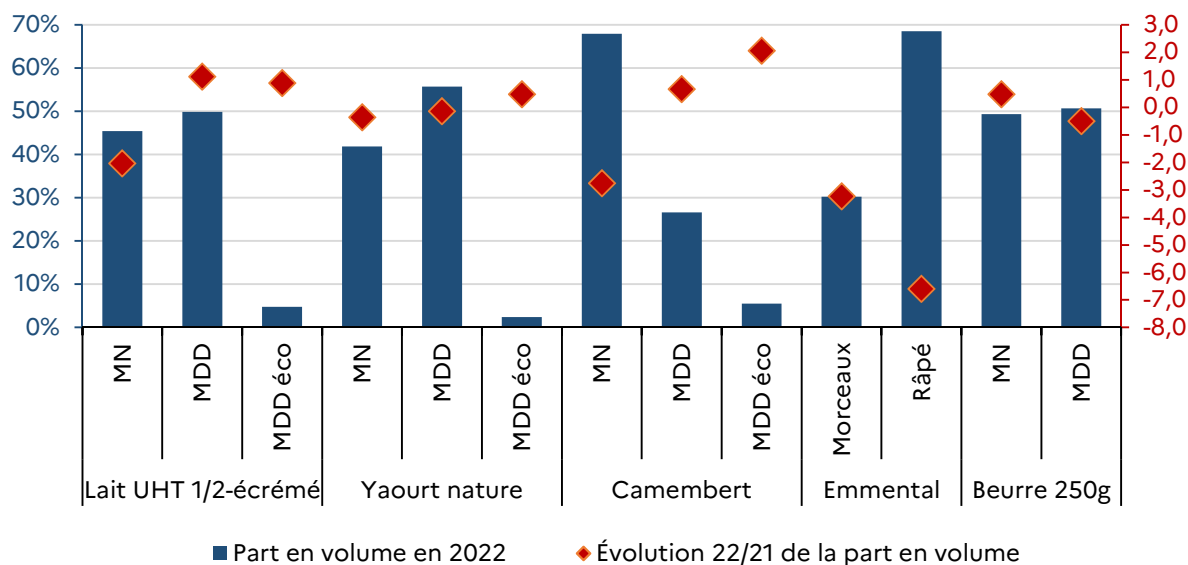


Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

En 2022, les prix de vente au détail des produits laitiers en hyper et supermarchés ont augmenté. Tous les produits suivis par l'OFPM sont concernés par cette évolution. Le moins impacté a été le yaourt nature (+ 4,0 %), tandis que le beurre MDD a connu l'évolution la plus marquée en pourcentage (+ 14,8 %).

Graphique 88

Répartition en volume des achats par marque et évolution de la part entre 2021 et 2022 (hyper et supermarchés)



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière laitière de quelques PGC

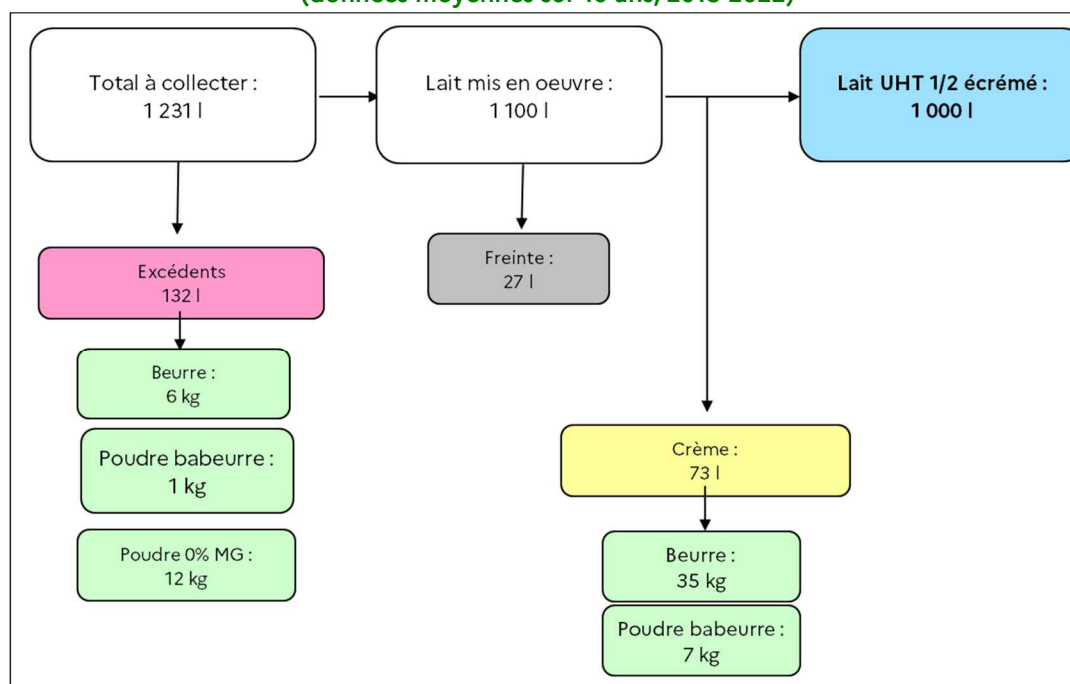
Note préalable :

Si chaque produit est étudié séparément dans ce rapport pour des raisons de facilité de méthode et de compréhension, **il est primordial d'avoir une approche globale de l'analyse** : en effet, les industriels n'apprécient pas leur marge brute produit par produit mais sur la totalité de la valorisation du lait collecté et donc sur l'ensemble de leur mix-produit (et pas uniquement sur ceux suivis dans ce rapport). De même, la grande distribution a une approche globale de son rayon des produits laitiers.

3.3.1. Lait UHT demi-écrémé

Schéma 10

Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du lait UHT demi-écrémé (données moyennes sur 10 ans, 2013-2022)



Source : OFPM d'après FranceAgriMer

En 2022, le prix moyen pondéré (marques nationales, marques de distributeur et marques de distributeur économiques³) du lait UHT demi-écrémé en GMS a augmenté de 5 centimes par rapport à 2021, pour s'établir à 0,88 €/l. En 2022, les prix de toutes les gammes de lait UHT demi-écrémé ont augmenté : +6,9 % pour les marques nationales, +6,0 % pour les MDD classiques et +9,0 % pour les MDD éco.

L'indicateur de coût de la matière première du PGC a diminué de 4 centimes en 2022 par rapport à 2021. Le prix du lait payé au producteur a pourtant augmenté sur 2022. L'indicateur de coût de la matière première comprend le coût d'achat du lait nécessaire, mais aussi les coûts de transformation des produits induits, auxquels on retranche la valorisation de ces derniers. En 2022, cette valorisation a fortement augmenté, et a dépassé la hausse du coût d'achat du lait.

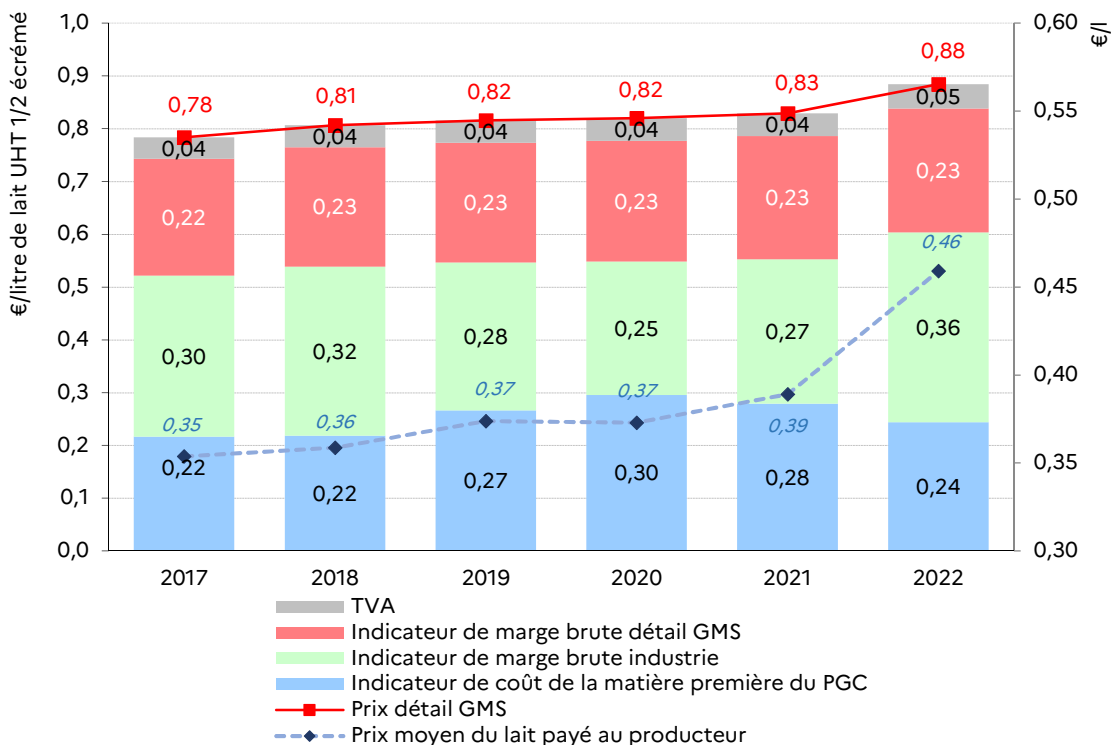
³ Ces trois segments ne peuvent être suivis séparément car la catégorie « MDD éco » n'est pas identique au stade détail et au stade industrie. On suit donc uniquement un lait « moyen » dont le prix à chaque stade est une moyenne des prix des 3 catégories, pondérés par les achats des consommateurs.

En parallèle, le prix sortie industrie a également augmenté ; ces deux effets ont engendré une hausse de l'indicateur de marge brute industrie de 9 centimes par rapport à 2021. L'indicateur de marge brute GMS est resté identique, à 23 centimes par litre de lait.

En proportion, l'indicateur de coût d'achat de la matière première était de 29,1 % (- 6,4 points), l'indicateur de marge brute industrie de 42,9 % (+ 8,1 points) et l'indicateur de marge brute GMS de 28,0 % (- 1,7 point).

Graphique 89

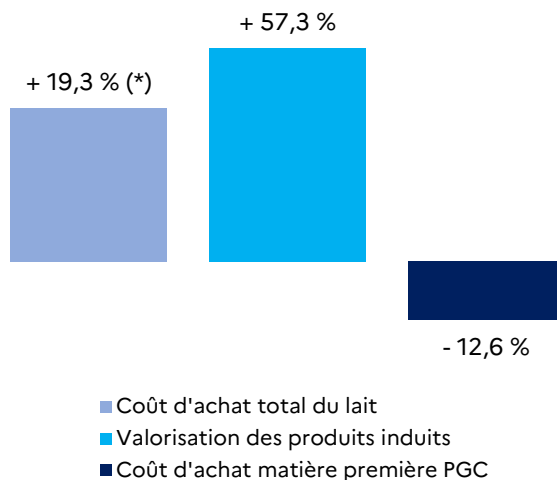
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lait demi-écrémé UHT « moyen »



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 90

Composantes de l'évolution du coût en matière première du PGC en valeur absolue entre 2021 et 2022



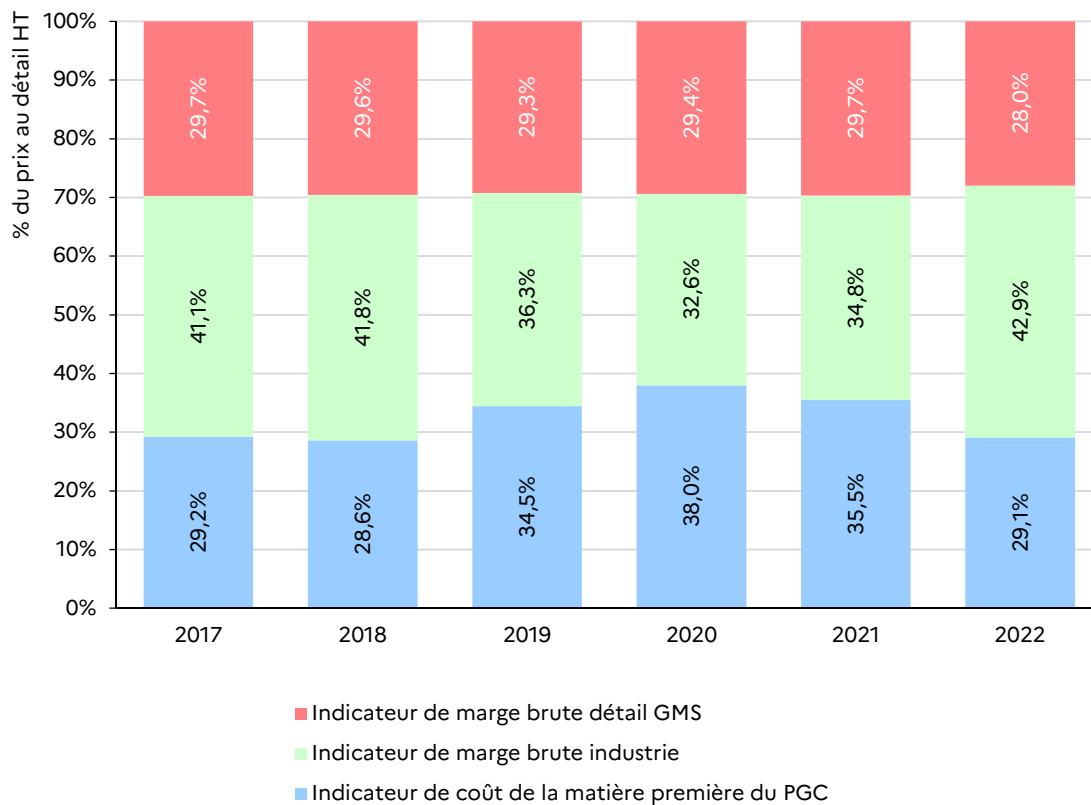
Rappel : coût d'achat matière première PGC = coût d'achat total du lait – valorisation des produits induits

(*) : évolution en % par rapport à 2021

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 91

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA du lait demi-écrémé UHT « moyen »

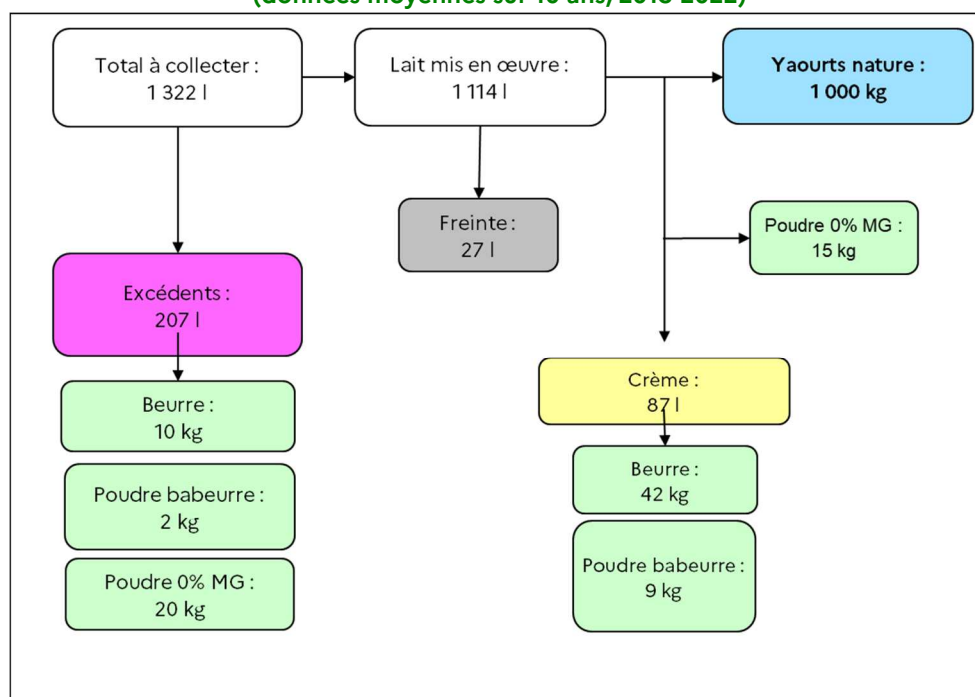


Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

3.3.2. Yaourt nature

Schéma 11

**Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du yaourt nature
(données moyennes sur 10 ans, 2013-2022)**



Source : OFPM d'après FranceAgriMer

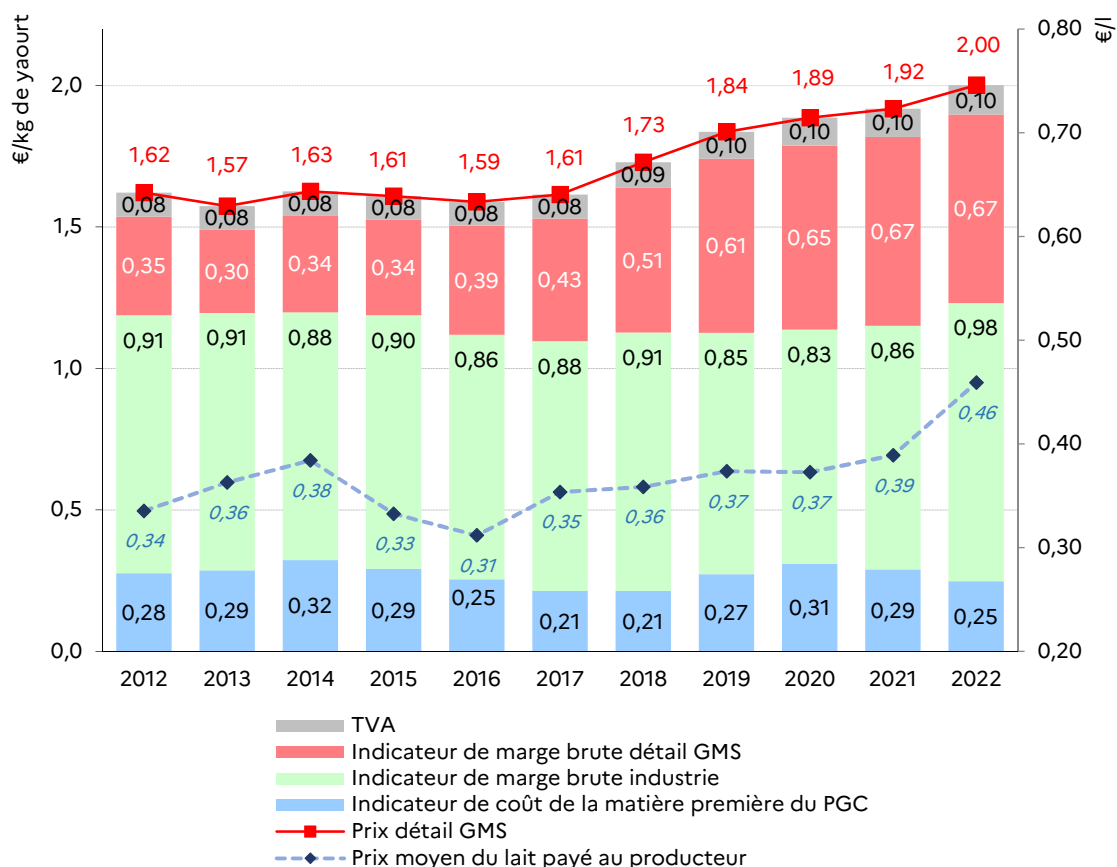
Le prix des yaourts nature est en hausse constante depuis 2018. L'évolution en 2022 a toutefois été plus marquée : à 2,00 €/kg, le prix a augmenté de 8 centimes par rapport à 2021.

Le yaourt nature affiche une part du prix de la matière première dans le prix final plus faible que le lait UHT demi-écrémé, en raison de son plus haut niveau d'élaboration, qui implique notamment un conditionnement, une réfrigération et donc des frais logistiques supérieurs. La part des coûts annexes, notamment pour le maillon de l'industrie, en est de fait renforcée. En revanche, l'importance de la valorisation des produits induits est similaire au cas du lait UHT demi-écrémé. Par conséquent, l'impact sur le coût de la matière première du PGC de l'évolution du prix réel du lait, des prix des produits industriels, des volumes de lait d'excédents et des coûts de gestion des produits induits est similaire à ce qui est observé pour le lait UHT demi-écrémé (cf. 3.3.1.). Ainsi, pour les mêmes raisons que dans le cas du lait UHT, le coût de la matière première s'est replié en 2022 (- 4 centimes). En parallèle, le prix sortie industrie a augmenté de 8 centimes. De la même façon que pour le lait UHT, la marge brute industrie a augmenté en 2022 (+ 12 cts/kg). En parallèle, l'indicateur de marge brute GSM est ici aussi resté le même en valeur absolue par rapport à 2021.

En proportion du prix au détail, l'indicateur de coût de la matière première s'est replié de 2,8 points pour s'établir à 13,1%, tandis que l'indicateur de marge brute industrie a gagné 4,4 points et atteint 51,8%. L'indicateur de marge brute GSM a diminué de 1,6 point (à 35,1%).

Graphique 92

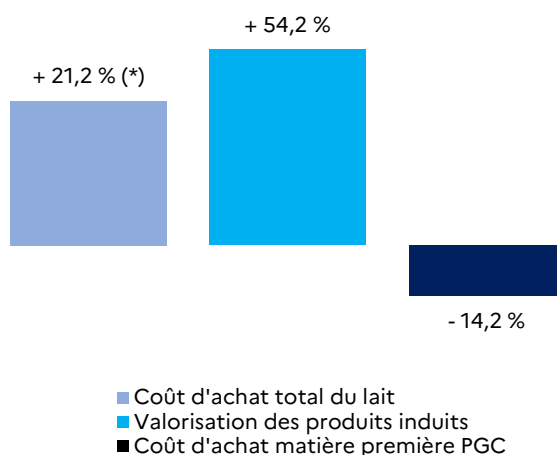
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du yaourt nature « moyen »



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 93

Composantes de l'évolution du coût en matière première du PGC en valeur absolue entre 2021 et 2022



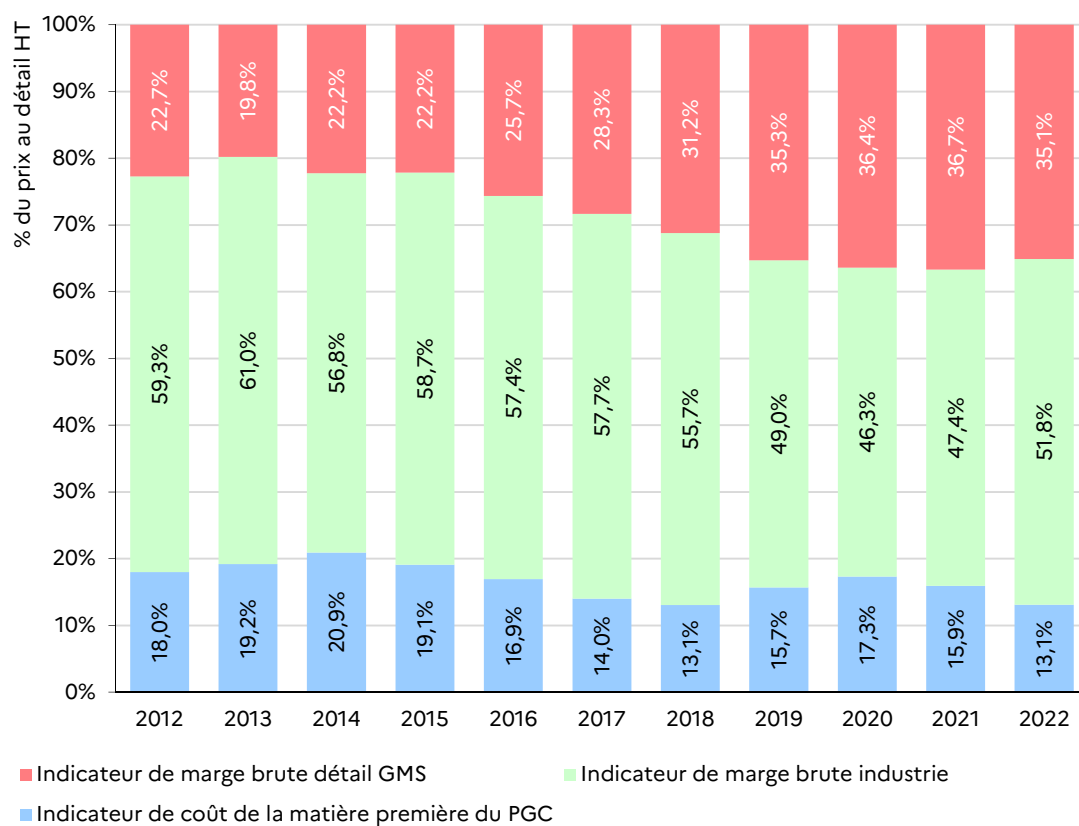
Rappel : coût d'achat matière première PGC = coût d'achat total du lait – valorisation des produits induits

(*) : évolution en % par rapport à 2021

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 94

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA du yaourt nature « moyen »

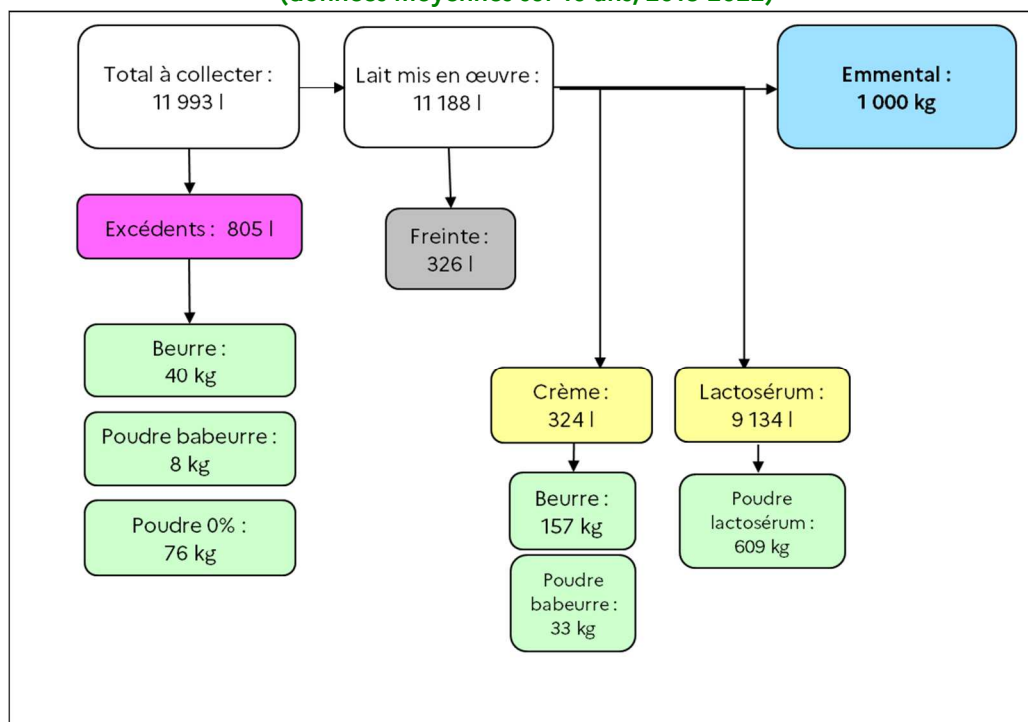


Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

3.3.3. Emmental

Schéma 12

**Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail de l'emmental
(données moyennes sur 10 ans, 2013-2022)**



Source : OFPM d'après FranceAgriMer

L'emmental, sous toutes ses formes (râpé, en tranches, en dés...), représente le plus gros segment du rayon fromages de vache (20,3 % des quantités achetées par les ménages⁴). Pour rappel, l'emmental « moyen » suivi ici est composé de 70 % d'emmental râpé et de 30 % d'emmental en portions préemballées (ce qui correspond à la répartition des achats), toutes marques confondues : nationales, MDD et MDD éco⁵, à panier stable sur l'ensemble de la période étudiée.

Comme pour la plupart des fromages, la fabrication d'un kilogramme d'emmental nécessite un volume de lait bien plus important que pour les produits ultra-frais au sens large (lait conditionné, yaourts...). Il faut collecter en moyenne 12 litres de lait pour produire 1 kg d'emmental (moyenne calculée sur 10 ans, 2013-2022), dont 11,2 litres sont réellement mis en œuvre pour la transformation, les volumes restants provenant des excédents de la collecte laitière. De ce fait, le coût d'achat du lait représente une part majeure du coût de la matière première de ce PGC et les évolutions du prix du lait ont de fortes répercussions sur cet indicateur.

Une autre particularité de l'emmental (et des fromages en général) est la fabrication du coproduit lactosérum, dont les volumes sont loin d'être négligeables : en moyenne 0,61 kg de poudre de lactosérum par kg d'emmental produit. Le poids de la poudre de lactosérum dans les produits induits est donc prépondérant par rapport à celui du beurre (0,16 kg), de la poudre de lait écrémé (0,07 kg) et de la poudre de babeurre (0,04 kg). Aussi, l'évolution du cours de la poudre de lactosérum peut avoir des effets importants sur la valorisation nette des produits induits et donc sur l'indicateur de coût de la matière première rentrant dans la fabrication du PGC.

⁴ Sauf indication contraire, les données sur les achats des ménages portent sur les circuits hyper et supermarchés.

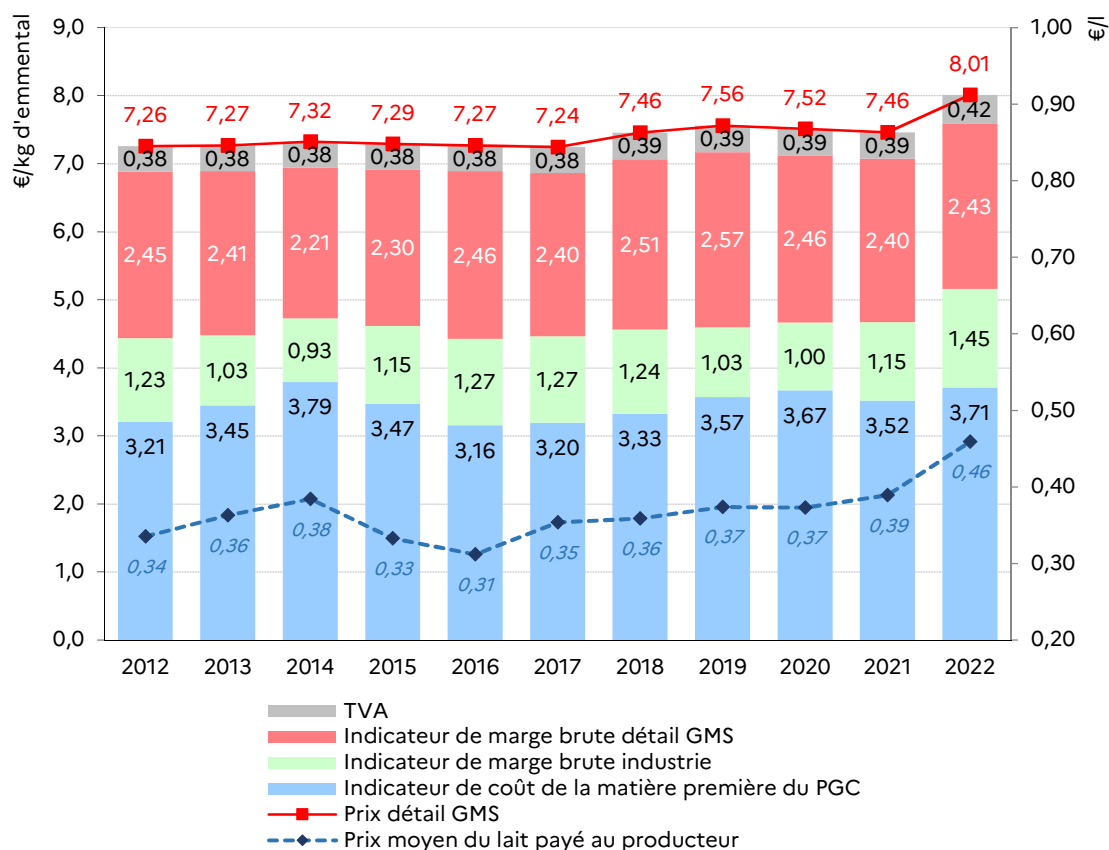
⁵ Ces trois segments ne peuvent être suivis séparément car la catégorie « MDD économiques » n'est pas identique au stade détail et au stade industrie. On suit donc uniquement un produit « moyen » dont le prix à chaque stade est une moyenne des prix des 3 catégories, pondérée par les achats des consommateurs. La pondération évoluant dans le temps, on suit donc à la fois des effets de prix et des effets de composition de panier.

En 2022, l'indicateur de coût d'achat de la matière première du PGC a augmenté de 19 cts/kg par rapport à 2021. Pour ce produit, la valorisation des coproduits et produits induits ne dépasse pas l'augmentation du coût d'achat du lait. Ceci s'explique d'une part par la prépondérance du coproduit lactosérum dans le total des coproduits et produits induits dont la valorisation est retranchée au coût d'achat du lait. La cotation du lactosérum a bien globalement augmenté en 2022, mais elle reste inférieure, pour un volume égal, à la valorisation de la poudre maigre par exemple. D'autre part, l'emmental est aussi le produit nécessitant le plus de lait par kg de produit fini parmi ceux étudiés par l'OFPM. Il est ainsi aussi le plus concerné par la hausse du prix du lait ; c'est pour ce produit que la hausse du coût d'achat du lait est la plus importante.

En parallèle, le prix sortie industrie a également augmenté. L'indicateur de marge brute industrie a ainsi tout de même augmenté en 2022 (+ 30 ct/kg). L'indicateur de marge brute GSM a aussi progressé (+ 3 ct/kg). Toutefois, en pourcentage du prix au détail hors TVA, l'indicateur de marge brute GSM a reculé de 0,5 point. La tendance en proportions a également évolué en sens inverse pour l'indicateur de coût de la matière première (- 1,8 point). L'indicateur de marge brute industrie a augmenté de 2,3 points, pour s'établir à 16,3 %.

Graphique 95

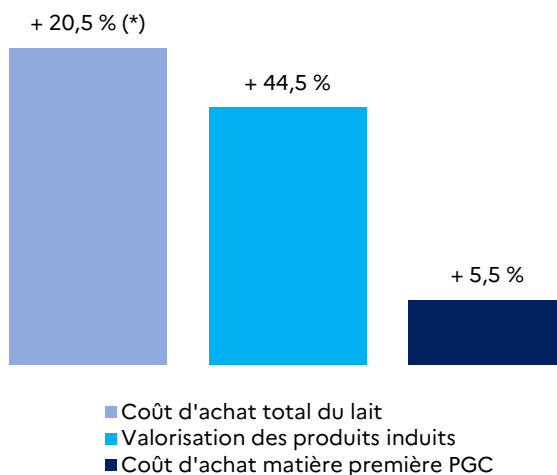
Composition du prix moyen annuel au détail en GSM de l'emmental « moyen »



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 96

Composantes de l'évolution du coût en matière première du PGC en valeur absolue entre 2021 et 2022



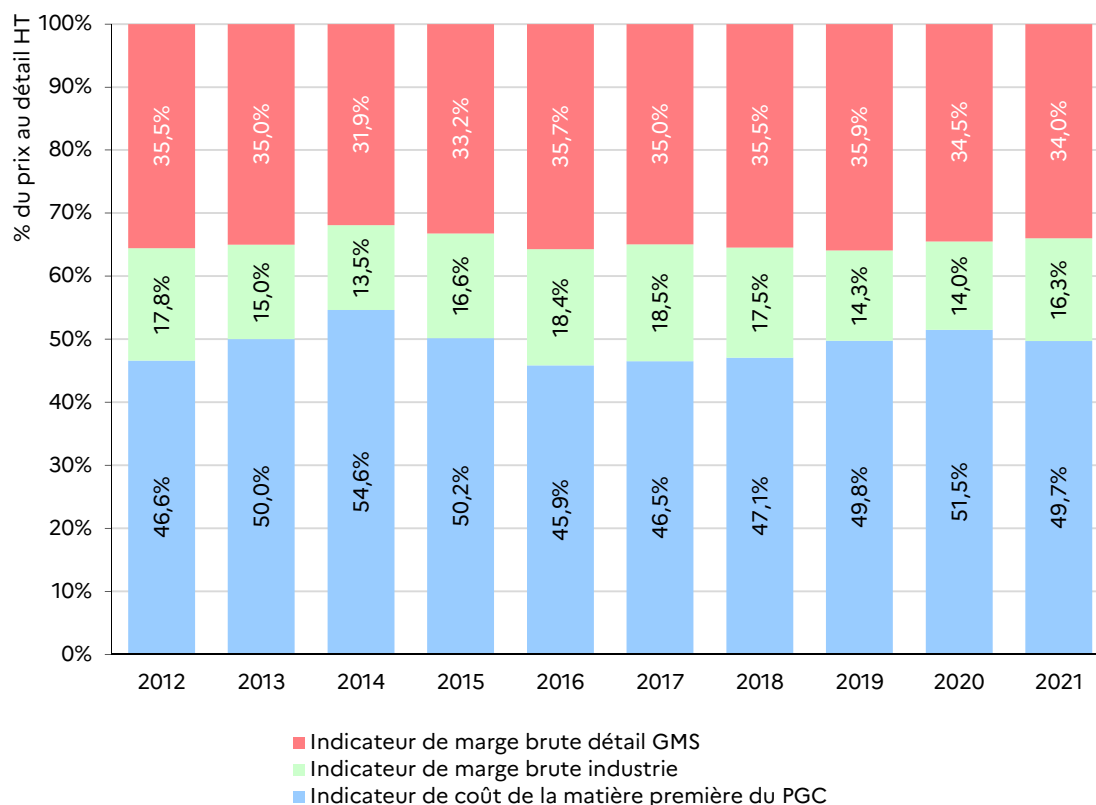
Rappel : coût d'achat matière première PGC = coût d'achat total du lait – valorisation des produits induits

(*) : évolution en % par rapport à 2021

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 97

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA de l'emmental « moyen »

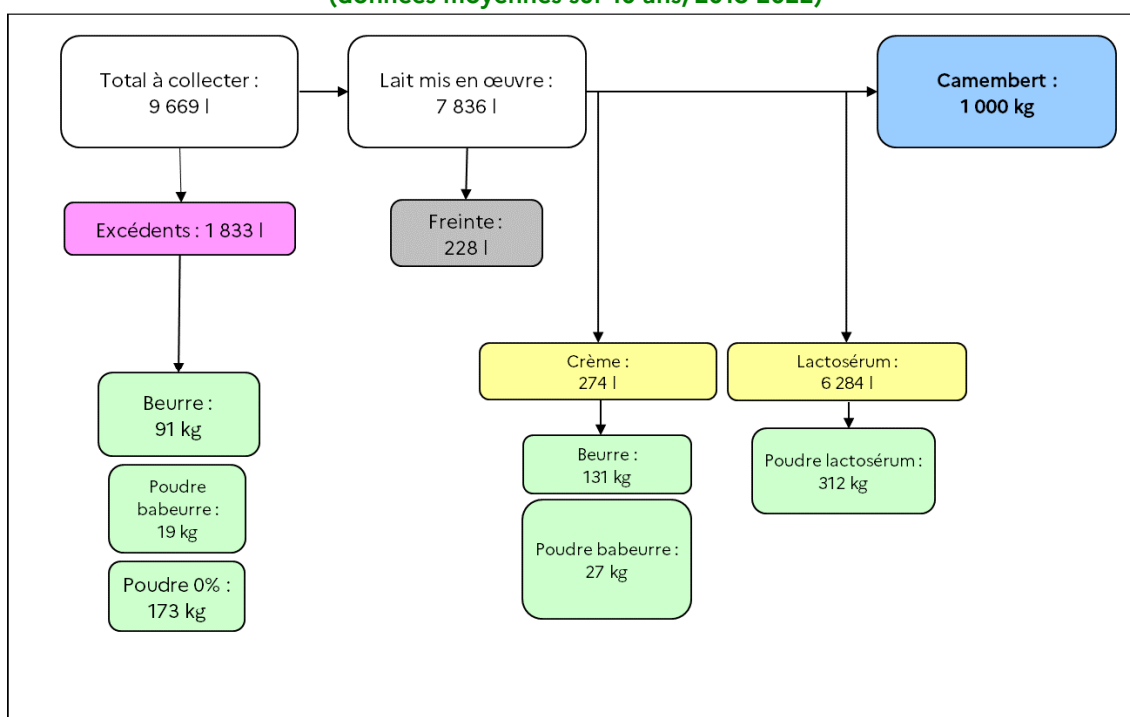


Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

3.3.4. Camembert

Schéma 13

**Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du camembert
(données moyennes sur 10 ans, 2013-2022)**



Source : OFPM d'après FranceAgriMer

Le prix du camembert au détail a également augmenté en 2022 (+ 40 ct/kg par rapport à 2021, soit + 5,7 %). Toutes les gammes ont été touchées par cette hausse, et légèrement plus pour les marques nationales (+ 6,0 %).

La fabrication de 1 kg de camembert nécessite la collecte de 9,7 litres de lait de vache (moyenne calculée sur 10 ans, 2013-2022), dont 7,8 litres sont mis en œuvre pour la transformation en fromage. Le poids du prix du lait dans l'indicateur de coût de la matière première du PGC est donc important. Celui des coproduits est également significatif, qu'il s'agisse du prix de la poudre de lactosérum (dont le volume produit pour 1 kg de camembert fabriqué est de 0,31 kg), du beurre vrac (0,22 kg) ou de la poudre de lait écrémé (0,17 kg) ; la poudre de babeurre a un poids plus modeste (0,05 kg).

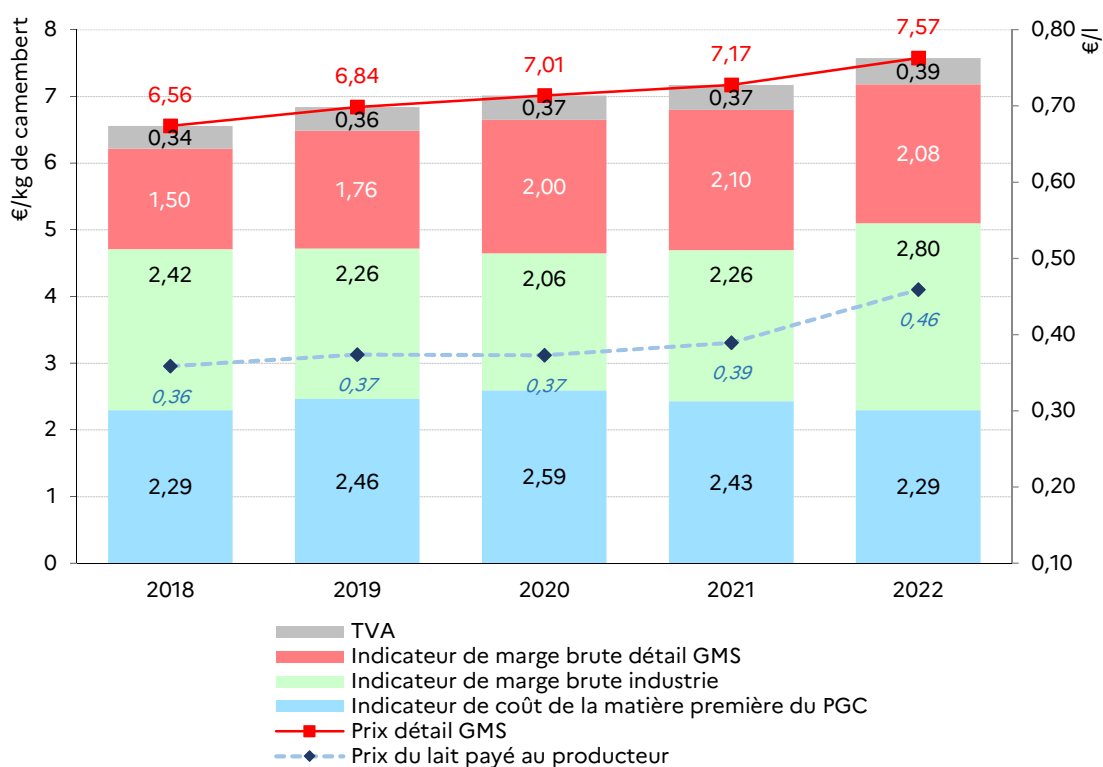
Pour ce fromage, l'indicateur de coût de la matière première s'est replié (- 14 ct/kg) par rapport à 2021. Contrairement au cas de l'emmental, pour lequel la quantité de lait nécessaire et les volumes des excédents saisonniers sont inférieurs, pour le cas du camembert, la valorisation des coproduits a permis de contrebalancer à la hausse du coût d'achat du lait.

En parallèle, le prix sortie industrie a également augmenté. La marge brute de l'industrie a augmenté de 54 centimes par rapport à 2021.

L'indicateur de marge brute GMS a très légèrement diminué (- 2 centimes). En proportion du prix au détail, ce recul est plus marqué, puisque l'indicateur a reculé de 1,9 point par rapport à 2021. L'indicateur du coût de la matière première a reculé de 3,9 points, tandis que l'indicateur de marge brute industrie a gagné 5,8 points.

Graphique 98

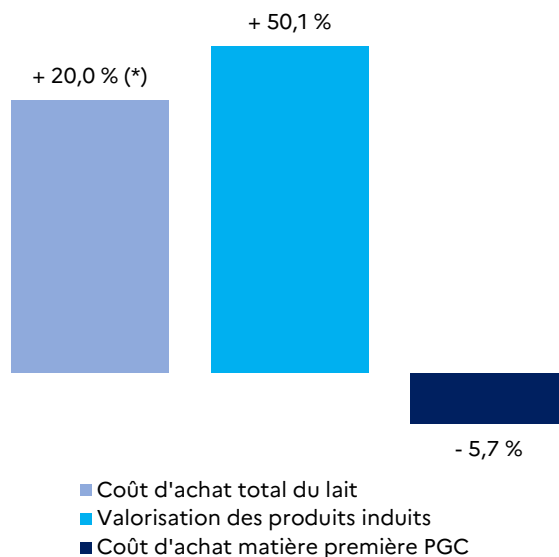
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du camembert « moyen »



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 99

Composantes de l'évolution du coût en matière première du PGC en valeur absolue entre 2021 et 2022



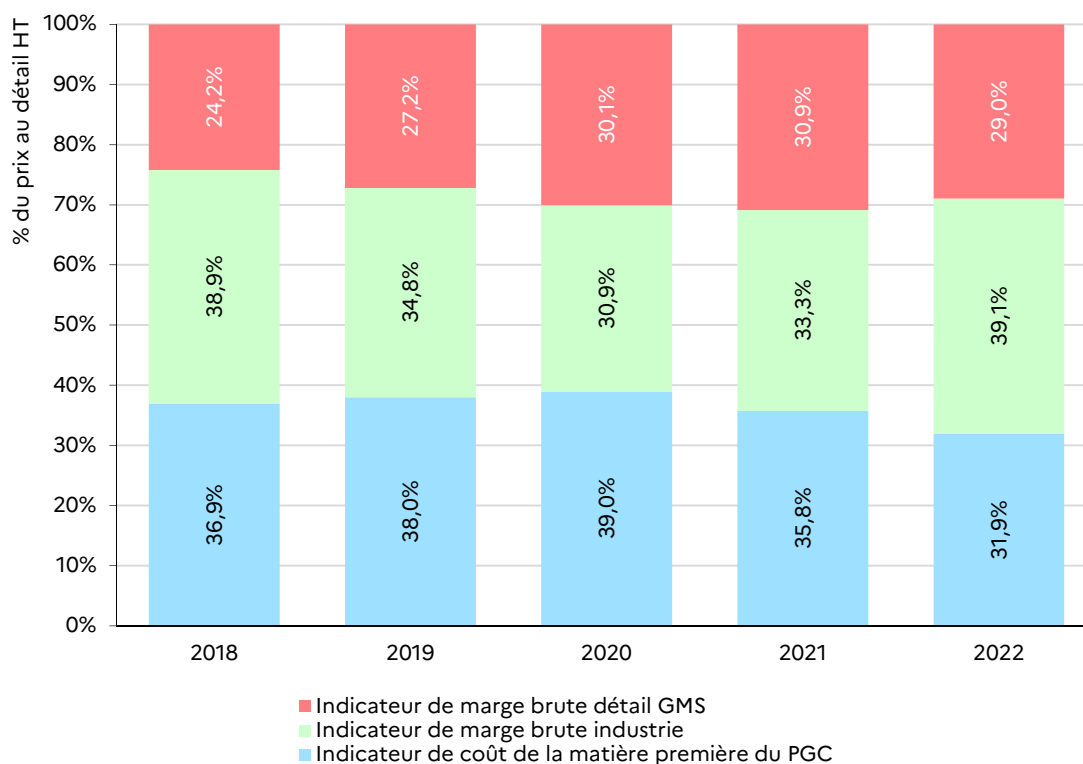
Rappel : coût d'achat matière première PGC = coût d'achat total du lait – valorisation des produits induits

(*) : évolution en % par rapport à 2021

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 100

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA du camembert « moyen »



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

3.4. Prix et indicateurs de marges brutes en filière laitière : cas particulier du beurre plaquette 250 g

Avertissement préalable :

*Suite à un travail approfondi au sein du groupe de travail « Lait » de l'Observatoire en 2022, un nouveau modèle est proposé pour décomposer le prix du beurre au détail. Il s'agit toutefois d'un modèle **expérimental**, basé sur une approche toujours différente des autres PGC laitiers analysés dans le rapport. Pour ce rapport 2023, le groupe de travail a proposé de publier les résultats de ce modèle bien qu'il reste encore expérimental. Son caractère « définitif » sera discuté à l'automne 2023 en vue du rapport 2024.*

Dans les rapports précédents, le beurre était considéré dans l'analyse comme un produit induit de la transformation des quatre autres PGC présentés précédemment (lait UHT, yaourt, camembert et emmental), c'est-à-dire à la fois un coproduit issu de la transformation de tous les autres et également un débouché permettant de valoriser les excédents laitiers. Cette approche, qui était peu représentative du mode de fabrication du beurre plaquette, a conduit à une révision du modèle « beurre ». Pour se rapprocher de la réalité de l'économie laitière, il a été décidé d'analyser le beurre non comme un coproduit mais comme un produit à part entière.

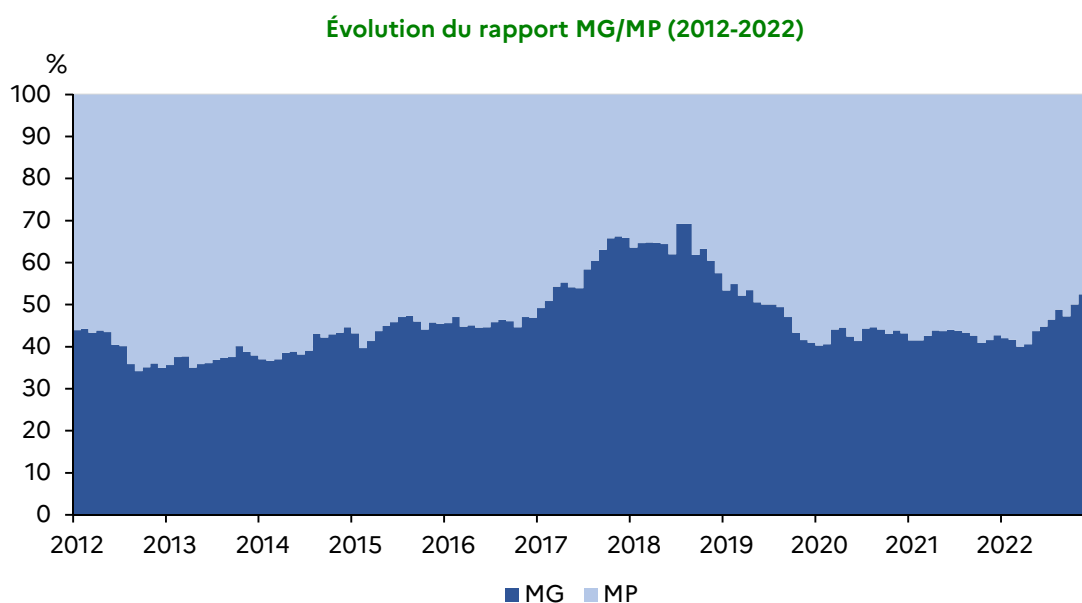
Dans l'approche choisie, on considère une activité industrielle spécialisée dans la fabrication de beurre, dont le principal coproduit est la poudre de lait écrémé. Dans ce modèle, le prix du lait est décomposé selon ses composantes grasse et protéique, grâce à l'utilisation d'un **rapport MG (matière grasse) / MP (matière protéique)**. Ce rapport permet de comparer les parts respectives qu'occupent la MG et la MP dans la valeur totale que notre industriel espère obtenir sur le marché à un instant donné. Ce raisonnement repose sur l'hypothèse que, dans

l'économie laitière, on ne donne de valeur qu'à la matière grasse et à la matière protéique du lait.

Pour calculer ce rapport MG/MP, on utilise les cotations **hebdomadaires mensualisées** FranceAgriMer du beurre vrac facturation⁶ et de la poudre de lait écrémé, que l'on multiplie respectivement par les quantités suivantes obtenues avec 1 000 l de lait, à savoir 45 kg de beurre et 92 kg de poudre de lait écrémé.

L'intégration de ce rapport MG/MP dans le modèle de décomposition du prix du beurre permet de mieux refléter l'économie laitière. En effet, l'activité d'un industriel laitier consiste à acheter un volume de lait entier qu'il sépare systématiquement, par centrifugation, entre sa matière grasse (la crème) et sa matière protéique (lait écrémé). Toutefois, les marchés du beurre et de la poudre peuvent être très fluctuants et influencer à la fois sur les coûts réels et sur les coûts d'opportunité de l'industrie. Pour optimiser leur équation laitière, les industriels utilisent donc ce rapport MG/MP pour calculer leurs coûts de revient. Ce rapport (Graphique 101) est particulièrement mouvant sur les dix dernières années.

Graphique 101



Source : OFPM d'après cotations FranceAgriMer

Pour appliquer ce raisonnement à la décomposition du prix du beurre, on procède ainsi :

- puisque le beurre ne comprend quasiment pas de matière protéique, on cherche à prendre uniquement en compte la fraction grasse du lait nécessaire à sa fabrication. On applique donc un ratio au coût total d'achat du lait nécessaire à la fabrication d'un kg de beurre. Exemple : si en année n le prix du lait est de 350 €/1 000 l de lait, et que la MG représente 60 % dans le rapport MG/MP, alors on retient un coût d'environ 210 € (= 350 x 0,6). **Le coût de la matière première devient donc assimilable au seul coût de la matière grasse ;**
- à la différence des autres PGC laitiers, on ne retranche pas la valorisation nette des coproduits puisque la matière protéique a été isolée en amont. Les recettes potentielles et **les coûts de gestion du principal coproduit qu'est la poudre, ne sont donc pas compris dans le coût de la matière première.**

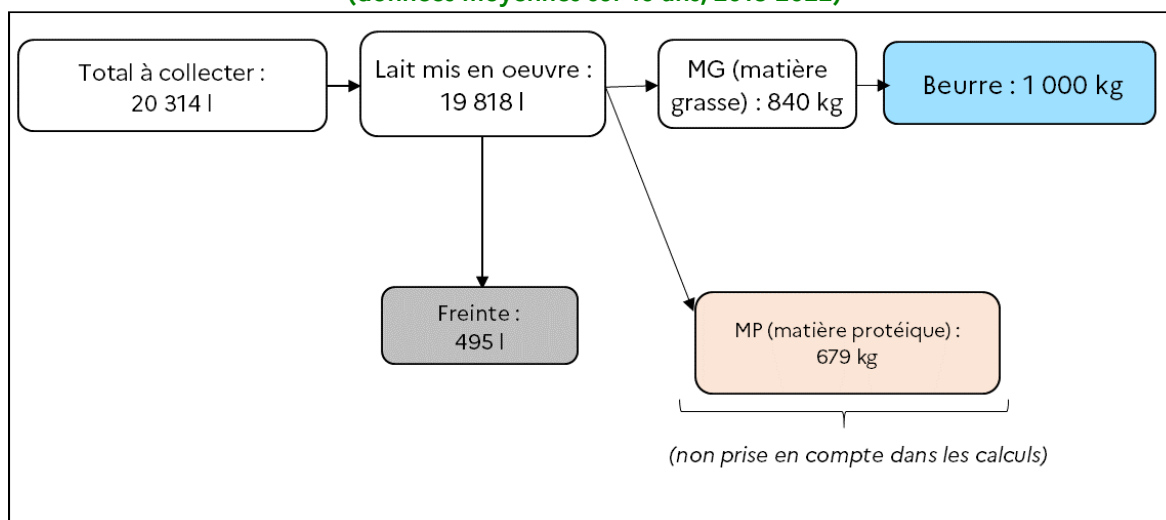
⁶ Deux cotations existent pour le beurre industriel vrac (ou beurre cube) : la cotation hebdomadaire du beurre « contrat » est établie sur la base des prix des **contrats signés** sur la période (contrats de moins de 3 mois uniquement, pouvant porter sur des livraisons ultérieures). La cotation du beurre « facturation » est établie sur la base des **factures des ventes réalisées** sur la période. C'est cette cotation « facturation » qui est retenue dans les travaux de l'Observatoire depuis 2018.

Sur la base de ce rapport MG/MP, la part de la matière première qu'on estime dans un kg de beurre n'est donc pas un coût du lait, mais un coût apparent de la matière grasse contenue dans le lait. Par conséquent, les variations de l'indicateur de coût de la matière grasse sont aussi bien impactées par l'évolution du rapport MG/MP que par celle du prix réel du lait payé au producteur.

Ce changement dans l'analyse du beurre, qui passe de produit induit des quatre autres PGC à un PGC en temps que tel, implique sa prise en compte dans le calcul des excédents annuels utilisés dans les autres modèles. Ces excédents ont donc été recalculés, impactant à la marge l'historique de la décomposition des autres PGC. Il a par ailleurs été décidé de ne pas retenir la notion d'excédents saisonniers pour le beurre, celui-ci étant stockable et un moyen privilégié de valoriser les excédents saisonniers de la collecte laitière. En effet, les surplus de fabrications pouvant exister au printemps peuvent être facilement valorisés directement en beurre industriel, soit être stockés en vue d'être affectés en débouché « plaquette » lors du pic de consommation en fin d'année.

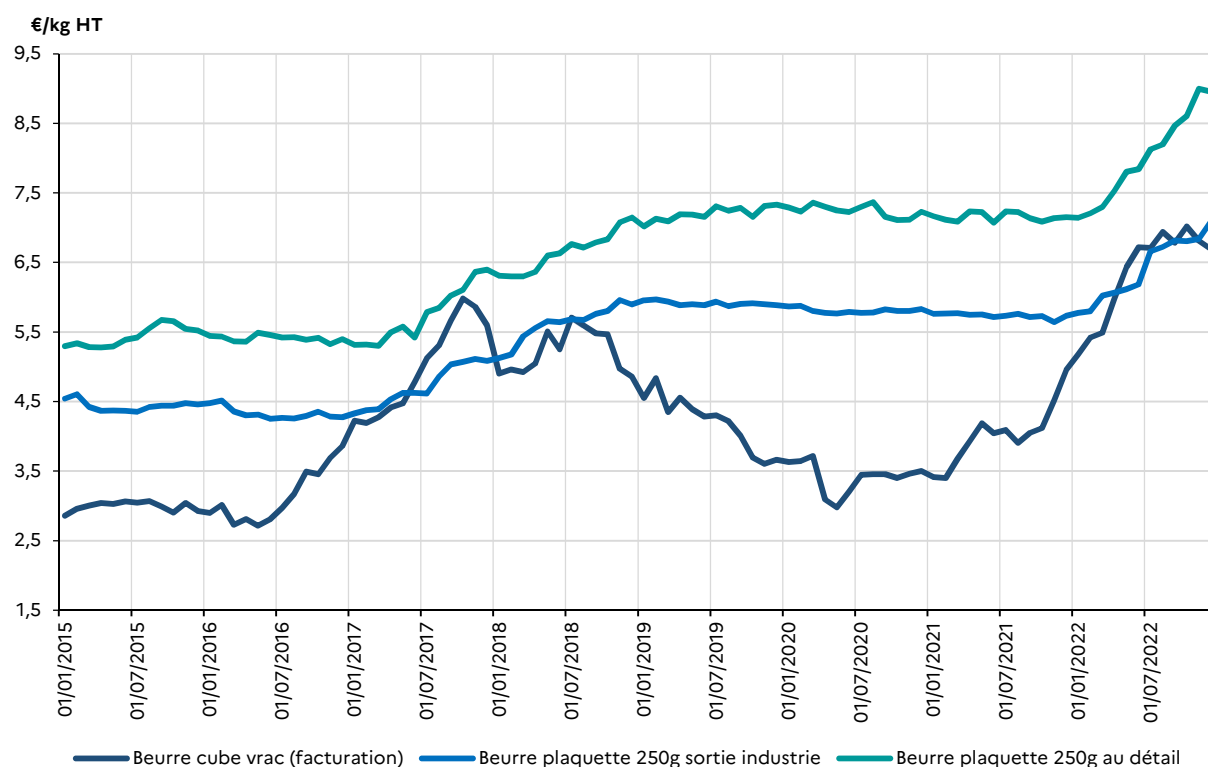
Schéma 14

**Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du beurre
(données moyennes sur 10 ans, 2013-2022)**



Graphique 102

Comparaison de l'évolution du prix du beurre à différents stades de la filière



Source : FranceAgriMer d'après Insee et Kantar Worldpanel

Avant de commenter la décomposition du prix constatée en 2022 on rappelle que :

- **l'indicateur de coût de la matière première par kg de beurre vendu au détail n'est pas assimilable au coût du lait mais au coût de la matière grasse nécessaire à sa fabrication ;**
- à l'instar des autres produits suivis par l'Observatoire, les marges brutes constatées pour le beurre sont à considérer comme une information non exhaustive de l'ensemble de l'industrie laitière, qui par définition fabrique une gamme beaucoup plus large de produits.

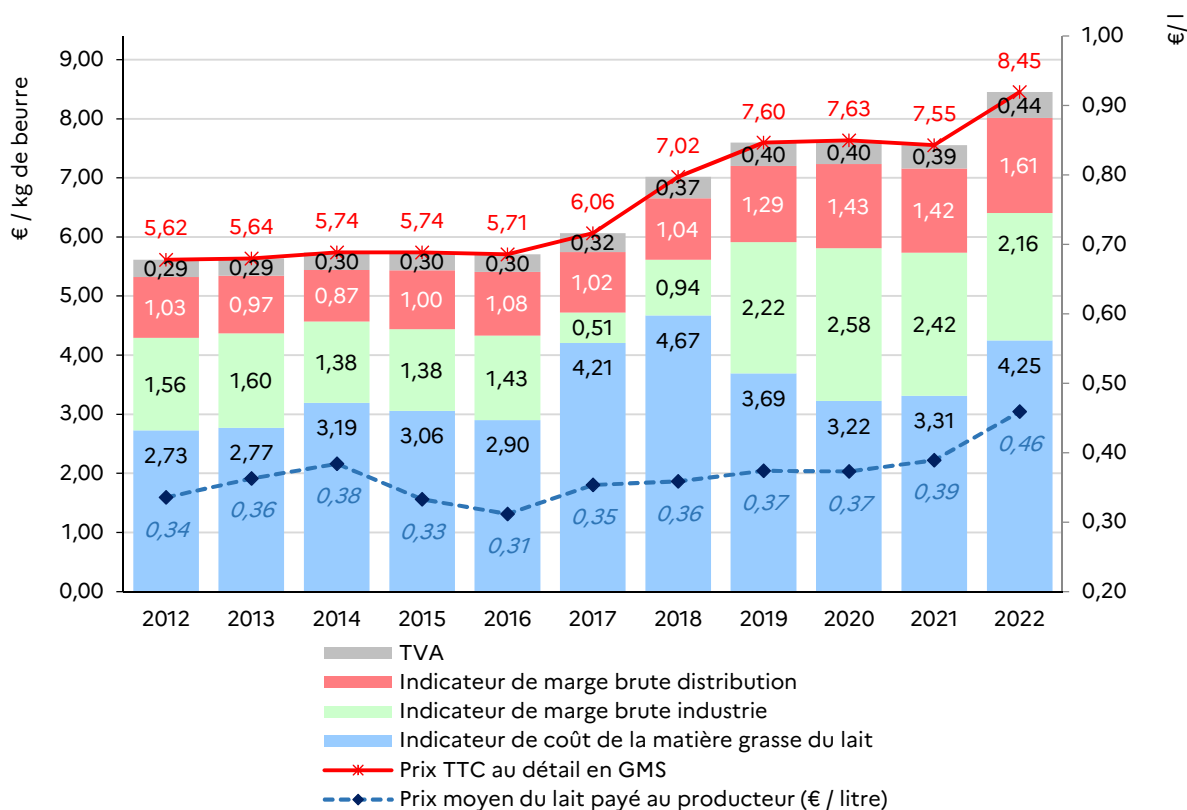
L'indicateur de coût de la matière grasse du lait a augmenté de 94 centimes par rapport à 2021, pour s'établir à 4,25 €/kg. La hausse du prix du lait explique largement cette évolution, ainsi qu'une légère modification du rapport MG/MP en faveur de la MG en 2022, qui augmente donc la part du prix du lait attribuée à la matière grasse. Dans le même temps, l'indicateur de marge brute industrie a diminué de 26 centimes, et celui de la marge brute GMS a augmenté de 19 centimes.

En proportion, la part de la marge brute GMS est restée néanmoins stable (+ 0,1 point). La marge brute industrie a perdu 7,0 points tandis que le coût d'achat de la matière grasse a gagné 6,8 points.

Sur la tendance longue, on constate que ce modèle de décomposition du prix présente la caractéristique d'être **très sensible aux évolutions relatives des cours du beurre et de la poudre**. En effet, on constate en 2017 et 2018 une forte augmentation du coût d'achat de la matière grasse, en lien avec la flambée des cotations du beurre vrac sur cette période. En 2022, les cours des deux produits (beurre et poudre) ont progressé, donc le rapport MG/MP a été moins modifié qu'en 2017-2018.

Graphique 103

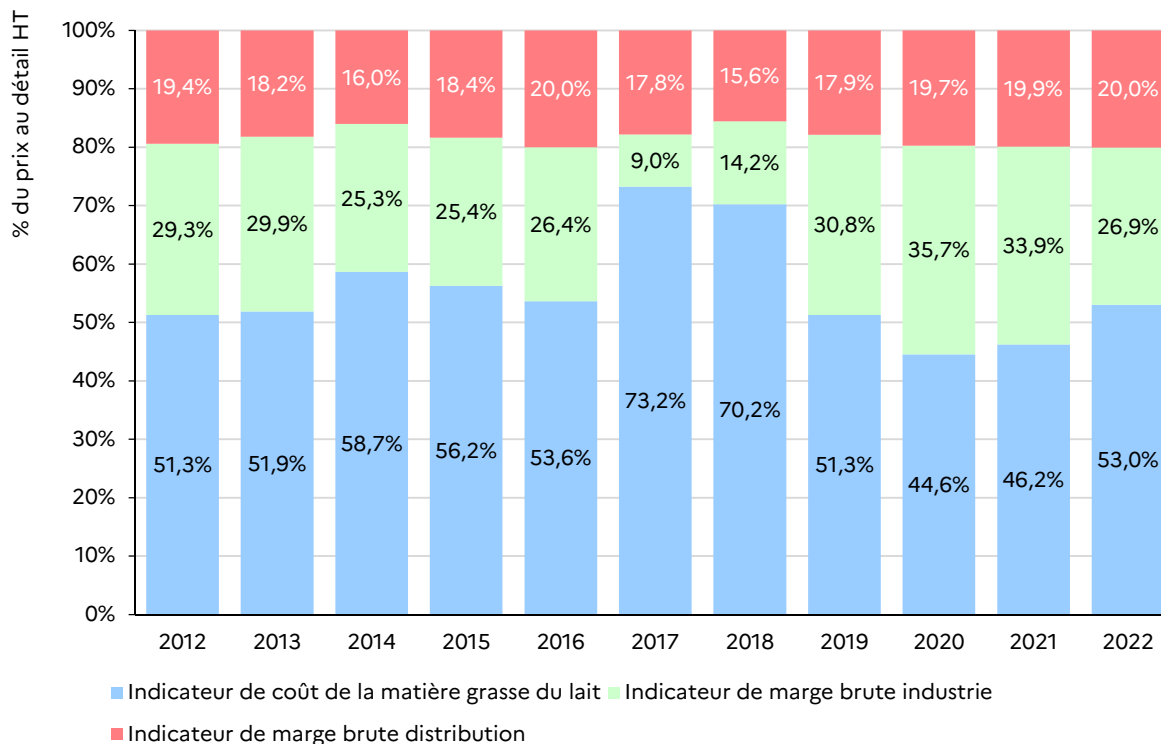
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du beurre plaquette « moyen » 250g



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 104

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail hors TVA en GMS du beurre plaquette « moyen » 250 g



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

3.5. Panier expérimental des 5 PGC précédents

Comme indiqué au point, 2.1, à partir du rapport 2023, l'analyse est complétée par celle d'un panier expérimental, composé des 5 PGC déjà suivis individuellement, permettant une analyse hors produits industriels induits. En effet, les quantités de chacun des 5 PGC dans le panier sont d'abord définies de façon à ce que le contenu en MG et MP soit identique à celui du lait de collecte. Concrètement, le critère utilisé est d'avoir 56 % de MG dans la MSU du panier, comme pour le lait de collecte. Ce modèle de panier correspond donc à une laiterie (fictive, comme pour les 5 modèles par PGC) qui, fabriquant uniquement ces 5 PGC, dans les proportions du panier, n'aurait aucun coproduit.

Plusieurs combinaisons permettant de respecter ce premier critère, un deuxième est ajouté : approcher autant que faire se peut, sans remettre en cause le respect du premier critère, la part de chacun des 5 PGC dans la consommation de l'ensemble des 5. C'est la part en valeur qui a été retenue pour refléter le poids dans la consommation en France. L'association de la transformation laitière (ATLA) a fait remarquer que la prise en compte de la consommation aurait pu aussi se faire sur la part en matière sèche, mais en reconnaissant que cela n'aurait pas eu d'effet sur les écarts observés avec les modèles de PGC par produit (Cf. partie résultats infra).

Produit	Lait	Yaourt	Camembert	Emmental	Beurre plaquette	Total
Part de la consommation en valeur (%)	34	16	9	30	10	100

Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel, période d'avril 2018 à mars 2022

Plusieurs combinaisons étant encore possibles, un dernier critère est introduit pour plus de lisibilité : être équivalent à un nombre entier de litres de lait de collecte.

Après application de ces 3 critères, le panier retenu a la composition suivante :

pondération des produits du panier	Lait UHT 1/2 écrémé	Yaourt nature	Camembert	Emmental	Beurre	Total
%valeur Kantar 201804-202203	34%	16%	9%	30%	10%	100%
Unités de produit présentes dans le panier (g)	3000	800	100	300	130	4330
% valeur panier au prix conso TTC 2021	31%	19%	9%	28%	12%	100%
Qté MG dans le panier (g)	46	24	25	94	107	295
Qté MP dans le panier (g)	98	32	20	84	1	235
part MG	32%	42%	56%	53%	99%	56%
équival lait de collecte						7,0

Il correspond à la transformation de 7 litres de lait de collecte. Pour la décomposition du prix au détail en marges brutes, il est donc possible de prendre le prix payé au producteur pour 7 litres de lait de collecte comme coût de la matière première nécessaire à l'industriel pour obtenir 4,33 kg de panier.

Les prix de vente, industriel et au détail, du panier sont calculés au prorata des quantités des 5 composants et ramenés à l'équivalent d'un kg de panier.

La marge brute de l'industriel est calculée par la différence entre son prix de vente à la GD et le prix du lait de collecte payé au producteur (7 litres pour 4,33 kg de panier, soit 1,6 litres de lait par kg de panier).

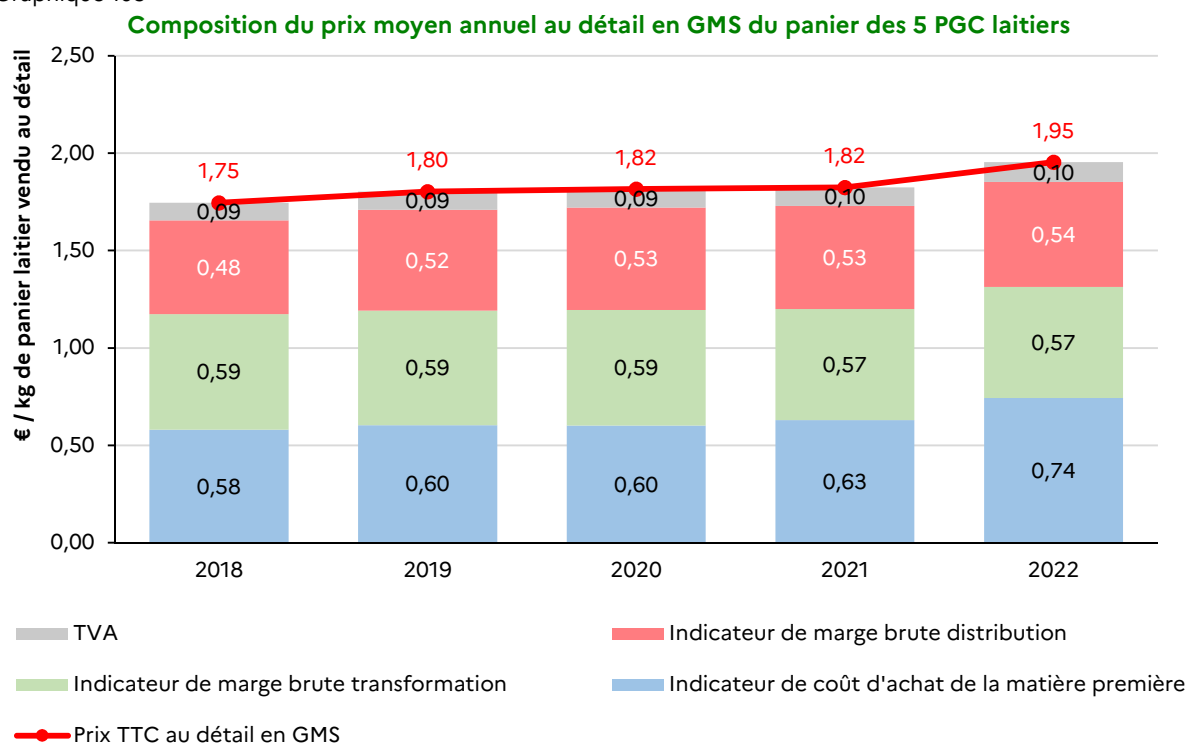
La marge brute de la GD est la différence entre le prix de vente (HT) au consommateur et le prix d'achat à l'industriel (inchangé par rapport aux 5 modèles de PGC unitaires).

Résultats

Ils sont présentés sur une période de 5 ans, de 2018 à 2022 dans le rapport 2023. Si on les compare à la somme des résultats des 5 modèles individuels (au prorata des quantités dans le panier), on obtient la même marge brute GMS, aux arrondis près. Ce qui est normal puisque la méthode de calcul ne change pas pour ce maillon. En revanche, on obtient des écarts, variables en fonction des années, sur la MPA et la MB IAA : de l'ordre de 6 % en 2018, 8 % en 2019, 12 % en 2020, 3 % en 2021 et 19 % en 2022. Il n'y a pas d'autre raison systémique identifiée permettant d'expliquer ces écarts et leur variabilité que la prise en compte de produits industriels dans un cas et pas dans l'autre. Les fluctuations d'écarts en fonction des années sont sans doute dues à l'impact différent des produits industriels induits en fonction des années. Ce qui met en évidence la complémentarité des deux approches.

Sur les 5 années représentées, le prix du panier a augmenté de 20 ct/kg de panier. L'indicateur de coût d'achat de la matière première suit les variations du prix du lait sur les années 2018- 2022, avec une tendance haussière. L'indicateur de marge brute industrie reste stable en valeur absolue, s'est contracté de 5,1 points en proportion. En parallèle, l'indicateur de marge brute GMS a connu une première hausse entre 2018 et 2019 en valeur absolue, pour rester stable entre 2019 et 2021, puis connaître une nouvelle hausse en 2022. Il est resté relativement stable en proportion.

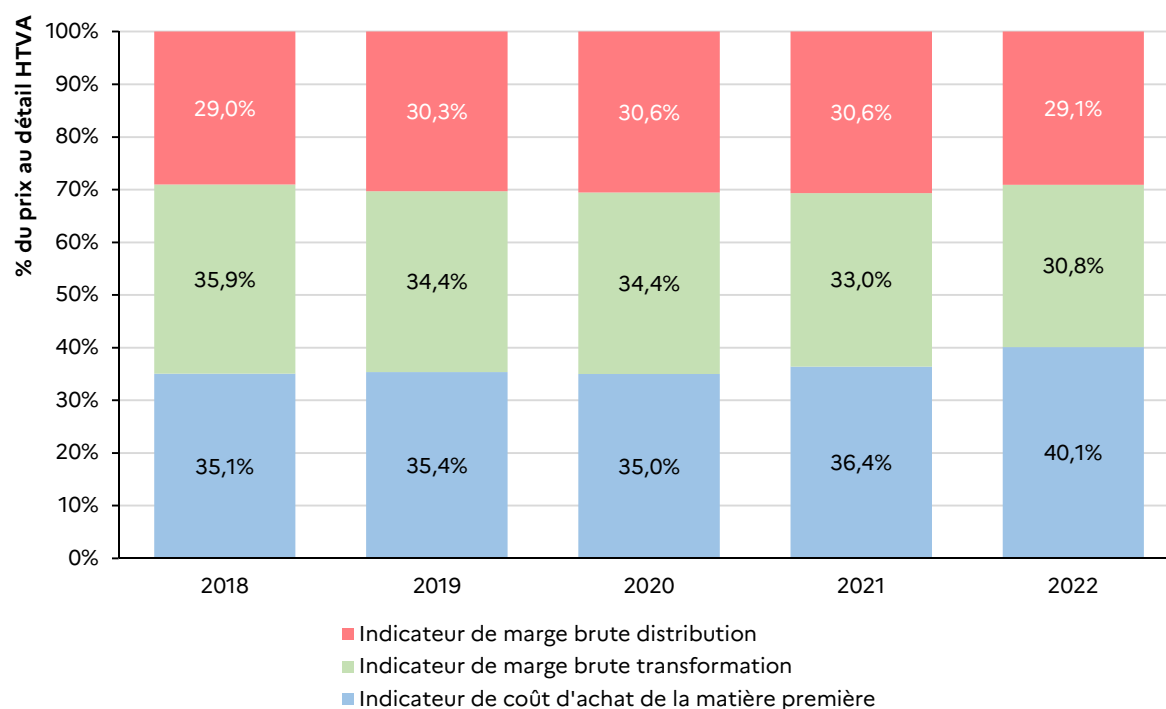
Graphique 105



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Kantar Worldpanel

Graphique 106

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail hors TVA en GMS du panier des 5 PGC laitiers



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Kantar Worldpanel

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPÉCIALISÉES D'ÉLEVAGE BOVIN LAITIER ET COÛT DE PRODUCTION DU LAIT DE VACHE EN ÉLEVAGE

4.1. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées bovin laitier

Les données issues du Rica (Réseau d'information comptable agricole) sont utilisées pour cette analyse. Pour la période 2010-2021, les exploitations issues de l'Otex (Orientation technico-économiques) « bovins lait »⁷ pour lesquelles la production brute standard (PBS) vache laitière représente plus de 80 % de la PBS totale ont été sélectionnées. Un échantillon dont l'effectif varie de 311 à 448 exploitations d'élevage spécialisées bovin laitier a ainsi été constitué. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 16 649 à 21 304 exploitations spécialisées. En 2021, l'échantillon de 311 exploitations représentait 17 558 exploitations soit 44 % des exploitations de l'Otex « bovins lait ». Dans ces exploitations, la production de lait de vache constitue plus de 83 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

La sélection de cet échantillon sur les seules exploitations très spécialisées permet une estimation du coût de production du lait telle que présentée dans la partie « 4.3. Coût de production comptable moyen du lait de vache dans les exploitations spécialisées ».

En 2021, le produit lait de vache, les autres produits et les subventions ont respectivement augmenté de 9,0 %, 29,1 % et 1,2 % par rapport à 2020. Au cours de cette période, les charges courantes ont augmenté de 6,8 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt a connu une hausse de 27,0 % en 2021. Il représente 21 % de la totalité des produits courants⁸ en 2021, soit 49 101 € pour un produit total de 237 909 €. Ce résultat rapporté à l'unité de travail non salariée s'établit à 33 037 €.

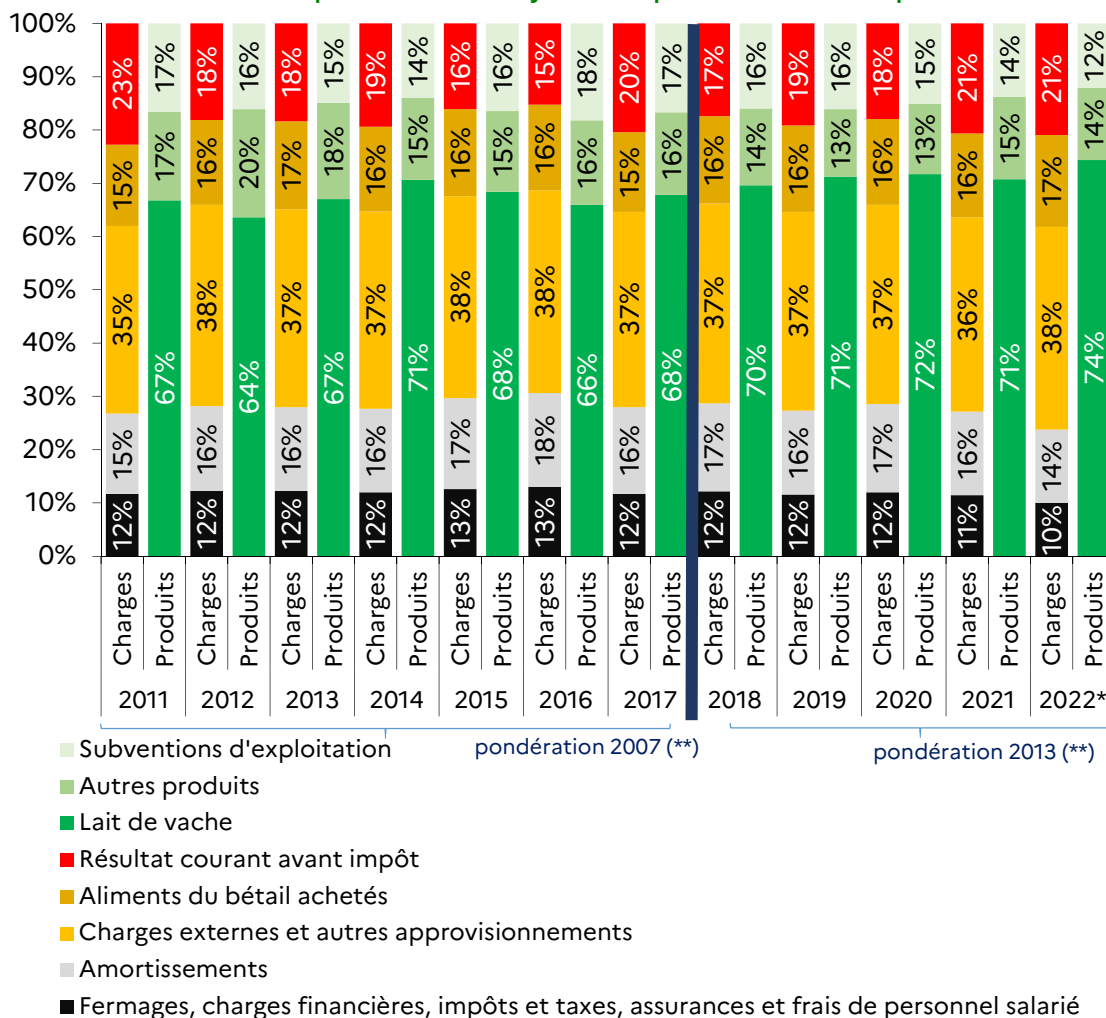
Les résultats 2022 sont simulés. L'IPPAP lait de vache 2022 (Insee) est appliqué au « produit brut lait de vache » 2021 pour calculer leur valeur en 2022. L'IPAMPA lait de vache (Idèle) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des biens et services de consommation intermédiaire d'autre part. Cette méthode ne tient donc pas compte des adaptations des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2022. En 2022, la recette lait augmenterait de 20,2 %. Le coût de l'aliment augmenterait de 24,6 % et celui des autres biens et services de consommation augmenterait de 19,3 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt augmenterait de 16,1 % et représenterait, en 2022, 21 % du total des produits. Il s'établirait à 57 030 € pour 271 829 € de produits et à 38 372 € par travailleur familial.

⁷ Les exploitations productrices de lait sont incluses dans cette Otex si leur PBS bovin lait est supérieure à deux tiers de la PBS. En 2020, 862 exploitations commercialisant du lait sont incluses dans cet Otex. 567 autres ne le sont pas et proviennent des Otex « polyculture-polyélevage » et « bovins mixte (lait et viande) ». Elles ne sont donc pas prises en compte dans cette analyse.

⁸ L'ensemble des produits courants comprend les produits d'exploitation (y.c. subventions d'exploitation) et les produits financiers mais ne comprennent pas les produits exceptionnels.

Graphique 107

Structure du compte de résultat moyen des exploitations laitières spécialisées

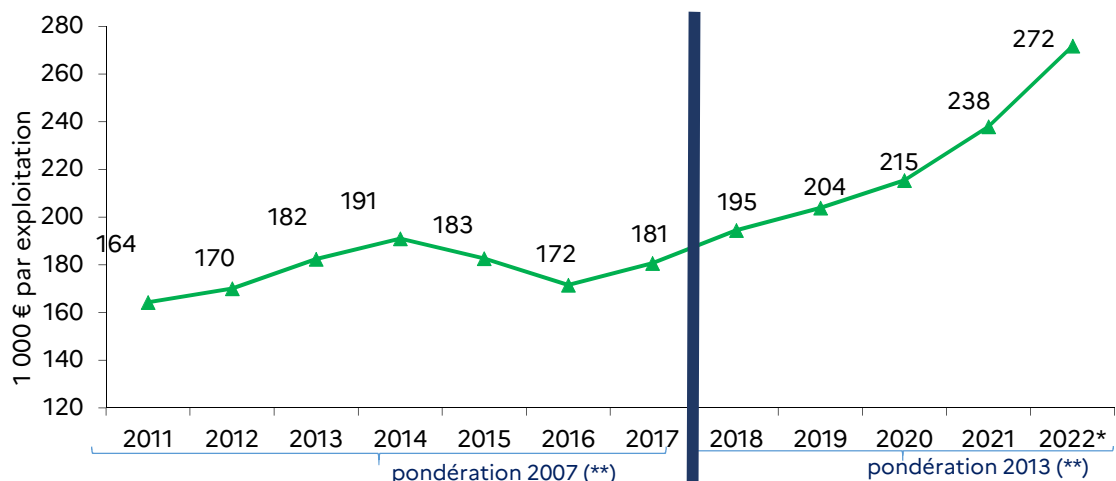


(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle
 (**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.
 Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2022

Le résultat courant sert notamment à la rémunération du chef d'exploitation et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales. Ces éléments ne sont pas inclus dans les frais de personnel salarié présentés sur le Graphique 107 (cf. point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 108

Montant moyen des produits courants par exploitation laitière spécialisée



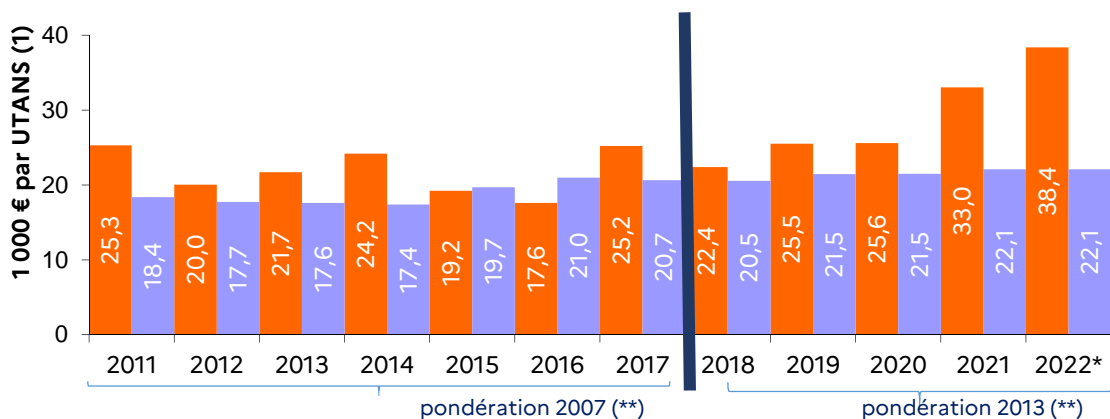
(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération: les données à partir de 2018 sont en pondération 2013; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2022

Graphique 109

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations laitières spécialisées



■ Résultat courant avant impôt par UTANS (1) ■ Subventions d'exploitation par UTANS (1)
(1) unité de travail annuel non salarié

(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération: les données à partir de 2018 sont en pondération 2013; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2022

4.2. Coûts de production du lait de vache par système de production laitière

Cette estimation, pour la campagne 2022, des coûts de production exprimés en euros pour 1 000 litres de lait, est réalisée par l'Institut de l'élevage (Idele) à partir d'informations techniques et comptables recueillies par les Chambres d'Agriculture dans le cadre du dispositif Inosys - Réseaux d'élevage. Ces exploitations font l'objet d'un suivi annuel de leur fonctionnement et de leurs résultats techniques, économiques et environnementaux. **Leurs résultats économiques suivent les mêmes tendances d'évolution que l'ensemble des exploitations de leur secteur, même si pour des raisons de dimension et d'efficacité, ces résultats sont généralement supérieurs à la moyenne.**

Deux systèmes d'exploitation sont étudiés :

- **« bovins lait de plaine »** : les 94 exploitations de cet échantillon relèvent de l'orientation technico-économique bovins lait (Otex 41) qui sont situées en zone de plaine et à celles de l'Otex « polyculture-élevage » sans viande bovine. Seules les exploitations conventionnelles (non certifiées en agriculture biologique) et n'ayant ni atelier viande, ni production hors-sol sont retenues.
- **« lait de montagne »** : les 55 exploitations de cet échantillon relèvent de l'Otex 41 et sont situées en zone de montagne (hors Est). Seules les exploitations conventionnelles sont retenues. Les exploitations laitières de montagne de l'Est (Franche-Comté et Savoie) ont des valorisations du lait très différentes entre elles et différentes de celles du Massif central (à moindre valorisation de leurs AOP). C'est pourquoi elles n'ont pas été retenues dans l'échantillon.

Cette approche, contrairement à l'approche comptable du Rica, prend en compte une rémunération forfaitaire des facteurs de production fournis par l'exploitant :

- pour le travail à hauteur de 2 SMIC brut par unité de main-d'œuvre exploitant,
- pour les capitaux personnels, au taux d'intérêt du livret A,
- pour les terres en propriété, au taux de fermage moyen de l'exploitation.

Le coût des aliments intra consommés (issus des cultures de l'exploitation) est calculé sur la base des coûts culturaux (de même pour les fourrages) et non sur celle du prix de marché des céréales vendues.

Le prix du lait présenté sur les graphiques, pour chacun des deux systèmes, est le prix réel, toutes primes confondues.

Entre 2017 et 2021, dans le système **« bovins lait de plaine »**, le coût de production est resté stable, à des niveaux compris entre 470 € et 475 € pour 1 000 litres de lait. La hausse de l'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées), liée à celle du prix du lait (+ 40 €/1 000 litres de lait en 5 ans), permet une hausse des rémunérations permises du travail de l'éleveur passant de 1,8 SMIC en 2017 à 2,4 SMIC en 2021.

Dans le système **« lait de montagne »**, entre 2017 et 2021, le coût de production est en hausse (+ 30 €/1 000 litres de lait. La hausse de l'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées), liée à celle du prix du lait (+ 38 €/1 000 litres de lait en 5 ans), permet la couverture des charges comptables (charges courantes + amortissements), la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées. Cependant, la rémunération du travail de l'éleveur n'évolue pas sur la période et reste limitée à 1,3 SMIC en 2020, comme en 2017.

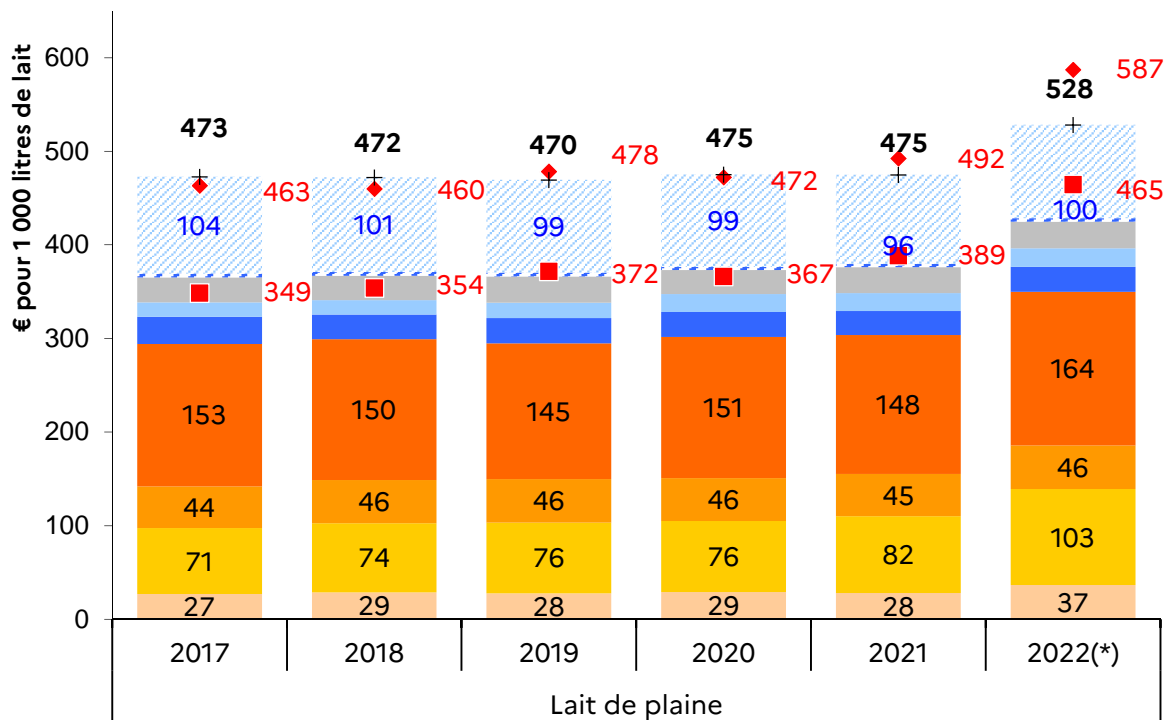
En 2022, les coûts de production estimés augmentent quel que soit le système étudié, ce qui représente une hausse de +11,2 % pour le **« lait de plaine »** et +12,2 % pour le **« lait de montagne »** la variation de l'IPAMPA lait de vache entre 2021 et 2022 atteint un niveau record sur la dernière décennie (+ 18,7 %).

L'ensemble des produits augmente également respectivement de 19,3 % pour le système **« lait de plaine »** et de 15,5 % pour le système **« lait de montagne »**. En 2022, le prix de lait augmente dans les deux systèmes.

Les augmentations des produits, plus fortes que celles des charges, entraînent une légère hausse des rémunérations permises. En montagne, la rémunération moyenne résultante est de 1,5 SMIC par UMO (+ 0,2 SMIC par rapport à 2021). Pour le système de plaine, la rémunération résultante est de 3,2 SMIC (+ 0,8 SMIC par rapport à 2021).

Graphique 110

Coûts de production du système lait de vache de plaine de 2017 à 2022

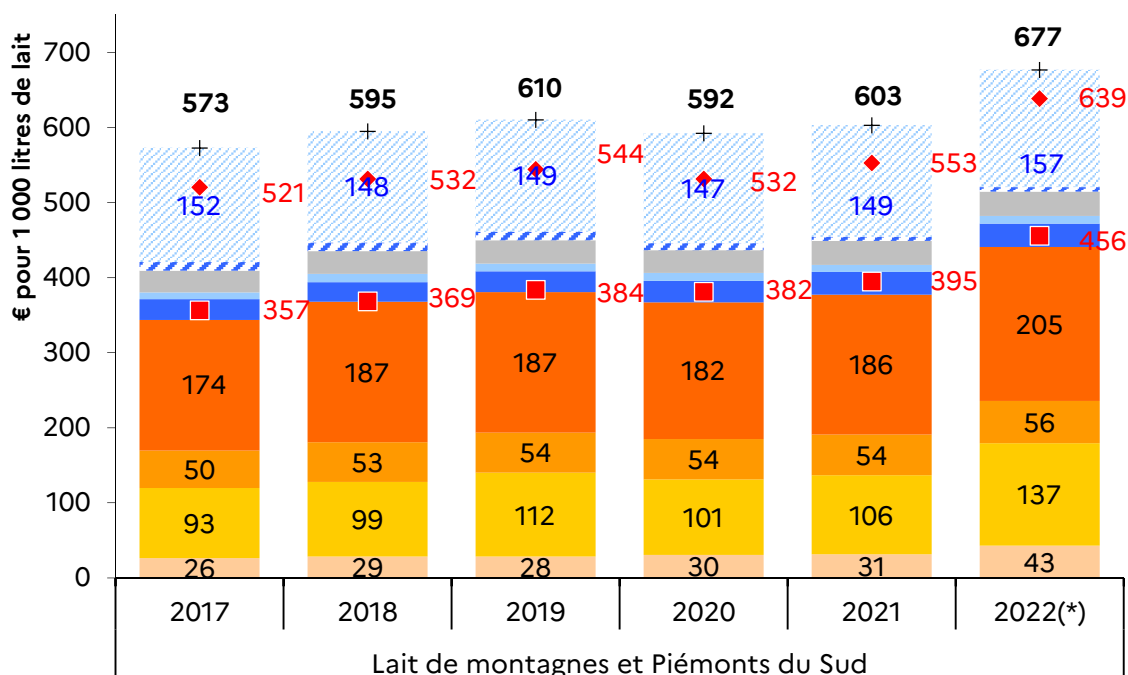


- ▨ Charges supplémentaires : travail (2 SMIC / UMO exploitant)
- ▨ Charges supplémentaires : capital et foncier
- Autres charges
- Frais de personnel salarié
- Foncier et capital
- Bâtiment, installations et mécanisation
- Frais d'élevage
- Alimentation achetée des animaux
- Approvisionnements des cultures et des prairies
- Prix de vente du lait
- ◆ Prix de vente du lait + produits joints + aides
- + Total coût de production

(*) estimation

Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

Graphique 111

Coûts de production du système lait de vache de montagne de 2017 à 2022


- ▨ Charges supplétives : travail (2 SMIC / UMO exploitant)
- ▨ Charges supplétives : capital et foncier
- Autres charges
- Frais de personnel salarié
- Foncier et capital
- Bâtiment, installations et mécanisation
- Frais d'élevage
- Alimentation achetée des animaux
- Approvisionnement des cultures et des prairies
- Prix de vente du lait
- ◆ Prix de vente du lait + produits joints + aides
- + Total coût de production

(*) estimation

Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

4.3. Coût de production comptable moyen du lait de vache dans les exploitations spécialisées

Une estimation approximative du coût moyen de production du lait a été réalisée à partir des comptabilités de l'échantillon du Rica. Les résultats sont présentés sur le Graphique 112. Comme indiqué dans la partie 4.1. de ce chapitre, les exploitations choisies sont des exploitations spécialisées⁹.

Les exploitations sélectionnées - selon le critère de leur forte spécialisation dans la production laitière - constituant l'échantillon nécessaire à cette analyse sont situées en montagne pour 43 % d'entre elles, contre 26 % pour l'ensemble des exploitations laitières présentées dans le Rica. Les exploitations situées en zone de montagne se trouvent en Auvergne-Rhône-Alpes (64 %) et en Bourgogne-Franche-Comté (15 %). Leur localisation géographique permet de supposer que la production laitière de ces exploitations est plus souvent qu'en moyenne sous signe de qualité, en particulier en AOP fromagère. La proportion d'exploitations en agriculture biologique n'est pas significativement différente de celle de l'ensemble de l'Otex bovins lait.

⁹ Les exploitations laitières françaises sont le plus souvent peu spécialisées, en dehors de la région Bretagne et de la plupart des zones de montagne (sauf à l'ouest du Massif Central où le système mixte lait-viande est fréquent).

Les structures de charges des exploitations de l'échantillon sélectionné pour ces travaux ainsi que leurs coûts de production peuvent être différents des structures de charges de l'ensemble des exploitations productrices de lait dont les comptes sont disponibles dans le Rica, notamment du fait de l'hypothèse détaillée ci-dessous. Leur résultat courant avant impôt est inférieur de 8 % à celui de l'ensemble des exploitations de l'Otex. Le personnel par exploitation y étant moins nombreux que dans l'ensemble des exploitations, le RCAI/Utans de l'échantillon sélectionné est supérieur de 2 % à celui de l'ensemble des exploitations « bovins lait ».

Dans cette approche du coût de production, on impute à la production de lait l'ensemble des charges de l'exploitation, diminué des produits hors lait (pour l'essentiel, des produits néanmoins joints à la production laitière : veaux, réformes). Ceci revient à considérer que les coûts de production des produits joints sont égaux à la valeur de ces produits.

Le prix du lait indiqué sur le Graphique 112 est le prix moyen annuel du lait vendu par les exploitations de l'échantillon Rica, issu des données comptables (vente de lait) et extracomptables (quantité de lait vendue). L'ensemble des charges et des subventions d'exploitation a été évalué pour 1 000 litres produits.

Pour l'année 2022, les résultats sont simulés. L'IPPAP lait de vache 2022 (Insee) est appliqué au prix unitaire du lait de vache en 2021 pour calculer la valeur du lait vendu en 2022. L'IPAMPA lait de vache (Idèle) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des biens et services de consommation intermédiaires d'autre part. Cette méthode ne tient donc pas compte des possibles adaptations des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2021. Les variations de collecte selon l'enquête mensuelle laitière sont également prises en compte.

Contrairement à l'approche présentée précédemment (Graphique 110), le coût de production comptable présenté ici (408 € pour 1 000 litres en 2021) n'intègre pas de calcul de la rémunération des facteurs auto-fournis par l'exploitant : travail, capital, foncier. Le coût de production est donc normalement inférieur à celui calculé dans l'approche précédente (de 475 € à 603 € pour 1 000 litres selon le système en 2021), qui s'en rapproche cependant lorsqu'on en déduit la rémunération précitée (de 376 € à 448 € pour 1 000 litres).

De 2010 à 2013, les exploitations ont fait face à une augmentation des coûts de production avec un prix du lait tendant à la hausse (hormis une baisse de 2,8 % en 2012). Les coûts de production ont ensuite légèrement diminué en 2014 (-1,2 %) puis en 2015 (-1,0 %), tandis que la recette laitière augmentait de 1,7 % en 2014 et baissait de 9,5 % en 2015. Cette chute du prix du lait a toutefois été atténuée pour l'échantillon considéré par la forte présence d'exploitations situées en zone de montagne, dans laquelle le poids des AOP, bénéficiant généralement d'un prix du lait plus élevé, peut être considéré comme fort. Le coût de production est quasi stable en 2016 et 2017 ; il varie respectivement de 0,2 % et de -1,0 %. Ce dernier repart à la hausse de 6 % en 2018 avant de rester stable en 2019 (+1 %) puis en 2020 (+0,2 %). Quant à elle, la recette laitière baisse de 3,6 % en 2016 avant de repartir à la hausse de 9,7 % en 2017 puis de 1,3 % en 2018. La recette laitière continuera d'augmenter en 2018 et 2019, respectivement de +1,3 % et de +3,5 % avant de se stabiliser en 2020 (-0,1 %).

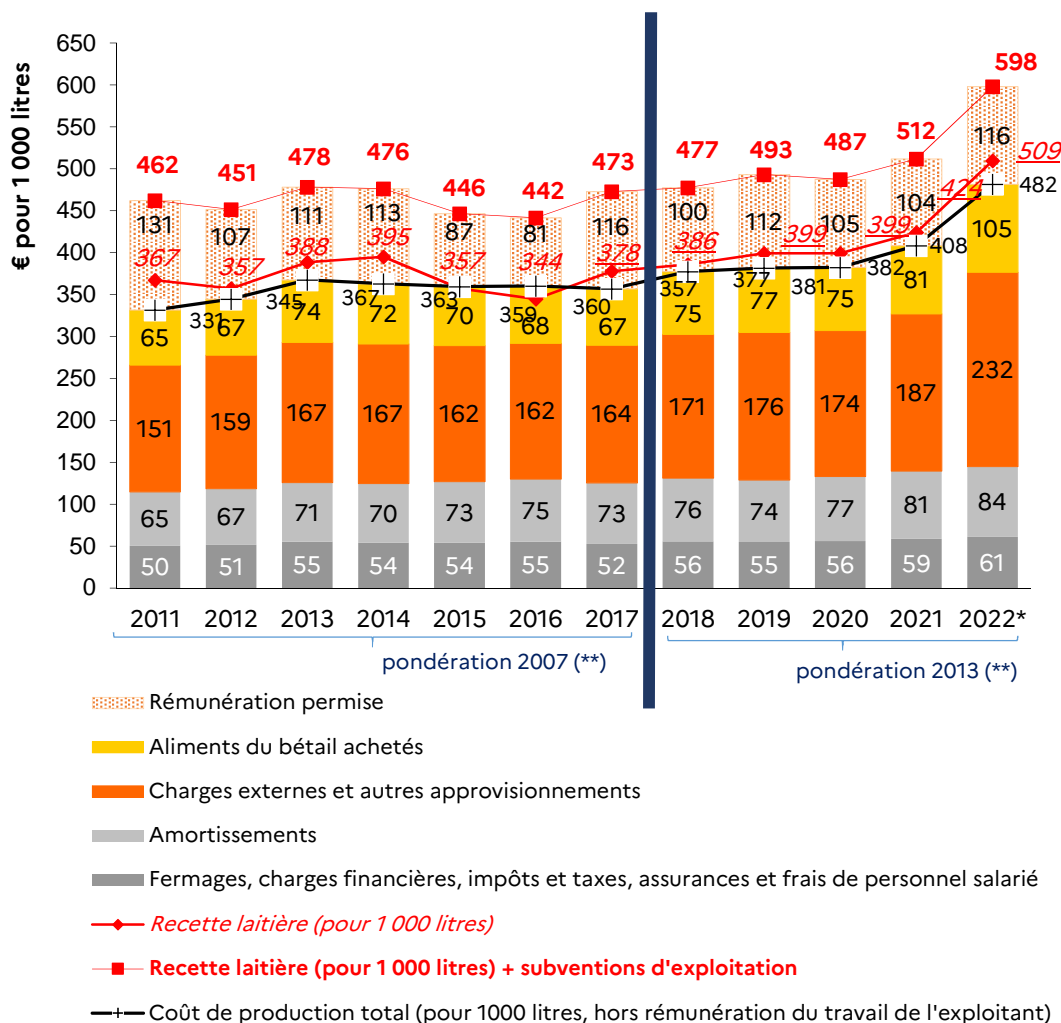
En 2021, les coûts de production et la recette laitière ont augmenté respectivement de +6,8 % (+26 € pour 1 000 litres) et de +6,3 % (+25 € pour 1 000 litres). L'ensemble composé de la recette laitière et des subventions d'exploitation a également augmenté de 5,0 % (+25 € pour 1 000 litres). Ainsi, la rémunération permise par l'activité laitière et les subventions d'exploitation diminue très légèrement de 1 €/1 000 litres (soit -1,4 %) en 2021. La rémunération s'établit à 104 € pour 1 000 litres.

En 2022, le coût de production serait en hausse de 18,0 % (+73 €/1 000 litres). La recette laitière serait également en hausse de 20,2 % (+85 € pour 1 000 litres) et l'ensemble composé de la recette laitière et des subventions d'exploitation augmenteraient de 20,2 % (+86 € pour 1 000 litres). Ainsi, la rémunération permise serait en hausse, +12,3 % (+12 € pour 1 000 litres), s'établissant alors à 116 €/1 000 litres, supérieur de 8 €/1 000 litres à la rémunération moyenne sur la période 2010-2021.

Compte tenu des sources utilisées (échantillon des seules exploitations très spécialisées, données comptables comprenant des postes de charges communes à d'autres produits que le lait, dont les ventes d'animaux) et du mode de calcul, ces résultats ne doivent être considérés que comme des ordres de grandeur.

Graphique 112

Coût de production comptable moyen du lait de vache dans les exploitations spécialisées



(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2022

5. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DE LA FILIÈRE LAITIÈRE

L'Observatoire présente les résultats des entreprises de transformation de l'industrie laitière selon deux approches différentes :

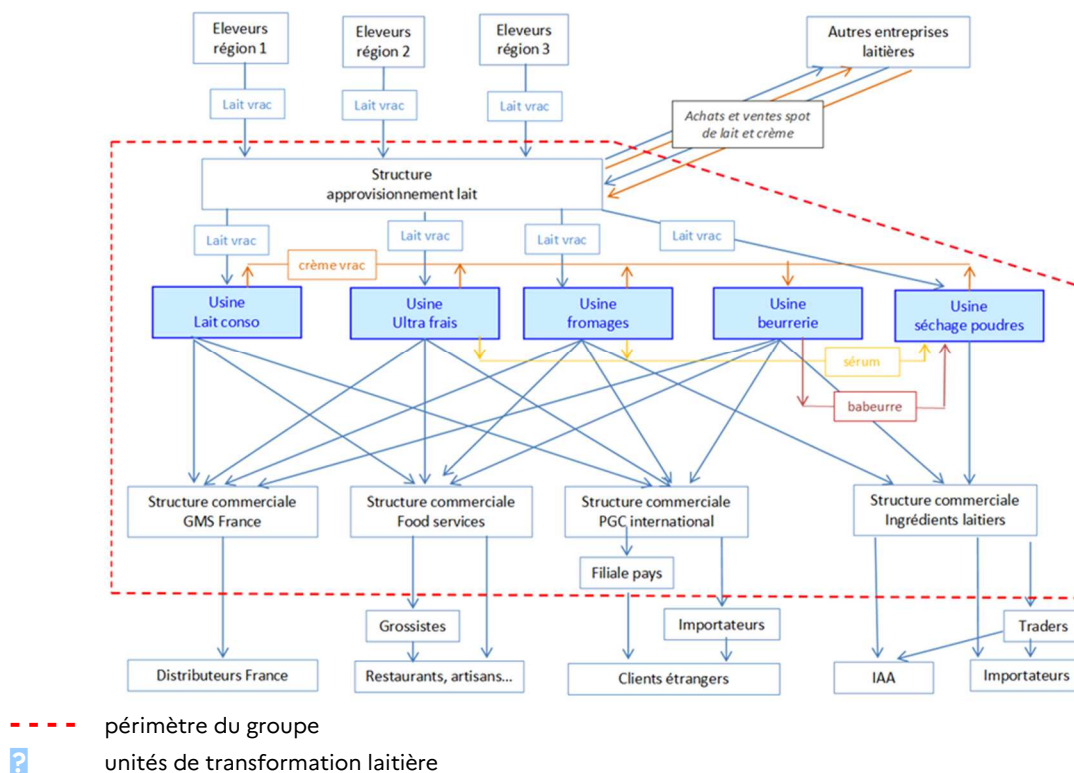
- la première se base sur les travaux de l'observatoire des industries agroalimentaires du Crédit Agricole, qui fournit des analyses comptables et financières par type d'entreprises laitières défini par la nature de leur production principale (fromages, lait de consommation, produits ultra-frais...). Les résultats sont présentés jusqu'à l'EBITDA.
- la seconde se base sur une étude mandatée par l'Atla (Association de la Transformation Laitière française) et réalisée par le cabinet EFESO Consulting, afin de connaître le résultat net de l'activité de transformation de lait réalisée en France par un échantillon d'entreprises, tant en pourcentage du chiffre d'affaires qu'en euro par litre de lait collecté, selon les mêmes catégories « métiers » définies par le Crédit Agricole. Son objectif est double :
 - aller jusqu'au résultat net là où le Crédit Agricole s'arrête l'EBITDA. Pour aller de ce dernier au résultat net, il faut enlever les charges financières et les dotations aux amortissements et provisions,
 - ne prendre en compte les résultats que pour l'activité réalisée en France (pour le marché national et l'export).

5.1. Groupe, entreprises et établissements dans le secteur laitier

Le Schéma 15 représente de manière simplifiée les flux de matières premières laitières, de coproduits des fabrications et des produits finis à l'intérieur d'un groupe laitier type et vis-à-vis de l'extérieur de ce groupe.

Schéma 15

Schéma-type des flux de matières dans un groupe laitier



Source : ATLA, pour OFPM

Le résultat comptable d'une usine dépend des prix de cession interne des matières premières laitières, des prix de cession interne des produits finis et des prix de cession interne des coproduits (crème, sérum, babeurre) entre usines.

Ces prix de cession interne dépendent des conventions comptables définies dans le groupe et des règles comptables générales lorsque les unités industrielles sont des entreprises au sens d'unités légales.

Bien qu'en règle générale, les prix de cession interne soient définis en référence aux **prix de marché** du produit (s'ils existent) ou en référence à ses **coûts de production**, l'information sur les coûts de fabrication d'un type de produit laitier, donnée par les résultats comptables des entreprises de transformation spécialisées dans ce type de produit laitier, est dépendante des systèmes de prix internes appliqués par ces entreprises.

5.2. Comptes de résultat moyen des types d'entreprises de transformation laitière (Crédit Agricole)

Remarque importante :

Des modifications substantielles dans l'enquête É sane (Insee) et l'absence de résultats diffusés à un niveau fin de nomenclature en 2017 (pour les données 2015) ne permettent plus d'utiliser cette source. À leur place, sur avis du groupe de travail « Produits laitiers », les résultats de l'Observatoire financier des entreprises agroalimentaires du Crédit Agricole sont présentés dans ce rapport depuis son édition 2018.

L'Observatoire financier des entreprises agroalimentaires a pour but la présentation de données pour un échantillon d'entreprises le plus large possible, tendant à l'exhaustivité. L'analyse¹⁰ est basée sur les données financières : comptes consolidés, comptes sociaux - liasses fiscales - des entreprises et des groupes dont le chiffre d'affaires est supérieur à 2 millions d'euros. Les activités internationales des entreprises et groupes sont prises en compte lorsqu'elles sont réalisées par une entreprise ou un groupe dont l'activité principale est en France. La distinction entre exportations et activités des filiales à l'étranger ne peut être faite.

Pour les besoins de cette analyse, les entreprises sont classées selon leur métier principal dans l'un des quatre groupe-types définis, bien que de nombreuses entreprises, et *a fortiori* de groupes, soient multi-activités dans le secteur de la transformation laitière. L'ensemble des entreprises et/ou groupes étudiés génère un chiffre d'affaires de 42,2 milliards d'euros.

Encadré 3

EBITDA

« *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization* » :

« Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement »

Mode de calcul :

Chiffre d'affaires hors taxes – Achats et charges externes – Charges de personnel – Autres charges

Signification : il reflète la rentabilité de l'activité ; il est le solde entre les produits d'exploitation et les charges d'exploitation. Il « *diffère du résultat d'exploitation dans la mesure où il ne prend pas en compte les dotations aux amortissements et provisions pour dépréciation d'actif* ».

Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole S.A.

¹⁰ Les données analysées sont issues des bilans n, jusqu'au 31 mars n+1.

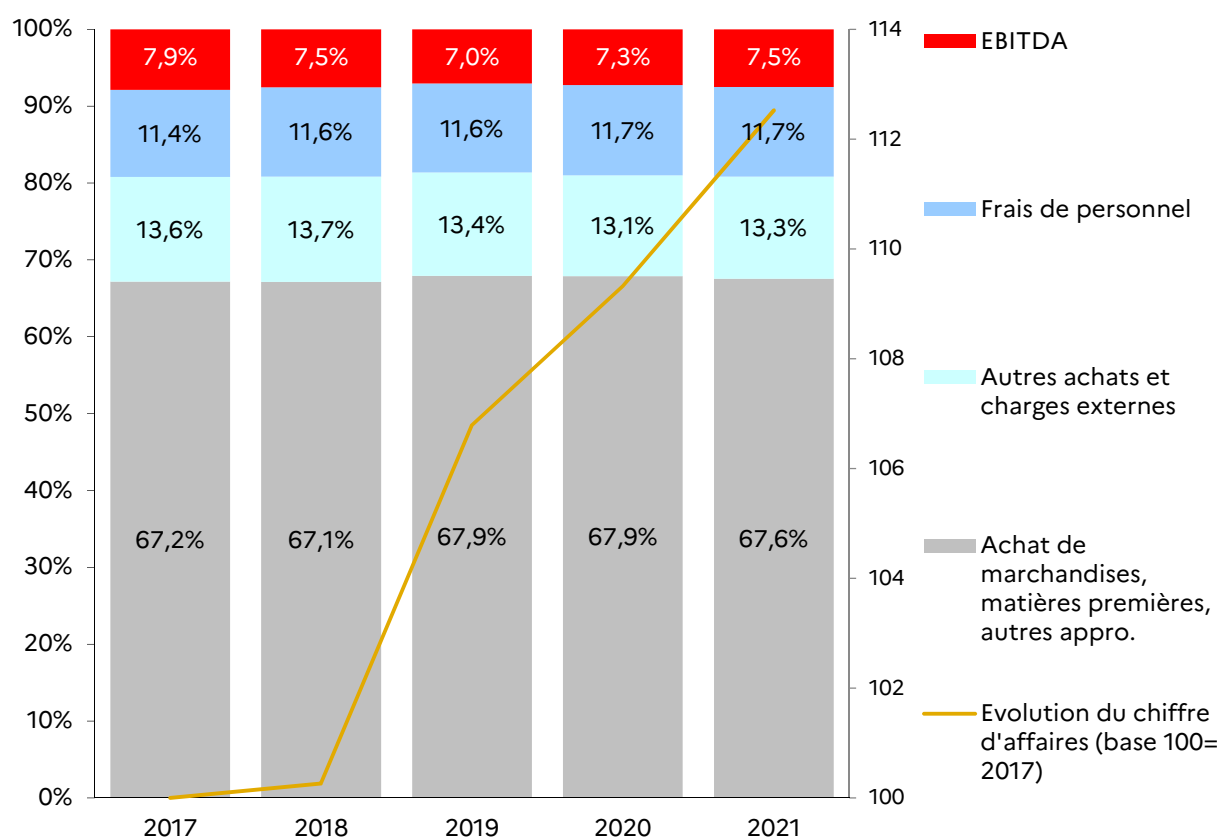
5.2.1. Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières à dominante multi-produits

Les entreprises laitières multi-produits, productrices de plusieurs familles de produits sans qu'aucune ne prédomine, pèsent pour près de deux tiers du chiffre d'affaires de l'échantillon. En 2021, le chiffre d'affaires de cet échantillon progresse de 2,9 %. Cette hausse est principalement due à un effet prix, les volumes ayant pu manquer en France. Une part importante des PGC est vendue par ces acteurs multi-produits.

La part des « achats de matière première » des entreprises et groupes multi-produits est en léger repli en 2021 par rapport à 2020. La part des « autres achats et charges externes » augmente légèrement tandis que la part des « frais de personnel » reste stable. L'EBITDA augmente de 0,2 point par rapport à 2020, du fait du volume d'activité et des prix en hausse.

Graphique 113

Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières multi-produits



Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole

5.2.2. Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières produisant majoritairement des PGC (ultra-frais, lait liquide,...)

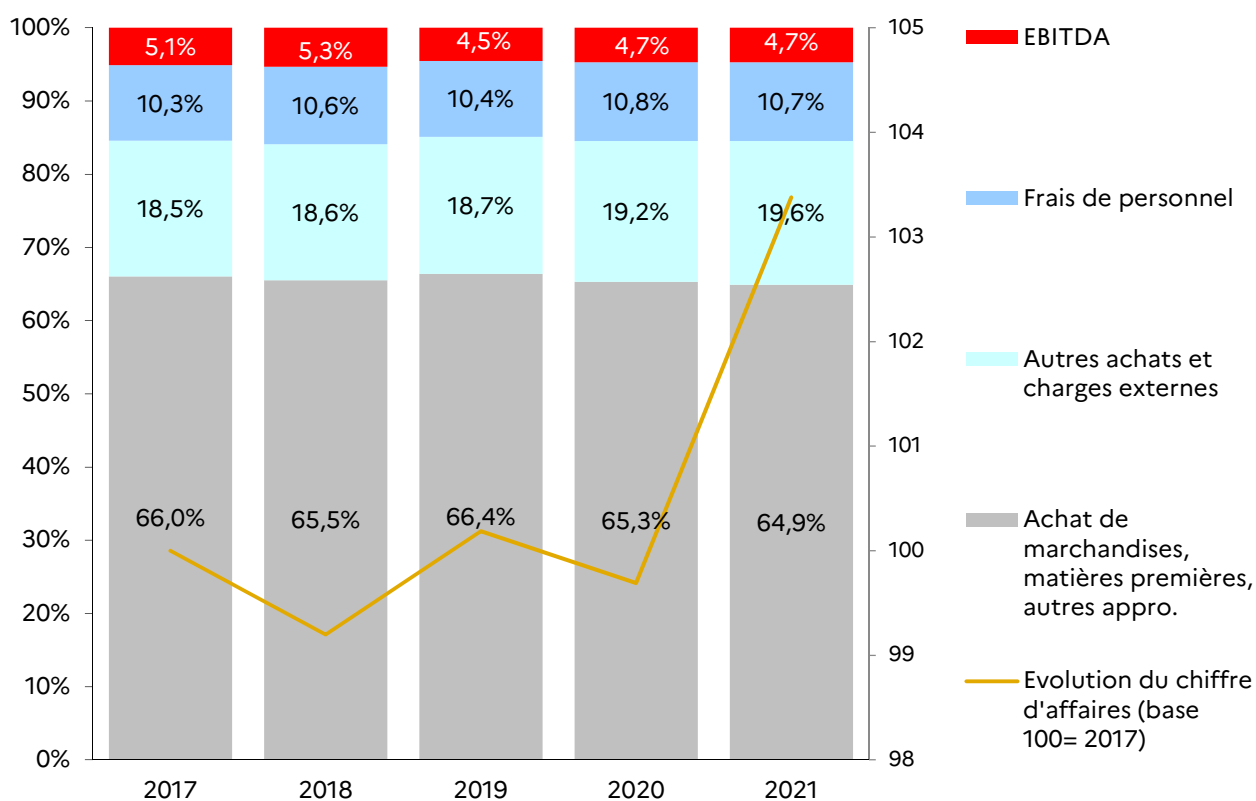
Sont regroupées sous cette appellation, les entreprises à dominante produits laitiers frais, lait de consommation et beurre¹¹. Ne sont pas incluses les entreprises productrices de fromages, présentées dans l'échantillon suivant.

Le chiffre d'affaires de cet échantillon est en hausse (+ 3,7 %), bénéficiant d'un effet prix. Les entreprises de l'échantillon, qui avaient bénéficié d'un important report de consommation lors des confinements de 2020, retrouvent la tendance passée à l'érosion des ventes. C'est assez marqué sur le lait conditionné et l'ultra frais. Cependant, les ventes progressent grâce à des efforts marketing mais surtout à la forte augmentation des cours du beurre.

En 2021, les entreprises de cet échantillon voient la part de la « *matière première* » diminuer pour la deuxième année consécutive. La part des « *autres achats et charges externes* » augmente légèrement alors que celle des « *frais de personnel* » est en léger retrait. Ainsi, l'EBITDA reste stable à hauteur de 4,7 % du chiffre d'affaires en 2021.

Graphique 114

Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières productrices de PGC (ultra-frais, lait liquide,...)



Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole

¹¹ Un grand nombre d'acteurs du secteur ultra-frais proposent désormais dans leur gamme des produits à base végétale. Il n'est pas possible de retraiter cette activité dans les comptes.

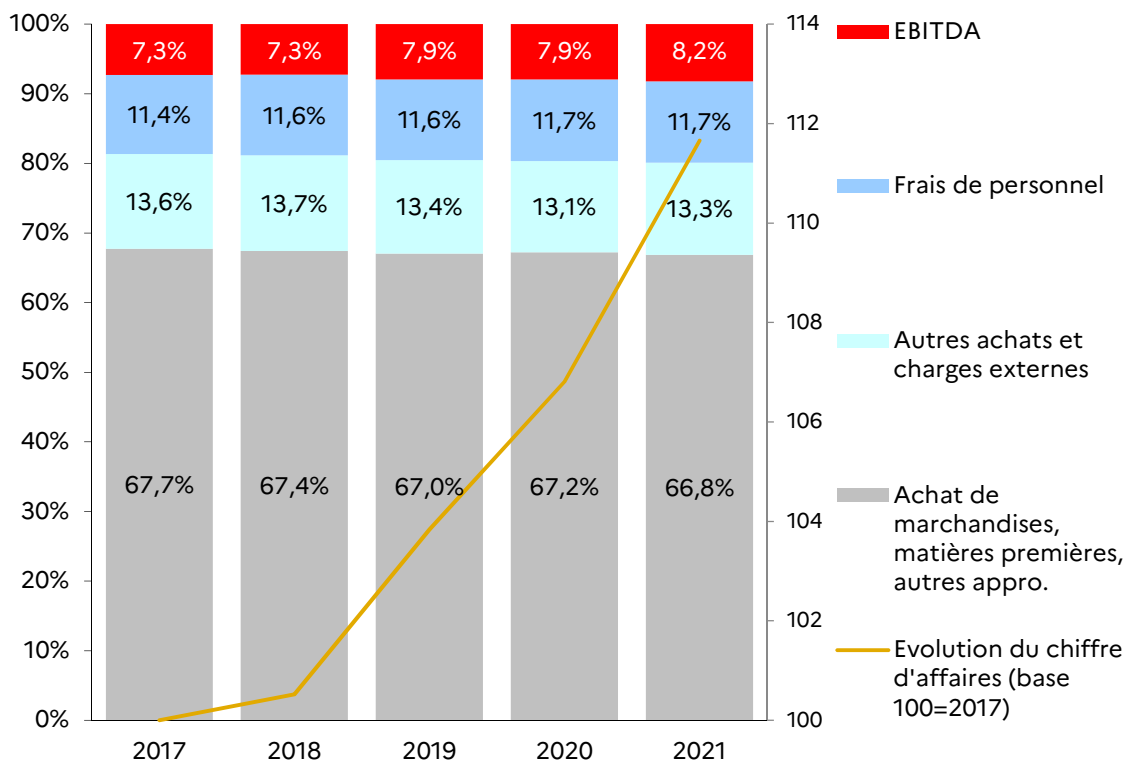
5.2.3. Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières produisant majoritairement des fromages

Cette catégorie d'entreprises et de groupes inclut les producteurs de fromages y compris les coopératives de montagne dites « *fruitières* ». En 2021, le chiffre d'affaires de cet échantillon continue de progresser avec une hausse de 4,5 % ; c'est le métier qui bénéficie de la plus forte croissance. Certains rebonds proviennent directement de la réouverture des restaurants via les fromages ingrédients (mozzarella) et d'une forte progression à l'international chez certains leaders. Les PME restent plus dynamiques que le reste de l'échantillon, confirmant une nouvelle fois l'orientation du marché vers des produits locaux, notamment les fromages AOP.

En 2021, dans ce secteur nécessitant de grandes quantités de lait par kilogramme de produit fini, la part de la « *matière première* » diminue de 0,4 point par rapport à 2020. La part des « *autres achats et charges externes* » augmente très légèrement de 0,2 point tandis que celle des « *frais de personnel* » reste stable. La rentabilité des fromagers est plus élevée que celle de la moyenne de la filière. L'EBITDA de l'échantillon est en très légère hausse ; il passe de 7,9 % du chiffre d'affaires en 2020 à 8,2 % du chiffre d'affaires en 2021.

Graphique 115

Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières productrices de fromages



Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole

5.2.4. Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières produisant majoritairement des produits de commodité et des poudres (infantiles, simples, complexes...)

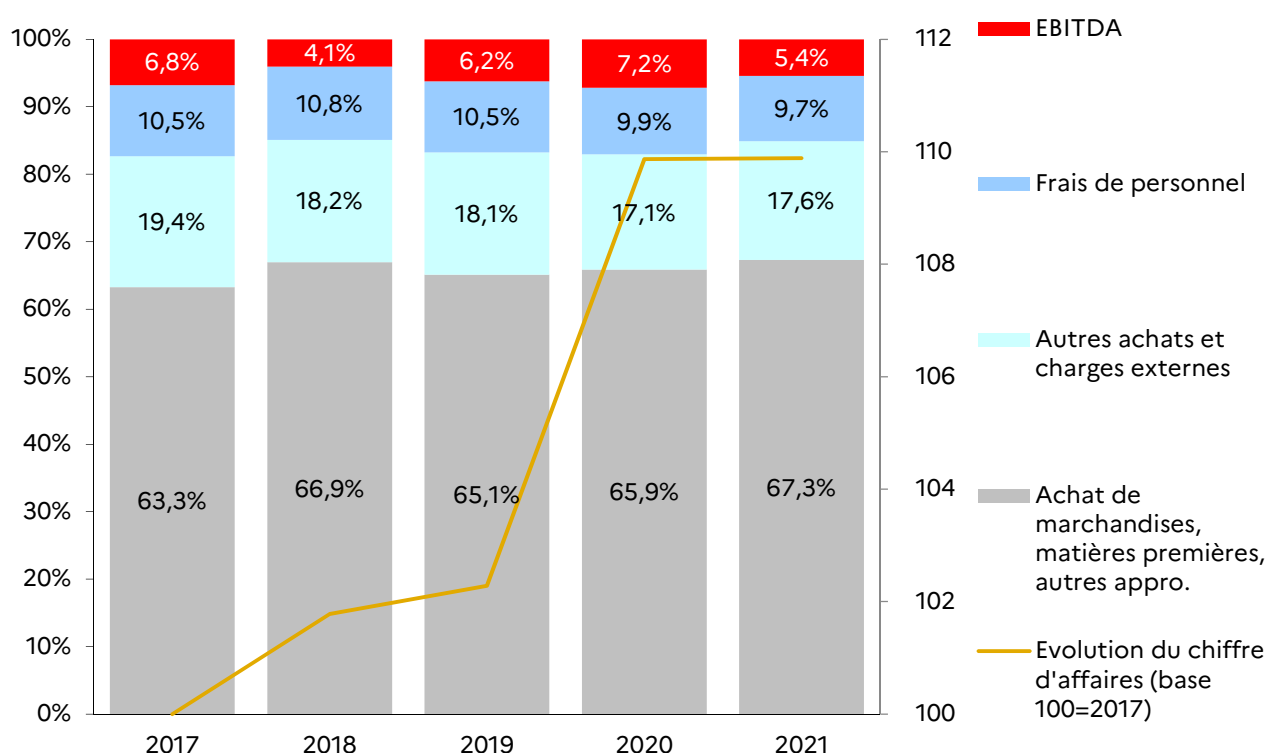
Les groupes et entreprises de cet échantillon sont principalement positionnés sur les produits industriels secs (poudres, lait infantile, ingrédients alimentaires...) ou spécifiques (glaces, produits ultra-frais à base végétale...). Il est à noter que cet échantillon comporte bien plus d'acteurs dans le secteur de la poudre infantile que lors de la précédente publication de l'Observatoire financier des entreprises agroalimentaires. Ceci peut expliquer des variations de l'EBITDA.

Le chiffre d'affaires de l'échantillon reste stable par rapport à 2020 malgré la forte hausse des produits industriels. Les situations sont très diverses selon les acteurs avec un recul du secteur des glaces, pourtant dynamique, après une année 2020 exceptionnelle. Le marché des poudres de lait subit un certain nombre d'arbitrages en faveur de la production de fromages bien qu'il a bénéficié d'une hausse des cours et des exportations. Par ailleurs, les poudres infantiles voient la demande chinoise reculer en raison d'une baisse de la natalité d'une part et d'une volonté de privilégier les produits nationaux d'autre part.

Les entreprises de cet échantillon voient la part de la « *matière première* » augmenter de 1,4 point en 2021. La part des « *autres achats et charges externes* » augmente également de 0,5 point, alors que celle des « *frais de personnel* », recule de 0,2 point. L'EBITDA est en baisse ; il passe de 7,2 % du chiffre d'affaires en 2020 à 5,4 % du chiffre d'affaires en 2021.

Graphique 116

Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières productrices de produits de commodité et de poudres (infantiles, simples, complexes...)



Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole

5.3. Résultat moyen des entreprises de transformation laitière (ATLA / EFESO)

En complément de l'analyse des données issues de l'Observatoire financier des entreprises agroalimentaires du Crédit Agricole, ATLA (Association de la Transformation Laitière française) mandate le cabinet EFESO Consulting pour collecter des données permettant de connaître le résultat net de l'activité de transformation de lait réalisée en France par un échantillon d'entreprises, tant en pourcentage du chiffre d'affaires qu'en euros par 1000 litres de lait collecté et/ou transformé. L'Observatoire connaît les entreprises qui sont interrogées par EFESO. Les réponses au questionnaire sont traitées directement et uniquement par le cabinet qui soumet les résultats à ATLA pour envoi à l'Observatoire.

L'étude d'EFESO Consulting porte sur les entreprises laitières françaises, tant coopératives que privées, réparties selon trois des quatre catégories « métiers » définies par le Crédit Agricole :

- production majoritaire de **PGC** (ultra-frais, lait liquide...),
- production majoritaire de **fromages**,
- production majoritaire de **multi-produits**.

Les entreprises dont l'activité principale est la production d'ingrédients (beurres et poudres en vrac...) ont été exclues du périmètre de l'étude étant donné que ces produits ne sont pas directement destinés au consommateur final.

Pour cela, EFESO Consulting a collecté auprès d'un échantillon de groupes et d'entreprises laitières françaises des données pour l'année 2021 relatives :

- au **chiffre d'affaires hors taxes** (pour les filiales françaises et étrangères),
- à la **marge brute** (pour les filiales françaises et étrangères),
- au **résultat net** (pour les filiales françaises et étrangères),
- aux **volumes de lait collectés** et aux **volumes transformés en France**.

Les données des filiales étrangères des groupes ont été demandées afin de les exclure des comptes consolidés et ne présenter des résultats que pour l'activité réalisée en France (pour le marché national et l'export).

Un échantillon représentatif de 37 entreprises a été défini avec l'aide du Crédit Agricole, comprenant des leaders du secteur et des entreprises de taille plus modeste.

Sur les 37 entreprises sélectionnées, 28 entreprises ont répondu. Au final, les données de 23 sociétés ont pu être exploitées, soit 9 sociétés supplémentaires par rapport à 2020. Elles représentent environ 57 % des volumes de lait collectés en France en 2021, soit 13,4 milliards de litres (la collecte totale française était de 23,5 milliards de litres de lait en 2021).

L'échantillon se décompose, par métier, de la manière suivante :

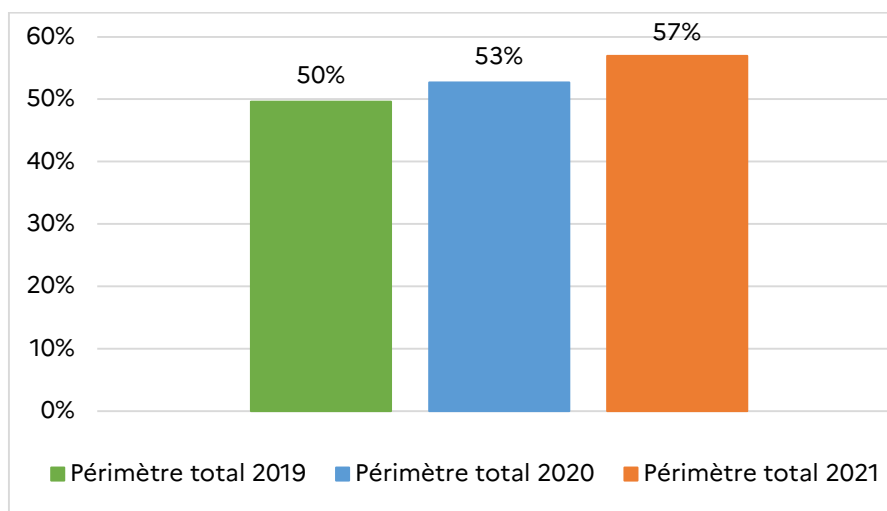
- 9 entreprises ayant une production majoritaire de **PGC** (ultra-frais, lait liquide...),
- 6 entreprises ayant une production majoritaire de **fromages**,
- 8 entreprises ayant une production de **multi-produits**.

Sur la base de cet échantillon, une analyse selon les trois catégories « métiers » est présentée pour 2021.

En complément, afin de réaliser une comparaison à périmètre constant par rapport à 2020, les résultats de l'année 2020 ont été demandés pour les 9 nouvelles entreprises répondantes. 6 ont transmis ces données. Un échantillon constant de 20 entreprises a été constitué afin de pouvoir comparer les résultats entre 2020 et 2021.

Graphique 117

Part de la collecte française des entreprises laitières enquêtées
(en % de chiffre d'affaires)



Source : Données 2021 collectées auprès des entreprises laitières, analyses EFESO Consulting

Les résultats de l'enquête 2021, présentés ci-dessous, sont en pourcentage de chiffre d'affaires et en euros pour 1 000 litres de lait transformé. Il existe des transferts de lait entre entreprises. La méthodologie de calcul utilisée par le cabinet EFESO Consulting dans le cadre de cette étude intègre ces opérations de transferts de lait entre les différents acteurs de la filière laitière française.

En 2021, le volume de lait transformé est de 13,5 milliards de litres de lait pour 13,4 milliards de litres de lait collecté pour l'échantillon total.

En 2021, pour l'échantillon constant de 20 entreprises, le volume de lait transformé est de 13 milliards de litres de lait collecté pour 12,8 milliards de litres collectés.

5.3.1. Marge brute de l'échantillon

La comparaison entre 2020 et 2021 se base sur un échantillon constant de 20 entreprises qui représente 55 % de la collecte laitière française en 2020 et 2021.

En 2021, ces entreprises réalisent, en moyenne pondérée, un taux de marge (marge brute / CA) de 35,0 % du chiffre d'affaires, soit une marge brute de 385 €/1 000 litres transformés. En comparaison, la valeur moyenne de marge brute des entreprises de l'échantillon suivies par l'Observatoire financier du Crédit Agricole est de 33,5 % pour la filière laitière.

Le taux de marge brute de l'échantillon augmente de 0,9 point de pourcentage par rapport à 2020. La marge brute augmente également de l'ordre de 29,3 €/1 000 litres transformés par rapport à 2020 (Graphique 119).

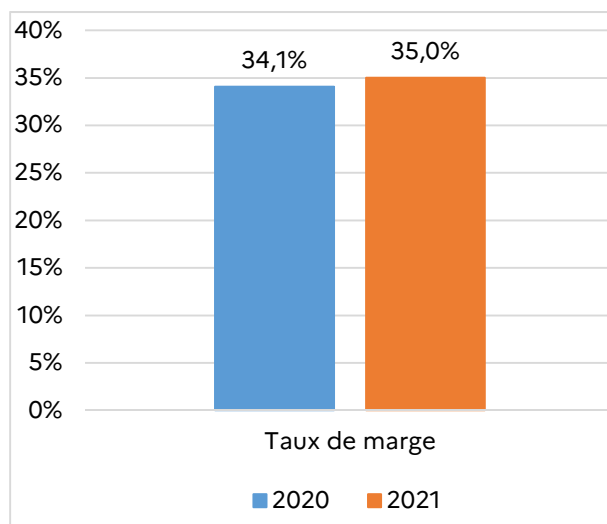
L'écart-type¹² observé est relativement important en 2021 : 311,1 €/1 000 litres. Il était de 345,5 €/1 000 litres en 2020.

Une analyse de la dispersion des résultats fait apparaître trois catégories d'entreprises :

- une première catégorie de cinq entreprises, avec un taux de marge supérieur à 46,2 % et une marge brute supérieur à 524 €/1 000 litres, plus importante que la moyenne de l'échantillon,
- une deuxième avec un taux de marge compris entre 26,4 % et 46,2 % et une marge brute comprise entre 210 et 524 €/1 000 litres. 10 entreprises en font parties,
- une troisième catégorie de 5 entreprises avec un taux de marge inférieur à 26,4 % et une marge brute inférieure à 210 €/1 000 litres.

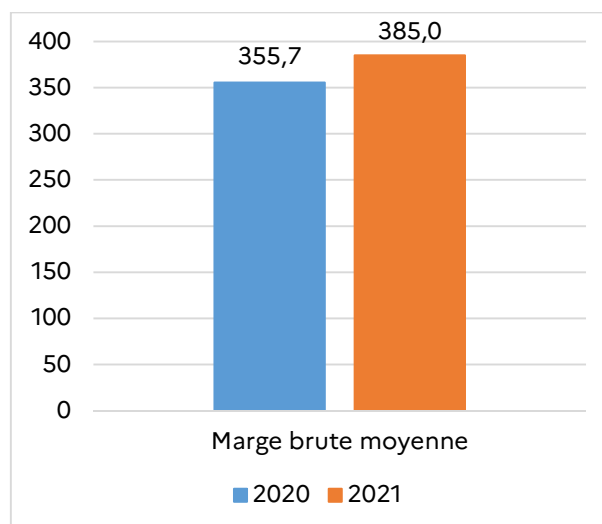
Graphique 118

Taux de marge des entreprises laitières françaises en 2020 et 2021 (en % de chiffre d'affaires)



Graphique 119

Marge brute moyenne des entreprises laitières françaises en 2020 et 2021 (en € / 1 000 litres transformés)



Source : Données 2021 collectées auprès des entreprises et coopératives laitières, analyses EFESO Consulting

¹² L'écart-type sert à mesurer la dispersion, ou l'étalement, d'un ensemble de valeur autour de leur moyenne. Plus l'écart-type est faible, plus la population est homogène. A l'inverse un écart-type élevé indique un fort éloignement des données par rapport à la moyenne.

5.3.2. Résultat net moyen de l'échantillon

En 2021, les entreprises de l'échantillon obtiennent, en moyenne, un taux de rentabilité de 1,0 % du chiffre d'affaires, soit 11,1 €/1 000 litres de lait transformé. Ce taux reste stable par rapport à 2020. La rentabilité nette moyenne est en légère hausse de 0,9 €/1 000 litres.

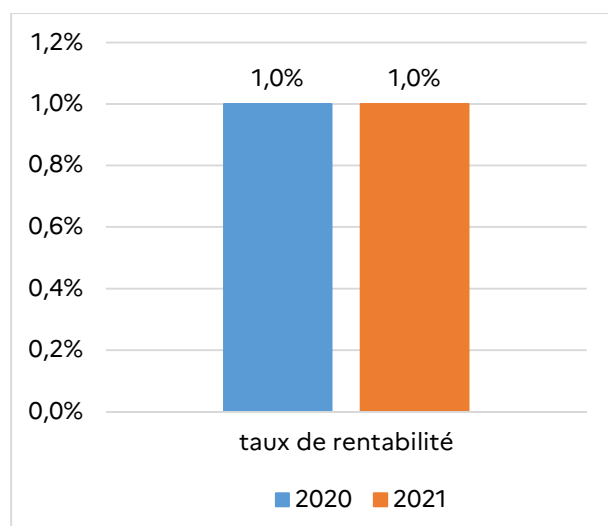
L'écart-type observé en 2021 reste relativement important : 20,9 €/1 000 litres. Par rapport à 2020, l'écart-type diminue de 6,4 €/1 000 litres (- 23 %).

Une analyse de la dispersion des résultats fait apparaître trois catégories d'entreprises :

- une première catégorie de cinq entreprises, avec un taux de marge supérieur à 2,4 % et une marge brute supérieur à 30 €/1 000 litres, plus importante que la moyenne de l'échantillon,
- une deuxième avec un taux de marge compris entre 0,9 % et 2,4 % et une marge brute comprise entre 6 et 30 €/1 000 litres. 10 entreprises en font parties,
- une troisième catégorie de 5 entreprises avec un taux de marge inférieur à 0,9 % et une marge brute inférieure à 6 €/1 000 litres.

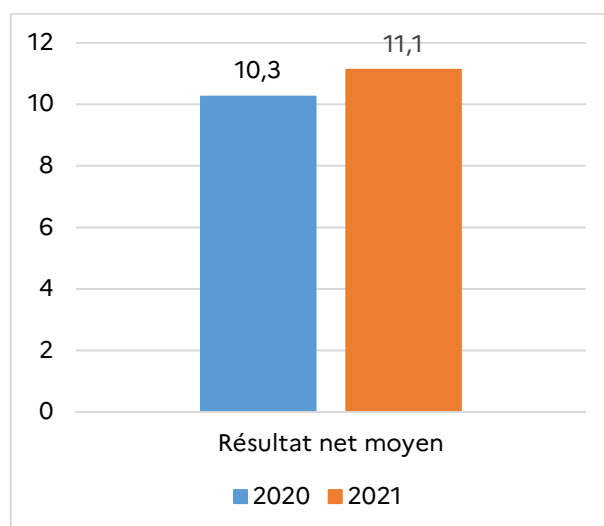
Graphique 120

Taux de marge nette des entreprises laitières françaises en 2020 et 2021
(en % de chiffre d'affaires)



Graphique 121

Résultat net moyen des entreprises laitières françaises en 2020 et 2021
(en € / 1 000 litres transformés)



Source : Données 2021 collectées auprès des entreprises et coopératives laitières, analyses EFESO Consulting

5.3.3. Marge brute par métiers

En 2021, ces entreprises réalisent, en moyenne pondérée, un taux de marge de :

- 43,2 % du chiffre d'affaires pour les **PGC**,
- 45 % pour les **fromagers**,
- 28,4 % pour les **multi-produits**.

En comparaison, la valeur moyenne de marge brute des entreprises de l'échantillon suivi par l'Observatoire financier du Crédit Agricole est de :

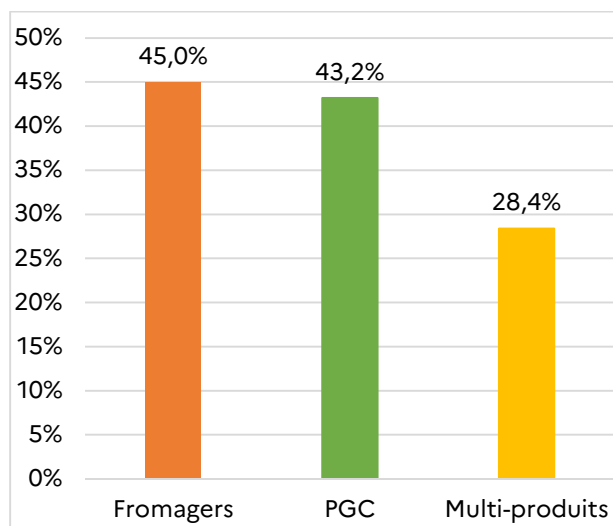
- 35,9 % pour les productions majoritaires de **PGC**,
- 32,3 % pour les productions majoritaires de **fromages**,
- 33,6 % pour les productions **multi-produits**,

Les écarts avec les résultats de l'Observatoire financier du Crédit Agricole peuvent en partie s'expliquer par un échantillon d'entreprises plus restreint et l'exclusion de l'activité des filiales étrangères dans l'étude menée par le cabinet EFESO.

Graphique 122

Taux de marge par métiers en 2021

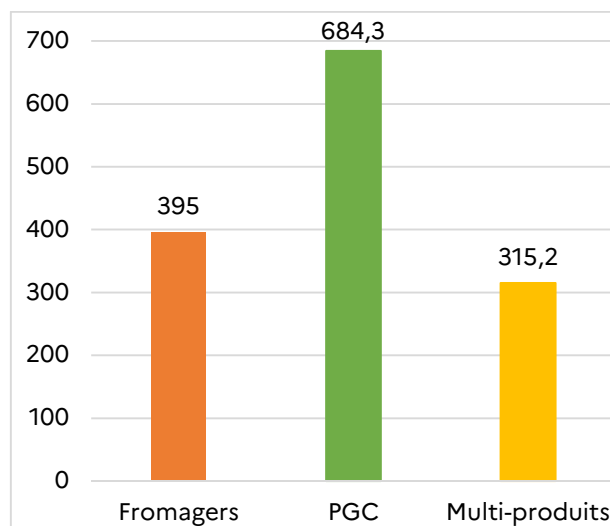
(en % de chiffre d'affaires)



Graphique 123

Marge brute moyenne par métiers en 2021

(en € / 1 000 litres transformés)



Source : Données 2021 collectées auprès des entreprises et coopératives laitières, analyses EFESO Consulting

En 2021, ces entreprises réalisent une marge brute de :

- 684,3 €/1 000 litres pour les productions majoritaires de **PGC**,
- 395 €/1 000 litres pour les productions majoritaires de **fromages**,
- 315,2 €/1 000 litres pour les productions **multi-produits**,

L'écart-type observé est de 482,5 € pour les **PGC**, 191,4 € pour les **fromagers** et 90,7 € pour les **multi-produits**. L'écart-type est le plus important est observé pour les **PGC**.

5.3.4. Résultat net moyen par métiers

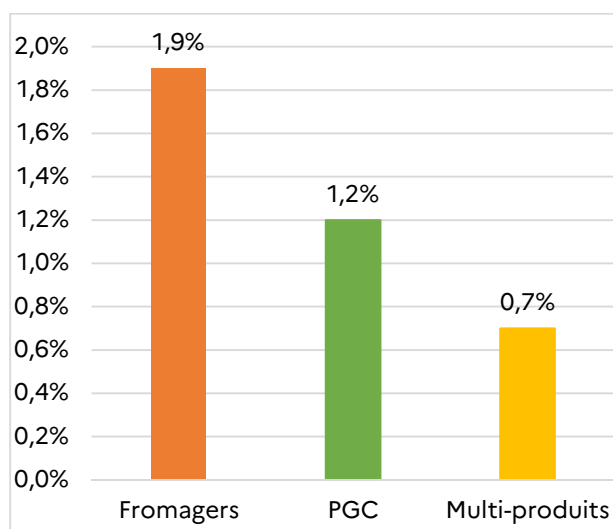
En 2021, les entreprises obtiennent, en moyenne un taux de rentabilité de :

- 1,9 % du chiffre d'affaires, soit 19 €/1 000 litres pour les **PGC**,
- 1,2 % du chiffre d'affaires, soit 17 €/1 000 litres pour les **fromagers**,
- 0,7 % du chiffre d'affaires, soit 8 €/1 000 litres pour les **multi-produits**.

L'écart-type observé reste important ; notamment pour les **PGC** avec 52,5 €/1 000 litres. Il est de 16,3 €/1 000 litres pour les **fromagers** et de 6,9 €/1 000 litres pour les **multi-produits**.

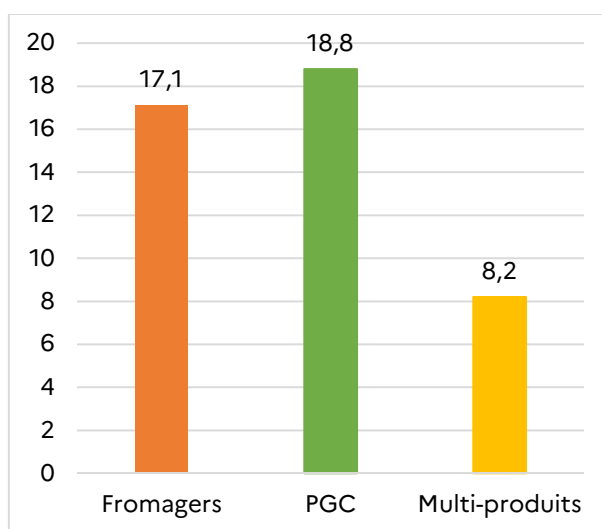
Graphique 124

Taux de marge nette par métiers en 2021 (en % de chiffre d'affaires)



Graphique 125

Résultat net moyen par métiers en 2021 (en € / 1 000 litres transformés)



Source : Données 2021 collectées auprès des entreprises et coopératives laitières, analyses EFESO Consulting

Au final, l'étude fait apparaître de fortes disparités entre les entreprises, avec un écart type important. Ce constat se vérifie avec les résultats par métiers, où les entreprises de PGC sont à la fois celles qui réalisent la marge brute et le résultat net moyen le plus élevé des trois métiers de l'échantillon, tout en présentant l'écart-type le plus important.

Cela correspond vraisemblablement à des rentabilités différentes d'un secteur d'activité à l'autre, comme peut le montrer l'Observatoire financier des entreprises agroalimentaires.

Toutefois, ces résultats restent ceux d'un échantillon agrégé et doivent donc être utilisés et interprétés avec précaution.

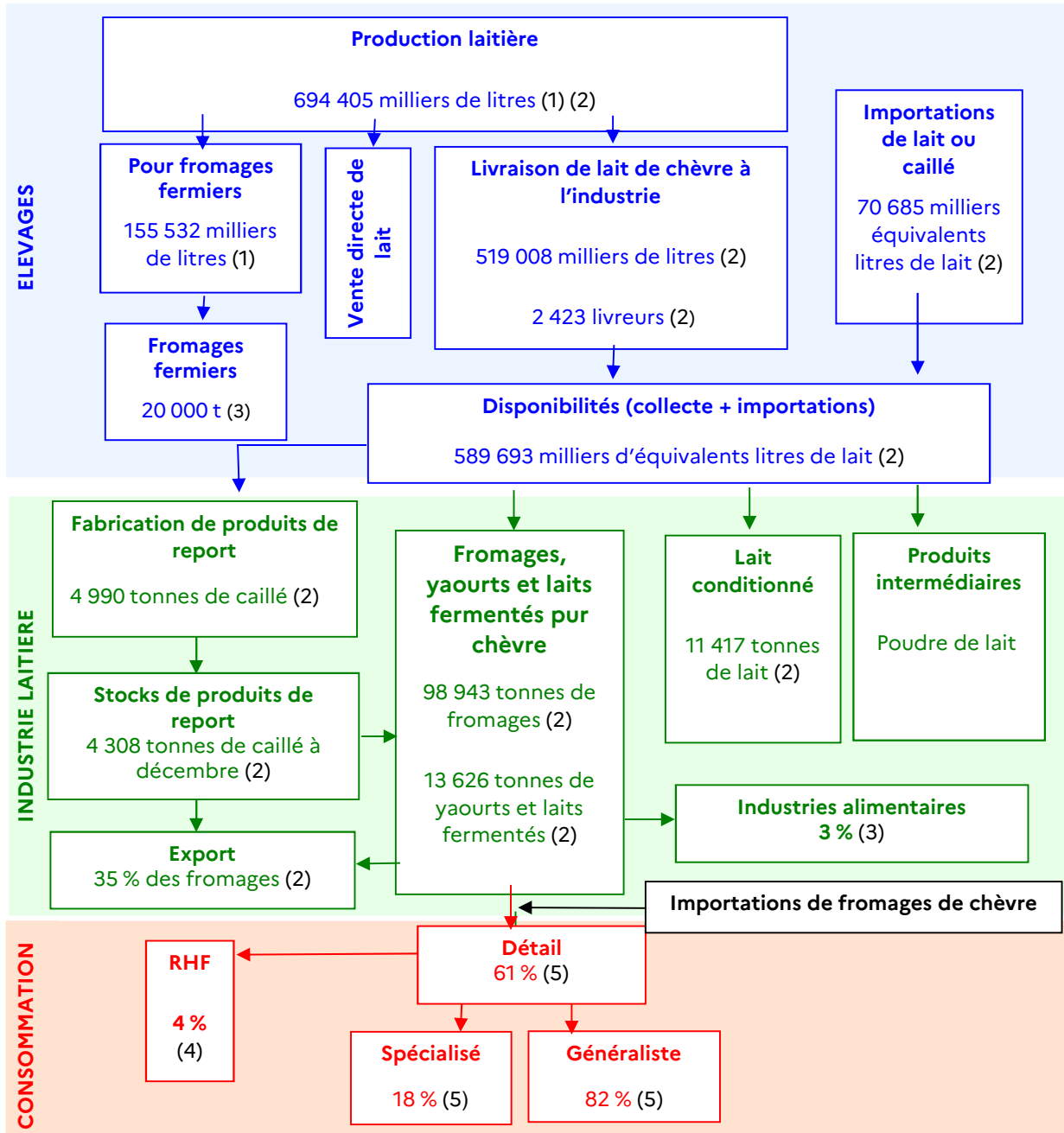
Section 6 – Produits laitiers de lait de chèvre

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE LAITIÈRE CAPRINE

1.1. Cartographie des flux et opérateurs en filière laitière caprine

Schéma 16

Cartographie des flux et des opérateurs en filière laitière caprine en 2022



Sources : (1) Données 2020, Statistique Agricole Annuelle – SSP, (2) Enquête Mensuelle Laitière FranceAgrimer-SSP, (3) : Idèle, Estimations GEB,(4) GIRA Food 2020, (5) FranceAgriMer- Kantar Worldpanel

Note : le total des différents débouchés n'est pas égal à 100 en raison à la diversité des sources de données

1.2. Production et commercialisation

En 2022, les entreprises françaises de transformation laitière ont collecté 519,0 millions de litres de lait de chèvre (contre 510,2 en 2021, 506,1 en 2020). La collecte française représente environ 29 % de la collecte européenne. Le lait de chèvre est principalement destiné à l'industrie laitière, à hauteur de 75 % de la production finale. La région Nouvelle-Aquitaine est la principale région productrice et représente 33 % du cheptel national, 35 % de la production totale et 43 % de la collecte pour l'industrie. Elle fabrique près des trois quarts des fromages industriels de chèvre (76 %). Par ailleurs, l'Institut de l'élevage estime à environ 20 000 tonnes ses fabrications fermières.

En 2022, environ 35 % de la production française de fromage de lait de chèvre est exportée, essentiellement vers l'UE.

Les utilisations de fromage de chèvre en France se répartissent entre la consommation intermédiaire dans l'industrie, pour 3 % de la production (fromage à pizza, par exemple) et la consommation finale (hors produits transformés précités) dans la restauration hors foyer (6 % de la production) et par achat au détail (72 % de la production), ces derniers étant réalisés à 90 % en magasins généralistes (GMS, essentiellement).

Selon Kantar Worldpanel, 34 % des achats des ménages en fromages de chèvres sont effectués dans les hypermarchés, 28 % dans les supermarchés et 14 % dans les enseignes à dominante marques propres. Les circuits de commercialisation spécialisés (marchés, fromagers détaillants...) représentent 10 % des volumes des achats, soit une part importante en regard des autres fromages. Les bûchettes affinées représentent 59 % des volumes achetés.

Le volume des achats de fromages de chèvres tous circuits de détail (hors RHF) est en progression, passant, selon le panel Kantar Worldpanel, de 52 324 t en 2015 à 60 000 t en 2022. Sur une plus longue période, la progression des volumes achetés paraît encore plus importante, avec une forte inflexion à la hausse depuis 2014.

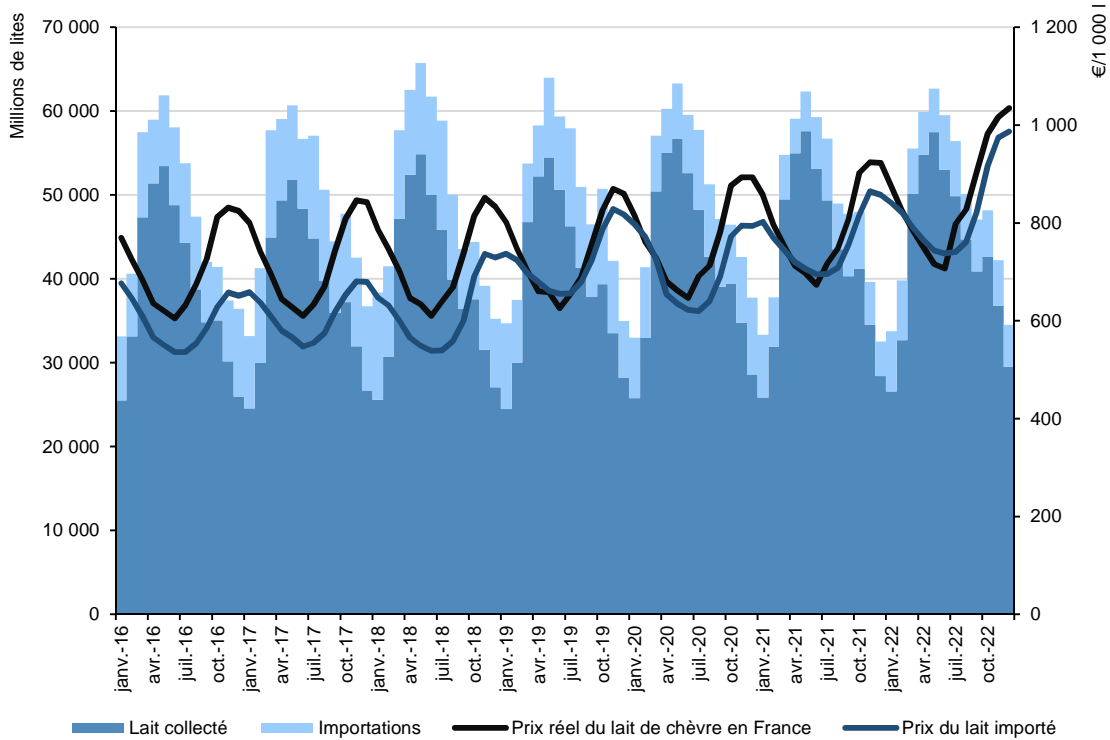
Par ailleurs, les achats de produits ultra-frais de lait de chèvre, et de lait de chèvre liquide se développent. Le coût de matière première augmente : ceci entraîne de moindres promotions en rayon.

La production laitière des chèvres étant saisonnière (Graphique 126) alors que les fabrications industrielles de fromages sont plus régulières. Une partie de la collecte doit être transformée en produits intermédiaires stockables (caillé congelé, Graphique 127, produits de report pouvant être utilisés pour la fabrication des fromages lors des périodes de creux de collecte.

Par ailleurs, chaque année, sont importés d'Espagne et des Pays-Bas des produits intermédiaires pour la transformation du lait de chèvre (caillé, lait concentré et lait en vrac) pour compléter les besoins des industriels pour la fabrication des fromages. En 2022, 71 millions d'équivalents litres ont été importés.

Graphique 126

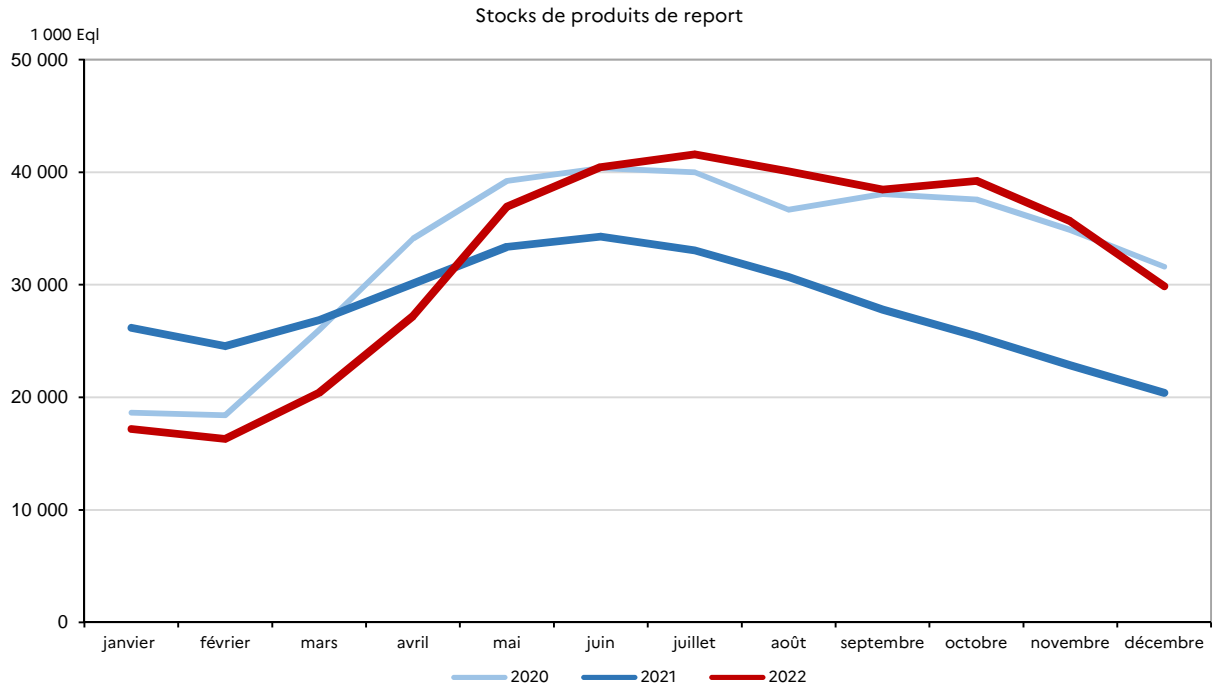
Approvisionnement mensuels en lait de chèvre et évolution des prix du lait de chèvre national et importé



Source : OFPM d'après Enquête Mensuelle Laitière, FranceAgriMer-SSP, Fega.es et Geitenhouderij

Graphique 127

Stocks de produits de report caprins en fin de mois



Sources : OFPM, d'après Enquête Mensuelle Laitière, FranceAgriMer-SSP

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE LAITIÈRE CAPRINE

2.1. Données de prix

La référence retenue comme prix moyen mensuel du lait de chèvre à la production agricole est issue de l'enquête mensuelle laitière (FranceAgriMer-SSP). Les prix moyens mensuels des laits importés sont diffusés par Fega.es pour l'Espagne, et Geitenhouderij pour les Pays-Bas.

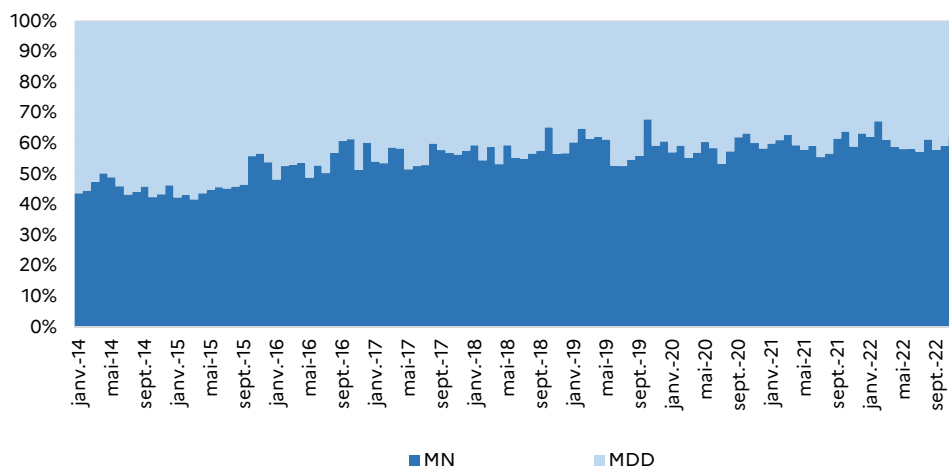
Les prix moyens mensuels des fromages de chèvre de type bûchette affinée, sous marques nationales (MN) et sous marques de distributeur (MDD), sortie industrie pour GMS, sont calculés à partir d'indices recueillis par l'Insee pour l'Observatoire. Ces prix sont généralement « trois fois nets », homogènes au chiffre d'affaires du fournisseur, intégrant les remises, rabais, ristournes conditionnelles aux quantités (sauf certaines remises connues en fin d'année) et la coopération commerciale (financement par le fournisseur d'opérations visant le développement des ventes), mais n'intégrant pas tout autre éventuel mécanisme de « détermination » du prix.

Ces prix moyens sont établis à partir d'une enquête visant d'abord à établir des indices de prix de l'industrie, menée uniquement auprès des plus gros opérateurs. Il ne s'agit pas de prix établis de manière exhaustive sur l'ensemble des fournisseurs des GMS et il peut en résulter un biais dans la représentation, exposée plus loin, de la composition du prix au détail en coût matière et marges brutes de l'industrie et de la distribution.

Au stade du commerce de détail en GMS, on dispose des données mensuelles du panel de consommateurs Kantar Worldpanel pour établir des prix moyens des bûchettes de chèvre, MN et MDD. Parmi les types de bûches ou bûchettes distingués par ce panel, on a retenu le type « affiné » (l'autre type étant la bûche ou bûchette en fromage frais), homogène au produit suivi à la sortie de l'industrie. Dans les GMS, la bûchette affinée est principalement commercialisée en libre-service, secondairement en vente assistée à la coupe ; le produit retenu agrège les deux modalités. Les résultats sont présentés ici pour les deux gammes (MN, MDD) confondues, en moyenne pondérée par les poids des achats de chaque gamme. Les pondérations retenues chaque mois pour toute la période étudiée (2015-2022) sont celles observées dans l'année 2022, et non les pondérations effectives. Par exemple, la pondération en MN et MDD des mois de février 2015 ou 2016 est celle de février 2022. Ceci permet de suivre des variations de valeurs date à date uniquement dues aux variations de prix et indépendantes des évolutions des variations de composition des achats entre MN et MDD, pour un mois donné selon l'année.

Graphique 128

Proportions de bûchettes affinées de marques nationales (MN) et de distributeur (MDD)



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

2.2. Bases de calcul du coût en matière première lait de chèvre pour un kg de bûche

La chèvre ayant une reproduction saisonnée produit du lait de façon saisonnière : la ressource peut être selon les mois excédentaire ou déficitaire par rapport au besoin de fabrication. Dans l'industrie de transformation du lait de chèvre, l'ajustement est réalisé, en période excédentaire, par le caillage, la congélation et le stockage du lait en excédent (stocks de report) et, en période déficitaire, par la mobilisation du stock de report. Tout au long de l'année interviennent également des importations de lait ou produits intermédiaires pour la fabrication de fromages (caillés congelés), la collecte française étant globalement insuffisante pour répondre à la demande.

On considère que le coût de la matière première, sur un mois, est composé :

- du coût du lait déstocké qui rentre dans la fabrication des bûchettes ;
- du coût de la part de lait collecté qui rentre dans la fabrication des bûchettes ;
- du coût de la part de lait importé qui rentre dans la fabrication des bûchettes ;
- ainsi que du coût du stockage des produits de reports.

Pour chaque mois, on estime les volumes de lait de chèvre nécessaires à la fabrication du tonnage de bûchettes fabriqués sur ce mois (connu grâce aux résultats de l'enquête mensuelle laitière). Ces volumes sont répartis selon leur « origine » : stocks, collecte ou importations. Les parts de chaque origine sont évaluées comme suit : pour les stocks, on affecte la variation de stocks de fin de mois au prorata de la part des fabrications de bûchettes du mois dans le total des fabrications de fromages de chèvre du mois. Le reste des volumes nécessaires à la fabrication des bûchettes du mois est réparti entre collecte et importations selon leurs parts respectives dans les achats totaux du mois.

On dispose des volumes de produits intermédiaires importés (source : enquête mensuelle laitière), mais pas des valeurs. Par défaut, les volumes d'importations de produits intermédiaires, exprimées en équivalent litre de lait, ont été valorisés à un prix du lait importé « composite », évalué à 75 % au prix du lait réel en Espagne, et à 25 % au prix réel aux Pays-Bas. Ces deux pays sont en effet les principaux fournisseurs de la France, et la répartition entre les deux provenances a été évaluée à dire d'experts. Ces prix réels sont diffusés en Espagne par le FEGA et aux Pays-Bas par Geitenhouderij. Cependant il existe des différences de standards en termes de qualité du lait (MSU) qui ne sont pour l'instant pas pris en compte dans le modèle. De même, la valeur d'achat du lait issu des stocks n'est pas connue ; compte tenu de la forte saisonnalité des prix, le lait déstocké est donc évalué au prix moyen annuel du lait importé.

S'agissant des coûts de congélation, de stockage et de décongélation, on ne dispose également que d'une évaluation approximative à dire d'experts, appliquée à toutes les années suivies : 135 € par an pour 1 000 litres de lait stocké. Cette donnée est actualisée selon l'indice mensuel des prix à la consommation publié par l'Insee. On a affecté ce coût unitaire approximatif au volume des stocks en fin de chaque période du suivi des prix (mois, année).

Autrement dit, l'Observatoire comptabilise le lait utilisé chaque mois au prix observé dans ce mois plutôt que le lait réellement acheté sur ce même mois. Le coût de la matière première dite « issue des stocks » pris en compte dans le calcul de décomposition du prix au détail peut donc être potentiellement surestimé comparativement à celui réellement payé par les industriels. En effet, les stocks sont reconstitués chaque année en période où le lait est excédentaire, qui est habituellement aussi la période où le prix du lait est le plus bas. Le biais que cela pourrait engendrer est limité grâce à l'utilisation d'un prix moyen annuel du lait importé.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DÉTAIL EN GMS DU FROMAGE DE CHÈVRE DE TYPE BÛCHE

En 2022, le prix moyen au détail en GMS d'un kilo de bûchettes a augmenté après deux ans consécutifs de baisse (+ 8,3 % par rapport à 2021). Les marques nationales comme les marques de distributeurs ont contribué à la hausse du prix moyen des bûchettes. Pour ces deux gammes les prix ont progressé respectivement de 8,9 % et de 7,2 % par rapport à 2021.

En amont, l'indicateur de coût d'achat de la matière première nationale, en progression continue depuis 2018, a encore augmenté entre 2021 et 2022, passant de 5,18 €/kg à 5,60 €/kg (Graphique 130). En parallèle, l'indicateur de coût de la matière première importée a également gagné 7 centimes/kg par rapport à son niveau de 2021, tandis que celui de la matière première issue des stocks s'est replié de 3 centimes/kg. Les principaux facteurs explicatifs de ces évolutions sont :

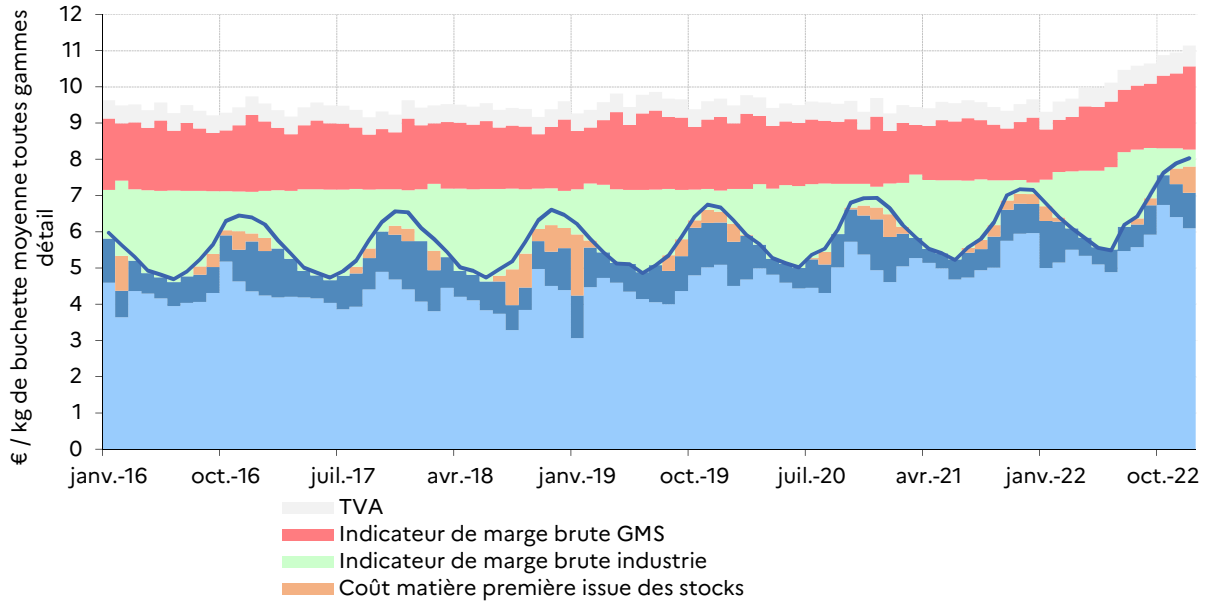
- d'une part, la revalorisation importante du prix réel du lait de chèvre payé aux producteurs, qui s'est faite en plusieurs paliers en 2022 et qui a renchéri le coût d'achat du lait pour l'industrie. En moyenne la hausse a été de 7,4 %, soit 58,8 €/1 000 L de plus qu'en 2021. Dans le même temps, les prix du lait de chèvre en Espagne et aux Pays-Bas ont poursuivi leur augmentation en raison d'une contraction des disponibilités dans ces pays et ceux-ci sont devenus moins compétitifs face au prix français,
- d'autre part, en 2022, avec 519 millions de litres, la collecte nationale a atteint son plus haut niveau depuis 2011, un niveau supérieur de 1,7 % à celui de 2021 (+ 8,7 millions de litres). Les importations considérées comme une variable d'ajustement en période de creux de production ont progressé mais seulement de 1,1 %, soit 745 000 équivalents litres de plus qu'en 2021. En parallèle, les stocks de report ont été peu sollicités en 2022, sous l'effet conjoint d'une diminution des fabrications (- 1,9 %) pour faire face à la baisse de la demande et l'augmentation des disponibilités totales pour l'industrie (+ 1,6 %). Ainsi, le lait nécessaire à la fabrication d'un kilo de bûchette de chèvre a contenu une part plus importante de lait français comparé à 2021 et une part inférieure de lait importé et de lait issu des stocks.

En aval, la marge brute de l'industrie s'est redressée de 8 centimes tandis que celle de la distribution a retrouvé son niveau de 2020 avec une augmentation de 20 centimes par rapport à 2021.

En pourcentage du prix hors TVA, les niveaux de marges des différents maillons sont restés relativement stables en 2022.

Graphique 129

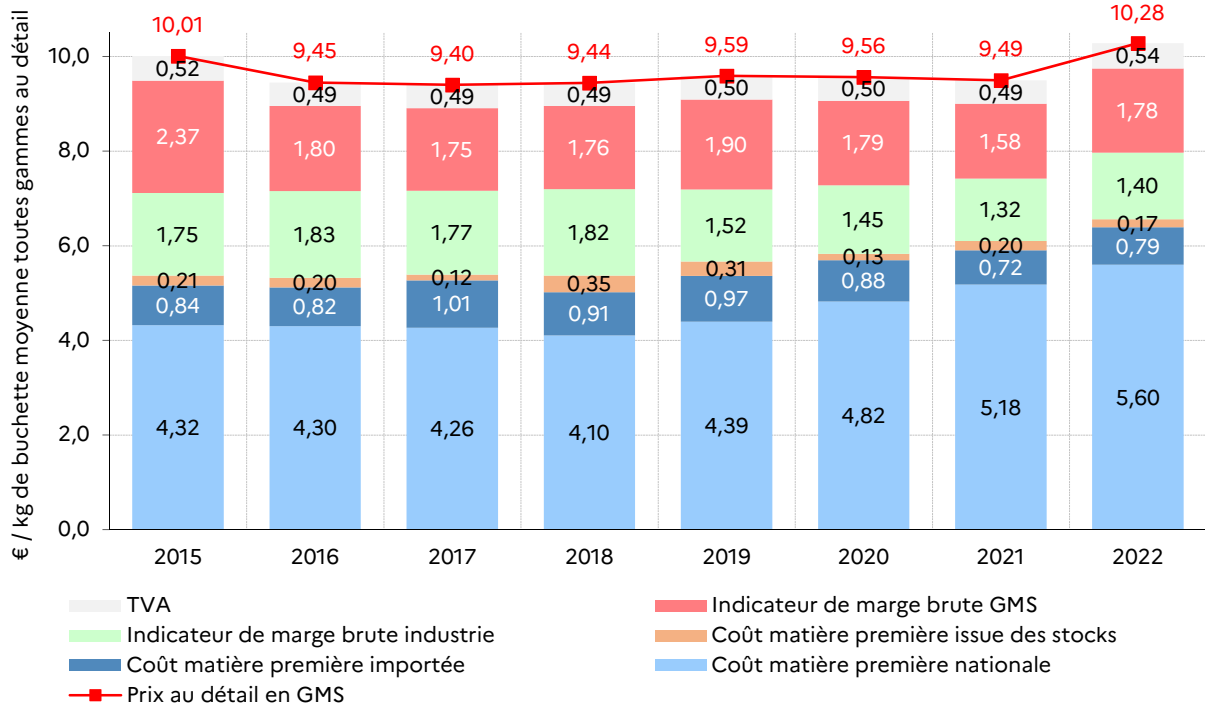
Composition du prix moyen mensuel au détail en GMS des fromages de chèvre de type bûche en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Kantar Worldpanel

Graphique 130

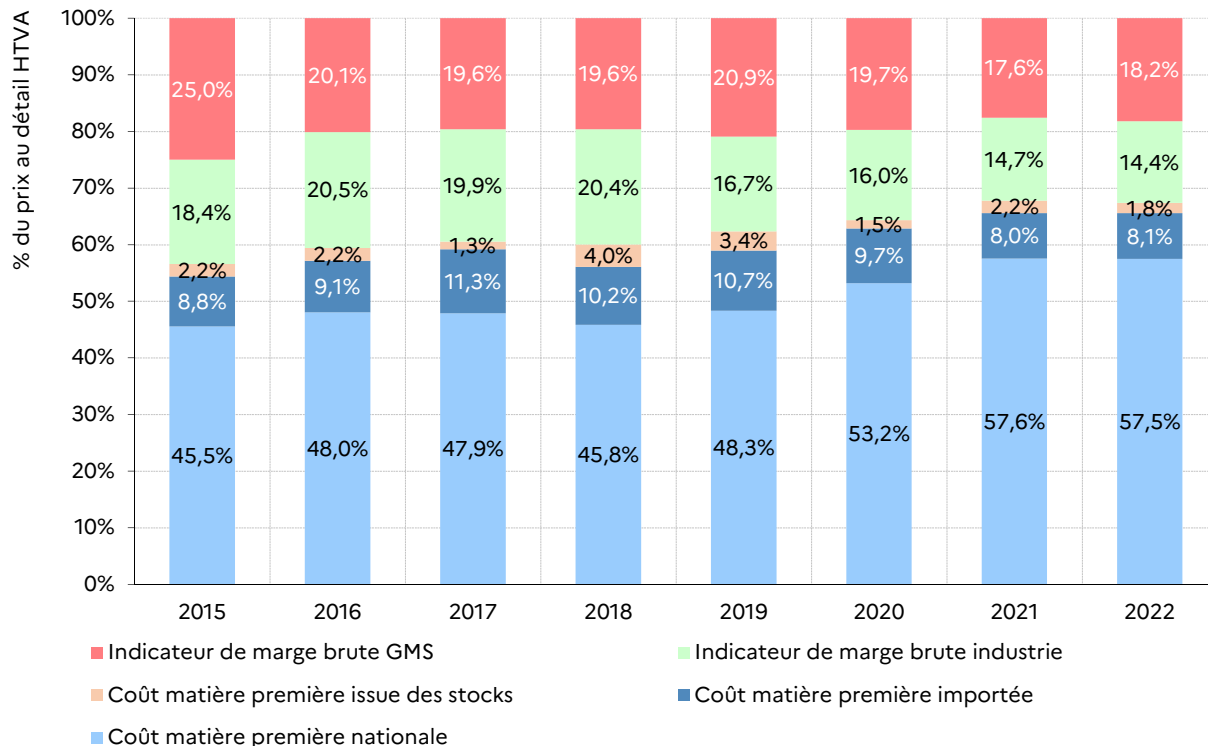
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS des fromages de chèvre de type bûche en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Kantar Worldpanel

Graphique 131

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS des fromages de chèvre de type bûche en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Kantar Worldpanel

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPÉCIALISÉES D'ÉLEVAGE CAPRIN LAITIER ET COÛT DE PRODUCTION DU LAIT DE CHÈVRE EN ÉLEVAGE

4.1. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées caprin laitier

Sur la période 2010-2021, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de lait de chèvre issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 42 à 73 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 925 à 1 842 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de lait de chèvre constitue en moyenne de 67 % à 78 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

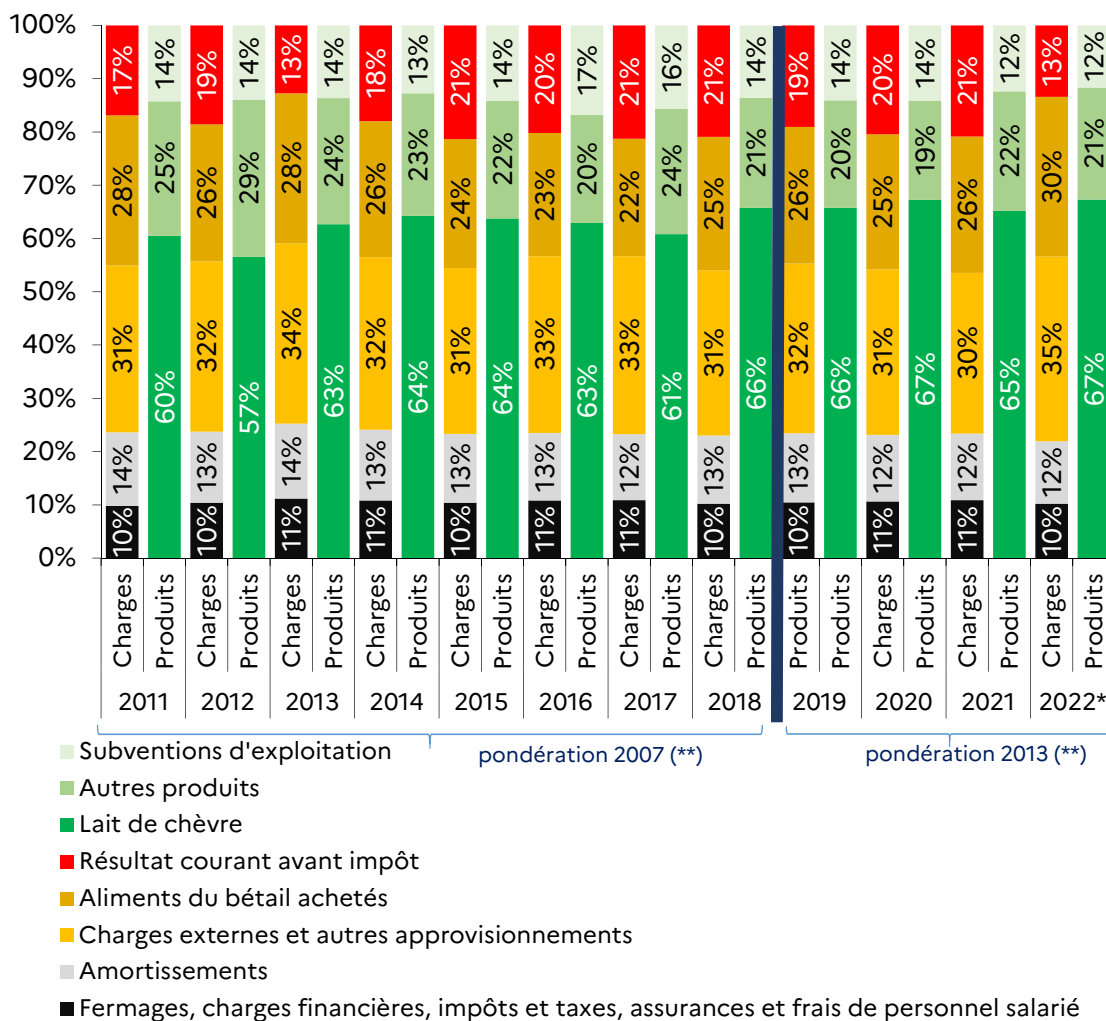
Le poids moyen du résultat courant avant impôt rapporté aux produits varie, sur la période, de 13 % à 21 %. En 2021, il représente 21 % de la totalité du produit courant¹, soit 55 101 € pour 264 410 € de produits. Il est de 38 272 € par travailleur familial.

Les résultats 2022 sont simulés. L'IPPAP lait de chèvre 2022 (Insee) est appliqué au montant du produit brut lait de chèvre 2021 pour calculer la valeur du produit en 2022. L'IPAMPA lait de chèvre (Idèle) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des charges externes et autres approvisionnements d'autre part. Cette méthode ne tient donc pas compte des possibles adaptations des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2021. Ainsi, en 2022, le prix du lait de chèvre est en hausse (+9,8 %). Le prix de l'aliment progresse de 24,4 % et les autres biens et services de consommation augmentent de 22,2 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt diminue de 31,5 %. Il s'établit à 37 733 € pour 281 348 € de produits et à 26 208 € par travailleur familial.

¹ L'ensemble des produits courants comprend les produits d'exploitation (y.c. subventions d'exploitation) et les produits financiers courants mais ne comprennent pas les produits exceptionnels

Graphique 132

Structure du compte de résultat moyen des exploitations laitières caprines spécialisées



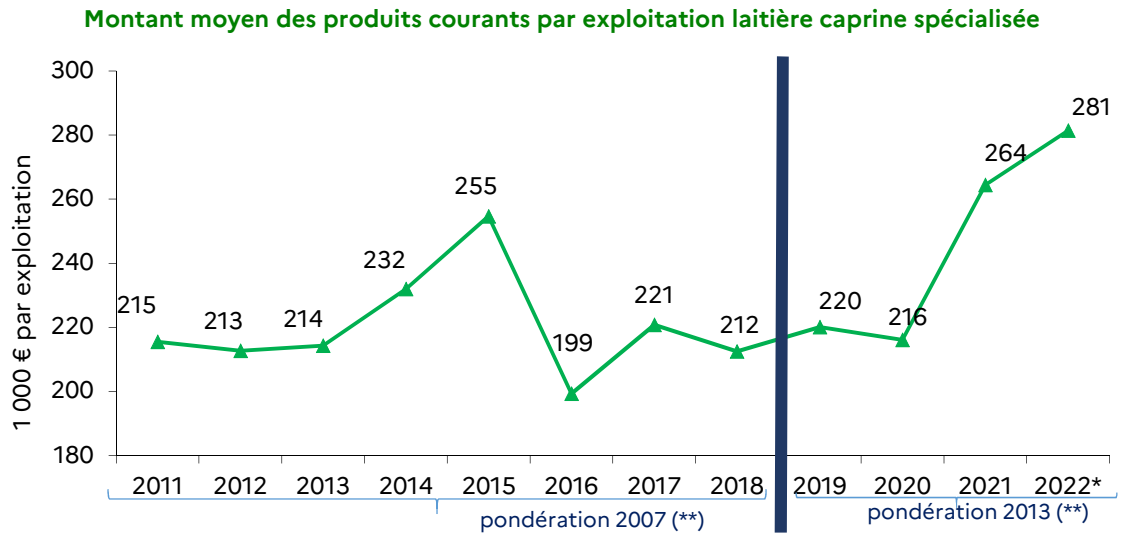
(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2022

Le résultat courant sert notamment à la rémunération du chef d'exploitation et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales. Ces éléments ne sont pas inclus dans les frais de personnel salarié présentés sur le Graphique 132 (cf. point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 133



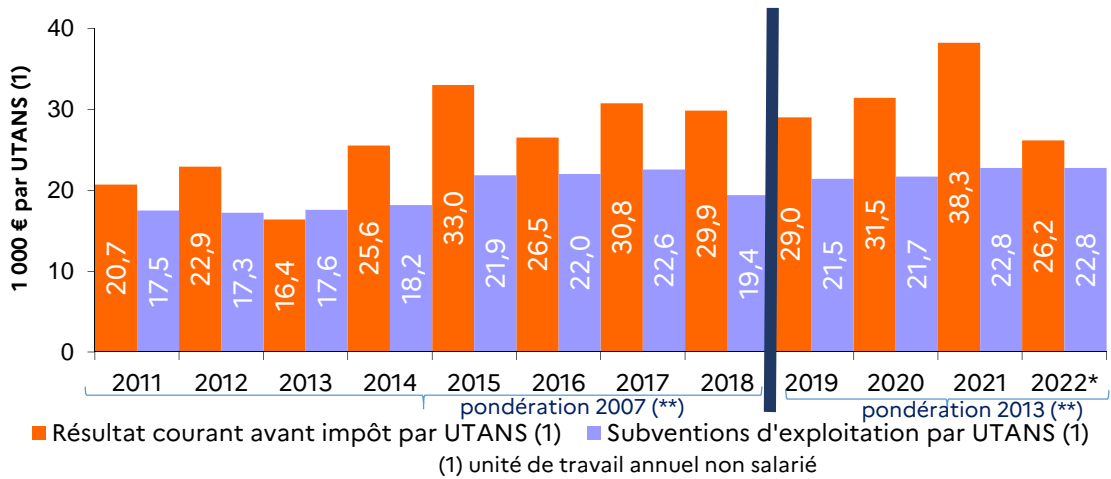
(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération: les données à partir de 2018 sont en pondération 2013; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2022

Graphique 134

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations laitières caprines spécialisées



(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération: les données à partir de 2018 sont en pondération 2013; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2022

4.2. Coûts de production du lait de chèvre par système de production laitière

Pour la campagne 2022, l'estimation des coûts de production exprimés en euros pour 1 000 litres de lait, est réalisée par l'Institut de l'élevage à partir d'informations techniques et comptables recueillies par les Chambres d'Agriculture dans le cadre du dispositif Inosys-Réseaux d'élevage. Ces exploitations font l'objet d'un suivi annuel de leur fonctionnement et de leurs résultats techniques, économiques et environnementaux. **Leurs résultats économiques suivent les mêmes tendances d'évolution que l'ensemble des exploitations de leur secteur, même si pour des raisons de dimension et d'efficacité, ces résultats sont généralement supérieurs à la moyenne.**

Deux systèmes d'exploitation sont étudiés :

- **« Laitiers Spécialisés, Ouest et Sud-Ouest »** : les 47 exploitations de cet échantillon sont des élevages localisés en Nouvelle-Aquitaine, Pays de la Loire et Centre-Val de Loire ; elles ont un troupeau moyen de 320 chèvres sur 70 hectares de SAU. La production est de 650 à 1 100 litres par chèvre. Les systèmes d'exploitation ne sont pas totalement autonomes du point de vue alimentaire. Ils proposent une grande diversité de systèmes alimentaires. 2 UMO en moyenne travaillent dans ces élevages.
- **« Laitiers Sud-Est »** : les 8 exploitations de cet échantillon sont situées en Rhône-Alpes et Occitanie. Leurs troupeaux sont petits à moyens : ils sont composés de 220 chèvres sur 50 hectares. La production moyenne est de 520 à 910 litres par chèvre. Le système alimentaire est basé sur le pâturage et l'achat de fourrage. Les exploitations sont moins utilisatrices de concentrés que le groupe précédent. 1,6 UMO en moyenne travaille dans ces élevages.

Les résultats pour le système **« Laitiers Sud-Est »** ne seront pas présentés cette année, l'échantillon d'exploitation n'étant pas suffisamment représentatif.

Cette approche, contrairement à l'approche comptable du Rica, prend en compte une rémunération forfaitaire des facteurs de production fournis par l'exploitant :

- pour le travail à hauteur de 2 SMIC brut par unité de main-d'œuvre exploitant,
- pour les capitaux personnels, au taux d'intérêt du livret A,
- pour les terres en propriété, au taux de fermage moyen de l'exploitation.

Le coût des aliments intra consommés (issus des cultures de vente de l'exploitation) est calculé sur la base des coûts culturaux (de même pour les fourrages) et non sur celle du prix de marché des céréales vendues.

Le prix du lait présenté sur le Graphique 135, pour le système **« Laitiers Spécialisés, Ouest et Sud-Ouest »**, est le prix réel, toutes primes confondues.

De 2017 à 2021, dans le système **« Laitiers Spécialisés, Ouest et Sud-Ouest »**, le coût de production varie entre 857 € en 2017 et 899 € pour 1 000 litres de lait en 2021. Le coût est globalement stable sur la période étudiée (+ 5 % sur 5 ans). L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) varie entre 872 € en 2017 et 930 € pour 1 000 litres de lait en 2021, en hausse de 9 % sur la période grâce à la hausse du prix du lait. Sur la période, ces produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur allant de 2,2 SMIC en 2017 à 2,3 SMIC en 2021.

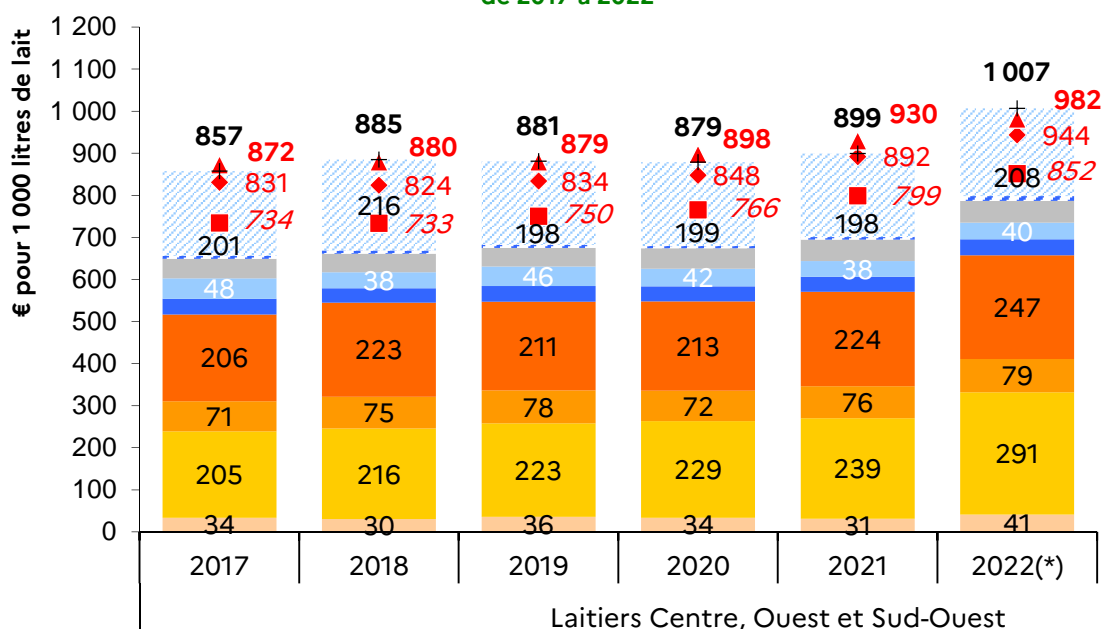
En 2022, les coûts de production estimés sont en hausse, portés par la flambée du prix des matières premières. L'IPAMPA lait de chèvre augmente fortement (+ 20 %) par rapport à 2021, avec en première ligne les engrais (+ 72 % sur la campagne végétale, de juin à mai), les carburants (+ 58 %) et les aliments achetés (+ 24 %). Les charges augmentent de 12,0 % pour le système **« Laitiers Spécialisés, Ouest et Sud-Ouest »**. L'année 2022 est également marquée par le retour de la sécheresse bien que les impacts soient plus ou moins forts selon les régions. L'Occitanie et le Sud-Est ont été les plus touchées. Cependant, les élevages situés dans des zones reconnues en calamités naturelles devraient pouvoir bénéficier d'aides conjoncturelles.

L'ensemble des produits augmente en 2022 de 6 % dans le système « *Laitiers Spécialisés, Ouest et Sud-Ouest* », soutenu par une hausse du prix du lait de 7 %. Quant à eux, les volumes livrés ont peu évolué. 2021 avait permis de reconstituer les stocks de fourrages, mais leur qualité hétérogène a impacté la production, avec un bon démarrage en début d'année puis un ralentissement après le printemps. La productivité des chèvres a été impactée par la sécheresse et par une baisse des quantités de concentrés distribués du fait de la hausse du prix. Les aides sont quant à elles en légère baisse.

Ces augmentations de charges plus importantes que celles des produits entraînent une détérioration des résultats en 2022. Les rémunérations permises sont en baisse de 0,5 SMIC/UMO exploitant pour le système « *Laitiers Spécialisés, Ouest et Sud-Ouest* ». Elles seraient de 1,8 SMIC/UMO en 2022, passant sous le seuil des 2 SMIC pour la première fois sur la période observée.

Graphique 135

Coûts de production du système de production laitière caprine spécialisés, Ouest et Sud-Ouest de 2017 à 2022



- ▨ Charges supplétives : travail (2 SMIC / UMO exploitant)
- ▨ Charges supplétives : capital et foncier
- Autres charges
- Frais de personnel salarié
- Foncier et capital
- Bâtiment, installations et mécanisation
- Frais d'élevage
- Alimentation achetée des animaux
- Approvisionnements des cultures et des prairies
- Prix de vente du lait
- ◆ Prix de vente du lait + aides
- ▲ Prix de vente du lait + produits joints + aides

(*) estimation

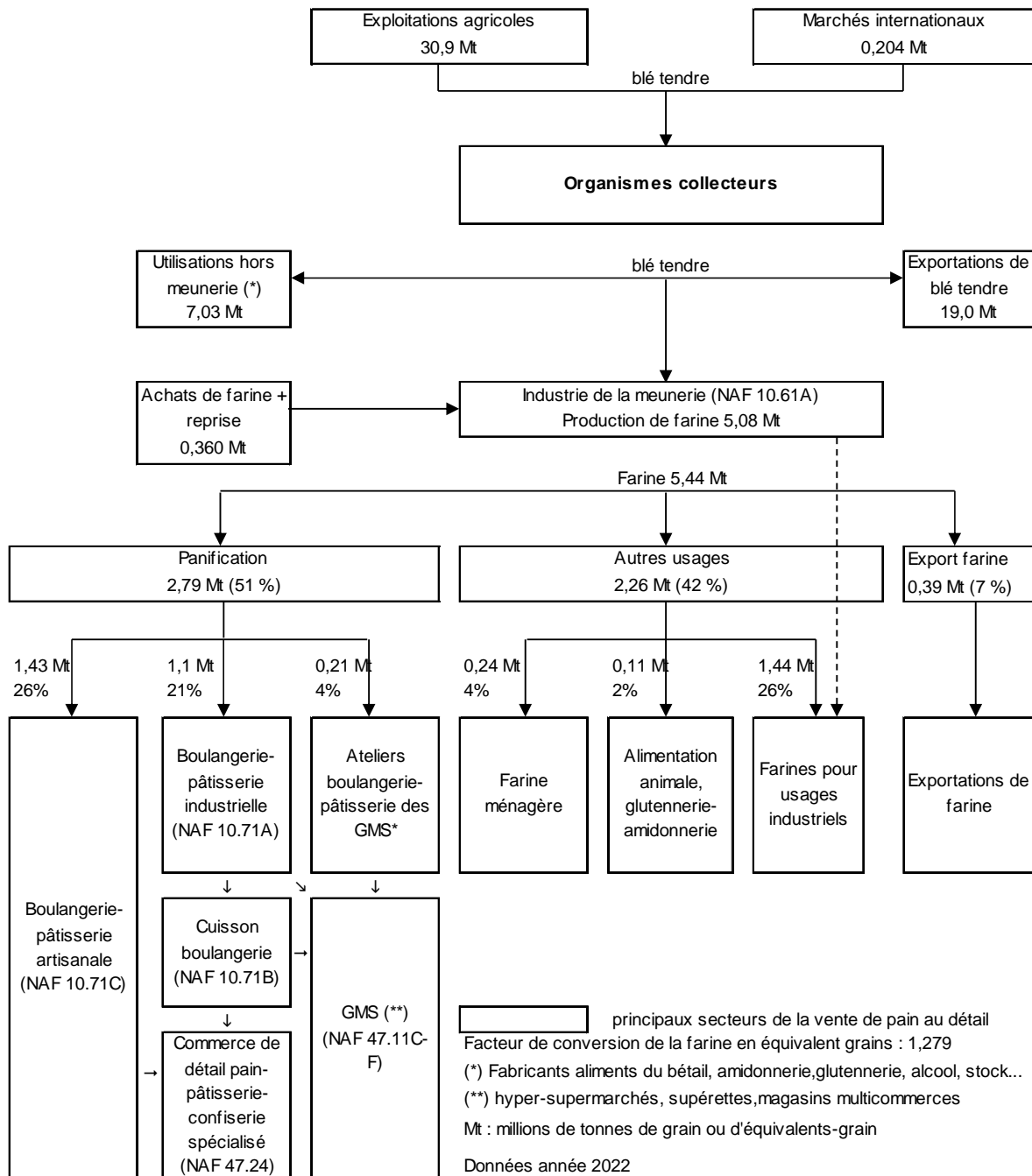
Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

Section 7 – Pain

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE PAIN

Schéma 17

Cartographie des flux de blé tendre issus de la collecte française et des échanges de grains dans la filière pain (en équivalent grains)



Source : Bilans de marché blé tendre de FranceAgriMer

Cultivée sur 4,7 Mha en moyenne au cours des cinq dernières campagnes (source : Ministère de l'Agriculture), le blé tendre est la principale céréale produite en France : le volume de production s'établit en moyenne sur les cinq dernières campagnes à 34,2 Mt (récolte 2018 à récolte 2022). La campagne commerciale du blé tendre s'étend du 1^{er} juillet de l'année N (début de la moisson) au 30 juin de l'année N+1. L'analyse en année civile nécessite donc d'agréger des données issues de deux campagnes commerciales aux profils différents.

Chaque année, la moitié des disponibilités en blé tendre français est exportée, tant vers les pays de l'Union européenne (7,5 Mt en 2022) que vers les pays tiers (11,5 Mt en 2022).

L'autre moitié des disponibilités françaises est transformée sur le territoire national. Située au cœur de la filière blé tendre, la meunerie française assure la transformation initiale de la matière première. En 2022, ce secteur représentait 387 unités de production pour 342 entreprises (source : ANMF). La réglementation de la meunerie oblige les exploitants de moulins, de minoteries ou de dépôts et les négociants en farine à transmettre mensuellement à FranceAgriMer un état des mises en œuvre de grains et des utilisations de céréales et de farine, issues de l'agriculture conventionnelle ou biologique. Ces informations, exploitées par FranceAgriMer, sont indispensables pour suivre l'ensemble de l'activité de la meunerie française. L'essentiel de la farine utilisée est destiné à l'alimentation humaine, notamment pour la fabrication de pain. Ainsi, le secteur de la panification concentre la moitié des utilisations des volumes de farine produits. Ces derniers sont utilisés pour plus de la moitié par la boulangerie-pâtisserie artisanale qui a utilisé 1,12 Mt de farine, suivie par la boulangerie-pâtisserie industrielle qui a transformé 0,89 Mt de farine et les ateliers de boulangerie-pâtisserie des GMS qui ont utilisé 0,17 Mt de farine.

Depuis quelques années, le nombre d'entreprises artisanales est stable, voire progresse légèrement avec presque 33 000 entreprises¹ de boulangerie-pâtisserie, réalisant 51 % de la panification (en volume). La boulangerie industrielle réalise environ 41 % des volumes avec 414 entreprises sur le territoire, tandis que les ateliers de boulangerie en GMS en réalisent 8 %. Au total, le chiffre d'affaires de la boulangerie-pâtisserie artisanale représente 11 milliards d'euros selon l'Insee. Consommé par près de 98 % des Français, le pain est un des piliers de notre modèle alimentaire. Le plus souvent, il est fabriqué à partir d'un mélange de farine de blé, d'eau et de sel. Ce mélange est ensuite fermenté à l'aide de levure de panification ou de levain. Il existe de grandes variétés de pains.

¹ <https://www.insee.fr/fr/statistiques/6799550?sommaire=6799850>

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE PAIN

La référence retenue comme **prix du blé tendre meunier à la première mise en marché** est, faute de mieux, la cotation « *départ Eure et Eure-et-Loir* » (source : SSP, d'après presse spécialisée « *La Dépêche – Le Petit Meunier* »). Cette référence présente pour notre objet certains inconvénients :

- il s'agit d'un prix « *local* », alors que les données de prix sur les autres maillons de la chaîne sont des moyennes nationales ;
- le produit coté n'est pas intégralement destiné à la meunerie française ;
- les caractéristiques du produit coté ne sont pas précisément celles du « *BPMF* » (blé pour la meunerie française).

Les données de prix céréaliers disponibles sont mal adaptées à l'objet de l'Observatoire car il ne s'agit pas toujours de prix pour le marché intérieur et les cotations, limitées à quelques places, ne constituent pas des prix moyens d'offre nationale pondérés par les volumes des transactions.

Les cotations cérésières disponibles portent en effet sur les prix suivants :

- **les prix « départ »** : prix du négoce en bassin de production. Ils ne comprennent pas le coût de transport de la marchandise. Les prix en culture ou prix payés aux producteurs peuvent se déduire des prix « départ » en ôtant la marge des organismes stockeurs, ainsi que les taxes à la charge du producteur ;
- **les prix « rendu »** : comprennent le transport jusqu'au lieu de destination : port d'exportation (Rouen, par exemple) ou zone de consommation. Le rendu Rouen est fortement « directeur » sur le marché français, en raison de l'importance du débouché « exportation » pour les céréales (50 % des utilisations) et 50 % des exportations portuaires passent par Rouen ;
- **les prix « FOB » (*Free On Board*)** : c'est-à-dire après chargement à bord des marchandises pour l'exportation.

Les marchés à termes constituent une autre source d'information sur les prix de la matière première pour les opérateurs des filières des céréales. Pour le blé tendre, la référence est actuellement le contrat Euronext.

Le circuit représenté commence donc à la sortie des organismes stockeurs et non à la production agricole et le prix du blé intègre ainsi la marge de ces opérateurs, laquelle n'a pas été chiffrée.

L'Insee fournit à l'Observatoire des indices permettant de calculer des **prix moyens mensuels des farines boulangères** par destination : boulangerie artisanale, boulangerie industrielle, ateliers de boulangerie des GMS. De plus longues séries d'indices de prix ont permis de rétroproposer les séries de prix moyens avant juillet 2009.

Au stade du commerce de détail, c'est le **prix moyen mensuel de la baguette courante**, tous circuits de vente confondus (source : Insee) qui a été retenu pour les travaux de l'Observatoire. Il n'existe pas de données de panels sur les prix dans la boulangerie artisanale, et le pain en GMS, suivi par ces panels, ne représente qu'une part minime du marché.

Un **prix moyen mensuel sortie meunerie du « panier » de farines panifiables** est calculé en pondérant les prix des différents types de farines boulangères par le poids des différents circuits dans la panification. Ce prix moyen de farine est ainsi homogène avec la « *baguette courante moyenne tous circuits* » suivie au détail.

Le calcul de la part de la matière première blé dans la baguette s'appuie sur les coefficients techniques moyens qui ont été détaillés dans l'édition 2013² du rapport de l'Observatoire.

² <https://www.franceagrimer.fr/content/download/28098/248739/file/Rapportparlement2013.pdf>

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DU PRIX DE LA BAGUETTE

Sur l'année 2022, le prix moyen au détail de la baguette courante tous circuits a gagné 0,16 €/kg à 3,74 €/kg contre 3,58 €/kg en 2021. Même s'il s'agit de la plus forte progression interannuelle du prix de la baguette depuis plus de 10 ans, la progression du prix au détail en 2022 (+ 4,4 %) reste tout de même en-deçà de l'inflation alimentaire (+ 7,3 %). L'année 2022 marque une rupture, tant sur l'évolution du prix au détail que sur la répartition des marges (Graphique 137).

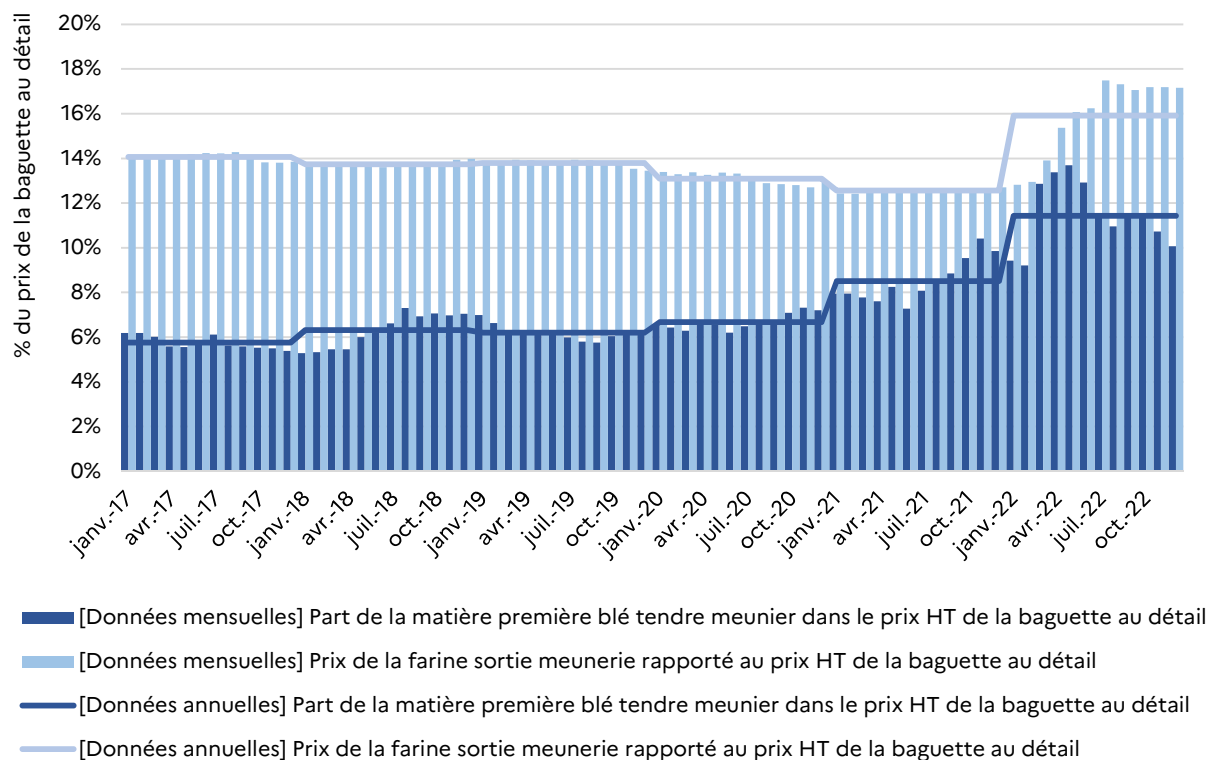
Cette année est d'abord caractérisée par la hausse du prix de matière première, dont la part dans la valeur du produit au détail, passe de 8,5 % en 2021 à 11,4 % en 2022, niveau le plus élevé sur la période 2017-2022 (Graphique 136). En effet, l'année 2022 a été marquée par des prix extrêmement élevés pour le blé tendre partout dans le monde, en forte hausse suite au déclenchement de l'attaque russe en Ukraine le 24 février 2022. Le prix du blé tendre rendu Rouen en base juillet a ainsi gagné 89 €/t dans la semaine de l'invasion. Le prix du blé tendre français a culminé à 420 €/t fin mai 2022, alors que les exportations ukrainiennes par voie maritime étaient à l'arrêt depuis la fin du mois de février et que les sanctions internationales imposées à la Russie freinaient largement les expéditions de blé russe. Les cours mondiaux du blé ont donc été particulièrement élevés, faute de disponibilités, tirant vers le haut les prix domestiques du blé tendre français. À partir du mois de juin, la perspective de la signature des accords autour du corridor céréalier permettant la reprise des exportations fin juillet depuis trois ports ukrainiens ont permis la stabilisation des cours, puis une baisse progressive au second semestre sur la base de la reconduction de l'accord. Les prix français du blé tendre se sont alors stabilisés entre 300 et 350 €/t.

Une autre caractéristique de 2022 est l'accentuation de la répercussion de la hausse du prix de la matière première blé tendre (Graphique 137) sur le prix au détail. Ce phénomène était déjà observable en 2021 mais dans une proportion moindre puisque une grande partie de la hausse avait été supportée par le maillon de la meunerie. En 2021, le prix de la matière première augmentait de 7 centimes/kg, tandis que le prix de la baguette gagnait 5 centimes/kg. La meunerie avait alors fortement comprimé sa marge brute (- 8 centimes/kg) tandis que l'aval avait augmenté la sienne (+ 6 centimes/kg).

En 2022, la hausse conjointe de la matière première blé tendre et des prix de l'énergie liée à la guerre en Ukraine a marqué un changement de paradigme, avec une répercussion plus rapide des hausses de prix, et arrêtant la compression pluriannuelle des marges du secteur meunier depuis 2018. Les indicateurs de marge brute meunerie (0,12 €/kg) et en aval de la meunerie (3,01 €/kg) ont ainsi très légèrement progressé par rapport à 2021. La marge brute de la meunerie ne s'est toutefois pas reconstituée au niveau 2014-2017 pour autant et reste globalement à moitié de ce qu'elle était alors. De plus, pour les meuniers comme pour les boulangers, la marge brute doit aussi servir à financer les augmentations de charges dans un contexte de forte hausse des prix de l'électricité en 2022 pour l'industrie meunière, les terminaux de cuisson des industriels, des ateliers de la grande distribution ou des artisans-boulangers.

Graphique 136

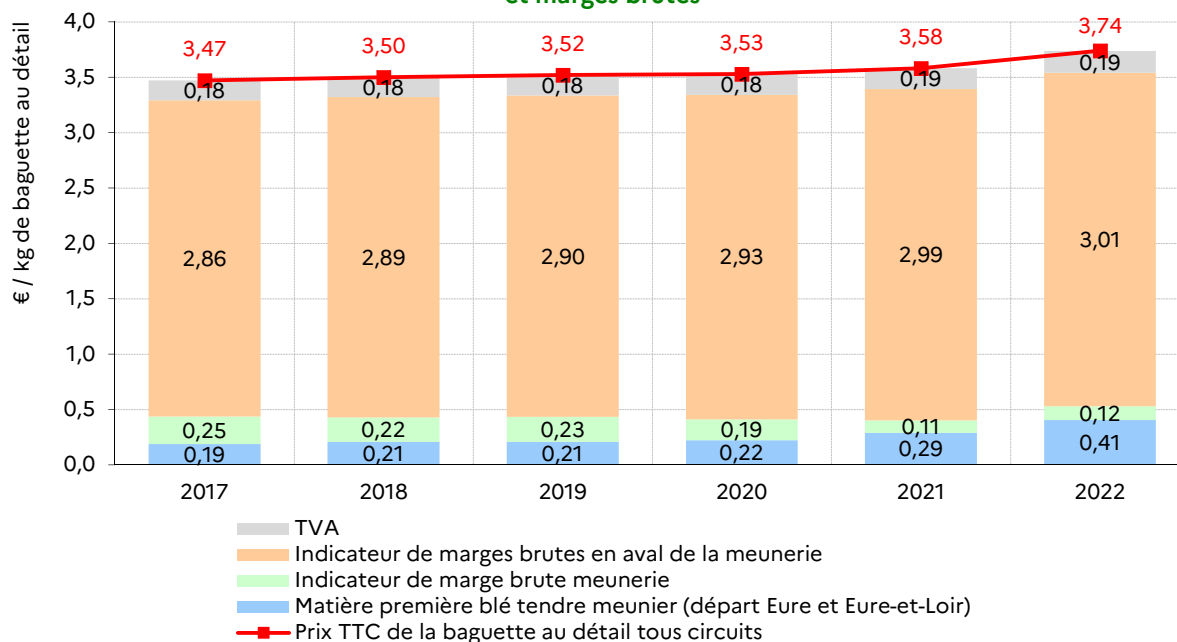
Part de la matière première blé tendre et de la farine dans le prix HT de la baguette au détail



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, La Dépêche–Le Petit Meunier, SSP, Insee

Graphique 137

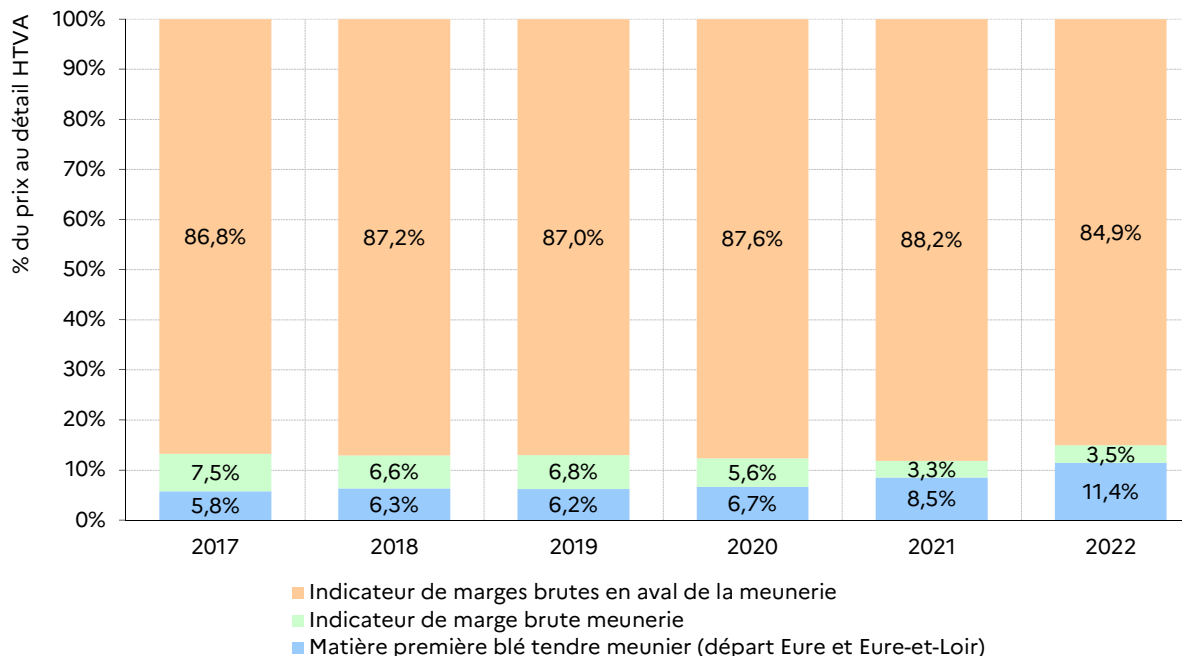
Composition du prix moyen annuel au détail tous circuits de la baguette courante en matière première et marges brutes



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, « La Dépêche – Le Petit Meunier », Insee

Graphique 138

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail tous circuits de la baguette courante en matière première et marges brutes



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, « La Dépêche - Le Petit Meunier », Insee

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES DE BLÉ TENDRE ET COÛT DE PRODUCTION DU BLÉ TENDRE

4.1. Compte de résultat des exploitations productrices de blé tendre

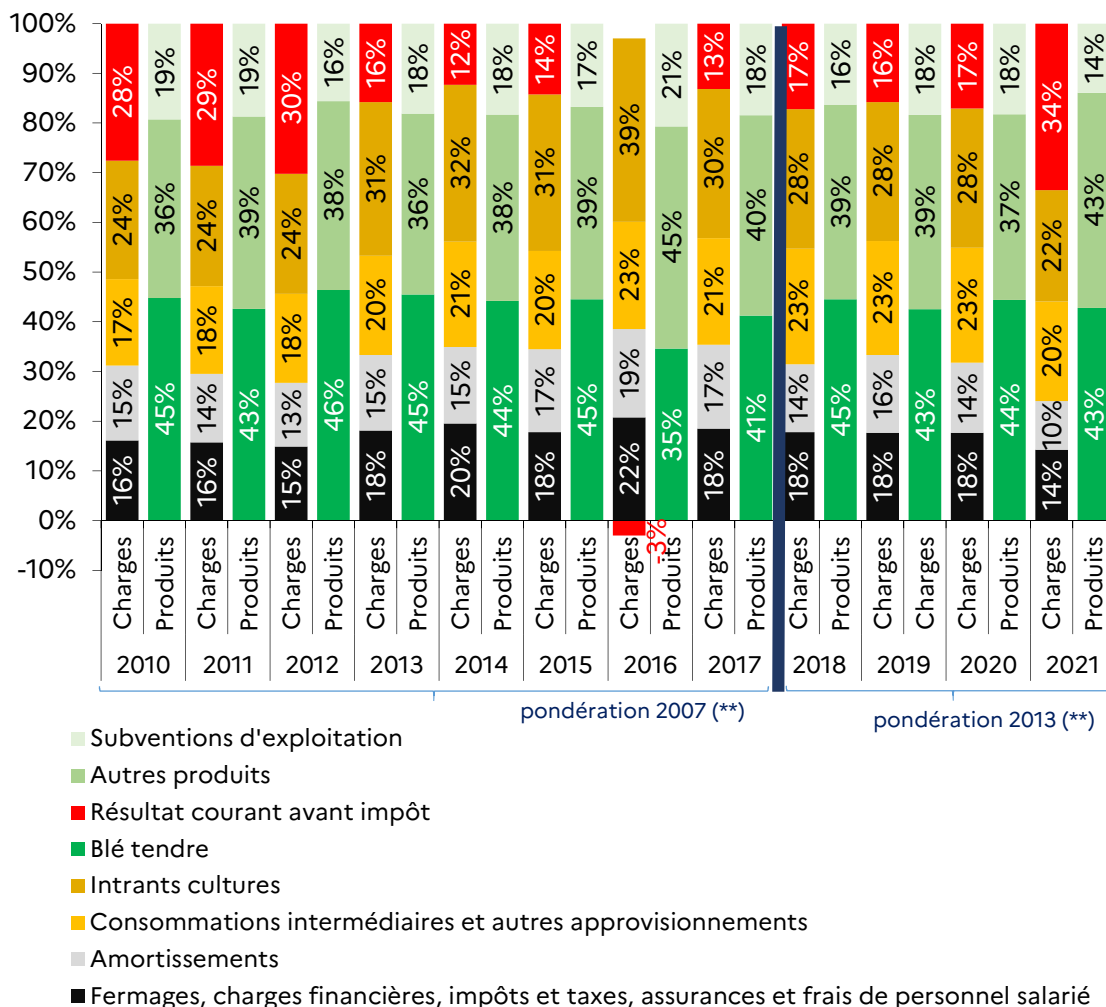
Sur la période 2010-2021, l'échantillon des exploitations productrices de blé tendre issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 113 à 226 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 6 955 à 12 708 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de blé tendre constitue en moyenne, sur la période considérée, de 47 % à 57 % de la production de l'exercice nette.

En 2021, 12 708 exploitations spécialisées sont représentées ; la production de blé tendre constitue en moyenne 51 % de la production de l'exercice. Ces exploitations réalisent 9,1 % de la production annuelle de blé tendre en 2021 (Statistique Agricole Annuelle, SSP).

En 2021, les exploitations de l'échantillon ont connu une légère amélioration du rendement (+ 3 %) et une forte hausse des prix (+ 25 %). L'ensemble des produits courants augmente (+ 35 %), porté par les hausses du produit brut de blé tendre (+ 30 %), des autres produits (+ 56 %) et des subventions d'exploitations (+ 3 %). En parallèle, les charges courantes augmentent de 8 %. Au final, on constate une envolée du résultat courant avant impôt (+ 165 %). En 2021, il s'établit à 34 % du total des produits. Ce résultat courant dépasse les niveaux précédemment atteints, de 28 % à 30 %, lors de la période de 2010 à 2012. En valeur, le résultat courant avant impôt était de 72 645 € pour 216 830 € de produits et atteignait 63 832 € par unité de travail annuel non salarié (Graphique 141).

Graphique 139

Structure du compte de résultat moyen des exploitations productrices de blé tendre

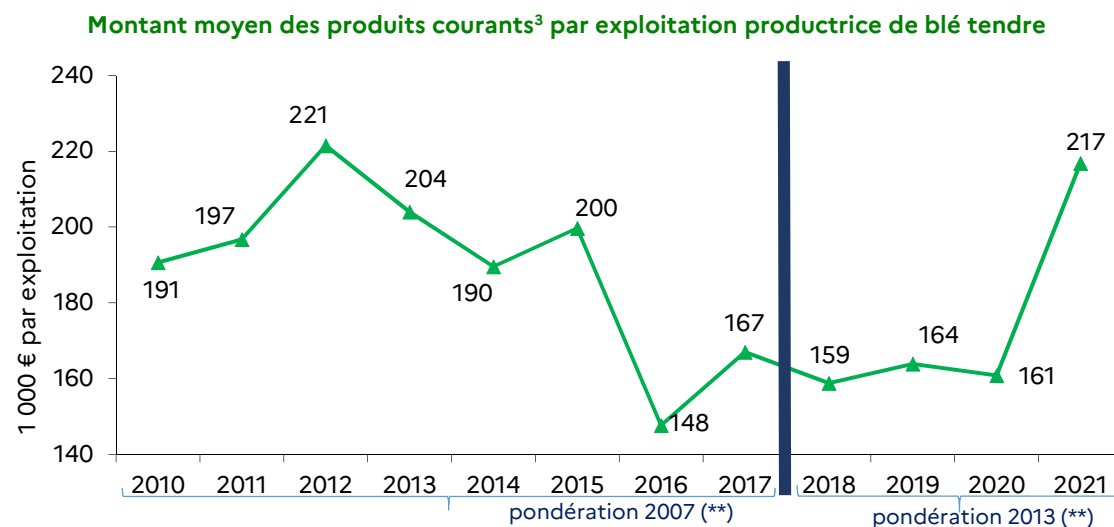


Source : Rica (SSP)

(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Le résultat courant avant impôt sert notamment à la rémunération du chef d'exploitation et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales. Ces éléments ne sont pas inclus dans les frais de personnel salarié présentés sur le Graphique 139 (cf. point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 140

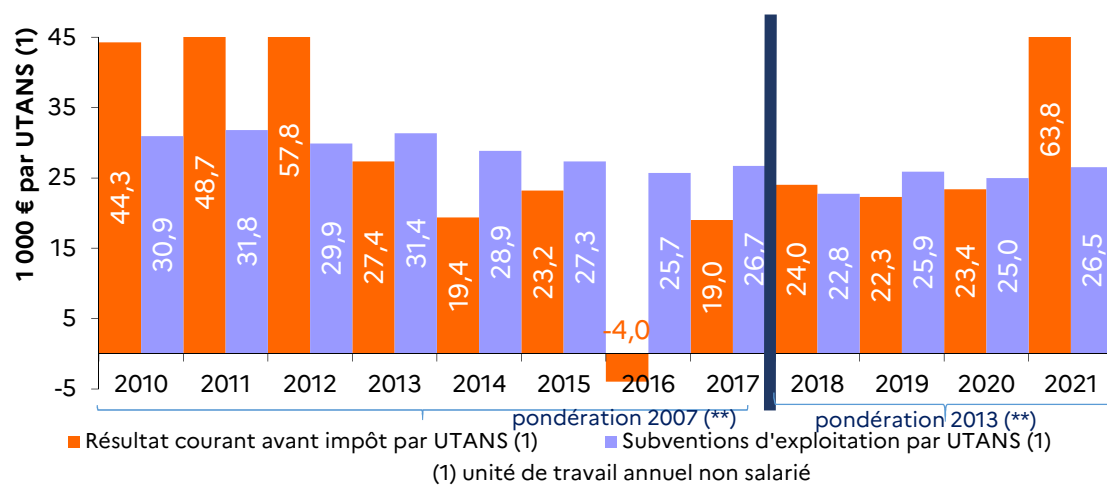


Source : Rica (SSP)

(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Graphique 141

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations productrices de blé tendre



Source : Rica (SSP)

(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

³ L'ensemble des produits courants comprend les produits d'exploitation (y compris les subventions d'exploitation) et les produits financiers courants mais ne comprennent pas les produits exceptionnels.

4.2. Coût de production du blé tendre

Les données présentées sont issues de l'observatoire Arvalis-Unigrains d'après des données CerFrance. L'échantillon comprend un peu plus de 4 000 exploitations (orientations technico-économiques 15, 16, 61 et 83) réparties sur 17 départements français, représentant eux-mêmes près de 40 % de la production française de blé tendre. Ces départements sont majoritairement situés au nord de la Loire et le rendement moyen de l'échantillon présenté est généralement supérieur de 10 % au rendement moyen national blé tendre, observé par le SSP.

Le coût de production présenté ici intègre :

- **une rémunération standard pour le travail des exploitants à hauteur de la rémunération nette d'un chauffeur de tracteur qualifié niveau III, échelon 1 soit environ 1,2 SMIC net,**
- les cotisations sociales de l'exploitant (pour information, ces cotisations ne sont pas retenues comme une charge d'entreprise dans le Rica),
- une rémunération pour les capitaux propres (taux des OAT à 10 ans) et pour les terres en propriété (à la valeur des fermages moyens régionaux).

Les deux premiers postes sont réunis sous l'intitulé « Charges supplétives : rémunération du travail » sur le Graphique 142, le troisième poste figure sous l'intitulé « Charges supplétives : rémunération du capital » sur ce même graphique.

Les données 2021 sont provisoires car calculées à partir d'un nombre d'observations réduit de l'échantillon de base (environ la moitié). Les données 2022 sont prévisionnelles car issues d'extrapolations des données des années précédentes et d'observations sur le terrain. Le prix du blé figurant sur le Graphique 142 est calculé à partir des comptes des exploitants. Il dépend des dates de clôture des comptes et du type de commercialisation pratiqué par les agriculteurs et n'inclut pas les plus ou moins-values réalisées sur les marchés à terme pour les agriculteurs qui passent en direct des ordres de vente.

En 2021, le coût de production est de 203 € par tonne, en hausse de 1 € par tonne par rapport à 2020, année au cours de laquelle il s'établissait à 202 € par tonne. Cette augmentation s'explique par une diminution du rendement de l'ordre de 0,4 tonne par hectare entre les deux récoltes. Le produit blé augmente de 57 € par tonne, passant de 175 € à 232 € par tonne, profitant d'une baisse des récoltes disponibles, liée à de mauvaises conditions météorologiques dans les principaux pays exportateurs (États-Unis et Russie) et des premiers effets de la guerre en Ukraine en fin de campagne de commercialisation (février – mars). Ainsi, le produit total (blé et autres produits de l'exploitation dont subventions) est en hausse de 58 € par tonne par rapport à 2020 ; il passe de 204 € à 262 € par tonne de blé produite. Il en résulte une marge nette positive pour les exploitations productrices de blé tendre de l'échantillon de près de 59 € par tonne de blé produite, en hausse de 57 €/t par rapport à 2020. Pour la quatrième année consécutive, un solde positif est observé, ce qui n'était pas arrivé depuis 2012. Il est à noter que la récolte 2021 a augmenté sous l'effet d'une augmentation nationale des surfaces.

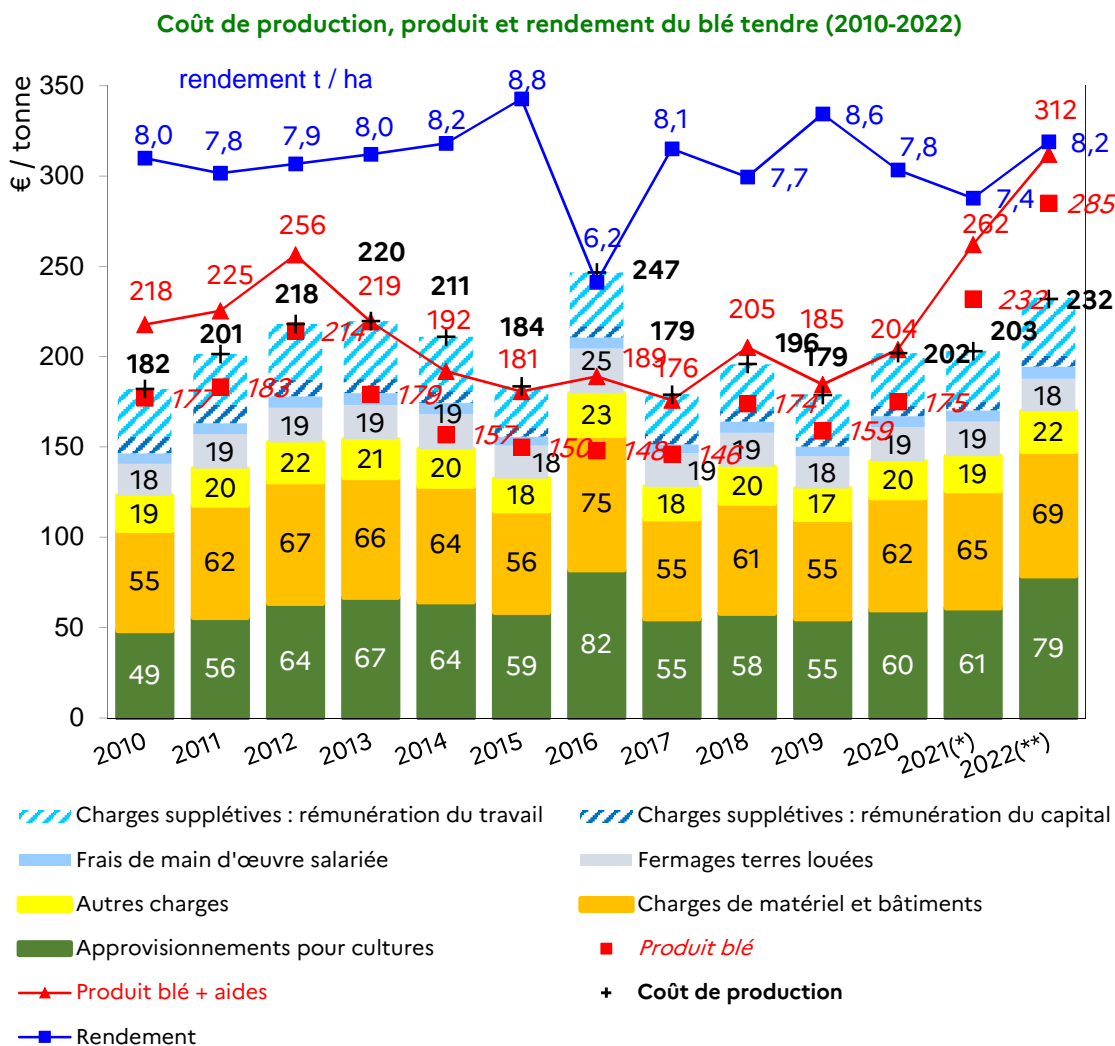
En 2022, le coût de production serait de 232 € par tonne, en hausse de 29 € par tonne par rapport à 2021, malgré un rendement en hausse de 0,8 t/ha. Cette augmentation du coût de production par tonne s'expliquerait par une hausse des charges par hectare conduite par l'augmentation des postes de mécanisation (+ 90 €/ha par rapport à la moyenne 5 ans) et de rémunération du travail (+ 70 €/ha), mais surtout par la hausse du prix des engrais (de + 100 €/ha selon l'IPAMPA à + 190 €/ha selon Terre Net par rapport à la moyenne quinquennale). La qualité de la récolte 2022 s'est maintenue. Cependant, le volume de production nationale est en baisse (35,5 Mt contre 29,2 Mt en 2020 et 33,5 Mt en moyenne sur les 5 années précédentes). Cette baisse de production s'expliquerait par la diminution des surfaces de production en blé tendre, alors que le rendement estimé serait supérieur à celui de 2021.

Ainsi, le produit blé augmenterait de 53 € par tonne, passant de 232 € à 285 € par tonne, malgré les bonnes récoltes dans l'hémisphère nord. Après de mauvaises récoltes de 2021 au Canada, puis celles de 2022 dans plusieurs pays d'Europe et d'Asie, les marchés sont déstabilisés par les

effets du conflit en Ukraine et les restrictions d'exportation adoptées en Inde. Le produit total (blé et autres produits de l'exploitation dont subventions) serait en augmentation de 50 € par tonne par rapport à 2021; il passerait de 262 € à 312 € par tonne de blé produite. Il en résulterait, en moyenne, une marge nette positive pour les exploitations productrices de blé tendre de l'échantillon d'environ 80 € par tonne de blé produite.

Ces résultats ne rendent pas compte des disparités entre exploitations liées aux rendements, aux dates d'achat des intrants et de vente du blé, effets particulièrement sensibles en 2022.

Graphique 142



* : provisoire ** : prévisions (d'après les données des prix des engrais de Terre net)

Source : Observatoire Arvalis-Unigrains d'après CerFrance

5. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE ARTISANAL DE LA FILIÈRE FARINE-PAIN

5.1. Structure des charges des entreprises du secteur de la meunerie

Remarque importante :

Des modifications substantielles dans l'enquête Esane (Insee) et un nombre limité de données disponibles à un niveau fin de nomenclature ne permettent plus d'utiliser cette source.

En concertation avec les membres du groupe de travail « Blé tendre – pain », il a été décidé depuis l'édition 2018 du rapport de l'Observatoire de la formation des prix et des marges d'utiliser les comptes des entreprises de meunerie (code NAF 10.61 A) déposés aux greffes des tribunaux de commerce et publiés sur la base Diane (Bureau Van Dijk). Les résultats sont présentés ci-dessous.

Selon les années, l'échantillon présenté est composé de 71 entreprises (2021) à 122 entreprises (2016). Le chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon représente, en 2020, 22 % du chiffre d'affaires du secteur (Ésane, 2020). La production vendue de biens de ces entreprises représente, en 2020, 80 % de la production commercialisée des entreprises du secteur (ProdCom, 2020).

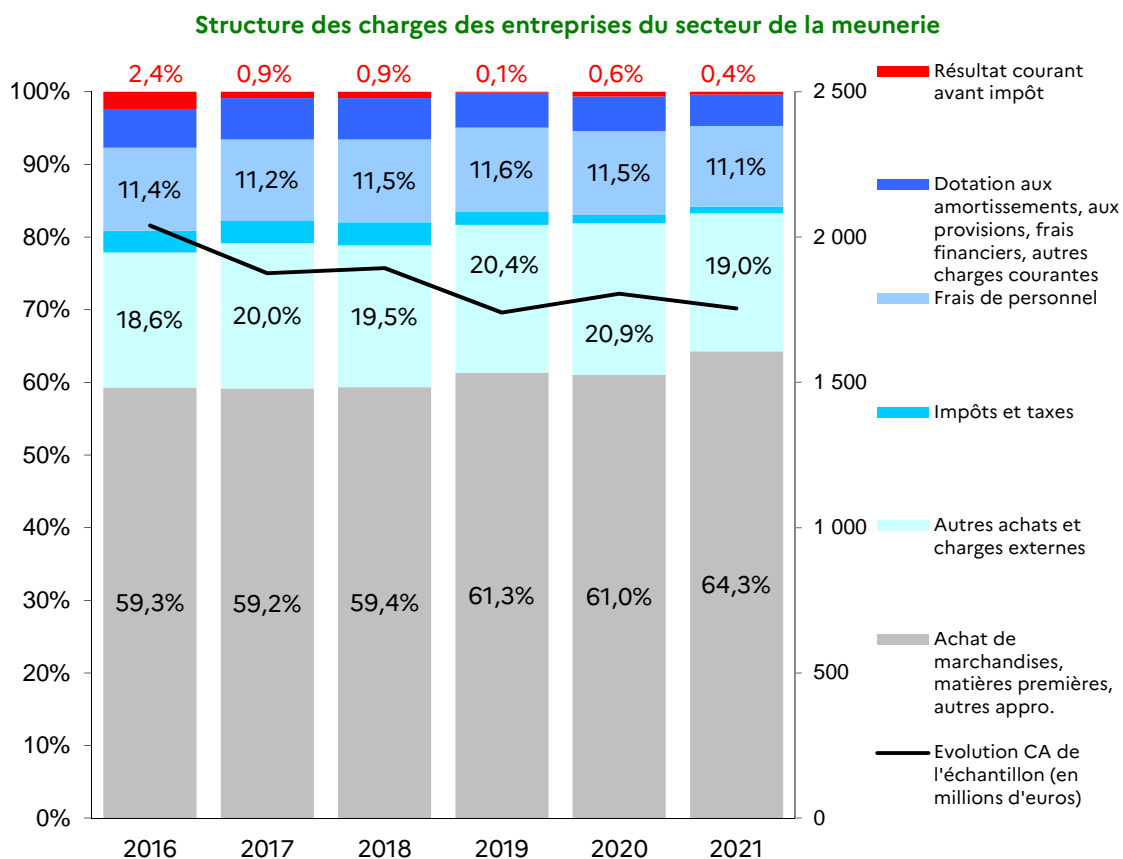
Sur la période étudiée (Graphique 143), le chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon suit une tendance à la baisse. Ce dernier est en recul de 3 % par rapport à 2020

Le poste « *marchandises, matières premières et approvisionnements* », qui comprend principalement les achats de blé tendre destinés à être transformés, représente de 59,2 % des produits totaux en 2017 à 64,3 % en 2021. En 2021, les cours élevés semblent avoir un impact sur ce poste qui s'établit à 64,3 % du total des produits. La marge brute du secteur, correspondant aux postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 143, varie de 35,7 % en 2021 à 40,8 % en 2017. On observe le niveau de marge brute le plus bas en 2021 sur la période étudiée.

Les « autres achats et charges externes » comprennent des charges de sous-traitance, une partie du travail étant assurée par des intervenants extérieurs à l'entreprise, des consommations intermédiaires et des services divers : énergie, eau, dépenses de publicité, publications et relations publiques, achats de logiciels... Ce poste varie de 18,6 % en 2016 à 20,9 % en 2020. Il est de 19,0 % en 2021. Le taux de valeur ajoutée varie de 16,7 % en 2021 à 22,1 % en 2016. Les frais de personnel varient quant à eux de 11,1 % en 2021 à 11,6 % en 2019.

Enfin, le taux de marge nette (RCAI) de l'échantillon varie de 0,1 % du total des produits en 2019 à 2,4 % en 2016. En 2021, il est de 0,4 %, en baisse de 0,2 point par rapport à 2020.

Graphique 143



Des modifications substantielles dans l'enquête É sane (Insee) et un nombre limité de données disponibles à un niveau fin de nomenclature ne permettent plus d'utiliser cette source pour l'étude de séries longues. Ainsi, la structure des charges et le résultat courant avant impôt n'étaient plus présentés dans le rapport de l'Observatoire de la formation des prix et des marges pour les secteurs de :

- *la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche (code NAF 1071A),*
- *la cuisson de produits de boulangerie (code NAF 1071B).*

À la demande du groupe de travail « Blé tendre–pain, blé dur–pâtes alimentaires », une analyse a été conduite sur les comptes des entreprises de ces secteurs déposés aux greffes des tribunaux de commerce. Les résultats sont présentés dans les parties ci-dessous.

5.2. Structure des charges des entreprises du secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche

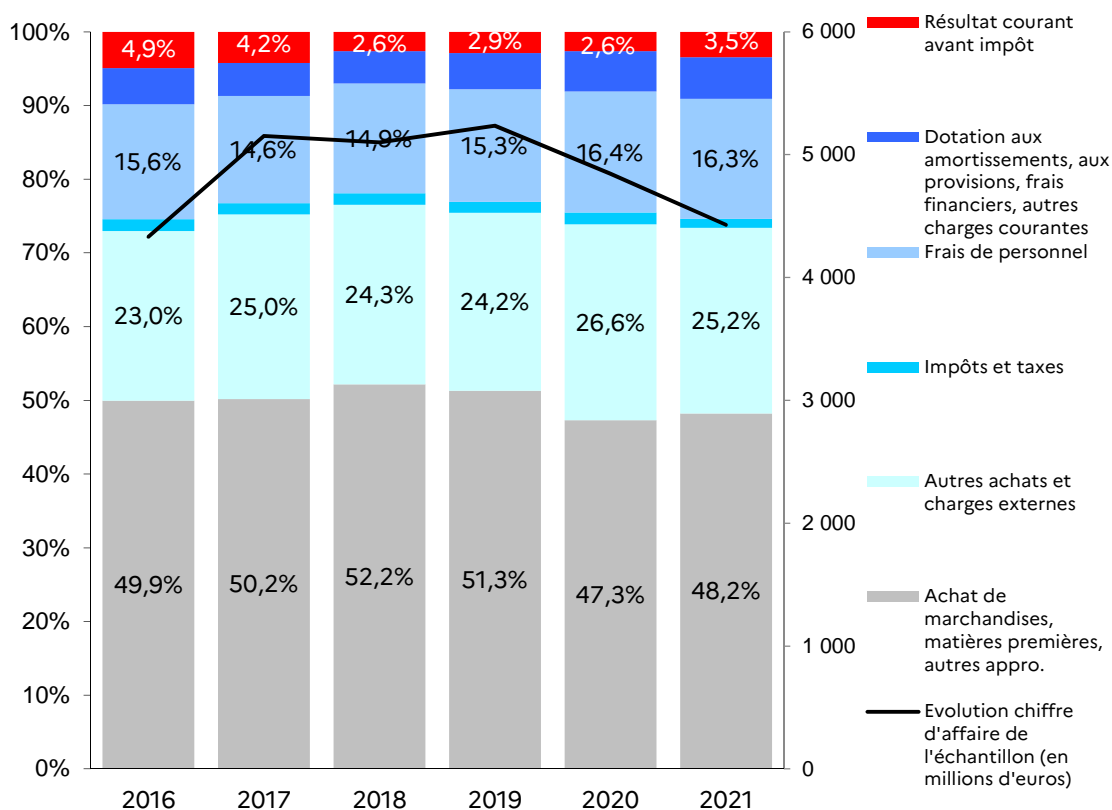
Le secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche regroupe les entreprises dont l'activité principale est « la fabrication à caractère industriel de pains, de viennoiseries (croissants par exemple), de pâtisseries fraîches et de gaufres et crêpes fraîches (y compris surgelées) et/ou la fabrication de pâtes et pâtons surgelés destinés à la cuisson et/ou la fabrication à caractère industriel de quiches, tartes salées, tourtes fraîches et de croque-monsieur crus, Insee ».

Selon les années, l'échantillon présenté est composé de 128 entreprises (2021) à 179 entreprises (2016). Le chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon représente, en 2020, 55 % du chiffre d'affaires du secteur (Ésane, 2020). La production vendue de biens de ces entreprises représente 65 % de la production commercialisée des entreprises du secteur en 2020 (ProdCom, 2020).

Sur la période étudiée (Graphique 144), le poste « marchandises, matières premières et approvisionnements » représente de 47,3 % des charges totales en 2020 à 52,2 % en 2018. En 2021, il en représente 48,2 %. La marge brute du secteur, correspondant aux postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 144, varie de 47,8 % en 2018 à 52,7 % en 2020. Elle est de 51,8 % en 2021. Les « autres achats et charges externes » varient de 23,0 % en 2016 à 26,6 % en 2020. Le taux de valeur ajoutée varie de 23,5 % (2018) à 27,0 % (2016). Elle s'établit à 26,6 % en 2021. Les frais de personnel varient de 14,6 % (2017) à 16,4 % (2020). Le taux de marge nette (RCAI) de l'échantillon varie de 2,6 % du total des produits en 2018 et en 2020 à 4,9 % en 2016. Ce taux est de 3,5 % en 2021, en hausse de 0,9 point de pourcentage.

Graphique 144

Structure des charges des entreprises du secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche



Source : comptes des entreprises du code du secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche (NAF 10.71 A) publiés sur la base Diane

5.3. Structure des charges des entreprises du secteur de la cuisson de boulangerie

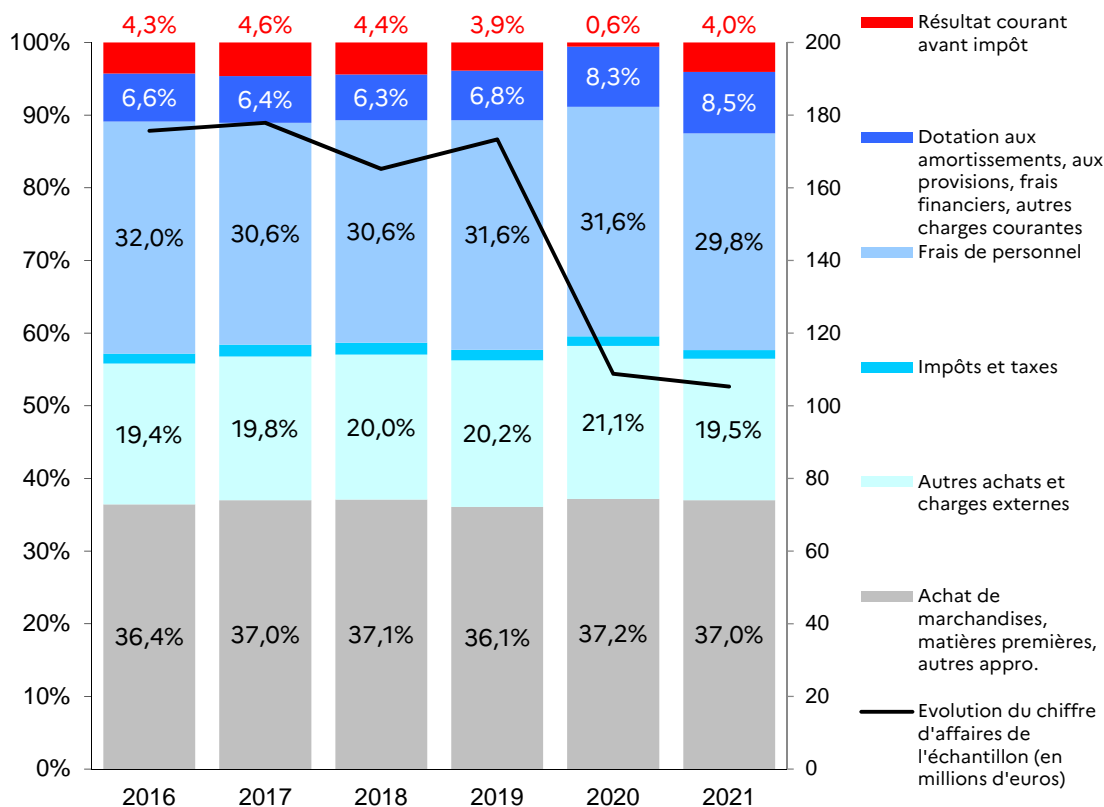
Le secteur de la cuisson de boulangerie regroupe les entreprises dont l'activité principale est « la cuisson associée à la vente au détail de pains et de viennoiseries, à partir de pâtes et pâtons surgelés, sans possibilité de consommer sur place, Insee ».

Selon les années, l'échantillon présenté est composé de 170 entreprises (2021) à 303 entreprises (2016). Le chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon représente, en 2020, 22 % du chiffre d'affaires du secteur (Ésane, 2020).

Sur la période étudiée (Graphique 145), le poste « marchandises, matières premières et approvisionnements » représente de 36,4 % des charges totales en 2016 à 37,2 % en 2020. Il s'établit à 37,0 % en 2021. La marge brute du secteur, correspondant aux postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 145, varie de 62,8 % (2020) à 63,6 % (2016). Elle est de 63,0 % en 2021. Les « autres achats et charges externes » passent de 19,4 % en 2016 à 21,1 % en 2020. Ils sont de 19,5 % en 2021. Le taux de valeur ajoutée varie de 41,8 % (2020) à 44,2 % (2016). Ce taux est de 43,5 % en 2021. Les frais de personnel vont de 29,8 % en 2021 à 32,0 % en 2016. Le taux de marge nette (RCAI) de l'échantillon varie de 0,6 % du total des produits en 2020 à 4,6 % en 2016. Ce taux est de 4,0 % en 2021.

Graphique 145

Structure des charges des entreprises du secteur de la cuisson de boulangerie



Source : comptes des entreprises du code du secteur de la cuisson de boulangerie (NAF 10.71 B) publiés sur la base Diane

Du fait de l'indisponibilité de données pour l'année 2020 sur les entreprises artisanales individuelles⁴ de boulangerie-pâtisserie (source : Centre national de gestion agréé interprofessionnel de France), la structure des comptes des entreprises artisanales individuelles du secteur de la boulangerie-pâtisserie ne peut être présentée dans le rapport de l'Observatoire. Les comptes de ces entreprises sont tout de même présentés, pour rappel dans la partie 5.5., sur la période 2016-2019.

À la demande du groupe de travail « Blé tendre-pain, blé dur-pâtes alimentaires », une analyse complémentaire a été conduite sur les comptes des entreprises de « boulangerie et boulangerie-pâtisserie » (code NAF 1071 C) déposés aux greffes des tribunaux de commerce. Les résultats sont présentés dans la partie ci-dessous.

Toutefois, le périmètre de ces deux échantillons étant différents, ils ne peuvent être directement comparés.

5.4. Structure des charges des entreprises du secteur de la boulangerie et boulangerie-pâtisserie

Le secteur de la boulangerie et boulangerie-pâtisserie regroupe les entreprises dont l'activité principale est « la fabrication à caractère artisanal associé à la vente au détail de pains, de viennoiseries (croissants par exemple), de pâtisseries fraîches et de gaufres et crêpes. Elle comprend également la fabrication à caractère artisanale de quiches, tartes salées, tourtes fraîches et de croque-monsieur crus, associée à la vente au détail de produits de boulangerie. En est exclue la fabrication de quiches, tartes salées, tourtes et pizzas surgelées (cf. 10.85 Z), de pizzas fraîche (cf. 10.89 Z), Insee ».

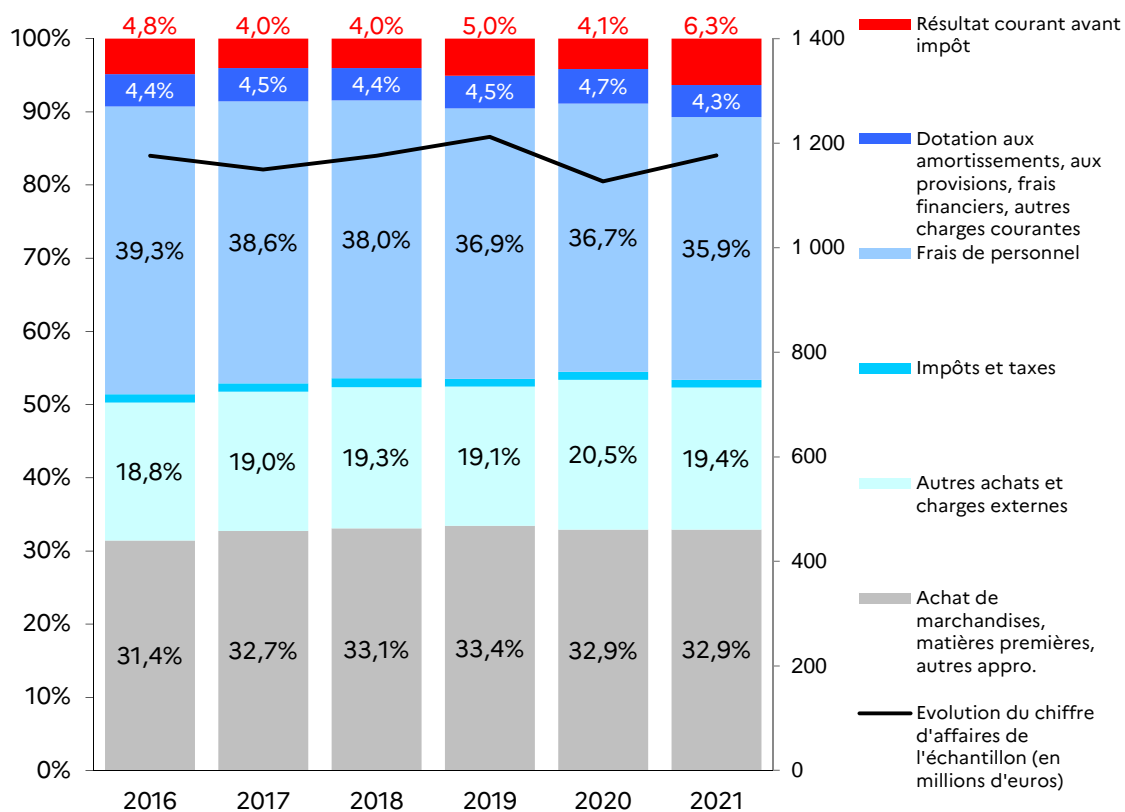
Pour 2016 à 2021, l'échantillon présenté est composé de 1 000 entreprises. Le chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon représente, en 2020, 11 % du chiffre d'affaires du secteur (Ésane, 2020).

Sur la période étudiée (Graphique 146), le poste « marchandises, matières premières et approvisionnements » représente de 31,4 % des charges totales en 2016 à 33,4 % en 2019. En 2021, il en représente 32,9 %. La marge brute du secteur, correspondant aux postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 146, varie de 67,1 % en 2020 et en 2021 à 68,6 % en 2016. Les « autres achats et charges externes » varient de 18,8 % en 2016 à 20,5 % en 2020. Ils sont de 19,4 % en 2021. Le taux de valeur ajoutée varie de 46,6 % en 2020 à 49,7 % en 2016. Ce taux est de 47,7 % en 2021. Les frais de personnel varient de 35,9 % en 2021 à 39,3 % en 2016. Le taux de marge nette (RCAI) de l'échantillon varie de 4,0 % du total des produits en 2017 et 2018 à 6,3 % en 2021.

⁴ et des SARL de famille ayant opté pour l'impôt sur le revenu.

Graphique 146

Structure des charges des entreprises du secteur de la boulangerie et boulangerie-pâtisserie



Source : comptes des entreprises du code du secteur de la boulangerie et boulangerie-pâtisserie (NAF 10.71 C) publiés sur la base Diane

5.5. Compte des entreprises artisanales individuelles du secteur de la boulangerie-pâtisserie

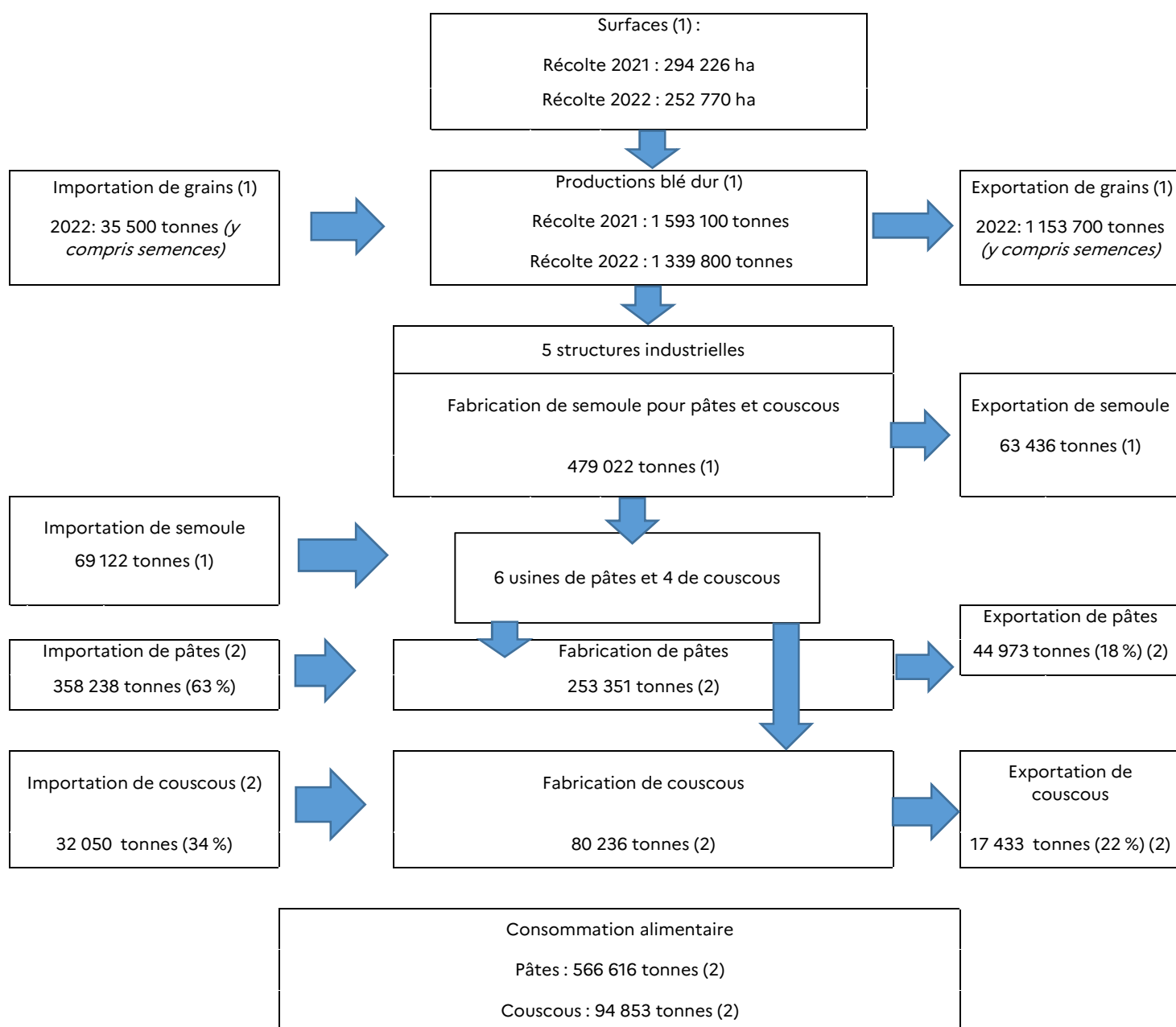
Les données pour 2021 n'ont pu être mises à jour pour l'édition 2023 du rapport de l'Observatoire.

Section 8 – Pâtes alimentaires

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE PÂTES ALIMENTAIRES

Schéma 18

Cartographie des flux dans la filière des pâtes alimentaires
Bilan de récoltes blé dur 2021 et 2022 – Commercialisation pâtes et couscous : année 2022



La cartographie des flux présentée dans le Schéma a été établie pour l'année calendaire 2022 sauf en ce qui concerne les surfaces et les récoltes qui correspondent aux campagnes commerciales 2021/22 (récolte 2021) et 2022/23 (récolte 2022). L'année 2022 fait référence à la récolte 2021 pendant les six premiers mois puis à la récolte 2022 pendant les six derniers mois.

Source : (1) FranceAgriMer, (2) SIFPAF – CFSI [2022](#)

Tableau 24

Origine du blé dur utilisé par les semouliers français
(pourcentage du tonnage utilisé)

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
France	91,0 %	88,8 %	90,3 %	98,2 %	98,2 %	97,1 %	99,1 %
Espagne	1,8 %	3,9 %	7,1 %	1,3 %	0,9 %	1,0 %	0,7 %
Italie	1,0 %	0,8 %	0,4 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,2 %
Grèce	6,2 %	5,0 %	0,1 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Total UE hors France	9,0 %	9,7 %	7,7 %	1,8 %	1,4 %	1,4 %	0,9 %
Canada	0,0 %	1,5 %	2,0 %	0,0 %	0,5 %	1,5 %	0,0 %
Total pays tiers	0,0 %	1,5 %	2,0 %	0,0 %	0,5 %	1,5 %	0,0 %

Source : FranceAgriMer

En France, depuis 1934, la législation impose de fabriquer les pâtes alimentaires avec du blé dur. Sa richesse en protéines est en effet propice à la fabrication de pâtes de qualité. Contrairement aux autres céréales, le blé dur est cultivé exclusivement en vue d'une consommation humaine.

Jusqu'en 1962, la France métropolitaine importait son blé dur d'Algérie, qui avait alors le statut de département français. Cet aspect historique explique en grande partie la localisation des semouleries françaises. Quatre des cinq semouleries sont en effet situées dans les villes portuaires de Marseille, de Rouen, de Gennevilliers et de Lyon pour permettre l'importation par voie maritime des grains nécessaires à leur fonctionnement.

Depuis 1962 et la mise en place de la PAC, les surfaces consacrées au blé dur ont fortement progressé en France. Cette culture qui se concentrait principalement sur le pourtour méditerranéen, s'est ensuite étendue aux régions Occitanie, Centre-Val de Loire, Nouvelle-Aquitaine, et aux départements maritimes de la Vendée et de la Loire-Atlantique.

La France est ainsi devenue autosuffisante puis excédentaire en blé dur. Après avoir atteint un maximum en 2010-2011 avec 507 000 hectares semés, la sole a significativement diminué (287 000 ha en 2014-2015). Toutefois, elle s'est redressée à partir de la récolte 2015 en partie grâce à un différentiel de prix avantageux par rapport au blé tendre, pour atteindre 319 000 ha en 2015-2016 et 394 000 ha sur la campagne 2016-2017. Cette hausse des surfaces est une des résultantes du « plan de relance blé dur 2015-2025¹ » dont l'objectif était de doubler la production française d'ici 2025. Néanmoins, les surfaces ensemencées au cours des années suivantes diminuent, puis fluctuent au gré des conditions de campagne entre 240 000 et 300 000 ha.

Récolte 2021

En 2021, les surfaces en blé dur recouvrent 294 200 ha environ. Les rendements observés au niveau national (54 q/ha en moyenne) ont progressé de 8 % par rapport à 2020. Ils ont permis d'atteindre 1,6 Mt de production, soit une hausse de 23 % par rapport à 2020 (qui fut particulièrement faible) mais inférieure à la moyenne sur cinq ans de 6 %.

De mauvaises conditions climatiques ont entraîné une qualité globalement médiocre de la récolte sur trois des quatre grands bassins de production.

Face à cette situation, les exigences de qualité ont été revues à la baisse lors des transactions et une grande partie des lots ont été vendus sans garantie de Hagberg, ni de grains germés et à 76 kg/hl de poids spécifique².

¹<https://www.franceagrimer.fr/fam/content/download/38447/document/16%20bis%20-%20PLAN%20DE%20RELANCE%20BLE%20DUR.pdf?version=1>

² Critères techniques mesurant la qualité du grain.

Récolte 2022

En 2022, les surfaces de blé dur poursuivent leur recul tendanciel et recouvrent désormais 252 800 ha (soit 14 % de moins qu'en 2021), pour un rendement moyen affecté par le manque de pluies début 2022 à 53 q/ha en moyenne. Par conséquent, on assiste à un recul de la production à 1,3 Mt, soit une baisse de 16 % par rapport à 2021, et en retrait de 20 % par rapport à la moyenne quinquennale.

La qualité de la récolte a cependant été meilleure que celle de l'an passé. Les poids spécifiques sont supérieurs à 76 kg/hL pour 94 % de la récolte. Les taux de grains mouchetés et fusariés sont également très satisfaisants.

La législation et l'expansion de la culture du blé dur dans les années antérieures ont favorisé le développement de **l'industrie française de la semoulerie** qui se situe ainsi au deuxième rang de l'Union européenne (derrière l'Italie). Elle se caractérise par :

- une concentration importante : 5 usines de grande taille, localisées à proximité des zones de production du blé dur et qui fournissent 6 usines de pâtes et 4 usines de couscous ;
- une forte intégration de l'industrie des pâtes alimentaires qui s'explique par la dépendance à ce débouché et par ses exigences qualitatives tant sur le plan technologique que sanitaire.

Le premier semoulier français est Panzani qui dispose de semouleries en région Provence-Alpes-Côte d'Azur et Île-de-France. Viennent ensuite Pastacorp (propriétaire de la marque de pâtes sèches Lustucru) et sa semoulerie de Normandie, puis Alpina Savoie (le plus ancien semoulier-pastier français) situé à Chambéry dans les Alpes et qui fait partie du groupe Aster développement (filiale du groupe Galapagos), acteur de la transition alimentaire en épicerie salée.

La fin de campagne 2021/22 voit la tension déjà présente en 2020-2021 persister sur les marchés français et internationaux. Les stocks de clôture chutaient une nouvelle fois (- 5 % par rapport à la campagne précédente) avec un niveau de 147 000 t.

Les dernières estimations (avril 2023) du bilan de la campagne 2022-2023 n'apportent pas de soulagement à cette tension du marché, avec des disponibilités en forte baisse. Les ressources sur le marché sont estimées à 1,7 Mt, pour des utilisations stables.

En 2022, les exportations de la France ont atteint 1,154 Mt, soit une hausse de 37 % par rapport aux envois réalisés en 2021. Elles étaient orientées à 89 % vers les pays de l'Union européenne (UE à 27) pour un total de 1,021 Mt.

La consommation de pâtes alimentaires reste soutenue et progresse de 5 % en 2022, avec 567 000 t, soit le deuxième plus haut niveau en dix ans après celui de 2020. Au cours de cette année, près de 358 000 t de pâtes ont été importées, soit 63 % de la consommation française.

En 2022, l'industrie française a produit près de 479 000 t de semoule pour la fabrication de pâtes et couscous. Les importations de blé dur de la France³ ont montré une augmentation de 7 % entre les deux dernières années, avec 35 500 t en 2022, dont près de la totalité (99 %) provenait de nos voisins dans l'Union européenne.

L'industrie française a fait depuis plusieurs années le choix, en réponse aux attentes des consommateurs, de ne produire les pâtes alimentaires qui sont destinées au marché français qu'avec des blés durs cultivés en France. Les pâtes fabriquées pour l'exportation peuvent être en origine mixte.

³ Ces chiffres proviennent des données de la douane française et reflètent les importations globales de blé dur. Ils diffèrent donc de ceux figurant dans le Tableau 24, de source FranceAgriMer et qui portent sur les utilisations réelles de blé dur importé par l'industrie française.

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE PÂTES ALIMENTAIRES

Comme dans les autres filières, on cherche à approcher une décomposition du prix au détail des pâtes alimentaires en valeur de la matière première mobilisée par l'industrie française et des marges brutes de cette dernière et de la distribution. Ceci suppose idéalement de disposer de données de prix de la matière première blé dur utilisée par l'industrie nationale, de prix de vente des pâtes par l'industrie nationale à la distribution, et de prix de vente au détail de ces produits dans la distribution. Or, **les données disponibles, faute d'enquête *ad hoc* auprès des industriels, ne permettent que de proposer des résultats approximatifs, qu'on ne devra donc considérer que comme des ordres de grandeur.**

La référence retenue comme **prix du blé dur matière première pour l'industrie nationale de la semoulerie** est, faute d'enquêtes *ad hoc* en entreprises, une moyenne des deux principales cotations nationales⁴ et d'une cotation du blé dur canadien majorée du coût du fret. Les cotations CWAD I Grands Lacs utilisées dans le modèle sont issues de la source Mintec Analytics. Cette référence canadienne est pondérée par le poids des importations dans le tonnage utilisé par l'industrie nationale (cf. Tableau 24) pour approcher la valeur globale des importations des semouliers ; les deux références françaises se partagent l'autre fraction. Bien que s'efforçant de prendre en compte la ressource importée, d'un prix en général plus élevé, **cette approche du prix de la matière première pour l'industrie nationale présente certains inconvénients :**

- les deux cotations nationales sont des prix « *locaux* », alors que les données de prix sur les autres maillons de la chaîne sont des moyennes nationales ;
- il s'agit de cotations FOB, donc pour l'exportation ;
- et le produit coté n'est pas intégralement destiné à la semoulerie française.

La concentration des opérateurs conduit à ne pas diffuser d'information sur les prix moyens mensuels de commercialisation par l'industrie des différentes catégories de pâtes, en valeur (€). Les acteurs du secteur sont confrontés en outre à une forte concurrence étrangère (italienne) pour l'approvisionnement des GMS.

Deux sources de données publiques existent pour mesurer le **prix des pâtes sortie industrie** :

- l'enquête de branche PRODCOM du SSP qui donne des prix moyens annuels en valeur de certaines catégories de pâtes. La catégorie suivie par l'Observatoire est intitulée « Pâtes alimentaires ne contenant pas d'œufs, non cuites ni farcies ni autrement préparées » ;
- l'IPPI (indice de prix à la production de l'industrie française) « pâtes alimentaires » publié mensuellement par l'Insee.

L'enquête PRODCOM présente l'avantage de fournir un prix en valeur, ramené à des quantités vendues. C'est donc la source privilégiée par l'Observatoire. Toutefois, elle est publiée avec un décalage de près d'un an qui ne permet pas de disposer des résultats de l'année N-1 pour la publication du rapport de l'année N.

Aussi, afin de pouvoir estimer des niveaux de marges pour l'industrie et les GMS dans son rapport annuel, l'Observatoire applique la méthode suivante :

- en année N de publication du rapport OFPM : l'enquête PRODCOM pour l'année N-1 n'étant pas encore parue, on prend le dernier prix PRODCOM disponible (année N-2), auquel on applique la variation de l'IPPI (Insee) entre N-2 et N-1. Il s'agit donc d'un prix **provisoire**.
- en année N+1 : l'enquête PRODCOM contenant les données de l'année N-1 ayant été publiée, dans le nouveau rapport de l'Observatoire on révisera a posteriori le prix qui avait été estimé via l'IPPI, en le remplaçant par le prix **définitif**⁵ PRODCOM de l'année N-1.

⁴ « *Fob Port-La-Nouvelle* » et « *Fob Atlantique* », source : VISIONet - FranceAgriMer

⁵ On notera que pour une donnée annuelle déclarée dans PRODCOM, les entreprises peuvent procéder à des corrections jusqu'à la déclaration de l'année suivante incluse.

En conséquence, dans tout rapport OFPM publié en année N, les résultats de marges industrie et GMS de l'année N-1 sont hachurés pour souligner leur caractère provisoire. Il faut donc les analyser en tenant compte de deux limites :

- l'IPPI (Insee) qui est utilisé pour cette estimation ne traduit que des variations de prix et non de volumes. Seule l'enquête PRODCOM reflète plus précisément la réalité de la production industrielle française ;
- le périmètre de l'IPPI est plus large que la donnée PRODCOM retenue par l'Observatoire car il inclut toutes les catégories de pâtes alimentaires (pâtes fraîches / sèches, contenant ou non des œufs...). Il est du reste moins homogène avec la série Kantar utilisée pour les prix au détail (uniquement pâtes sèches).

Enfin, l'indicateur de marge brute industrie est calculé sur la base des prix moyens de la matière première blé dur (avec les limites évoquées plus haut) et de prix des pâtes sortie industrie (données issues de ProdCom mensualisées) sans prendre en compte des décalages découlant du caractère stockable de la matière première, ni des outils de lissage des variations de coût en matière première susceptibles d'être utilisés par les industriels.

Depuis 2020, FranceAgriMer dispose de données mensuelles de Kantar Worldpanel pour les **pâtes alimentaires sèches au stade détail**, spécifique au circuit GMS. Afin d'être le plus homogène aux différents stades suivies de la décomposition du prix au détail, les pâtes suivies sont des pâtes sèches, ne contenant pas d'œuf, non cuites, non farcies, ni autrement préparées hors signes officiels de qualité ou d'origine (SIQO), sans distinction de marques nationales ou de distributeurs (MN/MDD). Au travers des informations de volumes et de valeur du panel, le prix mensuel est calculé, induisant une décomposition du prix au détail spécifique au **circuit GMS**.

En outre, le prix moyen mensuel des pâtes au détail comprend des produits importés, ce qui constitue un biais éventuellement important lorsqu'on décompose ce prix en matière première et marges brutes de l'industrie française et de la distribution. Enfin, le poids des importations de pâtes alimentaires (63 % de la consommation en 2022) et l'impossibilité, dans les sources utilisées, de différencier les prix au détail par origine, rend l'estimation de cet indicateur sur matière première assez approximative.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DU PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE DES PÂTES ALIMENTAIRES

Rappel: comme expliqué en partie 2, les résultats de l'enquête PRODCOM étant publiés avec un décalage dans le temps (fin d'année N+1 pour des données de l'année N), l'Observatoire effectue pour la dernière année de la série une estimation du prix sortie industrie sur la base des évolutions des prix de vente industriels selon l'Insee (IPPI « Pâtes alimentaires »). Les résultats de marges brutes industrie et GMS qui en découlent sont donc amenés à être révisés l'année suivante. Ils sont hachurés dans les graphiques pour souligner leur caractère provisoire. En toute logique, cette année les résultats de l'année 2021 ont été révisés par rapport à ceux publiés dans le rapport 2022.

Le calcul de la part de la matière première blé dur dans les pâtes s'appuie sur les coefficients techniques détaillés dans l'édition 2013 du rapport de l'Observatoire⁶.

Le prix au détail des pâtes sèches alimentaires a connu une progression spectaculaire en 2022 (+ 26 %), bien plus élevée que l'inflation alimentaire (+ 7,3 %) comme figuré sur le Graphique 147. Les pâtes alimentaires sont à l'accoutumée caractérisées par une quasi stabilité du prix de vente en GMS. Or, après plusieurs années de stabilité sous la barre des 1,4 €/kg, le prix au détail de ce produit de première nécessité a atteint 1,73 €/kg en 2022. Pour autant, cette progression n'a pas eu d'effet dépressif sur la consommation, qui rebondit même en 2022 (+ 4 % en volume selon Kantar). Depuis 2020, cette progression de la consommation profite à la production domestique, sur le constat d'une diminution de la part relative des importations (source : FranceAgriMer & SIFPAF).

Cette forte hausse du prix des pâtes en 2022 intervient après trois années de progression du prix de la matière première blé dur, qui s'est accentuée en 2021 et en 2022 (+ 105 % en 2022 par rapport à 2019). L'épisode du « dôme de chaleur » au Canada avait nettement diminué les disponibilités mondiales en blé dur (le Canada étant le premier exportateur mondial) et tiré les prix très fortement à la hausse sur le marché mondial et le marché français fin 2021. Les cours du blé dur en France sont ainsi restés très fermes sur la fin de campagne 2021/22 et sur la campagne suivante jusqu'à la fin de l'année 2022.

La part de la matière première blé dur dans le prix des pâtes au détail a donc fortement progressé en 2021 (37,6 % du prix des pâtes hors TVA) et en 2022 (40,4 %), contre 30,0 % en 2020.

En 2021, la contraction de la marge brute de l'industrie (- 8 centimes/kg) et la stabilité de celle des GMS avaient permis d'absorber la hausse du coût de la matière première et de contenir les prix au consommateur.

En 2022 en revanche, la hausse des prix des pâtes au consommateur résulte de celle du blé dur et d'une reconstitution des marges brutes de l'aval. Celle de l'industrie augmente peu (+ 4 centimes/kg, soit + 6,6 %) tandis que celle des GMS progresse plus fortement (+ 12 centimes/kg, soit + 57,1 %). Le contexte d'inflation généralisée n'explique qu'en partie cette évolution. On peut aussi formuler l'hypothèse que les GMS (et l'industrie dans une moindre mesure) ont saisi l'opportunité d'un déblocage des prix à la consommation pour reconstituer leurs marges pratiquées avant Covid et la flambée des cours du blé dur de 2021.

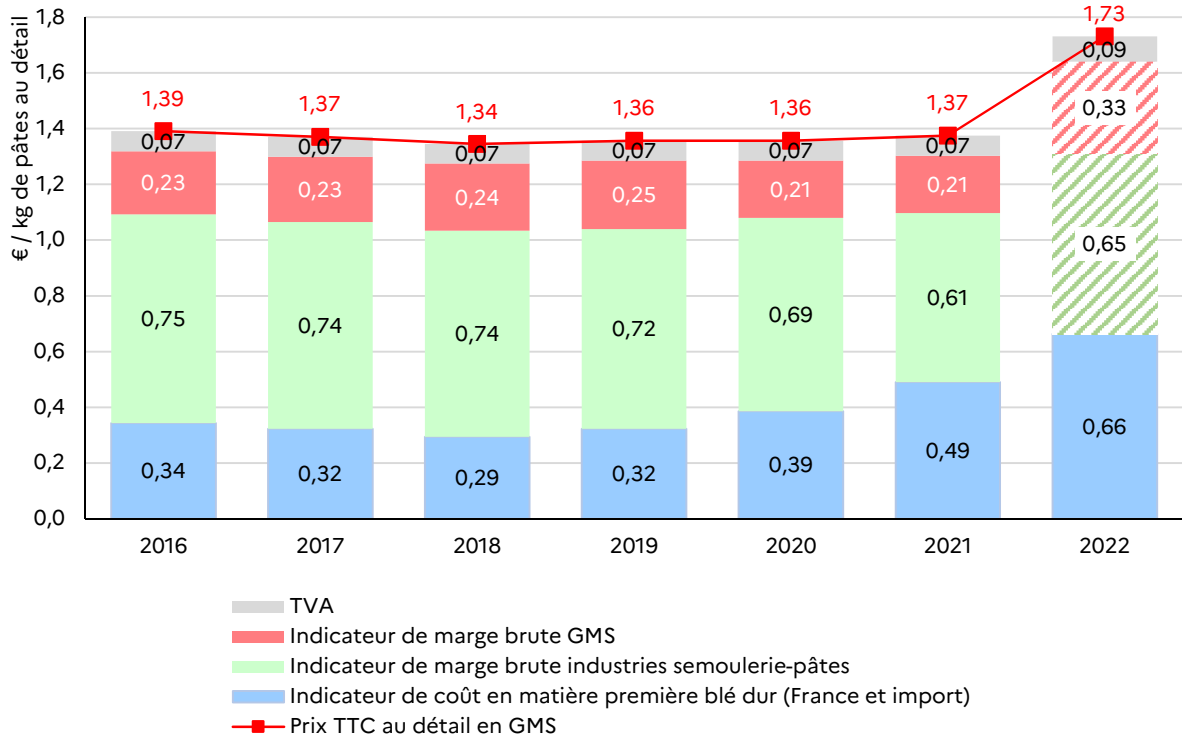
Toutefois, pour les raisons évoquées dans le rappel en début de partie, les résultats pour 2022 et l'analyse qui en est tirée pourront être significativement revus dans le rapport 2024.

En effet, dans une année comme 2022, les importantes fluctuations infra-annuelles des prix des matières premières et de l'énergie plus ou moins décalés dans le temps avec les effets de stocks, de contrats et d'achats à terme peuvent cette année entraîner des variations qui éloigneraient significativement les tarifs industriels de ceux calculés à partir d'une évolution indiciaire.

⁶ <https://www.franceagrimer.fr/content/download/28098/248739/file/Rapportparlement2013.pdf>. En l'occurrence, le rendement utilisé est égal à environ 0,71, ce qui signifie qu'avec 100 kg de blé dur, on obtient environ 71 kg de pâtes.

Graphique 147

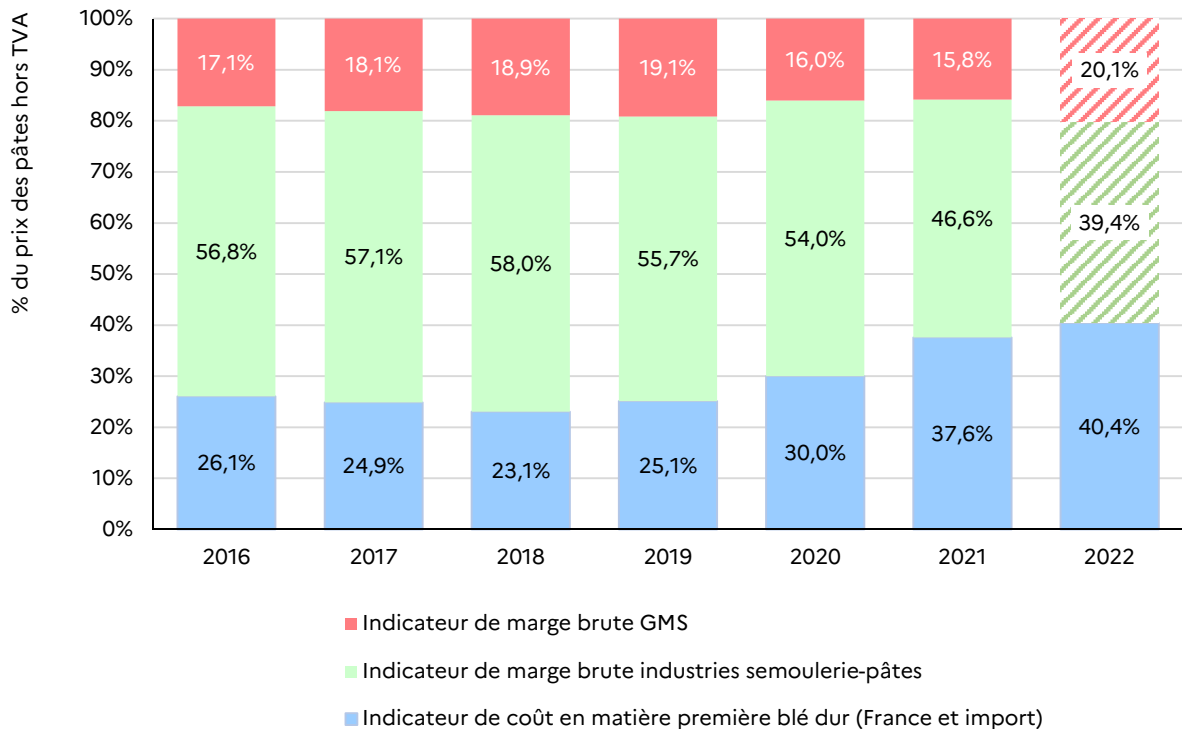
Composition du prix moyen annuel au détail des pâtes alimentaires en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Mintec, Insee (ProdCom), Kantar Worldpanel

Graphique 148

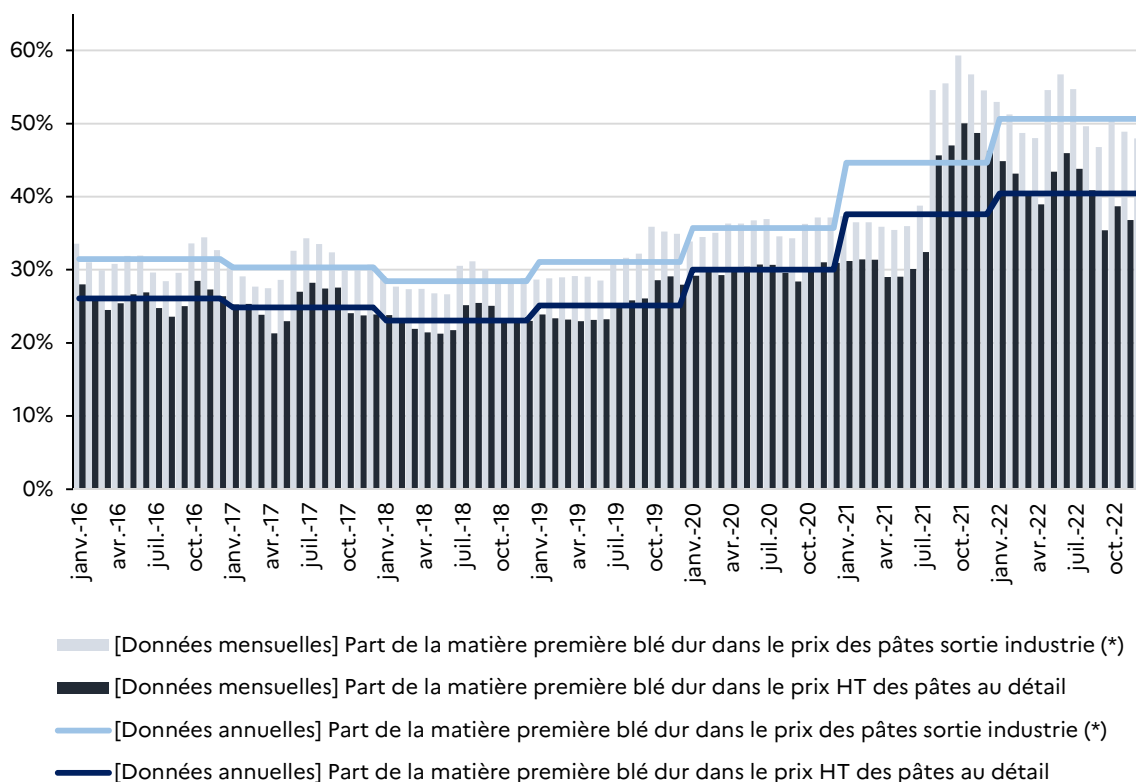
Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail des pâtes alimentaires en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Mintec, Insee (ProdCom), Kantar Worldpanel

Graphique 149

Part la matière première blé dur dans le prix des pâtes alimentaires



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer Mintec et Insee (ProdCom)

() : données 2022 provisoires pour le prix sortie industrie (voir partie 2.)*

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES DE BLÉ DUR ET COÛT DE PRODUCTION DU BLÉ DUR

4.1. Compte de résultat des exploitations productrices de blé dur

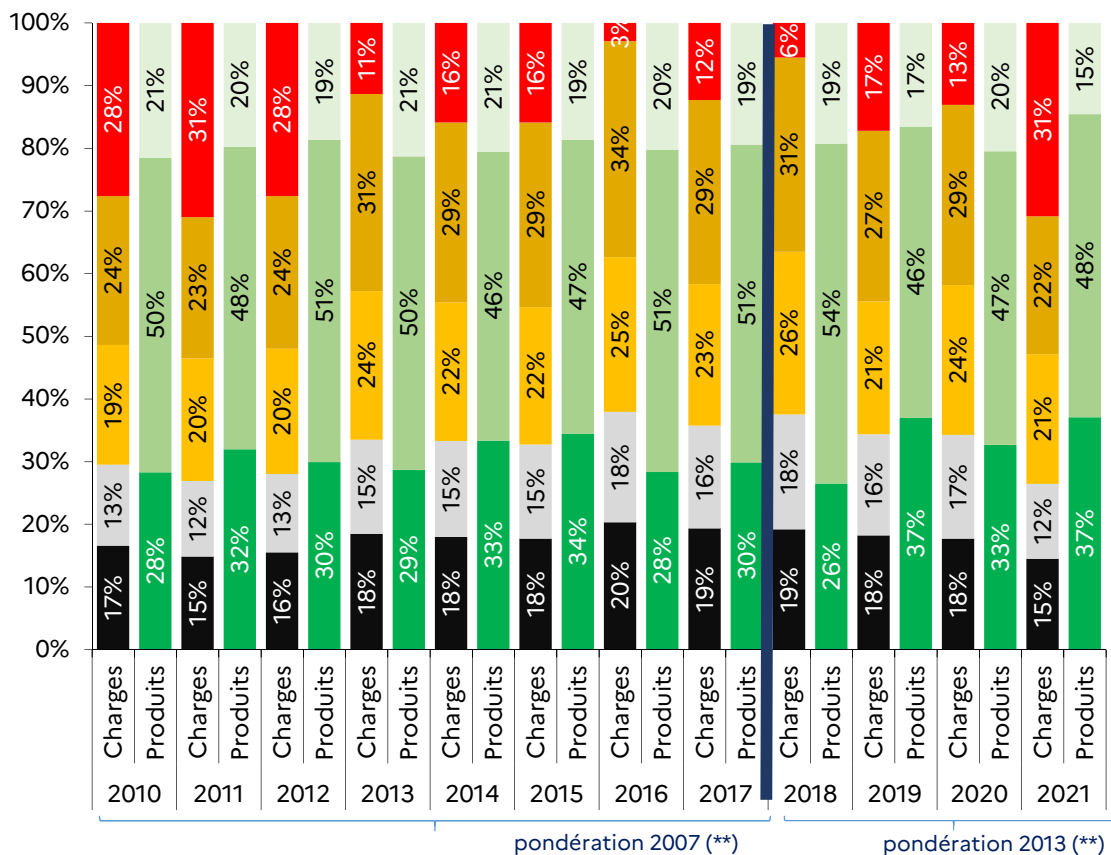
Sur la période 2010-2021, l'échantillon des exploitations productrices de blé dur issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 32 à 128 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 1 828 à 5 365 exploitations spécialisées (2 662 en 2021). Pour cet ensemble, la production de blé dur constitue en moyenne de 33 % à 46 % de la production de l'exercice.

Entre 2020 et 2021, le total des charges courantes des exploitations de l'échantillon augmente de 3,7 % (en valeur). Le produit blé dur augmente de 47,8 % entre 2020 et 2021, après une baisse de 26,1 % entre 2019 et 2020. Les autres produits, qui représentent 48 % des produits des exploitations de l'échantillon (ce qui montre un faible degré de spécialisation des exploitations productrices de blé dur), augmentent également (+ 34,5 %) alors que les subventions d'exploitation sont en recul de - 7,4 %. Au global, l'ensemble des produits courants est en net progrès (+ 30,3 %). Cette hausse beaucoup plus forte que celle des charges entraîne une amélioration importante du résultat courant de 207,3 %. Ainsi, ce dernier représente 31 % de l'ensemble des produits (Graphique 150) en 2021 (61 510 € pour 199 578 € de produits), alors qu'il ne représentait que 13 % des produits en 2020 (20 013 € pour 153 177 € de produits). Ce niveau de résultat n'avait plus été atteint depuis le début des années 2010 sur l'ensemble de la période étudiée⁷. Le résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salarié passe de 17 829 € en 2020 à 57 428 € en 2021 (Graphique 152).

⁷ Les charges et produits des exploitations ne sont pas présentés en euros constants (corrigés de la variation des prix par rapport à une donnée de référence) mais en euros courants (donc en valeur nominale pour chacune des années étudiées). Les variations interannuelles sont donc calculées sur cette base.

Graphique 150

Structure du compte de résultat moyen des exploitations productrices de blé dur



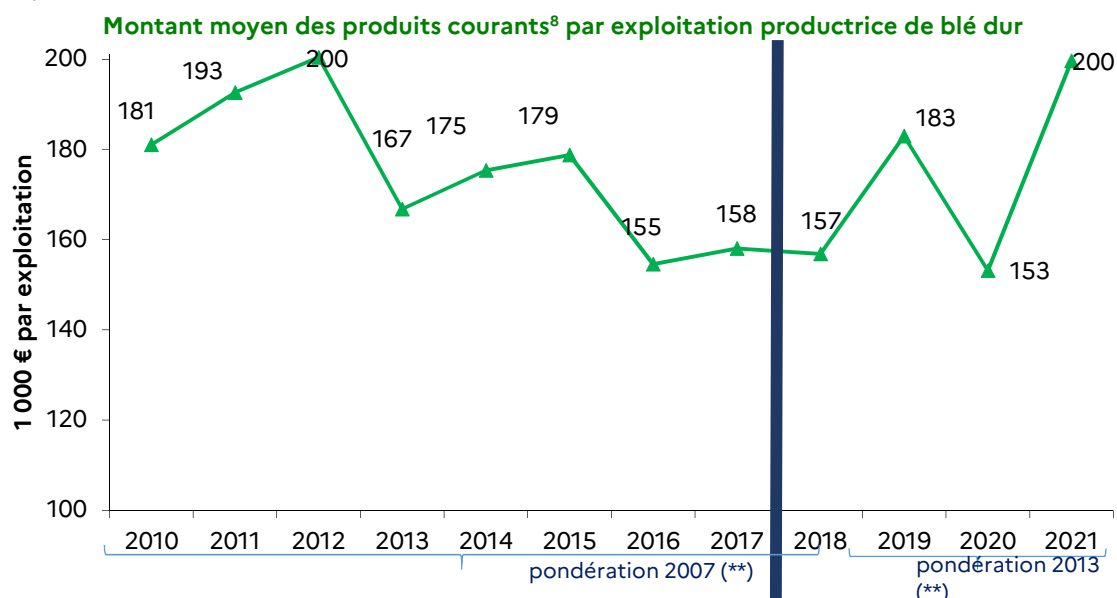
- Subventions d'exploitation
- Autres produits
- Résultat courant avant impôt
- Blé dur
- Intrants cultures
- Consommations intermédiaires et autres approvisionnements
- Amortissements
- Fermages, charges financières, impôts et taxes, assurances et frais de personnel salarié

(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : Rica (SSP)

Le résultat courant avant impôt sert notamment à la rémunération du chef d'exploitation et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales. Ces éléments ne sont pas inclus dans les frais de personnel salarié présentés sur le Graphique 150 (cf. point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 151

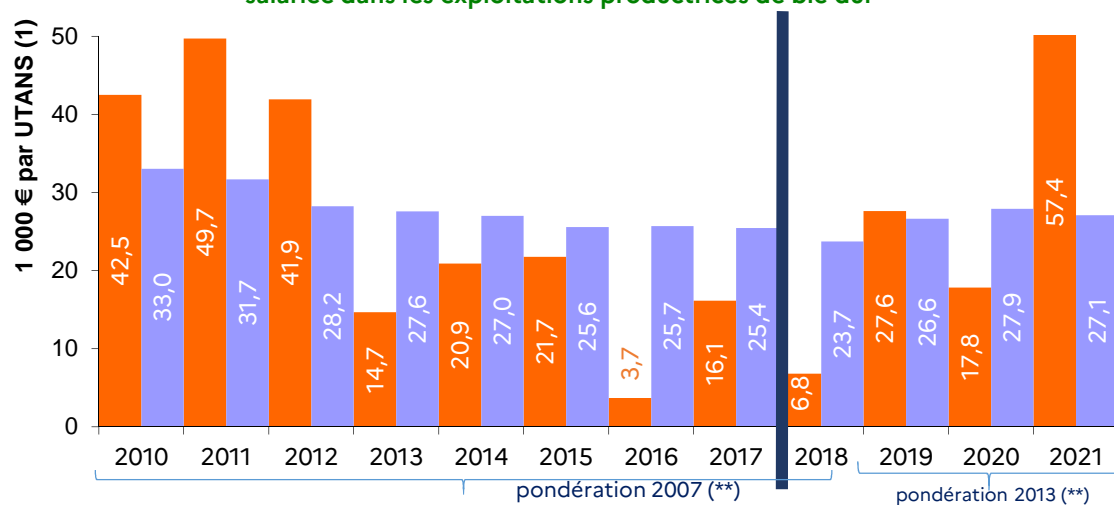


(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : Rica (SSP)

Graphique 152

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation, moyennes par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations productrices de blé dur



■ Résultat courant avant impôt par UTANS (1) ■ Subventions d'exploitation par UTANS (1)
(1) unité de travail annuel non salarié

(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : Rica (SSP)

⁸ L'ensemble des produits courants comprend les produits d'exploitation (y.c. subventions d'exploitation) et les produits financiers courants mais ne comprennent pas les produits exceptionnels.

Les résultats précédents doivent être considérés avec prudence, compte tenu des conditions de constitution de l'échantillon :

- l'effectif des exploitations retenues pour définir la sous-population d'étude était déjà très réduit en 2018 (23 exploitations). En 2019, celui-ci était inférieur à 20, ce qui signifie qu'il n'était plus suffisamment représentatif pour permettre une exploitation statistique des valeurs ;
- Un nouvel échantillon a donc été défini (production brute standard blé (PBS) dur >40 % total de la production brute⁹), avec une modification des résultats sur toute la période étudiée ;
- le degré de spécialisation (rapport du produit étudié sur la production de l'exercice, nette des achats d'animaux) est relativement faible : inférieur à 50 % quelle que soit l'année considérée (il est de 44 % en 2021).

Il est également à noter que les rendements à l'hectare de l'échantillon (de 50 q/ha à 62 q/ha selon les années) sont significativement supérieurs (2,5 q/ha en moyenne) à ceux relevés par la Statistique Agricole Annuelle sur les 11 dernières années, sauf en 2015 et en 2019 où les rendements de l'échantillon observé sont inférieurs à ceux relevés par la Statistique Agricole Annuelle. Enfin, il doit être souligné que certains polyculteurs, notamment en région Sud-Est, sont écartés de la sous-population car trop peu spécialisés dans la production de blé dur.

⁹ Jusqu'au rapport 2020 était retenu un ratio de PBS blé dur >50 %

5. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DE LA FILIÈRE PÂTES ALIMENTAIRES

5.1. Structure des charges des entreprises du secteur de la fabrication de pâtes alimentaires

Les entreprises constituant l'échantillon analysé ci-dessous ont toutes pour code d'activité (NAF) 10.73 Z. Parmi celles-ci, ont été exclues celles dont l'activité recouvre d'autres champs que la fabrication de pâtes sèches et dont le chiffre d'affaires est assez important pour avoir un impact sur les résultats de l'échantillon.

Selon les années étudiées, l'échantillon est composé de 28 à 38 entreprises productrices de pâtes sèches ou fraîches (mais ayant une importance mineure dans l'échantillon). En 2021, l'échantillon est de 31 entreprises. Cet échantillon réalise, en 2020, 29 % du chiffre d'affaires du secteur de la fabrication des pâtes alimentaires¹⁰ (Ésane, 2020).

Sur la période étudiée, on constate une hausse progressive du chiffre d'affaires des entreprises pastières de notre échantillon, plus forte depuis 2020 (+ 8 % entre 2019 et 2020, puis + 11 % entre 2020 et 2021), année de la crise sanitaire ayant entraîné trois confinements et la fermeture de la RHD. Cette hausse est toutefois à corréliser avec celle des achats de marchandises et de matières premières qui augmentent dans des proportions assez similaires : + 8 % entre 2019 et 2020 et + 11 % entre 2020 et 2021.

La part des achats de marchandises, de matières premières et des autres approvisionnements représente plus de 38 % des charges dans l'industrie pastière. Elle est de 38,4 % en 2021. Ainsi, le taux de marge brute des entreprises de l'échantillon diminue de 64,9 % en 2016 à 61,6 % en 2021, mais dans un contexte de CA en forte progression (d'un tiers sur la période).

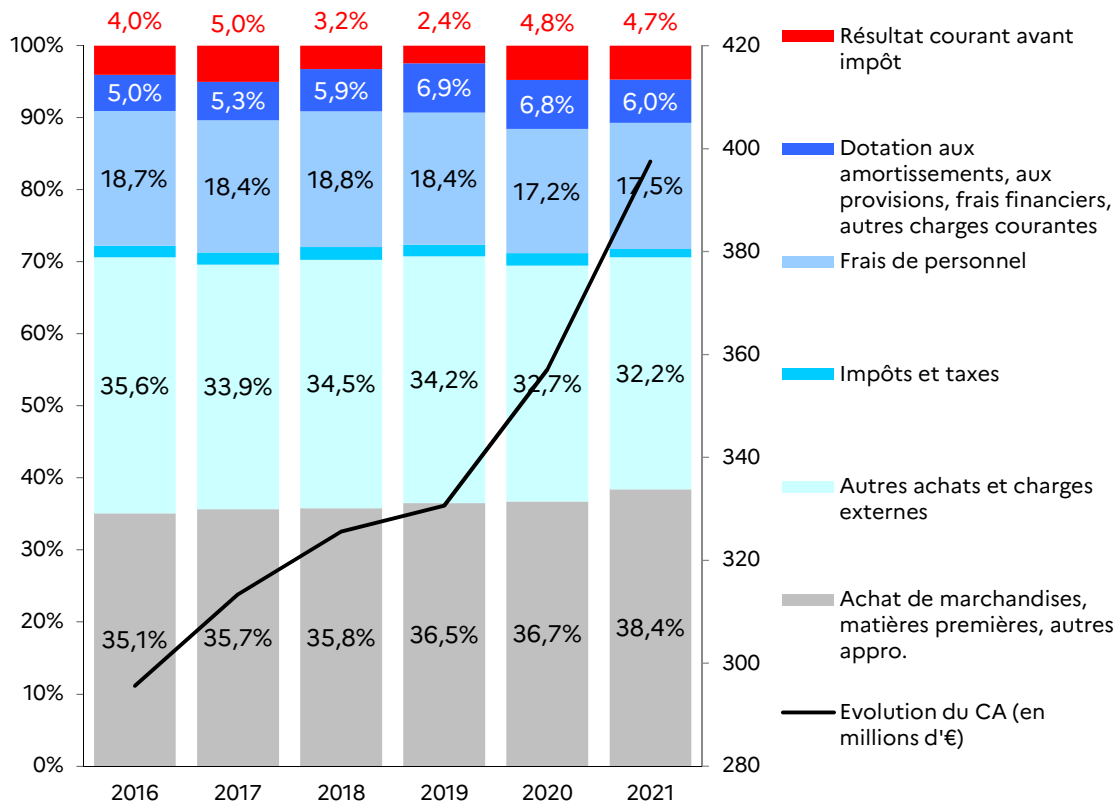
Les « autres achats et charges externes » comprennent des charges de sous-traitance, une partie du travail étant assurée par des intervenants extérieurs à l'entreprise, des consommations intermédiaires et des services divers : énergie, eau, dépenses de publicité, publications et relations publiques, achats de logiciels... Ce poste varie de 32,2 % en 2021 à 35,5 % en 2016. Ainsi, le taux de valeur ajoutée (rapport de la valeur ajoutée au produit), varie peu, de 29,4 % de la production en 2016 à 30,5 % en 2020. En 2021, le taux de valeur ajoutée est de 29,4 %, en léger retrait par rapport à 2020.

La part du résultat courant avant impôt revient en 2021 à des valeurs proches de 2016-2017, après s'être dégradée en 2018 et 2019.

¹⁰ Ce secteur regroupe la fabrication de pâtes alimentaires, non cuisinées, ni farcies ni autrement préparées, telles que les macaronis et les nouilles, la fabrication de pâtes alimentaires, farcies ou autrement préparées, à condition qu'elles soient crues, la fabrication de couscous (semoule) et la fabrication de produits frais, en conserve ou surgelés à base de pâtes.

Graphique 153

Structure des charges des entreprises du secteur de la fabrication de pâtes alimentaires



Source : comptes d'un échantillon d'entreprises du code du secteur de la fabrication des pâtes alimentaires (NAF 10.73 Z) publiés sur la base Diane

Section 9 – Fruits et légumes et pomme de terre

INTRODUCTION

Cette section du rapport regroupe l'étude de deux filières :

- les fruits et légumes hors pomme de terre ;
- la pomme de terre fraîche.

Elles sont regroupées dans une seule section car ces deux filières sont généralement appréciées comme un seul et même univers par les consommateurs. On retrouve d'ailleurs la pomme de terre fraîche dans le périmètre du rayon « fruits et légumes » étudié dans la section 12 « Commerce de gros et grande distribution ».

Toutefois, en amont, il s'agit de filières différentes. Au niveau de la production, la pomme de terre est intégrée aux rotations des exploitations de grande culture (avec notamment les céréales, les oléoprotéagineux ou encore la betterave) tandis que les autres légumes sont l'objet de cultures diversifiées sur de plus petites surfaces (sous serre dans certains cas) par des exploitations spécialisées.

À l'expédition également, les opérateurs de conditionnement / négoce de pomme de terre sont en général spécialisés.

Aussi, afin de faire ressortir certaines spécificités, la section suivante est structurée en deux sous-parties distinctes : fruits et légumes hors pomme de terre d'un côté et pomme de terre de l'autre.

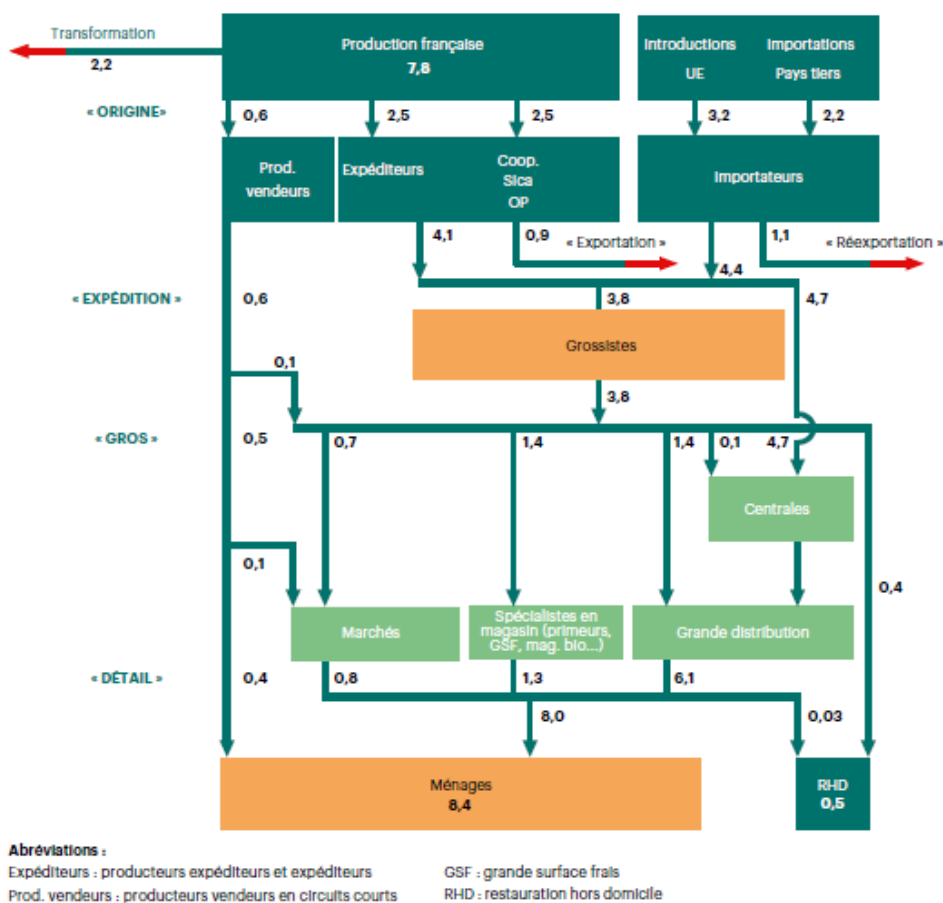
9. a. Fruits et légumes (hors pomme de terre)

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DES FRUITS ET LÉGUMES HORS POMME DE TERRE

Le Centre technique interprofessionnel des fruits et des légumes (CTIFL) élabore un diagramme de la distribution des fruits et des légumes reproduit ci-dessous (en tonnage) et en page suivante (en valeur).

Schéma 19

Diagramme de la distribution des fruits et légumes frais (hors pomme de terre) en France en millions de tonnes - Année 2020



Sources : diagramme élaboré par le Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes (Anne-Laure LEVET). Infos CTIFL Décembre 2021 N°377. D'après Douanes, SSP, Kantar Worldpanel

Ce diagramme identifie les grandes fonctions intervenant dans l’approvisionnement du consommateur, depuis la production agricole jusqu’aux deux grands modes de consommation : dans les foyers (« ménages », sur les schémas) et hors domicile (RHD). Les achats par les ménages à domicile représentent environ 95 % de la consommation totale en 2020, tant en volume qu’en valeur. Une forte baisse de la RHD entre 2018 et 2020¹ est à relever en raison de la fermeture des cafés et restaurants pendant les périodes de confinements.

Au niveau du commerce de détail, trois types de points de vente distribuent les fruits et les légumes frais : les marchés (couverts, « de plein vent »...), les détaillants spécialisés en fruits et légumes, et la grande distribution généraliste (allant des GMS aux supérettes de proximité). Cette dernière catégorie représente environ 72 % des achats de fruits et de légumes des ménages, tant en volume qu’en valeur.

L’Observatoire suit le circuit des GMS (hypermarchés, supermarchés, hors maxi discompteurs et supérettes), lesquelles distribuent environ la moitié des fruits et des légumes achetés par les ménages (en valeur). Les prix au détail observés sont les prix proposés dans ces GMS.

Ces points de vente au détail sont principalement approvisionnés, selon leur nature, par les centrales d’achats de la grande distribution ou par des grossistes.

En amont des centrales et des grossistes se situent les opérateurs de la 1^e mise en marché des fruits et des légumes. Cette fonction n’est que partiellement assurée de façon directe par des producteurs agricoles indépendants eux-mêmes (producteurs vendeurs directs, producteurs-expéditeurs) : pour environ 75 % de la production nationale (en volume) non destinée à la transformation, la 1^{ère} mise en marché est réalisée par des entreprises d’expédition, privées ou de type coopérative agricole ou sociétés d’intérêt collectif agricole, qui peuvent avoir le statut d’organisation de producteurs (OP) de fruits et légumes.

Ces expéditeurs relèvent du secteur du commerce de gros mais assurent ici les fonctions de regroupement de l’offre agricole, de tri, de calibrage et de conditionnement ; ils réalisent la négociation avec les grossistes ou les centrales d’achats et rémunèrent les producteurs agricoles sur la base du prix ainsi obtenu, déduction faite des coûts afférents aux fonctions précitées (à couvrir par la marge brute de l’expéditeur ou de la coopérative).

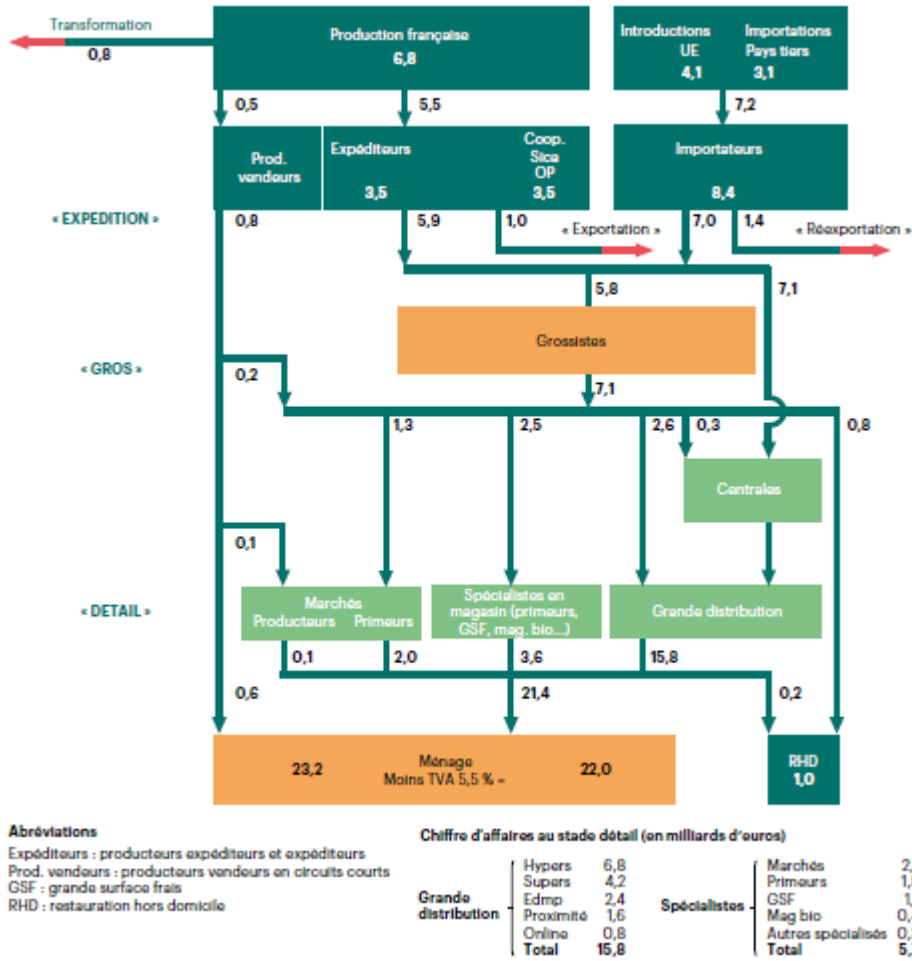
L’Observatoire retient ce stade dénommé « **expédition** » comme point d’observation des prix à la 1^e mise en marché : les prix suivis, connus par les cotations à l’expédition, ne sont donc pas des prix à la production agricole car ils intègrent la marge brute de l’expéditeur ou de la coopérative.

Ainsi, le circuit des fruits et des légumes frais pris en compte par l’Observatoire est celui qui part du stade expédition pour aboutir, directement ou *via* les centrales d’achats ou parfois les grossistes, en GMS.

¹ La dernière version du diagramme de distribution des fruits et légumes du CTIFL (Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes) datant de 2018, l’année 2020 est donc comparée à l’année 2018.

Schéma 20

Diagramme de la distribution des fruits et légumes frais (hors pomme de terre) en France
en milliards d'€ hors TVA - Année 2020



Sources : diagramme élaboré par le Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes (Anne-Laure LEVET).
Infos CTIFL Décembre 2021 N°377. D'après Douane, Insee, SSP, Kantar Worldpanel, CTIFL

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE FRUITS ET LÉGUMES HORS POMME DE TERRE

Cette partie sur les sources et méthodes de l'Observatoire dans la filière est volontairement synthétique et limitée à l'essentiel ; on se reportera aux éléments de méthode générale présentés dans les éditions précédentes².

2.1. Données de prix

En filière fruits et légumes, la **première mise en marché** est aujourd'hui rarement le fait des producteurs agricoles eux-mêmes, mais plutôt d'opérateurs assurant le conditionnement des produits et négociant avec l'aval. Les prix de ces transactions font l'objet des « *cotations à l'expédition* » du Réseau des Nouvelles des Marchés (RNM - FranceAgriMer), résultant d'enquêtes sur les prix des marchandises dites « *logées départ station* », triées et emballées, hors frais de livraison. La rémunération unitaire du producteur résulte du cours à l'expédition, marge commerciale de l'expéditeur ou de la coopérative déduite.

Pour chaque fruit ou légume étudié, les données de base sont les cotations à l'expédition des différents articles ou libellés (variété, calibre, origine, conditionnement...) correspondant au produit. Ces cotations ne distinguent pas la destination finale du produit en termes de clients : elles peuvent aussi bien porter sur des produits livrés aux GMS, qu'à des grossistes par exemple.

La source des **prix au détail** utilisée par l'Observatoire est constituée par les relevés hebdomadaires de prix réalisés par le Réseau des Nouvelles des Marchés dans les rayons fruits et légumes d'un panel de 150 GMS représentatif, au niveau national, des enseignes, des types de magasins (hypermarchés, supermarchés) et des grandes classes de surfaces de vente ; les magasins sélectionnés sont en outre répartis sur le territoire entre grandes régions, en fonction de la population.

Dans chaque magasin, pour une référence donnée, l'enquêteur relève le prix le plus bas parmi ceux observés. Ensuite, la cotation au niveau national est établie en faisant une moyenne pondérée (par les coefficients mentionnés précédemment) des prix relevés dans chaque magasin.

L'établissement de contrats peut interférer dans la relation entre prix à l'expédition et prix au détail : les prix négociés dans le cadre de ces contrats ne sont pas pris en compte dans les cotations à l'expédition lorsqu'ils portent sur des périodes très limitées dans le temps alors qu'ils peuvent être pris en compte dans les cotations au détail comme l'illustre l'exemple de la barquette de tomates cerises de 250 g dont le prix au détail est fixé à 0,99 € tout au long de sa période de commercialisation.

2.2. L'indicateur de marge brute agrégée aval en fruits et légumes hors pomme de terre

L'indicateur hebdomadaire de marge brute d'un fruit ou d'un légume suivi par l'Observatoire est la différence entre le prix moyen hors TVA du produit, issu des relevés en GMS effectués dans la semaine considérée, et la moyenne des cotations à l'expédition de la même semaine, pour un produit ou un panier de produits homogènes à l'expédition et au détail. Cet indicateur ne peut donc être calculé que si et seulement si les données de prix expédition et au détail sont disponibles.

Il s'agit donc d'un solde devant couvrir des coûts de distribution depuis l'expédition jusqu'à la mise à disposition de l'acheteur final en GMS et contribuer au résultat net de l'enseigne (et des grossistes éventuels).

² <https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/sites/default/files/liens-pdf-menu/flmethodes.pdf>

Cet indicateur de marge brute correspond donc essentiellement, aux pertes en rayon près³ et avant frais logistiques, à la marge commerciale unitaire de la grande distribution considérée dans son ensemble (centrales d'achat, plates-formes logistiques des enseignes et magasins), dans le cas d'un circuit direct entre expédition et GMS.

Toutefois, elle intègre également la marge commerciale des grossistes dans la mesure où le circuit d'approvisionnement des GMS emprunte cette voie, soit, d'après les données des schémas précédents, environ 25 % des tonnages des fruits et légumes commercialisés en « *GMS et supérettes* ».

2.3. Le panier de fruits et le panier de légumes hors pomme de terre de l'Observatoire

Ces deux paniers sont composés de produits français (fruits métropolitains et banane antillaise, légumes frais hors pomme de terre - qui n'est pas considérée comme un légume frais - et hors importations dans des proportions correspondant à la structure moyenne de consommation saisonnière de ces produits.

Ces proportions varient donc au cours de l'année, de semaine en semaine, mais elles ont été fixées pour une même semaine calendaire : par exemple, le poids d'un produit donné dans le panier en semaine n°4 est le même quelle que soit l'année et est égal à la moyenne des poids observés pour ce produit dans les semaines n°4 de 2008 à 2012.

Les proportions ont été calculées sur la base des quantités achetées chaque semaine en fruits et en légumes par les ménages du panel consommateurs Kantar Worldpanel, corrigées pour ne tenir compte que des achats de produits français. Elles dépendent également des périodes de cotation (pleine campagne pour les produits peu ou pas présents à certaines périodes de l'année).

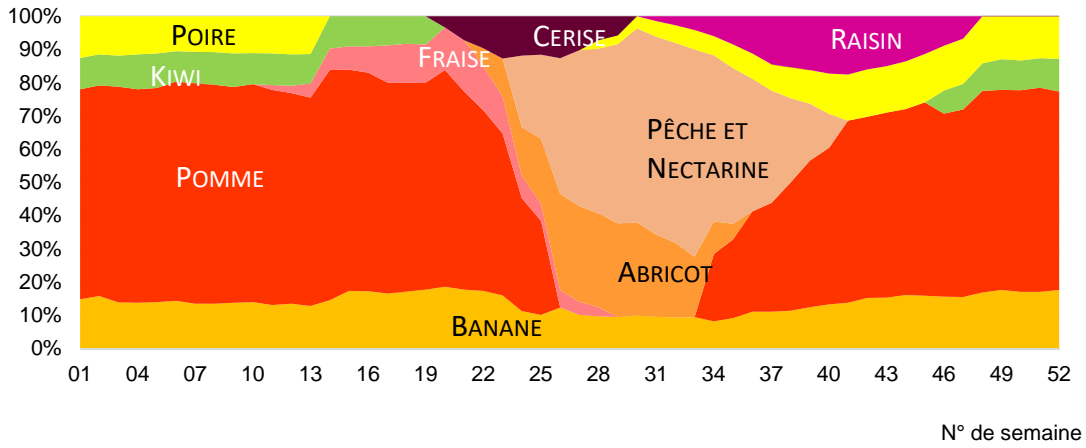
Les données du panel ne distinguant pas les produits selon leur origine, cette correction a été réalisée en considérant les dates de début et de fin de campagne habituelles de chaque produit français, et en excluant (ou en minorant) les volumes achetés en dehors de cette période, censés être pour l'essentiel des volumes importés. Les fruits ou les légumes faiblement consommés sont en outre exclus des paniers.

Cette approche en termes de panier saisonnier constant permet, pour une même saison, de suivre l'évolution du prix du panier résultant des seules variations de prix des produits qui le constituent.

³. D'après les enquêtes réalisées par l'observatoire auprès des enseignes de GMS en 2011, les pertes en rayon fruits et légumes (casse, démarque inconnue) seraient de l'ordre de 5 % des quantités achetées. Cette estimation devant être affinée, elle n'a pas été utilisée dans les calculs présentés dans cette partie.

Graphique 154

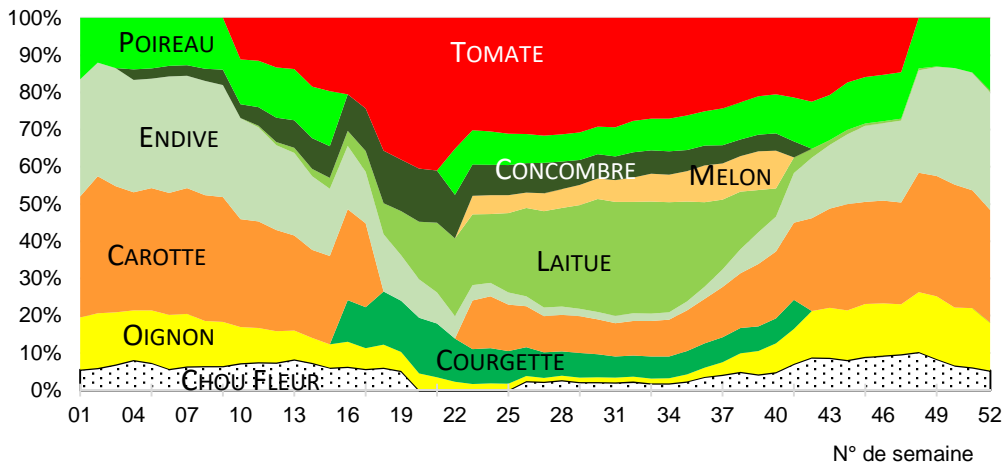
Composition hebdomadaire du panier de fruits de l'Observatoire



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

Graphique 155

Composition hebdomadaire du panier de légumes hors pomme de terre de l'Observatoire



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

3. DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL EN GMS DES FRUITS ET LÉGUMES (HORS POMME DE TERRE)

3.1. Prix à l'expédition, prix au détail en GMS et marge brute en GMS du panier de fruits

La [Lettre de l'OBSERVATOIRE de la formation des prix et des marges, numéro 6-1 \(janvier 2015\)](#) présente en détail la formation et la transmission des prix du panier de fruits défini par l'Observatoire. L'actualisation des données de cette étude conduit aux résultats suivants.

La relation de longue période entre prix au détail et prix à l'expédition a tendance à être fortement linéaire sur la période étudiée (2008-2022, sauf 2020), elle est de la forme :

$$\text{prix détail HT} = 1,46 * \text{prix expédition} + 0,61, \text{ avec un } R^2 = 0,91$$

Le paramètre 1,46 de cette relation linéaire s'avère significativement supérieur à 1 à l'issue du test statistique usuel, ce qui implique que la tendance de la marge brute, d'équation :

$$\text{marge brute} = 0,46 + 0,59 * \text{prix expédition}$$

ne peut pas être considérée comme constante car un élément proportionnel au prix à l'expédition vient s'ajouter au terme constant. Cet élément est, en outre, positif : ainsi lorsque le prix à l'expédition augmente, la marge brute de la distribution tend à augmenter, et inversement, ce qui amplifie l'impact sur le prix au détail des fortes variations saisonnières des cours en amont. Cet élément variable de la marge est important, représentant en moyenne 54 % du montant de celle-ci.

3.2. Prix à l'expédition, prix au détail en GMS et marge brute en GMS du panier de légumes

Les séries de prix au stade expédition et détail pour le panier de légumes présentent une relation faiblement linéaire sur la période étudiée (2008-2022, sauf 2020). Elle est de la forme suivante :

$$\text{prix détail HT} = 1,32 * \text{prix expédition} + 0,64, \text{ avec } R^2 = 0,62$$

Le fait que cette relation soit faiblement linéaire⁴ nécessite une grande prudence dans les interprétations pouvant être faites de l'analyse de la relation entre prix à l'expédition et prix au détail présentées ci-dessous. Celles-ci ne constituent donc que des hypothèses. Le paramètre 1,32 de cette relation linéaire étant supérieur à 1, bien que faiblement, nous pouvons supposer que lorsque le prix à l'expédition augmente, le prix au détail tendrait à augmenter plus fortement et inversement, ce qui semblerait amplifier l'impact sur le prix au détail des fortes variations saisonnières des cours en amont.

3.3. Éléments de conjoncture des paniers saisonniers de fruits et de légumes impactant les marges brutes au cours de 2022

En 2022, les deux paniers présentent des évolutions différentes. En effet, le prix moyen annuel à l'expédition⁵ du panier de fruits baisse de 4 %, alors que celui du panier de légumes augmente de 11 %. Au détail en GMS, le prix du panier de fruits est relativement stable alors que celui du panier de légumes décroît de 9 %. L'indicateur de marge brute agrégée aval pour le panier de légumes marque une augmentation de 8 % entre 2021 et 2022. Dans la même dynamique, celle du panier de fruits augmente de 6 %.

⁴ Une relation fortement linéaire serait définie par un coefficient de corrélation (R^2) égal à un 1.

⁵ Rappel : le prix à l'expédition (fruits et légumes triés et conditionnés, prêts à partir pour les plateformes de la distribution) est généralement celui de la 1^{ère} mise en marché, donc le plus près possible du prix rémunérant le producteur, dont il constitue l'indicateur bien qu'il en diffère par la marge de l'expéditeur ou de la coopérative.

En revanche, si l'on compare 2022 à la moyenne quinquennale (hors 2020), tous les indicateurs sont à la hausse en fruits comme en légumes. Le prix au détail augmente de 14 % en fruits et 17 % en légumes, et le prix expédition augmente de 19 % en fruits et de 22 % en légumes. Enfin, la marge brute agrégée aval augmente de 9 % en fruits et 13 % en légumes en 2022. Les indicateurs pour les légumes augmentent plus fortement que pour les fruits. On note par ailleurs dans les graphiques suivants une hausse progressive des valeurs aux deux stades depuis 2008.

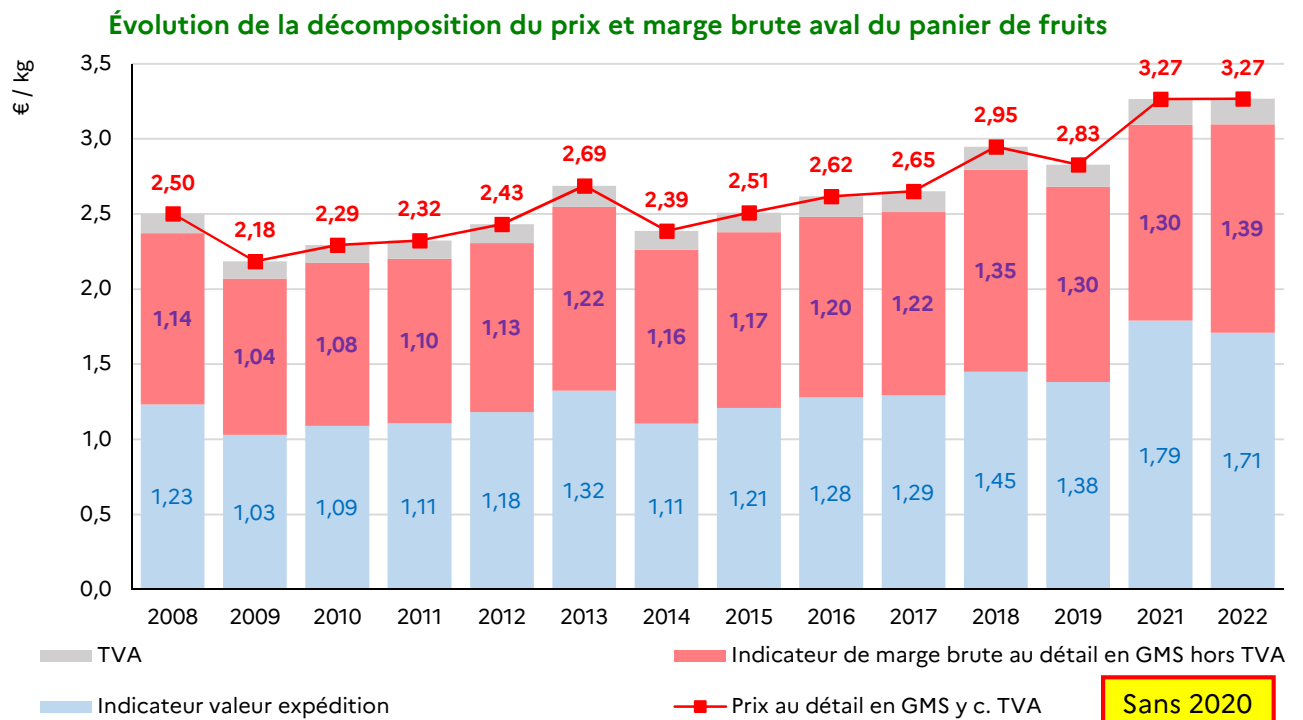
La baisse du prix expédition du panier de fruits sur un an s'explique par une hausse de l'offre en 2022 sur le marché national par rapport à l'année 2021, déficitaire en termes de volume du fait de l'impact du gel sur les rendements. Selon Agreste⁶, les récoltes 2022 augmentent de 25 % pour la pêche-neктarine, de 9 % pour la pomme, font plus que doubler pour l'abricot, la poire et la cerise, et sont toutes nettement supérieures aux volumes moyens 2017-2021. Le prix au détail se stabilise, sûrement en raison de l'inflation.

En proportion du prix au détail hors TVA, la marge brute de l'aval tend à diminuer depuis 2008, notamment en 2021 où elle atteint son niveau le plus bas (42,1 %). En 2022, elle progresse de nouveau (44,8 %, + 2,7 points).

Durant l'année 2022, la courbe en fruits évolue de la même manière que la moyenne quinquennale. Après des prix plutôt stables en début d'année avec une prédominance de pomme dans le panier, les prix augmentent suite à l'arrivée de produits en moyenne plus chers comme la pêche, l'abricot, la cerise et la fraise. En fin d'année, la pomme redevient prédominante et les prix baissent.

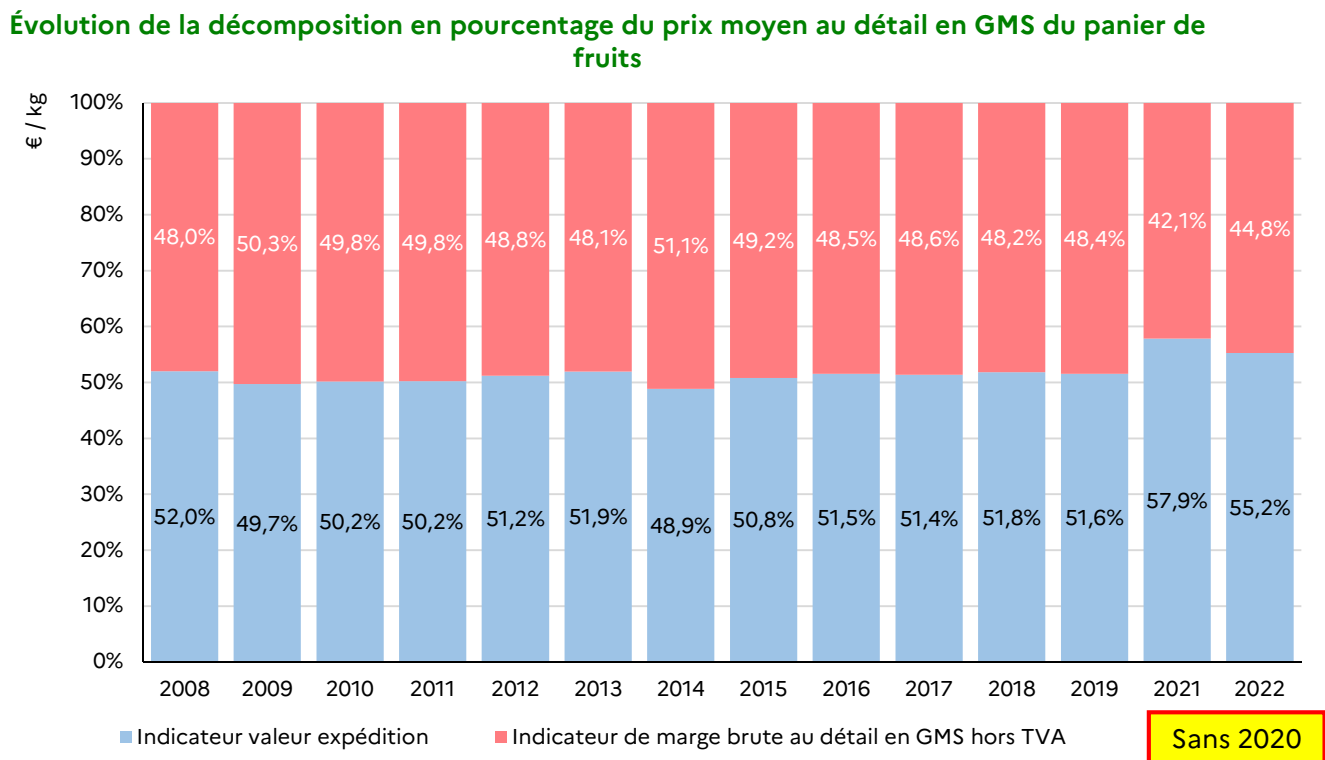
⁶ Agreste, BILAN CONJONCTURE, Décembre 2022

Graphique 156



Sources: FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

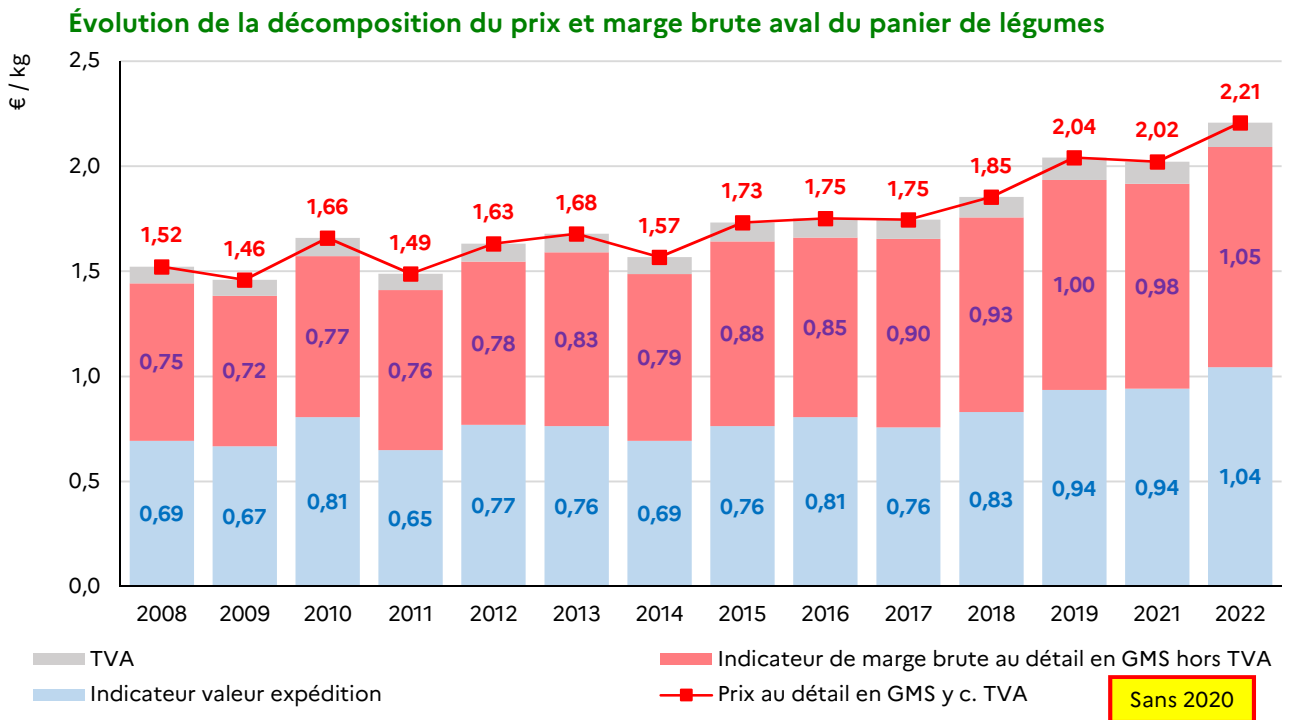
Graphique 157



Sources: FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

La hausse du prix expédition du panier de légumes s'explique notamment par la baisse des récoltes de légumes d'été et d'automne/hiver. Les rendements ont été pénalisés par la sécheresse et les canicules estivales. Les productions de légumes diminuent globalement sur un an, excepté pour le melon (production plus précoce), la précocité de la production et pour la carotte et le chou-fleur. En parallèle, l'augmentation des coûts de production et du transport pèse sur les productions légumières et plus particulièrement celles sous serres. Cette baisse de l'offre accompagnée de la hausse des coûts entraîne une hausse des prix à l'expédition. Face à cela, les prix au détail augmentent moins et donc la marge brute de l'aval diminue légèrement en proportion entre 2021 et 2022, confortant sa dynamique de diminution depuis 2015 et donc la progression de l'indicateur valeur expédition.

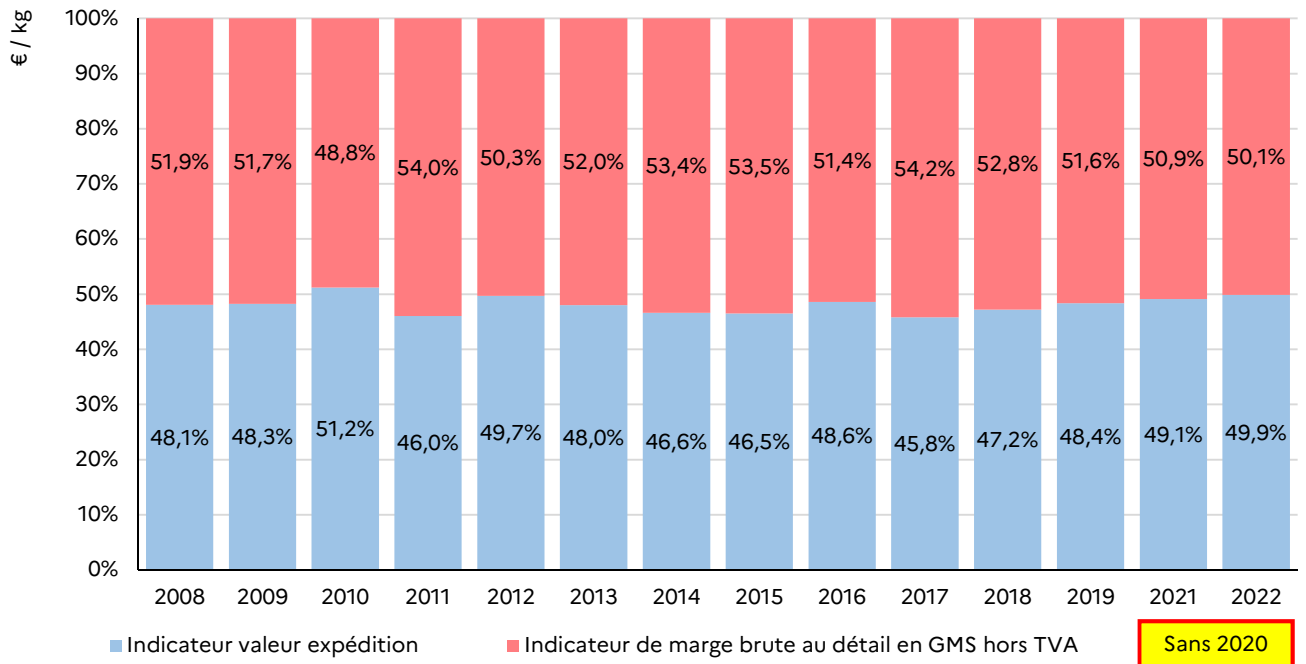
Graphique 158



Sources: FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

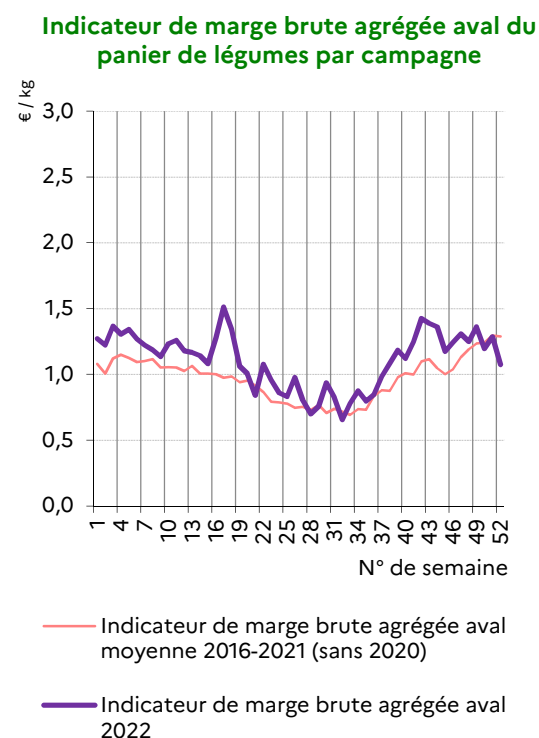
Graphique 159

Évolution de la décomposition en pourcentage du prix moyen au détail en GMS du panier de légumes



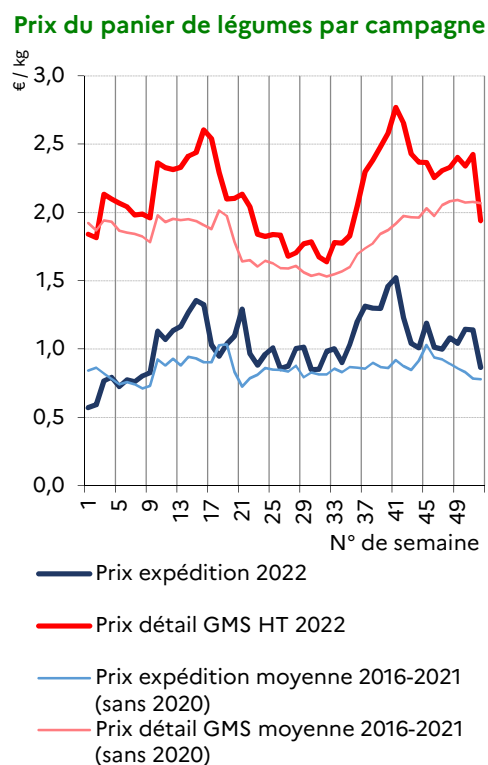
Sources: FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 160



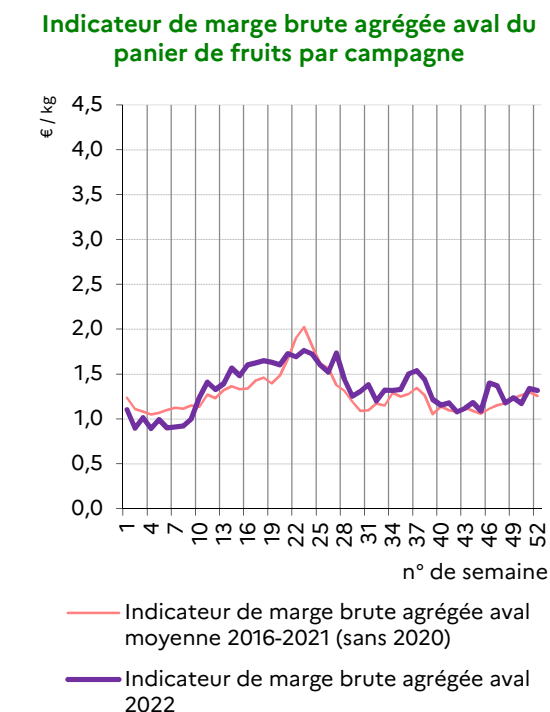
Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 161



Sources: FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 162



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 163



Sources: FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

3.4. Prix à l'expédition, prix au détail en GMS et marge brute agrégée aval de quelques fruits et légumes

On détaille ici le suivi de quatre produits seulement parmi tous ceux suivis par l'Observatoire :

- fraise (origine France) ;
- pêche-nectarine (origine France) ;
- tomate (origine France) ;
- concombre (origine France).

Pour ces produits, 2 graphiques sont présentés :

- prix à l'expédition et prix au détail en GMS comparés semaine par semaine : dernière campagne, moyenne des cinq⁷ campagnes antérieures (sans 2020) ;
- indicateurs de marge brute au détail en GMS comparés semaine par semaine : dernière campagne, moyenne des cinq campagnes antérieures (sans 2020).

Tableau 25

Les campagnes décrites dans le rapport

Produit	Dates standard extrêmes de début de campagne et de fin de campagne	Campagnes décrites dans les graphiques
Fraise	de la semaine 10 à la semaine 27	2016 à 2022 (sauf 2020 ⁸)
Pêche-nectarine	de la semaine 20 à la semaine 40	2016 à 2022 (sauf 2020)
Tomate	de la semaine 10 à la semaine 43	2016 à 2022 (sauf 2020)
Concombre	de la semaine 7 à la semaine 42	2016 à 2022 (sauf 2020)

La fraise suivie est une moyenne simple de fraise gariguette provenant des bassins Sud-Ouest, Centre-Ouest, Sud-Est et Bretagne et de fraise ronde provenant des bassins Sud-Ouest, Centre-Ouest, Sud-Est, Rhône-Alpes, Nord-Picardie et Alsace.

La pêche-nectarine suivie est une moyenne simple de pêche et de nectarine provenant des bassins Sud-Est, Rhône-Alpes et Roussillon, à chair jaune et chair blanche.

La tomate suivie est une moyenne simple de tomate ronde provenant des bassins Pays de la Loire et Bretagne et de tomate grappe provenant des bassins Sud-Ouest, Sud-Est, Pays de la Loire et Bretagne.

Le concombre suivi est une moyenne simple de concombre provenant des bassins Centre-Ouest, Pays de la Loire, Roussillon, Sud-Est et Sud-Ouest.

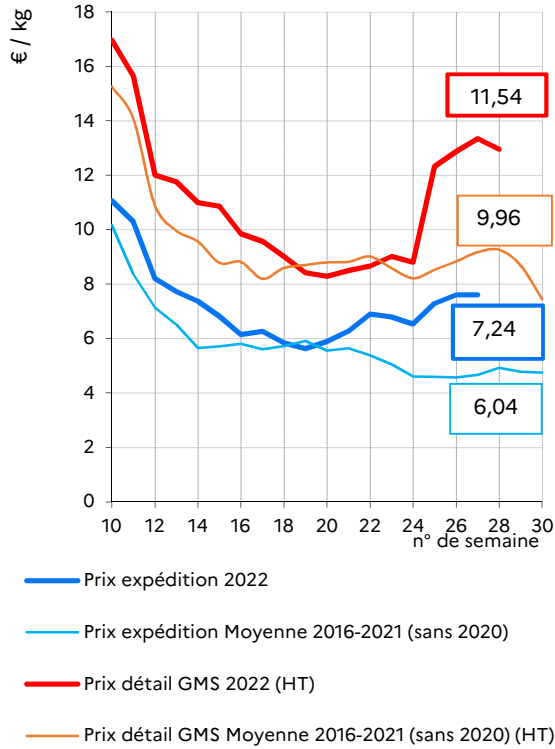
⁷ Explication année exceptionnelle 2020 partie 2.4

⁸ Explication année exceptionnelle 2020 partie 2.4

= prix moyen sur la campagne

Graphique 164

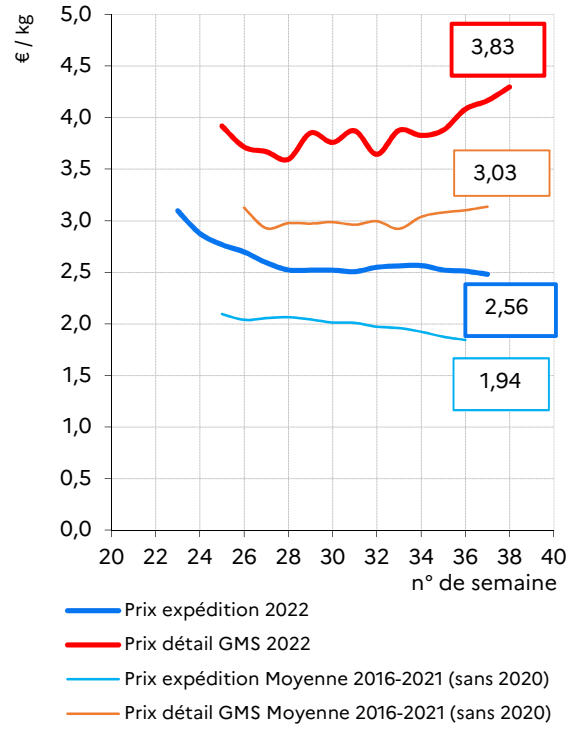
Prix aux différents stades de la fraise



Sources : FranceAgriMer-RNM

Graphique 166

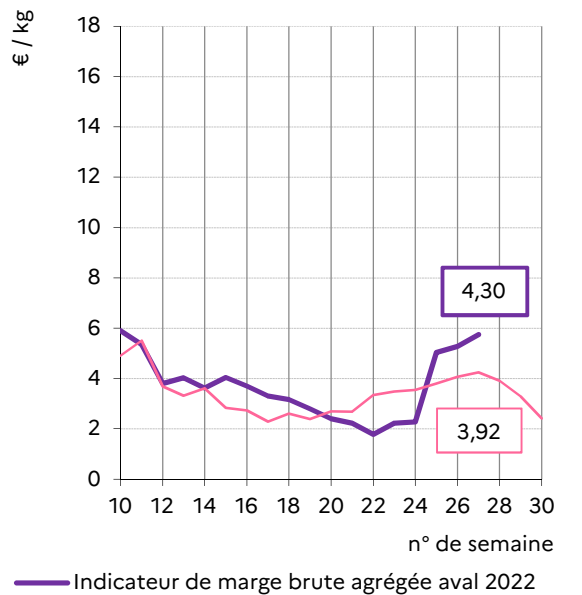
Prix aux différents stades de la pêche-nectarine



Sources : FranceAgriMer-RNM

Graphique 165

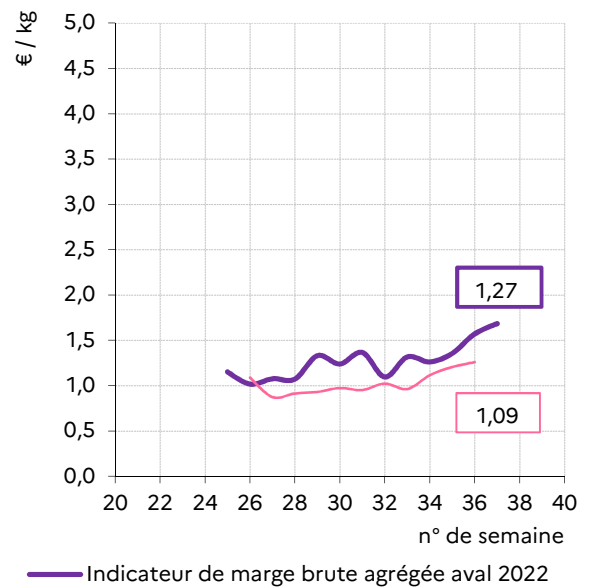
Indicateur de marge brute agrégée aval de la fraise



Sources : FranceAgriMer-RNM

Graphique 167

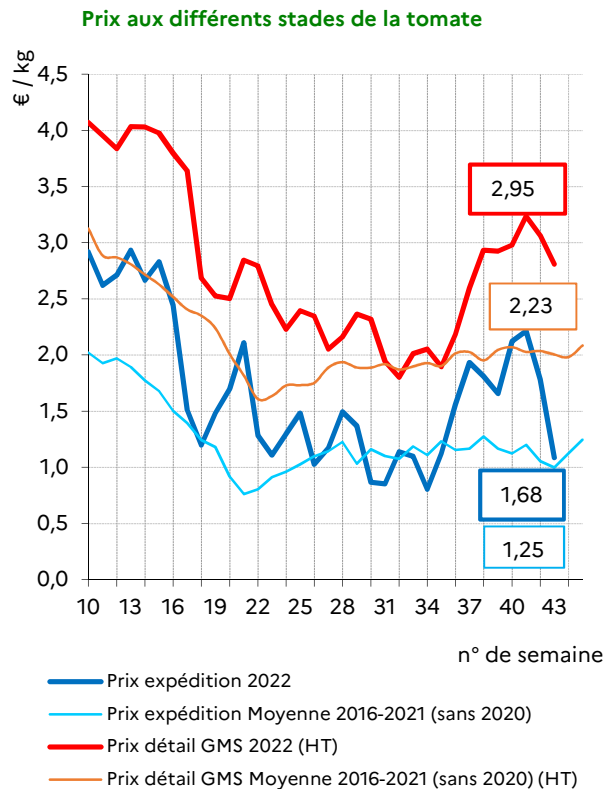
Indicateur de marge brute agrégée aval de la pêche-nectarine



Sources : FranceAgriMer-RNM

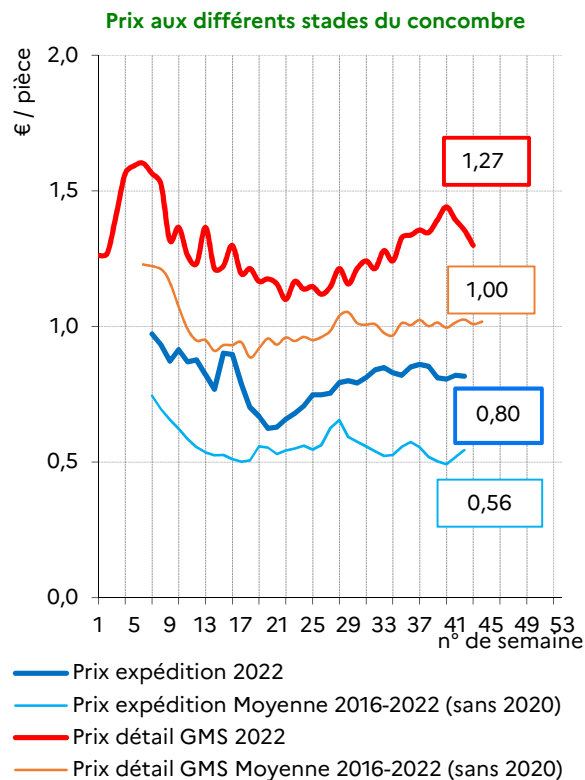
= prix moyen sur la campagne

Graphique 168



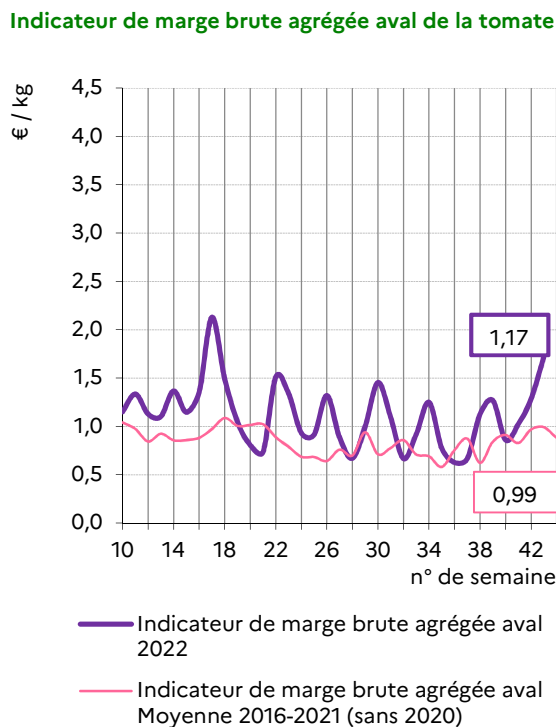
Sources : FranceAgriMer-RNM

Graphique 170



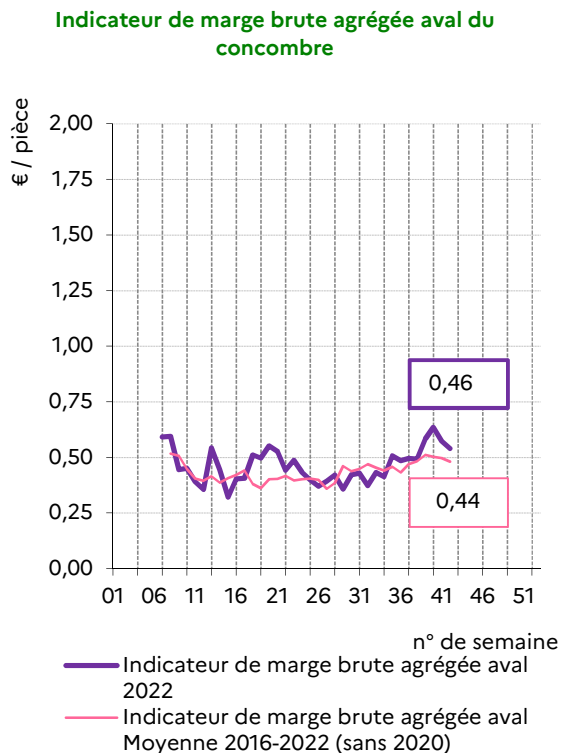
Sources : FranceAgriMer-RNM

Graphique 169



Sources : FranceAgriMer-RNM

Graphique 171



Sources : FranceAgriMer-RNM

En **pêche-nectarine**, la tendance à la hausse par rapport à la moyenne quinquennale se confirme largement avec des prix qui augmentent plus que pour le panier de fruits. En moyenne, le prix expédition de la pêche nectarine est 32 % plus élevé que le prix de la moyenne 2016-2021 (sans 2020). Le prix détail est plus élevé de 27 % et la marge brute agrégée aval de 17 %. Si l'on compare à 2021, le prix expédition diminue de 5 % tandis que le prix GSM augmente de 3 % ce qui entraîne une hausse de 22 % de la marge brute. Tout au long de la campagne, le marché est globalement équilibré entre l'offre et la demande. En début de campagne, le cours expédition est élevé de par une offre encore limitée et une demande dynamique, puis, il diminue et se stabilise. Il ne remonte pas en fin de campagne, malgré la baisse de l'offre, à l'inverse du prix au détail. Ceci se traduit par une marge agrégée aval également en forte augmentation en fin de campagne.

En **fraise**, la tendance à la hausse par rapport à la moyenne quinquennale se confirme également. Ce produit évolue de façon similaire au panier de fruits, malgré la crise conjoncturelle. Le prix expédition de la fraise est 20 % plus élevé que le prix de la moyenne 5 ans (2016-2021 sans 2020), celui au détail de 16 % et la marge brute agrégée aval de 10 %. Par rapport à 2021, le prix expédition est relativement stable (+ 1 %) alors que le prix au détail augmente de 7 % ce qui se traduit également par une hausse de la marge brute agrégée aval de 18 %. Les courbes de prix évoluent de manière caractéristique en forme de U (cours élevés en début de campagne qui tendent à diminuer progressivement, se stabilisent et remontent en fin de campagne). Des semaines 19 à 22, le prix au détail est inférieur à la moyenne quinquennale. Ensuite, en semaine 24, un fort rebond du prix détail est observé comparé aux prix expédition, augmentant de manière plus modérée. Cela entraîne une forte hausse de la marge brute en fin de campagne qui dépasse la moyenne quinquennale.

En **tomate**, dans la même dynamique que le panier de légumes, tous les indicateurs augmentent mais de manière plus marquée. En moyenne, le prix expédition est 35 % plus élevé que la moyenne 2016-2021 (sans 2020) et 26 % plus élevé qu'en 2021. Le prix au détail est, quant à lui, en hausse de 32 % (+ 22 % par rapport à 2021) et la marge brute agrégée aval augmente de 28 % (+ 18 % par rapport à 2021). On retrouve les courbes caractéristiques en forme de U avec quelques fortes variations de prix qui correspondent à des déséquilibres ponctuels de marché entre l'offre et la demande. En 2022, en raison de la sécheresse et de la baisse de rendement, les prix augmentent plus fortement. Le prix détail suit les évolutions du prix expédition mais avec des baisses plus modérées. Dans ces conditions, la marge brute agrégée aval est assez fluctuante au cours de la campagne.

Enfin en **concombre**, la dynamique est la même que pour la tomate pour les prix avec une hausse plus forte du prix expédition que du prix détail. En moyenne, le prix expédition du concombre est 42 % plus élevé que le prix de la moyenne 5 ans (2016-2021 sans 2020) et 28 % plus élevé par rapport à 2021. Le prix au détail est 26 % plus élevé (+ 20 % par rapport à 2021) et la marge brute agrégée aval progresse de 6 % (+ 8 % par rapport à 2021). On retrouve également les courbes caractéristiques en forme de U. La marge augmente de manière bien plus modérée en comparaison à celle de la tomate et suit sensiblement la moyenne. Le seul écart majeur que l'on constate se situe en semaine 19 où les prix expédition ont fortement baissé alors que les prix détail sont restés à leur niveau.

Pour conclure, pour ces quatre produits, les prix au détail et à l'expédition augmentent en comparaison à la moyenne quinquennale. Les prix expédition augmentent de manière plus marquée que les prix au détail en GSM.

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPÉCIALISÉES EN PRODUCTIONS FRUITIÈRE ET LÉGUMIÈRE ET COÛT DE PRODUCTION DE CERTAINS FRUITS ET LÉGUMES

4.1. Compte de résultat des exploitations fruitières

Sur la période 2010-2021, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de fruits issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 164 à 210 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 2 749 à 3 957 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, en 2021, la production de fruits constitue plus de 96 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux⁹.

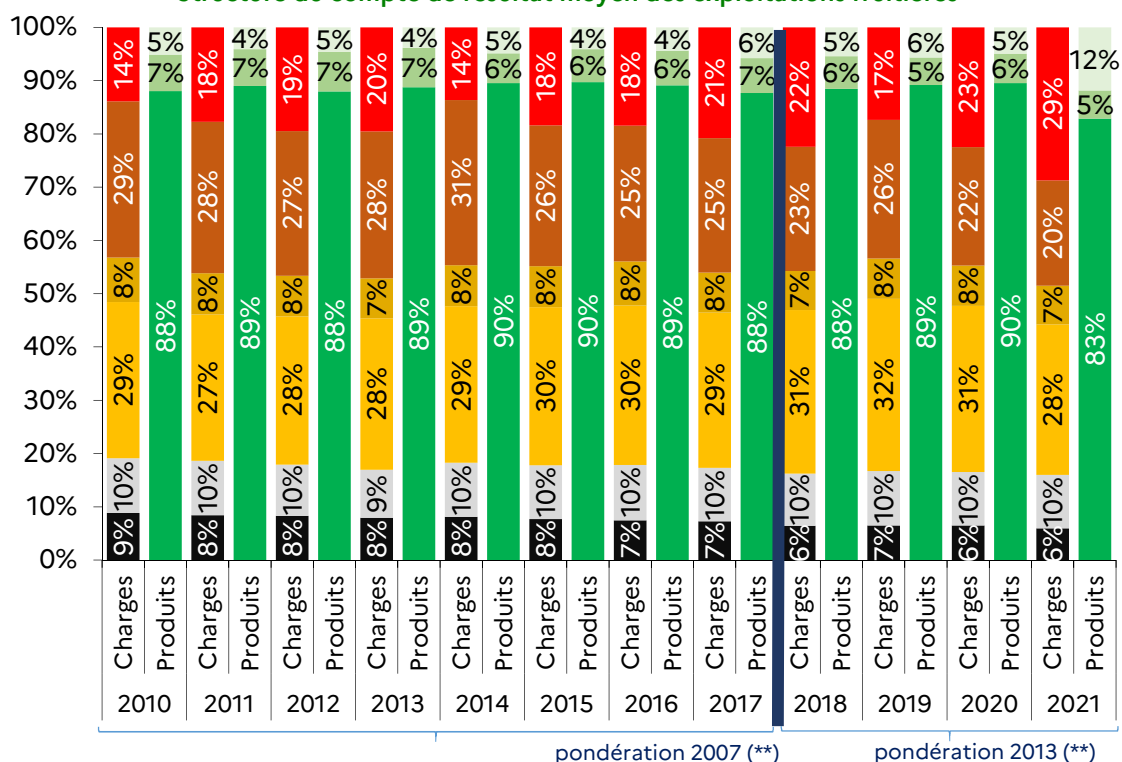
Le ratio du résultat courant avant impôt rapporté aux produits varie, sur la période de 14 % à 29 %. En 2021, on constate une hausse de l'ensemble des produits¹⁰ : + 6,1 % pour le produit brut « *Fruits* », + 9,8 % pour les autres produits et + 174,1 % pour les subventions d'exploitation. Quant à elles, les charges courantes augmentent de 5,4 %. Ainsi, pour la deuxième année consécutive, le résultat courant avant impôt est en hausse (+ 46,4 % par rapport à 2020). Il s'établit à 29 % des produits en 2021 (soit 90 217 € pour 313 749 € de produits) contre 23 % en 2019 (61 623 € pour 273 766 € de produits). Par unité de travail non-salarié, il passe de 49 665 € en 2020 à 70 496 € en 2021 soit une augmentation de + 41,9 %.

⁹ La production de l'exercice nette des achats d'animaux est la somme des produits bruts élémentaires (animaux, produits animaux, végétaux, produits végétaux et produits horticoles) et des produits issus de la production immobilisée, des travaux de la production immobilisée, des travaux à façon, de la vente de produits résiduels, des pensions d'animaux, des terres louées prêtes à semer, des autres locations, de l'agritourisme et des produits d'activités annexes. Les « produits bruts élémentaires animaux » sont constitués de la somme des ventes, des variations de stocks, de l'autoconsommation d'animaux.

¹⁰ L'ensemble des produits courants comprend les produits d'exploitation (y.c. subventions d'exploitation) et les produits financiers courants mais ne comprennent pas les produits exceptionnels.

Graphique 172

Structure du compte de résultat moyen des exploitations fruitières



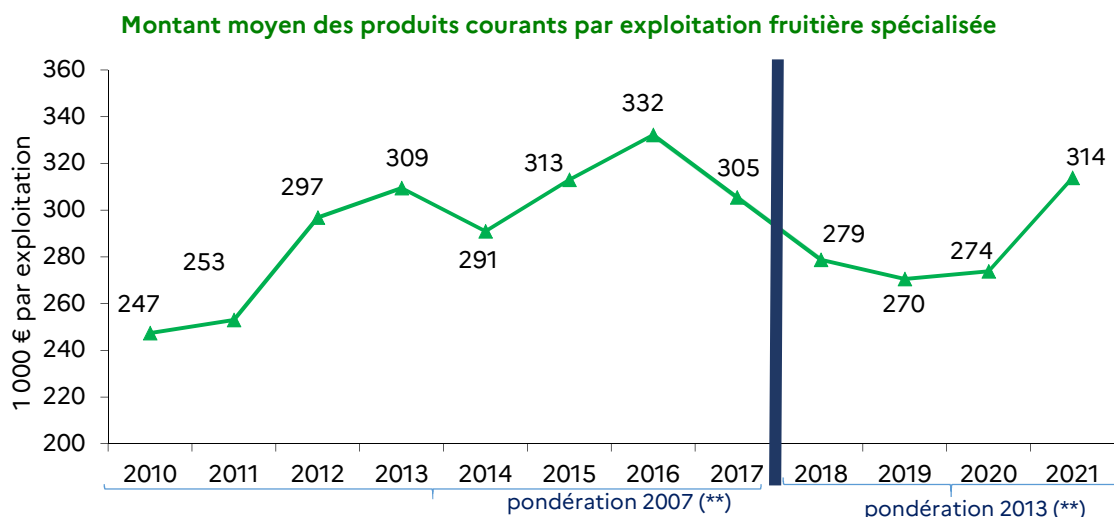
- Subventions d'exploitation
- Autres produits
- Fruits
- Résultat courant avant impôt
- Frais de personnel salarié
- Intrants cultures
- Autres consommations intermédiaires
- Amortissements
- Fermages, charges financières, impôts et taxes, assurances

(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Source : Rica (SSP)

Le résultat courant sert notamment à la rémunération du chef d'exploitation et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales. Ces éléments ne sont pas inclus dans les frais de personnel salarié présentés sur le Graphique 172 (voir point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 173

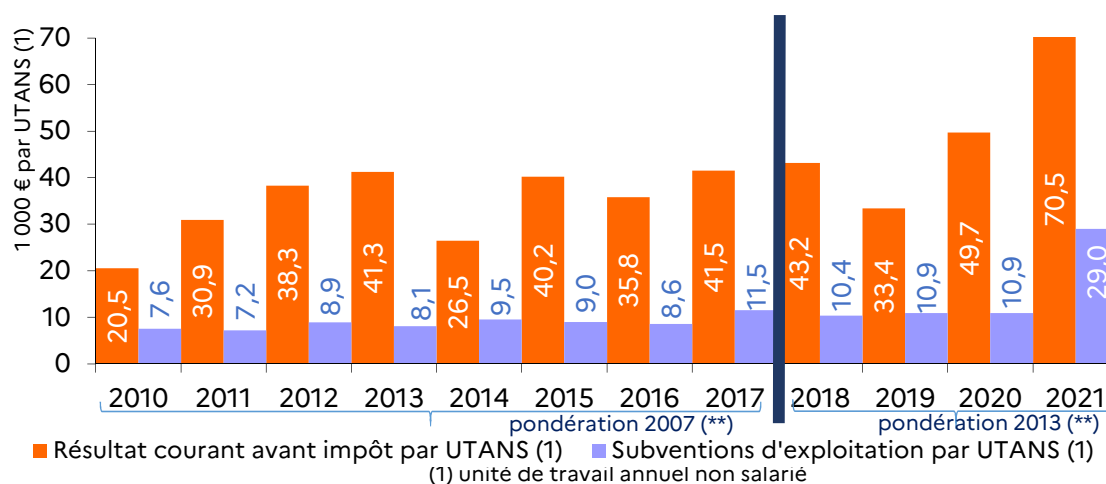


(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Source : Rica (SSP)

Graphique 174

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations fruitières spécialisées



(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Source : Rica (SSP)

4.2. Coût de production comptable moyen des pommes dans les exploitations spécialisées

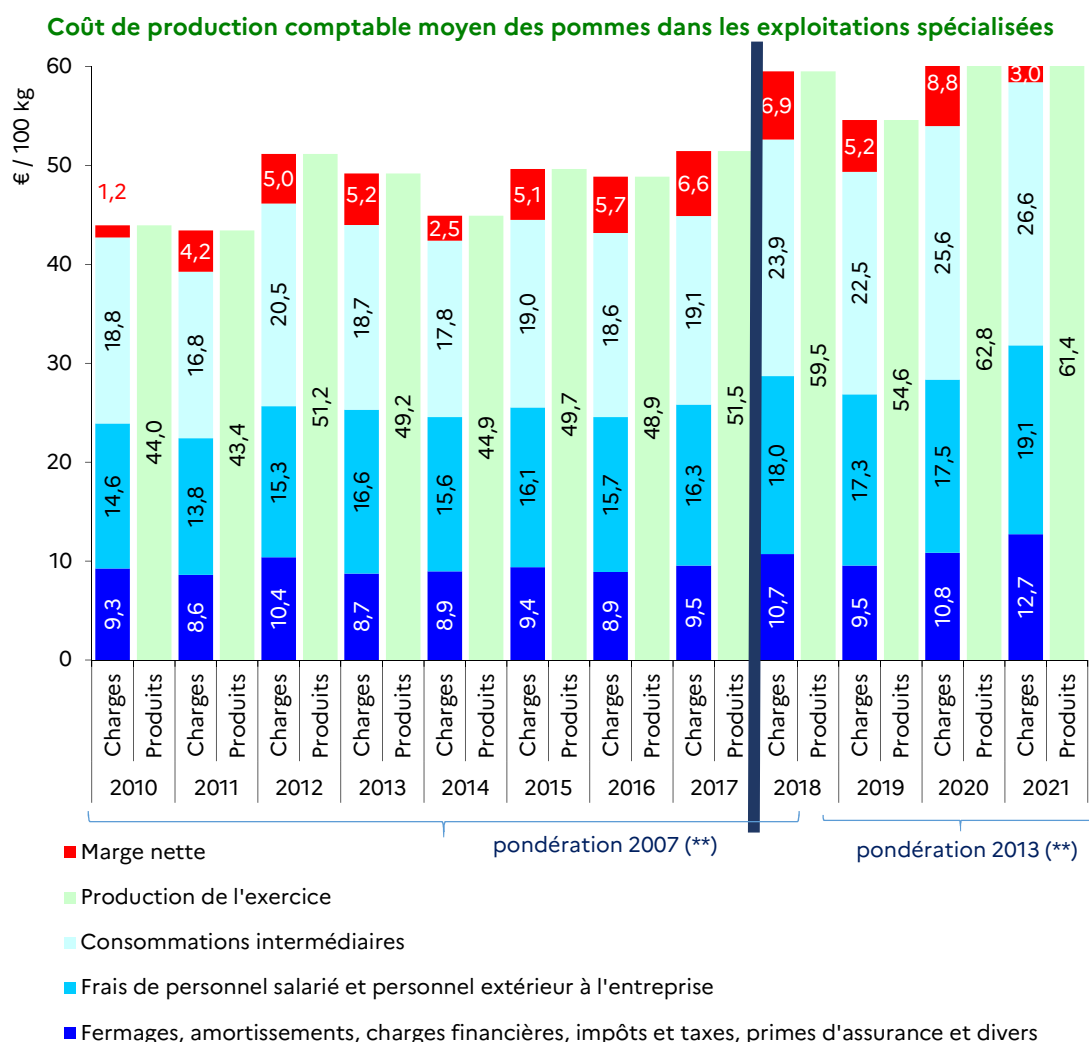
Sur la période 2010-2021, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de pommes issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 102 à 125 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 1 561 à 2 585 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, le produit brut pommes constitue en 2021, 76 % des produits courants de l'exercice et plus de 89 % du produit brut du verger.

Une estimation comptable approximative du coût moyen de production des pommes a été réalisée à partir de ces données du Rica (Graphique 175). Dans cette approche, la totalité de la production de l'exercice est assimilée à la production d'une quantité donnée de pommes et l'ensemble des charges de l'exploitation sont affectées à cette quantité.

Le coût de production comptable des pommes ainsi estimé varie sur la période étudiée (2010 à 2021) de 39,3 € pour 100 kg en 2011 à 58,4 € pour 100 kg en 2021. En 2020, il était de 54,0 € pour 100 kg. Pour ces exploitations, le prix moyen des pommes varie sur la période étudiée de 43,4 € pour 100 kg en 2011 à 62,8 € pour 100 kg en 2020 ; il est de 61,4 € pour 100 kg en 2021. Ainsi, la marge nette est de 3,0 € pour 100 kg en 2021 contre 8,8 € en 2020.

Compte tenu des sources utilisées (échantillon des seules exploitations très spécialisées, données comptables comprenant des postes de charges communs à d'autres produits que les pommes) et du mode de calcul, ces résultats ne doivent être considérés que comme des ordres de grandeur.

Graphique 175



(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Source : Rica (SSP)

4.3. Compte des exploitations par système de production fruitière

L'approche présentée ci-dessous s'appuie sur les données comptables des exploitations suivies par l'observatoire économique des exploitations fruitières (réalisé par CERFRANCE et cofinancé par FranceAgriMer, la FNPF et le CTIFL). L'échantillon total comprend 400 exploitations réparties dans 11 départements situés dans les principaux bassins de production. Il permet d'appréhender la diversité des systèmes de production de fruits des exploitations spécialisées dont au moins 60 % du produit brut est issu de la production fruitière et dont deux tiers du produit brut arboricole provient d'une même espèce pour les exploitations spécialisées. En référence au dernier recensement agricole, l'échantillon a été choisi de manière à être le plus représentatif, de la surface moyenne des exploitations, du nombre d'UTA moyen y travaillant, de leur répartition géographique, ainsi que des espèces y étant cultivées entre autres critères.

Six types ont été retenus :

- les producteurs de pêches spécialisés (42 exploitations) ;
- les producteurs de pommes spécialisés (40 exploitations) ;
- les producteurs d'abricots spécialisés (45 exploitations) ;
- les producteurs de kiwis spécialisés (25 exploitations) ;
- les producteurs de cerises spécialisés (25 exploitations) ;
- les autres arboriculteurs (177 exploitations diversifiées et autres spécialistes).

Les résultats pour l'ensemble de l'échantillon sont également présentés ainsi que ceux des producteurs de prunes de table et producteurs de prunes d'ent.

La SAU moyenne de l'échantillon en 2021 est de 40,4 ha dont 21,2 ha de vergers, 9 ha de grandes cultures, 2,5 ha de vignes, 0,5 ha de légumes et 7,3 ha d'autres cultures. Le verger est composé prioritairement de pommiers (5,8 ha en moyenne), d'abricotiers (4,1 ha) et de pêchers (3,8 ha). La surface de cerisiers est de 1,8 ha en moyenne. Celle des kiwis de 1,2 ha. La main-d'œuvre totale par exploitation est de 7,2 UTA (équivalent actif à temps complet) en moyenne, dont 5,9 UTA salarié, soit 82 % du total.

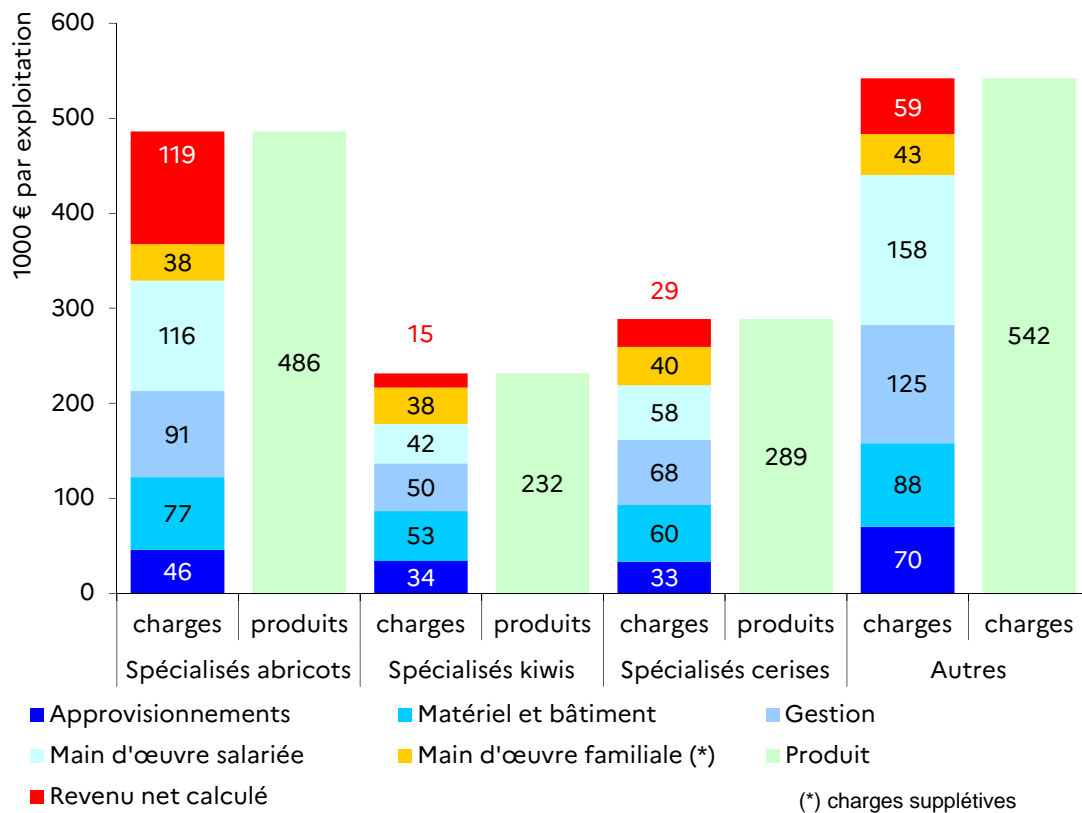
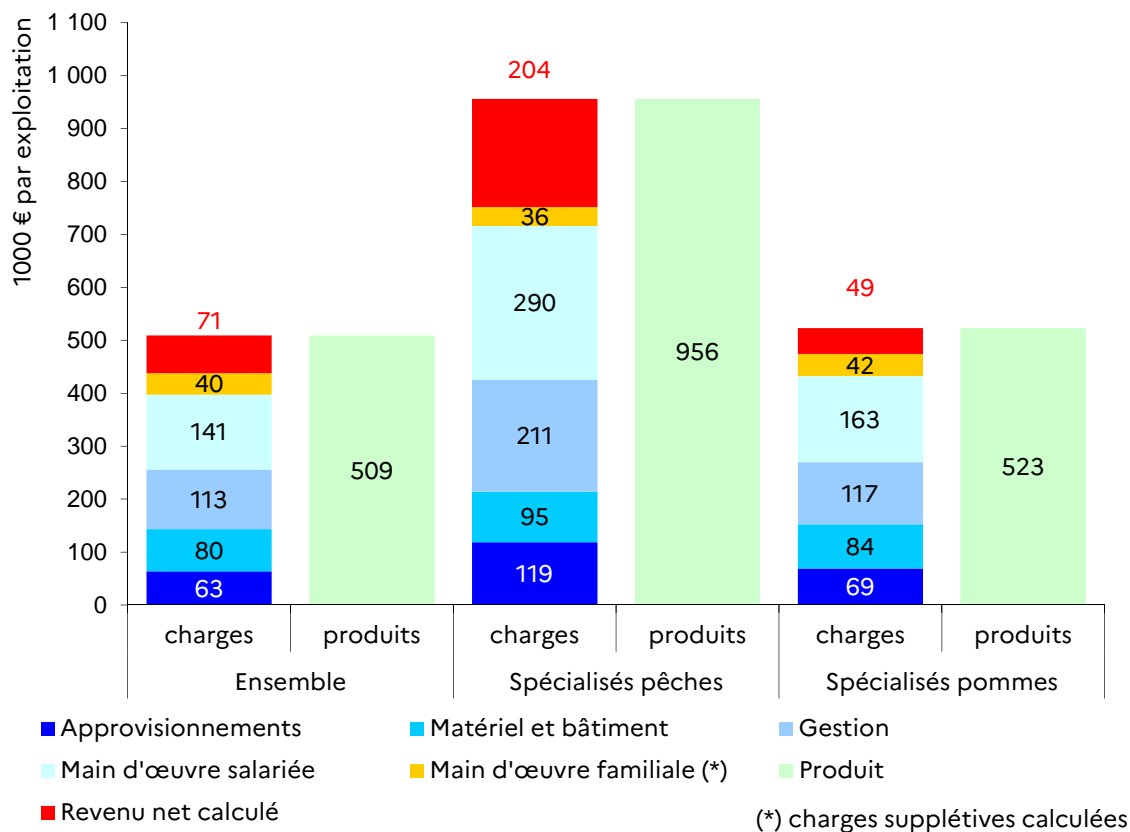
En 2021 (Graphique 176), le « *revenu net calculé* », qui inclut une évaluation extracomptable du coût de la main-d'œuvre exploitant à hauteur d'une rémunération au SMIC horaire brut sur la base de 169 heures de travail par mois, sur une période de 12 mois, est en moyenne positif dans l'ensemble des systèmes étudiés, bien que derrière ces moyennes se cachent des disparités importantes selon les systèmes et les exploitations :

- « **Spécialisés pêches** » : « les exploitations de cet échantillon sont très majoritairement orientées vers l'arboriculture qui représente plus de 69 % de leur produit brut (soit 656 807 € sur un total de 955 849 €). Ce produit brut arboriculture provient de surcroît en très grande majorité des pêches qui constituent l'essentiel du verger. [...] Les résultats des producteurs de pêches sont en hausse par rapport à 2020, en lien avec une bonne dynamique des prix et malgré un gel de printemps exceptionnel. Ils sont positifs pour la septième année consécutive. Il faut toutefois noter la disparité des résultats avec des situations très contrastées entre exploitations ». Le résultat courant, après rémunération de la main-d'œuvre familiale s'établit à 230 171 € en 2021 contre 139 662 € en 2019 (+ 65 %).
- « **Spécialisés pommes** » : « toutes ces exploitations produisent des pommes très majoritairement et réalisent avec l'arboriculture 382 961 € de produit soit 73 % de leur produit brut total (522 918 €). L'année 2021 apporte un résultat en légère hausse pour les producteurs de pommes et ce malgré des rendements encore en baisse mais grâce à un marché qui s'est bien maintenu jusqu'en octobre ». Le produit brut et les charges totales des exploitations de l'échantillon augmentent respectivement de 3 % et de 1 % entre 2020 et 2021. Ainsi, leur résultat courant après rémunération de la main-d'œuvre familiale passe de 62 868 € en 2020 à 76 241 € en 2021 (+ 21 %).

- **« Spécialisés abricots »**: « ils produisent majoritairement des abricots, accompagnés parfois de pêches et de cerises ». Le produit brut arboricole (210 866 €) représente 62 % du produit brut des exploitations de l'échantillon (302 917 €). En 2021, et pour la deuxième année « les producteurs d'abricots renouent avec les résultats positifs et ce malgré une production pénalisée par les forts épisodes de gel. La faible récolte a permis un écoulement à des prix très satisfaisants ». Leur produit brut est en hausse de 27 % par rapport à 2020 tandis que les charges augmentent dans une moindre mesure (+ 8 %). Le résultat courant avant impôt de l'échantillon, après rémunération de la main-d'œuvre familiale, augmente de 111 % par rapport à 2020, il s'établit à 143 886 €. Il était précédemment de 68 066 € pour cet échantillon.
- **« Spécialisés kiwis »**: « la production arboricole des exploitations est majoritairement dominée par le kiwi (en moyenne 85 % du produit brut arboricole), souvent accompagnée d'une production de pomme. Mais ces exploitations sont généralement diversifiées avec des grandes cultures ». Ainsi, le produit brut arboricole (167 977 €) représente 73 % du produit brut total (231 545 €). « Pour les arboriculteurs spécialistes du kiwi, la situation économique est moins favorable qu'en 2020. Si les charges sont stables (peu d'intrants et beaucoup de main-d'œuvre familiale), le produit total et les charges ont baissé respectivement de 9 % et 1 %. Les résultats restent toutefois positifs pour la cinquième année consécutive. » Le résultat courant avant impôt, après rémunération de la main-d'œuvre familiale est en baisse de 32 % entre 2020 et 2021 ; il passe de 56 633 € à 40 008 € pour les exploitations de l'échantillon.
- **« Spécialisés cerises »**: « ce groupe est présent pour la cinquième année dans l'Observatoire des exploitations fruitières. Il est un peu moins spécialisé en arboriculture que les types pommes ou pêches, la cerise étant souvent associée à la vigne ; il est toutefois représentatif des spécialistes de ce fruit. » Le produit brut arboricole (215 052 €) représente, en 2021, 75 % du produit brut total des exploitations de l'échantillon (288 598 €). « En 2021, le résultat est positif. Comme pour d'autres fruits, les prix du marché (+ 50 %) ont permis de compenser des conditions climatiques difficiles et la petite récolte. » Le produit brut et les charges diminuent respectivement de 10 % et de 13 %. Au final, le résultat courant après rémunération de la main-d'œuvre familiale progresse de 13 %, passant de 50 856 € en 2020 à 57 698 € en 2021.
- **« Arboriculteurs diversifiés et autres spécialistes »**: « ce type regroupe une forte variété d'exploitations à dominante fruitière, le produit brut arboricole représente 72 % du produit brut total. L'échantillon de 177 exploitations comprend des exploitations fruitières qui n'affichent pas de spécialisation en pomme, pêche, abricot ou kiwi mais qui sont plutôt diversifiées et des spécialistes d'autres espèces de fruits. Ces exploitations produisent également des grandes cultures et du raisin de cuve. Les espèces fruitières les plus représentées dans les exploitations de l'échantillon sont, dans l'ordre, la pomme, l'abricot, les autres (espèces non représentées dans les spécialisées), la cerise, le kiwi et la pêche ». En 2021, le résultat moyen augmente en corrélation des résultats des spécialistes et notamment grâce à la progression de 10 % des produits. Les charges totales sont quant à elles plutôt stables (+ 2 %). Le résultat courant de ces exploitations, après rémunération de la main-d'œuvre familiale, augmente passant de 43 315 € en 2020 à 86 136 € en 2021, soit une hausse de 90 % sur un an.

Graphique 176

Comptes des exploitations fruitières par système de production en 2021



Source : Observatoire des Exploitations Fruitières, CERFRANCE, FranceAgriMer, CTIFL, FNPF

4.4. Compte de résultat des exploitations légumières

Sur la période 2010-2021, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de légumes issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 186 à 274 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 4 236 à 5 681 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de légumes constitue en 2021 plus de 94 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux¹¹.

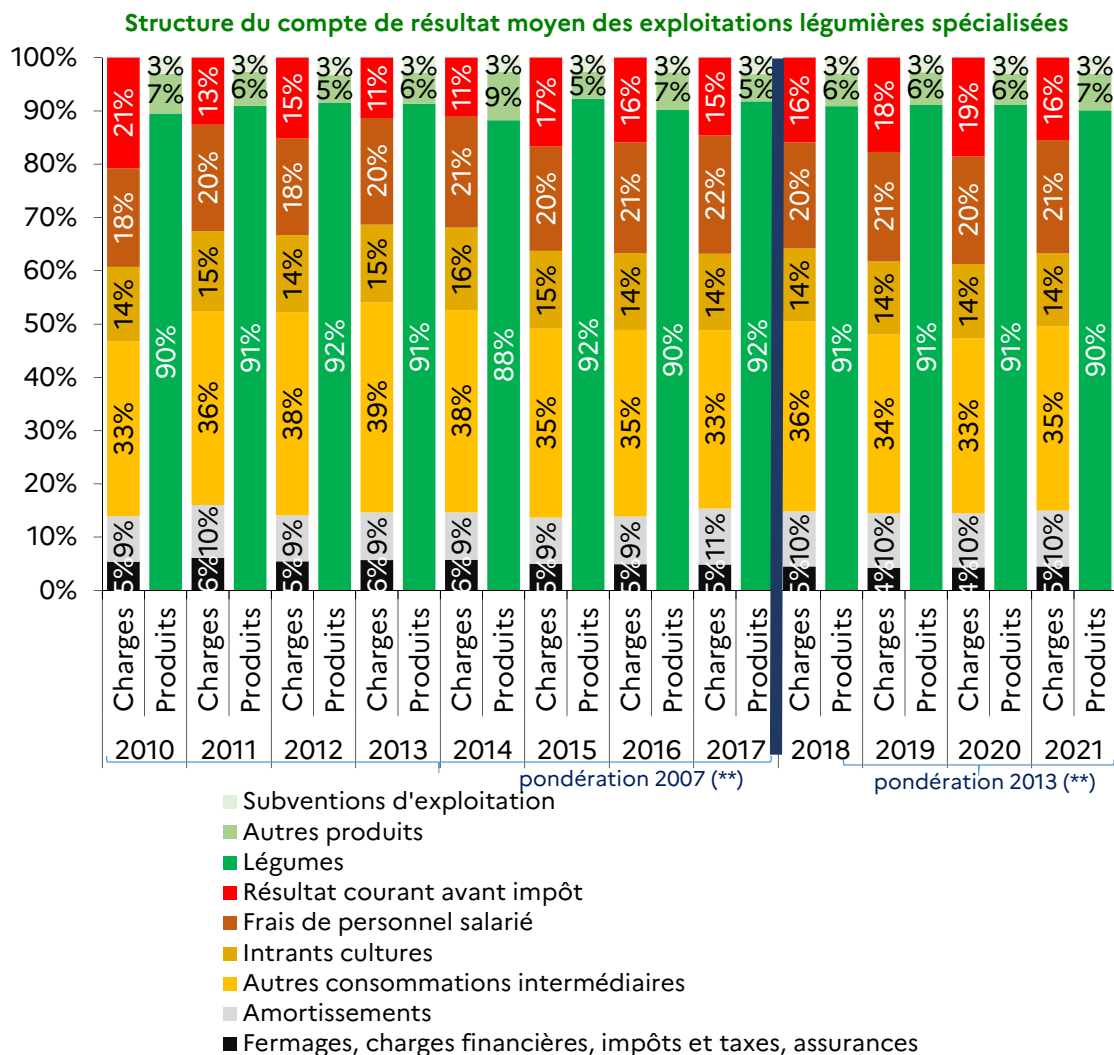
Le ratio résultat courant avant impôt sur l'ensemble des produits varie sur la période de 11 % à 21 %. Il s'établit à 16 % des produits en 2021.

Le produit « *Légumes* » est quasi stable entre 2020 et 2021 (+ 0,8 %). Les autres produits, qui représentent 7 % du total des produits courants, augmentent de 20,5 % ainsi que les subventions d'exploitation, qui représentent 3 % du total des produits courants, augmentent de 3,0 %. Ainsi, en 2021, l'ensemble des produits courants¹² augmente par rapport à l'année précédente (+ 2,0 %). Les charges courantes sont également en hausse de + 5,3 % en valeur entre 2020 et 2021. Au final, le résultat courant avant impôt diminue de près de 15 %. Il passe de 71 677 € à 61 048 € entre 2020 et 2021. Par unité de travail non salarié, le résultat courant avant impôt passe de 53 463 € en 2020 à 45 688 € en 2021.

¹¹ La production de l'exercice nette des achats d'animaux est la somme des produits bruts élémentaires (animaux, produits animaux, végétaux, produits végétaux et produits horticoles) et des produits issus de la production immobilisée, des travaux de la production immobilisée, des travaux à façon, de la vente de produits résiduels, des pensions d'animaux, des terres louées prêtes à semer, des autres locations, de l'agritourisme et des produits d'activités annexes. Les « produits bruts élémentaires animaux » sont constitués de la somme des ventes, des variations de stocks, de l'autoconsommation d'animaux.

¹² L'ensemble des produits courants comprend les produits d'exploitation (y.c. subventions d'exploitation) et les produits financiers courants mais ne comprennent pas les produits exceptionnels.

Graphique 177

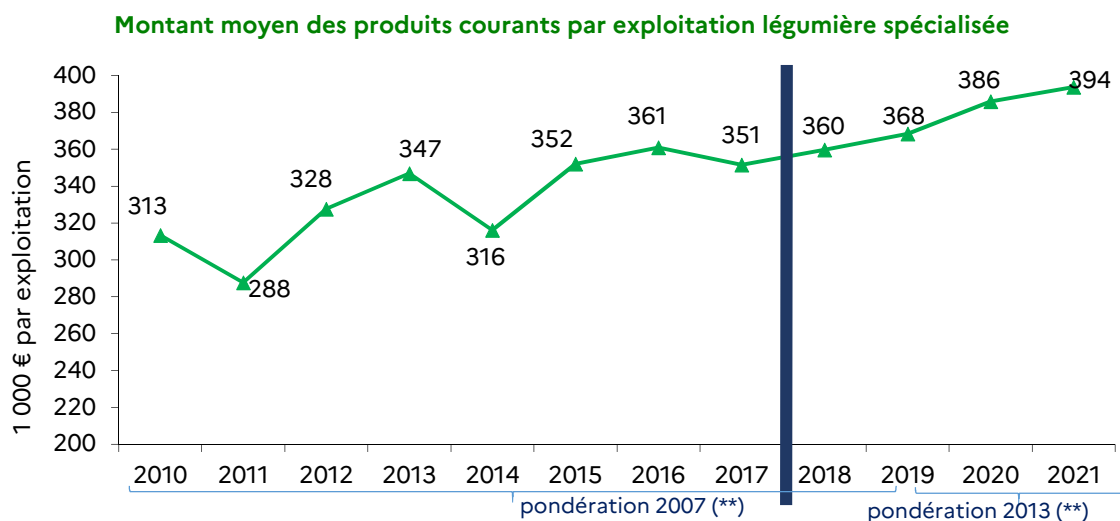


(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Source : Rica (SSP)

Le résultat courant sert notamment à la rémunération du chef d'exploitation et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales. Ces éléments ne sont pas inclus dans les frais de personnel salarié présentés sur le Graphique 177 (voir point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 178

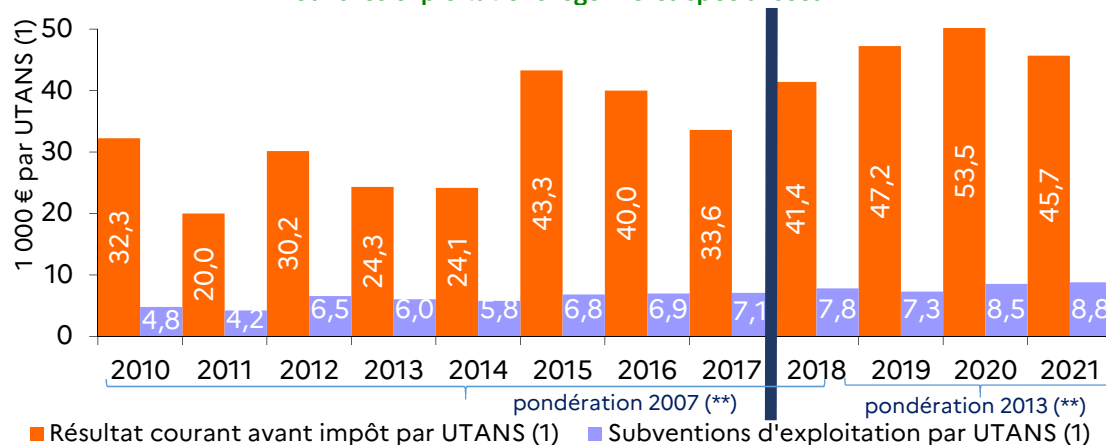


(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : Rica (SSP)

Graphique 179

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations légumières spécialisées



■ Résultat courant avant impôt par UTANS (1) ■ Subventions d'exploitation par UTANS (1)

(1) unité de travail annuel non salarié

(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : Rica (SSP)

4.5. Coût de production comptable moyen des tomates dans les exploitations spécialisées

Sur la période 2010-2021, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de tomates sous serres et abris hauts issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 33 à 43 exploitations. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 739 à 1 068 exploitations spécialisées. Dans cet échantillon, la production de tomates représente plus de 88 % de l'ensemble des produits courants en 2021.

Une estimation approximative du coût de production comptable moyen des tomates a été réalisée à partir des comptes de cet échantillon. Les résultats sont présentés dans le Graphique 180.

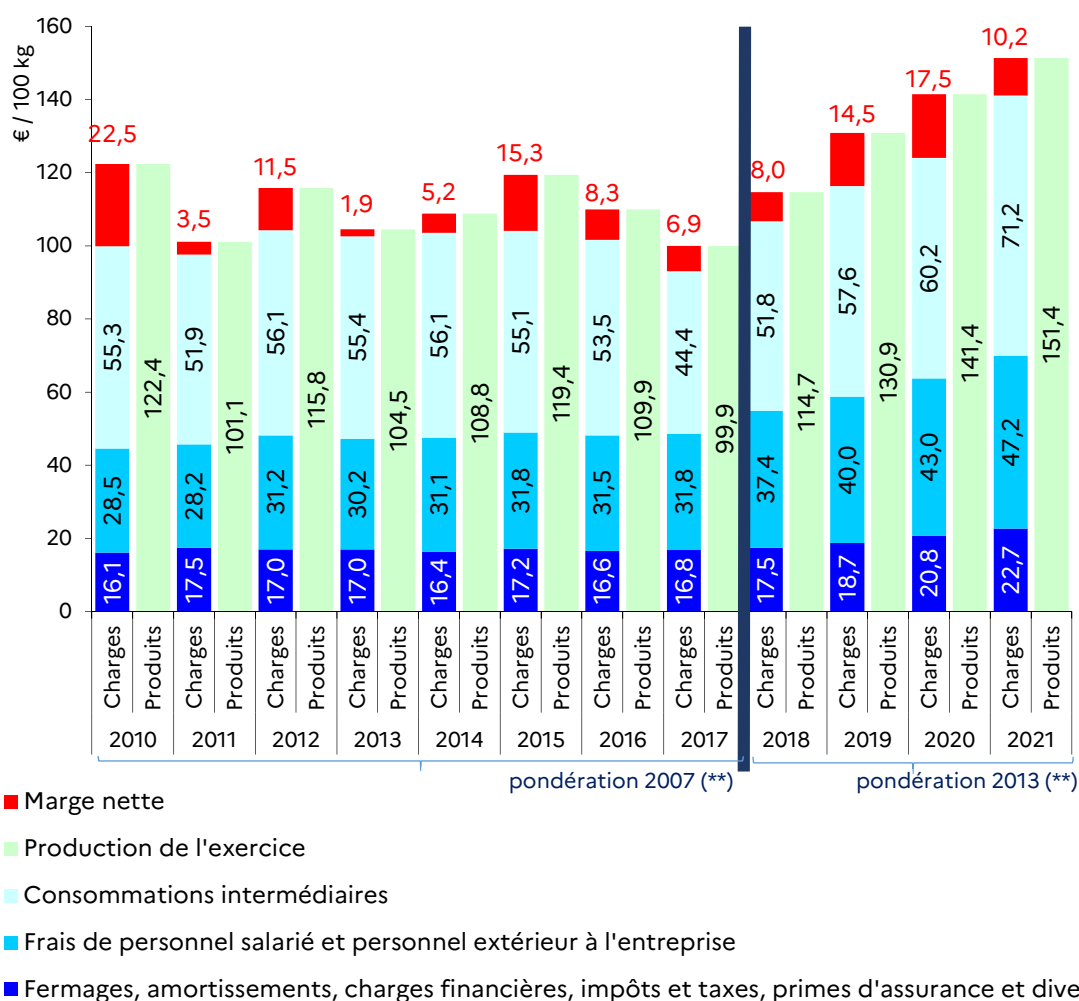
Dans cette approche, la totalité de la production de l'exercice est assimilée à la production d'une quantité donnée de tomates et l'ensemble des charges de l'exploitation sont affectées à cette quantité.

Le coût de production comptable des tomates ainsi estimé pour 100 kg varie, sur la période étudiée (2010 à 2021), de 93,1 € en 2017 à 141,1 € en 2021.

Compte tenu des sources utilisées (échantillon des seules exploitations très spécialisées, données comptables comprenant des postes de charges communes à d'autres produits et du mode de calcul, ces résultats ne doivent être considérés que comme des ordres de grandeur.

Graphique 180

Coût de production comptable moyen des tomates dans les exploitations spécialisées (serres et abris hauts)



(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : Rica (SSP)

4.6. Compte des exploitations par système de production légumière

L'approche présentée ci-dessous s'appuie sur les données comptables des exploitations suivies par l'observatoire économique des exploitations légumières (réalisé par CERFRANCE et cofinancé par FranceAgriMer, Légumes de France, le CTIFL et le CNIPT). L'échantillon total comprend 446 exploitations réparties dans 23 départements situés dans les principaux bassins de production. Cet échantillon permet d'appréhender la diversité des modèles d'exploitations spécialisées en légumes frais, dont au moins 70 % du produit brut est issu de produits en légumes frais. La production de fraise et de melon est assimilée au produit légumes. Les 30 % restant proviennent de légumes produits pour l'industrie et la transformation, ainsi que de légumes mécanisés, qui ne sont pas suivis par cet observatoire. En référence au dernier recensement agricole, l'échantillon, constant sur 2020 et 2021, a été choisi de manière à être le plus représentatif de la diversité géographique, des systèmes de commercialisation, du mode de production conventionnelle ou biologique et de la gamme de légumes produits.

Les résultats de l'observatoire ne peuvent pas et ne doivent pas être extrapolés à l'ensemble de la production de légumes.

Cinq types d'exploitations ont été retenus :

- les producteurs d'endives (54 exploitations) ;
- les producteurs en abris chauffés (75 exploitations) ;
- les producteurs en abris froids (61 exploitations) ;
- les producteurs en maraîchage plein champ (116 exploitations) ;
- les producteurs de légumes frais de plein champ (135 exploitations).

Les résultats pour l'ensemble de l'échantillon et de deux sous-échantillons (un en mode de production biologique, hors abris chauffés, et l'autre orienté en pomme de terre primeur) sont également présentés.

La SAU moyenne de l'échantillon en 2021 est de 42 ha. Pour les types endives, maraîchage et légumes frais de plein champ, il s'agit de production de plein champ de façon très majoritaire et pour les types abris chauffés et froids de production sous-abri. La notion de surface est donc à relativiser en fonction des types. La main-d'œuvre totale par exploitation est de 9,5 UTH (équivalent actif à temps complet) en moyenne, dont 8,1 UTH salarié, soit 85 % du total.

Un focus spécifique sur l'énergie [carburant, combustible et électricité (y compris eau)] a été réalisé. En 2021, ce poste représente 9 % du total des charges de l'ensemble de l'échantillon.

En 2021 (Graphique 181), le « revenu net calculé », qui inclut une évaluation extracomptable du coût de la main-d'œuvre exploitant à hauteur de 29 256 € par UHT en 2020 et 29 544 € par UHT en 2021, équivalent à une rémunération de 2 SMIC net annuel sur la base de données publiées chaque année par le Ministère de l'agriculture dans son Bulletin officiel¹³ est en moyenne positif dans l'ensemble des systèmes étudiés à l'exception des exploitations de maraîchage :

- **« Endives »** : « Les exploitations de cet échantillon produisent des racines d'endives et sont équipées de salle de forçage ». « Le produit moyen par exploitation s'élève à 1 811 880 €, stable sur un an ». En parallèle, les charges ont augmenté de 4 %. « Les charges de mécanisation et les intrants sont les deux postes qui augmentent sensiblement ». Le résultat courant, après rémunération de la main-d'œuvre exploitant s'établit à 331 000 € en 2021 contre 390 900 € en 2020, en baisse de 18 % sur un an.
- **« Abris chauffés »** : « Le produit de ces exploitations provient en grande partie de la production de tomates suivie de la fraise, du concombre et autres productions sous-abri (aubergine, poivron, salade...). Quelques exploitations produisent un peu de légumes de

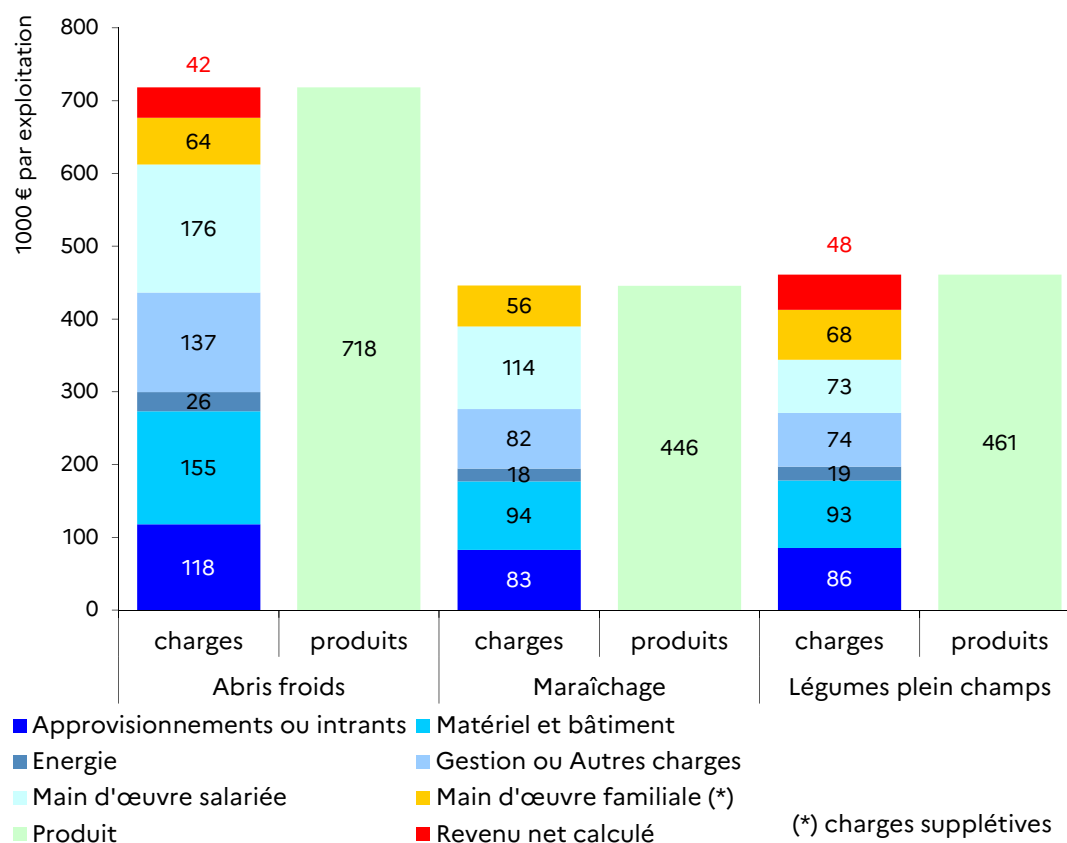
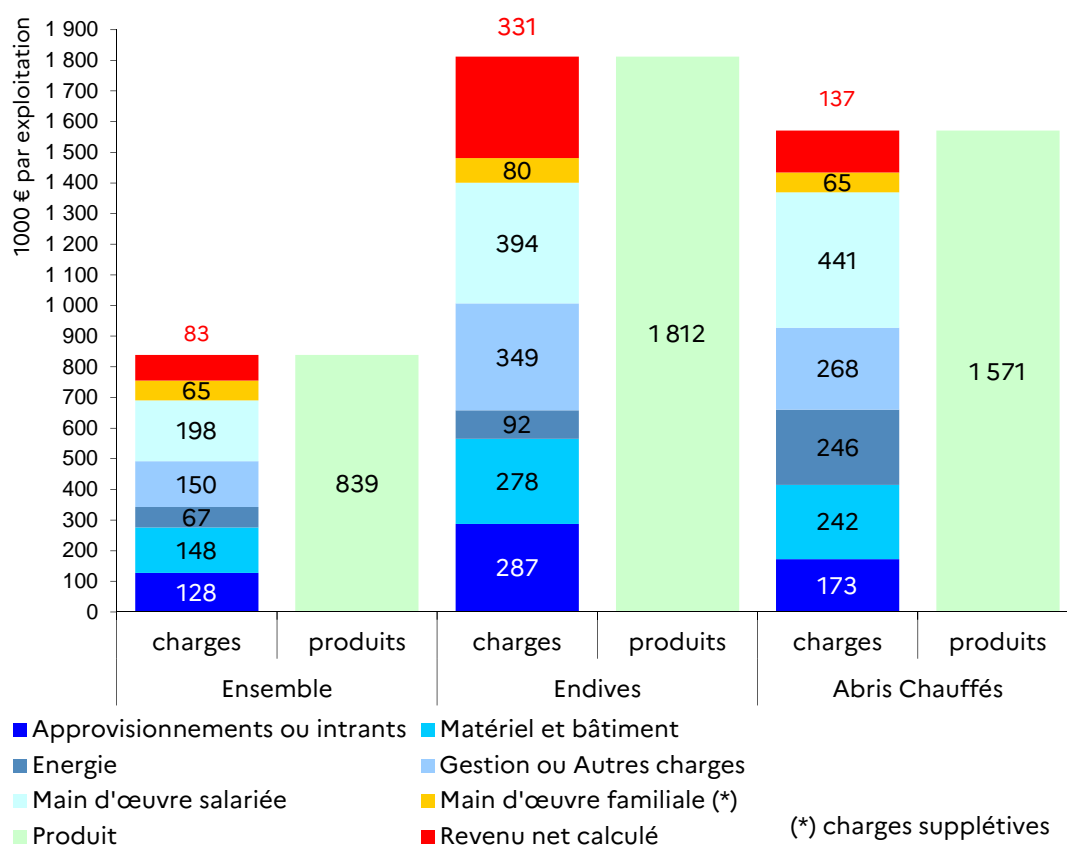
¹³ <https://info.agriculture.gouv.fr/gedei/site/bo-gri/instruction-2020-37>

plein champ en complément ou de grandes cultures ». Le produit brut des exploitations de l'échantillon augmente de 7 % entre 2020 et 2021 tandis que les charges augmentent de 8 %. Ainsi, leur résultat courant après rémunération de la main-d'œuvre familiale passe de 140 630 € en 2020 à 136 580 € en 2021 (- 3 %).

- **« Abris froids »**: « Les exploitations de ce type sont orientées sur la production de salade, mâche, tomate, concombre, melon, courgette, épinard... Il peut y avoir de la production de plein champ mais le produit des exploitations est issu principalement de la production sous abris froids ». Leur produit brut reste stable alors que les charges augmentent de 4 % par rapport à 2020. Le résultat courant avant impôt de l'échantillon, après rémunération de la main-d'œuvre exploitant, diminue de 38 % entre les deux périodes, passant de 67 555 € en 2020 à 41 818 € en 2021.
- **« Maraichage de plein champ »**: « Les exploitations de ce type se caractérisent par une très grande diversité géographique, de dimensions (surfaces) et de types de production. Certaines sont spécialisées dans la production de salade, mâche, poireau, oignon... mais la majorité produisent un nombre varié d'espèces de légumes. Il peut y avoir de la production sous-abri mais le produit des exploitations est issu principalement de la production de plein champ. Le produit total est resté stable et les charges ont augmenté de 6 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt, après rémunération de la main-d'œuvre exploitant passe de 22 784 € à - 616 €, soit une baisse de 103 % pour les exploitations de l'échantillon.
- **« Légumes frais de plein champ »**: « Le panel de légumes produits dans ces exploitations est assez large, dominé par toute la gamme de choux (chou-fleur principalement), carotte, poireau, pomme de terre, alliums (oignon, échalote) mais aussi asperge, melon, salade... » Le produit brut total et les charges des exploitations de l'échantillon progressent de 6 % sur un an. Ainsi, le résultat courant après rémunération de la main-d'œuvre familiale passe de 44 580 € à 48 360 €, en hausse de 6 % entre 2020 et 2021.

Graphique 181

Comptes des exploitations légumières par système de production en 2021



Source : Observatoire des Exploitations Fruitières, CERFRANCE, FranceAgriMer, Légumes de France, CNIPT

5. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES D'EXPÉDITION ET DE COMMERCE DE GROS ET DE DÉTAIL DE LA FILIÈRE FRUITS ET LÉGUMES

Les structures de charges des expéditeurs - qui assurent la première mise en marché des fruits et des légumes -, des grossistes¹⁴ et des détaillants sont présentées ici pour la période 2018 - 2021. Ces résultats sont fournis par le CTIFL, qui suit un panel d'opérateurs.

Les grossistes approvisionnant de façon minoritaire les GMS, circuit de référence de l'Observatoire, leurs comptes sont présentés à titre indicatif. À titre d'information complémentaire, sont aussi présentés dans ce rapport, les comptes des détaillants spécialisés en fruits et légumes, également suivis par le CTIFL. L'approche des comptes analytiques du rayon « *fruits et légumes* » en GMS a nécessité de conduire des enquêtes *ad hoc* (Cf. partie 3.5 sur les comptes des rayons fruits et légumes des GMS de la section 12 « Commerce de gros et grande distribution »).

5.1. Travaux sur l'échantillon des expéditeurs, grossistes et détaillants menés par le CTIFL

En 2018, la statistique publique a répertorié 2 819 commerces de gros de fruits et légumes (code NAF 46.31Z), soit plus du tiers (39 %) des entreprises de l'ensemble du commerce de gros de produits alimentaires frais (autres secteurs : viandes, produits laitiers, volailles et poissons), 23 500 commerces de détail alimentaire sur éventaires et marchés (code NAF 47.81Z) et 5 021 commerces de détail de fruits et légumes en magasins spécialisés (code NAF 47.21Z).

L'observatoire des entreprises de gros et d'expédition, créé par le CTIFL en 1990, identifie chaque catégorie d'acteurs du stade de gros en fruits et légumes frais (expéditeurs et expéditeurs producteurs, coopératives et Sica¹⁵, grossistes, importateurs), de façon à mener une analyse financière plus complète de tous les opérateurs installés en France.

En 2022, ce sont 364 expéditeurs (196 producteurs expéditeurs et 168 expéditeurs) et 643 grossistes pour lesquels nous disposons d'au moins un chiffre d'affaires sur la période 2009-2019. Cependant, toutes les entreprises n'ayant pas déposé leurs comptes dans les délais impartis, certaines analyses ont été faites sur des échantillons plus restreints, mais cependant représentatifs du secteur. Le nombre de comptes disponibles est dans ce cas indiqué dans les pages suivantes pour chaque tableau et graphique.

De même, l'observatoire de détail, mis en place à la fin des années 90, comprend l'étude financière d'un échantillon de détaillants spécialisés en fruits et légumes distinguant trois groupes d'opérateurs : les primeurs en magasin, les Grandes Surfaces de produits Frais (GSF) et les primeurs sur marché. En 2018, le nombre de comptes d'entreprises pour lesquels le CTIFL dispose d'au moins un chiffre d'affaires sur la période 2008-2018 est de plus de 500 primeurs en magasins, de 90 GSF et de 300 primeurs sur marché. Comme pour l'Observatoire de gros, certaines analyses ont été faites sur des échantillons plus restreints, et le nombre de comptes disponibles est là aussi indiqué dans les pages suivantes pour chaque tableau et graphique.

¹⁴ Au sens des nomenclatures d'activités économiques, les expéditeurs sont des grossistes, mais, dans la filière des fruits et des légumes, on réserve plutôt le terme de grossistes aux commerçants en aval de l'expédition.

¹⁵ Sica : Société d'intérêt collectif agricole

5.2. Comptes des entreprises d'expédition en fruits et légumes

Tableau 26

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des expéditeurs

Échantillon courant composé de 98 expéditeurs

2019 - 2021	marge commerciale / chiffre d'affaires (a)	marge commerciale / achats de marchandises (b) = (a) / [1 - (a)]	résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires	résultat courant avant impôt / marge commerciale
Ensemble des expéditeurs	16,9 %	20,3 %	1,5 %	9,0 %
Expéditeurs	21,6 %	27,6 %	2,3 %	10,8 %
Producteurs-expéditeurs	10,8 %	12,1 %	0,5 %	4,6 %

Source : CTIFL

Le taux de marge commerciale sur chiffre d'affaires des expéditeurs de fruits et légumes est de 16,9 % sur la période étudiée. Il résulte d'un prix à la production des fruits et légumes représentant en moyenne 79,7 % du prix à l'expédition, avec toutefois des différences importantes selon les produits, liées notamment à l'importance des opérations de tri et de conditionnement, et à leur répartition entre producteur et expéditeur : par exemple, certains fruits fragiles sont mis en plateau dès la récolte (pêches).

Pour rappel, dans l'analyse de la décomposition du prix au détail en GMS des fruits et légumes (partie 3 de la section), le suivi des prix réalisé par l'Observatoire porte, à l'amont, non pas sur les prix perçus par les producteurs mais sur les prix à l'expédition.

5.3. Comptes des entreprises de gros en fruits et légumes

Tableau 27

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des grossistes

Échantillon courant composé de 197 grossistes

2019 - 2021	marge commerciale / chiffre d'affaires (a)	marge commerciale / achats de marchandises (b) = (a) / [1 - (a)]	résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires	résultat courant avant impôt / marge commerciale
Ensemble des grossistes	18,4 %	23,6 %	5,0 %	27,0 %
Grossistes hors marché	18,0 %	23,1 %	5,5 %	30,4 %
Grossistes sur marché	19,4 %	25,1 %	3,3 %	17,2 %

Source : CTIFL

En moyenne sur la période étudiée (2019-2021), le chiffre d'affaires des grossistes est supérieur de 23,6 % aux achats à leurs fournisseurs. La marge commerciale est de 18,4 %. 73,0 % de celle-ci couvre les charges d'exploitation (autres que l'achat du produit aux fournisseurs) et 27,0 % constitue le résultat courant avant impôt. Ainsi, celui-ci représente 5,0 % du chiffre d'affaires des grossistes.

5.4. Comptes des entreprises de commerce de détail spécialisé en fruits et légumes

Tableau 28

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des détaillants

Échantillon courant composé de 110 détaillants

2019 - 2021	marge commerciale / chiffre d'affaires (a)	marge commerciale / achats de marchandises (b) =(a) / [1 - (a)]	résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires	résultat courant avant impôt / marge commerciale
Ensemble des détaillants	31,8 %	47,0 %	3,4 %	10,8 %
Spécialistes en magasin	35,1 %	54,8 %	3,7 %	10,6 %
Spécialistes sur marché	34,4 %	54,9 %	4,2 %	12,3 %
Grandes surfaces de produits frais	30,1 %	43,4 %	3,3 %	10,9 %

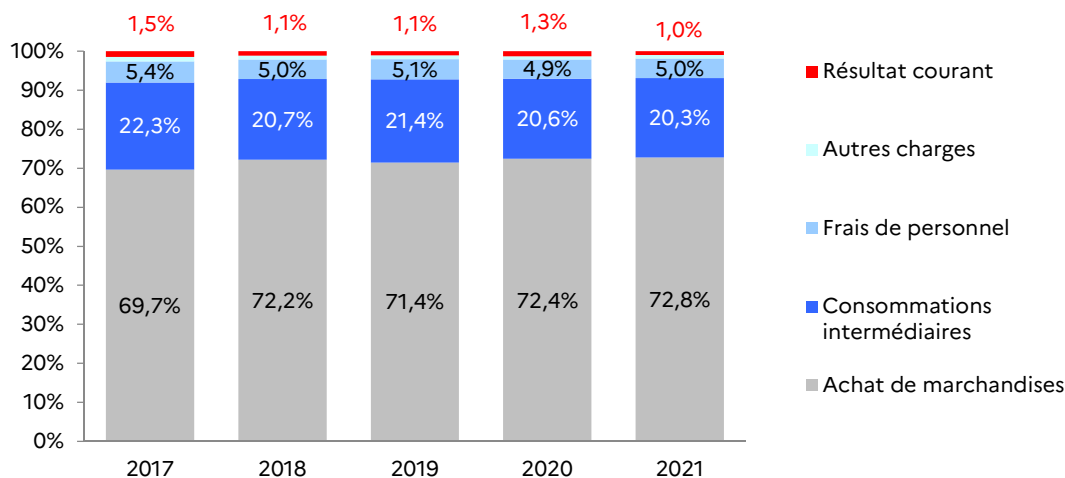
Source : CTIFL

Le taux de marge commerciale sur chiffre d'affaires des détaillants spécialisés en fruits et légumes est de 31,8% sur la période suivie. *Il est à noter que ce taux est de 31,1% (résultats 2021) dans les rayons fruits et légumes des GMS, selon l'enquête de l'Observatoire (Cf. partie 6 de la présente section, page suivante).* Le résultat courant avant impôt représente en moyenne 4,2 % du chiffre d'affaires sur la période 2019-2021 (4,4 % en GMS en 2021).

Graphique 182

Structure des charges des entreprises d'expédition de fruits et de légumes

Échantillon constant composé de 47 expéditeurs

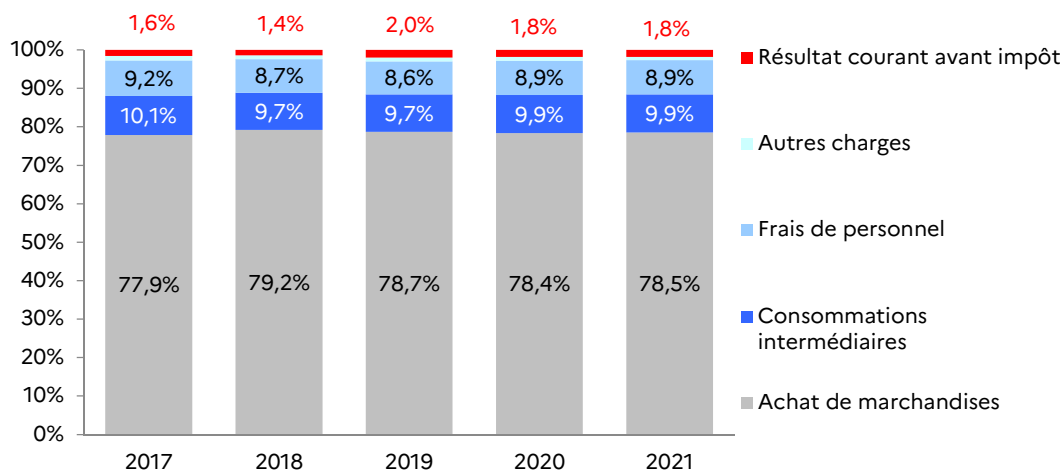


Source : CTIFL

Graphique 183

Structure des charges des entreprises grossistes en fruits et en légumes

Échantillon constant composé de 149 grossistes

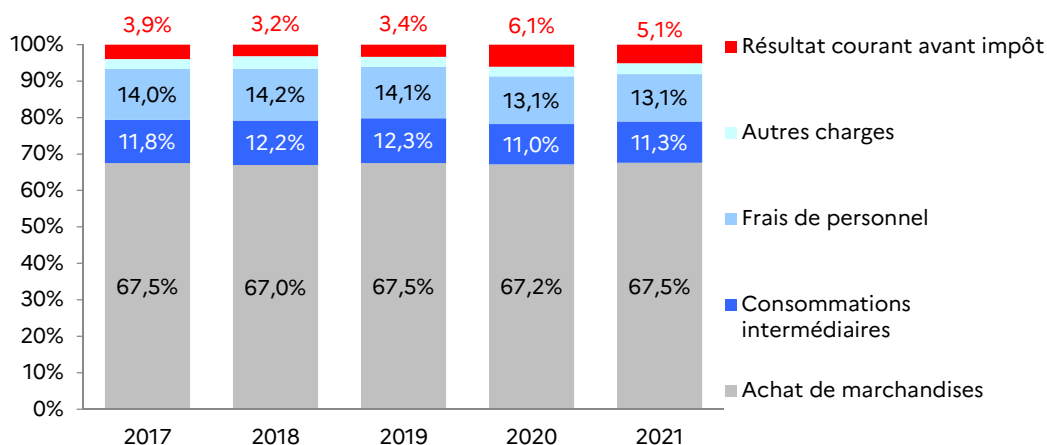


Source : CTIFL

Graphique 184

Structure des charges des détaillants spécialisés en fruits et en légumes

Échantillon constant composé de 47 détaillants



Source : CTIFL

9. b. Pomme de terre

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DE LA POMME DE TERRE

La filière pomme de terre française s'organise autour de trois interprofessions. Les interprofessions regroupent les acteurs économiques engagés d'une filière de production, de commercialisation et de transformation. Elles ont pour objectif d'agir pour l'intérêt commun de l'ensemble de leurs membres. Ces interprofessions sont organisées de la manière suivante :

- le **SEMAE** (Interprofession de la semence et des plants) dont le champ de représentation est le **plant de pomme de terre** et qui regroupe les entreprises de création variétale, les agriculteurs-multiplicateurs, les entreprises de production de semences, les distributeurs et utilisateurs de semences (les producteurs de pomme de terre) ;
- le **CNIPT**, (Comité National interprofessionnel de la pomme de terre) dont le champ de représentation sont les pommes de terre de conservation et de primeur, vendues sur le marché du frais en France et exportées brutes pour les marchés du frais et de l'industrie. Il regroupe les acteurs de la filière en 5 maillons : production, coopération, commerce de gros, commerce de détail au consommateur et GMS ;
- le **GIPT** (Groupement interprofessionnel de la pomme de terre transformée) dont les champs de représentation sont les pommes de terre féculières et celles à destination des industries (frites et spécialités surgelées, chips, purées déshydratées, pommes de terre sous vide). Il regroupe les producteurs et les transformateurs.

La pomme de terre est une plante sarclée nettoyante mais épuisante en humus, produite au sein des systèmes dits « grandes cultures » (céréales, oléoprotéagineux, betterave, pomme de terre...). Afin d'éviter l'épuisement du sol, les maladies cryptogamiques et les ravageurs, les agriculteurs pratiquent une rotation des cultures qui répond à des impératifs agronomiques (choix des cultures et de leurs successions), techniques (savoir-faire et techniques disponibles) et économiques (besoins des marchés, coûts de production, prix de vente...). La rotation employée dans la filière pomme de terre est généralement une rotation longue, pouvant aller jusqu'à 5 ans.

D'après les résultats du Recensement Agricole 2020, on dénombre 30 113 exploitations produisant des pommes de terre.

La production de pomme de terre se concentre dans la moitié Nord de la France et en particulier dans la région Hauts-de-France qui représente à elle seule les deux-tiers de la production nationale. La région Grand-Est reste la 2^{ème} région de production suivie de la région Centre-Val de Loire et de la Normandie.

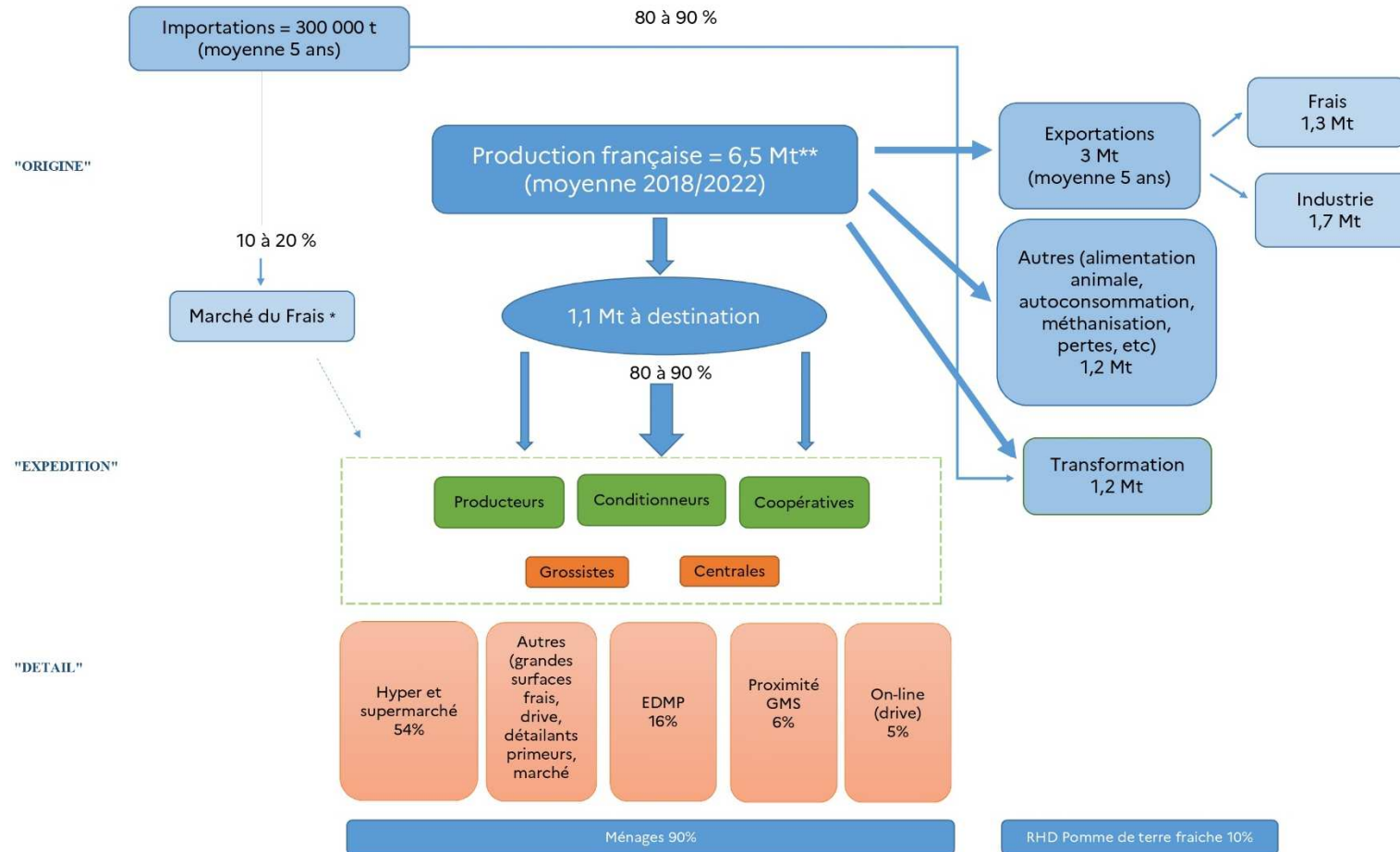
La surface agricole utile (SAU) pour la pomme de terre correspond à 215 484 hectares qui se décomposent de la façon suivante :

- 12 437 ha pour la pomme de terre primeurs,
- 157 815 ha pour la pomme de terre de conservation,
- 20 436 ha pour les plants,
- 24 797 ha pour la pomme de terre de féculerie.

Le diagramme ci-après, élaboré par le CNIPT, identifie les grands flux de la production agricole jusqu'aux deux modes de consommation humaine en l'état en France que sont la consommation à domicile (ménages) et la restauration hors domicile (RHD), mais également les autres destinations que sont l'exportation, le marché de l'industrie, les autres consommations (alimentation animale, autoconsommation, méthanisation, pertes...).

Schéma 21

Diagramme de la distribution de pomme de terre en France
En millions de tonnes



*dont une partie en transit

** dont 130 000 tonnes de pommes de terre de primeur

Sources : CNIPT selon Agreste/GIPT/Douanes françaises/Eurostat/Kantar Worldpanel/GiraFood

La pomme de terre tient toujours une place importante dans l'alimentation des Français avec plus de 50 kg consommés par an et par habitant soit plus de 32 kg en équivalent pommes de terre de produits transformés et 18 kg de pommes de terre fraîches.

Elle bénéficie d'une très bonne image auprès des consommateurs, et est l'aliment préféré des Français (source : Baromètre usages et attitudes de la pomme de terre de conservation 2021 - OpinionWay pour FranceAgriMer et le CNIPT).

Les achats par les ménages à domicile représentent environ 90 % de la consommation totale en volume, et la RHD près de 10 %. Cette répartition est stable dans le temps, hormis pendant des périodes exceptionnelles type fermeture de la RHD pendant les confinements.

70 % des pommes de terre vendues en GMS sont sous MDD (marques de distributeur) dont les trois quarts se situent dans le « cœur de gamme », en 2 kg ou 2,5 kg (offres conditionnées et segmentées).

Avec une production estimée en moyenne à 6,5 Mt (moyenne annuelle sur 2018–2022), la France est l'un des plus grands producteurs mondiaux de pomme de terre fraîche (8^e producteur mondial en 2021 et 2^{ème} producteur européen derrière l'Allemagne). La France est autosuffisante pour satisfaire sa demande intérieure. Ainsi, en moyenne sur 2018-2022, 1,1 Mt de pommes de terre produites ont été destinées à la consommation intérieure en frais.

Les industries de transformation françaises utilisent environ 1,3 Mt de la production de pommes de terre dont près de deux tiers pour la fabrication de produits surgelés. La consommation de produits transformés se fait à 50 % à domicile et à 50 % hors domicile (restauration collective et restauration commerciale). Les achats des ménages de produits transformés sont en croissance. Ainsi, les ménages ont acheté durant la campagne 2021/22 : 121 000 tonnes de spécialités surgelées, 102 000 tonnes de frites et 56 000 tonnes de produits de 5^e gamme (cuits sous vide). Seuls les produits déshydratés et les chips sont en recul : 17 200 tonnes de produits déshydratés ont été achetés par les ménages durant la campagne 2021/22 et 6 500 t de chips (chiffres en équivalent pommes de terre fraîches).

Avant d'arriver à leur destination finale (le consommateur, à domicile ou hors domicile), les pommes de terre passent par deux stades que sont le stade « expédition » et le stade « détail ». Le stade « expédition » est opéré par des producteurs-vendeurs, des conditionneurs et des coopératives. Entre 80 et 90 % de ces flux sont réalisés par les conditionneurs. La France compte environ 250 entreprises de conditionnement dont 45 commercialisant plus de 10 000 tonnes de pommes de terre. Le stade « détail » est opéré par les différents circuits de commercialisation (GMS, primeurs, marchés, drive...). Plus de la moitié des pommes de terre est vendue en hyper et supermarché (54 %).

Avec une production supérieure à son marché intérieur, la France est le 1^{er} exportateur mondial de pomme de terre (hors pomme de terre de semence). En 2021, elle a exporté 2,2 Mt de pomme de terre (18 % des exportations mondiales).

En moyenne sur les 5 années (2018-2022), elle a exporté près de 3 Mt de pommes de terre notamment à destination du marché du frais (1,3 Mt) et de l'industrie (1,7 Mt). Les clients de la France sont principalement des pays européens (Belgique et Pays-Bas notamment).

En moyenne sur la période 2018-2022, la France a importé environ 300 000 t de pommes de terre dont 40 000 t à destination du marché du frais, le reste étant destiné à l'industrie française. Ces importations sont complétées par une partie de la production française.

La France se caractérise dans ses échanges par de très belles performances à l'export de pommes de terre fraîches mais est beaucoup moins performante s'agissant des pommes de terre transformées. Pour faire face à son déficit de production sur ce segment, la France doit recourir aux importations de pommes de terre transformées (frites, chips...), majoritairement en provenance de Belgique et des Pays-Bas. La France a importé 1,5 Mt de pommes de terre transformées en 2021 (en équivalent pomme de terre fraîche hors fécule) dont 1 Mt de produits surgelés et 205 000 t de chips.

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE POMME DE TERRE FRAÎCHE

Périmètre de l'analyse et méthode utilisée :

Comme pour les autres produits, on cherche ici à approcher la décomposition du prix et de la marge à travers trois stades de commercialisation (production-expédition-distribution). Les données collectées de la filière pomme de terre de conservation (hors primeur) s'étalent sur une période de campagne de septembre à juillet.

Il n'y a pas de cotations à la production et à l'expédition durant la période estivale (juin à août environ) car la pomme de terre de primeur prend le relais sur la pomme de terre de conservation en grande distribution.

La pomme de terre fraîche de consommation se segmente en plusieurs catégories caractérisées par leur usage culinaire. Ainsi, il a été décidé que les travaux de l'Observatoire porteraient sur les pommes de terre les plus représentatives de la consommation des Français : à chair tendre (**usage four et frites**) et à chair ferme blanche et rouge (**usage vapeur**).

Le format retenu est le format 2,5 kg qui représente le cœur de gamme avec plus de la moitié des volumes achetés en GMS (54 %).

Le circuit retenu comme le plus représentatif de l'approvisionnement des GMS est le suivant : **Producteur => Expéditeur => GMS**

Tableau 29

Paramètres des données – modèle « Pomme de terre vapeur »

Paramètres des données – Pomme de terre vapeur							
	Source	Libellé suivi	Fréquence	Circuits de distribution	Format	Bio / Non bio	Continuité
Stade production	Courtiers CNIPT	Moyenne chair ferme peau jaune / peau rouge	Bimensuelles	Tous clients finaux	Vrac	Hors bio	- Absence de données généralement sur juin et juillet - Cotation moins régulière sur peau rouge
Stade expédition	RNM	Moyenne chair ferme peau jaune / peau rouge	Quotidiennes	Tous clients finaux	Filet 2,5 kg	Hors bio	Absence de cotation en juillet / août
Stade détail	RNM	Vapeur ou rissolée de conservation	Hebdomadaires	Hypers + supers + EDMP	Filet 2,5 kg	Hors bio	Toute l'année

Pour la pomme de terre « vapeur », à la production comme à l'expédition, on calcule une moyenne simple des prix des segments peau blanche et peau rouge. En l'absence de données de volume, nous n'avons pas la possibilité de pondérer la moyenne pour prendre en compte la spécificité de chacun de ces segments.

Tableau 30

Paramètres des données- modèle « Pomme de terre four / frites »

Paramètres des données – Pomme de terre four / frites							
	Source	Libellé suivi	Fréquence	Circuits de distribution	Format	Bio / Non bio	Continuité
Stade production	Courtiers CNIPT	Consommation polyvalente	Bimensuelles	Tous clients finaux	Vrac	Hors bio	Absence des données sur généralement sur juin et juillet
Stade expédition	RNM	Chair normale Agata	Quotidiennes	Tous clients finaux	Filet 2,5 kg	Hors bio	Absence de cotation en juillet / août
Stade détail	RNM	Four, frites ou purée de conservation	Hebdomadaires	Hypers + supers + EDMP	Filet 2,5 kg	Hors bio	Toute l'année

Une limite du modèle « pomme de terre four/frites » est que le prix utilisé à la production correspond à la cotation courtier « consommation polyvalente », correspondant plutôt à un usage four.

À l'expédition également, la variété suivie est la pomme de terre Agata qui est plutôt une variété « four ». En revanche, au stade détail, les segments four et frites sont confondus.

2.1. Données de prix

La campagne suivie débute environ en semaine 35 de l'année n et se termine environ en semaine 25 de l'année n+1.

Les données utilisées pour la décomposition du prix proviennent de trois sources :

- pour les prix à la production : des cotations courtiers assermentés (SNCPT),
- pour les prix expédition : des données du RNM issues d'une enquête téléphonique hebdomadaire auprès d'un panel d'expéditeurs,
- pour les prix au détail : des données du RNM issues d'un relevé de prix hebdomadaire en magasin. La méthodologie utilisée par le RNM pour les relevés de prix au stade détail se base sur le relevé du prix le plus bas pratiqué en magasin.

Stade production :

Depuis 2019, le Comité National Interprofessionnel de la Pomme de Terre (CNIPT) s'appuie sur le Syndicat National des Courtiers en Pomme de Terre (SNCPT) pour fournir des cotations impartiales sur la pomme de terre fraîche. Ces cotations sont faites en fonction de règles établies lors de l'accord signé entre le SNCPT et le CNIPT. Ainsi, les cotations reflètent le prix moyen établi par minimum trois courtiers et sont publiées par quinzaine (bimensuelles). Elles s'entendent à la tonne départ ferme, marchandise triée, vrac, pour une lavabilité 7,5, origine France.

Durant la période estivale, alors que le volume de pommes de terre de conservation de l'automne précédent a été épuisé et que la récolte de ces pommes de terre n'est pas encore commencée, les pommes de terre « primeur » dominent le marché. Dans ce contexte, on constate une absence de transactions significatives pour les pommes de terre de consommation, qui a pour effet de suspendre les cotations jusqu'à la fin du mois d'août (au plus tard).

Le courtier a pour mission principale la mise en relation et le rapprochement entre un acheteur et un vendeur. Acteur indépendant, il exerce une fonction d'interface ponctuelle. Il est rémunéré sur la base d'une commission de courtage.

Le courtier n'est en aucun cas partie prenante au contrat. Il conduit la négociation et constate l'accord parfait des parties qu'il confirme par oral, puis par écrit. Rouage discret et indispensable du circuit agro-alimentaire, le courtier assure la transparence du marché.

A la demande des contreparties, il veille à la bonne exécution des affaires et, dans la mesure du possible, règle les litiges pouvant survenir.

La loi du 20 juillet 2011 et son décret du 30 janvier 2012 définissent les règles et obligations de la profession et instituent le Conseil National des Courtiers de Marchandises Assermentés (CNCMA) comme établissement d'utilité publique.

La série des cotations courtiers ayant débuté en 2020, sur la période antérieure le coût de la matière première estimé par l'Observatoire couvre à la fois la valeur créée par les producteurs et par les expéditeurs. À partir de 2020, ces cotations sont utilisées par l'Observatoire comme prix de vente des producteurs de pomme de terre.

Trois séries sont utilisées :

- consommation polyvalente (pour l'usage four/frites),
- chair ferme blanche (usage vapeur),
- chair ferme rouge (usage vapeur).

Stade expédition :

L'enquête effectuée par le Centre RNM de Lille consiste à enquêter des expéditeurs de pomme de terre (coopératives et entreprises d'expédition et d'exportation) qui sont le trait d'union entre la production et le commerce. Ils organisent la collecte, la préparation, le conditionnement, et l'expédition des pommes de terre. Pour une partie d'entre eux, les expéditeurs sont également des producteurs. Leurs acheteurs sont des négociants, transformateurs, commerçants grossistes et détaillants.

L'enquête est annuelle, toutefois, il y a une interruption durant les mois d'été. L'enquête consiste en un appel téléphonique hebdomadaire auprès d'un panel d'expéditeurs. Un arrêt des cotations intervient en période estivale (juin à août), pour les mêmes raisons qu'au stade production.

Stade du prix au détail en GMS :

La cotation au stade détail en GMS (grandes et moyennes surfaces) repose sur la collecte par le RNM de données sur un panel représentatif de 150 magasins métropolitains non spécialisés. La base de sondage est une base achetée auprès de LSA, reprenant tous les points de vente de commerce alimentaire, actifs au 1^{er} novembre 2019, de plus de 400 m².

Le plan de sondage est stratifié selon 3 variables auxiliaires :

- surface de vente du magasin,
- zonage géographique (zones issues de fusion de ZEAT (zones d'étude et d'aménagement du territoire),
- taille de l'unité urbaine dans laquelle se situe le magasin.

L'échantillon de magasin garantit ainsi la représentativité statistique de l'offre de prix sur l'ensemble du territoire métropolitain (points de vente au détail alimentaire non spécialisés de plus de 400 m²). Les offres de prix relevés sont ensuite pondérées par un indicateur de chalandise calculé pour chaque magasin afin de construire une cotation.

Une fois les magasins tirés, une vérification est faite pour vérifier les caractéristiques du panel : répartition par type de magasin (super/hyper/hard-discount/magasin de ville); pas de surreprésentation d'enseigne ; niveau de vie des unités urbaines dans lesquelles se situent les

magasins retenus. Chaque magasin est associé à un coefficient d'extrapolation. Cet échantillon est représentatif de l'offre de prix pour les libellés enquêtés. Pour établir une cotation, un poids est affecté à chaque magasin pour approcher la probabilité que l'offre de prix se traduise en acte d'achat. Ce poids est calculé à partir de la part de population de la zone de chalandise correspondant à la part de la surface du magasin dans le total des surfaces de la zone (chaque zone étant une réunion de communes ou d'arrondissements couvrant un périmètre de diamètre variable en fonction de la taille du magasin et de la densité de population de la zone). Chaque magasin est donc associé à un coefficient correspondant au produit du coefficient d'extrapolation et du poids de chalandise.

Dans chaque magasin, pour une référence donnée, l'enquêteur relève le prix le plus bas parmi ceux observés. Ensuite, la cotation au niveau national est établie en faisant une moyenne pondérée (par les coefficients mentionnés précédemment) des prix relevés dans chaque magasin.

Il est à noter qu'il n'y a pas eu de relevé de prix RNM sur la période d'avril à septembre 2020. Cette absence de relevé est liée à la crise sanitaire et au confinement qui a empêché les enquêteurs du RNM de se rendre en GMS. Ainsi, la campagne 2019/20 n'est pas prise en compte dans ces travaux.

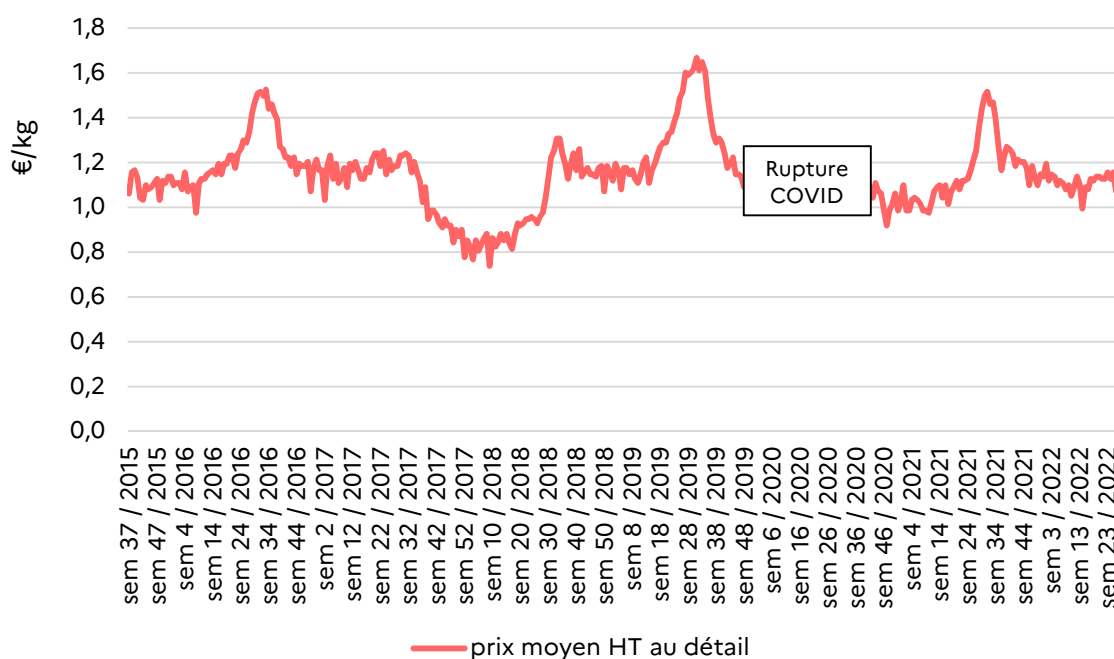
3. DÉCOMPOSITION DU PRIX EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DÉTAIL DE LA POMME DE TERRE FRAÎCHE EN GMS

L'Observatoire suit deux segments de pomme de terre, fraîche (par opposition à transformée) et de conservation (par opposition à primeur). Ces deux segments se distinguent selon leur usage culinaire :

- une pomme de terre « eau, vapeur, rissolée » (qu'on appellera « vapeur » par souci de simplification),
- une pomme de terre « four, purée, frites » (qu'on appellera « four »).

Graphique 185

Prix au détail HT en GMS de la pomme de terre de conservation 2,5 kg eau / vapeur / rissolée



Source : Réseau des Nouvelles des Marchés, FranceAgriMer

La série hebdomadaire de prix au détail de la pomme de terre en GMS met en lumière deux points intéressants.

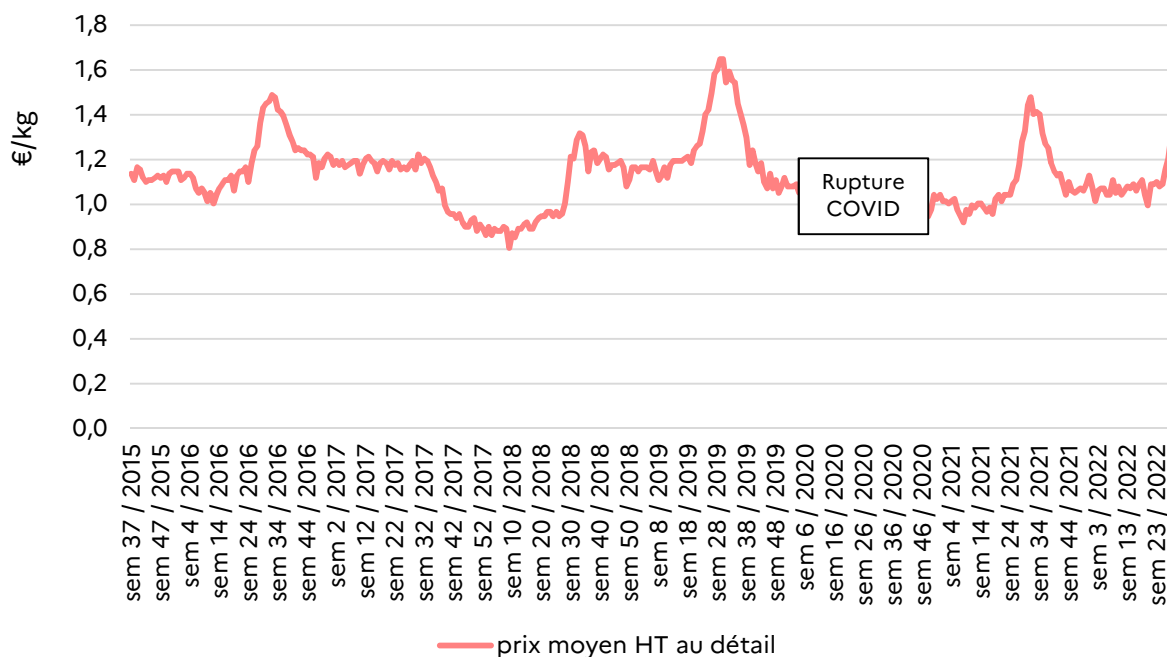
Le premier est une certaine saisonnalité en période estivale. La pomme de terre de conservation étant récoltée deux fois dans l'année (à l'automne et au printemps), l'été est le moment où arrivent sur le marché les produits de la récolte de printemps. Ces pommes de terre sont assimilées par le consommateur à des « primeurs » (bien que leur définition légale soit bien différente, cf. partie « description de la filière pomme de terre »). Les primeurs étant très recherchés en période estivale, l'arrivée précoce de ces pommes de terre de conservation tire les prix de tout le segment vers le haut. Rappelons que les prix des semaines 25 à 35 (environ) ne sont pas pris en compte pour le calcul des moyennes par campagne.

Le second point qui ressort est le cas particulier de la campagne 2017/18, marquée par un fort décrochage des prix au détail. Celui-ci est lié à un déséquilibre de marché dû à un excédent de l'offre (France et Europe) en été qui a contré l'effet habituel des pommes de terre nouvelles et entraîné l'ensemble des prix à la baisse.

Les mêmes phénomènes sont constatés concernant la pomme de terre four/purée/frites.

Graphique 186

Prix au détail HT en GMS de la pomme de terre de conservation 2,5 kg four/purée/frites



Source : Réseau des Nouvelles des Marchés, FranceAgriMer

Malgré des possibilités de stockage supérieures à d'autres espèces, le prix de la pomme de terre est, comme celui de la plupart des fruits et légumes (caractérisés par leur périssabilité), sensible à l'équilibre offre/demande à court terme.

Aussi, les variations constatées au graphique suivant sur l'historique de décomposition du prix au détail de la pomme de terre **vapeur** s'expliquent essentiellement par ces variations de l'équilibre offre / demande. Par exemple, le fort décrochage des prix sur la campagne 2017/18 reflète un excédent d'offre au niveau français et européen et des hauts rendements.

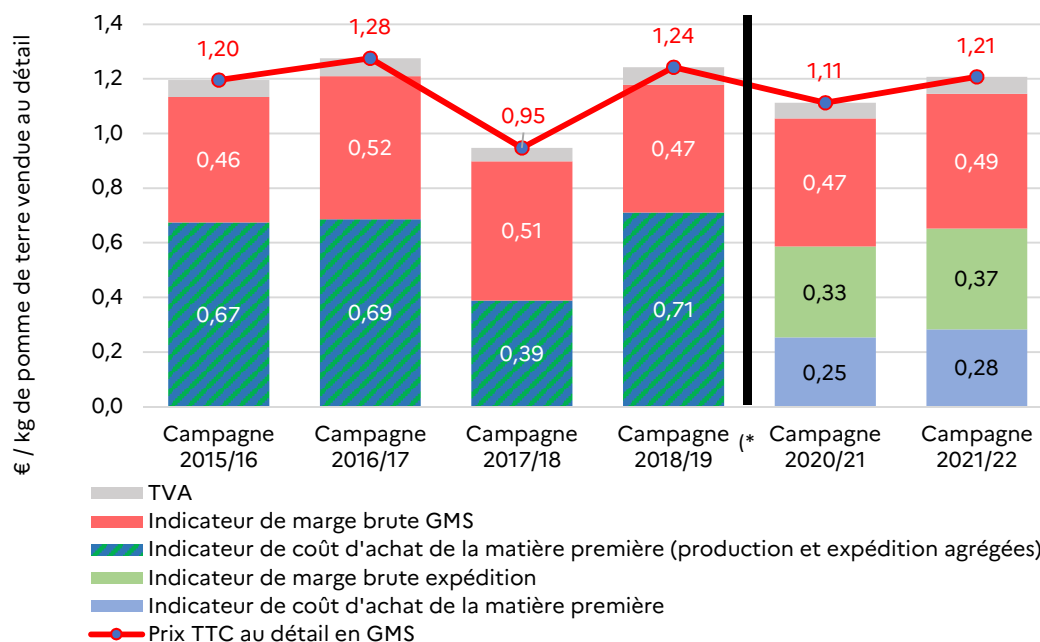
Par ailleurs, on observe une transmission de ces variations de prix dans le même sens selon qu'on se situe en amont ou en aval de la chaîne, avec toutefois un « amorti » de la GMS en 2018/19 qui a sans doute comprimé sa marge brute pour éviter un trop fort rebond du prix au consommateur.

Sur la campagne 2021/22, le prix au détail progresse de 10 centimes/kg par rapport à la campagne précédente et les autres indicateurs sont également à la hausse, aussi bien le coût de la matière première (+ 3 cts/kg) que les indicateurs de marge brute expédition (+ 4 cts/kg) et GMS (+ 2 cts/kg).

La part de la matière première agricole représente environ un quart du prix au détail hors TVA.

Graphique 187

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la pomme de terre fraîche de conservation eau/vapeur/rissolée

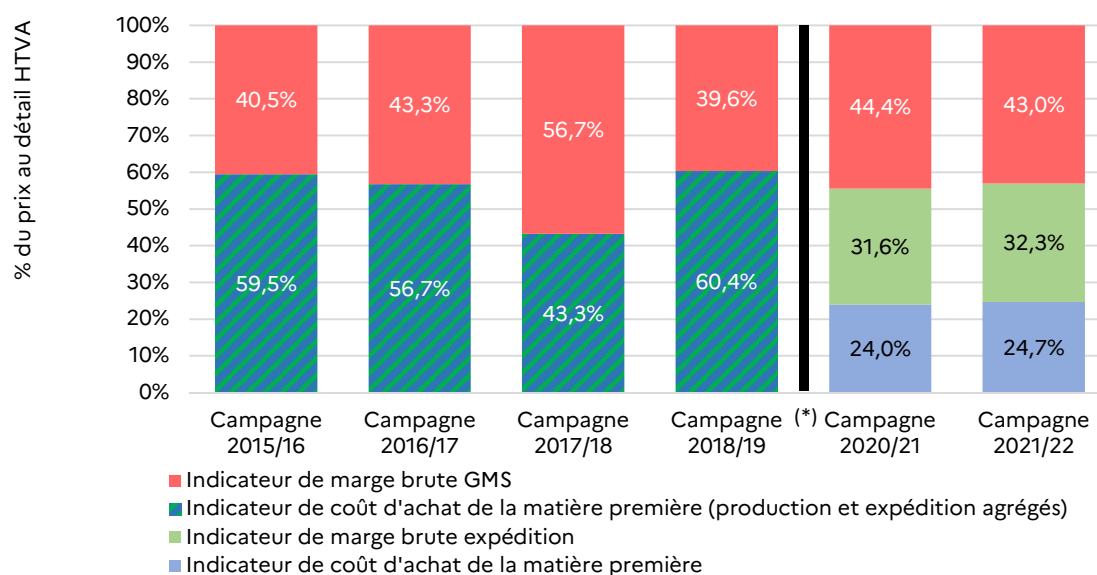


(*): campagne 2019/20 non traitée en l'absence de prix RNM (en lien avec une rupture de série pendant la Covid-19)

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer – Réseau des Nouvelles des Marchés, SNCPT

Graphique 188

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA de la pomme de terre fraîche de conservation eau/vapeur/rissolée



(*): campagne 2019/20 non traitée en l'absence de prix RNM (en lien avec une rupture de série pendant la Covid-19)

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer – Réseau des Nouvelles des Marchés, SNCPT

Les mêmes observations peuvent être faites sur les résultats de décomposition du prix au détail de la pomme de terre **four**.

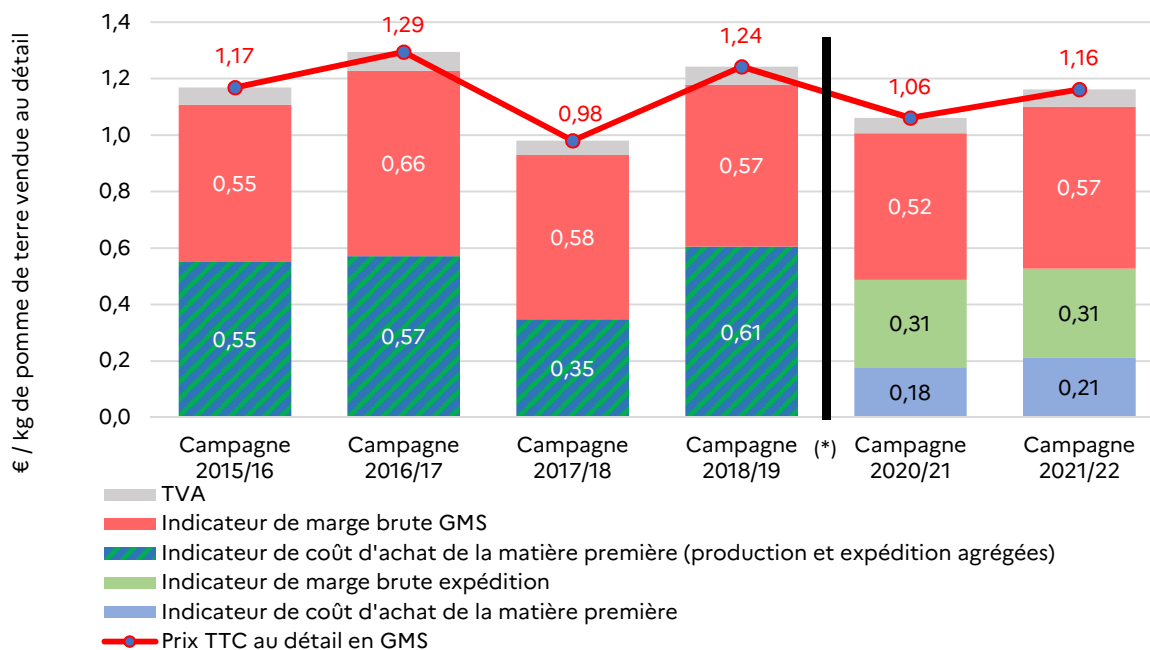
Deux différences avec la vapeur sont toutefois notables :

- l'indicateur de marge brute en GMS est structurellement supérieur pour la « four » que pour la « vapeur »,
- l'indicateur de coût de la matière première est plus faible pour la « four » que pour la « vapeur ».

Cela s'explique par une part plus faible de la matière première agricole dans le prix au détail, avec un prix d'achat de la pomme de terre chair tendre (qui sert à l'usage four/frites) structurellement inférieur (les rendements sont plus élevés) et plus stable (certaines variétés peuvent aussi alimenter le marché de l'industrie).

Graphique 189

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la pomme de terre fraîche de conservation four/purée/frites

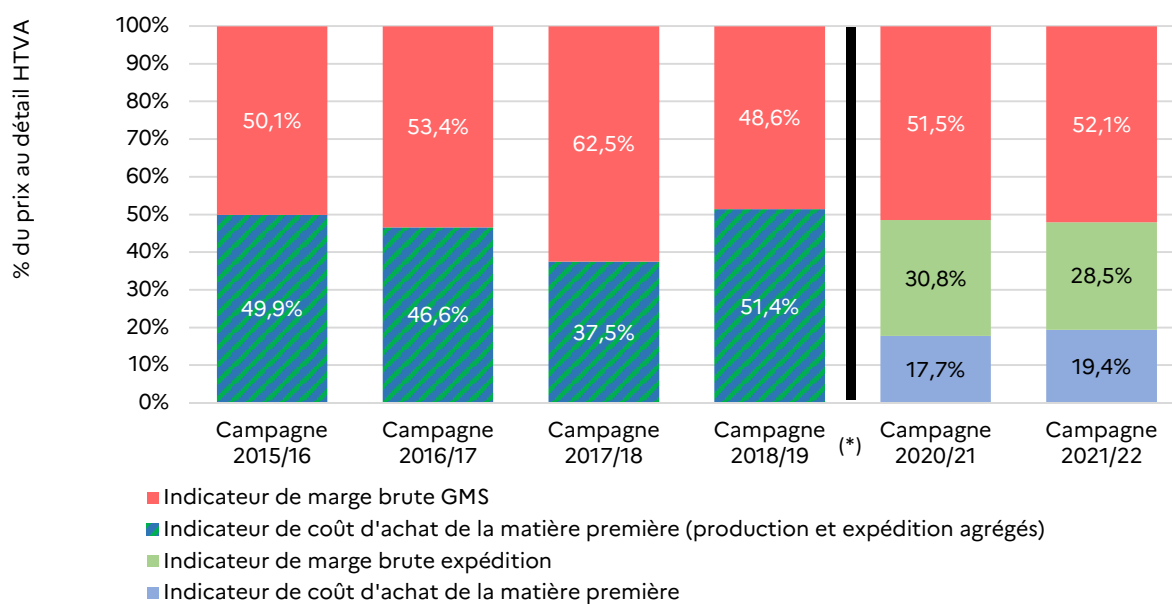


(*): campagne 2019/20 non traitée en l'absence de prix RNM (en lien avec une rupture de série pendant la Covid-19)

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer – Réseau des Nouvelles des Marchés, SNCPT

Graphique 190

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA de la pomme de terre fraîche de conservation four/purée/frites



(*): campagne 2019/20 non traitée en l'absence de prix RNM (en lien avec une rupture de série pendant la Covid-19)

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer – Réseau des Nouvelles des Marchés, SNCPT

Section 10 – Produits de la pêche et de l'aquaculture

1. PRÉSENTATION DE LA FILIÈRE DES PRODUITS DE LA PÊCHE ET DE L'AQUACULTURE ET CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

1.1. Chiffres-clés

En 2021, avec 483 000 tonnes de produits de la mer pêchés et 193 600 tonnes de produits issus de l'aquaculture, la France se positionne comme un des plus grands pays producteurs européens. Elle vient notamment derrière l'Espagne pour la pêche maritime, mais se positionne après la Turquie en ce qui concerne l'aquaculture.

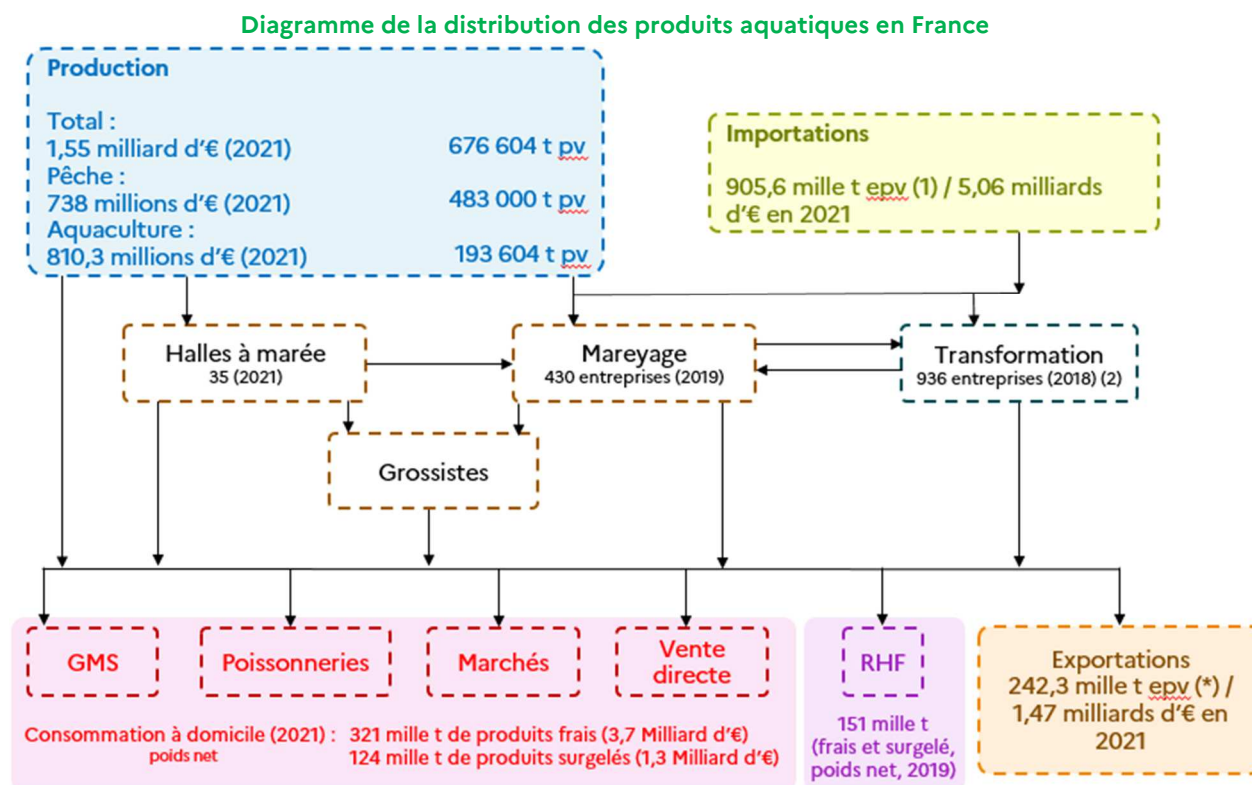
La demande française pour ces produits est cependant bien supérieure à ce que le pays est capable de produire. En 2020, la consommation apparente nationale s'est élevée à 1,2 million de tonnes de produits aquatiques. Cette demande est fortement alimentée par les importations, en provenance du Royaume-Uni, de la Norvège, de l'Espagne, mais également de l'Équateur et des Pays-Bas. Elle concerne principalement le saumon, les crevettes tropicales et le cabillaud. Les échanges internationaux sont très importants dans la filière pêche et aquaculture en France, où environ 70 % de la consommation repose sur des produits importés.

Sur les coquillages cependant, la dépendance à l'étranger est moins forte. Les huîtres, coquilles Saint-Jacques et moules, très appréciées par les Français, sont traditionnellement produites dans le pays, bien que les importations de moules et de pectinidés complètent ces apports. Les espèces de poisson étudiées dans le cadre de l'Observatoire sont plus dépendantes des importations : le lieu noir est fourni par la production nationale et l'import, pour une part croissante, tandis que le saumon est importé en quasi-totalité.

Bien qu'une part importante de l'approvisionnement provienne ainsi de l'importation, la filière française des produits aquatiques est très développée, et finement structurée à tous les maillons (Schéma 22).

Sur le territoire s'organisent ainsi le tri de la matière première et les premières transformations réalisées par les mareyeurs, les secondes transformations réalisées par les diverses industries (conserveries, entreprises de salaison-fumaison...), mais sont également présents tous les intermédiaires (transporteurs, grossistes). Un vaste choix de produits est ainsi proposé aux consommateurs dans les nombreux circuits de distribution (GMS, poissonneries, marchés, vente directe, RHF...), mais également aussi dirigé vers l'export.

Schéma 22



(1) epv : équivalent poids vifs

(2) Toutes entreprises de transformation confondues (codes NAF 1020Z, 4638A, 1085Z, 1092Z, 1013A, 4621Z)

Source : FranceAgriMer d'après FranceAgriMer VISIOMer, SSP Agreste, Douane française, UMF (Union du Mareyage Français), DCF 2018

1.2. Conjuncture de la filière

Les filières de la pêche et de l'aquaculture n'ont pas été épargnées par les événements nationaux et internationaux qui ont touché l'économie mondiale entre 2021 et 2022. Sur ces filières, aux conséquences du Brexit qui se font toujours sentir, se sont ajoutées les augmentations du coût de l'énergie liées à la situation en Ukraine, et à l'inflation généralisée.

Durant l'année 2022, l'inflation a été particulièrement marquée sur les produits de la mer et de l'aquaculture, en raison de divers facteurs tels que les coûts de production en hausse, la demande des marchés et les fluctuations des taux de change. Le Brexit a également eu un impact significatif sur les prix des produits aquatiques, en raison des restrictions commerciales mises en place entre le Royaume-Uni et l'Union européenne.

Enfin, les fluctuations des prix du carburant ont entraîné des hausses des coûts de mise à l'eau des engins de pêche des transports, de réfrigération sur les ports et sur les lieux de vente, avec un impact direct ou retardé sur les prix finaux. En aquaculture, les factures d'électricité ont atteint des records pour les clients professionnels.

Inflation :

Selon l'Insee, l'Indice des Prix à la Consommation (IPC) pour les poissons et fruits de mer¹ a augmenté de 9,5 % entre 2021 et 2022. L'inflation est donc plus importante que sur l'ensemble des produits alimentaires, pour lesquels l'IPC augmente de 7,3 % en 2022.

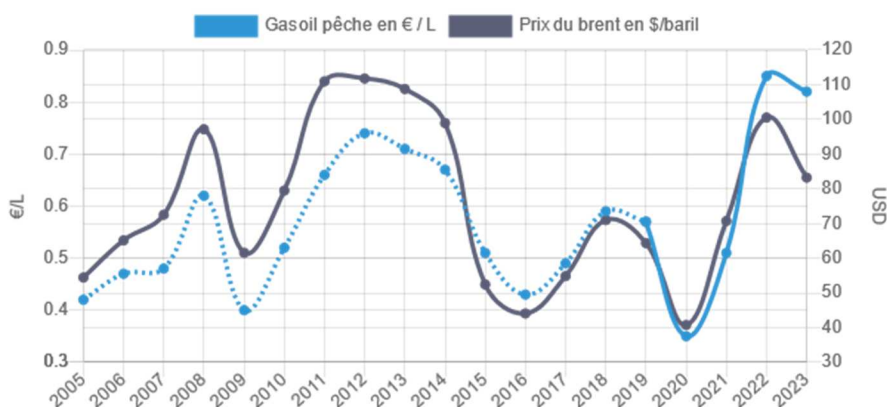
Cependant, les taux d'inflation varient considérablement selon les produits, les origines géographiques et les circuits de distribution. Sur l'ensemble des circuits de distribution en 2022, le prix au détail du lieu noir a ainsi été supérieur de 19,2 % à celui de 2021, soit une augmentation plus forte que celle du saumon fumé (+ 4,8 %) et des moules de bouchot (+ 4,6 %). Seule la coquille Saint-Jacques n'a pas semblé subir l'inflation : le prix au détail a été inférieur de 1,6 % à celui de 2021.

Énergie et carburant :

Au cours des dernières années, les prix du gasoil ont significativement augmenté. Cette hausse est en partie due à la guerre en Ukraine, qui a entraîné des perturbations dans la chaîne d'approvisionnement en pétrole brut en Europe, des restrictions commerciales et des sanctions économiques vis-à-vis de la Russie.

D'après l'Observatoire du carburant supervisé par le programme AMAREE (Accompagnement des MARins pêcheurs pour la Réalisation d'Économies d'Énergie)², le prix du baril de pétrole est passé de 40 dollars en 2020 à 100 dollars en 2022, soit une hausse de 150 % (Graphique 191). Par conséquent, le gasoil maritime est également en hausse. Les relevés de prix dans les ports français montrent une augmentation de 143 % entre 2020 et 2022, le coût d'un litre passant de 0,35 € à 0,85 €. Les prix ont dépassé la barre historique de 0,75 €/L, atteinte lors de la crise de 2012. Pourtant, des remises directes à la pompe et des aides de l'État ont été mises en place pour minimiser l'impact de ces prix sur les armements. Malgré ces mesures, un maximum a été atteint en juin 2022, avec des prix du gasoil dépassant les 1 €/L. L'augmentation du carburant maritime a particulièrement touché les chalutiers. Les prix au litre sont ainsi passés de 0,51 € à 0,85 € en France métropolitaine³, mais cette évolution est également connue à l'étranger. Concernant l'électricité, la facture a augmenté de 27,1 % chez les clients professionnels (du mareyage à la distribution) en mars 2022 sur l'année glissante, et les prix sont restés plus soutenus qu'en 2021 les mois suivants malgré une baisse à partir de mai 2022⁴.

Graphique 191

Évolutions annuelles du prix du gasoil pêche en France métropolitaine depuis 2005

Source : Observatoire du carburant, AMAREE (Accompagnement des MARins pêcheurs pour la Réalisation d'Économies d'Énergie)

¹ Indice annuel des prix à la consommation – Base 2015 – Ensemble des ménages – Poissons et fruits de mer en France, identifiant 001763437

² <https://amarree.fr/observatoire/>

³ AMAREE (Accompagnement des MARins pêcheurs pour la Réalisation d'Économies d'Énergie), <https://amarree.fr/observatoire/>

⁴ INSEE FOCUS, 2023, Des prix de vente de l'électricité aux clients professionnels attendus en forte hausse en 2023. <https://www.insee.fr/fr/statistiques/6794043#graphique-figure1>

Brexit :

Depuis la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne, les échanges commerciaux entre l'UE et le Royaume-Uni ont été soumis à des formalités douanières plus strictes, entraînant des retards et des coûts supplémentaires pour les entreprises. Les pêcheurs français ont également dû faire face à une diminution de leur accès aux zones de pêche britanniques, ce qui a entraîné une diminution de l'offre en produits de la mer français sur le marché. La combinaison de ces facteurs a contribué à une hausse des prix pour les consommateurs français, et ce, également parce que les prix à l'importation ont montré une hausse plus forte que ceux de la production française (+ 17,5 % contre + 12,8 % par rapport à 2021).

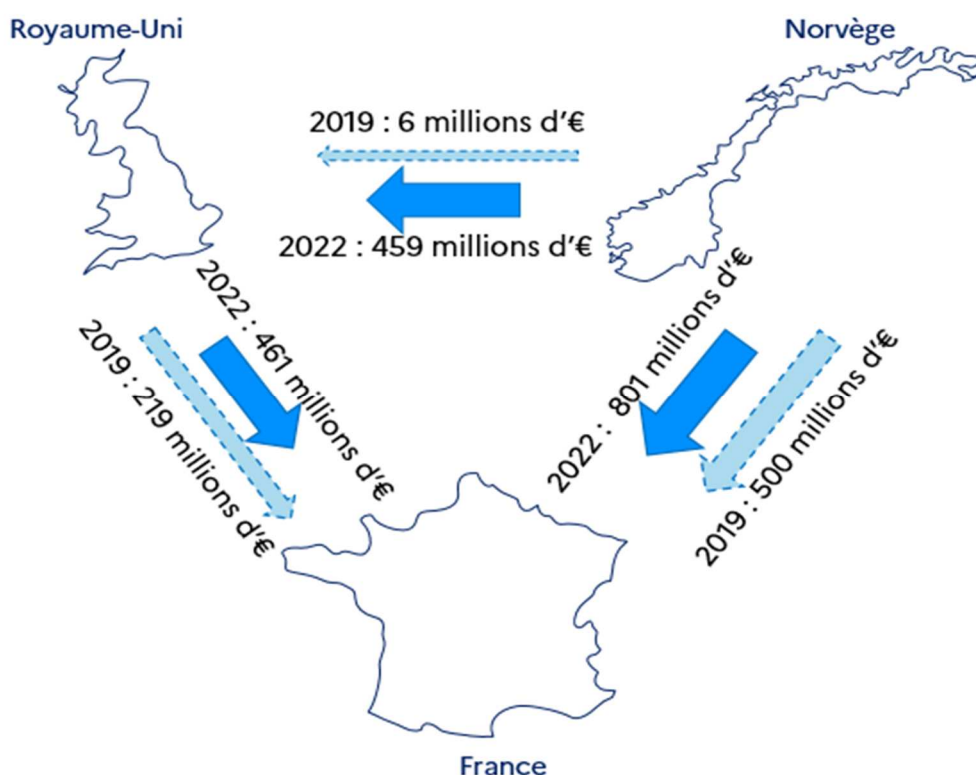
Les premières analyses sur l'effet du Brexit, publiées dans l'édition 2022 du rapport de l'Observatoire, mettaient en évidence une hausse des importations de produits aquatiques en provenance du Royaume-Uni à la suite du Brexit en 2021. Ces hausses s'accompagnaient d'une augmentation des prix, alors que dans le même temps, les exportations françaises vers le reste de l'UE diminuaient.

En 2022, ce phénomène est toujours d'actualité si l'on compare les flux à ceux antérieurs au Brexit, mais les quantités importées diminuent tout de même en 2022 (-10 %). Les prix d'importation qui avait peu augmenté suite au Brexit s'envolent finalement, passant de 6,83 €/kg en moyenne en 2021 à 8,01 €/kg en 2022. Les quantités exportées par la France continuent à décroître (- 23 % sur cette même année).

Une explication de ces hausses d'importation avait été avancée dans le précédent rapport de l'Observatoire. Des quantités de saumon norvégien frais et surgelé transitent désormais par le Royaume-Uni avant de revenir en France, grossissant les flux d'importation depuis le Royaume-Uni (Schéma 23).

Schéma 23

Comparaison des flux avant et après le Brexit sur le saumon frais et surgelé



Source : Douane française

1.3. Données disponibles pour les analyses

Les différents paragraphes présentés ci-dessous retracent les sources de prix disponibles selon les stades de la filière considérés dans la décomposition du prix au détail en partant de la matière première (nationale ou importée), qui est ensuite transformée ou non, puis vendue au consommateur.

Matière première

1.3.1. Prix à la première mise en marché des produits de la pêche : prix en criée

La halle à marée, également appelée « criée », est le lieu de première mise en marché organisée des produits de la pêche fraîche. Après la capture, les produits sont débarqués dans des ports de pêche puis transitent dans l'une des 35 halles à marée. Hormis pour ceux vendus hors criée, ils seront alors triés par espèce, calibre, présentation et fraîcheur selon des normes strictes, avant d'être vendus en lots aux enchères à des acheteurs agréés (mareyeurs et détaillants). Une partie de la marchandise passée par les criées est également vendue sans enchères, mais de gré à gré. À côté des données transmises par les criées figurent les achats déclarés par les acheteurs professionnels dont le chiffre d'affaires est supérieur à 200 000 € HT et qui se procurent leurs marchandises directement auprès des pêcheurs. La réglementation impose que chaque vente fasse l'objet d'une « note de vente » (aussi bien les ventes transmises par les halles à marée, qu'elles soient aux enchères ou de gré à gré, que celles transmises par ces premiers acheteurs faisant de l'achat en direct) compilant l'ensemble des informations relatives à la transaction : date, identifiants du vendeur et de l'acheteur, caractéristiques du lot (espèce, calibre, présentation, fraîcheur), volume, prix moyen et zone de pêche FAO. Ces données sont ensuite enregistrées dans la base de données VISIOMer gérée par FranceAgriMer. Toutefois, les données relatives aux « ventes hors criées » sont encore trop partielles pour pouvoir être exploitées dans VISIOMer.

En 2022, 170 000 tonnes de produits aquatiques ont été vendues en halles à marée, pour une valeur de près de 676 millions d'euros⁵.

Le prix à la première vente, pour une espèce donnée, est calculé en divisant la valeur totale des ventes de cette espèce dans l'ensemble des halles à marée où elle a été vendue pendant une période déterminée, par le volume total des ventes sur la même période.

Pour l'analyse présentée plus loin concernant le lieu noir, ainsi que pour la coquille Saint-Jacques, on utilise les prix moyens mensuels relevés en criée disponibles sur VISIOMer.

Les prix moyens annuels sont calculés par l'Observatoire en pondérant les prix mensuels à chaque maillon par la part de chaque mois dans la quantité annuelle achetée en GMS, afin que le prix moyen annuel en criée ou chez le grossiste soit homogène avec le prix moyen annuel au détail.

1.3.2. Prix à l'importation

La nomenclature douanière (Système Harmonisé SH au niveau international ou Nomenclature Combinée NC au niveau européen) référence l'ensemble des produits échangés. Il existe plusieurs centaines de codes pour suivre les échanges de produits aquatiques. Chaque échange dépassant un seuil en montant variable selon les pays fait l'objet d'une déclaration aux services des douanes, et comprend notamment la nomenclature identifiant le produit, le volume échangé et sa valeur. Les volumes sont exprimés en poids net ; ils peuvent être convertis en équivalent poids vif, à l'aide de coefficients de conversion établis pour chacun des codes

⁵FranceAgriMer VISIOMer. Ces chiffres excluent les achats en direct hors criée, qui ne sont pas déclarés par les halles à marée mais par les acheteurs.

douaniers. Ces informations sont disponibles dans la base de données Eumofa⁶. Pour calculer le prix moyen à l'importation d'un produit, on divise la valeur totale des importations de ce produit par le volume total importé.

Stades mareyage et marchés de gros

1.3.3. Prix des transactions aux différents stades de la filière des produits de la pêche

L'organisation de la filière du poisson frais qui part de la criée jusqu'aux GMS peut prendre plusieurs formes. L'organisation traditionnelle de la filière française du poisson frais est l'achat du poisson en criée par un mareyeur, qui assure un travail sur le produit, puis vend à un grossiste, qui vend à un détaillant. Les modes d'achat de la grande distribution ont cependant amené des modifications de cette organisation : la centrale d'achat de l'enseigne, voire, dans certains cas, le magasin lui-même, peut s'approvisionner directement en halle à marée. La centrale d'achat de l'enseigne peut également acheter à des mareyeurs, et peut, pour une partie aujourd'hui assez faible de ses approvisionnements, acheter à des grossistes.

L'Observatoire ne dispose pas de données suffisamment précises sur les prix lors des transactions entre mareyeurs et grossistes, et également entre mareyeurs ou grossistes et GMS. À défaut, on utilise alors les cotations au stade de gros sur le MIN de Rungis, réalisées par le centre de Rungis du Réseau des Nouvelles des Marchés (FranceAgriMer – RNM). Pour le lieu noir, la cotation suivie est le « Filet de lieu noir France, MIN Rungis Marée-Filets ».

Les cotations des transactions en gros au MIN de Rungis sont ainsi utilisées par l'Observatoire comme indicateur de prix d'approvisionnement des GMS pour la décomposition du prix au détail du lieu noir en filet, ceci dans l'hypothèse où le filetage du poisson n'est pas réalisé en GMS mais en amont par un maillon intermédiaire. Ces cotations RNM ne distinguant pas le client final, elles sont décotées de 5 % par l'Observatoire (source : dires d'experts) pour approximer le prix de vente pratiqué spécifiquement vers les GMS. Toutefois, ces données étant avant tout utilisées à des fins d'estimation, il est nécessaire de faire preuve de certaines précautions vis-à-vis de leur interprétation.

1.3.4. Prix de vente par un grossiste

Lorsque la filière étudiée inclut une transaction au niveau du maillon grossiste, on utilise les cotations, réalisées par le Réseau des Nouvelles des Marchés (FranceAgriMer – RNM), au stade de gros au MIN de Rungis car ces cotations exercent une influence sur le plan national. Toutefois, il est là aussi nécessaire de faire preuve de certaines précautions vis-à-vis de l'interprétation de ces données.

Stade transformation

1.3.5. Prix de production des industries de transformation

Faute de données plus adaptées, l'Observatoire utilise les résultats de l'enquête statistique nationale sous règlement communautaire « [ProdCom](#) » (Production Commercialisée des Industries, Insee, SSP) qui fournit, par nature de produit, le chiffre d'affaires annuel de l'industrie de transformation et les tonnages produits afférents. Sont déduites de la valeur des produits correspondants les rabais, remises, ristournes accordés, s'ils viennent en déduction du chiffre d'affaires fiscal. Cette source sera utilisée dans l'étude du saumon fumé.

⁶ European Market Observatory for fisheries and aquaculture products (www.eumofa.eu)

Stade distribution

1.3.6. Prix au détail en GMS et en poissonnerie

FranceAgriMer suit les achats des ménages pour leur consommation à domicile de produits aquatiques : produits aquatiques frais, produits traiteur réfrigérés, produits surgelés et conserves. Ces données sont fournies par le panel de consommateurs Kantar Worldpanel.

Ce panel est un échantillon représentatif de la population française, selon les critères sociodémographiques de l'Insee. Il est constitué de 20 000 ménages pour les achats de produits avec code barre, et de 12 000 ménages pour les achats sans code barre (typiquement le cas des produits aquatiques frais). Il fonctionne selon un mode déclaratif : les panélistes déclarent chaque semaine les quantités achetées en poids net, les sommes dépensées et le lieu d'achat (GMS, poissonnerie, marchés...). Le niveau de détail est limité : pour un produit frais acheté à l'étal, le déclarant peut renseigner l'espèce, la présentation (poisson entier, ou découpé mais sans distinction en filet, darne, dos...), le mode de production (pêche ou élevage) et, pour le saumon fumé, l'origine (Norvège, Écosse, Irlande, Alaska, autres non précisées) en croisant avec des signes de qualité (agriculture biologique, label rouge). La fiabilité des informations enregistrées est directement liée à la connaissance du déclarant. Dans la pratique, on constate que le mode de production n'est pas toujours renseigné et que les résultats ne sont pas toujours vraisemblables (par exemple : la proportion de saumon sauvage acheté en frais n'est pas cohérente avec les données d'importations). Enfin, il faut rappeler que les données de consommation en provenance de Kantar Worldpanel, qu'elles concernent les achats en grande distribution ou dans d'autres circuits, sont sous-estimées puisqu'elles ne prennent pas en compte les achats réalisés par les ménages sur leur lieu de vacances, notamment.

Le prix moyen est ensuite calculé en faisant le rapport des sommes dépensées sur les quantités achetées. Il tient compte du prix réellement payé par l'acheteur, en incluant l'effet des éventuelles promotions, assez répandues sur certains produits du rayon marée.

Pour les analyses qui suivent, l'Observatoire a extrait du panel Kantar Worldpanel les prix moyens mensuels en GMS (hyper et supermarchés, hors EDMP - Enseignes à dominante marques propres - et hors supérettes) des articles suivants :

- lieu noir découpé (vente assistée ou en libre-service confondues),
- saumon fumé d'origine Norvège, Écosse et Irlande (tous signes de qualité confondus), ce choix permettant d'assurer une relative homogénéité avec les données de prix à l'importation en saumon frais pour l'industrie de fumaison (cf. plus haut),
- moule de bouchot fraîche entière (en sac ou en barquette),
- coquille Saint-Jacques fraîche entière, vendue en rayon marée de GMS.

En outre, pour la coquille Saint-Jacques fraîche entière, on considèrera également les données des ventes en « circuits détaillants spécialisés », pour une des sous-filières considérées. Les « circuits détaillants spécialisés » agrègent les ventes en poissonnerie et celles sur les marchés.

À partir de mars 2022, Kantar Worldpanel a modifié les méthodes d'extrapolation des données du panel analysé. Une rétropolation a été effectuée par Kantar Worldpanel sur les 5 dernières années, nous permettant de comparer les chiffres annuels de cette période. Lorsque les variations entre les chiffres issus de l'ancienne méthode d'extrapolation et ceux issus de la nouvelle méthode étaient supérieurs à 5 %, seuls les chiffres rétropolés ont été conservés pour la décomposition des prix. Lorsque les écarts étaient inférieurs à 5 %, les deux sources de données ont été utilisées, en rétropolant les chiffres sur le maximum d'années disponibles mais en n'affichant pas de rupture avec l'ancienne série.

Autres paramètres propres à tous les stades

Pour chaque stade de la décomposition du prix (matière première, transformation, et détail), les valeurs annuelles sont obtenues par la moyenne pondérée des prix, à un mois M donné, multipliée par les quantités d'achat au détail en GMS de l'année de référence 2022 de ce même mois M. En reproduisant les variations saisonnières, quelle que soit l'année, à celles observées en 2022, le prix moyen observé au détail varie donc uniquement sous l'effet des variations de prix et non sous l'effet de modification de quantités consommées : c'est la notion de « prix pur », qui permet une comparabilité interannuelle des prix pour un panier de composition constante, calée sur la période récente.

Comme dans les autres filières, à partir des données de prix mentionnées précédemment, on cherche ensuite à décomposer les prix au détail en :

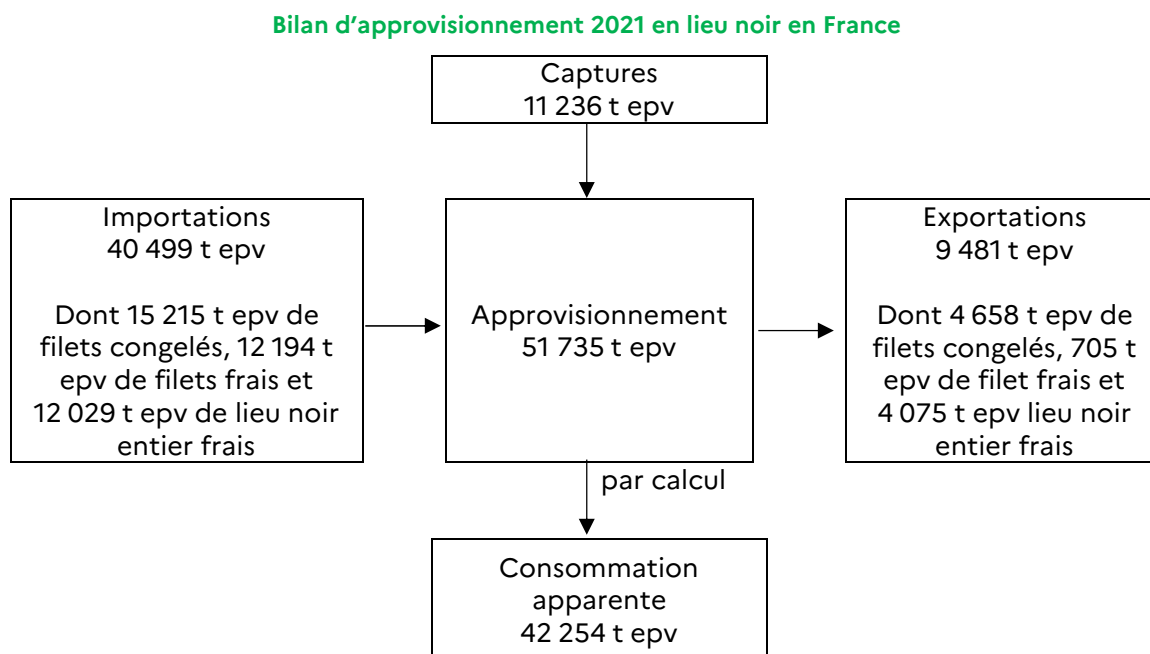
- indicateur du coût d'achat de la matière première : en criée, en sortie d'entreprise aquacole, ou à l'importation,
- indicateur de marge brute des stades intermédiaires : mareyage (cas des produits de la pêche), expédition (cas de la conchyliculture), du commerce en gros, mais ces stades seront éventuellement non dissociés si on manque de données,
- indicateur de marge brute de transformation (pour le saumon fumé),
- indicateur de marge brute de la distribution au détail (GMS, poissonnerie) ou bien indicateur de marge brute « agrégée aval » si on ne peut dissocier plusieurs stades de l'aval.

Outre des données de prix (cf. ci-dessus), l'approche utilise également des références de rendements de transformation (pertes à la découpe, à la fumaison) et, idéalement, des taux de toutes autres pertes physiques (freinte, casse, démarques...) aux stades suivant l'achat de la matière première.

2. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DU LIEU NOIR

2.1. La filière et les marchés

Schéma 24



Sources : DGAMPA et Douane française, epv = équivalent poids vif

Tableau 31

Production, importations et exportations du lieu noir (poids net)

		2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Production des navires français (tonnes)		15 788	14 042	15 132	17 249	14 246	11 354	11 236	
Production vendue en criée (1)	tonnes	6 250	5 425	6 944	7 433	5 466	4 507	3 813	2 858
	M€	10,5	9,7	10,5	9,4	8,6	6,9	6,1	6,6
Import frais et congelé, entier et filets (2)	tonnes	16 695	16 731	19 030	20 336	22 895	21 659	21 348	20 319
	M€	62	63,8	65,6	65,4	76,6	70,2	74,3	98,4
Export frais et congelé, entier et filets (2)	tonnes	5 753	5 310	5 209	5 095	4 841	3 704	5 554	5 960
	M€	13,8	11,9	11,5	10,0	11,1	8,8	13,3	17,7

Sources : OFPM d'après (1) FranceAgriMer – VISIOMer, (2) Douane française

Entre 2015 et 2021, les captures françaises de lieu noir ont diminué de 29 % ; elles s'établissent à 11 236 tonnes en 2021.

Avant le Brexit, les débarquements français avaient lieu préférentiellement au Royaume-Uni, devant le Danemark et la France. Depuis début 2021 et l'entrée en vigueur du Brexit, les débarquements en bases avancées au Royaume-Uni ont fortement régressé au profit de débarquements au Danemark. Les lots débarqués en bases avancées en Écosse sont ensuite transportés par camion en France où a lieu la première vente. En revanche, les débarquements effectués au Danemark par des navires français peuvent être vendus dans les criées danoises (en particulier à Hanstholm) et sont donc considérés comme des exportations françaises vers le Danemark.

Le lieu noir capturé par la flotte française peut être débarqué sous forme de poisson entier éviscéré frais, ou de filets congelés, ces derniers étant directement débarqués en France.

Depuis plusieurs années, la baisse progressive des quotas français a engendré une baisse des importations, tandis que les débarquements nationaux se font plus rares. En effet, les quotas pour le lieu noir qui étaient fixés à 37 258 tonnes en 2019 ont chuté à 12 409 tonnes en 2022. Le circuit d’approvisionnement A étudié par l’Observatoire, qui prend en compte un double approvisionnement, par la production française et les importations (paragraphe 2.2), pourrait être questionné si ces baisses se poursuivent.

Tableau 32

Achats au détail de lieu noir frais toutes présentations (entier et filets, frais – poids net)

		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Supermarchés et hypermarchés	tonnes	6 279	6 971	8 433	7 975	7 157	6 973	5 991
	M€	60,9	64,1	75,8	75,4	70,9	70,0	71,3
	€/kg	9,71	9,20	8,98	9,46	9,91	10,04	11,91
Tous circuits de vente au détail	tonnes	7 448	8 535	10 228	9 812	9 337	9 176	8 362
	M€	77,9	84,6	97,2	98,7	96,7	95,0	104,1
	€/kg	10,46	9,91	9,51	10,06	10,36	10,36	12,45

Sources : OFPM d’après Kantar Worldpanel

La croissance des achats au détail en 2018 (Tableau 32) est à mettre en relation avec celle des importations de lieu noir frais, entier ou en filet, (cf. Tableau 31). Ces évolutions avaient motivé des changements dans les modèles étudiés par l’Observatoire (cf. paragraphe 2.2). Depuis 2018 cependant, les achats au détail diminuent progressivement.

On remarquera que les données de prix au détail en GMS du panel Kantar ne distinguent pas l’origine des produits.

Dans la catégorie « filets de lieu noir découpé », des produits issus de plusieurs types de filetage peuvent être présents : filet avec ou sans flanc, longé. Selon le type de filetage, le rendement varie de 50 % à 75 %, ce qui impacte le prix du filet et induira un biais potentiel dans les calculs au stade mareyage-filetage et au stade de la distribution.

2.2. Circuits et modèles étudiés

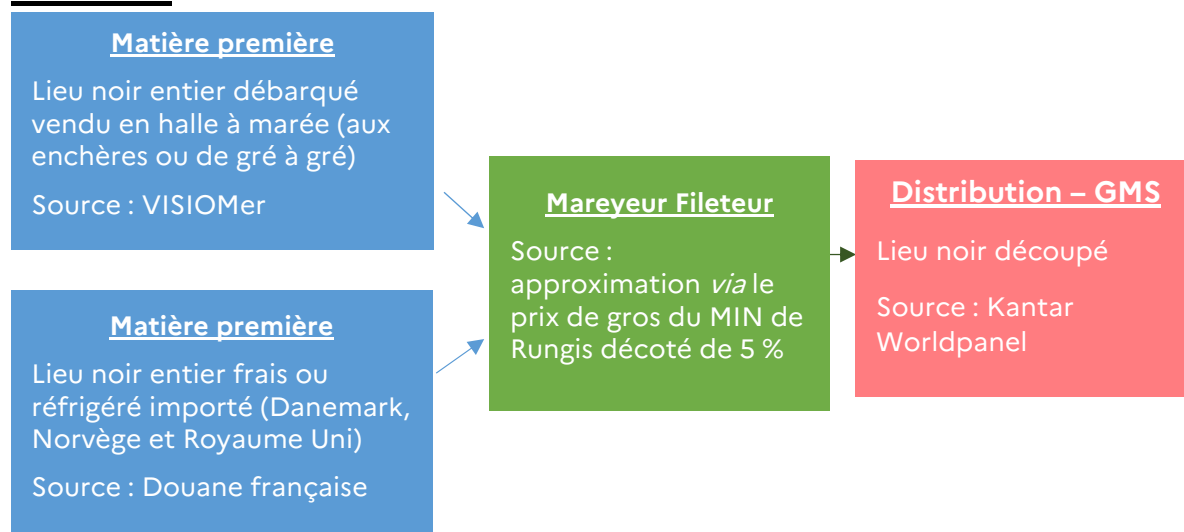
Entre 2015 et 2021, les prises de lieu noir pour la France ont diminué de 29 %, diminution en lien avec la réduction des totaux admissibles de captures dans le système de gestion des quotas de la PCP (Politique de Contrôle des Pêches). Parallèlement, le profil des importations a été largement modifié : diminution du congelé (filets congelés ou chair congelée) au profit du frais (lieu noir entier ou en filets). En 2022, plus de 90 % des volumes importés de lieu noir entier frais proviennent du Royaume-Uni, du Danemark et de la Norvège, soit plus de 8 000 tonnes. De même, plus de 90 % des importations de filets de lieu noir frais ou réfrigérés ont pour origine le Royaume-Uni, le Danemark ou l’Islande, soit plus de 3 000 tonnes.

Face à ces modifications de la filière du filet de lieu noir en France, le modèle de décomposition du prix au détail du lieu noir a donc été adapté en incluant, à partir du Rapport 2020, les importations de lieu noir entier frais ou réfrigéré (NC : 0302 53 00) venant du Royaume-Uni, du Danemark et de la Norvège (circuit A) ou les importations de filets frais réfrigérés (NC : 0304 44 30) provenant du Royaume-Uni, du Danemark ou de l’Islande (circuit B).

L’article « lieu noir » retenu ici au stade de la vente au détail en GMS est un ensemble de morceaux de lieu noir découpé (filets ou tranches) regroupés dans le panel Kantar WorldPanel sous l’intitulé « *lieu noir découpé* », vendu au rayon marée ou en libre-service, et représentant en moyenne 95 % des achats de lieu noir en GMS.

Les deux circuits considérés pour l'approvisionnement en lieu noir découpé par les GMS sont présentés ci-dessous :

Circuit A



Les prix retenus au départ du circuit sont, d'une part, les prix en halle à marée des produits de la pêche française, et d'autre part, les prix des produits d'importation (lieu noir entier frais ou réfrigéré provenant du Danemark, du Royaume-Uni et de la Norvège), ces trois origines représentant plus de 90 % des volumes importés par la France. On fait l'hypothèse que les prix retenus aux stades aval (mareyage, grossistes et GMS) portent indifféremment sur des produits de la pêche française et importés, les nomenclatures des sources utilisées n'identifiant pas l'origine.

Pour construire le modèle, on a considéré :

- (i) qu'il s'agit de filets et non d'une autre découpe,
- (ii) que ces filets sont levés sur des poissons entiers non pas en GMS mais par un maillon en amont (mareyeur-fileteur, grossiste), avec un rendement de 45 % pour des filets sans flanc (d'après l'étude Eumofa, [Le filet de lieu noir en France](#) de septembre 2018) ; par ailleurs les coproduits sont pris en compte dans le modèle avec une valorisation nette estimée à 150 €/t (à dire d'experts),
- (iii) que la cotation des filets de lieu d'origine française vendus en gros sur le MIN de Rungis, minorée d'une décote (pour l'importance des quantités livrées) de 5 %, peut servir d'indicateur des prix d'approvisionnement des GMS,
- (iv) que les pertes en eau au stade distribution sont anticipées dans les volumes d'approvisionnement et sont estimées à 5 % de freinte.

Le « partage de la marge brute » entre GMS et grossiste sera donc ici très approximativement représenté. Par ailleurs, n'ayant pas de données sur le taux réel d'importation du lieu noir entier par les GMS, il a été fait l'hypothèse que la répartition entre l'approvisionnement national et l'import, pour les GMS, est semblable au ratio observé sur l'offre globale de « matière première lieu noir ».

Circuit B :



Ce circuit d’approvisionnement des GMS consiste en de l’importation de filets frais provenant du Danemark, du Royaume-Uni ou d’Islande. Par ailleurs, les pertes en eau au stade distribution sont anticipées à hauteur de 5 % de freinte.

Répartition entre les circuits A et B

D’après les estimations faites, le circuit A (lieu noir frais entier, d’origine France ou import, et découpé en France) représentait 60 % des volumes d’approvisionnements en GMS de lieu noir découpé contre 40 % pour le circuit B (importation de filet) en 2017/2018.

Ce taux de répartition a été estimé en faisant le calcul suivant :

$$\text{consommation (éq poids vif)} = \text{production} - \text{exportation} + \text{importation (entier)} + \text{importation (filet)}.$$

Pour mener ce calcul, deux hypothèses ont été formulées : 1) les exportations proviennent exclusivement de la production française, et 2) la structure d’approvisionnement des GMS est similaire à celle des approvisionnements globaux français.

Par ailleurs, France Filière Pêche a pu recueillir les estimations fournies par certains de leurs adhérents distributeurs. Il en ressort que les retours des professionnels s’accordent plutôt avec cette estimation, même si les pratiques semblent variables d’un distributeur à l’autre. La majorité du flux d’approvisionnement se porte sur le circuit A, même si le circuit B tend à se développer ces dernières années.

2.3. Évolution des prix et décomposition des prix au détail

Circuit A - lieu noir entier frais ou réfrigéré (national ou importé) >> mareyage-filetage >> GMS

La décomposition du prix au détail du lieu noir frais découpé circuit A est présentée aux Graphique 192 et Graphique 193.

L’année 2022 marque une hausse importante des prix au détail pour le lieu noir découpé. Tandis qu’entre 2015 et 2021, ils avaient progressivement augmenté de 9,39 €/kg à 10,06 €/kg, le contexte conjoncturel de 2022 a induit une montée à 11,91 €/kg en un an.

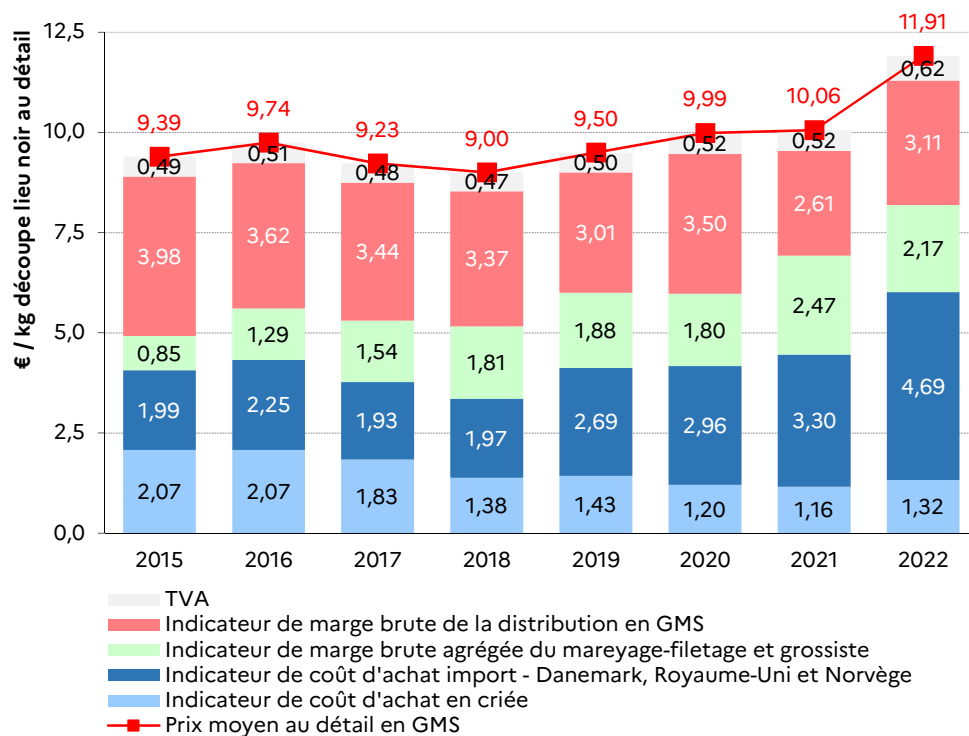
Pourtant, à nouveau, l’indicateur du coût d’achat en criée évolue peu. Une augmentation de 16 centimes est constatée entre 2021 et 2022. C’est sur les coûts d’achat de matière première à l’import que l’augmentation est notable. Ils n’ont jamais été si élevés : de 3,30 € par kilogramme vendu au détail en 2021, ils passent à 4,69 €/kg en 2022, soit une augmentation de 1,39 €/kg au détail. L’achat de matière première importée représente ainsi le principal poste d’augmentation des prix au détail. Pour la première fois, les indicateurs de coût d’achat constituent plus de 50 % du prix au détail (Graphique 193).

Sur la partie aval, les grandes et moyennes surfaces semblent reconstruire quelque peu leur marge brute en 2022, après une contraction importante en 2021 (Graphique 192). Le pourcentage représenté par ce maillon dans la constitution du prix final reste cependant inchangé : il atteint 27,5 % en 2022, contre 27,4 % en 2021 (Graphique 193). À l’inverse, la marge brute des mareyeurs, fileteurs et grossistes, qui avait été particulièrement importante en 2021,

diminue en 2022, bien qu'elle poursuive son augmentation tendancielle depuis 2015. Ces remarques sur l'indicateur de marge brute des maillons agrégés mareyage-grossiste sont toutefois à considérer avec prudence. En effet, faute de données plus appropriées (cf. paragraphe 1.3.3), cet indicateur ne peut être qu'estimé, sur la base des prix de gros au MIN de Rungis, supposés représentatifs des prix d'approvisionnement des GMS auprès des mareyeurs, et ce dans l'hypothèse où les GMS recourent effectivement à ce type d'approvisionnement plutôt qu'à des achats directs en criées, voire à l'import.

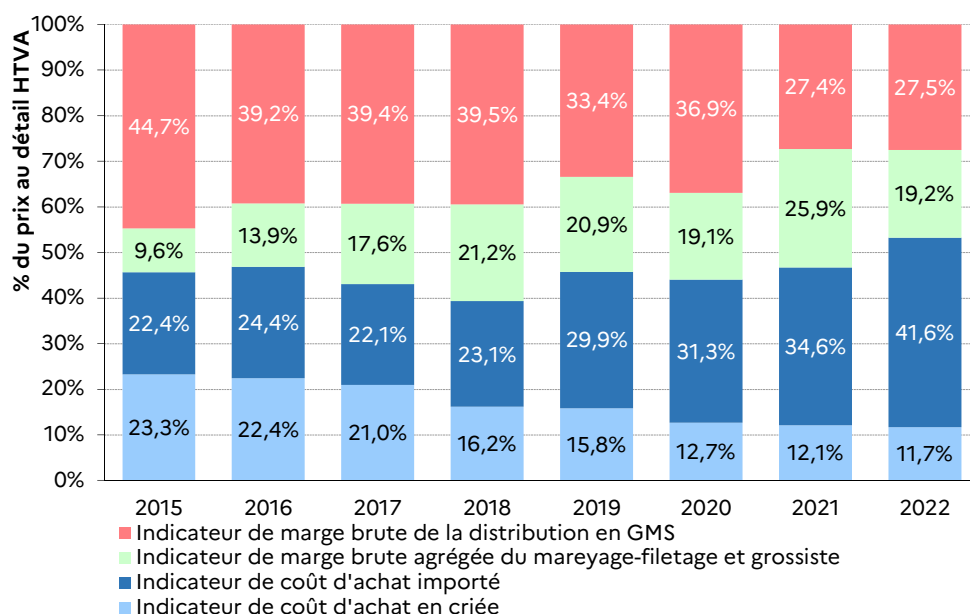
Graphique 192

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lieu noir frais découpé, en coût d'achat (en criée et import) et marges brutes en aval (Circuit A)



Sources : OFPM, d'après FranceAgriMer – VISIOMer, Réseau des Nouvelles des Marchés, Douane française et Kantar Worldpanel

Graphique 193

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS du lieu noir frais découpé, en coût d'achat (en criée et import) et marges brutes en aval (Circuit A)


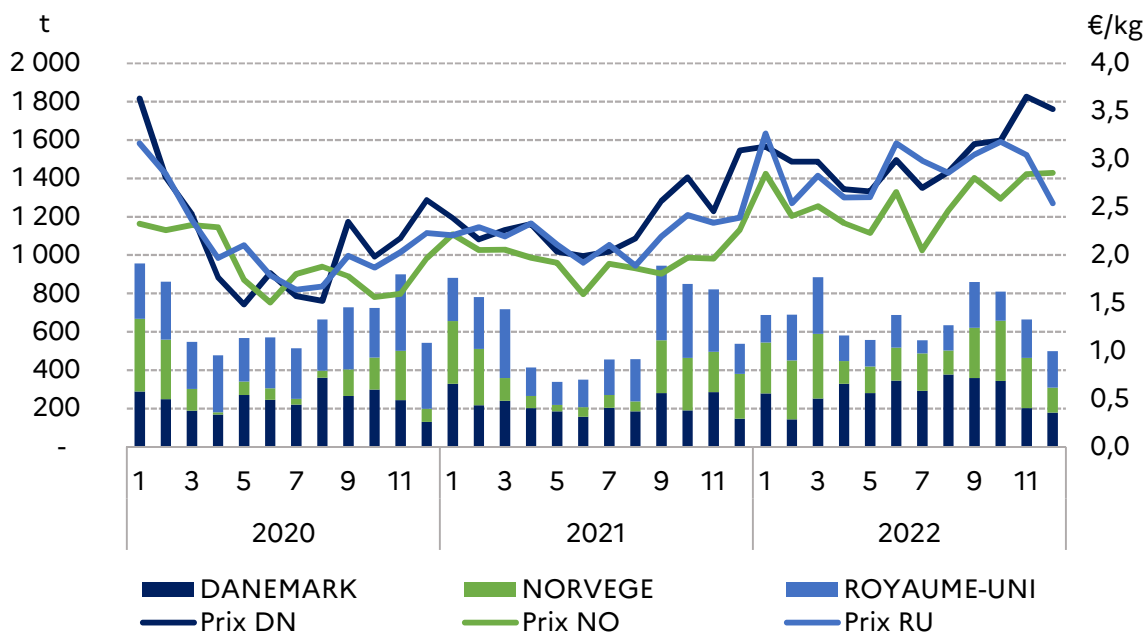
Sources : OFPM, d'après FranceAgriMer – VISIOMer, Réseau des Nouvelles des Marchés, Douane française et Kantar Worldpanel

Ces augmentations de prix à tous les niveaux de la chaîne de valeur interviennent dans un contexte d'augmentation générale des prix de l'énergie (cf. partie 1). Or, à tous les stades de la filière, les dépenses énergétiques sont nombreuses : pour la pêche, le transport et la conservation. L'augmentation du carburant maritime a particulièrement touché les chalutiers, principaux acteurs de la pêche pour ce poisson, en France, comme dans les pays étrangers.

Il est à noter que les baisses de consommation sont plutôt faibles sur cette espèce par rapport aux poissons blancs : les quantités achetées par les ménages ont baissé de 8,3 % contre - 25,8 % pour le cabillaud. Les quotas français ne permettent pas de répondre à cette demande : les baisses enregistrées depuis plusieurs années se poursuivent également sur 2022. Le plafond a été fixé à 12 409 tonnes pour la France en 2022 contre 37 258 en 2019. La part de l'importation est croissante dans l'approvisionnement en lieu noir entier, elle atteint 65 % en 2022. Par rapport à 2021, les importations françaises ont augmenté de 557 tonnes (Graphique 194). Cette forte demande internationale sur les pays exportateurs ne joue pas en faveur d'une diminution des prix (Graphique 194), d'autant plus que certains de ces pays connaissent également des baisses de quotas (c'est le cas, par exemple, pour le Royaume-Uni).

Graphique 194

Évolution des quantités et du prix moyen du lieu noir entier importé par la France depuis le Danemark, la Norvège, et le Royaume-Uni



Source : Douane française

Circuit B : importation de filets frais ou réfrigéré >> GMS

La décomposition du prix au détail du lieu noir frais découpé en circuit B est présentée dans les Graphique 195 et Graphique 196.

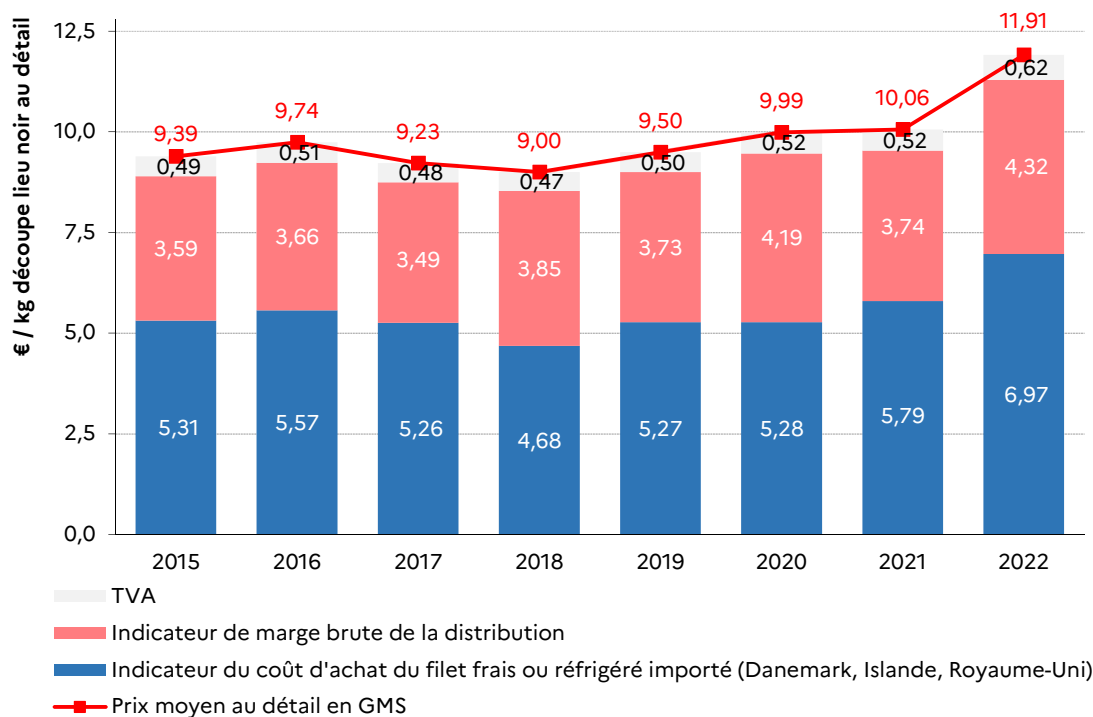
Dans ce circuit, l'indicateur de coût d'achat de la matière première représente une part plus importante dans la décomposition du prix au détail que dans le circuit précédent, 61,7 % contre 51,3 %. En effet, ce coût doit couvrir l'achat de la matière première et aussi le coût du filetage, avant l'exportation.

L'évolution des marges entre 2021 et 2022 est similaire à celle du circuit A. En effet, l'indicateur du coût d'achat de la matière première est en nette augmentation, de + 1,18 €/kg pour un kilo vendu au détail, tandis que le prix au détail augmente de 1,85 €/kg (Graphique 195). La marge brute de la grande distribution est également en augmentation : l'indicateur passe de 3,74 €/kg au détail à 4,32 €/kg entre 2021 et 2022.

Sur ce deuxième circuit cependant, les proportions de chaque maillon dans le prix consommateur n'ont quasiment pas été modifiées par rapport à l'année précédente. En 2022, la matière première contribue à 61,7 % au prix final, tandis que les marges brutes de la grande distribution expliquent 38,3 % de ce prix (Graphique 196).

Graphique 195

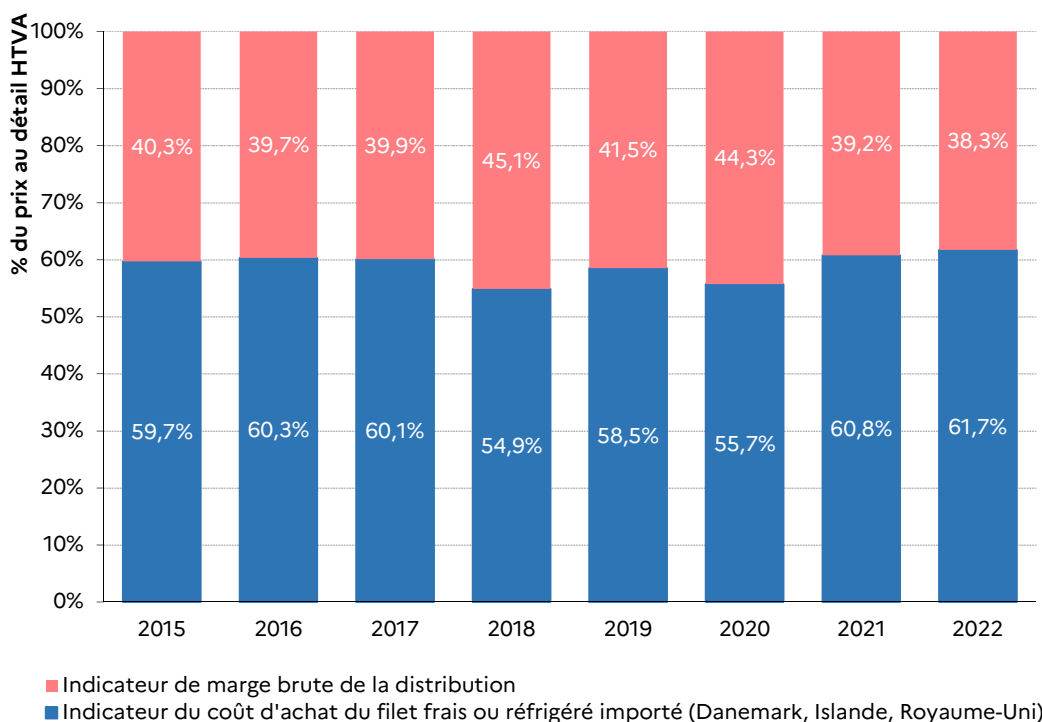
Composition du prix moyen annuel en détail en GMS du lieu noir frais découpé, en coût d'achat des filets frais ou réfrigérés importés et marge brute de l'aval (Circuit B)



Sources : Douane française et Kantar Worldpanel

Graphique 196

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS du lieu noir frais découpé, en coût d'achat filet frais ou réfrigéré importé et marge brute de l'aval (Circuit B)

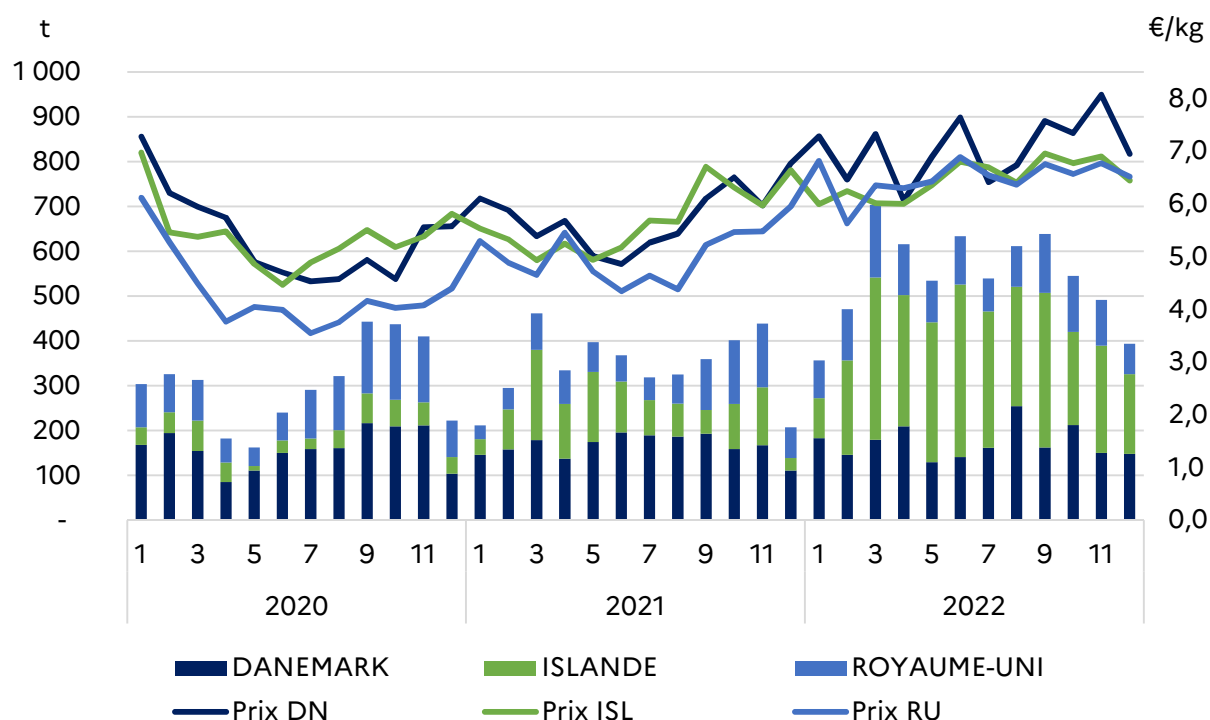


Sources : Douane française et Kantar Worldpanel

À nouveau donc, sur le produit importé déjà fileté, d'importantes hausses de prix ont été constatées sur la matière première. Le prix moyen d'un kilogramme de lieu noir fileté à l'importation en France est passé de 5,79 € en 2021 à 6,97 € en 2022, avec notamment des hausses importantes observées sur les prix d'exportation du Danemark et du Royaume-Uni (Graphique 197). Comme rappelé précédemment, la hausse du coût de l'énergie impacte tous les pays et toutes les productions, encore plus lorsqu'il s'agit d'un produit ayant subi une première transformation comme le filetage. Concernant la marge brute des distributeurs GMS, les augmentations constatées sur les deux circuits de commercialisation peuvent en partie être imputables au faible prix du produit, par rapport à des produits similaires. En 2021, le filet de cabillaud était vendu à 17,80 €/kg en supermarché, tandis que le lieu noir fileté était vendu à seulement 10,36 €/kg. Or, il a déjà été montré que la stratégie des grandes et moyennes surfaces est multi-rayons et multi-produits. Des marges très faibles sur un produit d'appel peuvent être compensées par des marges plus élevées sur un autre produit, en fonction de ce que les consommateurs sont prêts à payer pour continuer à consommer ce produit. Pour contrebalancer la faible marge réalisée sur les espèces les plus chères telles que le cabillaud et le saumon, les grandes surfaces ont pu être amenées à augmenter leur marge sur le lieu noir fileté, qui demeure accessible au consommateur. En GMS, la dynamique de prix du lieu noir semble ainsi être plus liée à celle des autres espèces, plutôt qu'à des facteurs internes à la filière lieu noir.

Graphique 197

Évolution des quantités et prix à l'import du lieu noir fileté importé en France depuis le Danemark, l'Islande, et le Royaume-Uni



Source : Douane française

3. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DU SAUMON FUMÉ

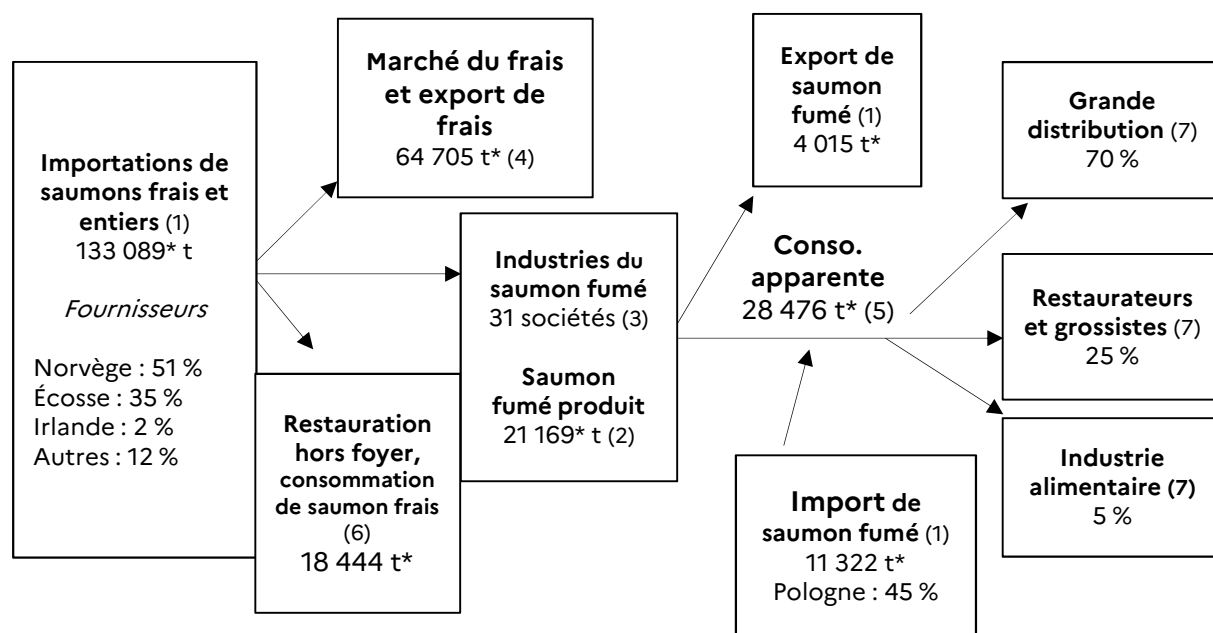
3.1. La filière et les marchés

La filière saumon fumé en France est principalement approvisionnée par du saumon de l'Atlantique d'élevage frais (entier vidé) en provenance de Norvège (plus de 2/3 des volumes), d'Écosse et d'Irlande, ainsi que du saumon du Pacifique, sauvage, importé congelé. L'industrie française du saumon compte environ 31 entreprises spécialisées. D'après les données de ProdCom publiées en 2023, les entreprises ont produit près de 21 169 tonnes de saumon fumé en 2021 contre 15 984 tonnes en 2020 et 20 984 en 2019 (Tableau 33). On note qu'il existe des écarts avec les données issues de l'enquête du syndicat professionnel ADEPALE⁷ (22 547 tonnes en 2021, 23 729 tonnes en 2020 et 23 415 tonnes en 2019), en particulier pour 2020. Cela nécessitera des discussions au sein du Groupe de travail mais la parution tardive des données ProdCom n'a pas permis qu'elles aient lieu avant préparation du présent Rapport. Ce point sera retravaillé dans l'avenir.

Par ailleurs, il faut noter chez les distributeurs le développement de la fumaison en magasin par le biais de fumoirs de type « armoire ». Bien que non quantifiée et sans doute encore marginale en volume en raison des risques liés à la maîtrise de la sécurité sanitaire (danger Listeria), cette tendance pourrait contribuer à une baisse de leurs achats de saumon fumé auprès des fournisseurs industriels.

Schéma 25

La filière française de saumon fumé en 2022



Sources : (1) Douane française, (2) ProdCom 2021, (3) Adepale, (4) Estimé en sommant les exportations (tous saumons vivants, tous saumons frais ou réfrigérés et tous saumons filets frais) ; sources : Douane française, « la consommation des ménages à leur domicile », source Kantar pour FranceAgriMer (5) Estimé en sommant la quantité produite par Industrie du saumon fumé + quantité import – quantité export (6) Rapport sur les produits aquatiques en restauration hors foyer (données 2019, Circana (anciennement IRI)) (7) Enquête ADEPALE 2021
*données en poids net

⁷ Source : <https://adepale.org/publications>

L'industrie française du fumage de saumon repose sur l'importation de matière première sous forme essentiellement de saumon Atlantique frais (Graphique 198). En 2022, on note une diminution des importations de saumon frais, après la forte augmentation de 2021.

Près de 90 % de la production de l'industrie française du saumon fumé est destinée au marché intérieur principalement *via* la grande distribution (Tableau 34). Une petite partie de cette production est aussi destinée à l'exportation, notamment vers l'Italie. En 2022, ces exportations de saumon fumé sont revenues au niveau de 2019, après une hausse en 2021 sous l'effet de la reprise du commerce intra-communautaire post-COVID (Tableau 33). Enfin, en 2022, la France a importé 13 236 t de saumon fumé (soit + 17 % par rapport à 2021), avec en particulier une progression apparente très importante des flux en provenance de Norvège, qui passent de 528 tonnes en 2021 à 5 314 tonnes en 2022 sans qu'on en connaisse la raison.

Tableau 33

Les chiffres-clés de la filière française du saumon fumé

		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Production de l'industrie ¹	t	24 154	21 038	18 568	20 897	15 984	21 169	nd
	M€	569	545	505	498	419	493	nd
Import ²	t	8 082	8 245	10 623	11 168	8 482	11 322	13 236
	M€	100,1	111,4	154,1	160,2	114,2	154,0	163,7
Export ²	t	3 899	3 964	3 116	2 215	1 825	4 015	2 910
	M€	70,9	73,7	65,1	51,8	41,2	75,8	56,3
Consommation apparente	t	28 337	25 319	26 075	28 058	24 167	28 476	nd

Tableau 34

Achats de saumon fumé par les ménages *

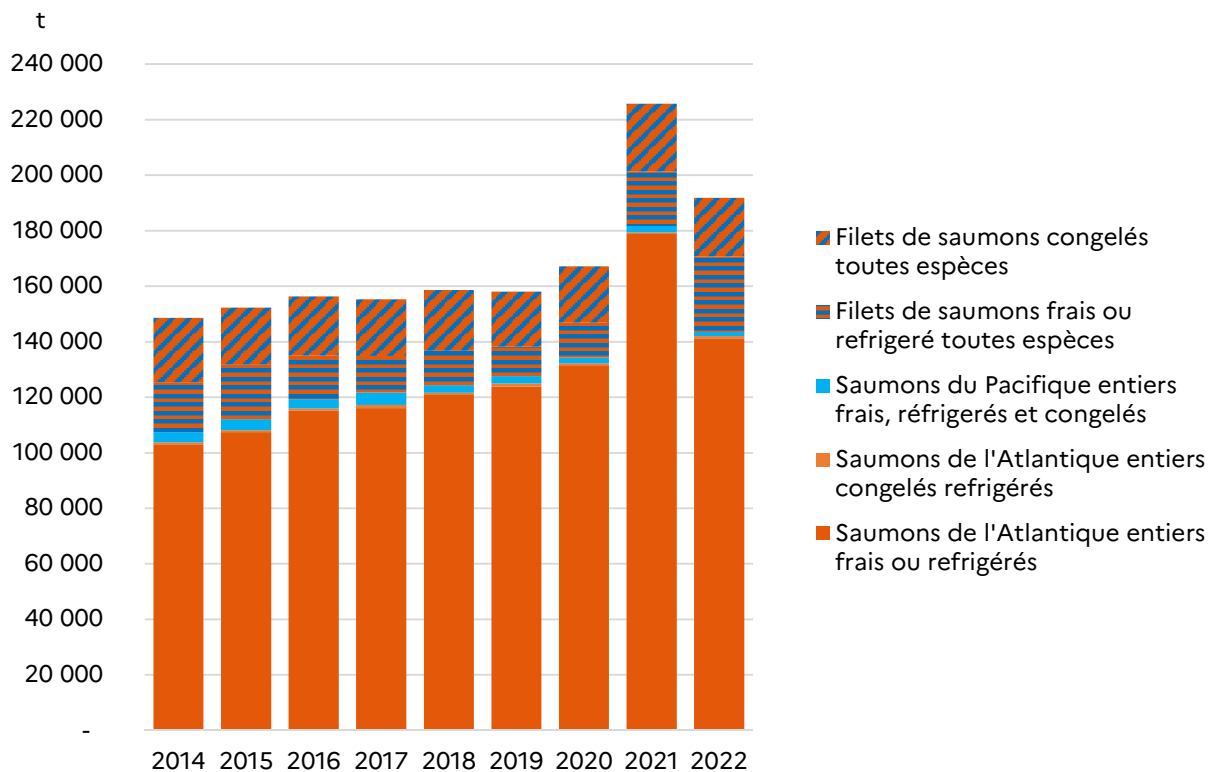
		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Hyper et supermarchés ³	t	13 585	11 901	11 721	10 901	11 251	11 561	11 143
	M€	417,9	419,4	431,6	390,9	406,1	416,0	417,2
	€/kg	30,76	35,24	36,82	35,86	36,10	35,98	37,4
Tous circuits de vente au détail ³	t	18 338	16 154	15 862	15 323	16 440	17 360	16 441
	M€	537,6	540,2	556,3	523,7	565,8	592,0	590,4
	€/kg	29,31	33,44	35,07	34,18	34,41	34,10	35,9

*Uniquement produits avec code-barres, nd : non disponible,

Sources : (1) SSP – ProdCom, (2) Douane française – GTA, (3) Kantar WorldPanel

Graphique 198

Évolution des importations françaises de saumon frais et congelé (en poids net)



Source : FranceAgriMer d'après Douane française

3.2. Circuits et modèles étudiés

3.2.1 Prix à l'importation du saumon frais ou congelé pour transformation en saumon fumé

On calcule, à partir des statistiques douanières, le prix moyen mensuel des catégories de saumons importés les plus susceptibles d'être utilisées par l'industrie du fumage. Dans le but d'assurer au mieux la cohérence des données tout au long de la filière et l'homogénéité avec la nomenclature du panel Kantar Worldpanel pour les saumons fumés suivis au détail en GMS, correspondant à des origines de matière première issue de Norvège, Royaume-Uni et Irlande, on se limite aux importations de ces pays des catégories suivantes :

- « saumons de l'Atlantique et du Danube entiers frais ou réfrigérés », code 030214,
- « saumons de l'Atlantique et du Danube entiers congelés ou surgelés », code 030313.

Il s'agit donc de saumons Atlantique d'élevage (*Salmo salar*), prépondérants dans l'offre de saumon fumé en France.

3.2.2 Prix de production des industries de transformation

Faute de données plus adaptées, l'Observatoire utilise les résultats de l'enquête statistique nationale sous règlement communautaire « [ProdCom](#) » (Production Commercialisée des Industries, Insee, SSP) qui fournit, par nature de produit, le chiffre d'affaires annuel de l'industrie de transformation et les tonnages de produits afférents.

On obtient ainsi une estimation du prix moyen annuel de vente du saumon fumé sortie industrie, la dernière année disponible étant généralement l'année N-2 par rapport à l'année de publication du rapport. En conséquence, on s'en tient, pour l'année 2022, à l'estimation d'un indicateur de marge agrégée industrie-distribution.

Par ailleurs, les données 2020 de ProdCom ont, dans la publication 2023, été corrigées a posteriori par l'Insee. En effet, dans leur déclaration annuelle, les entreprises peuvent encore corriger les données déclarées l'année précédente. Ces nouvelles valeurs ont été actualisées dans ce modèle saumon fumé.

3.2.3 Hypothèses sur les circuits étudiés, les paramètres en lien et les biais possibles en découlant

Le rendement global du saumon entier vidé frais ou congelé en saumon fumé est de 49 %, selon [Eumofa](#), en cohérence avec les références de l'Adepale (syndicat de transformateurs).

L'homogénéité de l'approche du prix industriel avec les références de prix retenues aux deux extrémités du circuit (importation et GMS) n'est pas totalement assurée. En effet, les résultats de ProdCom portent sur l'ensemble des saumons fumés, peu importe leur origine, saumons Atlantique et du Pacifique, alors que seule l'origine Atlantique a été retenue pour les prix à l'importation et au détail. Toutefois ce biais est limité, puisque le saumon Atlantique est très majoritaire dans l'origine de la matière première.

Par ailleurs, la nomenclature du panel Kantar pour le saumon fumé vendu au détail en GMS identifie l'origine de la matière première (saumon de Norvège, d'Écosse, d'Irlande...) mais pas le pays où a eu lieu la transformation. Or, l'offre de saumon fumé en GMS peut être partiellement assurée par des importations de produits fumés, dans des proportions a priori faibles en GMS hors « enseignes à dominante marques propres », mais inconnues. De ce fait, il existe un biais, vraisemblablement faible, dans l'estimation de l'indicateur de la marge GMS.

Il nous semblait nécessaire de développer ici ces points de méthode. Ils illustrent la difficulté, rencontrée à des degrés variables selon les filières étudiées par l'Observatoire, de construire

des indicateurs les moins biaisés possible alors que les données statistiques de base ne s'y prêtent pas toujours. L'amélioration de ces dernières dépasse les attributions et moyens du seul Observatoire de la formation des prix et des marges.

3.3. Évolution des prix et décomposition des prix au détail

Avertissement : dans son édition 2021, l'enquête PRODCOM contient une révision des données pour l'année 2020. Celle-ci a entraîné mécaniquement pour 2020 une révision des marges industrie et GMS qui avaient été publiées par l'Observatoire dans son précédent rapport. Comme mentionné en début de partie 3.1., certains écarts avec les données issues de l'enquête du syndicat professionnel ADEPALE feront l'objet d'une étude plus poussée en groupe de travail.

L'industrie française du saumon fumé s'approvisionne majoritairement en saumon Atlantique d'élevage frais, presque exclusivement sous forme de poissons entiers simplement éviscérés, et plus rarement des filets frais. La demande sur le marché international est toujours très soutenue pour cette espèce ce qui maintient le coût de la ressource à un niveau élevé.

La décomposition du prix du saumon fumé, à partir de matière première importée de Norvège, d'Irlande et du Royaume-Uni, révèle une augmentation significative du prix final, passant de 35,13 €/kg en 2021 à 36,44€/kg en 2022 (Graphique 199). La principale raison de cette hausse est la forte augmentation du coût de la matière première importée, de 12,49 € en 2021 à 16,79 €/kg en 2022 ; le coût de matière première constitue en 2022 48,6 % du prix final au détail, contre 37,5% en 2021 (Graphique 200). On constate que le déficit d'offre sur le marché mondial a entraîné une hausse des cours du saumon engendrant une progression de 34 % du coût de la ressource importée et portant sa part à la moitié du prix de vente au détail.

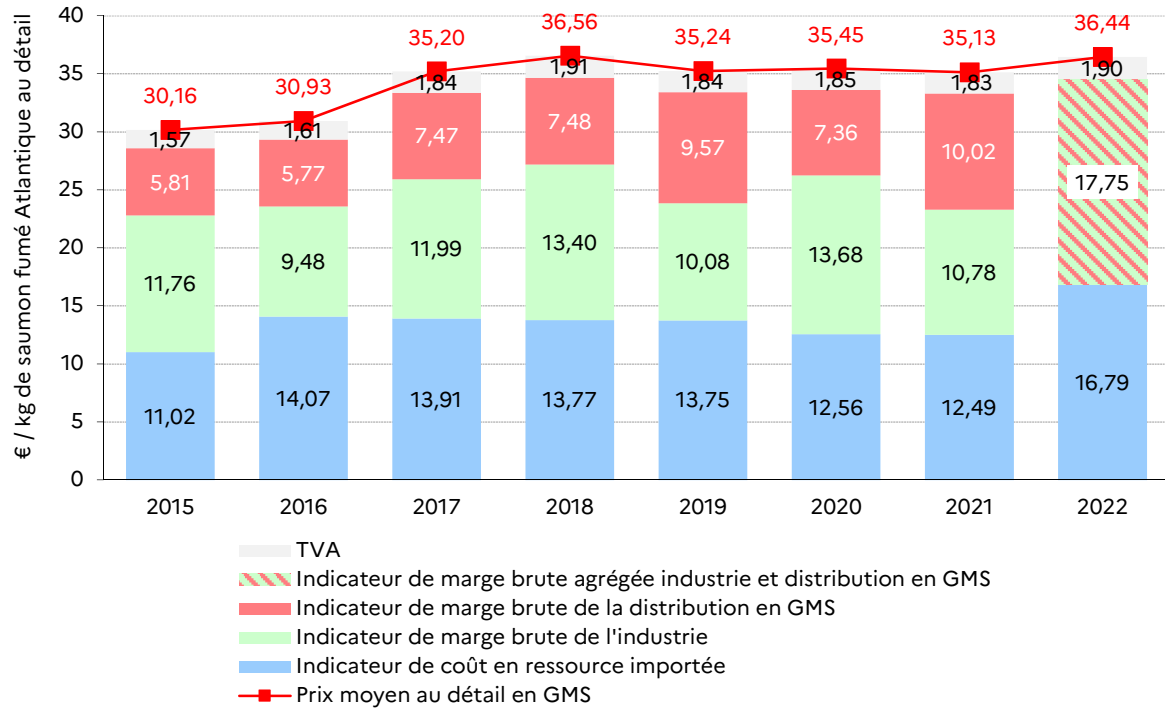
Nous rappelons que l'indicateur de marge brute industrielle est calculé grâce au prix sortie-usine du saumon fumé estimé à partir des statistiques ProdCom sur les volumes et chiffres d'affaires des transformateurs. Dans ce rapport 2023, les données ne sont pas encore disponibles pour l'année 2022. Cela explique le calcul provisoire d'une marge brute agrégée industrie-distribution pour 2022.

En 2022, la marge brute agrégée de l'industrie et de la distribution en GMS a connu une baisse, passant de 20,80 € à 17,75 €/kg, soit une réduction de 62,5 % à 51,4 % du prix au détail. Pour limiter l'impact de cette hausse de coût de la matière première sur les consommateurs, les acteurs de l'aval ont dû contracter leurs marges brutes. Sur une période plus longue, il semble que dans un environnement économique changeant, marqué notamment par des fluctuations du coût de la matière première, les acteurs de l'aval au sens large s'adaptent en permanence en comprimant / reconstituant leurs marges quand l'opportunité se présente. En 2019, c'est l'industrie qui avait joué le rôle de tampon. En 2020, ce sont plutôt les GMS, et en 2021 de nouveau l'industrie.

La situation actuelle rappelle celle de 2016, lorsque la hausse du prix de la ressource s'était répercutée en décalé sur le prix au détail l'année suivante. En 2022, le prix au détail augmente encore peu pour le consommateur (+ 3,7 %). Cette situation pourra difficilement être maintenue étant donné la poursuite actuelle de la hausse sur les cours mondiaux de la matière première. Il faut s'attendre à des évolutions fortes sur ce secteur, notamment une possible contraction du marché des produits finis sous l'effet de prix consommateurs très élevés, et des modifications dans la répartition des marges au sein de la filière.

Graphique 199

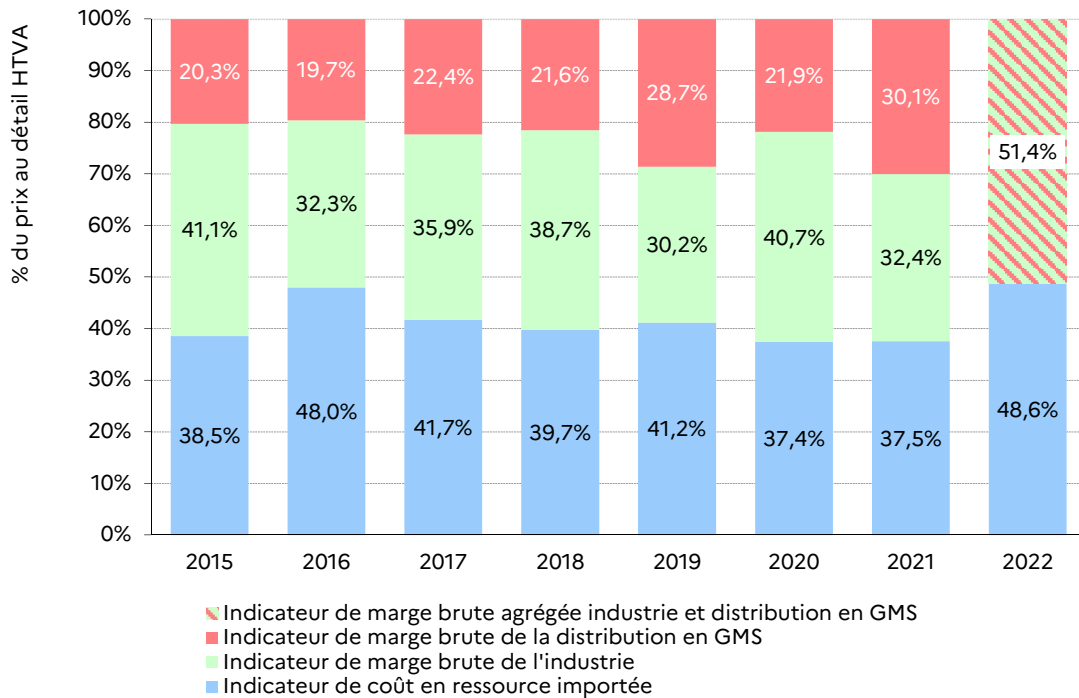
Composition du prix moyen annuel au détail du saumon fumé en GMS en matière première importée et marges brutes en aval



Source : FranceAgriMer d'après Eumofa, Douane française, ProdCom (Insee) et Kantar Worldpanel

Graphique 200

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail du saumon fumé en GMS en matière première importée et marges brutes en aval



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après Eumofa, Douane française, ProdCom (Insee) et Kantar Worldpanel

4. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DE LA MOULE DE BOUCHOT

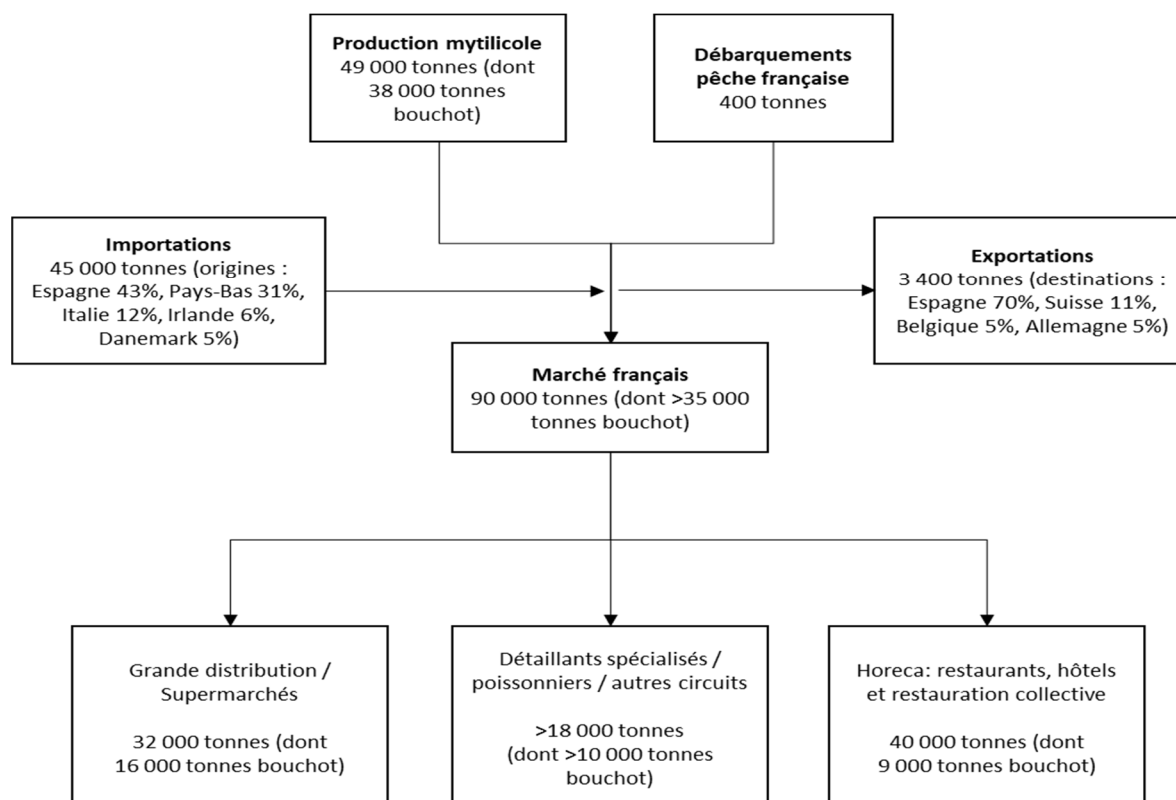
L'étude réalisée en 2021 a permis de cerner le fonctionnement de la filière de la moule de bouchot en France⁸ et d'élaborer un modèle d'analyse de la décomposition des prix au détail en GMS, modèle établi après discussion avec des professionnels de la filière mytilicole sollicités pour avis.

4.1. La filière et les marchés

En 2020, la production mytilicole française a atteint 61 226 tonnes, dont 50 786 tonnes de moules de bouchot (SSP). Un volume encore supérieur à la production française a été importé (72 568 tonnes); ces importations sont notamment utilisées pour satisfaire la demande du marché hors saison de production française mais aussi compléter les approvisionnements domestiques lors des périodes de forte consommation. Les principales origines sont l'Espagne, les Pays-Bas, l'Italie, l'Irlande et le Danemark. La moule néerlandaise, bon marché, est également massivement utilisée dans la restauration commerciale. En 2018, dernière année pour laquelle nous possédons toutes les données de l'amont à l'aval, la production mytilicole française était de 49 000 tonnes, dont 38 000 tonnes de moule de bouchot (SSP). Les exportations étaient limitées (3 400 tonnes). La consommation apparente de moule était ainsi estimée à 90 000 tonnes, dont plus de 35 000 tonnes de moule de bouchot exclusivement issue de la production française (Schéma 26). Le principal circuit est la restauration (40 000 tonnes), suivi de la grande distribution (32 000 tonnes) et des détaillants spécialisés (18 000 tonnes).

Schéma 26

Bilan d'approvisionnement de la moule fraîche en France - Mytilus (année 2018)



Sources : MASA – Agreste *via* le SSP, Douane française, Eumofa, Horeca, Kantar Worldpanel pour FranceAgriMer, AND-International

⁸ Etude la filière de la moule de bouchot en France, AND-I pour FranceAgriMer, 2021

4.2. Circuits et modèles étudiés

On considère plusieurs sources de prix :

- au stade de la **production**, on se base sur les données de l'enquête annuelle sur l'aquaculture menée et fournie par le SSP (Ministère de l'agriculture), en considérant la page consacrée au mode d'élevage pour la « moule edulis », « pieux dont bouchot » qui correspond aux moules de bouchot. On considère le prix moyen des ventes de produit fini, en vrac, à destination des « professionnels », autrement dit des expéditeurs dont la fonction est la préparation du produit pour le marché de consommation ;
- au stade de l'**expédition**, on utilise également l'enquête annuelle sur l'aquaculture du SSP qui nous fournit le prix moyen des moules vendues par les expéditeurs à destination de la consommation ;
- au stade de la vente au **détail**, on utilise le prix moyen fourni par Kantar Worldpanel pour le kg de moule de bouchot fraîche (vendue en sac ou en barquette).

Ces données de prix nous permettent d'estimer trois niveaux de composition du prix moyen au détail :

- un **indicateur de coût de la matière première**, dont on rappelle qu'il représente un coût d'achat pour l'expéditeur, et n'indique en rien la rémunération du producteur mytilicole ;
- un **indicateur de marge brute expédition**, couvrant la marge brute des expéditeurs ;
- un **indicateur de marge brute agrégée aval** : cet indicateur peut couvrir la marge d'une diversité d'opérateurs, selon qu'il s'agisse d'un circuit d'approvisionnement de la centrale GMS en direct depuis l'expéditeur, ou bien d'un circuit passant par des intermédiaires (mareyeurs et grossistes). En l'absence de connaissance fine des circuits et en raison de la non-disponibilité de données statistiques pour les cerner, il a été décidé, en groupe de travail avec les professionnels, de considérer ce stade de façon agrégée.

Plusieurs coefficients sont pris en compte dans le modèle afin d'intégrer les pertes subies par les différents maillons de la filière :

- au stade expédition, on considère que l'expéditeur doit anticiper les pertes suivantes pour préparer le produit qui sera vendu en distribution :
 - taux de perte liée au débyssusage⁹ (valeur moyenne de 6,5 %), opération réalisée à l'atelier d'expédition ;
 - taux de perte en eau au cours du transport vers le lieu de vente (valeur moyenne de 7 %) ;
- au stade agrégé aval, on applique un taux de perte en rayon de 5 %, pertes liées à la péremption, à la casse, au vol, sur le rayon en GMS.

Le coût d'achat total pour chacun des maillons est calculé en multipliant la quantité nécessaire à acheter pour tenir compte de ces pertes, par le prix moyen de vente pratiqué par le maillon le précédant.

⁹ Action de retirer le byssus (= ensemble des filaments permettant à la moule de se fixer à un support).

4.3. Évolution des prix et décomposition des prix au détail

Les données de l'enquête annuelle sur l'aquaculture du SSP étant transmises en octobre de l'année n+1, l'analyse de la décomposition du prix ne peut porter que sur une période jusqu'à l'année 2021.

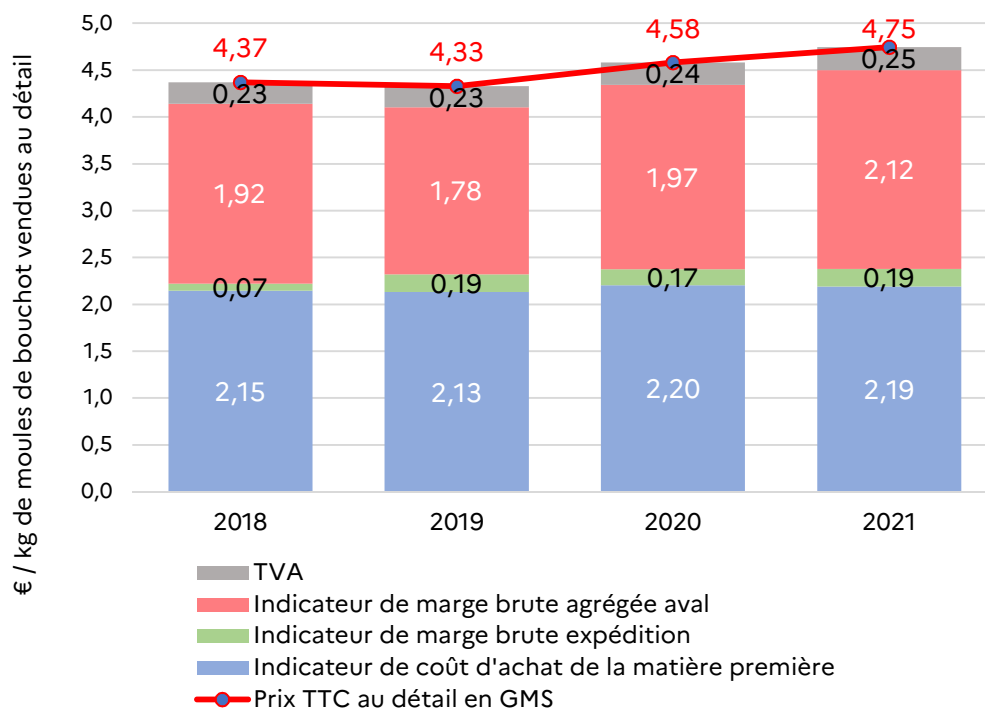
Les Graphique 201 et Graphique 202 font apparaître une structure de décomposition du prix au détail où la valeur de la matière première et la marge brute agrégée aval sont les principaux segments. En 2021, l'indicateur de coût de la matière première représente 48,7 % du prix d'un kilogramme de moules vendu au détail, hors TVA, en baisse, donc, par rapport à 2020. L'indicateur de marge brute agrégée aval en représente 47,1 %, ce qui montre, à l'inverse, une hausse par rapport à 2020. La part de la marge brute expédition se situe donc en 2021 à 4,2 % du prix au détail, soit une légère hausse par rapport à 2020.

En valeur absolue, la marge brute expédition reste mince en 2021 (19 centimes) mais confirme l'augmentation observée depuis 2019 (Graphique 201). Il faut cependant rappeler ici que les coûts liés aux anticipations des pertes (débyssassage, perte en eau au transport) sont imputés à ce maillon, et que par ailleurs, beaucoup d'opérateurs dans la filière mytilicole sont à la fois producteurs et expéditeurs donc cet indicateur de marge brute du maillon expédition ne permet pas d'appréhender la rentabilité des entreprises.

Le prix au détail qui était stable depuis 2018 avait déjà montré une augmentation de 25 centimes en 2020. En 2021, cette augmentation s'est poursuivie et le prix au détail a atteint 4,75 €/kg. Si l'indicateur de coût d'achat de la matière première a peu varié entre 2020 et 2021, l'indicateur de marge brute agrégée pour l'aval a continué d'augmenter : de 1,97 en 2020, il passe à 2,12 € par kilogramme vendu au détail en 2021. Cette situation, impulsée par les distributeurs, semble acceptée par les consommateurs. La moule reste en effet une protéine relativement bon marché, surtout dans un contexte où l'inflation sur les produits contenant des protéines animales est élevée.

Graphique 201

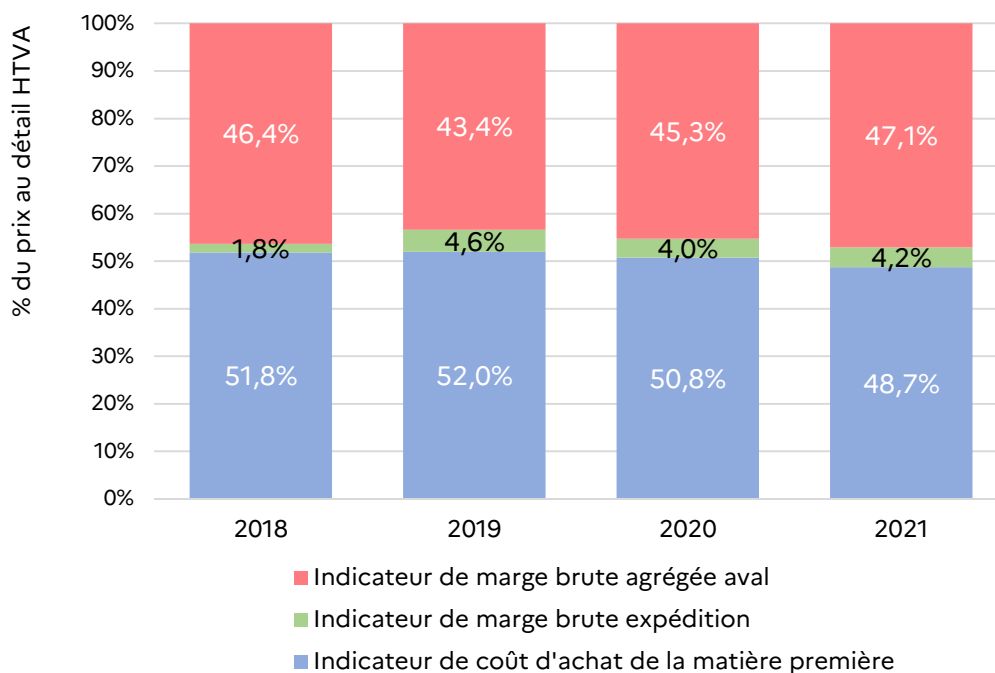
Composition du prix moyen annuel au détail du kg de moules de bouchot fraîches (en sac ou en barquette) en GMS en matière première et marges brutes en aval



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après SSP, Kantar Worldpanel

Graphique 202

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail du kg de moules de bouchot fraîches (en sac ou en barquette) en GMS en matière première et marges brutes en aval



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après SSP, Kantar Worldpanel

5. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DE LA COQUILLE SAINT-JACQUES

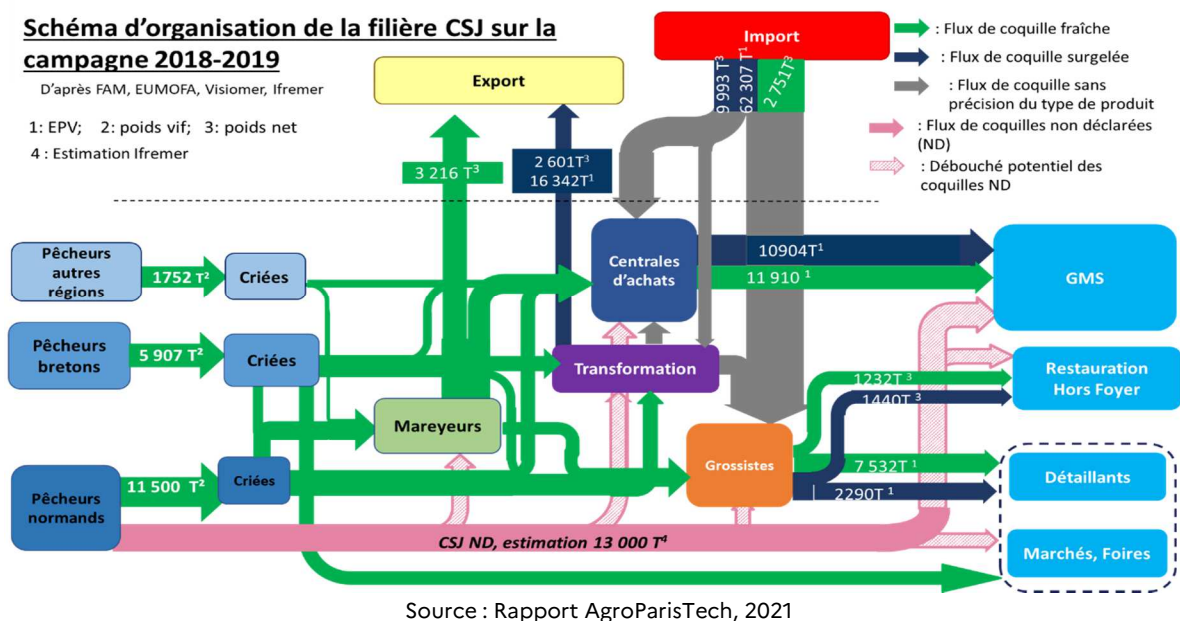
L'étude réalisée en 2021¹⁰ a permis de cerner le fonctionnement de la filière de la coquille Saint-Jacques en France et d'élaborer des modèles d'analyse de la décomposition des prix au détail en GMS, modèles établis après discussion avec des professionnels de la filière coquille Saint-Jacques sollicités pour avis.

5.1. La filière et les marchés

Les gisements de deux principales régions approvisionnent le marché français de la coquille Saint-Jacques entière fraîche : les gisements en Normandie (Baie de Seine en particulier) vendus en criée avec la valorisation¹¹ « Manche-Est », et les gisements en Bretagne nord (Baie de Saint-Brieuc en particulier), vendus en criée avec la valorisation « Manche-Ouest ». Les gisements de « Manche-Est » fournissent les flux les plus importants de coquilles Saint-Jacques fraîches vendues au détail dans toute la France.

En termes de poids au niveau du premier maillon, les ventes de produits de « Manche-Est » représentent, sur les trois dernières années (2020-2022), environ 57 % des volumes nationaux alors que les coquilles issues des gisements « Manche-Ouest » pèsent 41 % des quantités vendues dans les criées françaises, l'ensemble donnant un taux de couverture nationale de 97 % à 99 %. La distinction faite entre ces deux gisements est basée sur le type de produit (coquille coraillée en Manche-Est, coquille non-coraillée ou « blanche » en Manche-Ouest), et il existe aussi une différence de réglementation de la pêche (obligation de passer en criée en Bretagne-Nord¹², alors qu'en Normandie ou à Boulogne-sur-Mer cette obligation n'existe pas). En effet, les pêches de coquille Saint-Jacques sont avant tout supervisées par les CRPME. En Baie de Saint-Brieuc, les coquilles débarquées sont systématiquement pesées par les services de criée, ce qui n'est pas le cas en Baie de Seine.

Schéma 27



¹⁰ Étude la filière coquille Saint-Jacques, AgroParisTech, 2021

¹¹ Le terme « Valorisation » est celui utilisé dans VISIOMER pour faire référence à la zone de pêche.

¹² Concernant la Manche-Ouest, l'obligation de passage en criée (pour pesée et déclaration) résulte de la réglementation professionnelle édictée par le CRPME de Bretagne, reprise ensuite dans un arrêté préfectoral pour être rendue obligatoire.

Ces dernières années, les quantités de coquilles Saint-Jacques débarquées dans les criées françaises battent des records. Entre les campagnes 2019/20 et 2021/22, les volumes ont augmenté de 33 % à l'échelle nationale, en lien avec une grande abondance de la ressource.

Du fait d'une offre plus importante et d'opérations de promotion, les quantités consommées par les ménages français augmentent également : tous circuits de distribution confondus, les achats effectués par les ménages sont en hausse : de 14,4 % en 2022 par rapport à 2021, et de 16,7 % en 2021 par rapport à 2020. Mais c'est principalement grâce au développement récent d'ateliers de décorticage, absorbant les surplus par rapport au marché du frais, que la filière assure sa stabilité. On note également le développement de ventes directes par les pêcheurs.

5.2. Circuits et modèles étudiés

À partir de l'étude de la filière faite en 2021, puis grâce aux groupes de travail organisés par FranceAgriMer avec les professionnels, il est apparu pertinent de subdiviser la filière coquille Saint-Jacques en trois sous-filières distinctes qui répondent mieux à la réalité du marché français de la coquille Saint-Jacques fraîche entière :

- une filière de consommation **nationale** approvisionnée par de la coquille pêchée en **Manche-Est**, vendue en **GMS, sans intermédiaire**,
- une filière de consommation **nationale** approvisionnée par de la coquille pêchée en **Manche-Est**, vendue en **poissonnerie** (en magasin ou sur un marché), **avec intervention d'un grossiste au MIN de Rungis**,
- une filière de consommation « **bretonne** » approvisionnée par de la coquille pêchée en **Manche-Ouest**, vendue en **GMS, sans intermédiaire**.

Comme la période de consommation de la coquille fraîche entière correspond à la période de pêche (essentiellement d'octobre à mars), l'analyse à l'échelle nationale sera réalisée en considérant les campagnes de pêche, à cheval sur deux années calendaires. En revanche, à l'échelle de la Bretagne, seule sera considérée la première moitié de la campagne, soit le dernier trimestre de l'année civile, car durant la période de janvier à mars une partie importante des débarquements est dirigée vers la congélation et non vers le marché du frais.

Les données de prix utilisées dans la décomposition du prix sont les suivantes :

- au **stade débarquement**, on considère les données VISIOMer permettant d'estimer le prix moyen d'achat en criée (Manche-Est pour les filières nationales, et Manche-Ouest pour la filière bretonne),
- au **stade grossiste**, lorsque celui-ci est considéré, on prend les cotations du Réseau des Nouvelles des Marchés¹³ au MIN de Rungis¹⁴ (en prenant le libellé « coquille coraillée » pour les filières nationales, et le libellé « coquille blanche » pour la filière bretonne),
- au **stade détail**, les prix moyens au détail fournis par Kantar Worldpanel. Ces prix portent sur les données nationales d'achat, sauf pour la filière « bretonne » pour laquelle l'Observatoire dispose de données locales (uniquement région Bretagne). En outre, selon la filière considérée, ces prix au consommateur portent sur le circuit GMS ou sur celui des poissonneries (en magasin ou sur un marché). Concernant les modifications de chiffres Kantar détaillées dans le paragraphe 1.3.6., peu de changements sont à noter pour la filière nationale GMS : les données utilisées pour la décomposition des prix sont donc issues de la nouvelle plateforme à partir de la

¹³ <https://rnm.franceagrimer.fr/prix?COQUILLE-SAINT-JACQUES>

¹⁴ Pour la coquille Saint-Jacques entière fraîche, l'Observatoire ne dispose pas de données de cotation pour les autres MIN de France. Il considère toutefois que les cotations au MIN de Rungis ont une influence qui dépasse largement la zone de la région parisienne.

campagne 2018/19. Il en va de même pour la filière nationale poissonnerie. Pour la filière bretonne en revanche, un écart important a été constaté entre les valeurs, après application de la nouvelle méthode (écart moyen de + 9 %, et accentuation des pics saisonniers de consommation). Seuls les résultats à partir du 4^e trimestre 2019 inclus sont donc présentés dans ce rapport.

Ces données de prix nous permettent d'estimer plusieurs niveaux de composition du prix moyen au détail :

- un **indicateur de coût de la matière première**, dont on rappelle qu'il représente un coût d'achat pour l'aval, et n'indique en rien la rémunération des pêcheurs de coquille Saint-Jacques,
- un **indicateur de marge brute agrégée aval** : cet indicateur couvre la marge des opérateurs de l'aval, donc soit celle de la GMS s'il s'agit d'un circuit d'approvisionnement de la centrale GMS en direct depuis la criée, soit l'ensemble mareyeur-grossiste-détaillant s'il s'agit d'un circuit passant par des intermédiaires (mareyeurs et grossistes). Excepté pour la filière étudiant le circuit poissonnerie, il a été décidé, en groupe de travail avec les professionnels, d'insister sur le terme « agrégé » pour cet indicateur de marge qui ne couvre pas uniquement celle des GMS,
- en revanche, pour la filière « nationale poissonnerie », les données du RNM nous permettent d'estimer de manière plus détaillée un **indicateur de marge brute grossiste** et un **indicateur de marge brute poissonnerie**.

Plusieurs coefficients sont pris en compte dans le modèle afin d'intégrer les pertes subies par l'aval et qu'il faut anticiper :

- les pertes en eau au cours du transport (estimées à 10 %),
- les pertes en rayon liées à la péremption, à la casse, et au vol (estimées à 5 %).

Le coût d'achat total pour l'aval est calculé en multipliant la quantité nécessaire à acheter pour tenir compte de ces pertes, par le prix moyen de vente pratiqué par le maillon le précédent.

5.3. Évolution des prix et décomposition des prix au détail

Filière « nationale GMS »



Les Graphique 203 et Graphique 204 présentent les décompositions obtenues sur les prix de vente de la coquille Saint-Jacques en GMS par campagne. Les prix au détail n'ont pas montré de variations très importantes sur les dernières campagnes, mis à part durant la période COVID. En sortie de COVID (2019/20), les prix avaient atteint un pic à 5,56 €/kg. Depuis cette campagne, ils semblent chuter progressivement : en 2021/22, les prix au détail atteignent 5,25 €/kg. Parallèlement, les coûts d'achat en criée ont augmenté de manière assez régulière, à l'exception d'une diminution en 2018/19. Quant à la marge brute agrégée aval, elle a connu une hausse jusqu'à la campagne 2019/20, puis a diminué en 2020/21 et 2021/22.

Lors des deux dernières campagnes, on constate que le coût d'achat en criée a augmenté, passant de 3,55 à 3,60 € par kilogramme de produit vendu au détail. Pour la campagne 2021/22, il y a eu peu d'augmentation des quantités débarquées et peu de changements sur les prix moyens. Toutefois, quelques variations ont été observées entre le début et la fin de la saison, avec des prix plus faibles en début de saison, probablement en raison de meilleurs apports. Cette situation pourrait également expliquer la légère baisse du prix au détail durant cette campagne.

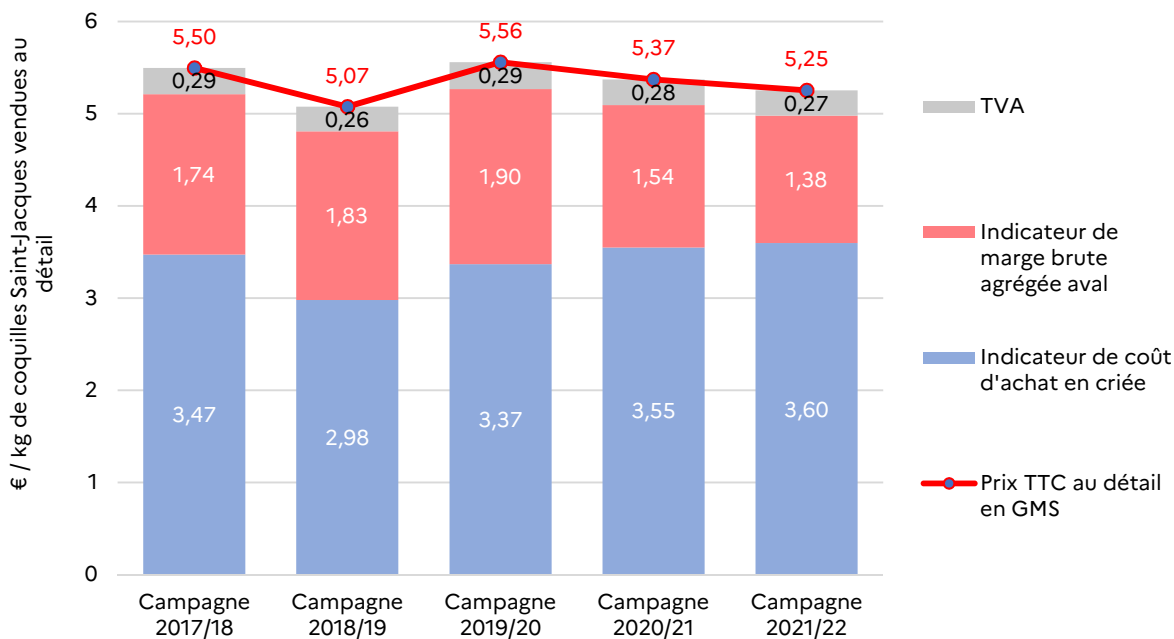
Finalement, c'est la marge brute agrégée aval qui a diminué entre les deux dernières campagnes : elle est réduite de 16 centimes. Pour la campagne 2020/21, la marge brute agrégée à l'aval représentait 30 % du prix de vente total, mais 28 % pour la campagne 2021/22.

Cette évolution pourrait être attribuée à l'utilisation de la coquille Saint-Jacques entière en tant que produit d'appel en GMS, les incitant à diminuer leurs marges afin d'attirer davantage de clients.

De façon plus circonstancielle en fin d'année 2022 (bien que cette période ne soit pas couverte dans ce modèle), l'influenza aviaire a provoqué une baisse de disponibilités des volailles de fêtes et un report sur d'autres produits festifs comme la coquille Saint-Jacques, augmentant la demande, avec une baisse de prix au détail.

Graphique 203

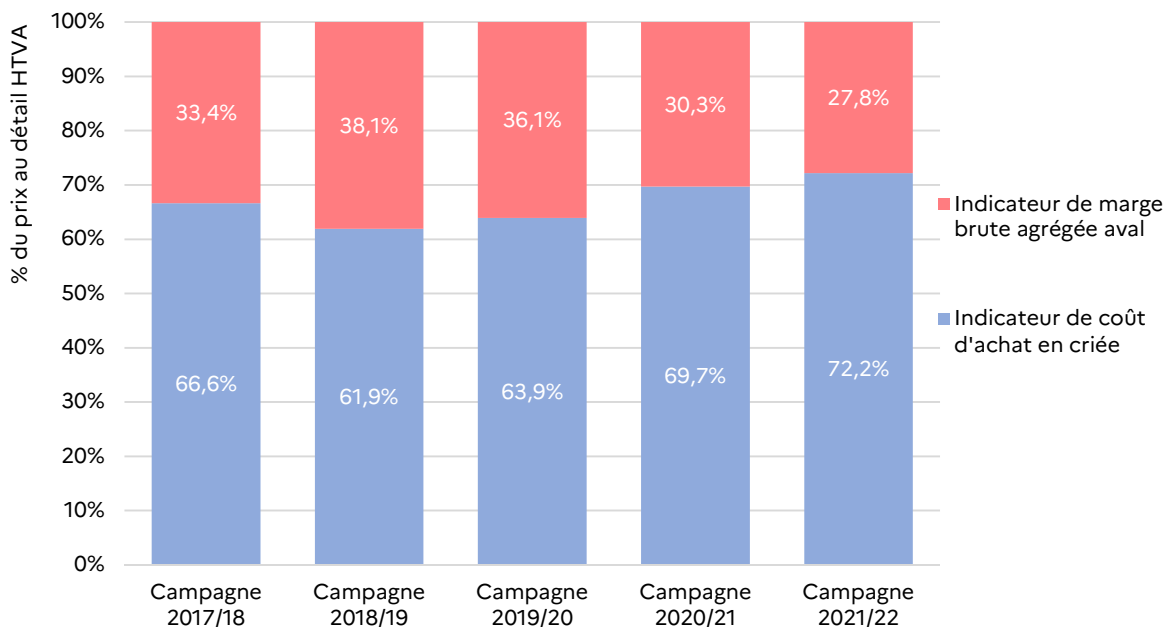
Filière nationale GMS - Composition du prix moyen annuel au détail du kg de coquilles Saint-Jacques fraîches entières pêchées en Manche-Est et vendues en GMS



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, Kantar Worldpanel

Graphique 204

Filière nationale GMS - Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail du kg de coquilles Saint-Jacques fraîches entières pêchées en Manche-Est et vendues en GMS



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, Kantar Worldpanel

Filière « nationale poissonneries »



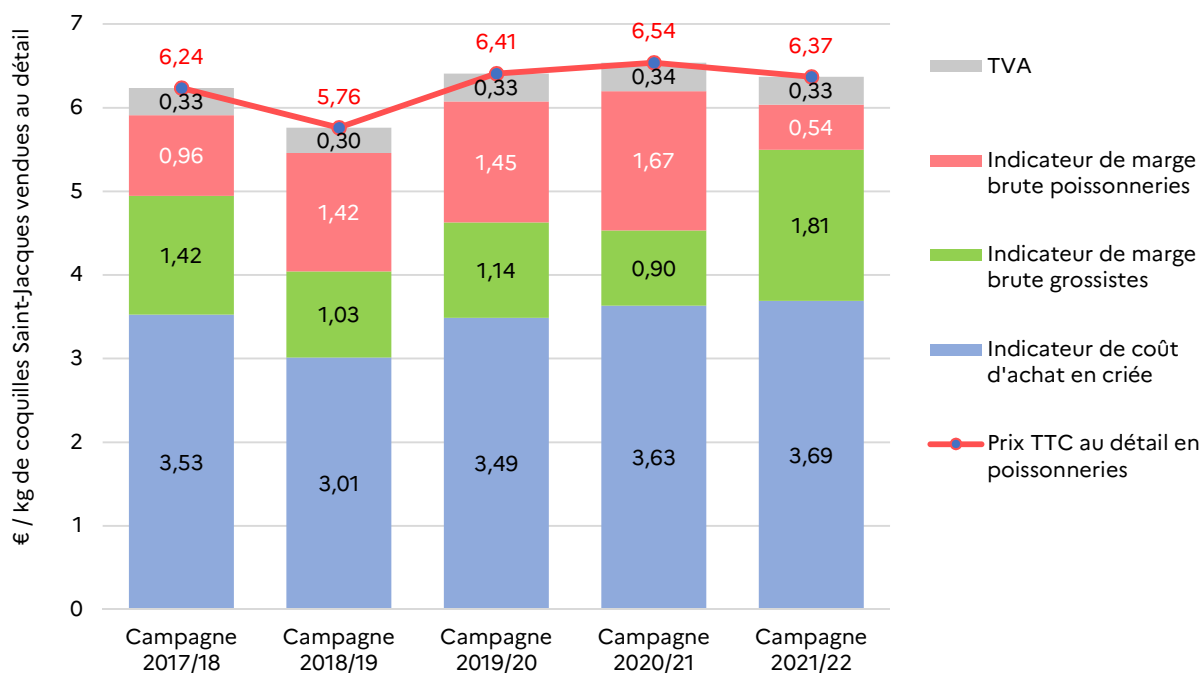
Comme observé sur la décomposition présentée dans les Graphique 205 et Graphique 206, le prix au détail en poissonnerie connaît une évolution similaire mais plus marquée qu'en GMS, avec un pic de prix pendant la campagne 2020/21 (6,54 €/kg) puis une baisse durant la campagne 2021/22. La part de la matière première est restée stable par rapport à la campagne précédente. Les évolutions ont d'ailleurs été faibles depuis 2017, excepté durant la campagne 2018/19 où les prix d'achat en criée avaient chuté, en Manche-Est comme en Manche-Ouest.

Les indicateurs de marge brute pour les grossistes et les poissonneries au cours des campagnes 2020/21 et 2021/22 présentent des évolutions notables. La marge brute des grossistes a significativement augmenté, passant de 0,90 €/kg en 2020/21 à 1,81 €/kg en 2021/22, soit une hausse de 100 %. En revanche, l'indicateur de marge brute des poissonneries a diminué entre les deux campagnes, passant de 1,67 €/kg à 0,54 €/kg. Malgré cette forte hausse de la marge brute des grossistes, le prix au détail en poissonnerie a diminué de 2,6 %, entraînant une contraction importante de la marge brute en poissonnerie (Graphique 206). Selon une source professionnelle, les poissonneries ont contracté leur marge brute sur la plupart des produits sur cette période. Et pour la coquille, on peut avancer l'hypothèse que dans un marché d'offre abondante, la concurrence entre circuits de vente est forte et contraint les poissonniers à ne pas hausser leurs prix de vente.

Concernant les prix de gros, les relevés des prix effectués à Rungis par le RNM indiquent en effet une hausse importante sur la campagne 2021/22. Les prix moyens sont supérieurs de 18 % à ceux de la campagne 2020/21, et de 21 % au prix moyen des quatre campagnes précédentes. L'origine de ces évolutions semblerait être liée à une forte demande sur ce produit. Cette forte demande a pu être causée, d'une part, par un effet de remplacement des poissons sauvages dont les apports ont baissé sur cette période en lien avec les mauvaises conditions météorologiques. D'autre part, comme mentionné plus haut, l'influenza aviaire a provoqué une baisse de disponibilités des volailles de fêtes et un report sur d'autres produits festifs comme la coquille Saint-Jacques. Enfin, un troisième facteur a pu jouer sur la hausse des prix de gros : les prélèvements espagnols sur le marché de Rungis. Entre les deux dernières campagnes, les exportations de coquille Saint-Jacques entière ont augmenté de 63,8 % vers le marché espagnol. Dans un contexte de forte demande, cela a pu renforcer la tension sur les prix.

Graphique 205

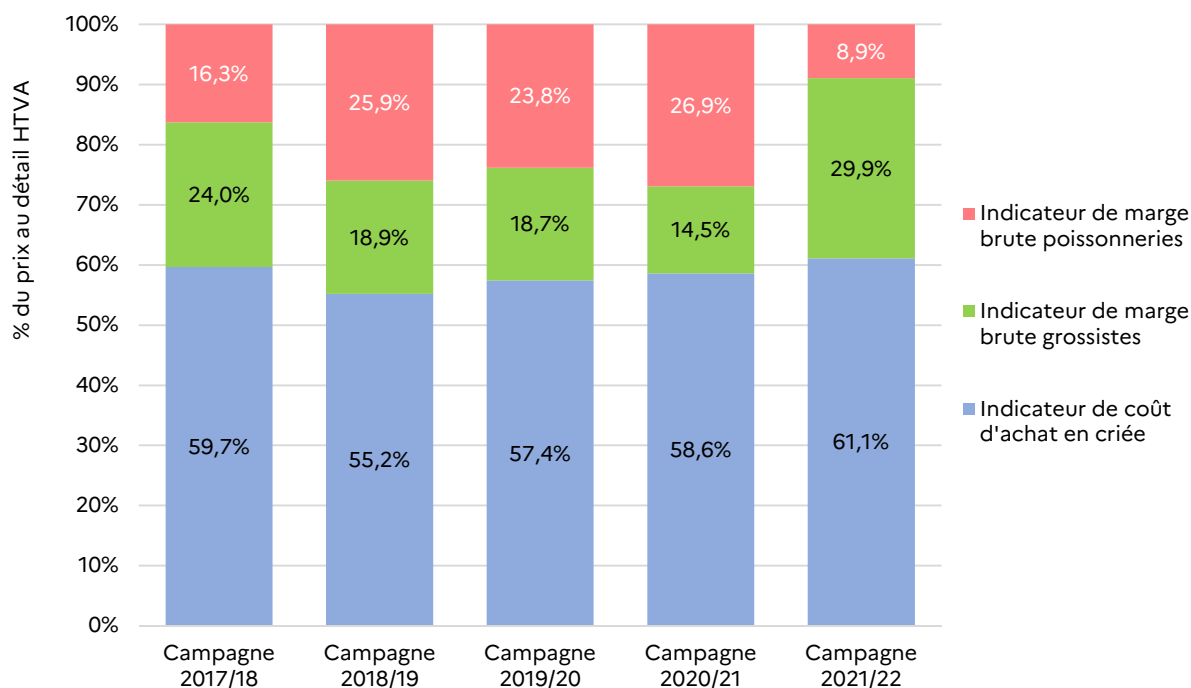
Filière nationale poissonnerie - Composition du prix moyen annuel au détail du kg de coquilles Saint-Jacques fraîches entières pêchées en Manche-Est et vendues en poissonnerie



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, RNM, Kantar Worldpanel

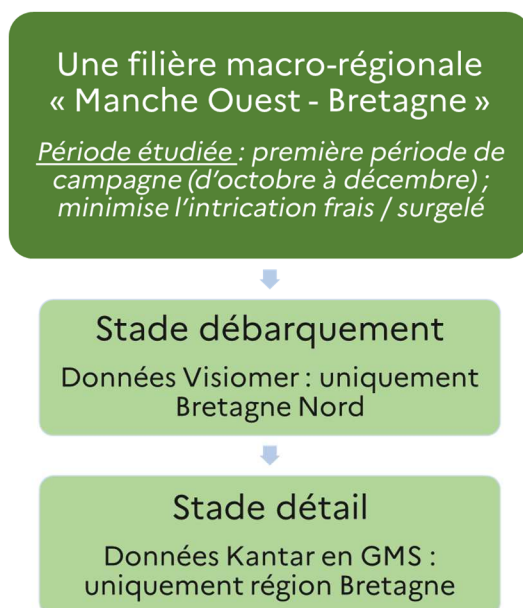
Graphique 206

Filière nationale poissonnerie - Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail du kg de coquilles Saint-Jacques fraîches entières pêchées en Manche-Est et vendues en poissonnerie



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, RNM, Kantar Worldpanel

Filière « bretonne GMS »



On rappelle au préalable que la campagne étudiée pour cette filière bretonne ne porte que sur la période d'octobre à décembre (trimestre noté « T4 » sur les Graphique 207 et Graphique 208), étant donné que la seconde partie de campagne (janvier-mars) voit une partie considérable de coquilles débarquées en Bretagne aller vers la surgélation, échappant ainsi au marché du frais.

Les Graphique 207 et Graphique 208 présentent le résultat de la décomposition du prix au détail de la coquille Saint-Jacques sur cette filière.

Entre 2020 et 2022, les prix de vente en GMS ont progressivement diminué, passant de 5,32 €/kg en T4 2020 à 4,79 €/kg en T4 2021 et enfin à 4,53 €/kg en T4 2022. En parallèle, l'indicateur de coût d'achat en criée a légèrement fluctué, passant de 2,87 €/kg à 2,91 €/kg sur les quatre ans. Cela a été accompagné d'une augmentation des quantités débarquées en Bretagne et d'une légère hausse des prix de première vente. La marge brute agrégée aval a progressivement diminué au fil du temps, avec une valeur particulièrement basse de 1,38 € par kilogramme vendu au détail en T4 2022.

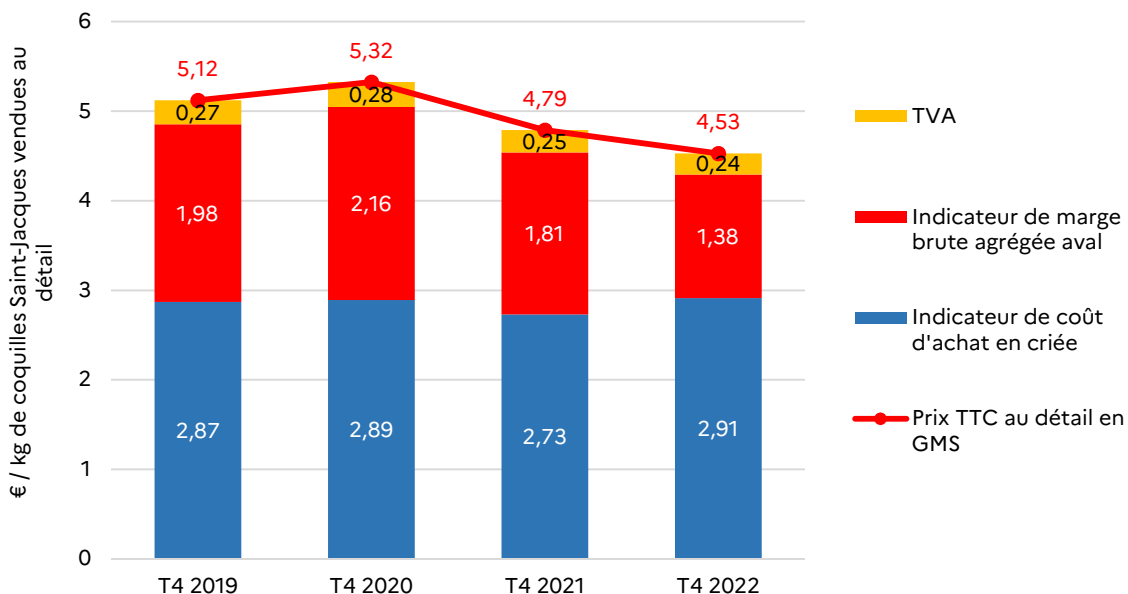
Plusieurs facteurs peuvent expliquer ces évolutions :

- le coût de la matière première a augmenté de 6,7 % en T4 2022,
- la baisse du prix au détail, déjà observée l'année précédente, peut être en partie liée à l'augmentation notable des quantités débarquées et dirigées vers le marché du frais,
- le développement important de la vente directe et des circuits courts dans les années récentes a pu inciter les autres metteurs en marché à pratiquer des prix inférieurs pour s'adapter à cette concurrence.

En somme, l'analyse des données de décomposition de prix dans le circuit de vente GMS de la filière bretonne montre une baisse des prix de vente et de la marge brute agrégée aval, malgré une légère hausse des coûts d'achat en criée. Ces évolutions peuvent être liées à l'augmentation des quantités débarquées, à la concurrence de la vente directe et à une adaptation des acteurs du marché.

Graphique 207

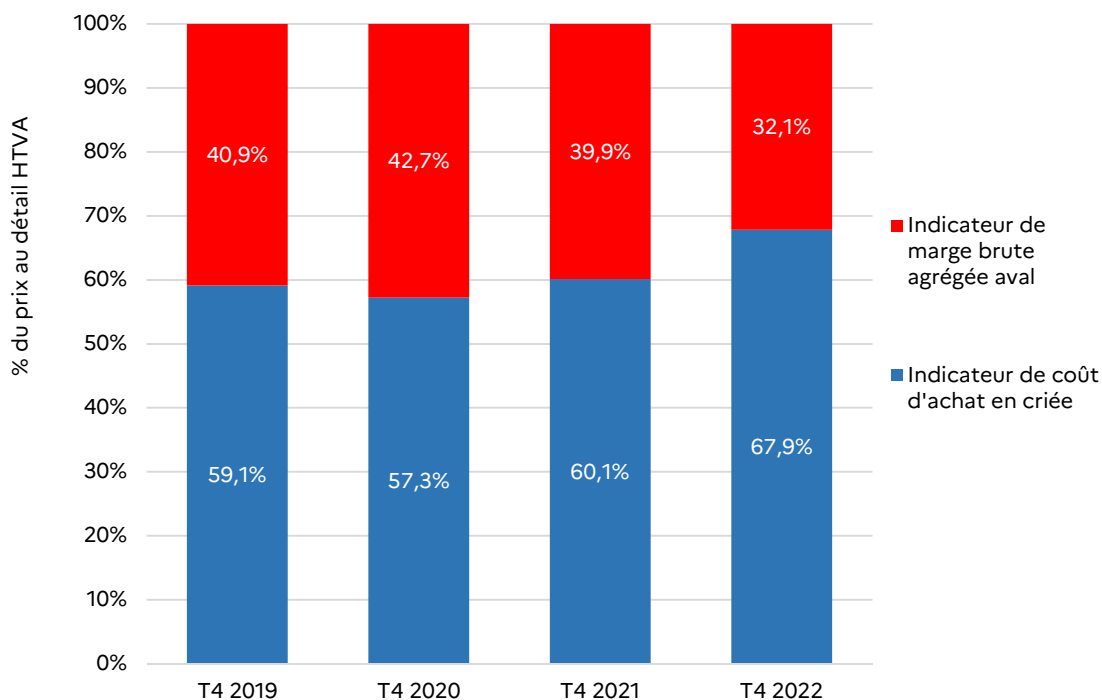
Filière bretonne GMS - Composition du prix moyen annuel au détail du kg de coquilles Saint-Jacques fraîches entières pêchées en Manche-Ouest et vendues en GMS



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, Kantar Worldpanel

Graphique 208

Filière bretonne GMS - Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail du kg de coquilles Saint-Jacques fraîches entières pêchées en Manche-Ouest et vendues en GMS



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, Kantar Worldpanel

6. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE L'AMONT

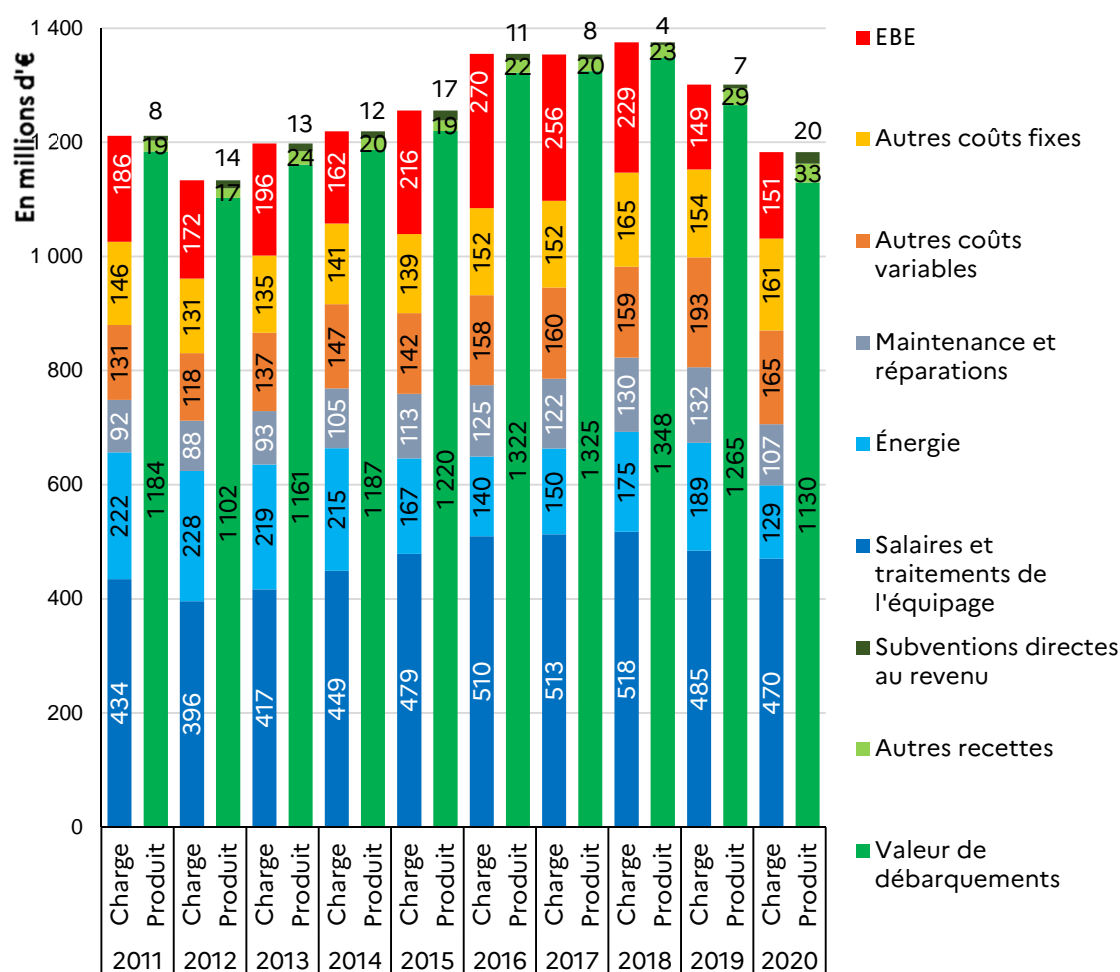
6.1. Compte de résultat des bateaux de la pêche

6.1.1. Compte de résultat et structure des charges de la flotte de pêche française

À partir des données de la Data Collection Framework (DCF), publiées par l'Union européenne, le compte de résultat de la flotte de pêche française est représenté dans les Graphique 209 et Graphique 210.

Graphique 209

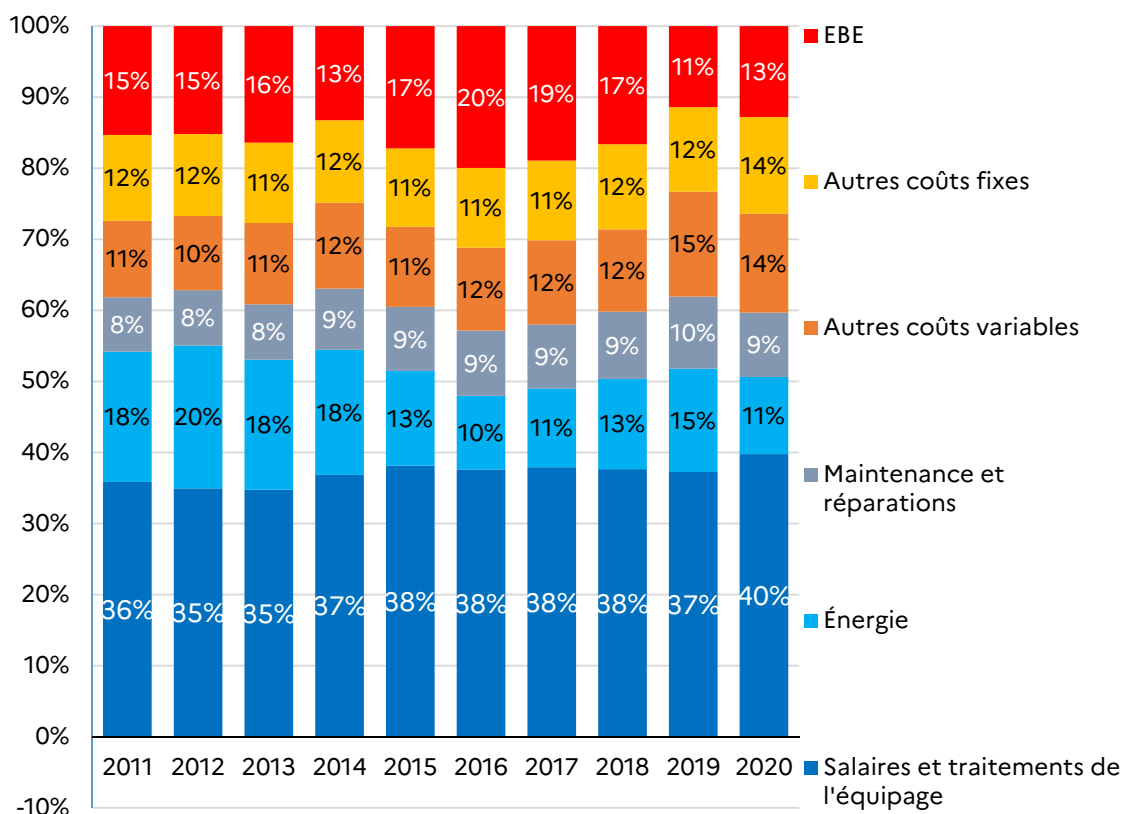
Compte de résultat de la flotte de pêche française 2011-2020
(en millions d'euros)



Source : OFPM, d'après SSP, d'après DCF (Data Collection Framework)

Graphique 210

Structure des charges du compte de résultat de la flotte de pêche française 2011-2020



Source : OFPM, d'après SSP, d'après DCF (Data Collection Framework)

Après une baisse en 2019, l'excédent brut d'exploitation (EBE) de la pêche française se redresse légèrement en 2020, en lien avec une diminution conjointe des recettes issues des débarquements (- 11 % par rapport à 2019) et des charges courantes (- 10 % par rapport à 2019). Ces baisses sont en grande partie dues au ralentissement de l'activité de pêche pendant les périodes de confinement décrétées pendant la pandémie de Covid-19.

Si l'on regarde les charges en détail, on notera que tous les postes diminuent sauf celui des autres charges fixes (+ 4 %). Ces diminutions de charges s'expliquent par une baisse du nombre de sorties en mer et par la baisse du prix du gasoil (- 32 % pour le poste énergie).

À l'inverse, les subventions directes au revenu augmentent fortement (+ 192 % par rapport à 2019). La hausse des subventions s'expliquerait notamment par la politique de soutien mise en place par le gouvernement après le début de la pandémie.

Au final, en 2020 l'EBE reste à un niveau plus bas que celui de la moyenne des 5 années précédentes (13 % en 2020 contre 17 % en moyenne sur 2015-2019).

En complément, l'Observatoire a réalisé un travail en collaboration avec le LEMNA¹⁵ afin d'identifier, au sein de la flotte de pêche française, les flottes les plus représentatives de la pêche des espèces suivies actuellement par l'Observatoire : le lieu noir et la coquille Saint-Jacques.

¹⁵ LEMNA : Laboratoire d'Économie et de Management de Nantes-Atlantique

6.1.2. Compte de résultat de la flotte de pêche française spécialisée dans le lieu noir

En 2020, le volume de lieu noir pêché par la flotte française représente 11 352 tonnes, soit une valeur de 15,3 millions d'euros. Le lieu noir représente 2 % en volume et 1 % en valeur de la pêche totale française.

En 2020, les « chaluts et sennes de fond, bateaux de plus de 40 m » représentent 99 % de la pêche française de lieu noir dans trois zones : la « mer de Norvège », la « côte nord-ouest de l'Écosse et l'Irlande du Nord » et la « mer du Nord septentrionale ». 83 % des volumes de lieu noir sont pêchés dans cette dernière. En valeur, le lieu noir représente 84 % de la pêche en « mer du Nord septentrionale », 5 % en « mer de Norvège » et 10 % de la pêche sur la « côte nord-ouest de l'Écosse et l'Irlande du Nord ».

Le lieu noir représente 48 % du volume pêché par les « chaluts et sennes de fond, bateaux de plus de 40 m », en recul par rapport à 2019.

Les résultats présentés dans les Graphique 211 et Graphique 212 sont ceux des « chaluts et sennes de fond, bateaux de plus de 40 m ».

De 2012 à 2017, la valeur des débarquements du lieu noir augmente, avec une forte hausse entre 2014 et 2015. À l'inverse, depuis 2018, la valeur des débarquements diminue. En 2020, cette baisse des débarquements s'observe tant en valeur qu'en volume et est liée à la pandémie de Covid-19, limitant les sorties en mer, et à la baisse des quotas de pêche. Ainsi, les débarquements de lieu noir diminuent de 20 % en valeur et de 19 % en volume entre 2019 et 2020.

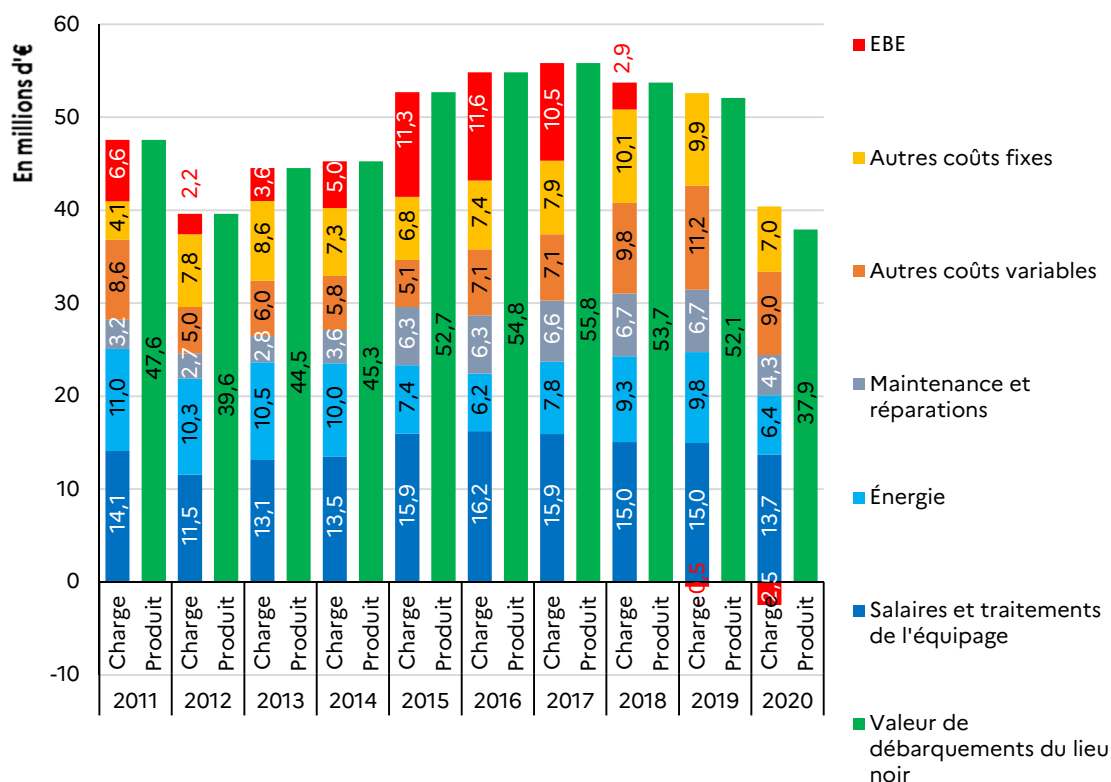
En parallèle, le poste « énergie », globalement stable entre 2011 et 2014, connaît une forte baisse entre 2014 et 2016. Après avoir ré-augmenté jusqu'en 2019, cependant à des niveaux moins élevés, ce poste est en recul en 2020, en lien avec les baisses conjointes du nombre de sorties en mer durant le confinement et du prix du gasoil.

Au niveau de l'excédent brut d'exploitation (EBE), on constate, après une baisse entre 2011 et 2012, une augmentation continue de celui-ci jusqu'en 2016. Entre 2014 et 2015, l'EBE augmente fortement (hausse de valeur des débarquements et baisse de tous les postes de charges, sauf la maintenance). En 2017, l'EBE se maintient à un niveau quasi stable, pour connaître une forte baisse entre 2017 et 2018. L'année 2020 confirme la situation difficile constatée en 2019 avec un EBE qui est négatif pour la seconde année consécutive.

Le lieu noir n'est qu'une des espèces pêchées par cette flotte, donc il peut y avoir des compensations avec la pêche d'autres espèces. Cependant, la dégradation de la situation économique depuis 2018 et qui s'accélère en 2020 reste préoccupante, notamment en raison d'une baisse des volumes de lieu noir débarqués (- 34 % entre 2018 et 2020). Cette baisse s'explique en 2020 par les impacts de la crise sanitaire de Covid-19 et de la baisse des quotas de pêche de lieu noir qui était de 23 223 tonnes en 2020 (contre 37 258 tonnes en 2019).

Graphique 211

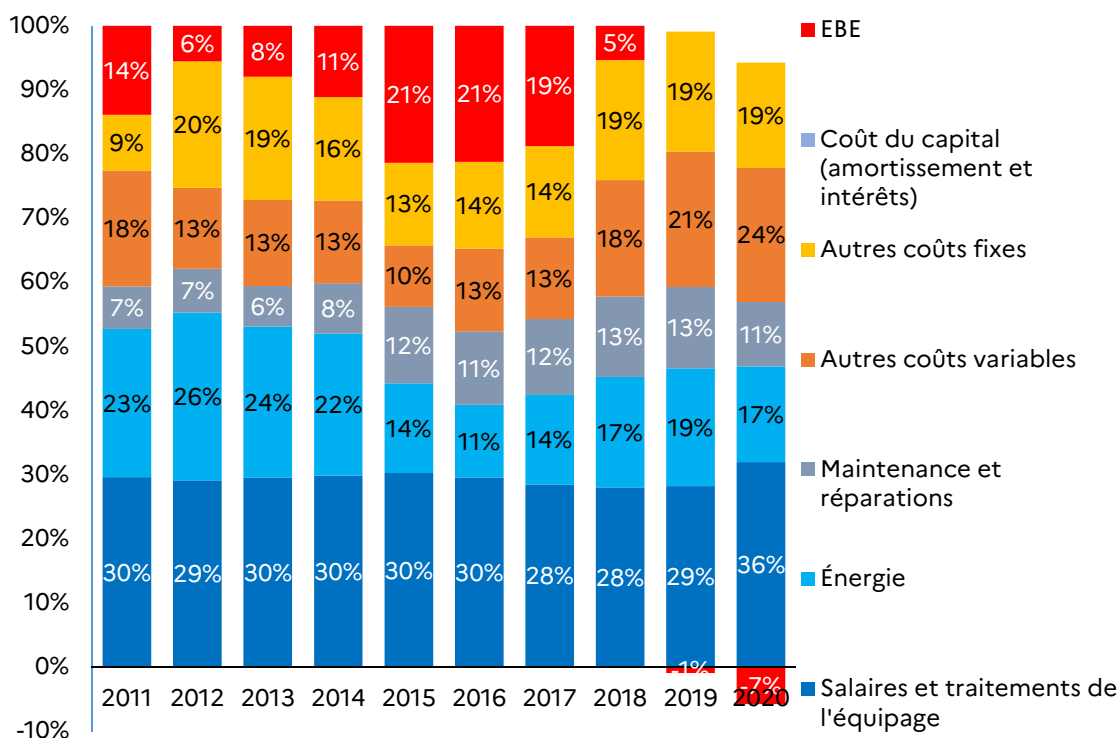
Compte de résultat de la pêche du lieu noir 2011-2020 (en millions d'euros)



Source : OFPM, d'après DCF (Data Collection Framework)

Graphique 212

Structure des charges du compte de résultat de la pêche du lieu noir 2011-2020



Source : OFPM, d'après DCF (Data Collection Framework)

6.1.3. Compte de résultat de la flotte de pêche française spécialisée dans la coquille Saint-Jacques

La coquille Saint-Jacques est pêchée principalement par huit segments de flotte en France se différenciant par leur taille et par leurs engins : les « dragues, bateaux de moins de 10 m », les « dragues, bateaux de 10 à 12 m » et les « dragues, bateaux de 12 à 18 m » ; les « chaluts et sennes de fond, bateaux de 10 à 12 m » et « chaluts et sennes de fond, bateaux de 12 à 18 m » ; les « engins mobiles polyvalents, bateaux de 10 à 12 m » et « engins mobiles polyvalents, bateaux de 12 à 18 m » et enfin les « combinant des engins mobiles et dormants, bateaux de 10 à 12 m ».

En 2020, ces huit segments de flotte représentent ensemble 92 % du volume et de la valeur de la pêche de coquille Saint-Jacques. La flotte la plus représentative est celle des « dragues, bateaux de 12 à 18 m », avec 30 % en volume et 30 % en valeur de la pêche de la coquille. Viennent ensuite les « dragues, bateaux de 10 à 12 m » (11 % en volume et en valeur), les « engins mobiles polyvalents, bateaux de 12 à 18 m » (15 % en volume et en valeur), les « engins mobiles polyvalents, bateaux de 10 à 12 m » (10 % en volume et en valeur) et enfin les « chaluts et sennes de fond, bateaux de 10 à 12 m » et « chaluts et sennes de fond, bateaux de 12 à 18 m » (respectivement 8 % et 9 % chacun en volume et en valeur).

Les zones de pêche de la coquille Saint-Jacques sont principalement la « Manche-Est » et la « Manche-Ouest ». À elles deux, elles représentent la quasi-totalité de la pêche (99,8 % des volumes pêchés et de leur valeur).

La coquille Saint-Jacques représente 62 % en volume de la pêche totale des « dragues, bateaux de 12 à 18 m » et 78 % en valeur de débarquement, ce qui signifie que la coquille Saint-Jacques est bien valorisée lors du débarquement.

Dans les Graphique 213 et Graphique 214, sont présentés les résultats relatifs à la flotte des « dragues, bateaux de 12 à 18 m », la plus représentative avec 30 % de la valeur des débarquements de coquille Saint-Jacques.

On constate une diminution des débarquements en 2020, en raison de la crise sanitaire ayant entraîné une baisse des sorties en mer. L'ensemble des produits et des charges sont à la baisse à l'exception des subventions directes qui augmentent fortement, en lien avec les versements d'aides durant la crise du Covid-19.

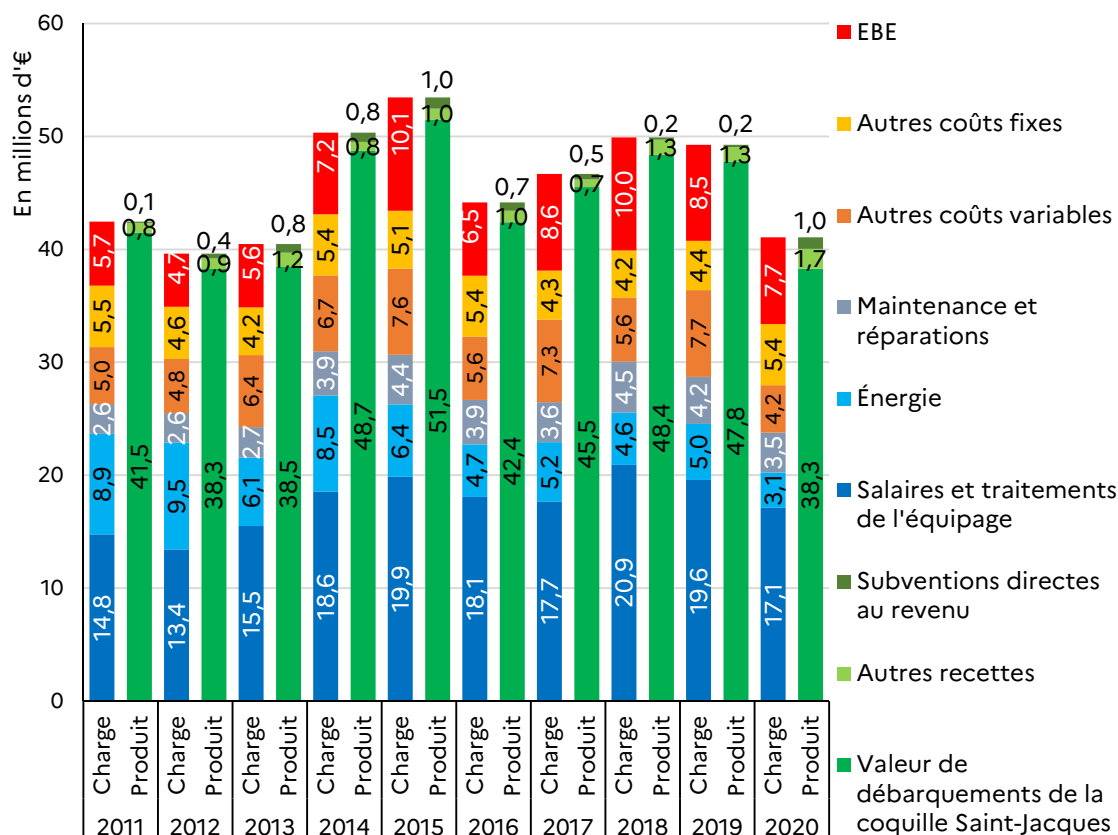
Le poste « énergie » connaît d'importantes fluctuations sur la période 2011-2019. Deux périodes se détachent : 2011-2014 avec des niveaux élevés de 17 % à 24 % du total des charges, puis 2015 à 2019 avec des niveaux variant entre 9 % et 12 %. En 2020, le poste « énergie » diminue (- 37 % entre 2019 et 2020) en raison de la baisse du prix du gasoil, et représente 8 % du total des charges.

En 2020, le poste « subventions directes » est le seul produit en hausse, passant de 0,2 à 1 million d'euros (+ 385 % par rapport à 2019).

L'EBE représente entre 12 % et 20 % du total au cours de la période 2011-2020. Après une augmentation depuis 2016 et un maximum en 2018, l'EBE diminue pour la deuxième année consécutive en 2020 (- 10 % par rapport à 2019).

Graphique 213

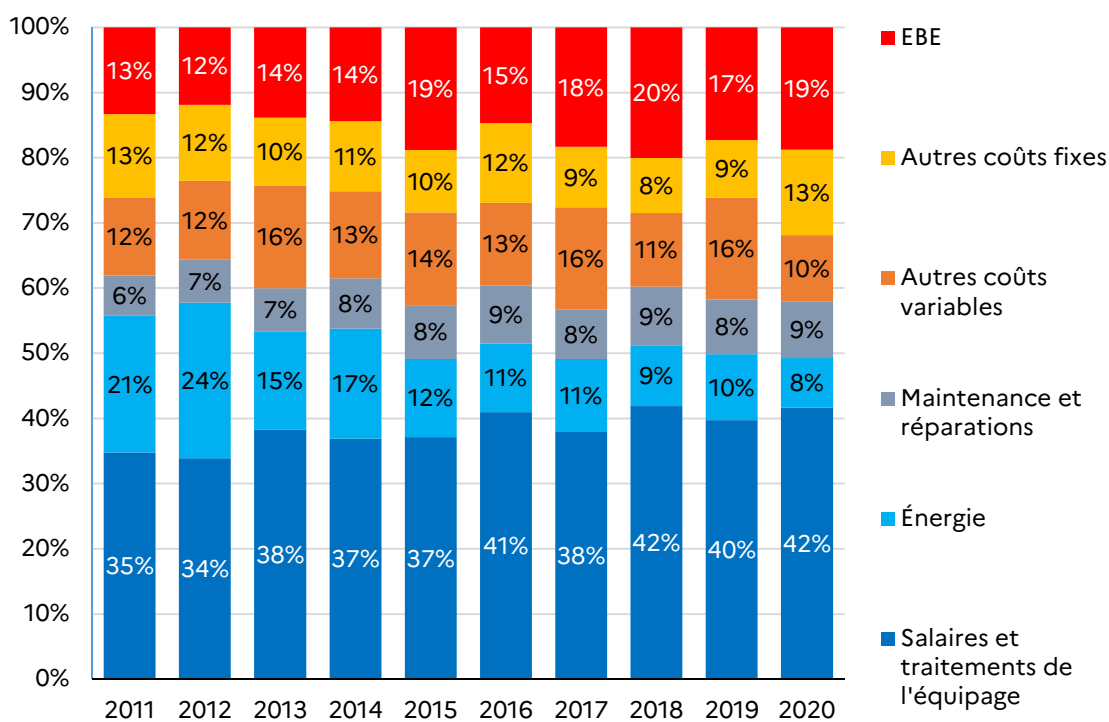
Compte de résultat de la pêche de coquille Saint-Jacques française 2011-2020
(en millions d'euros)



Source : OFPM, d'après DCF (Data Collection Framework)

Graphique 214

Structure des charges du compte de résultat de la pêche de coquille Saint-Jacques française 2011-2020



Source : OFPM, d'après DCF (Data Collection Framework)

6.2. Compte de résultat des entreprises de l'aquaculture

6.2.1. Compte de résultat et structure des charges de l'aquaculture française

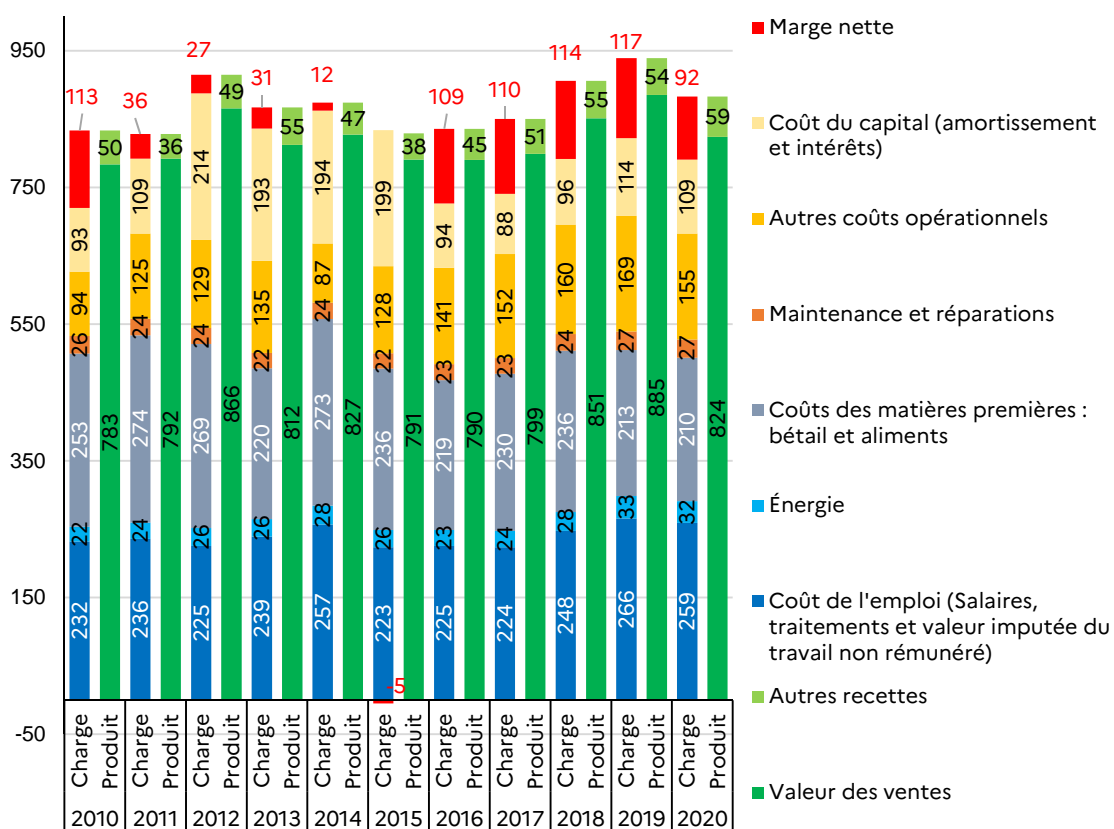
À partir des données de la Data Collection Framework (DCF) publiées par l'Union européenne, le compte de résultat des entreprises de l'aquaculture française est présenté dans les Graphique 215 et Graphique 216.

Les données publiées sur l'aquaculture à partir de la DCF ont fait l'objet d'une modification de méthodologie à partir de 2017. Cependant, après retraitement, les données des périodes 2010-2016 et 2017-2020 sont comparables.

Le secteur de l'aquaculture regroupe les activités de production animale ou végétale en milieu aquatique. Les productions considérées dans l'analyse représentent chacune au moins 10 % de la production française (en volume ou en valeur). Cela correspond à l'élevage des coquillages (conchyliculture) et à celui des truites (salmoniculture). Les activités de pisciculture en étangs et de pisciculture marine, l'élevage d'esturgeons et de crustacés, et la culture d'algues et de cyanobactéries, ne sont donc pas incluses dans ces résultats.

Graphique 215

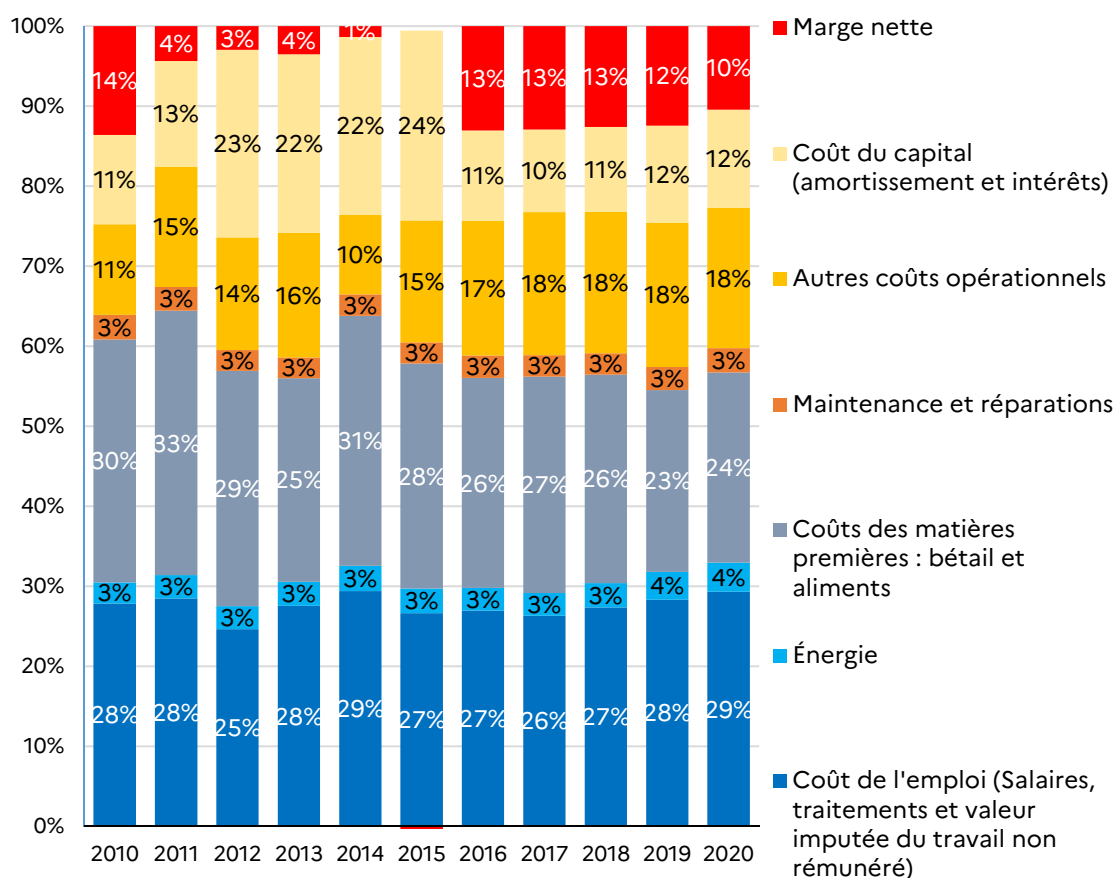
Structure du compte de résultat des entreprises de l'aquaculture française 2010-2020
(en millions d'euros)



Source : OFPM, d'après SSP, d'après DCF (Data Collection Framework)

Graphique 216

Structure des charges du compte de résultat des entreprises de l'aquaculture française 2010-2020



Source : OFPM, d'après SSP, d'après DCF (Data Collection Framework)

En 2020, l'aquaculture française représente 2 527 entreprises : 2 214 en conchyliculture et 313 en salmoniculture.

Les résultats économiques pour ce secteur ont été en progression après plusieurs années difficiles, grâce à une hausse des ventes notamment en valeur jusqu'en 2019. L'année 2020 a été marquée par un recul de son chiffre d'affaires (- 4 % par rapport à 2019) en lien notamment avec la baisse du volume d'huîtres (- 6 %). La marge nette de l'aquaculture, avec 92 millions d'euros, diminue en 2020, après avoir atteint son niveau le plus élevé en 2019 avec 117 millions d'euros.

6.2.2. Compte de résultat et structure des charges des entreprises spécialisées dans la moule de bouchot

Dans les données DCF, le segment Mussel Bottom (nommé Mussel on Bottom à partir des données 2017) a été identifié comme le plus pertinent pour la moule de bouchot. Dans ce segment, les moules représentent au moins 60 % de la valeur des ventes des entreprises. C'est aussi le second segment le plus important de la production aquacole en France, derrière le segment Oyster bottom.

En 2020, ce segment comprend 278 entreprises et 1 138 personnes employées en équivalent temps plein (ETP).

De 2010 à 2017, la production de moules de bouchot est en fort recul, malgré un rebond en 2016. Ce déclin s'explique à la fois par des conditions météorologiques défavorables, une résurgence d'animaux prédateurs (oiseaux, crabes...) dans plusieurs zones de production (Manche et côte atlantique) et par une importante mortalité des moules. Toutefois, la production de moules a augmenté à nouveau en 2018, avant une nouvelle baisse en 2019, en lien avec une forte mortalité liée à la prédation et à un moins bon développement des moules. La production repart à la hausse en 2020. Ces fortes variations mettent en évidence la dépendance importante du secteur aux conditions environnementales.

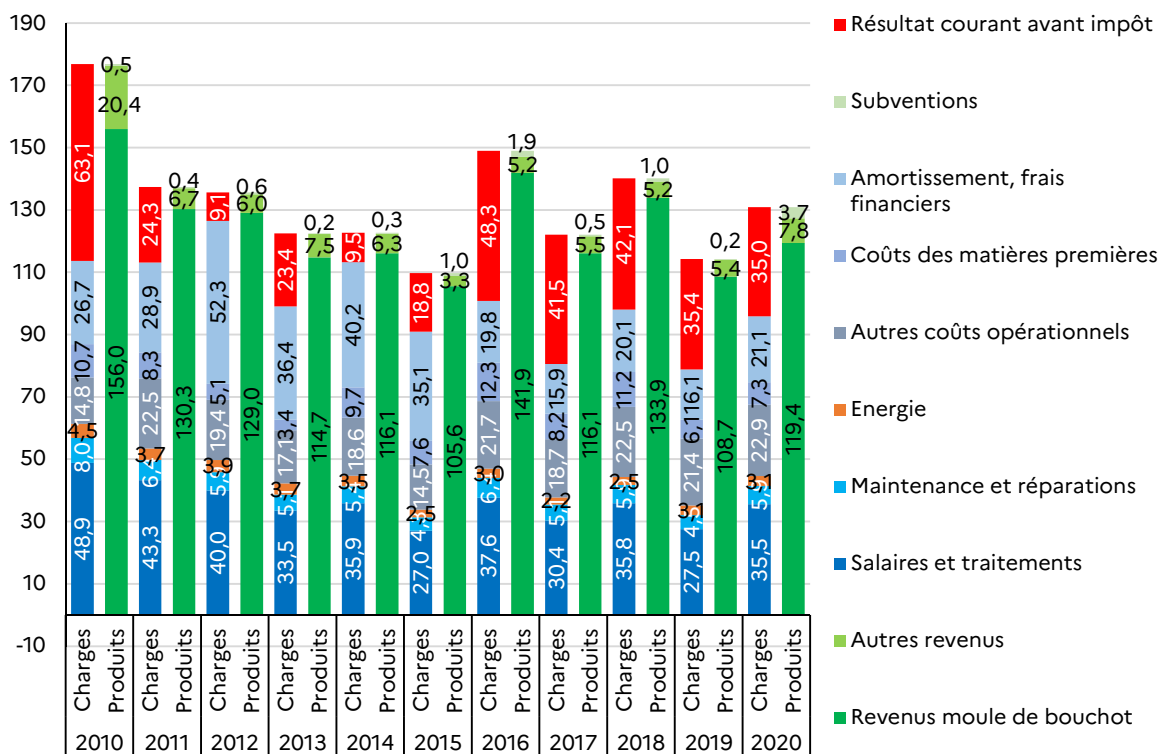
En 2020, les ventes de ce segment sont de 53 000 tonnes de moules, ce qui représente un revenu de 131 millions d'euros. La baisse des ventes en valeur est plus limitée du fait d'une valorisation des produits liée au signe de qualité de Spécialité traditionnelle garantie (STG) « moules de bouchot ». Ce segment représente 90 % de la production de moules françaises en valeur et 86 % en volume. Le signe de qualité Appellation d'origine protégée (AOP) « moule de bouchot de la Baie du Mont Saint-Michel » joue également un rôle analogue sur la valorisation des produits.

Entre 2010 et 2020, le poste « coût de la matière première » représente entre 25 % et 32 % du total des charges.

Le résultat net avant impôt fluctue fortement sur la période étudiée, et représente entre 7 % et 36 % du chiffre d'affaires. Il est de 27 % en 2020. En valeur, le RCAI reste stable par rapport à 2019. Ces fluctuations sont notamment liées à deux facteurs : pour les produits, les revenus de la vente de moules varient fortement à cause de la volatilité de la production, et pour les charges, les amortissements et frais financiers connaissent également d'importantes variations, de 13 % en 2016 et 2017 à 39 % en 2012, année où le revenu courant avant impôt est le plus bas (9,1 millions d'euros, soit 7 %) de la période.

Graphique 217

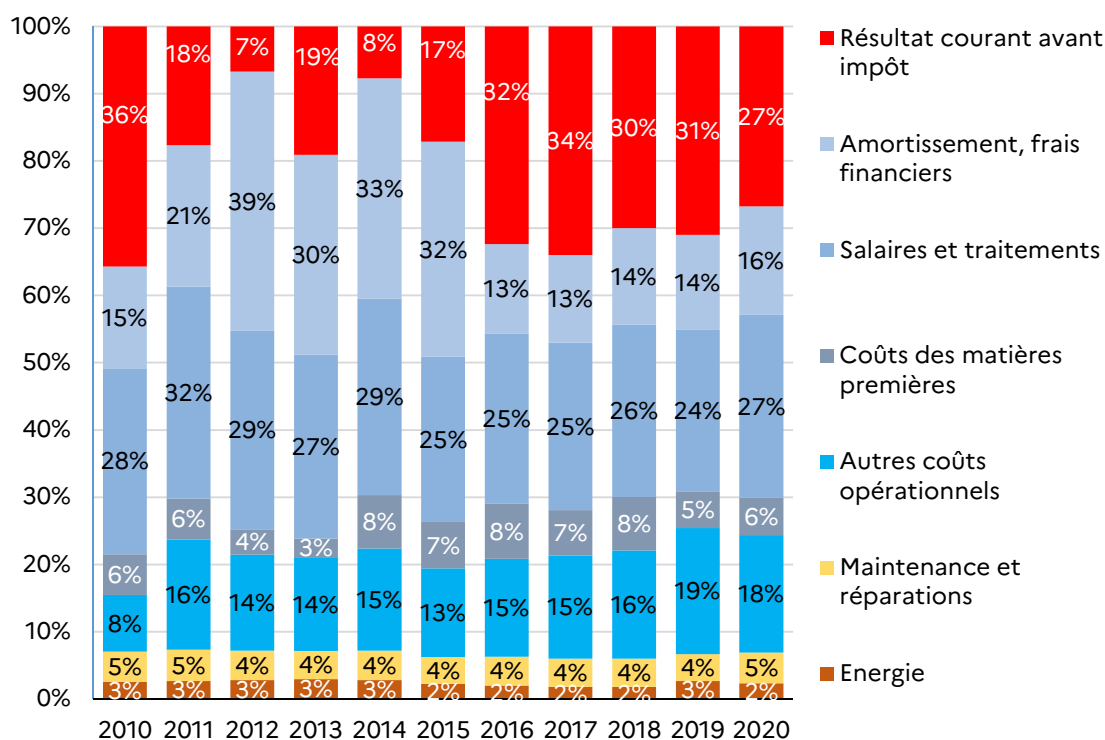
Compte de résultat des entreprises spécialisées dans la moule de bouchot 2010-2020
(en millions d'euros)



Source : OFPM, d'après DCF (Data Framework Collection)

Graphique 218

Structure des charges du compte de résultat des entreprises spécialisées dans la moule de bouchot 2010-2020



Source : OFPM, d'après DCF (Data Framework Collection)

7. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DU MAREYAGE

Les résultats présentés dans cette partie sont issus de l'étude ASCEL réalisée en 2022, pour la deuxième fois, par la Banque de France pour FranceAgriMer.

L'étude se base sur un échantillon construit à partir d'une liste fournie à la Banque de France par l'UMF. Cet échantillon pour les données économiques et financières regroupe 233 entreprises, dont 188 entreprises réalisant plus de 750 k€ de chiffre d'affaires.

L'échantillon d'entreprises de l'étude est composé majoritairement de mareyeurs traditionnels (79 %), de mareyeurs-négociants (13 %) et de mareyeurs-transformateurs-usiniers (8 %). Il s'agit principalement de petites entreprises : 93 % ont moins de 50 salariés.

Le Graphique 219 présente le compte de résultat de cet échantillon et le Graphique 220 la structure des charges et le résultat courant avant impôt.

L'année 2021 est marquée par une reprise de l'activité (+ 7 % en chiffre d'affaires par rapport à 2020) après un léger repli de l'activité en 2020 marquée par la pandémie de Covid-19. Le résultat courant avant impôt des entreprises du mareyage est également en hausse en 2021 (+ 46 % en valeur par rapport à 2020) pour la troisième année consécutive, après avoir connu une forte baisse en 2018 (- 24 % par rapport à 2017).

Le poste « achat et variation de stock marchandises » représente entre 54 % et 60 % des charges sur la période 2015-2021.

Le poste « achat et variation de stock de matières premières » représente quant à lui entre 18 % et 23 % des charges sur la période de 2015 à 2021. À l'inverse du poste « achat et variation de stock marchandises », il a connu une hausse entre 2019 et 2021 de l'ordre de 2,1 point de pourcentage. En valeur, il augmente de 18 % par rapport à 2020.

À eux deux, ces postes représentent près de 80 % des charges des entreprises du mareyage sur la période étudiée.

Le poste « frais de personnel » reste quant à lui globalement stable sur la période étudiée, mais avec un recours accru à l'intérim. Il représente un peu moins de 10 % du chiffre d'affaires en 2021, le mareyage étant « *une activité à forte utilisation de main-d'œuvre et à faible intensité capitalistique, avec un faible coût salarial moyen* », comme le rappelle dans son baromètre en 2022 la Banque de France, qui dans son analyse souligne également que les frais de personnel représentent 69 % de la valeur ajoutée dans les entreprises de mareyage, contre 56 % pour les IAA et 58 % pour les IAA de province¹⁶.

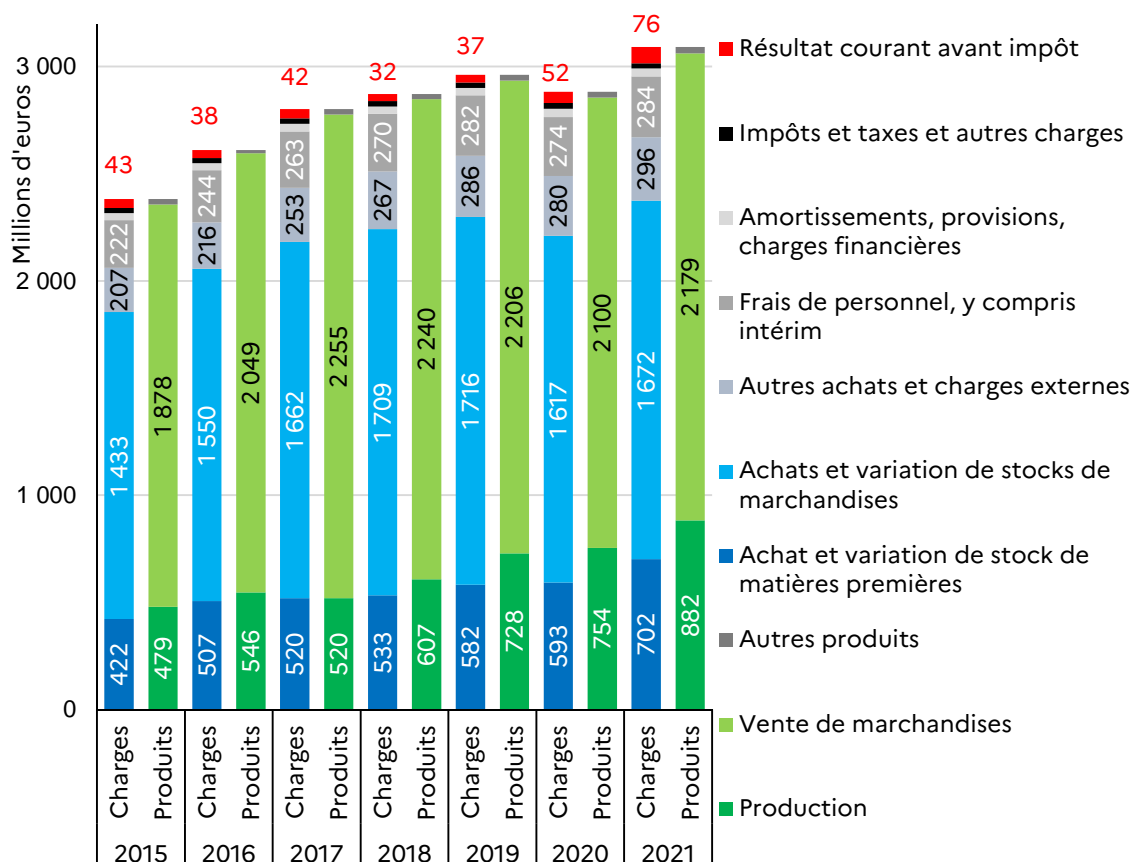
Enfin, entre 2015 et 2020, le résultat courant avant impôt des entreprises du mareyage représente entre 1,1 % à 2,5 % du chiffre d'affaires. Entre 2020 et 2021, le RCAI est en augmentation, passant de 1,8 % à 2,5 % du chiffre d'affaires en 2021, soit une hausse de 0,7 point de pourcentage (+ 24 millions d'euros). C'est le niveau le plus élevé de la période étudiée.

Si l'on compare le résultat courant avant impôt des mareyeurs à ceux des industries agroalimentaires (IAA) suivies par la Banque de France, il reste toujours comparativement plus faible. En 2021, tout comme le RCAI des mareyeurs, celui des IAA a augmenté. Il atteint 6,2 % contre 1,5 % pour les mareyeurs.

¹⁶ IAA de Province : ensemble des entreprises dont le siège social est localisé en de France hors Île-de-France de l'industrie agroalimentaire (Source banque de France).

Graphique 219

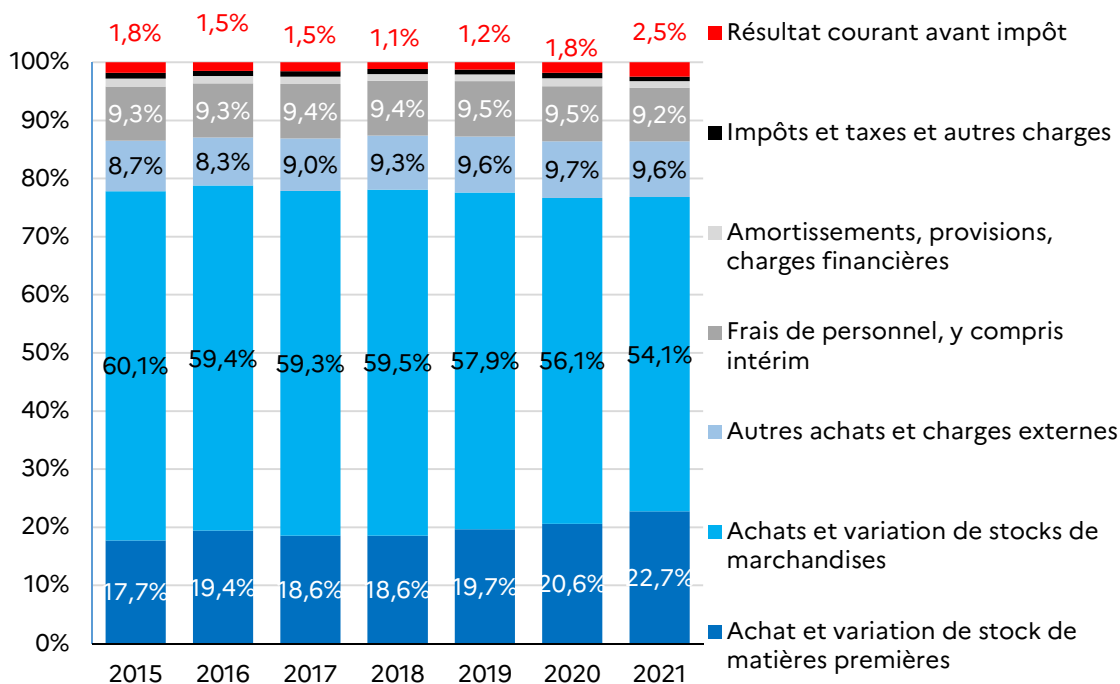
Compte de résultat des entreprises du mareyage 2015-2021
(en millions d'euros)



Source : Banque de France pour FranceAgriMer

Graphique 220

Structure des charges du compte de résultat des entreprises du mareyage 2015-2021



Source : Banque de France pour FranceAgriMer

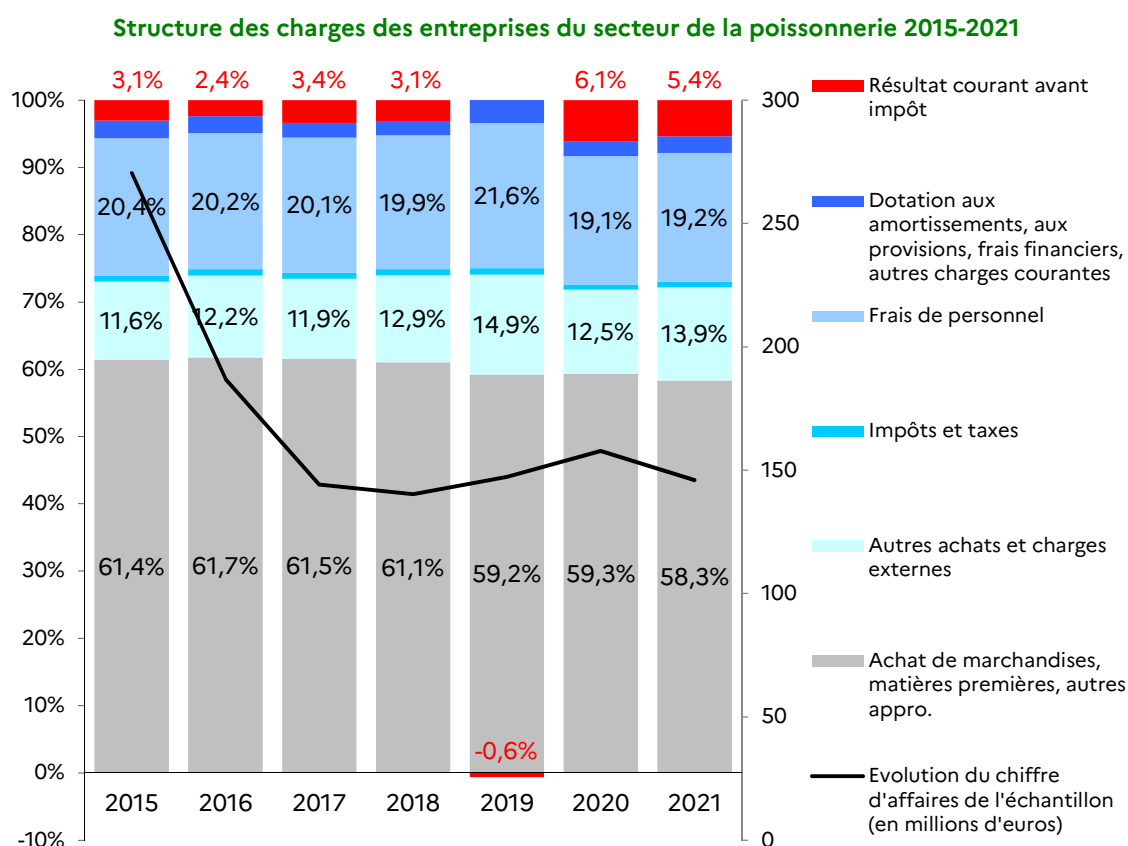
8. COMPTE DE RÉSULTAT DU COMMERCE DE DÉTAIL

8.1. Compte du commerce de détail spécialisé de la poissonnerie

Les résultats des entreprises de la poissonnerie présentés ci-dessous relèvent des comptes des entreprises du *Commerce de détail de poissons, crustacés et mollusques en magasin spécialisé (code NAF 47.23Z)*, déposés aux greffes des tribunaux de commerce et publiés sur la base Diane (Bureau Moody's). Ces commerces n'incluent donc ni les marchés de plein vent ni les rayons poissonnerie des GMS. Vous trouverez les résultats de l'enquête sur les rayons de la GMS dans la section 12 « commerce de gros et grande distribution » de ce rapport.

Les résultats sont présentés en pourcentage du chiffre d'affaires, avec également une courbe présentant l'évolution du chiffre d'affaires de l'échantillon en seconde ordonnée.

Graphique 221



Source : DIANE (compte déposé aux greffes des tribunaux de commerce)

Le chiffre d'affaires a subi une très forte diminution entre 2015 et 2017, puis est resté globalement stable en tendance. Cependant en 2020, il a augmenté pendant la période de confinement liée à la pandémie de Covid-19, ayant entraîné la fermeture des marchés de plein vent avec un report sur les autres circuits de distribution, et la fermeture de la restauration collective et des restaurants -hors vente à emporter- ayant entraîné une hausse des achats des ménages pour la consommation à domicile.

La structure des charges montre la part prépondérante (58 % en 2021) du poste « achat de marchandises, matières premières et autres approvisionnements ».

La part du poste « autres achats et charges externes » est stable sur la période. Ce poste comprend les dépenses diverses (énergie, eau, dépenses de publicité, publications et relations publiques, achats de logiciels) mais aussi la sous-traitance.

Le poids des frais de personnel (19,2 % en 2021) est resté stable entre 2019 et 2020 (- 0,1 point de pourcentage). Il reste inférieur à son niveau moyen sur la période étudiée en structure de charges (20,2 % en moyenne sur 2015-2020).

Dans ce secteur, la part du résultat courant avant impôt est en léger recul en 2021. Elle représentait 5,4 % du chiffre d'affaires en 2021 alors que, en 2020, elle était de 6,1 %.

Au final, malgré une baisse du chiffre d'affaires (- 7 %) en 2021, le niveau du résultat courant avant impôt est plus élevé qu'avant la crise Covid-19. Cela s'explique en partie par la baisse des charges (- 6 % par rapport à 2020) et plus particulièrement par celle des achats de matières premières (- 9 % par rapport à 2020).

Section 11 – Produits issus de l'agriculture biologique

11. a. Produits au lait de vache biologique

1. BILAN ET FLUX DANS LA FILIÈRE LAIT DE VACHE BIOLOGIQUE

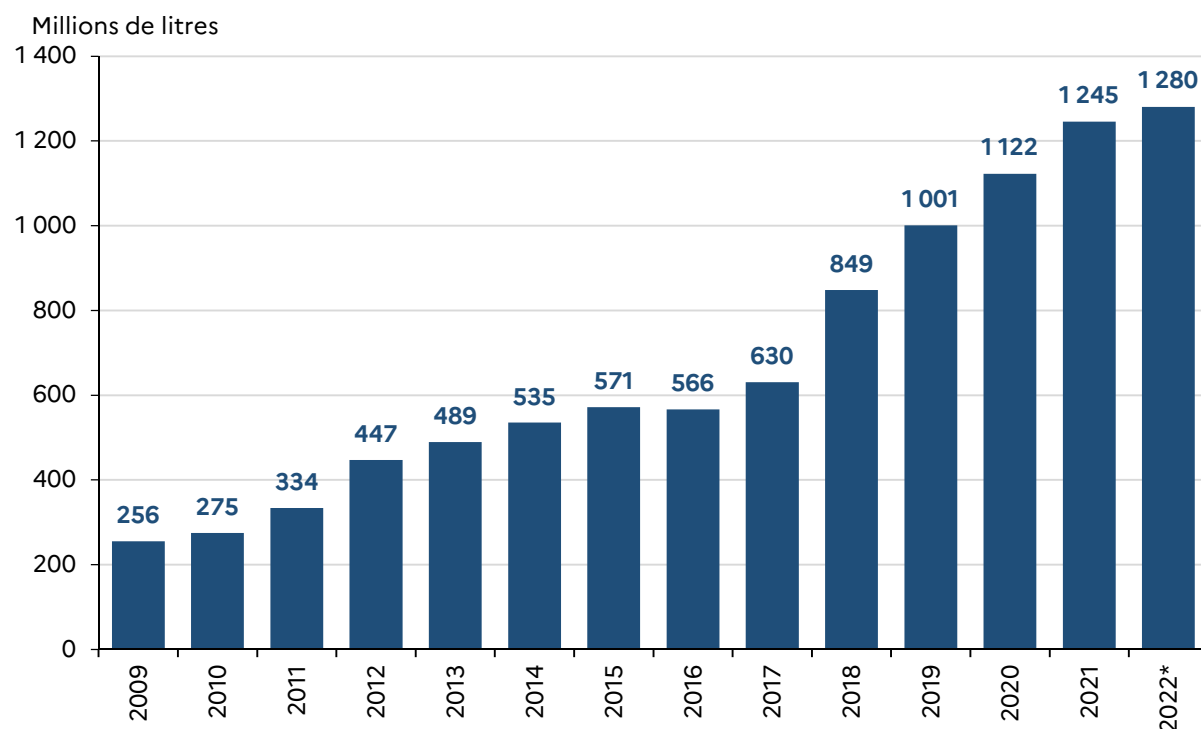
La filière lait de vache biologique a connu une croissance récente. Les deux grandes vagues de conversion ont été concomitantes aux crises économiques dans la filière lait de vache conventionnelle, en 2009/10 puis en 2015/16. Elles ont incité des éleveurs laitiers à convertir leur activité en agriculture biologique. La filière laitière bio, dont les évolutions de marché sont relativement indépendantes de celles de la filière conventionnelle, a en effet été à chaque fois épargnée par ces crises.

La 2^{ème} vague de conversions en 2015-2016 a entraîné une progression significative du **nombre d'éleveurs laitiers biologiques** à partir du 3^{ème} trimestre 2017 et jusque fin 2019. En un peu plus de deux ans, une hausse de plus de 48 % du nombre d'exploitations de lait de vache biologique a ainsi pu être constatée. En décembre 2022, la France comptait 4 190 livreurs de lait de vache biologique.

Cet accroissement des élevages laitiers biologiques s'est traduit par un net développement de la **collecte de lait de vache bio** à partir de 2017 (Graphique 222). Entre 2016 et 2021, les volumes de lait bio collecté ont plus que doublé. Le milliard de litres a été atteint en 2019 et la collecte a dépassé 1,2 milliard de litres en 2021.

Graphique 222

Évolution de la collecte de lait de vache biologique en France



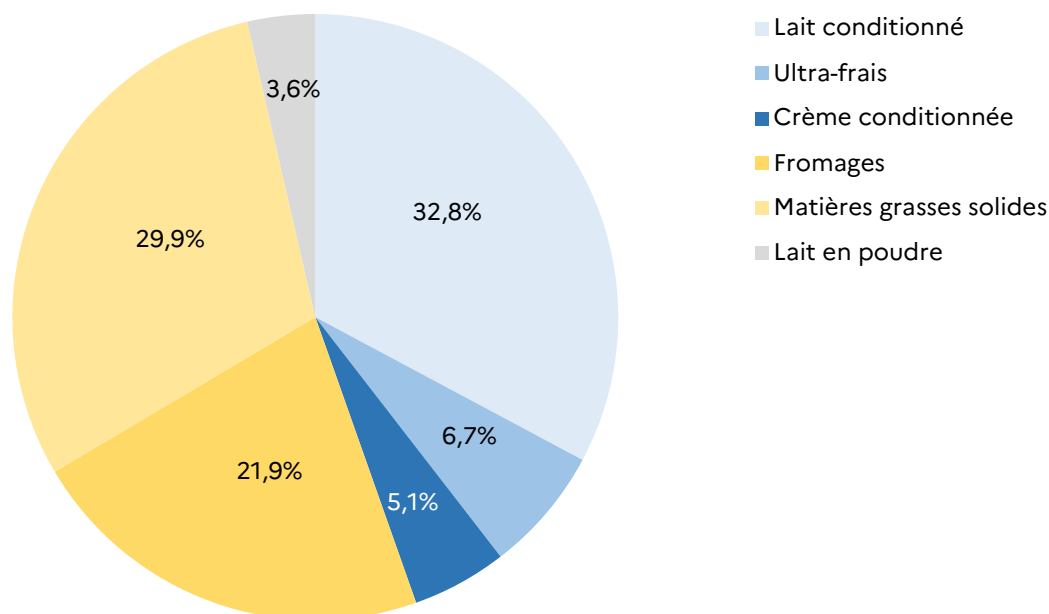
Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière SSP ; * estimation-FranceAgriMer

Dans le même temps, **les volumes de produits au lait de vache biologique** fabriqués ont explosé : + 33 % pour le lait liquide conditionné, + 44 % pour les yaourts, + 62 % pour les fromages frais et + 90 % pour les autres fromages, + 83 % pour les desserts lactés frais, + 88 % pour le beurre et + 99 % pour la crème, entre 2016 et 2020. Ils ont cependant atteint un pic en 2020 : en effet, la plupart de ces fabrications se sont repliées en 2021 et en 2022.

Comme l'indique la liste ci-dessus des produits laitiers fabriqués, le mix-produit dans la filière lait de vache biologique est concentré sur des produits de grande consommation, relativement basiques c'est-à-dire présentant un faible niveau de transformation. Ces caractéristiques vont de pair avec l'image saine, peu transformée et de naturalité des produits biologiques. Ainsi, le lait conditionné représente 32,8 % des fabrications en matière sèche utile (MSU) en 2021 et les matières grasses solides 29,9 % (Graphique 223), des proportions dans les deux cas supérieures à celles observées dans les fabrications totales¹ de produits au lait de vache (cf. Section 5.1.). Les fromages ne comptent « que » pour 21,9 % des volumes en MSU, soit environ 15 points de moins que dans la filière lait de vache totale. Les volumes sont complétés par les produits-ultra-frais (principalement des yaourts) et de la crème. Les fabrications de poudres de lait sont encore peu développées ; il s'agit notamment de poudres infantiles.

Graphique 223

Part dans les fabrications laitières françaises des différentes catégories de produits biologiques finis en proportion du lait mis en œuvre (matière sèche utile)



Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière 2021 du SSP

La collecte de lait biologique s'est développée plus rapidement que les fabrications de produits laitiers finis biologiques (Graphique 224). Ce décalage entre offre et demande prend également sa source dans le décalage entre la durée nécessaire aux conversions vers le bio (trois ans) et les évolutions indépendantes du marché.

Ce phénomène génère l'apparition d'excédents de lait bio, un phénomène qui s'est particulièrement accentué à partir de 2021, en lien avec la baisse de la consommation des produits laitiers biologiques. Jusqu'alors, le mix-produit de la filière lait bio se traduisait par une utilisation inégale de la matière grasse et de la matière protéique, notamment de par le caractère limité des volumes de fromages et de poudres bio. Désormais, il semble que l'émergence d'excédents et sa conséquence logique, à savoir le déclassement du lait bio en lait

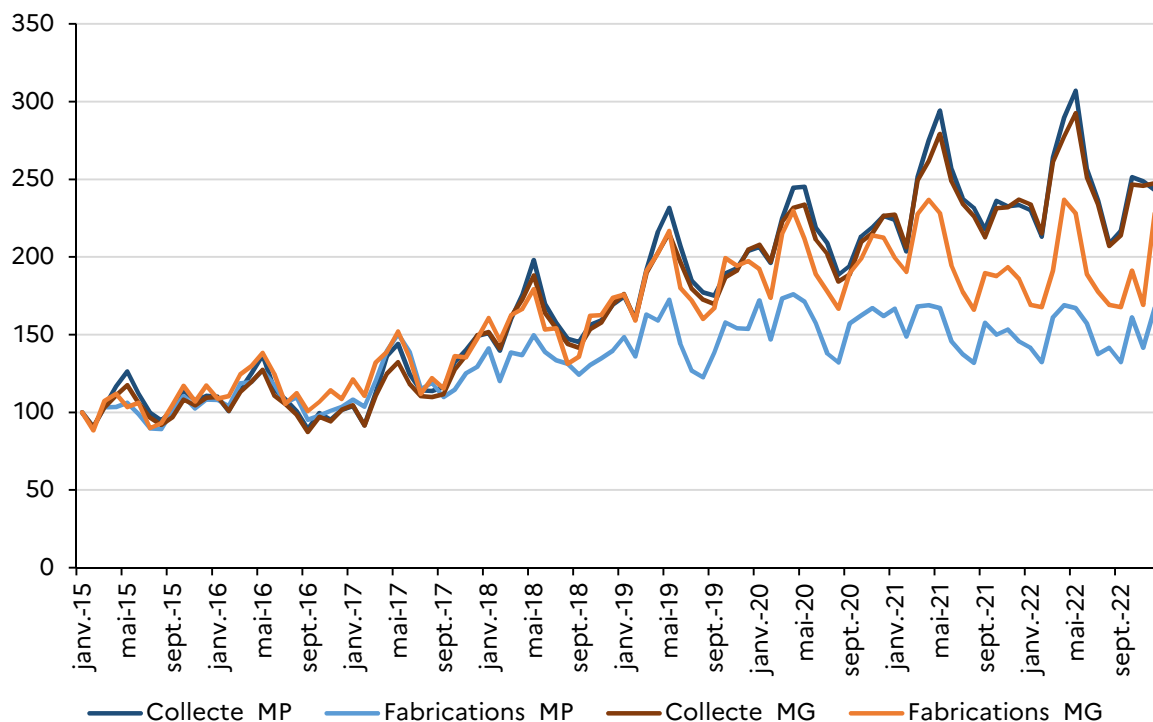
¹ La notion de fabrications « totales » s'entend ici comme la somme des fabrications de produits biologiques et de produits conventionnels.

conventionnel, touche aussi bien la matière grasse que la matière protéique. Cela a conduit l’Observatoire à revoir sa méthode d’estimation du taux de déclassement (voir page 367).

Graphique 224

Évolution en indice de la collecte de lait de vache biologique et des fabrications de produits laitiers biologiques finis, en matière grasse et en matière protéique

Base 100 janvier 2015



Source : FranceAgriMer d’après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer

Le maintien d’un bon équilibre de marché est un enjeu important de la filière lait de vache biologique. Il passe par l’adaptation de l’offre en produits laitiers bio (et donc de la collecte de lait de vache bio) à la demande du marché intérieur (consommateurs et IAA utilisatrices de produits laitiers biologiques), les exportations étant *a priori* encore peu développées (dires d’experts et le flux étant difficile à quantifier faute de données disponibles).

Cette adaptation de l’offre à la demande peut se traduire par le **déclassement d’une partie du lait bio**, plus ou moins importante selon les mois en raison de la saisonnalité de la collecte, qui affiche un pic de production au printemps et un creux à l’automne. Globalement, entre 2015 et 2020, la **consommation de produits laitiers biologiques** a été bien orientée et a suivi un essor comme la production. Les achats des ménages pour leur consommation à domicile ont en effet explosé entre 2015 et 2020, sur l’ensemble de la gamme de produits laitiers biologiques proposée par les enseignes : en six ans, les achats en volume ont ainsi progressé de 33 % pour le lait conditionné bio, 86 % pour les produits ultra-frais (yaourts, desserts lactés, fromages blancs), 108 % pour le beurre bio, 145 % pour la crème bio, 132 % pour les fromages bio de vache.

Un essoufflement dans la croissance des achats des ménages en produits laitiers biologiques s’est fait sentir dès le 2nd semestre 2020 et s’est amplifié en 2021 et 2022.

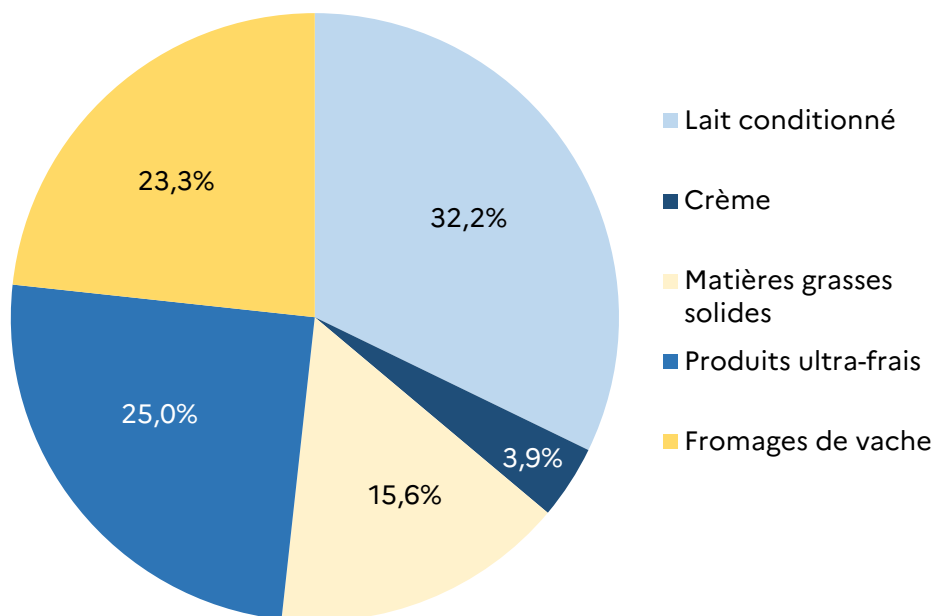
En valeur, les achats des ménages, initialement concentrés sur deux familles de produits (lait conditionné, et produits ultra-frais) se sont progressivement diversifiés. En 2022, le lait conditionné représente encore 32 % des achats en valeur et les produits ultra-frais, 25 %. Les fromages comptent pour 23 % des dépenses pour les produits bios, alors qu’ils représentent 45 % de la valeur des achats totaux de produits laitiers (cf. Section 5). Les dépenses pour les

matières grasses solides couvrent 16 % environ des achats de produits biologiques et celles pour la crème, 4 %, en raison des moindres volumes achetés.

Graphique 225

Structure des achats des ménages en produits biologiques au lait de vache en valeur en 2022

Total France : 688,9 millions d'euros



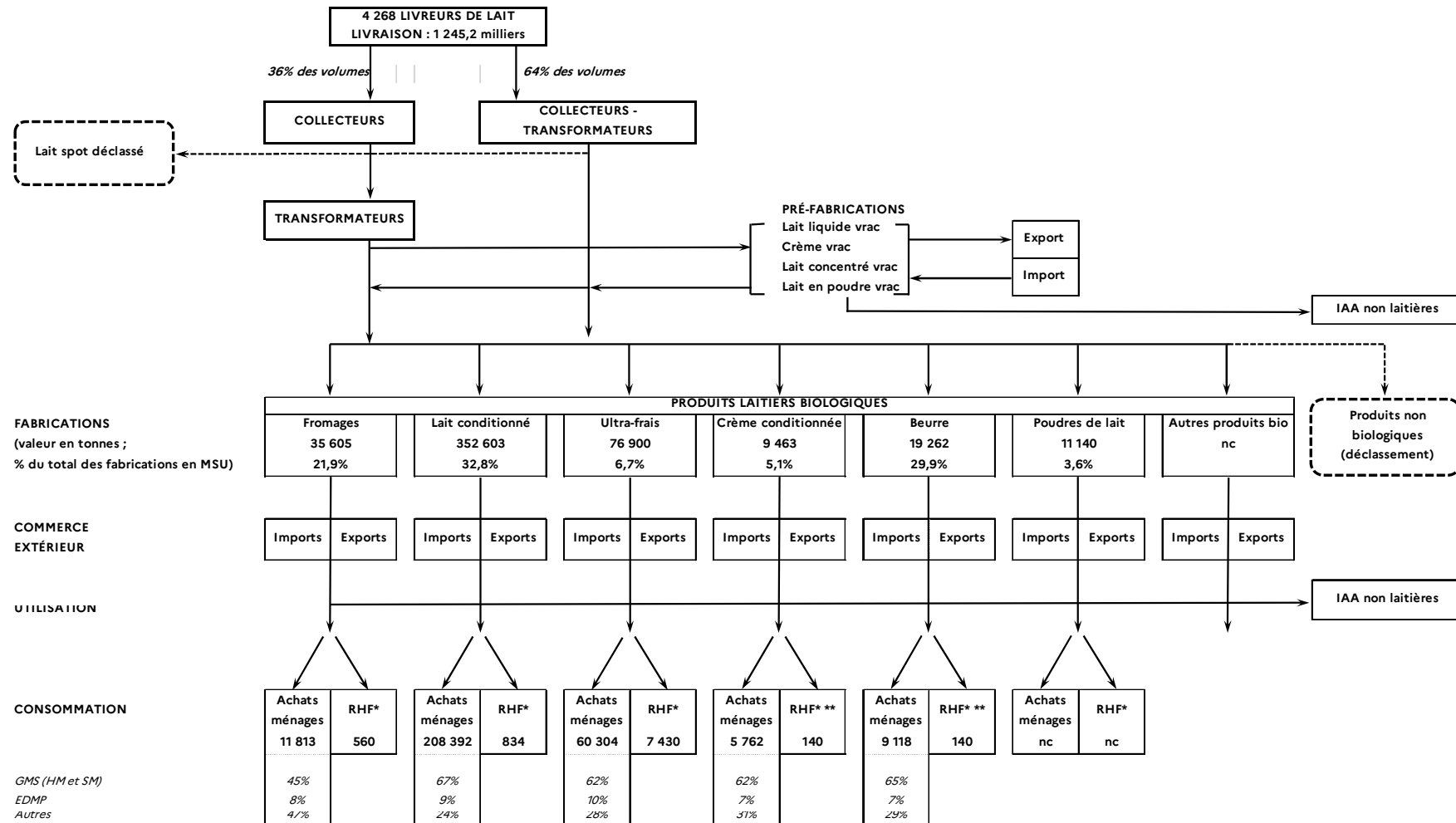
Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

La consommation de produits laitiers biologiques dans la restauration hors domicile (RHD) concerne d'abord les produits ultra-frais : les yaourts bio représentaient environ 6 % des volumes totaux de yaourts en 2017 (source Gira pour le Cniel), les fromages blancs bio 4 % des volumes et les desserts lactés frais 1 % des volumes. Le lait conditionné (0,5 %), distribué notamment dans les restaurants scolaires, les fromages (0,4 %) et les matières grasses (beurre et crème ; 0,1 %) étaient encore peu présents en RHD il y a quatre ans. Toutefois, les produits laitiers bio disposent d'une marge de progression dans ce circuit de distribution.

Comme les produits conventionnels, les produits laitiers biologiques sont utilisés dans l'industrie agroalimentaire (IAA), qu'elle soit laitière ou non laitière. Dans ce cas, ce sont des produits « vrac » ou produits « intermédiaires », dont les volumes ne sont pas mesurés dans les enquêtes laitières. L'importance de ce secteur dans la valorisation des produits laitiers bio est donc difficile à évaluer.

Schéma 28

Bilan des flux dans la filière lait de vache biologique en 2021



Unités : tonnes, sauf mention contraire. EDMP : enseignes à dominante marques propres (anciennement hard discount)

* : Données 2017 ** : Données agrégées pour crème et beurre

Source : FranceAgriMer d'après SSP (Enquête annuelle laitière), Kantar Worldpanel et Gira Foodservice pour le CNIEL

2. MÉTHODES ET DONNÉES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE LAIT DE VACHE BIOLOGIQUE

2.1. Description du modèle lait UHT demi-écrémé biologique - beurre biologique

Le modèle construit est basé sur la fabrication de 1 000 l de lait UHT demi-écrémé. Il intègre la freinte liée à la fabrication de ce produit, la fabrication des coproduits du lait UHT demi-écrémé, à savoir la crème transformée en beurre et poudre de babeurre, ainsi que le lait biologique déclassé, transformé en poudre de lait écrémé et crème (beurre/poudre de babeurre).

Schéma 29

Modèle du panier lait UHT demi-écrémé biologique – beurre biologique Période 2015-2020

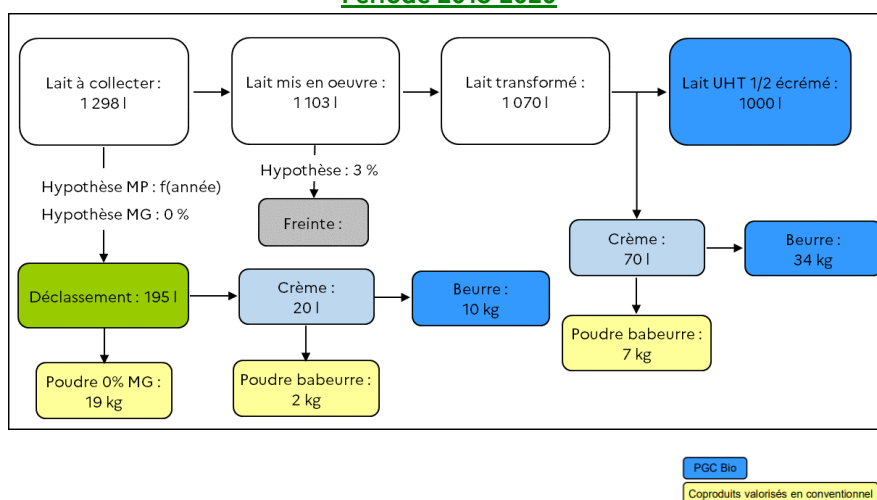
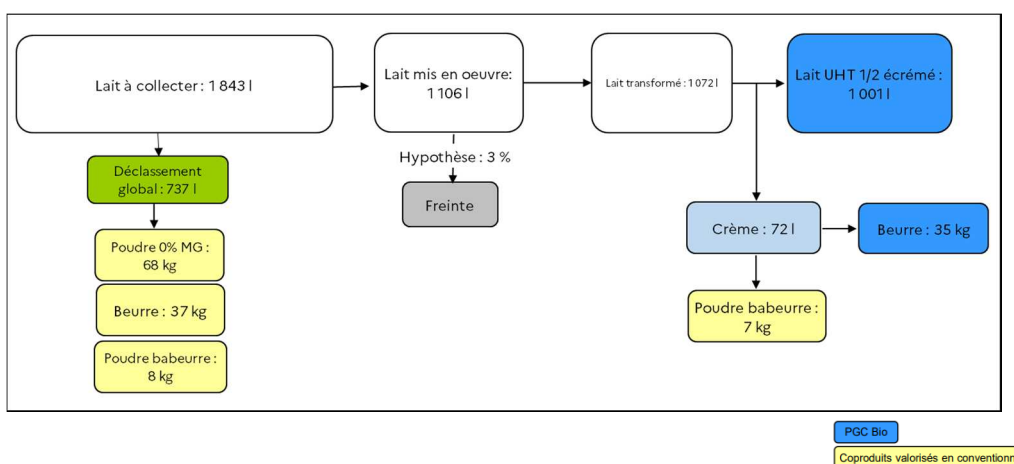


Schéma 30

Modèle du panier lait UHT demi-écrémé biologique – beurre biologique 2022



Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer et dires d'experts

Estimation de la freinte

À dires d'experts, les pertes lors de la fabrication du lait sont relativement similaires qu'il s'agisse de lait conventionnel ou de lait biologique. La différence réside dans les volumes produits, bien moins importants en bio, alors que les lignes utilisées dans les industries laitières sont souvent les mêmes. Aussi, en pourcentage des volumes produits, le taux de freinte est plus élevé en bio. En tenant compte également des éventuels déclassés de fond de cuve, **le taux de freinte en bio est estimé à 3 % dans le modèle.**

Changement méthodologique relatif à l'estimation du taux de déclassé à partir de 2021

Le déclassé consiste à utiliser une partie de la collecte de lait cru biologique comme lait conventionnel lorsque la demande en produits laitiers biologiques est insuffisante au regard de l'offre de lait biologique disponible. Si l'achat au producteur se fait sur la base du prix du lait biologique pour toute la collecte, ce déclassé représente une perte de valorisation pour le collecteur ou le transformateur. En revanche, lorsque tout ou partie du lait déclassé est payé au producteur à un prix différent lié à une moindre valorisation de la part déclassée, tout ou partie de la perte de valorisation est supportée par le producteur certifié en bio.

Sur 2015-2020, il avait été convenu d'affiner ce déclassé de manière différenciée entre matière protéique et matière grasse.

À compter de l'année 2021, l'Observatoire a souhaité tenir compte d'une évolution constatée sur le marché du lait bio, à savoir que le phénomène de déclassé atteint désormais la matière protéique dans les mêmes proportions que la matière grasse. Aussi, un **taux de déclassé global** est appliqué pour estimer la quantité réelle de lait biologique qu'il est nécessaire de collecter pour fabriquer une unité de produit vendue au détail.

Ce taux de déclassé a été élaboré à dire d'experts, notamment en se fondant sur les communications qui ont été faites par les acteurs de la filière de lait biologique, et en les pondérant par les données de volumes relevés par l'Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer (EML). **Ce taux de déclassé obtenu, par exemple, pour l'année 2021 est de 31 %**, ce qui signifie que pour pouvoir mettre en œuvre x litres de lait biologique, un industriel doit en collecter, en 2021, environ 1,45 fois plus ($1,45 = 1 / (1 - 0,31)$).

Par hypothèse, on considère que le lait issu du déclassé du lait biologique constitue un supplément à la collecte conventionnelle et est valorisé en produits industriels conventionnels (beurre ou poudre vrac).

Le fait de considérer que le déclassé touche également la matière grasse **conduit à revoir à la baisse la quantité de beurre présente dans le panier suivi** dans la décomposition du prix au détail (partie 3) :

- entre 2015 et 2020, ce panier contenait en moyenne 44 kg de beurre, résultant de l'addition des 34 kg découlant de la fabrication de 1 000 l de lait UHT demi-écrémé, et des 10 kg de beurre issu de la fraction grasse du lait déclassé, valorisée comme beurre PGC bio (voir Schéma 29),
- à partir de 2021, ce panier ne contient plus que 35 kg de beurre car la totalité du lait déclassé est valorisée sous forme de produits industriels, en l'occurrence en tant que beurre vrac pour sa fraction grasse (voir Schéma 30).

Cette modification de la composition du panier a un effet notable sur la décomposition du prix constatée dans la partie 3.

Par ailleurs, on rappelle qu'un calcul exhaustif du déclassé à l'échelle de la filière biologique nécessiterait de pouvoir comparer la totalité des « entrées » de matière biologique dans la filière :

- collecte de lait française,
- importations de produits laitiers biologiques vrac,
- achats de produits laitiers biologiques vrac aux IAA laitières,

à la totalité des « sorties » de matière biologique de la filière :

- fabrications de produits finis biologiques,
- exportations de produits laitiers biologiques vrac,
- ventes de produits laitiers biologiques vrac aux IAA laitières et non laitières.

Seules deux de ces variables sont connues, car renseignées par les établissements enquêtés dans l'Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer (EML) : la collecte de lait de vache

biologique et les fabrications de produits laitiers biologiques finis. Bien qu'incluses dans le questionnaire de l'EML, les autres variables sont peu renseignées. Il n'existe aucune autre source pour ces données : les achats et ventes de produits intermédiaires ne font pas l'objet d'autres enquêtes et les nomenclatures douanières ne permettent pas de distinguer les produits biologiques des produits conventionnels dans les échanges français. Il n'est donc pas possible de calculer un bilan exact de cette filière biologique.

2.2. Sources pour les prix aux différents stades de la filière lait de vache biologique

Le **prix du lait biologique payé aux producteurs** est issu de l'Enquête mensuelle laitière (EML) du service de la statistique et de la prospective (SSP) du ministère de l'Agriculture et de FranceAgriMer. Le prix du lait utilisé dans l'analyse pour l'OFPM est un prix « aux taux réels en matières grasses et protéiques, toutes qualités confondues, toutes primes comprises ». Le prix mensuel national est une moyenne des prix départementaux pondérés par les volumes de lait collecté.

Ce prix réel versé au producteur couvre l'ensemble de la collecte de lait certifié bio, quelle que soit sa valorisation finale. Il intègre donc à la fois le lait payé au prix du bio, mais également le lait collecté aux producteurs certifiés en agriculture biologique payé à un prix différent, lié à une valorisation en lait conventionnel.

Compte tenu du caractère très transformé des produits laitiers, *le prix du lait payé aux producteurs ne représente pas directement le « coût de la matière première agricole » nécessaire à la fabrication du lait UHT demi-écrémé* (cf. 2.3.).

Le **prix de la poudre de lait écrémé** utilisé pour calculer la valorisation des produits induits (poudre de lait écrémé et poudre de babeurre, dont la valeur est estimée à 75 % de celle de la poudre de lait écrémé, faute de série disponible sur ce prix) est une donnée enquêtée de façon hebdomadaire auprès d'une vingtaine d'industriels par FranceAgriMer. À partir de cette enquête sont calculées des moyennes nationales pondérées par les volumes, qui sont ensuite mensualisées.

Les **prix au détail payés par le consommateur en GMS** (hyper et supermarchés) sont issus du panel consommateur Kantar Worldpanel qui mesure les achats des ménages français pour leur consommation à leur domicile principal. Il s'agit de prix mensuels pondérés par les volumes achetés. Ils présentent donc l'avantage de refléter au mieux les évolutions de consommation des produits, y compris les effets des évolutions de marques (marques nationales, marques de distributeur et 1^{er} prix) et les effets des promotions. Concernant les achats de beurre biologique en plaquette 250 g, la taille de clientèle est trop faible pour assurer une robustesse suffisante des données. C'est par conséquent le prix du beurre biologique total qui est utilisé dans le modèle. Le prix du lait biologique UHT demi-écrémé est en revanche suffisamment représentatif pour pouvoir alimenter le modèle.

L'Insee fournit à l'Observatoire des indices permettant de calculer les **prix des principaux produits de grande consommation (PGC) sortie industrie** dans le cadre d'une convention avec FranceAgriMer. Néanmoins, l'Insee n'enquête pas à ce jour sur les prix des PGC biologiques ; il n'existe donc pas de prix du lait UHT demi-écrémé biologique sortie industrie, ni de prix du beurre plaquette 250 g biologique sortie industrie.

2.3. Méthode de calcul de la décomposition du prix au détail du PGC biologique

Calcul des volumes de produits induits du déclassement

L'hypothèse posée dans le modèle est que le lait issu du déclassement est transformé, pour la matière grasse en beurre vrac conventionnel, et pour la matière protéique en poudre de lait écrémé conventionnelle. Les quantités fabriquées sont calculées à partir du volume de lait cru déclassé, des taux butyrique et protéique de ce lait (source EML SSP-FranceAgriMer) et de la composition en matière grasse et protéique du beurre et de la poudre de lait écrémé (source [Tables des coefficients MSU des produits laitiers, FranceAgriMer – Cniel – Idele](#)).

Calcul de l'indicateur du coût de la matière première

La méthode de calcul de l'indicateur du coût de la matière première du panier lait demi-écrémé UHT bio/beurre bio tient compte :

- de l'achat du volume de lait à collecter, au prix réel du lait de vache biologique payé aux producteurs : ces volumes incluent la fraction destinée à la fabrication des deux PGC, et à la fraction du lait déclassée ;
- de la valorisation nette des produits induits : ces produits induits comprennent d'une part les produits conventionnels issus de la transformation du lait déclassé : poudre de lait écrémé et poudre de babeurre, et d'autre part les coproduits du lait UHT demi-écrémé biologique et du beurre plaquette biologique, c'est-à-dire de la poudre de babeurre.

La valorisation nette des produits induits résulte de la différence entre le produit de la vente de ces produits (aux prix pratiqués sur le marché français, cf. 2.2.) et leurs coûts de gestion : coût de collecte et coût de transformation.

Dans le modèle, la matière protéique est valorisée sous forme de poudre de lait écrémé, et dans une moindre mesure de poudre de babeurre. Il est toutefois important de garder en tête qu'il existe d'autres formes de valorisation de la protéine. Toutes les industries laitières ne font pas les mêmes choix, qui dépendent également de l'état du marché laitier conventionnel et de sa capacité à absorber des volumes supplémentaires. Il est donc possible que la valorisation des produits induits pour les industriels soit sous-estimée.

Si le produit de la vente des produits induits est supérieur à leur coût, la valorisation nette est positive, ce qui réduit le coût de la matière première du PGC pour l'industriel. Mieux les produits industriels sont valorisés sur le marché, plus la valorisation nette diminue l'indicateur du coût de la matière première des PGC. Si le produit est inférieur au coût, et la valorisation nette est négative, ces produits induits représentent un coût supplémentaire pour l'industriel, en addition au coût d'achat du lait collecté.

L'indicateur de coût de la matière première correspond à un coût d'achat pour l'industriel et non pas à un prix de vente du lait pour l'éleveur laitier.

Calcul de l'indicateur de marge brute agrégée industrie-distribution

En l'absence de prix de vente des produits laitiers biologiques au stade sortie industrie, seul un indicateur de marge brute agrégée entre l'industrie et la distribution peut être calculé. Il est déduit de la différence entre le prix de vente du panier lait UHT demi-écrémé biologique – beurre biologique (pondéré par les volumes fabriqués) et l'indicateur du coût de la matière première.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGE BRUTE DU PRIX AU DÉTAIL EN GMS DU LAIT UHT DEMI-ÉCRÉMÉ BIOLOGIQUE

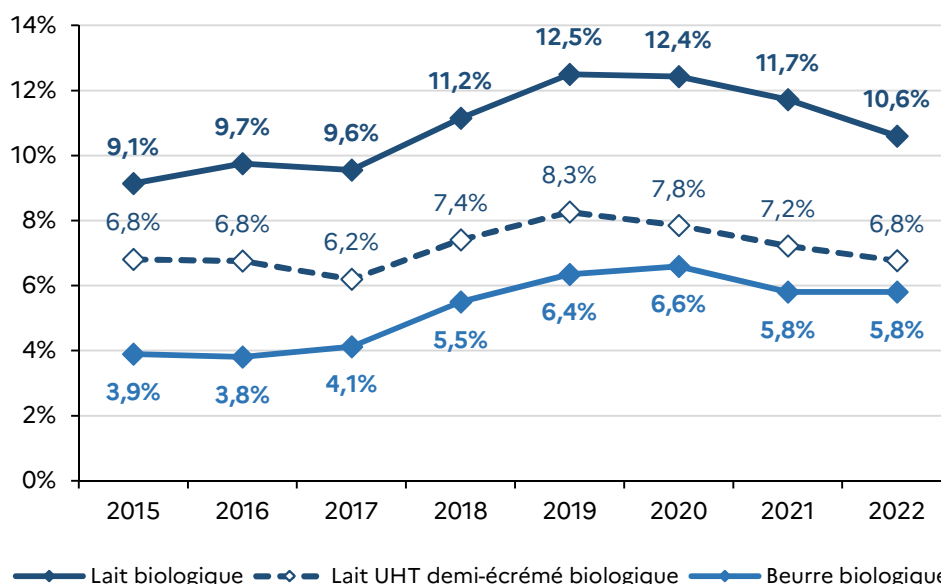
3.1. Représentativité des produits suivis

Le choix de travail de l'Observatoire s'est porté sur le produit laitier biologique le plus consommé en France : le lait conditionné UHT demi-écrémé. Compte tenu de la construction du modèle, le beurre est également considéré comme un produit fini valorisé en bio et vendu aux consommateurs.

La part du lait conditionné biologique (toutes gammes confondues : entier, demi-écrémé, écrémé) dans les **achats** totaux de lait conditionné dans les circuits GMS (hyper et supermarchés), en valeur, est passée de 9,1% en 2015 à 12,5% en 2019 (Graphique 226) Cependant, depuis 2020, cette part est en repli. Pour le beurre, le pic a été atteint plus tardivement, en 2020, à 6,6%. Mais cette part du beurre biologique s'est également repliée depuis, à 5,8%.

Graphique 226

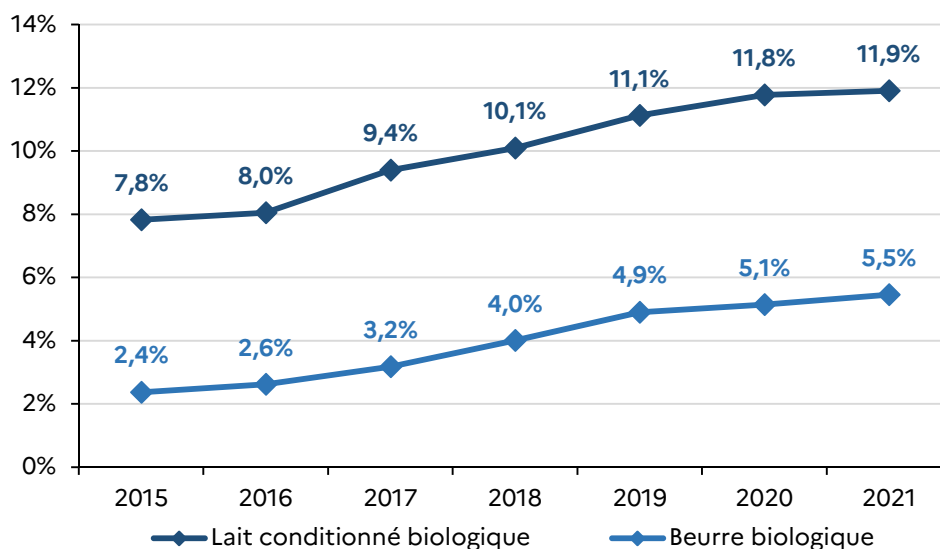
Part des produits biologiques dans le total des dépenses de leur famille hyper et supermarchés



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

Les données de **fabrications** disponibles (qu'il s'agisse de l'Enquête annuelle laitière SSP ou l'Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer) ne permettent pas de suivre spécifiquement le lait bio UHT demi-écrémé mais uniquement l'ensemble des volumes de lait biologique conditionné. En matière sèche utile, le lait biologique représente en 2021, 11,9% du lait conditionné total fabriqué en France (Graphique 227), une part qui n'a cessé de progresser au cours des six dernières années. La part des fabrications de beurre biologique dans les fabrications totales de beurre a doublé sur la période 2015-2021. En 2021, le beurre biologique compte ainsi pour 5,5% des volumes.

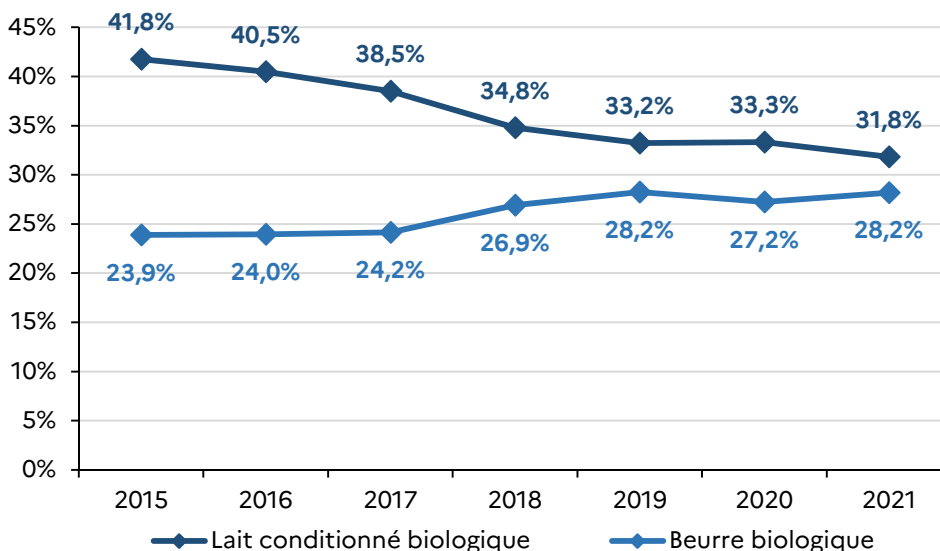
Graphique 227

Part des produits biologiques dans le total des fabrications de leur famille, calculée en MSU

Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière du SSP

Dans le total des fabrications de produits laitiers biologiques finis, le lait conditionné représente 31,8 % des volumes en MSU et le beurre 28,2 % en 2021 (Graphique 228). Ces proportions ont évolué depuis 2015, à la baisse pour le lait conditionné dont la part était de 41,8 % en 2015, à la hausse pour le beurre, dont la proportion s'établissait à 23,9 %.

Graphique 228

Part du lait conditionné et du beurre dans le total des fabrications de produits laitiers biologiques finis, calculée en MSU

Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer

3.2. Prix et indicateurs de marge brute du lait UHT demi-écrémé biologique

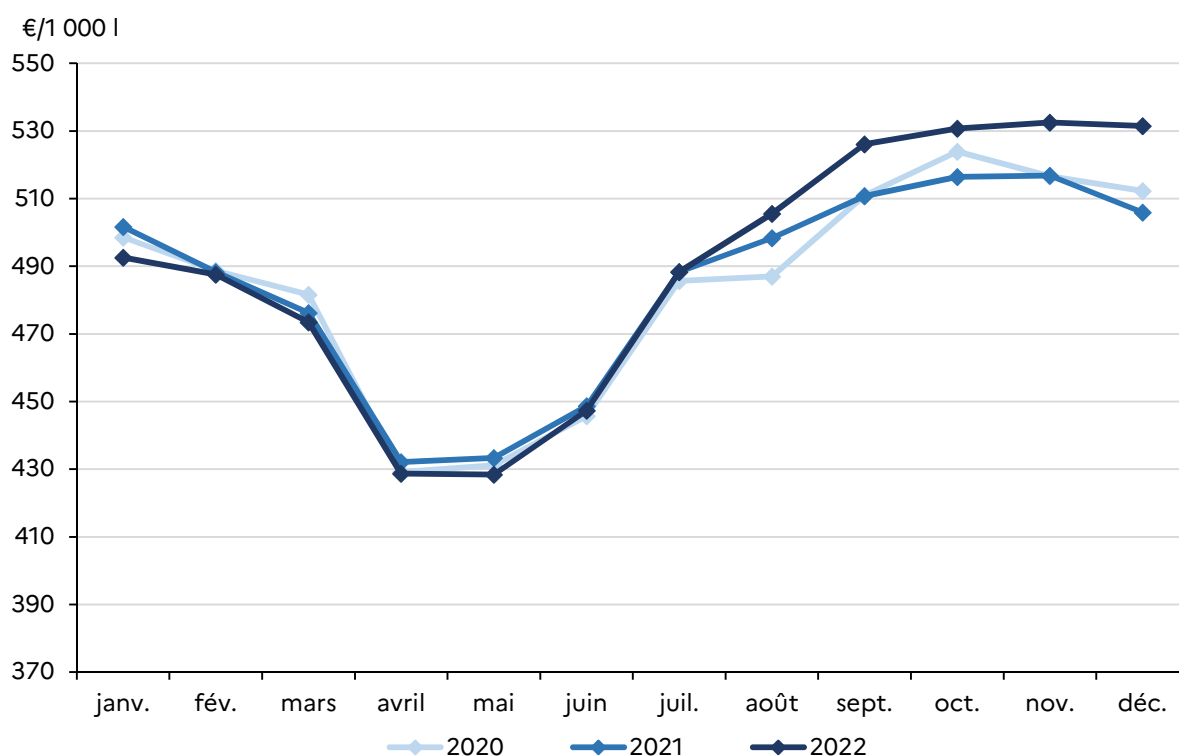
D'après l'Agence Bio (estimations AND-International, études réalisées pour et publiées par l'Agence Bio), sur la période 2011-2021, les ventes au détail de l'ensemble lait de consommation et produits laitiers ont progressé de 8,3 % par an, mais avec de très fortes variations : + 0,9 % en 2011, croissance en hausse jusqu'en 2018 (+ 21,3 %) ; depuis, le taux de croissance diminue pour être négatif en 2021 (- 5,5 %).

En 2022, le déséquilibre entre l'offre et la demande dans la filière laitière biologique a continué de se faire ressentir. Si le rythme de progression de la collecte a ralenti (+ 2,8 % vs + 11,0 % en 2021), en lien avec celui du nombre de livreurs (+ 2,8 % en 2022 vs + 6,7 % en 2021), mais aussi en lien avec les conditions climatiques estivales, le taux de déclassement s'est tout de même accentué. Ceci est perceptible par la comparaison de la dynamique de la collecte et celui des fabrications. En effet, les volumes produits ont augmenté de 2,8 % en 2022 et pourtant, les fabrications de produits biologiques ont toutes été très nettement orientées à la baisse : - 10,4 % pour le lait conditionné (par rapport aux volumes de 2021), - 10,5 % pour les yaourts et laits fermentés, près de - 30 % pour les crèmes, et près de - 20 % pour le beurre biologique.

Le prix du lait a par ailleurs été affecté par ce déséquilibre : alors que le prix du lait conventionnel a pu nettement progresser en 2022, le prix du lait biologique standard 38/32 n'a que peu évolué : à 463,4 €/1 000 l, il n'a augmenté que de 1,0 %. Le prix réel n'a quant à lui augmenté que de 0,8 %.

Graphique 229

**Évolution du prix réel du lait biologique payé au producteur en France
(toutes primes comprises, toutes qualités confondues)**

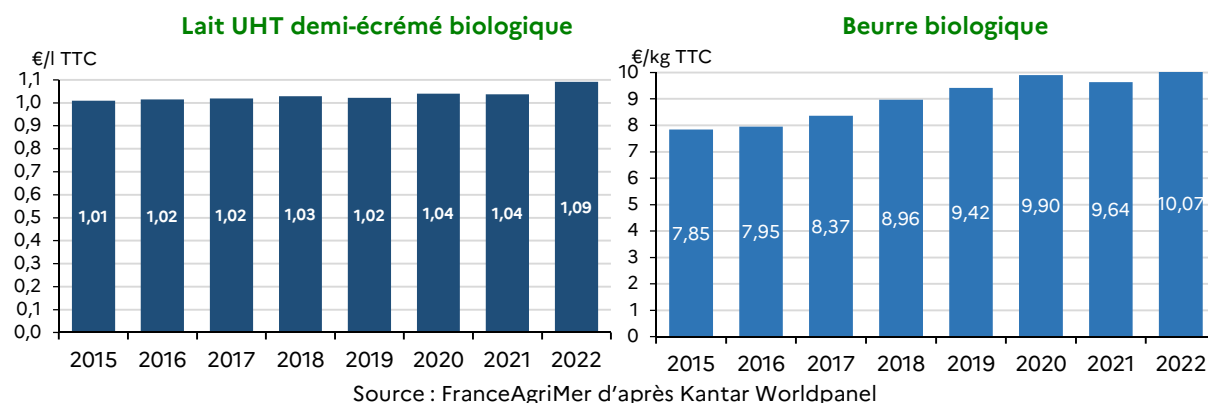


Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer

En 2022, les prix du lait UHT demi-écrémé et beurre biologique dans les GMS ont connu des hausses plus modérées que les produits correspondants en conventionnel. À 1,09 €/l, le prix du lait biologique a augmenté de 5 centimes par litre (soit + 5,2 % par rapport à 2021), tandis que le prix du beurre biologique a augmenté de 43 centimes par kg (soit + 4,4 %).

Graphique 230

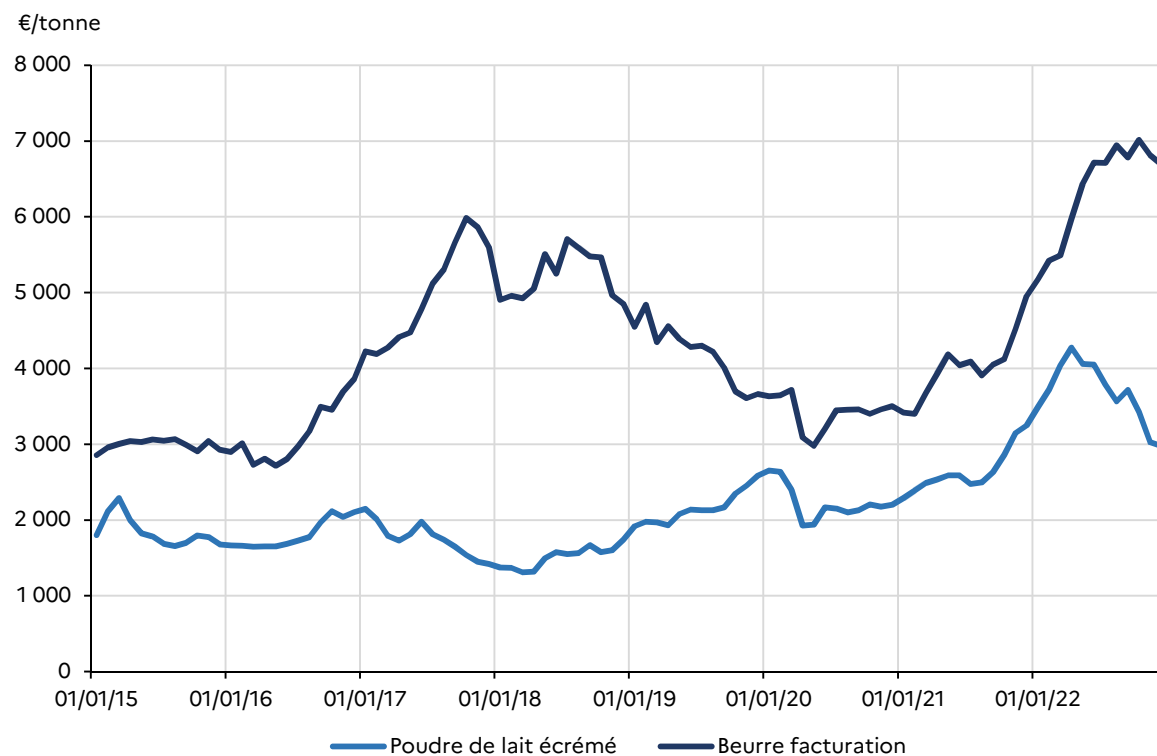
Évolution des prix de vente du lait conditionné biologique et du beurre biologique (hyper et supermarchés)



Autre élément notable de l'année 2022, la hausse des prix de la poudre de lait écrémé et du beurre vrac en 2021 (décrite dans la section 5 du rapport sur les produits laitiers) **a accru d'autant la valorisation des produits induits** pris en compte dans le modèle.

Graphique 231

Évolution du prix de la poudre de lait écrémé et du beurre conventionnels sur le marché français



Source : FranceAgriMer, Atla

Note préalable :

Dans ce rapport est étudié le lait UHT demi-écrémé biologique et la fraction du beurre biologique qui découle du processus de fabrication. Le modèle retenu ne porte donc que sur une petite partie de la valorisation globale du lait biologique produit en France, puisque le mix-produit comprend également d'autres produits laitiers (cf. 1. Graphique 223).

Depuis 2021, il a été choisi de considérer que le beurre issu de la MG du lait déclassé n'était plus valorisé en tant que beurre PGC, mais comme un produit industriel, suite à l'augmentation du déclassement, qui désormais ne touche plus uniquement la MP. Ainsi, si dans la décomposition du prix au détail (Graphique 234) la part du beurre a diminué entre 2020 et 2021, **cette évolution n'est pas entièrement attribuable à la baisse du prix du beurre au détail, mais aussi à la moindre quantité de beurre PGC dans le panier suivi** (voir page 367 et l'explication du changement méthodologique opéré concernant l'estimation du déclassement).

En 2022, le déclassement se serait accentué. Pour prendre en compte cette évolution, l'OFPM a choisi de s'aligner sur le taux de déclassement retenu par le CNIEL, à savoir **40 %**.

En 2022, **l'indicateur de coût de la matière première** a diminué de 13 centimes par kg de panier. Pour rappel (cf. 2.3.), le coût de la matière première comprend :

- l'achat du lait destiné à la fabrication du lait UHT demi-écrémé bio et du beurre plaquette bio,
- l'achat du lait déclassé,
- la valorisation nette des produits induits du lait déclassé.

La hausse du taux de déclassement implique une hausse du coût d'achat total du lait (valorisé ou non en biologique), de deux façons :

- d'une part, mécaniquement : pour la fabrication de 1 000 l de lait UHT demi-écrémé biologique, il faut collecter plus de 1 800 litres de lait en 2022, contre 1 600 litres en 2021 (cf. schéma 28),
- d'autre part, le prix du lait biologique n'a que peu augmenté en 2022 par rapport à 2021 (+ 0,8 %), mais cette évolution accroît également le coût d'achat du lait.

Cependant, les quantités de produits induits issus du lait déclassé ont elles aussi augmenté avec le taux de déclassement, ce qui implique une hausse des quantités de produits induits par 1 000 l de lait conditionnés. Ces produits induits étant valorisés dans le modèle selon le prix des produits industriels conventionnels, la valorisation a nettement augmenté en 2022 (cf. partie produits laitiers).

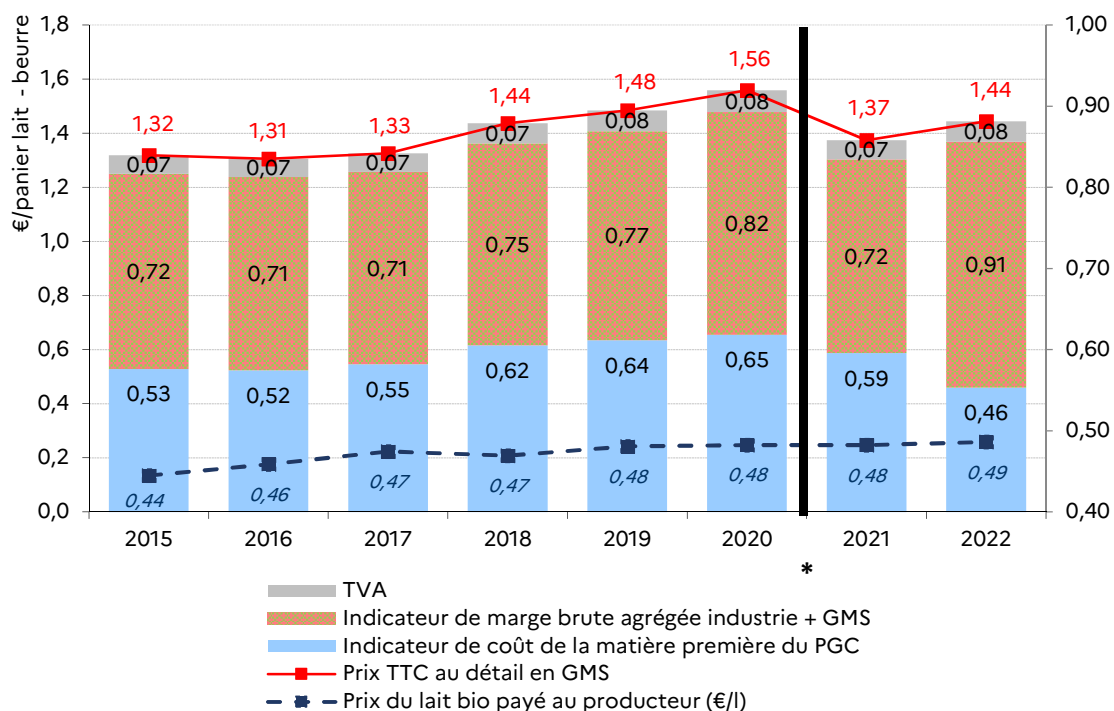
Au total, cette meilleure valorisation a suffi à couvrir la hausse du coût d'achat du lait et explique la baisse globale du coût de la matière première.

En parallèle, l'indicateur de marge brute agrégée de l'industrie et de la distribution a augmenté de 19 centimes par rapport à 2021.

Le prix du panier a grossi de 7 cts/kg en 2022. Sur les années précédentes, la composition du panier était variable, mais elle a été fixée à partir de 2021. Ainsi, l'évolution entre 2021 et 2022 est totalement due à une évolution des prix des produits le composant. De part sa composition, c'est surtout le prix du lait demi-écrémé qui explique la hausse entre ces deux années (voir Graphique 234).

Graphique 232

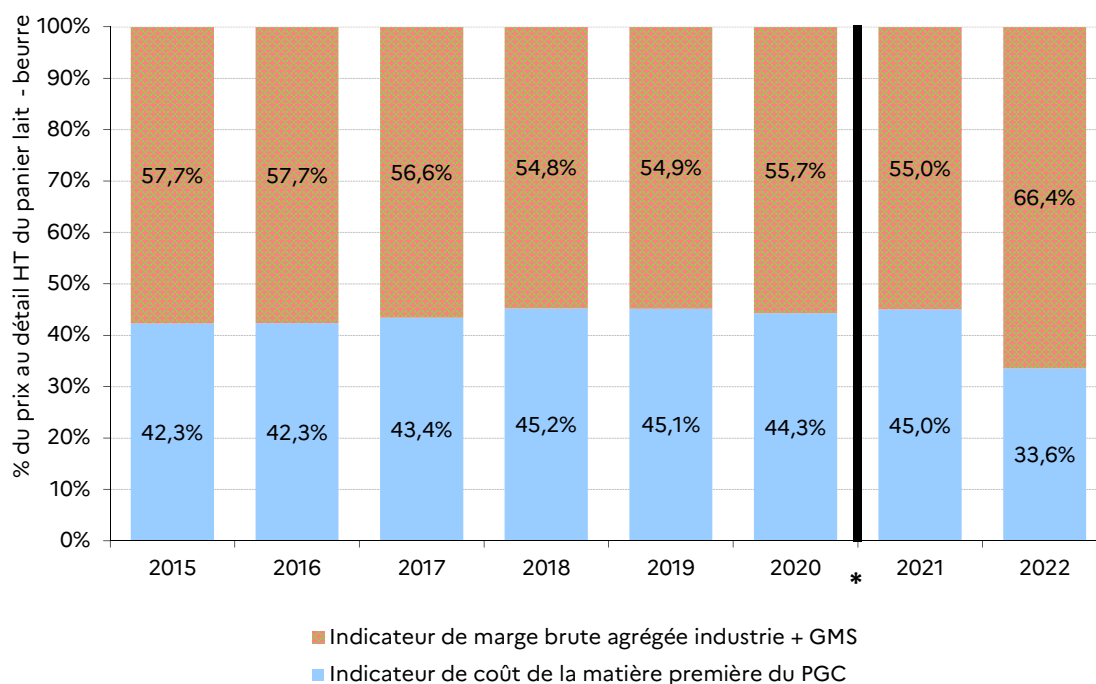
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du panier lait demi-écrémé UHT biologique-beurre biologique en matière première et indicateurs de marge brute de l'industrie et de la distribution



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer
 (*) Rupture de méthode détaillée p. 367

Graphique 233

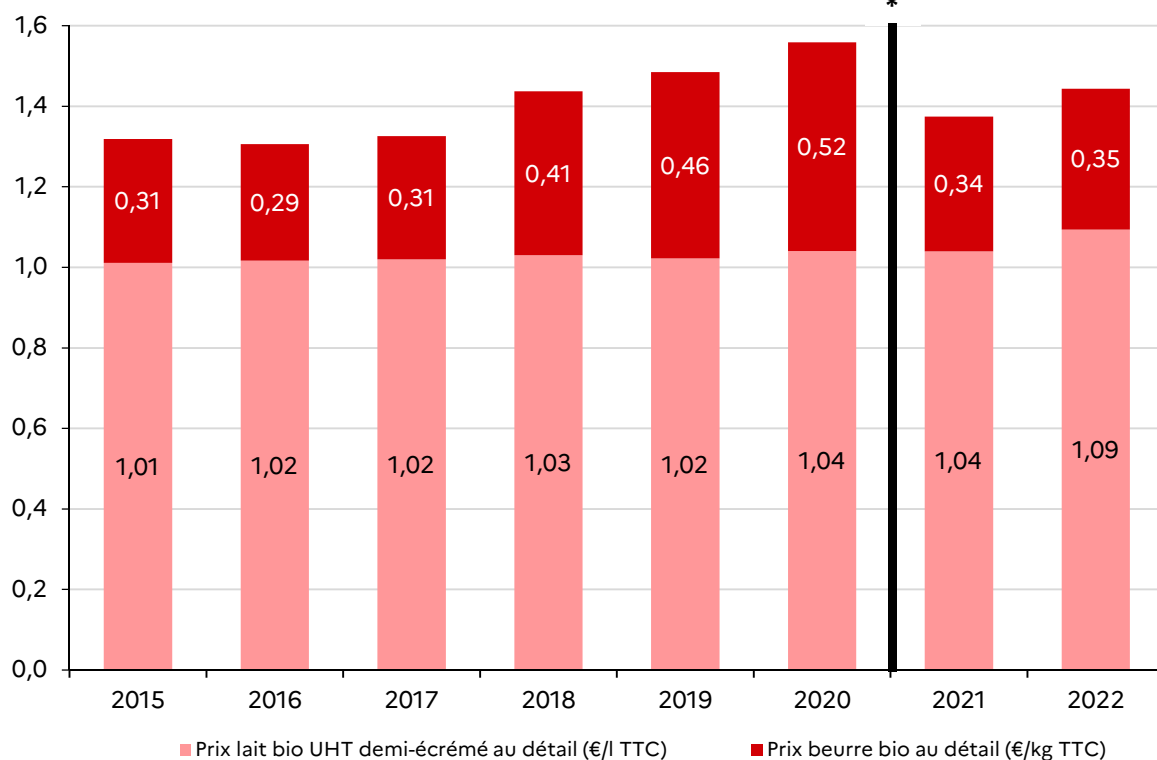
Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA du panier lait demi-écrémé UHT biologique - beurre biologique en matière première et indicateurs de marge brute de l'industrie et de la distribution



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer
 (*) Rupture de méthode détaillée p. 367

Graphique 234

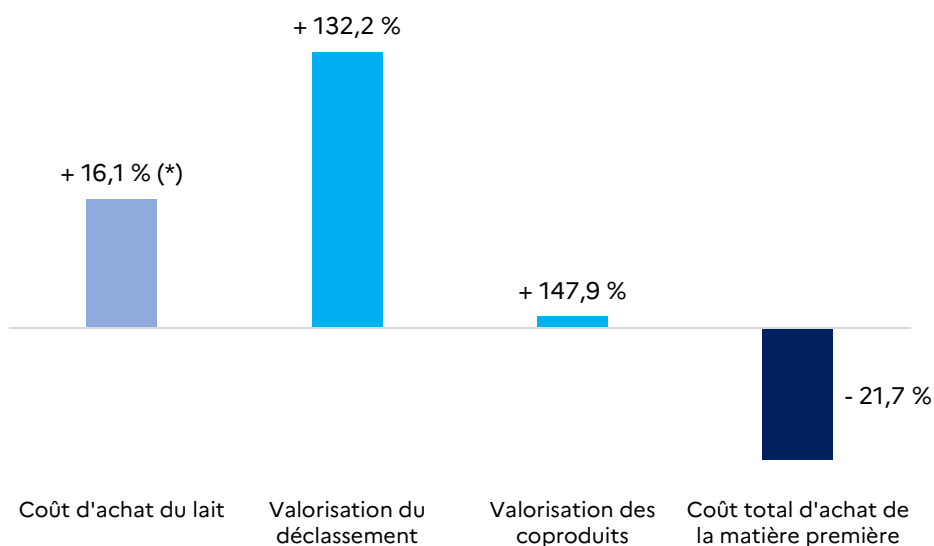
Décomposition du prix au détail du panier, entre le prix de 1 l de lait biologique UHT demi-écrémé et la quantité variable de beurre biologique associé



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel
 (*) Rupture de méthode détaillée p. 367

Graphique 235

Composantes de l'indicateur de coût de la matière première en valeur absolue en 2022



Rappel : coût total d'achat de la matière première = coût d'achat du lait – valorisation du déclassement – valorisation des coproduits

(*) : évolution en % par rapport à 2021

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPÉCIALISÉES D'ÉLEVAGE BOVIN LAITIER BIOLOGIQUE ET COÛT DE PRODUCTION DU LAIT DE VACHE BIOLOGIQUE EN ÉLEVAGE

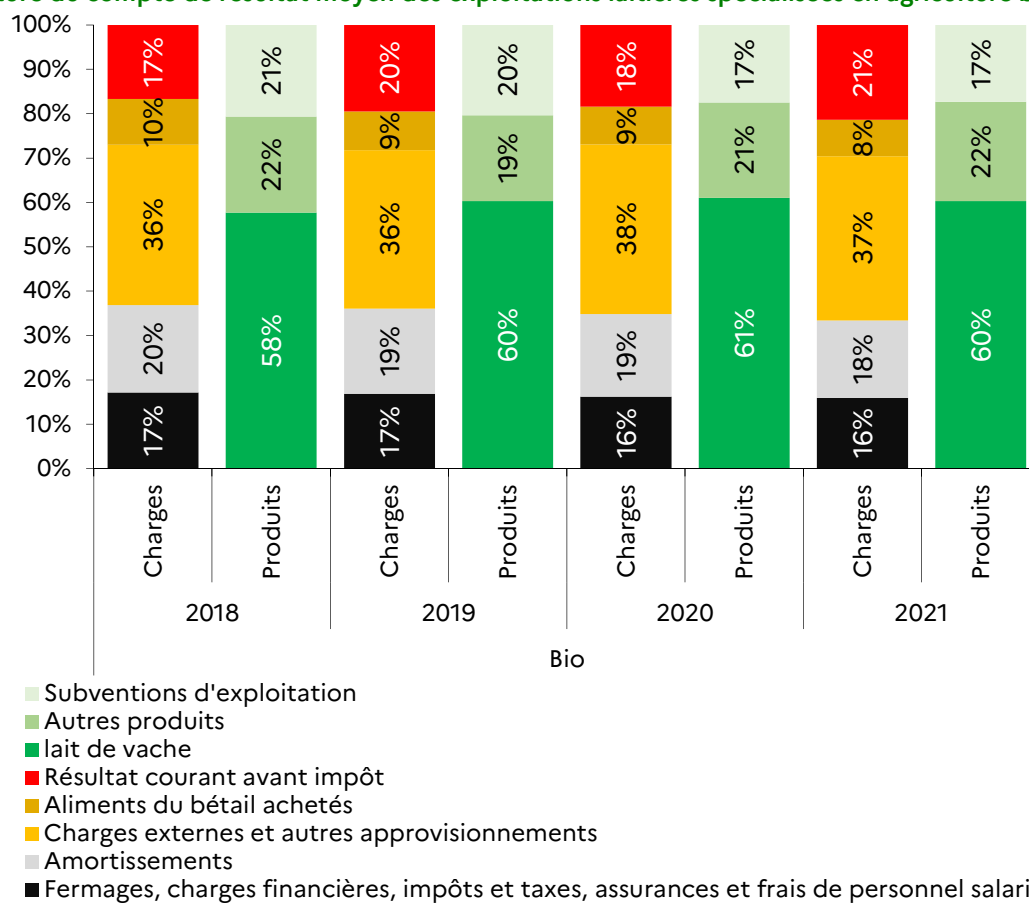
4.1. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées bovin laitier biologique

Les données issues du Rica (Réseau d'information comptable agricole) sont utilisées pour cette analyse. Pour la période 2018-2021, les exploitations sont issues de l'Otex (Orientation technico-économiques) « bovins lait, production totalement en agriculture biologique ». Un échantillon dont l'effectif varie de 64 à 76 exploitations d'élevage spécialisées bovin laitier a ainsi été constitué. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 3 339 à 4 137 exploitations spécialisées. En 2021, l'échantillon de 76 exploitations représentait 4 137 exploitations, en hausse de 7 % par rapport à 2020. Dans ces exploitations, la production de lait de vache constitue plus de 74 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

En 2021, le produit lait de vache bio, les autres produits et les subventions ont respectivement augmenté de 12,4 %, 18,5 % et 13,0 % par rapport à 2020. Au cours de cette période, les charges courantes ont également augmenté de 9,7 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt a connu une hausse de 32,0 % en 2021. Il représente 21 % de la totalité des produits courants² en 2021, soit 58 582 € pour un total de 274 067 €. Ce résultat rapporté à l'unité de travail non salariée s'établit à 33 777 €.

Graphique 236

Structure du compte de résultat moyen des exploitations laitières spécialisées en agriculture biologique

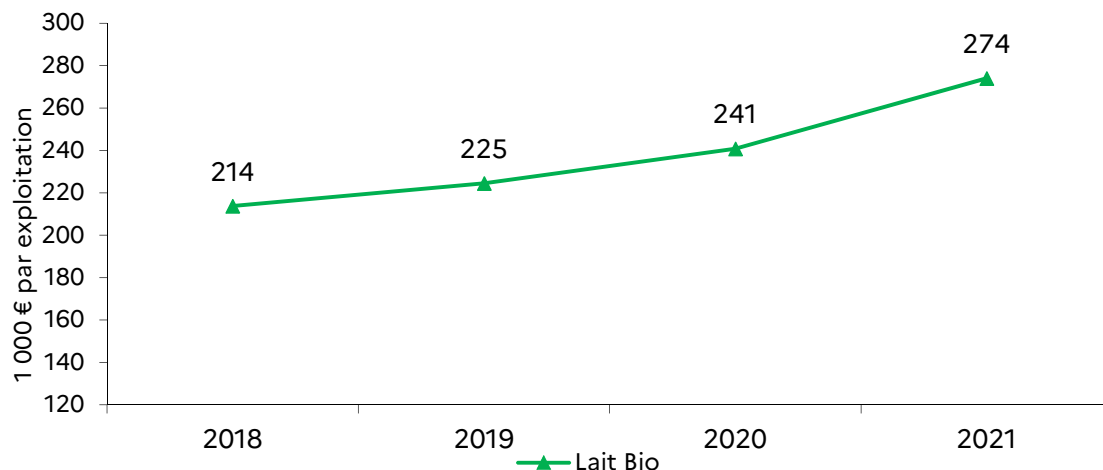


Source : OFPM, d'après Rica (SSP)

² L'ensemble des produits courants comprend les produits d'exploitation (y.c. subventions d'exploitation) et les produits financiers mais ne comprennent pas les produits exceptionnels

Graphique 237

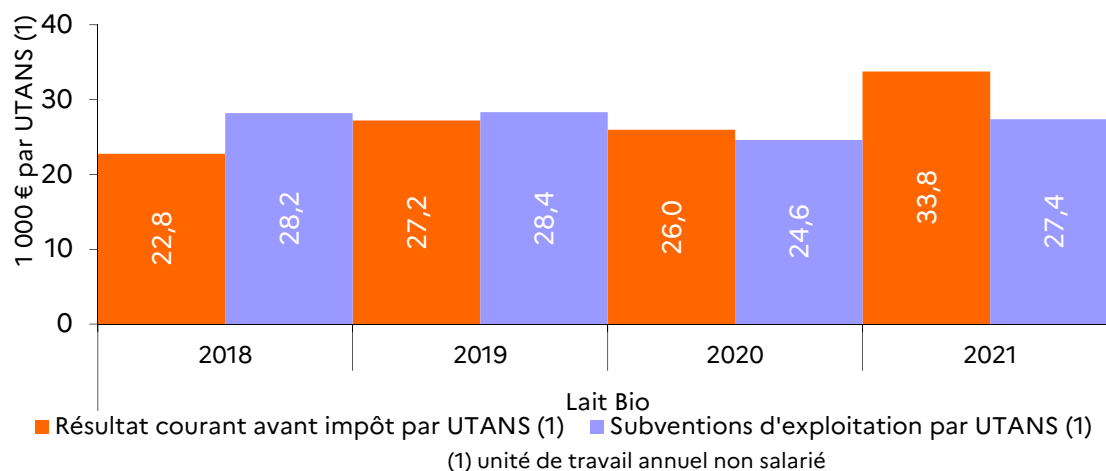
Montant moyen des produits courants par exploitation laitière spécialisée en agriculture biologique



Source : OFPM, d'après Rica (SSP)

Graphique 238

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations laitières spécialisées en agriculture biologique



Source : OFPM, d'après Rica (SSP)

Le résultat courant sert notamment à la rémunération du chef d'exploitation et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales. Ces éléments ne sont pas inclus dans les frais de personnel salarié présentés sur le Graphique 236 (cf. point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

4.2. Coût de production du lait de vache biologique par système de production laitière

Cette estimation, pour la campagne 2022, des coûts de production exprimés en euros pour 1 000 litres de lait, est réalisée par l'Institut de l'élevage à partir d'informations techniques et comptables recueillies par les Chambres d'Agriculture dans le cadre du dispositif Inosys - Réseaux d'élevage. Ces exploitations font l'objet d'un suivi annuel de leur fonctionnement et de leurs résultats techniques, économiques et environnementaux. **Leurs résultats économiques suivent les mêmes tendances d'évolution que l'ensemble des exploitations de leur secteur, même si pour des raisons de dimension et d'efficacité, ces résultats sont généralement supérieurs à la moyenne.**

Un système d'exploitation est étudié :

- **« Bovins lait bio de plaine »** : les 52 exploitations de cet échantillon relèvent de l'orientation technico-économique bovins lait (Otex 41) qui sont situées en zone de plaine. Seules les exploitations en agriculture biologique (conversion terminée) et n'ayant ni atelier viande, ni production hors-sol sont retenues.

Cette approche, contrairement à l'approche comptable du Rica, prend en compte une rémunération forfaitaire des facteurs de production fournis par l'exploitant :

- pour le travail à hauteur de 2 SMIC brut par unité de main-d'œuvre exploitant,
- pour les capitaux personnels, au taux d'intérêt du livret A,
- pour les terres en propriété, au taux de fermage moyen de l'exploitation.

Le coût des aliments intra consommés (issus des cultures de l'exploitation) est calculé sur la base des coûts culturaux (de même pour les fourrages) et non sur celle du prix de marché des céréales vendues.

Le prix du lait présenté sur le Graphique 239 est le prix réel, toutes primes confondues.

Entre 2017 et 2021, dans le système **« Bovins lait bio de plaine »**, le coût de production augmente (+ 51 €/1 000 litres de lait), notamment sous l'effet des hausses conjointes des charges courantes (+ 45 €/1 000 litres) et des amortissements (+ 12 €/1 000 litres). L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) augmente sur la période en lien avec la hausse du prix du lait (+ 19 €/1 000 litres de lait en 5 ans). Cependant, la hausse de l'ensemble des produits ne permet pas de couvrir celle du coût de production, la rémunération permise du travail de l'éleveur diminue passant de 2,3 SMIC en 2017 à 1,8 SMIC en 2021.

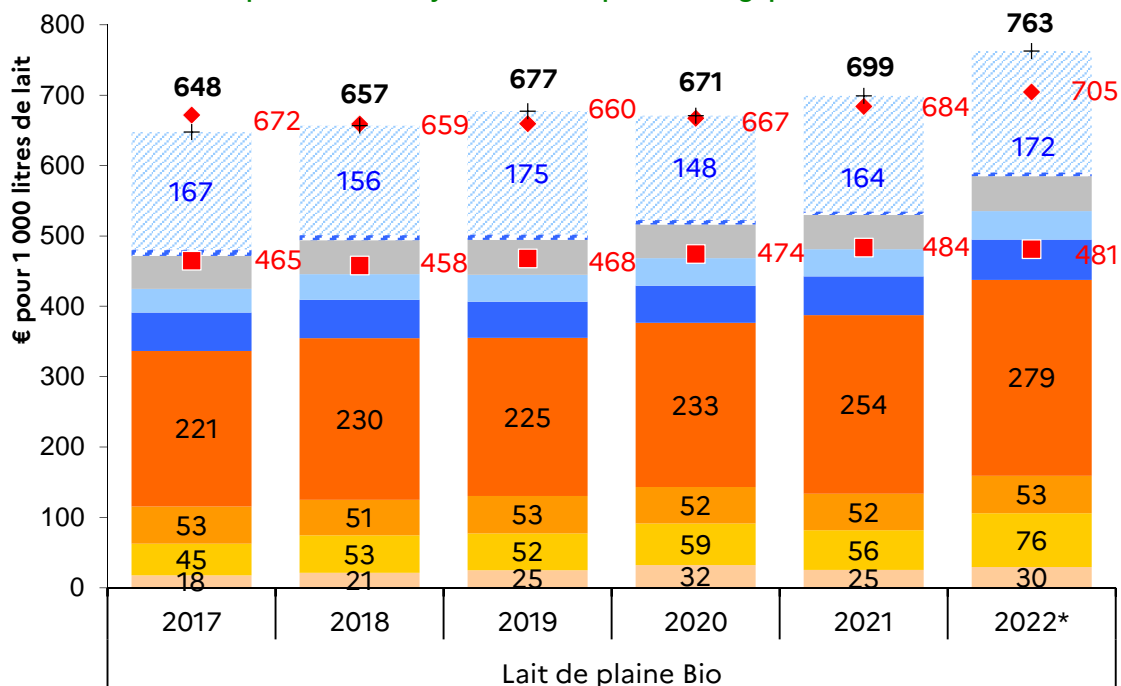
En 2022, les coûts de production estimés augmentent dans le système **« Lait bio de plaine »** à hauteur de 9 %. La hausse des coûts des matières premières et de l'énergie, pressentie dès la fin 2021, se confirme en 2022. Ces hausses conséquentes sont liées à celles de certaines charges en 2022, avec en premier lieu la forte augmentation des prix des approvisionnements : + 75 % pour les fertilisants, + 58 % pour les carburants et + 25 % pour l'alimentation achetée. La variation de l'IPAMPA lait de vache entre 2021 et 2022 atteint un niveau record sur la dernière décennie (+ 19 %). Les autres charges sont également en augmentation : charge sur le travail (+ 5 %) et fermages (+ 4 %). À ces hausses, s'ajoute l'impact de la sécheresse en 2022 qui a pu générer des coûts supplémentaires dans certains élevages notamment sur les stocks fourrages.

L'ensemble des produits du système **« Lait bio de plaine »** augmente de 3 % en 2022. Néanmoins, le prix de lait bio connaît son premier repli sur la période observée. La baisse du prix du lait serait de 1 % (soit - 2 €/1 000 litres par rapport à 2020), qui s'établirait à 481 €/1 000 litres. Les produits joints, vente d'animaux pour l'essentiel, sont en augmentation (+ 20 €/1 000 litres) profitant de cotations en hausse sur les vaches de réformes et des veaux nourrissons. De son côté, le poste « aides » reste assez stable voire en très léger hausse selon les situations.

Les augmentations des charges, plus fortes que celles des produits, entraînent une baisse de la rémunération permise. Elle est de 1,3 SMIC par UMO (- 0,5 SMIC par rapport à 2021). C'est son niveau le plus bas de la période étudiée.

Graphique 239

Coûts de production du système lait de plaine biologique de 2017 à 2022



- ▨ Charges supplémentaires : travail (2 SMIC / UMO exploitant)
- ▨ Charges supplémentaires : capital et foncier
- Autres charges
- Frais de personnel salarié
- Foncier et capital
- Bâtiment, installations et mécanisation
- Frais d'élevage
- Alimentation achetée des animaux
- Approvisionnement des cultures et des prairies
- Prix de vente du lait
- ◆ Prix de vente du lait + produits joints + aides

(*) estimation

Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

11. b. Fruits et légumes biologiques

1. CIRCUIT DE COMMERCIALISATION DANS LA FILIÈRE FRUITS ET LÉGUMES BIO

1.1. Structure de la filière fruits et légumes bio

L'Observatoire a élaboré deux diagrammes sur la distribution de fruits et légumes bio, afin de replacer le poids des grandes et moyennes surfaces (GMS) dans le contexte plus large de la filière. Les données utilisées sont exprimées en valeur (euros) et proviennent de l'étude annuelle réalisée par AND-International pour l'Agence BIO sur l'évaluation de la consommation alimentaire biologique en 2021.

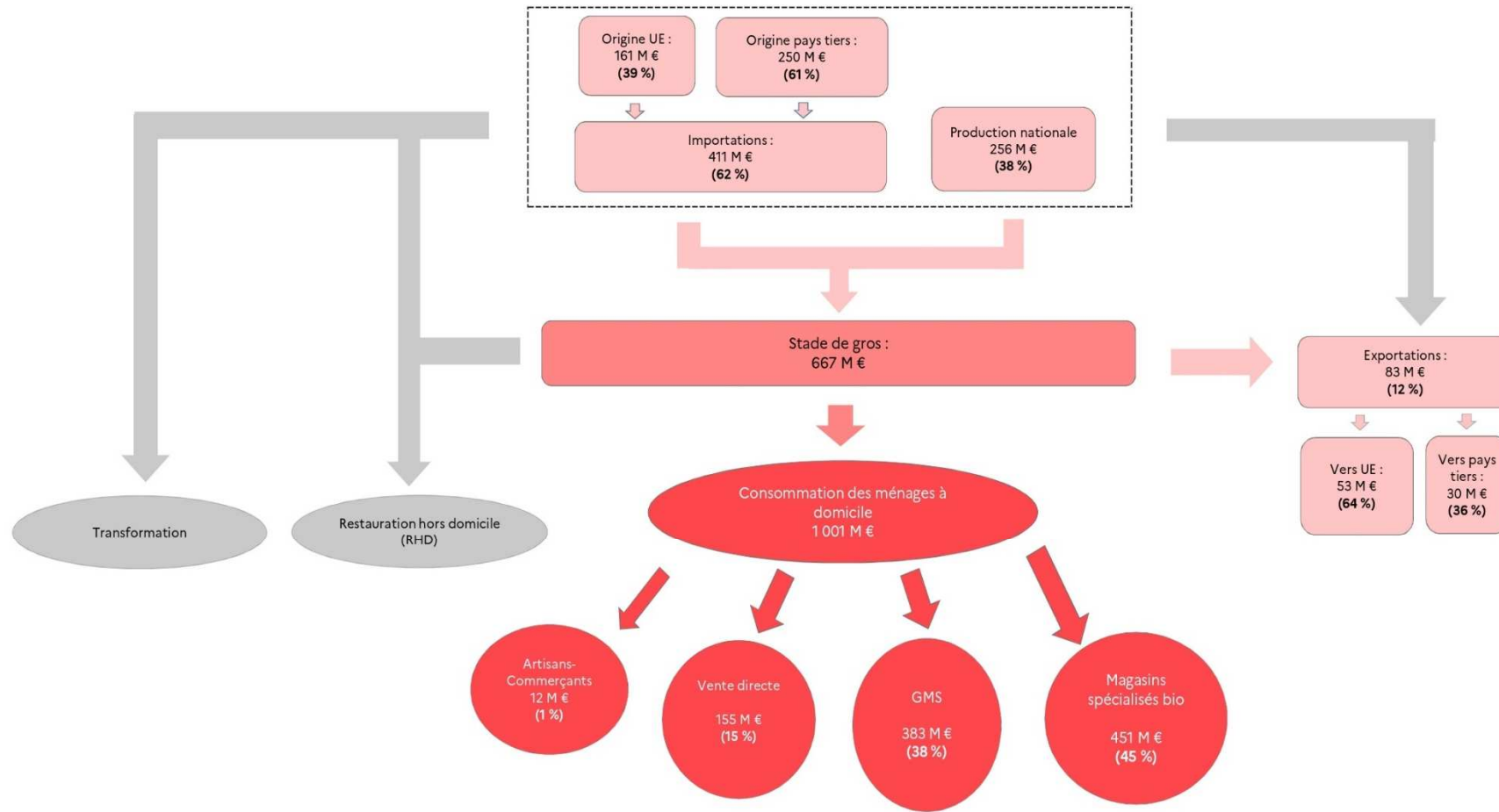
D'après ces diagrammes, on note que la « distribution spécialisée bio » représente le premier circuit pour les ventes au détail, aussi bien en fruits bio (45 % de part de marché), qu'en légumes bio (41 %). Les GMS arrivent en seconde position avec 38 % de part de marché en fruits bio, et 29 % en légumes bio. Cette structure de la consommation justifie que l'Observatoire analyse les prix et les marges dans le circuit GMS (comme c'est le cas dans la plupart des autres sections) mais aussi en magasins spécialisés bio.

Il n'est pas encore possible de chiffrer certains flux, notamment ceux destinés à la transformation et à la restauration hors domicile.

En complément, selon l'enquête annuelle Interfel/FranceAgriMer, en 2021 le déclassement touchait 3 % des volumes de fruits et légumes bio mis en marché en France. Cela revient à dire que dans le cadre de **leur première mise en marché**, 3 % des fruits et légumes bio ont été vendus au prix du conventionnel.

Schéma 31

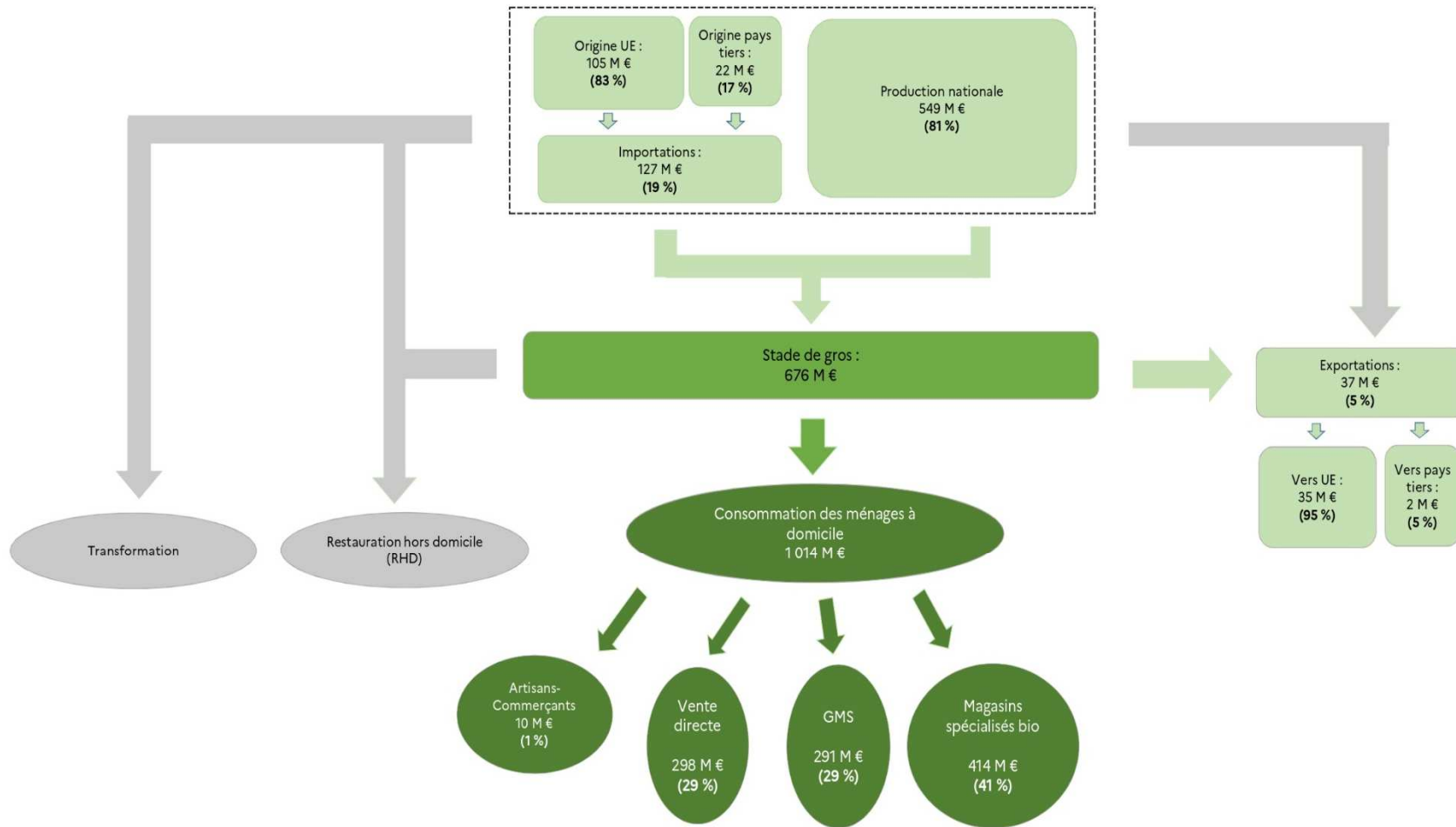
Diagramme de la distribution des fruits (*) bio en France (2021)



Sources : AND-International pour l'Agence BIO
 (*): fruits exotiques inclus (bananes, agrumes, mangues, avocats principalement)

Schéma 32

Diagramme de la distribution des légumes bio en France (2021)



Sources : AND-International pour l'Agence BIO

1.2. Inflation et consommation des fruits et légumes frais biologiques

Face à l'inflation, liée à l'impact de la guerre en Ukraine, l'évolution des prix entre fruits et légumes est différenciée entre conventionnel et bio.

Inflation sur les fruits et légumes bio et conventionnel en 2022

Produits	Évolution 2022/2021 Prix moyen d'achat	
	Bio	Conventionnel
Total Fruits	+ 0,5 % (stable)	- 0,1 % (stable)
Total Légumes	+ 3 %	+ 6 %
Tomate	+ 2 %	+ 7 %
Carotte	- 4 %	- 2 %
Courgette	+ 15 %	+ 23 %
Banane	+ 5 %	+ 2 %
Pomme	- 2 %	- 6 %
Kiwi	+ 3 %	+ 6 %

Sources : Kantar Worldpanel, FranceAgriMer

D'après les données Kantar Worldpanel de prix moyen d'achat, le prix des légumes augmente moins que les prix des légumes conventionnels (respectivement + 3 % contre + 6 %). Cela se vérifie lorsque l'on regarde les trois produits les plus consommés en bio avec + 2 % pour la tomate bio contre + 7 % pour la conventionnel et + 15 % en courgette bio contre + 23 % en conventionnel. En carotte, les prix baissent plus en bio qu'en conventionnel.

En fruits, le phénomène est inversé : le prix du conventionnel augmente moins voire baisse. La tendance est tout de même plutôt stable mais hétérogène en fonction des fruits. Cette stabilité peut être associée à la baisse de l'offre en fruits en 2021 due à l'impact du gel sur les récoltes de fruits (cerise, kiwi, pomme et poire notamment) qui avait fait augmenter les prix. En 2022, l'offre en fruits redevient relativement équivalente aux années précédentes et, face à l'inflation, les prix à la consommation se sont stabilisés. Pour la banane, le prix du bio augmente plus que celui du conventionnel (respectivement + 5 % contre + 2 %). En pomme, les prix baissent moins en bio par rapport au conventionnel. En revanche, le prix du kiwi bio augmente moins que le prix conventionnel.

La hausse moins marquée de l'inflation en légumes bio peut en partie s'expliquer par l'utilisation moins importante d'intrants en agriculture biologique ; intrants dont les prix ont fortement augmenté. Mais cela peut également s'expliquer par une baisse de consommation avec des opérateurs peinant à écouler leurs productions et devant donc baisser leur prix.

En effet, en légumes, après un pic des quantités achetées de légumes bio en 2020 (+ 8 % de taux croissance entre 2019 et 2020), les achats de légumes bio sont en repli en 2021 de 9 % c'est-à-dire en dessous des quantités de 2019 (contre - 3 % pour le conventionnel). Durant l'année 2022, la baisse des volumes achetés se confirme (- 12 % pour les légumes bio contre - 5 % pour les légumes conventionnels).

En fruits, après une hausse des achats de fruits bio entre 2017 et 2020, on assiste à un ralentissement de la progression des achats en 2020 (+ 3 % au lieu de + 10 % un an auparavant). L'année 2021 confirme ce tassement des achats de fruits (- 9 % pour les fruits bio et - 6 % pour le conventionnel). Durant l'année 2022, la baisse se poursuit (- 9 % pour les fruits bio contre - 1 % pour les fruits conventionnels).

En 2022, selon Kantar Worldpanel, 79,2 % des ménages ont acheté au moins une fois des fruits et légumes bio durant l'année contre 82,1 % en 2021 et 84,1 % en 2020, un niveau en baisse mais restant toutefois supérieur aux années précédentes (68,7 % en 2019 et 66,5 % en 2018).

De manière générale, la consommation de fruits et légumes (conventionnels comme bio) est plus impactée par l'inflation que celle d'autres catégories de produits alimentaires. Ils sont perçus comme trop chers (notion de « prix apparents »), à l'instar des autres produits frais traditionnels)

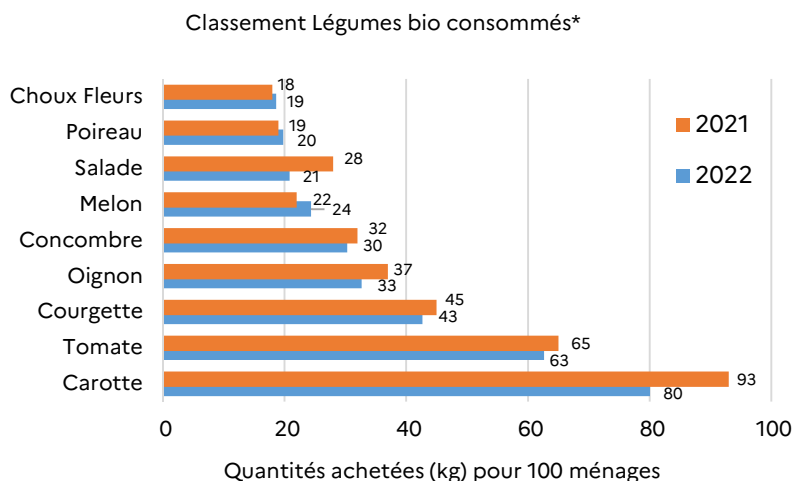
Concernant le détail des fruits et légumes bio (toutes origines confondues) suivis par Kantar Worldpanel, d'après le Graphique 240, la banane est le premier fruit bio consommé, suivi par la pomme, le kiwi et la poire. Quant aux légumes bio, la carotte est le premier consommé, suivi de la tomate et la courgette.

Entre 2021 et 2022, mis à part pour le chou-fleur, le poireau et le melon qui sont plutôt stables, les quantités achetées sont en baisse pour les légumes. En fruits, les quantités achetées sont en baisse pour la poire, le kiwi et la pomme. En abricot et pêche, la consommation est relativement stable. En banane, elle augmente largement ce qui peut expliquer en partie la hausse des prix constatée précédemment.

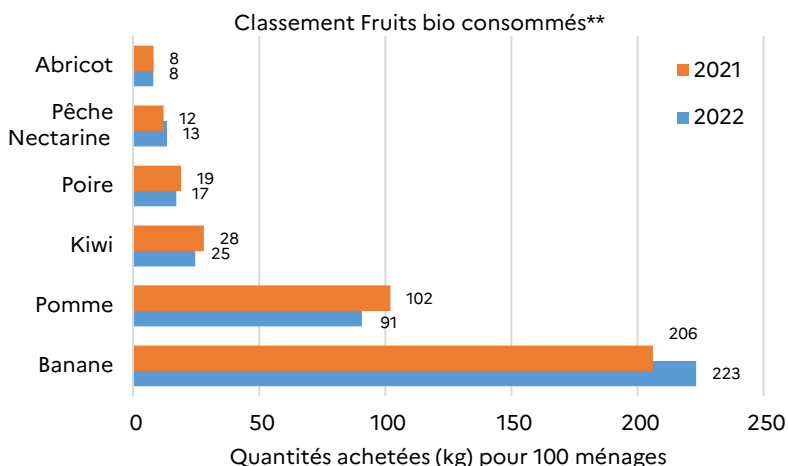
Graphique 240

Évolution du classement des fruits et légumes les plus consommés en cumul annuel mobile en 2021 et 2022

*Parmi les 9 légumes Bio suivis.
Données en volume CAM



**Parmi les 6 fruits Bio suivis.
Données en volume CAM



Source : Kantar Worldpanel

2. DONNÉES ET MÉTHODES POUR LA DÉCOMPOSITION DU PRIX AU DÉTAIL DES FRUITS ET LÉGUMES BIO

2.1. Disponibilité des données

À l'instar de la connaissance du flux d'approvisionnement GMS et magasins spécialisés bio, la disponibilité et la qualité des cotations sont des prérequis indispensables à l'Observatoire pour l'analyse des prix et des marges.

Depuis octobre 2020, l'enquête détail GMS du Réseau des nouvelles des marchés (RNM) intègre un suivi systématique de l'offre de fruits et légumes issus de l'agriculture biologique (14 fruits et 19 légumes). À partir du rapport 2023, grâce aux avancés du RNM sur le bio, l'Observatoire dispose de données de prix en magasins spécialisés, débutant en 2022. Ces données permettent de compléter notre analyse de la décomposition du prix des fruits et légumes bio (qui était jusqu'ici limitée à la distribution généraliste), compte-tenu de la forte part de marché des magasins spécialisés bio (voir schémas 31 et 32).

D'autre part, à l'expédition, le RNM a travaillé ces dernières années au développement de cotations expéditions régionales de produits bio. Notamment, en 2021, les données des enquêtes expéditions régionales relatives à l'asperge dans le bassin Sud-Ouest (depuis fin 2021) et à la pêche-neктarine dans le Roussillon, sont diffusées. La carotte et la pomme deviendront des séries pérennes à partir de 2024 avec des résultats depuis 2021.

2.2. Limites des données

Les cotations à l'expédition du RNM ne prennent pas en compte les prix fixés par contrat de durée moyen/long terme, ce qui est un biais plus important qu'en fruits et légumes conventionnels : en effet, la contractualisation y est proportionnellement plus répandue. En outre, les cotations ne distinguent pas les clients finaux et peuvent aussi bien porter sur des transactions à destination de la grande distribution qu'à des grossistes ou des magasins spécialisés bio.

2.3. L'indicateur de marge brute agrégée aval en fruits et légumes bio

L'indicateur hebdomadaire de marge brute d'un fruit ou d'un légume suivi par l'Observatoire est la différence entre le prix moyen hors TVA du produit, issu des relevés en GMS ou magasins spécialisés bio effectués dans la semaine considérée, et la moyenne des cotations à l'expédition de la même semaine, pour un produit ou un panier de produits homogènes à l'expédition et au détail. Cet indicateur ne peut donc être calculé que si et seulement si les données de prix expédition et au détail sont disponibles.

Cet indicateur de marge brute correspond donc essentiellement, aux pertes en rayon près et avant frais logistiques, à la marge commerciale unitaire de la grande distribution considérée dans son ensemble (centrales d'achat, plates-formes logistiques des enseignes et magasins), dans le cas d'un circuit court entre expéditeur et GMS ou magasins spécialisés bio.

Toutefois, elle peut également intégrer la marge commerciale des grossistes, dans le cas où le circuit d'approvisionnement des GMS ou des magasins spécialisés bio emprunte cette voie. En l'absence de données précises sur la cartographie des flux, il est donc plus prudent de parler d'un « indicateur de marge brute agrégée aval ».

3. DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL EN GMS DES FRUITS ET LÉGUMES BIOLOGIQUES

3.1. Les focus produits en fruits et légumes biologiques

3.1.1. Méthodologie

Pour la première fois, l'état des données disponibles nous permet d'étudier la décomposition du prix au détail des magasins spécialisés en 2022, en plus des grandes et moyennes surfaces. Nous ne disposons pas cependant d'historique sur ces données en magasins spécialisés à l'inverse des données en GMS dont les données 2021 sont disponibles.

Un choix des produits encore limité

Pour sélectionner les produits à étudier, deux critères doivent être respectés :

- l'homogénéité des libellés entre le stade expédition et le stade détail ;
- la représentativité des panels enquêtés.

Les deux produits bio sélectionnés cette année sont des produits dont la production est fortement concentrée régionalement et dont le panel des enquêtes RNM est suffisamment représentatif de la production nationale française. Il s'agit de l'**asperge** et de la **pêche-nectarine** (Tableau 35).

Ces deux produits présentent des campagnes courtes, et leurs données de prix sont sensibles aux aléas, notamment climatiques. Pour cette raison, l'analyse est faite sur des données hebdomadaires permettant une étude plus fine sur une période courte.

Tableau 35

Les campagnes des produits bio étudiés

Produit	Dates de début et de fin de campagne	Campagne décrite dans les graphiques ci-après
Asperge bio	de la semaine 12 à la semaine 21	2021 et 2022
Pêche-nectarine bio	de la semaine 25 à la semaine 34	2021 et 2022

3.1.2. Asperge bio

Le produit suivi est une moyenne arithmétique d'asperge biologique provenant des bassins Centre-Ouest et Sud-Ouest, de couleur blanche violette, violette et verte.

Sur la campagne 2022, le prix expédition moyen est en baisse de 14 %. Cette baisse est progressive tout au long de la campagne en 2022, à l'image de 2021 mais plus fortement en raison d'un marché déséquilibré entre une production dynamisée par un climat propice, et une demande qui manque d'engouement.

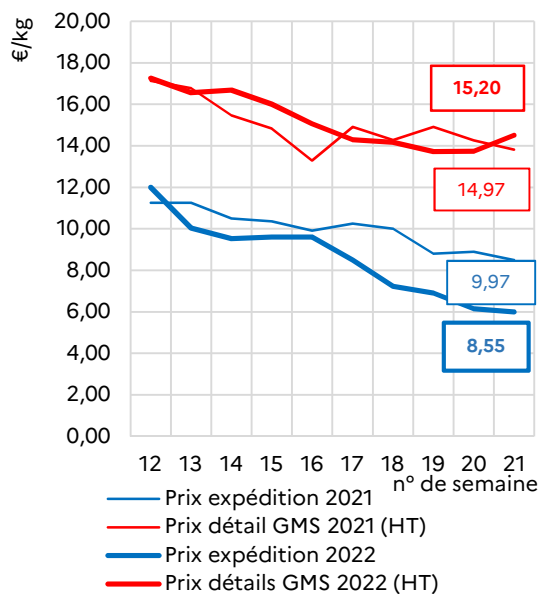
En parallèle, le prix moyen au détail de l'asperge bio en GMS augmente mais seulement de 2 % en 2022 par rapport à 2021. Cela entraîne une forte hausse de la marge brute agrégée aval (+ 33 %).

On remarque que la marge brute des magasins spécialisés bio est plus élevée de 8 % par rapport à celle en GMS. Une explication possible de cette différence est que l'asperge serait un produit d'appel pour la GMS alors qu'en magasin spécialisés bio, les frais fixes de structure sont plus importants (coûts d'exploitation et frais de personnel). L'évolution n'est cependant pas la même, la marge brute en GMS tend à augmenter progressivement alors que celle en magasins spécialisés bio tend à diminuer tout au long de la campagne.

= prix moyen sur la campagne

Graphique 241

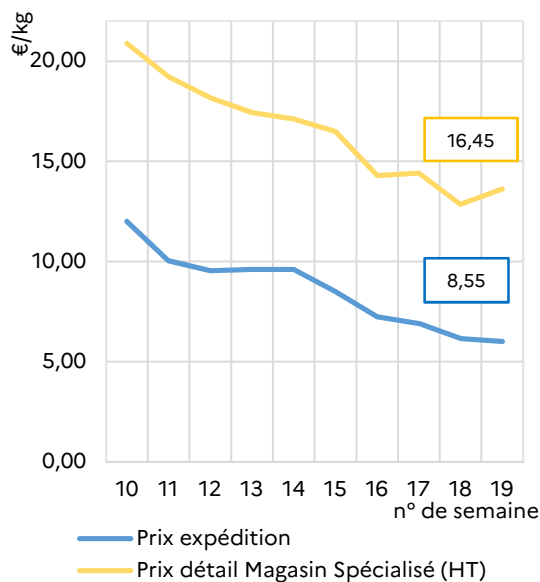
Prix aux différents stades de l'asperge bio en 2021 et 2022 en GMS



Source : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM

Graphique 243

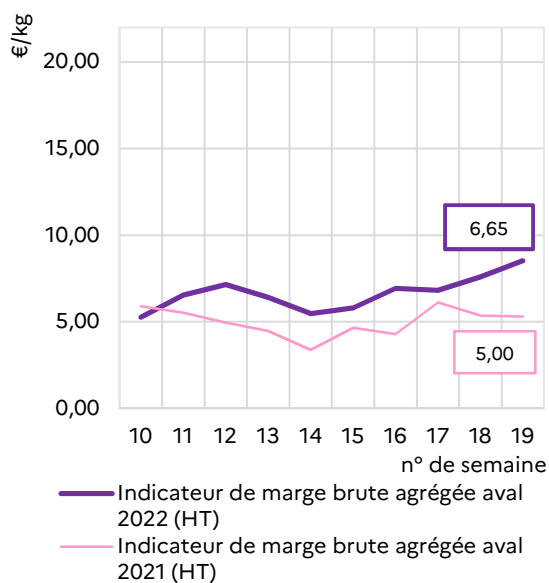
Prix aux différents stades de l'asperge bio en 2022 en magasins spécialisés bio



Source : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM

Graphique 242

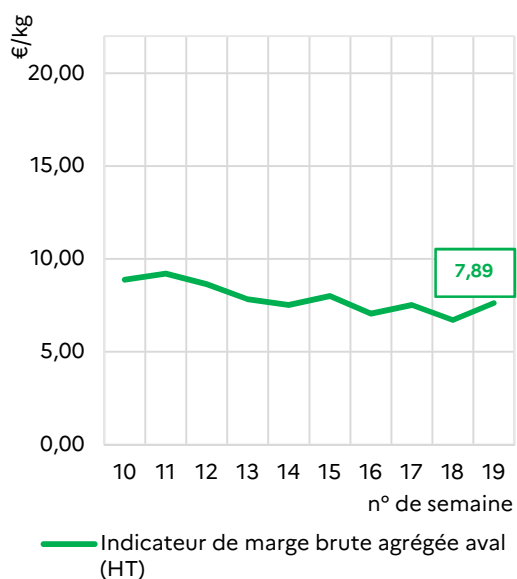
Indicateur de marge brute agrégée aval GMS – Asperge bio en 2021 et 2022



Source : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM

Graphique 244

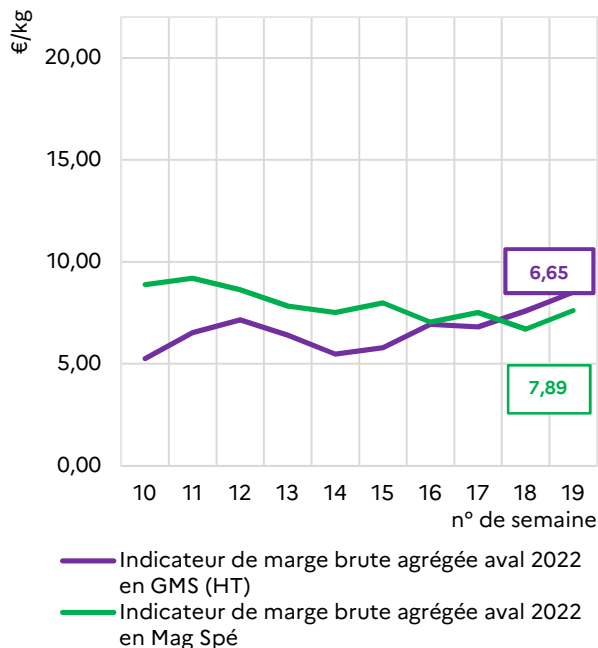
Indicateur de marge brute agrégée aval magasins spécialisés - Asperge bio en 2022



Source : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM

Graphique 245

Comparaison marge brute agrégée aval en GMS et magasins spécialisés bio Asperge bio en 2022



Source : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM

3.1.3. Pêche-nectarine bio

Le produit suivi est une moyenne arithmétique de pêche et nectarine biologiques provenant des bassins Méditerranée et Roussillon, de chair blanche et jaune, tous calibres.

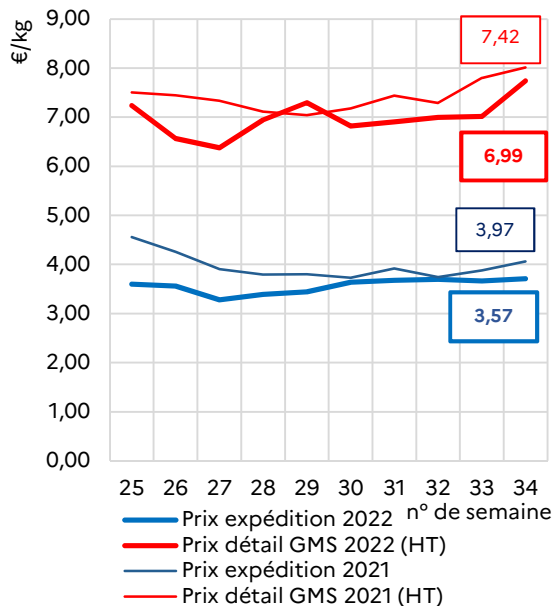
Le prix moyen au détail et le prix moyen à l'expédition de la pêche nectarine bio en GMS ont baissé sur la campagne 2022 par rapport à la campagne 2021, de respectivement - 6 % et - 10 %. Ces évolutions viennent appuyer la tendance globale de stabilité voire de baisse des prix entre 2021 et 2022 en fruits bio. Le marché est globalement équilibré tout au long de la campagne, donc les prix évoluent peu d'une semaine à l'autre. Dans ces conditions, la marge brute de l'aval en 2022 durant cette période est légèrement supérieure à celle de la même période en 2021 (+ 1 %).

En moyenne, les marges brutes en GMS et en magasins spécialisés bio sont équivalentes.

= prix moyen sur la campagne

Graphique 246

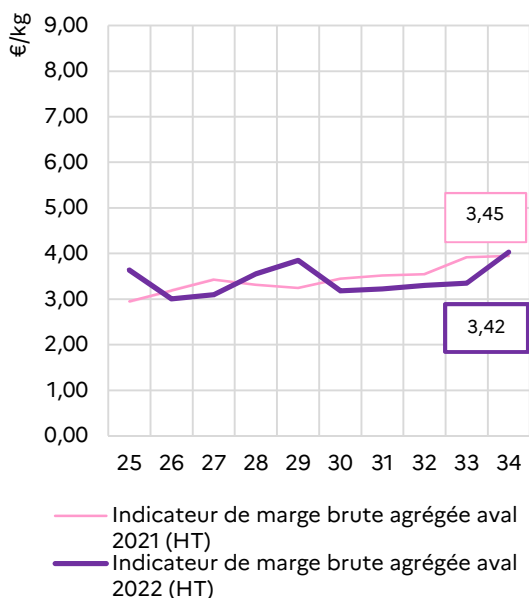
Prix aux différents stades de la pêche nectarine bio en 2021 et 2022 en GMS



Source : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM

Graphique 247

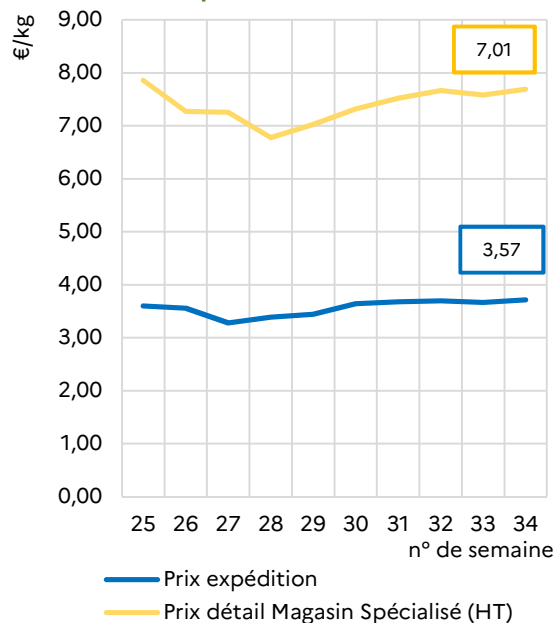
Indicateur de marge brute agrégée aval GMS – Pêche-nectarine bio en 2021 et 2022



Source : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM

Graphique 248

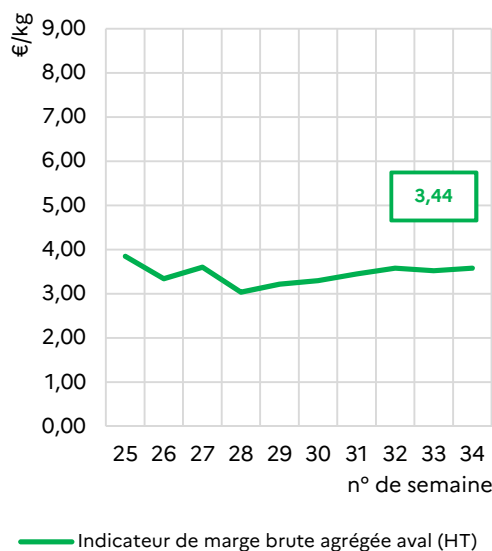
Prix aux différents stades de la pêche nectarine bio en 2022 en magasins spécialisés bio



Source : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM

Graphique 249

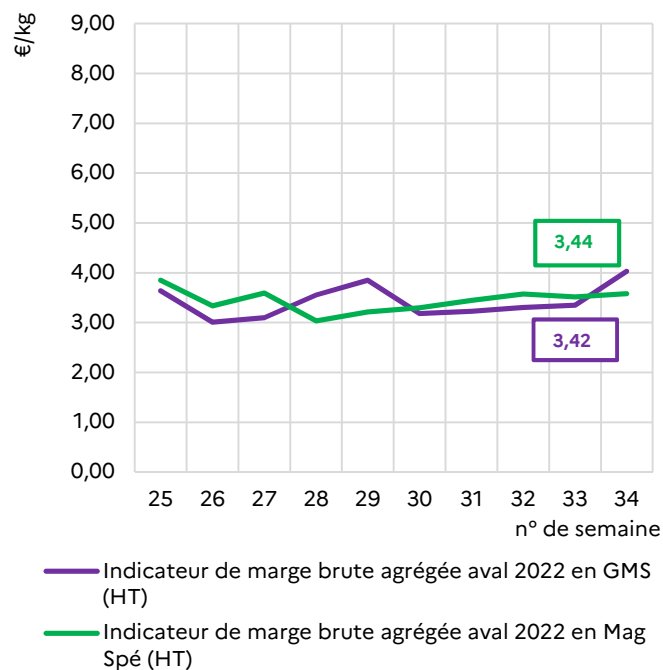
Indicateur de marge brute agrégée aval magasins spécialisés – Pêche-nectarine bio en 2022



Source : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM

Graphique 250

Comparaison marge brute agrégée aval en GMS et magasins spécialisés bio Pêche-nectarine bio en 2022



Source : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM

4. COMPTE DES EXPLOITATIONS EN PRODUCTION LÉGUMIÈRE BIOLOGIQUE

4.1. Compte des exploitations par système de production biologique légumière

L'approche présentée ci-dessous s'appuie sur les données comptables des exploitations suivies par l'observatoire économique des exploitations légumières (réalisé par CERFRANCE et cofinancé par FranceAgriMer, Légumes de France, le CTIFL et le CNIPT) dont les résultats ont été présentés en détail dans la partie 4.6 de la section 9 – Fruits et légumes de ce rapport.

Les résultats présentés sont ceux du sous-échantillon de production biologique, qui comprend 91 exploitations (sur 446 exploitations au total), réparties dans 22 départements situés dans les principaux bassins de production. Ce sous-échantillon permet d'appréhender la diversité des modèles d'exploitations spécialisées en légumes frais, dont au moins 70 % du produit brut est issu de produits en légumes frais. La production de fraise et de melon est assimilée au produit légumes. Les 30 % restant proviennent de légumes produits pour l'industrie et la transformation, ainsi que de légumes mécanisés, qui ne sont pas suivis par cet observatoire. En référence au dernier recensement agricole, l'échantillon, constant sur 2020 et 2021, a été choisi de manière à être le plus représentatif de la diversité géographique, des systèmes de commercialisation, du mode de production conventionnelle ou biologique et de la gamme de légumes produits.

Les résultats de l'observatoire économique des exploitations légumières ne peuvent pas et ne doivent pas être extrapolés à l'ensemble de la production de légumes.

Quatre des cinq types d'exploitations sont représentés dans le sous-échantillon bio :

- les producteurs d'endives (2 exploitations) ;
- les producteurs en abris froids (14 exploitations) ;
- les producteurs en maraîchage de plein champ (49 exploitations) ;
- les producteurs de légumes frais de plein champ (25 exploitations).

En sont donc exclus les producteurs en abris chauffés. Les échantillons n'étant pas tous suffisamment représentatifs, nous ne présenterons que les résultats de l'ensemble du sous-échantillon bio.

La SAU moyenne de l'échantillon en 2021 est de 22,7 ha. La notion de surface est à relativiser en fonction des types (production de plein champ ou sous-abri). La main-d'œuvre totale par exploitation biologique est de 5,5 UTH (équivalent actif à temps complet) en moyenne, dont 4,0 UTH salarié, soit 73 % du total.

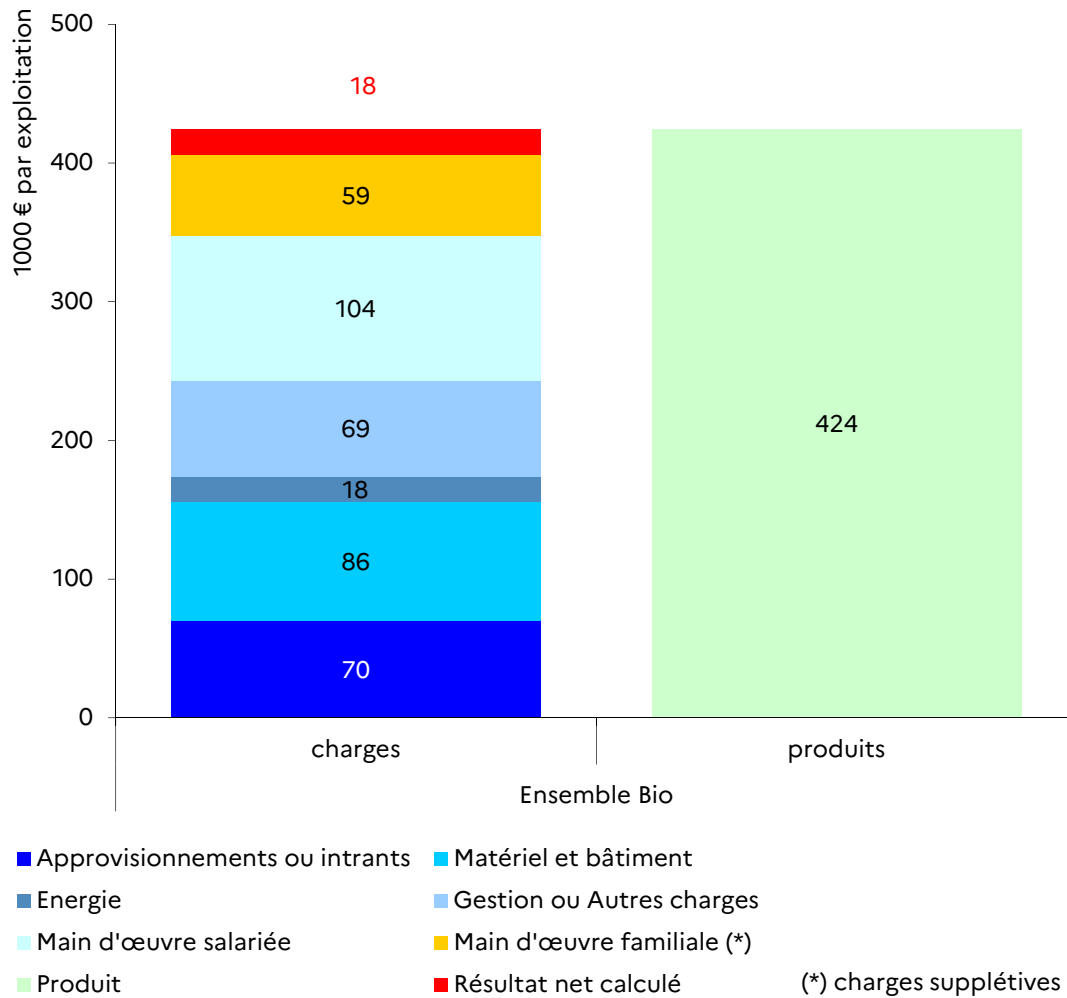
En 2021 (Graphique 251), le « revenu net calculé », qui inclut une évaluation extracomptable du coût de la main-d'œuvre exploitant à hauteur de 29 256 € par UHT en 2020 et 29 544 € par UHT en 2021, équivalent à une rémunération de 2 SMIC net annuel sur la base de données publiées chaque année par le Ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire dans son Bulletin officiel³ est positif pour l'ensemble du sous-échantillon en production biologique.

Le produit par exploitation s'élève à 424 300 € en 2021, en hausse de 7 % par rapport à 2020. Les charges ont en parallèle augmenté de 8 % sur un an. Le résultat courant après rémunération de la main-d'œuvre exploitant s'établit à 18 400 € en 2021 contre 19 200 € en 2020, en baisse de 4 % sur un an.

³ <https://info.agriculture.gouv.fr/gedei/site/bo-gri/instruction-2020-37>

Graphique 251

Compte des exploitations légumières en production biologique en 2021



Source : Observatoire des Exploitations légumières, Cerfrance, FranceAgriMer, Légumes de France, CTIFL et CNIPT

Section 12 – Commerce de gros et grande distribution

Pour les maillons commerce en gros de produits alimentaires, hypermarchés et supermarchés sont présentés ici les résultats de 2020, faute de données plus récentes. Toutefois, pour la grande distribution est en outre proposée ici une synthèse des résultats des comptes par rayons des GMS de 2021 issus de l'enquête de l'Observatoire.

1. ÉVOLUTION DES COÛTS DANS LE SECTEUR COMMERCIAL

Les parties suivantes sont toutes traitées de la même manière, et les résultats sont issus de la base de données É sane (Insee). Précédemment, les résultats des entreprises étaient présentés sur plusieurs années avec la reprise des graphiques de 2010 à 2015 ou de 2010 à 2013, selon les sous-secteurs.

Désormais, il n'est plus possible de suivre une série sur le long terme car les données issues d'É sane n'y sont guère adaptées. En effet, l'analyse sur plus de deux années va se heurter aux améliorations apportées d'une année sur l'autre afin de rendre les deux années comparables entre elles. (cf. Chapitre 1 – Méthodologie, encadré 2)

Il a été acté de ne plus présenter que les résultats des deux dernières années. En l'occurrence, pour le rapport 2023, les tableaux ne présentent plus que 2019 (méthode 2020) et 2020. Cependant, il est toujours possible de se référer aux précédents rapports pour prendre connaissance des résultats des années précédentes.

1.1. Les comptes du commerce de gros en produits alimentaires, de boissons et de tabac

Ce secteur regroupe les entreprises situées dans la chaîne agroalimentaire entre l'industrie (pour les produits transformés) ou l'agriculture (pour les produits alimentaires non transformés: fruits et légumes frais, par exemple) et la demande alimentaire finale (consommation finale domestique et exportation). Certaines entreprises classées dans ce secteur appartiennent à des groupes de l'industrie agroalimentaire dont elles commercialisent les produits¹.

À partir de 2018 (données 2016), seule une partie des données et indicateurs précédemment étudiés sont publiés par l'Insee. Ne pouvant être présentés sous la même forme que précédemment, ils ont été repris dans un tableau complémentaire au graphique.

¹ Jusqu'en 2015. Après 2016, la publication des données É sane, élaborées par l'Insee, par « entreprises » et non plus par « unités légales » a pu entraîner le reclassement de certaines d'entre elles.

Tableau 36

Chiffre d'affaires, frais de personnel et excédent brut d'exploitation du commerce en gros de produits alimentaires, de boissons et de tabac

	2019		2020	
	M€	% CA	M€	% CA
Chiffre d'affaires	107 132	100,0 %	104 687	100,0 %
Valeur ajoutée	13 652	12,7 %	12 808	12,2 %
Frais de personnel	8 402	7,8 %	7 980	7,6 %
Excédent brut d'exploitation	4 000	3,7 %	3 772	3,6 %
Résultat courant avant impôt	3 677	3,4 %	3 399	3,2 %

Source : Ésane (Insee), 2020

1.2. Les comptes de la grande distribution
1.2.1. Comptes des hypermarchés et des supermarchés

Le secteur des hypermarchés et des supermarchés regroupe des entreprises (au sens d'« unités légales » ou bien au sens nouvellement défini par l'Insee – voir Chapitre 1 – Méthodologie, encadré 2) qui ont des formes très différentes, du fait de la diversité des modes d'organisation. Ainsi, à côté des entreprises constituées d'un seul magasin (ou d'un ensemble de quelques magasins) détenu par un adhérent d'un réseau d'enseigne d'indépendants, figurent les entreprises du commerce intégré constituées d'un grand nombre de points de vente et incluant la fonction d'achat centralisé.

Les éléments de cadrage présentés pour ce secteur portent sur les entreprises de commerce de type hypermarchés et supermarchés, à l'exclusion des supérettes, maxi discompteurs, magasins multi-commerces afin de rester homogène avec le champ de l'enquête de l'Observatoire sur les comptes des rayons.

Tableau 37

Chiffre d'affaires, frais de personnel et excédent brut d'exploitation des hypermarchés et supermarchés

	2019		2020	
	M€	% CA	M€	% CA
Chiffre d'affaires	214 916	100,0 %	219 720	100,0 %
Valeur ajoutée	30 304	14,1 %	33 143	15,1 %
Frais de personnel	22 301	10,4 %	23 147	10,5 %
Excédent brut d'exploitation	5 256	2,4 %	7 199	3,3 %
Résultat courant avant impôt	-1 510	-0,7 %	2 513	1,1 %

Source : Ésane (Insee), 2020

1.2.2. Ventes des grandes surfaces alimentaires et dépenses en produits alimentaires et boissons en supermarchés et hypermarchés

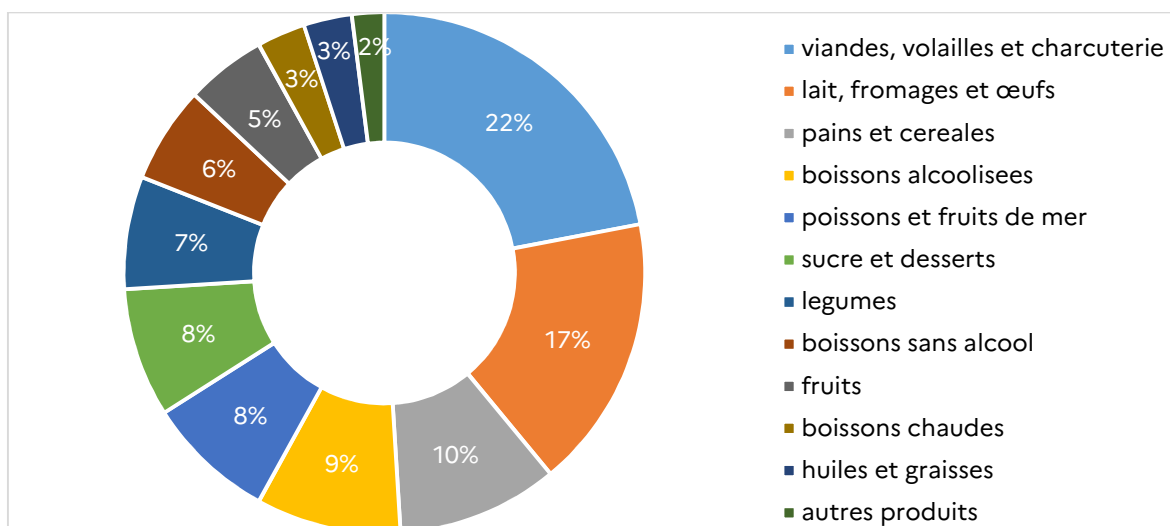
D'après l'Insee, « en 2021, les ventes des grande surface d'alimentation générale (hors carburant) se replient (-2,0%), après une année 2020 exceptionnelle (+1,9%) dans le contexte de crise. Les conditions de marché ont été plus favorables aux supermarchés (+0,1% en volume, après +5,2%) qu'aux hypermarchés (-3,5% après -0,7%) qui poursuivent leur baisse d'activité depuis 2017. Selon l'enquête mensuelle (Emagsa), les ventes en valeur de produits alimentaires dans les grandes surfaces alimentaires fléchissent légèrement (-0,2% par rapport à 2020), tandis que les ventes de produits non alimentaires progressent (+1,0%). »

Pour rappel, « en 2020, les ventes en volume des grandes surfaces d'alimentation générale (GSA²) se redressent (+1,4%, après -2,7%). Les conditions de marché ont été plus favorables aux supermarchés (+4,6% en volume après -1,0%) qu'aux hypermarchés (-1,2% après -4,0%). Suite aux restrictions de circulation et à la fermeture des commerces des centres commerciaux, les hypermarchés ont été moins attractifs que les supermarchés de centre-ville qui ont su s'adapter aux contraintes sanitaires et tirer profit d'une clientèle de proximité captive. En valeur, les ventes en GSA se redressent également (+1,9% après -1,0%) grâce à la progression des ventes des supermarchés (+1,1% après -2,3%) alors que les ventes en hypermarchés se stabilisent (-1,7% après -2,4%). »³.

Il est également intéressant de noter que « en 2021, les grandes surfaces d'alimentation générale commercialisent 62,0% des produits alimentaires (hors tabac). Leur part de marché recule de 3,5 points par rapport à 2016 en raison du repli des hypermarchés (-3,0 points) et dans une moindre mesure des supermarchés (-0,4 point) ».

Graphique 252

Répartition des dépenses en produits alimentaires en supermarchés et hypermarchés en 2020⁴



Source : FranceAgriMer pour OFPM d'après Kantar Worldpanel

² Les GSA ont une surface de vente supérieure ou égale à 400 m² et sont classées en 4 catégories en fonction de leur surface de vente et de la part de leurs ventes en produits alimentaires : hypermarchés, supermarchés « classiques », hard-discount alimentaire et magasins multi-commerces. En 2021, « les ventes des hypermarchés représentent 52% de l'ensemble des GSA, celles des supermarchés 45% ». Il est à noter que « depuis 2013, les GSA tendent à perdre du terrain par rapport aux autres formes de vente de commerce alimentaire. En 2021, elles réalisent 29% des ventes du commerce de détail et de l'artisanat commercial, hors automobile alors que cette part était de 33% en 2013 ». Source : Insee, La situation du commerce en 2021, Rapport établi pour la Commission des Comptes Commerciaux de la Nation.

³ Source : la situation du commerce en 2020, rapport établi pour la Commission des Comptes Commerciaux de la Nation.

⁴ Ces informations sont données pour l'année 2020 car au moment de la rédaction du rapport, FranceAgriMer ne dispose pas des données pour l'année 2021.

1.2.3. Comptes du commerce de détail en magasin non spécialisé

Le secteur du « commerce de détail en magasin non spécialisé » comprend les hypermarchés, les supermarchés, les supérettes, les commerces de détail de produits surgelés, les commerces d'alimentation générale et les magasins multi-commerces.

Tableau 38

Chiffre d'affaires, frais de personnel et excédent brut d'exploitation du commerce de détail en magasin non spécialisé

	2019		2020	
	M€	% CA	M€	% CA
Chiffre d'affaires	248 660	100,0 %	252 004	100,0 %
Valeur ajoutée	36 406	14,6 %	39 288	15,6 %
Frais de personnel	26 647	10,7 %	27 539	10,9 %
Excédent brut d'exploitation	6 609	2,7 %	8 604	3,4 %
Résultat courant avant impôt	- 1 146	- 0,5 %	2 992	1,2 %

Source : Ésane (Insee), 2020

1.2.4. Comptes des centrales d'achats des réseaux d'indépendants de la grande distribution

Les centrales d'achats des réseaux d'indépendants de la grande distribution constituent généralement des entreprises distinctes qui sont classées par l'Insee dans un sous-secteur spécifique (centrales d'achats alimentaires) du commerce interentreprises

Tableau 39

Chiffre d'affaires, frais de personnel et excédent brut d'exploitation des centrales d'achats alimentaires

	2019		2020	
	M€	% CA	M€	% CA
Chiffre d'affaires	82 086	100,0 %	86 489	100,0 %
Valeur ajoutée	7 867	9,6 %	7 683	8,9 %
Frais de personnel	2 459	3,0 %	2 552	3,0 %
Excédent brut d'exploitation	799	1,0 %	982	1,1 %
Résultat courant avant impôt	172	0,2 %	199	0,2 %

Source : Ésane (Insee), 2020

Ainsi, le compte de résultat global du secteur fait apparaître :

- un résultat courant rapporté au produit total légèrement positif, car les grosses unités du secteur sont des entreprises à forme coopérative (à but non lucratif) au service de réseaux de distributeurs indépendants (les centrales d'achats régionales des enseignes Système U et E. Leclerc, par exemple) ;
- un faible poids des frais de personnel, certaines fonctions (logistique des entrepôts) pouvant être confiées à des prestataires extérieurs à la centrale d'achats et au groupe de distributeur qui la détient, ou remplies par d'autres entreprises du groupe relevant d'autres secteurs économiques (transports, services logistiques...).

2. COMPTES DES RAYONS ALIMENTAIRES FRAIS DES GMS ÉTABLIS PAR L'OBSERVATOIRE

2.1. Synthèse des comptes des rayons alimentaires frais des GMS établis par l'Observatoire

Les résultats moyens toutes enseignes (chiffre d'affaires, marges brute et nette, charges par rayon) sont exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires moyen du rayon. Par exemple pour la marge brute moyenne du rayon des produits laitiers, le calcul est le suivant :

$$\begin{aligned} & \text{Marge brute moyenne du rayon produits laitiers (en \% du CA du rayon)} \\ & = \frac{\sum \text{marges brutes des rayons produits laitiers (en \% du CA du rayon)}}{\sum \text{chiffres d'affaires des rayons produits laitiers de toutes les enseignes}} \end{aligned}$$

La marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés (IS) est, par convention, calculée en appliquant un taux moyen d'IS à la marge nette avant répartition de l'IS, que ce solde avant IS soit positif (auquel cas, une part d'IS vient s'ajouter au charges du rayon) ou négatif (auquel cas, la répartition de l'IS sur ce rayon se traduit par une correction qui vient diminuer les charges total du rayon). Cette convention assure que la somme des IS affectés à chaque rayon est égale à l'IS calculé au même taux sur la marge nette totale avant IS tous rayons.

Dans le tableau 40, sont présentés les résultats pour l'année 2021 et dans le Tableau 42, les variations entre 2020 et 2021.

Comme indiqué chaque année, les données collectées par l'Observatoire évoluent au fil du temps et ne sont ainsi pas tout à fait comparables d'une année à l'autre. Ceci du fait de l'amélioration des connaissances de l'Observatoire au sujet des enseignes et de leur structuration, de la modification régulière de ces structurations, de l'évolution des outils de « reporting » interne à chacune des enseignes et notamment des informations transmises par les magasins indépendants à l'enseigne à laquelle ils adhèrent.

Entre 2020 et 2021, la marge brute de l'ensemble des rayons étudiés par l'Observatoire a augmenté de 0,3 € pour 100 € de chiffres d'affaires, résultant pour une part d'une diminution des coûts d'achat de -0,3 €. Si seuls deux rayons sur les sept étudiés connaissent une diminution de la part des coûts d'achat : -0,2 € pour 100 € de chiffre d'affaires pour le rayon marée et -3,3 € pour 100 € de chiffre d'affaires dans le rayon charcuterie. La baisse importante observée pour la charcuterie explique en grande partie cette évolution. Quant aux autres rayons, les coûts d'achat sont en hausse. Celle-ci est de 0,9 € pour 100 € de chiffre d'affaires pour les rayons produits laitiers et volailles, 0,8 € pour 100 € de chiffre d'affaires pour la boucherie et de 0,5 € pour 100 € de chiffre d'affaires pour la boulangerie-pâtisserie. Ces coûts d'achat sont quasi stables pour le rayon fruits et légumes, avec une hausse de 0,1 € pour 100 € de chiffre d'affaires.

Les frais de personnel dédié aux différents rayons augmentent de 0,4 € pour 100 € de chiffre d'affaires entre 2020 et 2021. Cette hausse se constate dans tous les rayons sauf les rayons marée et boulangerie-pâtisserie pour lesquels ces frais diminuent. Notons également que les frais de personnel restent stables dans le rayon produits laitiers.

Les autres charges directes du rayon augmentent également de 0,5 € pour 100 € de chiffre d'affaires par rapport à 2020, en partie sous l'effet d'une légère hausse des frais sur matériel et équipement de 0,4 € pour 100 €. Les charges communes réparties, quant à elles sont en baisse de 0,7 € pour 100 € de chiffre d'affaire par rapport à 2020. Cette baisse est principalement à une diminution des frais de personnel hors rayon en 2021 (-0,7 € pour 100 € de chiffre d'affaires), après que ce poste ait connu une hausse en 2020, année de la pandémie de Covid-19.

Tableau 41

Comptes moyens des rayons alimentaires en GMS en 2021 pour 100 € de chiffre d'affaires

		Boucherie	Charcuterie	Volailles	Produits laitiers	Fruits et légumes	Marée	Boulangerie Pâtisserie	Ensemble des rayons étudiés
Chiffre d'affaires		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes		72,8	66,1	71,1	76,6	68,9	72,8	44,4	70,2
Marge brute (marge commerciale)		27,2	33,9	28,9	23,4	31,1	27,2	55,6	29,8
CHARGES DIRECTES DU RAYON	Frais de personnel dédié du rayon	12,4	7,0	3,5	4,2	7,2	12,6	31,8	8,8
	Marge semi-nette	14,8	26,9	25,4	19,1	23,8	14,5	23,7	21,0
	Approvisionnements et fournitures	0,4	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2	0,9	0,2
	Eau, gaz, électricité	0,6	0,5	0,8	0,4	0,4	0,8	1,1	0,6
	Frais sur matériels et équipements	0,8	1,1	0,8	0,9	1,0	1,1	2,1	1,0
	Taxes, cotisations et redevances	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4
	Autres charges du rayon	0,4	0,5	0,4	0,6	1,0	0,8	0,4	0,6
	Sous-total : autres charges directes	2,7	2,6	2,4	2,4	3,1	3,4	4,9	2,9
CHARGES COMMUNES REPARTIES	Immobilier	1,7	1,5	1,2	1,6	1,9	1,6	2,6	1,7
	Frais de personnel hors rayon	5,9	5,4	4,6	5,2	5,6	6,3	10,3	5,8
	Frais financiers	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
	Autres charges communes	6,6	7,5	8,2	8,9	8,6	6,7	9,9	8,1
	Sous-total : charges communes	14,3	14,6	14,2	15,8	16,3	14,7	22,9	15,7
	Marge nette avant répartition de l'IS	-2,1	9,7	8,8	0,9	4,4	-3,6	-4,1	2,4
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	-0,7	3,2	2,9	0,3	1,5	-1,2	-1,4	0,8
	Marge nette après répartition de l'IS	-1,4	6,4	5,9	0,6	2,9	-2,4	-2,7	1,6

Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

La grande distribution est « multi-produit », et son approche de la rentabilité globale tous rayons. Cette approche en termes de marge nette ne devrait pas être interprétée en termes de « rentabilité » absolue du rayon : un rayon donné, même à marge nette négative, peut contribuer à l'attractivité du magasin et à la fréquentation des autres rayons, donc à la marge nette de l'ensemble (cf. point 2.2.1. Chapitre 1. Méthode générale).

Tableau 42

Variations annuelles des comptes moyens des rayons alimentaires en GMS
 En € pour 100 € de chiffre d'affaires

		Boucherie	Charcuterie	Volailles	Produits laitiers	Fruits et légumes	Marée	Boulangerie Pâtisserie	Ensemble des rayons étudiés
Coût d'achat des ventes		0,8*	- 3,4	0,8	0,9	0,1	- 0,2	0,6	- 0,3
Marge brute (marge commerciale)		- 0,8	3,4	- 0,8	- 0,9	- 0,1	0,2	- 0,6	0,3
CHARGES DIRECTES DU RAYON	Frais de personnel dédié du rayon	0,6	1,4	0,1	0,0	0,5	- 0,3	- 1,6	0,4
	Marge semi-nette	- 1,4	2,0	- 0,9	- 0,9	- 0,6	0,5	1,0	- 0,2
	Autres charges directes du rayon	0,6	0,5	0,4	0,6	0,3	0,5	- 0,1	0,5
CHARGES COMMUNES REPARTIES	Charges communes réparties	- 0,3	- 1,3	- 1,0	- 1,0	- 0,7	0,6	0,5	- 0,7
	Marge nette avant répartition de l'IS	- 1,7	2,8	- 0,4	- 0,5	- 0,2	- 0,6	0,6	0,0

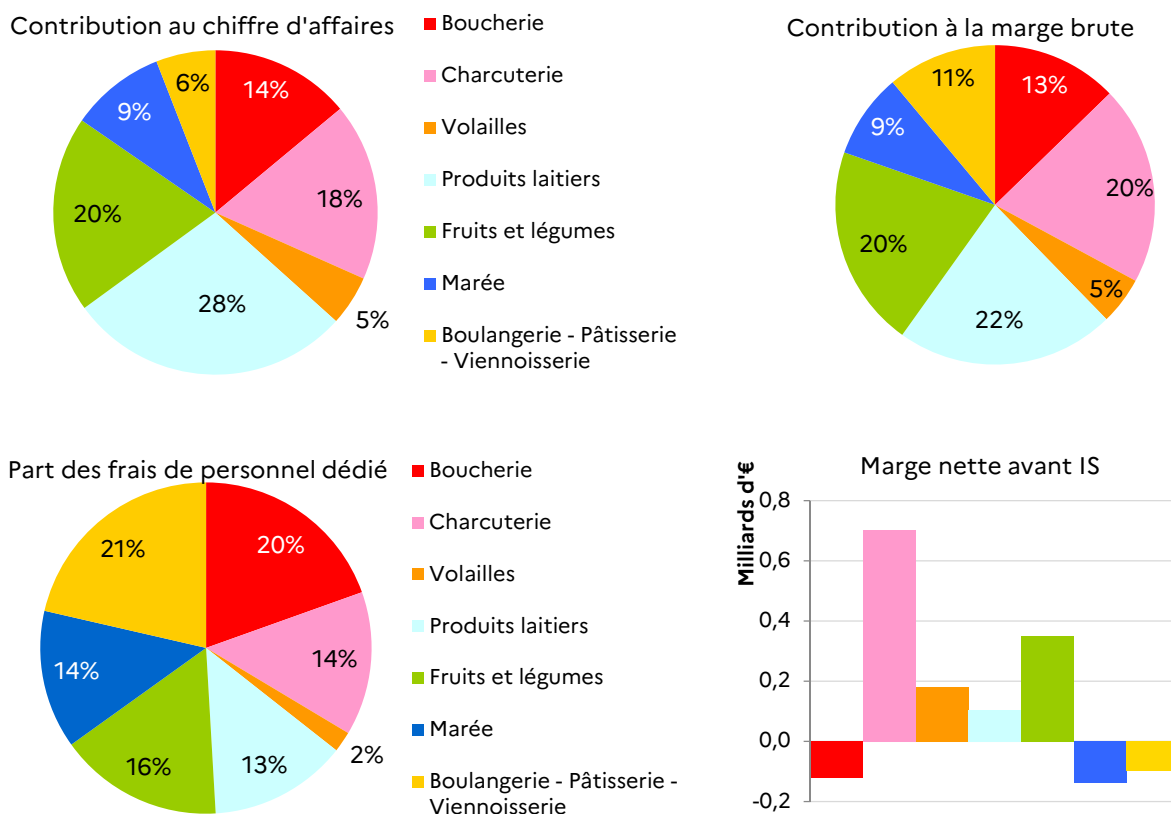
* : donnée estimée par l'OFPM pour une enseigne en 2020

Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

Le Graphique 253 donne les poids de chacun des rayons étudiés par rapport au chiffre d'affaires, à la marge brute, aux frais de personnel et à la marge nette de l'ensemble de ces rayons.

Graphique 253

Poids des rayons étudiés dans les enseignes en 2021
En % de l'ensemble des rayons étudiés



Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

Le chiffre d'affaires total des rayons alimentaires frais du périmètre étudié par l'Observatoire est de 41 milliards d'euros en 2021. À titre de comparaison, les derniers résultats disponibles des comptes du commerce portant sur 2021 mentionnaient un chiffre d'affaires en produits alimentaires frais des hypermarchés et des supermarchés de 59,4 milliards d'euros (cf. point 2.2.5. Chapitre 1. Méthode générale).

La grande distribution est « multi-produit », et son approche de la rentabilité globale tous rayons. Cette approche en termes de marge nette ne devrait pas être interprétée en termes de « rentabilité » absolue du rayon : un rayon donné, même à marge nette négative, peut contribuer à l'attractivité du magasin et à la fréquentation des autres rayons, donc à la marge nette de l'ensemble (cf. point 2.2.1. Chapitre 1. Méthode générale).

2.2. Détails des comptes des rayons alimentaires frais des GMS établis par l'Observatoire de 2012 à 2021

Tableau 43

Comptes moyens des rayons alimentaires en GMS de 2012 à 2021 pour 100 € de chiffre d'affaires Pour l'ensemble des rayons étudiés

	Ensemble des rayons étudiés									
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	69,9	70,3	70,6	71,0	70,3	69,9	70,2	69,9	70,5	70,2
Marge brute (marge commerciale)	30,1	29,7	29,4	29,0	29,7	30,1	29,8	30,1	29,5	29,8
Frais de personnel dédié du rayon	9,0	9,2	9,2	9,3	9,4	9,4	9,5	9,2	8,4	8,8
Marge semi-nette	21,1	20,5	20,2	19,7	20,3	20,7	20,3	20,9	21,1	21,0
Autres charges réparties	18,7	18,7	19,0	18,9	18,5	18,5	18,5	18,9	18,8	18,6
Marge nette avant répartition de l'IS	2,3	1,8	1,2	1,3	1,7	2,2	1,8	2,0	2,3	2,4
Impôt sur les sociétés	0,8	0,7	0,4	0,5	0,6	0,7	0,6	0,7	0,7	0,8
Marge nette après répartition de l'IS	1,5	1,1	0,8	0,8	1,1	1,5	1,2	1,3	1,6	1,6

Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

3. COMPTES PAR RAYONS ALIMENTAIRES FRAIS DES GMS ÉTABLIS PAR L'OBSERVATOIRE

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon est présentée dans le chapitre 1. Il convient de s'y référer pour les définitions précises des différents termes utilisés.

3.1. Comptes du rayon boucherie des GMS

3.1.1. Le rayon boucherie par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon boucherie contribue pour 14 % au chiffre d'affaires total des rayons étudiés, pour 13 % à leur marge brute, pour 20 % à leurs frais de personnel dédié. Ces frais sont liés à la préparation des articles pour la vente : découpe, l'élaboration de portions préemballées pour le libre-service ainsi qu'à la pratique de la vente assistée traditionnelle dans certains hypermarchés. La marge nette du rayon après affectation des charges communes est négative.

3.1.2. De la marge brute à la marge nette du rayon boucherie

Le rayon boucherie présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 27,2 %. Ce taux est inférieur de 2,6 points à la moyenne des rayons étudiés, en partie, probablement, en raison des pertes ou freintes en rayon, dues à la préparation des produits et à leur périssabilité. S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié assez importants, relativement au chiffre d'affaires. Ils s'élèvent à 12,4 € pour 100 € de chiffre d'affaires. Dans l'ordre décroissant de ce critère, le rayon se classe au 3^{ème} rang après les rayons marée et boulangerie-pâtisserie-viennoiserie.

La marge nette avant impôt est négative, de - 2,1 %.

3.1.3. Détail des charges du rayon boucherie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon boucherie supporte directement 15,0 € de charges spécifiques, contre 11,7 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon boucherie comprennent 12,4 € de frais de personnel dédié (contre 8,8 € en moyenne tous rayons) et 2,7 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont quasi équivalents (rapportés au chiffre d'affaires) à la moyenne des rayons étudiés (2,9 €). Ils recouvrent les approvisionnements spécifiques (emballages), les fluides (poste important pour un rayon réfrigéré), les frais sur les matériels et équipements spécifiques (réfrigération). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties (hors répartition de l'impôt sur les sociétés), dont le poids dans le chiffre d'affaires (14,3 €) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (15,7 €).

Au total, le rayon supporte 28,4 € de charges (avant répartition de l'IS et en sus du coût d'achat des produits) pour 100 € de CA, soit un poids supérieur à la moyenne tous rayons (27,2 €) pour 100 € de chiffre d'affaires, mais elle s'impute sur une marge brute nettement plus faible.

Tableau 44

**Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon boucherie**

	<i>Boucherie</i>	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	72,8	
Marge brute	27,2	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	12,4	Sensiblement Dispersées
Marge semi-nette	14,8	
Autres charges	16,9	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	- 2,1	
Impôt sur les sociétés	- 0,7	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	- 1,4	Extrêmement dispersés, +/- 5 €

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2021

(*) ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Tableau 45

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 :
Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie pour 100 € de CA**

		<i>Boucherie</i>
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	12,4
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,4
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,6
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,8
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,4
	Sous-total : charges directes du rayon	15,0
Charges communes réparties	Immobilier	1,7
	Personnel hors rayon (en magasin, au siège en charge des magasins)	5,9
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	5,8
	Impôts et taxes hors IS	0,8
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	- 0,7
	Sous-total : charges communes réparties	13,6
Total des charges imputées au rayon	28,6	

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2021

(1) *Autres charges communes réparties*: ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

3.1.4. Détail des comptes du rayon boucherie des GMS établis par l'Observatoire de 2012 à 2021

Tableau 46

Comptes moyens du rayon boucherie de 2012 à 2021
pour 100 € de chiffre d'affaires

	Boucherie									
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	74,8	75,1	74,4	75,4	75,1	73,7	72,7	72,6	72,0*	72,8
Marge brute (marge commerciale)	25,2	24,9	25,6	24,6	24,9	26,3	27,3	27,4	28,0	27,2
Frais de personnel dédié du rayon	10,7	10,9	11,2	11,6	12,0	12,1	12,3	12,3	11,8	12,4
Marge semi-nette	14,5	14,0	14,4	13	12,9	14,2	15,0	15,1	16,2	14,8
Autres charges réparties	15,8	15,9	16,5	16	16,4	16,6	16,5	16,5	16,6	16,9
Marge nette avant répartition de l'IS	-1,3	-1,9	-2,1	-2,9	-3,4	-2,3	-1,4	-1,4	-0,4	-2,1
Impôt sur les sociétés	-0,5	-0,7	-0,8	-1,1	-1,2	-0,8	-0,5	-0,5	-0,1	-0,7
Marge nette après répartition de l'IS	-0,8	-1,2	-1,3	-1,8	-2,2	-1,5	-0,9	-0,9	-0,3	-1,4

* : donnée estimée par l'OFPM pour une enseigne en 2020

Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

3.2. Comptes du rayon charcuterie des GMS

3.2.1. Les rayons charcuterie par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon charcuterie vient au 1^{er} rang des rayons étudiés classés dans l'ordre décroissant du taux de marge nette (devant le rayon volailles dont la marge nette est de 8,8 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires).

Le rayon charcuterie contribue pour 18 % au chiffre d'affaires total des rayons étudiés. Il se distingue par une contribution importante à la marge brute de l'ensemble des rayons (20 %) et surtout par sa marge nette positive qui contribue à plus de la moitié (53 %) de la marge nette positive de l'ensemble suivi.

Le rayon charcuterie contribue également pour 14 % des frais de personnel dédié des rayons étudiés, notamment pour la vente assistée et à la coupe ou pour la préparation des portions préemballées.

3.2.2. De la marge brute à la marge nette dans les rayons charcuterie

Le rayon charcuterie présente un taux de marge brute élevé, 33,9 % du chiffre d'affaires, soit 4,1 points de plus que celle de la moyenne des rayons étudiés. L'activité de préparation des produits concerne le rayon charcuterie à la coupe, qui représente 22,1 % des volumes vendus, contre 77,9 % pour le libre-service (respectivement 23,2 % et 76,8 % en valeur) selon les données du panel Kantar (2021), une partie du libre-service peut être approvisionnée en portions-consommateur élaborées par le rayon à la coupe. Il en résulte que les frais de personnel dédié à ce rayon, rapportés à son chiffre d'affaires, bien que plus faibles qu'en boucherie, représentent néanmoins en moyenne 7,0 € pour 100 € de CA en 2021.

La marge semi-nette est ainsi de 26,9 € en moyenne pour 100 € de CA, supérieure aux autres charges (17,2 €). La répartition des charges communes laisse donc une marge nette de 9,7 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires (avant réaffectation de l'IS).

Tableau 47

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 : Moyennes toutes enseignes pour les rayons charcuterie

	Charcuterie	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	66,1	
Marge brute	33,9	Peu dispersées
Frais de personnel du rayon	7,0	Dispersées
Marge semi-nette	26,9	
Autres charges	17,2	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	9,7	
Impôt sur les sociétés	3,2	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	6,4	Fortement dispersées, +/- 2,8 €

(*) ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2021

3.2.3. Détail des charges par rayon charcuterie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon charcuterie supporte directement 9,7 € de charges directes contre 11,7 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon charcuterie comprennent 7,0 € de frais de personnel dédié (contre 8,8 € en moyenne tous rayons étudiés) et 2,6 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont moins élevés que la moyenne des rayons étudiés (2,9 €). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, d'un poids dans le CA (14,6 %) inférieure à la moyenne tous rayons (15,7 %).

Au total, le rayon supporte 24,3 € de charges (avant répartition de l'IS et en sus du coût d'achat des produits) pour 100 € de CA, soit un poids inférieur à la moyenne tous rayons (27,4 € pour 100 € de chiffre d'affaires), et s'impute sur une marge brute nettement plus élevée.

Tableau 48

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 :
Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie et charcuterie pour 100 € de CA**

		<i>Charcuterie</i>
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	7,0
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,5
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	1,1
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,5
	Sous-total : charges directes du rayon	9,7
Charges communes réparties	Immobilier	1,5
	Personnel hors rayon	5,4
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	6,9
	Impôts et taxes hors IS	0,6
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	<i>3,2</i>
	Sous-total : charges communes réparties	17,8
Total des charges imputées au rayon		27,5

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2021

(1) *Autres charges communes réparties*: ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

3.2.4. Détail des comptes du rayon charcuterie des GMS établis par l'Observatoire de 2012 à 2021

Tableau 49

Comptes moyens du rayon charcuterie de 2012 à 2021
 pour 100 € de chiffre d'affaires

	Charcuterie									
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	65,8	66,8	66,6	67,2	66,2	66,2	66,5	67,1	69,4	66,1
Marge brute (marge commerciale)	34,2	33,2	33,4	32,8	33,8	33,8	33,5	32,9	30,6	33,9
Frais de personnel dédié du rayon	6,8	6,7	6,2	6,5	7,3	6,7	7,1	6,9	5,6	7,0
Marge semi-nette	27,4	26,5	27,2	26,3	26,5	27,1	26,4	26,0	25,0	26,9
Autres charges réparties	18,4	17,8	18,2	17,8	18,0	17,8	17,9	18,3	18,1	17,2
Marge nette avant répartition de l'IS	9,1	8,7	8,9	8,6	8,5	9,3	8,5	7,8	6,9	9,7
Impôt sur les sociétés	3,3	3,2	3,2	3,1	3,1	3,1	2,9	2,6	2,3	3,2
Marge nette après répartition de l'IS	5,8	5,5	5,7	5,5	5,4	6,2	5,6	5,2	4,6	6,4

Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

3.3. Comptes du rayon volailles des GMS

3.3.1. Le rayon volailles par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon volailles (hors élaborées) est le plus « *petit* » des rayons étudiés en termes de chiffre d'affaires : il contribue pour 5 % au CA total des rayons étudiés (moins de la moitié du rayon boucherie), pour 5 % également à leur marge brute et 2 % seulement à leurs frais de personnel dédié. Ces frais sont relativement faibles dans ce rayon principalement en libre-service d'UVCI. La marge nette du rayon après affectation des charges communes est nettement positive. Ce rayon contribue à 13 % de la marge nette avant IS positive totale.

3.3.2. De la marge brute à la marge nette du rayon volailles

Le rayon volailles présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 28,9 %. Ce taux est légèrement inférieur à la moyenne des rayons étudiés (- 0,9 point). S'imputent sur cette marge brute des frais de personnel dédié peu importants, relativement au chiffre d'affaires. Ils s'élèvent à 3,5 € pour 100 € de chiffre d'affaires. Dans l'ordre croissant de ce critère de frais de personnel dédié, le rayon se classe au premier rang.

La marge semi-nette est ainsi de 25,4 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires, nettement supérieure aux autres charges (16,6 €). La répartition des charges communes conduit donc à une marge nette positive, de 8,8 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés.

Tableau 50

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon volailles

	<i>Volailles</i>	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	71,1	
Marge brute	28,9	sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	3,5	Dispersées
Marge semi-nette	25,4	
Autres charges	16,6	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	8,8	
Impôt sur les sociétés	2,9	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	5,9	dispersées, +/- 2,9 €

(*) ce nombre est « *l'écart moyen absolu* », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « *en valeur absolue* », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « *l'écart moyen absolu* ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2021

3.3.3. Détail des charges du rayon volailles

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon volailles (hors élaborées) supporte directement 6,0 € de charges spécifiques, contre 11,7 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon volailles sont constituées de 3,5 € de frais de personnel dédié (8,8 € pour la moyenne tous rayons) et de 2,4 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également légèrement moins élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (2,9 €). Ils recouvrent les approvisionnements spécifiques (emballages), les fluides (le rayon est réfrigéré), les frais sur les matériels et équipements spécifiques (réfrigération). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, dont le poids dans le chiffre d'affaires (14,2 €) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (15,7 €).

Au total, le rayon supporte 20,1 € de charges pour 100 € de chiffre d'affaires (avant répartition de l'impôt sur les sociétés et hors achat des produits), rapport faible plaçant le rayon volailles au premier rang des rayons étudiés dans l'ordre croissant pour ce critère. Ces charges s'imputent sur une marge brute (28,9 €) légèrement inférieure de près d'un point de pourcentage à la moyenne tous rayons (29,8 €).

Tableau 51

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon volailles pour 100 € de CA**

		<i>Volailles</i>
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	3,5
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,8
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,8
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,4
	Sous-total : charges directes du rayon	6,0
Charges communes réparties	Immobilier	1,2
	Personnel hors rayon (en magasin)	4,6
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	7,6
	Impôts et taxes hors IS	0,6
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	<i>2,9</i>
	Sous-total : charges communes réparties	17,1
Total des charges imputées au rayon		23,1

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2021

(1) *Autres charges communes réparties*: ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

3.3.4. Détail des comptes du rayon volaille des GMS établis par l'Observatoire de 2012 à 2021

Tableau 52

Comptes moyens du rayon volaille de 2012 à 2021
pour 100 € de chiffre d'affaires

	Volaille									
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	72,3	72,2	72,7	71,9	70,5	71,1	71,3	70,7	70,2	71,1
Marge brute (marge commerciale)	27,7	27,8	27,3	28,1	29,5	28,9	28,7	29,3	29,8	28,9
Frais de personnel dédié du rayon	3,3	3,2	3,1	3,2	3,5	4,2	3,7	3,7	3,4	3,5
Marge semi-nette	24,4	24,6	24,2	24,9	26,0	24,7	25,0	25,6	26,4	25,4
Autres charges réparties	16,1	16,1	16,4	16,0	16,4	16,6	16,4	17,2	17,1	16,6
Marge nette avant répartition de l'IS	8,2	8,5	7,8	8,9	9,7	8,1	8,6	8,5	9,2	8,8
Impôt sur les sociétés	2,9	3,1	2,8	3,2	3,5	2,7	2,9	2,8	3,1	2,9
Marge nette après répartition de l'IS	5,3	5,4	5,0	5,7	6,2	5,4	5,7	5,7	6,1	5,9

Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

3.4. Comptes du rayon produits laitiers des GMS

3.4.1. Le rayon des produits laitiers par rapport aux autres rayons étudiés

Des produits de lait de vache, de chèvre et de brebis sont commercialisés au rayon des produits laitiers. Il est le plus important des rayons étudiés en termes de chiffre d'affaires : il contribue pour 28 % au CA total des rayons étudiés (plus du double du rayon boucherie), pour 22 % à leur marge brute et pour 13 % à leurs frais de personnel dédié aux rayons. Ces frais sont relativement faibles dans ce rayon principalement en libre-service d'UVCI. Enfin, il contribue à 8 % de la marge nette positive.

3.4.2. De la marge brute à la marge nette du rayon des produits laitiers

Le rayon des produits laitiers présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 23,4 % en 2021, inférieure à la moyenne des marges brutes (29,8 %). S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires inférieurs à la moyenne. Ils s'élèvent à 4,2 € pour 100 € de chiffre d'affaires (8,8 € tous rayons étudiés confondus). Dans l'ordre croissant de ce critère, le rayon se classe au deuxième rang, juste après le rayon volailles. Ainsi, la marge semi-nette est de 19,1 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires. S'y imputent les autres charges du rayon à hauteur de 2,4 € (2,9 € tous rayons confondus) ainsi que les charges communes répartis pour 15,8 € (légèrement supérieures à la moyenne tous rayons confondus). Ce qui conduit donc à une marge nette de 0,9 € avant impôt sur les sociétés.

Tableau 53

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon des produits laitiers

	Produits laitiers	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	76,6	
Marge brute	23,4	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	4,2	Sensiblement dispersées
Marge semi-nette	19,1	
Autres charges	18,2	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	0,9	
Impôt sur les sociétés	0,3	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	0,6	Extrêmement dispersées, +/- 2,5 €

(*) ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2021

3.4.3. Détail des charges du rayon des produits laitiers

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon des produits laitiers supporte directement 6,6 € de charges spécifiques, contre 11,7 € pour la moyenne tous rayons étudiées. Ces charges spécifiques du rayon des produits laitiers comprennent 4,2 € de frais de personnel dédié (8,8 € pour la moyenne tous rayons) et 2,4 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également moins élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (2,9 €). Ils recouvrent principalement les fluides (le rayon est réfrigéré) et des frais sur les matériels et équipements spécifiques (réfrigération). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, dont le poids dans le chiffre d'affaires (15,8 €) est quasi identique à la moyenne tous rayons étudiés (15,7 €).

Au total, le rayon supporte 22,5 € de charges pour 100 € de chiffre d'affaires (avant répartition de l'IS et hors achat des produits), rapport assez faible, plaçant le rayon des produits laitiers deuxième des rayons étudiés dans l'ordre croissant de ce critère, après le rayon volailles.

Tableau 54

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 :
Moyennes toutes enseignes du rayon produits laitiers pour 100 € de CA**

	<i>Produits laitiers</i>	
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	4,2
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,4
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,9
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,6
	Sous-total : charges directes du rayon	6,6
Charges communes réparties	Immobilier	1,6
	Personnel hors rayon (en magasin)	5,2
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	8,2
	Impôts et taxes hors IS	0,7
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	<i>0,3</i>
	Sous-total : charges communes réparties	16,1
Total des charges imputées au rayon	22,8	

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2021

(1) *Autres charges communes réparties*: ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

3.4.4. Détail des comptes du rayon produits laitiers des GMS établis par l'Observatoire de 2012 à 2021

Tableau 55

Comptes moyens du rayon produits laitiers de 2012 à 2021
 pour 100 € de chiffre d'affaires

	Produits laitiers									
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	74,1	75,4	77,0	77,6	75,4	75,4	76,2	76,0	75,7	76,6
Marge brute (marge commerciale)	25,9	24,6	23,0	22,4	24,6	24,6	23,8	24,0	24,3	23,4
Frais de personnel dédié du rayon	4,1	4,3	4,5	4,6	5,1	5,1	5,1	4,6	4,2	4,2
Marge semi-nette	21,8	20,3	18,5	17,8	19,5	19,5	18,7	19,4	20,1	19,1
Autres charges réparties	18,1	17,7	18,3	17,6	18,1	18,1	18,0	18,7	18,6	18,3
Marge nette avant répartition de l'IS	3,7	2,3	0,2	0,2	1,4	1,3	0,7	0,7	1,4	0,9
Impôt sur les sociétés	1,3	0,9	0,1	0,1	0,5	0,4	0,2	0,3	0,5	0,3
Marge nette après répartition de l'IS	2,4	1,4	0,1	0,1	0,9	0,9	0,5	0,4	0,9	0,6

Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

3.5. Comptes du rayon fruits et légumes des GMS

3.5.1. Le rayon fruits et légumes par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon des fruits et légumes vient au deuxième rang des rayons étudiés en termes de CA, mais assez loin derrière le rayon des produits laitiers : il contribue pour 20 % au CA total des rayons étudiés (contre 28 % pour les produits laitiers), pour 20 % à leur marge brute et 16 % à leurs frais de personnel dédié. Ces frais sont non négligeables dans ce rayon qui, bien que principalement en libre-service, nécessite un réassortiment fréquent. La marge nette du rayon après affectation des charges communes est de 4,4 € pour 100 € de CA, ce qui représente une contribution à hauteur de 26 % à la marge nette positive des rayons.

3.5.2. De la marge brute à la marge nette du rayon fruits et légumes

Le rayon des fruits et légumes présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 31,1 % en 2021. Ce taux est supérieur à la moyenne des rayons étudiés (29,8 %). S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires proches de la moyenne. Ils s'élèvent à 7,2 € pour 100 € de chiffre d'affaires (8,8 € tous rayons confondus). Dans l'ordre croissant de ce critère, le rayon se classe au quatrième rang.

La marge semi-nette est ainsi en 2021 de 23,8 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires. Elle est supérieure à la moyenne tous rayons étudiés (21,0 €). Elle est supérieure aux autres charges du rayon (19,4 €). La répartition des charges communes conduit donc à une marge nette positive de 4,4 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés.

Tableau 56

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon fruits et légumes

	Fruits et légumes	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	68,9	
Marge brute	31,1	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	7,2	Sensiblement dispersées
Marge semi-nette	23,8	
Autres charges	19,4	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	4,4	
Impôt sur les sociétés	1,5	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	2,9	Fortement dispersées, +/- 2,1 €

(*) ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2021

3.5.3. Détail des charges du rayon fruits et légumes

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon des fruits et légumes supporte directement 10,4 € de charges spécifiques, contre 11,7 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon des fruits et légumes comprennent 7,2 € de frais de personnel dédié (8,8 € pour la moyenne tous rayons) et 3,1 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont proches (rapportés au chiffre d'affaires) de ceux de la moyenne des rayons étudiés (2,9 €). Ils recouvrent des coûts en fluides (bien que le rayon ne soit que partiellement réfrigéré), des taxes (ventilées au prorata du CA ou de la surface du rayon) et des frais sur les matériels et équipements spécifiques, liés, selon les informations recueillies lors des entretiens, à des évolutions de concepts de rayon. à ces charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties – notamment, en fonction de la surface et du CA - dont le poids dans le chiffre d'affaires (16,3 €) est supérieur à la moyenne (15,7 €) du fait de la densité moindre du rayon des fruits et légumes.

Au total, le rayon supporte 26,7 € de charges (avant IS et hors achat des produits) pour 100 € de chiffre d'affaires. La moyenne est à 27,4 €. Le rayon des fruits et légumes se situe au quatrième rang des rayons étudiés dans l'ordre croissant de ce critère. Les charges s'imputent en 2021 sur une marge brute plus élevée que la moyenne, d'où un résultat du rayon (4,4 €) supérieur à la moyenne (2,4 € pour 100 € de chiffre d'affaires).

Tableau 57

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon fruits et légumes pour 100 € de CA**

		<i>Fruits et légumes</i>
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	7,2
	Appro stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,3
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,4
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	1,0
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	1,0
	Sous-total : charges spécifiques du rayon	10,4
Charges communes réparties	Immobilier	1,9
	Personnel hors rayon	5,6
	Frais financiers	0,1
	Autres charges générales réparties (1)	7,8
	Impôts et taxes hors IS	0,8
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	1,5
	Sous-total : charges communes réparties	17,8
Total des charges imputées au rayon		28,2

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2021

Autres charges communes réparties: ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

3.5.4. Détail des comptes du rayon fruits et légumes des GMS établis par l'Observatoire de 2012 à 2021

Tableau 58

Comptes moyens du rayon fruits et légumes en GMS de 2012 à 2021
pour 100 € de chiffre d'affaires

	Fruits et légumes									
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	70,2	69,4	68,9	69,7	69,8	69,2	69,5	68,5	68,8	68,9
Marge brute (marge commerciale)	29,8	30,6	31,1	30,3	30,2	30,8	30,5	31,5	31,2	31,1
Frais de personnel dédié du rayon	8,1	7,9	8,1	7,9	7,5	7,5	7,6	7,3	6,7	7,2
Marge semi-nette	21,7	22,7	23,0	22,4	22,7	23,3	22,9	24,2	24,5	23,8
Autres charges réparties	20,3	20,7	20,8	20,5	19,0	19,4	19,3	19,7	19,9	19,5
Marge nette avant répartition de l'IS	1,4	2,1	2,3	2,8	3,7	3,8	3,5	4,5	4,5	4,4
Impôt sur les sociétés	0,5	0,8	0,9	1,0	1,4	1,2	1,2	1,5	1,5	1,5
Marge nette après répartition de l'IS	0,9	1,3	1,4	1,8	2,3	2,6	2,3	3,0	3,0	2,9

Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

3.6. Comptes du rayon Poissonnerie

3.6.1. Le rayon poissonnerie des GMS par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon marée contribue pour 9 % au chiffre d'affaires total des rayons étudiés, pour 9 % à leur marge brute, pour 14 % à leurs frais de personnel dédié de ce rayon. Ces frais sont liés à la préparation des articles pour la vente (vidage, écaillage, coupe) voire à l'élaboration de portions préemballées pour le libre-service (plusieurs hypermarchés réalisent des UVCM de produits de la mer) ainsi qu'à la pratique de la vente assistée traditionnelle fréquente surtout en hypermarchés. La marge nette du rayon après affectation des charges communes est négative.

3.6.2. De la marge brute à la marge nette du rayon poissonnerie des GMS

Le rayon marée présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 27,2 %. Ce taux est inférieur de 2,6 points à la moyenne des rayons étudiés, du fait du prix relativement élevé des approvisionnements et des pertes ou freintes en rayon, dues à la préparation des produits et à leur périssabilité. S'imputent sur cette marge brute « faible », des frais de personnel dédié importants, relativement au chiffre d'affaires. Ils s'élèvent à 12,6 € pour 100 € de chiffre d'affaires. Dans l'ordre décroissant de ce critère, le rayon se classe au 2^{ème} rang après le rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie.

La marge nette est négative, de -3,6 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de -2,4 € après.

Tableau 59

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon poissonnerie

	Poissonnerie	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	72,8	
Marge brute	27,2	Peu dispersées
Frais de personnel du rayon	12,6	Sensiblement dispersées
Marge semi-nette	14,5	
Autres charges	18,1	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	- 3,6	
Impôt sur les sociétés	-1,2	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	- 2,4	extrêmement dispersées ; +/- 2,5 €

(*) Ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2021

3.6.3. Détail des charges du rayon poissonnerie des GMS

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon poissonnerie supporte directement 16,0 € de charges spécifiques, contre 11,7 € pour la moyenne tous rayons étudiées. Ces charges spécifiques du rayon marée comprennent 12,6 € de frais de personnel dédié (8,8 € pour la moyenne tous rayons) et 3,4 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également plus élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que ceux de la moyenne des rayons étudiés (2,9 €). Ils recouvrent les approvisionnements spécifiques (emballages), les fluides (poste important pour un rayon réfrigéré et consommateur d'eau), les frais sur les matériels et équipements spécifiques (réfrigération). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, dont le poids dans le chiffre d'affaires (14,7 €) est légèrement inférieur à la moyenne (15,7 €).

Au total, le rayon supporte 30,7 € de charges (avant IS et hors achat des produits) pour 100 € de chiffre d'affaires, il se place au deuxième rang des rayons étudiés dans l'ordre décroissant de ce critère après la boulangerie-pâtisserie-viennoiserie.

Tableau 60

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 :
Moyennes toutes enseignes du rayon poissonnerie pour 100 € de CA**

		<i>Poissonnerie</i>
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	12,6
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,2
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,8
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	1,1
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,5
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,8
	Sous-total : charges directes du rayon	16,0
Charges communes réparties	Immobilier	1,6
	Personnel hors rayon	6,3
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	6,0
	Impôts et taxes hors IS	0,7
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	-1,2
	Sous-total : charges communes réparties	13,5
Total des charges imputées au rayon		29,6

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2021

Autres charges communes réparties : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

3.6.4. Détail des comptes du rayon poissonnerie des GMS établis par l'Observatoire de 2012 à 2021

Tableau 61

Comptes moyens du rayon marée de 2012 à 2021
 pour 100 € de chiffre d'affaires

	Poissonnerie									
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	72,2	72,7	73,9	74,6	75,0	73,7	73,8	73,4	73,0	72,8
Marge brute (marge commerciale)	27,8	27,3	26,1	25,4	25,0	26,3	26,2	26,6	27,0	27,2
Frais de personnel dédié du rayon	15,3	15,5	15,4	15,2	15,1	15	15,1	15,0	12,9	12,6
Marge semi-nette	12,5	11,8	10,7	10,2	9,9	11,3	11,1	11,6	14,1	14,5
Autres charges réparties	18,3	18,5	19,0	18,2	18,0	18,3	18,1	18,4	17,1	18,1
Marge nette avant répartition de l'IS	- 5,8	- 6,8	- 8,3	- 8	- 8,1	- 7,0	- 7,1	- 6,7	- 3,0	- 3,6
Impôt sur les sociétés	- 2,1	- 2,4	- 3,0	- 2,9	- 2,9	- 2,3	- 2,4	- 2,2	- 1,0	- 1,2
Marge nette après répartition de l'IS	- 3,7	- 4,4	- 5,3	- 5,1	- 5,2	- 4,7	- 4,7	- 4,5	- 2,0	- 2,4

Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

3.7. Comptes du rayon boulangerie des GMS

3.7.1. Le rayon boulangerie des GMS par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon boulangerie-pâtisserie contribue pour 6 % au chiffre d'affaires total des rayons étudiés. Il vient à l'avant dernier rang des rayons étudiés en termes de CA, juste devant le rayon volailles. Le rayon boulangerie-pâtisserie contribue pour 11 % à la marge brute et 21 % aux frais de personnel dédié de l'ensemble des rayons. Ces frais sont très importants dans ce rayon de fabrication. La marge nette du rayon après affectation des charges communes et avant affectation de l'impôt sur les sociétés est négatif, - 4,1 € pour 100 € de CA.

3.7.2. De la marge brute à la marge nette du rayon boulangerie des GMS

Le rayon boulangerie-pâtisserie présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 55,6 %. Ce taux est nettement supérieur à celui de n'importe quel autre des rayons étudiés (de 23,4 % à 33,9 %). Il découle de la forte valeur ajoutée créée par le rayon (achat de farine et fabrication de pain, pâtisseries et viennoiserie). Mais s'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires également très supérieurs à la moyenne. Ils s'élèvent à 31,8 € pour 100 € de chiffre d'affaires. Dans l'ordre croissant de ce critère, le rayon se classe au dernier rang des rayons étudiés.

La marge semi-nette est, malgré les charges de personnel importantes, supérieure à la moyenne tous rayons étudiés (23,7 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires contre 21,0 €). Mais les autres charges directes imputables au rayon sont plus importantes qu'ailleurs (4,9 € contre 2,9 €), du fait du poids, dans un rayon de fabrication, des approvisionnements, de la consommation d'énergie (pour la cuisson) et des frais de matériels et d'équipements (fours). Les charges communes pèsent aussi très fortement dans le chiffre d'affaires (22,9 € contre 15,7 €), le rayon étant notamment pénalisé par des affectations de coûts immobiliers et d'autres charges générales au prorata de la superficie du rayon (surface occupée par la fabrication). La répartition des charges communes conduit donc à une marge nette négative, de - 4,1 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de - 2,7 € après.

Tableau 62

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie

	<i>Boulangerie - Pâtisserie - Viennoiserie</i>	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	44,4	
Marge brute	55,6	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	31,8	Dispersées
Marge semi-nette	23,7	
Autres charges	27,8	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	- 4,1	
<i>Impôt sur les sociétés</i>	<i>- 1,4</i>	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	- 2,7	Extrêmement dispersées ; +/- 8,8 €

(*) Ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2021

3.7.3. Détail des charges du rayon boulangerie des GMS

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon boulangerie-pâtisserie supporte directement 36,7 € de charges spécifiques, contre 11,7 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon boulangerie-pâtisserie comprennent 31,8 € de frais de personnel dédié (8,8 € pour la moyenne tous rayons) et 4,9 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont bien plus élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (2,9 €). Ils recouvrent notamment des coûts en énergie et des frais sur les matériels et équipements spécifiques de ce rayon de fabrication. À ces charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties – notamment, en fonction de la surface et du CA - dont le poids dans le chiffre d'affaires (22,9 € hors IS) est supérieur à la moyenne (15,7 € hors IS) du fait de la densité moindre du rayon boulangerie-pâtisserie.

Au total, le rayon supporte 59,6 € de charges (avant IS et hors achat des produits) pour 100 € de chiffre d'affaires, rapport nettement supérieur à la moyenne (27,4 €), plaçant le rayon boulangerie-pâtisserie au premier rang des rayons étudiés dans l'ordre décroissant de ce critère.

Tableau 63

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 :
Moyennes toutes enseignes du rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie pour 100 € de CA**

		<i>Boulangerie Pâtisserie Viennoiserie</i>
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	31,8
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,9
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	1,1
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	2,1
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,4
	Sous-total : charges directes du rayon	36,7
Charges communes réparties	Immobilier	2,6
	Personnel hors rayon	10,3
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	9,0
	Impôts et taxes hors IS	0,9
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	<i>-1,4</i>
	Sous-total : charges communes réparties	22,6
Total des charges imputées au rayon	58,3	

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2021

Autres charges communes réparties : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

3.7.4. Détail des comptes du rayon boulangerie-pâtisserie des GMS établis par l'Observatoire de 2012 à 2021

Tableau 64

Comptes moyens du rayon boulangerie-pâtisserie en GMS de 2012 à 2021
pour 100 € de chiffre d'affaires

	Boulangerie-Pâtisserie									
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	44,2	43,8	43,1	41,7	41,9	41,6	43,6	43,4	43,9	44,4
Marge brute (marge commerciale)	55,8	56,2	56,9	58,3	58,1	58,4	56,4	56,6	56,1	55,6
Frais de personnel dédié du rayon	30,5	31,4	30,7	31,2	30,9	31,4	31,9	31,3	33,4	31,8
Marge semi-nette	25,3	24,8	26,2	27,1	27,2	27,0	24,5	25,3	22,7	23,7
Autres charges réparties	27,3	27,1	27,3	27,3	27,7	26,0	25,6	25,6	27,4	27,8
Marge nette avant répartition de l'IS	-2,0	-2,2	-1,1	-0,3	-0,6	1,0	-1,1	-0,3	-4,7	-4,1
Impôt sur les sociétés	-0,7	-0,8	-0,4	-0,1	-0,2	0,3	-0,4	-0,1	-1,6	-1,4
Marge nette après répartition de l'IS	-1,3	-1,4	-0,7	-0,2	-0,4	0,7	-0,7	-0,2	-3,1	-2,7

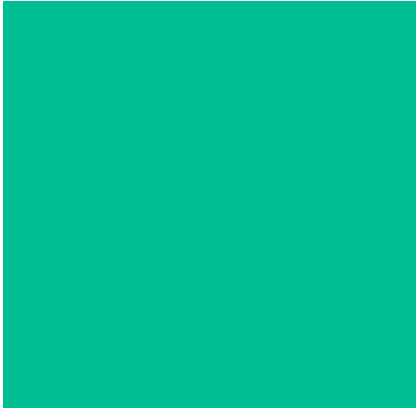
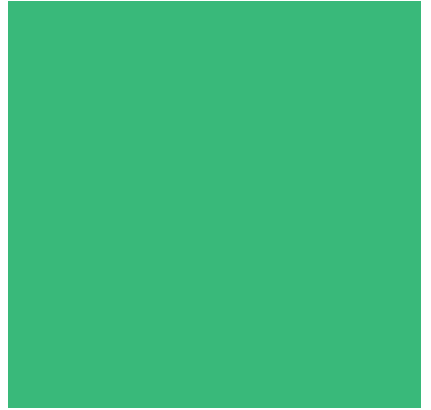
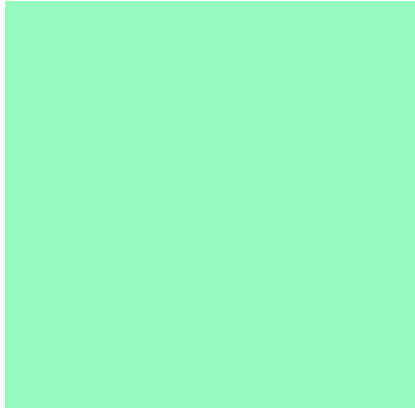
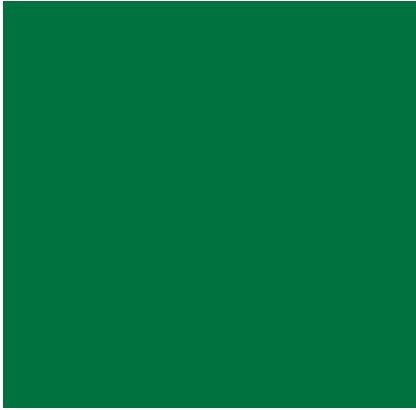
Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

SIGLES UTILISÉS

AB	Agriculture biologique
ABL	Aide aux bovins laitiers
AGRESTE	La Statistique Agricole, Ministère de l'agriculture et de l'alimentation (<i>Service de la statistique et de la prospective</i>)
Agence BIO	Agence Française pour le développement et la promotion de l'Agriculture Biologique
ANICAP	Association nationale interprofessionnelle caprine
ANMF	Association nationale de la meunerie française
ANSES	Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail
AOP	Appellation d'origine protégée
Arvalis	Institut du végétal (<i>institut technique professionnel</i>)
ATLA	Association de la Transformation Laitière Française
BDNI	Base de données nationale d'identification
BPMF	Blé pour la meunerie française
B2B	Business to business (<i>commerce inter-entreprises</i>)
B2C	Business to consumer (<i>des entreprises aux particuliers</i>)
CA	Chiffre d'affaires
CAP	Consentement à payer
CerFrance	Centres d'économie rurale
CFSI	Comité français de la semoulerie industrielle
CHD	Consommation hors domicile
COFRAC	Comité français d'acrédition
CIRAD	Centre de coopération international en recherche agronomique pour le développement
CNAOL	Conseil national des appellations d'origine laitières
CNC	Comité national de la conchyliculture
CNIPT	Conseil national interprofessionnel de la pomme de terre
CNR	Comité national routier
CRC	Comité régional de la conchyliculture
CTIFL	Centre technique interprofessionnel des fruits et des légumes (<i>institut technique professionnel</i>)
Culture Viande	Le syndicat des entreprises françaises des viandes
cvs	Corrigé des variations saisonnières
DG TRESOR	Direction générale du Trésor, Ministère de l'économie et des finances
DGCCRF	Direction générale de la consommation, de la concurrence et de la répression des fraudes, Ministère de l'économie et des finances
DGTPE	Direction générale du trésor et de la politique économique (<i>ancien nom de la DG Trésor avant 2010</i>)
DPB	Droits à paiement de base
DPMA	Direction des pêches maritimes et de l'aquaculture
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations, and Amortization, (<i>Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement</i>)
EC, ec	Équivalent carcasse
EDMP	Enseigne à dominante marques propres
EGAlim	États généraux de l'alimentation
Ésane	Élaboration des statistiques annuelles d'entreprises
ETP	Équivalent temps plein
EUMOFA	Observatoire Européen des Marchés des Produits de la Pêche et de l'Aquaculture
Eurostat	Direction générale de la Commission européenne chargée de l'information statistique à l'échelle communautaire
FAO	Food and agriculture organization of the United Nations (<i>Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture</i>)
FBCF	Formation brute de capital fixe
FCA	Fédération du commerce coopérative et associé
FCD	Fédération du commerce et de la distribution
FedeV	Fédération nationale de l'industrie et du commerce en gros des viandes.
FNAB	Fédération Nationale d'agriculture biologique

Fict	Fédération française des industriels charcutiers, traiteurs, transformateurs de viandes
FOB	<i>Free on board</i> (incoterm)
FranceAgriMer	Établissement national des produits de l'agriculture et de la mer
GMS	Grandes et moyennes surfaces
GTE	Gestion technico-économique
ha	Hectare
HD	Hard discount, maxi discompte
IAA	Industries agroalimentaires
ICHN	Indemnités compensatoires de handicaps naturels
Idele	Institut de l'élevage (<i>institut technique professionnel agricole</i>)
IFIP	Institut du porc (<i>institut technique professionnel de la filière porcine</i>)
Ifremer	Institut Français de Recherche pour l'Exploitation de la Mer
IGP	Indication géographique protégée
ILOCC	Interprofession Laitière Ovine Caprine Corse
INAO	Institut national de l'origine et de la qualité
INAPORC	Interprofession nationale porcine
INRAE	Institut national de recherche pour l'agriculture, l'alimentation et l'environnement
INRAE-ESR	Institut national de recherche pour l'agriculture, l'alimentation et l'environnement – Économie et sociologies rurales
INSEE	Institut national de la statistique et des études économiques
INTERBEV	Association nationale interprofessionnelle du bétail et des viandes
INTERFEL	Interprofession de la filière des fruits et légumes frais
IPAMPA	Indice des prix d'achat des moyens de production agricole
IPC	Indice des prix à la consommation
IPPAP	Indice des prix des produits agricoles à la production (<i>prix rémunérant les producteurs agricoles</i>)
IPVI	Indice des prix de vente industriels
IS	Impôt sur les sociétés
ITAVI	Institut technique de l'aviculture (<i>institut technique agricole professionnel</i>)
ITAB	Institut de l'agriculture et de l'alimentation biologique
k€	1 000 euros
kg	Kilogramme
kg ec	Kilogramme équivalent carcasse
LEMNA	Laboratoire d'économie et de management de Nantes-Atlantique
LME	Loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie
LR	Label rouge
LS	Libre-service
M€	Million d'euros
MAA	Ministère de l'agriculture et de l'alimentation
MB	Marge brute
Md€	Milliard d'euros
MDD	Marque de distributeur
MG	Matière grasse
MIN	Marché d'intérêt national
MN	Marque nationale
MP	Matière protéique
MPA	Matière première agricole
MSA	Mutualité sociale agricole
Mt	Million de tonnes
MTES	Ministère de la transition écologique et solidaire
NB	Nota bene
OAT	Obligation assimilable du Trésor
ODG	Organisme de défense et de gestion
OFPM ou OFPMA	Observatoire de la Formation des Prix et des Marges des produits alimentaires
OP	Organisation de producteurs
OS	Organisme stockeur
Otex	Orientation technico-économique de l'exploitation agricole
P.A.C. / PAC	selon le contexte : " <i>Prêt à cuire</i> "(poulet) ou " <i>Politique Agricole Commune</i> "
PAD	Prêt à découper
PBS	Production Brute Standard
PDT	Pomme de terre

PGC	Produit de grande consommation
PI	Produit industriel
PIB	Produit intérieur brut
PPA	Produits de la pêche et de l'aquaculture
ProdCom	Production commercialisée des industries alimentaires (<i>enquête</i>)
R ²	Coefficient de détermination (<i>indicateur statistique</i>)
RCAI	Résultat courant avant impôt
RHD	Restauration hors domicile (voir aussi RHF)
RHF	Restauration hors foyer (voir aussi RHD)
RICA	Réseau d'information comptable agricole
RNM	Réseau des Nouvelles des Marchés
SAU	Surface agricole utile
SCI	Société civile immobilière
SFER	Société française d'économie rurale
SIFPAF	Syndicat des Industriels fabricants de pâtes alimentaires de France
SIQO	Signes d'identification de la qualité et de l'origine
SMIC	Salaire minimum interprofessionnel de croissance
SNCP	Syndicat National du commerce du porc
SSP	Service de la statistique et de la prospective du Ministère de l'agriculture
SRP	Seuil de revente à perte
SVA	Société Vitréenne d'Abattage
Synadis bio	Syndicat national des distributeurs spécialisés de produits biologiques, diététiques et compléments alimentaires
Synalaf	Syndicat National des Labels Avicoles de France
TB	Tableau de bord
Tec / tec	Tonne équivalent carcasse
TES	Tableau entrées-sorties
TEE	Tableau économique d'ensemble
TRACES	Trade Control and expert system
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union européenne
UHT	Ultra Haute Température
UMF	Union du mareyage français
UMO	Unité de main-d'œuvre
USDA	United states department of agriculture
USDA-ERS	United states department of agriculture – Economic research service
UTA	Unité de travail annuel
UTANS	Unité de travail annuel non-salariée
UTH	Unité de travail humain
UVC	Unité de vente consommateur
UVCI	Unité de vente consommateur industrielle
UVCM	Unité de vente consommateur magasin
VHR	Viande hachée réfrigérée
VHS	Viande hachée surgelée



RAPPORT AU PARLEMENT 2023

Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires

édition mai 2023

Photographie © juliasudnitskaya - AdobeStock.com

■ observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr

12 rue Henri Rol-Tanguy - TSA 20002 / 93555 MONTREUIL Cedex
Tél. : 01 73 30 30 00 ■ www.franceagrimer.fr

FranceAgriMer
@FranceAgriMerFR
FranceAgriMer FR