

**RAPPORT
AU
PARLEMENT
2022**



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 2022

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) ;
- Thierry BERLIZOT (Conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux) : groupe de travail filières blé-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 KHALI (FranceAgriMer) ;
- Philippe PAQUOTTE (FranceAgriMer).

Les principaux rédacteurs et contributeurs du rapport 2022 de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires :

- Philippe BOYER, euro alimentaire ;
- Benoît DEFAUCONPRET (FranceAgriMer), filière porc ;
- Ali DRIDI (FranceAgriMer), filières viande ovine et lait de chèvre ;
- Annie DUBOIS (FranceAgriMer), filière pâtes alimentaires ;
- 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 ;
- Tiffany GOUPY (FranceAgriMer), appui maîtrise d'ouvrage informatique
- Marion GUICHARD (FranceAgriMer), filière fruits et légumes ;
- Catherine JEAN (FranceAgriMer), traitement des données filières pain, pâtes alimentaires ;
- Fédora KHALI (FranceAgriMer), industrie des viandes, euro alimentaire ;
- Paul LE BIDEAU (FranceAgriMer), filière pain ;
- Olivier LOUVEAU (SSP), travaux statistiques sur le Rica ;
- Nicolas DEVAUVRE (SSP), travaux statistiques sur le Rica ;
- Guillaume NOUVEL (FranceAgriMer), filière produits pêche et aquaculture ;
- Olivia PARODI (FranceAgriMer), filière lait de vache ;
- Nollan PUGET (FranceAgriMer), filière fruits et légumes ;
- Salomé SENDEL (FranceAgriMer), filière fruits et légumes ;
- Olia TAYEB CHERIF (FranceAgriMer), filière viande bovine ;
- Marc ZRIBI (FranceAgriMer), filière pain.

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 l'alimentation, 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, Confédération nationale de la Boulangerie et Boulangerie-Pâtisserie 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).

Missions et moyens de l'Observatoire de la formation des prix et des marges

La mission générale de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires est définie par l'article L682-1 du code rural et de la pêche maritime :

« L'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, placé auprès du ministre chargé de l'alimentation et du ministre chargé de la consommation, a pour mission d'éclairer les acteurs économiques et les pouvoirs publics sur la formation des prix et des marges au cours des transactions au sein de la chaîne de commercialisation des produits alimentaires, qu'il s'agisse de produits de l'agriculture, de la pêche ou de l'aquaculture.

Les modalités de désignation du président de l'Observatoire, le fonctionnement de l'Observatoire ainsi que sa composition sont définis par décret. Deux députés et deux sénateurs siègent au comité de pilotage de l'Observatoire.

L'Observatoire analyse les données nécessaires à l'exercice de ses missions. Il peut les demander directement aux entreprises ou les obtenir par l'intermédiaire de l'établissement mentionné à l'article L. 621-1 et du service statistique public auprès duquel elles sont recueillies. La liste des établissements refusant de communiquer les données nécessaires à l'exercice des missions de l'Observatoire peut faire l'objet d'une publication par voie électronique.

Il étudie les coûts de production au stade de la production agricole, les coûts de transformation et les coûts de distribution dans l'ensemble de la chaîne de commercialisation des produits agricoles. Il examine, à l'échelle de chaque filière, la prise en compte des indicateurs mentionnés à l'avant-dernier alinéa du III de l'article L. 631-24, à l'article L. 631-24-1 et au II de l'article L. 631-24-3 ainsi que la répartition de la valeur ajoutée tout au long de la chaîne de commercialisation des produits agricoles qui en résulte.

Il compare, sous réserve des données disponibles équivalentes, ces résultats à ceux des principaux pays européens.

Il peut être saisi par l'un de ses membres, par le médiateur des relations commerciales agricoles ou par une organisation interprofessionnelle pour donner un avis sur les indicateurs de coûts de production ou de prix des produits agricoles et alimentaires mentionnés à l'avant-dernier alinéa du III de l'article L. 631-24 ou sur les méthodes d'élaboration de ces indicateurs.

L'Observatoire remet chaque année un rapport au Parlement.

L'Observatoire procède, par anticipation au rapport annuel, à la transmission des données qui lui sont demandées par les commissions permanentes compétentes et par les commissions d'enquête de l'Assemblée nationale et du Sénat sur la situation des filières agricoles et agroalimentaires.»

Dans un contexte actuel, probablement durable, de volatilité accrue, - tendance à la hausse -, des prix des matières premières agricoles, l'Observatoire produit, *via* son rapport annuel et son site internet <http://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/> une information objective et partagée sur l'évolution des prix dans les filières agroalimentaires, depuis la production agricole jusqu'au commerce de détail, avec une attention plus particulière sur les divergences d'évolution des prix amont et aval. L'Observatoire propose également une lecture macroéconomique de la répartition entre les branches de l'économie de la valeur ajoutée découlant de la consommation alimentaire.

L'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires prend la forme d'une « *commission administrative consultative* » et d'un projet d'études et d'informations économiques mobilisant des compétences et expertises dans divers services de l'État et organisations professionnelles.

Le dispositif s'appuie sur FranceAgriMer pour réaliser ou faire réaliser les travaux d'étude et en diffuser les résultats. L'Établissement mobilise plus de 4,5 équivalents temps plein (ETP) pour l'Observatoire, dont le secrétaire général de l'Observatoire, deux rapporteurs à 100 % (coordination, études horizontales : comptes de l'agriculture, des industries et du commerce), une chargée d'étude économique à 100 % (études horizontales : comptes entreprises, indicateurs trimestriels de gestion, euro-alimentaires et site internet) et une dizaine de chargés d'études économiques sectorielles pour partie de leur temps, plus une quote-part de services généraux et informatiques (développement du site internet) estimée à 0,5 ETP.

Un **comité de pilotage**, présidé par le président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires et associant les représentants des diverses familles professionnelles, des consommateurs, des députés, des sénateurs et les services concernés de l'État, assure l'orientation, le suivi des travaux et l'adoption du rapport annuel.

Des **groupes de travail** ont en outre été constitués, afin de suivre les travaux spécifiques sur chaque filière et sur la grande distribution.

Les travaux sont principalement réalisés par FranceAgriMer avec la collaboration du Service de la statistique et de la prospective du Ministère de l'agriculture et de l'alimentation, de l'Insee, des instituts techniques agricoles, de fédérations du commerce ou des industries agroalimentaires et de l'Agence Bio.

FranceAgriMer coordonne les travaux, assure la synthèse de ces différentes contributions, la préparation des documents de travail et des rapports, la mise à jour périodique des résultats *via* le site internet <http://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/> et la diffusion d'analyses thématiques dans **La Lettre de l'OBSERVATOIRE**.

Sommaire

SOMMAIRE	9
PRÉSENTATION	13
ACTIVITÉ DE L'OBSERVATOIRE. SAISON 2021-2022	15
AVERTISSEMENT	19
RÉSUMÉ	21
AVANT-PROPOS	33
CHAPITRE 1. MÉTHODE GÉNÉRALE	37
1. <i>Une approche principalement sectorielle complétée par une analyse macroéconomique</i>	37
2. <i>L'analyse des coûts dans les secteurs agricoles, industriels et du commerce</i>	41
CHAPITRE 2. DONNÉES DE CADRAGE	53
1. <i>Les prix dans le circuit agroalimentaire</i>	53
2. <i>L'évolution des coûts dans les secteurs agricoles, industriels et commerciaux</i>	68
CHAPITRE 3. MARGES BRUTES ET COÛTS PAR FILIÈRE	85
SECTION 1 – VIANDE PORCINE ET CHARCUTERIE	87
1. <i>Circuits de transformation et de commercialisation en filière porcine</i>	87
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail pour la filière porcine</i>	90
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande porcine et du jambon cuit</i>	95
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage porcin et coût de production du porc en élevage</i>	107
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>	112
6. <i>Compte des rayons boucherie et charcuterie des GMS</i>	117
SECTION 2 – VIANDE BOVINE	121
1. <i>Circuits de transformation et de commercialisation en filière viande bovine</i>	121
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail en filière viande bovine</i>	129
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande bovine</i>	140
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage bovin viande et coût de production des bovins viande en élevage</i>	152
5. <i>Compte de résultat des entreprises de transformation des filières viande bovine et coût de production dans l'abattage-découpe de bovins</i>	158
6. <i>Compte des rayons boucherie des GMS</i>	160

SECTION 3 – VIANDE OVINE	163
1. <i>Circuits de commercialisation en filière viande ovine</i>	163
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière viande ovine</i>	168
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande ovine</i>	171
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage ovin viande et coût de production des ovins viande en élevage</i>	174
5. <i>Compte de résultat des entreprises de transformation de la filière viande ovine et coût de production dans l'abattage-découpe d'ovins</i>	180
6. <i>Compte des rayons boucherie des GMS</i>	181
SECTION 4 – VOLAILLES DE CHAIR ET LAPINS	183
1. <i>Circuits de commercialisation en filière volailles de chair et lapins</i>	183
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière volailles de chair et lapins</i>	187
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande de volailles et de lapin</i>	197
4. <i>Coût de production des volailles et lapins en élevage</i>	206
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>	212
6. <i>Compte du rayon volailles des GMS</i>	216
SECTION 5 – PRODUITS LAITIERS DE LAIT DE VACHE	219
1. <i>Bilan et flux dans la filière des produits laitiers</i>	219
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière des produits laitiers de lait de vache</i>	223
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS des produits laitiers</i>	227
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage bovin laitier et coût de production du lait de vache en élevage</i>	251
5. <i>Compte de résultat des entreprises de transformation de la filière laitière</i>	261
6. <i>Compte du rayon des produits laitiers des GMS</i>	272
SECTION 6 – PRODUITS LAITIERS DE LAIT DE CHÈVRE	275
1. <i>Circuits de commercialisation en filière laitière caprine</i>	275
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière laitière caprine</i>	279
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS du fromage de chèvre de type bûche</i>	283
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage caprin laitier et coût de production du lait de chèvre en élevage</i>	288
5. <i>Compte du rayon des produits laitiers des GMS</i>	294

SECTION 7 – PAIN	297
1. <i>Circuits de commercialisation en filière pain</i>	297
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière pain</i>	300
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes du prix de la baguette</i>	302
4. <i>Compte de résultat des exploitations productrices de blé tendre et coût de production du blé tendre</i>	306
5. <i>Compte de résultat des entreprises de l'industrie et du commerce artisanal de la filière farine-pain</i>	311
6. <i>Compte du rayon boulangerie des GMS</i>	318
SECTION 8 – PÂTES ALIMENTAIRES	321
1. <i>Circuits de commercialisation en filière pâtes alimentaires</i>	321
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière pâtes alimentaires</i>	325
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes du prix au détail dans la filière des pâtes alimentaires</i>	327
4. <i>Compte de résultat des exploitations productrices de blé dur et coût de production du blé dur</i>	330
5. <i>Compte de résultat des entreprises de transformation de la filière pâtes alimentaires</i>	334
6. <i>Compte des rayons épicerie salée des GMS</i>	336
SECTION 9 – FRUITS ET LÉGUMES	337
1. <i>Circuits de commercialisation des fruits et légumes</i>	337
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière fruits et légumes</i>	340
3. <i>Décomposition des prix au détail en GMS des fruits et légumes</i>	343
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées en productions fruitière et légumière et coût de production de certains fruits et légumes</i>	358
5. <i>Compte de résultat des entreprises d'expédition et de commerce de gros et de détail de la filière fruits et légumes</i>	372
6. <i>Compte du rayon fruits et légumes des GMS</i>	376
SECTION 10 – PRODUITS DE LA PÊCHE ET DE L'AQUACULTURE	379
1. <i>Présentation de la filière des produits de la pêche et de l'aquaculture et circuits de commercialisation</i>	380
2. <i>Étude pour la filière du lieu noir</i>	389
3. <i>Étude pour la filière du saumon fumé</i>	398
4. <i>Étude pour la filière de la moule de bouchot</i>	403
5. <i>Étude pour la filière de la coquille Saint-Jacques</i>	407
6. <i>Compte de résultat des entreprises de l'amont</i>	416
7. <i>Compte de résultat des entreprises du mareyage</i>	426
8. <i>Compte de résultat du commerce de détail</i>	429

SECTION 11 – PRODUITS ISSUS DE L’AGRICULTURE BIOLOGIQUE	433
A. <i>Produits au lait de vache biologique</i>	433
1. <i>Bilan et flux dans la filière lait de vache biologique</i>	433
2. <i>Méthodes et données spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière lait de vache biologique</i>	439
3. <i>Décomposition en matière première et marge brute du prix au détail en GMS du lait UHT demi-écrémé biologique</i>	443
B. <i>La filière fruits et légumes biologiques</i>	450
1. <i>Bilan et flux dans la filière fruits et légumes biologiques</i>	450
2. <i>Organisation de la filière fruits et légumes biologiques</i>	455
3. <i>Décomposition des prix au détail en GMS des fruits et légumes biologiques</i>	460
CHAPITRE 4. EURO ALIMENTAIRE	467
1. <i>Objectif, méthode et limites</i>	467
2. <i>Résultats</i>	473
BIBLIOGRAPHIE	487
BASES LÉGISLATIVES ET RÉGLEMENTAIRES	491
SIGLES	499
ANNEXE	503

Présentation

Ce onzième rapport annuel comprend les parties suivantes :

L'« *Activité de l'Observatoire* » mentionne les réunions des groupes de travail et du comité de pilotage, ainsi que les interventions dans diverses instances en 2021 et début 2022, depuis la parution du précédent rapport.

Un « *Avertissement* » attire l'attention du lecteur sur la disponibilité des sources de données utilisées.

Un « *Résumé* » présente les principaux résultats et tendances analysés dans ce rapport.

L'« *Avant-propos* » de Philippe Chalmin, Président de l'Observatoire.

Le « *Chapitre 1* » rappelle les méthodes et les sources des travaux de l'Observatoire :

Une analyse principale, sectorielle et par filière, en deux phases :

- la décomposition des prix au détail de produits alimentaires représentatifs de chaque filière, en valeur de la matière première agricole, marges brutes de l'industrie et marges brutes du commerce,
- l'analyse des coûts dans les secteurs de la production agricole, de la transformation industrielle et du commerce agroalimentaire.

Le « *Chapitre 2* » présente des données statistiques de cadrage sur l'évolution des prix et des charges dans l'agriculture, l'industrie et le commerce alimentaires ainsi qu'une *synthèse commentée des résultats de l'approche des coûts par rayon alimentaire dans la grande distribution*. Il offre ainsi une information synthétique de base avant les analyses plus détaillées du Chapitre 3.

Le « *Chapitre 3* » présente les différents résultats par filière (chacune faisant l'objet d'une « *Section* »). La section « produits de la pêche et de l'aquaculture » a été enrichie par l'ajout de nouveaux modèles de décomposition du prix au détail. La section sur les produits issus de l'agriculture biologique, introduite dans l'édition 2020, a également été approfondie. Le changement de méthode dans l'établissement des statistiques annuelles d'entreprise (Esane) de l'Insee ne permet plus depuis plusieurs années de présenter, à partir de cette source, de comptes sectoriels dans les industries agroalimentaires, donc comme lors des précédentes éditions, d'autres sources ont été mobilisées afin d'apporter une information sur les comptes des entreprises.

Le « *Chapitre 4* » est dédié à « *l'euro alimentaire* ». Il présente les résultats de 2017 et 2018 (dernière année disponible lors de la rédaction du rapport) et est désormais, actualisé tous les deux ans. Il analyse le partage de la valeur ajoutée créée par nos dépenses alimentaires.

Activité de l'Observatoire. Saison 2021 – 2022

Réunions de l'Observatoire

Comité de pilotage de l'Observatoire

- 25 mai 2022
- 20 avril 2022
- 19 janvier 2022
- 20 octobre 2021

Groupe de travail Viande porcine

- 8 mars 2022
- 24 novembre 2021

Groupe de travail Viandes bovine et ovine

- 17 mars 2022
- 25 novembre 2021

Groupe de travail Volailles

- 8 mars 2022
- 24 novembre 2021

Groupe de travail Produits laitiers

- 30 mars 2022
- 10 novembre 2021

Groupe de travail Pain et pâtes alimentaires

- 24 mars 2022
- 20 octobre 2021

Groupe de travail Fruits & légumes

- 10 mars 2022
- 16 novembre 2021

Groupe de travail Produits de la pêche et de l'aquaculture

- 25 mars 2022
- 16 décembre 2021
- 6 décembre 2021
- 3 décembre 2021

Groupe de travail multi-filières « Bio » - produits laitiers et fruits & légumes

- 5 avril 2022
- 16 novembre 2021

Groupe de travail Grande distribution

- 7 avril 2022

Groupe de travail Indicateurs de coût de production agricole

- 18 novembre 2021
- 16 décembre 2021
- 8 février 2022

Réunions de travail avec les fédérations professionnelles, les entreprises et les services statistiques

Agence Bio

AND International

Atla

CNC

CNIPT

CRC Bretagne Nord

CRC Normandie

Crédit Agricole

Culture Viande

EFESO Consulting

Enseignes de la grande distribution (Auchan, Carrefour, Casino, Cora, E.Leclerc, Intermarché et Système U)

France Filière Pêche

Galliance

Médiation des relations commerciales agricoles

Idele

Insee

ITAVI

Organisation de producteurs COBRENORD

Organisation des pêcheurs normands

RMT Filarmony

SSP

Synadis bio

UMF et Banque de France

Présentation des travaux de l'Observatoire au Parlement, en assemblées générales d'organismes, séminaires, colloques et formations

3 mars 2022

« Les entretiens de l'Observatoire »

- [Pression à la hausse sur les prix alimentaires mondiaux : vers un rééquilibrage ?](#) - Philippe Chalmin
- [Économie porcine et demande chinois : quelles perspectives pour le marché européen ?](#) – Boris Duflot – IFIP
- [L'agroécologie : un levier pour retrouver de la valeur ajoutée en agriculture ?](#) – Sophie Devienne - AgroParisTech

29 juin 2022	Conférence de presse du rapport 2022
04 mars 2022	Midi-conférence Université LAVAL - L'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires en France : un outil original de transparence sur le partage de la valeur au sein des filières
22 février 2022	Présentation Institut d'Etudes Politiques (IEP) de Lille
7 et 8 juillet 2021	Formation Idèle – Objectif, méthodes et résultats – cas de la pomme
30 juin 2021	FOODEURO – Présentation de l'Observatoire, intervention de Philippe Chalmin
15 juin 2021	Conférence de presse du rapport 2021

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 :

2021

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 2021. Rappelons que les derniers prix d'une année ne sont en général disponibles qu'en février ou mars de l'année suivante. Rappelons également que 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.

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 2021 au moment de la réalisation du rapport. Toutefois, certains postes peuvent être estimés à partir des résultats 2020, en appliquant à ces postes les indices de prix 2021 afférents (par exemple : le coût en aliment du bétail 2021 est estimé par : coût en aliment du bétail 2020 x indice de prix aliment du bétail 2021 / indice de prix aliment du bétail 2020).

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. Dans ce rapport, ces résultats sont actualisés jusqu'à septembre 2021.

Données RHD

L'année 2021 a été marquée par la réouverture progressive de la RHD (étalissements scolaires et restaurants d'entreprise suite aux confinements mis en place de 2020).

2020

2020 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.

2018

L'euro alimentaire, ou décomposition de la consommation alimentaire en revenus générés dans les diverses branches, ne peut être calculé de façon suffisamment rigoureuse qu'à partir de tableaux des entrées-sorties (TES) domestiques et des importations symétriques et détaillés en une soixantaine de branches. Ces TES, élaborés par l'Insee pour Eurostat, ne sont disponibles que 3 ans après la fin de l'année à laquelle ils se rapportent.

Les données étant actualisées tous les 2 ans, vous trouverez dans ce rapport les résultats de l'euro alimentaire pour les années 2017 et 2018.

Résumé

L'Observatoire de la formation des prix et des marges mobilise plusieurs sources d'informations et met en œuvre plusieurs approches pour rendre compte de la formation et de la répartition de la valeur le long des chaînes de production, de transformation et de distribution alimentaires. Ces sources ne sont pas toutes mises à jour aux mêmes dates. Ainsi, pour cette édition 2022 du rapport de l'Observatoire, les séries d'indices de prix, des indicateurs de la valeur de la matière première ou de marges brutes et des prix en niveau (cotation ou prix au stade détail) vont jusqu'à l'année 2021 incluse, les comptes d'entreprises s'arrêtent à l'année 2020, sauf dans certains secteurs pour lesquels des résultats 2021 provisoires (sur 9 mois) ou estimés (prévisions) ont pu être élaborés. Enfin, l'approche macroéconomique de la répartition de la dépense alimentaire entre les branches exploite des synthèses complexes élaborées par la comptabilité nationale. Dans cette édition, les résultats de cette approche sont présentés pour les années 2017 et 2018, n'étant mise à jour que tous les deux ans.

Les prix et les indicateurs de marge brute dans les filières agroalimentaires en 2021

Approche de cadrage à partir des indices de l'Insee

En 2021, l'ensemble des **prix des moyens de production** a augmenté de 9,0 % par rapport à 2020. De même, les **prix à la production agricole** ont progressé de manière prononcée (+ 9,2 %). Cependant, ce constat varie selon les produits suivis par l'Observatoire. Concernant les filières animales, elles ont vu pour la plupart leur prix à la production augmenter (+ 7,4 % pour la filière bovine, + 5,9 % pour les volailles, ou encore + 4,2 % pour la filière lait de vache), à l'exception de la filière porcine (- 4,3 %). Cette hausse est encore plus considérable pour les filières végétales, atteignant + 27,3 % pour les prix du blé dur, + 25,0 % pour le blé tendre, et + 16,0 % pour les fruits frais, tandis que les prix des légumes frais à la production ont reculé de 1,1 %.

En moyenne, les **prix des produits des industries alimentaires** ont augmenté en 2021 (+ 2,2 % entre 2020 et 2021, selon l'indice des prix de production de l'industrie alimentaire de l'Insee). Dans les secteurs suivis par l'Observatoire, la hausse des prix sortie industrie concerne les pâtes alimentaires (+ 6,3 %), les viandes bovines (+ 3,0 %), les volailles (+ 1,7 %), les produits laitiers de vache (+ 1,3 % ensemble tous produits, mais en forte hausse de 18,8 % sur les produits beurres-poudres destinés aux industries alimentaires), ainsi que les produits aquatiques (+ 1,5 % pour les poissons frais et congelés et + 0,7 % pour les préparations et conserves de produits de la mer). En revanche, les prix de l'industrie ont diminué dans la filière porcine (- 4,5 % pour la viande de porc fraîche et - 4,4 % pour les jambons), ainsi que les prix de la farine boulangère destinée aux utilisations artisanales (- 0,7 %).

Les **prix à la consommation des produits alimentaires**¹ ont enregistré une hausse en 2021 (+ 0,6 %) plus modérée qu'en 2020 (+ 1,9 %). Cette hausse est donc inférieure à l'inflation observée au travers de l'évolution des prix à la consommation tous produits (+ 1,6 % en 2021). Dans les filières suivies par l'Observatoire, la hausse de l'indice des prix à la consommation (IPC) a été observée pour les fruits (+ 4,0 %), les volailles (+ 2,9 %), la viande bovine (+ 1,7 %) et la baguette de pain (+ 0,7 %). L'IPC est resté stable pour les produits aquatiques, les légumes, les produits laitiers et le jambon (hausse toutes inférieures à 0,5 %). La seule catégorie à avoir vu son prix à la consommation diminuer est la viande de porc fraîche (- 0,9 %).

¹ Les prix alimentaires à la consommation sont transcrits sur la base de l'indice Insee annuel des prix à la consommation de l'ensemble des ménages - France - Nomenclature Coicop : 01.1 - Produits alimentaires, base 2015 et d'IdBank 1764365.

Pour certaines filières, notamment au stade de la consommation, les évolutions de prix moyen des produits suivis par l'Observatoire résumées ci-après, peuvent s'écarter de celles des indices de prix à la consommation (évoquées ci-dessus) principalement du fait de différences dans la nature des produits et dans leur pondération dans les ensembles suivis.

Produits carnés

L'année 2021 a encore été marquée par la pandémie de Covid-19, dont les effets ont toutefois été plus maîtrisés qu'en 2020, permettant notamment la réouverture progressive de la restauration hors domicile. Ainsi, les achats de produits carnés par les ménages en GMS, après avoir bondi exceptionnellement en 2020, ont repris leur tendance structurelle à la baisse. Les quantités de jambon cuit en libre-service achetées en GMS ont diminué de 5,4 % entre 2020 et 2021. Cette baisse touche également le steak haché réfrigéré ou frais à 15 % de MG (- 6,5 %) ou encore les découpes de poulet standard (- 5,9 % pour les escalopes et - 8,7 % pour les cuisses).

À l'exception notable de la viande porcine, la plupart des produits carnés suivis ont vu leur prix au détail en hausse en 2021 : + 4,0 % pour la viande ovine, + 3,2 % pour le poulet entier label rouge, + 1,7 % pour l'escalope de poulet standard, + 1,8 % pour le steak haché 15 % de MG et + 1,3 % pour le panier de viande bovine. Cette tendance est toutefois à nuancer car d'autres produits comme le lapin entier non découpé ou la viande de veau affichent au contraire des prix au détail stables, voire en diminution pour les cuisses de poulet standard (- 1,3 %). Pour des raisons plus spécifiques à cette filière qui sont évoquées plus loin dans le rapport (Chapitre 3, Section 1), les produits de viande porcine ont au contraire vu leur prix au détail diminuer en 2021 : - 9,0 % pour le rôti de porc, - 3,7 % pour la côte de porc, et - 0,8 % pour le jambon cuit libre-service.

Au niveau de la production, les cours entrée-abattoir ont été globalement à la hausse en 2021, conséquence notamment d'une reprise progressive de la demande en restauration hors domicile. L'indicateur national des prix moyens pondérés des gros bovins entrée-abattoir affiche une hausse notable de 7,5 % par rapport à 2020. Les cours de la viande ovine ont augmenté de 9,4 % et les cours de la viande de veau ont été supérieurs de 6,5 % en moyenne à ceux de l'année précédente. L'exception notable concerne la viande de porc : impactée par le reflux de la demande chinoise à partir du second semestre 2021, la cotation E + S annuelle de porc a poursuivi sa baisse initiée en 2020, et a diminué de 4,5 %.

En 2021, la part de la matière première² dans le prix final (en % du prix au détail hors TVA) a ainsi représenté :

- En viande porcine : 40,9 % pour la côte de porc (- 0,5 point par rapport à 2020), 42,6 % pour le rôti de porc (+ 1,2 point) et 29,1 % pour le jambon (- 1,0 point),
- En viande bovine : 50,0 % pour le panier de viande bovine (+ 3,1 points), 43,9 % pour le steak haché 15 % MG (+ 2,3 points) et 59,6 % pour la viande de veau (+ 3,0 points),
- En viande ovine : 68,0 % pour le panier de viande ovine (+ 13,1 points),
- En viande de volaille : 37,3 % pour l'escalope de poulet standard (+ 3,6 points), 34,8 % pour la cuisse de poulet standard (+ 3,1 points) et 47,0 % pour le poulet label rouge (- 0,5 point).

Concernant le maillon abattage-découpe, l'indicateur de marge brute a globalement progressé pour la viande porcine en 2021. Il est resté relativement stable pour les volailles, mais a diminué pour la viande bovine, en particulier sur la viande hachée. Notons que depuis 2020, l'augmentation de la demande de haché a conduit à une progression de fabrication à partir de troupeau allaitant ou de morceaux traditionnellement mieux valorisés à la découpe, questionnant l'équilibre carcasse.

En 2021, cet indicateur de marge brute de l'industrie d'abattage-découpe a représenté en % du prix au détail hors TVA :

² On rappelle que le terme d'« **indicateur de coût de la matière première** », utilisé tout au long du rapport, ne désigne en rien la rémunération du producteur, mais indique plutôt un coût d'achat pour l'industriel portant sur le volume de matière première nécessaire à la fabrication d'une unité de produit final vendu au consommateur.

- En viande porcine : 37,7 % pour la côte de porc (+ 0,9 point par rapport à 2020), 24,9 % pour le rôti de porc (+ 2,1 points) et 9,6 % pour le jambon (+ 0,2 point),
- En viande bovine : 20,4 % pour le panier de viande bovine (- 1,4 point) et 28,6 % pour le steak haché 15 % MG (- 1,4 point),
- En viande de volaille : 27,9 % pour l'escalope de poulet standard (- 0,1 point), 25,8 % pour la cuisse de poulet standard (- 0,5 point) et 20,4 % pour le poulet entier label rouge.

Il est à noter que pour le cas du jambon, le prix au détail comprend également une part de valeur créée par l'industrie de charcuterie-salaison (26,9 % du prix final en 2021, - 2,6 points par rapport à l'an dernier).

Concernant la distribution (GMS), son indicateur de marge brute a décru pour le panier de viande bovine, le steak haché 15 % de MG, les UVCI de porc frais et les découpes de poulet standard, mais a augmenté pour le jambon cuit vendu en libre-service.

Ainsi, cet indicateur de marge brute de la distribution a représenté, en % du prix au détail hors TVA :

- En viande porcine : 21,4 % pour la côte de porc (- 0,3 point par rapport à 2020), 32,5 % pour le rôti de porc (- 3,3 points) et 34,4 % pour le jambon (+ 3,3 points),
- En viande bovine : 29,6 % pour le panier de viande bovine (- 1,7 point) et 27,5 % pour le steak haché 15 % MG (- 0,9 point),
- En viande de volaille : 34,8 % pour l'escalope de poulet standard (- 3,4 points), 39,4 % pour la cuisse de poulet standard (- 2,6 points) et 32,6 % pour le poulet entier label rouge.

Produits laitiers

L'année 2021 a été marquée par une nette diminution de la collecte française et plus largement, un amoindrissement des disponibilités mondiales. Face à une demande soutenue dans un contexte global de reprise économique, les prix des produits industriels ont connu de fortes hausses en 2021 :

- + 17,7 % pour le beurre vrac facturé en 2021, atteignant 4 024 €/t en moyenne annuelle,
- + 19,2 % pour la poudre de lait écrémé, atteignant 2 647 €/t,
- + 35,9 % pour la poudre de lactosérum, atteignant 972 €/t.

En lien avec cette conjoncture, le prix réel du lait de vache payé au producteur s'est établi en moyenne annuelle à 388,2 €/1 000 l (toutes primes comprises, toutes qualités confondues), soit une hausse de 4,1 % par rapport à 2020.

Les cours des produits industriels impactent le coût de la matière première nécessaire pour fabriquer le lait UHT, le yaourt nature, l'emmental, le camembert - produits suivis par l'Observatoire. En effet, la transformation du **lait de vache** par l'industrie en produits laitiers de grande consommation (PGC : lait, fromages, yaourts...) génère, à côté de ces PGC, une production de coproduits dont il est d'usage, pour l'analyse réalisée par l'Observatoire, de déduire la valorisation (sous la forme de beurre et de poudre à usage industriel) du coût d'achat du lait. Par ailleurs, les valorisations des excédents de collecte calculés (saisonniers et annuels) transformés en produits industriels, viennent également en déduction du coût d'achat du lait. Ainsi en 2021, l'indicateur de coût de matière première nécessaire pour fabriquer *in fine* 1 kg ou 1 litre des quatre produits finis suivis (lait UHT demi-écrémé, yaourt nature, camembert, emmental) a diminué. En effet, l'augmentation du prix du lait a été effacée par une meilleure valorisation nette de ces produits induits, dont on rappelle qu'elle est déduite du coût d'achat de la matière première et a donc permis une relative amélioration de la marge brute pour l'industrie.

Le prix au détail des PGC suivis par l'Observatoire est resté relativement stable, augmentant légèrement pour le lait UHT, le yaourt et le camembert, diminuant légèrement pour l'emmental et le beurre.

On constate donc, pour les PGC de lait de vache, les parts suivantes en % du prix au détail hors TVA :

- Part de la matière première : 35,4 % pour le lait UHT demi-écrémé (- 2,5 points par rapport à 2020), 15,9 % pour le yaourt nature (- 1,4 point), 49,8 % pour l'emmental (- 1,7 point) et 35,4 % pour le camembert (- 3,1 points),
- Marge brute de l'industrie : 41,8 % pour le lait UHT (+ 2,4 points), 47,2 % pour le yaourt (+ 1,1 point), 16,3 % pour l'emmental (+ 2,3 points) et 32,9 % pour le camembert (+ 2,3 points),
- Marge brute de la distribution GMS : 22,9 % pour le lait UHT (+ 0,1 point), 36,9 % pour le yaourt (+ 0,3 point), 33,9 % pour l'emmental (- 0,5 point) et 31,7 % pour le camembert (+ 0,8 point).

Sur le cas du beurre plaquette, le modèle de décomposition du prix présente cette année un caractère expérimental (cf. note détaillée en annexe), et implique que :

- la part de la matière première correspond à un coût apparent ou à un coût d'opportunité de la fraction grasse du lait,
- la valorisation nette des produits induits (excédents et coproduits) n'est pas prise en compte.

Ceci étant dit, en 2021, le prix au détail du beurre plaquette s'est réparti entre 46,3 % du prix hors TVA pour le coût de la matière grasse du lait (+ 1,7 point par rapport à 2020), 33,9 % pour la marge brute de l'industrie (- 1,8 point) et 19,8 % pour la marge brute de la distribution GMS (+ 0,1 point).

Le prix moyen pondéré des achats au détail en GMS des fromages de **lait de chèvre** de type buchette affinée a diminué en 2021 de 7 centimes/kg, se chiffrant à 9,49 €/kg, malgré un coût croissant de la matière première. Cette hausse, portée par celle du prix du lait de chèvre français mais aussi par la diminution des importations de lait étranger (moins cher), a été amortie à la fois par le maillon industriel (avec une marge brute de 14,8 % du prix au détail hors TVA en 2021, soit - 1,1 point par rapport à 2020) et par la distribution (marge brute de 17,5 % du prix au détail hors TVA en 2021, soit - 2,3 points).

Blé-farine-pain

Le prix de la **baguette de pain** a augmenté en 2021, avoisinant 3,58 €/kg en moyenne sur l'ensemble des circuits suivis. 8,4 % de ce prix hors TVA est revenu à l'indicateur de matière première blé tendre meunier (+ 1,7 point par rapport à 2020), 3,1 % à la marge brute des meuniers (marge en forte diminution, - 2,0 points) et 88,5 % à la marge en aval de la meunerie, assurant la transformation et la distribution (+ 0,4 point).

Les cours du blé tendre se sont caractérisés par une hausse très marquée en 2021, qui s'est accélérée à partir de mi-septembre en lien avec un resserrement de l'offre mondiale, l'augmentation des coûts de l'énergie, les difficultés logistiques et les tensions diplomatiques. Les cours du blé meunier FOB Rouen ont ainsi dépassé les 300 €/t entre mi-septembre et fin novembre, avant de se relâcher provisoirement en fin d'année.

Pâtes alimentaires

En 2021, les cours du blé dur (cotations FranceAgriMer FOB Port-La-Nouvelle) ont fortement progressé, dépassant les 400 €/t au mois d'août notamment, suite au repli historique de la production nord-américaine. Cette progression s'est prolongée jusqu'à la fin de l'année où le prix de la tonne de blé dur a atteint 472 €.

Ainsi la part de la matière première dans le prix des pâtes a progressé entre 2020 et 2021, pour atteindre 37,9 % du prix hors TVA des pâtes contre 30,0 % l'année précédente. On note que cette part de la matière première dans le prix final a atteint des niveaux historiques en fin d'année, approchant les 50 %. En conséquence, l'indicateur de marge brute de l'industrie s'est

fortement contracté en moyenne annuelle (44,8 % du prix hors TVA soit une baisse de 9,3 points) tandis que celui de la distribution a légèrement augmenté (17,3 % soit une hausse de 1,4 point). Le prix des pâtes au détail, lui, a connu une légère hausse de 1,5 %, se situant à 1,37 €/kg.

Fruits et légumes frais

Note préalable : pour cette section, compte tenu de l'absence de données pour l'année 2020 (arrêt des enquêtes détail du Réseau des Nouvelles des Marchés pendant la moitié de l'année du fait des restrictions sanitaires), les données sont comparées entre 2019 et 2021.

On constate en 2021 une forte augmentation des prix pour le panier saisonnier de fruits suivi par l'Observatoire, au stade expédition³ (+ 28,6 % par rapport à 2019), comme au détail (+ 15,0 %), en lien avec une offre fortement limitée par l'épisode de gel du printemps 2021.

Concernant les légumes, le prix du panier saisonnier suivi par l'Observatoire est beaucoup plus stable au niveau du stade expédition (+ 0,5 % par rapport à 2019) et connaît même une baisse au stade détail (- 1,4 %).

Ainsi, en 2021 par rapport à 2019, l'indicateur de marge brute agrégée de l'aval⁴ pour le panier saisonnier de légumes marque une baisse de 3,3 % tandis qu'il reste relativement stable pour le panier saisonnier de fruits (+ 0,5 %).

Produits de la pêche et de l'aquaculture

Dans un contexte de recours plus important aux importations pour compenser la diminution des débarquements français (confirmant la tendance observée depuis 2015), le prix moyen d'achat au détail en GMS du **lieu noir découpé** a progressé en 2021, pour atteindre 9,98 €/kg. Dans les deux circuits étudiés par l'Observatoire, la marge brute de l'aval s'est contractée sous l'effet d'une hausse du coût de la matière première.

En 2021, la part du coût en ressource importée dans le prix au détail du **saumon fumé** en GMS est restée stable par rapport à 2020, à 37,6 % du prix hors TVA. Quant au prix au détail du saumon fumé, il a légèrement baissé (- 0,37 €/kg) pour s'établir à 35,24 €/kg.

Étudiée pour la première fois par l'Observatoire, la **coquille Saint-Jacques** entière fraîche a vu son prix au détail augmenter de 0,8 % sur la campagne 2020/21 par rapport à la campagne précédente, atteignant un niveau de 5,26 €/kg. Cette première analyse de décomposition du prix révèle une part considérable du coût de la matière première, qui représente 68,8 % du prix au détail hors TVA, le reste correspondant à la marge brute agrégée de l'aval de la filière. Ce pourcentage est stable depuis la campagne 2017/18, à l'exception de la campagne 2018/19 où il était descendu à 63,1 %, impacté par l'abondance des gisements et la baisse des prix au débarquement qui s'en était suivie.

Ces chiffres concernent un circuit national approvisionné par les coquilles Saint-Jacques d'origine Manche-Est, mais on précise que deux autres circuits plus spécifiques (sur le plan géographique et commercial) sont approfondis dans le rapport (Chapitre 3, Section 10).

Attention : pour des raisons de disponibilité des données, l'analyse ci-dessous concernant la moule de bouchot porte sur des données qui s'arrêtent à l'année 2020.

Étudiée également pour la première fois par l'Observatoire, la **moule de bouchot** fraîche (en sac ou en barquette) a vu son prix au détail augmenter de 5,0 % entre 2019 et 2020. La première édition de ce travail sur la moule de bouchot démontre l'importance de la part de la matière première dans le prix au détail (50,8 % du prix hors TVA). Ce travail révèle également la minceur

³ Comme expliqué plus loin dans le rapport, l'expédition est généralement le stade de la première mise en marché, mais se situe en aval du producteur. Ainsi, le prix expédition intègre la marge de ce maillon.

⁴ La marge brute agrégée de l'aval correspond essentiellement à la marge commerciale de la grande distribution dans le cas d'un circuit direct entre expédition et GMS, considéré comme majoritaire (75 % des volumes). Toutefois, cette marge peut aussi couvrir celle des grossistes lorsque le circuit d'approvisionnement des GMS emprunte cette voie.

du niveau de marge brute de l'expéditeur (4,0 % du prix), bien qu'il faille rappeler que ce maillon assume de nombreux coûts, liés à l'anticipation de pertes physiques le long de la chaîne. Quant à lui, l'indicateur de marge brute agrégée du reste de l'aval représente 45,3 % du prix au détail en 2020.

Produits bio

L'Observatoire suit des produits issus de l'agriculture biologiques de deux filières : lait de vache et fruits et légumes.

En 2021, la filière **lait de vache biologique** a été marquée par un décalage croissant entre l'offre et la demande de produits laitiers biologiques, entraînant le déclassement d'une partie du lait collecté (autrement dit, valorisée en lait conventionnel). En moyenne, sur une année marquée par une demande en baisse sur ce marché, le déclassement est estimé à près d'un tiers du volume collecté en 2021. Ainsi, le coût de la matière première nécessaire pour produire un litre de **lait UHT demi-écrémé bio** et la quantité de **beurre plaquette bio** qui y est associée (coproduit) est estimé autour de 45,0 % du prix au détail hors TVA en 2021. Par ailleurs, le prix réel du lait biologique payé au producteur s'est établi à 481,4 €/1 000 l en 2021 (-0,2 % par rapport à 2020). Comme pour les autres produits laitiers conventionnels étudiés par l'Observatoire, la meilleure valorisation des produits industriels (beurre, poudres) devrait avoir eu un impact positif sur le coût d'achat de la matière première pour l'aval. En effet, on considère dans le modèle que le lait issu du déclassement est valorisé en tant que beurre et poudre vrac non bio.

Concernant les **fruits et légumes biologiques**, l'amélioration des enquêtes du Réseau des Nouvelles des Marchés (RNM) a permis cette année de décomposer le prix au détail de deux produits, uniquement pour 2021 : l'asperge bio et la pêche-nectarine bio. Cette analyse reste toutefois ponctuelle, en l'absence d'historique sur les années précédentes. Il est aussi prévu de la compléter par des données sur les magasins spécialisés bio, dont la part de marché est importante en fruits et légumes, afin d'enrichir l'analyse actuelle qui porte sur une seule partie du marché (les GMS).

Les coûts de production agricole en 2021

Les résultats de 2021, encore prévisionnels, font état d'un coût de production en **élevage porcin** en forte hausse. Il s'établit à 1,62 €/kg en 2021 (contre 1,51 €/kg en 2020), conséquence d'une hausse du coût alimentaire (+ 13 % entre 2020 et 2021). A l'inverse, le prix moyen du porc diminue (- 3,6 %) et s'évalue à 1,50 €/kg. Après deux bonnes années, l'écart entre ces deux valeurs se creuse et ne permettrait plus aux éleveurs de dégager un résultat net par kg de carcasse (- 0,12 €/kg) qui couvrirait les charges comptables des exploitations ainsi que des charges forfaitaires (rémunération du travail de l'exploitant et couverture des cotisations sociales, rémunération des capitaux engagés).

Le coût de production au kg de poids vif des **élevages spécialisés de gros bovins de boucherie** augmente quel que soit le système suivi : + 2,4 % pour le système « naisseurs » et + 3,1 % pour le système « naisseurs-engraisseurs spécialisés de jeunes bovins ». Pour ces deux systèmes, le prix moyen entrée-abattoir augmente. En résulte en 2021, une dégradation de la rémunération permise par rapport à 2020 passant à 0,9 SMIC par unité de main d'œuvre dans le système « naisseurs » et à 1,4 SMIC dans le système « naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins ».

En **production de viande ovine**, par rapport à 2020, la rémunération permise des éleveurs est en légère hausse pour les systèmes « *Fourragers* » à 1,6 SMIC par UMO et « *Herbagers en zones de plaines ou herbagère* » à 1,4 SMIC par UMO. Elle reste stable dans le système « *Herbagers en zones pastorales ou de montagne* » à 1,2 SMIC par UMO et baisse légèrement pour les systèmes « *Pastoraux* » à 1,6 SMIC par UMO.

De 2020 à 2021, le coût de production conjoint de l'intégrateur et de l'éleveur de **poulets standards ou de label rouge** continue son envolée, compte tenu des hausses du coût de l'aliment (à la charge de l'intégrateur), du prix des poussins et des charges fixes. Quant à eux, les prix entrée-abattoir du poulet standard et du poulet label rouge augmentent, mais dans une moindre mesure. Le coût de production du **lapin** est en forte augmentation entre 2020 et 2021. La hausse du prix entrée-abattoir du lapin se poursuit mais ne parvient pas à compenser celle de l'aliment.

En 2021, la rémunération moyenne permise des producteurs spécialisés de lait de vache diminue légèrement sous l'effet d'une hausse des charges plus fortes que celle des produits. En montagne, elle diminue à 1 SMIC par UMO et reste stable en plaine autour de 2 SMIC. Le coût de production moyen national du **lait de vache en élevage spécialisé**, s'évalue à 429 € pour 1 000 litres en 2021 (contre 394 € en 2020). Le prix moyen du lait calculé pour les exploitations de l'échantillon diminue (- 16 €/1 000 l) offrant une rémunération permise s'établissant à 76 €/1 000 litres en 2021.

En 2021, en **lait de chèvre**, les augmentations de charges plus importantes que celles des produits entraînent une détérioration des résultats. Se faisant, la rémunération permise diminue quel que soit le système : - 0,1 SMIC pour la plupart des systèmes et - 0,2 SMIC pour les « *Laitiers Sud-Est* ». En 2020, la rémunération permise s'élevait de 1,2 SMIC dans le système « *Laitiers Sud-Est* » à 2,2 SMIC pour le système « *Laitiers et culture de vente* »

En 2021, le coût de production **blé tendre** est en baisse (estimé à 202 € par tonne en 2021, contre 205 € en 2020), conséquence d'un rendement restant quasi stable, en léger recul de 0,2 tonne / ha et d'une diminution des charges par hectare de 57 €/ha induite par la baisse des postes de fertilisation, de mécanisation et de rémunération du travail. En 2021, le produit total « blé et aides » couvre le coût de production et les « charges forfaitaires » incluses (incluant une rémunération de 1,1 SMIC du producteur). Ainsi, les exploitations productrices de blé tendre dégageraient, en moyenne, une marge nette par tonne positive d'environ 27 € par tonne de blé produite.

Pour les productions de **fruits** ou de **légumes**, l'Observatoire dispose d'estimations de données de coûts de production comptables moyens pour des exploitations spécialisées en pommes et des exploitations spécialisées en tomates en 2020, ainsi que des données de résultats financiers d'exploitations fruitières spécialisées et légumières. D'après les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2021, la valeur de la production de fruits diminue sous l'effet d'une baisse des volumes non compensée par la hausse des prix. À l'inverse, la valeur de la production de légumes augmente, avec cette fois une hausse des prix en partie limitée par une diminution des volumes.

À noter que l'Observatoire ne dispose pas actuellement d'éléments sur les coûts de production pour le **blé dur**.

Après trois années de résultats stables, en 2019, les résultats de la **flotte de pêche française** sont en baisse en lien avec la diminution des recettes issues des débarquements.

On constate tout de même des situations contrastées selon les espèces pêchées.

Pour les flottes pêchant du lieu noir, après trois années à un niveau élevé, l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) continue de diminuer, devenant même négatif en 2019, après avoir chuté de 19 % à 5 % entre 2017 et 2018. Cette situation s'explique notamment par l'impact combiné d'une baisse de la valeur des débarquements et d'une hausse d'un certain nombre de coûts, dont les « autres coûts », qu'ils soient fixes ou variables.

Pour les flottes pêchant de la coquille Saint-Jacques, la situation est différente, bien que l'EBE diminue entre 2018 et 2019, principalement sous l'effet d'une hausse des autres coûts variables. L'EBE représente 17 % du total des produits en 2019.

Pour les entreprises de l'aquaculture, le résultat courant avant impôt (RCAI) des entreprises spécialisées dans la moule de bouchot est en léger recul par rapport à 2017. Cependant, le RCAI reste à un niveau élevé, 30 % du chiffre d'affaires, comme en 2016 et 2017 et à un niveau bien supérieur des résultats des années 2012 à 2015.

Les résultats des maillons industriels

Selon les secteurs, ces résultats sont disponibles pour les 9 premiers mois de 2021 ou pour 2020.

Abattage des viandes de boucherie en 2021 (3 trimestres) et charcuterie en 2020

Sur les 9 premiers mois de 2021 par rapport à la même période de 2020, le résultat courant moyen par kg de carcasse traité a diminué dans l'**abattage-découpe de porcs**. Il est passé de 8 cts/kg de carcasse traité en 2020 (9 mois) à 4 cts/kg de carcasse traité en 2021 (9 mois), ceci dans un contexte de fluctuation des cours du prix du porc vif (-7 cts) tout comme le prix d'achat des entreprises de l'échantillon (-6 cts/kg de carcasse). Le prix de vente des porcins diminue de 8 cts/kg de carcasse ainsi que les autres produits qui diminuent de 1 ct/kg. Les charges des entreprises ont augmenté de 1 centime entre ces deux périodes, notamment du fait de la hausse des charges externes - hors prestataire d'abattage et de découpe ; les autres postes restent stables. En conséquence, le résultat courant avant impôt diminue d'environ 3 cts/kg de carcasse. Autrement exprimé, ce résultat courant avant impôt passe de 3,4 % du total des produits en 2019 (9 mois) à 2,0 % en 2021 (9 mois).

Concernant l'activité d'**abattage-découpe de gros bovins**, dans un contexte de forte hausse des cours des gros bovins, en lien avec un manque d'offre, le coût d'achat entrée-abattoir de l'échantillon est en hausse de 21 cts/kg de carcasse. Les produits sont en augmentation de 23 cts/kg de carcasse, d'où une marge brute qui progresse de 3 cts/kg de carcasse. Les charges

sont en hausse de 1 ct/kg de carcasse. Ainsi, le résultat courant moyen progresse entre 2020 (9 mois) et 2021 (9 mois) de 3 cts/kg de carcasse, passant de 4 cts/kg de carcasse en 2020 (9 mois) à 7 cts/kg de carcasse en 2021 (9 mois) et de 0,8 % des produits en 2020 (9 mois) à 1,2 % en 2021 (9 mois).

Pour la **charcuterie**, les comptes de 2020 indiquent une hausse du coût d'achat des pièces de porc et une progression des produits. Au final, l'ensemble des produits a connu une hausse plus importante que celle des charges incluant la matière première, cela entraîne une augmentation du résultat courant avant impôt des entreprises. Exprimé en taux, ce dernier passe de 1,6 % des produits en 2018 à 3,3 % des produits en 2020.

Abattage des viandes de poulet et de lapin en 2020

La part du résultat courant dans l'ensemble des produits diminue entre 2019 et 2020 dans l'industrie **d'abattage de viande de poulet** (de 2,5 % à 1,6 %). Elle diminue de 0,5 point dans **l'abattage-découpe de viande de lapin** (de 2,2 % à 1,7 %).

Industrie laitière en 2020

Les **entreprises laitières de l'échantillon de l'observatoire du Crédit Agricole** présentent en moyenne en 2020 un EBITDA⁵, compris entre 3,8 % du total des produits (entreprises laitières produisant majoritairement des PGC) et 7,5 % du total des produits (entreprises laitières produisant à dominante multi-produits). L'EBITDA est en hausse par rapport à 2019, sauf pour les entreprises laitières produisant majoritairement des produits de commodité et des poudres, principalement sous l'effet de la diminution des achats de marchandises et matières premières dans la structure des charges.

Les **entreprises laitières de l'échantillon de l'étude Atla - EFESO Consulting** présentent en 2020, une marge brute moyenne de 33,4 % du chiffre d'affaires, soit 350,8 €/1 000 litres de lait collecté. Elles obtiennent, en moyenne, une marge nette de 0,8 % du chiffre d'affaires, soit 8,6 €/1 000 litres de lait collecté. Au final, l'étude fait apparaître de fortes disparités entre les entreprises, avec un écart type⁶ observé relativement important, de l'ordre de 32,4 €/1 000 litres.

Meunerie en 2020

En 2020, la baisse des cours entraîne une diminution du poids des achats de matière première de **l'industrie de la meunerie**, alors que l'on constate une progression au niveau des autres achats et charges externes. Le taux de résultat courant avant impôt s'améliore légèrement (0,5 % en 2020 contre 0,2 % en 2019), ceci malgré une baisse de la marge brute constatée depuis 2020 dans la décomposition du prix de la baguette (Chapitre 3, Section 7 – Pain).

Fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche et entreprise du secteur de la cuisson de boulangerie

Les **entreprises du secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche** voient leur résultat courant avant impôt légèrement diminuer en 2020. Il était évalué à 2,4 % des produits totaux contre 2,6 % en 2019, conséquence de la hausse des autres charges et charges externes et des frais de personnel, malgré une diminution des achats de marchandises, de

⁵ Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization ; Bénéfice avant intérêts, impôts dépréciation et amortissement.

⁶ L'écart-type sert à mesurer la dispersion, ou l'étalement, d'un ensemble de valeurs autour de leur moyenne. Plus l'écart-type est faible, plus la population est homogène. À l'inverse un écart-type élevé indique un fort éloignement des données par rapport à la moyenne.

matières premières et d'autres approvisionnements. Quant à elles, les **entreprises du secteur de la cuisson de boulangerie** voient leur RCAI fortement diminuer en 2020 (0,3 % des produits totaux en 2020, contre 2,4 % en 2019), notamment du fait de l'augmentation des autres achats et charges externes et des frais de personnel.

Industrie des pâtes alimentaires en 2020

Dans **l'industrie des pâtes alimentaires**, le poids des achats de la matière première continue à progresser en 2020 par rapport à 2019 mais ceux des autres achats, des charges externes, des frais de personnel et des dotations diminuent. Ainsi, le taux de résultat courant avant impôt diminue ; il passe de 2,4 % du total des produits en 2019 à 4,7 % en 2020.

Mareyage en 2020

Pour le **mareyage français**, malgré une année 2020 marquée par une baisse de l'activité, le résultat courant avant impôt est en légère augmentation, passant de 1,2 % en 2019 à 1,8 % du chiffre d'affaires en 2020. Il retrouve un niveau qu'il n'avait plus atteint depuis 2015, même s'il reste comparativement plus faible que le RCAI des industries agroalimentaires suivies par la Banque de France (4,1 %).

Les comptes par rayon des GMS en 2020

Pour **l'ensemble des rayons alimentaires frais**⁷, la marge brute sur coût d'achat, rapportée au chiffre d'affaires est de 29,5 % en 2020, en léger retrait par rapport à 2019 (30,1 %). Après répartition des charges entre les rayons, la marge nette rapportée au chiffre d'affaires ressort à 2,3 % avant impôt, en légère augmentation par rapport à 2019 (2,0 %). Elle est de 1,6 % après impôt.

Avec 56,1 % de marge brute rapportée au chiffre d'affaires, le rayon **boulangerie-pâtisserie-vienniserie** vient en tête pour ce critère, de par son activité de fabrication à forte valeur ajoutée. C'est cependant l'un des rayons qui ressort en négatif en termes de marge nette avec - 4,7 % du chiffre d'affaires avant impôt (- 3,1 % après impôt), du fait notamment du poids de la main d'œuvre dédiée.

Le **rayon charcuterie** bénéficie d'une marge brute élevée, de 30,6 % du chiffre d'affaires, contre 28,0 % en **boucherie** et 29,8 % en **volailles**. Le taux de marge brute est en baisse pour le rayon **charcuterie** par rapport à 2019, il progresse pour la **boucherie** et la **volaille**. L'ensemble constitué par ces trois **rayons de produits carnés** (boucherie, charcuterie, volailles) présente une marge nette rapportée au chiffre d'affaires de 5,2 % (3,5 % après impôt) : pondérés par leur poids respectifs dans le chiffre d'affaires, les résultats positifs des rayons charcuterie (marge nette de 6,9 %) et volailles (marge nette de 9,2 %) compensent ainsi la marge nette négative de la boucherie (- 0,4 %). Ces marges nettes après impôt sont respectivement de 6,9 %, 6,1 % et - 0,3 %.

La marge brute du **rayon des fruits et légumes** s'élève à 31,2 % du chiffre d'affaires en 2020 (en baisse de 0,3 point par rapport à 2019), qui, toutes charges réparties, conduit à une marge nette de 4,5 %, (stable par rapport à 2019), situant ce rayon au 3^e rang pour ce critère. La marge nette du rayon est de 3,0 % après impôt.

⁷ La grande distribution est « multi-produit », et son approche de la rentabilité globale concerne tous les 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 (voir point 2.2.1. Chapitre 1. Méthode générale).

Le **rayon des produits laitiers** présente en 2020 une marge brute de 24,3 % du chiffre d'affaires, en légère hausse comparée à celle de 2019 (24,0 %) et un taux de marge nette de 1,4 %, supérieur à celui de 2019 (0,7 %). La marge nette après impôt est de 0,8 % en 2020.

Enfin, le **rayon marée** présente une marge brute sur chiffre d'affaires inférieure à la moyenne des rayons frais (27,0 % contre 29,5 %), et une marge nette toutes charges réparties nettement négative (- 3,0 % avant impôt ; - 2,0 % après impôt), bien qu'en progression par rapport aux années antérieures.

Le partage de l'euro alimentaire en 2018

En 2018, les 256 milliards d'euros de consommation alimentaire des ménages, restauration hors domicile comprise, recouvrent :

- 10,6 % de taxes,
- 10,6 % d'importations alimentaires finales (importations de produits prêts à la consommation),
- 13,4 % de production agricole domestique (dont pêche et aquaculture),
- 65,4 % des valeurs créées en aval de l'agriculture (industries, commerces, services).

En poursuivant la décomposition, la consommation alimentaire induit 63,3 % de valeur ajoutée en France auxquels s'ajoutent 14,7 % d'importations de biens intermédiaires (matières premières, sources d'énergie, produits bruts, équipements...), 11,3 % d'importations alimentaires finales et 10,7 % de taxes.

Sur les 63,1 € de valeur ajoutée induite en France par 100 € de consommation alimentaire :

- l'agriculture représente 6,9 € (soit un peu plus de 10 % de la valeur ajoutée induite totale),
- les industries alimentaires : 10,4 €,
- les autres industries : 3,1 €,
- la restauration : 13,6 €,
- le reste vient du commerce inter-entreprises et de détail (15,3 €) et des services et transport (13,8 €).

Les emplois induits par la consommation alimentaire sont évalués en 2018 à 2,7 millions d'équivalents temps plein dont 73 % hors agriculture et industries alimentaires.

La consommation alimentaire restauration incluse contribue pour 39 % à l'excédent brut d'exploitation de la branche agricole, l'exportation pour 24 %, les subventions nettes de taxes pour 24 %, les demandes finales en produits non alimentaires pour 10 % et la formation brute de capital en produits agroalimentaires pour 4 %.

Avant-propos

La publication du onzième rapport au Parlement de l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges des Produits Alimentaires intervient en un moment de fortes tensions sur la scène agricole mondiale. L'année 2021 avait déjà été marquée par un certain nombre d'accidents climatiques (la sécheresse dans l'Ouest du Canada qui affecta en particulier les productions de colza et de blé dur) mais surtout par l'augmentation considérable des achats de céréales par la Chine (ils triplèrent à plus de 60 millions de tonnes). Les prix des céréales et des oléagineux connurent de fortes hausses sur les marchés internationaux et donc aussi européens : + 97 % pour l'huile de soja, + 46 % pour les graines de soja et pour les graines de colza, + 65 % pour le maïs, + 28 % pour le blé (moyennes des prix 2021 par rapport à 2020 en dollars américains). La demande chinoise et des problèmes de production en Nouvelle-Zélande poussèrent aussi les produits laitiers à la hausse (+ 30 % en moyenne). Mais la crise énergétique notamment gazière augmenta les cours des intrants agricoles, énergie et surtout engrais dont les prix ont doublé.

Alors que les perspectives de la campagne 2022/23 s'annonçaient favorables et que l'on pouvait espérer une détente des cours mondiaux, la guerre en Ukraine a bouleversé la donne provoquant même en mars 2022 une panique sur les marchés avec la tonne de blé à Paris dépassant pour la première fois les 400 euros. Il se confirme désormais que la production agricole ukrainienne sera fortement réduite et les capacités d'exportation du pays très limitées. Ceci affectera le blé (mais le blé russe peut sortir de Mer Noire) mais surtout le maïs et le tournesol. On peut désormais parler d'une véritable crise agricole dont les principaux ingrédients sont, outre la guerre en Ukraine, la demande chinoise, des inquiétudes climatiques en Amérique du Sud (la Niña), la flambée du prix des engrais et même la crise logistique qui affecte notamment le transport maritime. Pour le seul premier trimestre 2022, les prix agricoles mondiaux mesurés par la FAO ont augmenté de 20 % dont 51 % pour les huiles végétales, 30 % pour les céréales, 21 % pour les produits laitiers, 12 % pour les viandes.

Depuis le démantèlement de toutes les mesures de gestion des marchés agricoles dans le cadre de la PAC, les prix agricoles en Europe et donc en France dérivent pour beaucoup directement des cours internationaux (en y ajoutant d'ailleurs l'instabilité monétaire entre le dollar, devise de référence des marchés mondiaux, et l'euro). C'est bien sûr le cas des grandes « commodités » comme les céréales et les oléagineux (à la fois pour l'alimentation humaine et animale) mais aussi des matières premières laitières, d'une partie de l'univers des viandes (et notamment du porc soumis aux aléas de la demande chinoise). La hausse – pratiquement générale – des prix agricoles est donc bien une réalité en France en 2021/22 et les données présentées dans le rapport de l'Observatoire arrêtées à décembre 2021, le montrent déjà dans toute son ampleur d'avant-guerre en Ukraine.

Dans un contexte par ailleurs marqué par un certain retour de l'inflation (beaucoup plus mesuré toutefois en France que dans les autres pays européens) et par une augmentation des prix de l'énergie et de certaines matières premières (papiers et cartons d'emballage) on a assisté à des réactions, classiques en de telles circonstances, d'achats de précaution continuant à renforcer l'impression de pénurie et de hausse des prix alimentaires : le blé dur pour les pâtes alimentaires durant l'été 2021, les huiles de colza puis surtout de tournesol en 2022, le blé tendre pour le pain (et la polémique autour de la baguette à 29 centimes lancée par un distributeur).

Il faut continuer bien sûr à rappeler que la part « agricole » des prix alimentaires au stade du consommateur reste faible et diminue fort logiquement au fil de l'élaboration et de

la sophistication de produits de plus en plus « prêts à consommer ». L'Observatoire touche là d'ailleurs les limites de son analyse puisqu'il limite son approche aux grands produits « de base ». Mais dans ce cas même la part agricole (de la matière première agricole pour être plus exact) n'est que du tiers à peu près du prix au consommateur : 50 % pour la viande bovine et pour l'emmental, 46 % pour le beurre, 35 % pour le lait UHT et la cuisse de poulet, 38 % (un niveau record lié à la conjoncture) pour les pâtes alimentaires, 30 % pour le jambon, 16 % pour le yaourt nature, 8,4 % enfin pour la baguette courante. Suivant les filières ces chiffres tiennent aussi compte de la valorisation des sous et des coproduits. Mais plus en aval, industrie et distribution ont été touchées par la hausse des coûts de l'énergie (électricité et gaz naturel), du transport tant maritime que routier et de nombre de matières premières industrielles (papier, plastiques, acier...).

La hausse des prix agricoles et celle des coûts industriels d'une part, la volonté de contenir l'inflation alimentaire au moins sur quelques produits symboliques d'autre part expliquent les difficultés rencontrées en 2022 dans les traditionnelles négociations de prix annuels et cela malgré les dispositions prévues par les « lois EGAlim ». L'Observatoire a d'ailleurs joué son rôle en publiant en janvier 2022 les indicateurs de référence communiqués et avalisés par les différentes interprofessions. Force est de constater toutefois que, douze ans après la création de l'Observatoire, malgré les efforts réalisés en termes de transparence, malgré l'élan donné par la tenue des États Généraux de l'Alimentation et les textes législatifs qui en ont découlé, la confiance n'est toujours pas au rendez-vous dans les relations commerciales en particulier dans l'agroalimentaire. Le rôle de l'Observatoire est de fournir des données et une analyse partagée par tous les maillons des filières (rappelons que le rapport au Parlement est adopté par l'ensemble des organisations représentées au Comité de Pilotage et cela à l'unanimité). Faire évoluer des mentalités est manifestement une autre affaire...

Ce rapport au Parlement contient, comme à l'habitude, un certain nombre d'améliorations, les plus importantes concernant le secteur des produits aquatiques (avec en particulier l'adjonction de nouveaux produits, la moule de bouchot et la coquille Saint-Jacques). Le « modèle beurre » a été aussi modifié à titre expérimental. Par contre l'analyse des comptes de l'industrie laitière n'a pas progressé et il reste impossible d'en segmenter les différents métiers. Malgré l'engagement des organisations professionnelles, un nombre important d'entreprises laitières continue à refuser toute participation aux enquêtes pourtant anonymes et réalisées par un Cabinet indépendant. C'est là regrettable et un effort tout particulier devra être entrepris pour le rapport 2023. L'exemple de la publication par l'Observatoire des marges nettes des rayons de la grande distribution (pour 2020 cette année) montre bien l'intérêt d'un tel exercice de transparence. Ce sera encore au programme des travaux de l'Observatoire dans les mois à venir. Parmi les autres travaux, la couverture des produits aquatiques pourrait être élargie à la truite, celle des fruits et légumes à la pomme de terre. Pour les produits bio, tant les produits laitiers que les fruits et légumes feront l'objet d'approfondissements pour amener l'analyse au même niveau de détail que pour les produits classiques.

2021 a donc été une année relativement exceptionnelle tant en ce qui concerne les marchés internationaux que les productions plus « locales » ou au moins européennes à l'image de la viande bovine et même des fruits et légumes. Malgré tout, les niveaux de rémunération permise pour la main d'œuvre agricole non salariée (c'est-à-dire le chef d'exploitation) resteraient plus proches de 1 SMIC que des 2 SMIC sur la base desquels sont réalisés les calculs de coûts de production : 0,9 SMIC pour les systèmes naisseurs en élevage bovin, 1 SMIC pour le lait de montagne, jusqu'à 2 SMIC quand même pour le lait de plaine. Les résultats courants avant impôt par UTANS (ce qu'il reste pour rémunérer l'agriculteur) se seraient situés en 2021 entre 12 500 € et 23 000 €. Et pour les producteurs de porcs et de volailles ils ont été négatifs : - 2 100 € pour le porc pris en tenaille par le ciseau de prix, entre la hausse du prix de l'aliment et la baisse du prix de la carcasse avec la diminution des achats de la Chine.

Sans tomber dans le paupérisme, il n'est pas mauvais de rappeler ces chiffres, la réalité des revenus agricoles, au moment où de Bruxelles à Paris, on s'ingénie à inventer de nouvelles contraintes, à fustiger le monde agricole pour ses responsabilités environnementales en oubliant son rôle éminent en termes d'aménagement du territoire et même de biodiversité. La dérive de la PAC a mis un terme à la garantie des prix agricoles. Ceux-ci sont désormais par nature instables au gré des bonnes et des mauvaises années, des caprices tant climatiques que géopolitiques. Il y a bien sûr quelques moyens pour sortir de cette dépendance au marché de « commodités » : des circuits courts, des signes officiels de qualité... mais le propre des « niches » est d'être limité au point de vue géographique ou qualitatif. Les mésaventures du lait « bio » déclassé faute de demande suffisante en sont la preuve. La vraie solution, celle de la contractualisation (de la production à la distribution), reste encore trop limitée au-delà de quelques effets d'annonce.

Paradoxalement la communication de l'industrie comme de la grande distribution insiste sur la dimension agricole (et un peu traditionnelle) de produits alimentaires de plus en plus sophistiqués. Mais trop souvent on en reste au niveau de l'image.

L'une des principales revendications agricoles est celle du « juste » prix, celui qui permet de rémunérer correctement l'acte de production. Cette revendication légitime est souvent relayée par les politiques. Mais en économie de marché, cette notion n'a guère de sens. Un prix n'est ni juste ni injuste : à un moment et à un endroit donné il est le reflet d'un équilibre, ou d'un déséquilibre entre offre et demande : on l'a vu tout particulièrement en 2021/22. Il faut anticiper, spéculer (au sens propre), imaginer déjà ce que seront les prix en 2023.

Trop longtemps habitués à des marchés administrés, les acteurs des filières alimentaires ne sont manifestement pas parvenus à intégrer cette nouvelle donne. Remarquons d'ailleurs que c'est en France que les relations sont les plus tendues, que l'exercice annuel des « négos » suscite pareil psychodrame. On peut accumuler textes et réglementations, le cœur du problème reste celui des mentalités et celles-ci seront longues à faire évoluer.

Par son effort de transparence, c'est bien l'objectif de l'Observatoire qui présente chaque année au Parlement et aux acteurs des filières un panorama le plus exhaustif possible des prix et des marges. Certes, soucieux d'une méthodologie exemplaire, nous ne pouvons utiliser certaines données qu'avec retard. Dans ce rapport, les marges des rayons de la grande distribution sont celles de 2020, tout comme celles (partielles) de l'industrie laitière. Les calculs de l'euro alimentaire à partir des comptes de la Nation remontent à 2018.

Les travaux sur l'euro alimentaire mettent aussi en évidence une tendance inquiétante : celle de la perte de compétitivité de l'agro-alimentaire français. En effet, la part des importations n'a cessé d'augmenter au fil des ans (de 23,5% en 2010 à 26% en 2018 de la valeur ajoutée dans la consommation alimentaire) là où celle des IAA déclinait légèrement. Au moment où s'engage le grand chantier de la décarbonation du système agro-alimentaire français, le risque est grand de voir cette tendance se renforcer encore à l'avenir.

Qu'il soit enfin permis au président de l'Observatoire de féliciter et de remercier l'équipe abritée par FranceAgriMer. Frédéric DOUEL a succédé à Philippe PAQUOTTE comme Secrétaire Général de l'Observatoire. Je tiens à remercier Philippe de la qualité de son engagement qui a permis d'approfondir les travaux sur certaines filières comme les produits aquatiques. Romain GIRARD, Anatole GAULTIER et Fédora KHAÏLI ont remarquablement assuré la rédaction de ce rapport. Enfin l'Observatoire a profité de la collaboration des chargés d'études filières de FranceAgriMer sous la houlette de Pierre CLAQUIN, Directeur marchés, études et prospective de FranceAgriMer. Un remerciement tout particulier va aux personnalités qui ont assuré la présidence des groupes de travail : Sylvie ALEXANDRE (lait),

Thierry BERLIZOT (céréales), Jean-Louis GERARD et Jean-Louis BARJOL (fruits et légumes et bio), Pascale MAGDELAINE (porc et volailles), Catherine MARIOJOLS (produits aquatiques). C'est dans les multiples réunions qu'ils ont tenu que ce rapport a trouvé son essence et sa personnalité.

À l'heure de conclure, c'est toutefois au Président d'en assurer la responsabilité.

Philippe CHALMIN,
Président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges
Mai 2022

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 leur mise à disposition aux consommateurs par le commerce de détail. L'Observatoire développe deux types d'approche 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 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 ½ 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 (produits issus de l'agriculture biologique, par exemple) diverses, 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 annuels 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 « *simulés* », sur la base de données de prix moyens et de référence de rendements. Le coût

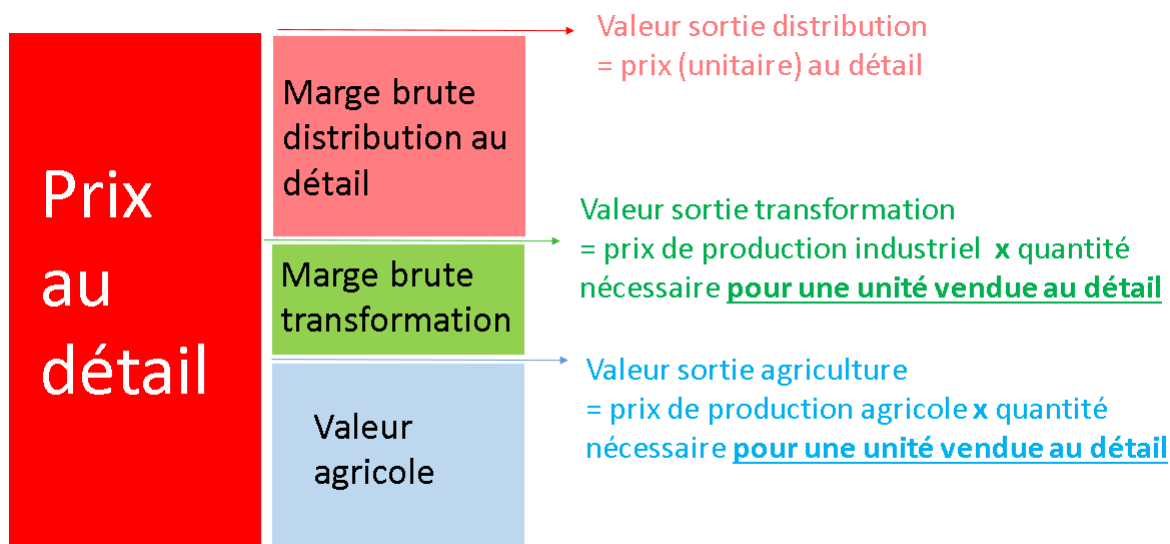
¹ Plus exactement, une partie des valeurs ajoutées : celle ajoutée à la seule consommation intermédiaire en matière première agricole, alors qu'au sens strict la valeur ajoutée est la valeur créée en sus de celle de toutes les consommations intermédiaires.

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.

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 lieux noirs frais ou réfrigérés importés), la viande ovine et, dans une moindre mesure, les découpes de volailles (importations européennes croissantes en GSM) 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 la section dédiée à ces filières. Le biais sur les produits de viande de volaille est à ce stade non résolu : 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 GSM se fait essentiellement en origine française concernant les produits 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 GSM suivis par Kantar, et les biais ne sont pas à exclure. En outre, au stade de la 2^e transformation du jambon, des importations de pièces complètent l'approvisionnement national des industriels.

En revanche, l'approvisionnement en viande bovine des GSM 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 importés 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^e 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 multi-produits 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 « *fabrication de laits liquides et autres produits laitiers frais* » ; « *transformation et conservation des viande de boucherie, principalement bovines* » ;
- à l'échelle d'un rayon de GSM : 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.

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 de 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 approches en termes de coût de production par unité (kg, litre) de produit, réalisées par les instituts techniques professionnels agricoles. Lorsque ces approches ont également été retenues par les interprofessions dans le cadre de la mise en place d'indicateurs, en réponse à la loi EGAlim, cela est signalé dans le texte.

L'Observatoire utilise des analyses de comptes présentés dans l'Observatoire financier des exploitations fruitières réalisé par CerFrance pour FranceAgriMer, le CTIFL et la FNPF. Il exploite également les données du réseau d'information comptable agricole (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 Esane (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. On a donc été amené à mobiliser d'autres sources, et notamment à exploiter 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 pour ce rapport 2022. 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 collecté sont présentés. Sans avoir pu analyser les résultats

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.

selon les catégories de métiers comme initialement prévu, pour cause d'échantillon ne comportant pas un assez grand nombre d'entreprises, l'Observatoire présente des résultats au niveau agrégé. Pour le rapport 2023, l'Observatoire essaiera d'affiner ces résultats par catégorie « métiers » selon le même découpage que celui réalisé par le Crédit Agricole.

La **grande distribution** étant évidemment un secteur multi-produit, 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.

2.2. 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.

2.2.1. 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 ».

2.2.2. 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 maxi discompteurs (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 coordination ⁴ :

▪ **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* ».

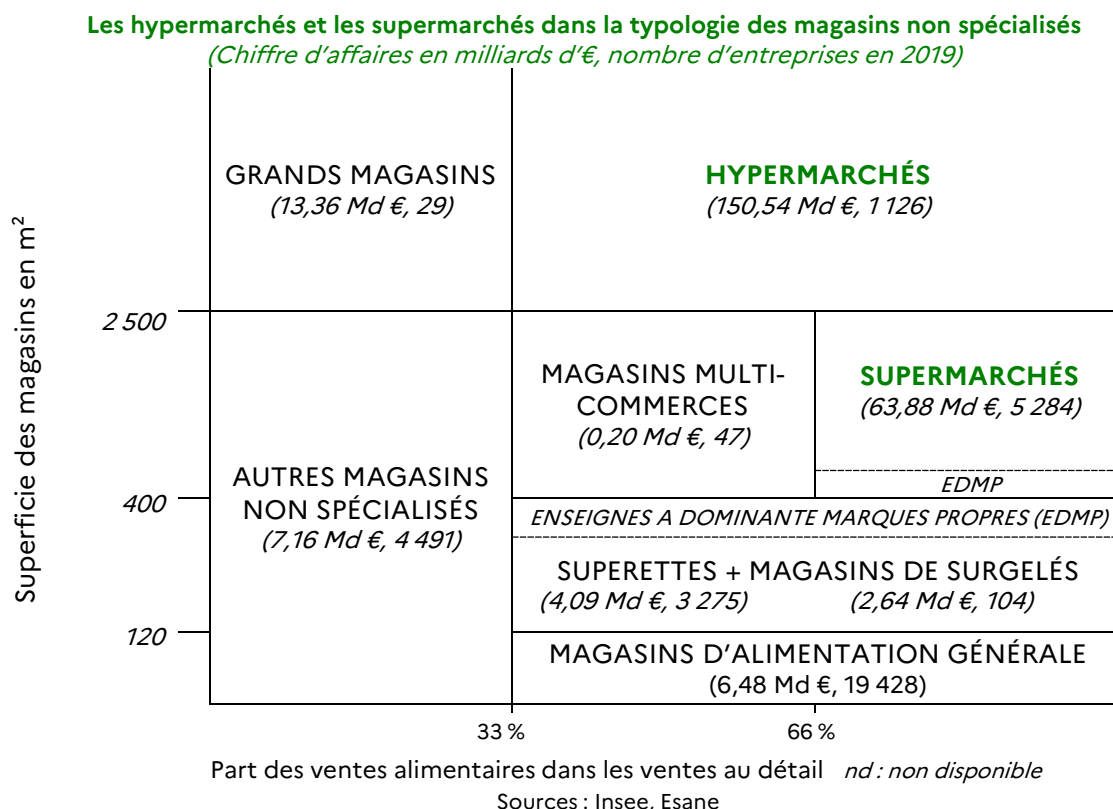
▪ **les réseaux d'indépendants (ou du commerce associé)**

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 coopératives 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'achat alimentaire en France en 2019 (Esane), 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 grossistes 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.

2.2.3. 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.

2.2.4. 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 comptabilisé 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 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 de premiers éléments au sujet des coûts de logistique et de transport interne. Ils sont retraités lorsque cela est possible. A terme, dans son approche l'Observatoire souhaiterait distinguer totalement les coûts d'achat, des charges de transport et de logistique internes aux enseignes.

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

Les comptes des enseignes étudiés dans le présent rapport sont ceux de l'année 2020. Depuis 2019, le crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) a été transformé en un allègement de cotisations sociales durable et à effet immédiat sauf à Mayotte. Les entreprises qui n'ont pas utilisé tout leur CICE avant cette transformation conservent le droit de s'en servir pour le paiement des impôts de 2019 à 2021. Le CICE était un avantage fiscal dont bénéficiaient les entreprises qui emploient des salariés. Il continue à exister sous la forme d'un allègement des cotisations sociales pérennes de ces mêmes entreprises. Cet allègement se traduit par la réduction de cotisations sociales patronales pour un employé dont la rémunération est inférieure ou égale à 2,5 SMIC. Pour un employé à temps plein toute l'année 2020, la rémunération maximum est de 3 973,67 € par mois. Concrètement il se traduit par la réduction de 6 points des cotisations sociales patronales d'assurance maladie pour les rémunérations dues à partir du 1^{er} janvier 2019. Les rémunérations dans la limite de 1,6 fois le SMIC, dues à partir du 1^{er} octobre 2019 bénéficient en plus d'une réduction de 4,05 points des cotisations sociales patronales. Dans leur réponse au questionnaire de l'Observatoire, les enseignes ont imputé ce versement en diminution de charges de personnel ou autres, le reste du crédit d'impôt venant en diminution de l'impôt sur les sociétés.

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.

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

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

2.2.5. 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 ;
- 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 titre de comparaison, les derniers résultats disponibles des comptes du commerce portant sur 2020 mentionnaient un chiffre d'affaires en produits alimentaires frais des hypermarchés et supermarchés, de 59,6 milliards d'euros.

2.3. 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.

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).

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* » ou « *calculées* », rémunération théorique du travail 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 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 2, données de cadrage).

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 1

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. Données de cadrage

Avant l'exposé détaillé des résultats de l'Observatoire par filière (Chapitre 3), ce chapitre présente :

- les évolutions des prix dans l'agroalimentaire, en mettant en relation des indices de prix à différents stades ;
- les comptes sectoriels des trois principaux maillons des filières agroalimentaires : l'agriculture (toutes orientations confondues), l'industrie alimentaire (tous secteurs confondus), et le commerce de détail en grande distribution ou tous circuits ;
- une synthèse des résultats de l'étude annuelle des comptes des GMS par rayon alimentaire, regroupant les données qui seront développées filière par filière dans le chapitre 3.

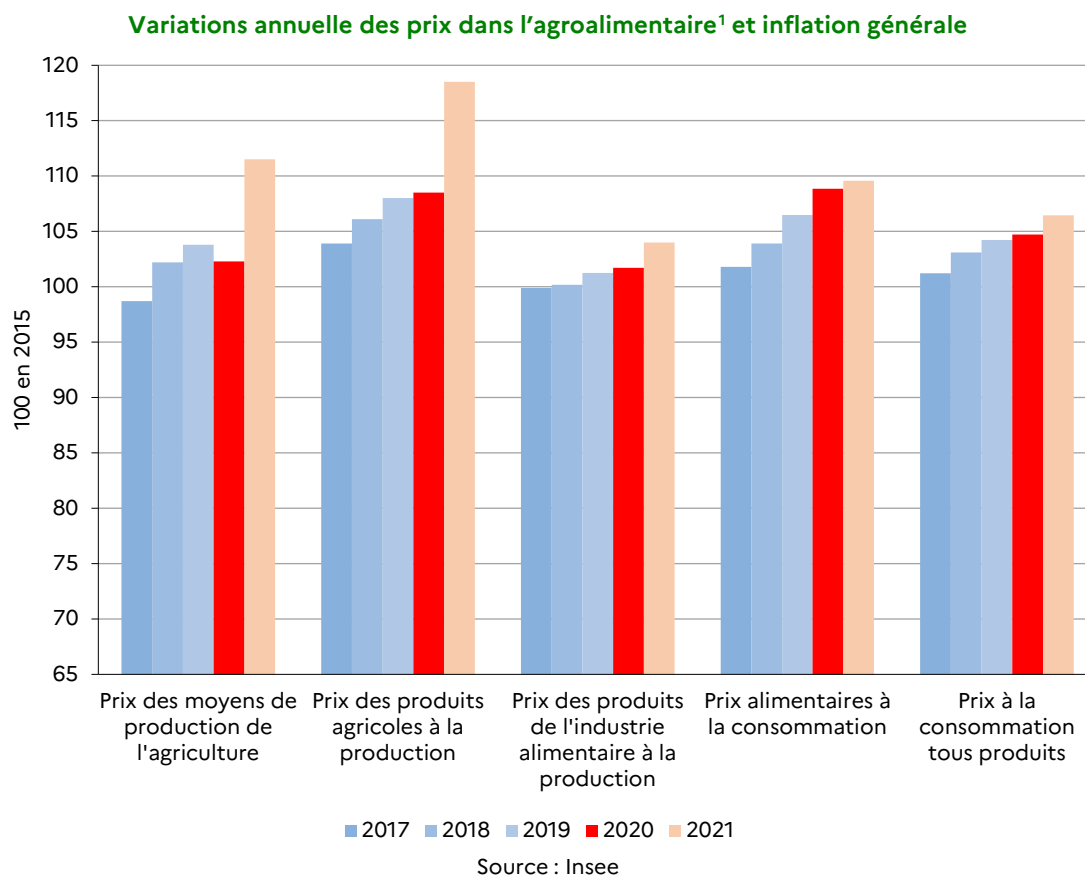
1. LES PRIX DANS LE CIRCUIT AGROALIMENTAIRE

1.1. En 2021 : augmentation des prix des intrants et des produits agricoles, bien plus prononcée que pour les prix des produits alimentaires, que ce soit au stade des IAA ou à la consommation

En 2021, les prix des intrants pour l'agriculture augmentent fortement (+ 9,0 %, Graphique 1), ainsi que les prix agricoles à la production (+ 9,2 %). Ces deux hausses contrastent avec l'année 2020, marquée pour les premiers par une baisse (-1,4 %) et pour les seconds par une quasi stabilité (+ 0,5 %). Elles s'inscrivent en lien avec la hausse généralisée du coût des matières premières, en particulier durant la deuxième moitié de l'année 2021. Les prix des produits des industries alimentaires ont également augmenté, mais dans une moindre mesure (+ 2,2 %).

Dans le même temps, l'Insee note qu'en 2021, la hausse des prix des produits alimentaires à la consommation ralentit nettement par rapport à 2020 : + 0,6 % en moyenne, après + 1,9 % l'année précédente. Les prix des produits frais progressent à un rythme moins soutenu que par le passé (+ 1,9 % après + 7,3 %) dans le sillage de ceux des fruits frais (+ 4,0 % après + 9,1 %), des légumes frais (+ 0,4 % après + 8,7 %) tandis que ceux du poisson frais sont même en légère baisse (- 0,2 % après + 5,6 %). Hors produits frais, la progression des prix des produits alimentaires ralentit également (+ 0,4 % après + 1,0 %). Les prix de la viande (+ 0,9 % après + 2,7 %), du pain et des céréales (+ 0,5 % après + 0,6 %) et des boissons alcoolisées (+ 0,8 % après + 1,0 %) décélèrent. Les prix du lait, du fromage et des œufs progressent au même rythme que l'an dernier (+ 0,2 %) et ceux des boissons non alcoolisées sont stables.

Graphique 1



¹ Dans le graphique, les prix alimentaires à la consommation sont ceux de l'Insee, indice annuel des prix à la consommation de l'ensemble des ménages - France - Nomenclature Coicop : 01.1 - Produits alimentaires, base 2015 et d'IdBank 1764365.

Encadré 2

Des évolutions de prix différentes selon les sources

La comparaison des évolutions de l'indice moyen annuel des prix à la consommation (IPC, source : Insee) de certains produits avec celles de l'indice du prix moyen annuel de produits de même nature observé en GMS par Kantar Worldpanel (principale source de prix au détail en GMS utilisée par l'Observatoire) révèle parfois des différences importantes. C'est le cas, comme on le verra dans les pages qui suivent, pour la viande porcine, la viande de volaille, et les produits laitiers.

Ces différences s'expliquent par le fait que les deux approches (IPC et indice de prix moyen construit à partir des prix de Kantar Worldpanel) portent sur des objets différents. Elles peuvent être d'autant plus importantes que, comme dans le cas des produits laitiers, l'ensemble de produits considérés est composite : des modes de pondération différents des produits peuvent entraîner des différences dans les évolutions des deux indices moyens.

L'IPC est établi pour la GMS, mais également pour le commerce de détail spécialisé. Le panier de produits observé est différent de celui servant à l'élaboration du « prix d'achat moyen pondéré » (PAMP) de Kantar et il varie moins dans le temps car, par cet indice, l'Insee cherche à mesurer des évolutions « pures » de prix à partir du suivi de paniers fixes de produits. Ce faisant, les indices de prix Insee n'intègrent ni les variations à court terme de l'offre et de la demande au cours d'une année (pondérations fixes de la structure de consommation), ni d'éventuels effets de substitution (à très court terme) des produits consommés en réponse aux évolutions des prix relatifs des produits. Il ne permet pas la pondération des prix observés par les volumes achetés contrairement aux données servant à l'établissement de l'indice du PAMP et reflète donc moins l'effet des promotions que ce dernier sur le prix moyen observé. Le PAMP présente quant à lui un biais de mesure des évolutions des prix en ce sens qu'il n'est pas constitué d'un mix-produit stable dans le temps (en cours d'année, selon les années, etc.). De ce fait, ce dernier intègre des « effets de changement de qualité » (positifs ou négatifs) qui peuvent altérer la perception de la mesure de l'évolution du prix.

Les deux indicateurs diffèrent donc 1) par la liste des produits élémentaires pris en compte, (mais l'observatoire n'a aucun moyen de le vérifier, la liste des articles de l'IPC étant secrète) et surtout, 2) par le mode de pondération et des circuits étudiés.

Par ailleurs, on rappelle que les données Kantar Worldpanel sont des données de « panel de consommateurs », donc non exhaustives, bien qu'extrapolées, et renseignées par les consommateurs eux-mêmes. 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, IRI...). L'Observatoire ne dispose pas actuellement de ce type de panels, dont les données pourraient cependant améliorer son appréhension des prix au détail (l'Insee utilise désormais certaines données de sortie de caisses pour établir les IPC). Le panel de consommateur (Kantar) reste cependant nécessaire pour le suivi exhaustif des achats (prix et volumes) des produits « non gencodés » (sans informations suffisantes sur les codes-barres).

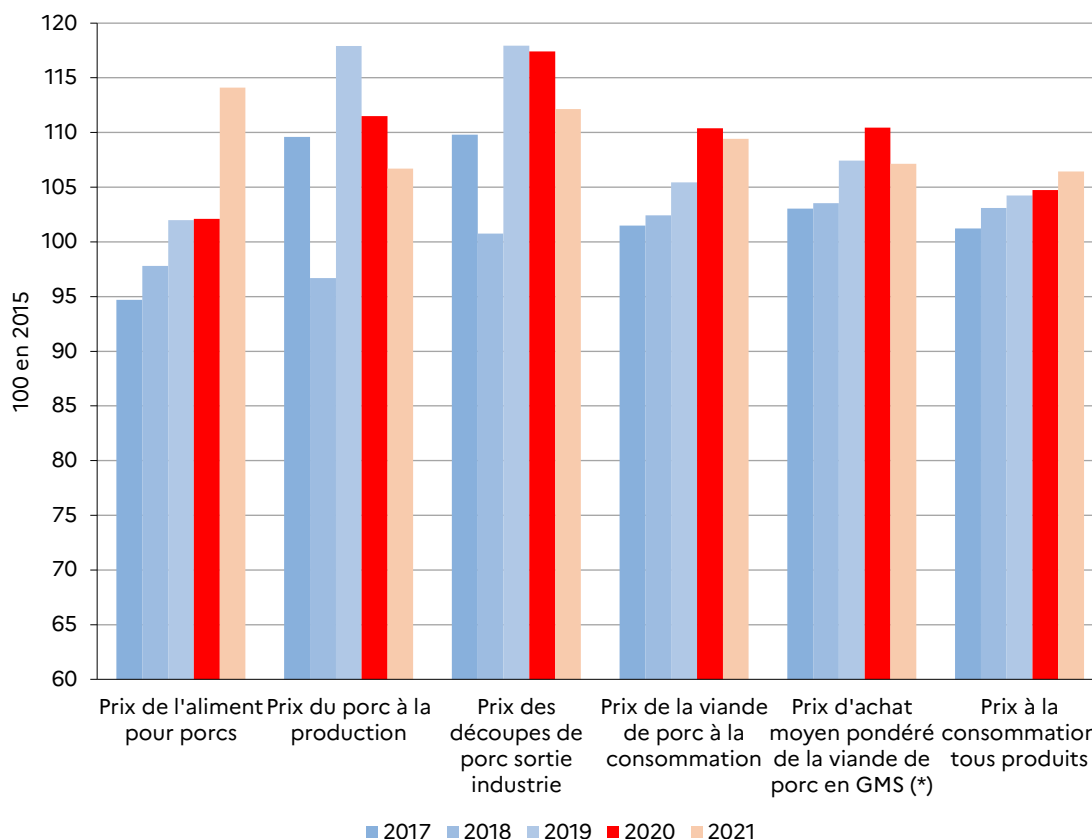
Documents complémentaires :

- Sur l'IPC : https://www.insee.fr/fr/metadonnees/source/fichier/Indice_des_prix.pdf
- Sur les différences entre IPC et évolution de prix moyens : https://www.persee.fr/doc/estat_0336-1454_1997_num_303_1_2542

1.1.1. Filière de la viande de porc fraîche

Graphique 2

Variations annuelles des prix dans la filière viande de porc fraîche et inflation générale



Source: Insee et (*) Kantar Worldpanel

Pression à la hausse sur les prix des aliments pour porcins

L'indice des prix d'achat des moyens de production agricole (IPAMPA) – aliments pour porcins augmente fortement en 2021 par rapport à l'année précédente (+ 11,8 %), après avoir stagné en 2020 (+ 0,1 %).

Poursuite de la baisse du prix du porc à la production

Comme les autres filières agricoles, le marché du porc a été marqué en 2021 par un relatif retour à la normale après une année 2020 marquée par les confinements et la pandémie de Covid-19. Toutefois, il est resté affecté par l'apparition de l'épizootie de peste porcine africaine (PPA) en Allemagne en 2020. La fermeture aux exportations allemandes de nombreux pays tiers, dont la Chine principalement, s'est effectuée au bénéfice d'autres exportateurs (Espagne, États-Unis, Canada...) et a saturé le marché UE de viande de porc allemande, tandis que les importations chinoises ont globalement décéléré. Ainsi, l'indice IPPAP - porcins (Indice annuel des prix agricoles à la production – Porcins) a diminué en 2021 (- 4,3 %), poursuivant une baisse déjà amorcée en 2020 (- 5,4 %) après les hauts niveaux atteints en 2019. Ces données confirment la situation de crise vécue par la filière en 2021, prise en tenaille entre la hausse du prix des intrants et la baisse des cours du porc.

Diminution du prix des découpes de porc

Les prix des pièces des découpes de porc sont en diminution en 2021 (- 4,5 % par rapport à 2020 d'après l'indice de l'Insee de prix de production de l'industrie française pour le marché français - CPF 10.11 – Porcins : Épaules, jambons, longues frais ou réfrigérés), conséquence là aussi de la conjoncture évoquée dans le paragraphe précédent.

Pour la première fois depuis 2016, les prix de la viande de porc à la consommation diminuent

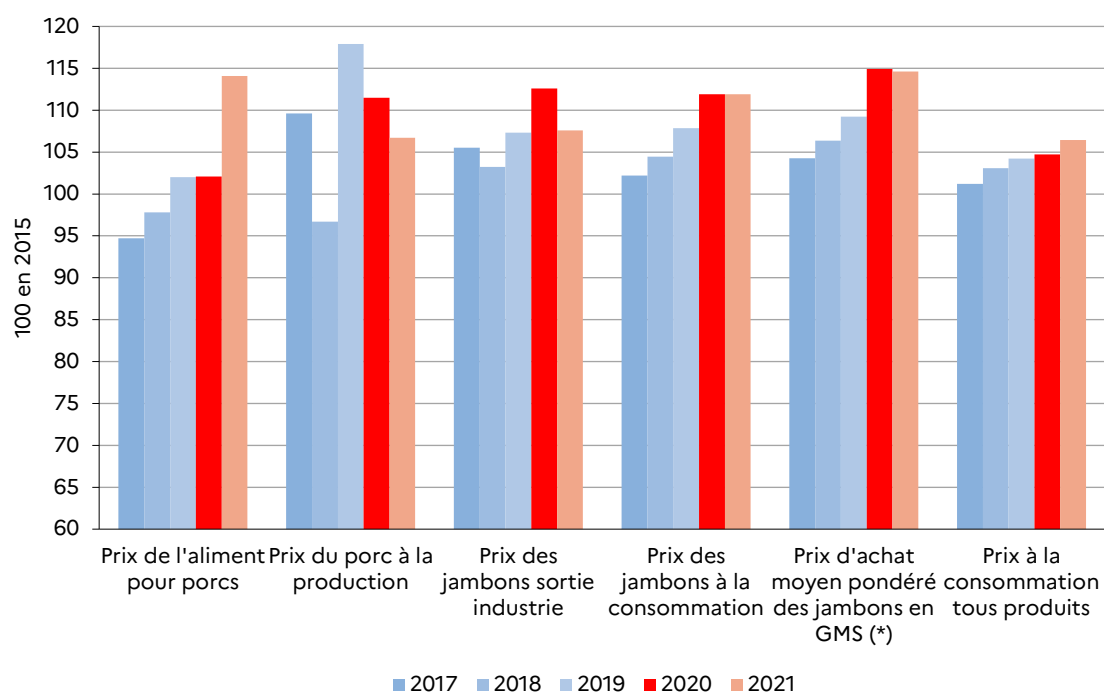
L'indice des prix à la consommation (IPC) de la viande de porc, ainsi que l'indice construit à partir du prix d'achat moyen pondéré (PAMP) en GMS des viandes de porc fraîches, diminuent en 2021 pour la première fois en cinq ans.

Le PAMP a davantage diminué que l'IPC (-3,0 % contre -0,9 %). Il est probable que le PAMP intègre davantage l'impact des promotions et des évolutions de la structure des achats (cf. Encadré 2). Cela étant dit, quel que soit l'indicateur, la baisse du prix de la viande de porc s'inscrit dans une tendance contraire à l'inflation générale (+1,6 %).

1.1.2. Filière de la viande de porc en charcuterie : jambon

Graphique 3

Variations annuelles des prix dans la filière jambon et inflation générale



Source : Insee et (*) Kantar Worldpanel

Pression à la hausse sur les prix des aliments pour porcins

Cf. commentaire identique à celui du Graphique 2.

Poursuite de la baisse du prix du porc à la production

Cf. commentaire identique à celui du Graphique 2.

Diminution du prix des jambons transformés sortie industrie de charcuterie-salaison

Le prix des jambons sortie industrie (élaboration de jambons cuits à partir de la pièce issue de l'abattage-découpe) diminue en 2021 (-4,4 %), après deux années d'augmentation (+4,0 % en 2019, +4,9 % en 2021). Cette baisse accompagne donc les évolutions observées pour les prix du porc à la production.

Stagnation du prix au détail du jambon, à rebours de l'inflation

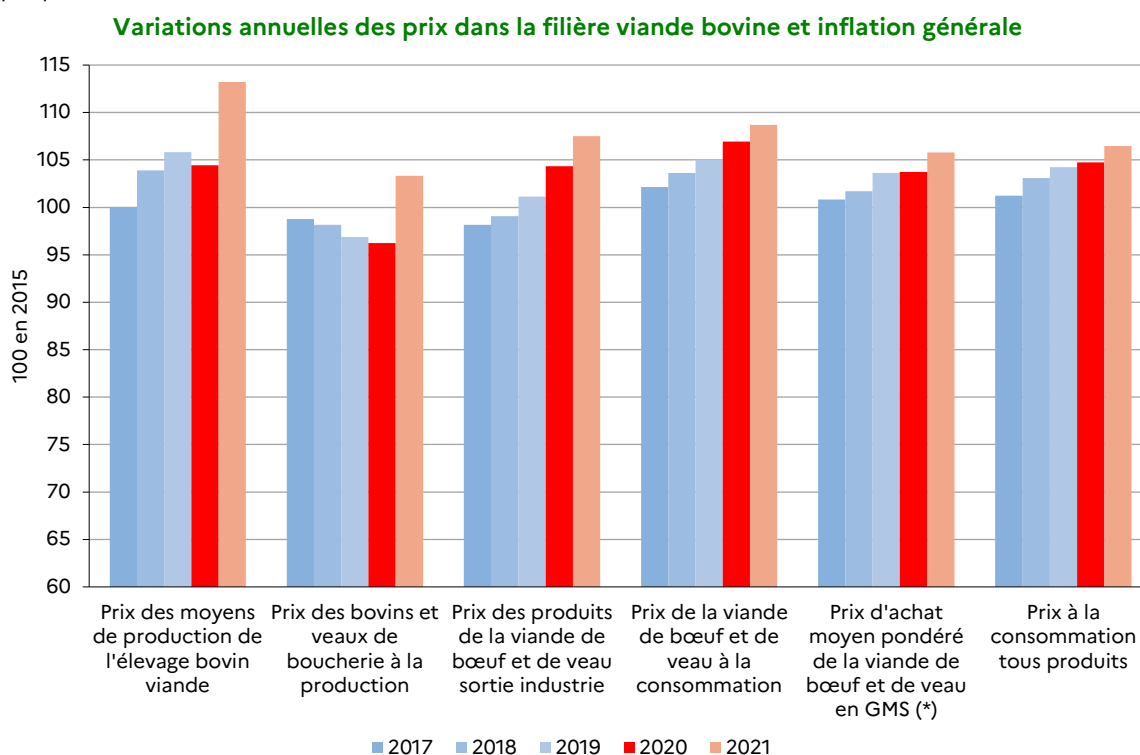
Le prix à la consommation du jambon selon l'IPC stagne en 2021, contrastant là aussi avec deux années de hausse (+3,3 % en 2019, +3,8 % en 2020). On constate même une légère baisse

(- 0,3 %) du prix d'achat moyen pondéré (PAMP) transcrit par Kantar Worldpanel. Pour rappel, le PAMP intègre immédiatement les évolutions qualitatives du panier d'achat, tandis que l'indice des prix à la consommation (IPC) est construit sur la base d'un panier stable (Encadré 2).

En 2019 et 2020, la hausse du prix du jambon au détail dépassait celle de l'inflation générale. Ce décalage était constaté à la fois pour l'IPC et le PAMP. En 2021, au contraire, le prix du jambon présente une variation inférieure à celle de l'inflation, de 1,6 point inférieure selon l'IPC en 2021 et de 1,9 point inférieure d'après le PAMP.

1.1.3. Filière de la viande bovine

Graphique 4



Source : Insee, Institut de l'élevage et (*) Kantar Worldpanel

Augmentation des prix des intrants de l'élevage bovin viande

L'indice des prix d'achat des moyens de production de l'élevage bovin viande (calculé par l'Institut de l'élevage à partir des indices IPAMPA par nature de charges, source Insee - SSP) est en hausse en 2021 (+ 8,4 %), inversant la tendance de l'année précédente (- 1,3 %).

Hausse des prix des bovins et veaux de boucherie à la production agricole

L'indice global de prix des bovins et veaux de boucherie à la production augmente lui aussi en 2021 (+ 7,4 %), après trois années de légère diminution, ce qui est à mettre en lien notamment avec la levée des restrictions sanitaires liées à la pandémie de Covid-19. Face à une demande redynamisée, l'offre s'est révélée limitante, du fait en partie de la tendance structurelle à la décapitalisation des cheptels, ce qui peut expliquer cette hausse des cours.

Hausse du prix des viandes bovines produites par l'industrie en 2021

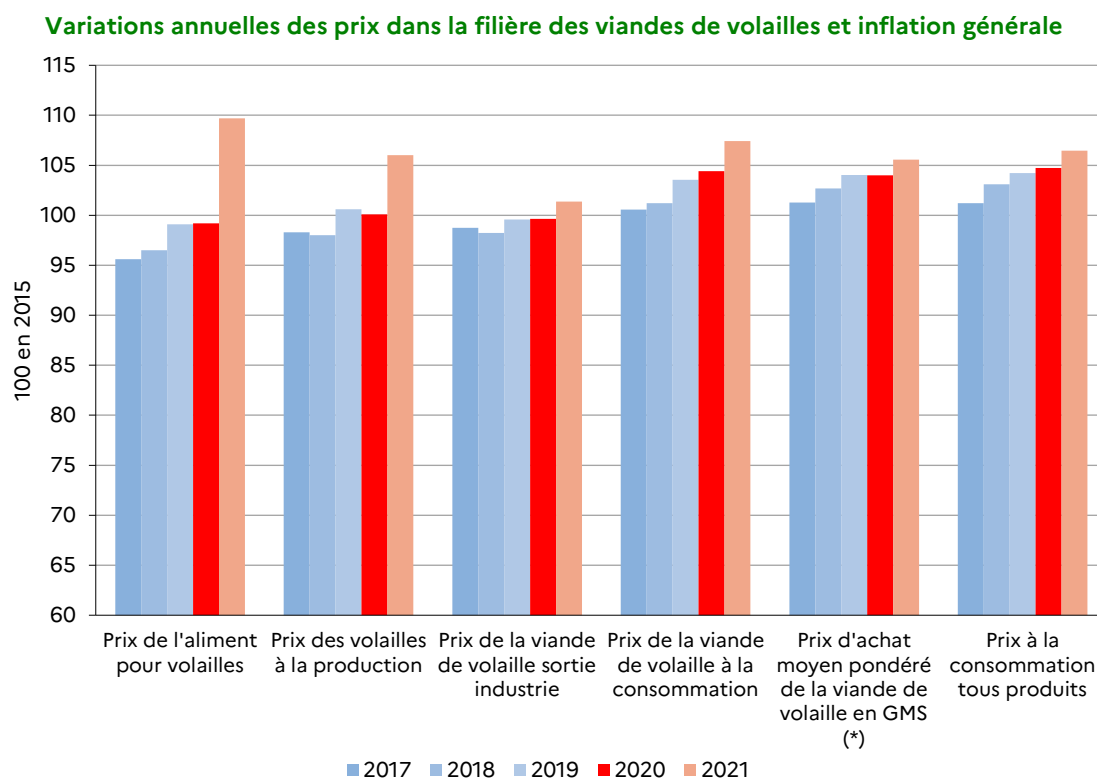
L'indice de prix de production de l'industrie des viandes bovines continue de progresser en 2021 (+ 3,0 %) avec une hausse similaire à celle constatée entre 2019 et 2020, mais toutefois moins importante que la hausse des prix des bovins et veaux de boucherie à la production.

Augmentation des prix des viandes bovines au détail en 2021

Les prix des viandes bovines au détail augmentent en 2021, qu'il s'agisse de l'indice des prix à la consommation (+ 1,7 %), ou de l'indice des prix d'achat moyen pondéré (+ 2,0 %). Dans les deux cas, cette hausse est moins marquée que l'indice de prix sortie industrie.

1.1.4. Filière des viandes de volailles

Graphique 5



Source : Insee et (*) Kantar Worldpanel

Forte hausse des prix des aliments pour volailles

Stable en 2020 malgré l'augmentation initiée en fin d'année, l'indice des prix d'achat des aliments pour volailles progresse fortement en 2021 (+ 10,6 %). Cette hausse s'opère de manière continue tout au long de l'année, atteignant des niveaux inédits depuis 2012.

Progression du prix des volailles à la production agricole

Après une stagnation en 2020 (- 0,5 %), les prix des volailles à la production augmentent nettement en 2021 (+ 5,9 %), en lien avec la très forte augmentation de l'ensemble des coûts de production notamment de l'aliment pour volaille.

Hausse du prix des viandes de volailles produites par l'industrie en 2021

Après avoir légèrement augmenté en 2019, l'indice du prix de production de l'industrie pour le marché français - CPF 10.12 - Viandes de volailles a stagné en 2020. Toutefois en 2021, cet indice repart à la hausse (+ 1,7 %).

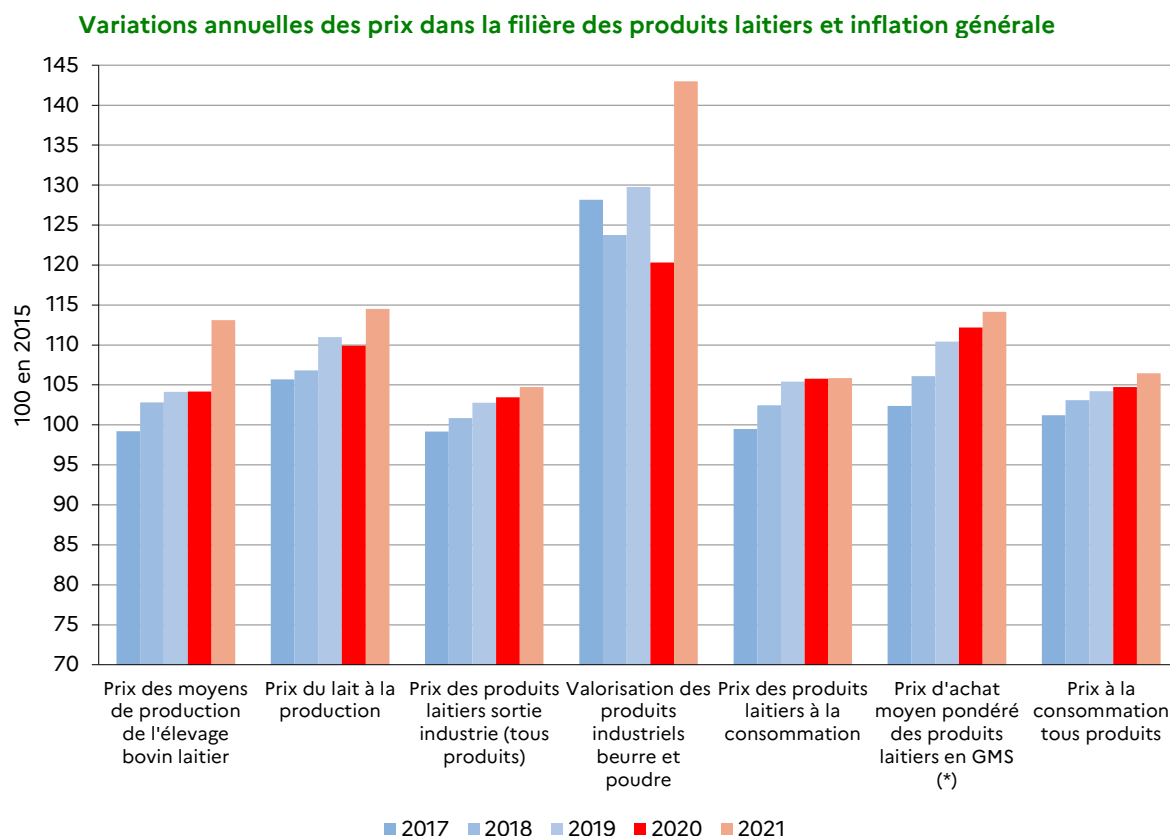
Augmentation du prix des volailles en 2021, tant selon l'Insee que selon Kantar Worldpanel

Depuis 2019, le prix de la viande de volailles selon l'IPC a progressé chaque année plus fortement que l'inflation générale. C'est une nouvelle fois le cas en 2021 (+ 2,9 % vs + 1,6 %). Toutefois, l'indice du prix d'achat moyen pondéré (PAMP) selon Kantar Worldpanel augmente dans les mêmes proportions que l'inflation (+ 1,5 %). Rappelons que les deux indices suivent

des méthodologies et des circuits différents, ce qui peut expliquer cette différence de tendance (cf. Encadré 2).

1.1.5. Filière des produits laitiers

Graphique 6



Source : Insee, Institut de l'élevage et ATLA

Nette hausse des prix des intrants pour l'élevage bovin laitier en 2021

Après avoir augmenté entre 2017 et 2019, puis stagné en 2020, l'indice des prix d'achat des moyens de production de l'élevage bovin laitier (IPAMPA bovin lait de l'Idèle à partir des indices IPAMPA par nature de charges, source Insee-SSP), augmente nettement en 2021 (+ **8,6 %**).

Augmentation du prix du lait à la production agricole

En progression de 2017 à 2019 et après une légère baisse en 2020 (- 1,0 %), le prix du lait repart à la hausse en 2021 (+ **4,2 %**). Cette progression s'opère en particulier à compter d'avril 2021, en réponse aux premières hausses des prix des produits laitiers industriels (beurre, poudres de lait) en début d'année. Cette hausse du prix du lait est toutefois moins marquée que celle des prix des intrants agricoles (cf. paragraphe ci-dessus).

Légère hausse du prix des produits laitiers (tous produits confondus) dans l'industrie en 2021, croissance remarquable de la valorisation du beurre et de la poudre industriels

L'indice de prix de production de l'industrie laitière (tous produits confondus) progresse en 2021 (+ **1,3 %**), poursuivant sa tendance régulière à la hausse depuis 2017.

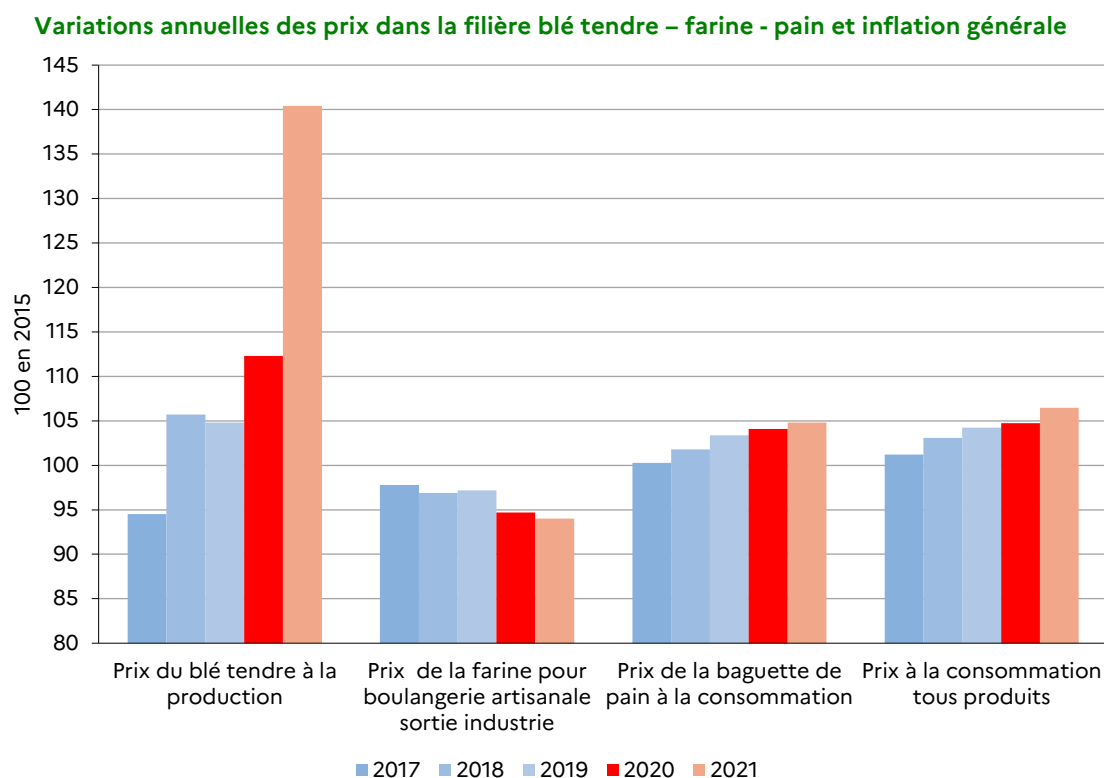
Dans le même temps, on note une forte hausse de la valorisation des produits à finalité industrielle (beurres et poudres), à hauteur de + **18,8 %** par rapport à 2020, atteignant des niveaux non atteints depuis 2013, bien que ce marché soit par nature très fluctuant. Cette conjoncture est favorable aussi bien pour le beurre vrac que pour la poudre de lait écrémé.

Stabilité des prix des produits laitiers à la consommation selon l'Insee, légère hausse selon Kantar Worldpanel

L'IPC des produits laitiers (Insee) progresse depuis 2017, mais la hausse constatée en 2021 est la plus faible de la période en moyenne annuelle (+ 0,1%). Cette hausse est plus prononcée dans les informations retracées par le panel Kantar Worldpanel (+ 1,7%) pour l'ensemble des produits laitiers vendus en GMS, ensemble de composition variable au cours du temps. Selon Kantar Worldpanel, le prix moyen des produits laitiers achetés en GMS a progressé régulièrement et sensiblement depuis 2011, alors que pour l'IPC des produits laitiers suivis par l'Insee, les variations annuelles ont été moins marquées et parfois même baissières. Cette divergence a été signalée par l'Observatoire à l'Insee : la seule explication réside dans les différences de composition des ensembles de produits suivis (Encadré 2).

1.1.6. Filière blé tendre – farine – pain

Graphique 7



Source : Insee

Forte progression des prix du blé tendre à la production en 2021

En 2021, en moyenne annuelle, les prix du blé tendre atteignent un niveau record sur toute la série (débutée en 2005). Cette hausse (+ 25,0%) est amorcée dès la fin de l'année 2020, et s'accélère au dernier trimestre 2021, en lien avec la progression sur le marché mondial de l'ensemble des cours des matières premières.

Diminution des prix de la farine pour boulangerie artisanale en 2021

Cette augmentation du prix du blé ne semble pas transmise à l'aval, au moins pour l'alimentation humaine, car le prix de la farine pour boulangerie artisanale diminue pour la deuxième année consécutive (- 2,5% en 2020, - 0,7% en 2021). Couplée à la pression à la hausse du prix du blé tendre, cette baisse du prix de la farine place la meunerie dans une situation de compression de ses marges (cf. Chapitre 3, Section 7 – Pain, partie 3).

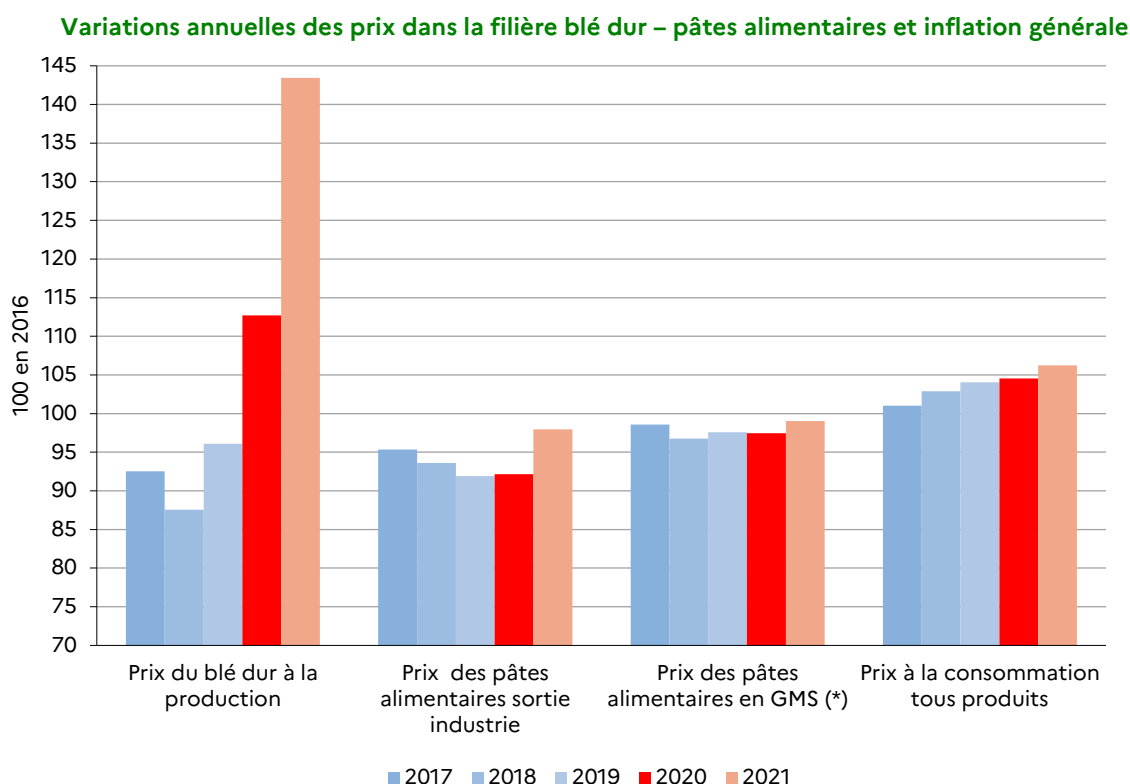
Un prix de la baguette en légère hausse en 2021

Suivant généralement de près le niveau d'inflation générale, la hausse du prix de la baguette n'est que de **0,7 %** en 2021 (contre +1,6 % pour l'inflation). Cette faible transmission de la hausse du prix du blé tendre, s'explique également par la faible part de la matière première dans le prix final du pain payé par le consommateur (cf. Chapitre 3, Section 7 – Pain, partie 3).

1.1.7. Filière blé dur – pâtes alimentaires

Note préalable : pour cette filière et uniquement pour celle-ci, les indices sont en **base 100 en 2016**. L'Insee a arrêté la série de prix moyens mensuels et annuels de vente au détail en métropole – Pâtes supérieures (500 g). En remplacement, a été calculé un indice du prix des pâtes pour le circuit GMS, d'après les données Kantar Worldpanel.

Graphique 8



Source : Insee et (*) Kantar Worldpanel

Forte progression des prix du blé dur à la production en 2021

À l'instar du blé tendre, en 2021, les prix du blé dur atteignent un niveau record de moyenne annuelle sur toute la série (débutée en 2005). Cette forte progression (+ **27,3 %**) est amorcée en août 2021 suite à l'épisode historique de sécheresse au Canada, puis s'accroît jusqu'à la fin de l'année en lien avec la hausse des prix mondiaux des matières premières.

Hausse des prix des pâtes en sortie industrie après plusieurs années de stagnation

Bien que ce soit dans une moindre mesure, une transmission de la hausse du prix du blé dur apparaît au stade industrie. En effet, après avoir diminué ou stagné depuis 2015, le prix des pâtes sortie usine augmente de **6,3 %** en 2021. Cette hausse ne rattrape toutefois pas celle constatée au stade de la production agricole.

Légère hausse du prix des pâtes à la consommation, toutefois plus faible que celle constatée en amont de la chaîne

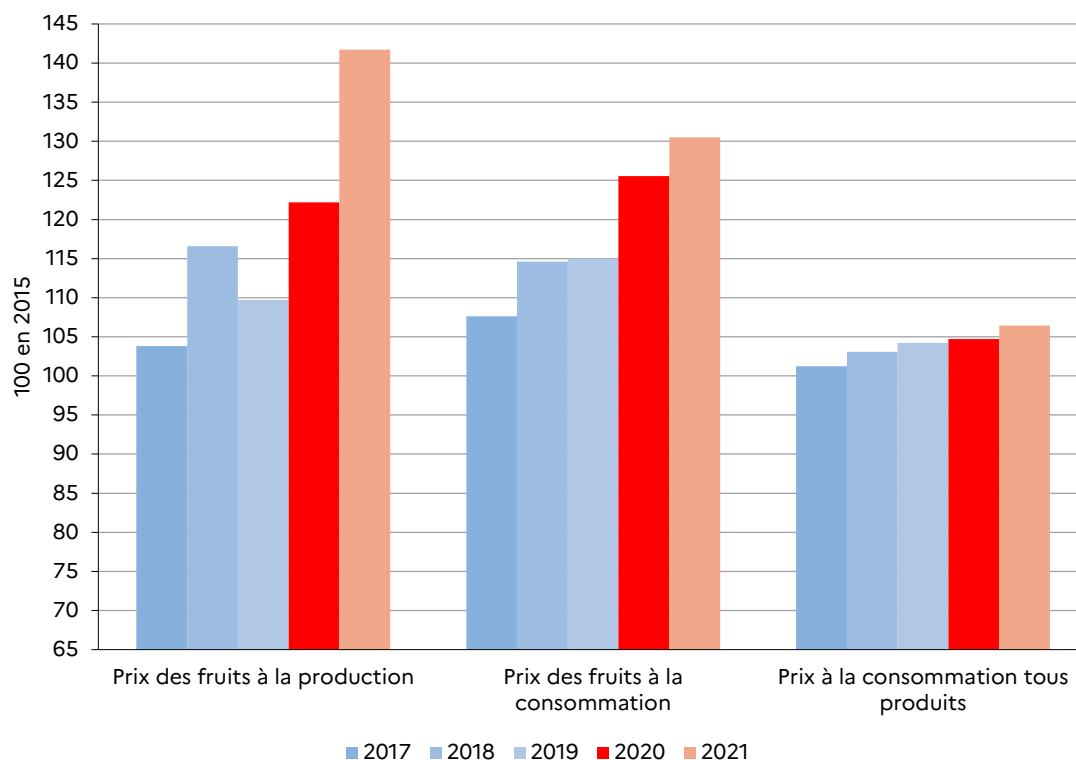
Le prix des pâtes en GMS (source Kantar Worldpanel, suite à l'arrêt de la série Insee) avait tendance à diminuer depuis 2017 (à l'exception de 2019), suivant ainsi une évolution contraire

à l'inflation générale. En 2021, malgré un prix du blé dur et des pâtes sortie industrie en forte augmentation, leur prix à la consommation n'a augmenté que de **1,6 %**, soit une hausse similaire à l'inflation générale.

1.1.8. Filière des fruits frais

Graphique 9

Variations annuelles des prix dans la filière fruits frais et inflation générale



Source : Insee

Hausse prononcée du prix moyen des fruits à la production en 2021

Accentuant la hausse déjà observée en 2020 (+ 11,4 %), le prix moyen des fruits à la production a fortement augmenté en 2021 (+ **16,0 %**), atteignant le niveau le plus élevé de la série (débutée en 2005). Cette hausse est à mettre en lien, entre autres, avec l'épisode de gel vécu au printemps 2021. Elle est particulièrement forte entre mars et septembre 2021.

Des prix à la consommation en hausse plus modérée qu'à la production

La hausse du prix à la production se retrouve également au stade consommation, où les prix des fruits ont augmenté en 2021, mais plus faiblement que l'année précédente (+ **4,0 %** contre + 9,2 % en 2020), et surtout plus faiblement qu'au stade de la production en raison d'une météo estivale maussade qui a pénalisé la consommation saisonnière de plusieurs fruits (notamment la prune, la pêche-nectarine et l'abricot).

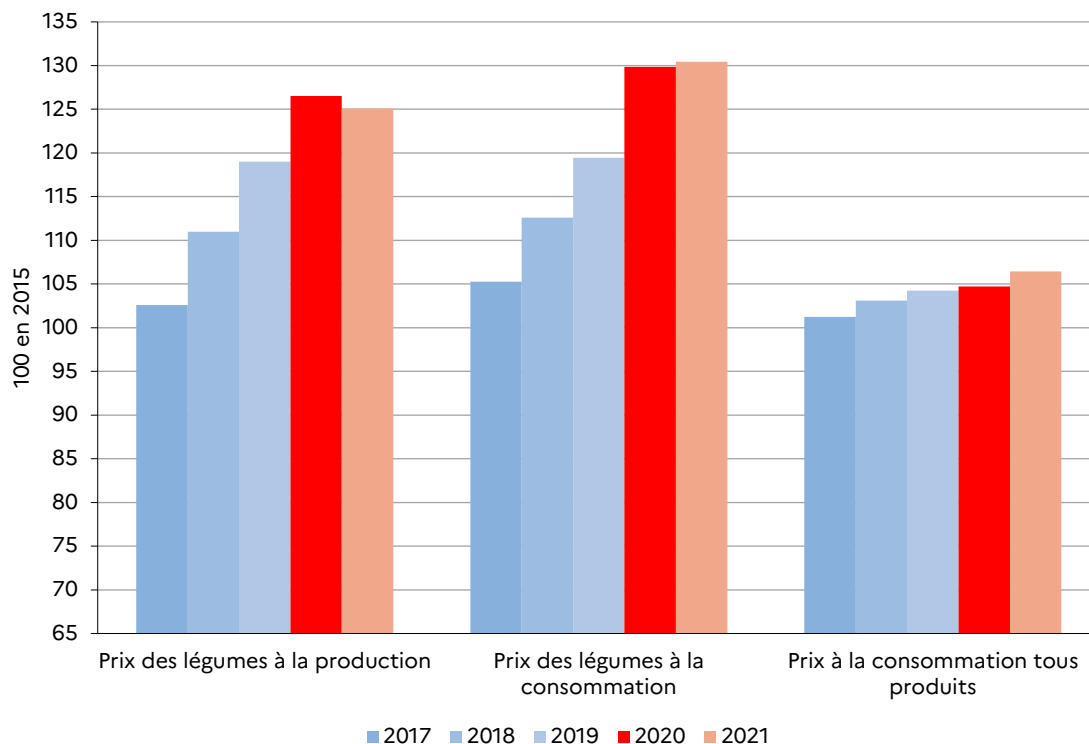
À l'instar de toutes les années depuis 2015 (exceptée 2019), les prix des fruits à la consommation progressent sensiblement plus que l'inflation générale.

Il faut toutefois rappeler que l'indice de prix des fruits à la production et l'indice des prix des fruits à la consommation portent sur des ensembles de produits différents, notamment du fait de la présence de fruits importés dans l'ensemble suivi à la consommation. La section 9 – Fruits et légumes du Chapitre 3 s'intéresse aux prix aux stades expédition et détail pour un même fruit produit en France.

1.1.9. Filière des légumes frais

Graphique 10

Variations annuelles des prix dans la filière légumes frais et inflation générale



Source : Insee

Reflux du prix moyen des légumes à la production en 2021

Après avoir progressé régulièrement depuis 2018, et notamment en 2020 où la crise sanitaire les avait tirés vers le haut, les prix des légumes reculent en 2021 (-1,1%).

Ralentissement de la hausse des prix des légumes à la consommation

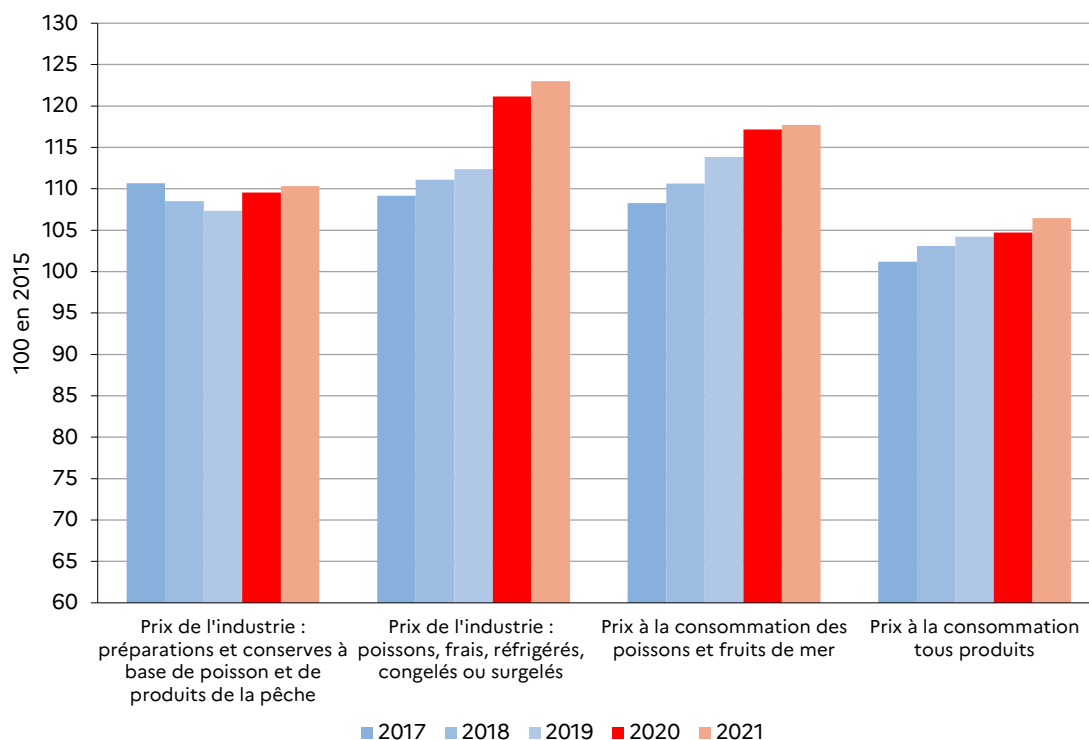
Après un rythme régulier et soutenu depuis 2017, la hausse du prix moyen des légumes à la consommation se limite à 0,4% en 2021. Ainsi, contrairement à chacune des quatre dernières années, ce prix a augmenté moins sensiblement que l'inflation générale.

Il faut toutefois rappeler que l'indice du prix des légumes à la production et l'indice des prix des légumes à la consommation portent sur des ensembles de produits différents, notamment du fait de la présence de légumes importés dans l'ensemble suivi à la consommation. La section 9 – Fruits et légumes du Chapitre 3 s'intéresse aux prix aux stades expédition et détail pour un même légume produit en France.

1.1.10. Filière des produits aquatiques

Graphique 11

Variations annuelles des prix dans la filière des produits aquatiques et inflation générale



Source : Insee

Hausse du prix industrie pour les poissons frais, réfrigérés, congelés ou surgelés

Faute d'indice de prix de gros, nous nous intéressons ici au stade industrie comme premier maillon. En augmentation depuis 2016, et en particulier en 2020 (+ 7,8 %), les prix des poissons frais, réfrigérés, congelés ou surgelés, retrouvent des niveaux plus modérés de progression en 2021 (+ 1,5 %). Quant aux préparations et conserves de produits aquatiques, leurs prix sortie industrie ont aussi augmenté mais plus légèrement (+ 0,7 %).

Légère hausse des prix à la consommation en 2021

Depuis 2015, les prix à la consommation des poissons et fruits de mer augmentent en moyenne sur cette période de près de 3 % par an, autrement dit dans des proportions systématiquement plus élevées que l'inflation générale. Mais en 2021, pour la première fois depuis 2015, ces prix augmentent moins que pour le reste des produits (+ 0,5 % contre + 1,6 %).

En résumé, sur ces analyses d'indices :

L'an 2021 apparaît comme une année d'application de l'effet d'amortissement des variations de prix amont par les maillons aval qui avait été mis en évidence dans la partie « retour sur 10 ans 2010-2020 » du rapport 2021. En effet, les hausses de prix des intrants et produits agricoles ont été partiellement absorbées par l'industrie et le commerce et qui n'en ont ainsi répercuté qu'une partie au consommateur. Ainsi, parmi les produits suivis par l'Observatoire, seuls les fruits frais (+ 4 %) et la volaille (+ 2,9 % selon l'IPC) progressent nettement plus que l'inflation générale (+ 1,6 %). La viande bovine (+ 1,7 %) et les produits laitiers (si on retient l'indice PAMP à + 1,7 %) sont proches de l'inflation. Les autres produits suivis sont en dessous.

Rappelons que la « lecture » comparée des seuls indices ne permet que d'approcher le sens, et non la valeur, positive ou négative, de la variation de l'écart relatif entre prix à la consommation et prix agricoles (indicateur de taux de marge brute globale de l'aval), ou entre prix sortie industrie et prix agricoles (marge brute de l'industrie), ou entre prix à la consommation et prix sortie industrie (marge brute de la distribution). Ils ne permettent pas de connaître la valeur de cet écart, ni en euro ni en pourcentage. On rappelle que seule l'analyse en termes d'indicateur de marge brute, développée plus loin dans le rapport (Chapitre 3) et fondée sur des prix en niveau (en euros), permet d'estimer systématiquement non seulement le sens mais aussi le montant des variations des différences de valeur entre amont et aval.

1.2. La volatilité des prix depuis 2005

Sur le Graphique 12 apparaît « l'entrée en volatilité dans une tendance à la hausse » des prix agricoles, avec la phase haussière de 2007, concomitante de celle des prix de l'ensemble des matières premières, et entraînant une accélération de l'inflation en France. Rappelons que 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, tant en amont qu'en aval, alors que courant 2011, le retournement de tendance des prix agricoles ne se traduit pas par une baisse des prix des produits alimentaires, sortie industrie et à la consommation. En 2012, les prix amont et aval renouent avec des évolutions de même sens. En 2013, les prix agricoles amorcent une baisse (mais il s'agit d'une moyenne masquant des évolutions contrastées selon les produits), tout en restant à un niveau supérieur à celui des années précédentes. Cette baisse des prix ne paraît répercutée à la consommation qu'à partir du 2^e semestre de l'année.

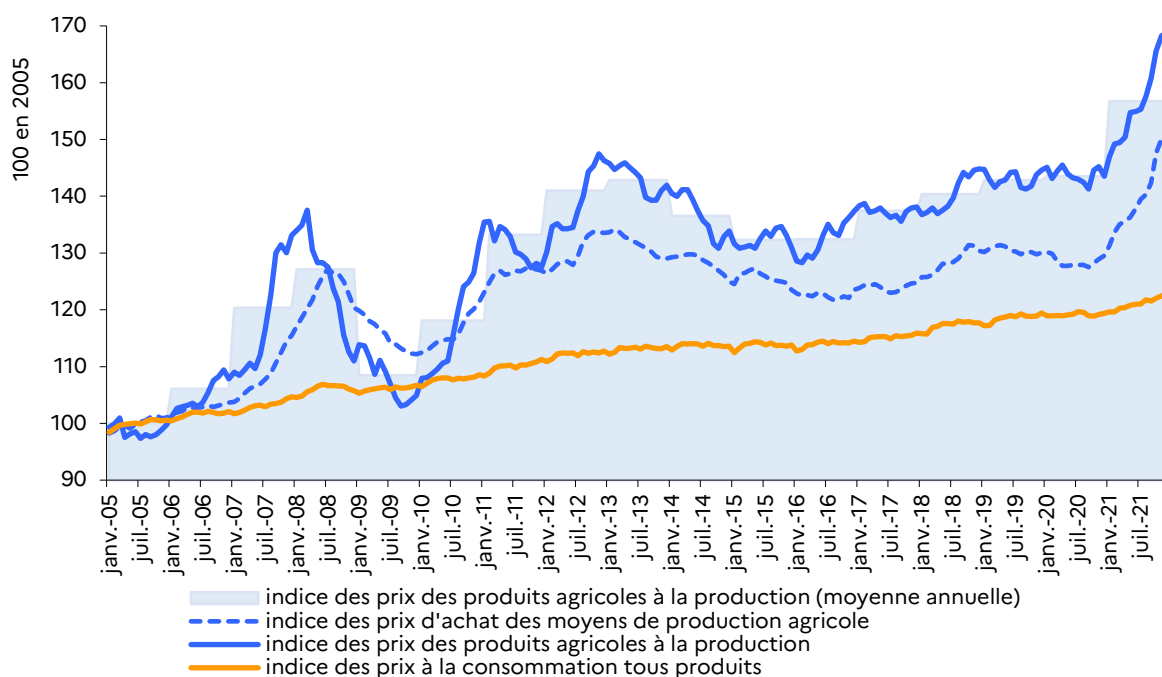
L'année 2014 et le premier semestre 2015 se caractérisent par la poursuite et la généralisation à plusieurs produits des baisses de prix agricoles amorcées en 2013. Cette baisse s'interrompt de juin à octobre 2015 puis reprend jusqu'en mars 2016.

Les prix agricoles remontent ensuite jusqu'à janvier 2017, baissent jusqu'à la fin du 3^e trimestre 2017 et progressent globalement jusqu'en 2019. Malgré des fluctuations mensuelles importantes en lien avec la pandémie mondiale de Covid-19, l'année 2020 est marquée globalement par une stabilisation des prix des intrants et des prix agricoles.

L'année 2021 est marquée par une augmentation prononcée de ces prix à l'amont, qui atteignent des niveaux jamais atteints depuis 2005. Cette progression concerne autant les intrants de l'agriculture que les produits agricoles, tandis que l'inflation générale en moyenne annuelle est notable mais non exceptionnelle si on la replace dans la tendance longue.

Graphique 12

Variations mensuelles des prix agricoles, des prix des intrants pour l'agriculture et inflation générale

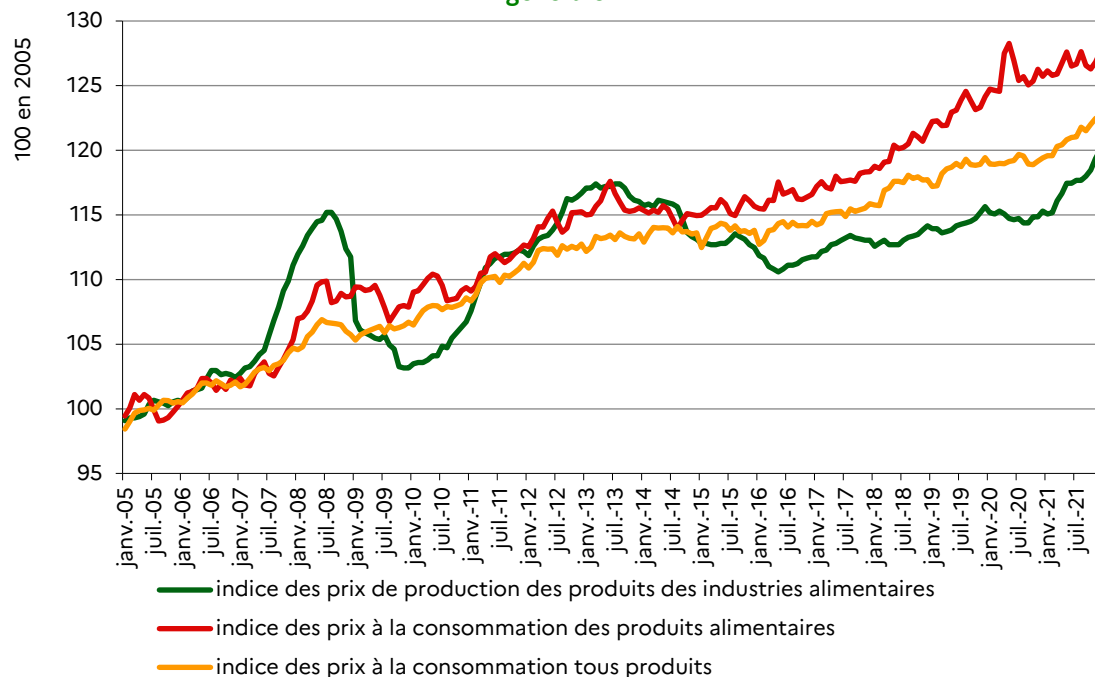


Source : Insee

Sur le Graphique 13, on voit qu'après une hausse tendancielle jusqu'en 2019 puis une stabilisation en 2020, l'indice des prix de production des industries alimentaires repart à la hausse en 2021. Par ailleurs, l'indice des prix alimentaires à la consommation poursuit sa progression depuis 2015.

Graphique 13

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



Source : Insee

2. L'ÉVOLUTION DES COÛTS DANS LES SECTEURS AGRICOLES, INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX

Toujours dans l'objectif de fournir des éléments de cadrage pour les analyses plus détaillées par filière du Chapitre 3, on présente ici des données comptables moyennes. Pour l'agriculture, s'appuyant sur des comptabilités annuelles qui ne sont disponibles qu'après un certain délai, ces données sectorielles s'arrêtent à l'année 2020. Pour les trois autres grands secteurs de la chaîne agroalimentaire : industrie agroalimentaire, commerce en gros de produits alimentaires, hypermarchés et supermarchés sont présentés ici les résultats de 2019, faute de données plus récentes. Pour la grande distribution est en outre proposée une synthèse des résultats des comptes par rayon des GMS issus de l'enquête de l'Observatoire, mise à jour à 2020.

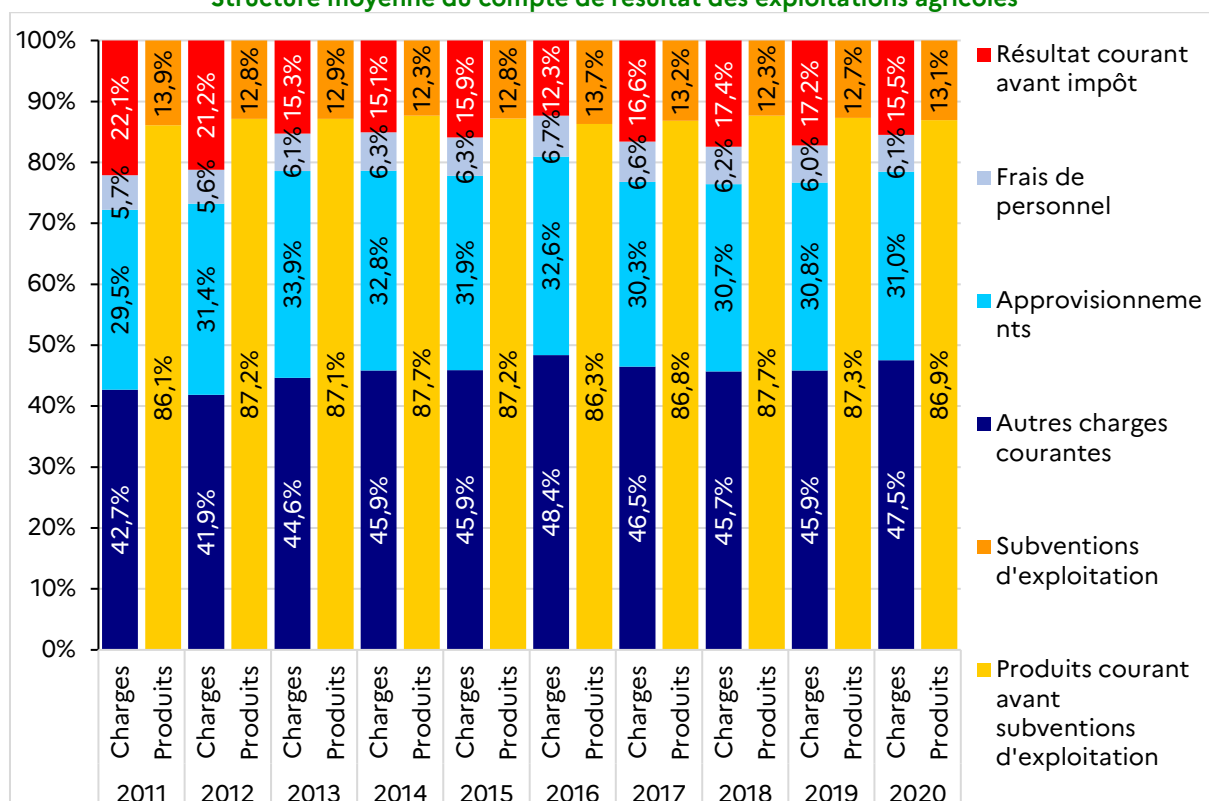
2.1. Les comptes des exploitations agricoles

Sur la période 2011-2020, les charges d'approvisionnement (semences, engrais, aliments du bétail, carburants...) pèsent selon les années de 29,5 % à 33,9 % du produit total (production et subventions), les autres charges courantes (charges financières, amortissements, loyers...) entre 41,9 % et 48,4 % et les frais de personnel (salariné) entre 5,6 % et 6,7 % (dans cette approche purement comptable, le coût du travail non salariné fourni par l'exploitant n'est pas évalué). Le résultat courant avant impôt (RCAI) représente ainsi de 12,3 % à 22,1 % des recettes. Après une période 2013 à 2016 durant laquelle le résultat courant moyen toutes exploitations confondues était en baisse, le RCAI² a de nouveau progressé pendant deux ans (en 2017 et 2018). Alors que ce résultat apparaît en légère baisse en 2019, il recule plus nettement en 2020 tant en pourcentage de produit total (Graphique 14) qu'en valeur par actif non salariné, indicateur de la rémunération permise à l'exploitant (Graphique 15). Son niveau revient quasiment à celui observé sur la période 2013-15.

² Comme indiqué dans la partie « 2.3. Limites à la comparaison des comptes des différents secteurs agroalimentaires », 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.

Graphique 14

Structure moyenne du compte de résultat des exploitations agricoles



Source : Rica (SSP)

Dans sa publication Agreste Primeur de décembre 2021, le pôle Rica (Réseau d'information comptable agricole) indique qu'« alors qu'en 2019 les résultats économiques des exploitations agricoles toutes productions confondues diminuaient légèrement, ils reculent plus nettement en 2020 ». L'excédent brut d'exploitation (EBE) moyen est de 71 886 €. Par actif non salarié (ETP non salarié), il s'établit à 52 120 €, en baisse de 5,8 % par rapport à 2019. Le résultat courant avant impôts (RCAI) par ETP non salarié, qui intègre les charges financières et les amortissements, s'élève, pour sa part à 26 791 € en moyenne (-10,0 % par rapport à 2019). Pour l'année 2020, les situations, selon les orientations, sont les suivantes :

- « Les conditions climatiques en 2020 ont été particulièrement défavorables (hiver pluvieux, succession de tempêtes à la fin de l'hiver et au début du printemps, sécheresses printanières et estivales marquées, inondations en fin d'année). À l'exception du seigle, les récoltes de **céréales et oléoprotéagineux** diminuent très nettement (-24,7% pour le blé tendre, -28,7% pour l'orge d'hiver, en volume). Concernant les oléagineux, la récolte de colza est tout autant pénalisée (-9,4%), contrairement à celle du tournesol (essentiellement du fait de la forte progression des surfaces). [...] Au final, la valeur ajoutée des exploitations spécialisées en céréales et oléoprotéagineux (COP) recule de 15,9%. En 2020, l'excédent brut d'exploitation par actif non salarié s'établit en moyenne à 42 526 €, en retrait de 6,5 % par rapport à 2019 ». Le RCAI par ETP non salarié est de 19 813 € (-6,9 % par rapport à 2019).
- En **maraîchage et horticulture**, l'EBE s'établit à 88 734 € par exploitation. Il est de 63 841 € par ETP non salarié, en hausse de 8,4 % par rapport à 2019. Le RCAI par ETP non salarié s'établit à 42 436 € en moyenne (+11,5 % par rapport à 2019).
- « La valeur de la production de **fruits** augmente grâce à une hausse quasi générale des prix, qui a plus que compensé la baisse des volumes produits. Du fait de la crise sanitaire, différents facteurs ont agi sur la dynamique des prix : difficultés d'importation de certains produits étrangers, problèmes d'organisation logistique de la filière, pénurie de main-d'œuvre, mise en avant des produits français et accroissement de la

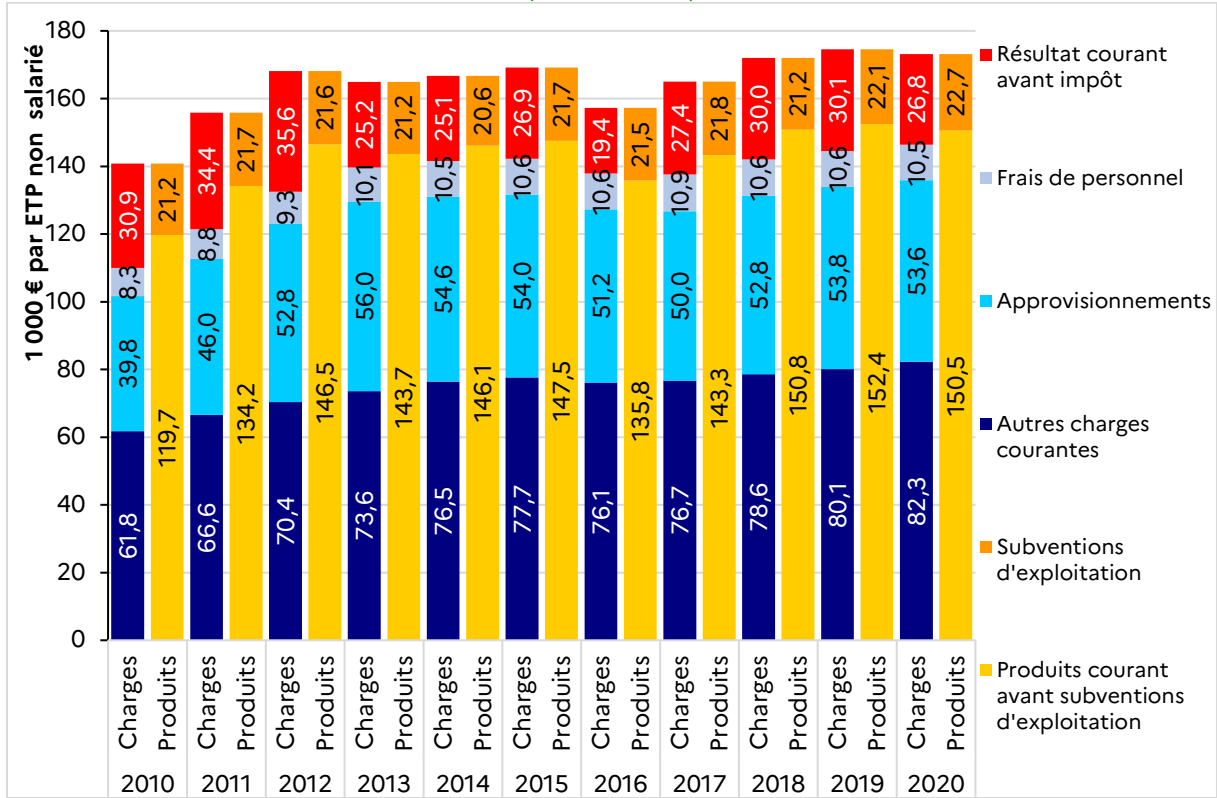
consommation à domicile. Ainsi, en 2020, la production moyenne des exploitations fruitières augmente de 4,5 %, permettant une hausse de 9,0 % de valeur ajoutée, et une croissance de 27,3 % de l'EBE par ETP non salarié qui s'établit à 55 020 €». Le RCAI par ETP non salarié est de 33 923 € (+ 37,2 % par rapport à 2019).

- *« Alors que la **production de porcins** augmente de 2,0 % en quantité, elle baisse en valeur du fait de la chute des prix de 6,9 %, conséquence de la demande intérieure déprimée par la fermeture de la restauration hors foyer que la consommation à domicile n'a pu compenser. De plus, au niveau mondial, la concurrence s'intensifie sur les marchés. Le contexte 2020 a fortement pesé sur une filière traditionnellement très sensible à la conjoncture mondiale». Ainsi, « L'EBE par actif non salarié des élevages porcins s'établit à 83 480 € contre 132 230 € en 2019, année haute pour l'EBE porcine », soit une diminution de 34,9 % par rapport à 2019. Le RCAI par ETP non salarié est de 40 551 € en moyenne, en forte baisse par rapport à 2019 : - 51,3 %.*
- *Dans l'orientation **bovins laitiers**, « malgré des stocks fourragers déjà restreints par les sécheresses des campagnes précédentes et de nouveaux défis hydriques en 2020, la valeur de la production de lait augmente de 0,9 % par rapport à 2019. Néanmoins, dans un contexte de hausse de certaines charges, les résultats économiques des élevages laitiers baissent légèrement : - 1,9 % pour la valeur ajoutée et - 2,4 % pour l'EBE par ETP non salarié». L'EBE par actif non salarié s'établit ainsi à 54 778 € en 2020 et le RCAI par actif non salarié à 26 052 € (- 6,8 %).*
- *Dans l'orientation d'élevage **bovin viande**, « les variations 2019-2020 de la production sont très variables selon les filières : - 10,0 % pour les génisses, - 8,0 % pour la filière vitelline, - 4,8 % pour les broutards et + 7,2 % pour les vaches allaitantes. En 2020, la production totale de bovins (hors animaux reproducteurs) recule pour la deuxième année consécutive, après une période de croissance continue de 2014 à 2018. Ainsi, pour les élevages spécialisés en bovins viande, la valeur ajoutée recule de 15,2 % et l'EBE par ETP non salarié se replie de 3,4 %, pour s'établir à 33 970 € ». Le RCAI par ETP non salarié s'établit à 14 102 €.*

À la date de rédaction de ce rapport de l'Observatoire, on ne dispose pas encore de résultats économiques agricoles par orientation pour 2021. Toutefois, certaines simulations seront présentées dans les paragraphes relatifs aux coûts de production des sections du rapport par filière.

Graphique 15

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



Source : Rica (SSP)

2.2. Les comptes de l'industrie alimentaire

Les trois chapitres suivants sont tous traités de la même manière, et les résultats sont issus de la base de données Ésane (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'Ésane 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 2)

Il a été acté de ne plus présenter que les résultats des deux dernières années. En l'occurrence, pour le rapport 2022, les tableaux ne présentent plus que 2018 (méthode 2019) et 2019. Cependant, il est toujours possible de se référer aux précédents rapports pour prendre connaissance des résultats des années précédentes.

Tableau 3

Chiffre d'affaires, frais de personnel et excédent brut d'exploitation de l'industrie alimentaire (hors fabrication de boissons et d'aliments pour animaux, artisanat commercial exclu)

	2018		2019	
	M€	% CA	M€	% CA
Chiffre d'affaires	157 469	100,0 %	156 668	100,0 %
Valeur ajoutée	29 091	18,5 %	29 782	19,0 %
Frais de personnel	20 478	13,0 %	20 680	13,2 %
Excédent brut d'exploitation	6 676	4,2 %	7 198	4,6 %
Résultat courant avant impôt	4 619	2,9 %	5 740	3,7 %

Source : Ésane (Insee), 2019

Encadré 3

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. 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 produits³.

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.

Tableau 4

Chiffre d'affaires, frais de personnel et excédent brut d'exploitation du commerce en gros de produits alimentaires, de boissons et de tabac

	2018		2019	
	M€	% CA	M€	% CA
Chiffre d'affaires	107 842	100,0 %	108 911	100,0 %
Valeur ajoutée	13 400	12,4 %	13 798	12,7 %
Frais de personnel	8 369	7,8 %	8 601	7,9 %
Excédent brut d'exploitation	3 727	3,5 %	3 920	3,6 %
Résultat courant avant impôt	3 987	3,7 %	3 686	3,4 %

Source : Ésane (Insee), 2019

³ Jusqu'en 2015. Après 2016, la publication des données Ésane, élaborées par l'Insee, par « entreprises » et non plus par « unités légales » a pu entraîner le reclassement de certaines d'entre elles.

2.4. Les comptes de la grande distribution

2.4.1. 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 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.

Pour les données antérieures à 2017, vous pouvez vous référer à la partie 2.4.1 du rapport 2020.

En 2017 et 2018, des informations sur les hypermarchés et les supermarchés sont à nouveau disponibles, de manière toutefois moins détaillée que celles présentées pour la période de 2010 à 2013. Elles sont présentées ci-dessous, sous forme de tableau.

Tableau 5

Chiffre d'affaires, frais de personnel et excédent brut d'exploitation des hypermarchés et supermarchés

	2018		2019	
	M€	% CA	M€	% CA
Chiffre d'affaires	213 055	100,0 %	214 421	100,0 %
Valeur ajoutée	30 193	14,2 %	30 510	14,2 %
Frais de personnel	22 289	10,5 %	22 217	10,4 %
Excédent brut d'exploitation	5 145	2,4 %	5 554	2,6 %
Résultat courant avant impôt	3 156	1,5 %	- 1 431	- 0,7 %

Source : É sane (Insee)

Encadré 4

Ventes des grandes surfaces alimentaires et dépenses en produits alimentaires et boissons en supermarchés et hypermarchés

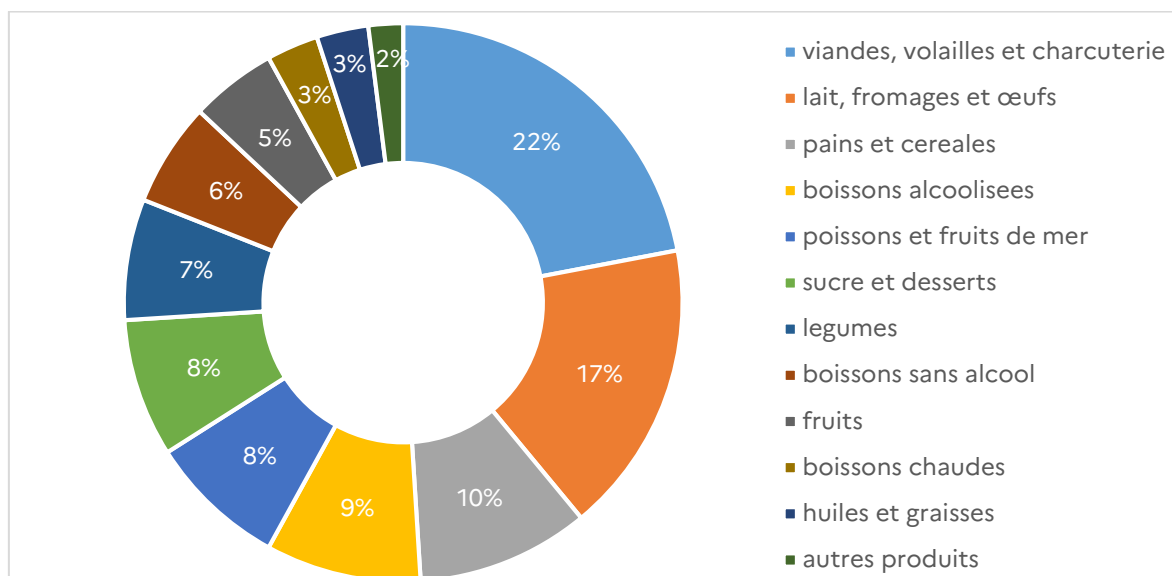
D'après l'Insee, « en 2020, les ventes en volume des grandes surfaces d'alimentation générale (GSA⁴) se redressent (+ 1,4 %, après - 2,7 %). Les conditions de marché ont été plus favorables aux supermarchés (+ 4,6 % en volume après - 1,0 %) qu'aux hypermarchés (- 1,2 % après - 4,0 %). Suite aux restrictions 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 %). »

Pour rappel, « en 2019, la baisse des ventes en volume des grandes surfaces d'alimentation générale (GSA) s'accroît (- 2,4 %, après - 0,2 %). Le recul touche plus les hypermarchés (- 3,8 %) que les supermarchés (- 0,7 %). En valeur, les ventes, reculent de 0,7 % en 2019, en raison de la baisse dans les hypermarchés (- 2,2 %) et d'une hausse des prix. Elles avaient résisté en 2018 (+ 2,3 %). Les ventes de produits alimentaires se stabilisent dans les supermarchés (0,0 % en valeur en moyenne sur l'ensemble de l'année 2009 après + 1,5 % en 2018) et elles baissent significativement dans les hypermarchés (- 0,9 % en valeur après + 0,8 %). Les ventes non alimentaires continuent de chuter dans les deux formes de vente (- 1,3 % en valeur, après - 2,2 % dans les supermarchés et - 2,0 %, après - 2,3 % dans les hypermarchés) »⁵.

Il est également intéressant de noter que « en 2020, les grandes surfaces d'alimentation générale commercialisent 62,5 % des produits alimentaires (hors tabac). Leur part de marché recule de 4,4 points par rapport à 2015 en raison du repli des hypermarchés (- 3,6 points) ».

Graphique 16

Répartition des dépenses en produits alimentaires en supermarchés et hypermarchés en 2020⁶



Source : FranceAgriMer pour OFPM d'après Kantar Worldpanel

⁴ 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 2020, « les ventes des hypermarchés représentent 53 % 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 2020, elles réalisent 31 % 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 2020, Rapport établi pour la Commission des Comptes Commerciaux de la Nation.

⁵ Source : la situation du commerce en 2019, rapport établi pour la Commission des Comptes Commerciaux de la Nation.

⁶ Ces informations sont données pour l'année 2019 car au moment de la rédaction du rapport, FranceAgriMer ne dispose pas des données pour l'année 2020.

2.4.2. 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.

Les comptes de ce secteur ont été réintroduits depuis 2020 dans le rapport car l'information sur les hypermarchés et les supermarchés n'était pas disponible de façon homogène sur l'ensemble de la période étudiée. Ainsi, comme présenté dans la partie 2.4.1, pour les données antérieures à 2017, vous pouvez vous référer à la partie 2.4.2 du rapport 2020.

Tableau 6

Chiffre d'affaires, frais de personnel et excédent brut d'exploitation du commerce de détail en magasin non spécialisé

	2018		2019	
	M€	% CA	M€	% CA
Chiffre d'affaires	245 716	100,0 %	248 359	100,0 %
Valeur ajoutée	36 300	14,8 %	36 638	14,8 %
Frais de personnel	26 577	10,8 %	26 626	10,7 %
Excédent brut d'exploitation	6 556	2,7 %	6 867	2,8 %
Résultat courant avant impôt	3 735	1,5 %	-1 157	-0,5 %

Source : Ésane (Insee)

2.4.3. Comptes des centrales d'achats des réseaux d'indépendants de la grande distribution

Les centrales d'achat 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. Pour 2014 et 2015, ces centrales d'achat des GMS avaient été intégrées, par l'Insee, au sous-ensemble plus vaste des « Intermédiaires du commerce de gros » incluant des « Autres intermédiaires du commerce », tant en denrées, boissons et tabac qu'en produits divers non alimentaires⁷. Ainsi, les résultats des centrales d'achat des GMS n'avaient pu être présentés dans le rapport 2018. Depuis 2019, certaines données sont à nouveau disponibles à un niveau de nomenclature fin. Elles sont présentées dans le tableau ci-dessous.

Tableau 7

Chiffre d'affaires, frais de personnel et excédent brut d'exploitation des centrales d'achats alimentaires

	2018		2019	
	M€	% CA	M€	% CA
Chiffre d'affaires	81 156	100,0 %	81 764	100,0 %
Valeur ajoutée	7 362	9,1 %	7 971	9,7 %
Frais de personnel	2 366	2,9 %	2 527	3,1 %
Excédent brut d'exploitation	422	0,5 %	824	1,0 %
Résultat courant avant impôt	- 318	- 0,4 %	225	0,3 %

Source : Esane (Insee)

Ainsi, le compte de résultat global du secteur fait apparaître :

- un résultat courant rapporté au produit total légèrement négatif, 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...).

⁷ Intermédiaires du commerce en matières premières agricoles, animaux vivants, matières premières textiles et produits semi-finis, intermédiaires du commerce en combustibles, métaux, minéraux et produits chimiques (incluant notamment les carburants), intermédiaires du commerce en bois et matériaux de construction, intermédiaires du commerce en machines, équipements industriels, navires et avions, intermédiaires du commerce en meubles, articles de ménage et quincaillerie, intermédiaires du commerce en textiles, habillement, fourrures, chaussures et articles en cuir, intermédiaires spécialisés dans le commerce d'autres produits spécifiques, intermédiaires du commerce en produits divers (incluant notamment les achats non-alimentaires).

2.5. Synthèse des comptes des rayons alimentaires frais des GMS établis par l'Observatoire

Avertissement : Une donnée du rayon boucherie transmise par une enseigne apparaît comme aberrante au sens statistique (à la fois très différente des données de cette même enseigne les autres années et des données des autres enseignes pour 2020). Les échanges n'ayant pas permis de comprendre la donnée transmise, le choix a été fait d'écarter cette donnée et de la remplacer par une estimation sur la base des évolutions des autres enseignes appliquées au niveau remonté l'an passé pour cette même enseigne. Un travail est en cours avec cette enseigne sur ce sujet.

Le Tableau 8 présente les résultats 2020 par rayon, issus de l'enquête 2021 de l'Observatoire. Ils sont repris et commentés de façon plus détaillée dans les sections par filière du Chapitre 3.

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 9, sont présentés les résultats pour l'année 2019 et dans le Tableau 10, les variations entre 2019 et 2020.

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. En 2020, comme en 2019, des modifications sont intervenues, modifiant le niveau moyen des résultats sans toutefois bouleverser la structure des comptes. Il a alors été décidé de publier dans ce rapport, les données 2019 modifiées. Elles permettront au lecteur de prendre la mesure de ces évolutions.

Entre 2019 et 2020, la marge brute de l'ensemble des rayons étudiés par l'Observatoire a diminué de 0,5 € pour 100 € de chiffres d'affaires, résultant pour une part d'une augmentation des coûts d'achat de - 0,5 €. Quatre rayons sur les sept étudiés connaissent une diminution de la part des coûts d'achat : de - 0,3 € pour 100 € de chiffre d'affaires pour les produits laitiers, de - 0,4 € pour 100 € de chiffre d'affaires dans les rayons volailles et marée et de - 0,5 € pour la boucherie. Quant à eux, les coûts d'achat des rayons fruits et légumes, boulangerie-pâtisserie et charcuterie augmentent respectivement de 0,3 € pour 100 €, 0,5 € pour 100 € et de 2,4 € pour 100 € de chiffres d'affaires.

Les frais de personnel dédié aux différents rayons diminuent de 0,8 € pour 100 € de chiffre d'affaires entre 2019 et 2020. Cette baisse se constate dans tous les rayons sauf le rayon boulangerie-pâtisserie pour lesquels ces frais augmentent. Cette baisse peut sans doute au moins en partie s'expliquer par les aides au chômage partiel mise en place pendant la pandémie de Covid-19. Toutefois, cette baisse relative des frais de personnel résulte d'une hausse du chiffre d'affaires, en valeur absolue, supérieure à celle des frais de personnel en 2020.

A l'inverse, les autres charges directes du rayon augmentent de 0,3 € pour 100 € de chiffre d'affaires par rapport à 2019, en partie sous l'effet d'une légère hausse des frais de personnel hors rayon de 0,1 € pour 100 €, qui pourrait être dû à des réaffectations de personnel des rayons

dans le fonctionnement du magasin pendant la crise sanitaire et/ou par le recours à l'intérim afin de pallier des absences liées à l'épidémie de Covid-19. Les charges communes réparties, quant à elles restent stables en 2020.

Tableau 8

Comptes moyens des rayons alimentaires en GMS en 2020 pour 100 € de chiffres d'affaires

		Boucherie estimation OFPM	Charcuterie	Volailles	Produits laitiers	Fruits et légumes	Marée	Boulangerie Pâtisserie	Ensemble des rayons étudiés
Chiffre d'affaires		100	100	100	100	100	100	100	100
Coût d'achat des ventes		72,0*	69,4	70,2	75,7	68,8	73,0	43,9	70,5
Marge brute (marge commerciale)		28,0	30,6	29,8	24,3	31,2	27,0	56,1	29,5
CHARGES DIRECTES DU RAYON	Frais de personnel dédié du rayon	11,8	5,6	3,4	4,2	6,7	12,9	33,4	8,4
	Marge semi-nette	16,2	24,9	26,4	20,1	24,4	14,0	22,7	21,1
	Approvisionnements et fournitures	0,4	0,1	0,1	0,1	0,4	0,2	1,2	0,3
	Eau, gaz, électricité	0,7	0,6	0,8	0,5	0,5	0,9	1,2	0,6
	Frais sur matériels et équipements	0,3	0,7	0,4	0,5	0,7	0,7	1,8	0,6
	Taxes, cotisations et redevances	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3
	Autres charges du rayon	0,3	0,5	0,5	0,5	1,0	0,7	0,3	0,6
	Sous-total : autres charges directes	2,0	2,1	2,0	1,8	2,8	2,9	4,9	2,4
CHARGES COMMUNES REPARTIES	Immobilier	1,9	1,7	1,6	1,8	2,1	1,9	2,7	1,9
	Frais de personnel hors rayon	6,4	6,4	5,8	6,3	6,6	6,1	9,6	6,5
	Frais financiers	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
	Autres charges communes	6,2	7,7	7,7	8,6	8,2	6,1	10,1	7,8
	Sous-total : charges communes	14,6	15,9	15,1	16,8	17,1	14,2	22,5	16,4
	Marge nette avant répartition de l'IS	-0,4	6,9	9,2	1,4	4,5	-3,0	-4,7	2,3
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	-0,1	2,3	3,1	0,5	1,5	-1,0	-1,6	0,8
	Marge nette après répartition de l'IS	-0,3	4,6	6,1	0,9	3,0	-2,0	-3,1	1,6

* : donnée estimée par l'OFPM pour une enseigne

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 (voir point 2.2.1. Chapitre 1. Méthode générale).

Rappel : Une donnée du rayon boucherie transmise par une enseigne apparaît comme aberrante au sens statistique (à la fois très différente des données de cette même enseigne les autres années et des données des autres enseignes pour 2020). Les échanges n'ayant pas permis de comprendre la donnée transmise, le choix a été fait d'écarter cette donnée et de la remplacer par une estimation sur la base des évolutions des autres enseignes appliquées au niveau remonté l'an passé pour cette même enseigne. Un travail est en cours avec cette enseigne sur ce sujet.

Comme indiqué page 80, lorsqu'un changement important dans l'élaboration des données transmises à l'Observatoire de la formation des prix et des marges est apparu en 2019, il a été demandé à (aux) l'enseigne(s) concernée(s) de transmettre également les données 2018 selon les nouvelles règles de transmission adoptées. Ainsi, les chiffres présentés dans le Tableau 9 prennent en compte ces modifications.

Tableau 9

Comptes moyens des rayons alimentaires en GMS en 2019 pour 100 € de chiffres d'affaires

		Boucherie	Charcuterie	Volailles	Produits laitiers	Fruits et légumes	Marée	Boulangerie Pâtisserie	Ensemble des rayons étudiés
Chiffre d'affaires		100	100	100	100	100	100	100	100
Coût d'achat des ventes		72,6	67,1	70,7	76,0	68,5	73,4*	43,4*	69,9*
Marge brute (marge commerciale)		27,4	32,9	29,3	24,0	31,5	26,6*	56,6*	30,1*
CHARGES DIRECTES DU RAYON	Frais de personnel dédié du rayon	12,3	6,9	3,7	4,6	7,3	15,0	31,5	9,2
	Marge semi-nette	15,2	26,0	25,7	19,3	24,2	11,7*	25,3*	20,9*
	Approvisionnements et fournitures	0,5	0,1	0,1	0,1	0,4	0,2	1,1	0,3
	Eau, gaz, électricité	0,7	0,6	0,9	0,5	0,5	1,0	1,2	0,7
	Frais sur matériels et équipements	0,3	0,7	0,3	0,5	0,5	0,7	1,7	0,6
	Taxes, cotisations et redevances	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3
	Autres charges du rayon	0,4*	0,4*	0,4*	0,5*	0,9*	0,7*	0,3*	0,6*
	Sous-total : autres charges directes	2,2*	2,1*	2,0*	1,9*	2,6*	3,0*	4,6*	2,4*
CHARGES COMMUNES REPARTIES	Immobilier	1,9	1,9	1,6	1,9	2,1	1,8	2,4	1,9
	Frais de personnel hors rayon	6,2	6,4	5,6	6,2	6,6	5,8	8,9	6,4
	Frais financiers	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
	Autres charges communes	6,1	7,8	7,8	8,6	8,2	7,7	9,6	8,0
	Sous-total : charges communes	14,3	16,2	15,2	16,8	17,1	15,4	21,1	16,5
	Marge nette avant répartition de l'IS	-1,4*	7,8*	8,5*	0,7*	4,5*	-6,7*	-0,3*	2,0*
Répartition de l'impôt sur les sociétés		-0,5*	2,6*	2,8*	0,2*	1,5*	-2,2*	-0,1	0,7*
Marge nette après répartition de l'IS		-0,9*	5,2*	5,7*	0,4*	3,0*	-4,5*	-0,2*	1,3*

* : données corrigées

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

Tableau 10

Variations annuelles des comptes moyens des rayons alimentaires en GMS
 En € pour 100 € de CA

		Boucherie	Charcuterie	Volailles	Produits laitiers	Fruits et légumes	Marée	Boulangerie Pâtisserie	Ensemble des rayons étudiés
Coût d'achat des ventes		-0,5*	2,4	-0,4	-0,3	0,3	-0,4	0,5	0,5
Marge brute (marge commerciale)		0,5	-2,4	0,4	0,3	-0,3	0,4	-0,5	-0,5
CHARGES DIRECTES DU RAYON	Frais de personnel dédié du rayon	-0,5	-1,3	-0,3	-0,5	-0,5	-2,0	2,1	-0,8
	Marge semi-nette	1,0	-1,1	0,7	0,7	0,2	2,4	-2,6	0,3
	Autres charges directes du rayon	-0,2	0,0	0,0	0,0	0,2	-0,1	0,3	0,0
CHARGES COMMUNES REPARTIES	Charges communes réparties	0,3	-0,2	0,0	0,0	-0,1	-1,2	1,4	-0,1
	Marge nette avant répartition de l'IS	0,9	-0,9	0,7	0,8	0,0	3,7	-4,4	0,4

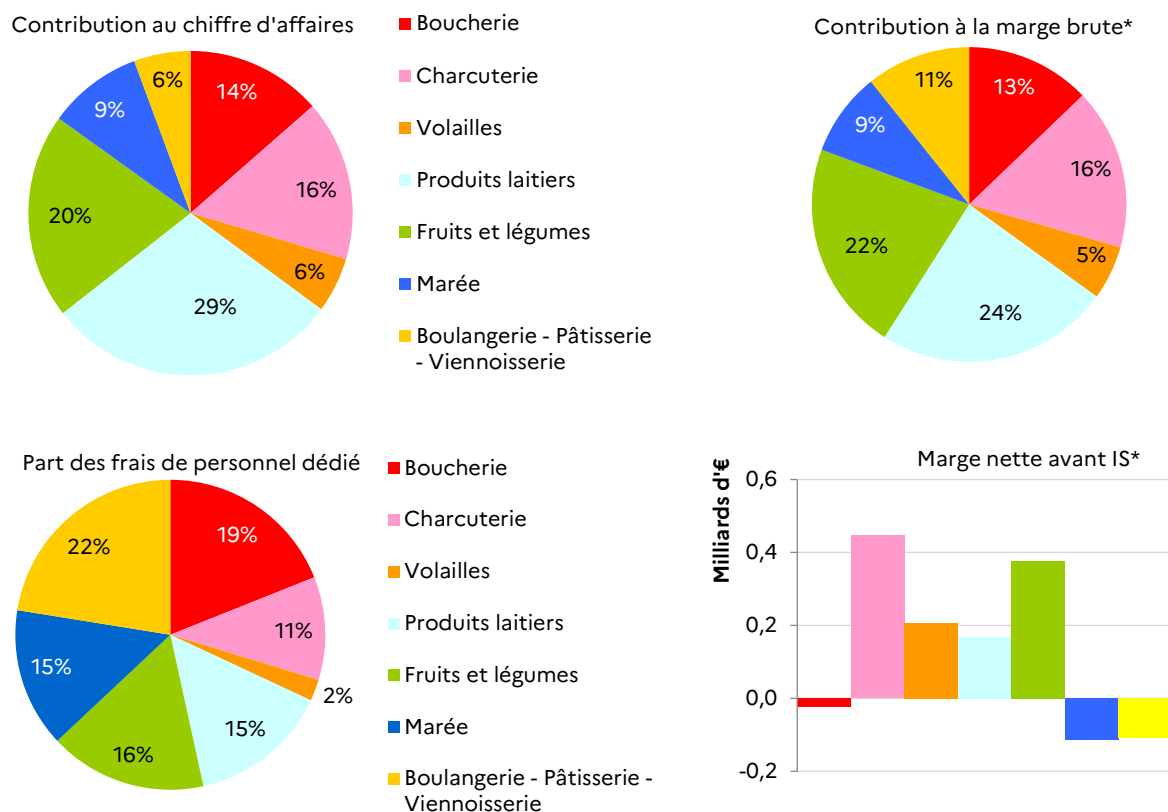
* : donnée estimée par l'OFPM pour une enseigne

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

Le Graphique 17 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 17

Poids des rayons étudiés dans les enseignes en 2020
En % de l'ensemble des rayons étudiés



* : Donnée estimée par l'Observatoire pour une enseigne en boucherie

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

Rappel : Une donnée du rayon boucherie transmise par une enseigne apparaît comme aberrante au sens statistique (à la fois très différente des données de cette même enseigne les autres années et des données des autres enseignes pour 2020). Les échanges n'ayant pas permis de comprendre la donnée transmise, le choix a été fait d'écartier cette donnée et de la remplacer par une estimation sur la base des évolutions des autres enseignes appliquées au niveau remonté l'an passé pour cette même enseigne. Un travail est en cours avec cette enseigne sur ce sujet.

Encadré 5

Publication trimestrielle d'un support synthétique de l'ensemble des indicateurs de coût de production dans le cadre de la loi EGAlim 2 :

La loi du 18 octobre 2021 visant à protéger la rémunération des agriculteurs, dite EGAlim 2, prévoit en son article 3 que l'Observatoire de la formation des prix et des marges (OFPM) publie chaque trimestre un support synthétique reprenant l'ensemble des indicateurs rendus publics (par les interprofessions ou les instituts techniques agricoles selon les termes de la loi), relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture. Une première version publiée début novembre sous le seul timbre de FranceAgriMer (hors cadre OFPM) avait été élaborée en interne à FranceAgriMer et publiée dans un souci de livraison sans délai suite à une sollicitation en ce sens du cabinet du ministre de l'agriculture compte tenu du calendrier des négociations commerciales.

Un groupe de travail spécifique de l'Observatoire a été créé (membres du comité de pilotage de l'Observatoire, interprofessions reconnues et Instituts Techniques Agricoles) pour la formalisation du support prévu par la loi, sur la base de la première version préparée par FranceAgriMer. Ce groupe a convenu que les indicateurs de coût de production agricole professionnels publiés par l'Observatoire soient ceux retenus par les interprofessions pour l'application des lois EGAlim et communiqués par elles et que les interprofessions fourniraient également une fiche harmonisée de description de ces indicateurs.

Depuis février 2022, l'Observatoire publie ainsi sur son site un tableau présentant les indicateurs de coût de production agricole définis et rendus publics par les interprofessions (douze à ce jour : lait de vache, lait de chèvre, céréales, oléoprotéagineux, pommes de terre industrielles, fruits et légumes frais, fruits et légumes transformés, viande bovine, viande ovine, palmipèdes gras, viande porcine, lapin), avec des liens vers les fiches de description, ainsi que des indicateurs de marché et des Indices des prix d'achat des moyens de production agricoles publiés par la statistique publique (FranceAgriMer, Insee, SSP).

Chapitre 3. Marges brutes et coût par filière

Viande porcine et charcuterie

Viande bovine

Viande ovine

Volailles de chair et lapins

Produits laitiers de lait de vache

Produits laitiers de lait de chèvre

Pain

Pâtes alimentaires

Fruits et légumes

Produits de la pêche et de l'aquaculture

Produits issus de l'agriculture biologique

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.

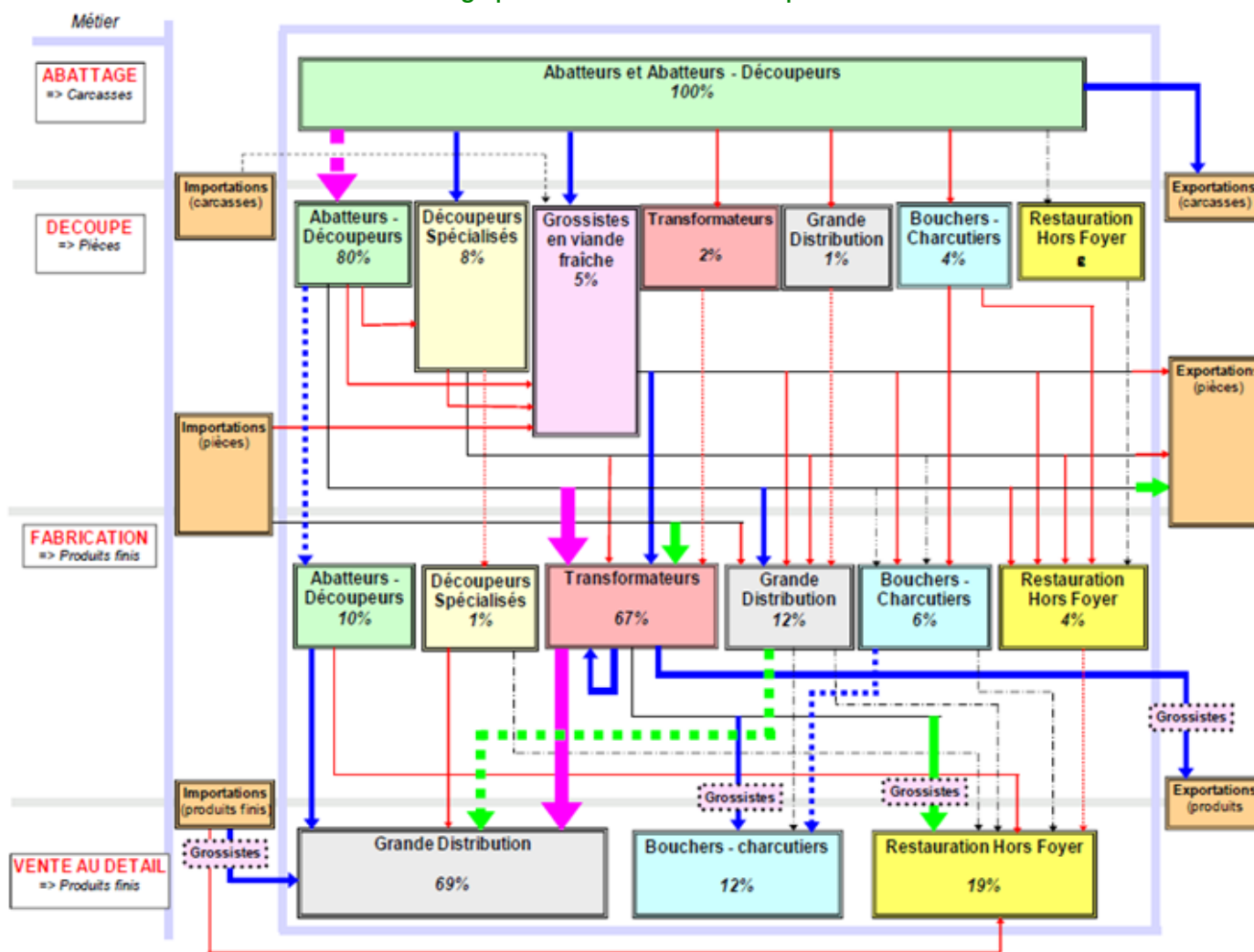
Les opérateurs de la **grande distribution** jouent un rôle majeur dans la vente au détail de produits finis.

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* » (UVCN). 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.

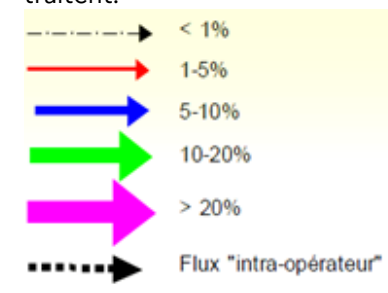
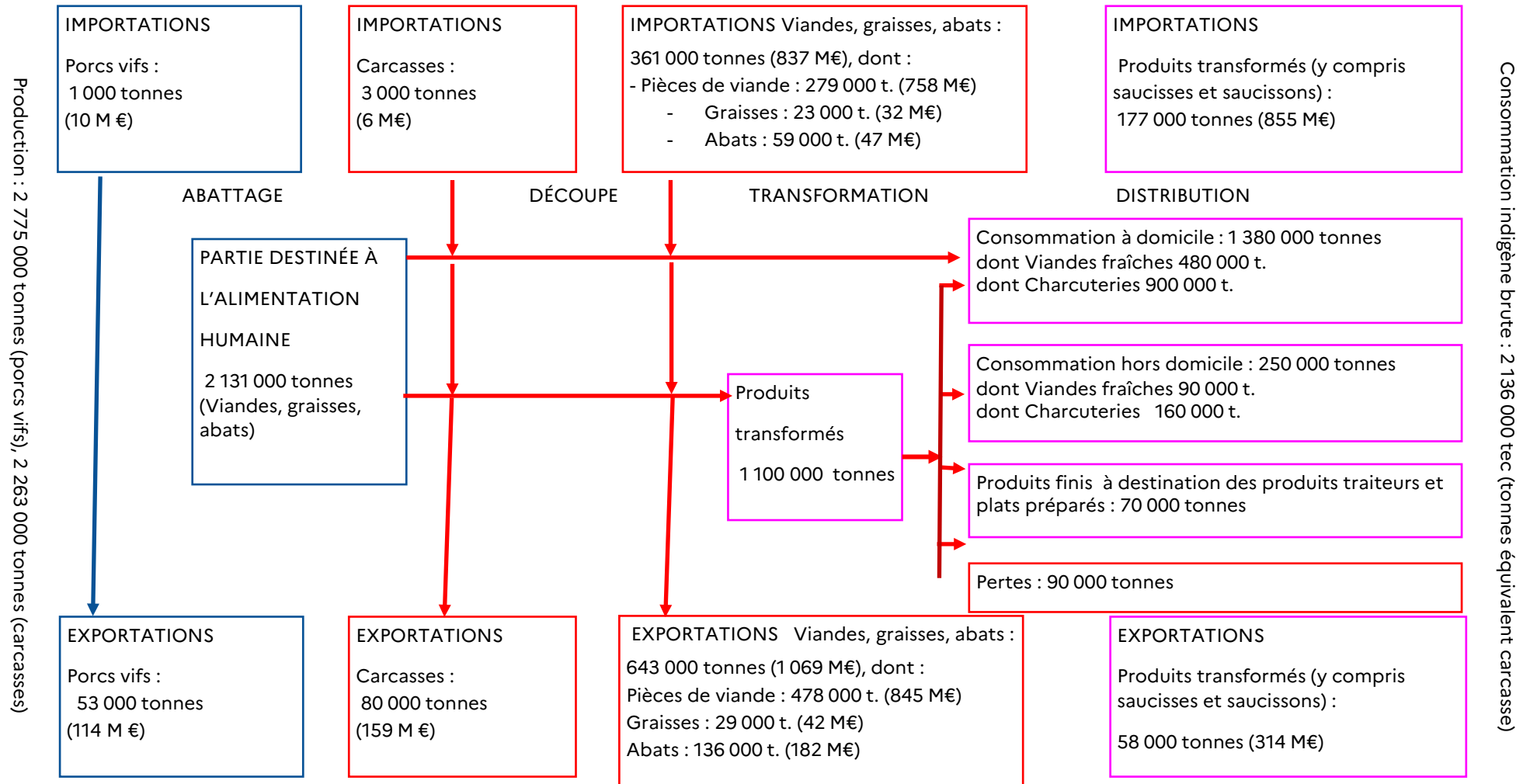


Schéma 4

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 à 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

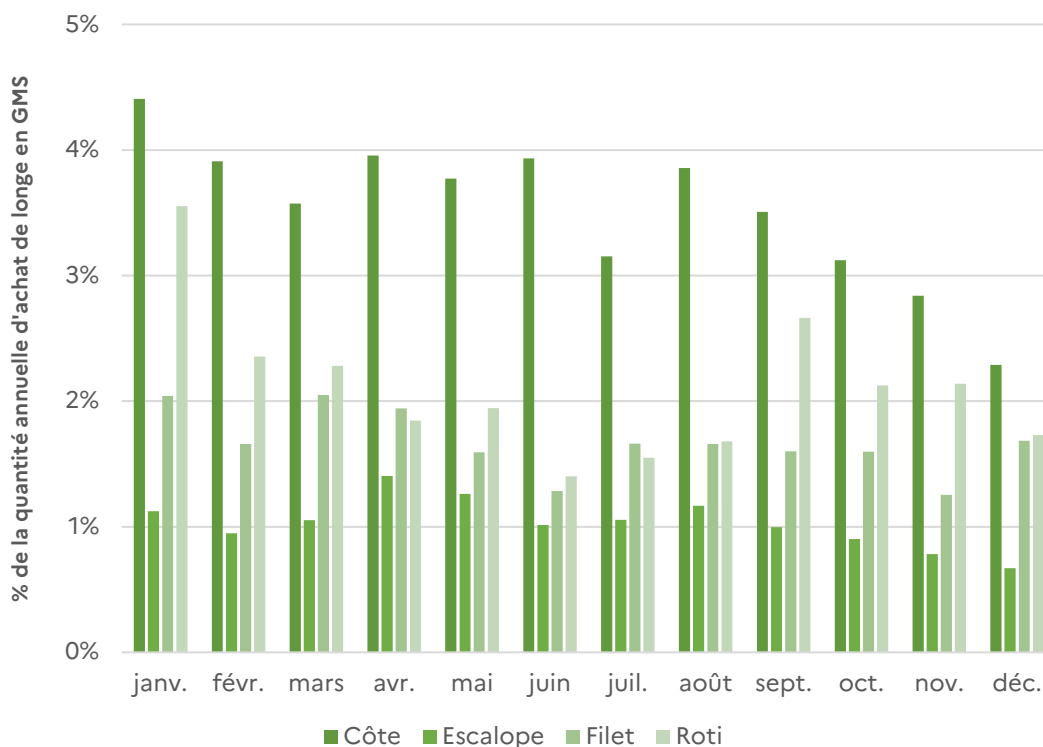
¹ L'enquête de l'Insee pour l'Observatoire sur les prix moyens sortie industrie ne portant que sur ces deux articles.

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 18

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

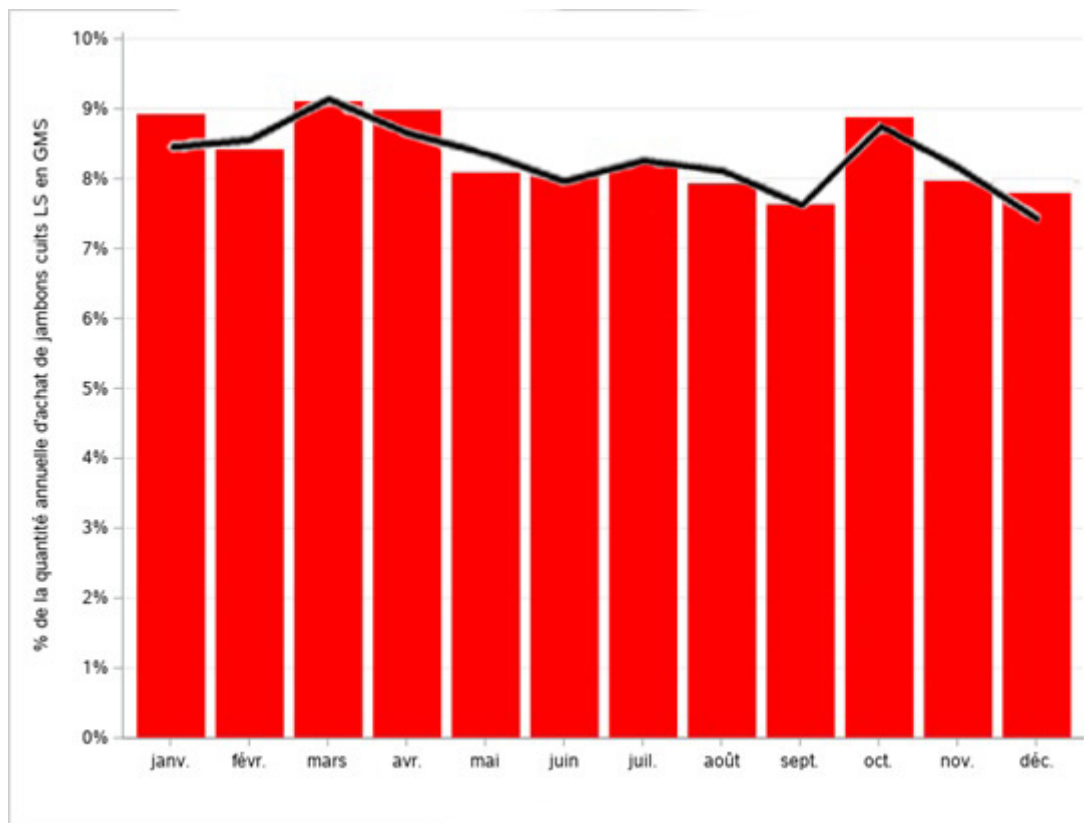


Source : Kantar Worldpanel

Le Graphique 18 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.

Graphique 19

Saisonnalité 2021 des achats de jambons cuits (libre-service) au détail en GMS



Barres rouges = quantités achetées en 2021 ; courbe noire = quantités achetées en moyenne sur la période 2018-2020

Source : Kantar Worldpanel

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).

Jusqu'au rapport 2020, le produit jambon suivi par l'Observatoire correspondait à l'ensemble des jambons cuits, toutes gammes confondues, vendus en libre-service ou servis à la coupe.

Dorénavant les données disponibles au stade détail permettent d'affiner le produit suivi en ciblant le jambon cuit vendu en libre-service² 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, soit 2021 pour ce rapport. En outre, cette proportion MN/MDD est reproduite au stade sortie industrie, en utilisant les prix sortie industrie calculés à partir des données Insee (Encadré 6).

Ce changement de produit suivi a été proposé et adopté en groupe de travail, il permet de suivre un produit homogène aux différents stades observés tout au long de la décomposition du prix au détail. Un biais reste toutefois à noter : les données Insee ciblent les jambons cuits *supérieurs* UVCI, or Kantar Worldpanel suit l'ensemble des jambons cuits en libre-service.

² 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).

Toutefois, ce biais semble limité. Le jambon cuit supérieur représente plus de 80 % de la production française.

La décomposition du prix au détail du modèle jambon a été rétropolée en conséquence jusqu'en 2016.

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)³ ;
- 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 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 en revanche un retour à la normale (Graphique 19). 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 2021.

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].

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 marge brute 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).

³ 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.

Encadré 6

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. À partir d'indices transmis mensuellement par l'Institut, l'Observatoire reconstitue des prix moyens en niveau. Une fois par an, l'Insee lui communique une valeur moyenne des prix relevés pour l'indice en question.

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 conduite auprès des principaux opérateurs du secteur, elle porte sur un ensemble de produits, précisément défini (les « transactions - témoins »). Les articles dont les prix sont relevés et pris en compte pour établir le prix moyen d'un « produit » (ensemble d'articles) 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 produits de qualité constante durant cinq ans.

Pour un produit industriel donné destiné à la revente au détail en GMS, l'ensemble d'articles 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, notamment. Par exemple, les prix moyens mensuels sortie industrie d'« escalope de poulet standard » ou du « lait demi-écrémé UHT » sont établis sur des ensembles d'articles de nature et de composition éventuellement différentes de celles d'« escalope de poulet standard » ou du « lait demi-écrémé UHT » dont on relève les prix au détail en GMS dans Kantar Worldpanel.

Lever complètement le biais éventuel 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 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.

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 « de bœuf » : 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'OFPM, mais elle nécessiterait des moyens statistiques considérables.

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

En 2021, le marché du porc, comme les autres filières agricoles, opère un relatif retour à la normale après une année 2020 marquée par les confinements et restrictions liés à la pandémie de Covid-19. La filière reste par ailleurs affectée par l'épizootie de peste porcine africaine (PPA) en Allemagne depuis 2020. La fermeture aux exportations allemandes de nombreux pays tiers, dont principalement la Chine, s'est effectuée au bénéfice d'autres exportateurs (Espagne, États-Unis, Canada...) et a quelque peu saturé le marché UE de viande de porc allemande.

Comme les années précédentes, la demande asiatique (principalement chinoise) reste cependant la principale variable ayant influé sur les marchés français et européen du porc.

Les exportations en volume de l'UE vers la Chine, en forte hausse en 2019 et 2020, avaient continué à augmenter au cours du premier semestre 2021, mais ont subi à partir du mois de juin un fort coup d'arrêt du fait de restrictions du gouvernement chinois. De ce fait, sur l'ensemble de l'année, les exportations de l'UE vers la Chine reculent de 21,3 % (- 700 000 t).

En ce qui concerne la France, pour les viandes fraîches et congelées, les exportations en 2021 vers les pays tiers (Royaume-Uni inclus) ont connu une hausse de 3,8 % en volume, tirée notamment par les Philippines (+ 78,7 %) tandis que ces exportations baissaient vers la Chine (- 1,9 %) et vers le Royaume-Uni (- 21,6 %). Cependant, la Chine est restée un acteur majeur et a représenté près des deux tiers (59 %) des exportations vers les pays tiers en 2021. Concernant l'Union européenne, les exportations françaises ont décliné vers l'Italie (2^e client, - 10,9 %) mais fortement progressé vers l'Espagne (4^e client, + 39,5 %).

Le bilan des flux pour la France (Schéma 3) fait ressortir dans les grandes lignes les différentes étapes observées depuis l'abattage jusqu'à la transformation et la consommation. En 2021, en ajoutant à 2,21 millions de tec un solde positif de 50 000 tec sur les échanges en vif, la production se chiffre à 2,26 millions de tec, soit un recul de 0,9 % par rapport à 2020. Au total, la France en 2021 reste le troisième producteur européen derrière l'Espagne et l'Allemagne.

Sur l'ensemble des produits porcins (y compris les abats), la balance commerciale française est traditionnellement positive en tonnage, mais négative en valeur, du fait d'une structure déséquilibrée : exportations de matières brutes (viandes, graisses), importations de produits transformés ou semi-transformés (viandes désossées, en particulier pièces de jambon). L'année 2020 avait rompu avec cette tendance, en présentant un solde positif aussi bien en volume qu'en valeur, ceci du fait des prix élevés de la viande de porc exportée. En 2021, cette opportunité s'est poursuivie jusqu'au retournement de tendance du second semestre, et a permis d'atteindre sur l'ensemble de l'année un solde de la balance légèrement positif (+ 14 M€). Cette situation favorable apparaît cependant plus conjoncturelle que structurelle.

La consommation globale estimée par bilan (consommation indigène brute) se monte en 2021 à 2,12 millions de tec, les deux tiers environ correspondant à des produits transformés et un tiers à des viandes fraîches. Elle tendait depuis 2019 à se dégrader, en régressant sur un rythme annuel d'environ 1 %, mais en 2021 on a observé un renversement de tendance (+ 1,4 % par rapport à 2020) lié sans doute à des volumes abondants et des prix en recul.

Dans cette globalité, les achats des ménages pour leur consommation à domicile, évalués par Kantar Worldpanel, ont témoigné d'une nette décroissance en volume sur le porc : - 6,7 % sur la viande fraîche, - 9,0 % sur les élaborés, - 5,3 % sur les produits de charcuterie. Cette baisse se trouve en phase avec celles observées sur les autres viandes de boucherie fraîches (voir le rapport « [Les marchés des produits laitiers, carnés et avicoles, Bilan 2021 et perspectives 2022](#) »).

L'importance des variations observées doit cependant être relativisée : les volumes 2020 auxquels sont comparés ceux de 2021 se plaçaient en effet à un niveau exceptionnellement élevé, du fait des fermetures de restaurants liées aux mesures sanitaires et du report qui s'en est suivi sur la consommation à domicile. L'évolution négative est moins marquée lorsque l'on

comparé 2021 à l'année « normale » 2019 : la viande fraîche de porc n'est plus alors en recul que de 1,2 % en volume, et la charcuterie progresse de 1,7 %.

Ainsi, en 2021, la consommation à domicile a renoué avec une réduction tendancielle des achats de viande par les ménages, évolution liée, comme dans les autres pays occidentaux, à un mouvement de fond aux causes multiples (préoccupations de santé, changement de modes de consommation, attention portée au bien-être animal...).

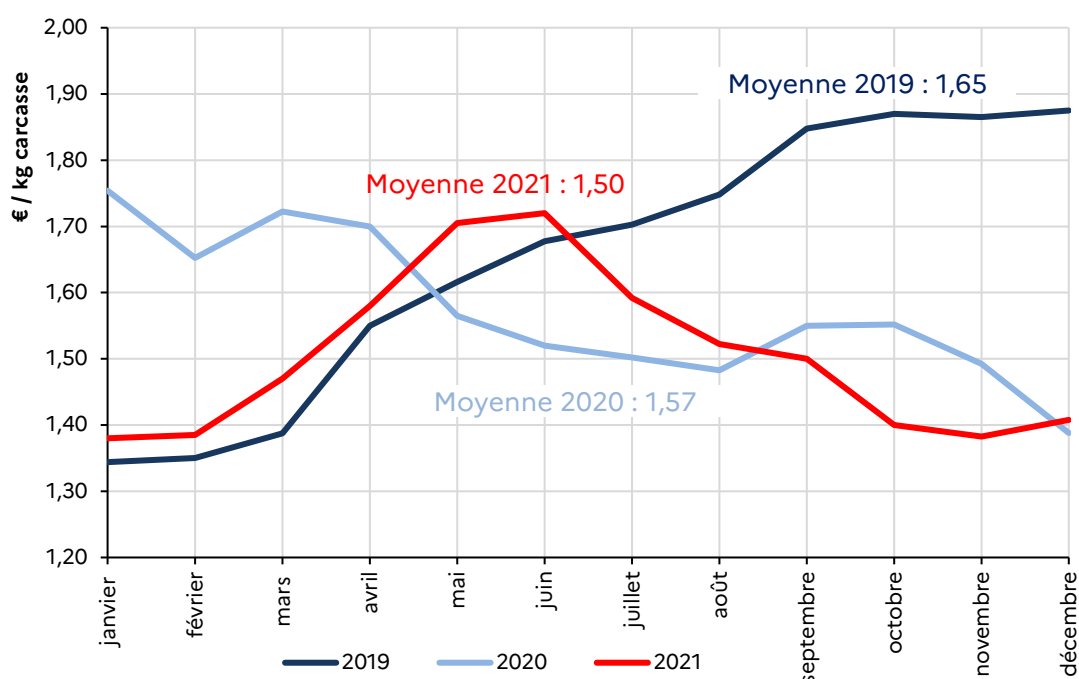
3.1. Prix et indicateurs de marges brutes en filière porc frais : produits de longe en UVCM

Les cotations du porc se caractérisaient d'ordinaire par une importante saisonnalité, avec une hausse des prix au printemps, un recul à la fin de l'été. Ce n'est plus le cas depuis 2018, le principal élément moteur pour les prix étant dorénavant la demande asiatique. En 2020 cependant, malgré une demande asiatique élevée, les difficultés liées à la pandémie de Covid-19, puis la PPA en Allemagne, avaient amené un reflux progressif des prix des carcasses E+S. En 2021, le prix moyen du porc classe E+S s'est établi à 1,50 €/kg, soit une nouvelle baisse de 7 centimes/kg par rapport à 2020. Les cotations apparaissent ainsi directement en phase avec la demande chinoise, en hausse au premier semestre 2021 lorsque cette dernière était élevée, puis en reflux au second semestre, lorsqu'elle s'est réduite très fortement. Les prix moyens des pièces ont connu en revanche des évolutions plus favorables. La longe a ainsi progressé de 1,2 % par rapport à 2020.

Alors donc que les cotations refluaient, le prix de l'aliment calculé par l'IFIP a très fortement progressé (+12 % par rapport à 2020), accentuant l'effet « ciseaux » très défavorable aux éleveurs.

Graphique 20

Variation des cours du porc entrée-abattoir



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, rappelons-le, sur la base des prix des découpes à Rungis) tend globalement à progresser depuis 2012 et s'est accru en particulier en 2018 du fait de la baisse du coût entrée-abattoir. S'il a dû se replier en

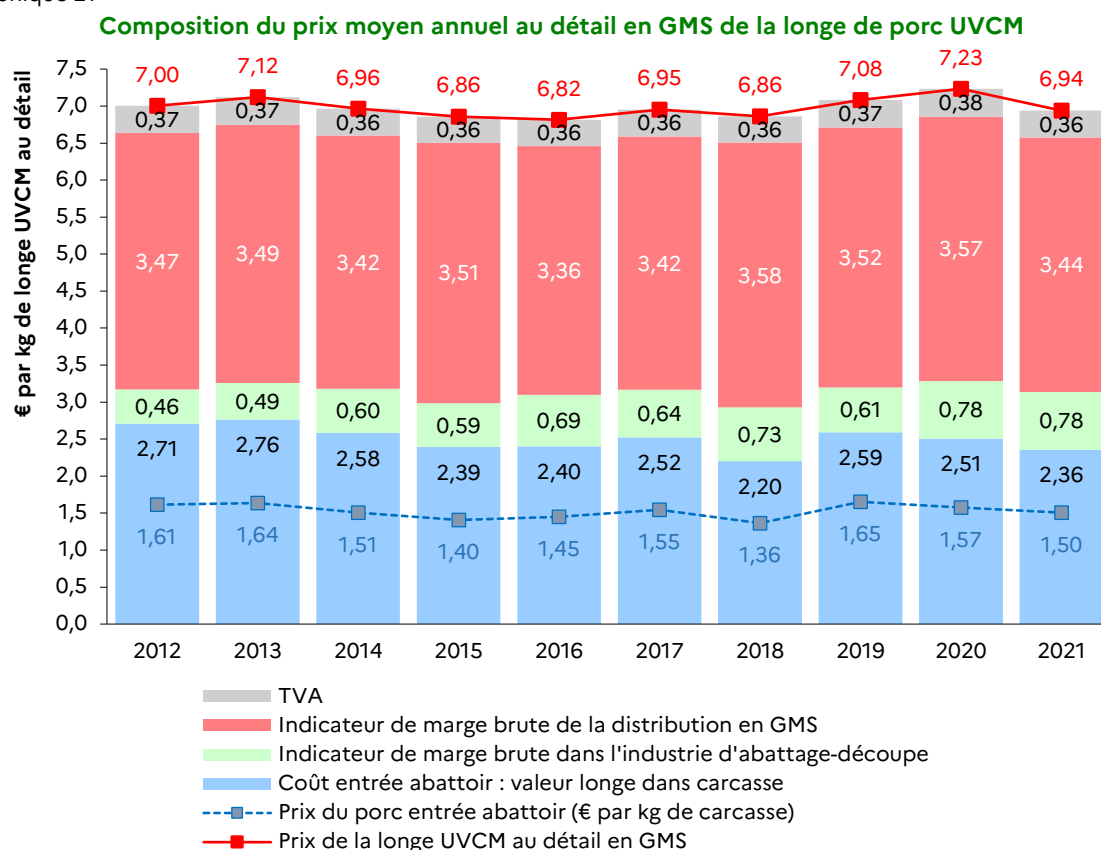
2019, compte tenu de la forte hausse de la valeur de la carcasse, en 2020 l'indicateur de marge brute de l'abattage-découpe reprend sa progression dans la décomposition du prix au détail de la longe en UVCM et reste au même niveau en 2021.

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 2018, où il s'était accru fortement. En 2020, il revient, en pourcentage, à un niveau comparable à celui de 2019, et en 2021 connaît un nouveau tassement.

En moyenne annuelle (Graphique 21), la baisse du prix du porc à l'entrée de l'abattoir en 2021 par rapport à 2020 se traduit par celle du coût calculé de la matière première de la longe, en recul de 15 centimes⁴. L'indicateur de marge brute de l'abattage-découpe reste stable, avec une valeur de la longe entrée GMS à 3,14 € par kg de produit final, contre 3,29 € l'année précédente, soit -15 centimes. Alors qu'en 2020, le maillon de la distribution avait vu progresser sa marge brute, en 2021 il réduit fortement celle-ci (-13 centimes). Ainsi le prix moyen pondéré au détail des quatre principaux produits de longe est en baisse de 29 centimes en 2021.

Exprimé en pourcentage du prix au détail hors TVA (Graphique 22), la part de l'indicateur de marge brute est relativement stable en 2021, pour la GMS (de 52,1 % à 52,3 %) mais progresse pour celle l'industrie d'abattage-découpe (de 11,3 % à 11,9 %). La part du coût entrée-abattoir, quant à elle, diminue (de 36,6 % à 35,8 %).

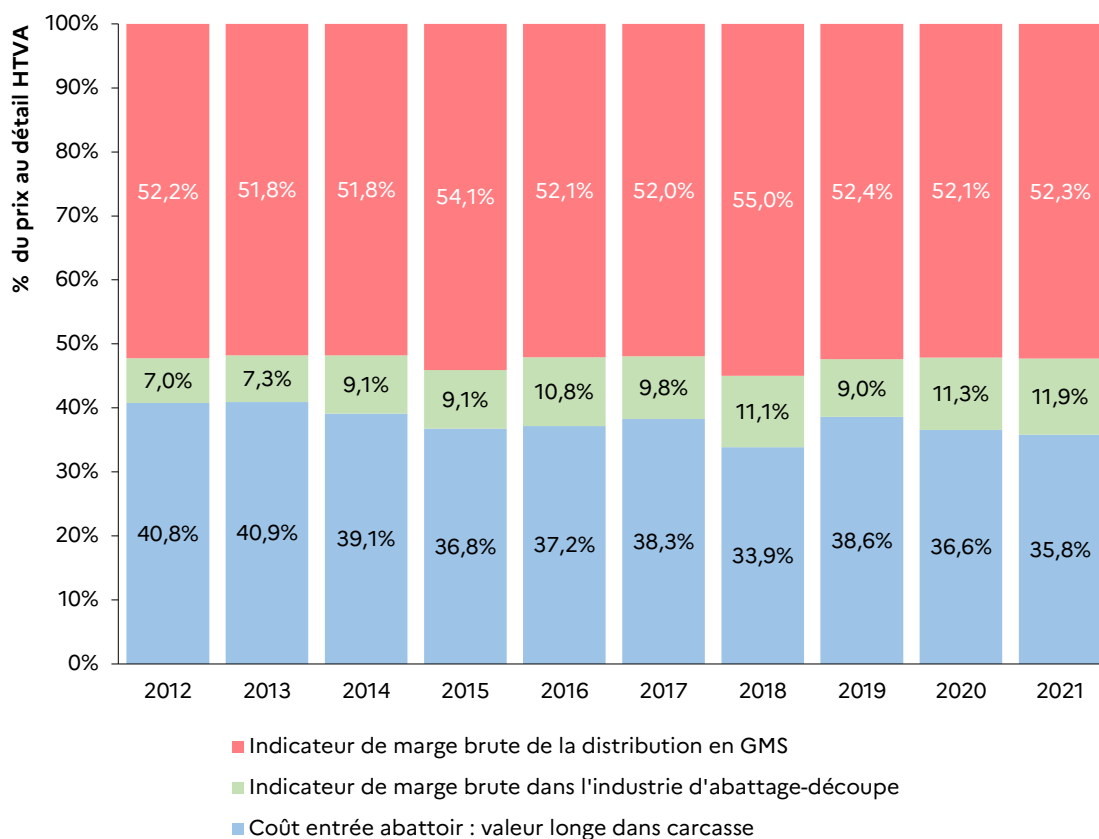
Graphique 21



⁴ On rappelle que la valeur de matière première d'une pièce issue du désassemblage d'une carcasse ne peut qu'être calculée qu'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 22

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 : l'ensemble côte-rôti vendu 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 ; la décomposition du prix au détail de chaque article est présentée plus loin. Auparavant, le Graphique 23 et le Graphique 24 présentent la décomposition du prix moyen au détail de l'ensemble formé par ces deux articles, pondérés par les consommations saisonnières.

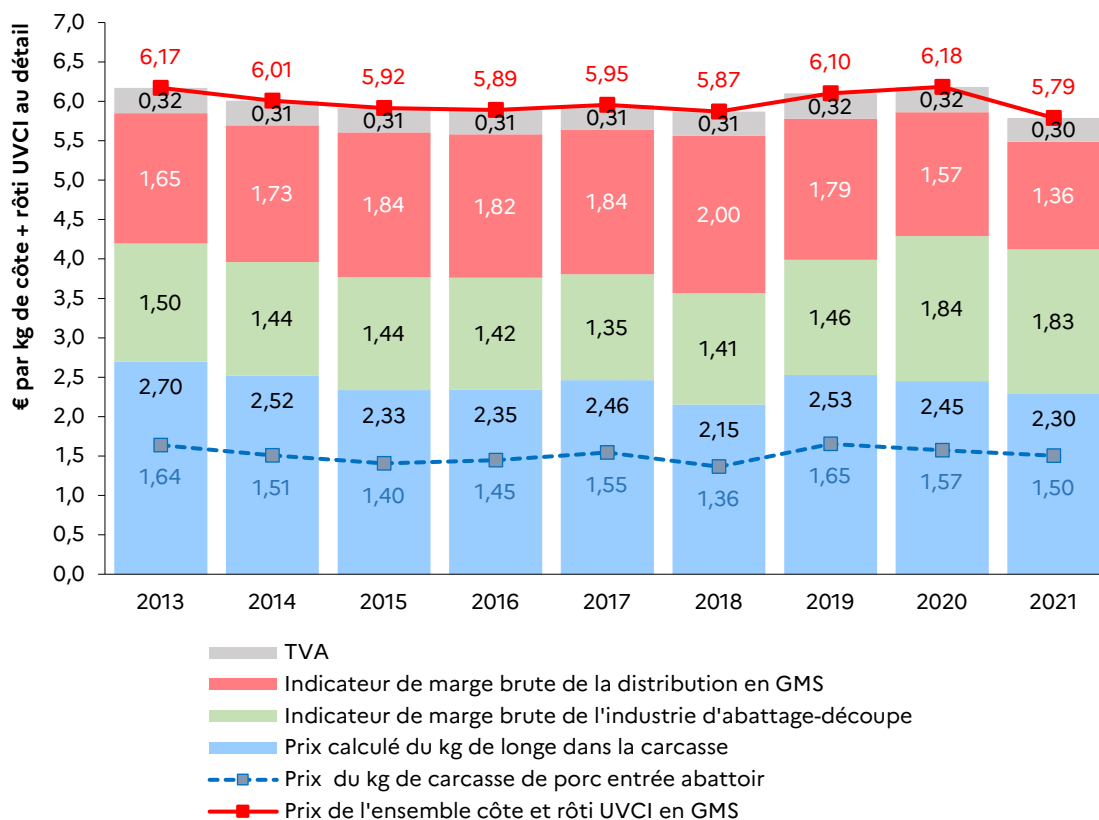
Pour les UVCI, la découpe finale et le conditionnement en « barquette » sont réalisés par l'industrie d'abattage-découpe, les GMS assurant la seule distribution du produit. Les articles vendus par les industriels de l'abattage-découpe sont ainsi plus élaborés (les côtes sont détaillées⁵ et le rôti est 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 l'ensemble côte et rôti en UVCI, elle représente au moins un quart 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.

⁵ Découpées en portions.

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

Graphique 23

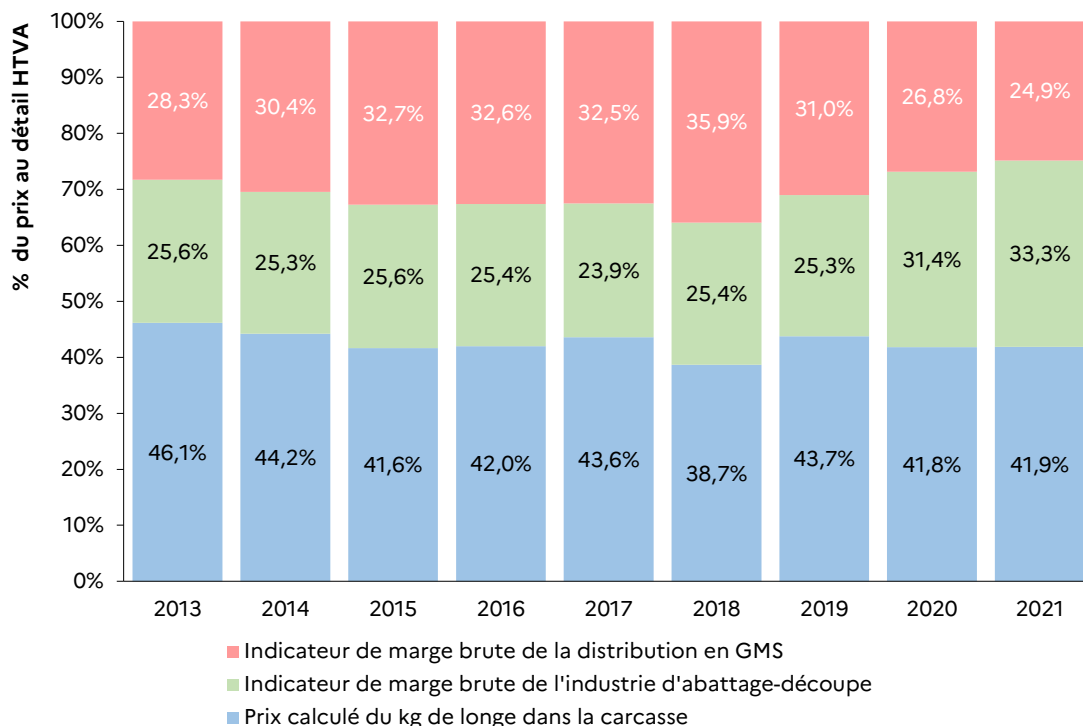
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de l'ensemble côte et rôti de porc en UVCI



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

Graphique 24

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail HTVA en GMS de l'ensemble côte et rôti de porc en UVCI



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

En 2020, malgré le recul du coût de la carcasse, le prix au détail de ces deux articles avait connu une augmentation significative. En 2021, alors que le prix de la matière première poursuit son reflux, le prix au détail connaît une forte baisse.

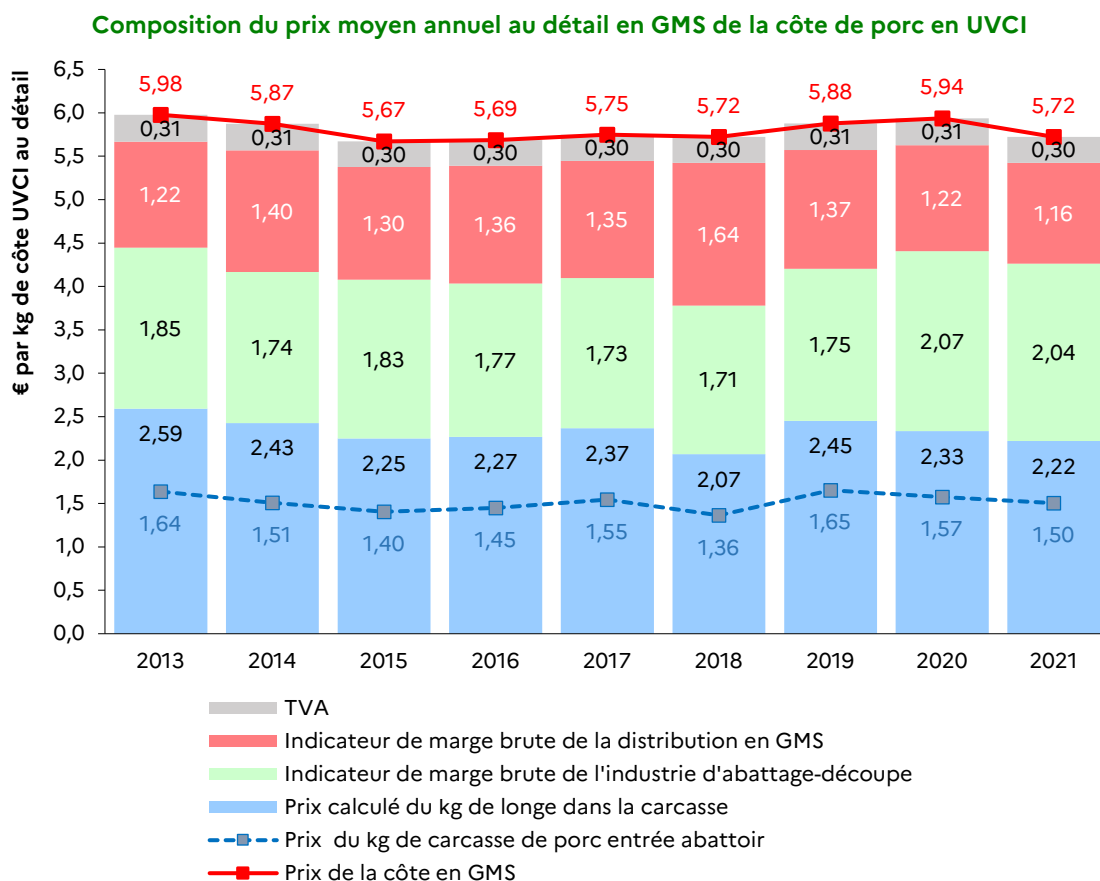
- le prix moyen au détail de la côte de porc UVCI, après s'être légèrement accru en 2020, recule de 22 centimes en 2021. Le prix de la côte sortie industrie est en baisse de 14 centimes, dont -11 centimes pour le coût entrée-abattoir, et -3 centimes pour l'indicateur de marge brute de l'industrie. Après avoir déjà reculé en 2019 et 2020, l'indicateur de marge brute de la distribution se contracte encore (-6 centimes),
- le prix moyen au détail du rôti de porc UVCI connaît une baisse encore plus forte (-60 centimes). Le prix sortie industrie est en recul de 19 centimes, l'essentiel de la baisse étant supporté par le prix de la matière première. La marge brute de l'abattage-découpe ne recule que de 2 centimes. L'indicateur de marge brute de la distribution se réduit par contre très fortement (-40 centimes).

En 2020, on avait observé sur ces deux pièces une forte croissance de l'indicateur de marge brute de l'industrie. En 2021, malgré un très léger reflux, la situation reste similaire, à un niveau tout à fait atypique. Peut-être peut-on poser l'hypothèse, comme on l'avait fait pour 2020, que cette marge élevée permet de couvrir les suppléments de coûts de production induits par les contraintes sanitaires. Par ailleurs, la forte baisse de l'indicateur de marge brute de la distribution sur ces deux pièces peut refléter le fait que ce maillon a accepté de contracter ses marges afin de promouvoir la vente de ces produits.

La comparaison entre la côte et le rôti en pourcentages du prix fait ressortir une répartition différente des indicateurs de marge brute entre GSM 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 GSM (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.

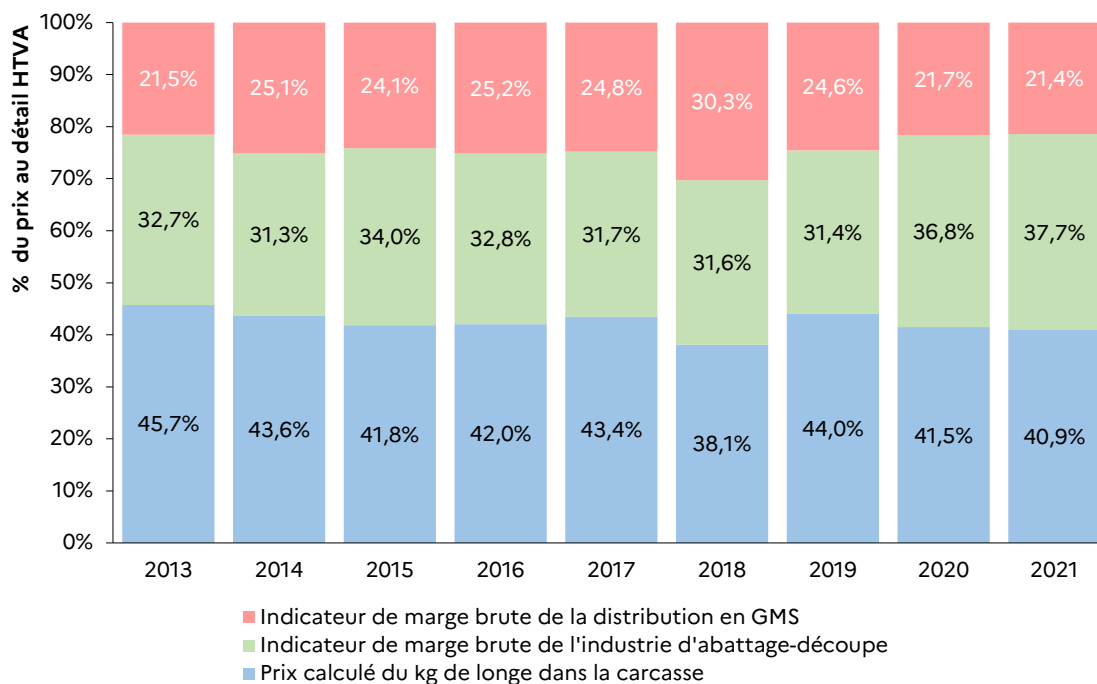
Graphique 25



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

Graphique 26

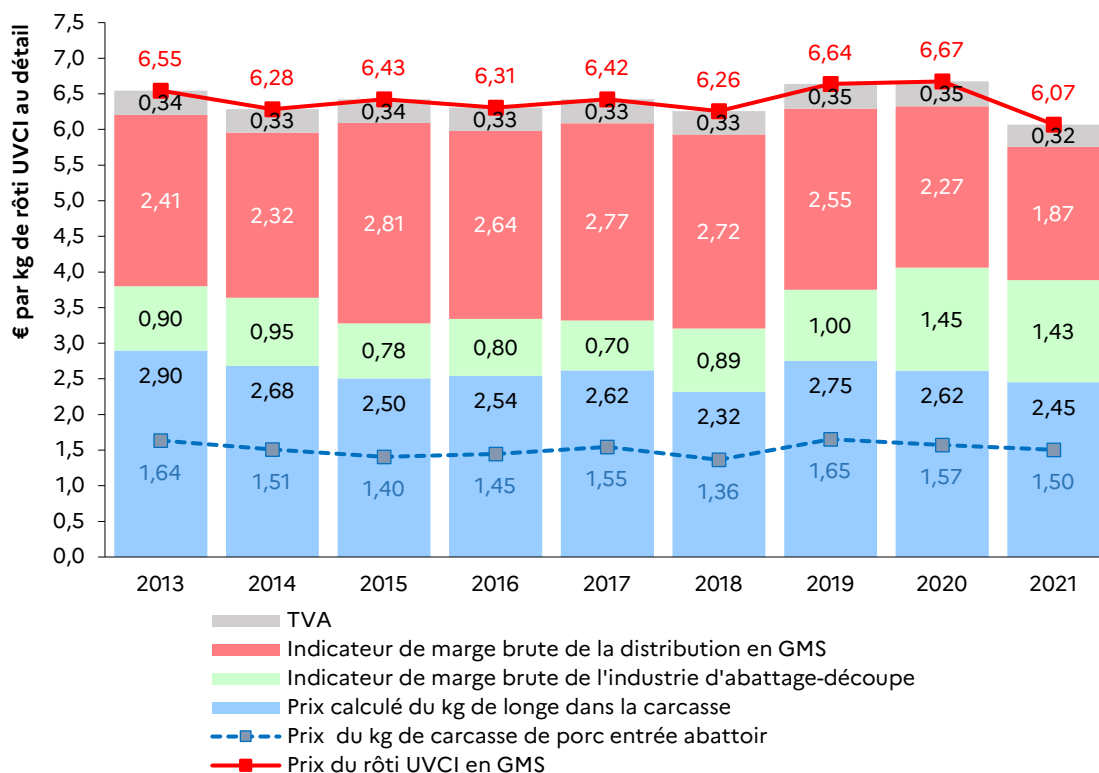
Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS de la côte de porc en UVCI



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

Graphique 27

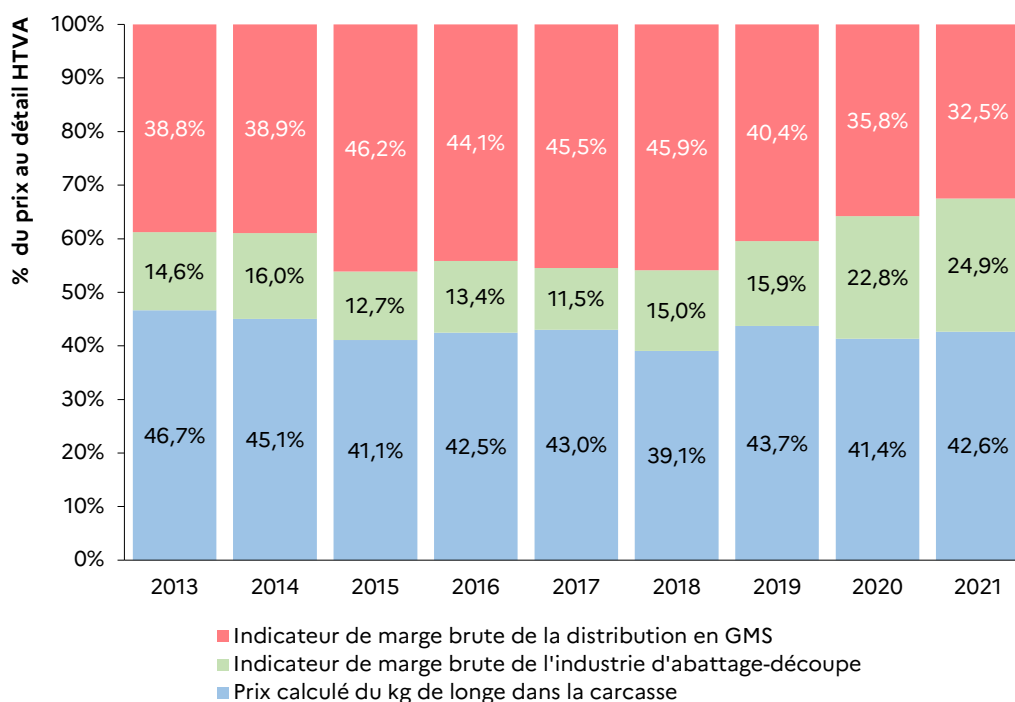
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du rôti de porc en UVCI



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

Graphique 28

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)

Comme mentionné ci-dessus en 2.2, l'option retenue est de prendre désormais uniquement le libre-service (LS) pour le jambon cuit, en retenant comme proportions entre les marques nationales et les marques de distributeur celles observées pour l'année 2021 et reproduites pour les années antérieures. La série des prix et la décomposition des marges qui en découlent ont été en conséquence reconstituées depuis 2016. Elles diffèrent de celles publiées antérieurement, en ce que la préparation et le conditionnement sont réalisés par l'industrie de charcuterie-salaison uniquement, d'où un indicateur de marge brute pour ce maillon devant couvrir les charges correspondantes. Auparavant, le jambon cuit moyen contenait du « jambon cuit à la coupe » avec des charges en lien qui devaient être couvertes par le maillon distribution.

Le prix du porc s'établit avec une fréquence hebdomadaire en fonction de l'offre et de la demande sur les marchés européens et des pays tiers. 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, la baisse du coût moyen calculé entrée-abattoir a permis aux entreprises d'abattage-découpe d'améliorer leurs marges. En 2021 ce phénomène s'est reproduit à un moindre degré, et l'indicateur de marge brute de l'abattage-découpe a ainsi progressé de 9,4 % à 9,6 % 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 2019 cependant, face à la hausse du coût des pièces de porc, les salaisoniers avaient obtenu des distributeurs la possibilité de renégocier leurs contrats annuels, y compris le prix d'achat. En 2021, la mise en application des ÉGAlim 2 prévoit une contractualisation intégrant une plus grande automaticité dans la prise en charge des coûts en fonction d'indicateurs prédéfinis⁷.

En 2021, le coût calculé⁸ de la matière première de la pièce de jambon diminue de 15 centimes par rapport à 2020 (Graphique 29). Cette situation s'explique notamment par le tassement du coût entrée-abattoir. Toutefois, l'impact des variations du prix du porc sur le coût-matière du jambon cuit en jambon frais est amplifié 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 29) ne varie pas en proportion absolue de la cotation du porc E+S entrée-abattoir. C'est ainsi qu'en 2021 le premier a reculé de 4,0 %, alors que la seconde a baissé de 4,5 %. 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 ratio⁹ par le prix du jambon sortie découpe piécé (estimé par les cotations Rungis 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 29,1 % du prix HT au détail en 2021.

L'indicateur de marge brute de l'industrie d'abattage-découpe progresse de 2 centimes en 2021 mais celui des salaisoniers recule de 36 centimes. Au stade de la distribution, l'indicateur

⁷ En particulier FranceAgriMer a développé, dans le cadre des ÉGAlim, depuis janvier 2019, un dispositif d'indices du coût des pièces de porc destinées à la charcuterie.

⁸ On rappelle que la valeur de matière première d'une pièce issue du désassemblage d'une carcasse ne peut qu'être calculée qu'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.

⁹ 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 : $\frac{p_0 * q_0}{\sum p_{2i} * q_{2i}}$

de marge brute s'accroît de 37 centimes et le prix au détail connaît une baisse de 11 centimes (Graphique 30).

En pourcentage, le poids de l'indicateur de la marge brute de l'industrie d'abattage-découpe représente 9,6 % du prix au détail en 2021 (contre 9,4 % en 2020 et 7,8 % en 2019). Celui de l'industrie charcuterie-salaison représente 26,9 % en 2021 (contre 29,5 % en 2020 et 27,6 % en 2019), son niveau le plus bas depuis 2016. Ainsi, dans le contexte d'une tendance pourtant haussière des prix au détail, cette marge ne progresse pas significativement en pourcentage, ceci du fait de prix de vente souvent moins fluctuants que les coûts d'achat (Graphique 30). Enfin, l'indicateur de marge brute de la distribution atteint 34,4 % du prix HT (contre 31,1 % en 2020 et 30,8 % en 2019). Pour la distribution, l'indicateur connaît donc depuis 2016 une progression continue aussi bien en valeur absolue qu'en pourcentage du prix de vente au détail HT.

De 2016 à 2021, le prix du jambon cuit supérieur LS au détail hors TVA a augmenté de 1,69 €, dont :

- 1,45 € de cette augmentation est revenu au maillon distribution-GMS,
- 20 centimes sont revenus au maillon abattage-découpe,
- 14 centimes sont revenus à la matière première entrée-abattoir,
- 8 centimes de TVA supplémentaire,
- Le maillon de l'industrie charcuterie-salaison, lui, a perdu 19 centimes.

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, excepté pour la distribution-GMS dont l'indicateur de marge brute progresse de manière régulière depuis 2016. On peut toutefois noter que ce phénomène de compensation n'a pas été observé en 2021 pour le maillon industrie charcuterie-salaison, puisque son indicateur de marge brute a baissé alors que la valeur de la matière première entrée-abattoir était en baisse.

En 2021, pour la première fois depuis cinq ans, le panier composite « tous jambons cuits libre-service » suivi ici voit son prix au détail marquer une pause, et même se tasser quelque peu par rapport à 2020 (- 11 centimes). Cette évolution reste cependant difficile à analyser, vu la forte segmentation du marché du jambon cuit, en lien notamment avec des attentes sociétales renforcées (« sans nitrites », « porc nourri sans OGM », « avec un taux de sel réduit », « Le Porc Français » etc.).

Ces segmentations plus récentes se sont ajoutées à d'autres plus anciennes portant sur l'absence d'antibiotiques, la qualité de l'aliment porcin utilisé, l'origine France, etc. ainsi qu'aux différents signes de qualité existants, qui tentent de répondre à la déconsommation significative du jambon cuit observée depuis plusieurs années dans les achats des ménages pour leur consommation à domicile (selon Kantar Worldpanel : - 1,7 % des volumes en 2018 - 1,8 % en 2019, - 0,7 % en 2020, - 4,1 % en 2021).

Il faut donc souligner que la composition de l'ensemble « tous jambons cuits, toutes gammes confondues » retenue ici a très certainement évolué au cours des dernières années¹⁰. Les variations du prix moyen peuvent ainsi pour partie être dues à ces changements de composition, voire à une montée en gamme.

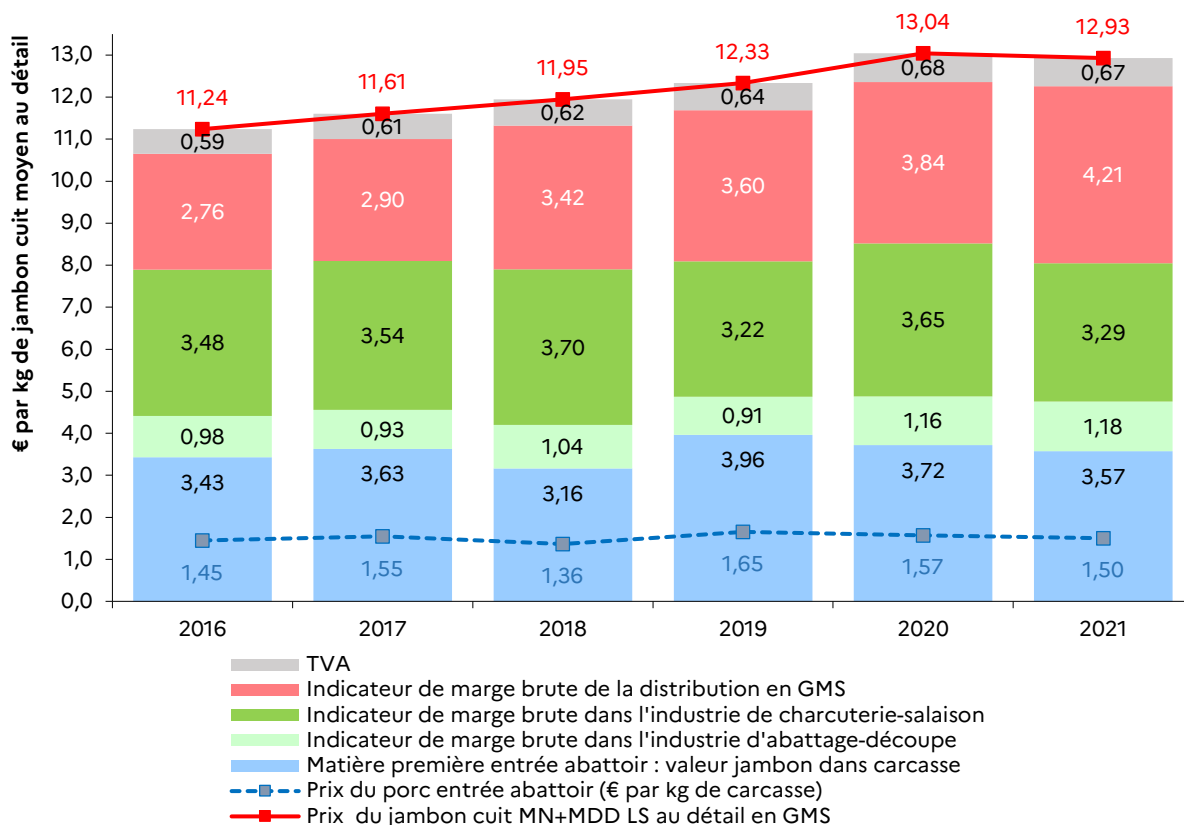
Le choix mis en œuvre par l'Observatoire de pondérer désormais en prix sortie industrie les marques nationales et les marques de distributeur, doit permettre de limiter certains des biais dus à l'instabilité du panier. Cependant l'effort devra se poursuivre, afin de disposer de

¹⁰ 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.

données toujours plus précises et segmentées sur la constitution de l'ensemble « jambon cuit LS ».

Graphique 29

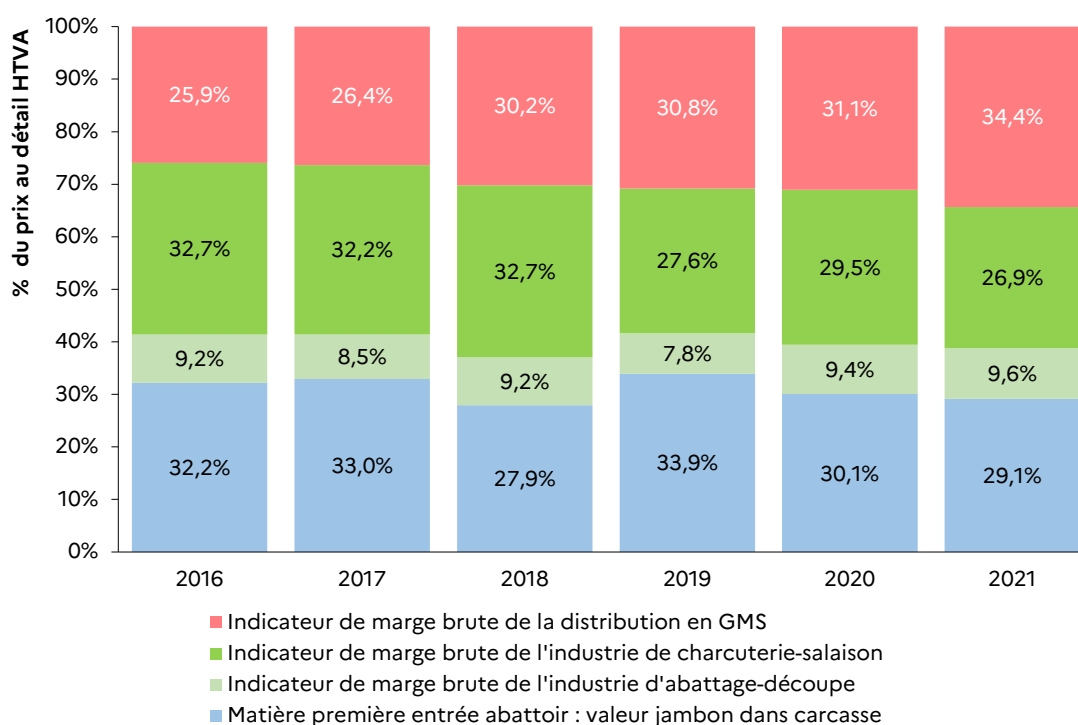
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du jambon cuit (UVCI en LS)



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

Graphique 30

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 2010-2020, l'échantillon des exploitations productrices de porcs, issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 152 à 240 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 4 886 à 5 555 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de porcs constitue plus de 90 % 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 56 %¹¹.

En 2020, le résultat courant avant impôt par exploitation représente 9 % de la totalité des produits courants¹², soit 63 333 € pour 711 436 € (Graphique 31). Il est de 42 332 € par unité de travail annuel non salarié.

Les données comptables 2021 n'étant pas disponibles à la publication du rapport, les résultats 2021 sont simulés. L'IPPAP porcins 2021 (Insee) est appliqué au produit « viande porcine » 2020 pour calculer le prix des porcs en 2021. 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. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2020. En 2021, le prix des aliments augmente (+ 12 %), tandis que le prix de la viande de porc diminue de 4 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt est en forte baisse. Il est estimé à - 3 179 € pour 684 912 € de produits et de - 2 125 € par travailleur familial en 2021. Il représente désormais - 0,5 % du total des produits.

Selon les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2021, la production de porcins chuterait de 5,5 % sous l'effet d'une baisse des prix et des volumes, respectivement de - 4,5 % et de - 1,0 %. Les abattages reculent tandis qu'à partir du second semestre, le marché européen est alourdi par les stocks de viande porcine allemande. Combinés à l'affaiblissement de la demande chinoise, les prix sont tirés à la baisse.

Le compte prévisionnel de l'agriculture en 2021 peut être consulté :

<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/Dos2105/detail/>

Le bilan conjoncturel d'Agreste peut également être consulté :

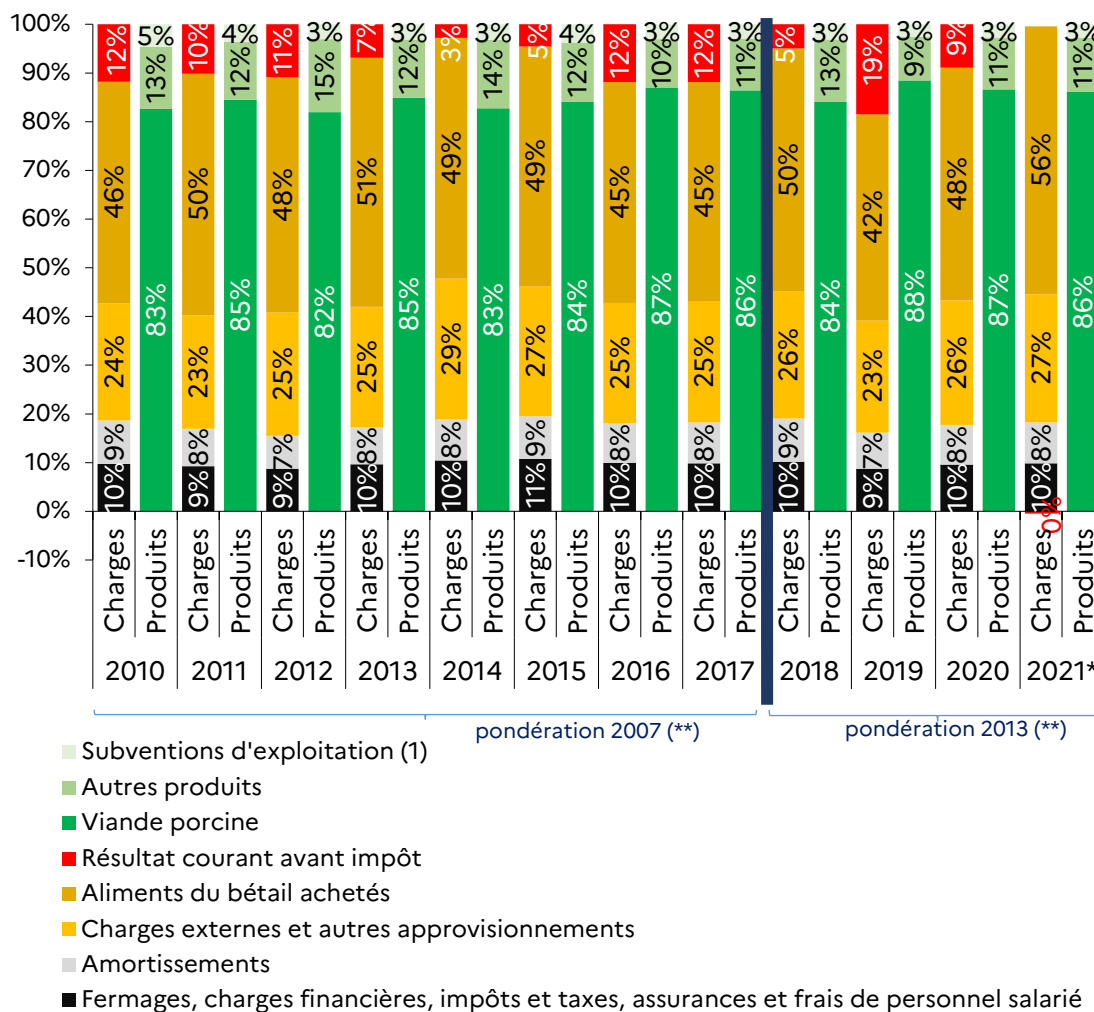
<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/BilanConj2021/detail/>

¹¹ La part de l'aliment dans l'ensemble des charges pouvant être lue sur le Graphique 32 est moindre car basée sur l'ensemble « charges + RCAI ».

¹² 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 31

Structure du compte de résultat moyen des exploitations porcines spécialisées



(*) simulé à partir des indices Insee

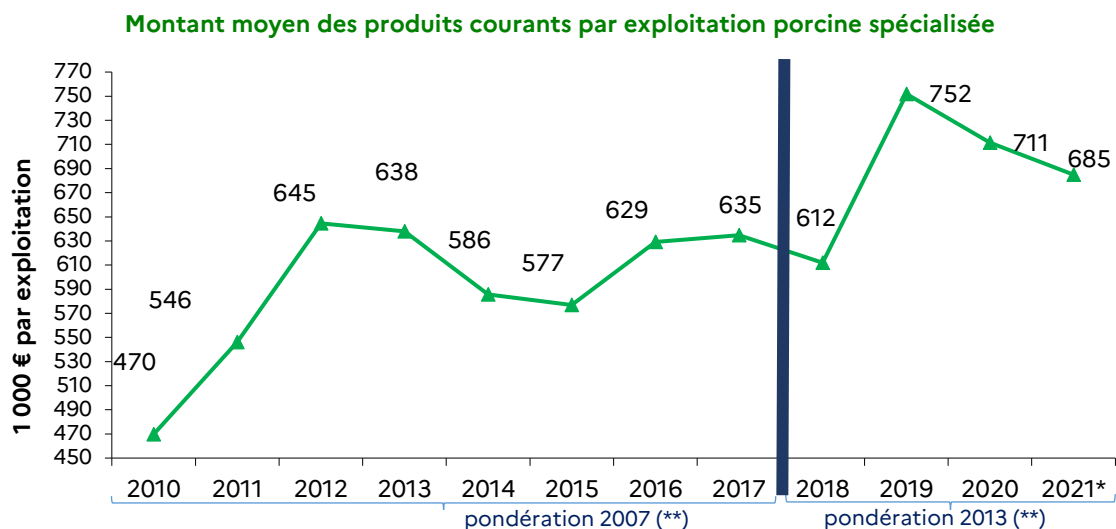
(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

(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 2021

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 31 (voir point 2.3 Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 32



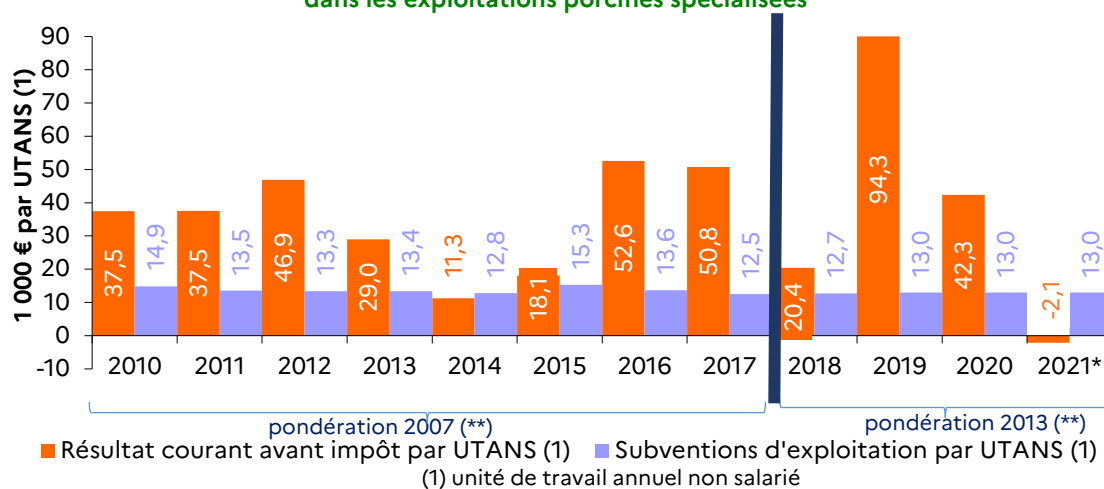
(*) simulé à partir des indices Insee

(**) 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 2021

Graphique 33

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salarié 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 2021

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.

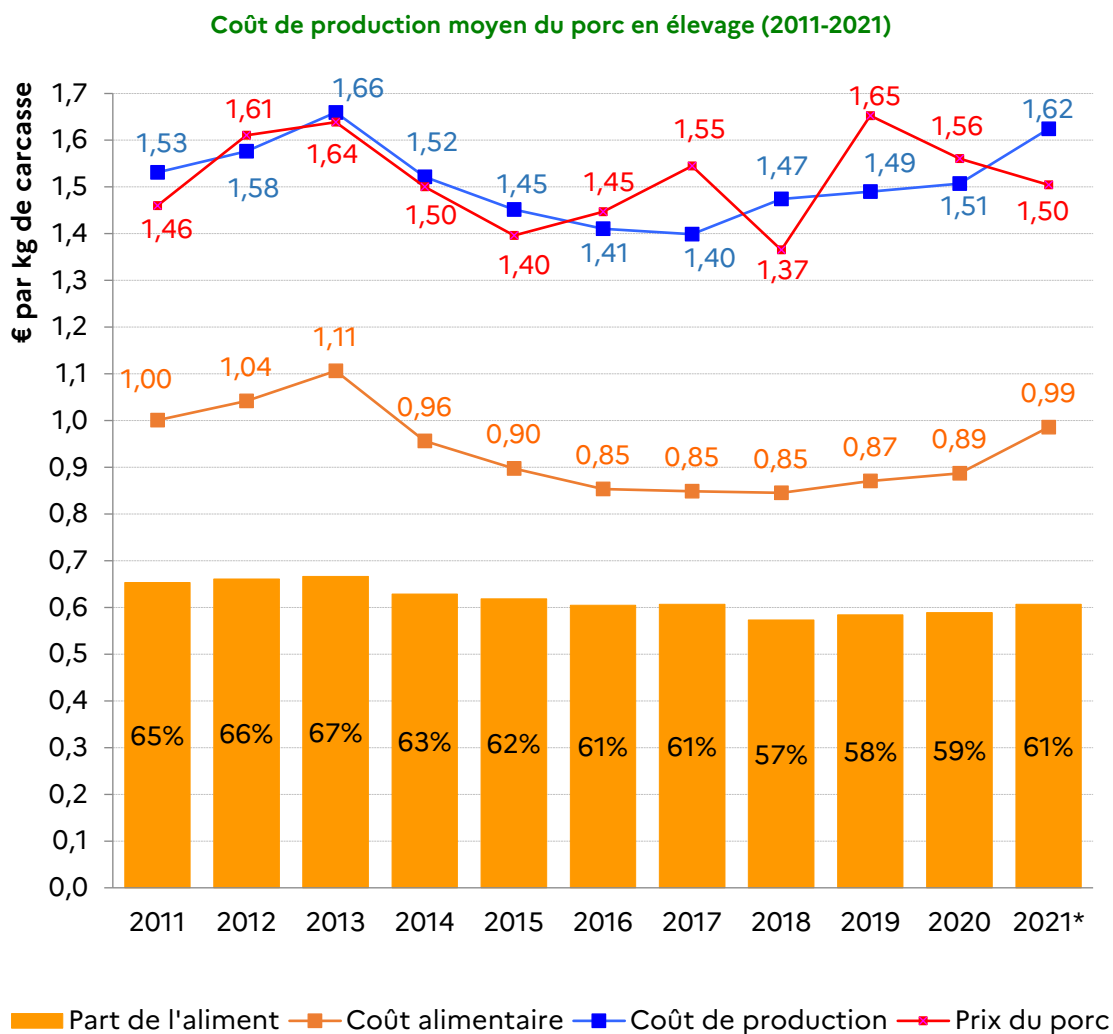
La part de l'alimentation dans le coût de production total varie, sur la période étudiée, de 57 % à 67 %. Cette proportion est supérieure à celle présentée dans l'analyse du Rica (de 45 % à 51 % sur la même période) car seuls les achats d'aliments sont pris en compte dans le Rica alors que le coût alimentaire 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).

Le coût de production et le prix du porc à la sortie de l'élevage varient fortement d'une année à l'autre, ce qui entraîne de fortes variations de rentabilité des exploitations. Les coûts de production, calculés selon la nouvelle méthode décrite ci-dessus, s'établissent à 1,62 €/kg en 2021. Ils sont en forte hausse par rapport à 2020 (1,51 €/kg), notamment sous l'effet de la hausse de l'aliment pour porc (+ 13 % entre 2020 et 2021).

En 2021, le prix perçu par les producteurs atteint 1,50 €/kg, en diminution de 3,6 % par rapport à 2020 (1,56 €/kg). En effet, les bonnes années 2019 et 2020 ont incité les filières à accroître leur production, ce qui se traduit par une offre abondante sur le marché européen. La fièvre porcine africaine (FPA) en Allemagne tire encore les prix vers le bas, les porcs allemands ne pouvant être exportés vers la Chine. Cela se déroule dans un contexte de marché toujours perturbé par la pandémie de Covid-19 : retards d'enlèvement, manque de main-d'œuvre, perte des débouchés R&D, outils fermés en abattage-découpe ou temporairement déréférencés à l'export vers la Chine. Par ailleurs, dès le printemps 2021, la demande chinoise dégringole, à mesure que la reprise de la production chinoise s'accélère.

Graphique 34



(*) 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. Structure des charges des entreprises du secteur de la transformation et de la conservation des viandes de boucherie spécialisées en viande porcine

Remarque importante :

Des modifications substantielles dans l'enquête Ésane (Insee) et un nombre limité de données disponibles à un niveau fin de nomenclature ne permettent plus d'utiliser cette source, contrairement aux éditions précédentes du rapport (rapport 2018).

5.2. 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, en relation avec la conjoncture.

L'ensemble de l'analyse ci-dessous est présentée pour les trois premiers trimestres 2021, comparés aux trois premiers trimestres 2020.

L'analyse repose sur un échantillon de cinq entreprises d'abattage-découpe ayant traité plus de 933 milliers de tonnes de viande de porcs en 2021, dont 98 % abattus, ce qui représente 56 % des abattages nationaux contrôlés. Elles réalisent 99 % de leur activité en porcs. Plus de 81 % du tonnage traité par ces entreprises passent en découpe primaire. Le chiffre d'affaires moyen des entreprises de cet échantillon atteint 413 millions d'euros.

L'activité d'abattage des entreprises de l'échantillon est en légère hausse (+ 1,2 %), de même que les abattages nationaux (+ 0,3 %).

Dans un contexte de fluctuation des cours du prix du porc vif (- 7 cts), les entreprises ont vu leur prix d'achat baisser (- 6 cts/kg de carcasse). Le prix de vente de l'échantillon ayant baissé plus rapidement (- 8 cts/kg de carcasse, soit une diminution de - 3 %), cela a conduit à une dégradation de la marge brute porcine de - 2 cts/kg de carcasse. La baisse des importations en Chine au deuxième trimestre 2021, ainsi qu'une consommation française à domicile de viande de porc moins favorable avec un report sur la RHD (- 6,7 % en volume et - 2,7 % en prix), peuvent expliquer ce niveau de prix de vente.

Les autres produits perdent 1 ct et la marge autres espèces reste stable.

Les charges des entreprises de l'échantillon ont augmenté de 1 ct entre ces deux périodes, notamment du fait de la hausse des charges externes - hors prestataire d'abattage et de découpe - de + 1 ct/kg (coût de l'énergie et coût du transport), les autres postes de charges restent stables.

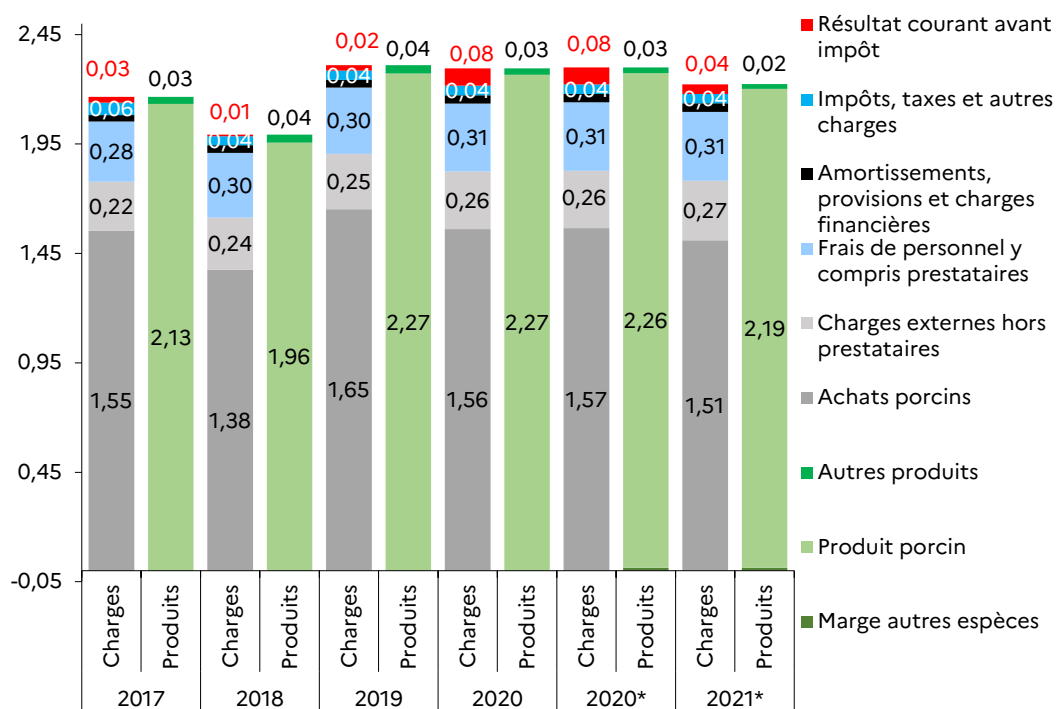
Il en résulte un résultat courant qui diminue d'environ 3 cts/kg de carcasse.

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 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.

Graphique 35

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

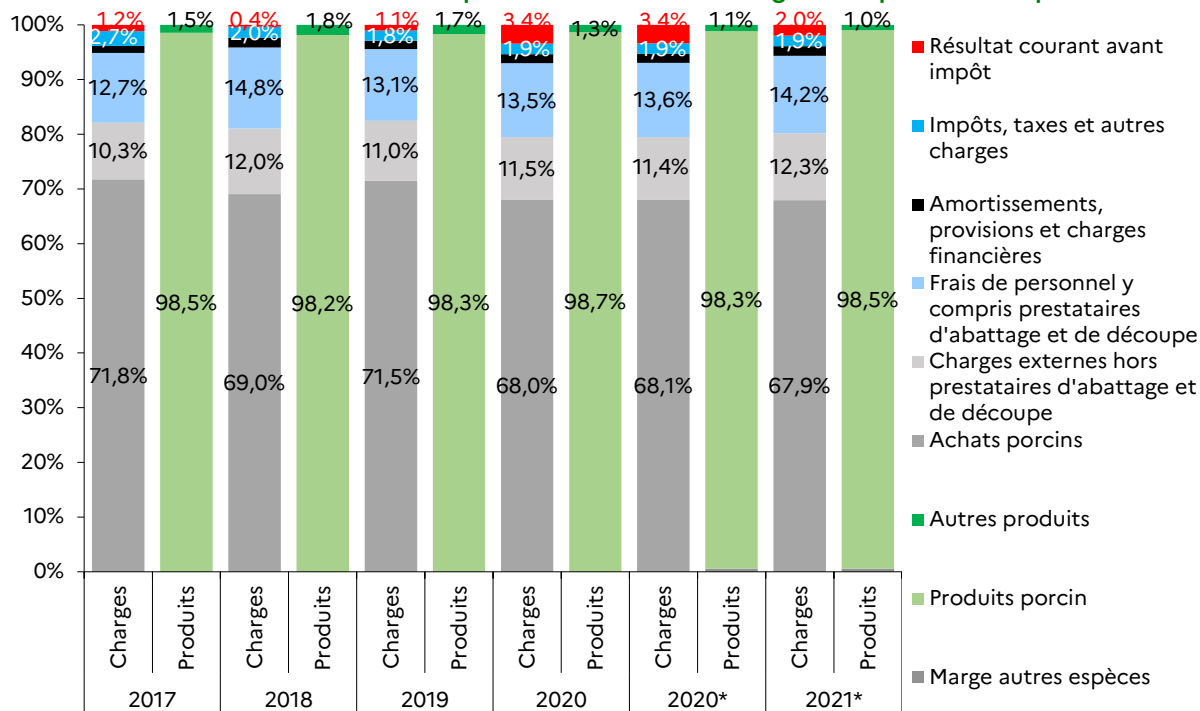


(*) 9 premiers mois de l'année

Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

Graphique 36

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



(*) 9 premiers mois de l'année

Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

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

Après une année 2019 marquée par des prix significativement élevés, les pièces de porcs sont en léger retrait en 2020, conséquence de la pandémie de Covid-19 (fermeture des marchés export et de la restauration hors domicile) et de la fièvre porcine africaine qui touche désormais l'Allemagne (offre importante de viande disponible sur le marché) entraînant une diminution de la part des achats de matière première pour les entreprises du secteur de la 2^{ème} transformation¹³. Au final, les entreprises françaises de charcuterie traiteur semblent avoir bien résisté à la crise sanitaire de 2020, à l'exception des entreprises spécialisées sur la RHD et sur le rayon coupe qui ont été impactés par la crise.

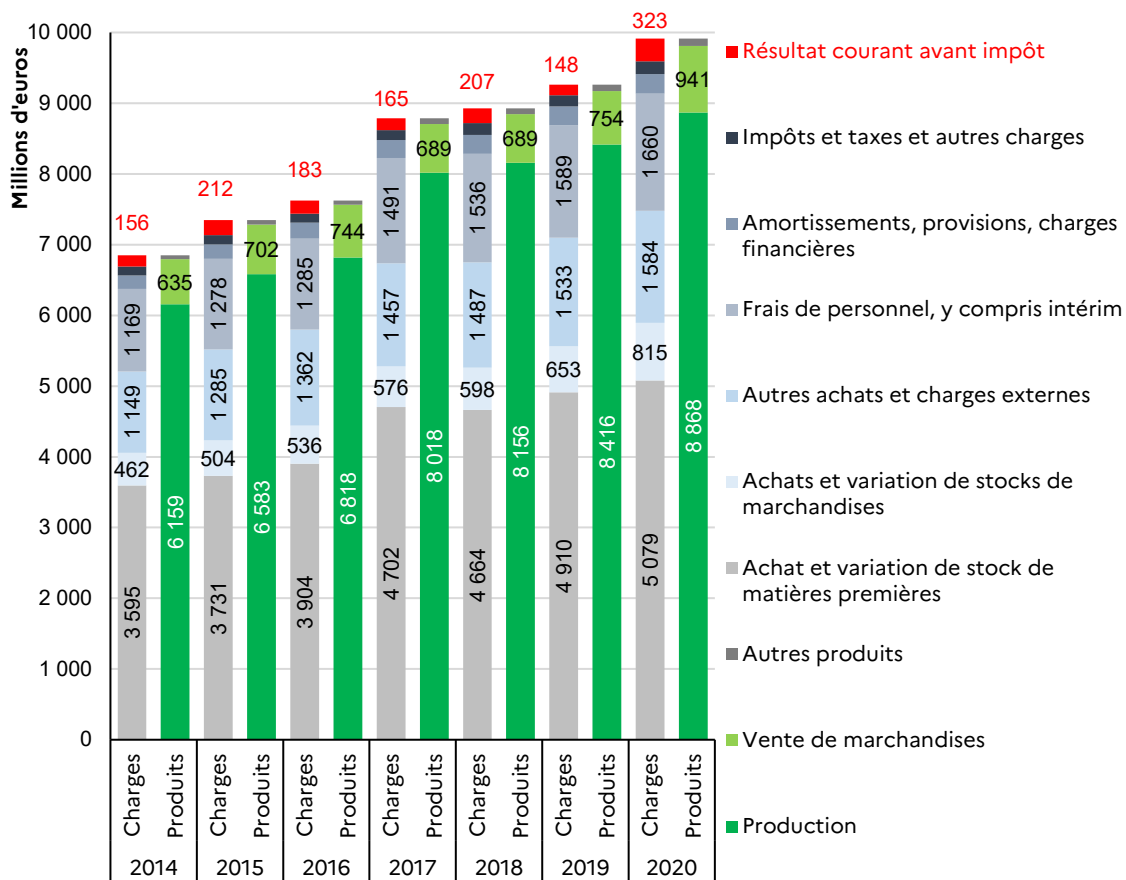
Le Graphique 37 portant sur 226 entreprises suivies par la Banque de France pour la Fédération des entreprises françaises de charcuterie traiteur (Fict) montre que le montant des achats de matière première par ce secteur a augmenté de près de 169 millions d'euros en 2020 (+ 3,4 % par rapport à 2019). Le poste achats et variation de marchandises augmente également de 162 millions d'euros en 2020 (+ 24,8 % par rapport à 2019). Enfin, les autres charges ont augmenté de 162 millions d'euros au cours de la période (+ 3,3 % par rapport à 2019). L'ensemble des produits a également progressé au cours de cette période (+ 652,4 millions d'euros ; + 7,0 % par rapport à 2019) et ceci de manière plus importante que l'ensemble des charges incluant la matière première (+ 477,4 millions d'euros ; + 5,2 % par rapport à 2019). Ce qui a entraîné une hausse importante du résultat courant avant impôt des entreprises qui passe de 148 millions d'euros en 2019 (1,6 % du chiffre d'affaires) à près de 323 millions d'euros (3,3 % du chiffre d'affaires) en 2020, soit une hausse de près de 118 % sur un an. Ces résultats sont expliqués en grande partie par les renégociations du prix du porc débutées en mars 2019, qui ont produit leurs effets principalement sur 2020.

Etant donné la crise sanitaire de 2020, il est important de rappeler le caractère exceptionnel des résultats de cette année, qui cache cependant de grandes disparités selon les entreprises, notamment celles spécialisées dans la RHD.

¹³ 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 37

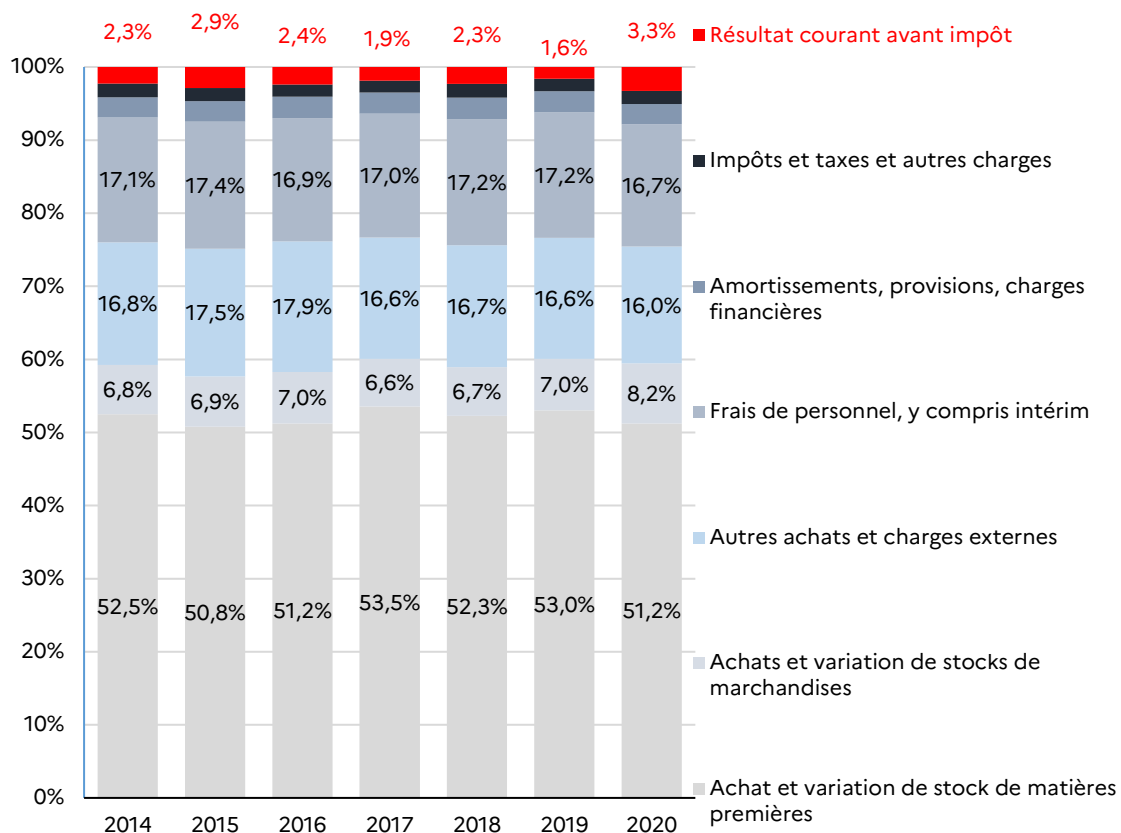
Compte de résultat des entreprises de charcuterie - salaison
(hors artisanat commercial)



Source : Banque de France, pour Fict

Graphique 38

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



Source : Banque de France, pour Fict

6. COMPTE DES RAYONS BOUCHERIE¹⁴ ET CHARCUTERIE DES GMS

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon a été présentée dans les chapitres 1 et 2 de ce rapport. Il convient de s'y référer pour les définitions précises des différents termes utilisés.

6.1. Les rayons boucherie et charcuterie par rapport aux autres rayons étudiés

Les rayons boucherie et charcuterie ont un poids comparable dans le chiffre d'affaires total des rayons étudiés : 14 % pour la boucherie, 16 % pour la charcuterie en 2020. Le rayon charcuterie se distingue ensuite par une contribution plus importante à la marge brute de l'ensemble des rayons (16 % contre 13 %) et surtout par sa marge nette positive qui contribue à 37 % de la marge nette positive des enseignes, alors que celle du rayon boucherie est négative.

Le rayon boucherie des GMS a une activité de dernière transformation : préparation de portions consommateurs (UVCN) par désossage et découpe à partir de carcasses ou quartiers (rare en porc frais), ou découpe à partir de PAD (pièces de muscles prête à découper) ou de longes, en porc frais. Il concentre ainsi 19 % des frais de personnel dédié des rayons étudiés. En charcuterie, où ce taux est de 11 %, les personnels dédiés interviennent pour la vente assistée et à la coupe ou pour la préparation des portions préemballées.

6.2. De la marge brute à la marge nette dans les rayons boucherie et charcuterie

6.2.1. Marges et charges du rayon boucherie

Le rayon boucherie présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 28,0 %. Ce taux est inférieur de 1,5 point à la moyenne des rayons étudiés, en partie, probablement, du fait des pertes et freintes dues à la préparation des produits. Sur cette marge brute s'imputent des frais de personnel dédiés importants rapportés au chiffre d'affaires. Ils s'élèvent à 11,8 € pour 100 € de CA (8,4 € en moyenne tous rayons étudiés). Ce personnel est nécessité par les activités de transformation réalisées en magasin : découpe de PAD (ou de longes, en porc frais), voire désossage de quartiers et carcasses (ovins, parfois bovins, rarement porcins), élaboration d'UVCN.

La marge semi-nette est ainsi de 16,2 € en moyenne en 2020, inférieure à celle des autres rayons (21,1 € en moyenne). La répartition des charges communes pénalise ce rayon, conduisant à une marge nette négative : - 0,4 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et - 0,3 € après.

6.2.2. Marges et charges du rayon charcuterie

À la différence du rayon boucherie, le rayon charcuterie présente un taux de marge brute élevé : 30,6 % du CA, soit 1,1 point de plus que celle de la moyenne des rayons étudiés, et l'activité de préparation des produits est moins importante (pas de désossage, ni de découpe de grosses pièces). Celle-ci concerne le rayon charcuterie à la coupe, qui représente 21,7 % des volumes vendus, contre près de 78,3 % pour le libre-service (respectivement 22,7 % et 77,2 % en valeur) selon les données du panel Kantar Worldpanel (2020), une partie du libre-service pouvant être approvisionnée en portions-consommateur élaborées par le rayon à la coupe. Il

¹⁴ Une donnée du rayon boucherie transmise par une enseigne apparaît comme aberrante au sens statistique (à la fois très différente des données de cette même enseigne les autres années et des données des autres enseignes). Les échanges n'ayant pas permis de comprendre la donnée transmise, le choix a été fait d'écarter cette donnée et de la remplacer par une estimation sur la base des évolutions des autres enseignes appliquées au niveau remonté l'an passé pour cette même enseigne. Un travail est en cours avec cette enseigne sur ce sujet.

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 5,6 € pour 100 € de CA en 2020.

La marge semi-nette est ainsi de 24,9 € en moyenne pour 100 € de CA, supérieure aux autres charges (18,0 €). La répartition des charges communes laisse donc une marge nette de 6,9 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires (avant réaffectation de l'IS). Ce résultat, positif dans toutes les enseignes étudiées, présente une dispersion entre enseignes légèrement plus faible ici que dans les autres rayons.

Le rayon charcuterie vient au 2^{ème} rang des rayons étudiés classés dans l'ordre décroissant du taux de marge nette, après le rayon volailles (dont la marge nette est de 9,2 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires).

Tableau 11

**Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2020 :
Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie et charcuterie**

	<i>Boucherie estimé</i>		<i>Charcuterie</i>	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100		100	
Coût d'achat des produits du rayon	72,0(**)		69,4	
Marge brute	28,0	Sensiblement dispersées	30,6	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	11,8	Sensiblement Dispersées	5,6	Dispersées
Marge semi-nette	16,2		24,9	
Autres charges	16,6		18	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	-0,4	Extrêmement dispersés, +/- 6 €	6,9	Fortement dispersées, +/- 4,8 €
Impôt sur les sociétés	-0,1		2,3	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	-0,3	Extrêmement dispersés, +/- 4 €	4,6	Fortement dispersées, +/- 3,2 €

(*) 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 ».

(**): donnée estimée par l'OFPM pour une enseigne

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2020

6.3. Détail des charges du rayon boucherie et du rayon charcuterie

6.3.1. Détail des charges en rayon boucherie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon boucherie supporte 13,8 € de charges directes contre 10,8 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon boucherie comprennent 11,8 € de frais de personnel dédié (contre 8,4 € en moyenne tous rayons) et 2,0 € d'autres coûts directs. Ils recouvrent des approvisionnements spécifiques (emballages), les fluides (poste important pour un rayon « froid »), les frais sur les matériels et équipements

spécifiques (réfrigération, découpe). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties (hors répartition de l'impôt sur les sociétés), d'un poids dans le CA (14,6 %) plus faible qu'en moyenne tous rayons confondus (16,4 %).

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 légèrement supérieur à la moyenne tous rayons (27,2 € pour 100 € de chiffre d'affaires), mais ces charges s'imputent sur une marge brute nettement plus faible.

6.3.2. Détail des charges en rayon charcuterie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon charcuterie supporte directement 7,8 € de charges directes contre 10,8 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon charcuterie comprennent 5,6 € de frais de personnel dédié (contre 8,4 € en moyenne tous rayons étudiés) et 2,2 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont moins élevés que la moyenne des rayons étudiés (2,4 €). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, d'un poids dans le CA (15,9 %) supérieur à la moyenne tous rayons (16,4 %).

Au total, le rayon supporte 23,7 € 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 (27,2 € pour 100 € de chiffre d'affaires), et s'impute sur une marge brute nettement plus élevée.

Tableau 12

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2020 : Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie et charcuterie pour 100 € de CA

		Boucherie	Charcuterie
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	11,8	5,6
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,4	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,7	0,6
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,3	0,7
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,3	0,5
	Sous-total : charges directes du rayon	13,8	7,8
Charges communes réparties	Immobilier	1,9	1,7
	Personnel hors rayon	6,4	6,4
	Frais financiers	0,1	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	5,2	6,8
	Impôts et taxes hors IS	1,0	0,8
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	-0,1	2,3
	Sous-total : charges communes réparties	14,5	18,2
Total des charges imputées au rayon		28,3	26,0

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2020

(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)...

Section 2 – Viande bovine

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

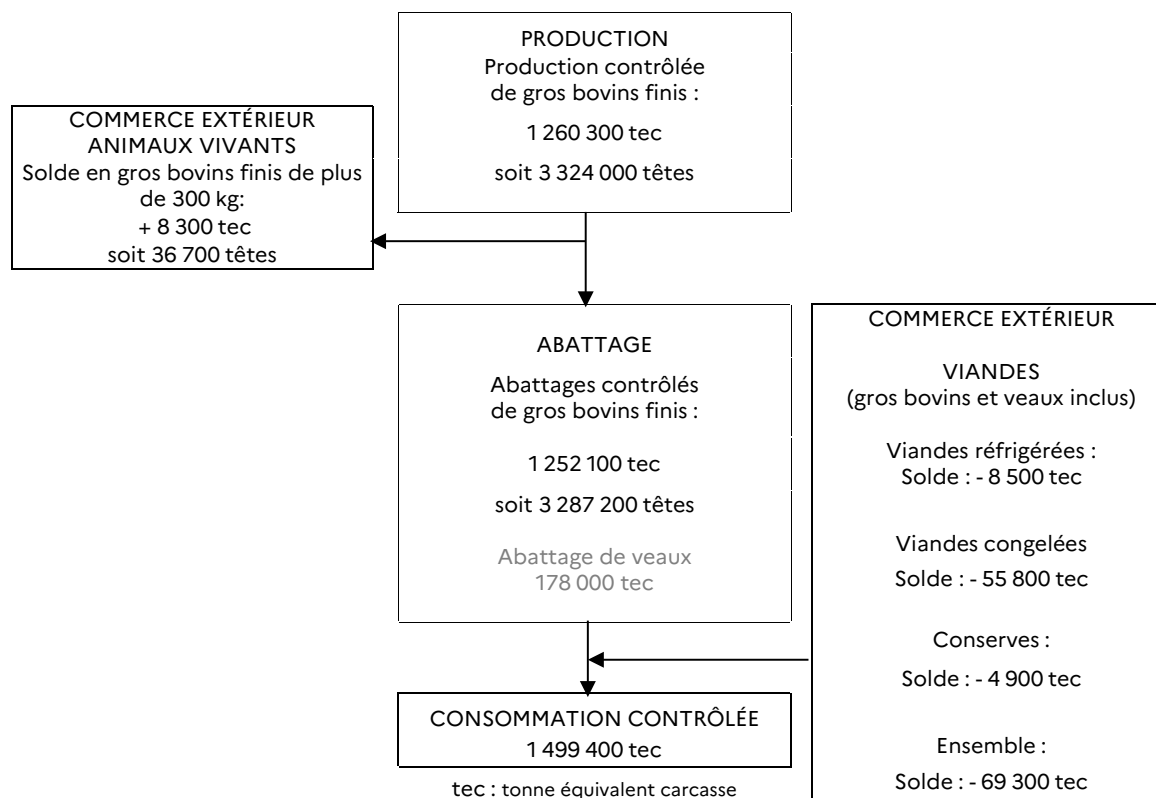
1.1. Traits généraux et bilan des flux dans la filière de la viande bovine

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 2021



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

En décembre 2021, selon la BDNI, le cheptel français est composé de 17,3 millions de bovins dont 7,2 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?*, 2017), ce qui est différent de la répartition en grandes et moyennes surfaces (GMS), où 47 % de la viande de vache provient de vaches allaitantes et 53 % de vaches laitières. (Encadré 8). Dans les boucheries, la viande est essentiellement issue de races allaitantes.

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 décembre 2021 d'Eurostat, le cheptel national de bovins (races laitières et allaitantes), en têtes, se répartit comme suit :

- 29 % de bovins de moins d'un an (4,9 millions) dont 89 % de bovins maigres,
- 17 % de bovins de 1 à 2 ans (3,0 millions) dont 63 % de génisses maigres et 24 % de mâles,
- 54 % âgés de 2 ans ou plus (9,4 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 2021, 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* » (brouards) de race allaitante, comprenant 69 % de mâles, destinés à l'engraissement en France pour une moitié et, pour l'autre moitié après exportation, en Italie (pour 81 % des exportations bovins vivants de plus de 160 kg en 2020 selon Eurostat) et en Espagne (11 %). La France est donc un exportateur net de bovins et c'est aussi le principal fournisseur du marché européen en brouards. Par ailleurs, la France est auto-suffisante en viande bovine à hauteur de 84 % et importe 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 en premier lieu tournée vers l'élevage de bovins maigres destinés à l'exportation. Ce nombre conséquent de bovins non destinés au marché français, 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 13

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 20 % de la viande de gros bovins produite en France ont été exportés en 2021. 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. Depuis 2020, le débouché de la RHD a été fortement impacté par les restrictions liées à la pandémie de Covid-19. En 2021, malgré une reprise progressive du secteur, le chiffre d'affaires national de la RHD reste inférieur de 21 % aux niveaux de 2019 en moyenne sur l'année. En 2021 selon Kantar Worldpanel, les ménages achètent environ 13 % de leur viande bovine fraîche dans les boucheries, et 76 % dans les GMS. Cette catégorie comprend les hyper (43 % des achats) et supermarchés (19 %), les enseignes à dominante marque propre (8 %) et les magasins de proximité (5 %). Les 11 % restants sont partagés entre les drives (4 % des achats à domicile, qui ont connu un fort développement en 2020), les marchés et la vente directe.

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

En 2021, les abattages de veaux se sont élevés à 178 000 tec pour 1,2 million de têtes, soit une baisse par rapport à 2011 de 14 % en têtes, et de 5 % en tec, du fait de la hausse régulière du poids moyen à l'abattage. La consommation de viande de veau représente environ 1,3 kg équivalent carcasse par habitant (contre environ 20 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 et récentes 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 et l'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-là fournir le maillon d'abattage-découpe.

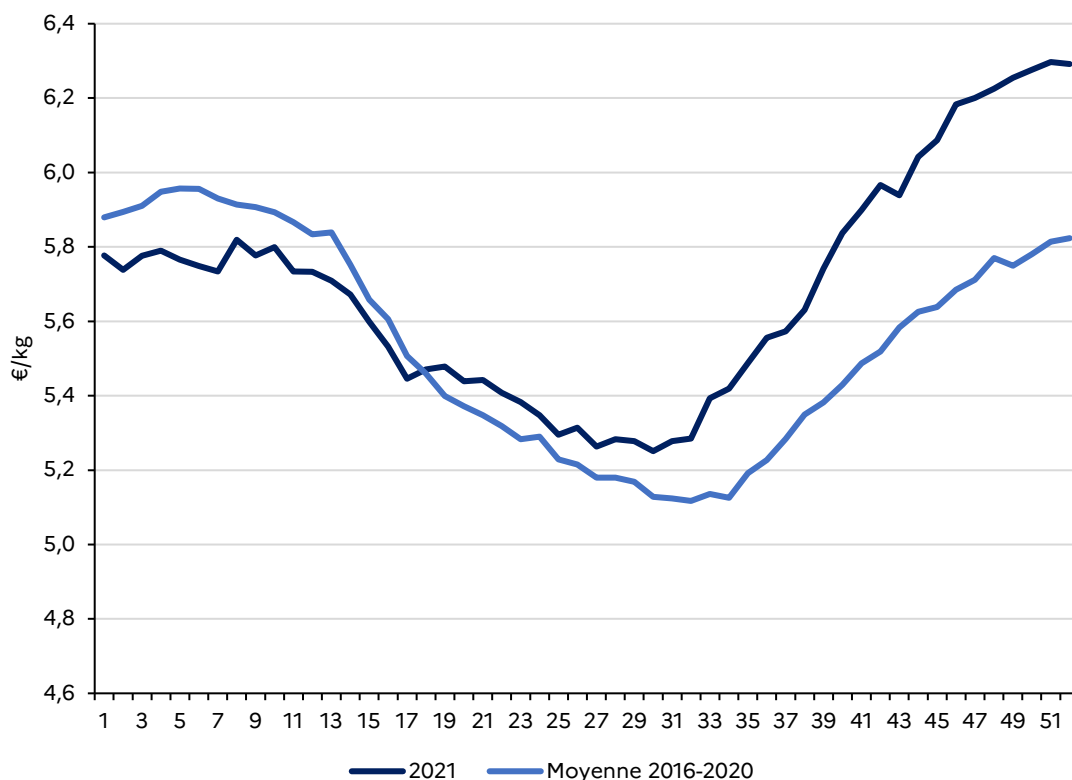
La filière de veau de boucherie voit depuis plusieurs années baisser ses effectifs de producteurs et ses volumes de production. Elle subit l'érosion de la demande pour une viande relativement chère, ceci malgré certains atouts de cette production tels qu'un atelier complémentaire permettant de diversifier les sources de revenus de l'exploitation ou encore une relative sécurisation des retombées économiques permise par le contrat d'intégration.

En 2020, la crise majeure liée à la pandémie de Covid-19 avait conduit à la fermeture partielle de la restauration hors domicile, qui représenterait environ un tiers du débouché de la viande vitelline. La consommation ne s'est pas reportée vers les circuits de vente au détail, ce qui a conduit à une forte baisse de la demande nationale en viande de veau. Pour la deuxième année consécutive, le déséquilibre offre / demande avait conduit à une dépréciation importante de la cotation, qui avait chuté sous son niveau historiquement bas de 2019 dès le mois d'avril 2020. En moyenne sur l'année 2020, la cotation est finalement restée proche de son bas niveau de 2019.

En 2021, la cotation pondérée des veaux de boucherie a commencé l'année à ses valeurs saisonnières habituelles. S'en est suivie une baisse saisonnière beaucoup moins marquée, en rupture avec les tendances des deux dernières années. Au début de l'été, la cotation s'est stabilisée autour de 5,28 €/kg, contre 4,76 €/kg à la même période en 2020, soit une différence de presque 50 centimes. Après deux années de crise pour la filière, en 2021 les intégrateurs ont contenu les mises en place tout au long de l'année, limitant ainsi l'offre face à une demande que la reprise progressive du secteur de la RHD a contribué à redynamiser. La remontée saisonnière des cours à l'automne a ainsi été beaucoup plus précoce et marquée que les années précédentes. À la fin de l'année, la cotation a atteint 6,30 €/kg, niveau qui n'avait pas été atteint depuis 2016. Sur l'ensemble de l'année 2021, la cotation pondérée des veaux de boucherie a été supérieure de 6,5 % en moyenne à 2020 (soit + 35 centimes), et supérieure de 2,5 % (+ 14 centimes) à la moyenne quinquennale 2016-2020.

Graphique 39

Cotations pondérées des veaux de boucherie en 2021 comparée à la moyenne quinquennale



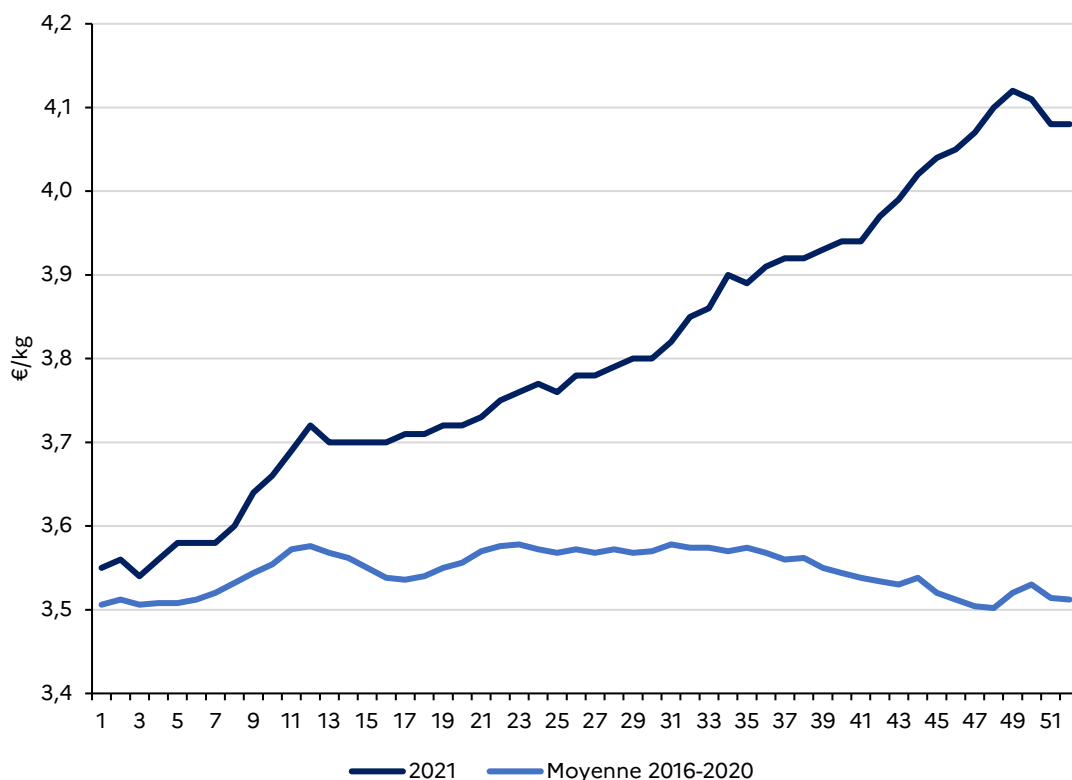
Source : FranceAgriMer

1.3. Éléments de conjoncture de la filière viande bovine en 2021

L'indicateur national des prix moyens pondérés des gros bovins entrée-abattoir (source FranceAgriMer) montre une progression forte et continue des cours en 2021, supérieurs en moyenne de 7,5 % à ceux de 2020.

Graphique 40

Prix moyens pondérés des gros bovins entrée-abattoir en 2021 comparés à la moyenne quinquennale



Source FranceAgriMer

Cette hausse du prix moyen pondéré des gros bovins entrée-abattoir reflète à la fois celle des cotations des femelles et des mâles. L'année 2020 avait été marquée par une chute des cours, particulièrement au printemps au moment du premier confinement qui avait suivi la déclaration de la pandémie de Covid-19. La consommation ne s'était reportée que partiellement de la RHD vers le commerce de détail, en dépit d'une consommation à domicile fortement dynamisée par la demande en haché. Un déséquilibre ponctuel entre l'offre et la demande avait même conduit à gérer des stocks sur pied pendant quelques semaines. Les cours s'étaient ensuite redressés au niveau de leurs valeurs historiques à l'automne, engageant l'année 2021 à des niveaux moyens en femelles, voire plutôt bas en mâles.

En 2021, le marché français de la viande bovine est resté marqué au premier trimestre par un déséquilibre offre / demande du fait des restrictions sanitaires (couvre-feux et confinement) qui ont continué à peser sur l'activité de la RHD, principalement traditionnelle et collective. La tendance s'est cependant inversée à partir du printemps, d'abord en femelles (à partir de mai), puis en mâles (à partir d'août). La levée des restrictions sanitaires a redynamisé la demande tandis que l'offre s'est révélée limitante, du fait en partie de la tendance structurelle à la décapitalisation des cheptels laitier comme allaitant. Les abattages ont été en baisse sur l'ensemble de l'année 2021 en femelles (-0,6 % en tec) comme en mâles (-1,0 % en tec). Le manque d'offre s'est fait ressentir de manière graduelle sur les deux derniers trimestres de l'année, occasionnant une remontée soutenue des cours. Le prix moyen pondéré des gros bovins entrée-abattoir a ainsi cru de 42 centimes entre la fin avril et la mi-décembre. En moyenne sur l'année 2021, la cotation est supérieure de 7,5 % à la moyenne quinquennale 2016-2020.

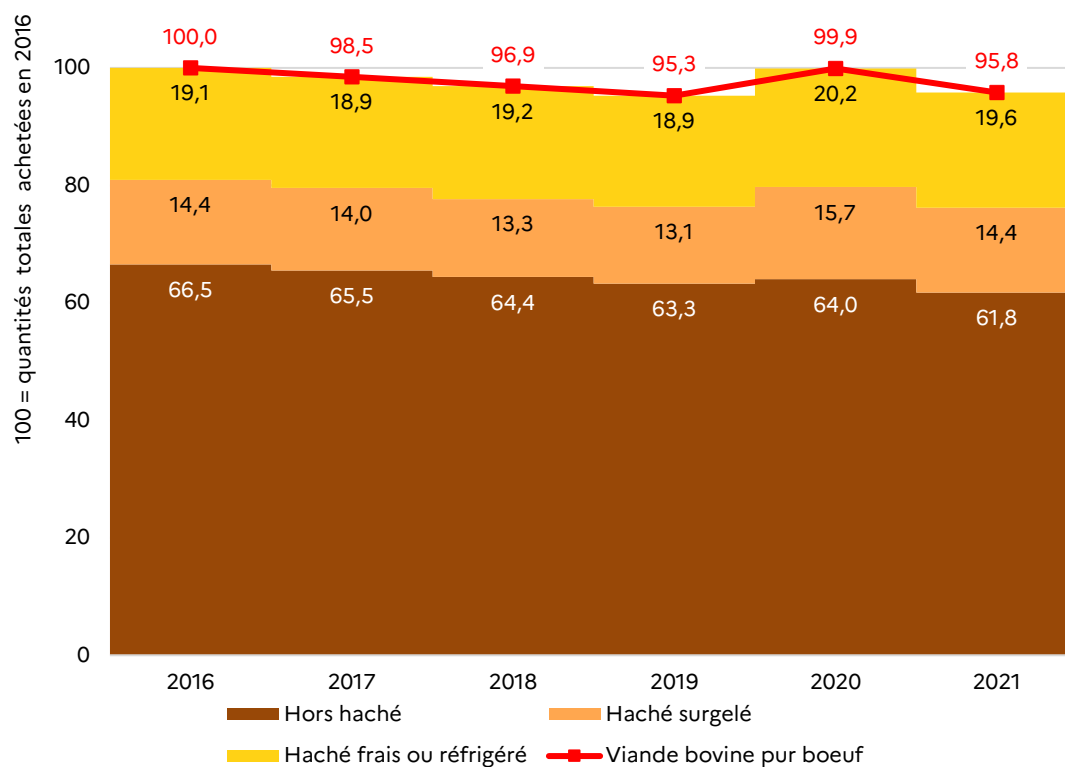
Du côté de la consommation à domicile, les tendances de report depuis la RHD vers le détail ont perduré au cours du premier semestre 2021, puis se sont atténuées sur la fin de l'année. Les achats de viande bovine par les consommateurs en GMS ont baissé de 4,1 % en 2021 au regard de 2020, mais restent 0,6 % supérieurs à 2019 (Graphique 41). Toutefois la demande a été principalement tirée par le haché : leurs achats en GMS sont restés en augmentation de 3,7 % en 2021 par rapport à 2019, tandis que les achats de viande piécée ont repris leur déclin structurel (- 2,4 % en 2021 par rapport à 2019) (Graphique 42). La hausse des achats de viande hachée au détriment du piécé s'établissait déjà en tant que tendance structurelle au cours des années d'avant-crise. Le phénomène s'est cependant amplifié depuis le début de la pandémie, provoquant des difficultés de valorisation des carcasses. En effet, la viande hachée est moins valorisée que la viande piécée, et les entreprises d'abattage-découpe doivent hacher certaines pièces de la carcasse habituellement valorisées en tant que telles.

La consommation indigène brute¹ de viande bovine, qui représente le total de la consommation de viande bovine tous secteurs confondus, est restée stable en 2021 (Graphique 43). Cette stabilité résulte avant tout de l'offre limitée qui a prévalu au cours de la majeure partie de l'année en gros bovins comme en veaux. Cette forte réduction de l'offre a été également observée sur le marché européen, occasionnant une inflation des prix parallèlement au maintien d'une demande ferme pour la viande bovine. Ainsi la réouverture de la RHD a permis une reprise des importations françaises de viande bovine (+ 11,8 %), mais les exportations ont dans le même temps augmenté (+ 11,3 %), se positionnant à des niveaux jamais atteints depuis 2012. Du fait de la reprise partielle des importations, la part de viande origine France dans la consommation indigène brute nationale est passée de 81,1 % en 2020 à 78,9 % en 2021, un niveau relativement élevé au regard de la moyenne des dix dernières années (77,6 %). Le dynamisme des exportations a également participé à cette baisse de la consommation de viande bovine origine France en 2021 par rapport à 2020.

¹ **Consommation indigène brute (CIB)** : la consommation indigène brute de viande dans le pays est obtenue par calcul à partir des abattages, augmentés des importations et diminués des exportations totales de viandes (y.c. produits à base de viandes, charcuteries, graisses). Pour certaines espèces (bovins essentiellement), on tient compte en plus des variations des stocks d'intervention. La CIB s'exprime en tonnes-équivalent-carcasse uniquement. Elle diffère de la CIC (consommation indigène contrôlée) par un redressement appliqué aux abattages contrôlés pour tenir compte de l'ensemble des animaux abattus y compris hors abattoirs (abattages à la ferme pour autoconsommation, ventes directes...). C'est une consommation apparente mesurée par bilan, définie ici de manière théorique pour toutes les espèces. Toutefois, en viande bovine les volumes représentés par ce redressement sont négligeables.

Graphique 41

Evolution des quantités de viande bovine pur bœuf achetée en GMS (*) par rapport à la quantité totale toutes catégories depuis 2016

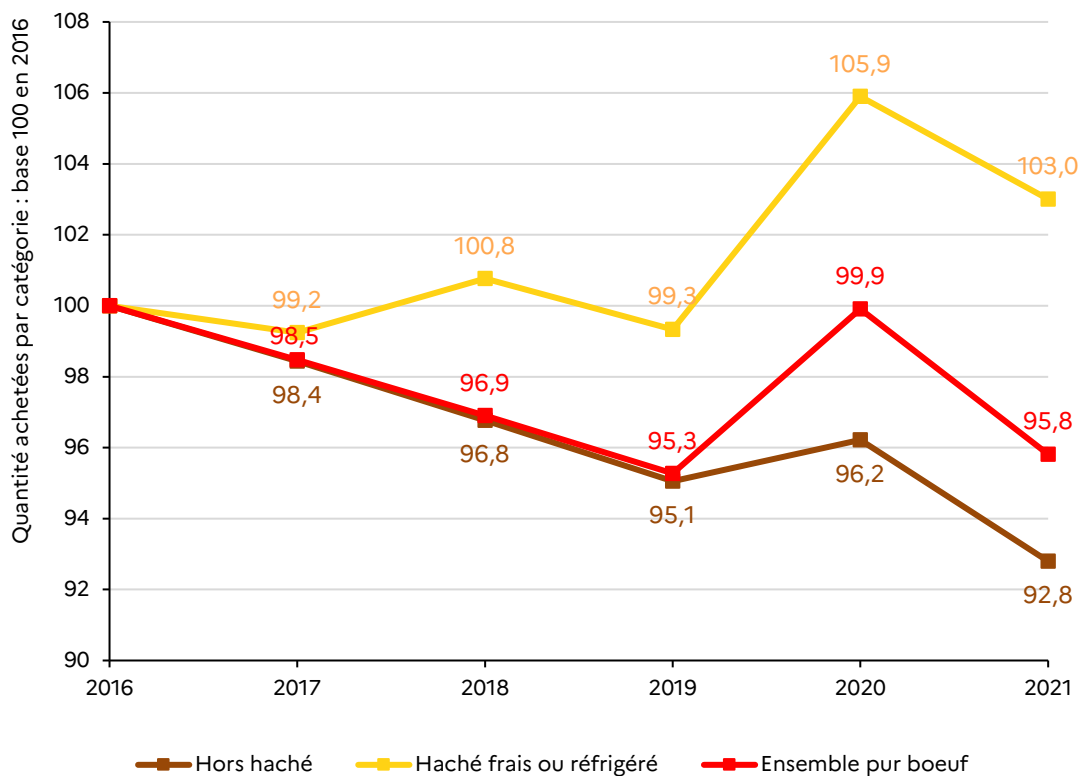


(*) hypermarchés et supermarchés, hors enseignes à dominante marques propres, hors supérettes –

Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 42

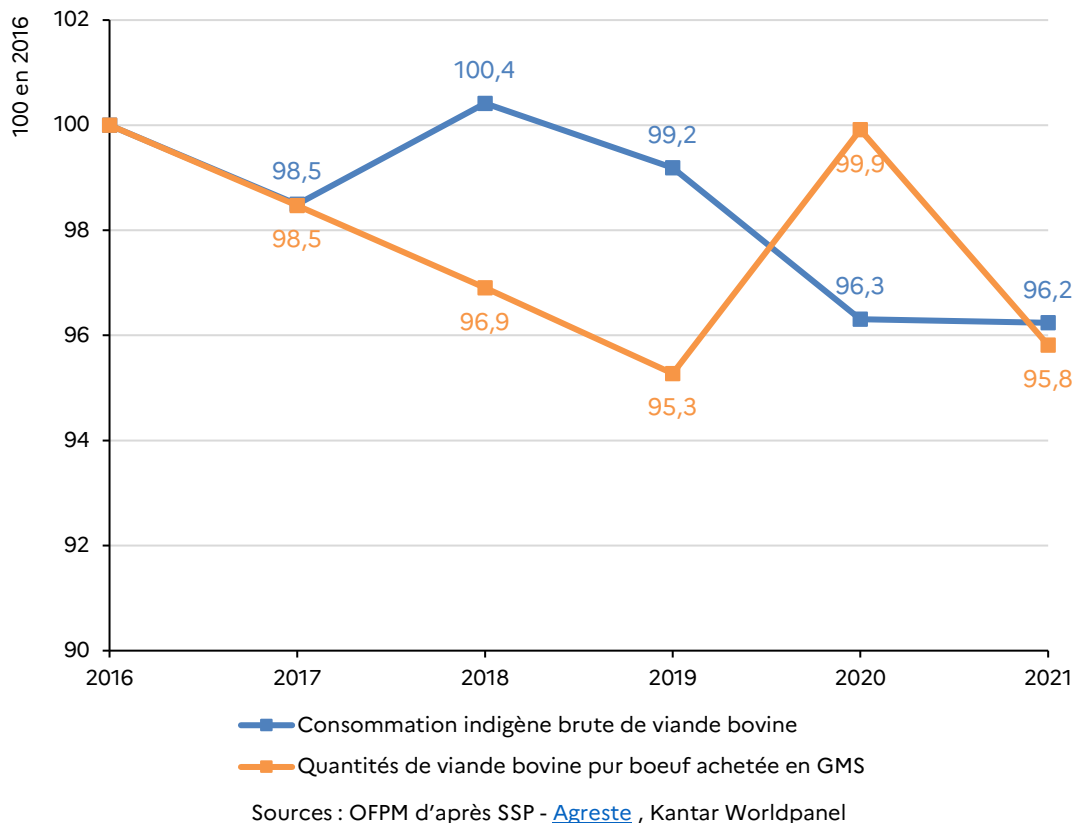
Evolution des quantités de viande bovine pur bœuf achetée en GMS (*) par catégorie depuis 2016



(*) hypermarchés et supermarchés, hors enseigne à dominante marques propres, hors supérettes
Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 43

Evolution de la consommation de viande bovine : au total et en GMS



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 le veau.

Au vu de la part grandissante de la consommation de viande hachée, la valorisation de la carcasse bovine et l'équilibre matière de la carcasse ont sensiblement évolué depuis 2010, date de la mise en place de la modélisation pour les travaux de l'Observatoire. Les différents échanges ont permis l'actualisation du modèle « viande bovine ». Ces modifications, précisées dans l'Encadré 7 ont été intégrées au modèle sur l'ensemble de la période présentée au sein des décompositions du prix au détail du **panier de morceaux** et de la **viande hachée de bœuf**, soit de 2016 à 2021 inclus.

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 produit : 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 bovin entrée-abattoir,
- prix moyens des produits de boucherie livrés par les industriels aux GMS, issus d'une enquête *ad hoc*,
- prix moyen d'achat en GMS, issus de Kantar Worlpanel.

Ces références ont été actualisées comme explicité dans l'Encadré 7.

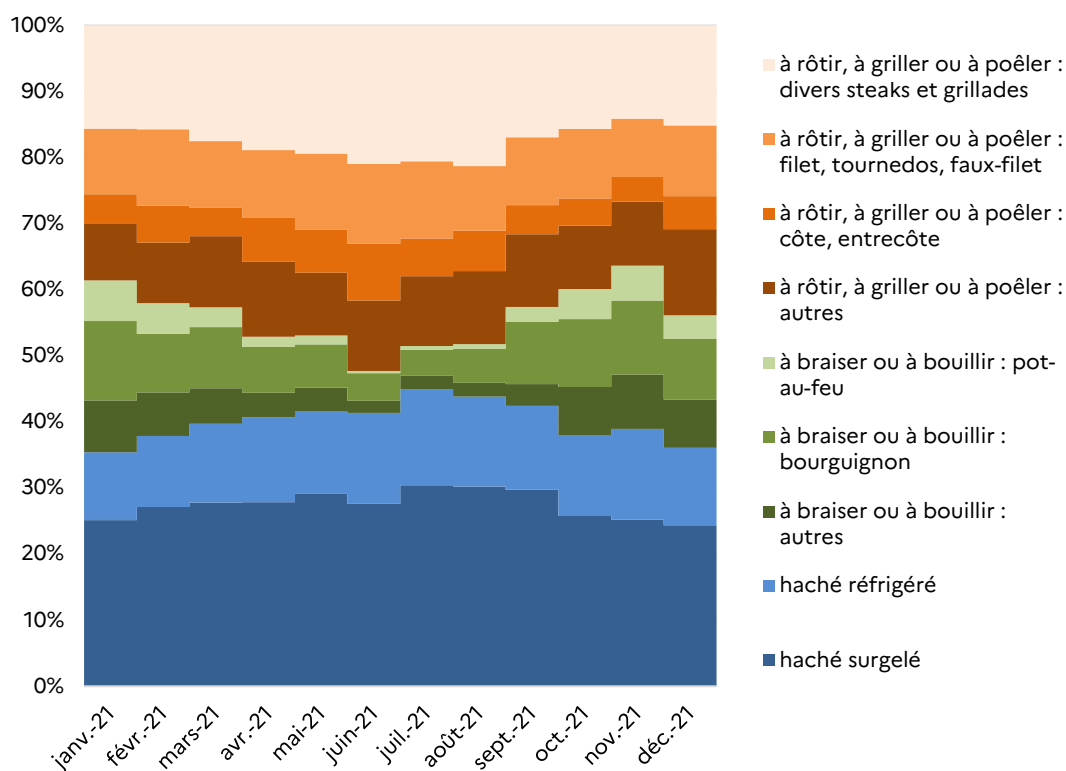
Les morceaux du panier au détail sont ceux de viande fraîche de « bœuf », non transformés, vendus au détail dans le rayon boucherie des GMS, y compris la viande hachée réfrigérée, auxquels ont été adjoints les achats de viande hachée surgelée, qui, bien que hors rayon boucherie devaient être intégrés 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 2021. 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 44, ci-après, représente la structure (en poids des achats de viande) du panier saisonnier, mois par mois.

Graphique 44

Structure du panier d'achats saisonnier de viande de de bœuf en 2021



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 issue 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, devant 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.

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 présenté dans l'Encadré 8.

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-abattoir². 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, comme indiquée dans le tableau ci-dessous.

Tableau 14

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

Faute de données précises, il n'est pas tenu compte, dans les calculs des indicateurs de marges brutes industrielles et de distribution, de toutes les pertes de produit autres que celles découlant du rendement de la carcasse en viande et du rendement de 3^{ème} transformation dans l'industrie (freinte à la découpe des pièces de PAD en UVCI et au hachage) et en GMS (freinte à la découpe des pièces de PAD en UVCM).

Ne sont donc pas pris en compte, par exemple, dans l'indicateur de marge brute en GMS, la « *démarque inconnue* »³ et les éliminations de produit pour cause de dépassement de date limite de consommation. Cet indicateur en est donc majoré, par rapport à une approche strictement comptable.

Enfin, il est très important de noter que tous les prix aux différents stades de la filière (production agricole et entrée-abattoir, sortie abattage-découpe, détail en GMS) doivent être exprimés dans la **même unité de mesure**.

Or, 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,

² 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.

³ La « démarque inconnue » correspond à un pourcentage du chiffre d'affaires d'un magasin qui correspond au coût des pertes qui n'ont pas pu être identifiées, soit des produits volés, disparus ou cassés.

- 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.

Dans la partie 3 ci-après, on a choisi d'exprimer tous les prix en euros par kg de viande vendue au détail (ou équivalent viande au détail). Compte tenu du rendement moyen de la carcasse en viande (environ 70 %), les valeurs ramenées au kg équivalent carcasse seraient supérieures d'environ 30 %.

2.2. Actualisation des paramètres du modèle carcasse bovine

Depuis octobre 2019, une révision du modèle carcasse bovine a été initiée sur la base des études Carcabov et Où va le bœuf ? financées par Intebev et réalisées l'Idede. Par ailleurs, des travaux complémentaires présentés et discutés lors des groupes de travail ont permis d'actualiser un certain nombre de paramètres du modèle dans cette version du rapport 2021.

Ces paramètres sont récapitulés et regroupés par stade (entrée-abattoir, transformation, distribution) dans l'Encadré 7. L'ensemble de ces actualisations ont été intégrées au modèle et une rétopolation sur les années antérieures a été calculée afin de pouvoir présenter une décomposition du prix au détail reposant sur les mêmes paramètres entre 2016 et 2020.

Encadré 7

Précisions des paramètres actualisés au sein du modèle

Stade entrée-abattoir

Adaptation des cotations sélectionnées en entrée-abattoir

Afin d'être plus homogène à chaque stade de la décomposition des prix au détail, les cotations retenues pour la vache laitière et la vache allaitante ont été affinées, en ciblant spécifiquement le type racial et les tiers de classe des vaches dont les prix de vente sont fournis par les entreprises d'abattage-découpe.

Par ailleurs, les cotations retenues sont pondérées par la moyenne des effectifs cotés entre 2015 et 2019.

Adaptation annuelle du forfait coproduit

La valorisation nette des coproduits d'une carcasse est approchée par un forfait, correspondant à la vente des coproduits déduction faite des coûts spécifiques de leur traitement. Ce forfait sera discuté en groupe de travail et adapté annuellement, afin de refléter les tendances interannuelles. Les valeurs retenues, estimées par dire d'experts sont indiquées dans le Tableau 14.

Adaptation de la part de la vache laitière et de la vache allaitante dans la « vache modèle »

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'Idede dans l'étude Où va le Bœuf ?, 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.

Encadré 7. (suite)

Précisions des paramètres actualisés au sein du modèle (suite)

Stade abattage-découpe

Actualisation des coefficients carcasse de 2^{ème} transformation en intégrant la hausse de la part de la viande hachée

Les coefficients carcasses ont été actualisés en s'appuyant sur l'étude *Carcabov* (pour la vache laitière) et également sur l'étude *Où va le bœuf ?* (pour la vache allaitante). Ces deux études ont été financées par Interbev et réalisées par l'Idèle. 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, pot au feu ou autres à bouillir ne correspondant pas anatomiquement à des morceaux précis de la carcasse, 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 15

Coefficients carcasses retenus – 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'ailoyau...</i>	22 %	37 %

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

Adaptation des états de sortie industrie

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.

Adaptation des paramètres de coûts logistiques, commerciaux et de 3^{ème} transformation

L'utilisation de paramètres de coûts permet de déduire les prix d'abattage-découpe 1^{ère} /2^{ème} transformation à partir des prix de 3^{ème} transformation. Ils ont été ajustés et adaptés par morceau.

Taux de freinte / rendement repris à l'identique de l'ancien modèle

Encadré 7 (suite et fin)

Précisions des paramètres actualisés au sein du modèle (suite et fin)

Stade distribution

Pour ce stade, aucune modification de paramètre du modèle n'a été opérée.

Par ailleurs, d'autres pistes d'amélioration du modèle carcasse bovine ont été notées afin 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.

Ces différentes modifications impactent principalement le calcul de l'indicateur du coût de la matière première et l'indicateur de marge brute des entreprises d'abattage-découpe (1^{ère} et 2^{ème} transformation), qui est calculé par différence entre les valeurs en entrée (valeur du coût de matière première) et en sortie de ce maillon.

Nous insistons de nouveau **sur le fait que 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* 1kg 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. Pour simuler cette valeur de la matière première, les pertes et les rendements en aval du stade entrée-abattoir sont pris en compte, ainsi que la valorisation nette des coproduits, dont la valeur utilisée dans le modèle est actualisée chaque année.

Par ailleurs, la comparaison entre la cotation moyenne de la vache modèle (Graphique 45) et l'indicateur de coût de matière première (Graphique 48) permet de se rendre compte de la différence entre cet indicateur et le prix payé aux éleveurs.

Explication du changement de modèle

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. Ce prix au kg de la pièce i (p_{0i}) dans la carcasse entrée-abattoir est estimé au travers du calcul suivant⁴ :

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

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

⁴ L'hypothèse d'égalité des taux de marge revient à supposer celle des rapports de valeurs, les rendements de 2^e transformation étant considérés homogènes sur toutes les pièces.

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^e transformation

Les études *Carcabov* et *Où va le bœuf ?* financées par Interbev et réalisées par l'Idelc ont permis de mettre à jour la part représentée par chaque catégorie de muscles dans la carcasse reconstituée (comme expliqué dans l'Encadré 7).

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. Par ailleurs, la valorisation nette des coproduits a diminué entre 2018 et 2020, ce qui renforce l'augmentation du coût de la matière première à destination du maillon abattage-découpe.

Ainsi, la mise à jour du poids des catégories de muscles impacte directement l'estimation du calcul de l'indicateur de coût de la matière première.

Encadré 8

Précisions sur la définition du produit « viande de bœuf » suivi par l'Observatoire au travers d'indicateurs de coût entrée-abattoir et de marges brutes de l'abattage-découpe et de la distribution en GMS

Le produit final vendu en GMS défini et suivi par l'Observatoire

Le produit suivi par l'Observatoire correspond au panier de morceaux de viande de « bœuf », comprenant la viande hachée frais réfrigérée et celle surgelée, en proportions quantitatives saisonnières des achats de pièces de bœuf des consommateurs en hyper et supermarchés (source : Kantar Worldpanel). En cumul sur l'année 2021, et en regroupant les morceaux par catégories, ces proportions sont les suivantes :

Tableau 16

À rôtir, à griller ou à poêler	À braiser ou à bouillir	Haché surgelé	Haché réfrigéré	Total
35,9 %	14,0 %	20,8 %	28,2 %	100,0 %

Source : Kantar Worldpanel

Rappelons que ces pourcentages sont calculés uniquement sur les quantités de morceaux de **viande de bœuf**. Les élaborés ne sont pas pris en compte dans le panier de morceaux de viande de « bœuf ». Le protéiné frais, pris en compte dans le modèle pour des questions économiques d'équilibre de la carcasse, n'est pas inclus dans le panier de morceaux de viande de « bœuf ».

Le produit initial entrée-abattoir

Tableau 17

Répartition des volumes de viande « pur bœuf » en GMS par catégorie de viande

Les proportions indiquées ci-dessous sont calculées en sommant les quantités 2021 indiquées au sein des catégories « à rôtir, à griller ou à poêler » et « à braiser, à bouillir » ainsi que les viandes hachées réfrigérées ou fraîches. Les produits élaborés de bovin sont exclus de ce calcul.

	Part dans les quantités de viande pur bœuf en GMS
Viande brute	51,0 %
Viandes hachées (VHS et VHR)*	49,0 % (VHS : 20,8 % et VHR : 28,2 %)
Ensemble pur bœuf	100,0 %

Source : pourcentages calculés en 2020 à partir des quantités de Kantar Worldpanel

En reprenant les proportions entre vaches laitières et allaitantes issues des données GMS de l'étude [Où va le bœuf ?](#) (Idele), nous obtenons les pourcentages calculés ci-dessous :

Tableau 18

Répartition estimée des volumes de viande « pur bœuf » en GMS issus de vache, par type racial et par catégorie de viande

	Vache type laitier	Vache type viande	Vaches tous types
Viande pur bœuf brute	26,55 %	23,55 %	50,10 %
Viande pur bœuf hachée (VHS et VHR)	26,45 %	23,45 %	49,90 %
Total viande pur bœuf	53 %	47 %	100 %

Source : pourcentages calculés en 2020, à partir des quantités de Kantar Worldpanel et des hypothèses du modèle

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

Le poids important et croissant de la viande hachée dans la consommation de viande bovine a suscité, au cours de l'année 2015, des interrogations exprimées par les éleveurs de bovins allaitants confrontés à un nouveau repli des cours. Ces interrogations ont trait à l'impact éventuellement négatif de la hausse de la production de viande hachée sur la cotation des vaches. En effet, cette demande en viande hachée s'exercerait aux dépens de morceaux plus valorisés, réduisant la valeur ajoutée totale des carcasses. En outre, les interrogations ont porté sur la répartition de la valeur ajoutée entre éleveurs, transformateurs et distributeurs dans ce contexte de développement de la demande de viande hachée et de segmentation croissante du produit (en termes de taux de matière grasse, de grain de hachage, d'origine raciale...). Les organisations agricoles ont ainsi demandé au ministre de l'agriculture d'alors la mise en place et le suivi « *d'indicateurs* » susceptibles d'apporter des éclairages sur ces questions.

2.3.1. 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. La part du haché dans les achats de viande bovine en GMS (hypermarchés et supermarchés) est ainsi passée de 38,0 % à 49,0 % entre 2008 et 2021. 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.

2.3.2. 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

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.

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 (Institut de l'élevage, 2015). S'y ajoutent le conditionnement, la forme (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, etc. Ces segmentations ont pour objectif de répondre à la demande des consommateurs, tout en valorisant au mieux les carcasses.

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

Le prix **au détail**⁶ 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.

Les prix moyens en **sortie de 2^e 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^e transformation de chaque pièce et de l'ensemble de la carcasse (cf. Mainsant, 2002). 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.

2.4. 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, rôti ou poêler : escalope, côtes, rôti, autres à griller, etc., 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) ;

⁶ Les prix moyens **au détail** de la viande de bœuf hachée réfrigérée sont également suivis par le Réseau des Nouvelles des Marchés (RNM) qui relève en rayon des GMS les prix des steaks hachés réfrigérés à 15 % de MG France (conditionnement de 1 à 3).

- 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-abattoir⁷ 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 2021. 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).

⁷ 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, cinquième quartier inclus, hors taxe, frais de transport inclus.

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

Cette partie présente la composition des prix au détail du panier saisonnier des achats de « *bœuf* », (paragraphe 3.1), de la viande de « *bœuf* » hachée réfrigérée (paragraphe 3.2.) et de l'ensemble « *viande de veau de boucherie* » (paragraphe 3.3). Rappelons que les paramètres du modèle bovin ont été actualisés pour ce rapport (Encadré 7). Les décompositions du prix au détail ont été rétropolées en conséquence jusqu'en 2016 inclus et ne sont donc pas comparables aux résultats précédemment publiés.

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

En 2021, la cotation des vaches de type laitier (conformations O et P) a démarré l'année à un niveau élevé, supérieur aux cotations des cinq années précédentes, dans un contexte où le marché français restait toujours impacté par de fortes restrictions sanitaires (couvre-feux, confinement) et où la demande de haché en GMS restait très dynamique. La hausse saisonnière des prix s'est poursuivie à un rythme « normal » sur les cinq premiers mois de l'année, avant d'amorcer une hausse plus importante à la fin du mois de mai. Cette période coïncide avec la levée des restrictions sanitaires parallèlement à un retrait des abattages de vaches laitières (- 3,7 % au 2^{ème} trimestre 2021 par rapport au 2^{ème} trimestre 2020). Au fil de l'été puis de l'automne, le manque d'offre s'est graduellement confirmé au fur et à mesure que la demande se faisait de plus en plus ferme avec la reprise du secteur de la RHD, sur le marché français mais également européen. La hausse de la cotation des vaches de type laitier a été tirée par la hausse des cours européens, mais également par le manque d'offre en jeunes bovins qui s'est amplifié à partir à la fin de l'été, poussant les abatteurs à concéder des hausses de prix dans toutes les catégories afin de pouvoir remplir leurs outils. Ainsi, entre la fin mai et la mi-décembre, la cotation des vaches O a opéré une hausse de 58 centimes, tandis que la cotation des vaches P a augmenté de 40 centimes. Sur la fin de l'année, les cotations se sont stabilisées à leurs niveaux élevés sans faire l'objet de l'habituelle baisse saisonnière. Sur l'ensemble de l'année 2021, le cours des vaches O a progressé de 9,9 % en moyenne au regard de 2020, tandis que le cours des vaches P a augmenté de 13,1 %. Ces niveaux de hausse étaient inédits depuis l'été 2015.

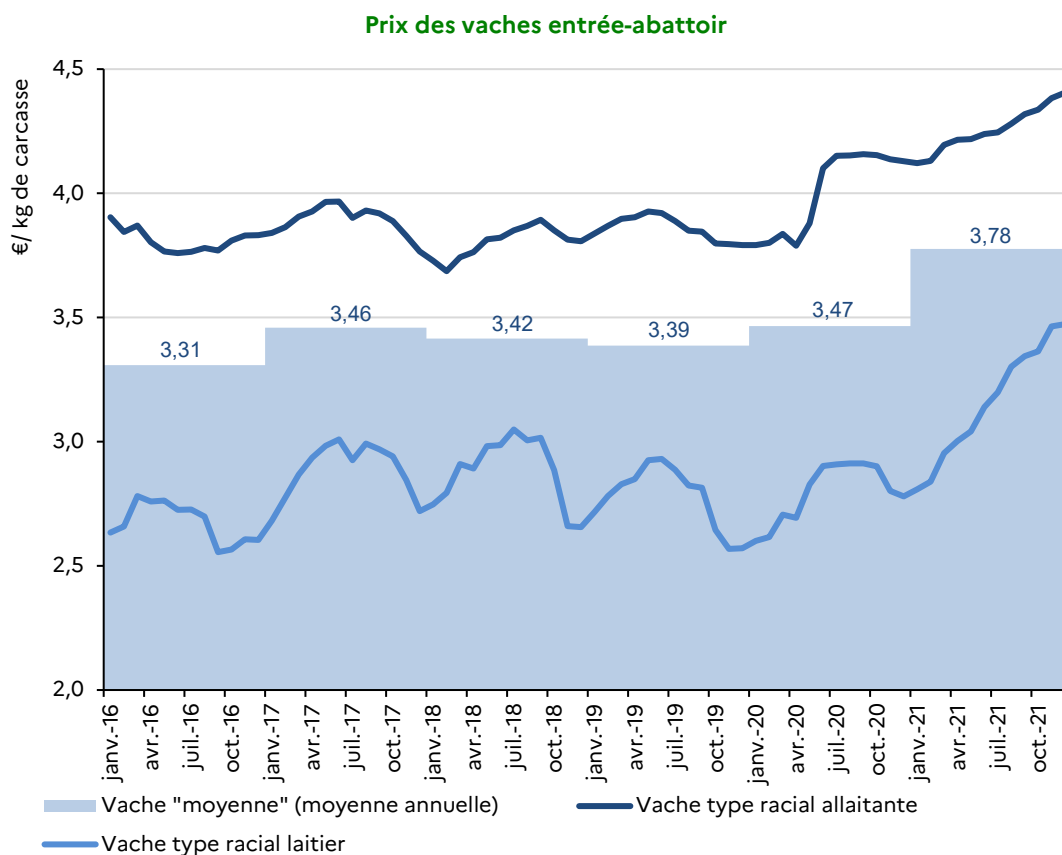
Les cotations des vaches allaitantes en 2021 ont poursuivi leur croissance à un rythme régulier, dans la lignée de la hausse des prix des vaches O et P, bien qu'à un rythme plus faible. En 2020, le transfert de la consommation de la RHD vers la GMS avait généré une forte demande en viande hachée française de la part des consommateurs. Cela avait conduit à une augmentation de la fabrication de viande hachée à partir de viande de vaches allaitantes pourtant traditionnellement mieux valorisées sous forme de muscle piécé. Cela avait été l'opportunité pour la filière de revaloriser dès la fin du confinement (mai 2020) la cotation des vaches R qui sont majoritairement des vaches allaitantes. Selon la même tendance, la hausse de la cotation s'est poursuivie au premier semestre 2021. Par la suite, la forte réduction de l'offre en vaches laitières et en jeunes bovins a continué de tirer la hausse de la cotation. Ainsi la cotation des vaches R a commencé l'année à 3,97 €/kg pour la terminer à 4,32 €/kg, soit une hausse de 35 centimes sur l'ensemble de l'année 2021. En moyenne la cotation a augmenté de 6,5 % en 2021 par rapport à 2020, atteignant des niveaux historiquement inédits.

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 ainsi à 3,78 € en 2021, c'est-à-dire à + 31 centimes par rapport à 2020, soit de très loin le plus haut niveau observé sur les six dernières années (Graphique 45).

Sur ce même Graphique 45, on observe que les cours des vaches laitières varient davantage que ceux des vaches allaitantes, ce qui illustre un marché plus volatil et sensible à la conjoncture la filière bovin lait. Les réformes laitières suivent en effet une saisonnalité

marquée, tout en étant également réactives aux variations des prix du lait. Réformer plus de vaches en période de prix bas permet aux producteurs de limiter leurs baisses de trésorerie.

Graphique 45



Source : OFPM d'après FranceAgriMer

Encadré 9

Passage du prix du kg de carcasse entrée-abattoir au coût entrée-abattoir par kg de panier au détail

Comme expliqué plus haut, 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 :

- rendement de 2^{ème} transformation (transformation de la carcasse en pièces désossées dans les proportions correspondant à celles des morceaux du panier : rendement d'environ 70 %) ;
- rendement de 3^{ème} transformation (transformation de pièces en UVC, rendement de 95 % à 98,5 % selon les articles concernés) ;
- et 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
(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 :	4,8 €/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

Parallèlement à la forte hausse des cours des bovins allaitants à la production, les coûts liés aux consommations intermédiaires (aliment, énergie) ont connu de fortes hausses tout au long de l'année 2021, déjà amorcées à la fin de l'année 2020.

Le prix moyen au détail de la viande « de bœuf » hors haché surgelé, est marqué par une nette saisonnalité (Graphique 46), liée à la proportion plus importante en été des achats de morceaux à griller, plus chers. Il s'est inscrit dans une tendance globalement à la hausse depuis 2016, avec une progression de 1,8 % en moyenne entre 2020 et 2021.

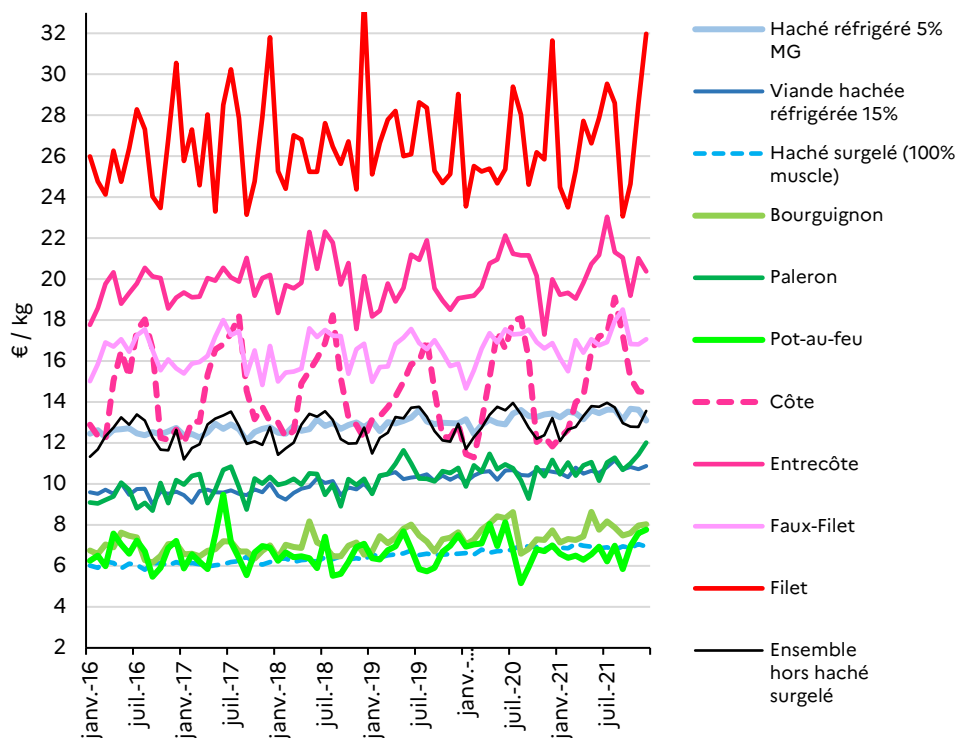
Côté haché, le prix moyen au détail du haché réfrigéré à 5 % de MG augmente modérément, avec en tendance une hausse de 1,3 % par an en moyenne sur 2017 - 2021. Après avoir fortement progressé en 2019, le prix du haché réfrigéré à 15 % de MG, lui, augmente régulièrement de 2,0 % par an entre 2019 et 2021. Enfin, alors que le haché surgelé affichait la progression de prix la plus dynamique (+ 3,5 % par an en moyenne entre 2018 et 2021), on observe un léger ralentissement en 2021 avec seulement + 2,0 % par rapport à 2020. Rappelons toutefois que la viande hachée surgelée est l'un des produits les moins chers (6,93 €/kg en 2021) parmi ceux étudiés.

Côté morceaux, on notera l'écart effectivement important entre les prix des morceaux usuellement qualifiés de « chers » et ceux de « bon marché ». Le prix au détail du filet, morceau le plus coûteux et représentant environ 2 % d'une carcasse, varie fortement et de façon saisonnière autour d'une moyenne de 26,8 €/kg en 2021, soit une hausse de 2,0 % par rapport au prix moyen de 2020. À l'inverse, le prix au détail du pot-au-feu, morceau communément le moins coûteux, se situe autour de 6,7 €/kg en moyenne entre 2017 et 2020, mais a diminué de 2020 à 2021 pour atteindre 6,72 €/kg.

En évolution relative et corrigée des variations saisonnières (Graphique 47), on remarquera que tous les morceaux suivis, hormis le filet, ont vu leur prix au détail sensiblement augmenter au cours des six dernières années. Les principales hausses en 2021 sont à trouver du côté de la viande hachée.

Graphique 46

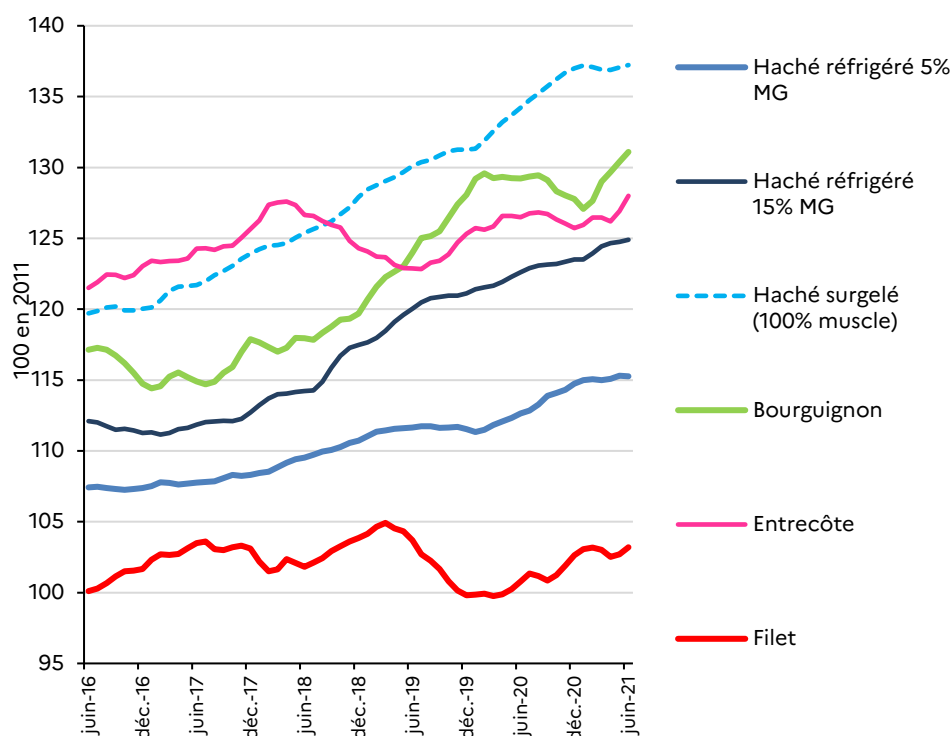
Prix au détail en GMS de quelques morceaux de viande de bœuf (TVA incluse)



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 47

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



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

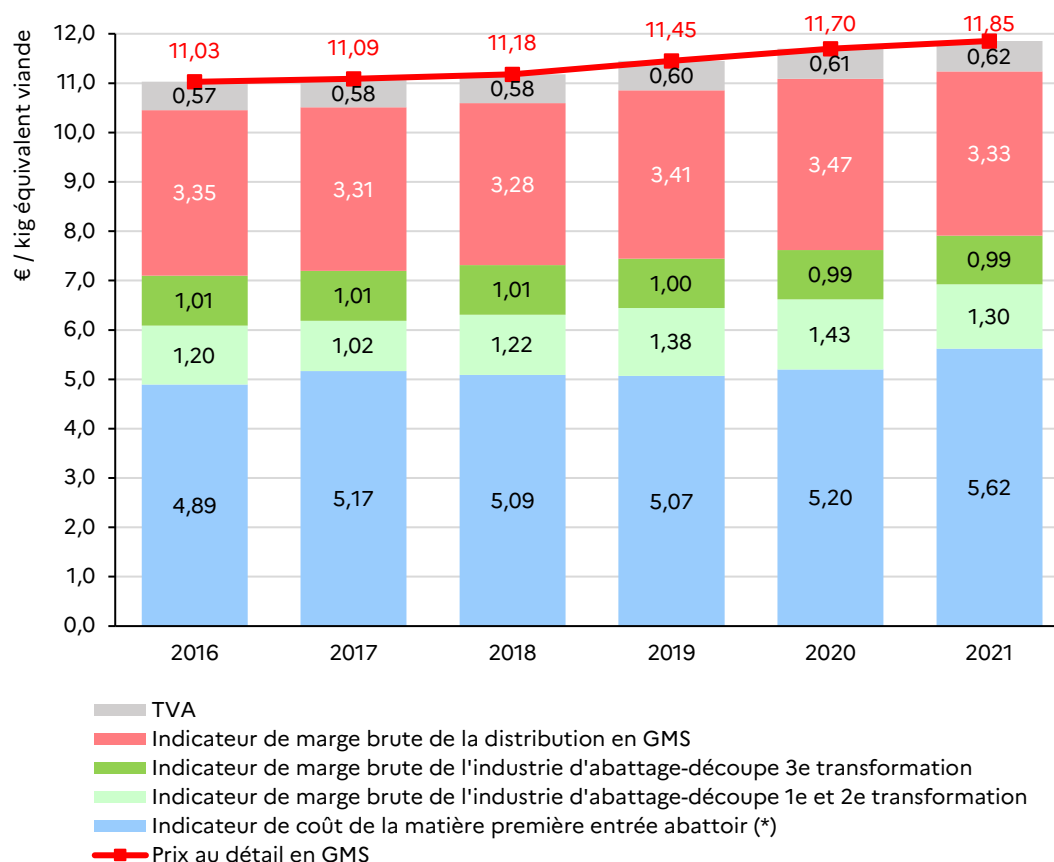
Ces données sont issues des moyennes mobiles des prix au détail et sont calculées sur 12 mois glissants, de juillet de l'année N à juillet de l'année N+1. Elles s'arrêtent donc ici en juin 2020.

Le prix moyen du panier saisonnier au détail en GMS croît de 15 centimes entre 2020 et 2021 (Graphique 48). Par ailleurs, l'indicateur de matière première est en hausse de 42 centimes entre 2020 et 2021, hausse qui résulte notamment de la forte augmentation de la cotation entrée-abattoir de la vache modèle en 2021, mais qui reste atténuée par une meilleure valorisation des coproduits par les industriels. Par ailleurs, l'indicateur de marge brute de l'abattage-découpe 1^{er} et 2^e transformation diminue de 13 centimes, tandis que celui de la distribution baisse de 14 centimes entre 2020 et 2021. À l'inverse, l'indicateur de marge brute de la 3^{ème} transformation reste stable sur cette même période.

La décomposition en pourcentage du prix au détail HTVA de 2021 varie au regard de 2020 (Graphique 49). Le coût de matière première entrée-abattoir augmente de 3,1 points en 2021 par rapport à 2020, atteignant sa part la plus élevée dans la décomposition du prix depuis 2016. En 2021 par rapport à 2020, l'indicateur de marge brute de l'abattage-découpe perd 1,4 point, tandis que celui de la distribution perd 1,7 point.

Graphique 48

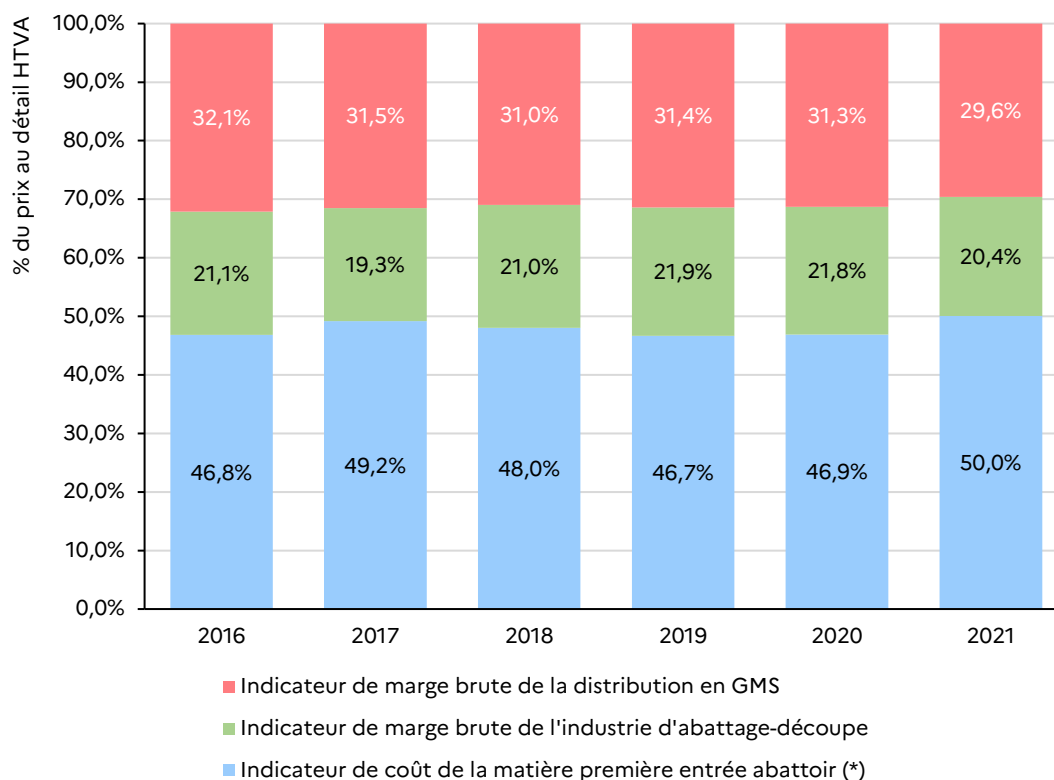
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du panier saisonnier de viande de bœuf



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

Attention : L'indicateur de coût de la matière première 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.

Graphique 49

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

La valeur de la matière première entrée-abattoir utilisée pour la fabrication de viande hachée réfrigérée est estimée de façon conventionnelle à partir de la valeur des pièces issues de la 2^e transformation destinée à cet usage, dans le modèle de valorisation-type de la carcasse utilisé par l'Observatoire. On considère que ces deux valeurs (matière première : à calculer, et sortie 2^e transformation : connue *via* l'enquête de l'Observatoire auprès des industriels) 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^e transformation (connue *via* l'enquête susmentionnée).

Entre 2020 et 2021, 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 31 centimes (Graphique 51). Cette augmentation s'explique par la hausse de la cotation de la vache modèle du modèle de l'Observatoire mais reste modérée par une meilleure valorisation des coproduits.

Le prix moyen sortie usine de la viande hachée a continué de progresser en 2021 (Graphique 50). Cependant, cela n'a pas empêché l'indicateur de marge brute de la transformation de diminuer de 9 centimes.

Concernant la distribution, l'indicateur de marge brute reste relativement stable, diminuant de seulement 3 centimes.

La somme des trois indicateurs - matière première, marge brute transformation et marge brute distribution - allée à la TVA, rend compte du prix au détail de la viande hachée 15 % MG, qui a augmenté de 19 centimes en 2021 (+ 2 %) dans la lignée des deux années précédentes. Le prix au détail de la viande hachée 15 % MG a cru de +1,11 €/kg en 2021 par rapport à 2017 (soit + 11,6 % en cinq ans). Cette hausse du prix au détail traduit une meilleure valorisation de la

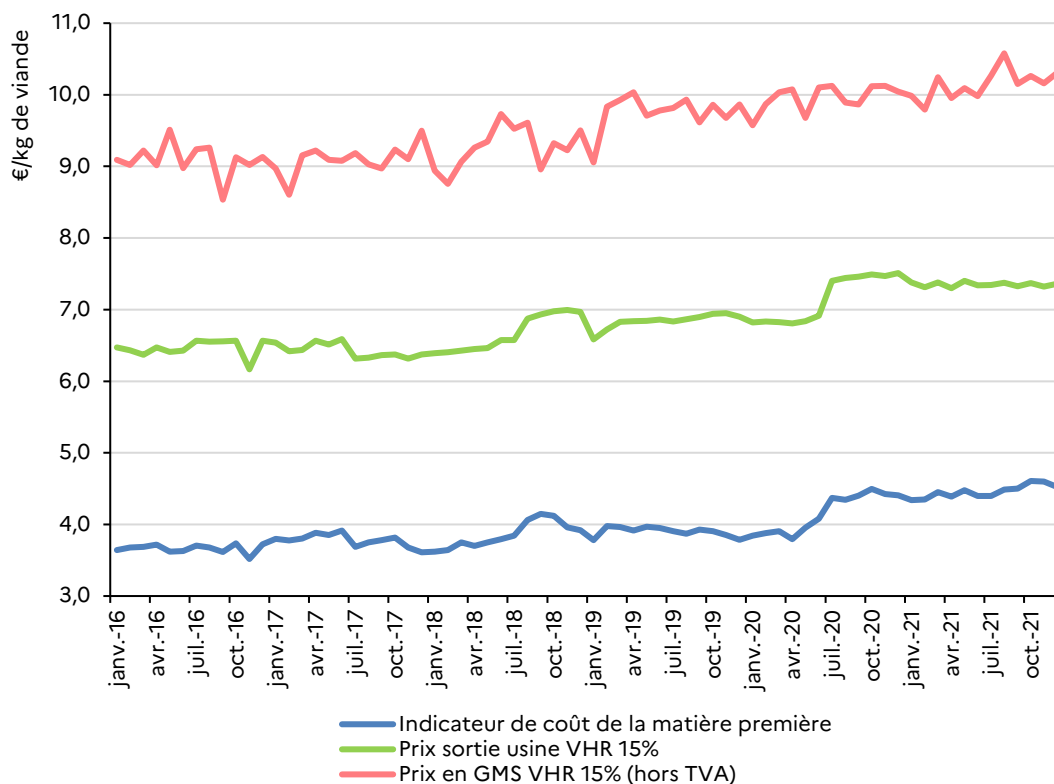
viande hachée, ce qui pourrait s’expliquer par une segmentation plus marquée du marché de la viande hachée en 2021, notamment en ce qui concerne les viandes hachées 100 % bœuf français, les viandes hachées certifiées provenant d’une race particulière, ou bien les viandes hachées certifiées en label rouge.

En pourcentage du prix au détail HTVA (Graphique 52), en 2021 la part du coût de la matière première augmente de 2,3 points et la marge brute des distributeurs diminue de - 0,9 point. Au milieu de la chaîne de fabrication, le maillon abattage-découpe subit également une baisse de sa marge brute (- 1,4 point).

Le Graphique 50 met en parallèle le coût de la matière première, le prix en sortie usine et le prix au détail (HTVA) du steak haché 15 % de MG. On constate qu’une hausse du coût de la matière première servant à fabriquer ce steak haché à 15 % de MG a été initiée en milieu d’année 2020. Une hausse similaire, un peu plus tardive, est également notée au niveau du prix sortie usine (maillon abattage-découpe). Cependant, ces hausses ne sont visiblement pas traduites par une revalorisation conséquente du prix au détail en GMS, ce qui a pu impacter à la baisse l’indicateur de marge brute distribution, tant en 2020 qu’en 2021.

Graphique 50

Coût entrée-abattoir calculé et prix moyens mensuels sortie usine et au détail (hors TVA) de la viande de bœuf hachée à 15 % de MG

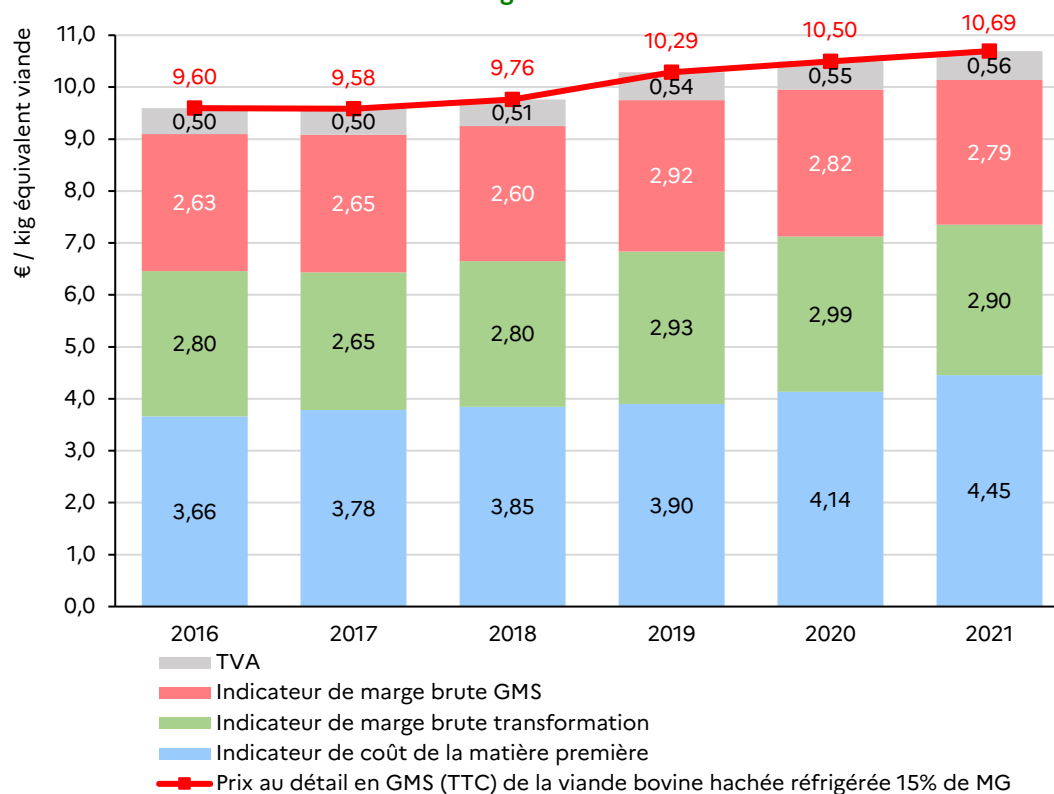


Sources : OFPM d’après FranceAgriMer, Culture Viande et Kantar Worldpanel

Attention : sur ce graphique ainsi que sur les graphiques de la page suivante, l’indicateur de coût de la matière première ne représente pas la rémunération du producteur. Il s’agit d’une modélisation de la valeur des morceaux de viande servant à faire du steak haché, exprimée en euros par kg de viande.

Graphique 51

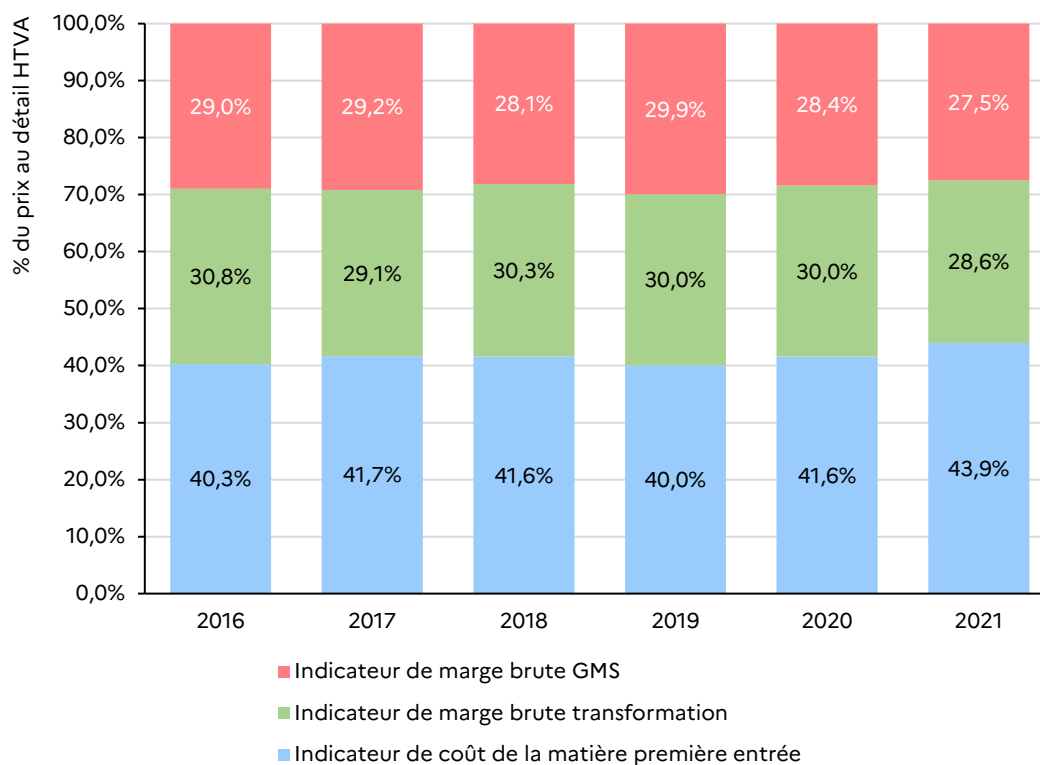
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la viande de bœuf hachée réfrigérée à 15 % de MG



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

Graphique 52

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

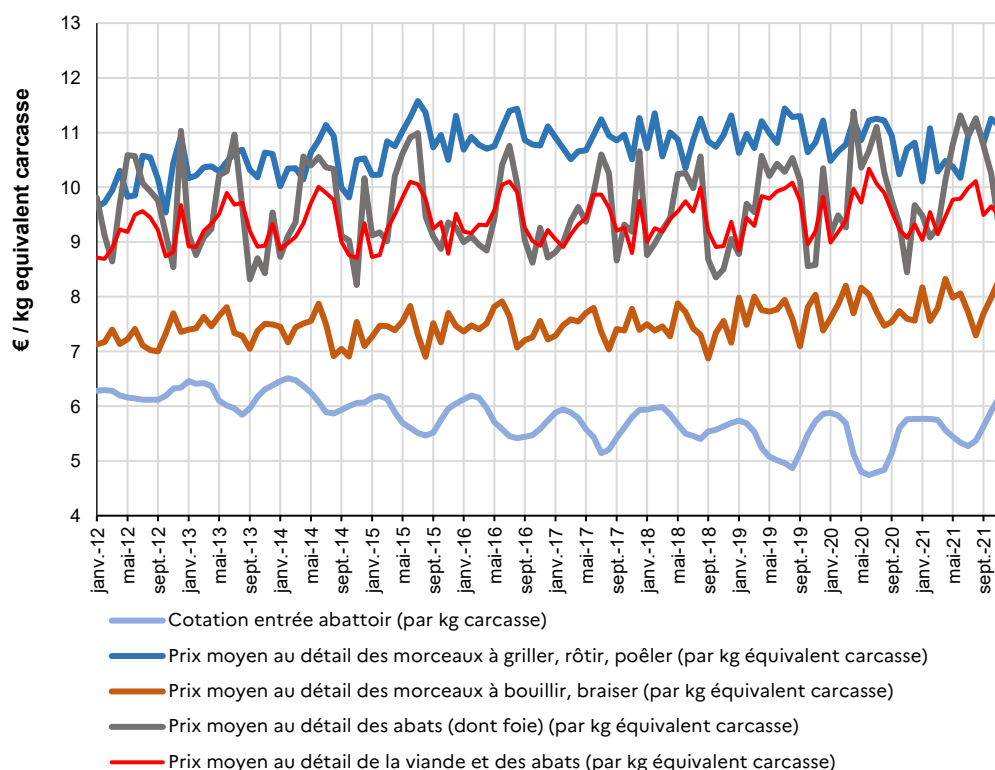


Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Culture Viande et Kantar Worldpanel

ensuite opérer une forte remontée à partir de l'automne. Comme évoqué dans le paragraphe 1.2, l'année 2021 a vu l'offre se contracter sur le marché du veau. Parallèlement, le prix moyen au détail tous morceaux suit une tendance légèrement haussière (+ 0,8 % en 2021 par rapport à 2020) : ce prix moyen augmente jusqu'en été, diminue jusqu'en novembre, puis repart à la hausse. À partir d'octobre, les deux données prix au détail et cotation évoluent dans le même sens. Les minimums annuels sont divergents : août pour la cotation et octobre pour le prix moyen (Graphique 54). Le prix moyen tous morceaux présente une évolution en opposition avec les quantités achetées : le prix est au maximum en juillet-août, alors que les volumes achetés sont au minimum. De très fortes variations saisonnières se retrouvent dans le prix moyen pondéré des abats (foie et autres).

Graphique 54

Prix des morceaux de veau au détail et prix entrée-abattoir



Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel, Agreste, FranceAgriMer

3.3.2. Décomposition des prix au détail

On rappelle qu'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 2021 (au demeurant, sur la période étudiée, la composition du panier évolue peu d'une année sur l'autre).

Les proportions des quantités achetées des différents morceaux sont dans l'ensemble assez proches de celles qui découleraient de la transformation intégrale de la carcasse en morceaux (d'après des résultats moyens de découpe), comme l'illustre le Graphique 55. Pour cette raison, de façon certes approximative, on assimilera la valeur de la matière entrée-abattoir du panier des achats au détail à celle de la carcasse entière, sans retraitement pour tenir compte de la complexité de l'équilibre-matière. De même, faute de données précises à ce stade, les freintes de découpe et autres pertes physiques dans l'industrie et dans la distribution ne sont pas prises en compte.

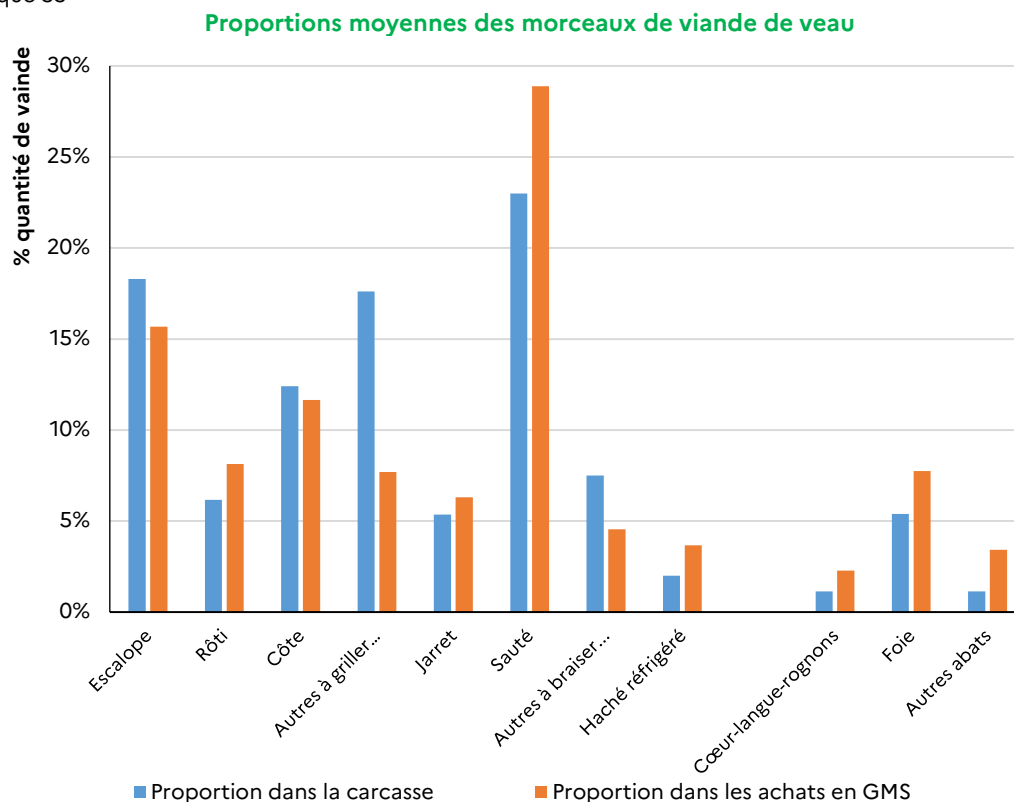
Selon Kantar Worldpanel, le prix moyen annuel à composition constante du panier de morceaux de viande de veau au détail a progressé de 19 centimes entre 2013 et 2016, puis diminué en 2017 de 10 centimes, se stabilise en 2018, avant d'augmenter de nouveau en 2019 de 34 centimes (Graphique 56). En 2020, ce prix du veau au détail s'était stabilisé à 14,89 €/kg, soit - 1 centime par rapport à 2019. Cette quasi-stabilité du prix au détail en 2020 s'était opérée malgré la baisse parallèle du coût moyen du veau entrée-abattoir (perte de 10 centimes/kg par rapport à 2019 et perte de 43 centimes/kg par rapport à 2018, 2019 ayant également été une année de crise, cf. Graphique 40). En 2021, le prix du veau au détail a augmenté de 11 centimes.

L'augmentation du prix au détail n'est pas répartie de manière égale entre les maillons de la filière : l'indicateur de marge brute agrégée de l'industrie et de la distribution diminue de 37 centimes en 2021, tandis que la valeur entrée-abattoir augmente de 48 centimes en lien avec la revalorisation de la cotation.

En comparaison avec 2020, les parts des deux maillons de la filière en pourcentage du prix au détail HTVA sont redistribuées en conséquence. La part de la valeur entrée-abattoir augmente de 3 points, tandis qu'à l'inverse celle de l'indicateur de marge brute agrégée aval diminue dans les mêmes proportions (Graphique 57).

On rappelle qu'un suivi amélioré de la formation du prix du veau 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 55

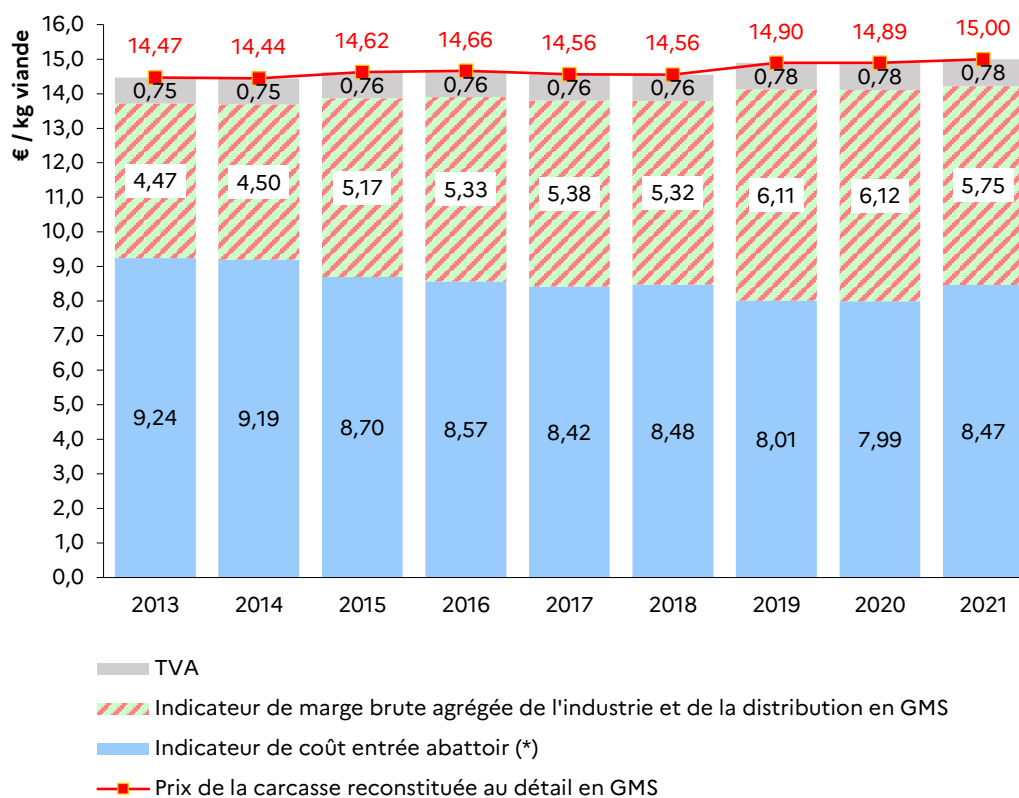


Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel, Chambre d'Agriculture Languedoc-Roussillon

Attention : sur les graphiques de la page suivante, l'indicateur de coût entrée-abattoir () calculé ne représente pas la rémunération du producteur. Il s'agit d'une modélisation de la valeur des morceaux de viande servant à faire 1 kilo de viande de veau prêt à être consommée au détail."*

Graphique 56

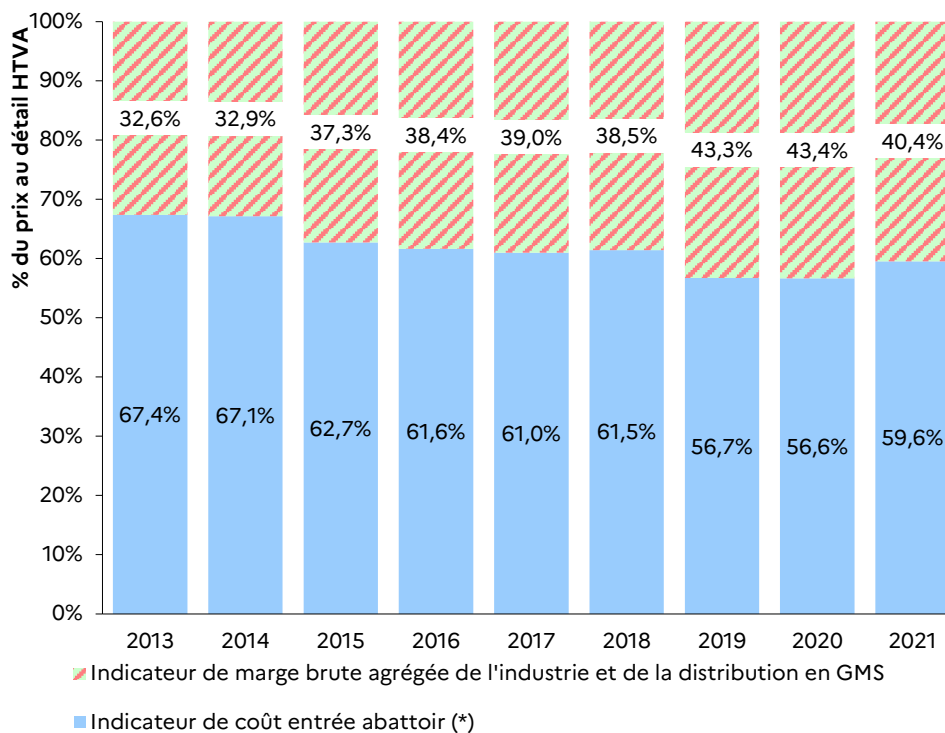
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la viande de veau dont abats



Source : OFPM d'après, FranceAgriMer et Kantar Worldpanel

Graphique 57

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



Source : OFPM d'après FranceAgriMer et Kantar Worldpanel

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 2010-2020, 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 24 740 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de bovins viande (bovins maigres, bovins gras) constitue plus de 88 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

En 2020, le produit viande bovine de l'échantillon a diminué de 4 % par rapport à 2019. Les autres produits ont également diminué de 13 % tandis que les subventions restent stables (+ 1 %). Au cours de cette période, les charges courantes ont diminué de 3 %. Ainsi, le ratio du résultat courant avant impôt rapporté aux produits courants⁹ a légèrement diminué. Il est de 13,9 % en 2020 (soit 17 655 € pour 126 852 € de produits) contre 14,4 % en 2019 (soit 18 875 € pour 130 862 € de produits). Ce résultat courant par travailleur familial atteint 13 960 € en 2020 alors qu'il était de 14 951 € en 2019.

Les résultats 2021 sont simulés. L'IPPAP bovins de boucherie 2021 (Insee) est appliqué au produit viande bovine 2020 pour calculer la valeur de ce produit en 2021. L'IPAMPA bovins viande (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 2020. En 2021, le prix de la viande bovine repartirait à la hausse (+ 7 %) après trois années de baisse consécutive. Le prix de l'aliment et des charges externes et autres approvisionnements augmenterait respectivement de 11 % et de 9 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt diminuerait de 10 %. Il représenterait alors 12 % du total des produits et s'établirait à 15 806 € pour 131 377 € de produits. Le résultat courant avant impôt serait de 12 497 € par travailleur familial.

Les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2021 peuvent également être consultés ainsi que le bilan conjoncturel d'Agreste aux adresses suivantes :

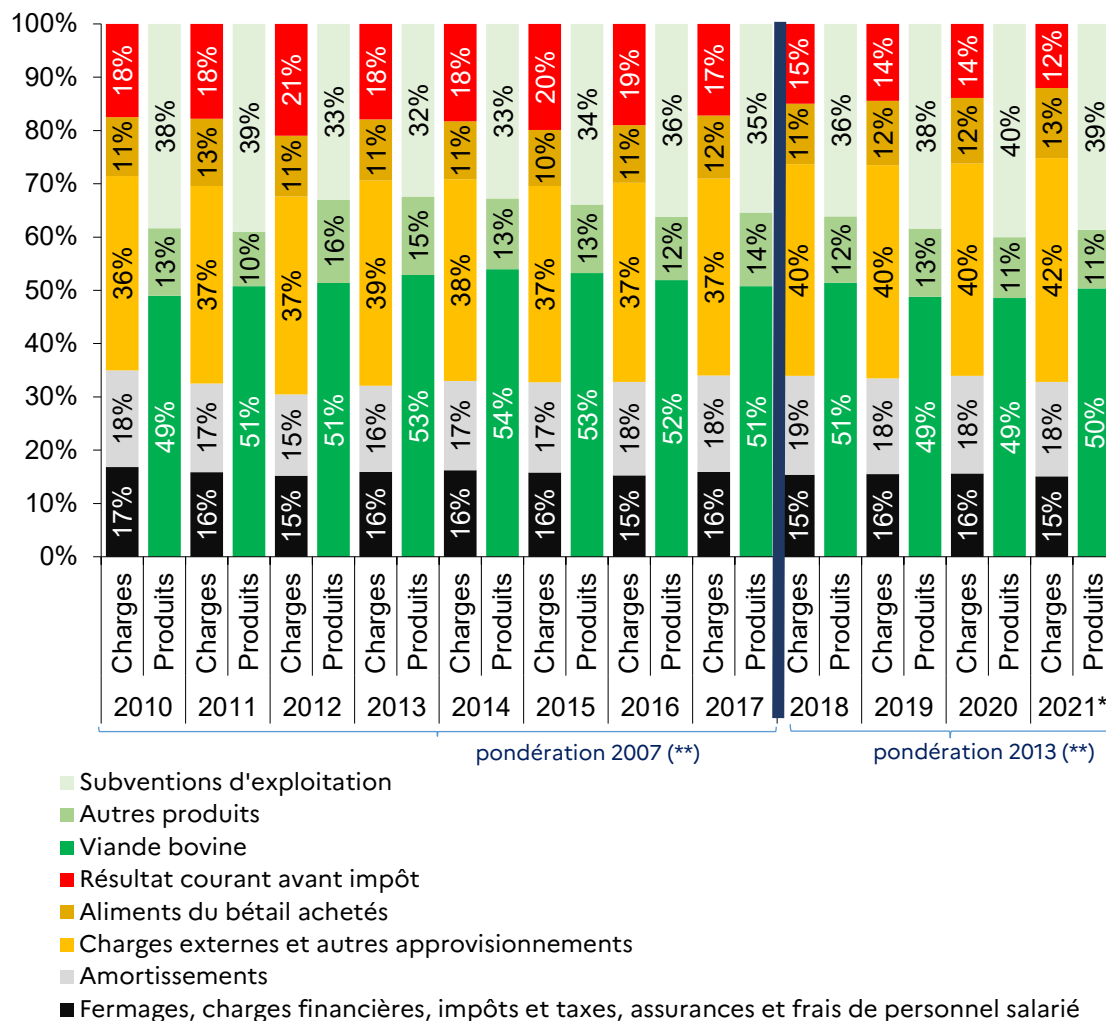
<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/Dos2105/detail/>

<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/BilanConj2021/detail/>

⁹ 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 58

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



(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

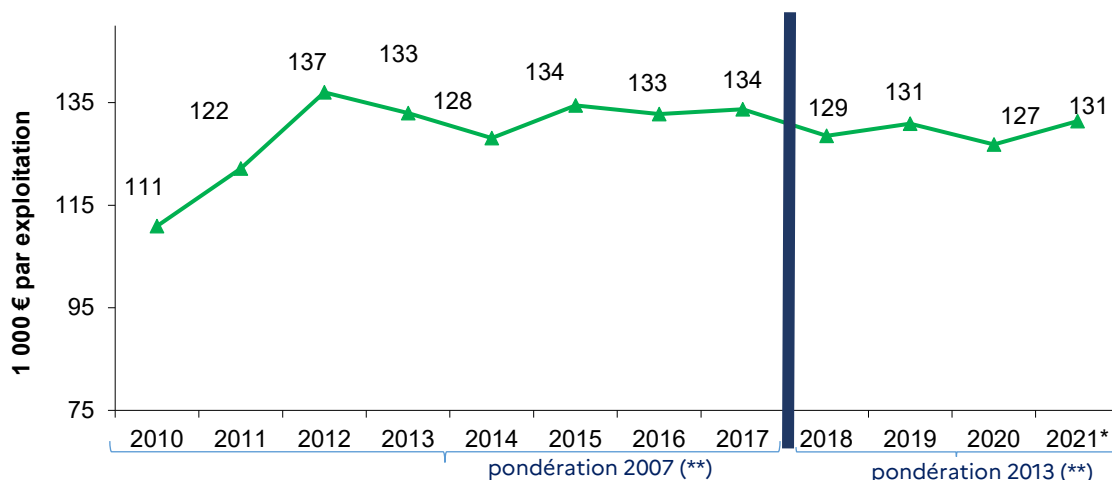
(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2021

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 58 (voir point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 59

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



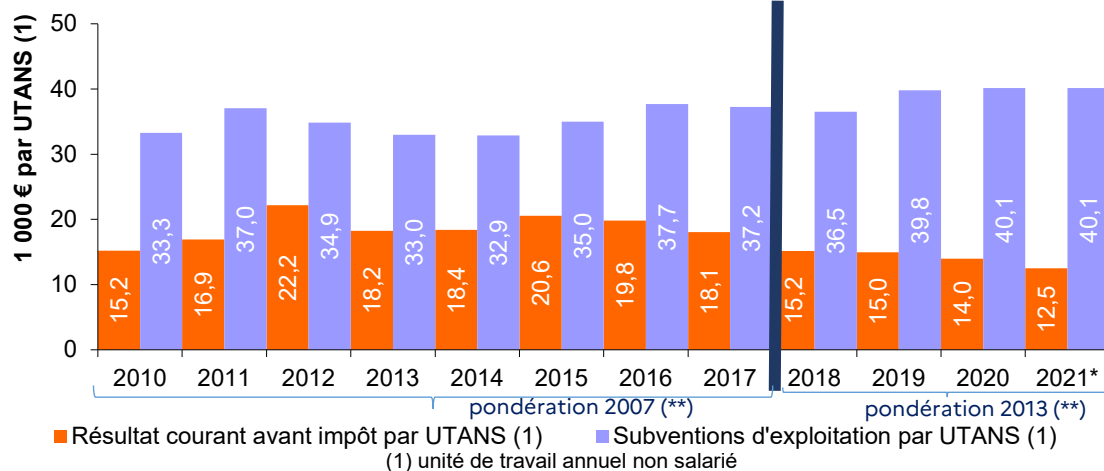
(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

(**) 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 2021

Graphique 60

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 2021

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

Cette estimation pour la campagne 2021 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.**

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 étudiés¹⁰ :

- **« Naisseurs »** : 131 exploitations. Système naisseur, spécialisé ou diversifié avec de grande cultures, toutes races et toutes zones confondues. Production principale des mâles en broutards et des femelles en broutardes, en génisses ou en vaches grasses.
- **« Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins »** : 62 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 culturaux (de même pour les fourrages) et non sur celle du prix de marché des céréales vendues.

En 2020, dans le système **« Naisseurs »**, le coût de production s'élève à 463 € pour 100 kg vif. L'ensemble des produits (vente des bovins, produits joints et aides affectées) s'élève à 406 € pour 100 kg vif, soit un déficit de 57 € par rapport au coût de production. Les 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 à hauteur de 1,1 SMIC.

Dans le système **« Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins »**, le coût de production s'élève à 349 € pour 100 kg vif. L'ensemble des produits (vente des bovins, produits joints et aides attribuées) s'élève à 329 € pour 100 kg vif, soit un différentiel de 20 € de moins que le coût de production. 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 à hauteur de 1,5 SMIC.

En 2021, les coûts de production augmentent dans les deux systèmes **« Naisseurs »** et **« Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins »** respectivement de +2,4 % et de +3,1 %. Ces augmentations sont liées aux variations des prix des intrants, des biens et des services entre 2020 et 2021 (IPAMPA Bovin Viande). Le carburant a fortement augmenté en 2021 (+24 %) ainsi que les aliments achetés (+11 %). En 2021, le coût d'approvisionnement des animaux (achats d'aliments concentrés et de fourrages) se maintient à un niveau élevé pour le système **« Naisseurs »** en raison de la hausse du prix des aliments. Ce dernier avait déjà été fortement

¹⁰ Le système **« Naisseurs-engraisseurs et cultures »** tel que présenté dans les précédents rapports de l'Observatoire a été réparti entre les deux systèmes : les **« Naisseurs spécialisés »** avec les **« Naisseurs et cultures »** et les **« Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins »** avec les **« Naisseurs-engraisseurs spécialisés de jeunes bovins et cultures »**.

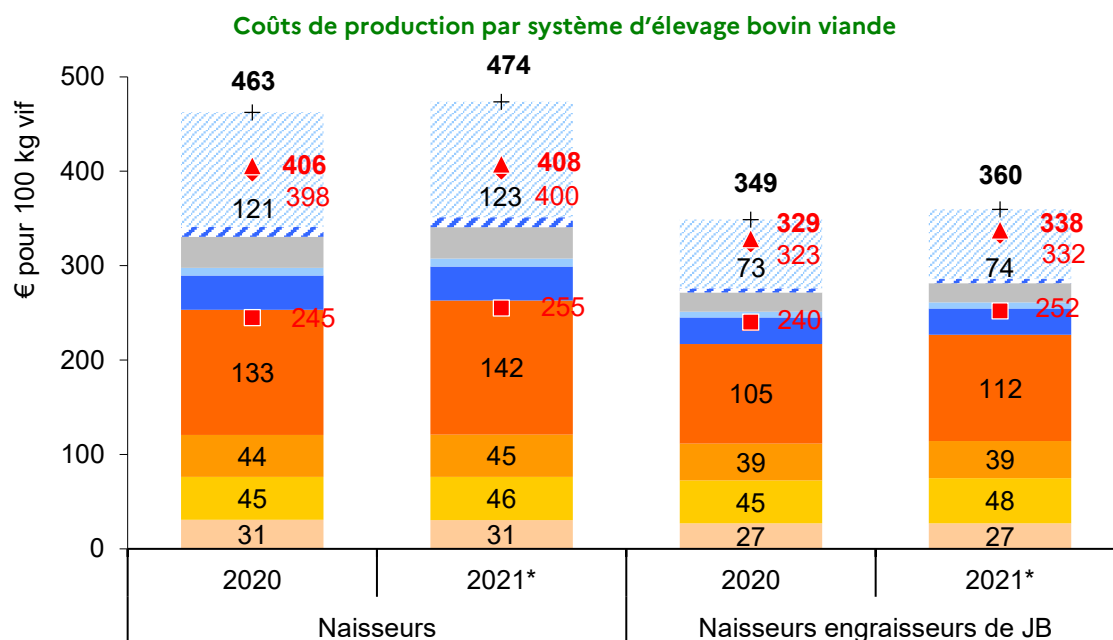
impacté par les sécheresses de 2020. Ce coût est en hausse pour les « *Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins* » (+ 6 %).

Les aides diminuent pour tous les systèmes, celles conjoncturelles liées à la sécheresse n'ayant pas été reconduites : - 5 % pour les « *Naisseurs* » à - 3 % pour les « *Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins* ».

Le prix de la viande bovine augmente dans tous les systèmes : + 4 % pour le « *Naisseurs* » et + 5 % pour le « *Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins* ». Cependant, cette meilleure valorisation n'a pas compensé la hausse des coûts de production. Ainsi, par rapport à 2020, la rémunération permise se dégrade pour les deux systèmes ; elle passe à 0,9 SMIC dans le système « *Naisseurs* » et à 1,4 SMIC dans le système « *Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins* ».

Notons également que les prix de revient pour 2 SMIC augmentent en 2021, la part d'élevage l'atteignant serait de 15 % pour les « *Naisseurs* » et de 34 % pour les « *Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins* ».

Graphique 61



- ▨ 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

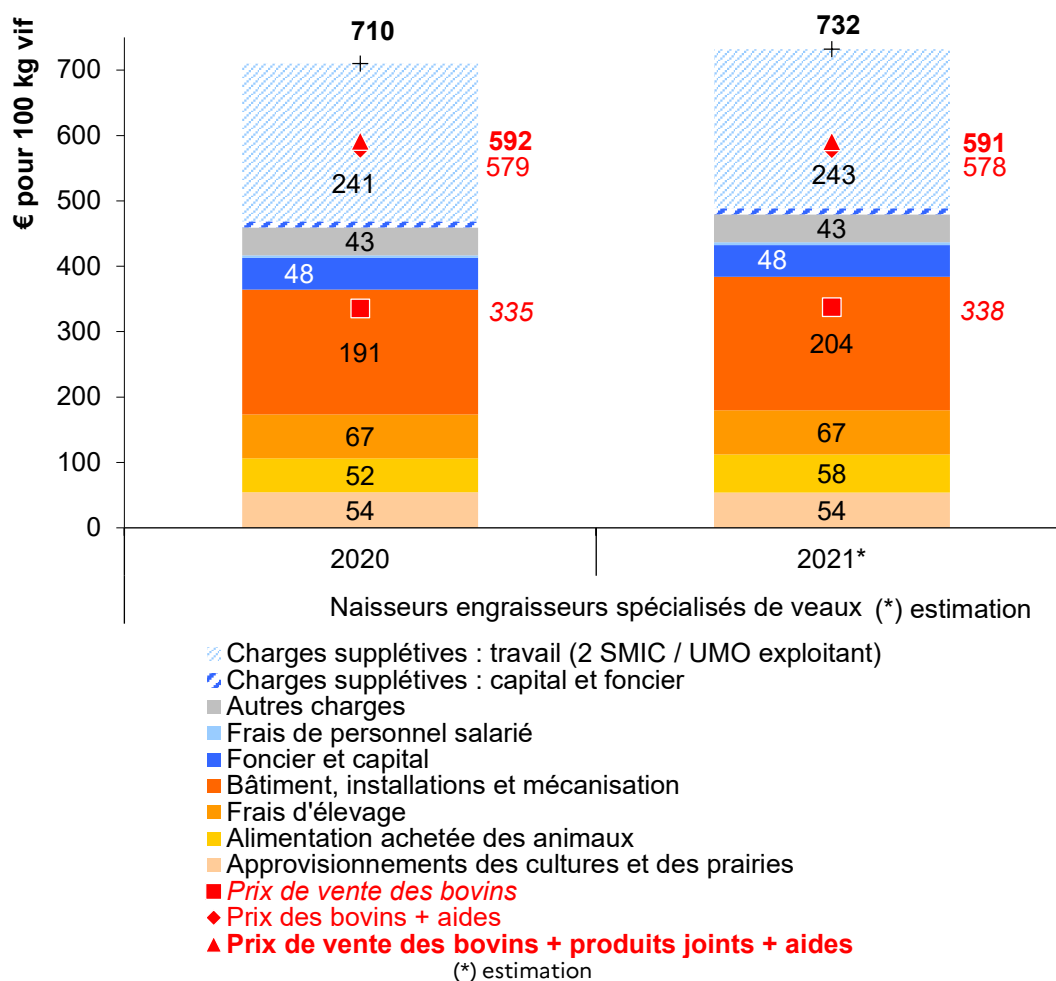
L'échantillon « *Naisseurs-engraisseurs de veaux* » est composé de 17 exploitations d'élevage de veaux sous la mère localisées dans le Limousin et le Sud-Ouest. Ces exploitations produisent des veaux finis de 130 à 160 kg de carcasses valorisées en Label Rouge ou en circuit court. L'alimentation des 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.

En 2020, le coût de production total des « *Naisseurs-engraisseurs de veaux* » (veaux sous la mère) s'établit à 710 € pour 100 kg vif alors que l'ensemble des produits (vente de bovins, produits joints, aides) s'élève à 592 €, soit 118 € de moins que le coût de production. Les 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 1 SMIC.

En 2021, le coût de production prévisionnel total augmente (+ 3,1 %), il s'établit à 732 € pour 100 kg vif. Les coûts d'approvisionnement augmentent de 12 %. La diminution de l'offre de veaux légers sous la mère contribue à soutenir les prix à un bon niveau (+ 1 %) mais le marché poursuit sa segmentation favorisant les veaux les plus qualitatifs et en limitant le taux de labellisation. En parallèle, les aides diminuent de 1 %. L'ensemble des produits (vente de bovins, produits joints, aides) s'élève à 591 €, en quasi-stabilité par rapport à 2020 (-0,1 %). La différence est de 141 € 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 léger retrait par rapport à 2020.

Graphique 62

Coût de production dans les élevages naisseurs-engraisseurs de veaux



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. Structure des charges des entreprises du secteur de la conservation des viandes de boucherie spécialisées en viande bovine

Remarque importante : 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 contrairement aux éditions précédentes du rapport (rapport 2018).

5.2. 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 gros bovins (95 % des volumes traités totaux sont des gros bovins). Ces entreprises ont transformé plus de 630 milliers de tonnes de viandes équivalent carcasse sur les trois premiers trimestres de 2021, ce qui représente 58 % des abattages contrôlés nationaux. Le chiffre d'affaires moyen des entreprises de cet échantillon sur les trois premiers trimestres 2021 est de 590 millions d'euros.

Sur le cumul des trois premiers trimestres 2021, l'activité d'abattage des entreprises de l'échantillon est en hausse (+ 2,7 %), tandis que les abattages nationaux sont stables.

Dans un contexte de manque d'offre, on observe une forte hausse des cours des gros bovins sur les trois premiers trimestres 2021 par rapport à la même période de l'année précédente, le prix d'achat de l'échantillon augmente de 21 centimes. Le prix de vente quant à lui, progresse de 23 centimes ; il en résulte une hausse de la marge brute de 3 centimes, entre les deux périodes. Sur cette période, la consommation par bilan est stable. La consommation à domicile des ménages en viande bovine est en baisse par rapport à 2020 (- 2,3 %). Les exportations augmentent de 11 % et retrouvent des niveaux supérieurs à 2018 et 2019.

Concernant les charges d'exploitation et financières, celles-ci, sont en hausse de 1 centime entre la période observée et la même période de l'année précédente. On observe en effet une hausse de 1 centime du poste de charges externes hors prestataires d'abattage et de découpe qui peut s'expliquer par la hausse des coûts de l'énergie et du transport. Les autres charges restent stables et les autres produits augmentent de 1 centime.

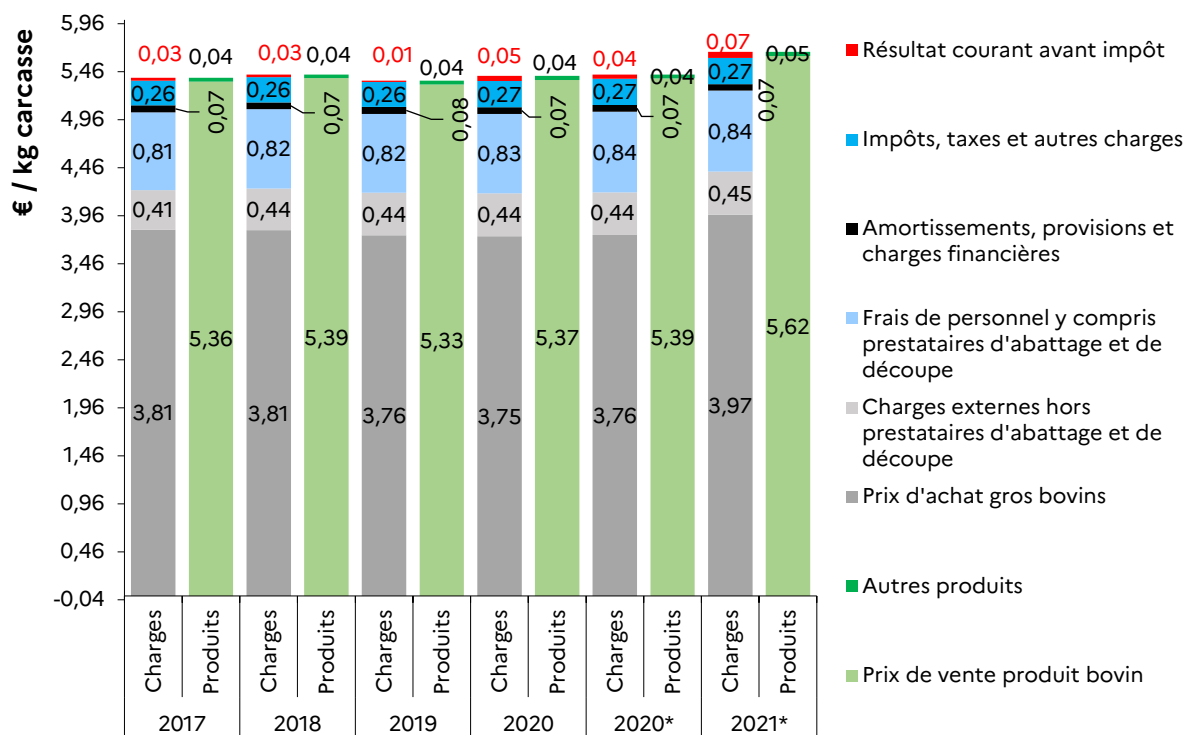
Il en résulte, une hausse du résultat courant avant impôts à hauteur de 3 cts/kg de carcasse. Celui-ci passe de 4 cts/kg de carcasse en 2020 (9 mois) à 7 cts/kg de carcasse en 2021 (9 mois), soit un taux de marge nette (RCAI/ensemble des produits) passant de 0,8 % à 1,2 %.

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 63

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

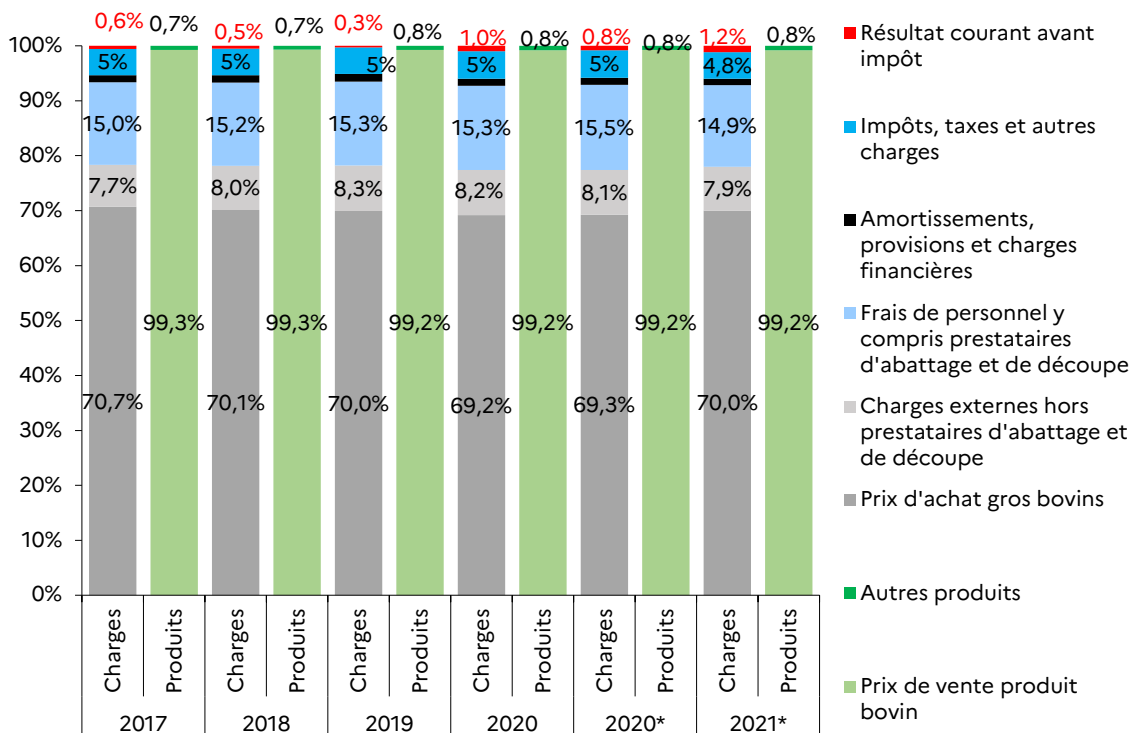


(*) 9 premiers mois de l'année

Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

Graphique 64

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



(*) 9 premiers mois de l'année

Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

6. COMPTE DES RAYONS BOUCHERIE¹¹ DES GMS

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon a été présentée dans les chapitres 1 et 2 de ce rapport. Il convient de s'y référer pour les définitions précises des différents termes utilisés.

6.1. 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 19 % à leurs frais de personnel dédié. Ces frais sont liés à la préparation des articles pour la vente : la 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.

6.2. De la marge brute à la marge nette du rayon boucherie

Le rayon boucherie présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 28,0 %. Ce taux est inférieur de 1,5 point à la moyenne des rayons étudiés, en partie, probablement, du fait 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 11,8 € 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 semi-nette est ainsi de 16,2 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires, nettement inférieure aux autres charges (16,6 €). Les frais de personnel dédié et autres charges pénalisent donc ce rayon, conduisant à une marge nette négative, de - 0,4 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de - 0,3 € après.

6.3. Détail des charges du rayon boucherie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon boucherie supporte directement 13,8 € de charges spécifiques, contre 10,8 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon boucherie comprennent 11,8 € de frais de personnel dédié (contre 8,4 € en moyenne tous rayons) et 2,0 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont quasi équivalents (rapportés au chiffre d'affaires) à la moyenne des rayons étudiés (2,4 €). 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 (14,6 €) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (16,4 €).

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.

¹¹ Une donnée du rayon boucherie transmise par une enseigne apparaît comme aberrante au sens statistique (à la fois très différente des données de cette même enseigne les autres années et des données des autres enseignes). Les échanges n'ayant pas permis de comprendre la donnée transmise, le choix a été fait d'écarter cette donnée et de la remplacer par une estimation sur la base des évolutions des autres enseignes appliquées au niveau remonté l'an passé pour cette même enseigne. Un travail est en cours avec cette enseigne sur ce sujet.

Tableau 19

**Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2020 :
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	
Coût d'achat des produits du rayon	72,0(**)	
Marge brute	28,0	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	11,8	Sensiblement dispersées
Marge semi-nette	16,2	
Autres charges	16,6	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	-0,4	Extrêmement dispersées, +/- 6 €
Impôt sur les sociétés	-0,1	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	-0,3	Extrêmement dispersées, +/- 4 €

(*) 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 ».

(**): donnée estimée par l'OFPM pour une enseigne

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2020

Tableau 20

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2020 :
Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie pour 100 € de CA**

		<i>Boucherie</i>
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	11,8
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,4
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,7
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,3
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,3
	Sous-total : charges directes du rayon	13,8
Charges communes réparties	Immobilier	1,9
	Personnel hors rayon (en magasin, au siège en charge des magasins)	6,4
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	5,2
	Impôts et taxes hors IS	1,0
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	<i>-0,1</i>
	Sous-total : charges communes réparties	14,5
Total des charges imputées au rayon	28,3	

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2020

(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)...

Section 3 – Viande ovine

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIERE VIANDE OVINE

1.1. Traits généraux de la filière viande ovine

Le cheptel ovin français était de 6,9 millions de têtes en 2020, dont 3,4 millions de brebis allaitantes et 1,5 million de brebis laitières, ce qui place la France au sixième 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 2021.

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 2021, la production de viande ovine des élevages français s'élève à 81 838 tec pour une consommation intérieure de 151 710 tec ; ainsi, les importations de viande ovine, de 77 600 tec¹ assurent 51 % 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 2021, 24 % des volumes d'achats en viande ovine non surgelée sont effectués en boucherie contre 57 % 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) 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 d'après le panel 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 65).

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 45 % depuis 2000, passant de 275 000 à 151 180 tec en 2021.

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, voir Encadré 10

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 %).

Encadré 10

Impact des réexportations françaises liées au Brexit

En 2021, la mise en œuvre du Brexit a eu un fort impact sur les échanges extérieurs français de viande ovine car les contrôles sanitaires entre le Royaume-Uni et reste de l'UE se sont concentrés à la frontière franco-britannique.

En effet, cette année, les importations françaises de viande ovine (fraîche et congelée) en provenance du Royaume-Uni sont passées d'environ 33 700 à 59 000 tec. Or dans le même temps, les exportations françaises vers l'Union européenne ont elles aussi explosé, passant d'environ 5 900 tec en 2020 à 36 400 tec en 2021.

Compte tenu du niveau extraordinaire et similaire de ces deux variations, il semblerait que le Brexit ait eu un impact significatif sur les données douanières avec un effet de redistribution des déclarations administratives, tandis que les flux commerciaux, eux, n'ont pas changé.

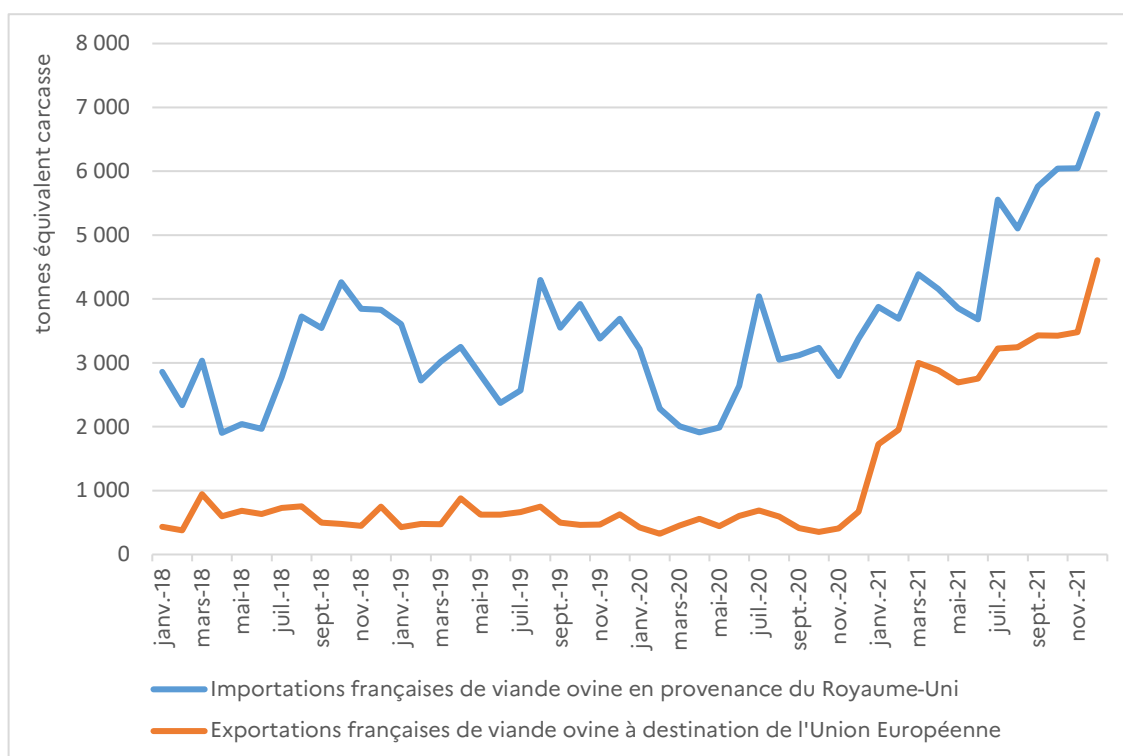
Ainsi, l'Observatoire a pris l'hypothèse que le bond des exportations françaises de viande ovine était essentiellement lié au Brexit. Par conséquent, il a décidé de soustraire le différentiel entre les volumes exportés par la France vers l'Union européenne en 2021, à la moyenne de ces mêmes volumes exportés lors des trois dernières années. Cette soustraction permet d'estimer le niveau des réexportations françaises de viande ovine liées au Brexit, autrement dit les flux en provenance du Royaume-Uni et à destination du reste de l'Union européenne, transitant par la France.

Cette estimation des réexportations est ensuite utilisée dans l'opération suivante :

Importations françaises « nettes » de viande ovine = importations françaises toutes origines confondues – estimation des réexportations liées au Brexit

Le résultat obtenu figure dans le diagramme ci-dessous et intervient également dans le calcul de décomposition du prix au détail du panier de viande ovine fraîche en GSM (cf. partie 3).

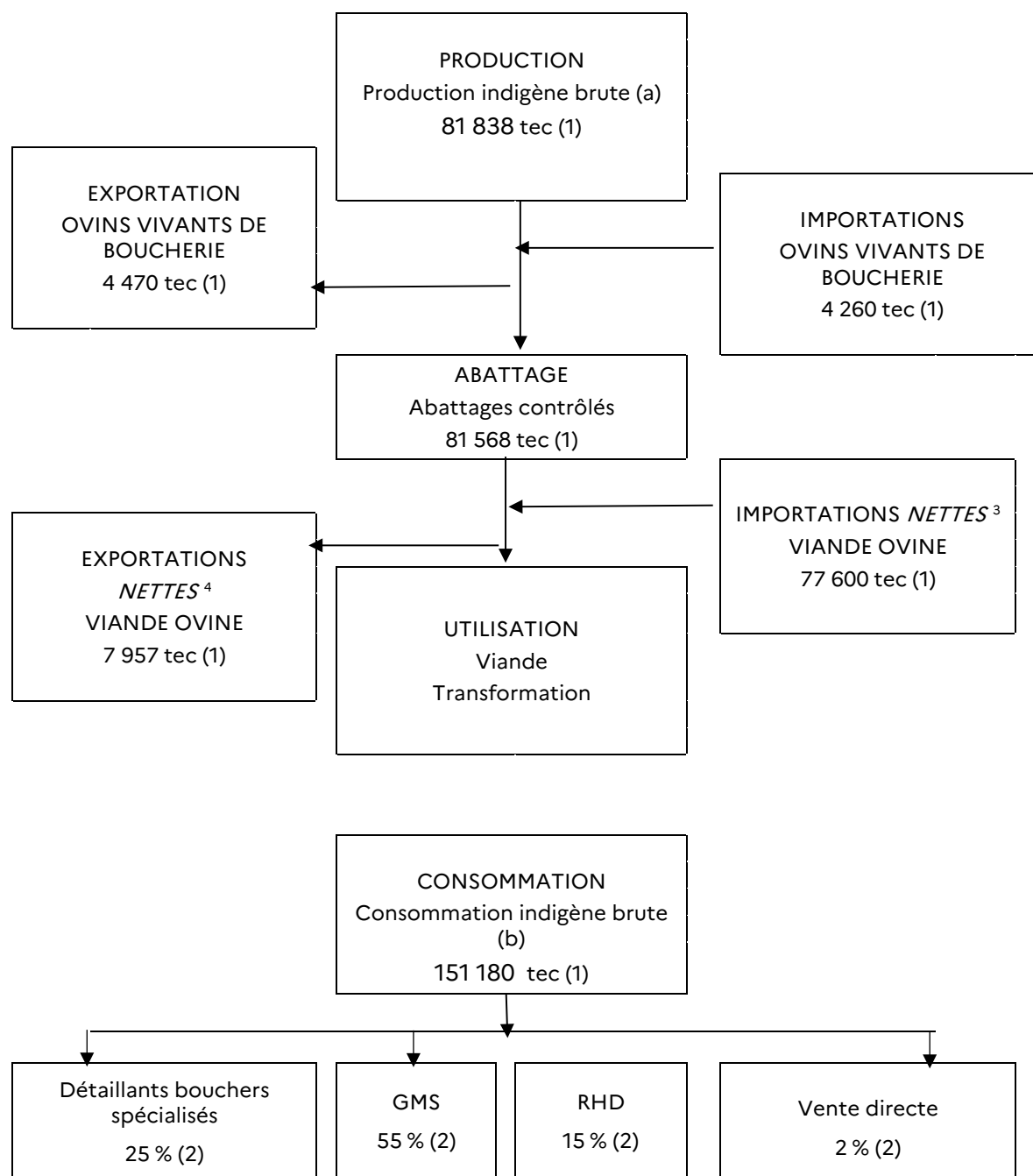
Impact du Brexit sur les échanges extérieurs de la France en viande ovine (fraîche et congelée)



1.2. Bilan des flux de la filière viande ovine

Schéma 6

Bilan des flux dans la filière viande ovine en 2021



(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/[conjuncture animaux de boucherie](#)

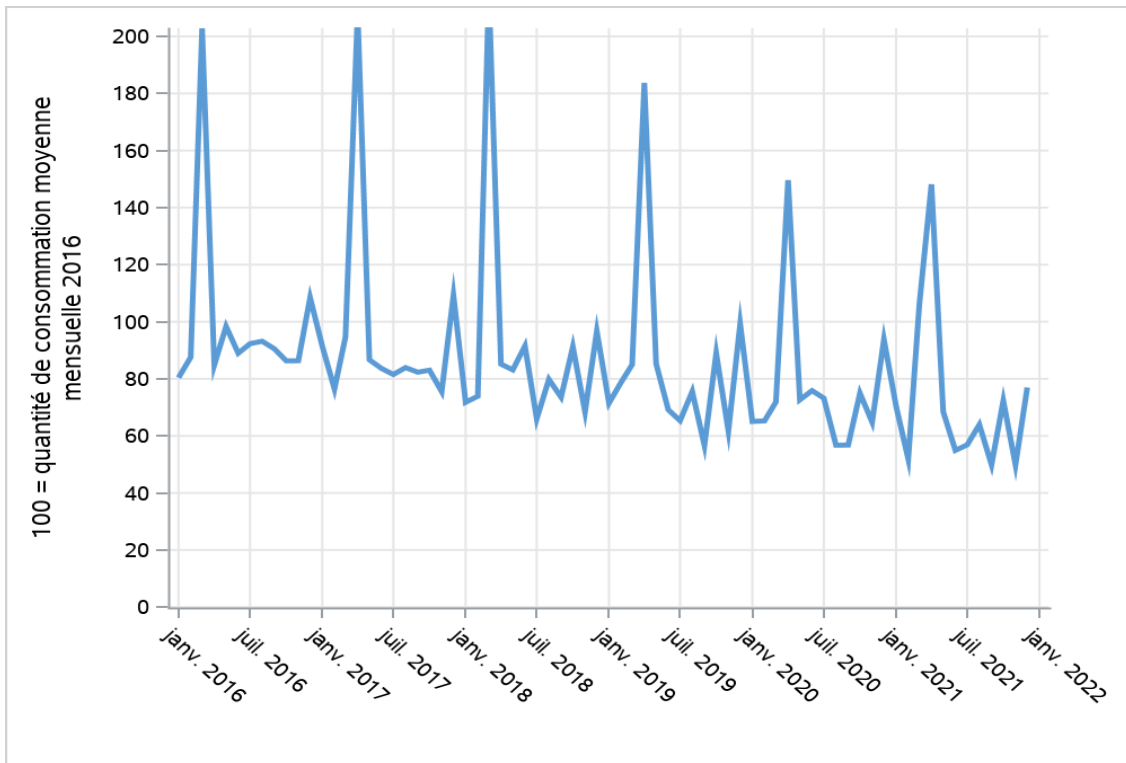
(2) : Institut de l'élevage / GEB « Où va l'agneau ? », 2016

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.

Graphique 65

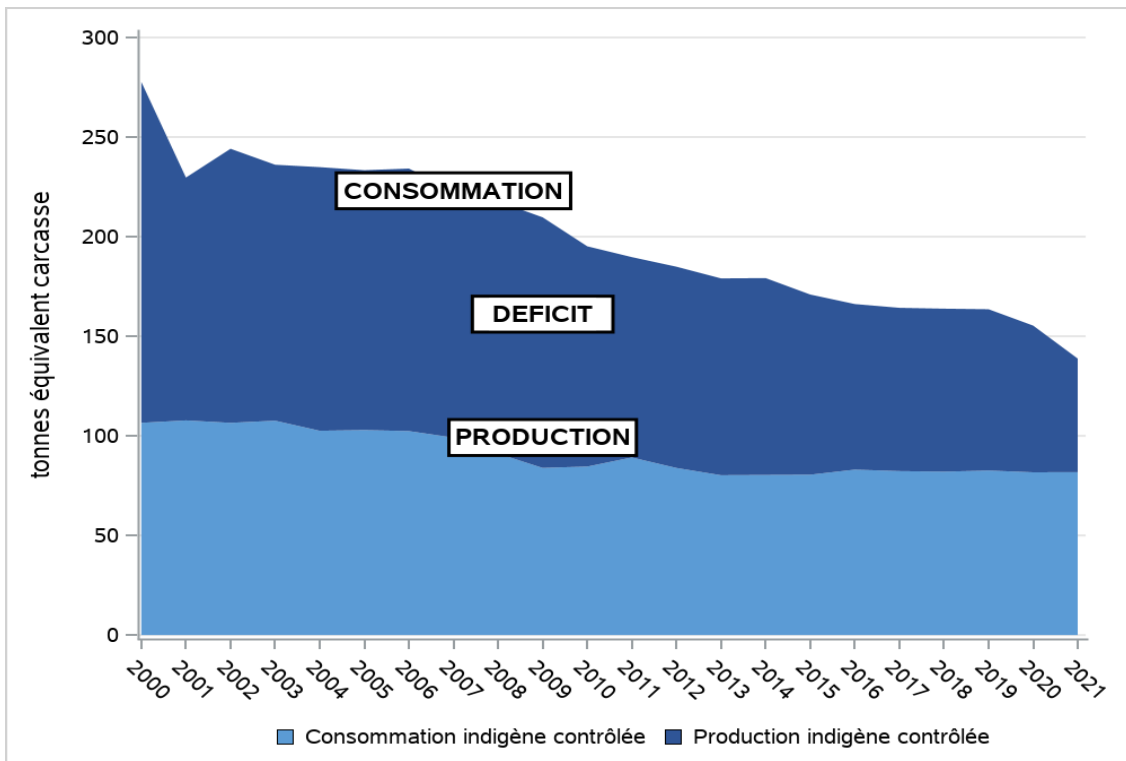
Évolution des quantités achetées de viande ovine fraîche en GMS



Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 66

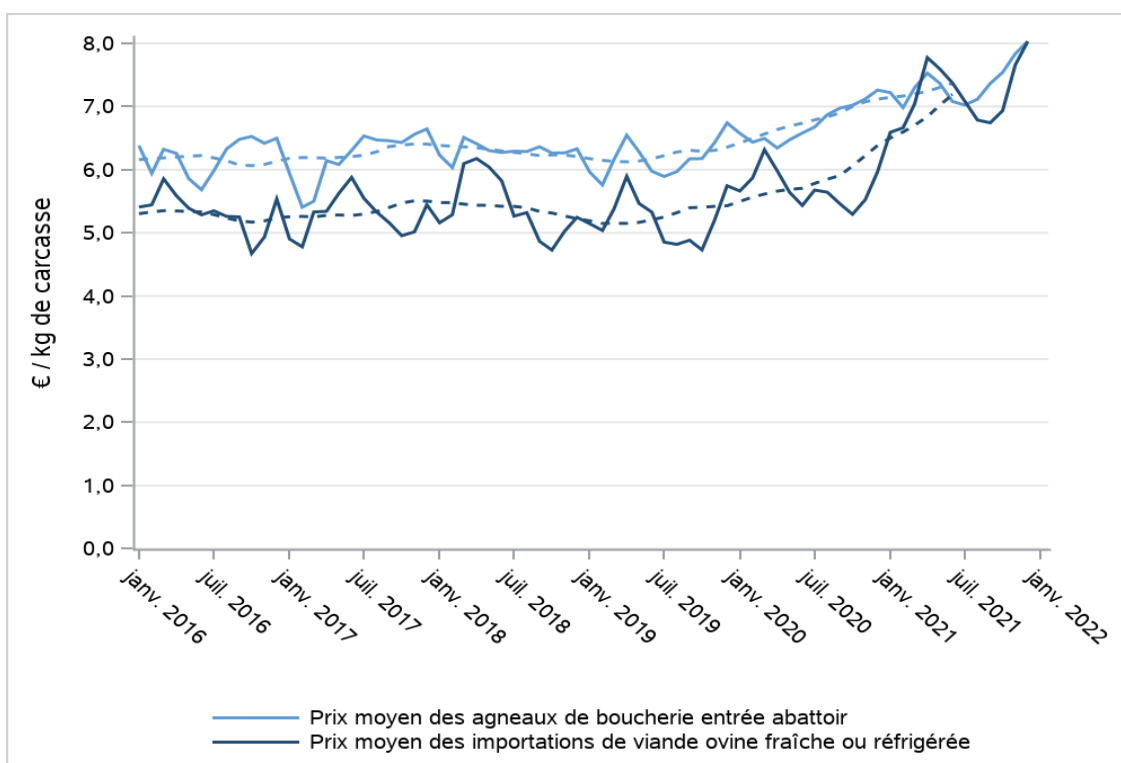
Evolution de la consommation et de la production française totale de viande ovine



Source : OFPM d'après Agreste

Graphique 67

Prix entrée-abattoir des agneaux et prix à l'importation des viandes ovines



Source : OFPM d'après FranceAgriMer, douane française

2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES DE LA DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL DANS LA FILIERE 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 important des importations (Graphique 68), 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 :

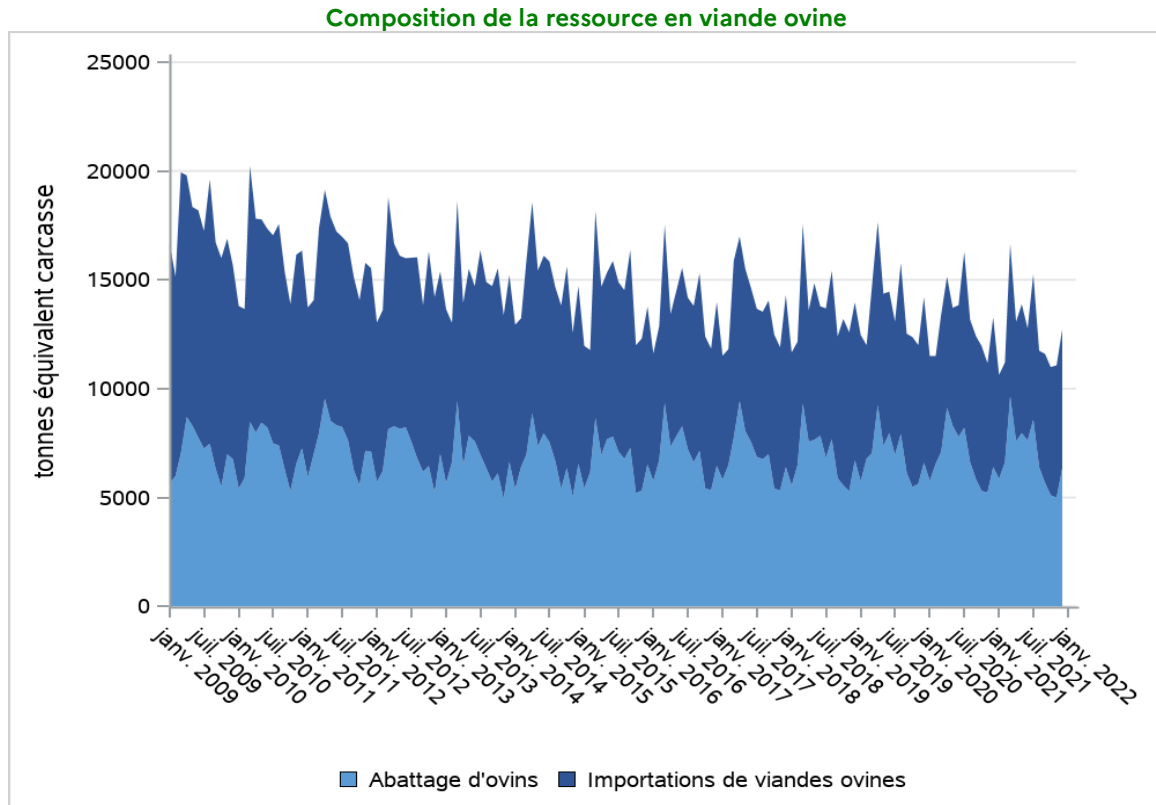
- la ressource à l'amont du circuit est composite et comprend les **produits de l'élevage français** (agneaux, principalement, et animaux de réforme), les **animaux vifs importés** (pour une part relativement limitée) et les **viandes importées** (part importante). Pour calculer la part importée de cette ressource à l'amont, on inclut les viandes importées *fraîches ou réfrigérées*, et les viandes importées *congelées ni 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 2021 (Graphique 69) : 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.

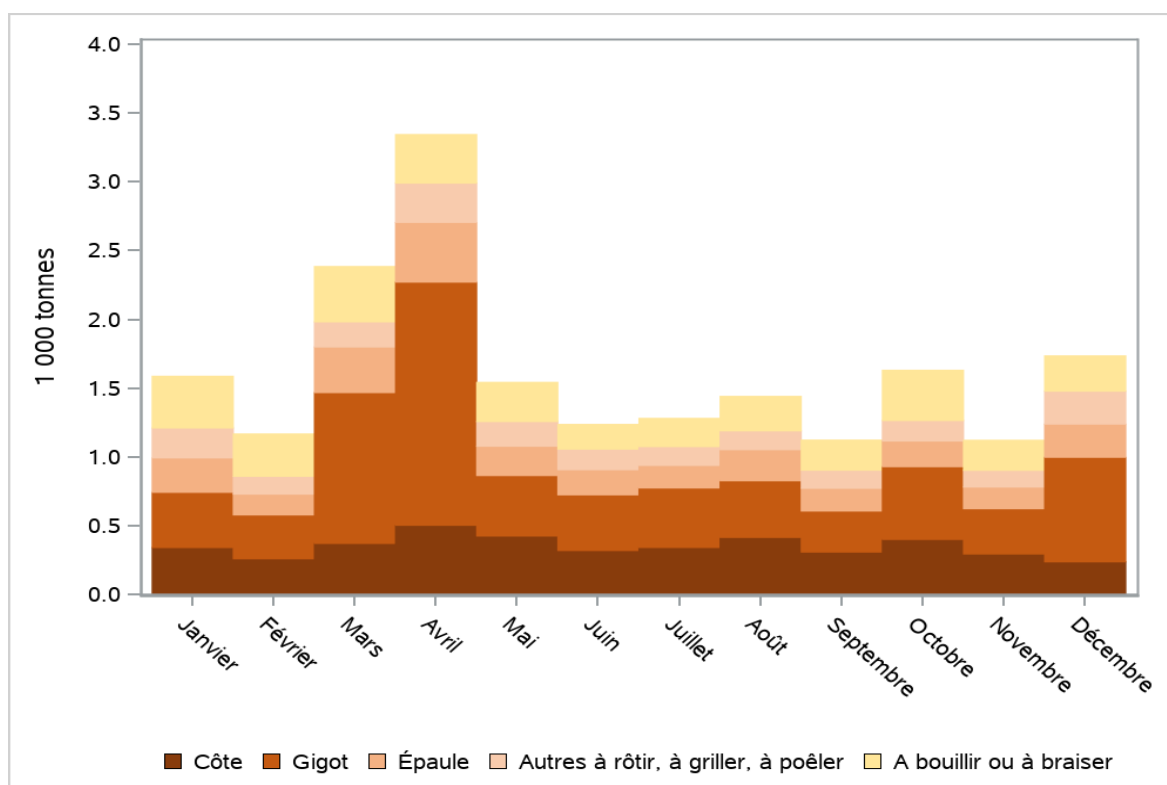
Graphique 68



Source : OFPM d'après SSP et Eurostat

Graphique 69

Saisonnalité des quantités achetées de viande ovine fraîche en GMS en 2021



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* », agréant 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 2021.

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 2021, que ce soit en valeur absolue ou en pourcentages, la part de la matière première continue à dominer celle de la marge brute de l'aval (respectivement 38 % contre 30 % du prix au détail hors TVA).

D'une part, l'indicateur de coût de la ressource **domestique** a augmenté de 59 centimes par rapport à 2020. Cette hausse est due avant tout à la hausse de la cotation des agneaux entré-abattoir en 2021 (+ 9,4 %), mais aussi à la baisse des volumes de viande ovine importés par la France (- 5,6 %) alors que la production française est restée stable. Le rapport entre la part domestique et la part importée dans la viande consommée s'en trouve impacté, ce qui explique cette hausse de la part de la ressource domestique dans le prix au détail.

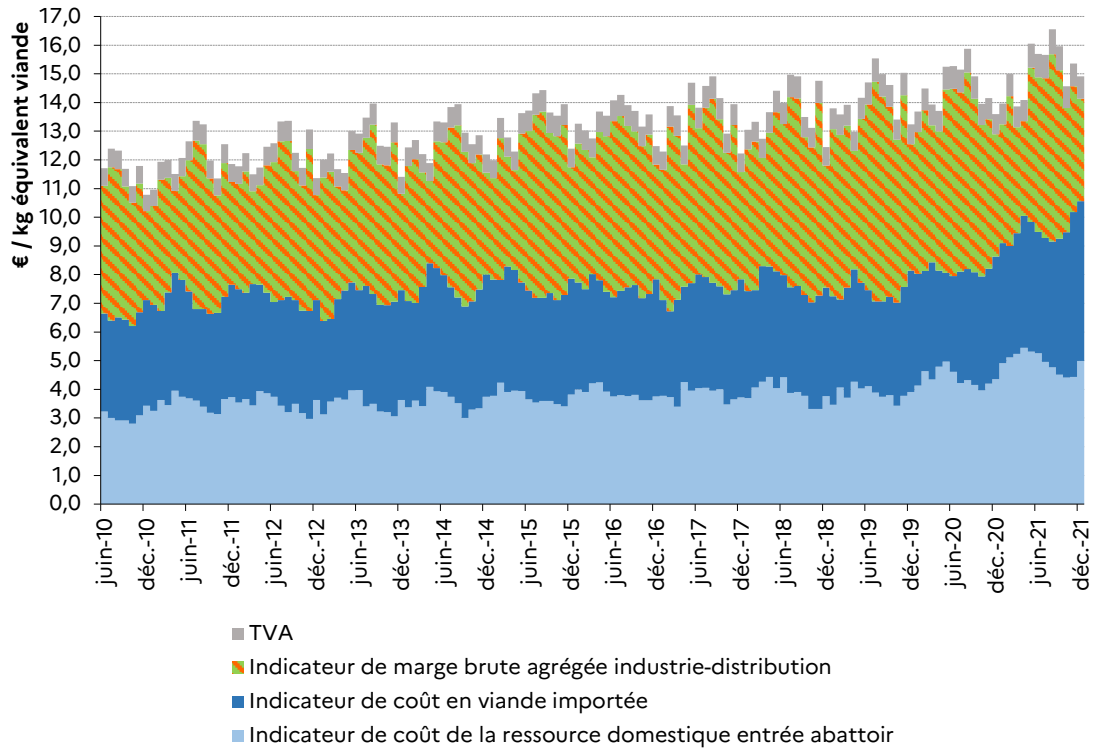
En outre, l'indicateur de coût de la ressource **importée** a fortement augmenté en 2021 (+ 87 centimes par rapport à 2020), et ce malgré la baisse des quantités importées mentionnée précédemment. En effet, le prix moyen à l'importation a fortement augmenté (+ 26 %) ce qui est directement à relier à la hausse de la cotation des agneaux lourds au Royaume-Uni, le premier fournisseur de la France, qui a progressé de 22 % par rapport à son niveau de 2020. Cette flambée des prix de l'agneau au Royaume-Uni est une conséquence d'une offre britannique en net repli tout le long de l'année 2021 (- 10 % par rapport à 2020).

Le prix moyen au détail du panier de morceaux de viande ovine a augmenté de 58 centimes en 2021. Tous les morceaux qui composent ce panier ont connu des hausses de prix. Toutefois, cette augmentation a été moins forte que celle du coût de la matière première.

En conséquence, l'indicateur de marge brute agrégée industrie-distribution s'est fortement contracté en 2021, de - 91 centimes par rapport à 2020.

Graphique 70

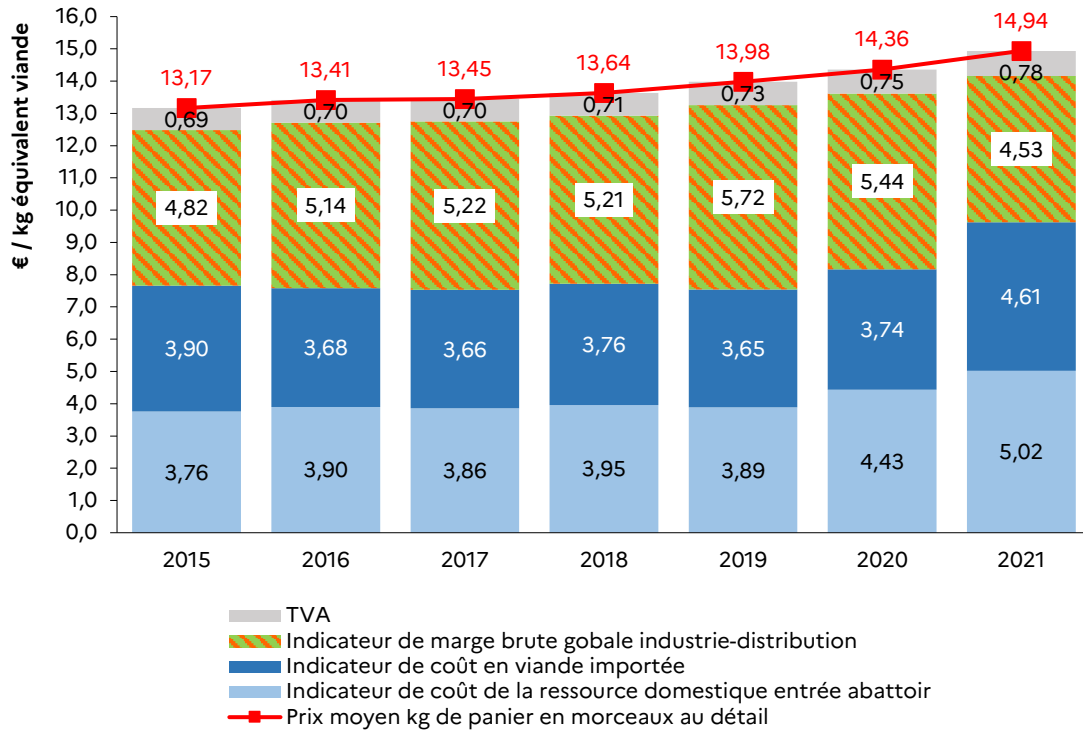
Composition du prix moyen mensuel au détail en GMS de la viande ovine fraîche



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Eurostat, SSP et Kantar Worldpanel

Graphique 71

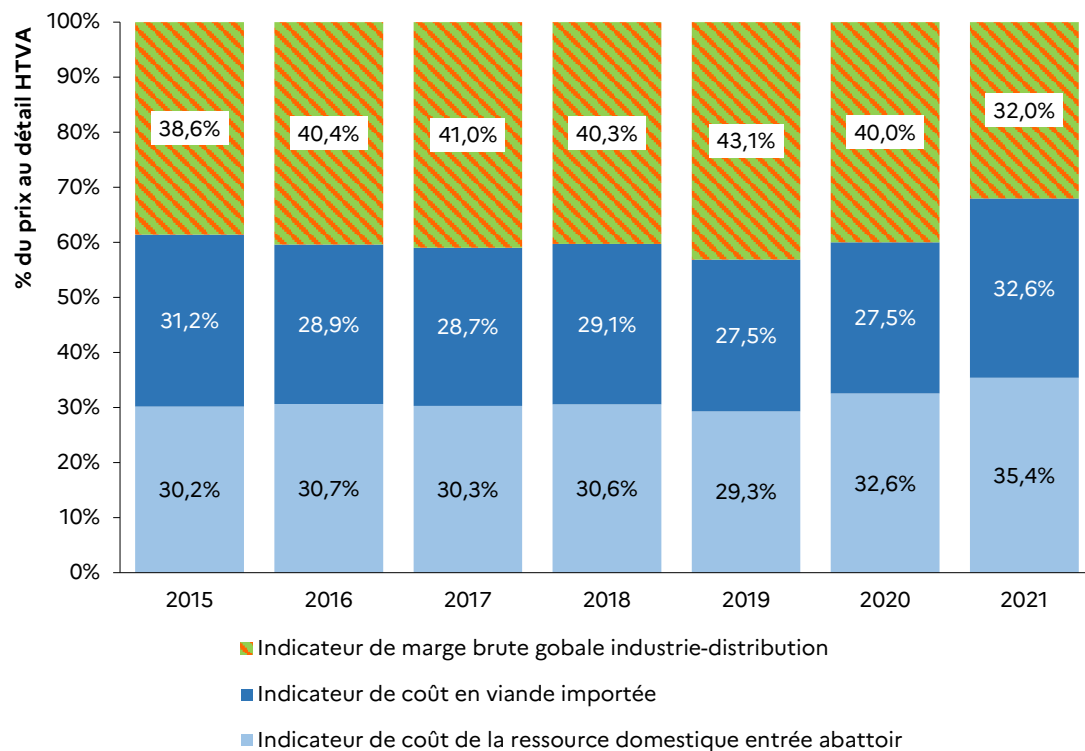
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la viande ovine fraîche



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Eurostat, SSP et Kantar Worldpanel

Graphique 72

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,

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 - 2020, l'échantillon des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande ovine issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 137 à 164 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 3 898 à 6 030 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de ovins viande constitue plus de 82 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

En 2020, l'ensemble des produits ovins diminue par rapport à 2019 : - 4,7 % pour le produit viande ovine, - 7 % pour les autres produits et - 5,5 % pour les subventions d'exploitation. Au cours de cette période, les charges courantes ont diminué de 4,8 %. Ainsi, le ratio du résultat courant avant impôt rapporté à l'ensemble des produits courants⁷ baisse à 22 %. En valeur, le résultat courant avant impôts diminue de 7,5 % passant de 26 080 € pour 115 293 € de produits en 2019 à 24 129 € pour 109 104 € de produits en 2020. Ce même résultat courant calculé par travailleur familial évolue de 19 332 € en 2019 à 18 759 € en 2020.

Les résultats 2021 sont simulés. L'IPPAP ovins 2021 (Insee) est appliqué au produit viande ovine 2020 pour calculer la valeur de ce produit en 2021. 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 des possibles adaptations des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2020. En 2021, le prix de la viande ovine augmenterait de 9,4 %. Le prix de l'aliment serait en hausse (+ 11 %), tout comme celui des autres biens et services de consommation qui augmenterait de 8,7 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt diminuerait (- 4,8 %). Il représenterait 20 % du total des produits et s'établirait à 22 970 € pour 112 945 € de produits. Il atteindrait 17 858 € par travailleur familial.

Les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2021 peuvent également être consultés ainsi que le bilan conjoncturel d'Agreste aux adresses suivantes :

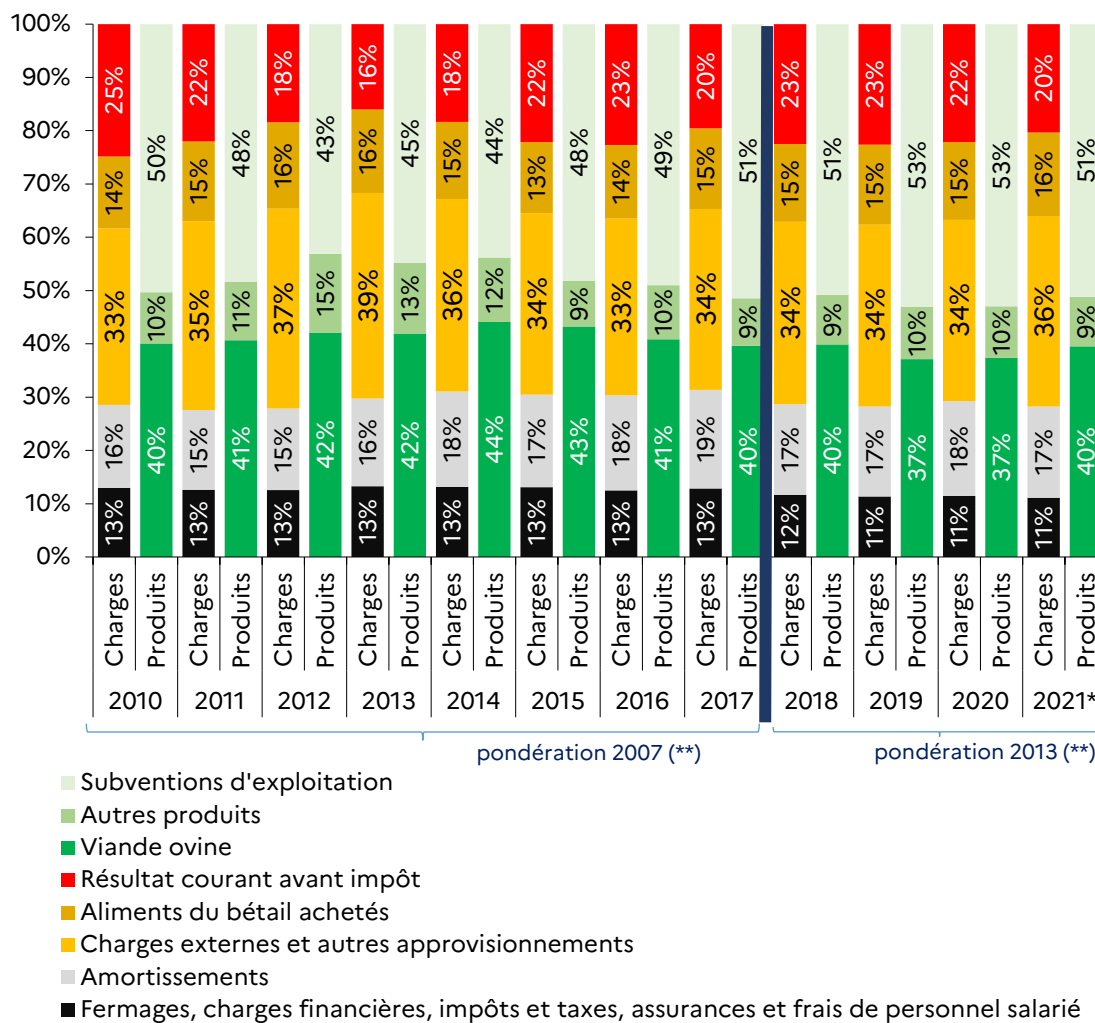
<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/Dos2105/detail/>

<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/BilanConj2021/detail/>

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 73

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



(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

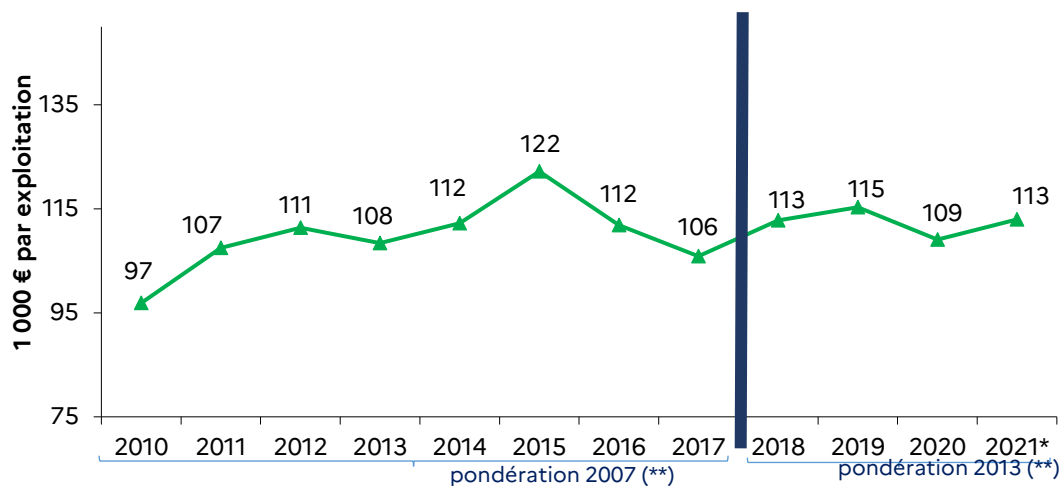
(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2021

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 74

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



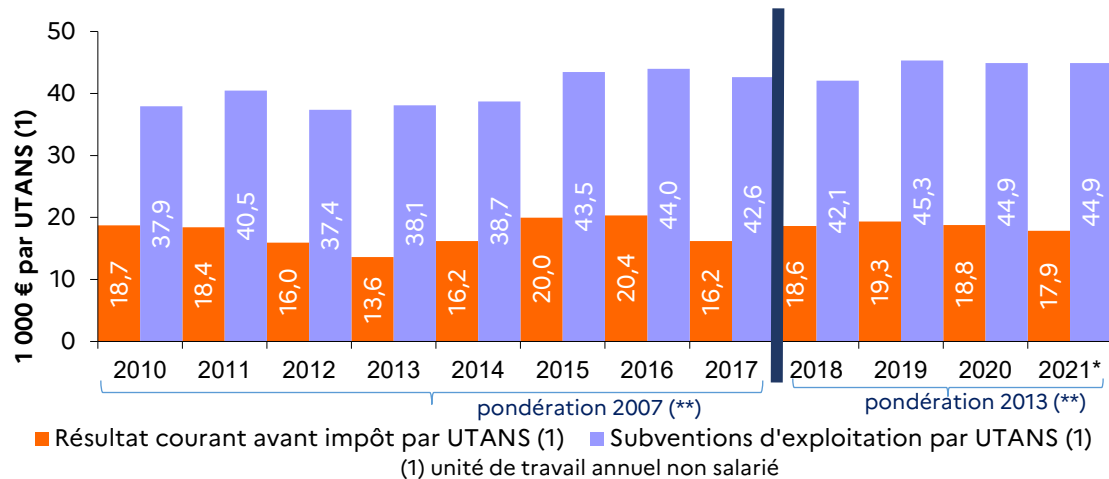
(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

(**) 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 2021

Graphique 75

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 2021

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

Cette estimation pour la campagne 2021 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 »** : 32 exploitations. Systèmes sans parcours, intensifiés (chargement > 1,4U GB/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 »** : 121 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 :
 - 72 exploitations en zones de plaines ou herbagères : zones de cultures dominantes ou mixtes cultures-élevages, zones de cultures fourragères, zones herbagères.
 - 45 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 culturaux (de même pour les fourrages) et non sur celle du prix de marché des céréales vendues.

En 2020, dans le système **« Fourragers »**, le coût de production s'élève à 11,9 € par kilogramme de carcasse. L'ensemble des produits (vente des agneaux, produits joints et aides attribuées) s'élève à 10,5 € par kilogramme de carcasse, soit 1,4 € par kilogramme de moins que le coût de production. 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 1,4 SMIC.

Dans le système **« Herbagers en zones de plaines ou herbagère »**, le coût de production s'élève à 14,2 € par kilogramme de carcasse. L'ensemble des produits (vente des agneaux, produits joints et aides attribuées) s'élève à 12,4 € par kilogramme de carcasse, soit un déficit de 1,8 € par kilogramme par rapport au coût de production. 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 1,3 SMIC.

Dans le système **« Herbagers en zones pastorales ou de montagne »**, le coût de production s'élève à 16 € par kilogramme de carcasse. L'ensemble des produits (vente des agneaux, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 13,1 € par kilogramme de carcasse, soit 2,9 € par kilogramme de moins que le coût de production. 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 1,2 SMIC.

Dans le système « *Pastoraux* », le coût de production s'élève à 21,7 € par kilogramme de carcasse. L'ensemble des produits (vente des agneaux, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 20,4 € par kilogramme de carcasse, soit un déficit de 1,3 € par kilogramme par rapport au coût de production. 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 1,7 SMIC.

En 2021, les coûts de production estimés sont en augmentation quel que soit le système. Par rapport à 2020, la hausse des coûts de production estimés varie de 2 % pour le système « *Herbagers en zones de plaines ou herbagère* » à 3,3 % pour le système « *Herbagers en zones pastorales ou de montagne* » ; la hausse des coûts de production des systèmes « *Fourragers* » et « *Pastoraux* » se situant à un niveau intermédiaire (2,8 %).

Cette hausse est principalement liée à la reprise de l'inflation des prix des intrants, suite au redémarrage de l'économie mondiale. L'IPAMPA ovine viande est en hausse de 8,4 %, avec en première ligne les aliments achetés (+ 10,6 %) et l'énergie (+24,5 %). Cependant, l'impact de ces hausses de prix a été en partie compensé par des économies sur les charges alimentaires liées à la fin d'un cycle de trois années sèches. Ces économies sont estimées entre 20 et 30 €/UGB dans le Centre-Ouest et 40 €/UGB dans le Nord-Est par rapport à 2020.

Le prix de l'agneau connaît une nouvelle hausse de l'ordre de 9,4 % en moyenne par rapport à 2020, avec des niveaux toujours très soutenus en fin d'année, période où les agneaux se font rares, mais aussi d'un rétablissement du pic de Pâques, après l'à-coup subi lors du premier confinement de 2020. Selon les systèmes et les régions, ces hausses iraient de + 5 % (systèmes pastoraux) à + 13 % (systèmes fourragers intensifs du Grand Est et du Nord-Ouest, fortement axés sur des ventes en début d'année).

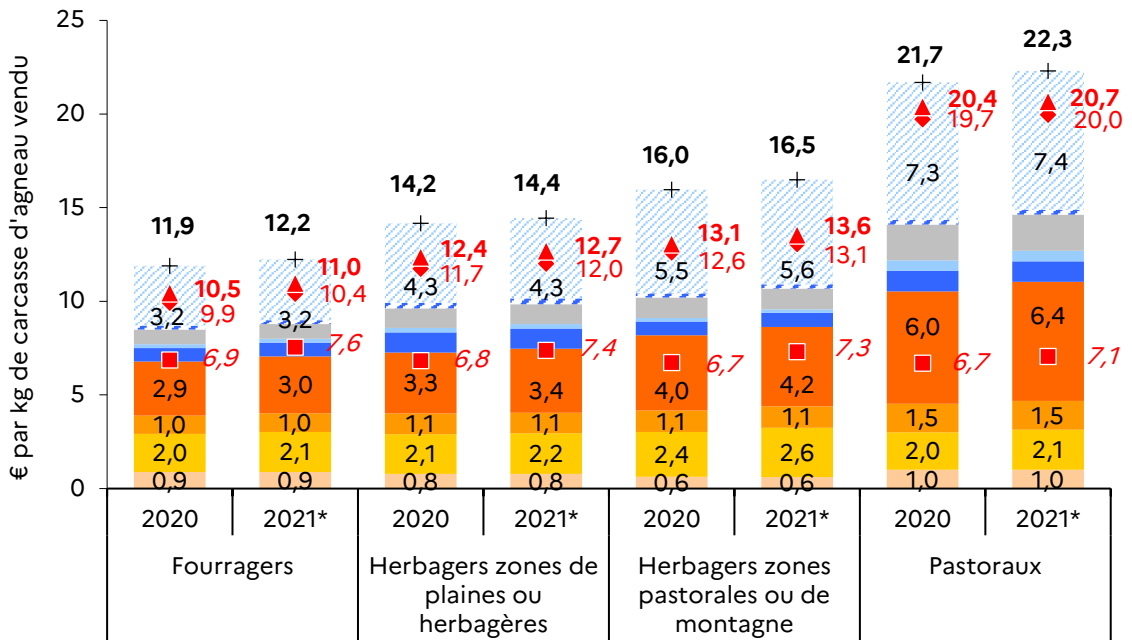
Concernant les aides, elles diminuent de 1,8 % pour l'aide ovine et de près de 1 % (discipline financière) pour les aides découplées. L'année 2021 marque également la fin des ICHN dans certaines régions, notamment dans le Centre-Ouest (révision de la carte des zones défavorisées).

Par rapport à 2020, la rémunération permise est en légère hausse pour les systèmes « *Fourragers* » à 1,6 SMIC par UMO et « *Herbagers en zones de plaines ou herbagère* » à 1,4 SMIC par UMO. Elle reste stable pour le système « *Herbagers en zones pastorales ou de montagne* » à 1,2 SMIC par UMO et baisse légèrement pour le système « *Pastoraux* » à 1,6 SMIC par UMO.

Au final, notons que les prix de revient pour deux Smic sont en hausse de l'ordre de 6 % à 8 %. La part d'élevages atteignant une rémunération de 2 SMIC pour le travail des éleveurs est en nette progression pour les systèmes « *Fourragers* » (38 %, + 10 points), mais aussi, dans une moindre mesure, pour les « *Herbagers en zones pastorales ou de montagne* » (18 %, + 5 points). Cette part d'élevages atteignant 2 SMIC est plus ou moins stable pour les systèmes « *Herbagers en zones de plaines ou herbagère* » (26 %, + 2 points) et pour les « *Pastoraux* » (32 %, inchangé).

Graphique 76

Coûts de production par système d'élevage ovin viande



- ▨ 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 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

5. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DE LA FILIÈRE VIANDE OVINE ET COÛT DE PRODUCTION DANS L'ABATTAGE-DÉCOUPE D'OVINS

L'enquête auprès des entreprises d'abattage-découpe de la filière ovine a été reprise en 2018 par FranceAgriMer afin d'alimenter l'Observatoire de la formation des prix et des marges. Cinq entreprises et/ou groupes sont interrogés. Certaines entreprises ayant fusionnées, un travail sur l'historique et la remontée des données est en cours. Actuellement les entreprises répondantes représentent 30 % des abattages contrôlés nationaux.

6. COMPTE DES RAYONS BOUCHERIE⁸ DES GMS

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon a été présentée dans les chapitres 1 et 2 de ce rapport. Il convient de s'y référer pour les définitions précises des différents termes utilisés.

6.1. 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 19 % 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.

6.2. De la marge brute à la marge nette du rayon boucherie

Le rayon boucherie présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 28,0 %. Ce taux est inférieur de 1,5 point à la moyenne des rayons étudiés, en partie, probablement, du fait 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 11,8 € 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 semi-nette est ainsi de 16,2 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires, nettement inférieure aux autres charges (16,6 €). Les frais de personnel dédié et autres charges pénalisent donc ce rayon, conduisant à une marge nette négative, de - 0,4 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de - 0,3 € après.

6.3. Détail des charges du rayon boucherie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon boucherie supporte directement 13,8 € de charges spécifiques, contre 10,8 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon boucherie comprennent 11,8 € de frais de personnel dédié (contre 8,4 € en moyenne tous rayons) et 2,0 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont quasi équivalents (rapportés au chiffre d'affaires) à la moyenne des rayons étudiés (2,4 €). 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 (14,6 €) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (16,4 €).

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.

⁸ Une donnée du rayon boucherie transmise par une enseigne apparaît comme aberrante au sens statistique (à la fois très différente des données de cette même enseigne les autres années et des données des autres enseignes). Les échanges n'ayant pas permis de comprendre la donnée transmise, le choix a été fait d'écarter cette donnée et de la remplacer par une estimation sur la base des évolutions des autres enseignes appliquées au niveau remonté l'an passé pour cette même enseigne. Un travail est en cours avec cette enseigne sur ce sujet.

Tableau 21

**Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2020 :
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	
Coût d'achat des produits du rayon	72,0(**)	
Marge brute	28,0	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	11,8	Dispersées
Marge semi-nette	16,2	
Autres charges	16,6	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	-0,4	Extrêmement dispersées, +/- 6 €
Impôt sur les sociétés	-0,1	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	-0,3	Extrêmement dispersées, +/- 4 €

(*) 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 ».

(**): donnée reconstituée pour une enseigne

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2020

Tableau 22

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2020 :
Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie pour 100 € de CA**

		<i>Boucherie</i>
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	11,8
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,4
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,7
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,3
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,3
	Sous-total : charges directes du rayon	13,8
Charges communes réparties	Immobilier	1,9
	Personnel hors rayon (en magasin, au siège en charge des magasins)	6,4
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	5,2
	Impôts et taxes hors IS	1,0
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	-0,1
	Sous-total : charges communes réparties	14,5
Total des charges imputées au rayon	28,3	

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2020

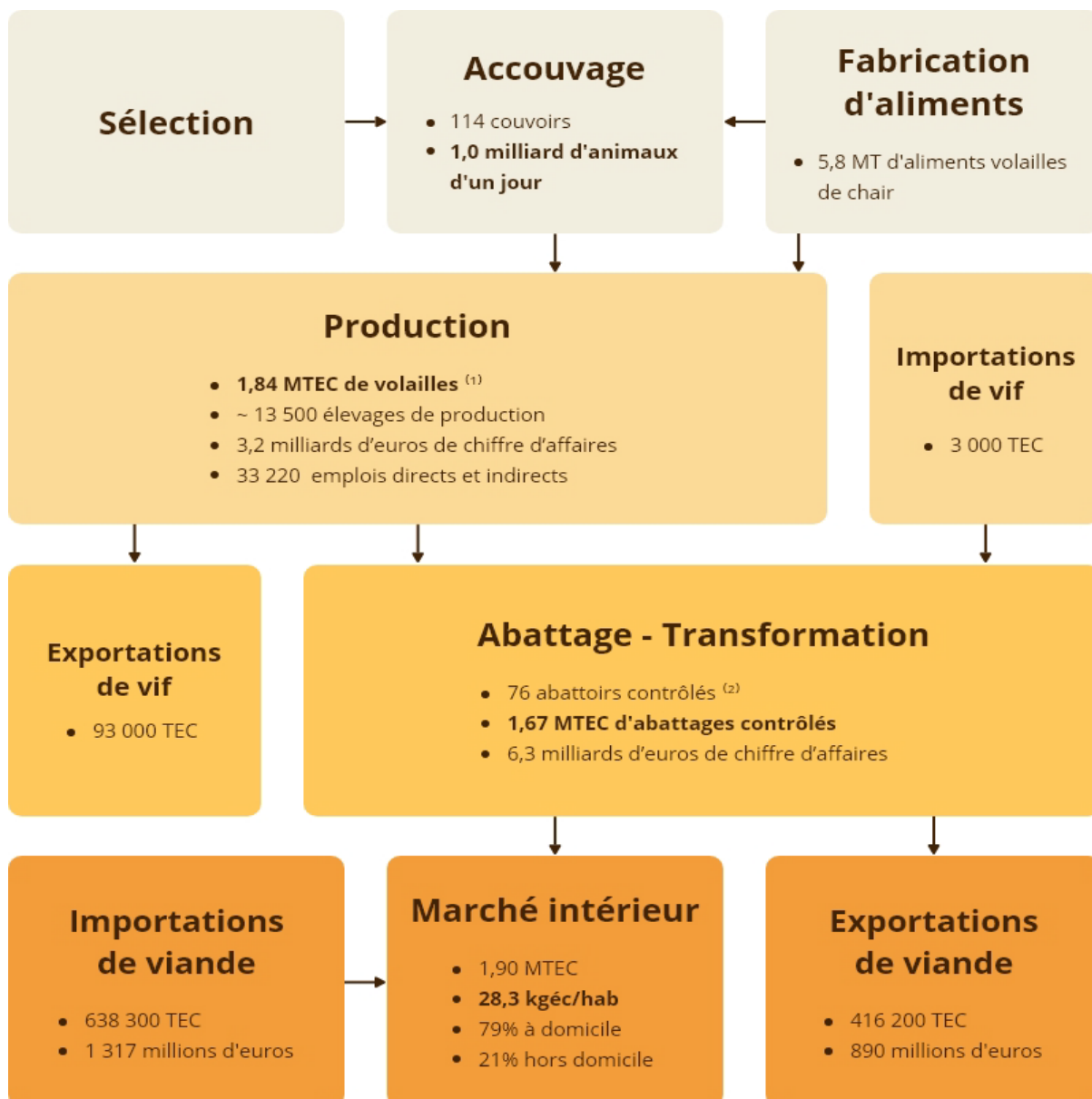
(1) Autres charges communes réparties : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes 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)...

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

Encadré 11

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. Alors qu'une part importante des exportations françaises de viandes de volaille part à destination des pays tiers (40 %), 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.

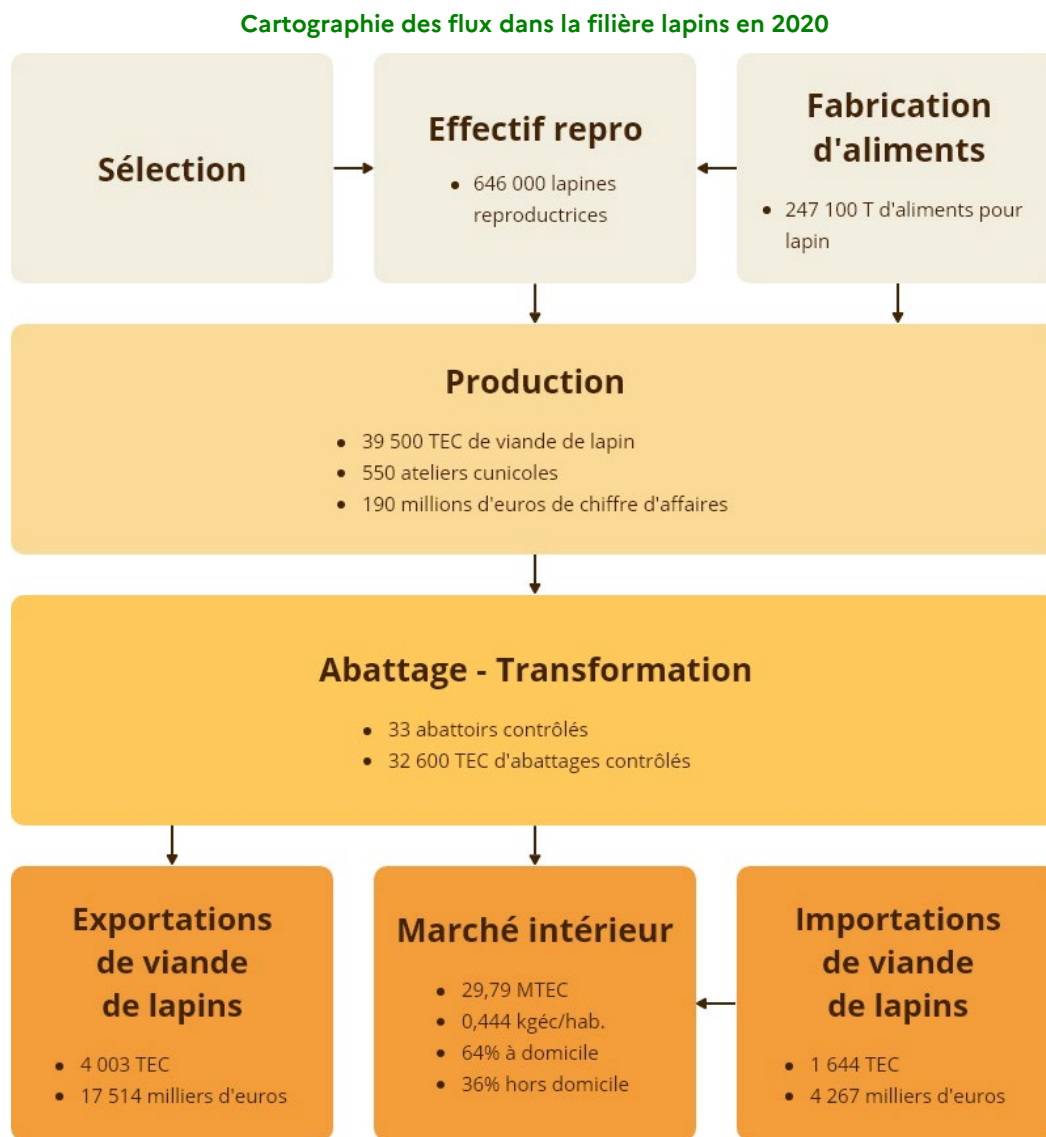
La restauration hors domicile, fortement soumise à des contraintes de coûts d'approvisionnement, capte une bonne partie de cette viande importée. Mais la structuration de ce débouché, qui n'est pas pour le moment dans le champ de l'Observatoire, est mal connue. En revanche, les professionnels de la filière 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).

Pour plus d'informations :

- <http://www.itavi.asso.fr/content/les-volailles-de-chair>
- « [Les mutations des filières avicoles européennes depuis 2000. Les filières françaises face à l'émergence de nouveaux concurrents](#) » (FranceAgriMer), décembre 2015.
- « [Les marchés des produits laitiers, carnés et avicoles, Bilan 2021 et perspectives 2022](#) » FranceAgriMer, février 2022.

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) présentés 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).

Schéma 8



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

En 2021, les filières avicoles françaises sont restées affectées par la pandémie de Covid-19, à laquelle s'est ajoutée pour la filière canard gras la résurgence de l'épidémie d'influenza aviaire fin 2020. L'année 2021 a aussi été marquée par la progression quasi-discontinue des cours de l'aliment qui ont atteint des niveaux inédits depuis 2012.

Ainsi en 2021, les abattages français de volaille ont affiché une baisse de 1,8 % en volume et de 2,1 % en têtes, recul plus marqué qu'en 2019 et 2020. En poids, toutes les filières ont connu un recul de leurs abattages, à l'exception de la filière poulet de chair (+ 1,5 %) portée par une consommation dynamique, et de la filière canard à rôti (+ 7,6 %). Les abattages de dindes ont reculé (- 7,4 %), sous l'effet conjoint de stocks et d'une demande peu soutenue. De même, les abattages de pintades ont diminué (- 7,3 %), affectés notamment par la reprise tardive de la consommation hors domicile. Mais c'est du côté de la filière canard gras, marquée par l'épidémie d'influenza hautement pathogène, que l'on constate le plus net recul en termes d'abattages (- 18,2 %).

Après avoir été en repli en 2020, les exportations françaises de viandes de volaille ont repris en début d'année 2021. Ainsi sur l'ensemble de l'année, le niveau des exportations est supérieur à celui de 2020 (+ 11,3 %, en volume et + 13,3 % en valeur). Il se rapproche de son niveau de 2019

en volume (seulement - 1,5 %) mais reste en retrait en valeur (- 5,0 %). En fonction des filières avicoles, les dynamiques de reprise sont hétérogènes. En effet, si toutes les espèces à l'exception de la dinde (- 5,8 % en volume) voient leurs exportations progresser par rapport à l'année particulière qu'était 2020, seul le poulet a retrouvé un niveau supérieur à 2019 (+ 1,4 %). Dans les autres filières, les exportations restent inférieures à ceux de 2019 : en pintade (- 21,6 %), en canard (- 5,7 %) et en dinde (- 14,1 %).

La reprise des exportations est due à un rebond de la destination Union européenne (+ 36,8 %), après des performances en berne pour ce débouché en 2020 (- 15,0 %). Dans le même temps, les exportations vers les pays tiers ont reculé (- 13,1 %), plus fortement que la baisse constatée en 2020 (- 8,6 %).

Concernant les importations françaises de viande de volaille, après un repli inédit en 2020, elles ont fortement repris en 2021 (+ 16,9 % par rapport à 2020 et + 11,4 % par rapport à 2019). La France se fournit en découpes et préparations à forte valeur ajoutée en provenance de pays excédentaires et compétitifs tels que la Pologne, les Pays-Bas et la Belgique. Les importations ont repris aussi bien en provenance des pays de l'Union européenne (+ 11,2 %) que depuis les pays tiers (+ 113,6 %) bien que les volumes concernés soient moindres. Depuis l'Union européenne, la progression des importations est environ du même niveau en volume qu'en valeur (+ 16,8 %), tandis qu'en provenance des pays tiers la hausse en valeur se limite à 9,7 %.

En conséquence, le solde commercial de la France concernant les échanges de viandes de volailles continue de s'éroder. En 2021, il est de - 292,7 milliers de tonnes équivalent carcasse, soit un déficit supérieur à 2020 (+ 27,3 %). Vers l'Union Européenne, ce déficit s'est réduit (- 1,3 %), tandis que l'excédent commercial vers les pays tiers a fortement diminué (-38,3 %). En valeur, ce solde s'établit à 549,5 millions d'euros, soit un déficit supérieur à 2020 (+ 22,5%). Vers l'Union Européenne le déficit s'est aggravé (+ 13,0 %) tandis que vers les pays-tiers l'excédent commercial a reculé (- 2,2 %).

D'après les données du panel consommateur Kantar Worldpanel, la consommation de viandes de volailles et élaborés frais à domicile a reculé de 6,4 % en 2021 par rapport à 2020. Toutefois, ce recul est à nuancer puisque l'année 2020 avait été marquée par une très forte progression de la consommation (+ 8,0 %) du fait du contexte sanitaire. Ainsi, si l'on compare les consommations 2021 à 2019, la consommation de viandes de volailles à domicile affiche une hausse moins marquée (2,6 %), mais reste en rupture avec la tendance en cours depuis 2013 de recul de la consommation à domicile.

Les tendances de consommation à l'œuvre depuis plusieurs années se poursuivent. La consommation de découpes et élaborés est de plus en plus privilégiée à la consommation de volailles entières. Ainsi les achats d'élaborés progressent de 7,3 % par rapport à 2019, tandis que les achats de viandes de volailles fraîches hors élaborés progressent seulement de 0,5 % par rapport à 2019.

En définitive, entre 2020 et 2021, la consommation française de viandes de volailles calculée par bilan progresse (+ 1,5 %) et le poulet reste le moteur majeur de cette croissance (+ 4,7 %). La consommation de dinde a chuté (- 9,3 %), la hausse conjoncturelle de 2020 ne s'étant pas maintenue. Les consommations de canard et pintade poursuivent leur fort recul dans la lignée de 2020, respectivement - 12,2 % et - 17,0 %.

Par ailleurs, la reprise de la RHD a entraîné un rebond de la part des importations la consommation de viandes de volailles, atteignant 40 % contre 35 % en 2020. S'il on prend uniquement en compte la viande de poulet, ce ratio s'établit à 46 % contre 42 % en 2020.

Cf. « [Les marchés des produits laitiers, carnés et avicoles, Bilan 2021 et perspectives 2022](#) » FranceAgriMer, février 2022

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. Ainsi dans la présente édition, l'indicateur de marge brute a pu être désagrégé entre celle de l'industrie abattage-découpe et celle de la distribution.

Par ailleurs, suite à une décision prise collectivement en accord avec le groupe de travail « Porc et volaille », il a été décidé de ne plus publier le modèle de décomposition du poulet PAC standard. Cet abandon se fonde sur le constat que ce segment est très peu représentatif de la consommation de poulet entier (voir Encadré 12).

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 (Encadré 13). 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.

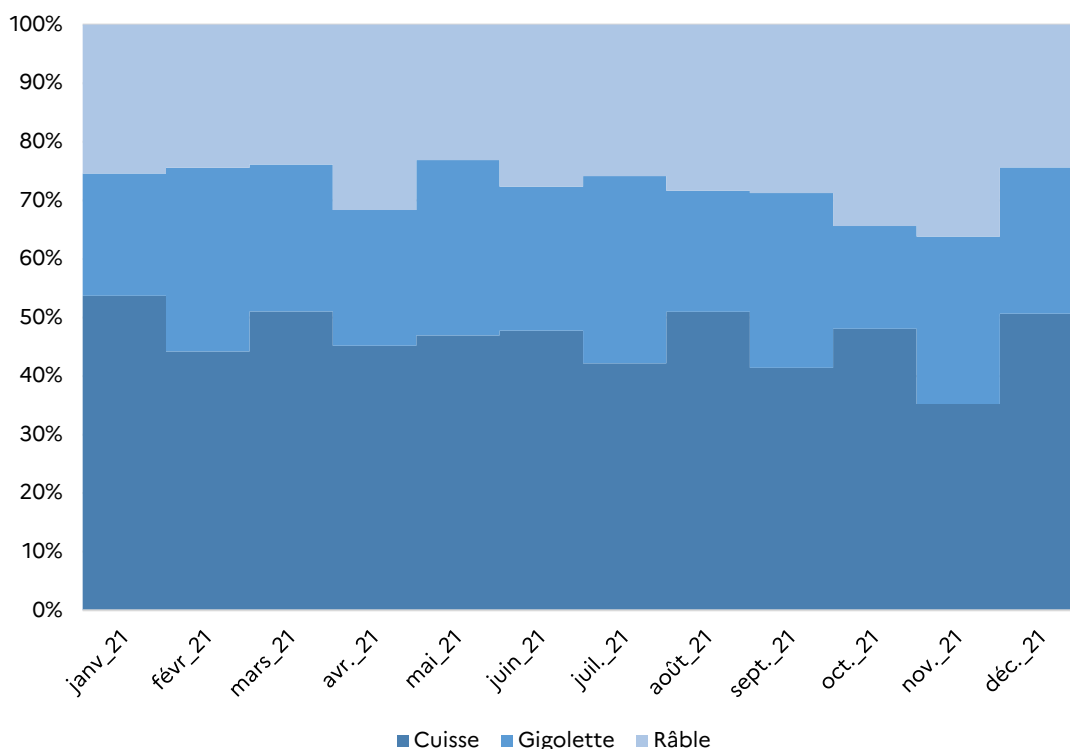
L'Observatoire suit trois catégories de viande de lapin :

- 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 trois morceaux : cuisse, râble et gigolette. Les proportions pour ces trois morceaux sont fixées par rapport à leur consommation en 2021 (Graphique 77) 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 77

Structure du panier d'achats de morceaux de lapin en 2021



Source : Kantar Worldpanel

Depuis fin 2018, l'Observatoire a mis en place une enquête auprès des quatre principaux abatteurs, représentant entre 46 % et 50 % volumes abattus. Ces entreprises transmettent à l'Observatoire à la fois des données de comptes et de prix par produit. Cela permet de désagréger la marge industrie et distribution pour 2018, 2019 et 2020.

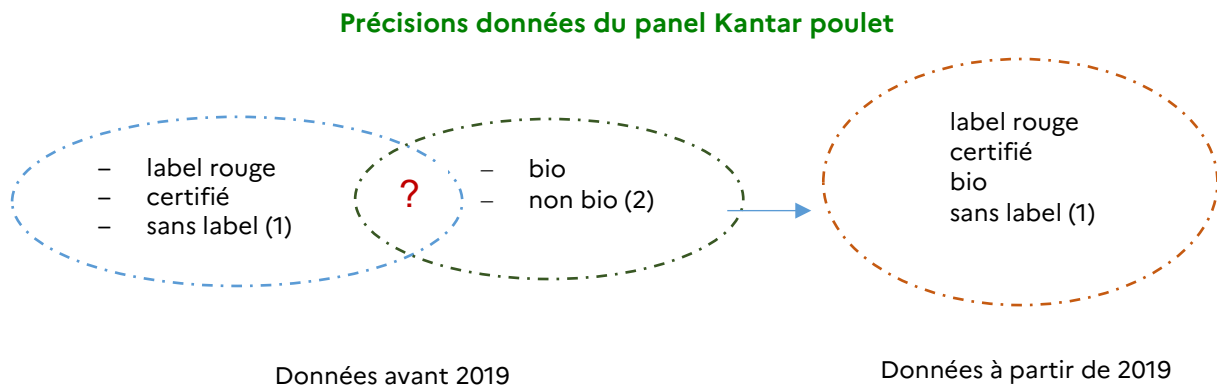
2.3. Prix des viandes de volaille vendues en grande distribution

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 (2021 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.

2.4. Modifications notoires du panel Kantar Worldpanel impactant le suivi par l'Observatoire de la cuisse de poulets standard et de l'escalope de poulet standard.

Avant 2019, Kantar Worldpanel renseignait deux sous-groupes pour la catégorie poulet : (i) l'ensemble label rouge, certifié et sans label et (ii) l'ensemble bio et non bio (Schéma 9). Toutefois, aucune information sur l'intersection entre ces deux sous-groupes n'était renseignée (représentée par le point d'interrogation sur le Schéma 9). Suite à des demandes de précisions de la part de l'Observatoire, Kantar Worldpanel renseigne depuis 2019 un unique sous-groupe déclinant les catégories de poulet PAC ou découpes de poulet selon les critères label rouge, certifié, bio et sans label. La catégorie « sans label » désigne désormais les produits qui ne sont ni bio, ni certifiés, ni label rouge. Ainsi, les questions de doubles comptages sont dorénavant écartées, sachant qu'en cas de double labellisation le critère bio prime. On peut donc distinguer directement les poulets standard au sens strict, c'est-à-dire ceux « sans label »².

Schéma 9



(1) La dénomination utilisée par Kantar est « Autres labels »

(2) La dénomination utilisée par Kantar est « Autres bio »

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 standard au sens strict. Cette modification permet d'être plus homogène dans le suivi des prix tout au long de la filière. En effet, les prix collectés par le SSP au stade de la production (*via* les SRISE afin d'alimenter les IPPAP de l'Insee), bien qu'incluant certains poulets lourds sexés et des poulets destinés à l'export, s'apparentent plus à des prix de poulets standard.

² Dans les rapports précédents, les données suivies en lien avec les articles de poulet étaient le regroupement hors label rouge et hors bio.

Encadré 12

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 et 2021. 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
Sur total poulet - hors élaborés, charcuterie et abats			
Poulet PAC – label rouge	18,1 %	15,4 %	16,0%
Cuisse standard	15,2%	16,3%	16,1%
Escalope standard	16,7%	18,4%	18,7%
<i>Poulet PAC standard (abandonné)</i>	5,6%	5,2%	5,2%
Sur total volaille* - hors élaborés, charcuterie et abats			
Poulet PAC – label rouge	12,4%	10,8%	11,4%
Cuisse standard	10,5%	11,4%	11,5%
Escalope standard	11,5%	12,9%	13,3%
<i>Poulet PAC standard (abandonné)</i>	3,9%	3,6%	3,7%

	2019	2020	2021
Sur total lapin – hors élaborés et abats			
Lapin entier non découpé	25,5 %	22,7 %	22,0 %
Lapin entier découpé	31,9 %	28,9 %	27,0 %
Morceaux de lapin	35,9 %	39,3 %	41,2 %

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.

Encadré 13

Impact de la valorisation des coproduits de l'abattage-découpe de volailles

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).

Prise en compte de la valorisation des abats et coproduits dans le calcul des marges brutes sur les découpes principales (filets et cuisses).

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 23

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) centimes / kg article	(2) centimes / kg	(3) = (1) - (2) 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 24

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

Encadré 14

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. À partir d'indices transmis mensuellement par l'Institut, l'Observatoire reconstitue des prix moyens en niveau. Une fois par an, l'Insee lui communique une valeur moyenne des prix relevés pour l'indice en question.

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 conduite auprès des principaux opérateurs du secteur, elle porte sur un ensemble de produits, précisément défini (les « transactions - témoins »). Les articles dont les prix sont relevés et pris en compte pour établir le prix moyen d'un « produit » (ensemble d'articles) 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 produits de qualité constante durant cinq ans.

Pour un produit industriel donné destiné à la revente au détail en GMS, l'ensemble d'articles 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, notamment. Par exemple, les prix moyens mensuels sortie industrie d'« escalope de poulet standard » ou du « lait demi-écrémé UHT » sont établis sur des ensembles d'articles de nature et de composition éventuellement différentes de celles d'« escalope de poulet standard » ou du « lait demi-écrémé UHT » dont on relève les prix au détail en GMS dans Kantar Worldpanel.

Lever complètement le biais éventuel 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 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.

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 « de bœuf » : 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'OFPM, mais elle nécessiterait des moyens statistiques considérables.

Encadré 15

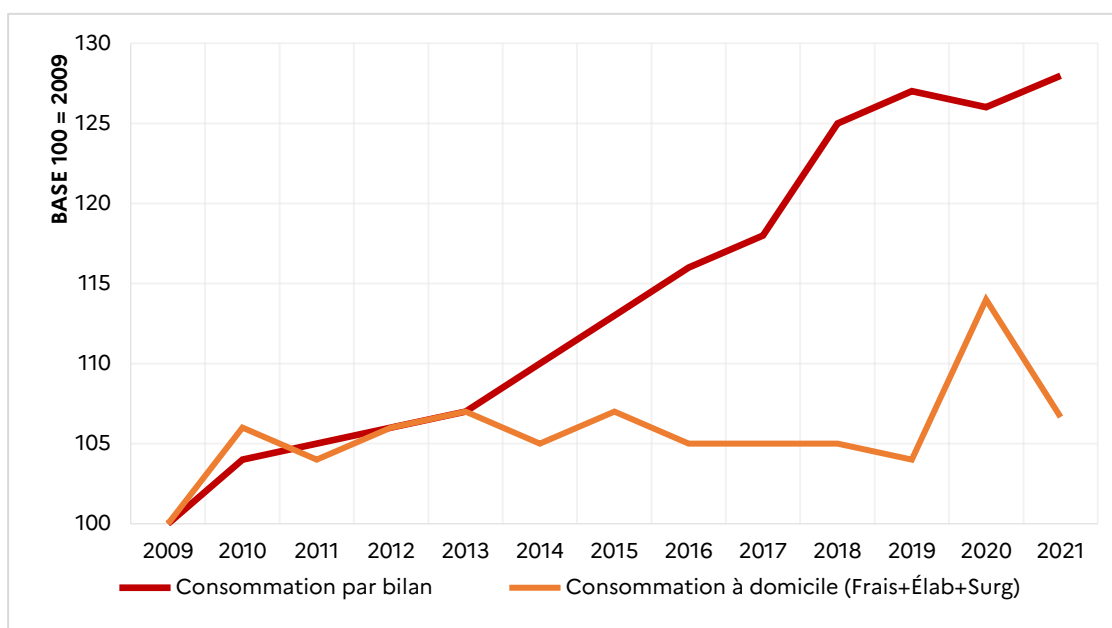
Consommation par bilan vs consommation à domicile

La filière volailles de chair, et plus particulièrement 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 90 % en 2021. 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 poulet³. Ces tendances ont marqué un arrêt en 2020 dans le contexte de la pandémie de Covid-19. Ainsi en 2020, la consommation à domicile a connu une forte croissance (+ 9,6 %) en lien avec les mesures sanitaires prises par le gouvernement (confinements, couvre-feu) qui ont tiré à la hausse le nombre de repas réalisés à domicile. Dans le même temps, les importations de viandes de volaille ont opéré un ralentissement substantiel (- 4,6 %) sous l'effet de contraction de la demande et de la fermeture de la RHD.

En 2021, en lien avec l'allègement des mesures sanitaires et la reprise progressive de la RHD, la consommation à domicile est repartie à la baisse, restant toutefois à des niveaux plus élevés qu'en 2019. Quant aux importations de viandes de volaille, elles sont très nettement reparties à la hausse en 2021 (+ 16,9 %) avec un effet rebond puisque leur niveau était supérieur de 11,4 % par rapport à 2019.

Graphique 78

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 78) montre que, entre 2013 et 2021 (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

³ 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.

chiffres d'affaires précis. Bien que l'Observatoire s'intéresse au suivi du débouché GMS, il nous semble important de décrire ici les grandes tendances qui animent ces autres marchés 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 2019⁴, 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 celui qui concentre l'attention de la filière. Il 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 depuis la RHD restent en croissance (+ 14,0 %). Toutefois le taux d'importation est en recul dans ce secteur (59 % en 2020 contre 67 % en 2015).

Tableau 25

Évolution des volumes importés (en milliers de TPF) et du taux d'importation de viande de poulet en France

	Volume du marché		Volumes 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 domicile⁵. La restauration collective pèserait pour 43 % des volumes de viande de volaille écoulés en RHD, cette proportion étant légèrement plus élevée que pour l'ensemble des produits carnés (40 %), en raison de la présence importante de la viande de bœuf en restauration commerciale (qui capte 71 % des volumes de bœuf écoulés dans la RHD), notamment dans la restauration rapide. 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 décline du marché du poulet entier, et plus largement de la viande fraîche, au profit de la croissance rapide du marché des élaborés.

Pour les débouchés que nous venons de détailler, ainsi que la GMS, la matière première la plus recherchée est le filet de poulet (frais, congelé ou transformé), pour laquelle la filière française dispose d'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/premium (certifié, SIQO), qui garantit de fait un approvisionnement français.

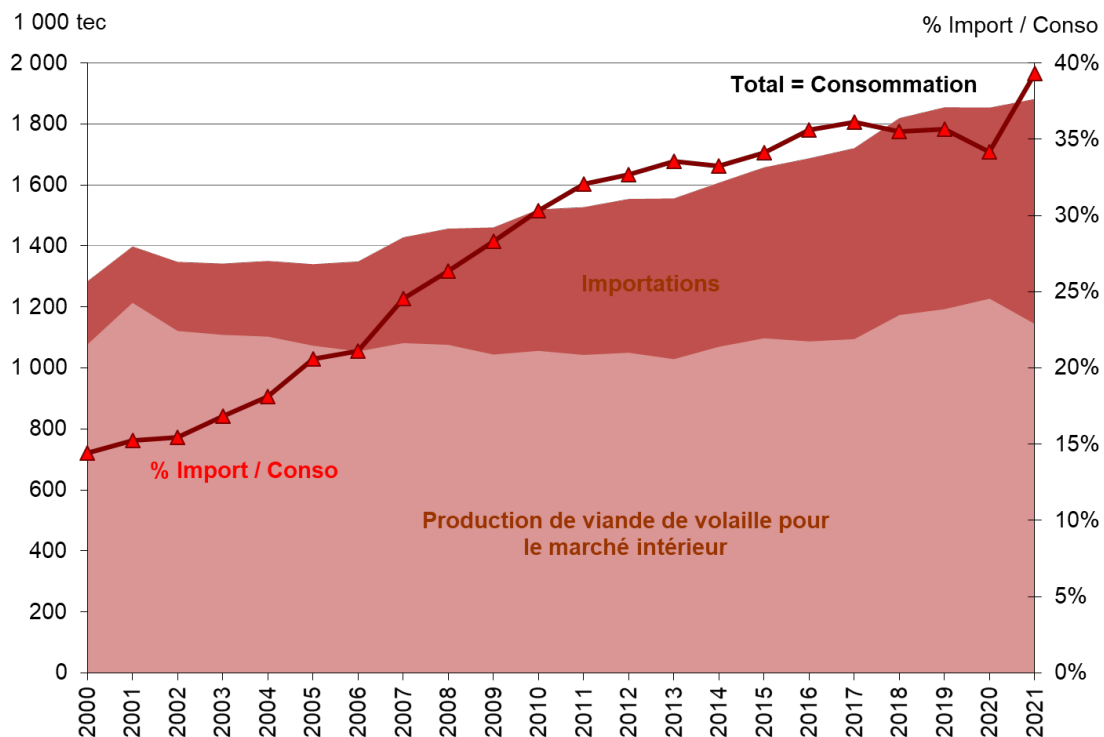
Ainsi le taux de couverture du marché français par la viande importée a crû de manière très soutenue depuis le début des années 2000, pour progresser plus lentement entre 2015 et 2019, avant de connaître un rebond important en 2021 après la baisse conjoncturelle de 2020. Cela a représenté pour la filière 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.

⁴ D'après l'étude « [Analyse des flux d'importation de volaille en France](#) », mise à jour des données pour 2019 conduite par AND International pour FranceAgriMer.

⁵ Il s'agit des projections 2018 à partir des données de l'étude 2014, en prenant en compte des évolutions du secteur de la RHD et en ajustant les résultats avec certaines bases de données de grossistes. Du fait des particularités des méthodologies (déclaratif, échantillonnage) utilisées par GIRA Foodservice et Kantar, ces chiffres ne sont pas comparables au volume de la consommation française de viandes de volaille calculée par bilan.

Graphique 79

Part de la production nationale et des importations dans la consommation française de viandes de volailles



Sources: FranceAgriMer, d'après SSP et douane française

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

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) représentant respectivement 44 % et 42 % des volumes de découpes fraîches de poulet standard achetés par les ménages français pour leur consommation à domicile en 2021. Sur ces segments, l'escalope standard profite d'une demande soutenue depuis 2014, qui semble liée en partie à une substitution de consommation de l'escalope de dinde au profit de l'escalope de poulet. En revanche, les achats de cuisse de poulet standard sont en repli au bénéfice des cuisses de poulets certifiés ou sous SIQO. Les cuisses de poulet standard représentaient 66 % des achats de cuisses de poulet en 2009, pour ne représenter plus que 53 % en 2019, sous l'effet de la croissance des segments « certifié » et plus marginalement « label rouge », mais ces tendances se sont inversées en 2020.

Ainsi en 2020, sous l'effet des restrictions sanitaires et de l'augmentation des prises de repas à domicile, les segments des découpes de poulet ont connu une forte hausse de consommation en GMS. En 2020, le segment escalopes (tous labels, certifié, bio ou standard) avait cru de 12,8 % en volume et celui des cuisses de 10,6 %, croissance répartie de manière assez homogène sur l'année. Cette hausse de la consommation a été portée par le segment standard.

L'année 2021 ayant été marquée par le reflux de la consommation à domicile, les achats de produits découpés se sont repliés mais la dynamique favorable au segment standard s'est maintenue. Ainsi en 2021, les achats d'escalope standard ont diminué de 5,9 % contre 13,4 % pour l'escalope label rouge. De la même façon, les achats de cuisse standard se sont repliés de 8,7 % contre 17,1 % pour les cuisses label rouge.

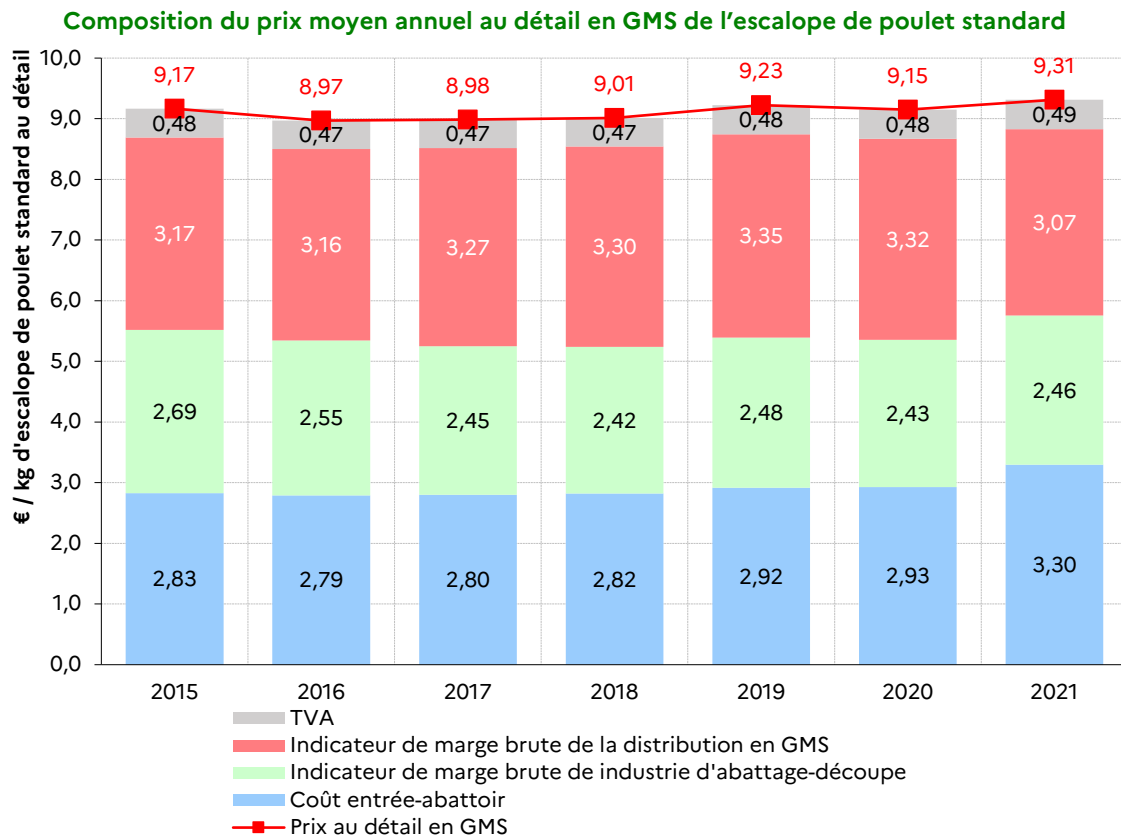
NB : Les moyennes annuelles sont obtenues en pondérant les valeurs mensuelles à chaque stade (entrée-abattoir, sortie industrie, détail en GMS) par les quantités d'achat mensuelles au détail en GMS en année de référence : 2021.

3.1.1. Escalopes de poulet standard

Le prix moyen annuel au détail des **escalopes de poulet standard** (Graphique 80) est resté relativement stable excepté une baisse entre 2015 et 2016 (- 20 centimes). Après une période de stabilité, ce prix est reparti à la hausse en 2019 (+ 22 centimes) accompagné d'une hausse de l'ensemble des indicateurs de marge brute, suivie en 2020 d'une diminution (- 8 centimes) avec une baisse des marges brutes industrie et distribution.

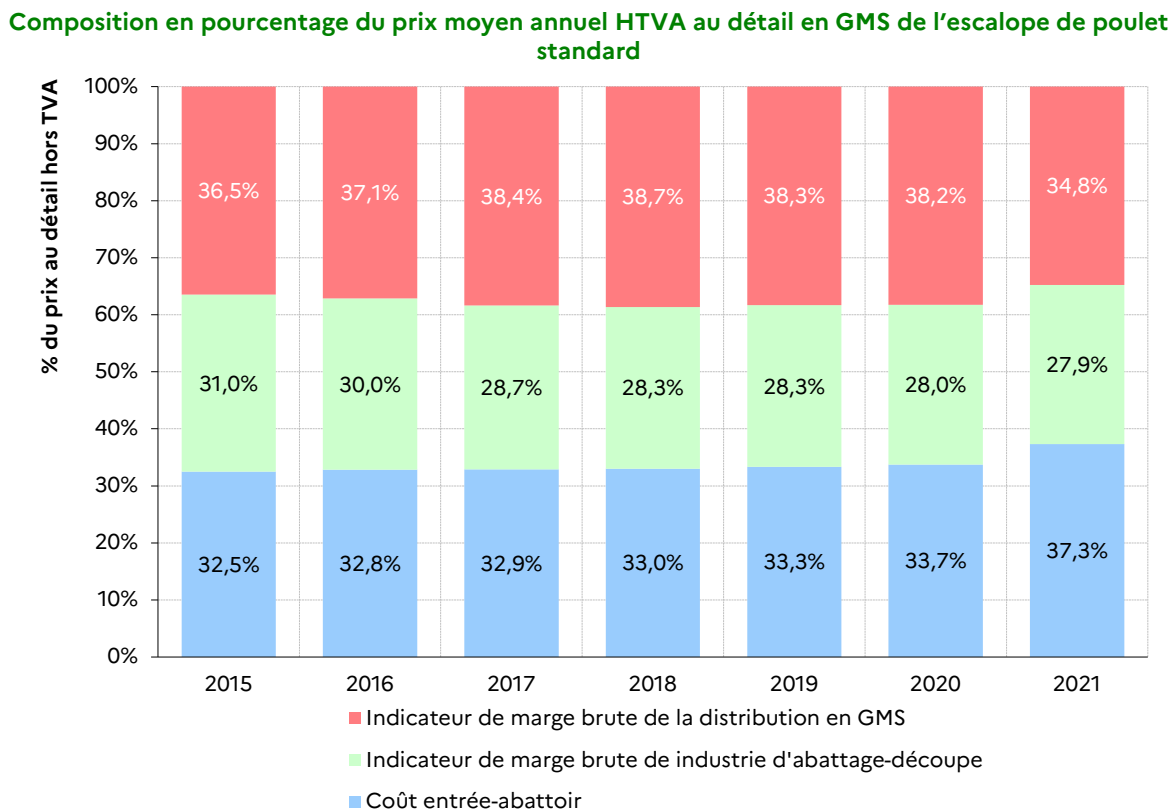
En 2021, le prix au détail augmente fortement (+ 16 centimes). Cette hausse s'explique par une redistribution entre la marge distribution et le coût entrée-abattoir. En effet, le coût entrée-abattoir a nettement augmenté (+ 37 centimes) atteignant un niveau jamais atteint depuis 2013, année marquée comme en 2021 par un coût de l'aliment très élevé. Cela semble avoir eu un impact sur la marge de la distribution qui s'est nettement contractée (- 25 centimes), atteignant le niveau le plus bas enregistré depuis 2015. Par ailleurs, la marge industrie abattage-découpe enregistre une légère hausse (+ 3 centimes) sans pour autant retrouver son niveau moyen de la période 2013-2019 (- 4 centimes).

Graphique 80



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Kantar Worldpanel

Graphique 81



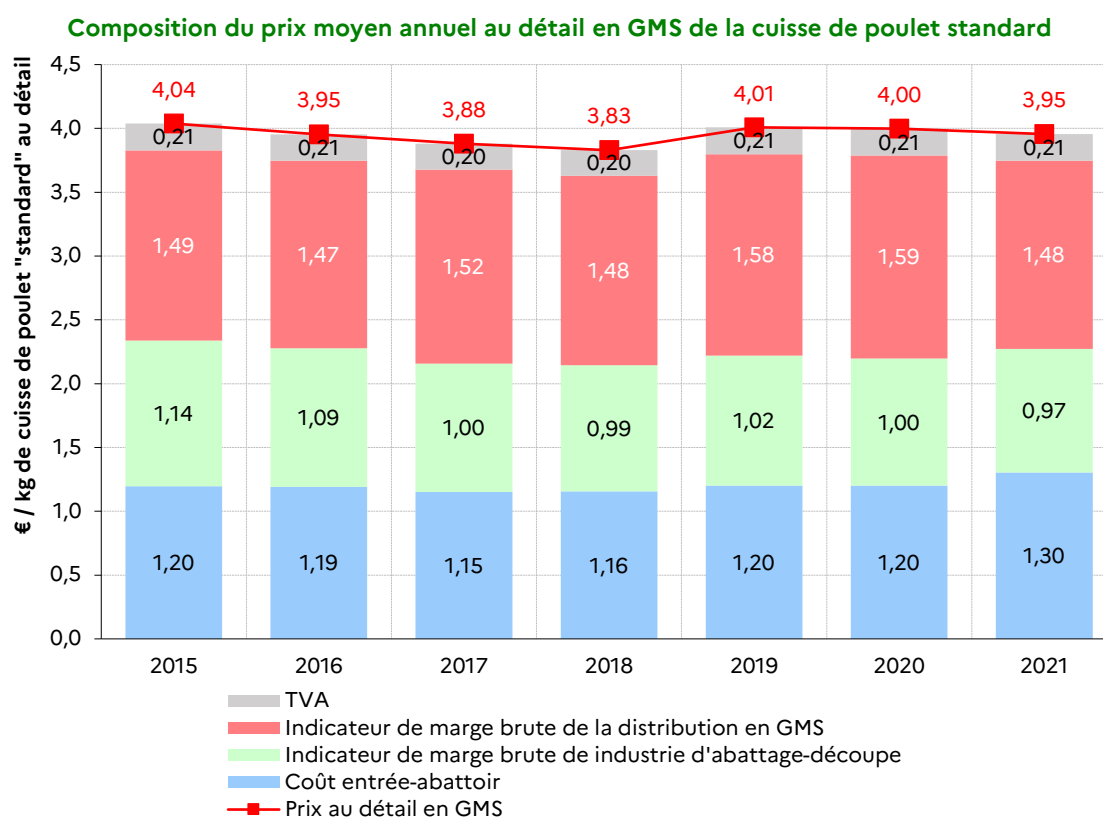
Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Kantar Worldpanel

3.1.2. Cuisses de poulet standard

Entre 2015 et 2018, les **cuisses de poulet standard** (Graphique 82) ont enregistré une baisse de leur prix moyen annuel en **GMS** de 21 centimes. Cette baisse du prix au détail, à saisonnalité des achats constante, s'est faite principalement aux dépens de l'indicateur de marge brute de l'industrie abattage-découpe (- 15 centimes sur la même période). En 2019, le prix au détail était remonté au profit de l'ensemble des indicateurs de décomposition des prix, puis était resté stable en 2020.

En 2021, le prix au détail de la cuisse de poulet standard diminue (- 5 centimes) sous l'effet d'une redistribution des indicateurs de marges brute entre celui de la distribution qui diminue (- 11 centimes, tout en restant à un niveau proche de la moyenne 2015-2020), et celui du coût entrée-abattoir (+ 10 centimes) qui atteint son plus haut niveau depuis 2014. L'indicateur de marge brute industrie d'abattage-découpe, quant à lui, a légèrement reculé (- 3 centimes).

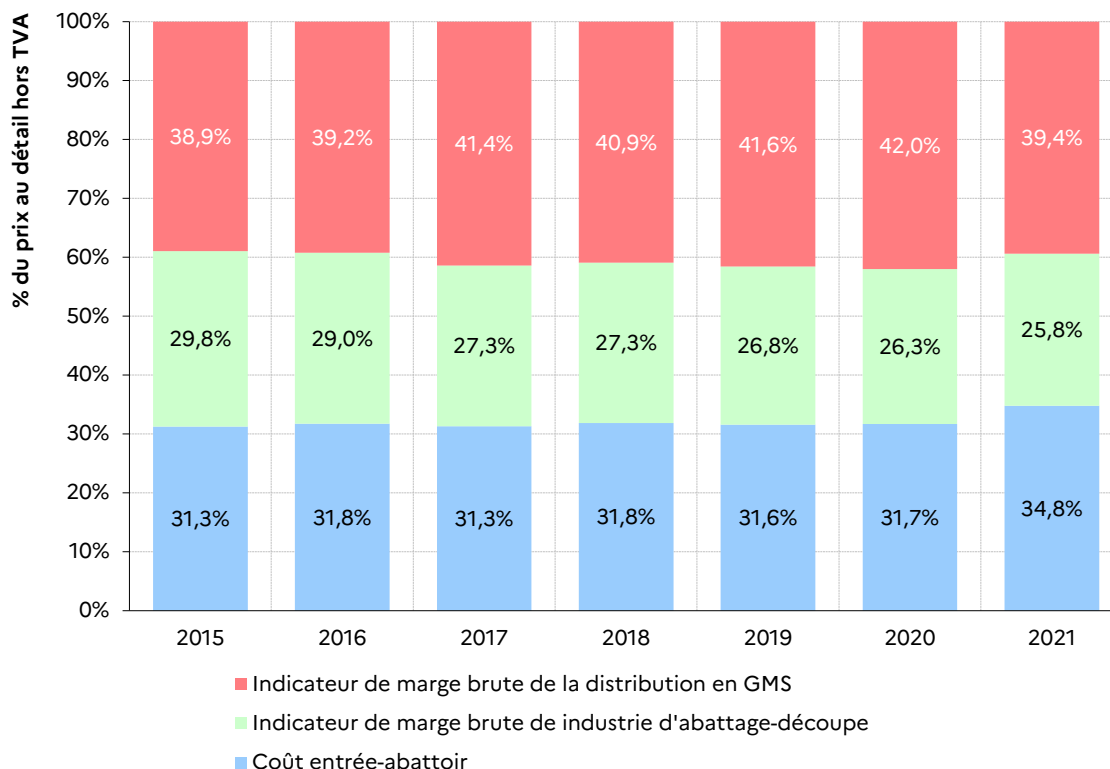
Graphique 82



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Kantar Worldpanel

Graphique 83

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

Entre 2015 et 2018, le prix moyen du poulet entier label rouge au détail avait baissé de 21 centimes, sous l'effet de la diminution du coût entrée-abattoir et de l'indicateur de marge brute agrégée industrie-distribution. En 2019, le prix au détail avait augmenté de manière marquée. Cependant, en 2020 le prix au détail n'a augmenté que de manière modérée (+ 4 centimes), au profit de la marge brute agrégée industrie et distribution, en hausse de 9 centimes, tandis que l'indicateur de coût entrée-abattoir a reculé de 6 centimes.

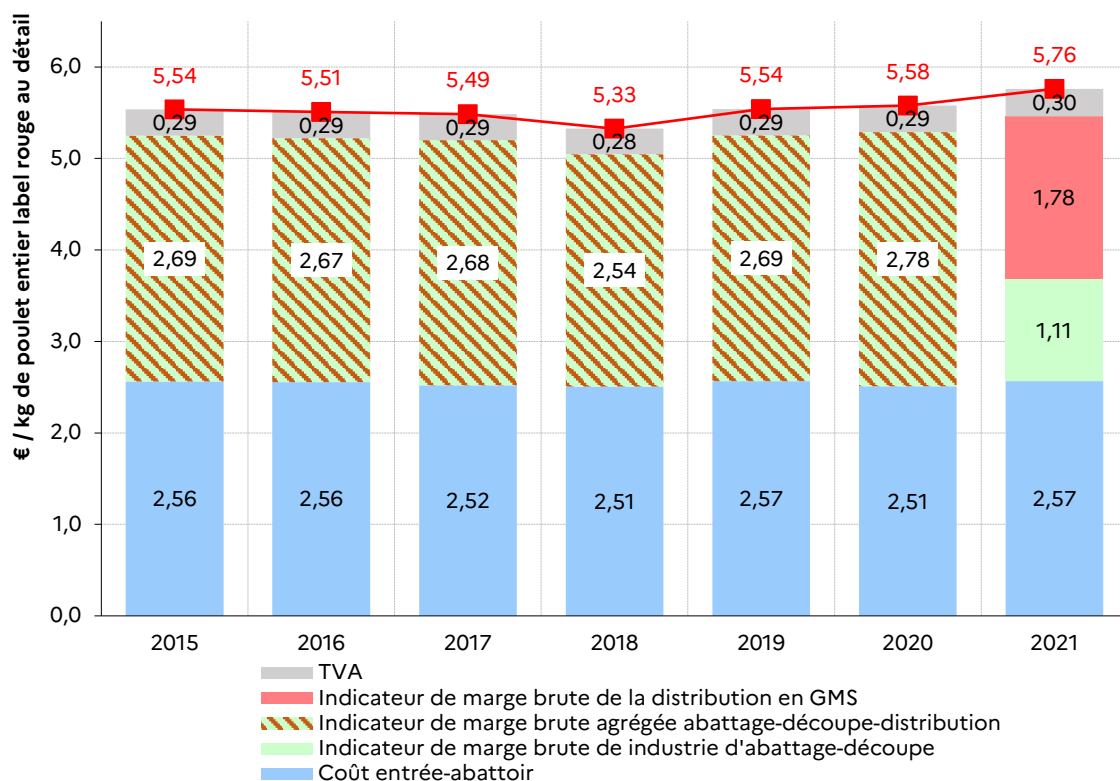
Bien que le poulet entier label rouge représente une part stable autour de 65 % dans les achats de poulets entiers, sa consommation tend à décroître de manière continue depuis 2013. Ce segment était par ailleurs soumis à des actions promotionnelles fréquentes au sein des rayons des GMS, actions désormais encadrées par la loi EGAlim. En 2020, en lien avec la crise sanitaire, les consommateurs semblent s'être détournés de ce produit (- 9,8 % de quantités achetées sur l'année).

En 2021, le prix au détail du poulet entier PAC label rouge augmente nettement (+ 18 centimes), suivant la hausse de l'indicateur marge brute agrégée industrie et distribution (+ 11 centimes) et celle plus modérée du coût entrée-abattoir (+ 6 centimes).

NB : Les moyennes annuelles sont obtenues en pondérant les valeurs mensuelles à chaque stade (entrée-abattoir, détail en GMS) par les quantités d'achat mensuelles au détail en GMS en année de référence 2021.

Graphique 84

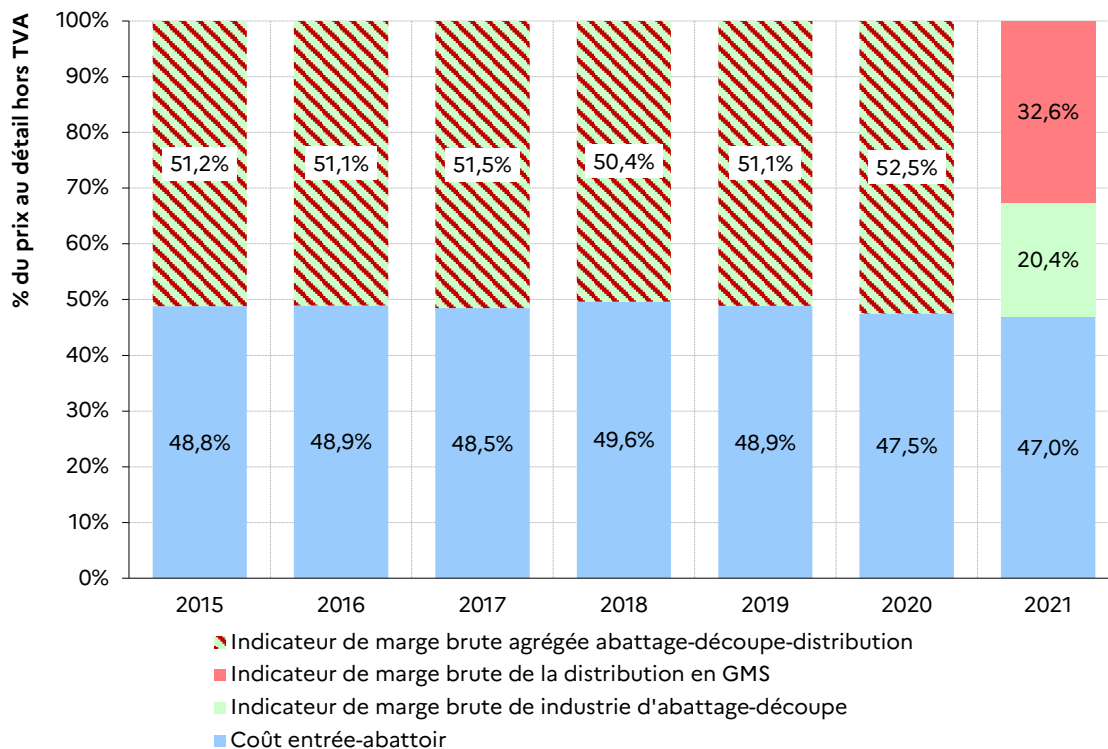
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du poulet entier PAC label rouge



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Kantar Worldpanel

Graphique 85

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

En suivi mensuel, non représenté ici, on constate une forte saisonnalité des prix du lapin entrée- abattoir, atténuée dans le prix au détail. Entre 2016 et 2020, la cotation nationale du lapin vif entrée-abattoir a augmenté au rythme annuel moyen de 3,2 %, ce qui explique la hausse du coût entrée-abattoir sur cette période dans le modèle de décomposition.

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. Depuis 2007, la baisse de consommation de viande de lapin entraîne un repli continu des abattages de lapin. En 2021, les abattages contrôlés CVJA de lapin ont baissé de 7,3 % en tonnes équivalent carcasses. En GMS, les achats de viande de lapin par les ménages (hors élaborés et abats) ont se sont stabilisés en 2021, (- 0,6 %) après un recul de 9,9 % en 2020. 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. Cependant après avoir connu une contraction moins forte que l'entier en 2020 (- 5,5 % contre - 14,5 % respectivement) les ventes de morceaux de lapin reculent de 6,3 %, alors que celle de lapin entier progressent de 5,0 %.

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 : 2021

Pour ces trois 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.

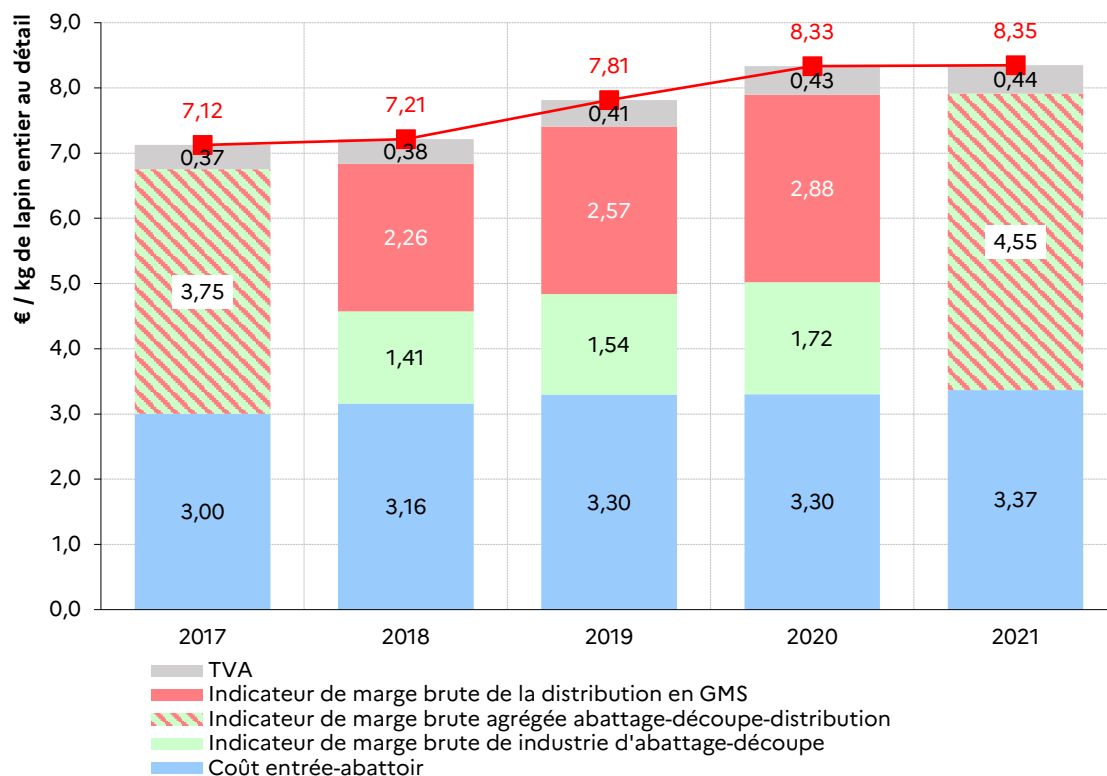
3.3.1. Lapin entier non découpé

Le prix moyen annuel au détail du **lapin entier non découpé** en GMS (Graphique 86) est en augmentation depuis 2015. Entre 2016 et 2018, il progressait du fait de la hausse du coût entrée-abattoir, mais aux dépens de l'indicateur de marge brute agrégée de l'aval. Le lapin entier était un produit souvent vendu en promotion, mais en 2019 et en 2020 son prix au détail a connu deux augmentations importantes (respectivement + 60 centimes et + 52 centimes). L'application, au 1er janvier 2019, de l'encadrement des opérations promotionnelles dans la distribution prévu par la loi EGalim semble avoir eu un impact sensible.

En 2021, la tendance à l'augmentation du prix au détail a été stoppée puisque celui-ci s'est stabilisé (seulement + 2 centimes par rapport à 2020). Derrière cette stabilité apparente, on constate une redistribution entre un indicateur de marge brute agrégé industrie-distribution en diminution (- 5 centimes) et un coût entrée-abattoir en augmentation (+ 7 centimes).

Graphique 86

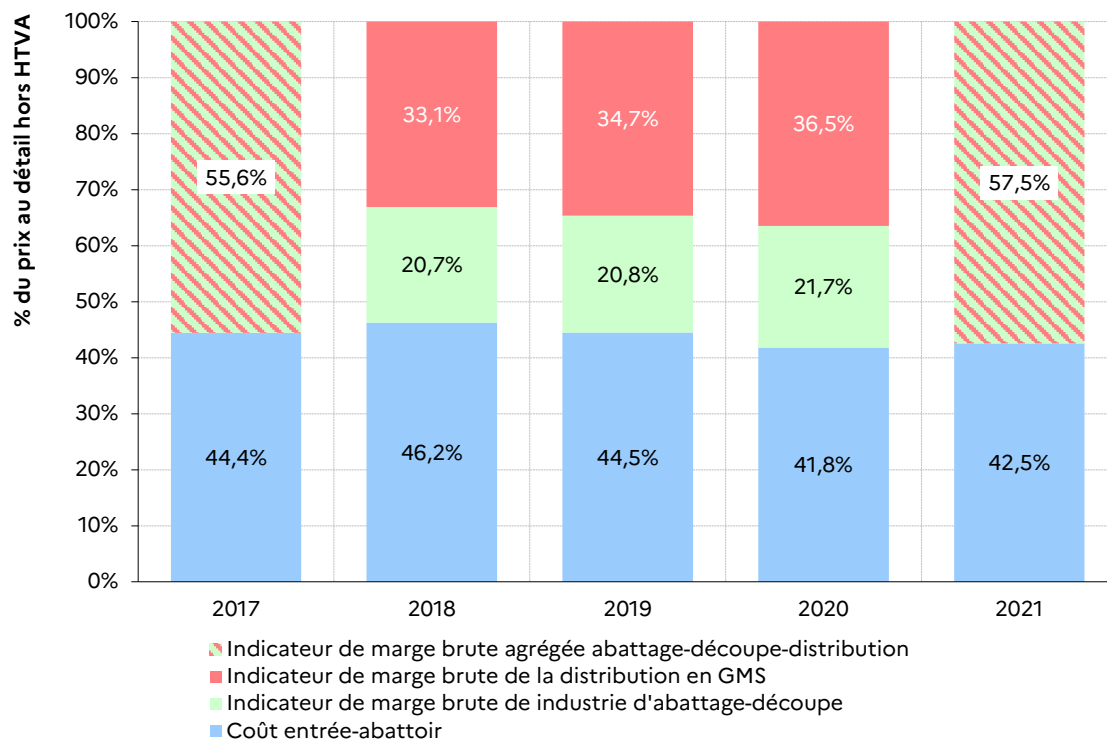
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lapin entier non découpé



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Kantar Worldpanel

Graphique 87

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS du lapin entier non découpé

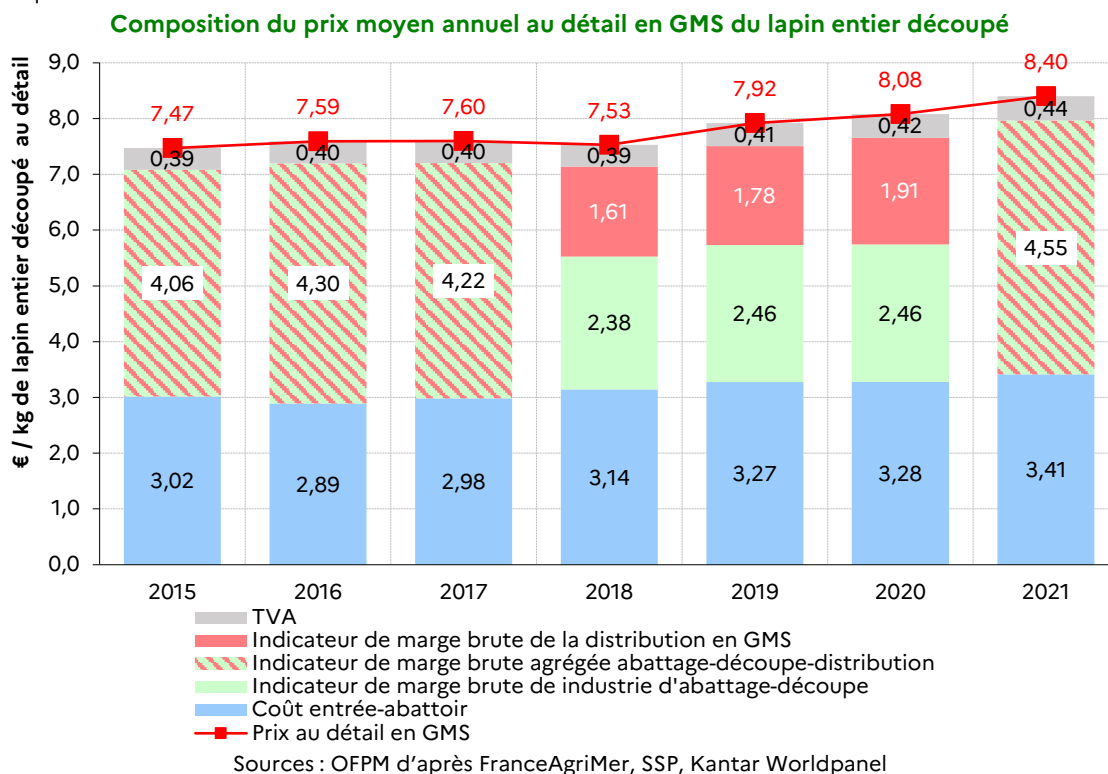


Sources: OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Kantar Worldpanel

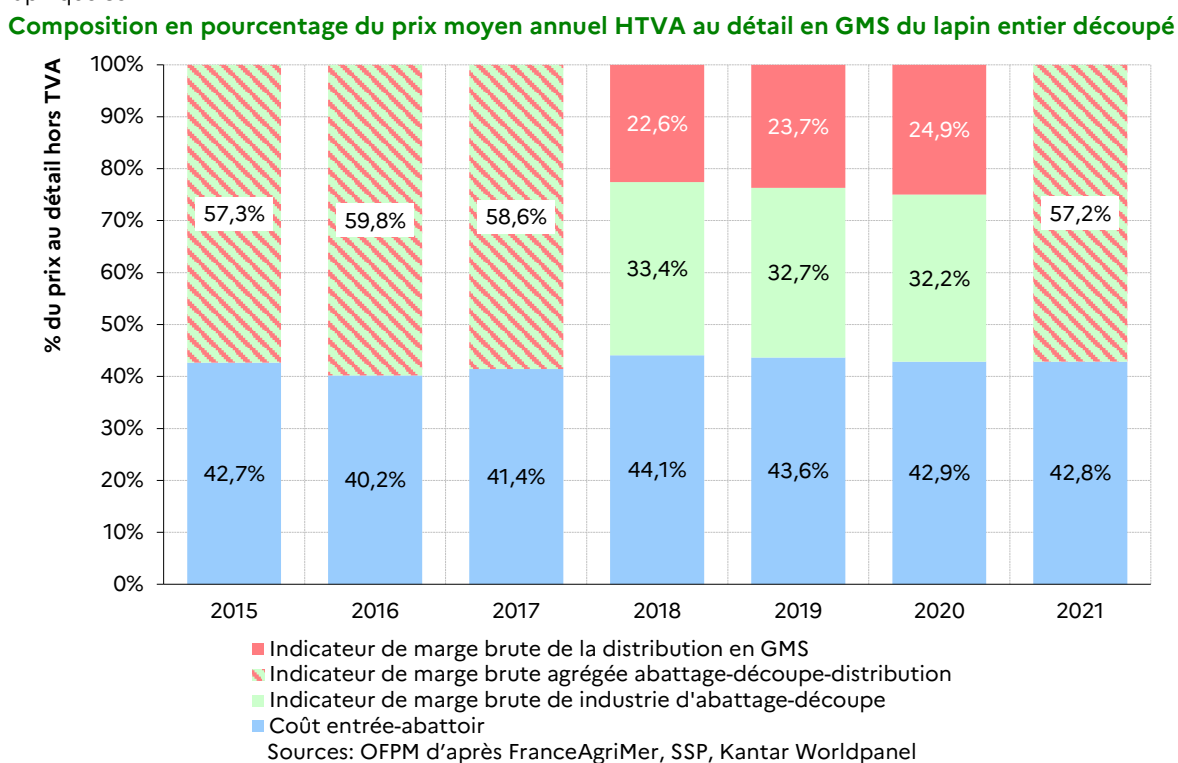
3.3.2. Lapin entier découpé

En 2021, le prix du **lapin entier découpé** (Graphique 88) au détail, à la différence du lapin entier non découpé, enregistre une hausse marquée (+ 32 centimes) sous l'effet d'une hausse concomitante des indicateurs de marge brute agrégée industrie-distribution (+ 18 centimes) et du coût entrée-abattoir (+ 13 centimes). La répartition de la valeur reste similaire à ce que l'on observe pour le lapin entier non découpé.

Graphique 88



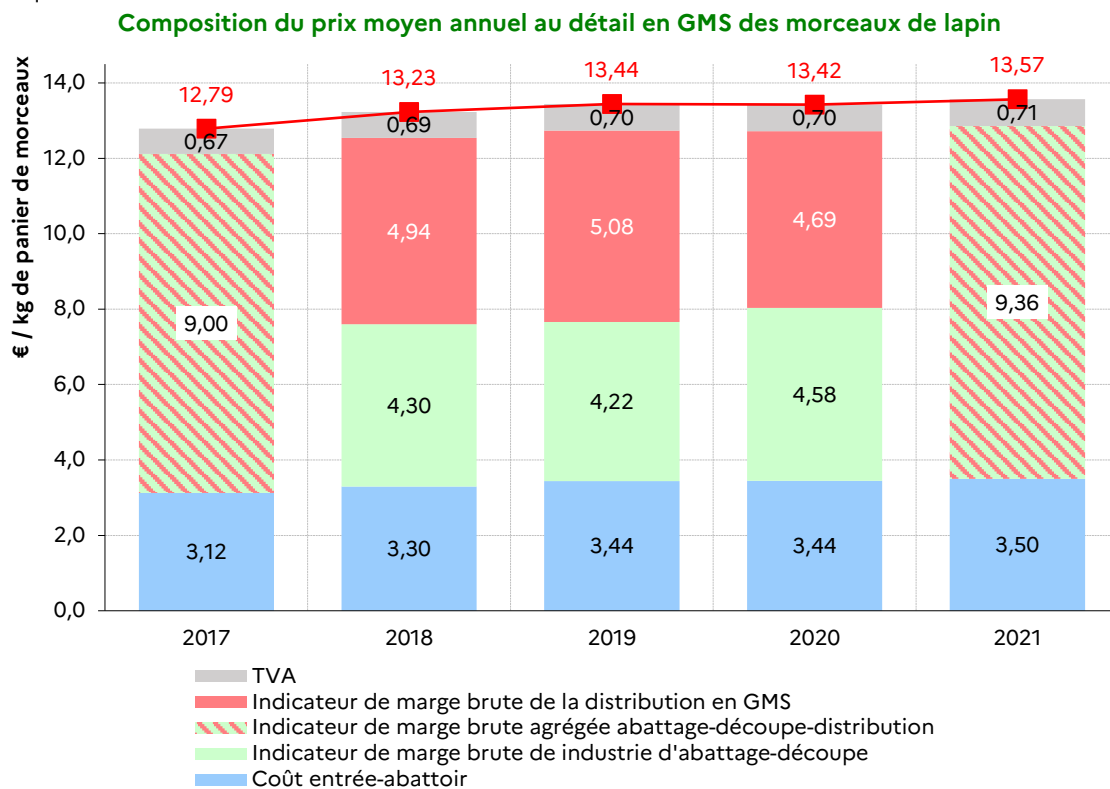
Graphique 89



3.3.3. Morceaux de lapin

Le prix moyen annuel au détail d'un panier de **morceaux de lapin** (Graphique 90), constitué de cuisse, de gigolette et de râble (composition du panier précisée au Graphique 77), a augmenté en 2021 (+ 15 centimes), en lien avec l'augmentation du coût entrée-abattoir (+ 6 centimes) tandis que l'indicateur de marge brute agrégée abattage-découpe-distribution se stabilise (+ 1 centime).

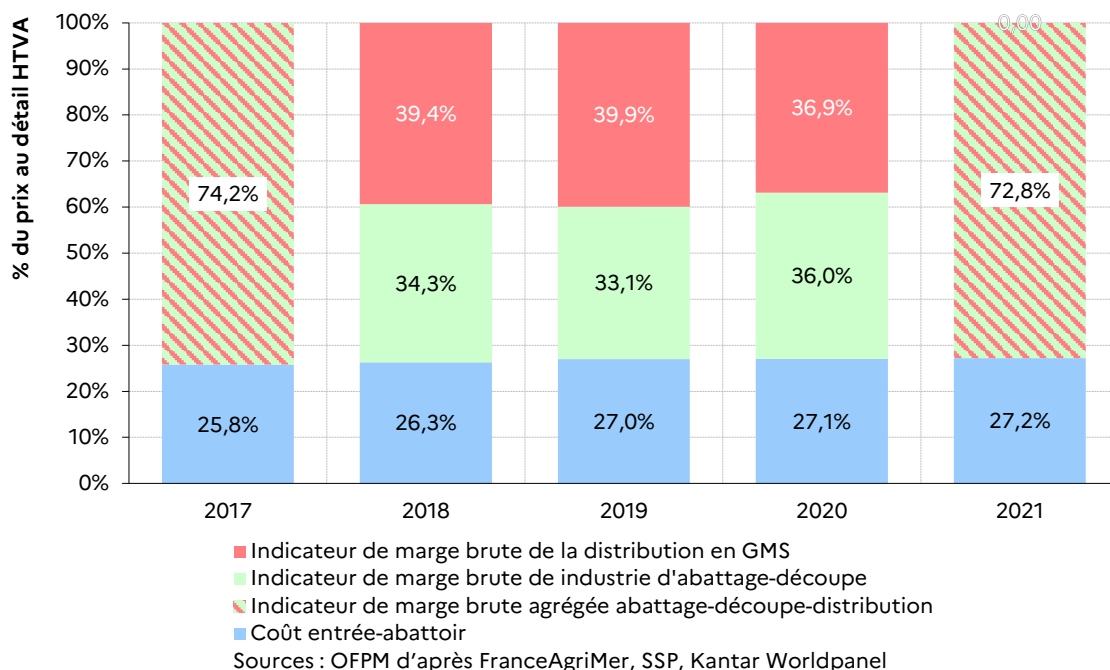
Graphique 90



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Kantar Worldpanel

Graphique 91

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS des morceaux de lapin



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 26

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 27

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 2020 fournis par l'Itavi proviennent du recueil de données déclaratives et, pour certains postes, de simulations (voir ci-dessous). Le coût de production 2021 a été calculé sur la base des données 2020, 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'Itavi⁶) et selon l'inflation,

⁶ 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 92) : 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 2019, hormis une hausse de 1 centime en 2018. En 2020, il augmente de 2 centimes, tout comme le prix de l'aliment. En 2021, le coût de production connaît une forte hausse sous l'impact des hausses des prix de l'aliment (+ 16 centimes) et des poussins (+ 3 centimes). Sans atteindre le niveau record de 2012, il dépasse à nouveau la barre des 1,50 €/kg. Le coût de production s'établit ainsi à 1,53 €/kg de carcasse en 2021⁷.

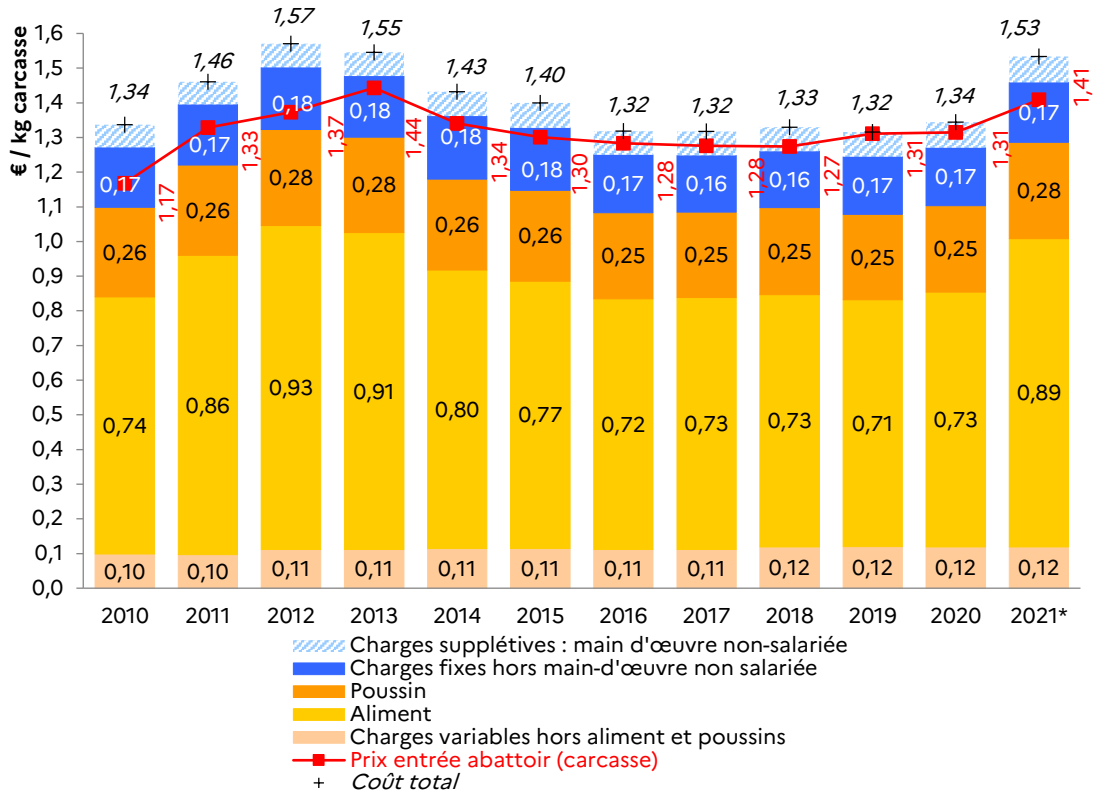
Le **coût de production du poulet label rouge** a connu la même tendance. De 2010 à 2012, il a augmenté puis s'est stabilisé à 2,91 €/kg de carcasse en 2013 avant de diminuer progressivement jusqu'en 2016 (2,61 €/kg). En 2017, le coût de production a augmenté pour s'établir à 2,70 €/kg. Cette hausse 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, le coût de production continue d'augmenter pour atteindre 2,88 €/kg sous l'effet d'une hausse du prix de l'aliment. En 2021, porté par les hausses des prix de l'aliment, du poussin et des charges fixes, le coût de production continue son envolé. Le coût de production du poulet label rouge atteint son niveau le plus élevé depuis 2010, soit 3,21 €/kg⁸ de carcasse.

⁷ estimation

⁸ estimation

Graphique 92

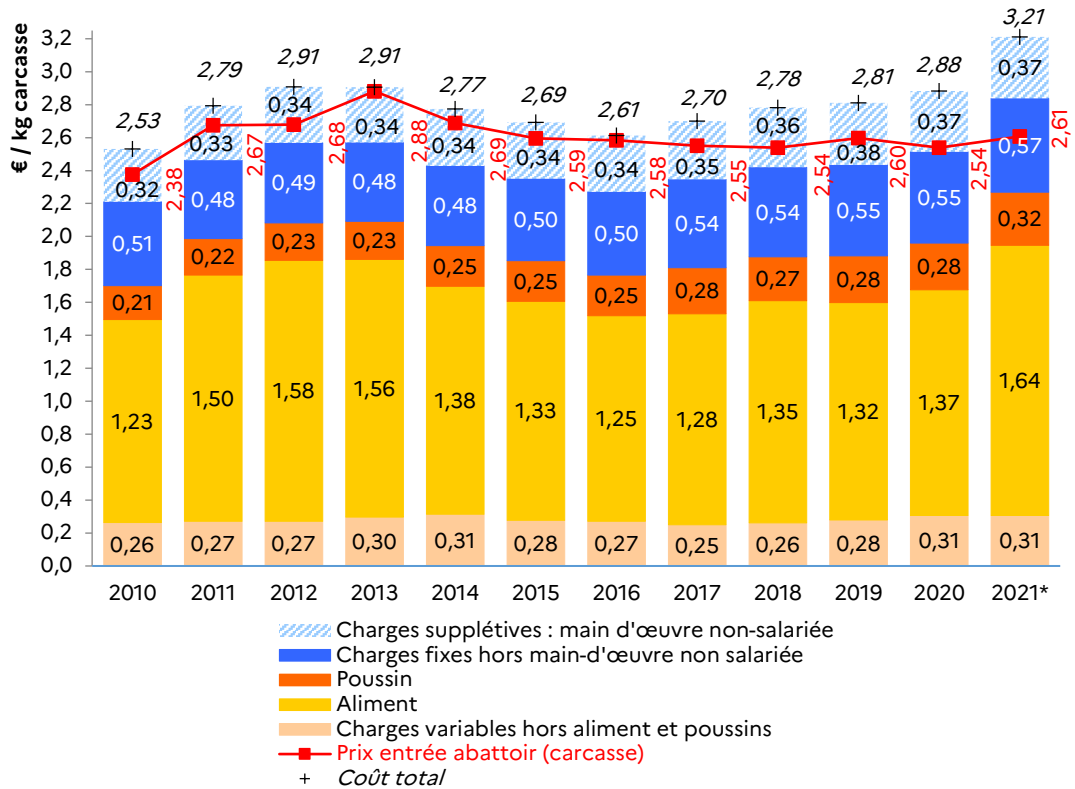
Coût de production moyen du poulet standard avec charges supplémentives (2010-2021)



(*) projeté
Source : Itavi, SSP

Graphique 93

Coût de production moyen du poulet label rouge avec charges supplémentives (2010-2021)



(*) projeté
Source : Itavi, SSP

4.2. Coût de production des lapins

La représentativité de l'échantillon étudié en 2020 est la suivante :

Tableau 28

Échantillon des exploitations appartenant aux organisations de production de lapins suivies par l'ITAVI

Réseau	Taille de l'échantillon en 2020 (nombre d'ateliers)	Part dans la production nationale (en têtes)
RENACEB - GTE	519	77 % de la production nationale organisée ; 54 % de la production nationale totale
Cunimieux ⁹	49	

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 2021, 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 2020. La rémunération du travail de l'éleveur a été maintenue à 1,5 SMIC, la valeur du SMIC étant passé de 1 219 € net en 2020 à 1 231 € net en 2021. Le prix de vente 2021 résulte du prix de vente 2020 constaté dans le GTE auquel a été appliqué les évolutions de la cotation du vif entre 2020 et 2021.

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

⁹ 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 2017.

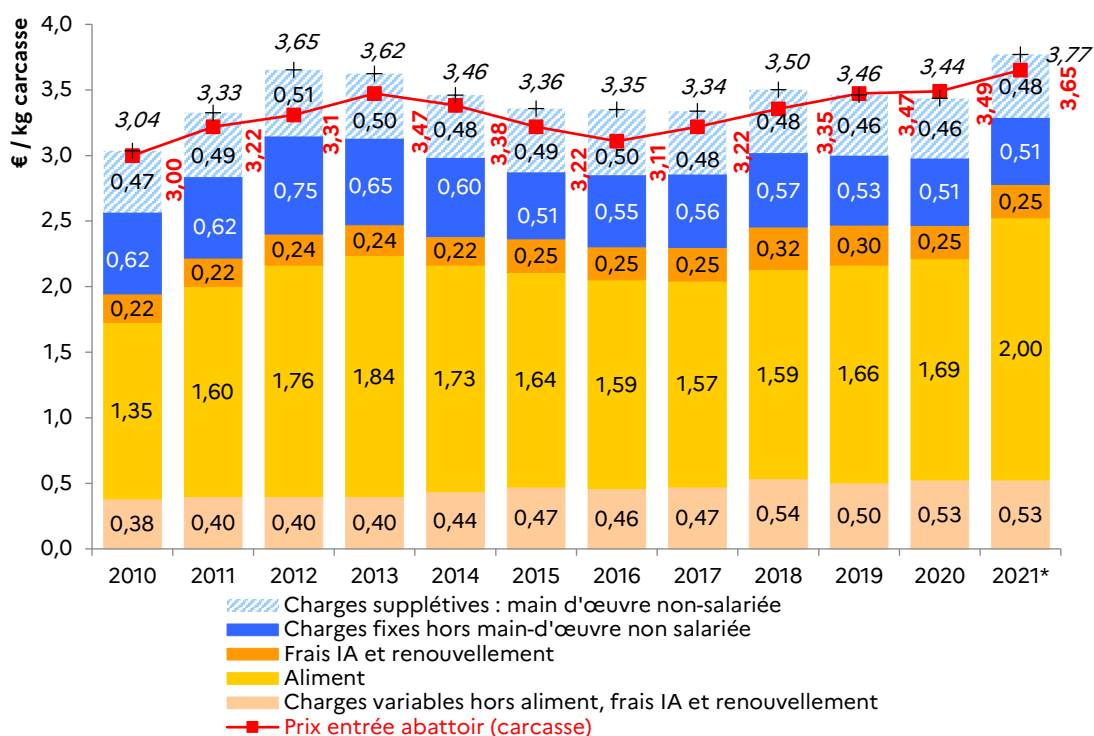
fortement, pour atteindre 3,50 €/kg de carcasse. Cette augmentation est due à une hausse globale des charges, portée par les augmentations des frais IA et renouvellement et des charges variables hors aliment, frais IA et renouvellement (dépenses de santé notamment) dans un contexte de stabilité du coût 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.

Entre 2020 et 2021, les coûts de production sont en forte augmentation (+ 33 centimes) sous l'impact de la hausse du prix de l'aliment (+ 31 centimes). Les coûts de production atteignent ainsi 3,77¹⁰ €/kg de carcasse en 2021. La hausse des prix de vente des lapins se poursuit, mais ne parviennent pas à compenser celle de l'aliment.

Graphique 94

Coût de production moyen du lapin avec charges supplémentives (2010-2021)



(*) projeté

Source : Itavi, SSP

¹⁰ 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 2020. 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.

Selon les années, en fonction de la disponibilité des bilans, l'échantillon présenté est composé de 34 entreprises en 2020 à 37 entreprises en 2017. Le chiffre d'affaires de cet échantillon varie entre 3,8 et 4,3 milliards d'euros sur la période étudiée.

En 2020, les entreprises incluses dans l'échantillon abattent 75 % de poulets et 25 % d'autres espèces. Elles représentent 65 % des abattages nationaux.

Le poste « Achats de marchandises, matières premières et approvisionnements » varie entre 60,5 % en 2019 et 61,5 % en 2017. En 2020, elle représente 61,1 % du total des produits. La marge brute du secteur correspond aux postes représentés en couleur sur le Graphique 95. Elle varie entre 38,5 % en 2017 et 39,5 % en 2019 sur la période. En 2020, elle est de 38,9 %.

Les « Autres achats et charges externes » varient entre 19,7 % en 2016 et 20,6 % en 2019. Ils représentent également 20,6 % du total des produits en 2020. Le taux de valeur ajoutée varie entre 18,3 % de la production en 2020 et 18,9 % en 2019. Il s'établit à 18,3 % en 2020.

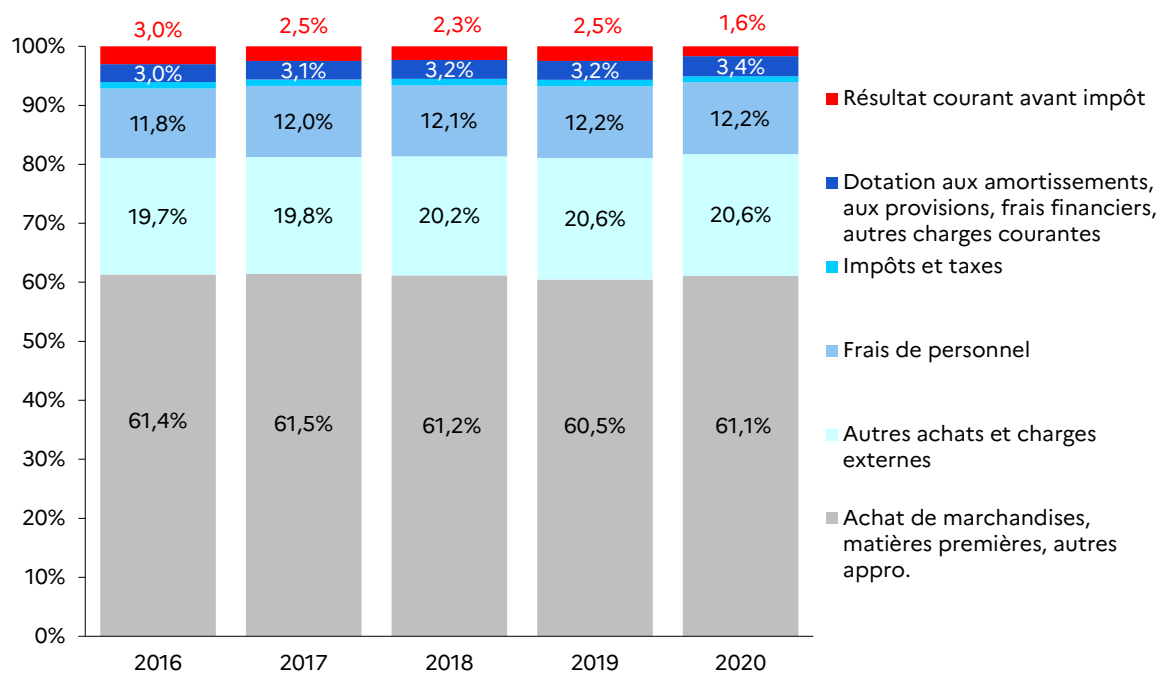
Le poids des frais de personnel sur l'ensemble des produits sur la période étudiée varie entre 11,8 % en 2016 et 12,2 % en 2019 et en 2020.

La part du résultat courant avant impôt varie entre 1,6 % en 2020 et 3 % de la production en 2016.

On ne dispose pas encore des résultats des entreprises pour 2021 en raison des délais de traitement et de dépôt des comptes.

Graphique 95

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

Remarque importante :

Les entreprises du secteur de l'abattage de lapin sont répertoriées sous le code N.A.F. 10.11Z « Transformation et conservation de la viande de boucherie » qui est celui des entreprises abattant notamment des bovins, des ovins, des porcins. Il a été nécessaire d'identifier les entreprises spécialisées dans l'abattage de lapin dont toutefois certaines abattent également d'autres espèces.

En 2020, l'échantillon présenté est composé de six entreprises. Le chiffre d'affaires de cet échantillon est de 808 millions d'euros en 2020, pour 798 millions d'euros en 2019.

Le poste « Achats de marchandises, matières premières et approvisionnements » varie de 62,1 % en 2020 à 60,5 % en 2019. La marge brute du secteur correspond aux postes représentés en couleur sur le Graphique 96. Elle varie de 37,9 % en 2018 à 39,5 % en 2019. En 2020, elle était de 37,9 %.

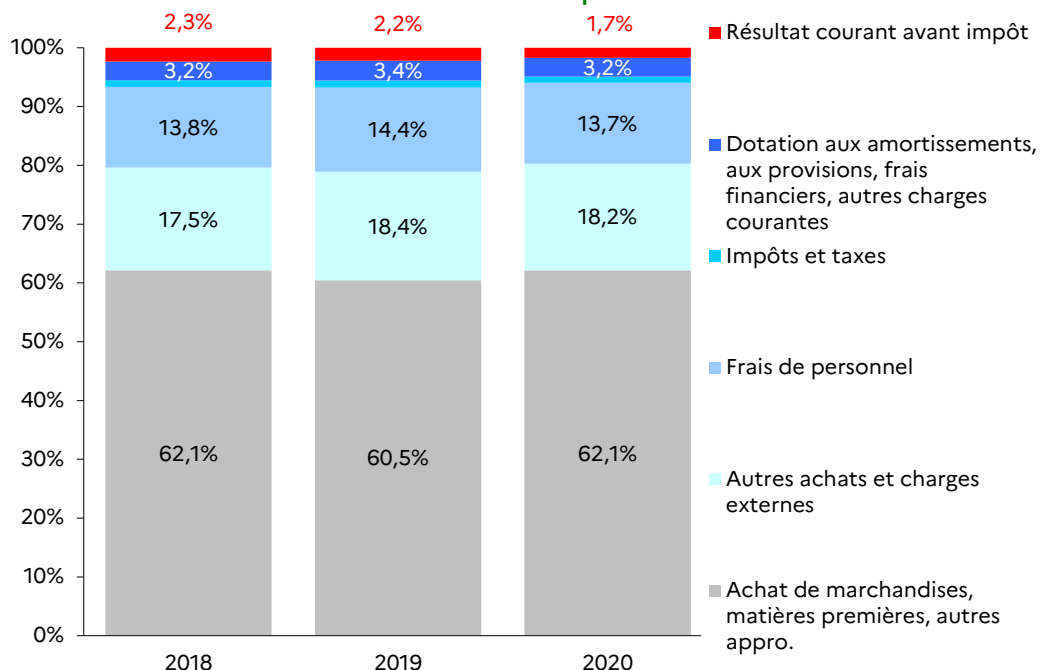
Les « Autres achats et charges externes » varient de 17,5 % en 2018 à 18,4 % en 2019. Ainsi, le taux de valeur ajoutée (rapport de la valeur ajoutée au produit) varie de 20,4 % en 2018 à 21,1 % de la production en 2019. En 2020, le taux s'établit à 19,7 %.

Le poids des frais de personnel varie de 13,8 % en 2018 à 14,4 % en 2019. La part du résultat courant avant impôt varie de 2,3 % de la production en 2018 à 1,7 % en 2020.

On ne dispose pas encore des résultats des entreprises pour 2021 en raison des délais de traitement et de dépôt des comptes.

Graphique 96

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

5.3. Coût de production des entreprises d'abattage-découpe de lapin

Suite à des problèmes ponctuels de robustesse des données de résultat pour l'échantillon enquêté d'abattoirs de lapins, les résultats des comptes des abattoirs de lapins ne seront pas publiés cette année. Ce secteur d'activité étant représenté par un nombre limité d'entreprises, un travail est en cours pour améliorer la représentativité de cet échantillon, qui représente actuellement 46 % des abattages nationaux de lapin.

6. COMPTE DU RAYON VOLAILLES DES GMS

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon a été présentée dans les chapitres 1 et 2 de ce rapport. Il convient de s'y référer pour les définitions précises des différents termes utilisés.

6.1. Le rayon volailles par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon volailles est le plus « *petit* » des rayons étudiés en termes de CA : il contribue pour 6 % 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 17 % de la marge nette avant IS positive totale.

6.2. De la marge brute à la marge nette du rayon volailles

Le rayon volailles présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 29,8 %. Ce taux est légèrement supérieur à la moyenne des rayons étudiés (+ 0,3 point). S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié peu importants, relativement au chiffre d'affaires. Ils s'élèvent à 3,4 € 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 26,4 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires, nettement supérieure aux autres charges (17,2 €). La répartition des charges communes conduit donc à une marge nette positive, de 9,2 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de 6,1 € après.

Tableau 29

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2020 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon volailles

	Volailles	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100	
Coût d'achat des produits du rayon	70,2	
Marge brute	29,8	peu dispersées
Frais de personnel du rayon	3,4	Dispersées
Marge semi-nette	26,4	
Autres charges	17,2	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	9,2	dispersées, +/- 4,2 €
Impôt sur les sociétés	3,1	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	6,1	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 2020

6.3. Détail des charges du rayon volailles

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon volailles supporte directement 5,4 € de charges spécifiques, contre 10,8 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon volailles sont constituées de 3,4 € de frais de personnel dédié (8,4 € pour la moyenne tous rayons) et de 2,0 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également légèrement moins élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (2,4 €). 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 (15,1 € avant impôt) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (16,4 €).

Au total, le rayon supporte 20,6 € 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 (29,8 €) légèrement inférieure de près d'un point à la moyenne tous rayons (29,5 €).

Tableau 30

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2020 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon volailles pour 100 € de CA

		Volailles
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	3,4
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,8
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,4
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,5
	Sous-total : charges directes du rayon	5,4
Charges communes réparties	Immobilier	1,6
	Personnel hors rayon (en magasin)	5,8
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	6,9
	Impôts et taxes hors IS	0,8
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	<i>3,1</i>
	Sous-total : charges communes réparties	18,2
Total des charges imputées au rayon		23,6

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2020

(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)...

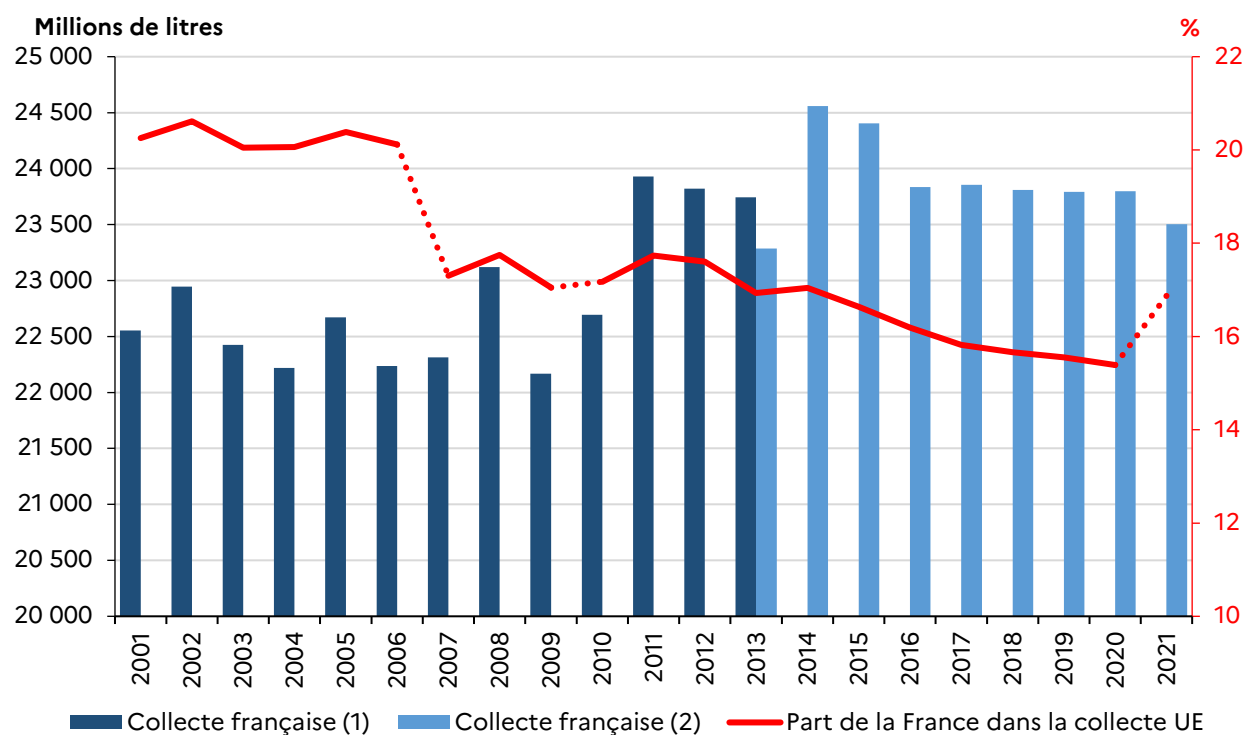
Section 5 – Produits laitiers de lait de vache

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 à partir de 2016 autour de 23,9 milliards de litres. La collecte européenne n'a en revanche cessé de progresser : la part de la France dans la collecte de l'Union européenne à 28 s'est donc effritée au fil des années, passant de 17,0 % en 2014 à 15,5 % en 2020. En 2021 et dans l'Union européenne à 27, la part de la France est de 16,9 %. La France reste le 2^e producteur de lait de vache de l'Union européenne, derrière l'Allemagne.

Graphique 97

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

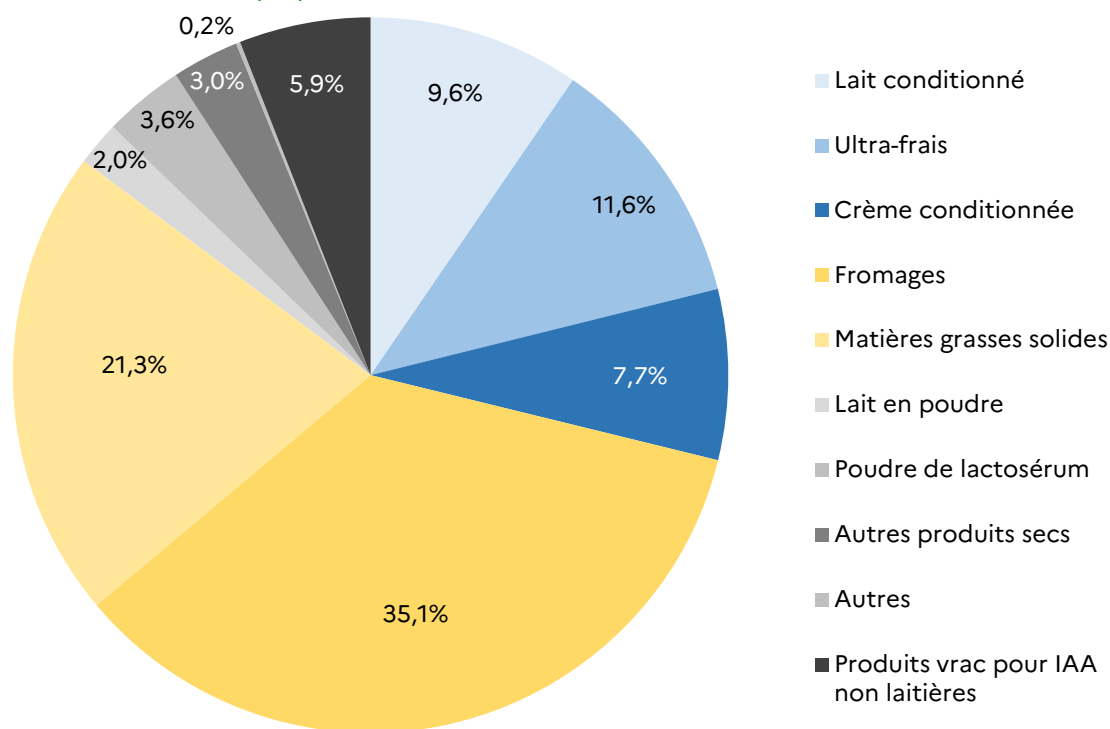
Les fabrications françaises couvrent une large gamme de produits laitiers au lait de vache, aussi bien des produits de grande consommation (PGC) : lait conditionné, crème conditionnée, beurre plaquette, ultra-frais (yaourts, desserts lactés, fromages blancs et petits suisses), fromages... que des produits 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 35 % 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, etc.). 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, etc. et les produits intermédiaires destinés aux industries agroalimentaires non laitières.

Graphique 98

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 2020 du SSP

Environ 40 % du lait collecté en France est destiné à être exporté. 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 42 % des exportations françaises de produits laitiers en valeur en 2021, une part stable par rapport à 2020, mais en repli par rapport à 2018 et 2019. 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).

Les exportations de produits laitiers ont augmenté en 2021 par rapport à 2020 (+ 4,8 % en valeur), s'établissant à 7,6 milliards d'euros. En parallèle, et après s'être contractées en 2020, les importations ont augmenté de 11,1 % en valeur en 2021. Face à ce renforcement des importations, le solde du commerce français de produits laitiers s'est replié de 2,1 %, pour s'établir à + 3,4 milliards d'euros. Le solde s'est particulièrement dégradé avec les pays de l'Union européenne à 27, les importations françaises provenant majoritairement de cette zone. En revanche, le solde du commerce avec les pays tiers s'est apprécié de 1,0 %. Les échanges avec les pays tiers contribuent majoritairement au solde positif (à hauteur de 96 %).

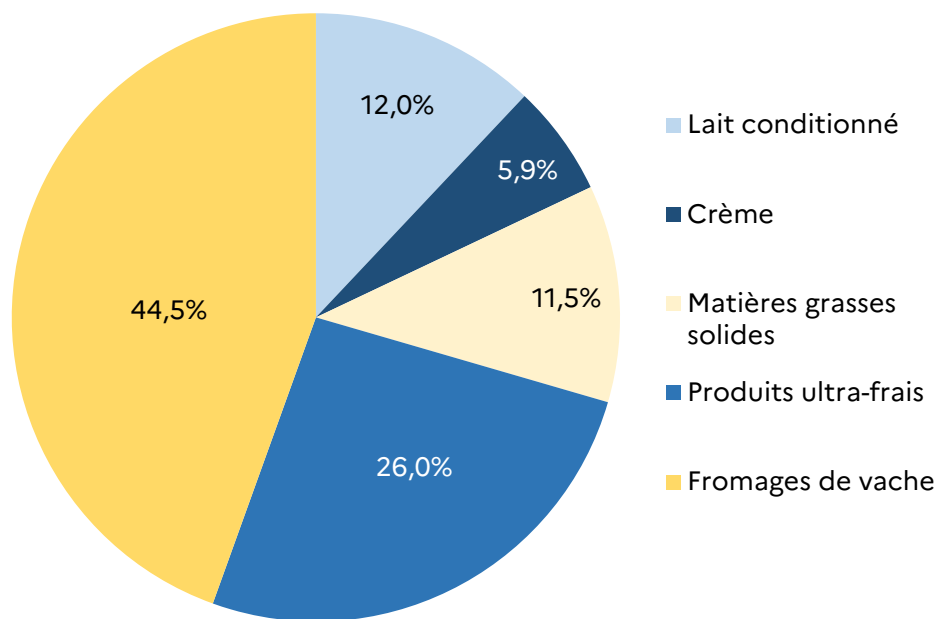
La consommation française de produits laitiers est difficile à évaluer dans sa globalité. On estime que les ménages consomment 50 % des volumes de produits laitiers (en matière sèche

utile). 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 99

Structure des achats des ménages en produits laitiers au lait de vache en valeur en 2021

Total France : 15,7 milliards d’euros



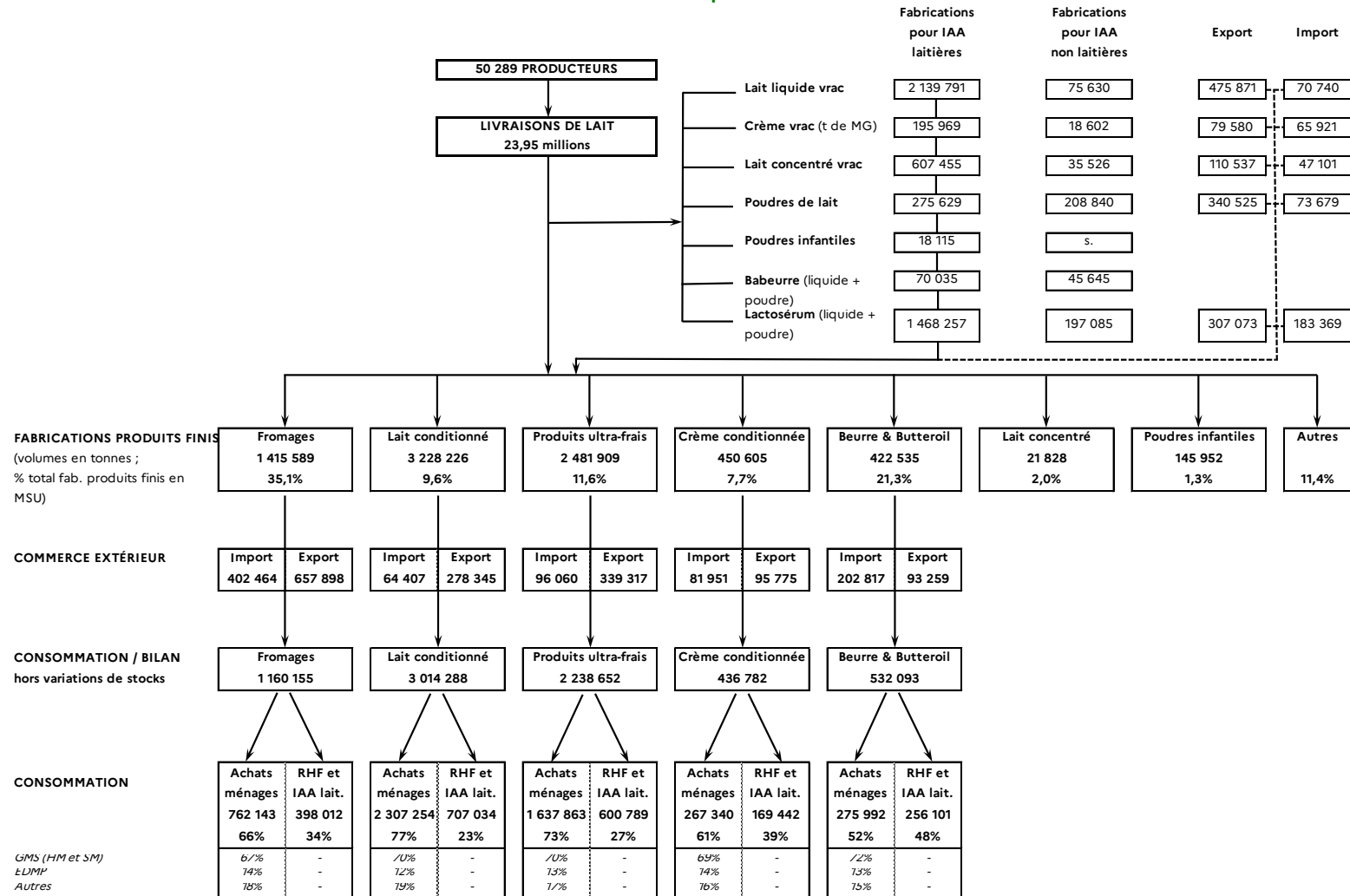
Source : FranceAgriMer d’après Kantar Worldpanel

Derrière les ménages, vient l’industrie agroalimentaire qui utilise environ 38 % des volumes de produits laitiers. 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 10).

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 10

Bilan des flux dans la filière des produits laitiers en 2020



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), etc. Dans le contexte particulier de 2020, les excédents ont d'abord été valorisés en emmental râpé, très demandé par les ménages. 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

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

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 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.

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 l'Alimentation 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 (cf. Encadré 16). 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 GMS**² (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 1^{er} prix) 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 1^{er} prix) 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.

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. À partir d'indices transmis mensuellement par l'Institut, l'Observatoire reconstitue des prix moyens en niveau. Une fois par an, l'Insee lui communique une valeur moyenne des prix relevés pour l'indice en question.

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 conduite auprès des principaux opérateurs du secteur, elle porte sur un ensemble de produits, précisément défini (les « transactions - témoins »). Les articles dont les prix sont relevés et pris en compte pour établir le prix moyen d'un « produit » (ensemble d'articles) 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 produits de qualité constante durant cinq ans.

Pour un produit industriel donné destiné à la revente au détail en GMS, l'ensemble d'articles 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, notamment. Par exemple, les prix moyens mensuels sortie industrie d'« escalope de poulet standard » ou du « lait demi-écrémé UHT » sont établis sur des ensembles d'articles de nature et de composition éventuellement différentes de celles d'« escalope de poulet standard » ou du « lait demi-écrémé UHT » dont on relève les prix au détail en GMS dans Kantar Worldpanel.

Lever complètement le biais éventuel 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 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.

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 « de bœuf » : 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'OFPM, mais elle nécessiterait des moyens statistiques considérables.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DÉTAIL EN GMS DES PRODUITS LAITIERS

3.1. Représentativité des produits suivis

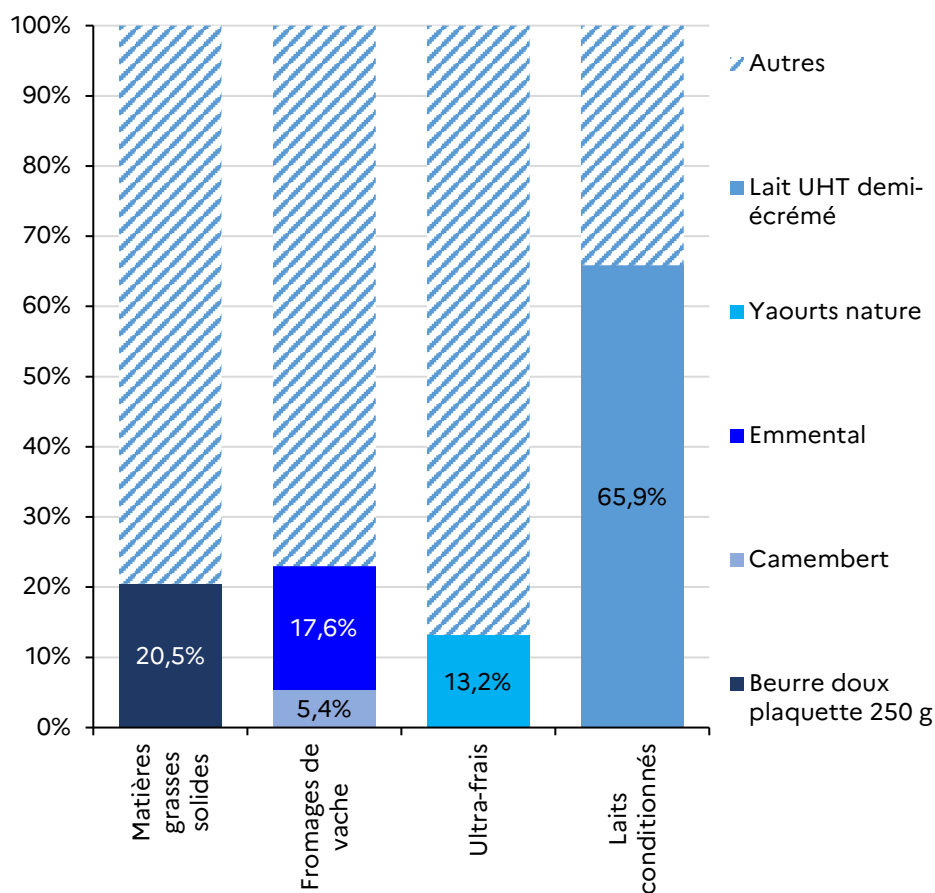
Les travaux de l'Observatoire portent sur cinq produits laitiers largement commercialisés en grande distribution (hyper et supermarchés) : le lait UHT demi-écrémé, le yaourt nature, l'emmental, le camembert et le beurre plaquette 250 g, représentant **les principaux types de produits achetés par les ménages**.

En moyenne sur la période 2017-2021 et dans les circuits GMS (hyper et supermarchés), les cinq produits retenus représentent 24,1 % de la valeur totale des achats des ménages de produits laitiers (hors fromages de chèvre et fromages de brebis). Dans le détail (Graphique 100) :

- le lait UHT demi-écrémé compte pour 65,9 % en valeur des achats de laits conditionnés,
- le beurre plaquette 250 g, un cinquième des achats de matières grasses solides et 28,8 % des achats de beurre,
- le yaourt nature, 13,2 % des produits ultra-frais (yaourts, fromages blancs, petits suisses, desserts lactés frais),
- le camembert et l'emmental, respectivement 5,4 % et 17,6 % des achats de fromages de vache.

Graphique 100

Représentativité de chaque produit suivi au sein de sa famille, en valeur des achats Hyper et supermarchés, moyenne 2017-2021



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

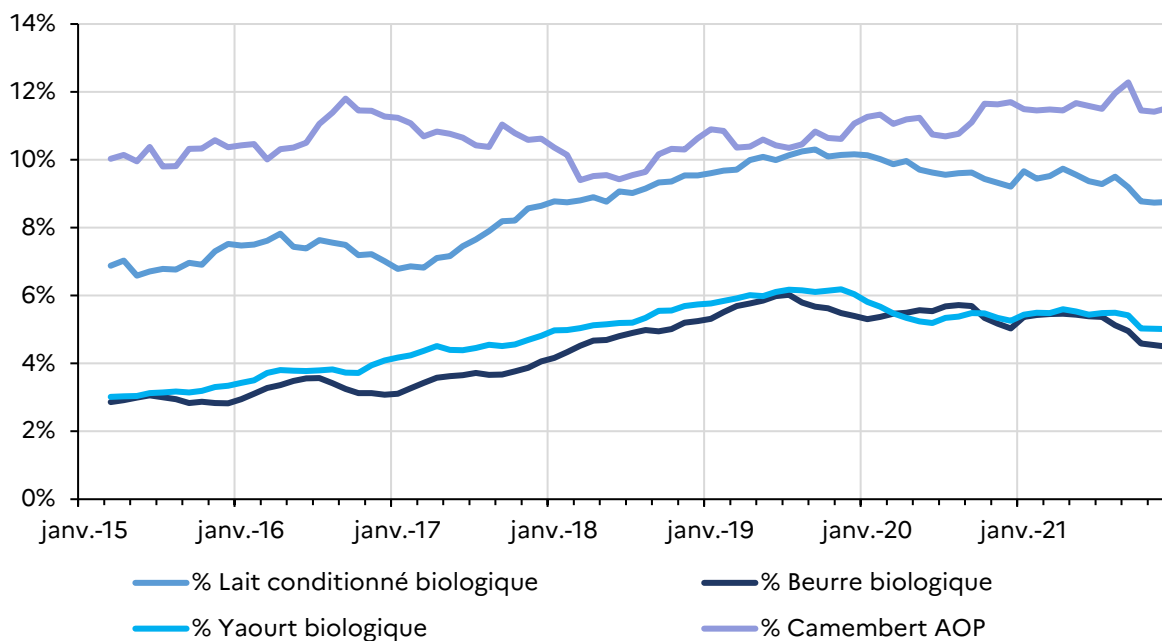
La saisonnalité des achats est assez peu marquée pour les produits laitiers, tout du moins pour les cinq produits retenus dans les travaux de l'OFPM. Le beurre plaquette est celui des cinq présentant les variations les plus marquées au cours de l'année, avec un creux des achats en été et des volumes 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.

Au sein de ces familles de produits étudiés (lait conditionné, yaourts, beurre, fromages), la part des produits sous signes de qualité avait fortement progressé entre 2015 et 2019 (Graphique 101). Sur cette période, la part en volume du lait conditionné biologique était passée de 6,9 % en moyenne en 2015 à 10,0 % en 2019. L'augmentation a également été conséquente pour les yaourts biologiques (total nature et non nature), leur part passant de 3,1 % à 6,0 %, et le beurre biologique, dont la proportion a grimpé de 2,8 % à 5,7 %. Cependant, des replis de volumes achetés ont été perceptibles dès la fin d'année 2020, conduisant à des replis des parts du biologique pour les trois produits en 2020 puis en 2021.

Si la gamme de fromages biologiques est encore peu développée, les fromages AOP ou IGP occupent une place importante dans le panier des ménages : la part du camembert AOP dans le total des achats de camembert fluctue autour de 10,5 % depuis 2015, et jusqu'à 11,9 % en 2021.

Graphique 101

**Part des produits sous signes de qualité dans le total des achats (en volume) de la famille du produit
Total France, moyenne mobile sur 6 mois**



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

Côté fabrications, les cinq produits retenus représentent également une part importante de la matière sèche utile du lait de vache transformée en France (Graphique 102, moyenne 2016-2020) :

- le lait UHT demi-écrémé compte pour 77,0 % 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 22,3 % des fabrications de fromages de vache et respectivement 22,5 % des fabrications de fromages à pâte molle et 73,7 % des fromages à pâte pressée cuite.

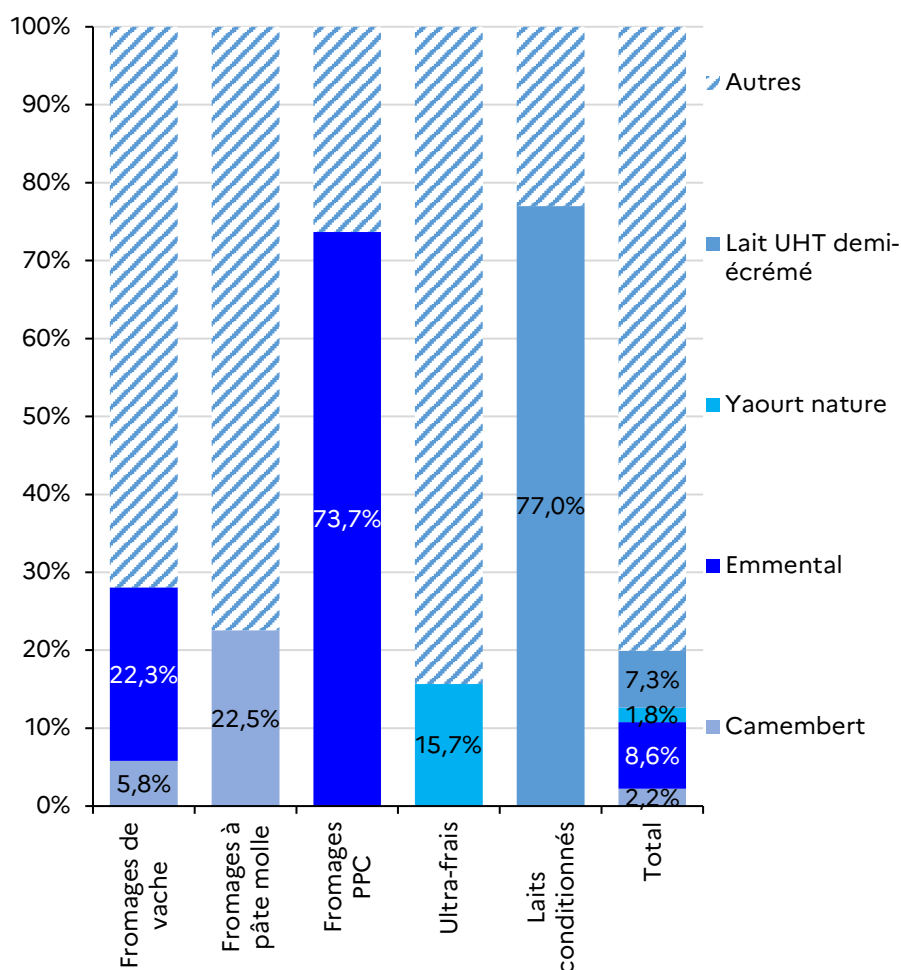
La dénomination « beurre plaquette » n'étant pas disponible dans l'enquête annuelle laitière, sa part dans les fabrications ne peut pas être calculée.

Ces quatre produits (hors beurre plaquette) nécessitent la mise en œuvre de 19,9% 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, etc.), parfois à plus forte valeur ajoutée, mais aussi des produits industriels (poudres de lait infantiles, caséines, etc.). 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. **Ainsi, les résultats présentés dans la suite de ce rapport (cf. 3.3. et 3.4.) sont à analyser avec précaution et ne sont pas représentatifs de la marge brute totale sur l'ensemble des produits du maillon de l'industrie.**

Graphique 102

**Représentativité des produits suivis au sein de leur famille
et du total des fabrications de produits laitiers finis, calculée en MSU
Moyenne 2016-2020**



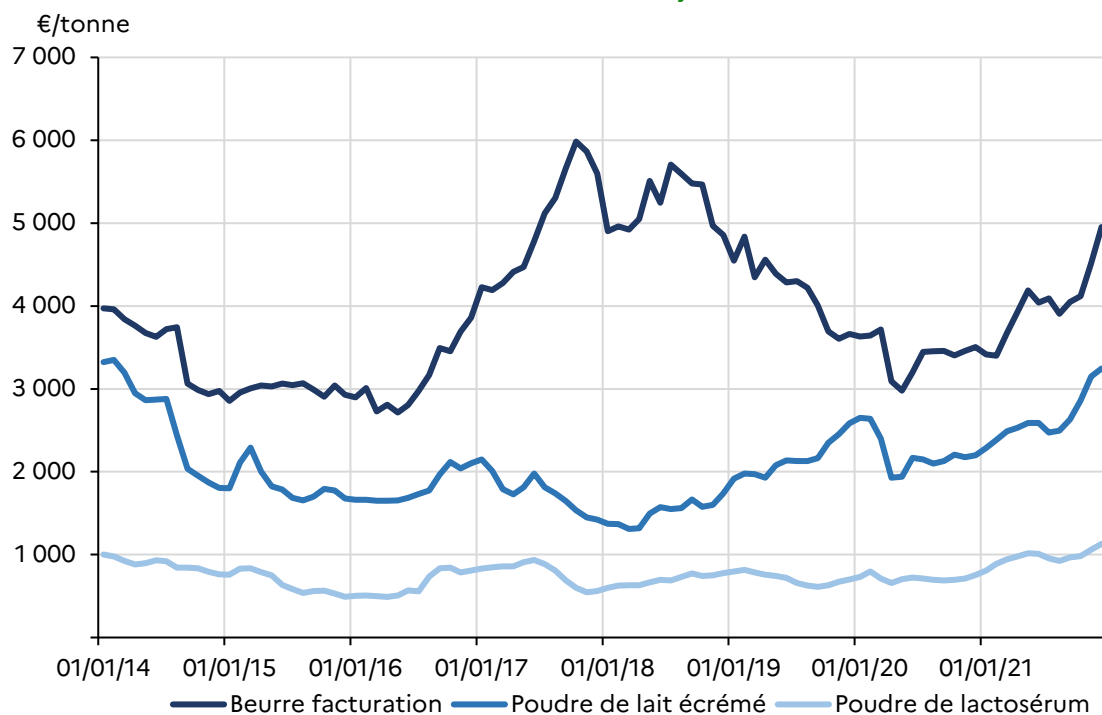
Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière du SSP

3.2. Le contexte du marché des produits laitiers en 2021

L'année 2021 a été marquée par une diminution marquée de la collecte française et plus largement, un amoindrissement des disponibilités mondiales. En effet, les volumes collectés en France se sont repliés de 1,2 % par rapport à 2020, tandis qu'au niveau européen la collecte est restée stable, avec une tendance nettement baissière sur les derniers mois de l'année.

Graphique 103

Évolution des prix du beurre, de la poudre de lait écrémé et de la poudre de lactosérum sur le marché français



Source : FranceAgriMer, Atla

Le manque de disponibilités en fin d'année a conduit à une hausse généralisée des prix des produits industriels, face à une demande très présente.

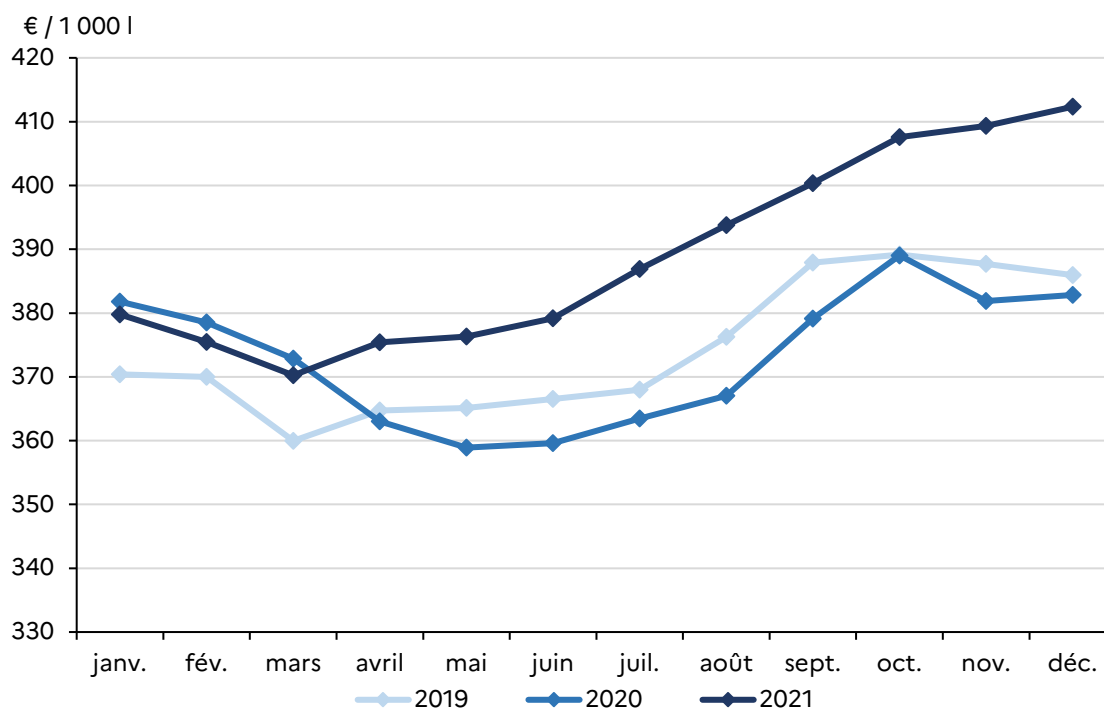
Le prix de la **poudre de lait écrémé** a progressé de 19,2 % par rapport à 2020, pour une moyenne annuelle de 2 647 €/t. En progression dès le début d'année 2021 entre la semaine 8 et la semaine 22, le prix avait stagné pour reprendre sa hausse dès la semaine 34. La hausse en fin d'année a été particulièrement marquée, gagnant près de 800 €/t entre fin août et fin décembre. Cette hausse du prix de la poudre de lait écrémé en 2021 a **accru d'autant plus la valorisation de la partie protéique des coproduits et des excédents** prise en compte dans les modèles.

En 2021, le prix de la **poudre de lactosérum** a affiché une progression de 35,9 %, également en deux temps sur l'année. Cette hausse marquée a permis une amélioration de **la valorisation de la poudre de lactosérum, coproduit des fromages** (emmental et camembert notamment), **pour les industriels**.

Démarrant l'année à 3 260 €/t, les prix du **beurre vrac facturation**³ ont atteint de hauts niveaux en 2021, en finissant l'année à près de 5 300 €/t. En moyenne, le prix du beurre vrac facturation a connu une hausse de 17,7 % par rapport à 2020. Ainsi, **la partie butyrique des coproduits et excédents a donc été mieux valorisée** qu'en 2020.

Graphique 104

**Évolution du prix réel du lait payé au producteur en France
(toutes primes comprises, toutes qualités confondues)**



Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer

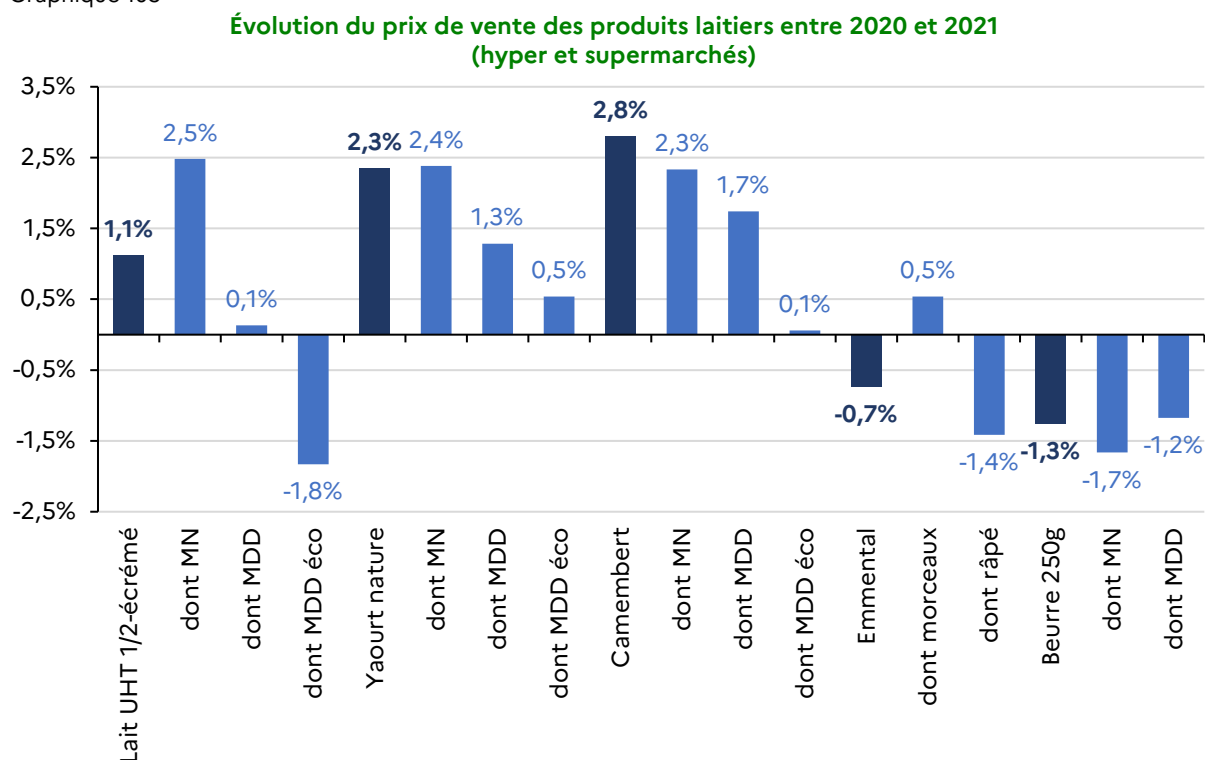
Depuis avril 2020, le **prix réel du lait payé au producteur (toutes primes comprises, toutes qualités confondues)** était inscrit chaque mois sur un niveau inférieur à celui de l'année précédente. Cette tendance s'est poursuivie pendant un an, jusqu'en mars 2021. Le prix a ensuite progressé à partir d'avril 2021, profitant des premières hausses du prix des produits industriels observées au tout début d'année. La dynamique s'est poursuivie sur le reste de l'année et des écarts de 12 à 29 €/1 000 l selon les mois ont pu être constatés entre avril et décembre. En moyenne annuelle, le prix réel du lait de vache s'est établi à 388,2 €/1 000 l, en hausse de 15,2 € par rapport à 2020 (+ 4,1 %).

En parallèle, les coûts de production (**Ipampa**: indice des prix d'achat des moyens de production agricole, source Idèle), en hausse depuis le mois d'août 2020, ont poursuivi leur croissance en 2021. D'abord entraînés par la hausse des coûts des aliments achetés au 2nd semestre 2020, dans le sillon de celle des céréales et oléoprotéagineux, les coûts de production ont ensuite été tirés par les augmentations des prix de l'énergie et des engrais en 2021, qui se sont accélérés à partir de septembre. Les prix des aliments achetés, qui s'étaient stabilisés à un haut niveau début 2021 ont poursuivi leur hausse en fin d'année. Ainsi, malgré la hausse du prix du lait, les coûts de production ont impacté la marge des producteurs laitiers qui s'est dégradée en 2021 (indice **MILC**: marge Ipampa lait de vache sur coût total indicé, source Idèle).

³ 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 » elle, 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.

Les achats de produits laitiers par les ménages français pour leur consommation à leur domicile principal (mesurés par le panel consommateur de Kantar Worldpanel) ont globalement baissé en 2021 par rapport à 2020. En effet, la situation sanitaire avait largement contribué à une augmentation de ces achats en 2020 *via* la fermeture de la RHD (et donc la réduction de la prise de repas à l'extérieur du domicile) et les moindres vacances prises par les français en 2020 (le panel Kantar ne prenant en compte que les achats des ménages pour leur consommation à leur domicile principal). En 2021, la situation sanitaire a continué de perturber les habitudes de consommation des Français, mais les restrictions ont été moins sévères : les écoles et les cantines sont notamment restées ouvertes, le recours au télétravail obligatoire a été moindre, et la RHD a réouvert partiellement pendant une partie de l'année. Pour la plupart des produits, les volumes achetés en 2021 se sont ainsi situés à un niveau inférieur à celui de 2020, mais supérieur à celui de 2019. En revanche, pour le lait conditionné et les yaourts, 2021 a marqué un retour à la tendance baissière qui était auparavant observée puisque les volumes ont été inférieurs à ceux de 2019.

Graphique 105



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

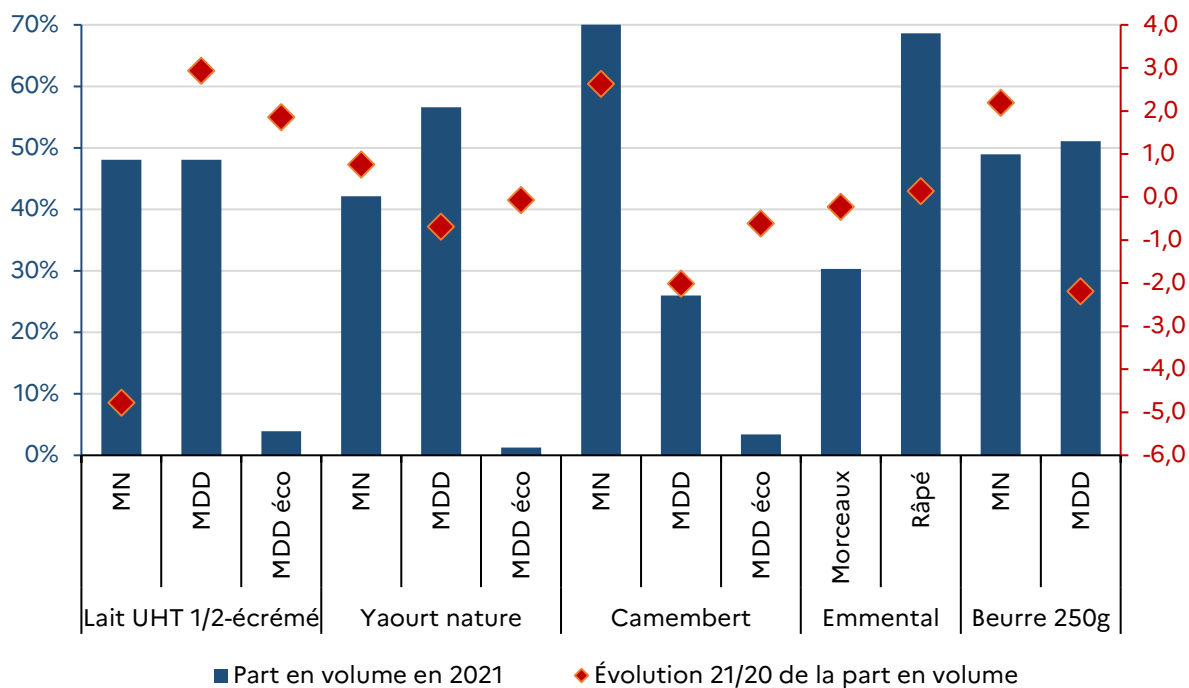
En 2021, les prix de vente au détail des produits laitiers en hyper et supermarchés ont été globalement orientés à la hausse. Parmi les produits suivis par l'OFPM, c'est le cas :

- Du lait UHT demi-écrémé (+1,1%) : les marques nationales et les marques de distributeur ont progressé, mais les MDD économiques sont restées stables. Ces dernières représentent cependant des volumes assez faibles.
- du yaourt nature (+ 2,3 %) : seules les MDD économiques n'ont pas participé à cette évolution ; elles représentent à peine 1,3 % du marché.
- du camembert (+ 2,8 %) : seules les MDD économiques n'ont pas connu de hausse de prix, mais elles ne représentent que 3,4 % des volumes achetés.

En revanche, le prix de l'emmental s'est replié de 0,7 % : les marques nationales sont restées stables, mais les marques de distributeur et les marques économiques (qui pèsent pour 30 % dans les achats des ménages) ont connu des diminutions de leurs prix moyens (respectivement -0,8 % et -0,3 %). Le prix moyen du beurre a également reculé. Cette diminution a touché à la fois les marques nationales et les marques de distributeur.

Graphique 106

Répartition en volume des achats par marque et évolution de la part entre 2020 et 2021
(hyper et supermarchés)



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière laitière de quelques PGC

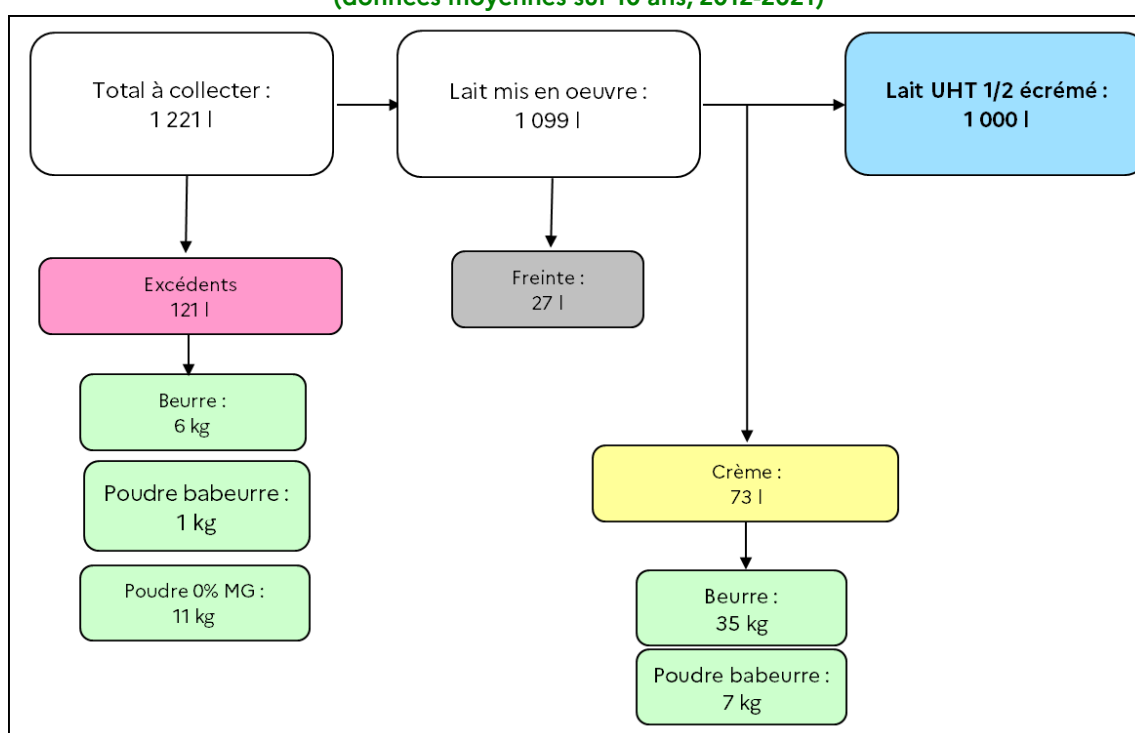
Note préalable :

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 11

Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du lait UHT demi-écrémé (données moyennes sur 10 ans, 2012-2021)



Source : OFPM d’après FranceAgriMer

En 2021, les achats de lait liquide conditionné tous circuits confondus ont diminué de 6,8 % par rapport à 2020. Dans les hyper et supermarchés, la baisse a été légèrement moins marquée (- 6,3 %), mais le bond des achats de 2020 (lié à la crise sanitaire) avait été moins fort dans ce type de circuit de distribution (+ 1,2 % contre + 4,8 % tous circuits confondus). En 2021, les achats de laits spécifiques sont restés très dynamiques et n’ont a priori pas renoué avec les tendances d’avant crise sanitaire de la Covid-19 (+ 20,1 % par rapport à 2020 et + 28,2 % par rapport à 2019). Les volumes de lait standard se sont quant à eux effondrés (- 10,4 % par rapport à 2020 et - 10,1 % par rapport à 2019). Les achats de lait écrémé ont diminué de 11,6 % par rapport à 2020, ceux de lait entier de 5,2 % et ceux de lait UHT demi-écrémé de 6,9 %. Le lait entier est le seul à ne pas être repassé sous ses niveaux de 2019 (+ 4,0 % en 2021 par rapport à 2019). Parmi les marques de lait UHT demi-écrémé, seules les marques 1^{ers} prix ont connu des hausses de volumes en 2021.

En 2021, le prix moyen pondéré (marques nationales, marques de distributeur et 1^{ers} prix⁴) du lait UHT demi-écrémé en GMS a légèrement augmenté (+ 1 centime) à 0,83 €/litre, son plus haut niveau (Graphique 107). Les prix des marques de distributeur sont restés stables (+ 0,1 %) tandis que ceux des marques nationales ont grossi de 2,5 %. Les prix des marques économiques ont quant à eux diminué de 1,8 %. En volumes, si les volumes totaux de lait UHT demi-écrémé ont reculé en 2021 par rapport à 2020, on assiste également à une recomposition des parts de marchés : les marques nationales ont perdu 4,8 points, à 48,1 % au profit à la fois des marques de distributeur (+ 2,9 points à 48,0 %) et des marques 1^{ers} prix (+ 1,9 point à 3,9 %). En parallèle, la part du lait UHT demi-écrémé biologique s'est de nouveau contractée : elle était de 9,1 %, soit 0,2 point de moins qu'en 2020. Le lait biologique n'a donc pas participé à la hausse du prix moyen pondéré du lait UHT demi-écrémé.

L'indicateur de coût de la matière première du PGC a diminué de 2 centimes en 2021 par rapport à 2020. Malgré la hausse du prix du lait payé au producteur (+ 4,1 %), le volume total à collecter pour la fabrication de 1 000 l de lait UHT demi-écrémé s'est contracté sous l'effet de la diminution de l'excédent annuel par rapport à 2020, l'excédent saisonnier étant resté équivalent. En parallèle, l'indicateur de coût d'achat de la matière première est amoindri par la meilleure valorisation nette des produits induits. En effet, en 2021 le prix du beurre vrac facturation a augmenté de 17,7 % et le prix de la poudre de lait écrémé a grossi de 19,2 %. Dans le même temps, les coûts de gestion de ces produits ont légèrement diminué, en lien avec la réduction des volumes nécessaires.

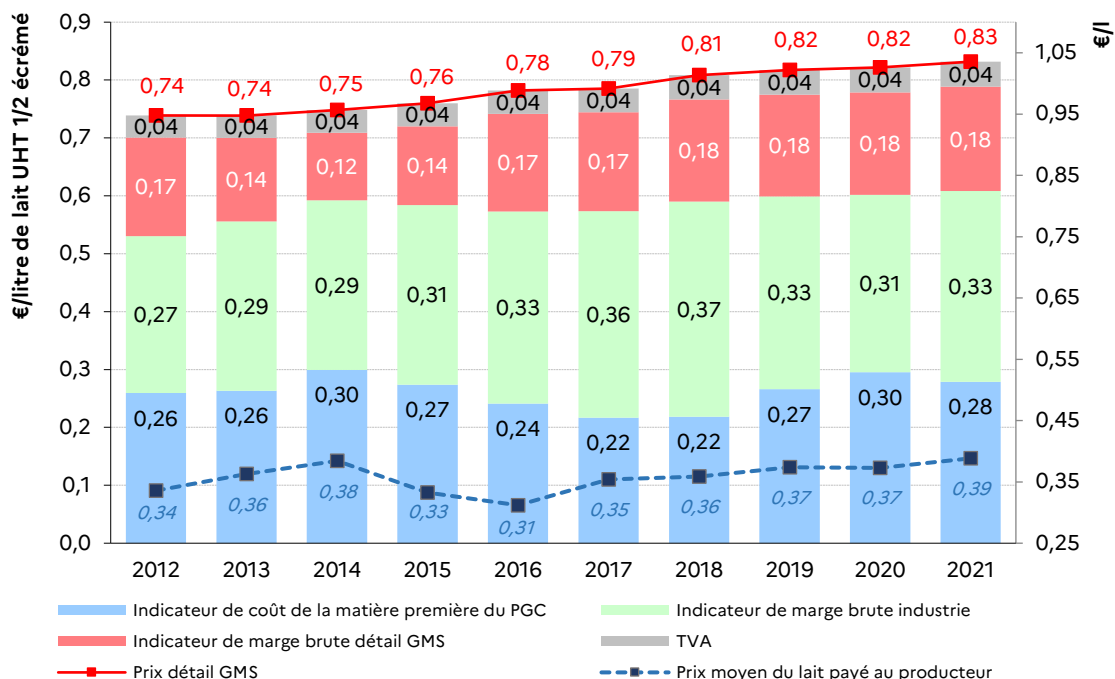
La diminution du coût d'achat de la matière première par rapport à 2020, a entraîné mécaniquement une hausse de la marge brute industrie (+ 2 centimes). L'indicateur de marge brute distribution est resté stable pour la 4^e année consécutive.

En proportion, l'indicateur de marge brute de la distribution est également resté relativement stable, à 22,9 % du prix de vente au détail du lait UHT demi-écrémé. L'indicateur du coût d'achat de la matière première a perdu 2,5 points, reportés sur l'indicateur de marge brute industrie.

⁴ Ces trois segments ne peuvent être suivis séparément car la catégorie « 1^{ers} prix » 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.

Graphique 107

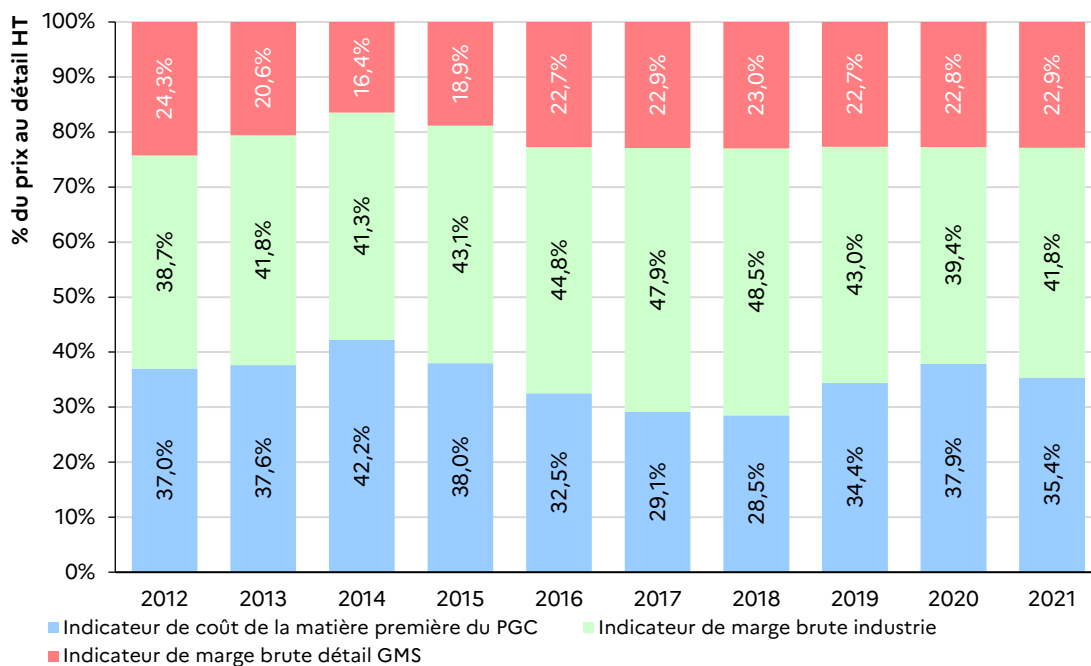
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lait demi-écrémé UHT « moyen »



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 108

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA du lait demi-écrémé UHT « moyen »

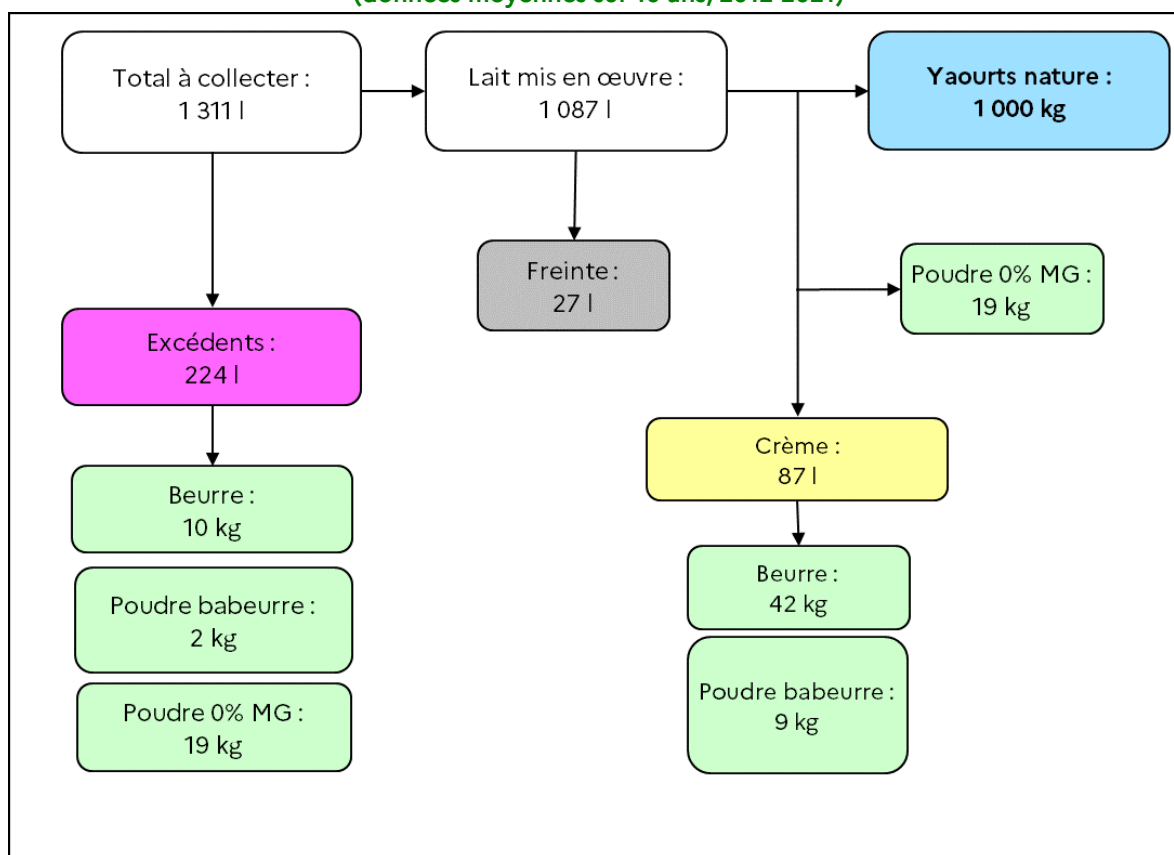


Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

3.3.2. Yaourt nature

Schéma 12

**Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du yaourt nature
(données moyennes sur 10 ans, 2012-2021)**



Source : OFPM d'après FranceAgriMer

Au niveau national, les achats de yaourts nature ont diminué de 6,4 % par rapport à 2020 et de 4,9 % par rapport à 2019. Ce produit a donc renoué avec sa tendance d'avant crise sanitaire. Au sein des circuits des hyper et des supermarchés, la baisse a été légèrement moins marquée (-5,4 %), pour les mêmes raisons que dans le cas du lait UHT. Toutes les catégories ont été touchées : -3,7 % pour les marques nationales, -6,6 % pour les marques de distributeur et -10,4 % pour les 1^{ers} prix. Les yaourts brassés ont subi une baisse moins prononcée que les yaourts nature fermes (-3,8 % et -6,5 % respectivement). Le bio a été également concerné par ces replis (-10,5 % par rapport à 2020).

Le prix du yaourt nature a connu une nouvelle hausse marquée en 2021 (+4 centimes). On assiste à une tendance haussière depuis 2018. Cette augmentation est à relier aux évolutions des prix des marques nationales (+2,4 %) et des marques de distributeur (+1,3 %). Le prix moyen des MDD économiques a peu évolué (+0,4 %). Cependant, en parallèle s'est également opéré un léger changement dans les parts de marchés : la part des marques nationales a augmenté de 0,8 point, tandis que celle des MDD s'est repliée de 0,7 point.

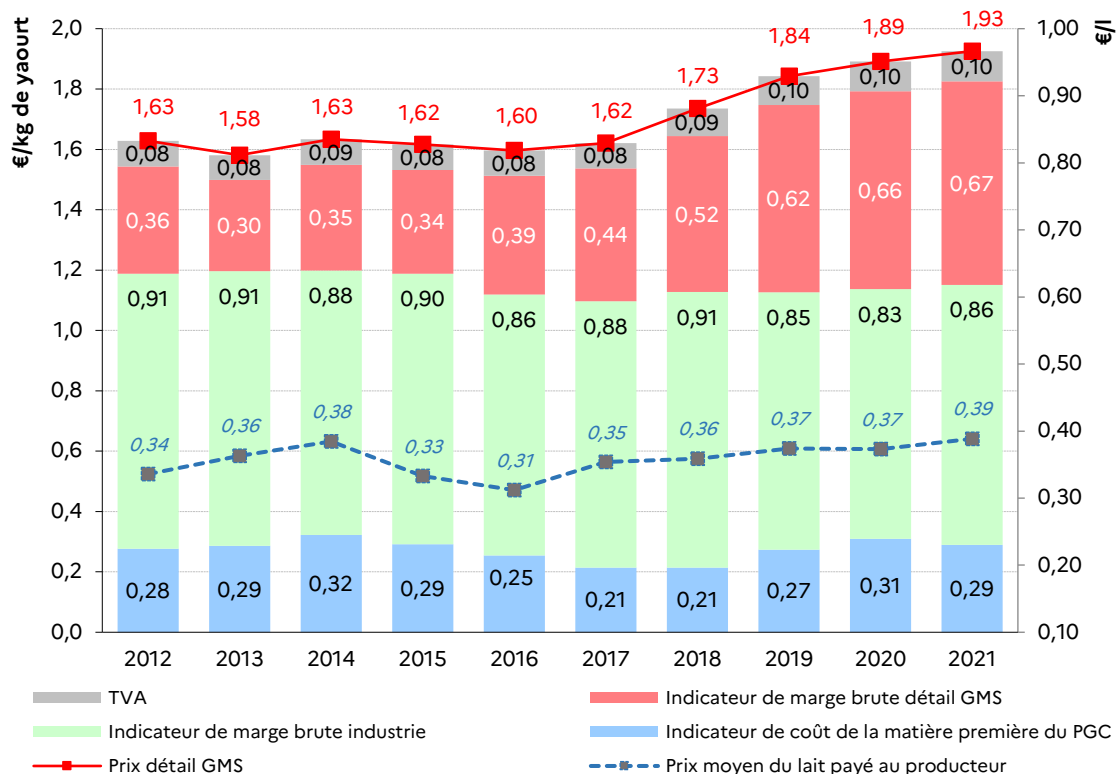
Le yaourt nature affiche une part du prix de la matière première dans le prix final plus faible que le lait UHT demi-écrémé, en raison de son plus haut niveau d'élaboration, qui implique notamment un conditionnement, une réfrigération et donc des frais logistiques supérieurs. La part des coûts annexes, 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, le coût de la matière première s'est replié en 2021 (-2 centimes).

Le prix sortie industrie étant resté plutôt stable (+ 1 centime), il y a eu, comme pour le lait, une redistribution vers la marge brute industrie (+ 3 centimes) du fait de la diminution du coût d'achat de la matière première. L'indicateur de marge brute distribution gagne 1 centime par rapport à 2020.

En proportion, l'indicateur de coût de la matière première s'est replié de 1,4 point pour s'établir à 15,9 %, tandis que l'indicateur de marge brute industrie a gagné 1,1 point et atteint 47,2 %. L'indicateur de marge brute GMS a augmenté de 0,3 point (à 36,9 %).

Graphique 109

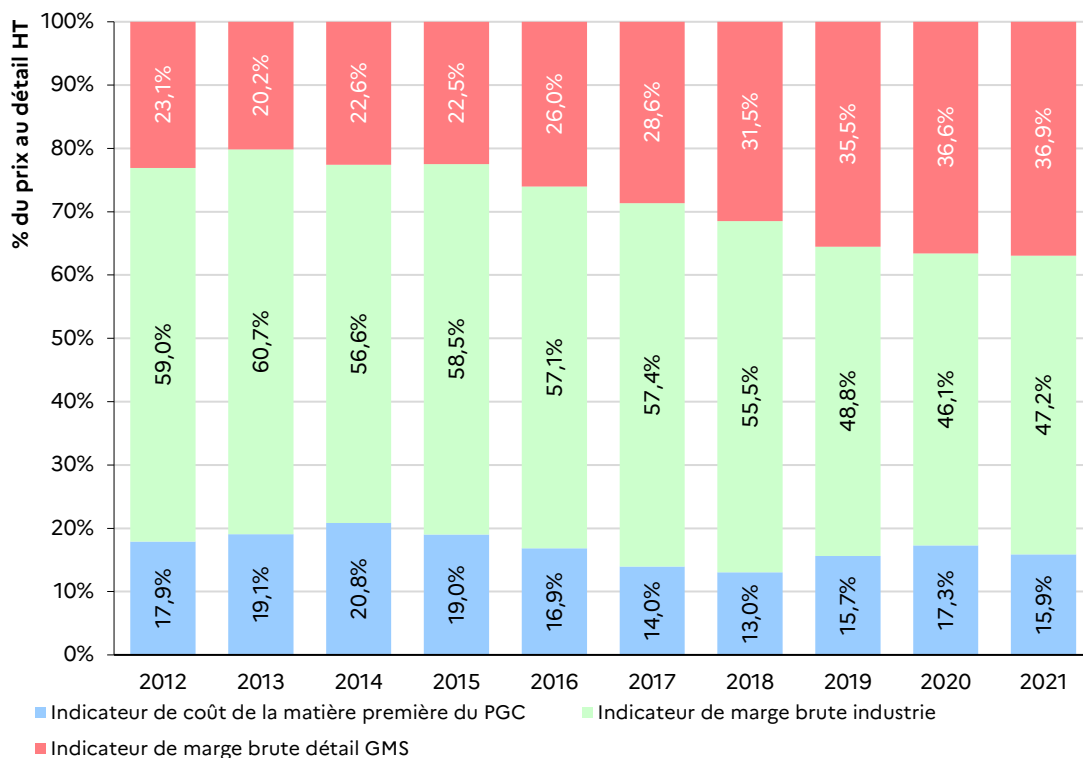
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du yaourt nature « moyen »



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 110

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA du yaourt nature « moyen »

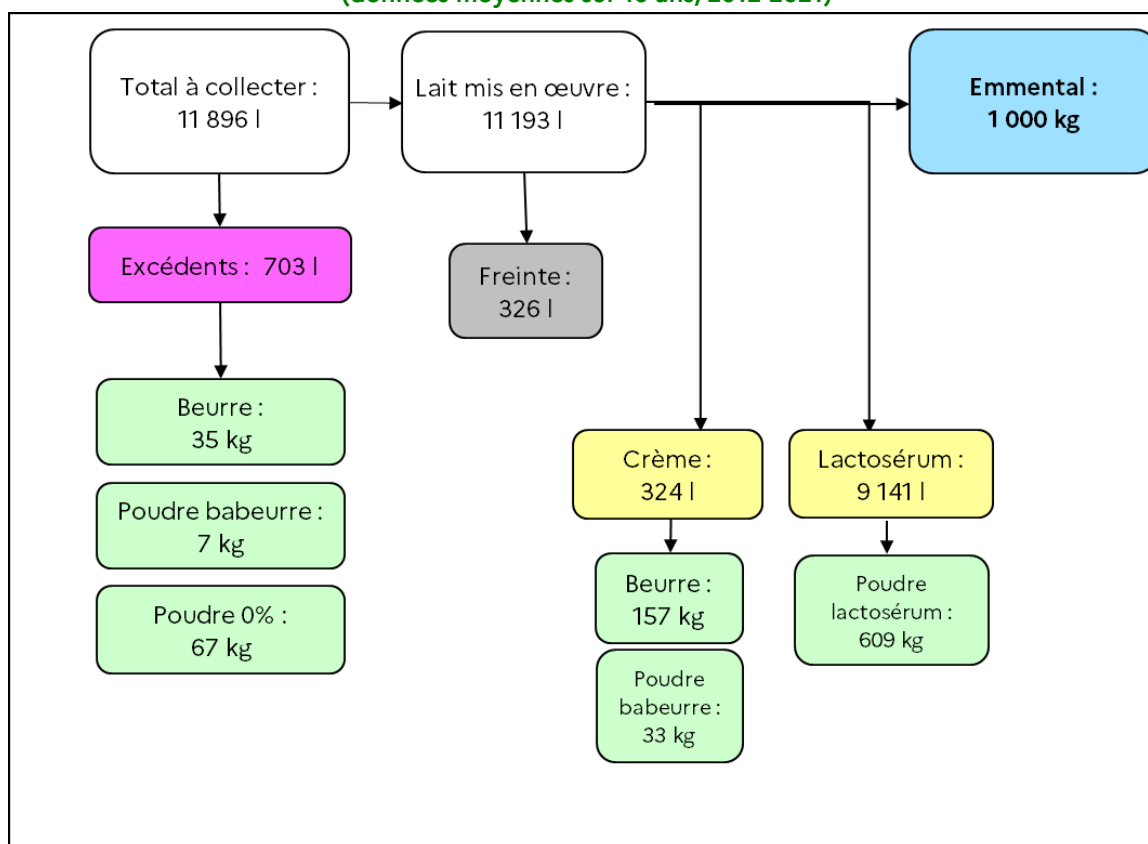


Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

3.3.3. Emmental

Schéma 13

**Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail de l'emmental
(données moyennes sur 10 ans, 2012-2021)**



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 ménages⁵). 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, de distributeur et 1^{ers} prix⁶, à panier stable sur l'ensemble de la période étudiée.

Au niveau national, les achats d'emmental se sont repliés en 2021 (- 9,5 % par rapport à 2020). La diminution a été la même pour le circuit des hyper et supermarchés. Dans ces magasins, les volumes de marques nationales d'emmental ont perdu 14,9 % par rapport à 2020. Les achats des ménages d'emmental sous marques de distributeur ont diminué de 6,4 %, et les 1^{ers} prix de 13,5 %.

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 11,9 litres de lait pour produire 1 kg d'emmental (moyenne calculée sur 10 ans, 2012-2021), 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

⁵ Sauf indication contraire, les données sur les achats des ménages portent sur les circuits hyper et supermarchés.

⁶ Ces trois segments ne peuvent être suivis séparément car la catégorie « 1^{ers} prix » 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.

première de ce PGC et les évolutions du prix du lait ont de fortes répercussions sur cet indicateur.

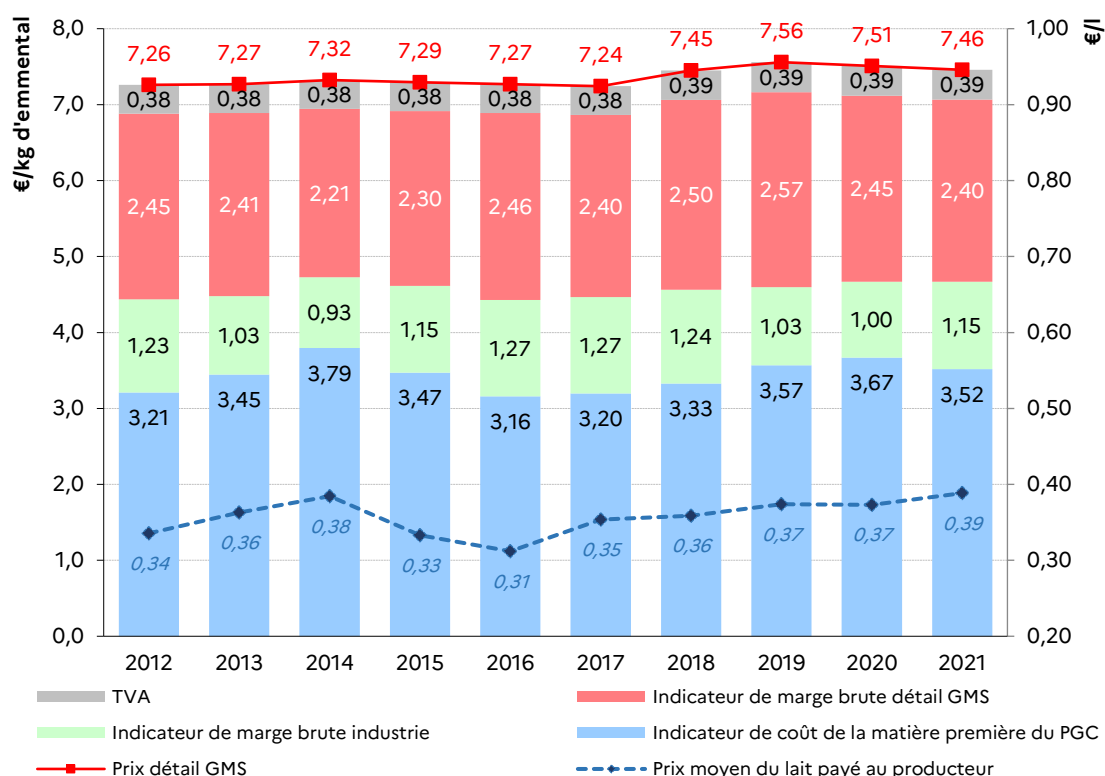
Une autre particularité de l'emmental (et des fromages en général) est la fabrication du coproduit lactosérum, dont les volumes sont loin d'être négligeables : en moyenne 0,61 kg de poudre de lactosérum par kg d'emmental produit. Le poids de la poudre de lactosérum dans les produits induits est donc 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.

En 2021, le coût d'achat de la matière première s'est replié de 15 centimes. Comme pour les autres produits, même si le prix du lait a augmenté en 2021 (+ 4,1 %), il y a eu en parallèle une augmentation de la valorisation des produits induits, qui fait diminuer le coût d'achat de la matière première. Les prix du beurre et de la poudre de lait écrémé ont fortement augmenté en 2021. C'est aussi le cas du prix de la poudre de lactosérum, qui en moyenne a crû de 35,9 %.

Le prix de l'emmental sortie industrie est resté stable entre 2020 et 2021, alors qu'il avait connu une période de croissance entre 2017 et 2020. Dans le même temps, la baisse du coût d'achat de la matière première a permis une amélioration de la marge brute de l'industrie (+ 15 centimes). En parallèle, le maillon distribution a absorbé la baisse du prix au détail : l'indicateur de marge brute GMS s'est contracté de 5 centimes. En proportion, les évolutions ont été similaires : l'indicateur de marge brute GMS s'est établi à 33,9 % du prix au détail (- 0,5 point). À 49,8 %, le coût d'achat de la matière première a reculé de 1,7 point par rapport à 2020, tandis que l'indicateur de marge brute industrie se situe à 16,3 %, un gain de 2,3 points par rapport à 2020.

Graphique 111

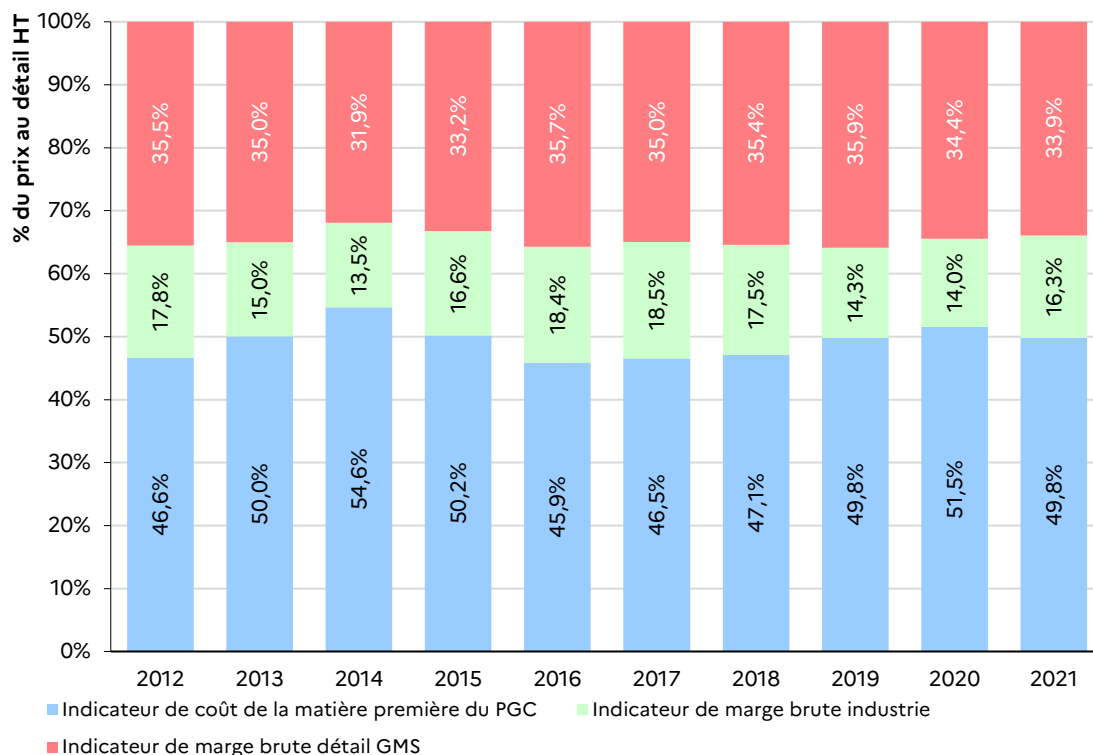
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de l'emmental « moyen »



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 112

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA de l'emmental « moyen »

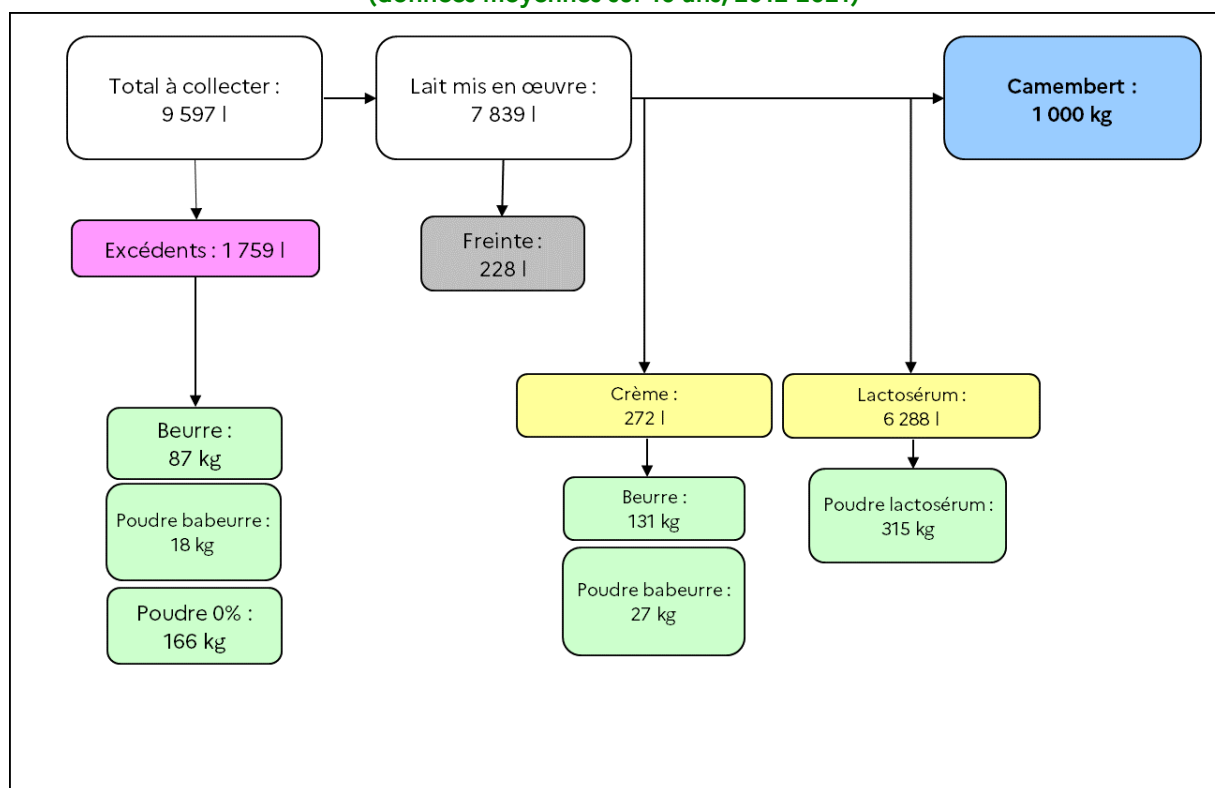


Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

3.3.4. Camembert

Schéma 14

**Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du camembert
(données moyennes sur 10 ans, 2012-2021)**



Source : OFPM d'après FranceAgriMer

Les achats des ménages de camembert ont diminué de 2021 au niveau national (- 10,0 % par rapport à 2020, - 8,0 % par rapport à 2019). Cette évolution est légèrement moins marquée sur le circuit des hyper et supermarchés (- 9,4 % par rapport à 2020).

Les marques de distributeur (- 15,9 %) et les 1^{ers} prix (- 23,3 %) ont été particulièrement touchés par ce recul des volumes. Celui-ci a été un peu moins prononcé pour les marques nationales (- 5,9 %). Les achats de camemberts AOP ont reculé moins fortement que les produits non AOP (respectivement - 3,8 % et - 10,1 %). Ainsi, à 11,9 %, la part de l'AOP dans les volumes totaux achetés par les ménages a augmenté de 0,8 point. Ceci a pu participer à l'augmentation du prix moyen du camembert au détail : en effet, à 12,47 €/kg en moyenne en 2021, le prix du camembert AOP est sensiblement plus élevé que celui du non AOP (6,56 €/kg, en hausse également en 2021).

Le prix du camembert au détail a en effet de nouveau augmenté en 2021 (+ 16 centimes par rapport à 2020). Les marques nationales ont connu une hausse du prix moyen du camembert (+ 2,3 %), de même que pour les marques de distributeur (+ 1,7 %), tandis que les 1^{ers} prix sont restés stables.

La fabrication de 1 kg de camembert nécessite la collecte de 9,6 litres de lait de vache (moyenne calculée sur 10 ans, 2012-2021), 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 0,32 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).

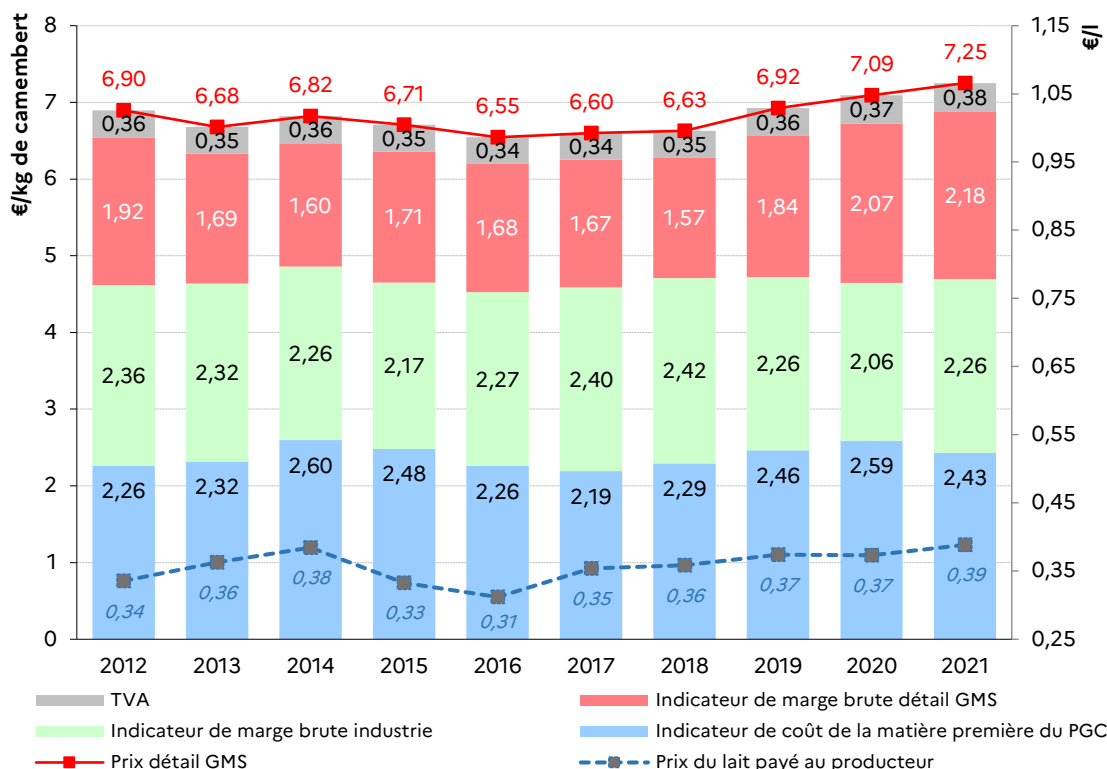
En 2021, l'indicateur de coût de matière première s'est replié de 16 centimes, rompant ainsi avec la tendance haussière des trois dernières années. Il s'est établi à 2,43 € (Graphique 113). Comme pour l'emmental, ceci est lié à l'amélioration de la valorisation nette des produits induits.

Dans le même temps, le prix du camembert sortie industrie a augmenté de 4 centimes entre 2020 et 2021. L'indicateur de marge brute industrie a donc pu augmenter de 20 centimes pour retrouver son niveau de 2019.

En proportion, l'indicateur de marge brute de la distribution a représenté 31,7 % du prix de vente au détail en 2021 (soit une hausse de 0,8 point). La part de cet indicateur est en hausse pour la 3^e année consécutive. À 32,9 %, la part de l'industrie a également augmenté (+ 2,3 points), tandis que la part de l'indicateur de coût de la matière première s'est replié de 3,1 points pour s'établir à 35,4 % du prix au détail hors TVA.

Graphique 113

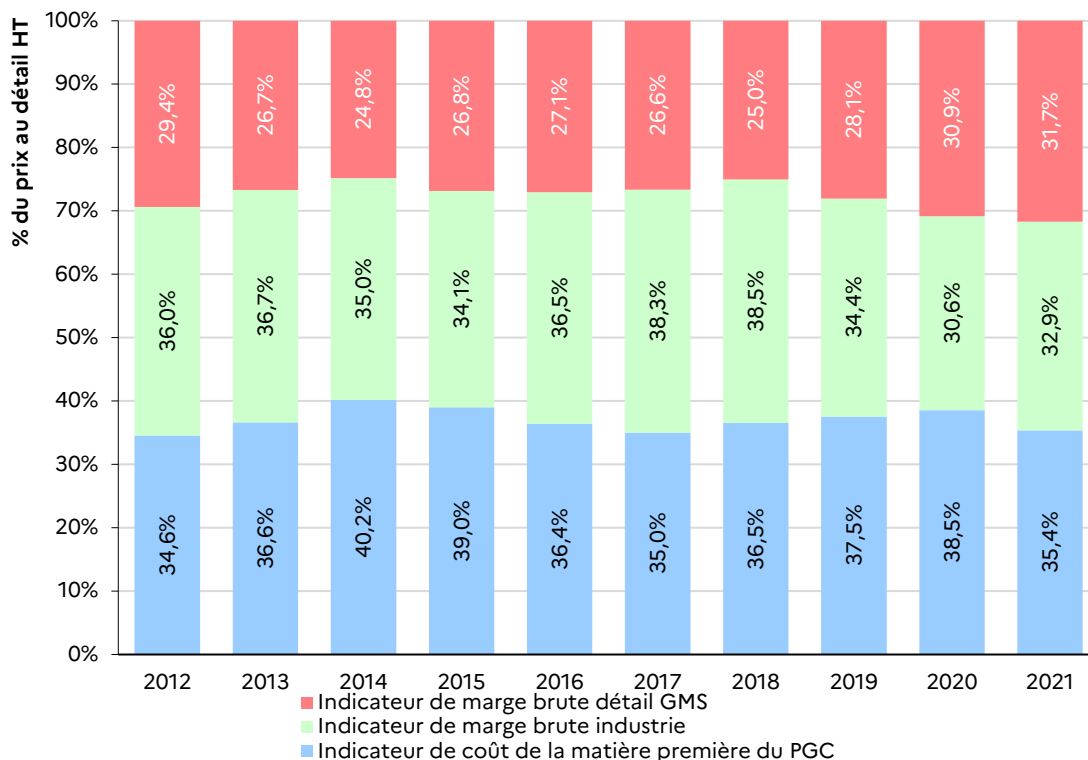
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du camembert « moyen »



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 114

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 :

*Cette année, suite à un travail approfondi au sein du groupe de travail « Lait » de l'Observatoire, 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. D'ici le prochain rapport de l'Observatoire, un choix sera fait avec le groupe de travail « Produits laitiers » afin de savoir si cette approche est maintenue.*

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.

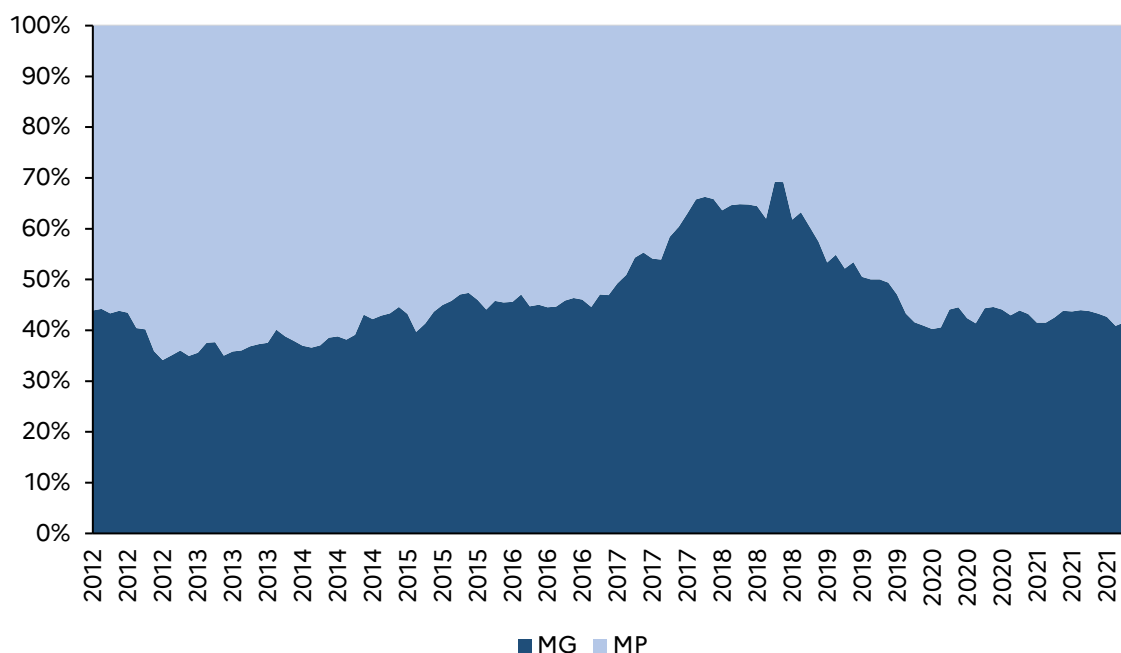
Pour calculer ce rapport MG/MP, on utilise les cotations **hebdomadaires mensualisées** FranceAgriMer du beurre vrac facturation⁷ et de la poudre de lait écrémé, que l'on multiplie respectivement par les quantités suivantes obtenues avec 1 000 l de lait, à savoir 45 kg de beurre et 92 kg de poudre de 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 115) est particulièrement mouvant sur les dix dernières années :

⁷ 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 » elle, 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.

Graphique 115

Évolution du rapport MG/MP (2012-2021)



Source : OFPM d'après cotations FranceAgriMer

Pour appliquer ce raisonnement à la décomposition du prix du beurre, on procède ainsi :

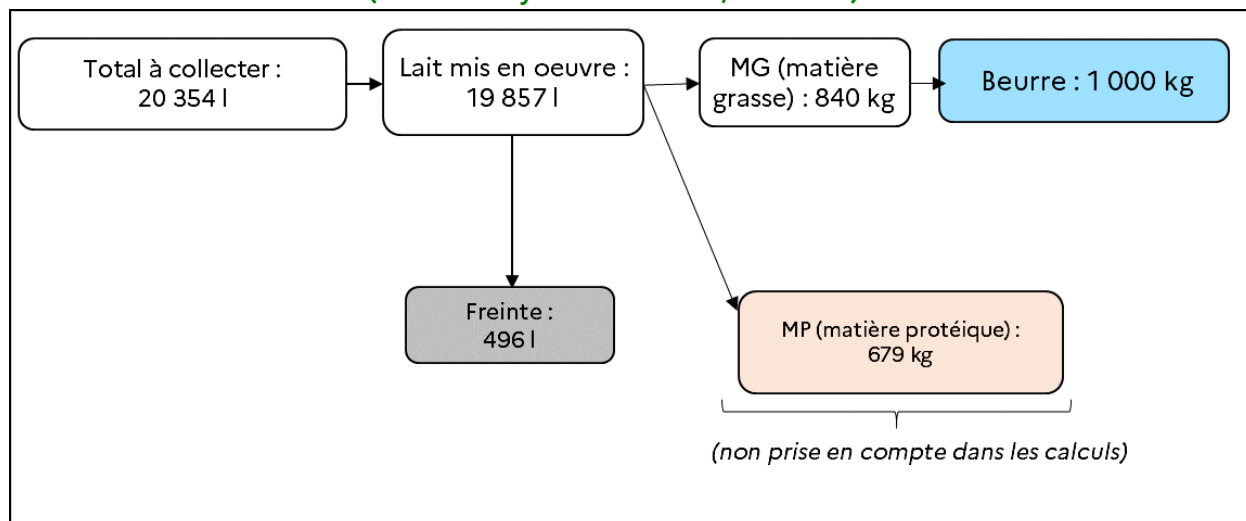
- Puisque le beurre ne comprend quasiment pas de matière protéique, on cherche à prendre uniquement en compte la fraction grasse du lait nécessaire à sa fabrication. On applique donc un ratio au coût total d'achat du lait nécessaire à la fabrication d'un kg de beurre. Exemple : si en année n le prix 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 € (= $350 \times 0,6$). **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.**

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.

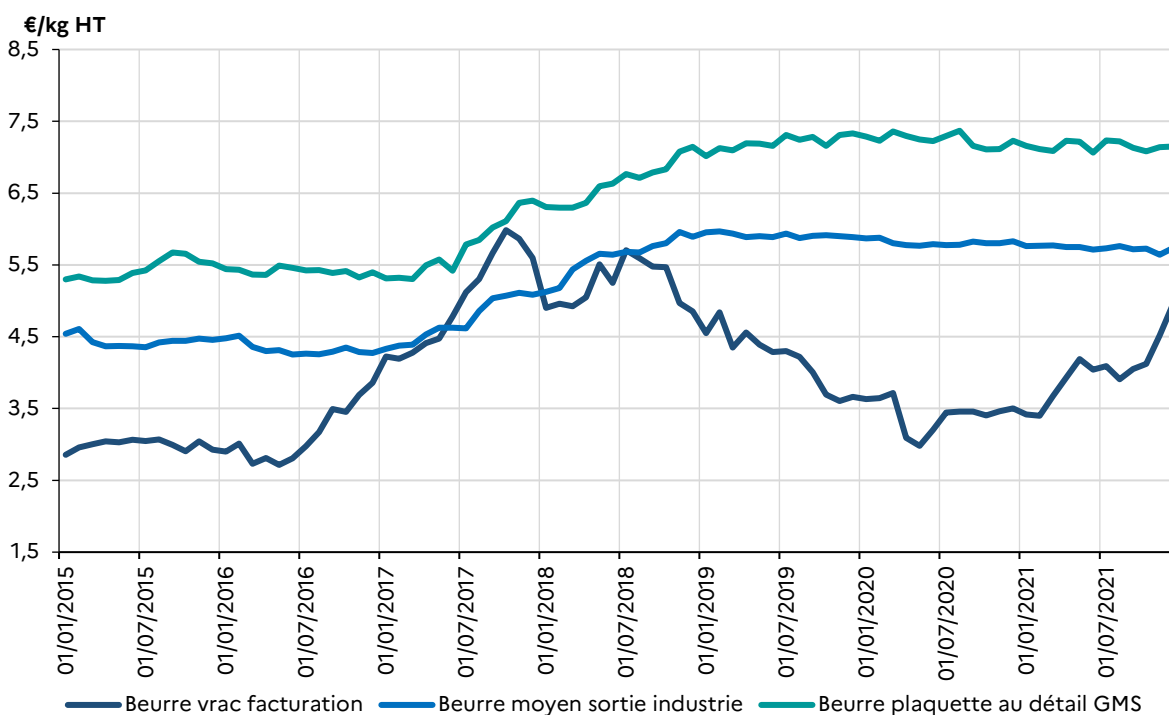
Schéma 15

**Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du beurre
(données moyennes sur 10 ans, 2012-2021)**



Graphique 116

Comparaison de l'évolution du prix du beurre à différents stades de la filière



Source : FranceAgriMer d'après Insee et Kantar Worldpanel

Les achats de beurre par les ménages français ont reculé de 5,7 % au total national et de 5,0 % dans les hyper et supermarchés. Le niveau des achats est néanmoins supérieur à celui de 2019 (+ 3,2 %). Le beurre doux en plaquette de 250 g a reculé plus fortement que le segment beurre au total (- 8,8 % par rapport à 2020), et en particulier les marques de distributeur qui ont perdu 12,6 % en un an. Dans le même temps, les marques nationales se sont repliées de 4,5 %. La part de ces dernières s'est donc renforcée en 2021, pour atteindre 48,9 % (+ 2,2 points). Le beurre biologique a plus souffert du repli des achats que le conventionnel (- 20,0 % et - 8,2 % respectivement). Si les prix industriels du beurre vrac ont grimpé rapidement en fin d'année 2021, cette dynamique ne s'est pas répercutée sur le prix du beurre acheté par les ménages.

En effet, à 7,55 €/kg en moyenne en 2021, ce prix est en diminution de 1,3 % par rapport à 2020. Les marques nationales ont affiché un repli de leur prix moyen de 1,7 % et les marques de distributeur de 1,2 %.

Avant de commenter la décomposition du prix constatée en 2021 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.

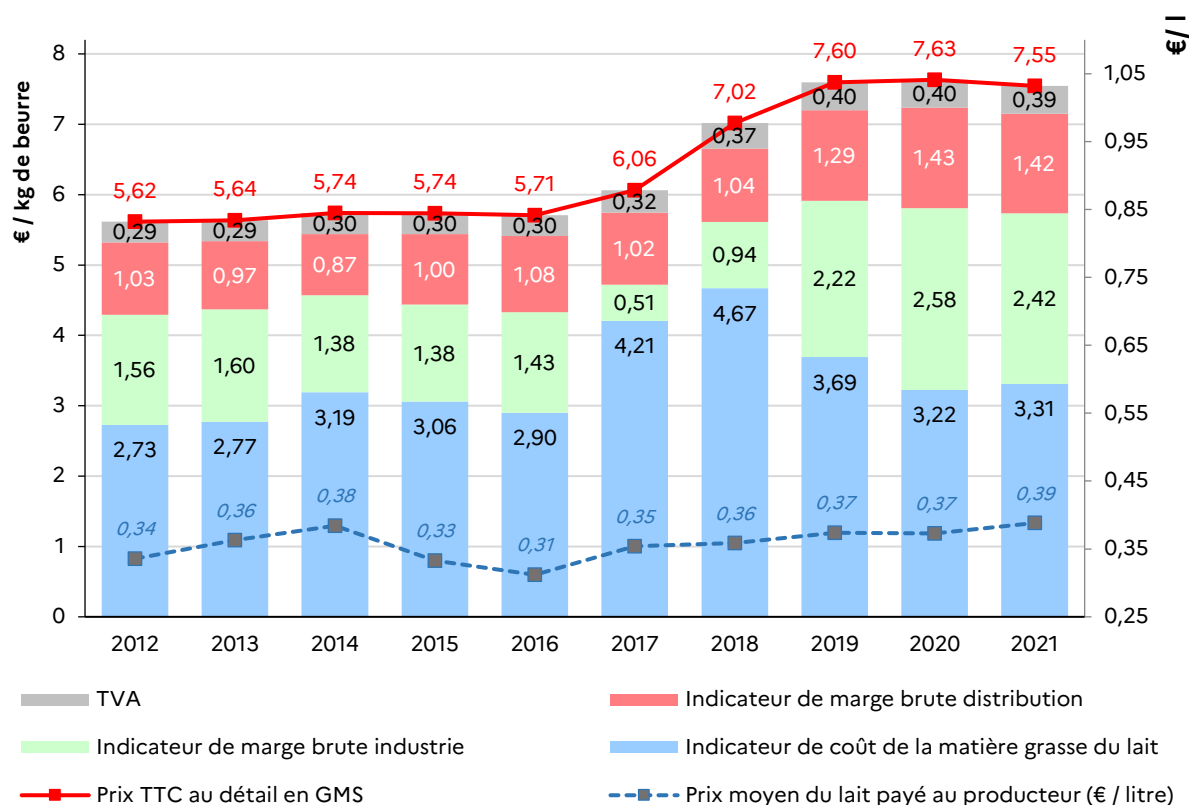
La fabrication de 1 kg de beurre nécessite la collecte de 20,4 litres de lait de vache (moyenne calculée sur 10 ans, 2012-2021). L'indicateur de coût de la matière grasse du lait a augmenté de 9 centimes par rapport à 2020, pour s'établir à 3,31 €/kg. Le rapport MG/MP étant resté relativement stable en 2021 par rapport à 2020, cette évolution est à relier avec la hausse du prix du lait. Dans le même temps, le prix moyen du beurre sortie industrie a légèrement reculé (- 7 centimes). La marge brute industrie a diminué pour atteindre 2,42 €/kg de beurre. L'indicateur de marge brute distribution est resté quasiment stable malgré la baisse du prix au détail, grâce à la diminution du prix sortie industrie.

En proportion, les tendances sont les mêmes pour les indicateurs de coût de la matière grasse et l'indicateur de marge brute industrie. En effet, à 46,3 % du prix du beurre hors TVA, cette part de la matière première a augmenté de 1,7 point, tandis que la part de la marge brute industrie a perdu 1,8 point pour atteindre 33,9 %. À 19,8 %, la marge brute distribution est restée stable.

Sur la tendance longue, on constate que ce modèle de décomposition du prix présente la caractéristique d'être **très sensible à l'évolution 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.

Graphique 117

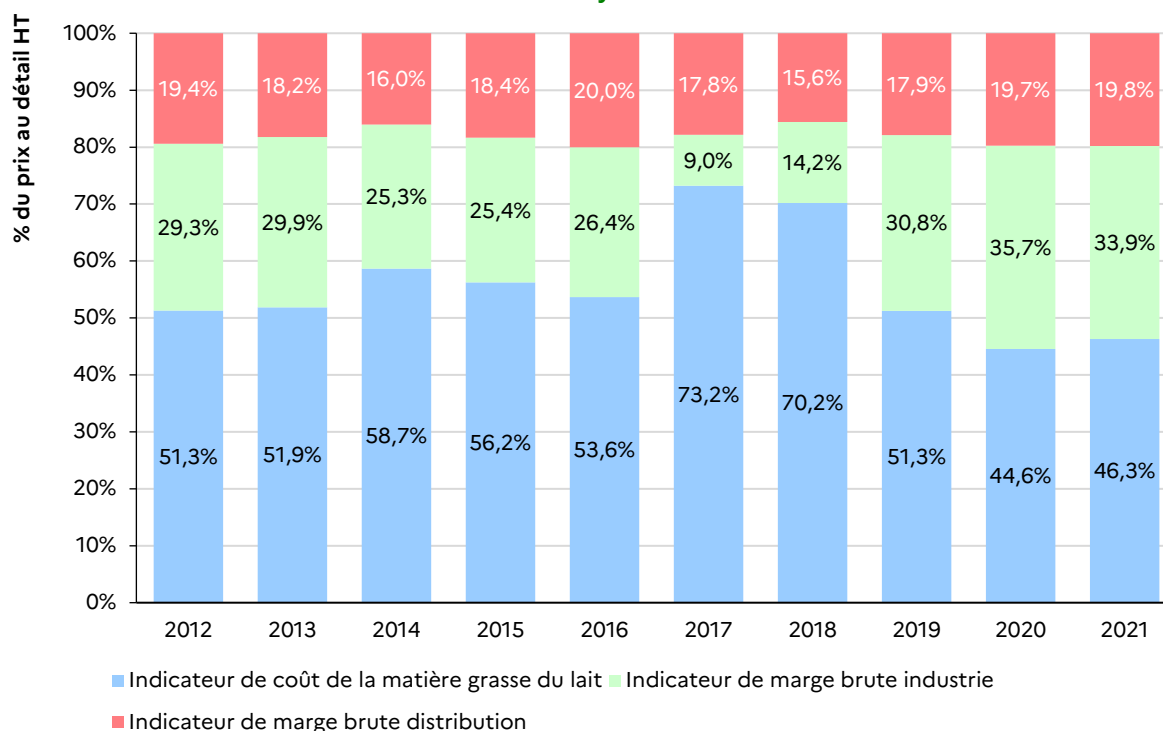
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du beurre plaquette « moyen »



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 118

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail hors TVA en GMS du beurre plaquette « moyen »



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

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 2010-2020, les exploitations issues de l'Otex (Orientation technico-économiques) « bovins lait »⁸ 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 2020, l'échantillon de 315 exploitations représentait 17 350 exploitations soit 43 % des exploitations de l'Otex « bovins lait ». Dans ces exploitations, la production de lait de vache constitue plus de 85 % 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 2020, le produit lait de vache et les autres produits ont respectivement augmenté de 6,3 % et de 10,2 % tandis que les subventions ont diminué de 1,1 % par rapport 2019. Au cours de cette période, les charges courantes (hors RCAI) ont augmenté de 7,2 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt a été en léger retrait en 2020, avec une baisse de 0,9 %. Il représente 18 % de la totalité des produits courants⁹ en 2020, soit 38 648 € pour un total de 215 392 €. Ce résultat rapporté à l'unité de travail non salariée s'établit à 25 595 €.

Les résultats 2021 sont simulés. L'IPPAP lait de vache 2021 (Insee) est appliqué au « produit brut lait de vache » 2020 pour calculer leur valeur en 2021. 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 possibles adaptations des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2020. En 2021, le prix du lait augmenterait de 3,9 %. Le prix de l'aliment augmenterait de 12,2 % et celui des autres biens et services de consommation augmenterait de 7,5 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt diminuerait de 10,8 % et représenterait, en 2021, 15,6 % du total des produits. Il s'établirait à 34 459 € pour 221 465 € de produits et à 22 821 € par travailleur familial.

Les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2021, et le bilan conjoncturel d'Agreste peuvent également être consultés aux adresses suivantes :

<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/Dos2105/detail/>

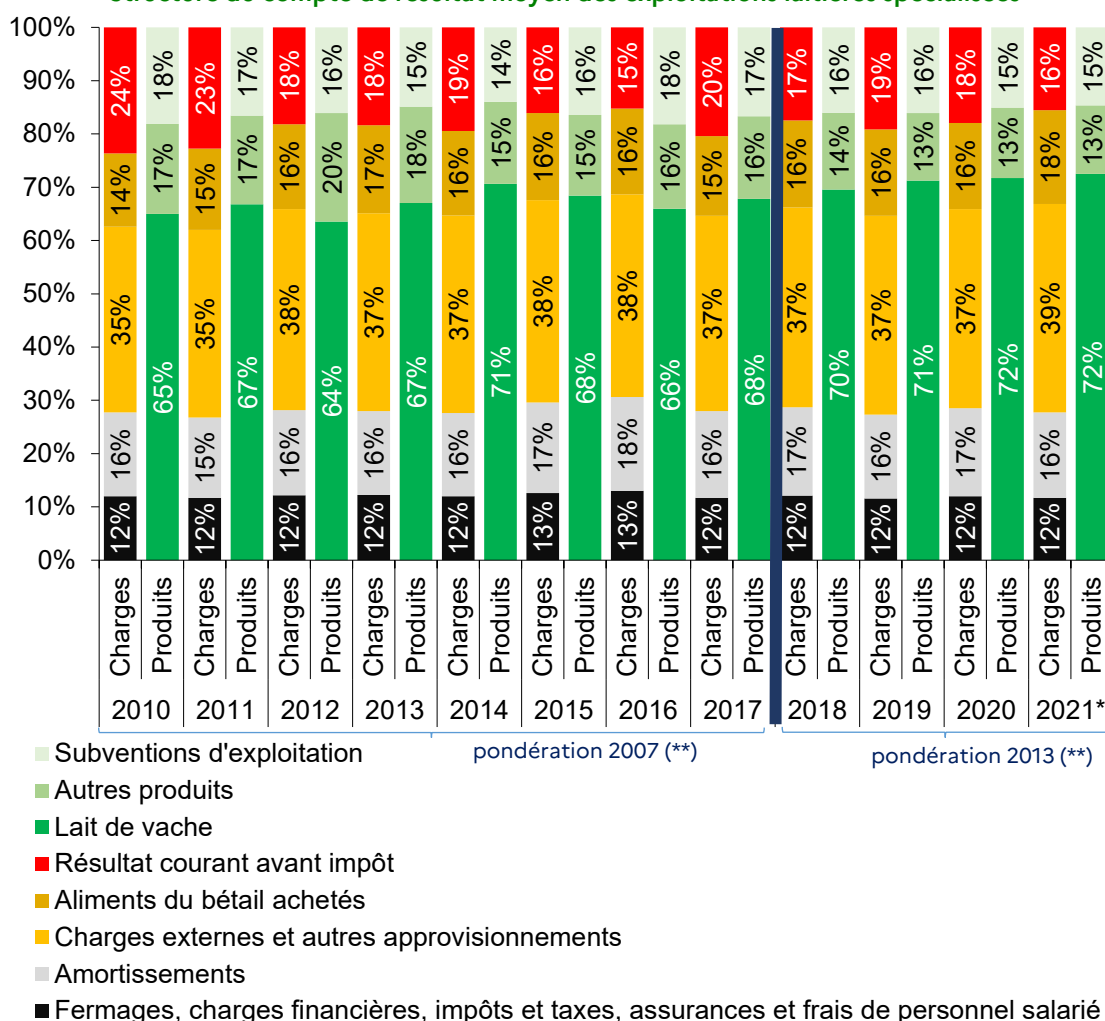
<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/BilanConj2021/detail/>

⁸ 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.

⁹ 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 119

Structure du compte de résultat moyen des exploitations laitières spécialisées



(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

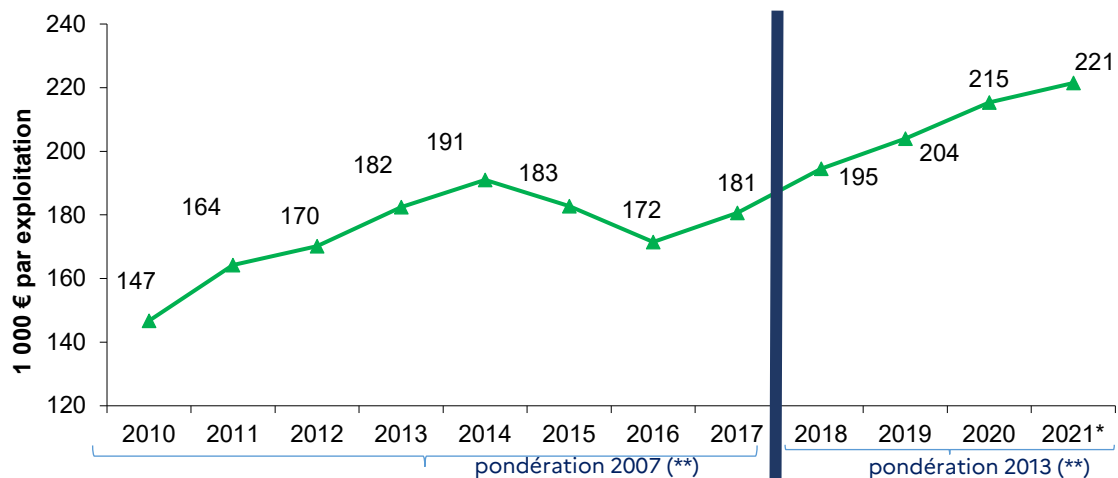
(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2021

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 119 (voir point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 120

Montant moyen des produits courants par exploitation laitière spécialisée



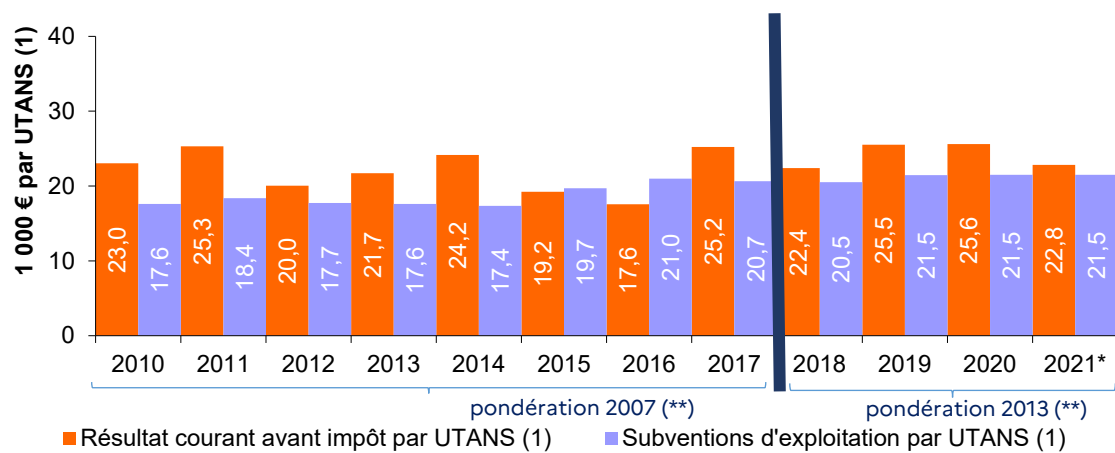
(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

(**) 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 2021

Graphique 121

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 2021

4.2. Coûts de production du lait de vache par système de production laitière

Cette estimation, pour la campagne 2021, 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 :

- **« Bovins lait de plaine »** : les 133 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 43 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 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.

Le prix du lait présenté sur les graphiques, pour chacun des deux systèmes, est le prix réel, toutes primes confondues.

En 2020, dans le système **« Bovins lait de plaine »**, le coût de production s'élève à 467 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides affectées) s'élèvent à 471 € pour 1 000 litres de lait, soit 4 €/1 000 l de plus que le coût de production. De ce fait, les produits permettent la couverture des charges comptables (charges courantes + amortissements), la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées ainsi que la rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 2,1 SMIC.

Dans le système **« Lait de montagne »**, le coût de production s'élève à 615 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 546 € pour 1 000 litres de lait, soit 69 €/1 000 l de moins que le coût de production. De ce fait, les produits permettent la couverture des charges comptables (charges courantes + amortissements), la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées mais la rémunération du travail de l'éleveur se limite à 1,2 SMIC.

En 2021, les coûts de production estimés augmentent quel que soit le système étudié, ce qui représente une hausse de 3,9 % pour le **« Lait de plaine »** et une hausse de 4,5 % pour le **« Lait de montagne »**. Ces hausses conséquentes sont liées aux fortes augmentations de certaines charges durant l'année 2021, avec en premier lieu la forte hausse des prix des approvisionnements : + 32 % pour les fertilisants, + 30 % pour les carburants et + 12 % pour l'alimentation achetée. Ainsi, la variation de l'IPAMPA lait de vache entre 2020 et 2021 atteint un niveau record sur la dernière décennie (+ 8,6 %). Les charges de construction de bâtiments

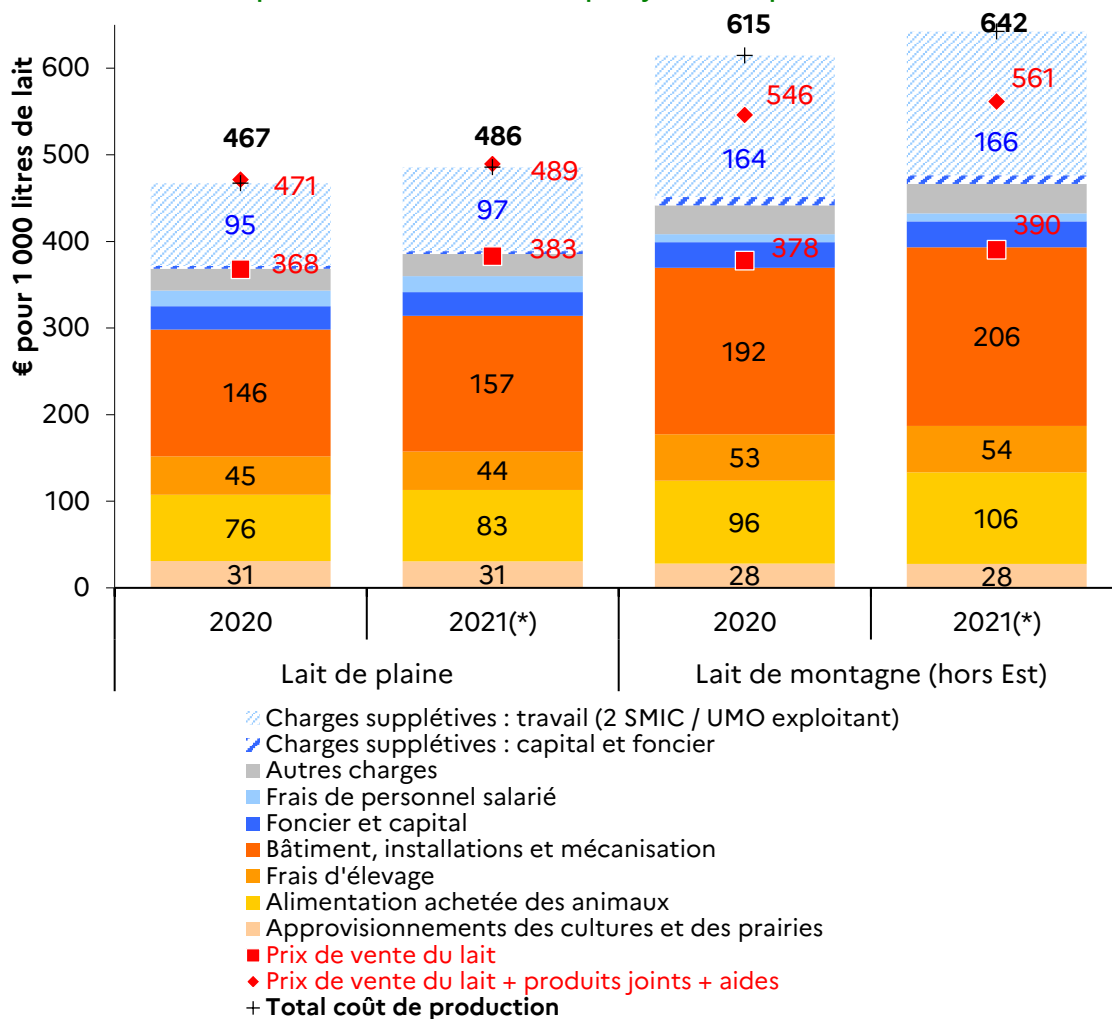
subissent également une augmentation de 13 %. Au-delà du prix, les systèmes connaissent des problèmes de disponibilité des matériaux nécessaires à ces exploitations. Au final, quasiment aucun poste de charge n'est épargné par cette hausse, même si l'impact sur les fertilisants se chiffrera essentiellement en 2022, la flambée des prix ayant débuté mi 2021. L'augmentation des charges d'alimentation, dont les correcteurs azotés, semble également pénaliser la production laitière, puisque la collecte de lait marque nettement le pas en 2021 malgré un contexte fourrager plus favorable et un prix jugé encourageant. La stratégie des éleveurs serait plus axée sur la recherche d'économies, en réduisant notamment l'utilisation de concentrés quitte à pénaliser les lactations. Notons enfin qu'après plusieurs années de sécheresse, les conditions météorologiques sont plus favorables en 2021, permettant ainsi la reconstitution de stocks fourragers abondants dans de nombreux bassins de production laitière et une réduction des achats de fourrages compensateurs.

L'ensemble des produits augmentent de 2,8 % pour le système « *Lait de plaine* » et de 3,8 % pour le système « *Lait de montagne* ». En 2021, le prix de lait augmente dans les deux systèmes, notamment sur la fin d'année. Pour le système « *Lait de plaine* » la hausse du prix serait de 4,1 %, qui s'établirait à 383 €/1 000 l, alors qu'elle serait de 3,3 % pour le système « *Lait de montagne* », avec un prix de 390 €/1 000 l en 2021 (l'échantillon montagne est principalement basé sur le Massif central avec une part d'élevages en AOP). Les produits joints, vente d'animaux pour l'essentiel, sont en augmentation (+ 3 €/1 000 l) profitant de cotations en hausse sur les vaches de réformes et à une moindre échelle sur les veaux nourrissons. De son côté, le poste aides reste stable voire en très léger recul selon les situations.

Les augmentations de charges, plus fortes que celles des produits, entraînent une légère baisse des rémunérations permises. En montagne, la rémunération moyenne diminue à 1 SMIC par UMO (– 0,2 SMIC par rapport à 2020). Pour le système de plaine, la rémunération reste stable autour de 2 SMIC.

Graphique 122

Coûts de production du lait de vache par système de production laitière



(*) 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 123. Comme indiqué dans la partie 4.1. de ce chapitre, les exploitations choisies sont des exploitations spécialisées¹⁰.

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 41 % 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 (14 %). 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.

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 9 % 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 inférieur 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 123 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 2021, les résultats sont simulés. L'IPPAP lait de vache 2021 (Insee) est appliqué au prix unitaire du lait de vache en 2020 pour calculer la valeur du lait vendu en 2021. 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 2020. Les variations de collecte selon l'enquête mensuelle laitière sont également prises en compte.

Contrairement à l'approche présentée précédemment (Graphique 122), le coût de production comptable présenté ici (394 € pour 1 000 litres en 2020) 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 467 € à 615 € pour 1 000 litres selon le système en 2020), qui s'en rapproche cependant lorsqu'on en déduit la rémunération précitée (de 364 € à 447 € 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

¹⁰ 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).

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 6,8 % en 2018. La recette laitière, à cette période baisse de 3,6 % avant de progresser de 9,7 % en 2017 puis de 1,3 % en 2018. En 2019, les coûts de production ont été quasi stables avec une hausse de 1 %. La recette laitière augmente également, à hauteur de 3,5 %.

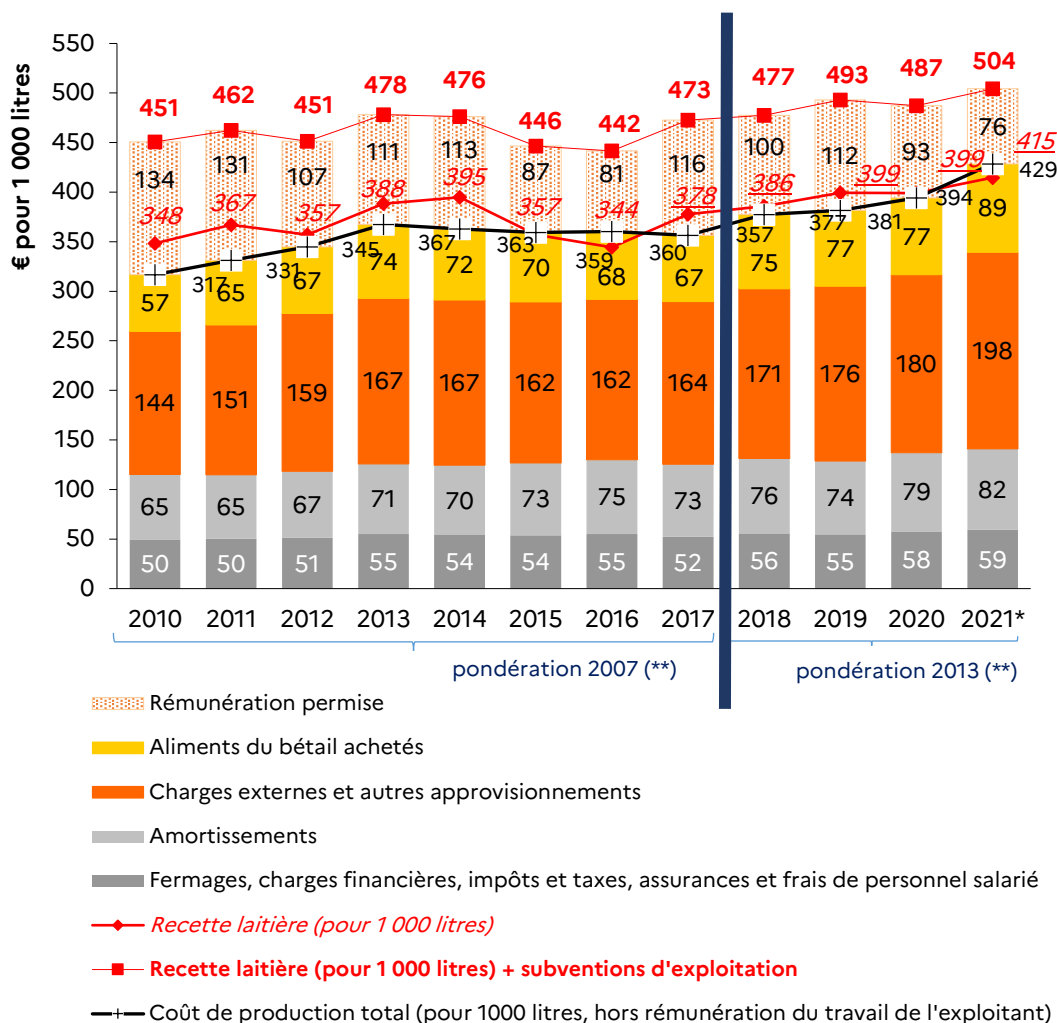
En 2020, les coûts de production ont augmenté de 3 % (+ 13 € pour 1 000 litres). La recette laitière est restée quasi stable, à -0,1 % (-0,2 € pour 1 000 litres) et l'ensemble composé de la recette laitière et des subventions d'exploitation a diminué de 1,2 % (-16 € pour 1 000 litres). Ainsi, la rémunération permise par l'activité laitière et les subventions d'exploitation se dégrade avec une baisse de 19 €/1 000 litres (soit -17 %) en 2020, elle s'établit à 93 € pour 1 000 litres.

En 2021, le coût de production serait en hausse de 8,7 % (+ 34 €/1 000 litres). La recette laitière serait également en hausse de 3,9 % (+ 16 € pour 1 000 litres) et l'ensemble composé de la recette laitière et des subventions d'exploitation augmenteraient de 3,5 % (+17 € pour 1 000 litres). Ainsi, la rémunération permise serait en baisse, -18,7 % (-17 € pour 1 000 litres), s'établissant alors à 76 €/1 000 litres, inférieure de 31 €/1 000 litres à la rémunération moyenne sur la période 2010-2020.

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 123

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 2021

Encadré 17

Analyse des coûts de production du lait de vache

Dans le présent rapport, deux approches du coût de production du lait de vache sont exposées :

- l'une est établie sur la base d'un échantillon d'exploitations très spécialisées issu du RICA et repose sur l'hypothèse principale que seule l'activité laitière génère des résultats ; il est ainsi considéré que, pour les autres activités, les produits couvrent les charges ayant permis de les générer (Partie 4.3. Coût de production comptable moyen du lait de vache dans les exploitations spécialisées) ;
- l'autre méthode est basée sur les travaux réalisés par l'Institut de l'Élevage à partir d'informations techniques et comptables recueillies dans le cadre du dispositif Inosys – Réseaux d'élevage par les Chambres d'Agriculture. Les données sont traitées selon la méthode COUPROD qui permet, par l'utilisation de coefficients techniques, la répartition des charges entre les différents ateliers de l'exploitation. Cette méthode, contrairement à celle présentée ci-dessus, prend également en compte des charges supplétives : rémunération des capitaux propres et des terres en propriété, rémunération de la main-d'œuvre exploitant à hauteur de 2 SMIC par unité de main-d'œuvre dédiée à l'atelier lait (Partie 4.2. Coûts de production du lait de vache par système de production laitière).

Par ailleurs, dans le cadre du plan de filière « France Terre de Lait » du Cniel (Interprofession du lait de vache) et plus particulièrement dans l'objectif de fournir des indicateurs tels que prévus par la loi ÉGAlim, l'Institut de l'Élevage a calculé des coûts de production et des prix de revient du lait de vache pour trois types d'atelier : production conventionnelle en plaine ; production en montagne hors AOP des montagnes de l'Est ; production en agriculture biologique.

Les résultats ont été obtenus à partir :

- du RICA (échantillon d'exploitations sans activité d'élevage autre que le lait de vache mais éventuellement avec des grandes cultures) d'une part ;
- d'un échantillon stratifié selon la taille du cheptel et la zone d'élevage, sur la base de données fournies par les centres de gestion et les organismes de conseil en élevage d'autre part.

Ces calculs procèdent de la méthode COUPROD évoquée ci-dessus. Des éléments plus détaillés à ce sujet peuvent être consultés :

- [le tableau de bord des indicateurs économiques du CNIEL](#)
- [l'analyse du prix de revient du lait de vache de l'Idel à partir du RICA](#)

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).

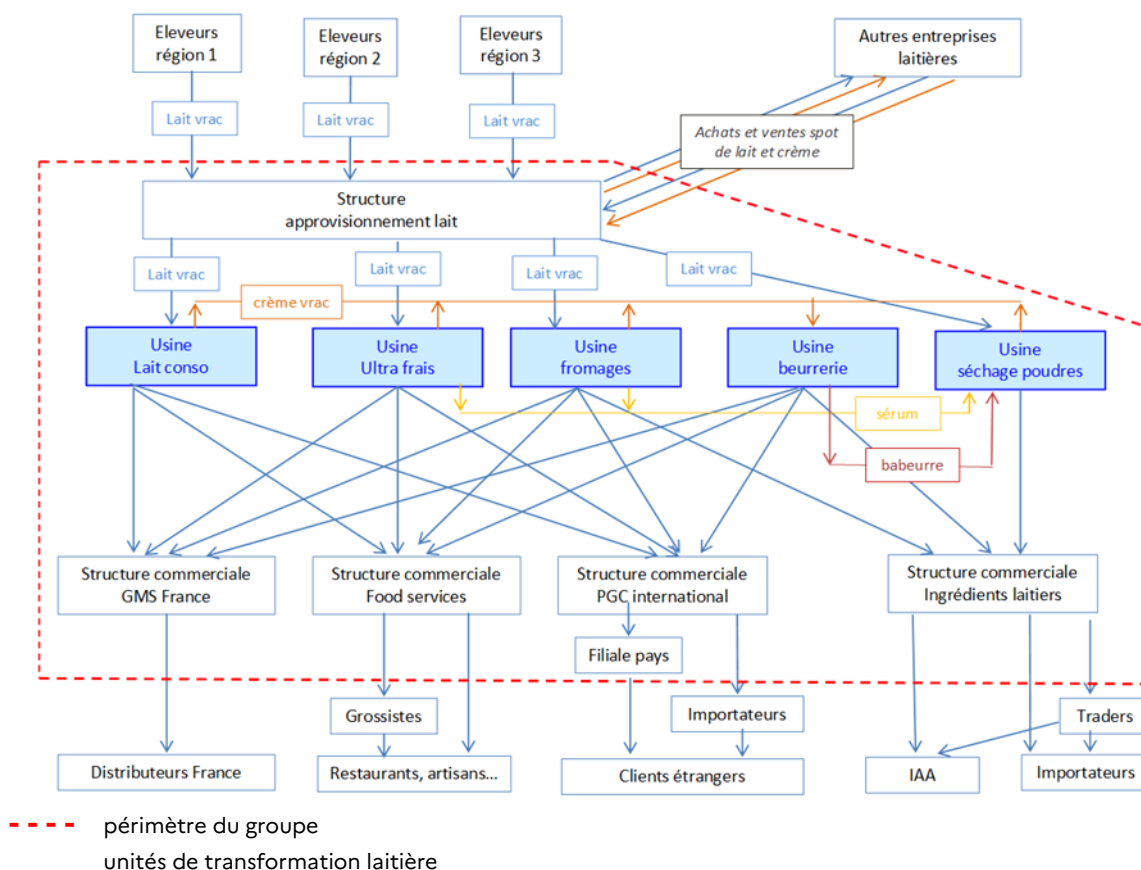
Au final, l'objectif reste pour partie rempli, car nous avons pu avoir des résultats sur la marge nette mais au niveau agrégé, l'échantillon des entreprises ayant accepté de répondre à l'enquête EFESO Consulting n'étant pas de taille suffisante pour pouvoir détailler les résultats jusqu'aux catégories « métiers ».

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

Remarque importante :

Des modifications substantielles dans l'enquête Esane (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'analyse¹¹ 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 18

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'exploitation ; 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.

¹¹ Les données analysées sont issues des bilans 2020, jusqu'au 31 mars 2021.

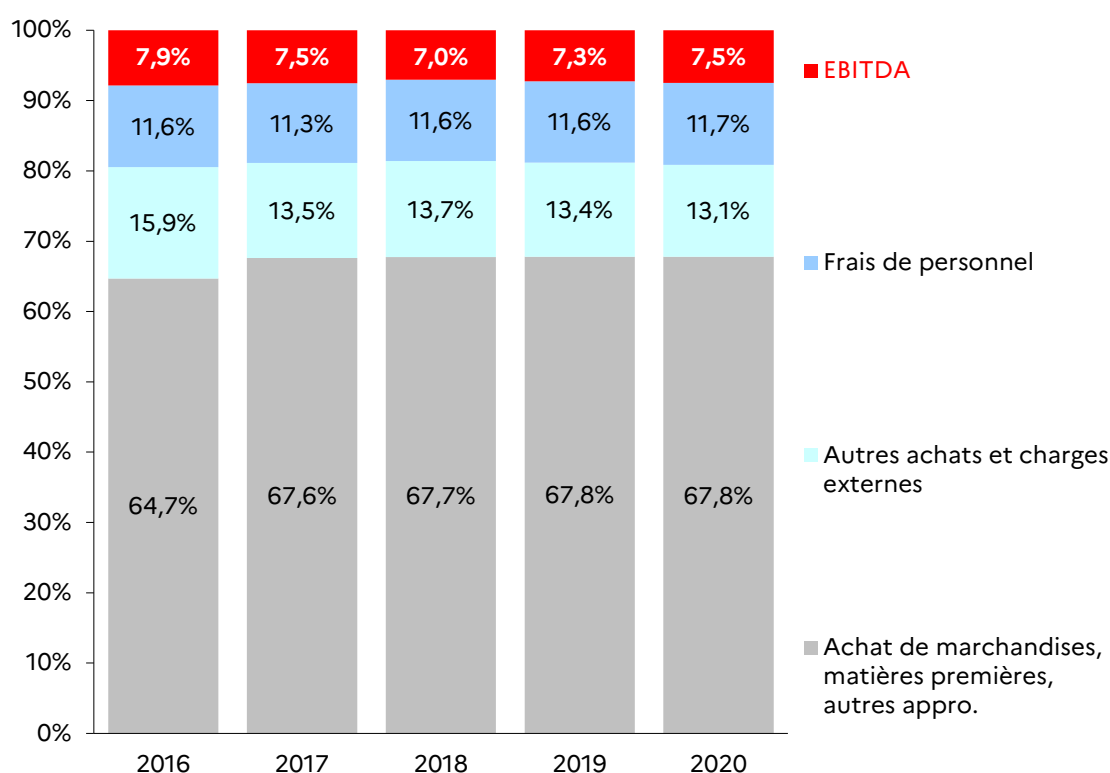
5.2.1. Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières à dominante multi-produits

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 2020, le chiffre d'affaires de cet échantillon progresse de 2,4 %. Cette progression est principalement liée à une amélioration des ventes, qui masque cependant des écarts importants selon les entreprises. En effet, la plupart des entreprises ont vu leur chiffre d'affaires ne pas évoluer du fait d'une part significative d'activité dédiée à la RHF. Notons également que l'activité à l'exportation a pu également être contrariée par la pandémie.

La part des « *achats de matière première* » des entreprises et groupes multi-produits est stable en 2020 par rapport à 2019. La part des « *autres achats et charges externes* » diminue très légèrement tandis que la part des « *frais de personnel* » reste stable. L'EBITDA augmente de 0,2 point par rapport à 2019, résistant bien étant donné un contexte sanitaire ayant exigé des adaptations tant sur le plan industriel que logistique.

Graphique 124

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,...)

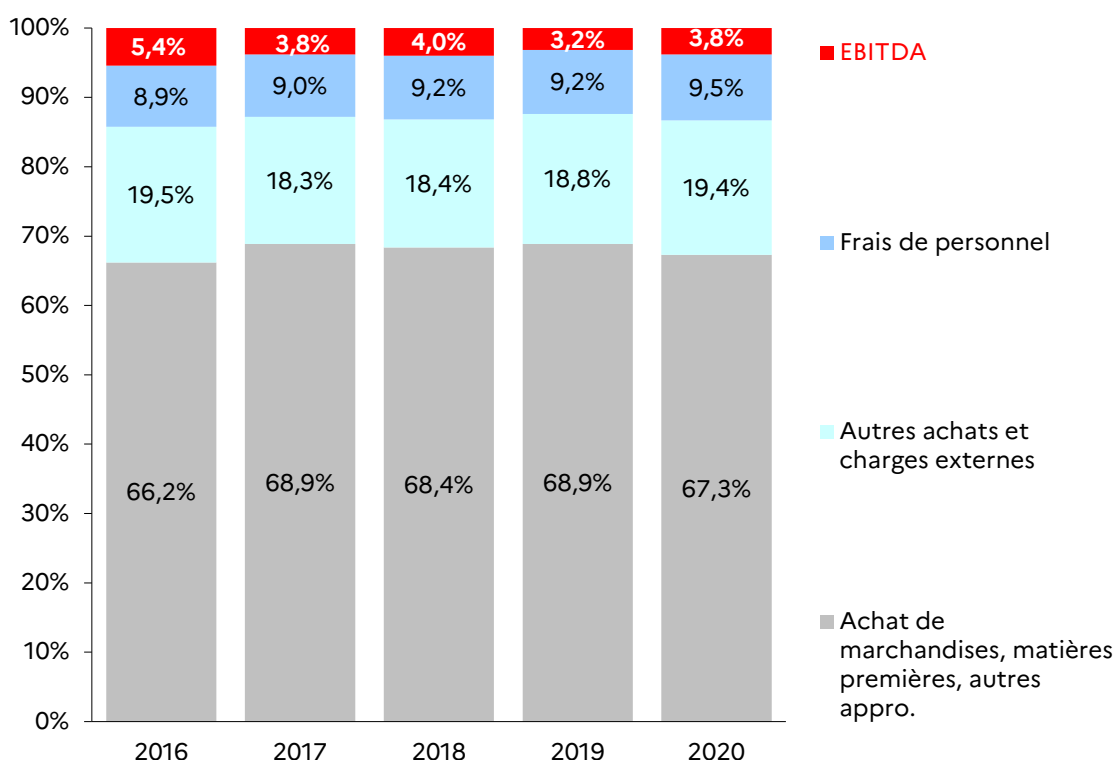
Sont regroupées sous cette appellation, les entreprises à dominante produits laitiers frais, lait de consommation et beurre¹². Ne sont pas incluses les entreprises productrices de fromages, présentées dans l'échantillon suivant.

Le chiffre d'affaires de cet échantillon est en léger retrait (- 0,2 %), alors que les ventes en GMS ont fortement augmenté en France. Les entreprises de l'échantillon, de façon assez contre-intuitive, n'ont pas bénéficié du contexte favorable des ventes. En effet, l'effondrement des ventes en RHF ont impacté plusieurs entreprises sans être toujours compensé par la grande distribution. Ces reports en volume de la RHF vers la grande distribution n'ont pas toujours été réalisés avec les mêmes niveaux de valeurs. De plus, une part importante des ventes en GMS ont bénéficié aux filiales PGC des acteurs multi-produits. Notons également que d'une manière générale, les PME s'en sont mieux sorties que les leaders et les grandes entreprises. Ces dernières sont globalement restées stables sur le plan de leur activité.

Les entreprises de cet échantillon voient la part de la « *matière première* » diminuer en 2020. La part des « *autres achats et charges externes* » et celle des « *frais de personnel* » augmente légèrement. Ainsi, l'EBITDA augmente ; il passe de 3,2 % du chiffre d'affaires en 2019 à 3,8 % du chiffre d'affaires en 2020, revenant à son niveau de 2017. Cette amélioration de la rentabilité s'explique par une hausse de leur marge brute, même si, dans l'absolu, le niveau reste bas pour ces acteurs, la tendance baissière n'ayant pu être totalement redressée.

Graphique 125

Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières productrices de PGC (ultra-frais, lait liquide,...)



Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole

¹² 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 retracer cette activité dans les comptes.

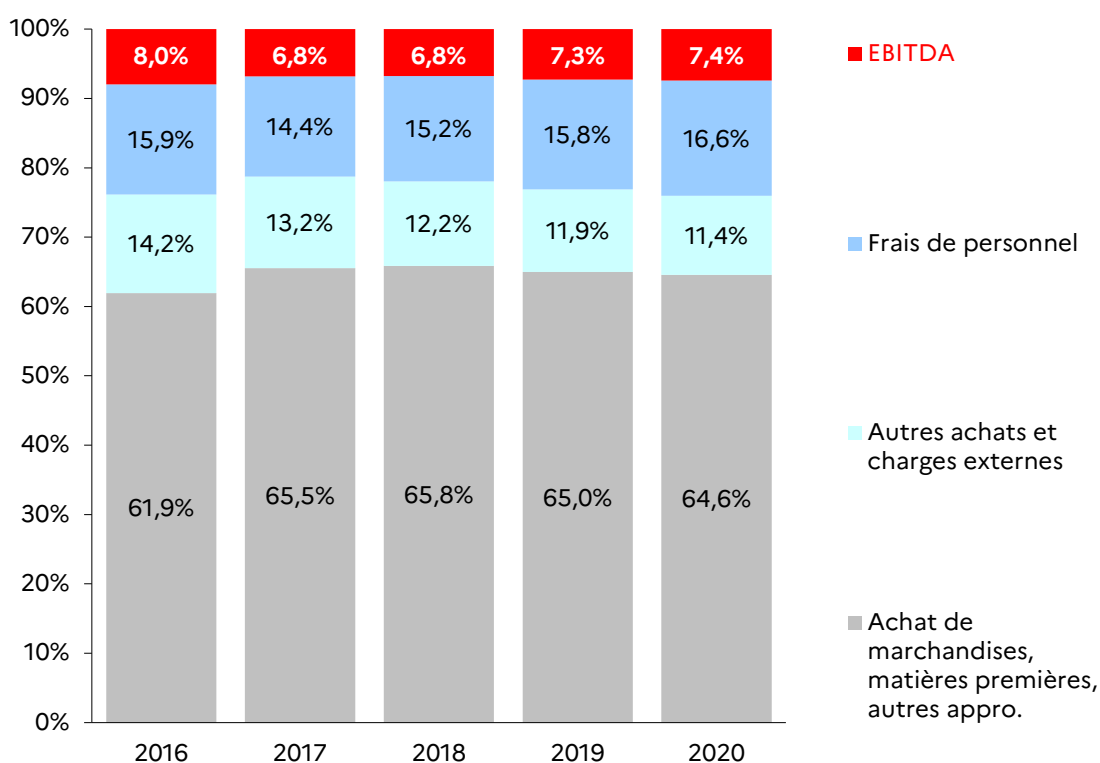
5.2.3. Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières produisant majoritairement des fromages

Cette catégorie d'entreprises et de groupes inclut les producteurs de fromages y compris les coopératives de montagne dites « *fruitières* ». En 2020, le chiffre d'affaires de cet échantillon continue de progresser avec une hausse de 2,7 %, malgré des volumes en recul pour nombre d'entreprises. Cette tendance touche une grande majorité des acteurs indépendamment de leur taille. La plupart des entreprises et coopératives positionnées en AOP, ont réussi à trouver de la croissance en rattrapant le retard pris après le premier confinement de 2020. Il s'agit principalement des acteurs de petite à moyenne taille qui ont pu réallouer leurs carnets de commandes et/ou augmenter les prix. Le contexte de la crise a plus impacté les filiales des groupes et les acteurs spécialisés dans les fromages ingrédients.

En 2020, dans ce secteur nécessitant de grande quantité de lait par kilogramme de produit fini, la part de la « *matière première* » diminue pour la seconde année consécutive, de 0,4 point par rapport à 2019. La part des « *autres achats et charges externes* » baisse de 0,5 point tandis que celle des « *frais de personnel* » augmente de 0,8 point. 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 7,3 % du chiffre d'affaires en 2019 à 7,4 % du chiffre d'affaires en 2020, avec un niveau très proche de celui des entreprises multi-produits (7,5 % du chiffre d'affaires).

Graphique 126

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...)

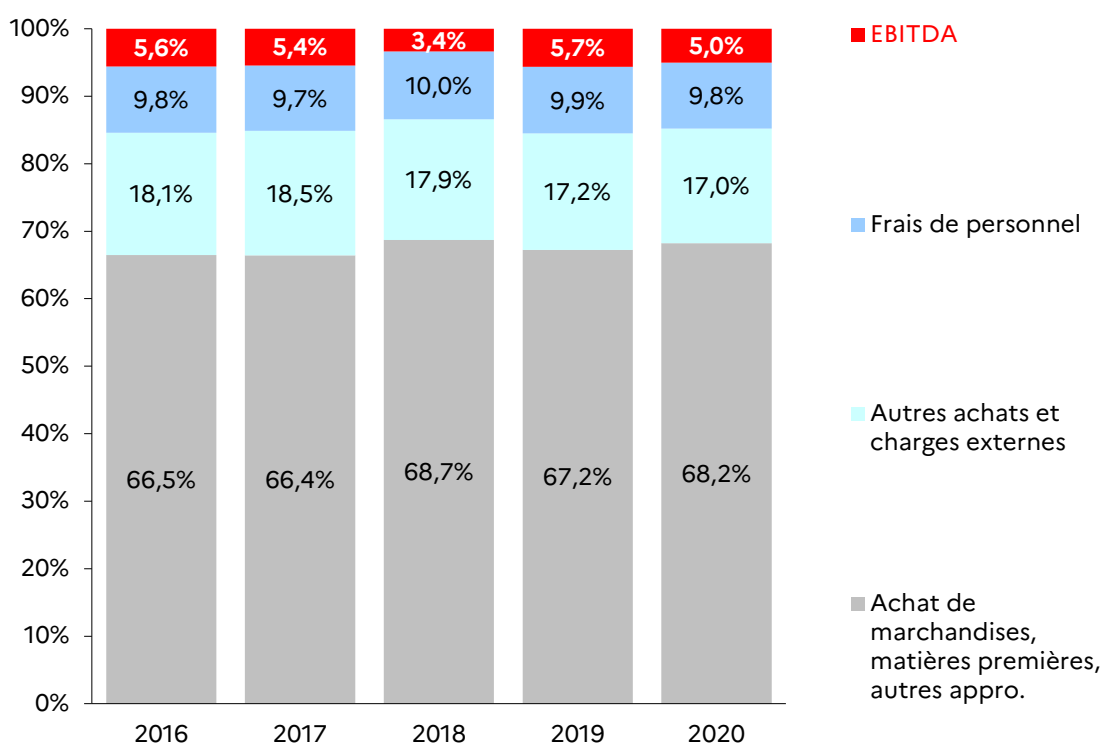
Les groupes et entreprises de cet échantillon sont principalement positionnés sur les produits industriels secs (poudres, lait infantile, ingrédients alimentaires...) ou spécifiques (glaces, produits ultra-frais à base végétale...). Il est à noter que cet échantillon comporte bien plus d'acteurs dans 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 progresse de 3,7 % par rapport à 2019 malgré des difficultés au premier trimestre avec la fermeture au moins partielle du marché chinois. Les entreprises de cet échantillon ont cependant bénéficié de cours en hausse et d'un marché export toujours dynamique, notamment en poudre grasse. Le tarissement du marché chinois a surtout impacté les spécialistes des poudres infantiles.

Les entreprises de cet échantillon voient la part de la « *matière première* » augmenter de 1,0 point en 2020. La part des « *autres achats et charges externes* » diminue très légèrement, tout comme celle des « *frais de personnel* », respectivement de 0,2 point et de 0,1 point. L'EBITDA est en baisse ; il passe de 5,7 % du chiffre d'affaires en 2019 à 5,0 % du chiffre d'affaires en 2020. Cette diminution de la rentabilité est le reflet de la forte volatilité que subissent les spécialistes. Les acteurs positionnés sur les ingrédients semblent avoir des difficultés sur certains segments, notamment le manque de disponibilités de lactosérum ou la diminution des importations chinoises de poudres infantiles.

Graphique 127

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

En complément de l'analyse des données issues de l'Observatoire financier des entreprises agroalimentaires du Crédit Agricole, l'Atla (Association de la Transformation Laitière française) et l'Observatoire ont souhaité 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 litre de lait collecté. Pour cela, l'Atla a mandaté le cabinet EFESO Consulting.

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 est la production majoritaire de produits de **commodité et de poudre** (infantiles, simples, complexes...) ont été exclues du périmètre de l'étude étant donné que leurs activités sont principalement tournées vers l'export.

Pour cela, EFESO Consulting a collecté auprès d'un échantillon de groupes et d'entreprises laitières françaises des données pour l'année 2020 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 24 entreprises a été défini avec l'aide du Crédit Agricole, comprenant des leaders du secteur et des entreprises de taille plus modeste.

Sur les 24 entreprises sélectionnées, 17 entreprises ont répondu. Au final, les données de 14 sociétés ont pu être exploitées, soit 2 sociétés supplémentaires par rapport à 2019. Elles représentent environ 53 % des volumes de lait collectés en France en 2020, soit 12,6 milliards de litres (la collecte totale française était de 24 milliards de litres de lait en 2020) dont 12,7 milliards de litres de lait transformés (soit 99 % de la collecte des 14 entreprises). À titre de comparaison, le volume de lait collecté ajusté¹³ pour 2019 représentait 50 % des volumes de lait collectés en France, soit 11,9 milliards de litres collectés.

L'échantillon a ainsi été considéré comme représentatif mais, l'analyse selon les trois catégories « métiers » n'a par contre pas été possible compte tenu du faible nombre d'entreprises par catégorie.

¹³ Voir Encadré 19 pour plus de détail

Encadré 19

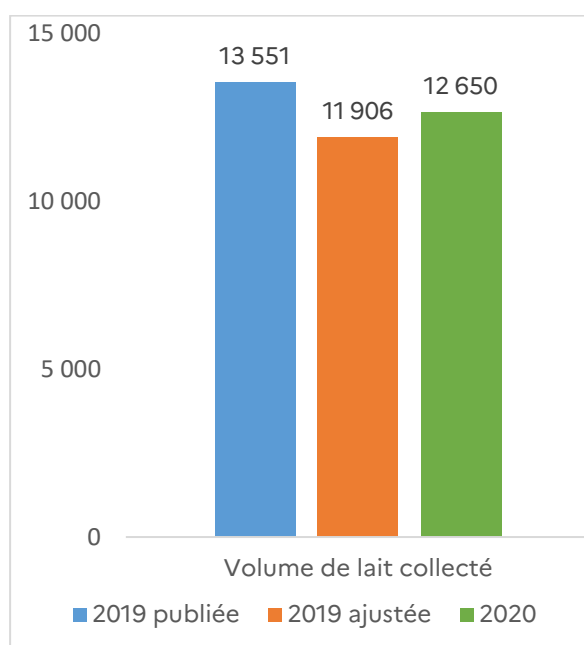
Correctif des résultats 2019:

Les résultats de l'enquête 2019 publiés dans le rapport 2021 de l'Observatoire ont fait l'objet d'un ajustement par le cabinet EFESO Consulting suite au travail sur la consolidation des données de 2019 en vue de la publication des présents résultats. Le travail de consolidation a permis de corriger des données erronées sur les volumes de lait collectés qui ont été communiquées par plusieurs sociétés en 2019. Lors de la consolidation des données 2019, pour la comparaison avec celles de 2020, les erreurs de déclaration ont pu être identifiées et corrigées au niveau des volumes de lait collectés.

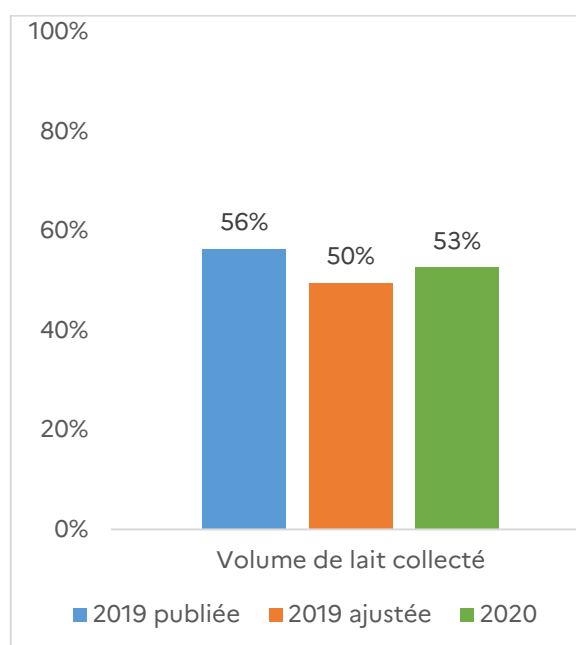
Vous trouverez ci-dessous les comparatifs concernant les volumes publiés l'année dernière et ceux ajustés pour cette année :

Volume de lait collecté des entreprises laitières françaises

(en millions de litres)

**Volume de lait collecté des entreprises laitières françaises**

(en %)



Source : Données 2020 collectées auprès des entreprises et coopératives laitières, analyses EFESO Consulting

Etant donné la fragilité des résultats de 2019 et l'ajustement des volumes de lait collectés lors du précédent rapport, il a été décidé de ne pas les comparer.

Ainsi, les résultats suivants ne traiteront que de l'année 2020. L'année 2020 sera considérée comme l'année de référence en vue des travaux futurs sur les entreprises de transformation laitières françaises.

5.3.1. Marge brute de l'échantillon

En 2020, les entreprises de l'échantillon réalisent, en moyenne pondérée, un taux de marge de 33,4 % du chiffre d'affaires, soit 350,8 €/1 000 litres de lait collecté. En comparaison la valeur moyenne de marge brute des entreprises de l'échantillon suivies par l'Observatoire financier du Crédit Agricole est de 33,8 % pour la filière laitière, ce qui correspond par métiers à une marge brute de :

- 33,4 % pour les productions majoritaires de **PGC** (ultra-frais, lait liquide...),
- 32,3 % pour les productions majoritaires de **fromages**,
- 33,9 % pour les **multi-produits**,
- 32,9 % pour les productions majoritaires de produits de **commodité** (beurre) **et de poudre** (infantiles, simples, complexes...)

L'écart type¹⁴ observé est relativement important, de l'ordre de 508,9 €/1 000 l.

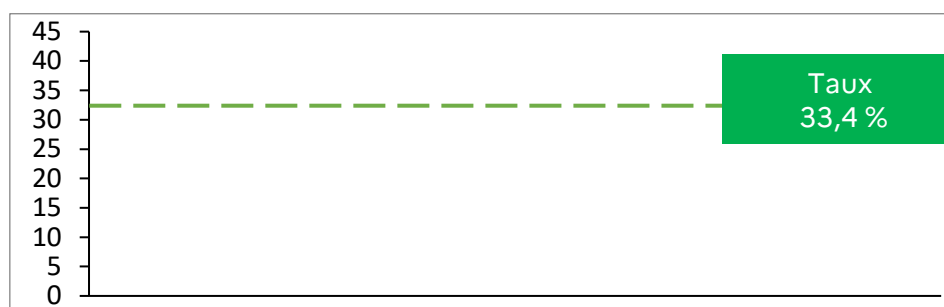
Une analyse détaillée des données fait apparaître trois catégories d'entreprises :

- une première catégorie, avec un taux de marge supérieur à 30 % et une marge brute supérieure à 265 €/1 000 l, plus importante que la moyenne de l'échantillon. Six entreprises, soit 43 % de l'échantillon, en font partie,
- une seconde avec un taux de marge compris entre 25 % et 30 % et une marge brute comprise entre 200 et 280 €/1 000 l. Quatre entreprises en font partie, soit un peu moins d'un tiers de l'échantillon (29 %),
- une troisième avec un taux de marge inférieur à 25 % et une marge brute inférieure à 235 €/1 000 l. Quatre entreprises en font partie, soit un peu moins d'un tiers de l'échantillon (29 %).

Graphique 128

Taux de marge des entreprises laitières françaises en 2020

(en % de chiffre d'affaires)

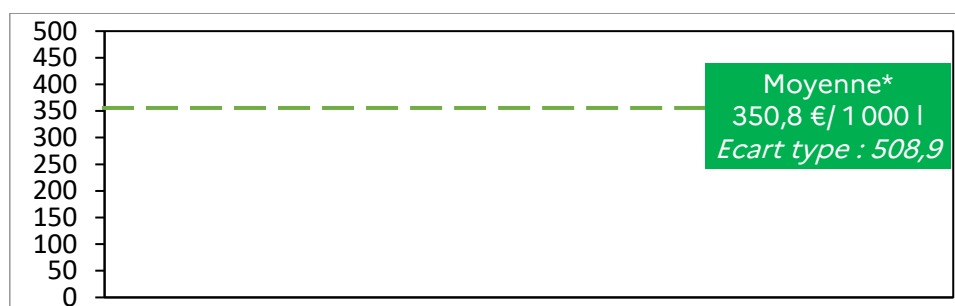


Source : Données 2020 collectées auprès des entreprises et coopératives laitières, analyses EFESO Consulting

Graphique 129

Marge brute moyenne des entreprises laitières françaises en 2020

(en €/1 000 l)



Source : Données 2020 collectées auprès des entreprises et coopératives laitières, analyses EFESO Consulting

¹⁴ L'écart-type sert à mesurer la dispersion, ou l'étalement, d'un ensemble de valeurs 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 2020, les entreprises de l'échantillon obtiennent, en moyenne, un taux de rentabilité de 0,8 % du chiffre d'affaires soit 8,6 €/1 000 l du lait collecté.

L'écart type observé reste relativement important, de l'ordre de 32,4 €/1 000 l.

Une analyse détaillée des données fait apparaître trois catégories d'entreprises :

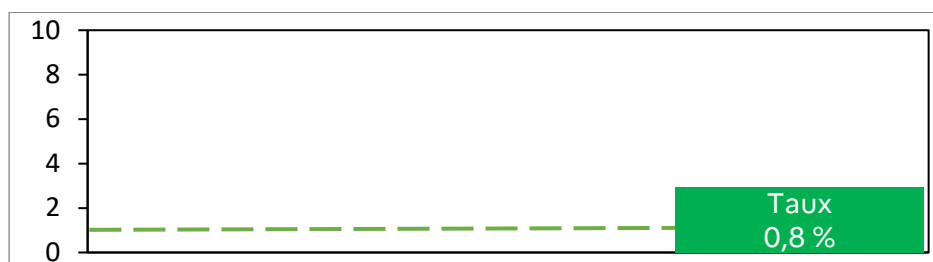
- une première catégorie, avec un taux de rentabilité supérieur à 3 %, et un résultat net supérieur à 57 €/1 000 l. Trois entreprises font partie de cette catégorie.
- Une deuxième avec un taux de rentabilité compris entre 0,5 % et 3 % et un résultat net compris entre 8 €/1 000 l et 40 €/1 000 l. Six entreprises en font partie soit un peu moins de la moitié de l'échantillon (43 %),
- Une troisième avec un taux de rentabilité inférieur à 0,5 % et une marge brute inférieure à 2,5 €/1 000 l. Cinq entreprises font partie de cette catégorie. Celles-ci sous-performent par rapport à la moyenne.

Au total, près des deux tiers de l'échantillon présente un résultat net compris supérieur à 1 %, et un tiers ont un résultat net inférieur à 0,5 %.

Graphique 130

Taux de marge nette des entreprises laitières françaises en 2020

(en % de chiffre d'affaires)



Source : Données 2020 collectées auprès des entreprises et coopératives laitières, analyses EFESO Consulting

Graphique 131

Résultat net moyen des entreprises laitières françaises en 2020

(en €/1 000 l)



Source : Données 2020 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. 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.

6. COMPTE DU RAYON DES PRODUITS LAITIERS DES GMS

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon a été présentée dans les chapitres 1 et 2 de ce rapport. Il convient de s'y référer pour les définitions précises des différents termes utilisés.

6.1. 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 CA : il contribue pour 29 % au CA total des rayons étudiés (plus du double du rayon boucherie), pour 24 % à leur marge brute et pour 15 % 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 14 % de la marge nette positive.

6.2. 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 24,3 % en 2020, inférieure à la moyenne des marges brutes (29,5 %). 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 (8,4 € 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 20,1 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires. S'y imputent les autres charges du rayon à hauteur de 1,8 € (2,4 € tous rayons confondus) ainsi que les charges communes répartis pour 16,8 € (légèrement supérieures à la moyenne tous rayons confondus). Ce qui conduit donc à une marge nette de 1,4 € avant impôt sur les sociétés.

Tableau 31

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2020 : 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	
Coût d'achat des produits du rayon	75,7	
Marge brute	24,3	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	4,2	Sensiblement dispersées
Marge semi-nette	20,1	
Autres charges	18,6	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	1,4	Extrêmement dispersées, +/- 3,5 €
Impôt sur les sociétés	0,5	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	0,9	Extrêmement dispersées, +/- 2,4 €

(*) 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 2020

6.3. Détail des charges du rayon des produits laitiers

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon des produits laitiers supporte directement 6,0 € de charges spécifiques, contre 10,8 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon des produits laitiers comprennent 4,2 € de frais de personnel dédié (8,4 € pour la moyenne tous rayons) et 1,8 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également moins élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (2,4 €). Ils recouvrent principalement les fluides (rayon réfrigéré) et des frais sur les matériels et équipements spécifiques (réfrigération). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties avant impôts, dont le poids dans le chiffre d'affaires (16,8 €) est quasi identique à la moyenne tous rayons étudiés (16,4 €).

Au total, le rayon supporte 22,8 € 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 32

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2020 :

Moyennes toutes enseignes du rayon produits laitiers pour 100 € de CA

		Produits laitiers
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	0,5
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,5
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,5
	Sous-total : charges directes du rayon	6,0
Charges communes réparties	Immobilier	1,8
	Personnel hors rayon (en magasin)	6,3
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	7,7
	Impôts et taxes hors IS	0,9
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	0,5
	Sous-total : charges communes réparties	17,3
Total des charges imputées au rayon		23,3

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2020

(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)...

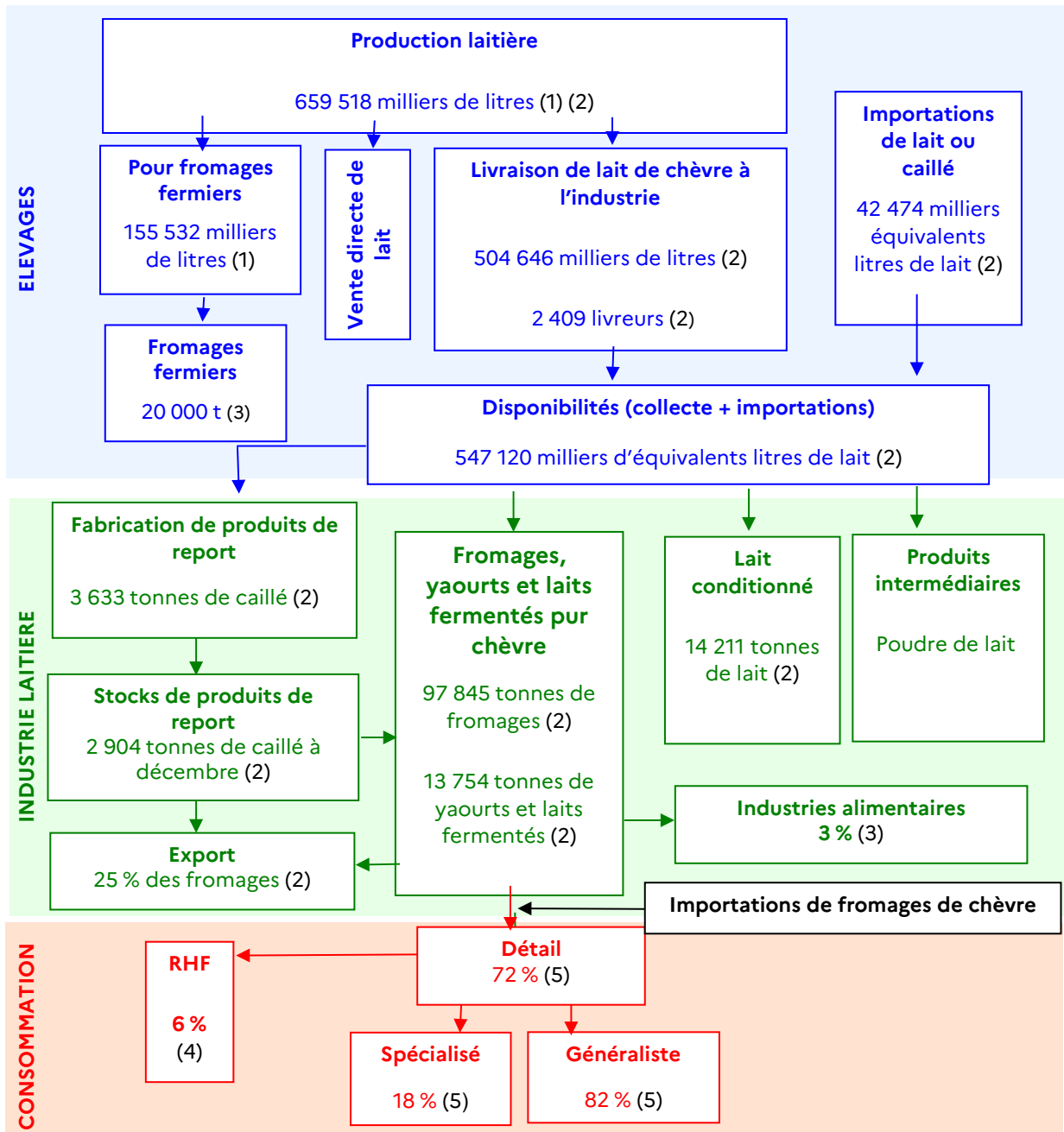
Section 6 – Produits laitiers de lait de chèvre

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 2021



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 2021, les entreprises françaises de transformation laitière ont collecté 504,6 millions de litres de lait de chèvre (contre 500,5 en 2020, 483,0 en 2019). La collecte française représente environ 29 % de la collecte européenne. Le lait de chèvre est principalement destiné à l'industrie laitière, à hauteur de 76 % de la production finale. La région Nouvelle-Aquitaine est la principale région productrice grâce à 35 % du cheptel, 33 % 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 les fabrications fermières.

En 2021, environ 25 % 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 82 % en magasins généralistes (GMS, essentiellement).

Selon Kantar Worldpanel, 41 % des achats des ménages en fromages de chèvres sont effectués dans les hypermarchés, 23 % dans les supermarchés et 13 % dans les enseignes à dominante marques propres. Les circuits de commercialisation spécialisés (marchés, fromagers détaillants...) représentent 11 % des volumes des achats, soit une part importante en regard des autres fromages. Les bûchettes affinées représentent 60 % des volumes achetés.

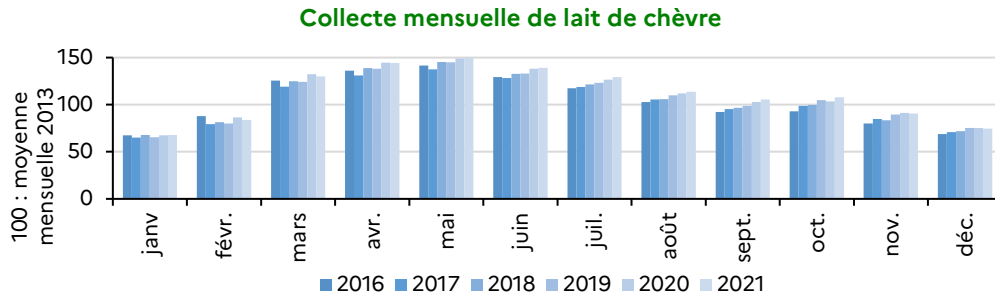
Le volume des achats de fromages de chèvres tous circuits de détail (hors RHF) est en progression (Graphique 136) passant, selon le panel Kantar, de 52 324 t en 2015 à 60 424 t en 2021. Sur une plus longue période, la progression des volumes achetés paraît encore plus importante, avec une forte inflexion à la hausse depuis 2014. Toutefois, les modifications intervenues dans le panel Kantar nécessitent d'être prudent dans l'interprétation.

Par ailleurs, les achats de produits ultra-frais de lait de chèvre, et de lait de chèvre lui-même se développent. Le coût de matière première augmente : ceci entraîne de moindres promotions en rayon.

La production laitière des chèvres étant saisonnière (Graphique 132) alors que les fabrications industrielles de fromages sont plus régulières (Graphique 133). Une partie de la collecte est transformée en produits intermédiaires stockables (caillé congelé, Graphique 135), produits de report pouvant être utilisés pour la fabrication des fromages lors des périodes de creux de collecte.

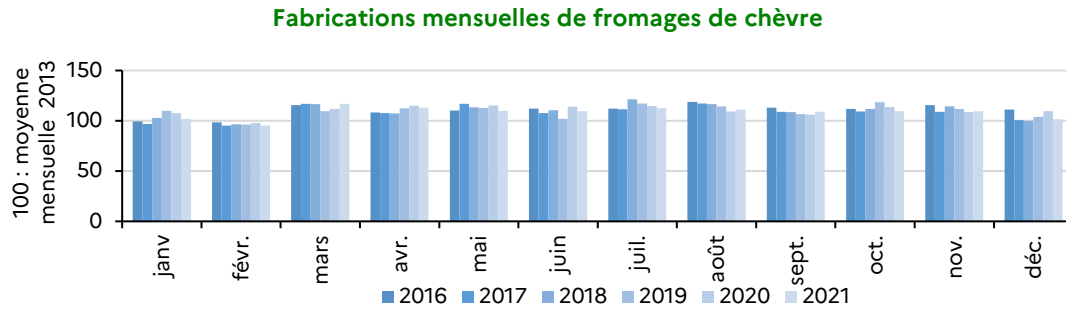
Par ailleurs, chaque année, sont importés d'Espagne et des Pays-Bas des produits intermédiaires pour la transformation du lait de chèvre (caillé, lait concentré et lait en vrac, Graphique 134) pour compléter les besoins des industriels pour la fabrication des fromages. En 2021, 42 millions d'équivalents litres ont été importés.

Graphique 132



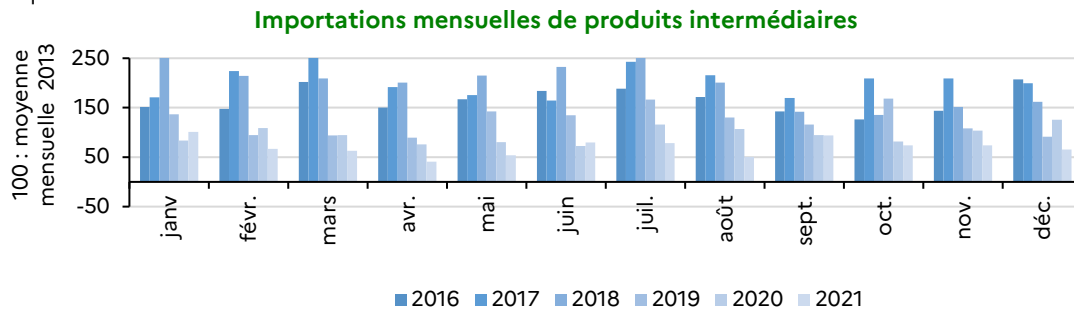
Sources : OFPM, d'après Enquête Mensuelle Laitière, FranceAgriMer-SSP

Graphique 133



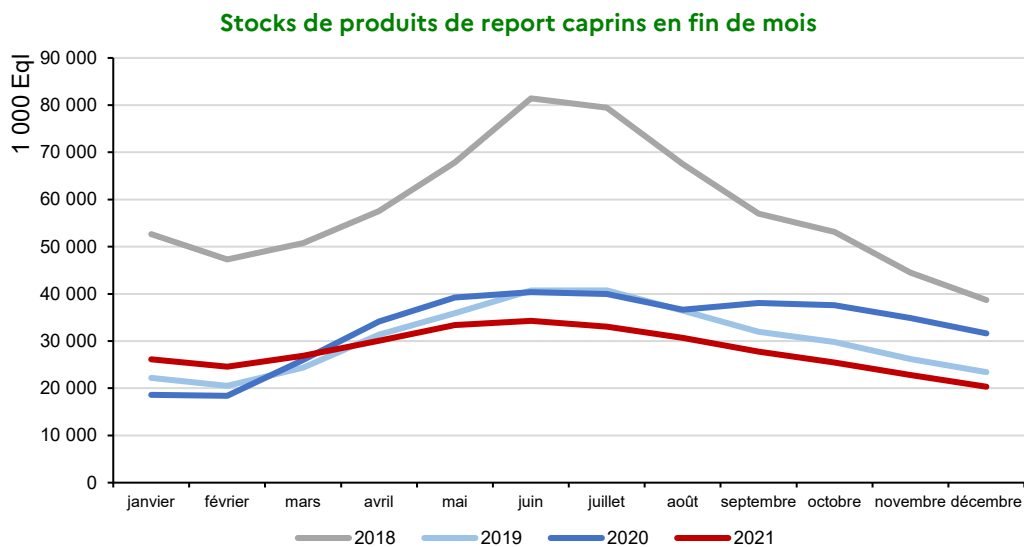
Sources : OFPM, d'après Enquête Mensuelle Laitière, FranceAgriMer-SSP

Graphique 134



Sources : OFPM, d'après Enquête Mensuelle Laitière, FranceAgriMer-SSP

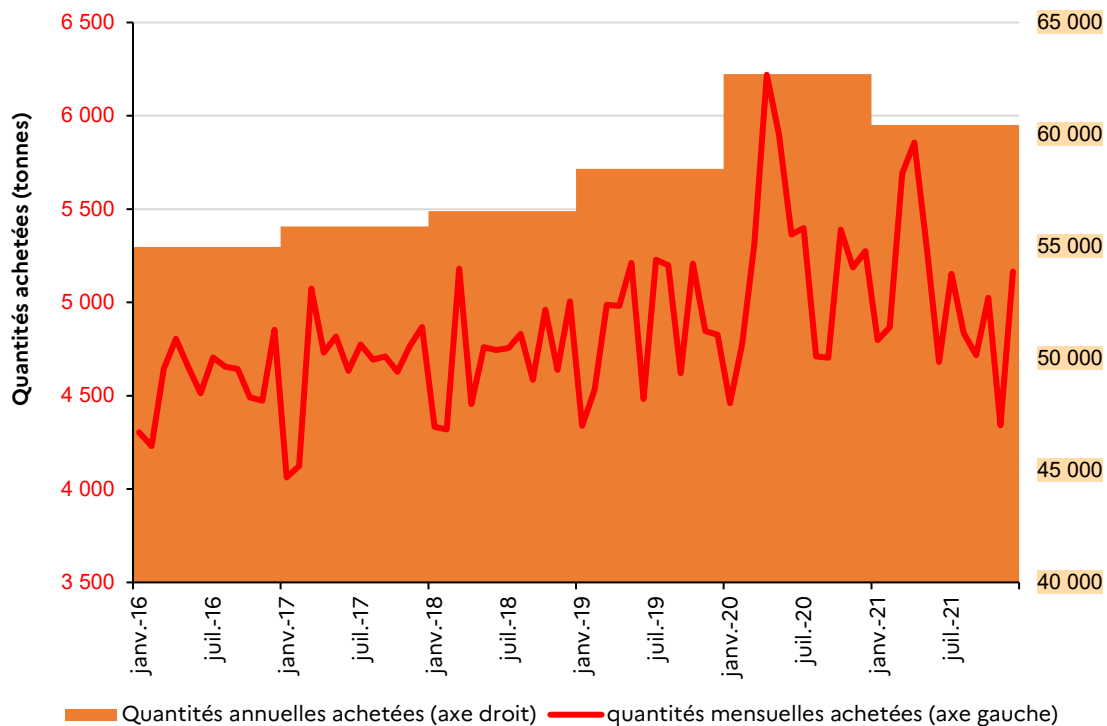
Graphique 135



Sources : OFPM, d'après Enquête Mensuelle Laitière, FranceAgriMer-SSP

Graphique 136

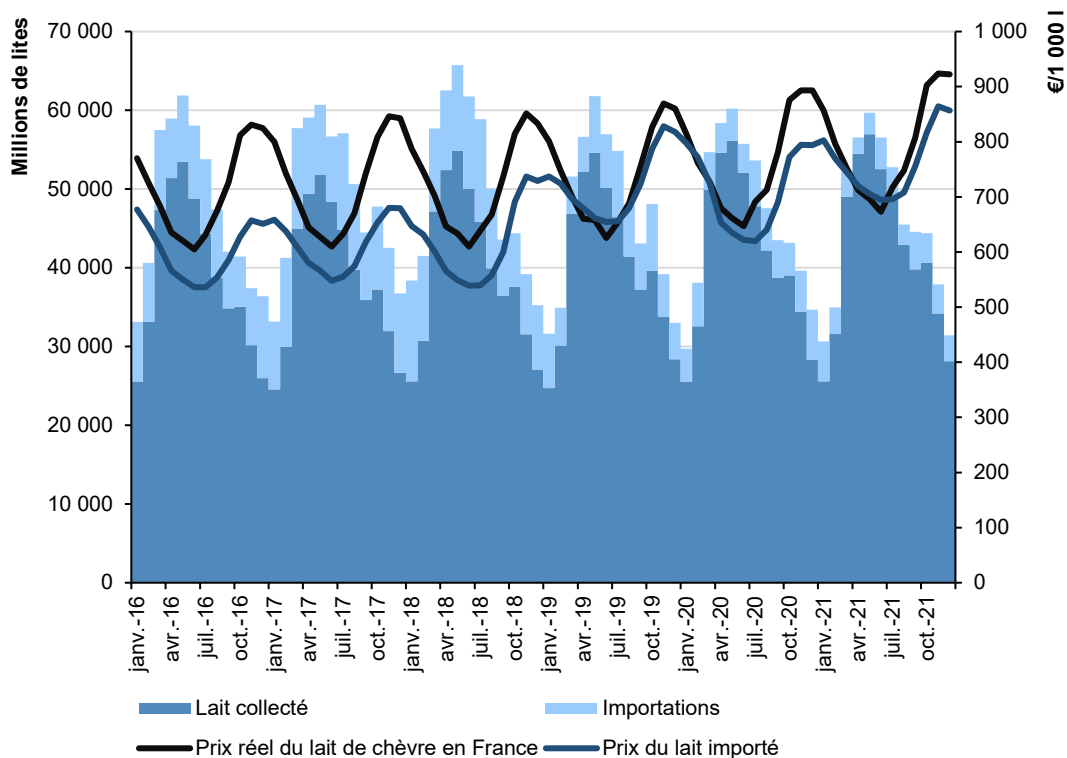
Quantités achetées de fromages de chèvres tous circuits de vente au détail



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 137

Approvisionnements 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

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.

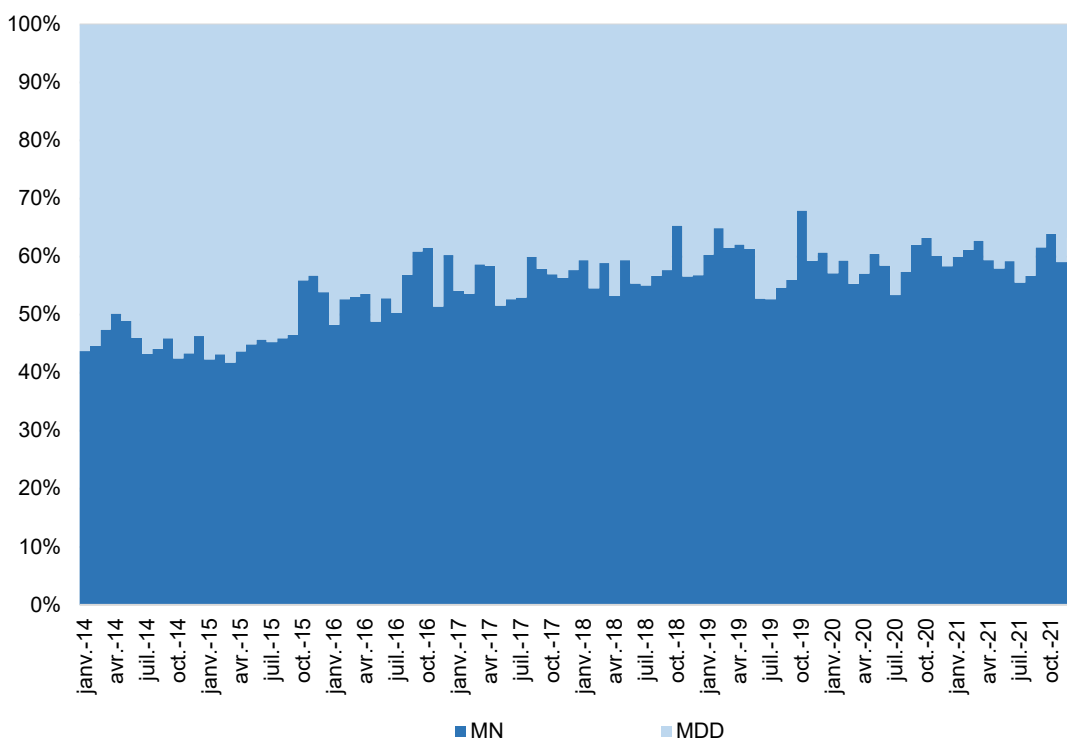
Les prix moyens mensuels des fromages de chèvre de type bûchette affinée, sous marques nationales (MN) et sous marques de distributeur (MDD), sortie industrie pour GMS, sont calculés à partir d'indices recueillis par l'Insee pour l'Observatoire. Ces prix sont généralement « trois fois nets », homogènes 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 distinguées 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 (2015-2021) sont celles observées dans l'année 2021, et non les pondérations effectives. Par exemple, la pondération en MN et MDD des mois de février 2015 ou 2016 est celle de février 2021. 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. En effet, sur 2014-2021, la part des marques nationales augmente (Graphique 138).

Graphique 138

Proportions de bûchettes affinées de marques nationales (MN) et de distributeur (MDD)



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

La décomposition des prix au détail en coût en matière première et marges brutes de l'aval ne peut être réalisée qu'à partir de l'année 2015, du fait, d'une part, de la non-disponibilité de prix de production de l'industrie avant 2014 et, d'autre part, d'une rupture de série liée à un changement de méthode, dans les données de l'enquête mensuelle laitière.

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 donc 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 en fromages, 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 insuffisante pour répondre à la demande.

Suite au choix du groupe de travail produits laitiers, une modification de la méthode de calcul du coût de la matière première a été adoptée à partir du rapport 2020, rétropolée à partir des années précédentes dans les résultats présentés.

Désormais, 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 en lait de chèvre, la répartition entre les deux provenances a été évaluée à dire d'experts. Ces prix réels sont diffusés en Espagne par le FEAGA 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 du lait, 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).

En d'autres termes dans la décomposition du prix au détail, il a été désormais choisi de comptabiliser 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. Afin de compléter l'analyse présentée dans la partie 3, le Graphique 137 présente les quantités et le prix du lait national et importé réellement achetés par les industriels mensuellement.

Encadré 20

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. À partir d'indices transmis mensuellement par l'Institut, l'Observatoire reconstitue des prix moyens en niveau. Une fois par an, l'Insee lui communique une valeur moyenne des prix relevés pour l'indice en question.

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 conduite auprès des principaux opérateurs du secteur, elle porte sur un ensemble de produits, précisément défini (les « transactions-témoins »). Les articles dont les prix sont relevés et pris en compte pour établir le prix moyen d'un « produit » (ensemble d'articles) 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 produits de qualité constante durant cinq ans.

Pour un produit industriel donné destiné à la revente au détail en GMS, l'ensemble d'articles 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, notamment. Par exemple, les prix moyens mensuels sortie industrie d'« escalope de poulet standard » ou du « lait demi-écrémé UHT » sont établis sur des ensembles d'articles de nature et de composition éventuellement différentes de celles d'« escalope de poulet standard » ou du « lait demi-écrémé UHT » dont on relève les prix au détail en GMS dans Kantar Worldpanel.

Lever complètement le biais éventuel 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 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.

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 « de bœuf » : 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).

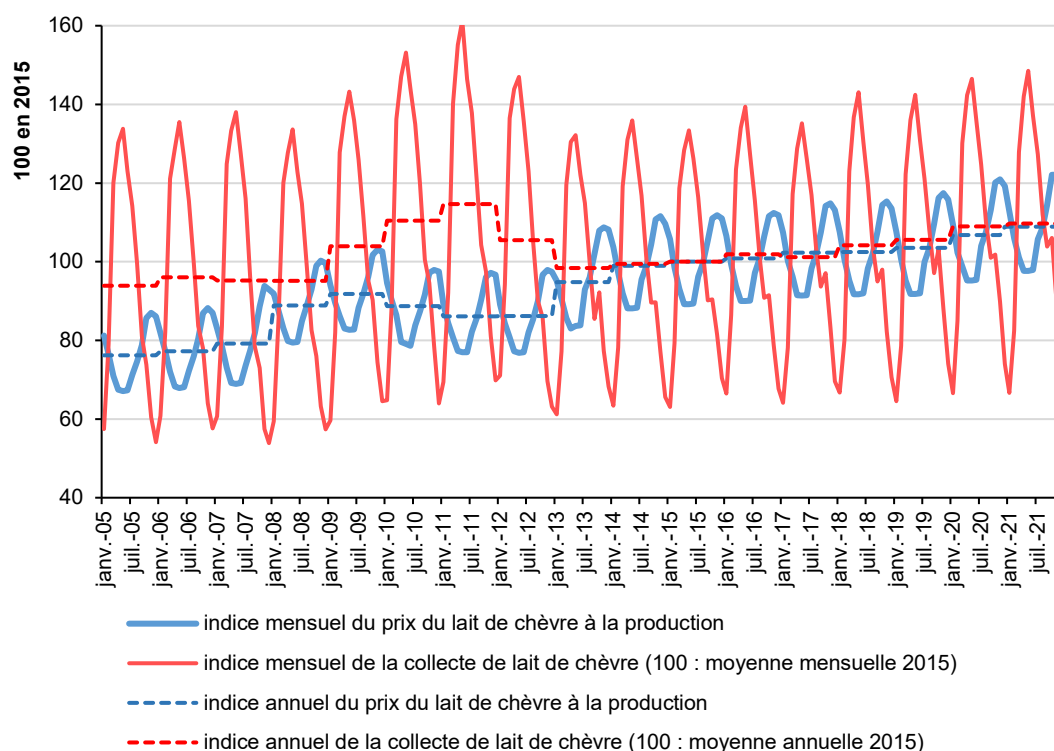
L'amélioration des sources de prix industriels est un enjeu important pour l'Observatoire, mais elle nécessiterait des moyens statistiques considérables.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DÉTAIL EN GMS DU FROMAGE DE CHÈVRE DE TYPE BÛCHE

Le prix du lait de chèvre, qui est l'une des composantes de coût en matière première (avec le coût des produits intermédiaires importés et celui du stockage de ces produits de reports), a sensiblement progressé depuis 2005, malgré une baisse en 2011-2012 ; tandis que la collecte, après avoir augmenté en 2010-2011, a diminué en 2012-2013 et augmente progressivement depuis lors. Le prix du lait de chèvre à la production présente par ailleurs une forte saisonnalité, quasi symétrique à celle de la collecte.

Graphique 139

Évolution du prix du lait de chèvre à la production



Source : OFPM d'après FranceAgriMer (Enquête mensuelle laitière) et SPP-Agreste (IPPAP lait de chèvre)

En 2021, les quantités de bûchettes de chèvre achetées par les ménages ont relativement baissé (- 3,9 % tous circuits confondus). Le prix moyen au détail en GMS, *à proportion en MN et MDD constante et basée sur 2021*, a **diminué** en 2021 (- 7 centimes par rapport à 2020), malgré une hausse des coûts en matière première, amortie par l'aval. En parallèle, la variation a été similaire pour le prix moyen des achats effectifs au détail en GMS *à proportion en MN et MDD variable* qui s'est replié de 5 centimes (Graphique 140). En 2021, la part des marques nationales a progressé de 1,6 point. Le prix moyen des bûchettes MN quant à lui, s'est également replié, de même que celui des bûchettes MDD dans une moindre mesure.

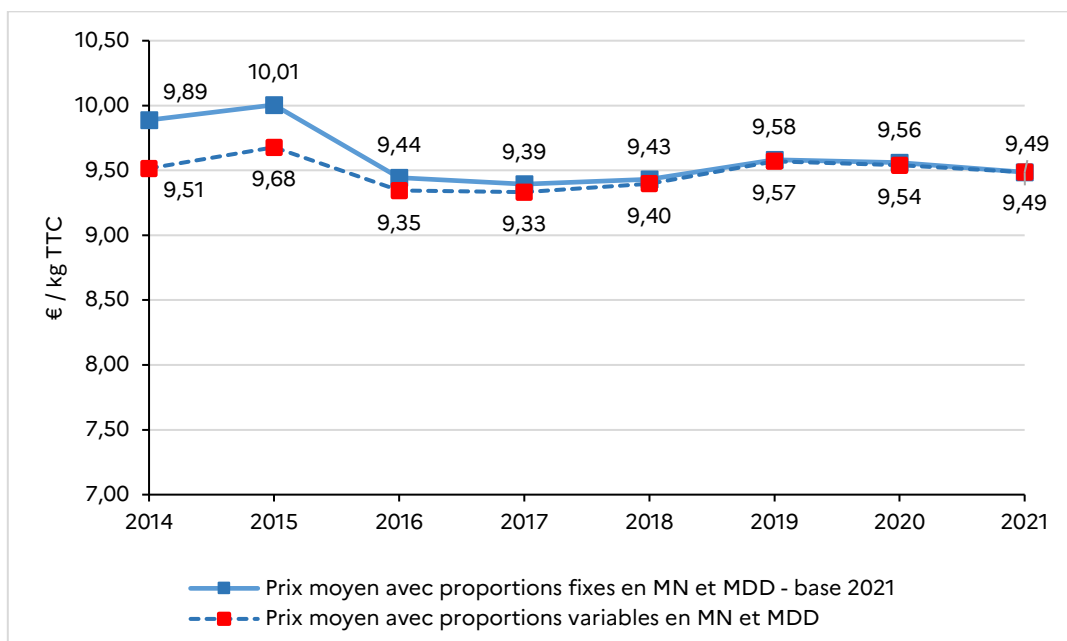
On rappelle que le produit dont on décompose ici le prix moyen au détail est un panier de bûchettes de marques nationales et de marques de distributeur (y compris MDD économiques). Les proportions sont fixées sur la base de celles observées chaque mois en 2021, ceci pour suivre des variations de prix moyen du panier uniquement dues à celles des prix de ses deux composants, et non influencées par celles des proportions de ces composants. Sur la période 2014-2019, on pouvait noter que la dépense effective des consommateurs pour un kg de bûchette de chèvre augmente aussi sous un effet de « montée en gamme » du panier d'achat, et non sous le seul effet de la hausse des prix des produits qui le constituent. En 2021,

si la part des marques nationales a diminué, le prix moyen de la buchette s'est replié en lien avec la baisse des prix moyen des bûchettes MN ainsi que des bûchettes MDD.

Sur la période relativement courte suivie ici le prix moyen des fromages de chèvre de type bûche est assez stable dans l'industrie. Les marges brutes de l'industrie et de la distribution amortissent les variations du coût en matière première, particulièrement ses variations saisonnières (Graphique 142), mais aussi ses évolutions à moyen terme (Graphique 143).

Graphique 140

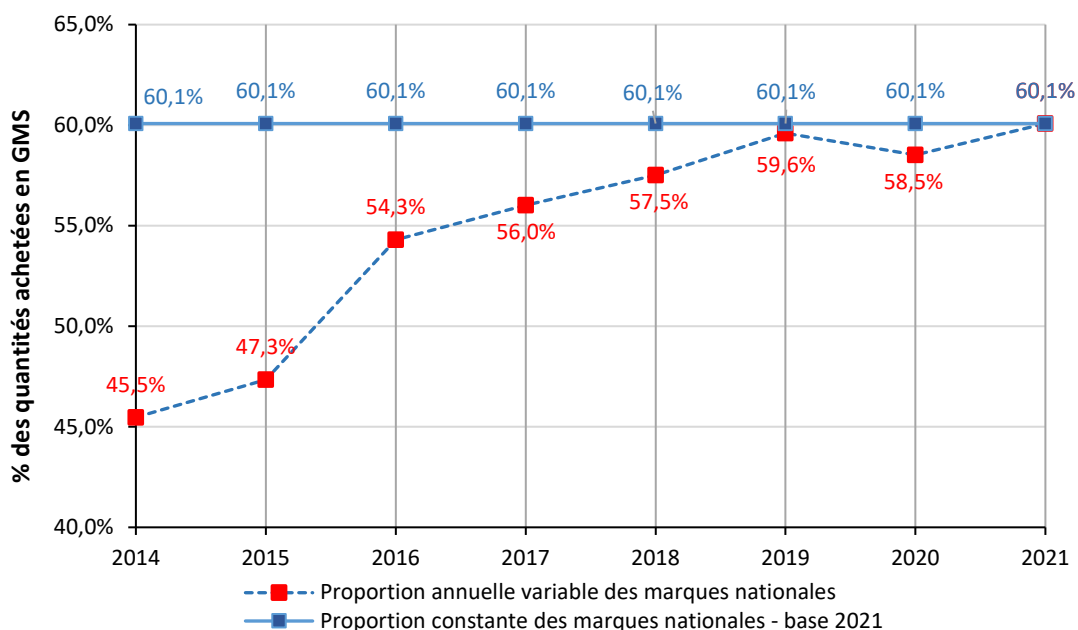
Prix moyen annuel des buchettes affinées de chèvre en GMS selon la part des marques nationales en volume



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 141

Évolution de la part des marques nationales dans les quantités d'achat de buchettes affinées de chèvre en GMS



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

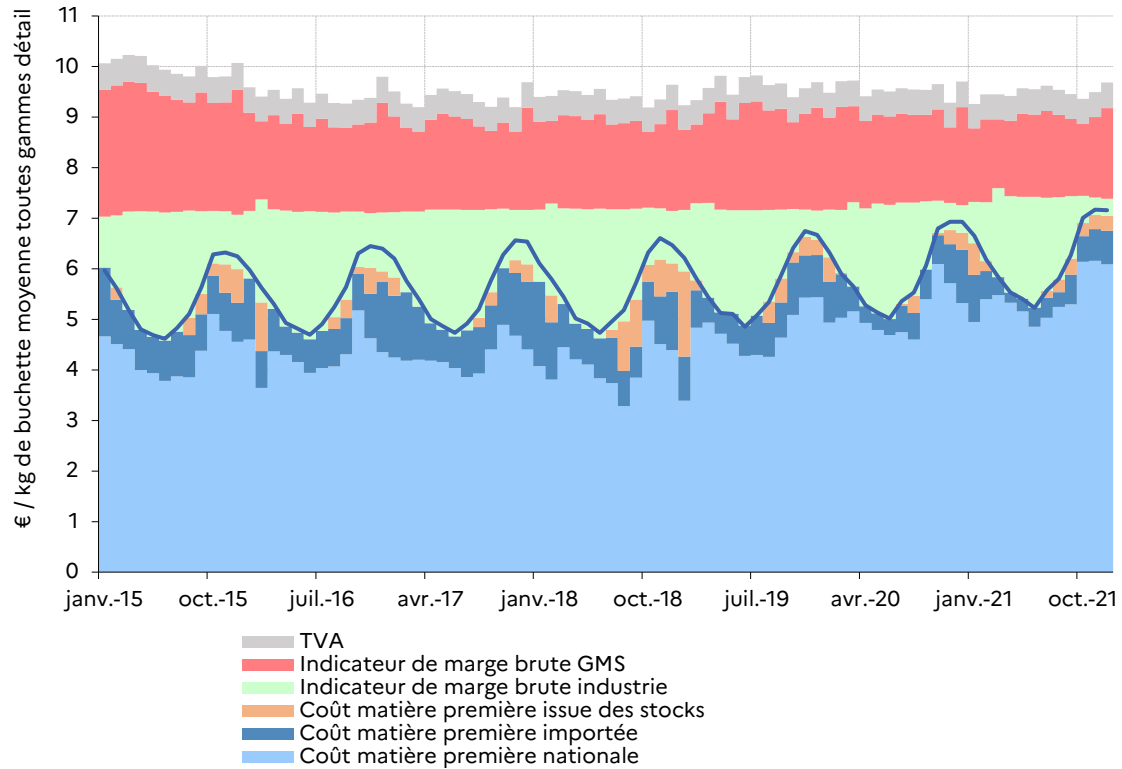
En 2021, l'indicateur de coût de la matière première nationale a augmenté de 31 centimes, tandis que l'indicateur de coût de la matière première importée s'est replié de 12 centimes.

Cette évolution est due à plusieurs facteurs propres à la conjoncture de l'année 2021 :

- En 2021, les disponibilités totales pour l'industrie laitière en lait de chèvre (collecte + importations) sont restées relativement stables (- 2,1 %). Derrière ce chiffre, on constate une stabilité de la collecte nationale mais une forte contraction des importations (- 26,5 %) ;
- Parallèlement, les fabrications de bûchettes ont légèrement baissé en 2021 (- 1,0 %), mais le lait mis en œuvre a ainsi contenu une part plus importante de lait français (confirmant ainsi une tendance déjà observée en 2020). En effet, les importations pèsent 7,8 % des disponibilités totales en 2021, contre 10,3 % en 2020 et 13,3 % en 2019. Ce changement de répartition impacte les indicateurs de coûts de la matière première, augmentant sa composante nationale et diminuant sa composante importée tandis que la part liée aux stocks augmente (+ 7 centimes) ;
- D'autre part, le prix réel du lait de chèvre en France a fortement augmenté en 2021. En moyenne pondérée par les volumes, la hausse est évaluée à 4,1 %. Cette évolution a mécaniquement fait croître la composante nationale de l'indicateur de coût de la matière première ;
- Le prix du lait importé, quant à lui, a augmenté en 2021. Rappelons que, dans le modèle, le lait de chèvre importé est estimé à 75 % en provenance d'Espagne et à 25 % en provenance des Pays-Bas. En 2021, le prix du lait de chèvre espagnol a augmenté en moyenne de 9,2 % par rapport à 2020, une hausse qui s'est particulièrement accentuée à partir du mois de septembre. Le prix du lait néerlandais, lui, est resté relativement stable (+ 1,0 %). Toutefois, malgré cette hausse des prix, compte tenu de la baisse des volumes importés utilisés dans la pondération, le coût de la matière première importée a diminué en 2021 (- 12 centimes) ;
- L'indicateur de coût de la matière première issue des stocks a gagné 7 centimes par rapport à 2020, en lien avec une utilisation plus importante des stocks de report (+ 44 %) se situant toutefois à des niveaux moindres qu'en 2019 ;
- Non-représenté sur les graphiques pour alléger la représentation mais bien pris en compte dans les calculs, le coût du stockage des produits de report caprin a très légèrement diminué en 2021, en lien avec les niveaux de stocks inférieurs à ceux de 2020 ;
- Le consommateur, lui, a bénéficié d'un prix au détail en GMS à 9,49 €/kg, soit une diminution de 7 centimes par rapport à l'année précédente. Il semblerait qu'à la fois la distribution et l'industrie aient dû absorber les effets de cette baisse du prix au détail, concomitante à la hausse globale du coût de la matière première. En effet, leurs indicateurs de marge brute ont respectivement perdu 22 centimes et 11 centimes en 2021, correspondant à 17,5 % du prix hors TVA pour la distribution, et 14,8 % pour l'industrie.

Graphique 142

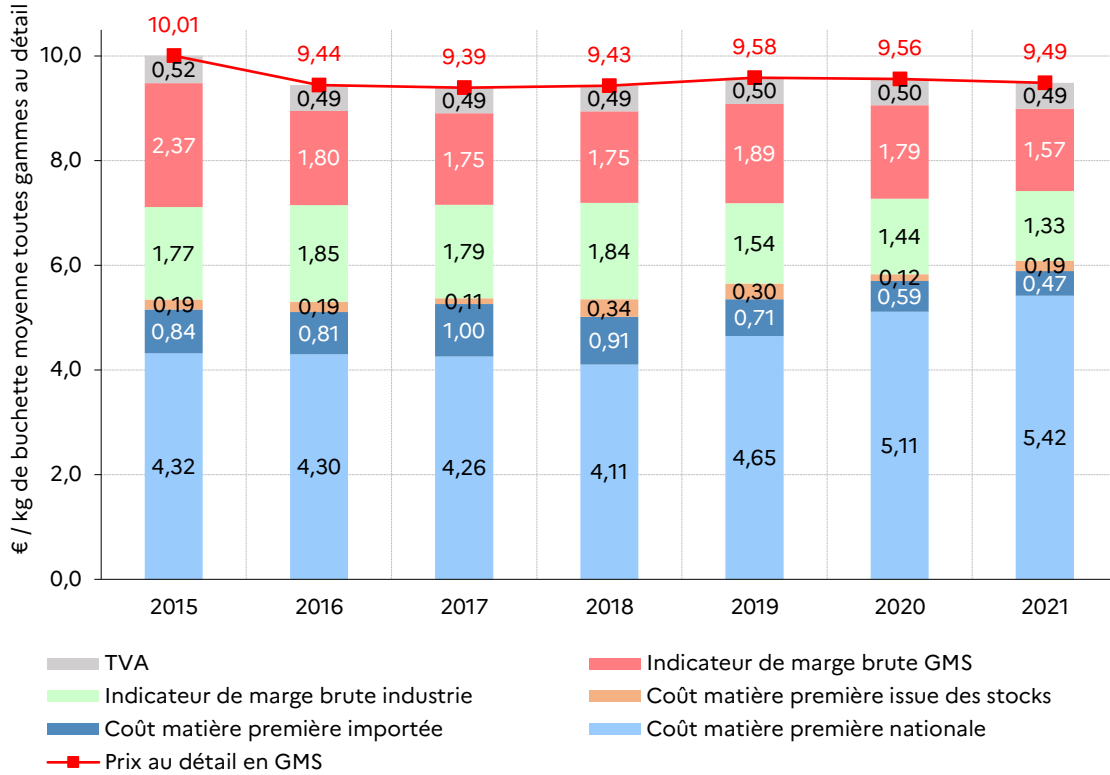
Composition du prix moyen mensuel au détail en GMS des fromages de chèvre de type bûche en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Kantar Worldpanel

Graphique 143

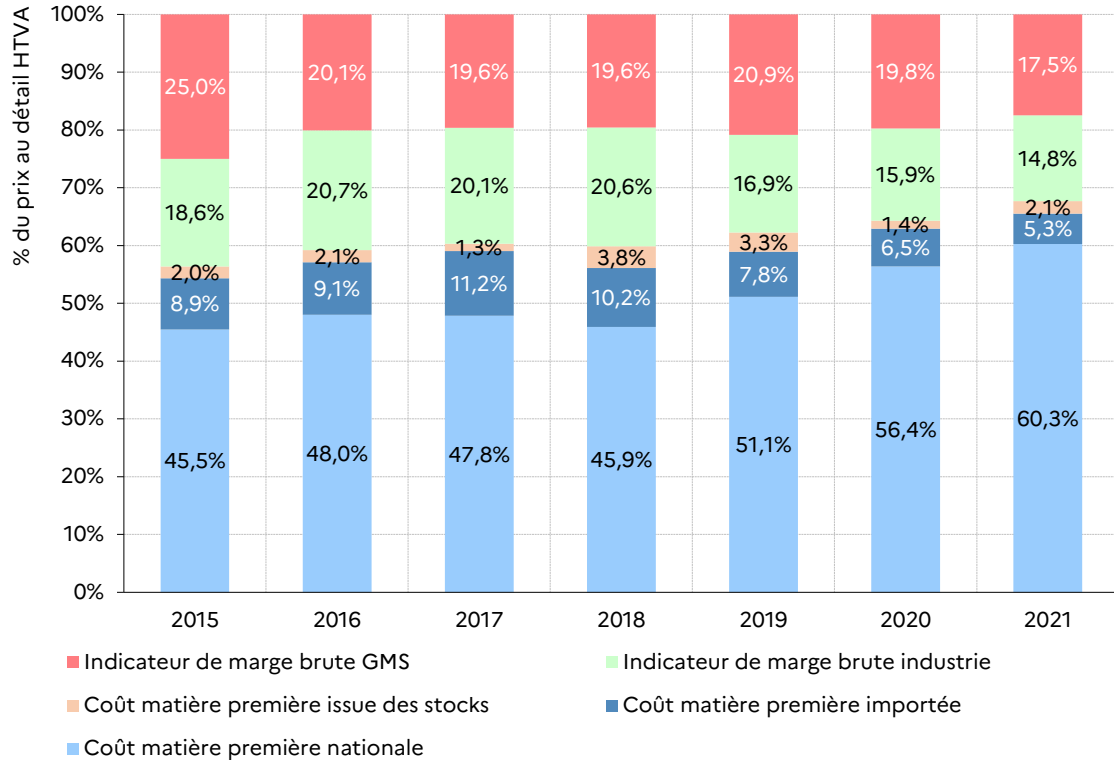
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS des fromages de chèvre de type bûche en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Kantar Worldpanel

Graphique 144

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 2010-2020, 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 2020, il représente 20 % de la totalité du produit courant¹, soit 44 140 € pour 216 063 € de produits. Il est de 31 456 € par travailleur familial.

Les résultats 2021 sont simulés. L'IPPAP lait de chèvre 2021 (Insee) est appliqué au montant du produit brut lait de chèvre 2020 pour calculer la valeur du produit en 2021. 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 2020. Ainsi, en 2021, le prix du lait de chèvre est en hausse (+ 2,0 %). Le prix de l'aliment progresse de 10,8 % et les autres biens et services de consommation augmentent de 9,5 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt diminue de 21,4 %. Il s'établit à 34 704 € pour 218 920 € de produits et à 24 731 € par travailleur familial.

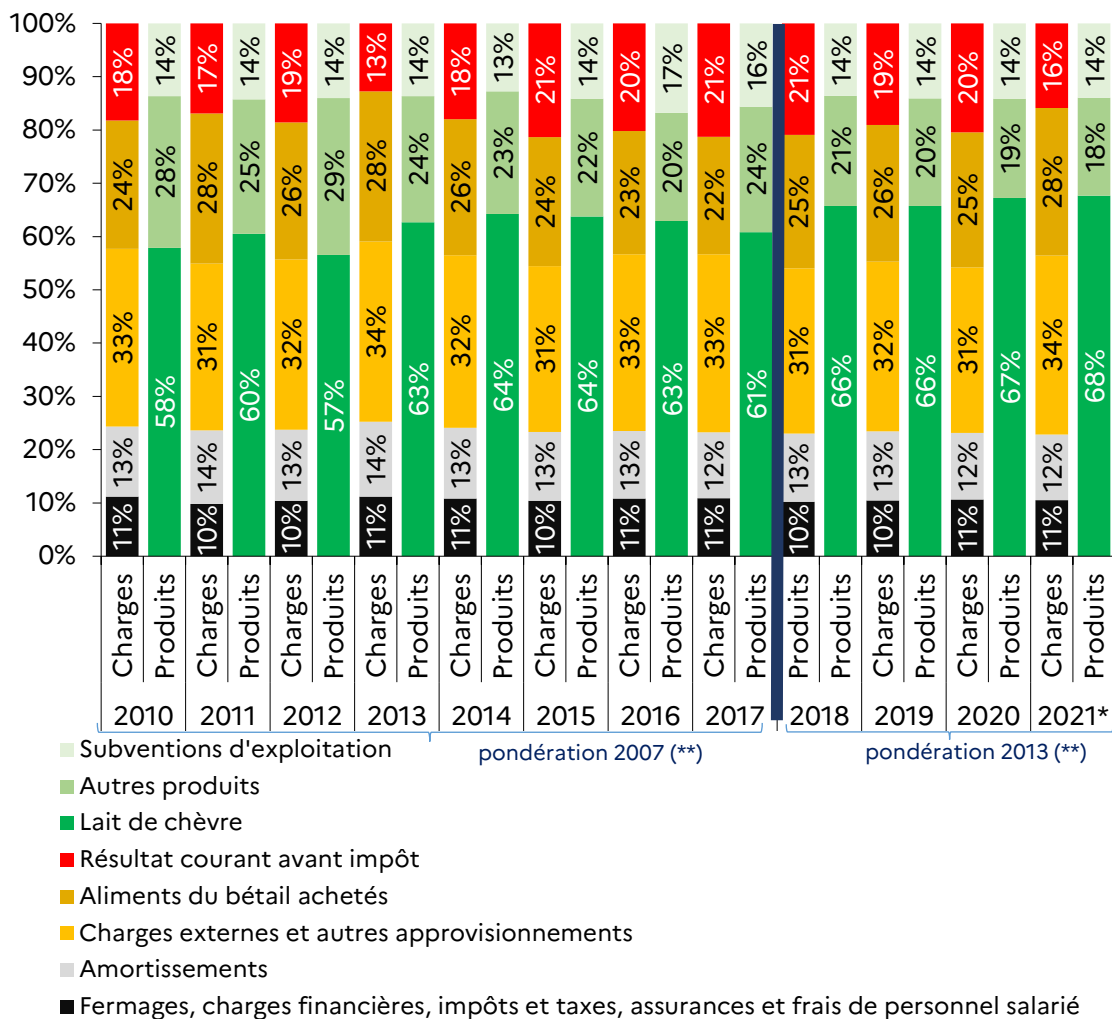
Les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2021 peuvent également être consultés :

<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/Dos2105/detail/>

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 145

Structure du compte de résultat moyen des exploitations laitières caprines spécialisées



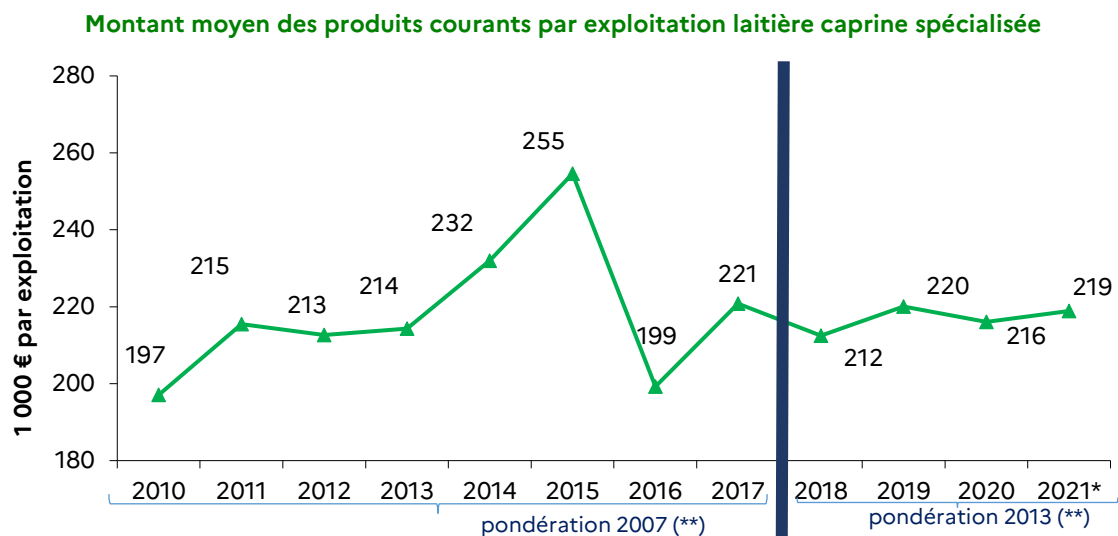
(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

(**) 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 2021

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 145 (voir point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 146



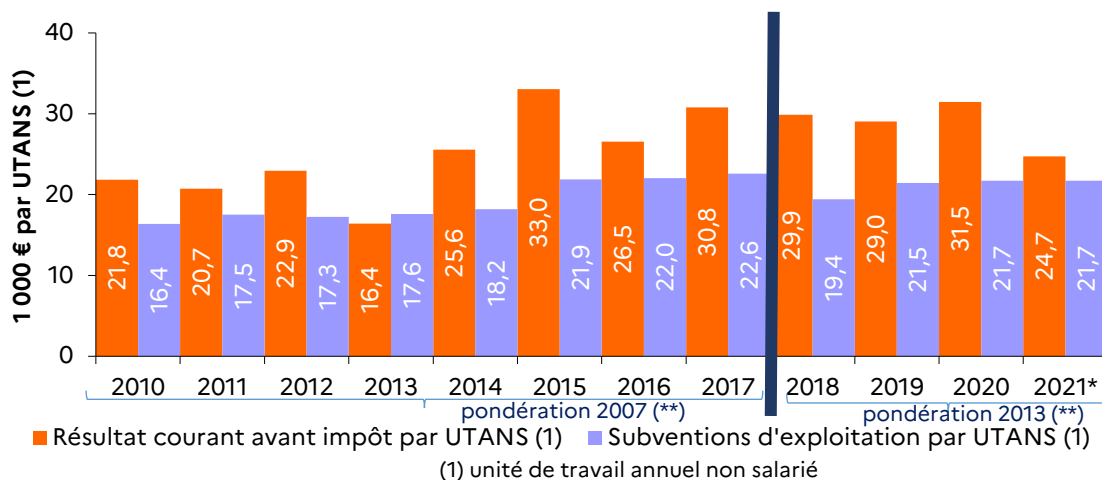
(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

(**) 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 2021

Graphique 147

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 2021

4.2. Coûts de production du lait de chèvre par système de production laitière

Pour la campagne 2021, 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.**

Quatre systèmes d'exploitation sont étudiés :

- **« Laitiers Spécialisés, Ouest et Sud-Ouest »** : les 29 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 13 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 travaillent dans ces élevages.
- **« Laitiers et bovins viande »** : les 13 exploitations de cet échantillon élèvent des chèvres et des vaches allaitantes. Elles ont en moyenne des troupeaux de 280 chèvres et 55 vaches. L'atelier caprin dispose de peu d'autonomie alimentaire. La production moyenne est de 770 à 1 030 litres par chèvre. 1,4 UMO en moyenne travaillent dans ces élevages.
- **« Laitiers et cultures de vente »** : les 15 exploitations de cet échantillon élèvent des chèvres et entretiennent des cultures destinées à la vente et à l'alimentation des animaux. En moyenne, elles disposent d'un troupeau de 360 chèvres et de 125 hectares de cultures de vente. La production moyenne de lait par chèvre est de 680 à 930 litres. Ces élevages, plutôt autonomes, valorisent les céréales de l'exploitation pour l'alimentation des animaux. 2,3 UMO en moyenne travaillent dans ces élevages.

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 148, pour chacun des systèmes, est le prix réel, toutes primes confondues.

En 2020, dans le système **« Laitiers Spécialisés, Ouest et Sud-Ouest »**, le coût de production s'élève à 910 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 903 € pour 1 000 litres de lait, soit 7 € de moins que le coût de production. 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 à hauteur de 1,9 SMIC.

Dans le système **« Laitiers Sud-Est »**, le coût de production s'élève à 1 174 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à

1 034 € pour 1 000 litres de lait, soit 140 € de moins que le coût de production. 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 à hauteur de 1,2 SMIC.

Dans le système *« Laitiers et bovins viande »*, le coût de production s'élève à 872 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 894 € pour 1 000 litres de lait, soit 22 € de plus que le coût de production. 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 à hauteur de 2,2 SMIC.

Dans le système *« Laitiers et cultures de vente »*, le coût de production s'élève à 879 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 910 € pour 1 000 litres de lait, soit 31 € de plus que le coût de production. 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 à hauteur de 2,3 SMIC.

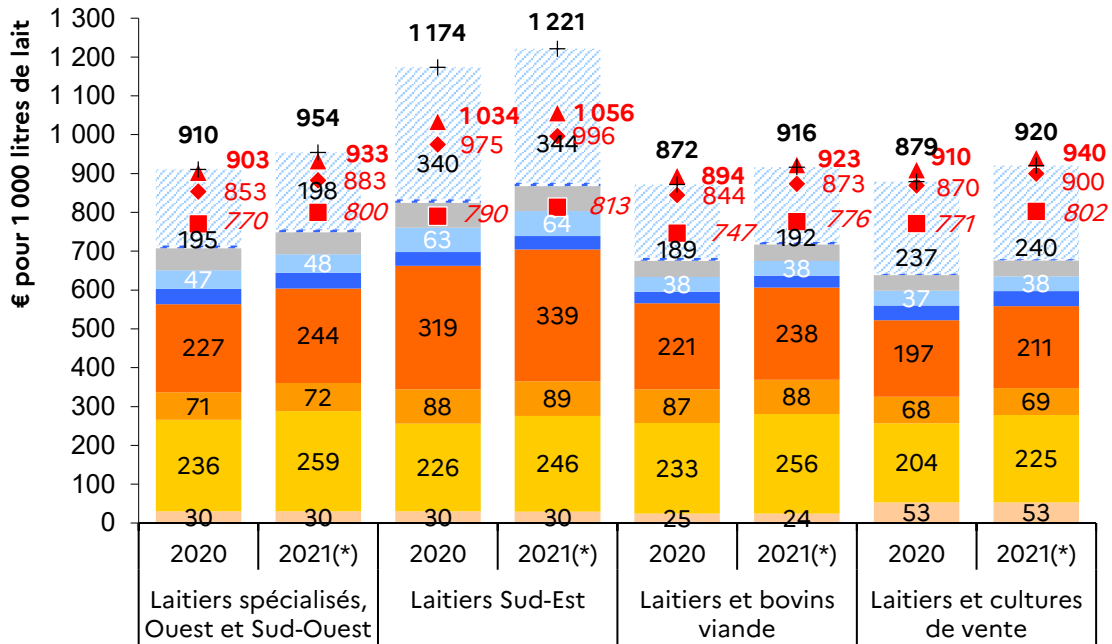
En 2021, les coûts de production estimés sont en hausse, portés par une hausse record de l'IPAMPA lait de chèvre (+ 9 %) par rapport à 2020. Selon les systèmes, les charges augmentent de 4,0 % pour le système *« Laitiers Sud-Est »* à 5,1 % pour les systèmes *« Laitiers et bovins viande »*. Ces hausses ont pour origine les hausses cumulées des prix des concentrés (+ 10,8 %), des dépenses de carburants (+ 29,9 %) et celles pour la construction des bâtiments (+ 13 %). Au-delà de cette hausse de coût, la construction des bâtiments fait face à un problème de disponibilité des matériaux. L'amélioration des conditions météorologiques a permis aux éleveurs de reconstituer leurs stocks, mais la qualité des fourrages, en particulier celles des foin, n'a pas toujours été au rendez-vous. Les éleveurs pratiquant le pâturage ont également rencontré des difficultés à gérer la pression parasitaire. Au final, les systèmes « vert » et « ensilage de maïs » s'en sont mieux sortis.

L'ensemble des produits augmente en 2021 de 2,1 % dans le système *« Laitiers Sud-Est »* à 3,3 % dans le système *« Laitiers Spécialisés, Ouest et Sud-Ouest »*, soutenu par des hausses du prix du lait de 2,9 % à 4,3 % selon les régions. Quant à eux, les volumes livrés ont peu évolué. Les aides décroissent légèrement pour tous les systèmes en lien avec la baisse du montant des aides couplées et découplées.

Ces augmentations de charges plus importantes que celles des produits entraînent une détérioration des résultats entraînant, en 2021, une baisse des rémunérations permises de 0,1 SMIC/UMO exploitant pour la plupart des systèmes. Dans le système *« Laitiers Sud-Est »*, cette baisse est de 0,2 SMIC/UMO exploitant, alors que ce système dégageait déjà la plus petite rémunération.

Graphique 148

Coûts de production du lait de chèvre par système de production laitière



- ▨ 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

5. COMPTE DU RAYON DES PRODUITS LAITIERS DES GMS

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon a été présentée dans les chapitres 1 et 2 de ce rapport. Il convient de s'y référer pour les définitions précises des différents termes utilisés.

5.1. 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 29 % au CA total des rayons étudiés (plus du double du rayon boucherie), pour 24 % à leur marge brute et pour 15 % 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 14 % de la marge nette positive.

5.2. 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 24,3 % en 2020, inférieure à la moyenne des marges brutes (29,5 %). 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 (8,4 € 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 20,1 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires. S'y imputent les autres charges du rayon à hauteur de 1,8 € (2,4 € tous rayons confondus) ainsi que les charges communes répartis pour 16,8 € (légèrement supérieures à la moyenne tous rayons confondus). Ce qui conduit donc à une marge nette de 1,4 € avant impôt sur les sociétés.

Tableau 33

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2020 : 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	
Coût d'achat des produits du rayon	75,7	
Marge brute	24,3	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	4,2	Sensiblement dispersées
Marge semi-nette	20,1	
Autres charges	18,6	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	1,4	Extrêmement dispersées, +/- 3,5 €
Impôt sur les sociétés	0,5	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	0,9	Extrêmement dispersées, +/- 2,4 €

(*) 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 2020

5.3. Détail des charges du rayon des produits laitiers

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon des produits laitiers supporte directement 6,0 € de charges spécifiques, contre 10,8 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon des produits laitiers comprennent 4,2 € de frais de personnel dédié (8,4 € pour la moyenne tous rayons) et 1,8 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également moins élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (2,4 €). Ils recouvrent principalement les fluides (rayon réfrigéré) et des frais sur les matériels et équipements spécifiques (réfrigération). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties avant impôts, dont le poids dans le chiffre d'affaires (16,8 €) est quasi identique à la moyenne tous rayons étudiés (16,4 €).

Au total, le rayon supporte 22,8 € 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 34

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2020 : 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	0,5
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,5
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,5
	Sous-total : charges directes du rayon	6,0
Charges communes réparties	Immobilier	1,8
	Personnel hors rayon (en magasin)	6,3
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	7,7
	Impôts et taxes hors IS	0,9
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	<i>0,5</i>
	Sous-total : charges communes réparties	17,3
	Total des charges imputées au rayon	23,3

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2020

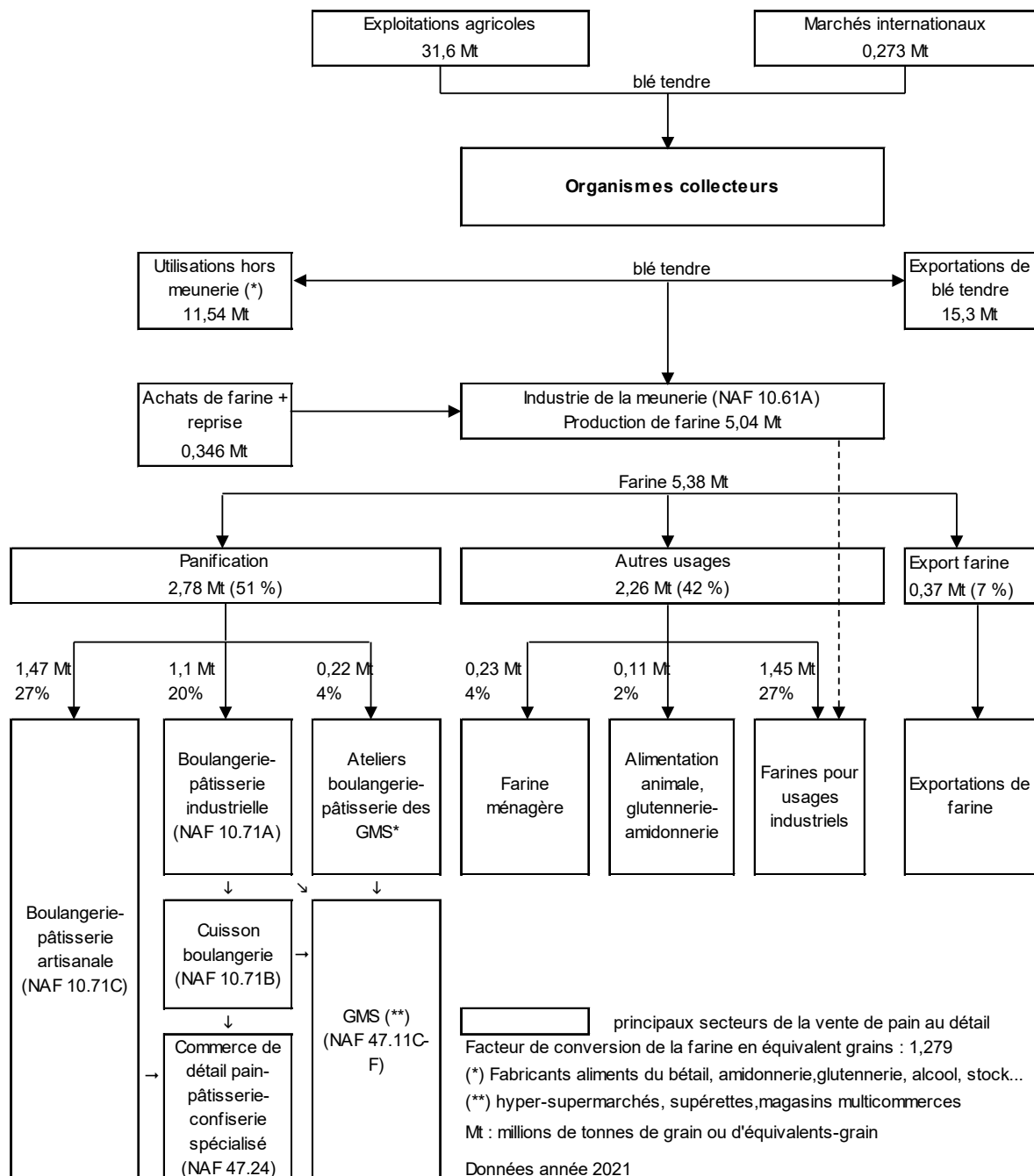
(1) *Autres charges communes réparties*: ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes 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)...

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 grain)



Source : Bilans de marché blé tendre de FranceAgriMer

Cultivée sur 4,8 Mha en moyenne au cours des cinq dernières campagnes (source : Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation), le blé tendre est la principale céréale produite en France : le volume de production s'établit en moyenne sur les cinq dernières campagnes à 34,9 Mt (récolte 2017 à récolte 2021). 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.

Après une récolte en baisse de 10 Mt en 2020 qui suivait une récolte 2019 quasi-record avec 39,6 Mt de blé tendre produits, la récolte 2021 est marquée par une hausse de la production qui est estimée par le Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation à 35,4 Mt au 1^{er} février 2022. Cette dernière est portée par une hausse conjointe des surfaces (à 5 Mha, en hausse de 2,6 % par rapport à la moyenne quinquennale 2016-2020) et des rendements (à 71,2 q/ha en moyenne nationale, en hausse de 3,3 % par rapport à la moyenne quinquennale 2016-2020), bien que 2021 ait été marquée par un enchaînement inhabituel d'aléas climatiques : une vague de chaleur autour de la mi-juin et des pluies estivales particulièrement fréquentes et généralisées sur l'ensemble du territoire.

Sur le plan qualitatif, les deux récoltes 2020 et 2021 ont permis de répondre aux besoins des utilisateurs sur les différents segments du marché, avec une qualité bonne voire excellente pour un ensemble de caractéristiques comme la teneur en protéines et la qualité boulangère. En 2020, plus de 80 % des volumes produits appartenaient aux classes « Premium » et « Supérieur » (i.e. taux de protéines supérieur à 11 %, poids spécifique supérieur à 76 kg/hl et indice de chute de Hagberg supérieur à 220 s), contre 27 % en 2021, en raison des événements climatiques survenus en fin de cycle, ayant impacté les poids spécifiques, et dans une moindre mesure l'indice de temps de chute de Hagberg, maintenant cependant de très bons résultats de panification.

En 2021, 31,6 Mt de blé tendre ont été collectées par des collecteurs déclarés auprès de FranceAgriMer. Les importations, qui s'élèvent à 229 kt, restent minoritaires en France et concernent essentiellement des produits aux caractéristiques très spécifiques comme notamment du blé tendre biologique (52 kt importées au cours de la campagne 2020/21).

Chaque année, la moitié des disponibilités en blé tendre français est exportée, tant vers les pays de l'Union européenne (7,0 Mt en 2021) que vers les pays tiers (8,2 Mt en 2021). La France est restée très présente à l'export en 2021 dans un contexte incertain rythmé par les vagues épidémiques, dans la perspective d'une reprise économique. Elle a ainsi pu se positionner face à une demande internationale importante, alors que les pays structurellement importateurs ont pour certains continué de reconstituer leurs stocks de grains. Les aléas climatiques et le maintien de la demande, couplés au second semestre à une hausse des cours de l'énergie, ont fait pression sur les échanges mondiaux, soulignant la tension du secteur. Au premier semestre 2021, l'Algérie est resté un client particulièrement actif des blés français, se positionnant à la première place des exportations hexagonales, ex-aequo avec la Belgique. Mais au second semestre, les exportations vers ce pays ont glissé à la troisième place, derrière la Chine dont le rythme d'importations est resté soutenu.

L'autre moitié des disponibilités françaises est transformée sur le territoire domestique. Située au cœur de la filière blé tendre, la meunerie française assure la transformation initiale de la matière première. En 2020, ce secteur représentait 377 unités de production pour 329 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. Au cours de l'année civile 2021, 5 Mt de farine pure ont été produites, et 168 kt ont été exportées. Les importations de farine s'élèvent quant à elles à 256 kt (prises en compte seulement partiellement dans le Schéma 17 « Cartographie des flux de blé tendre issus de la collecte 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 1,15 Mt de farine, suivie par la boulangerie-pâtisserie industrielle qui a transformé 0,86 Mt de farine et les ateliers de boulangerie-pâtisserie des GMS qui ont utilisé 0,17 Mt de farine. Nous noterons que les ventes de farine en sachet des meuniers ont régressé en 2021, se situant à 180 kt, en baisse de 19 % sur l'année. Cette évolution marque un retour à des valeurs plus proches de celles de 2018 et 2019, après une année 2020 caractérisée par les dynamiques d'achats des ménages, qui lors des périodes de confinement ont augmenté leurs achats de farine en France.

Depuis quelques années, le nombre d'entreprises artisanales est stable, voire progresse légèrement avec presque 34 000 entreprises de boulangerie-pâtisserie, réalisant 53 % de la panification (en volume). La boulangerie industrielle réalise environ 39 % des volumes avec 250 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.

Cette année, le groupe de travail « Pain et pâtes alimentaires » de l'Observatoire s'est interrogé sur la pertinence de continuer à suivre la baguette courante, qui serait devancée en termes de consommation par la « tradition ». À ce stade, il s'agit d'un constat qualitatif qui sera approfondi afin de mesurer la réalité du marché et d'envisager une évolution du produit suivi par l'Observatoire.

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).

L'encadré ci-après présente les enjeux liés à la disposition d'une meilleure référence de prix des blés pour le marché intérieur.

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 rétroscander 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. On rappelle que concernant l'année 2020, la collecte des prix Insee a été fortement perturbée en raison des conditions sanitaires liées à la Covid, avec une suspension de la collecte effectuée sur le terrain par les enquêteurs de l'Insee du printemps à l'automne. Des modes de collecte alternatifs (téléphonique, relevés de prix indiqués sur les sites internet ou *via* l'utilisation de données sortie de caisse) ont été mis en place. Afin de combler les données manquantes, certaines données ont été estimées sur la base des variations indiquées par l'indice des prix à la consommation – Pain, [01763872](#) de l'Insee (prix au détail d'avril à juin inclus et de novembre à décembre) afin de reconstituer une série annuelle. **Les données 2020 du prix au détail annuel (et mensuels) sont à apprécier en prenant en compte ces hypothèses méthodologiques.**

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 2013¹ du rapport de l'Observatoire.

¹ <https://www.franceagrimer.fr/content/download/28098/248739/file/Rapportparlement2013.pdf>

Encadré 21

La question des cotations disponibles du blé meunier

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 terme 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.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DU PRIX DE LA BAGUETTE

De 2011 à 2021, le prix moyen de la baguette courante tous circuits est passé de 3,42 €/kg à 3,58 €/kg. Sur cette période, la hausse de prix s'est principalement produite entre 2011 et 2013, répercutant de façon très amortie et avec retard la hausse des prix du blé tendre. L'année 2021 est marquée par une forte hausse du coût de la matière première mais également de l'indicateur de marge brute en aval de la meunerie (Graphique 150).

La **matière première (blé tendre)** pèse en général peu dans la valeur du produit fini, oscillant entre un minimum de 4,8 % du prix de la baguette HT au détail enregistré en 2009 et un maximum de 8,5 % enregistré en 2012. La valeur constatée en cette année 2021 (8,4 %) se rapproche fortement de ce maximum. En effet, après une période de volatilité de la part en valeur de la matière première entre 2010 et 2016, celle-ci progresse depuis lors.

Cette situation sur le blé tendre s'explique par les tensions sur les cours en 2021, dans un contexte de poursuite de la pandémie mondiale liée à la Covid-19 et à ses vagues successives dans le monde. En effet, la moyenne annuelle des cours FOB Rouen progresse de 24 % entre 2020 et 2021, après une hausse de 7 % entre 2019 et 2020.

Les premiers mois de l'année se caractérisent par des cours à de hauts niveaux, (entre 230 €/t et 250 €/t FOB Rouen), entre une demande mondiale dynamique (notamment chinoise) et la mise en place de mesures restrictives à l'export, en Russie notamment. Au même moment, un temps globalement sec prévaut en Argentine et au Brésil, impactant les rendements de maïs et de soja. L'attention des marchés se porte alors sur les conditions climatiques pouvant affecter les rendements des récoltes de maïs brésilien (campagne 2020/21) ainsi que celles de blés américains pour la campagne 2021/22. Les prix se relâchent ensuite au mois de mars pour les céréales à paille grâce aux retours positifs concernant l'état des cultures en sortie d'hiver dans les principales régions productrices. Ces derniers restent cependant élevés comparativement aux niveaux passés.

Le marché se réveille mi-avril pour atteindre les 250 €/t, et ce jusque mi-mai, en raison des conditions climatiques en Amérique du Sud, réduisant les prévisions de production de la seconde récolte de maïs au Brésil, et contribuant au report vers le blé fourrager. À noter qu'à cette période, l'escalade des tensions à la frontière orientale de l'Ukraine avec la Russie n'a pas affecté les exportations. Le 8 avril 2021, les principaux ports ukrainiens de la mer Noire (Odessa, Mykolayiv et Kherson) avaient alors restreint leurs opérations de pilotage maritime en raison d'exercices militaires dans la région. Les nouvelles prévisions de production pour la nouvelle récolte dans l'hémisphère nord, montrant une récolte en hausse mais non-pléthorique, couplée à l'amélioration des conditions météorologiques sur l'ensemble du continent américain, conduisent à un relâchement des cours au mois de mai. À l'approche de la récolte en France, le mois de juin est marqué par une nouvelle formule de taxe flottante à l'exportation en Russie. Les prix du blé meunier FOB Rouen, en repli, se maintiennent toutefois au-dessus de 200 €/t.

Dans l'Hexagone, les conditions humides de juillet ont retardé les récoltes et affecté la qualité des grains. La forte sécheresse au Canada a largement impacté les céréales au champ. On constate ainsi à partir de mi-juillet une forte croissance du prix du blé, le menant au-dessus des 260 €/t. En parallèle de la récolte progressive au mois d'août, et d'une forte demande, les cours se sont globalement maintenus. Dès la mi-septembre, le marché s'inscrit dans une dynamique résolument haussière. La conjonction d'une demande vigoureuse, de taux de fret en forte progression et de rumeurs de mises en place de nouvelles mesures restrictives (quota à l'exportation sur le blé russe) accentuent les tensions. Dans un contexte de resserrement de l'offre mondiale, les récoltes de l'hémisphère Sud, commercialisées à partir de décembre, sont très attendues. L'augmentation des coûts de l'énergie, et notamment ceux du gaz, impactent le commerce des grains, faisant s'envoler les prix des engrais (le gaz naturel en tant que source d'hydrogène est le premier composant des engrais azotés : urée, ammoniac), ayant doublé voire triplé, et créant une double inquiétude de disponibilités et de prix. En cause, la

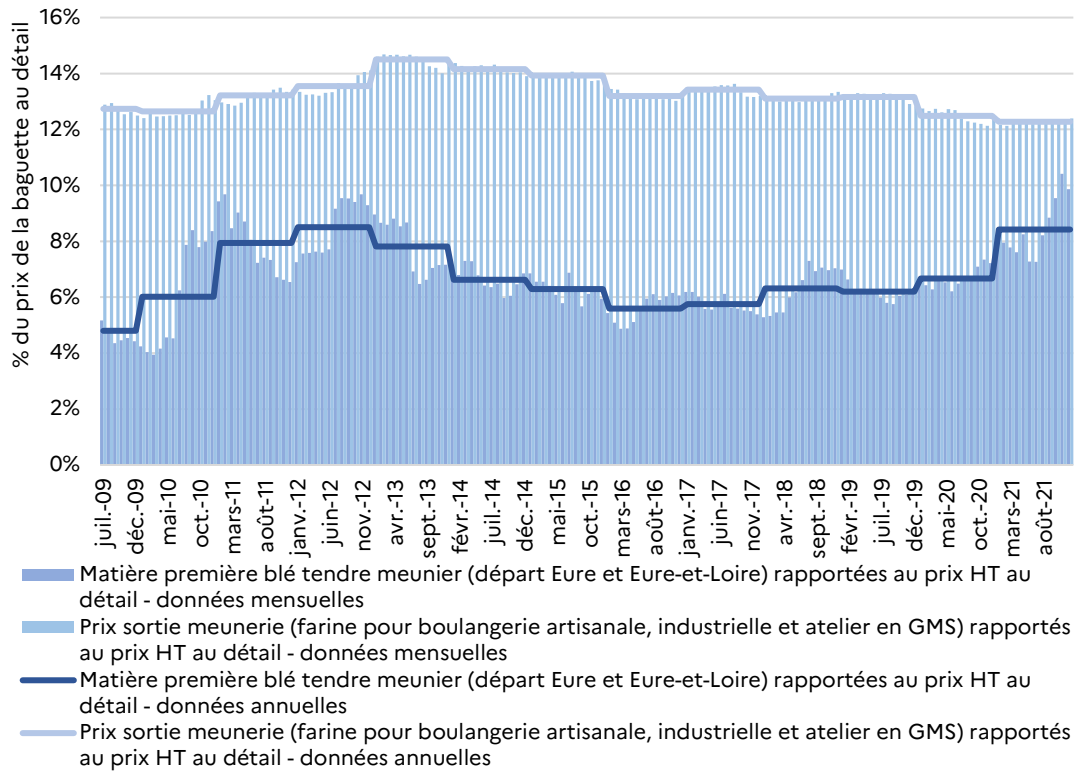
congestion portuaire en Chine liée au contexte sanitaire, et son impact sur les flux de minerais (charbon notamment), les tensions diplomatiques, mais aussi les conditions climatiques. Cette situation a suscité de l'incertitude quant aux choix économiques et techniques qui seraient pris au sein des exploitations. Les cours du blé meunier FOB Rouen sont ainsi en hausse de mi-septembre à fin novembre, dépassant les 300 €/t. En fin d'année, et suite à l'arrivée de récoltes record dans l'hémisphère Sud (Australie et Argentine notamment) le marché s'est relâché, restant cependant relativement tendu par les incertitudes sur la reprise économique (annonce du nouveau variant Omicron) et les hausses des coûts de l'énergie.

En 2021, le prix de la farine sortie meunerie rapporté au prix de la baguette HT au détail s'élève en moyenne à 12,3 % (Graphique 149), soit le niveau le plus bas depuis 2009, mais plutôt stable en valeur par rapport à 2020. En valeur absolue, ce prix de la farine sortie meunerie ramenée à 1 kg de baguette s'établit à 0,40 €/kg du prix au détail. Or, dans le même temps la valeur du blé tendre ramené à 1 kg de baguette gagne 7 centimes et s'établit à 0,29 €/kg (cf. Graphique 150) pour les raisons rappelées dans le paragraphe précédent. Ainsi, **l'indicateur de marge brute de la meunerie** continue de régresser en 2021 (-6 centimes), faisant suite à une baisse de 4 centimes de 2019 à 2020, et atteignant son plus bas niveau depuis 2012 (0,11 €/kg de baguette au détail). Cet indicateur ramené en pourcentage du prix moyen annuel de la baguette au détail tous circuits confondus passe ainsi de 5,1 % à 3,1 % du prix hors TVA. Il est toutefois important de rappeler que la panification n'est pas le seul débouché pour la meunerie (51 % des utilisations de farine selon le Schéma 17). De plus, la baguette courante ne représente qu'une part des produits de boulangerie, qui se diversifient depuis plusieurs années. Ainsi, cette compression de la marge brute meunerie pour la baguette courante ne reflète pas l'activité globale de ce maillon, qui dépend également des autres débouchés des différentes farines (biscuiterie, IAA, etc.).

L'indicateur de marge brute de l'aval de la meunerie, qui recouvre des circuits et des opérateurs divers (boulangeries artisanales, industrielles et ateliers de GMS) progresse de 5 centimes entre 2020 et 2021, s'établissant à 3,00 € pour 1 kg de baguette au détail, soit 88,5 % du prix hors TVA. Il s'agit de son niveau le plus haut en dix ans. S'il présentait déjà une tendance longue à la hausse (passant de 2,84 €/kg en 2011 à 3,00 €/kg en 2021, soit + 0,5 %/an en moyenne), celle-ci s'est accélérée en 2021 (+ 1,7 % par rapport à 2020). Ces marges brutes recouvrent des charges dont la nature et l'évolution seront précisées dans les parties 5 et 6 au travers de l'étude des comptes des secteurs concernés (meunerie, boulangerie-pâtisserie artisanale, rayon boulangerie-pâtisserie des GMS).

Graphique 149

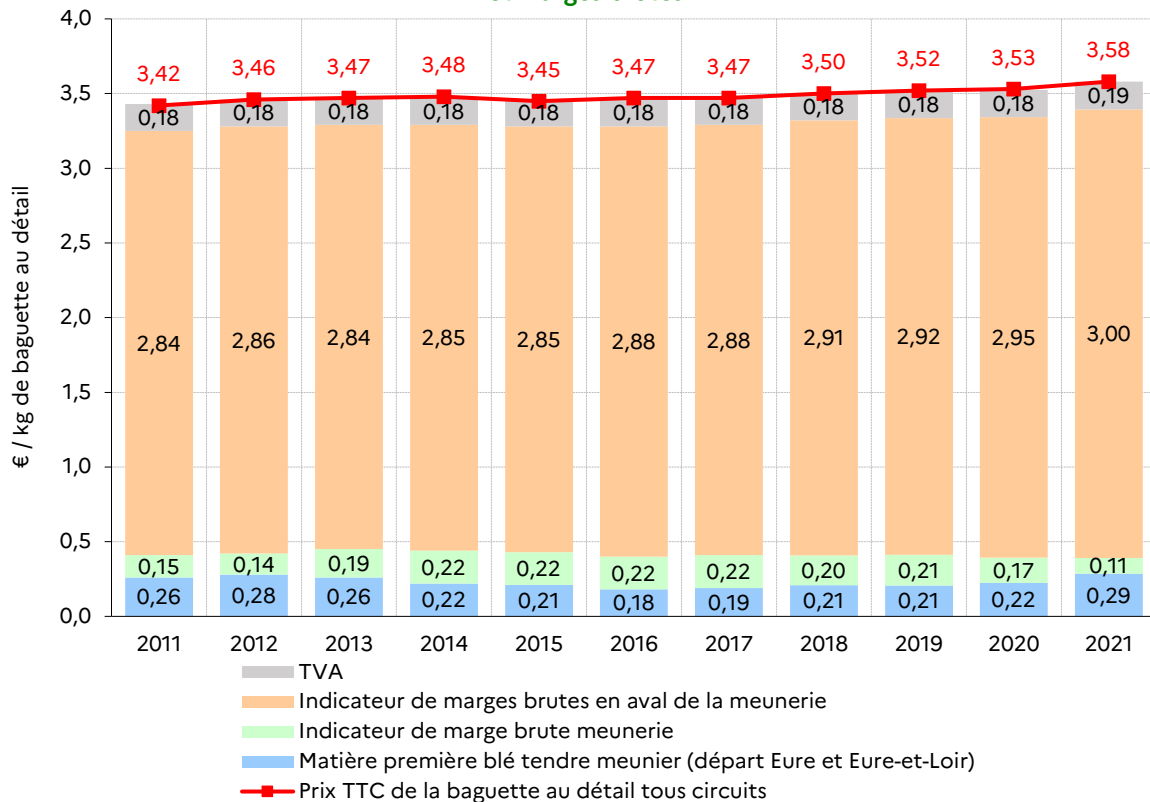
Part en valeur de la matière première blé tendre et de la farine en sortie meunerie dans le prix de la baguette courante au détail HT



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, La Dépêche-Le Petit Meunier, SSP, Insee

Graphique 150

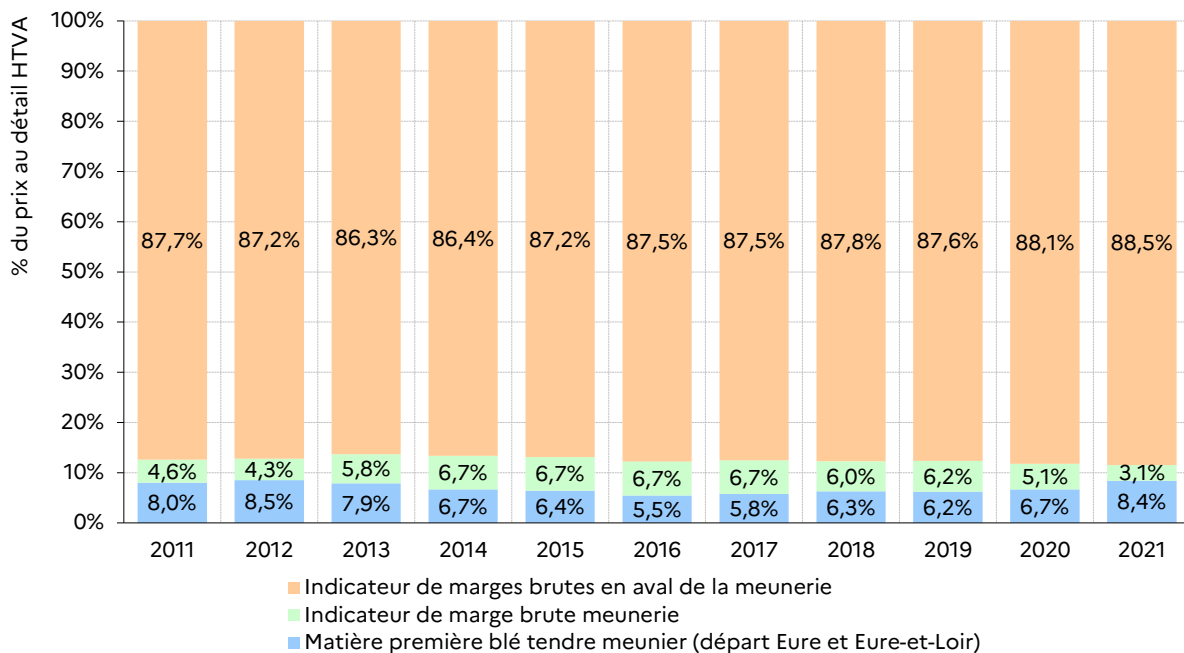
Composition du prix moyen annuel au détail tous circuits de la baguette courante en matière première et marges brutes



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, « La Dépêche-Le Petit Meunier », Insee

Graphique 151

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 2010-2020, 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 11 414 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 des achats d'animaux.

En 2020, 6 955 exploitations spécialisées sont représentées ; la production de blé tendre constitue en moyenne 56 % de la production de l'exercice. Ces exploitations réalisent 9,1 % de la production annuelle de blé tendre en 2020 (Statistique Agricole Annuelle, SSP).

En 2020, les exploitations de l'échantillon ont connu une diminution de rendement (-9 %) et une hausse des prix (+7 %). L'ensemble des produits courants diminue (-2 %), malgré une hausse du produit brut de blé tendre (+2 %). Cette baisse est liée aux baisses combinées des autres produits (-6 %) et des subventions d'exploitations (-3 %). En parallèle, les charges courantes diminuent de 3 %. En définitive, on constate une hausse de 6 % du résultat courant avant impôt. En 2020, il s'établit à 17 % du total des produits. Il reste cependant bien en deçà des niveaux précédemment atteints, de 28 % à 30 %, lors de la période de 2010 à 2012. En valeur, le résultat courant avant impôt était de 27 452 € pour 160 799 € de produits et atteignait 23 395 € par unité de travail annuel non salarié (Graphique 154).

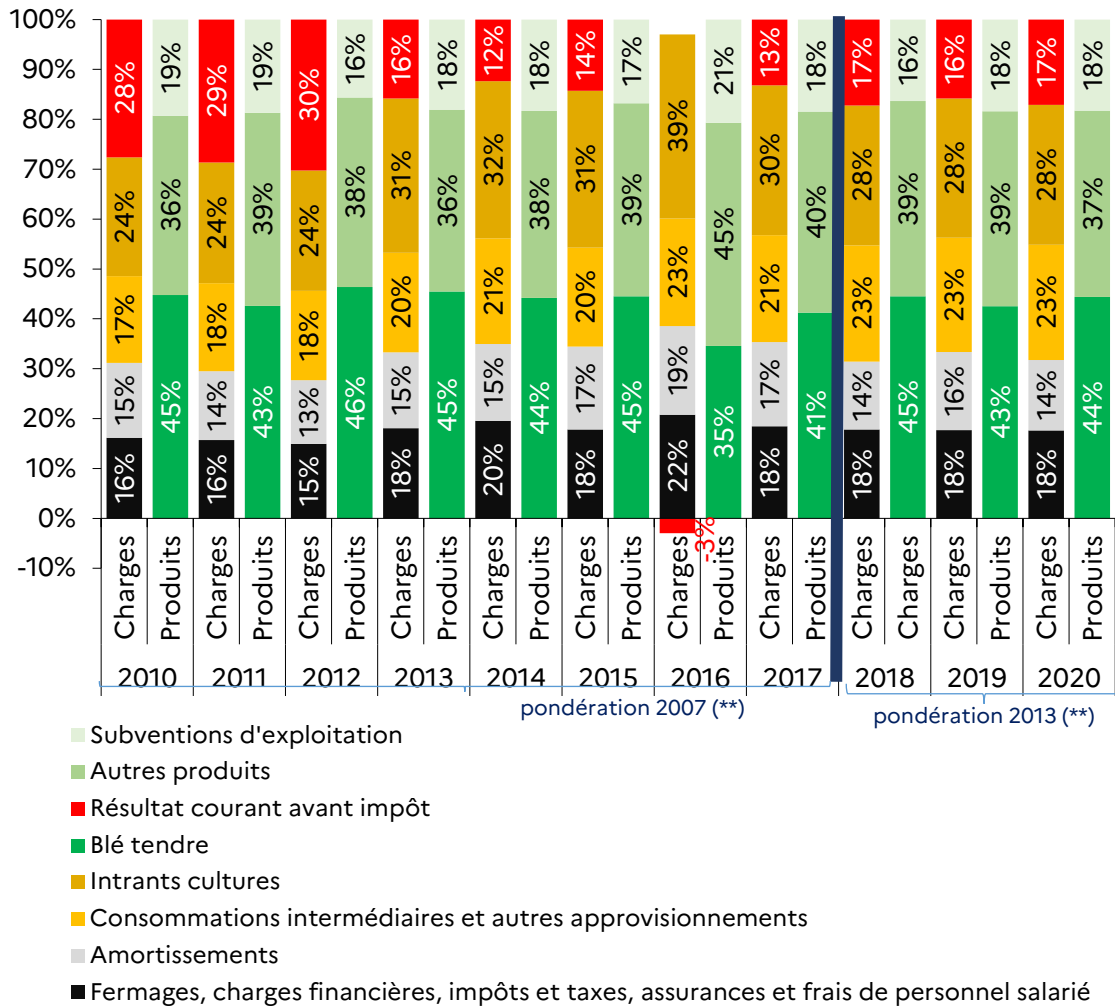
Selon les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2021, la production de blé tendre augmente très nettement (+21,5 %) en volume sous l'effet conjugué d'une hausse des surfaces et des rendements par rapport à 2020. Les prix à la production continuent de croître par rapport à 2020 (+22,7 %) bénéficiant d'une baisse des récoltes des principaux pays exportateurs : les États-Unis et la Russie. La demande internationale de blé tendre est forte sous l'impulsion de la Chine.

Les comptes nationaux prévisionnels de 2021 sont consultables via le lien suivant : <https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/Dos2105/detail/>

Le bilan conjoncturel d'Agreste peut également être consulté au lien suivant : <https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/BilanConj2021/detail/>

Graphique 152

Structure du compte de résultat moyen des exploitations productrices de blé tendre

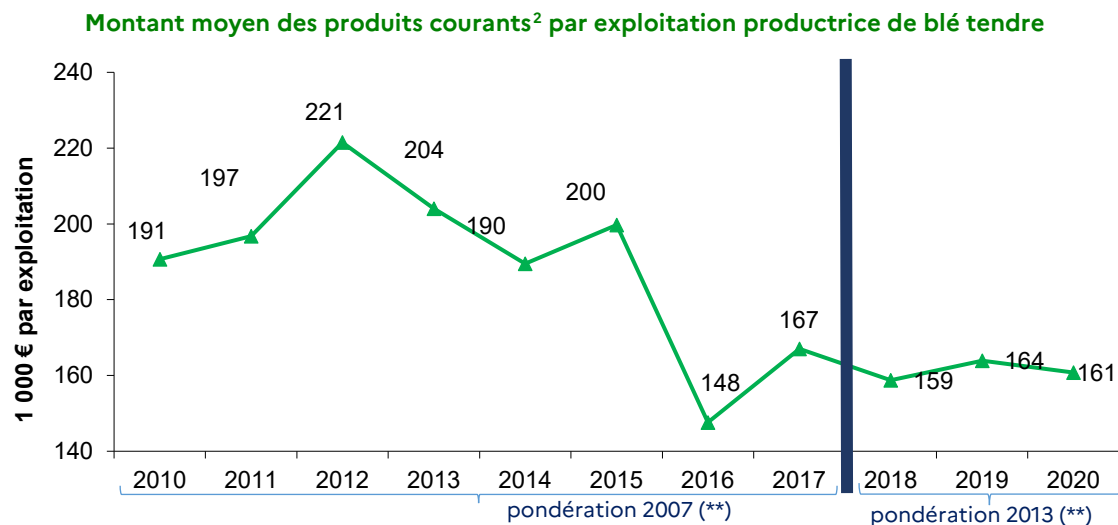


Source : Rica (SSP)

(**) 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 152 (voir point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 153

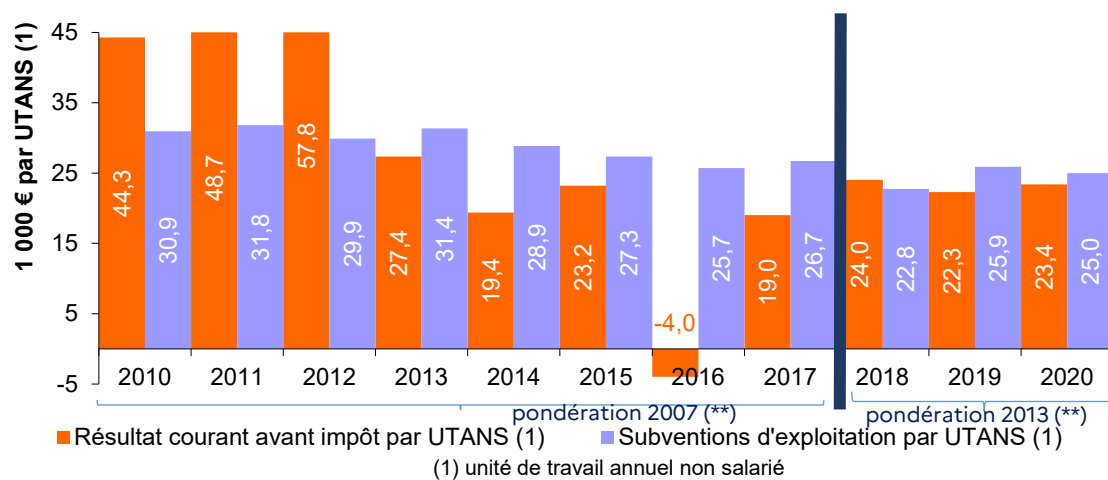


Source : Rica (SSP)

(**) 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 154

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.

² 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 155, le troisième poste figure sous l'intitulé « Charges supplétives : rémunération du capital » sur ce même graphique.

Les données 2020 sont provisoires car calculées à partir d'un nombre d'observations réduit de l'échantillon de base (environ la moitié). Les données 2021 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 155 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.

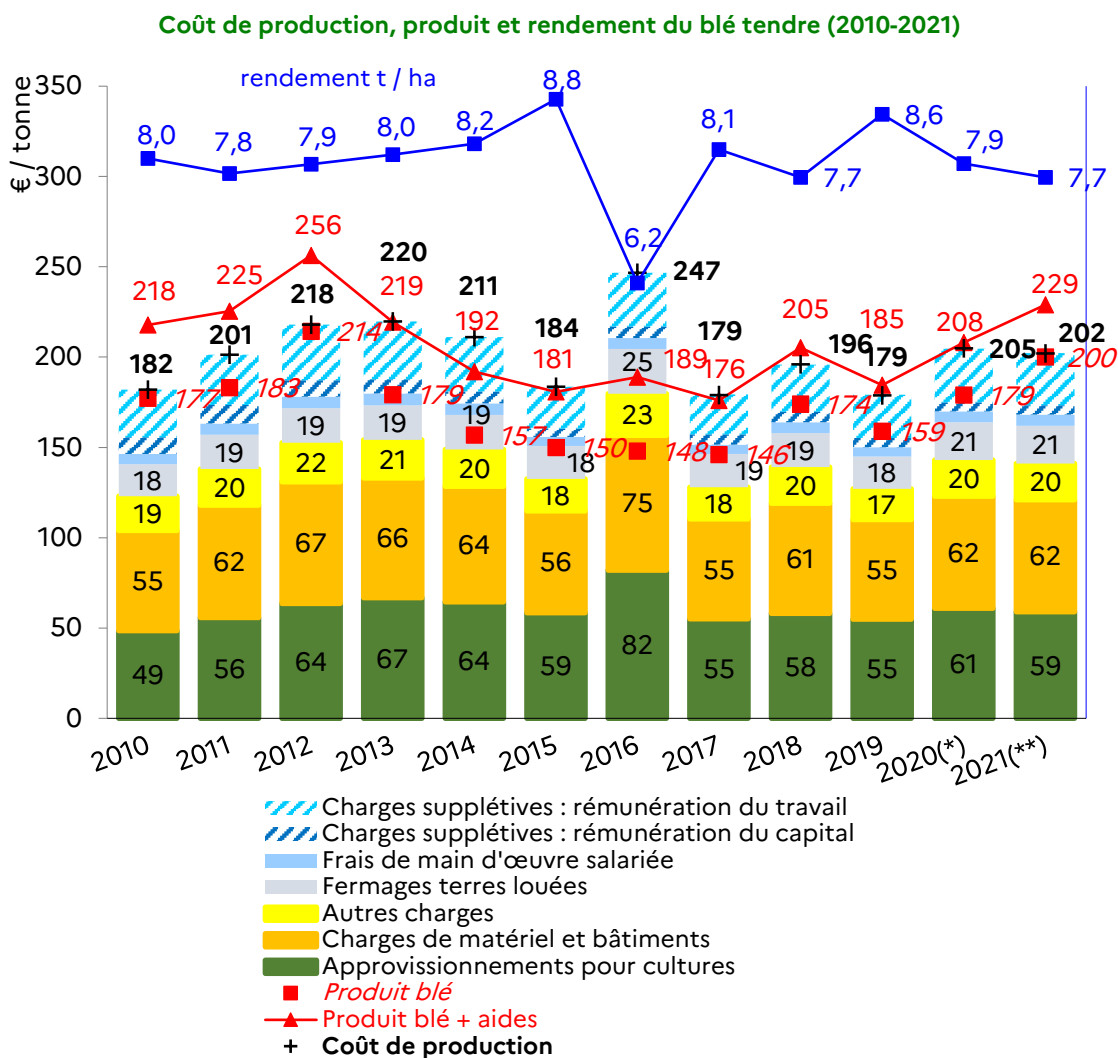
En 2020, le coût de production est de 205 € par tonne, en hausse de 26 € par tonne par rapport à 2019, année au cours de laquelle il s'établissait à 179 € par tonne. Cette augmentation s'explique par une diminution du rendement de l'ordre de 0,7 tonne par hectare entre les deux récoltes. Dans le même temps, les charges complètes ont augmenté de 73 €/ha sous l'effet d'une hausse des charges de main-d'œuvre (+ 36 €/ha), des charges de mécanisation (+ 14 €/ha) et des charges d'assurance et de gestion (+ 16 €/ha). Le produit blé augmente de 20 € par tonne, passant de 159 € à 179 € par tonne, en lien avec la perspective de récoltes mondiales en baisse pour la campagne 2020-2021 entraînant des fortes fluctuations de prix au printemps puis une hausse des prix dès le mois d'août 2020. Ainsi, le produit total (blé et autres produits de l'exploitation dont subventions) est en hausse de 23 € par tonne par rapport à 2019 ; il passe de 185 € à 208 € 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 3 € par tonne de blé produite, en baisse de 3 €/t par rapport à 2019. Pour la troisième année consécutive, un solde positif est observé, ce qui n'était pas arrivé depuis 2012. Il est à noter que la récolte 2020 a été en net recul mais de bonne qualité. Elle a également été marquée par une baisse importante des rendements touchant la plupart des régions de l'hexagone (Aquitaine, Pays de la Loire et Poitou-Charentes).

En 2021, le coût de production serait de 202 € par tonne, en baisse de 3 € par tonne par rapport à 2020. Cette diminution du coût de production par tonne s'expliquerait par un rendement qui reste quasi stable, en léger recul de 0,2 t/ha et par une baisse des charges par hectare de 57 €/ha conduite par la diminution des postes de fertilisation, de mécanisation et de rémunération du travail. La qualité de la récolte 2021 a été impactée en fin de cycle de culture par les conditions climatiques qui ont dégradé le rendement attendu et la qualité des grains, notamment sur les poids spécifiques (70 % des blés ayant un PS inférieur à la norme de 76 kg/ha). Cependant, le volume de production nationale est en hausse (35,5 Mt contre 29,2 Mt en 2020 et 33,5 Mt en moyenne sur les 5 années précédentes). Cette hausse de production s'explique par l'augmentation des surfaces de production en blé tendre, qui regagneraient 0,71 Mha en un an (+ 16,6 % sur un an et + 6,8 % par rapport à la moyenne 2016-2020) et par un rendement estimé supérieur à celui de 2020 à 71,3 q/ha contre 68,5 q/ha en 2020 (notons que

le rendement de l'échantillon est quant à lui en baisse en raison de précipitations à la récolte qui ont eu un impact plus important dans les départements Nord-Loire de l'échantillon qu'en moyenne à l'échelle nationale).

Ainsi, le produit blé augmenterait de 21 € par tonne, passant de 179 € à 200 € par tonne, sous l'effet notamment d'une baisse des stocks chez les principaux exportateurs et des restrictions sur les exportations de la Russie. Les cours du blé tendre ont flambé à l'été 2021 approchant les niveaux historiques de mars 2018. Cette hausse est constatée sur un marché mondial très tendu, entre maintien d'une forte demande depuis 2020 et baisse de l'offre chez plusieurs pays exportateurs (Russie, Canada, États-Unis). Les stocks mondiaux de ces pays sont annoncés en baisse (- 10 Mt) pour la deuxième année consécutive. Le produit total (blé et autres produits de l'exploitation dont subventions) serait en augmentation de 21 € par tonne par rapport à 2020 ; il passerait de 208 € à 229 € par tonne de blé produite. Il en résulterait une marge nette positive pour les exploitations productrices de blé tendre de l'échantillon d'environ 27 € par tonne de blé produite.

Graphique 155



* : provisoire ** : prévisions
 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.

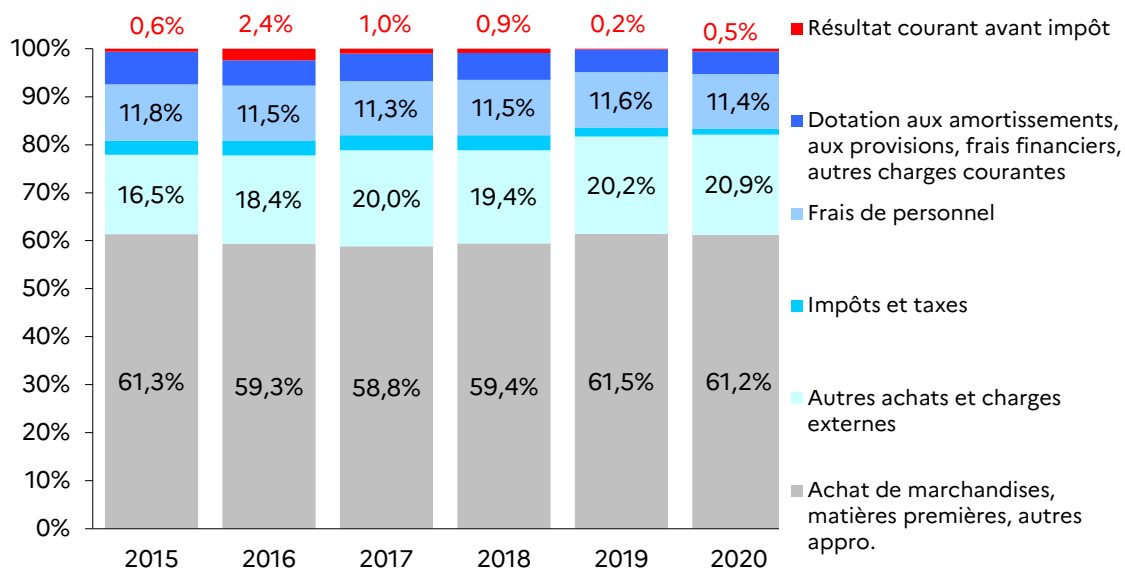
En concertation avec les membres du groupe de travail « Blé tendre – pain », il a été décidé depuis l'édition 2018 du rapport de l'Observatoire de la formation des prix et des marges d'utiliser les comptes des entreprises de meunerie (code NAF 10.61 A) déposés aux greffes des tribunaux de commerce et publiés sur la base Diane (Bureau Van Dijk). Les résultats sont présentés ci-dessous.

Selon les années, l'échantillon présenté est composé de 74 entreprises (2020) à 166 entreprises (2015). Le chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon représente, en 2019, 31 % du chiffre d'affaires du secteur (Ésane, 2019). La production vendue de biens de ces entreprises représente, en 2019, 71 % de la production commercialisée des entreprises du secteur (ProdCom, 2019).

Sur la période étudiée (Graphique 156), le poste « *marchandises, matières premières et approvisionnements* », qui comprend principalement les achats de blé tendre destinés à être transformés, représente de 58,8 % des produits totaux en 2017 à 61,5 % en 2014. La baisse des prix du blé tendre sur la période bénéficie à la meunerie, notamment en 2017. En 2020, les cours élevés semblent avoir un impact sur ce poste qui s'établit à 61,2 % du total des produits. La marge brute du secteur, correspondant aux postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 156, varie de 38,5 % en 2014 à 41,2 % en 2017. Elle est de 38,8 % en 2020. 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 18,4 % en 2014 à 20,9 % en 2020. Enfin, des volumes exportés, en baisse sur la période 2016-2018, entraîneraient une moindre répartition de certaines charges. Le taux de valeur ajoutée varie de 17,9 % en 2020 à 22,2 % en 2016. Les frais de personnel varient de 11,3 % en 2017 à 11,8 % en 2017. Ils sont de 11,4 % en 2020. Le taux de marge nette (RCAI) de l'échantillon varie de 0,2 % du total des produits en 2019 à 2,4 % en 2016. En 2020, il est de 0,5 %.

Graphique 156

Structure des charges des entreprises du secteur de la meunerie



Source : comptes des entreprises du code du secteur de la meunerie (NAF 10.61 A) publiés sur la base Diane

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

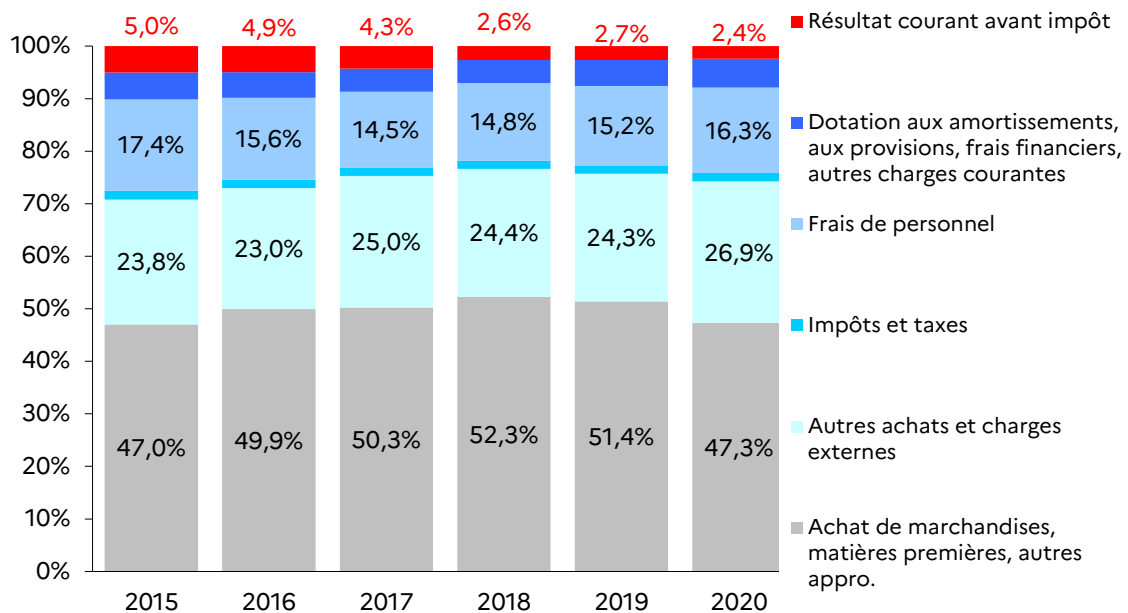
Le secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche regroupe les entreprises dont l'activité principale est « la fabrication à caractère industriel de pains, de viennoiseries (croissants par exemple), de pâtisseries fraîches et de gaufres et crêpes fraîches (y compris surgelées) 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 130 entreprises (2020) à 198 entreprises (2014). Le chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon représente, en 2019, 44 % du chiffre d'affaires du secteur (Ésane, 2019). La production vendue de biens de ces entreprises représente 57 % de la production commercialisée des entreprises du secteur en 2018 et 55 % de la production commercialisée des entreprises du secteur en 2019 (ProdCom, 2019).

Sur la période étudiée (Graphique 157), le poste « marchandises, matières premières et approvisionnements » représente de 47,0 % des charges totales en 2015 à 52,3 % en 2018. En 2020, il en représente 47,3 %. La marge brute du secteur, correspondant aux postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 157, varie de 47,7 % en 2018 à 53,0 % en 2015. Les « autres achats et charges externes » varient de 23,0 % en 2016 à 26,9 % en 2020. Le taux de valeur ajoutée varie de 23,4 % (2018) à 29,2 % (2015). Elle s'établit à 25,7 % en 2020. Les frais de personnel varient de 14,5 % (2017) à 17,4 % (2015). Le taux de marge nette (RCAI) de l'échantillon varie de 2,4 % du total des produits en 2020 à 5,0 % en 2015.

Graphique 157

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

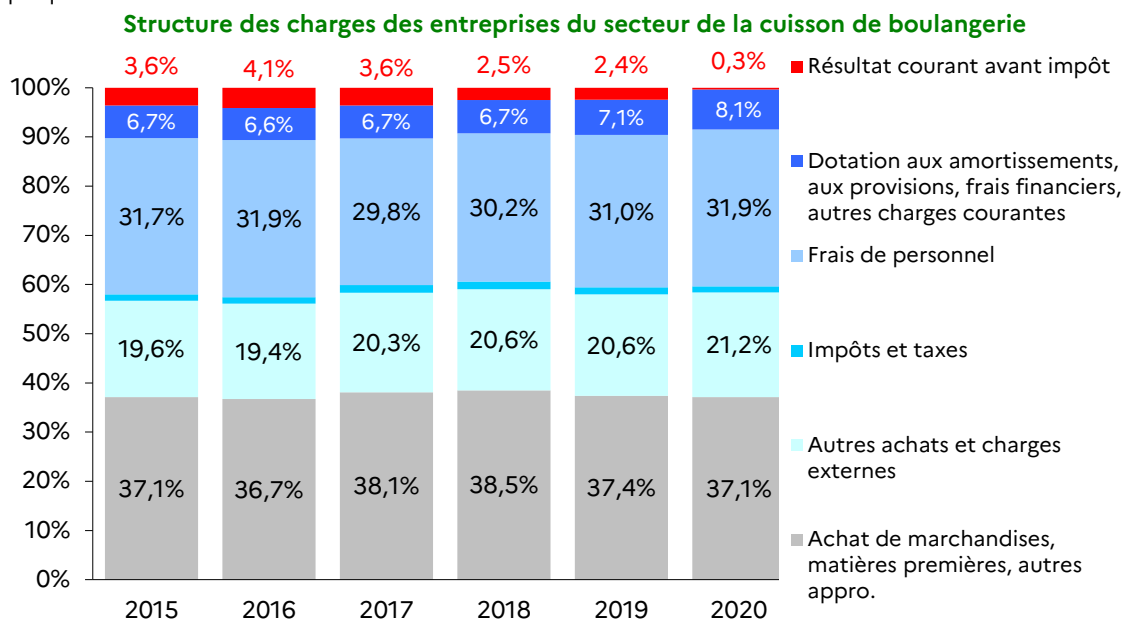
5.3. Structure des charges des entreprises du secteur de la cuisson de boulangerie

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 213 entreprises (2020) à 404 entreprises (2015). Le chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon représente, en 2019, 26 % du chiffre d'affaires du secteur (Ésane, 2019).

Sur la période étudiée (Graphique 158), le poste « marchandises, matières premières et approvisionnements » représente de 36,7 % des charges totales en 2016 à 38,5 % en 2018. Il s'établit à 37,1 % en 2020. La marge brute du secteur, correspondant aux postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 158, varie de 61,5 % (2018) à 63,3 % (2016). Elle est de 62,9 % en 2020. Les « autres achats et charges externes » passent de 19,4 % en 2016 à 21,2 % en 2020. Le taux de valeur ajoutée varie de 41,0 % (2018) à 43,9 % (2016). Les frais de personnel vont de 29,8 % en 2017 à 31,9 % en 2016 et en 2020. Le taux de marge nette (RCAI) de l'échantillon varie de 0,3 % du total des produits en 2020 à 4,1 % en 2016.

Graphique 158



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 individuelles³ 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.

A 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 ».

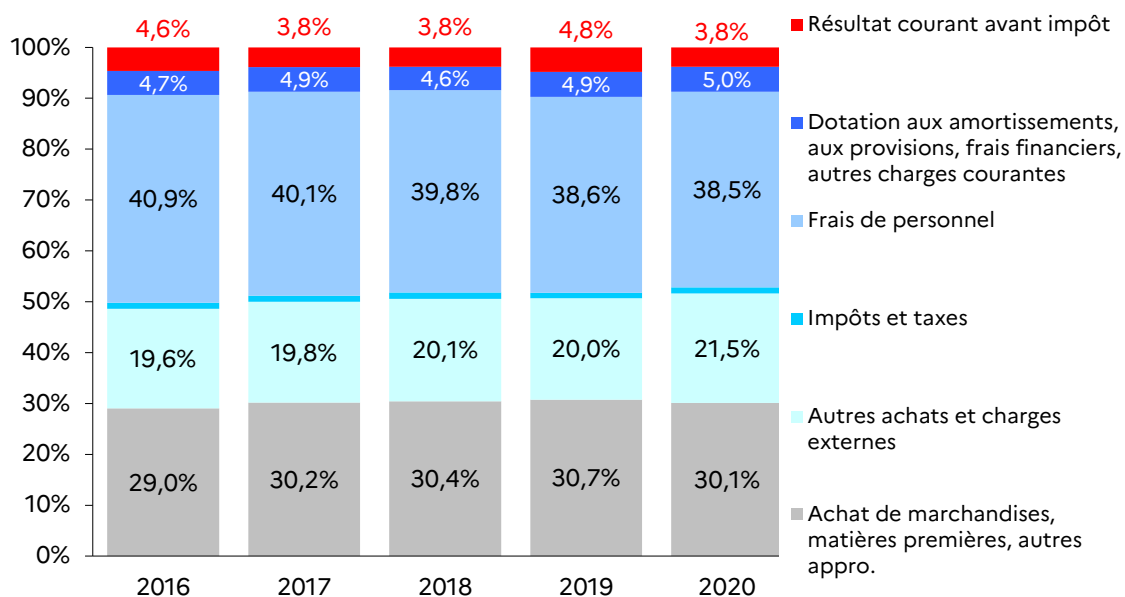
Pour 2016 à 2020, l'échantillon présenté est composé de 1 000 entreprises. Le chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon représente, en 2019, 9 % du chiffre d'affaires du secteur (Ésane, 2019).

Sur la période étudiée (Graphique 159), le poste « marchandises, matières premières et approvisionnements » représente de 29,0 % des charges totales en 2016 à 30,7 % en 2019. En 2020, il en représente 30,1 %. La marge brute du secteur, correspondant aux postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 159, varie de 69,3 % en 2019 à 71,0 % en 2016. Les « autres achats et charges externes » varient de 19,6 % en 2016 à 21,5 % en 2020. Le taux de valeur ajoutée varie de 48,3 % en 2020 à 51,4 % en 2016. Les frais de personnel varient de 38,5 % en 2020 à 40,9 % en 2016. Le taux de marge nette (RCAI) de l'échantillon varie de 3,8 % du total des produits en 2020 à 4,8 % en 2019.

³ et des SARL de famille ayant opté pour l'impôt sur le revenu.

Graphique 159

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

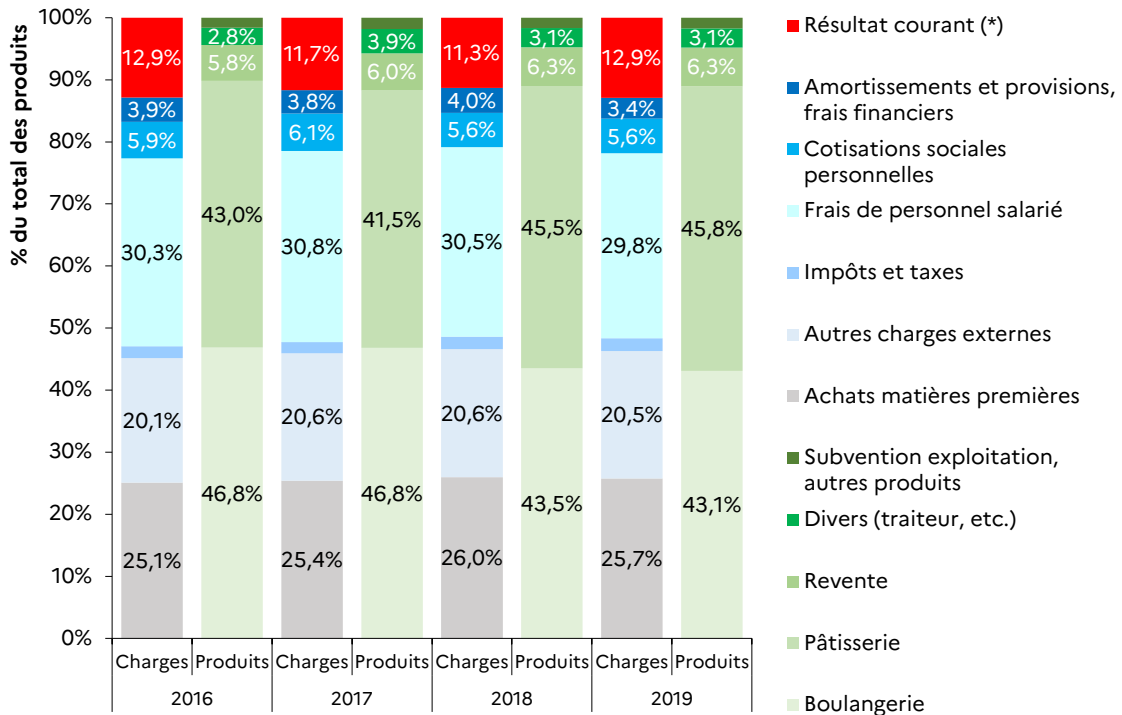
Les données pour 2020 n'ont pu être mises à jour pour le rapport 2022 de l'Observatoire.

Les graphiques suivants représentent le compte de résultat moyen des entreprises artisanales individuelles⁴ de boulangerie-pâtisserie (source : Centre national de gestion agréé interprofessionnel de France). Dans ces entreprises de boulangerie-pâtisserie, le chef d'entreprise et son conjoint, lorsque ce dernier collabore à l'activité de l'entreprise, ne sont pas considérés comme salariés. Ainsi, ils sont rémunérés sur le résultat courant qui s'établit en moyenne à 40 489 euros par entreprise en 2019.

⁴ et des SARL de famille ayant opté pour l'impôt sur le revenu.

Graphique 160

Structure moyenne du compte de résultat des entreprises artisanales individuelles de boulangerie-pâtisserie

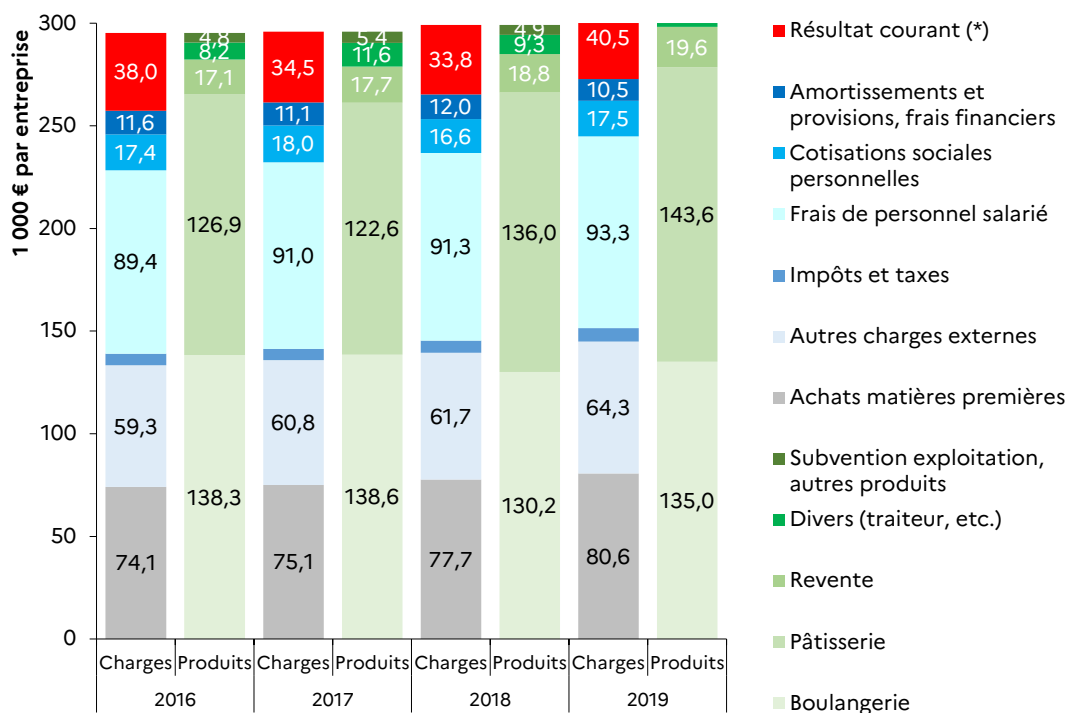


Source : Centre national de gestion agréé interprofessionnel de France

(*) Le résultat courant sert notamment à la rémunération du chef d'entreprise et de son conjoint le cas échéant, ces éléments ne sont pas inclus dans les frais de personnel salarié présentés sur le graphique.

Graphique 161

Compte de résultat moyen des entreprises artisanales individuelles de boulangerie-pâtisserie



Source : Centre national de gestion agréé interprofessionnel de France

6. COMPTE DU RAYON BOULANGERIE DES GMS

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon a été présentée dans les chapitres 1 et 2 de ce rapport. Il convient de s'y référer pour les définitions précises des différents termes utilisés.

6.1. Le rayon boulangerie-pâtisserie-vienniserie par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon boulangerie-pâtisserie contribue pour 6 % au chiffre d'affaires total des rayons étudiés. Il vient au dernier rang des rayons étudiés en termes de CA, à égalité avec le rayon volailles. Le rayon boulangerie-pâtisserie contribue pour 11 % à la marge brute et 22 % 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, - 4,7 € pour 100 € de CA.

6.2. De la marge brute à la marge nette du rayon boulangerie-pâtisserie-vienniserie

Le rayon boulangerie-pâtisserie présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 56,1 %. Ce taux est nettement supérieur à celui de n'importe quel autre des rayons étudiés (de 24,3 % à 31,2 %). Il découle de la forte valeur ajoutée créée par le rayon (achat de farine et fabrication de pain, pâtisseries et vienniserie). 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 33,4 € 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 (22,7 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires contre 21,1 €). Mais les autres charges directes imputables au rayon sont plus importantes qu'ailleurs (4,9 € contre 2,4 €), 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 (22,5 € contre 16,4 €), 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 - 4,7 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de - 3,1 € après.

6.3. Détail des charges du rayon boulangerie-pâtisserie-vienniserie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon boulangerie-pâtisserie supporte directement 38,4 € de charges spécifiques, contre 10,8 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon boulangerie-pâtisserie comprennent 33,4 € de frais de personnel dédié (8,4 € 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 (2,4 €). 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 (22,5 € hors IS) est supérieur à la moyenne (16,4 € hors IS) du fait de la densité moindre du rayon boulangerie-pâtisserie.

Au total, le rayon supporte 60,8 € de charges (avant IS et hors achat des produits) pour 100 € de chiffre d'affaires, rapport nettement supérieur à la moyenne (27,2 €), plaçant le rayon boulangerie-pâtisserie au premier rang des rayons étudiés dans l'ordre décroissant de ce critère.

Tableau 35

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2020 :
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	43,9	
Marge brute	56,1	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	33,4	Dispersées
Marge semi-nette	22,7	
Autres charges	27,4	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	- 4,7	
<i>Impôt sur les sociétés</i>	<i>-1,6</i>	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	-3,1	Extrêmement dispersées ; + /- 9,6 €

(*) 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 36

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2020 :
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	33,4
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	1,2
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	1,2
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	1,8
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,3
	Sous-total : charges directes du rayon	38,4
Charges communes réparties	Immobilier	2,7
	Personnel hors rayon	9,6
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	9,0
	Impôts et taxes hors IS	1,1
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	<i>-1,6</i>
	Sous-total : charges communes réparties	20,9
Total des charges imputées au rayon	59,3	

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2020

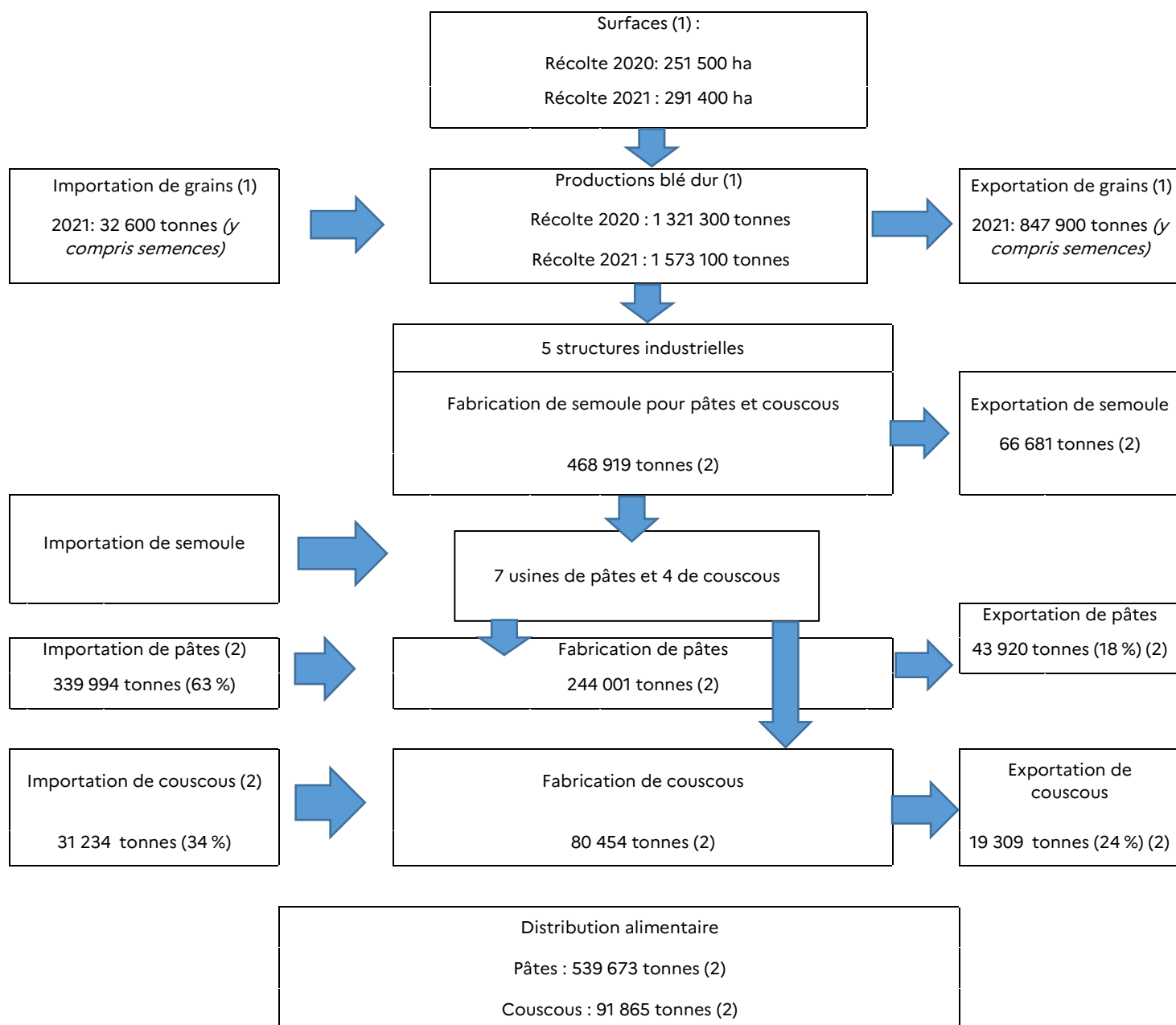
(1) *Autres charges communes réparties*: ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes 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)...

Section 8 – Pâtes alimentaires

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE PÂTES ALIMENTAIRES

Cartographie des flux dans la filière des pâtes alimentaires Bilan de récoltes blé dur 2020 et 2021 – Commercialisation pâtes et couscous : année 2021

Schéma 18



La cartographie des flux présentée dans le Schéma 18 a été établie pour l'année calendaire 2021 sauf en ce qui concerne les surfaces et les récoltes qui correspondent aux campagnes commerciales 2020/21 (récolte 2020) et 2021/22 (récolte 2021). L'année 2021 fait référence à la récolte 2020 pendant les six premiers mois puis à la récolte 2021 pendant les six derniers mois.

Source : (1) FranceAgriMer, (2) SIFPAF – CFSI [2021](#)

Tableau 37

Origine du blé dur utilisé par les semouliers français

(Pourcentage du tonnage utilisé)

Campagnes

	2011-12	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18	2018-19	2019-20	2020-21
France	93,6%	91,3%	97,7%	78,3%	95,3%	86,9%	92,0%	93,4%	98,1%	97,6%
Espagne	3,7%	0,9%	1,8%	4,9%	1,3%	2,7%	3,1%	5,8%	1,4%	1,0%
Italie	0,6%	0,4%	0,4%	0,5%	1,3%	1,3%	0,5%	0,4%	0,5%	0,5%
Belgique	0%	0%	0%	2,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0%	0%	0%
Total UE hors France	4,2%	1,3%	2,2%	8,2%	4,7%	13,1%	4,7%	6,3%	1,9%	1,5%
Canada	1,7%	5,7%	0%	13,4%	0,1%	0%	3,2%	0,3%	0%	1,0%
États-Unis	0%	1,7%	0%	0,0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Inde	0%	0%	0%	0,1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Autres	0,5%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total pays tiers	2,2%	7,4%	0%	13,5%	0,1%	0%	3,2%	0,3%	0%	1,0%

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 Politique Agricole Commune, 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 ex-Midi-Pyrénées, Centre-Val de Loire, ex-Poitou-Charentes 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. Dès la récolte 2017, les surfaces subissent un repli de 8 %. En 2018, le recul est encore de 4 %, puis la récolte 2019 marque la plus forte baisse des superficies de blé dur avec 245 500 ha, soit une chute de plus de 30 % par rapport à 2018. En 2020, les ensemencements en blé dur progressent légèrement (+ 2,5 %), avec 251 500 ha. Toutefois, des rendements faibles conduisent à une production en repli de plus de 23 % par rapport à 2019. La récolte 2021 confirme la reprise d'une tendance haussière des superficies avec une progression de 16 % par rapport à 2020.

¹<https://www.franceagrimer.fr/fam/content/download/38447/document/16%20bis%20-%20PLAN%20DE%20RELANCER%20LE%20DUR.pdf?version=1>

Récolte 2021

En 2021, les surfaces en blé dur recouvrent 291 400 ha environ. Les rendements observés au niveau national (55 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. Des pluies persistantes au moment de la récolte ont fortement ralenti le rythme des moissons et dégradé la qualité des grains non récoltés en début d'été.

- l'indice de chute de Hagberg a été souvent dégradé : pour 68 % de la totalité des lots récoltés, ces temps sont inférieurs à 150 secondes (contre 11 % en moyenne quinquennale) ;
- les poids spécifiques ont été parfois lourdement pénalisés : au niveau national, 49 % des lots présentent un PS supérieur à 76 kg/hl, et 40 % de 74 à 76 kg/hl (contre respectivement 76 % et 12 % en moyenne quinquennale).

Les régions **Centre-Val de Loire, Ouest-Atlantique et Sud-Ouest** (85 % de la collecte nationale) ont été les plus touchées par les dégradations qualitatives. Seule la région Sud-Est, qui a bénéficié de bonnes conditions climatiques, a été globalement épargnée tant en terme de quantité (+ 50 % de hausse de ses surfaces et amélioration des rendements) que de qualité.

Sur l'ensemble du territoire, les teneurs en protéines sont très satisfaisantes, favorables à une bonne valorisation pastière : 80 % des lots indiquaient un taux supérieur à 14,5 % et 46 % présentaient un taux supérieur à 15 % de protéines.

Au niveau national, 93 % des blés durs collectés ont affiché une vitrosité supérieure à 80 % et le taux de grains mouchetés est particulièrement bas (1,6 % en moyenne).

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 spécifique.

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 les 7 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. Il appartenait au groupe agroalimentaire Ebro Foods qui l'a revendu en 2021 à CVC Capital Partners. Panzani 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-pâtier 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.

Après une année 2020 particulièrement délicate, marquée par une pandémie mondiale (forte utilisation de blé dur pour répondre à la demande accrue de pâtes), la fin de la campagne 2020-2021 indiquait une forte tension sur le marché. Les stocks de clôture chutaient une nouvelle fois (- 20 % par rapport à la campagne précédente) avec un niveau de 155 000 t.

Les dernières estimations (mars 2022) du bilan de la campagne 2021-2022 indiquent de plus amples disponibilités qu'au cours de la campagne antérieure grâce à la progression de la production nationale et en dépit de stocks plus faibles. Les ressources sur le marché sont estimées à 1,9 Mt. Les utilisations domestiques sont attendues en hausse de 6 %, à près de 590 000 t.

En 2021, les exportations de la France ont atteint 848 000 t, soit une baisse de 25 % par rapport aux envois réalisés en 2020. Elles étaient orientées à 87 % vers les pays de l'Union européenne (UE à 27) pour un total de 734 000 t, dont les principales destinations étaient ainsi réparties :

- l'Italie avec 220 000 t, soit 1/3 des expéditions de la France vers l'UE ;
- l'Espagne avec 130 000 t, soit 18 % des exportations vers l'UE ;
- les Pays-Bas et la Belgique avec respectivement 90 000 t et 80 000 t, soit un total de 23 % des ventes de la France vers l'UE.

Les exportations de blé dur de la France vers les pays tiers n'ont totalisé que 114 000 t environ, soit une diminution de moitié par rapport à l'année précédente. Les ventes vers le Maghreb ont une nouvelle fois reculé avec 22 000 t livrées (principalement vers la Tunisie), soit près de 70 % en dessous des exportations réalisées en 2020 sur cette région.

Après une forte demande des ménages lors du confinement en 2020, la consommation de pâtes alimentaires a connu une baisse de 9 % en 2021, avec 539 700 t, revenant à un niveau sensiblement identique aux années antérieures. Au cours de cette même année, près de 340 000 t de pâtes ont été importées, principalement d'Italie, à des niveaux là aussi proches d'avant 2020. La consommation de couscous a également enregistré une baisse (- 6 % environ) entre ces deux dernières années, avec 91 900 t en 2021, contre 98 000 t en 2020.

En 2021, l'industrie française a produit près de 469 000 t de semoule pour la fabrication de pâtes et couscous. Les importations de blé dur (hors semence) de la France² ont montré une baisse de plus de 20 % entre les deux dernières années, avec 19 100 t en 2021, dont près de la totalité (98 %) provenait de nos voisins dans l'Union européenne. Les principaux fournisseurs sont ici l'Allemagne (7 600 t), l'Espagne (7 200 t) et les Pays-Bas (2 000 t).

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.

² 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 37, 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 ici 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 nationales³ 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, alternative aux cotations du CIC⁴. Cette référence canadienne est pondérée par le poids des importations dans le tonnage utilisé par l'industrie nationale (cf. Tableau 37) 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 niveau (€). Les acteurs du secteur sont confrontés en outre à une forte concurrence étrangère (italienne) dans l'approvisionnement des GMS. Cependant, le SSP diffuse l'enquête ProdCom donnant des prix moyens annuels en niveau de certaines catégories de pâtes et l'Insee diffuse l'indice mensuel⁵ du prix des pâtes alimentaires dans l'industrie ; ce prix moyen annuel et cet indice, publics, sont utilisés pour estimer le prix sortie industrie utilisé dans le modèle pâte.

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 SIQO, sans distinction de marques (MN/MDD). Au travers des informations de volumes et de valeur du panel, le prix mensuel est calculé. Cette source a été retenue pour palier l'arrêt de la série de [prix Insee](#) - pâtes alimentaires « supérieures », en paquet de 500 grammes. La décomposition du prix au détail a donc été adaptée, en ciblant spécifiquement le **circuit GMS**, à la différence des décompositions de prix précédemment publiées qui concernaient l'ensemble des circuits de distribution.

³ « *Fob Port-La-Nouvelle* » et « *Fob Atlantique* », source : VISIONet - FranceAgriMer

⁴ Les cotations « *CWAD1 Fob Saint-Laurent, blé dur très haute qualité* », les sources CIC ont cessé d'être publiées en août 2018.

⁵ Indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français – CPF 10.73 – Pâtes alimentaires non préparées 010534016.

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, signalons que le poids des importations de pâtes alimentaires (63 % de la consommation en 2021) 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.

Encadré 22

Indice blé dur du SIFPAF pour les pâtes alimentaires et le couscous

Le Syndicat des Industriels Fabricants de Pâtes Alimentaires de France (SIFPAF) publie mensuellement un indice blé dur pour les pâtes alimentaires et le couscous depuis 2015. Cet indice est consultable sur leur site internet ([Courbe 2021](#)).

Il s'agit d'une moyenne pondérée des prix du blé dur issus à 25 % de la cotation blé dur FOB La Pallice (source FranceAgriMer), à 25 % de la cotation FOB Port la Nouvelle (source FranceAgriMer) et au 50 % restant de la cotation blé dur canadien augmentée du fret maritime correspondant à son acheminement en France (9K71 - Wheat durum amber 13 % n°1 exp CA, source Mintec). Cet indicateur blé dur, approximant le prix d'acquisition des semouliers français, reflète une relation contractuelle librement consentie par les parties contractantes. Il se différencie dans ses hypothèses de pondération - répartition entre blé dur canadien et blé dur français - du prix du blé dur calculé par l'Observatoire.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DU PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE DES PÂTES ALIMENTAIRES

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.

Sur la période 2016-2021, couverte par le Graphique 162, le prix moyen mensuel au détail des pâtes supérieures GMS présente une variation entre 1,34 €/kg et 1,39 €/kg, soit un prix moyen sur 6 ans de 1,36 €/kg. On observe tout d'abord une baisse tendancielle sur les trois premières années puis, dès 2019, une amorce de hausse du prix qui se stabilise sur 2 ans, autour de 1,35 €/kg. L'année 2021 marque une progression sensible, ramenant le prix du kg de pâtes à son niveau de 2017, à 1,37 €.

Ces trois phases correspondent également à trois périodes distinctes dans l'évolution du coût de la matière première :

- en effet, on observe une tendance baissière du prix du blé dur (cotations FranceAgriMer Port-La-Nouvelle) depuis début 2016 jusqu'au mois de juin 2018 ;
- puis une remontée du prix de la matière première s'opère à partir de la récolte 2018 (juillet 2018) et se poursuit de manière constante depuis lors, plus marquée au cours de la période de confinements en 2020, mais modérée jusqu'à juillet 2021 ;
- dès le mois d'août 2021, on assiste à une flambée des cours du blé dur sur le marché mondial. En France, des niveaux record sont atteints avec + 40 % d'augmentation entre juillet et août 2021. Le 2 juillet 2021, la tonne de blé dur s'échangeait à 283 €, puis cotait 400 € un mois plus tard (cotations FranceAgriMer - Port la Nouvelle). Cela s'explique par une offre mondiale en baisse de 9 %, en raison de stocks faibles dès le début de la campagne 2021-2022 et d'un repli historique de production du côté nord-américain (Canada et USA). Le Canada en particulier, fournisseur essentiel du marché mondial, subit de lourdes pertes de récolte en 2021 (- 60 % par rapport à 2020), en raison d'une forte sécheresse. Cette progression se prolonge jusqu'à la fin de l'année 2021, puisque le 16 décembre 2021, le prix de la tonne de blé dur atteignait 472 €.

En 2019 et 2020, l'augmentation du coût de la matière première n'avait pas été répercutée dans le prix au détail resté à 1,35 €/kg. Par conséquent, en 2020, l'indicateur de **marge brute distribution GMS** perdait plus de 3 % par rapport à 2019 et celui de l'industrie reculait de 1,6 %.

En 2021, le prix au détail des pâtes alimentaires subit une hausse de 2 centimes, à 1,37 €/kg. Toutefois, la **part de la matière première** s'accroît de manière beaucoup plus soutenue atteignant un niveau record depuis 2016, début de la série, avec 37,9 % du prix hors TVA. L'indicateur de **marge brute distribution GMS** progresse également, passant de 15,9 % en 2020 à 17,3 % en 2021. En revanche, l'indicateur de **marge brute industrie** se contracte fortement (- 10 points), représentant seulement 44,8 % du prix des pâtes en 2021 contre 54,1 % en 2020.

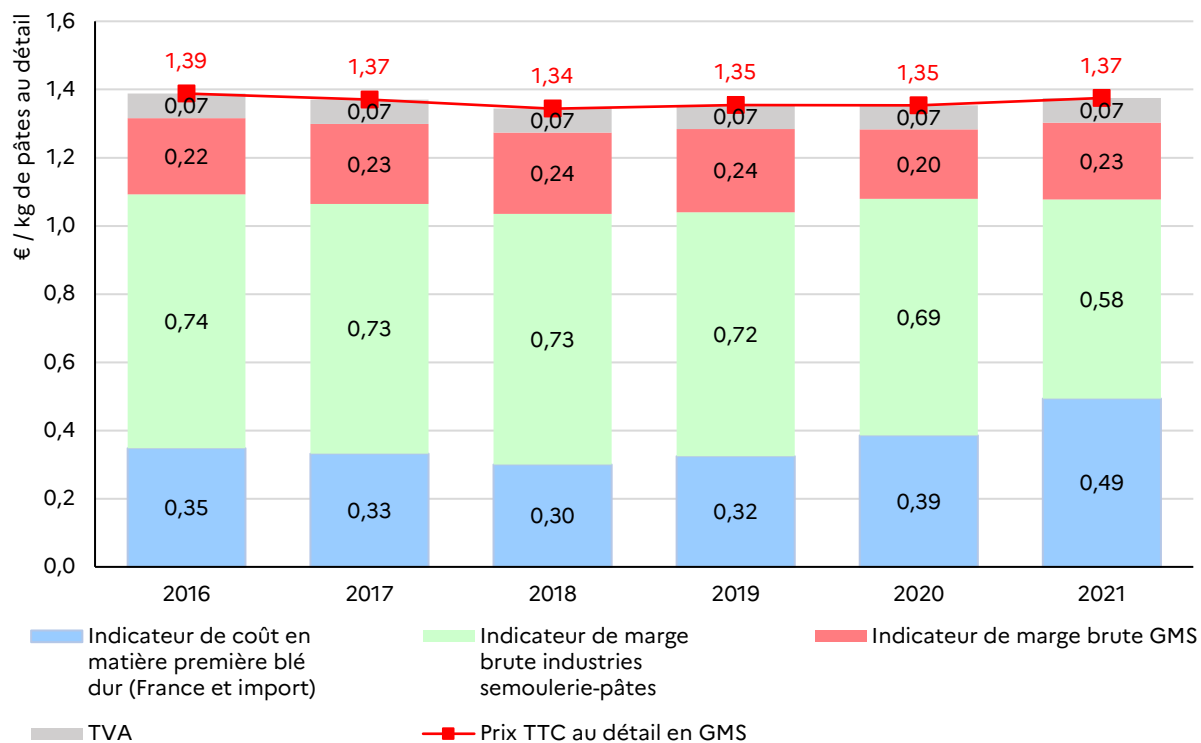
On rappelle que ces indicateurs de marges brutes couvrent les charges et bénéfices des opérateurs de l'aval de la filière : industrie de la semoulerie et de la pasterie, commerce inter-entreprises, commerce de détail. La nature et l'évolution de ces charges seront précisées dans les parties 5 et 6 au travers de la présentation des comptes de l'industrie des pâtes alimentaires.

Le poids de la matière première en moyenne annuelle varie depuis 2016 mensuellement entre 32 % et 62 % de la valeur sortie industrie et entre 27 % et 50 % du prix au détail (Graphique 164). Notons que les taux mensuels sont calculés en rapportant les prix du blé dur et des pâtes aux mêmes mois, donc sans tenir compte des effets de lissage qui peuvent résulter du recours, par les industriels, à des instruments de protection contre les variations brusques des cours, ou à la mobilisation de stocks.

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 162

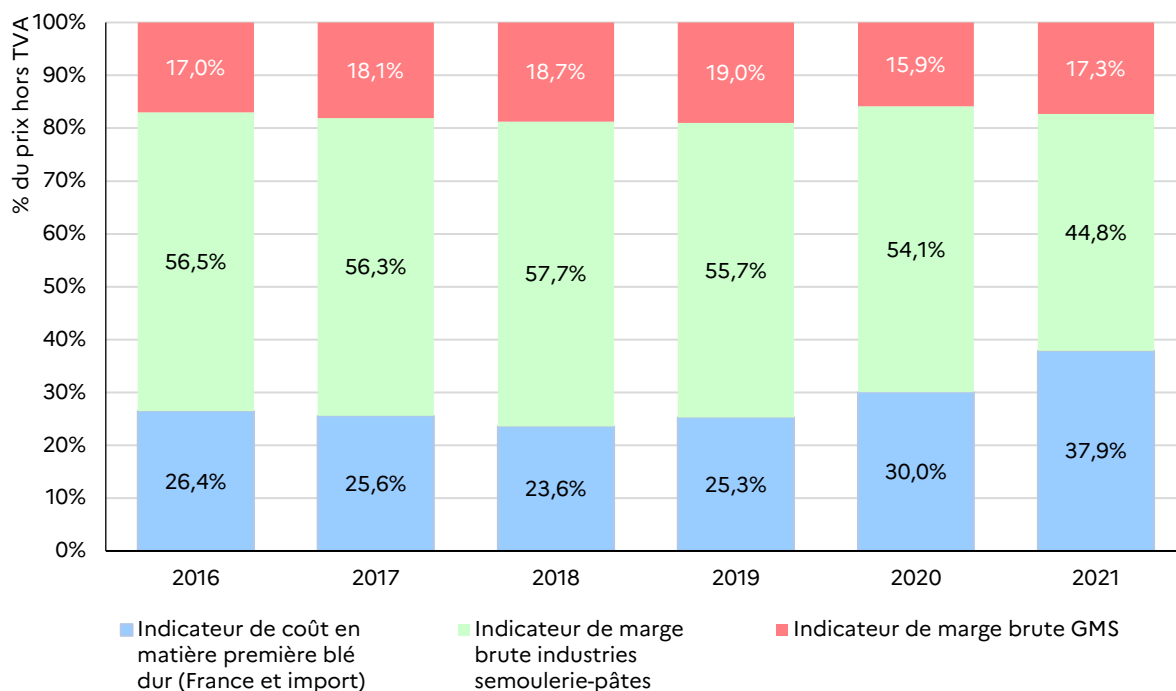
Composition du prix moyen annuel au détail des pâtes alimentaires en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Mintec, Insee (ProdCom), Kantar Worldpanel

Graphique 163

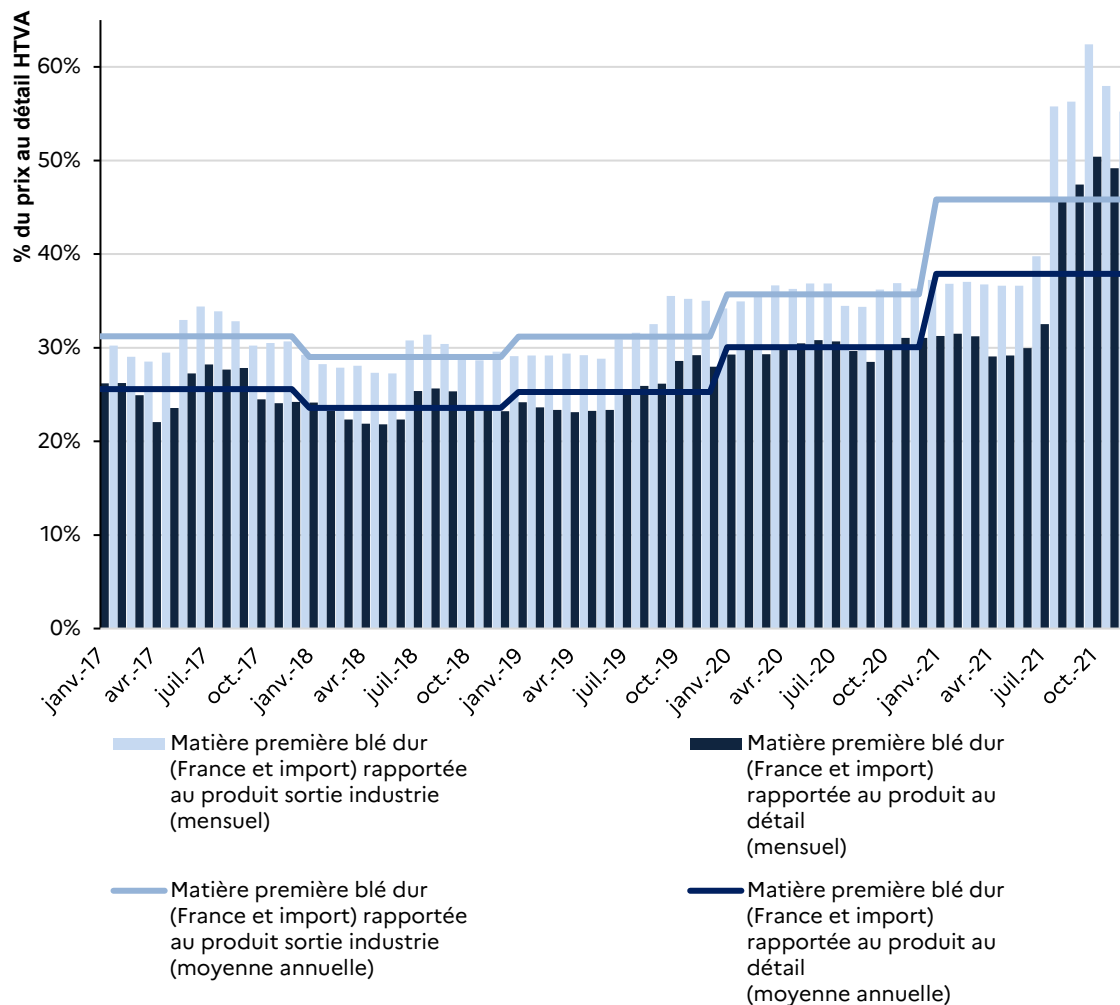
Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail des pâtes alimentaires en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Mintec, Insee (ProdCom), Kantar Worldpanel

Graphique 164

Part en valeur de la matière première blé dur dans le prix des pâtes alimentaires au détail



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer Mintec et Insee (ProdCom)

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 2010-2020, 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. Pour cet ensemble, la production de blé dur constitue en moyenne de 33 % à 46 % de la production de l'exercice (nette des achats d'animaux).

En 2020, 2 410 exploitations spécialisées sont représentées ; la production de blé dur constitue en moyenne 42 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux. Ces exploitations réalisent 38 % de la production annuelle de blé dur en 2020 (Statistique Agricole Annuelle, SSP).

Entre 2019 et 2020, le total des charges courantes des exploitations de l'échantillon diminue de 12,1 % (en valeur). Le produit blé dur diminue de 26,1 % entre 2019 et 2020, après une augmentation de 63,1 % entre 2018 et 2019. Les autres produits, qui représentent 47 % des produits des exploitations de l'échantillon, baissent également (-15,5 %) alors que les subventions d'exploitation sont en légère hausse de 3,5 %. Au global, l'ensemble des produits courants est en net recul (-16,3 %) ; sa diminution plus importante que celle des charges entraînent une baisse du résultat courant de 36,3 %. Ainsi, ce dernier ne représente plus que 13 % de l'ensemble des produits (Graphique 165) en 2020 (20 013 € pour 153 177 € de produits), alors qu'il représentait 17 % des produits en 2019 (31 426 € pour 182 947 € de produits). Ces résultats restent nettement inférieurs à ceux des années 2010 à 2012 sur l'ensemble de la période étudiée⁷. Le résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salarié passe de 27 620 € en 2019 à 17 829 € en 2020 (Graphique 167).

Selon le bilan conjoncturel 2021, produit par le SSP (Ministère de l'agriculture et de l'alimentation), la récolte de blé dur, estimée à 1,6 Mt en 2021, augmenterait de 20 % par rapport à la très faible récolte de 2020, mais demeurerait inférieure de 6 % à la moyenne sur cinq ans. L'essentiel de la hausse de la production proviendrait des surfaces, qui regagneraient 40 000 ha sur un an, à 291 000 ha. Le rendement moyen en 2021 est estimé à 54,6 q/ha, en hausse de 3,9 % sur un an et supérieur à la moyenne sur cinq ans.

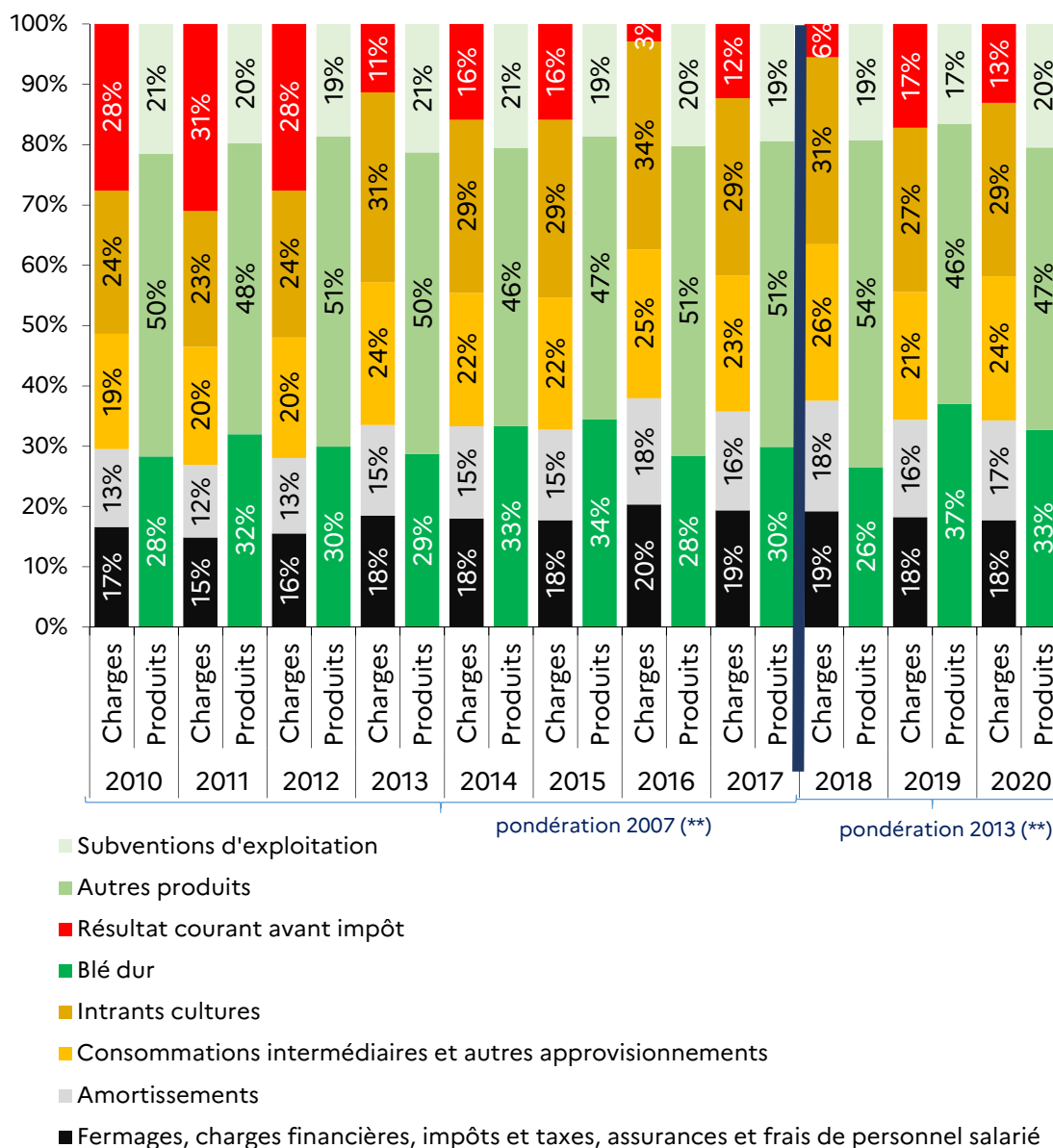
<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/BilanConj2021/detail/>

En 2021, les prix augmenteraient de 27,3 % (IPPAP blé dur), soutenus par une production en nette hausse par rapport à la faible moisson de 2020. Ces volumes conséquents sont valorisés par des prix en forte hausse depuis 2020 et s'approchant à l'automne 2021 des niveaux historiques de 2008 et 2012, en lien avec une forte demande internationale et des disponibilités en baisse chez les principaux exportateurs.

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 165

Structure du compte de résultat moyen des exploitations productrices de blé dur

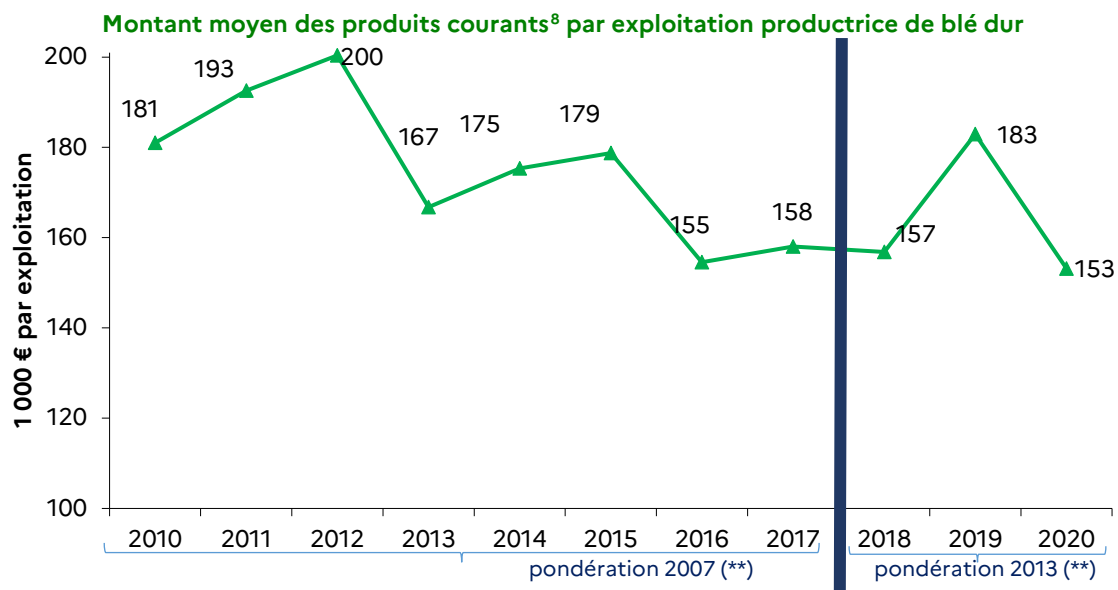


(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

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 165 (voir point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 166

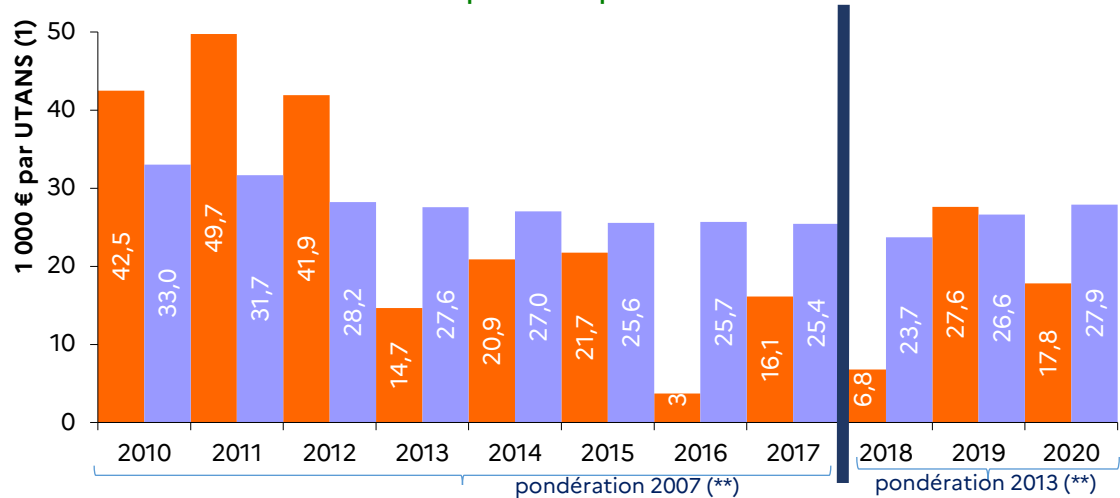


(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : Rica (SSP)

Graphique 167

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)

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 ;

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.

- 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 42 % en 2020).

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.

4.2. Coût de production du blé dur

L'Observatoire de la formation des prix et des marges ne dispose pas pour l'instant de données relatives au coût de production du 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 29 (2020) à 40 entreprises productrices de pâtes sèches *ou fraîches* (mais ayant une importance mineure dans l'échantillon). Cet échantillon réalise, en 2019, 28 % du chiffre d'affaires du secteur de la fabrication des pâtes alimentaires¹⁰ (Ésane, 2019).

La part des achats de marchandises, de matières premières et des autres approvisionnements représente près de 36 % des charges dans l'industrie pastière. Elle est de 36,9 % en 2020. Ainsi, la marge brute des entreprises de l'échantillon varie de 63,2 % en 2020 à 64,9 % en 2016.

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 32,7 % en 2020 à 35,5 % en 2016. Ainsi, le taux de valeur ajoutée (rapport de la valeur ajoutée au produit), varie de 29,4 % de la production en 2016 à 30,5 % en 2020.

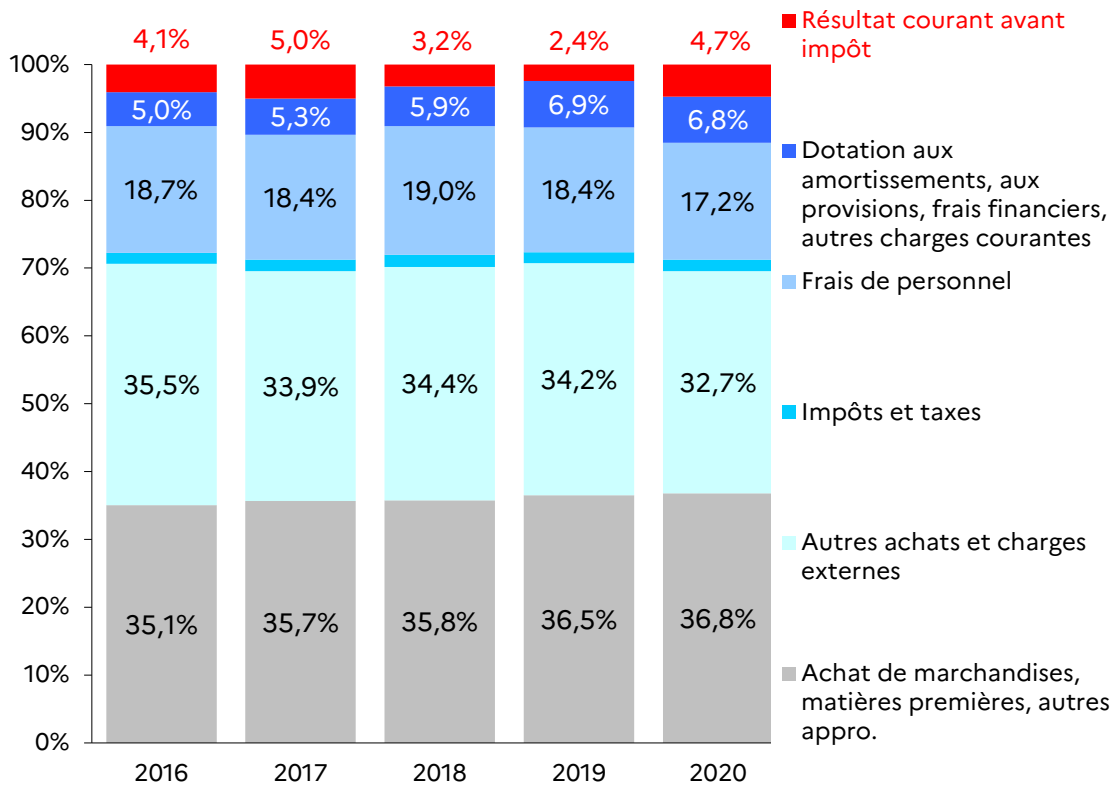
Le poids des frais de personnel varie de 17,2 % de l'ensemble des produits en 2020 à 19,0 % en 2018. La part du résultat courant avant impôt varie de 2,4 % de la production en 2019 à 5,0 % en 2017. Elle est de 4,7 % de l'ensemble de la production en 2020.

On ne dispose pas encore des résultats des entreprises pour 2021 (délais de traitement et de dépôt des comptes). Toutefois, comme indiqué dans la partie sur les coûts de production, en 2021, le prix du blé dur français augmenterait de 27,3 % (IPPAP blé dur) tandis que le prix moyen des pâtes à la sortie de l'industrie augmenterait (+ 6,3 %) ; d'après l'Indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français, Insee 2021).

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 168

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

6. COMPTE DES RAYONS ÉPICERIE SALÉE DES GMS

Les pâtes alimentaires sont vendues dans le rayon épicerie salée des GMS. Compte tenu de la grande diversité des articles de ce rayon (conserves, riz, soupes, condiments et sauces...), il n'a pas été jugé pertinent d'en présenter les comptes dès lors que le seul produit suivi par l'Observatoire dans ce rayon ne représente qu'environ 3 % de son chiffre d'affaires d'après Kantar Worldpanel (données 2020).

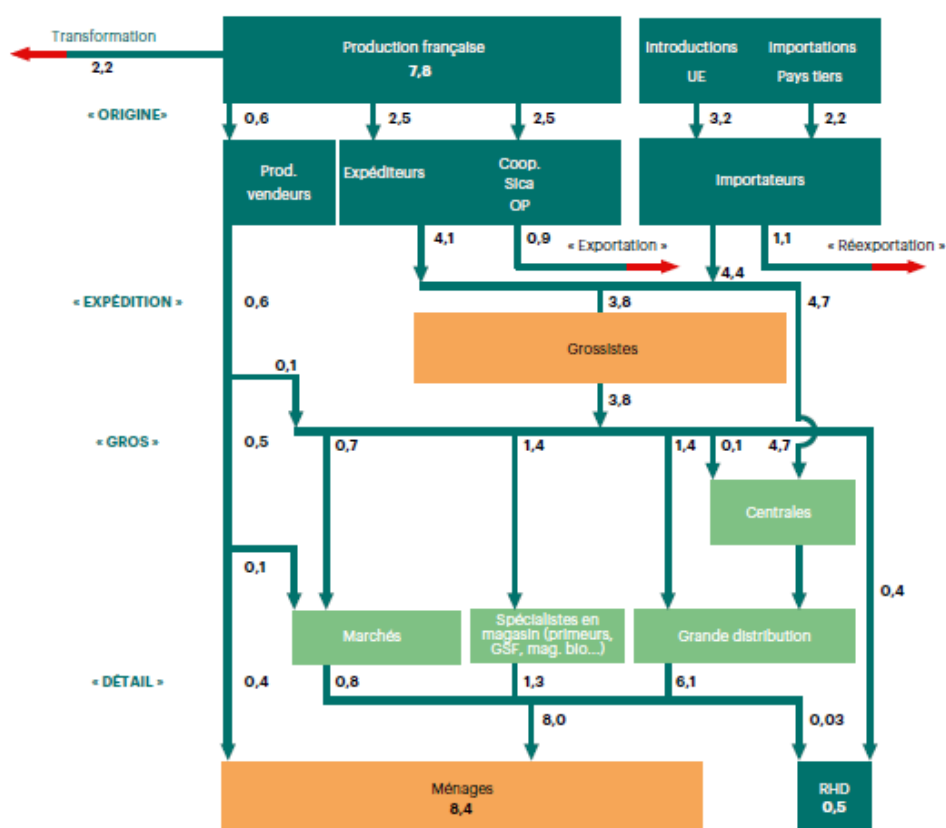
Section 9 – Fruits et légumes

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DES FRUITS ET LÉGUMES

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 pommes de terre) en France
en millions de tonnes - Année 2020



Abréviations :

Expéditeurs : producteurs expéditeurs et expéditeurs
Prod. vendeurs : producteurs vendeurs en circuits courts

GSF : grande surface frais
RHD : restauration hors domicile

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. La part de ce circuit dans la consommation globale est passée d’environ 1,5 à 1,0 Md € en valeur, et de 0,8 à 0,5 Mt en volume. À l’inverse de la RHD, la consommation au stade des ménages est passée en volume et en valeur respectivement de 8,0 à 8,4 Mt et de 19,1 à 23,2 Md € entre 2018 et 2020.

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. Les flux dans les magasins spécialisés et *via* la vente directe ont augmenté en 2020 par rapport à 2018, car ils ont bénéficié d’un engouement des consommateurs pendant le premier confinement. Les parts de marché de ces circuits (en valeur par rapport à la consommation globale) passent respectivement de 13 % à 15 % et de 2 % à 3 % entre 2018 et 2020. A contrario, le premier confinement a eu pour effet de diminuer les flux de ventes dans les marchés (fermés suite aux restrictions sanitaires), passant de 12 % à 9 % de part dans la consommation globale en valeur entre 2018 et 2020. En revanche, le premier confinement n’a pas eu d’impact notable sur les volumes produits et consommés de fruits et légumes.

L’Observatoire a choisi de suivre 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^{er} 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^{er} 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).

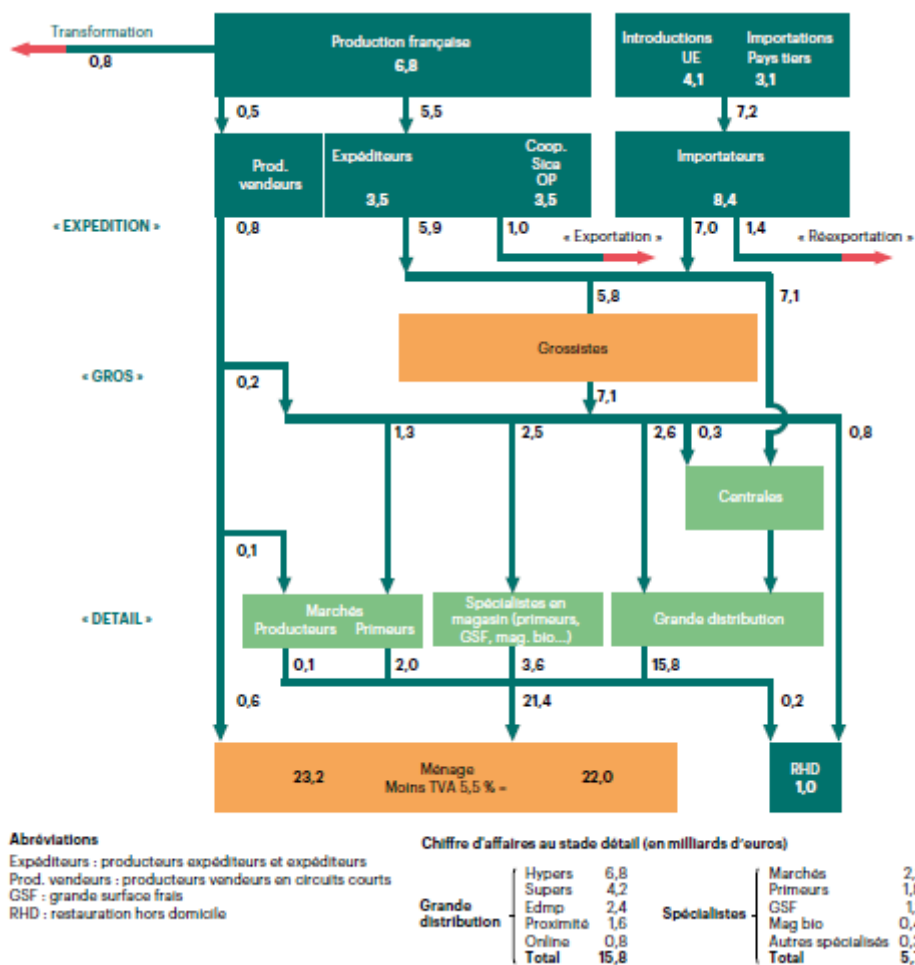
L’Observatoire a retenu ce stade dénommé « **expédition** » comme point d’observation des prix à la première mise en marché : les prix suivis, connus par les cotations à l’expédition, ne sont donc pas des prix à la production agricole car ils intègrent la marge brute de l’expéditeur ou de la coopérative.

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

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.

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.

2.2. L'indicateur de marge brute agrégée aval en fruits et légumes

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).

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 <https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/sites/default/files/liens-pdf-menu/flmethodes.pdf>

³ Voir chapitre 2. 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.

2.3. Le panier Fruits et le panier Légumes 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 importations⁴) 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.

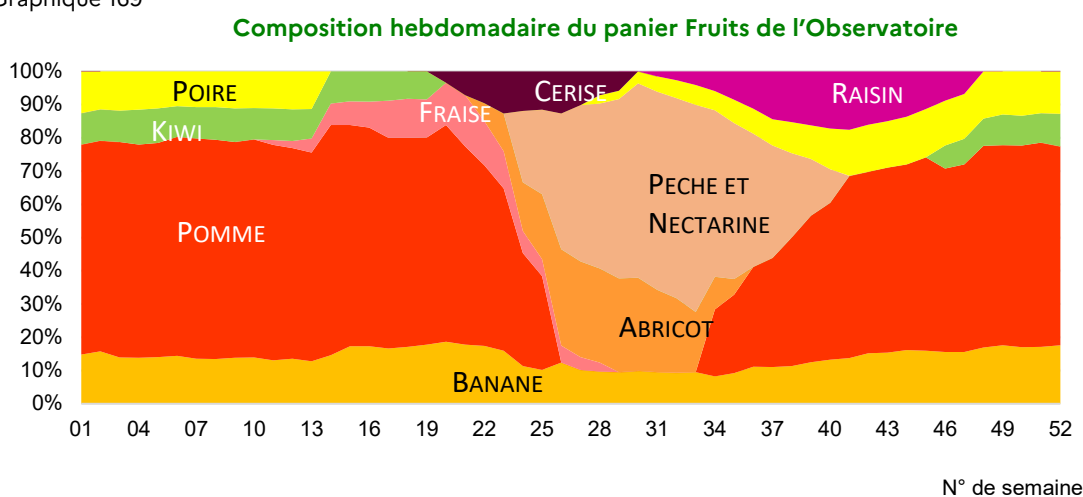
Les proportions ont été calculées sur la base des quantités achetées chaque semaine en fruits et en légumes par les ménages du panel consommateurs Kantar Worldpanel, corrigées pour ne tenir compte que des achats de produits français. Elles dépendent également des périodes de cotation (pleine campagne 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.

Cette année, le groupe de travail « Fruits et légumes » de l'Observatoire a cherché à comparer les quantités achetées en GMS en 2008-2012 et celles achetées en 2019, afin de tester la pertinence de ce référentiel. Il en résulte que la structure saisonnière de la consommation des Français n'a pas évolué de manière substantielle, permettant à l'Observatoire de continuer à utiliser cette plage 2008-2012 pour fonder son modèle de décomposition du prix au détail.

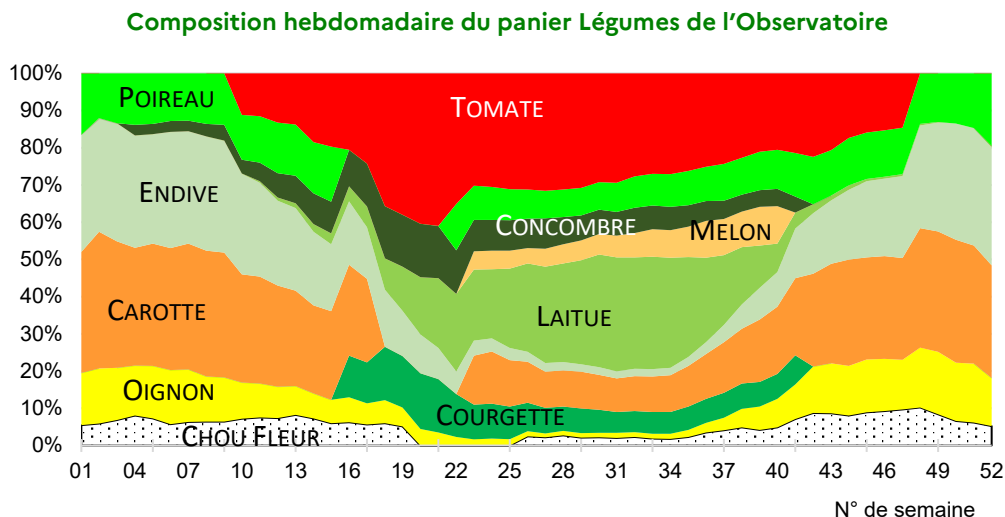
Graphique 169



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

⁴ Pour en savoir plus sur la dépendance de la France aux importations de fruits et légumes frais, consulter le rapport sur la compétitivité des filières : https://www.franceagri.fr/content/download/66956/document/20210625-COMPETITIVITE_CAHIER_FRUITS_ET_LEGUMES_FRAIS.pdf

Graphique 170



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

2.4. Disponibilité limitée des cotations du RNM en 2020 et impact sur l'étude des données 2021

L'année 2020 avait été très particulière pour l'étude des filières fruits et légumes dans le cadre de l'Observatoire. La crise sanitaire a stoppé les enquêtes détail en GMS du Réseau des nouvelles des marchés (RNM) pendant la moitié de l'année 2020 (de mars à septembre inclus). Les enquêteurs du RNM étant dans l'incapacité d'effectuer des relevés de prix en magasin en raison des restrictions sanitaires, une enquête « drive » a été mise en place afin de maintenir un suivi régulier des prix (toutefois moins robuste). Concernant l'enquête sur les données de prix à l'expédition, il n'y a eu en revanche aucune rupture de série, les relevés n'ayant pas été impactés par les règles sanitaires. Compte-tenu des données limitées à disposition, l'Observatoire n'a pu réaliser les travaux habituels pour les filières fruits et légumes dans le précédent rapport 2021.

L'édition de cette année (portant sur les données 2021) reste toutefois impactée par ce manque de données en 2020 pour plusieurs raisons.

D'abord, plusieurs produits ont des campagnes dont la durée s'étend sur deux années civiles. La carotte, l'oignon, la laitue, le chou-fleur, l'endive, le poireau, la pomme, le kiwi et la poire sont notamment concernés. Selon la date de démarrage de leur campagne en fin d'année, il a pu donc manquer plus ou moins de données au stade détail. Cela reste cependant assez minoritaire étant donné que l'enquête détail en GMS a repris à partir de la semaine 40 de 2020. Finalement, seuls la pomme, le chou-fleur et la carotte sont réellement concernés.

Ensuite, le manque de données pour l'année 2020 n'a pas toujours permis de calculer les moyennes quinquennales des prix au détail, des prix expédition et des marges brutes, à l'instar des années précédentes. Pour cette édition ainsi que les quatre suivantes, la moyenne sera donc calculée sur quatre ans (en excluant donc l'année 2020).

2.5. Intégration de la pomme de terre dans le rapport de l'Observatoire

En 2021, l'Observatoire a poursuivi son travail en lien avec le CNIPT pour intégrer prochainement la pomme de terre fraîche de conservation dans le périmètre des produits suivis. Une réflexion de fond est en cours pour consolider les contours du modèle de décomposition du prix, ainsi que les éléments de contexte qui permettront d'éclairer le lecteur sur les spécificités de cette filière.

3. DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL EN GMS DES FRUITS ET LÉGUMES

3.1. Prix à l'expédition, prix au détail en GMS et marge brute en GMS du panier 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 (Graphique 171) a tendance à être fortement linéaire sur la période étudiée (2008-2021), elle est de la forme :

$$\text{prix détail HT} = 1,48 * \text{prix expédition} + 0,59, \text{ avec } R^2 = 0,92$$

Le paramètre 1,48 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 :

$$\text{marge brute} = 0,59 + 0,48 \text{ prix expédition}$$

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 48 % du montant de celle-ci.

Les prix à l'expédition et au détail, ainsi que la marge brute, présentent une forte saisonnalité (Graphique 171 et Graphique 172) avec un pic en semaines 22 et 25 (fin juin-début juillet) pour les prix (passant de 2,5 €/kg à 4,5 €/kg au détail et de 1,3 €/kg à 3,0 €/kg à l'expédition) et en semaine 22 pour la marge. Ces pics correspondent à une période de prédominance dans le panier de produits (abricot, cerise, fraise) en moyenne plus chers que d'autres fruits (pomme) plus présents aux autres périodes, ou de produits commercialisés en début de campagne avec une offre encore limitée et des prix élevés.

En tendance hors variations saisonnières (Graphique 174), le prix au détail suit de près les variations du prix à l'expédition ; les évolutions de ces deux prix sont en phase jusqu'en 2012, puis le prix au détail progresse plus vite que le prix à l'expédition et l'indicateur de marge brute augmente. À partir de 2019, l'indicateur de marge brute stagne avec des variations similaires entre prix détail et prix expédition.

3.2. Prix à l'expédition, prix au détail en GMS et marge brute en GMS du panier Légumes

Les séries de prix au stade expédition et détail pour le panier de légumes présentent une relation faiblement linéaire (Graphique 175) sur la période étudiée (2008-2021, sauf 2020). Elle est de la forme suivante :

$$\text{prix détail HT} = 1,27 * \text{prix expédition} + 0,67, \text{ avec un } R^2 = 0,60$$

Le fait que cette relation soit faiblement linéaire⁵ 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 1,27 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. L'étude des prochaines campagnes viendra confirmer ou infirmer cette analyse.

⁵ Une relation fortement linéaire serait définie par un coefficient de corrélation (R^2) égal à un 1.

Les éléments listés ci-dessous constituent des paramètres pouvant impacter, en partie, la corrélation observée entre les prix à l'expédition et les prix au détail, qui bien qu'étant liés ne peuvent pas forcément être explicités totalement par un modèle statistique.

Des éléments exogènes viennent impacter ponctuellement la relation entre les prix à l'expédition et au détail (et donc la marge) : par exemple, l'engagement d'un distributeur en faveur de certains légumes français à des prix « contenus » au stade détail, pendant une période limitée, va potentiellement modifier la structure de la marge du panier.

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.

Après la présentation de ces éléments, il peut être observé que le prix au détail décroît jusqu'en semaine 27, pour atteindre une moyenne d'environ 1,5 €/kg et augmente globalement sur la fin de l'année pour osciller autour de 2 €/kg. Le prix à l'expédition oscille entre 0,6 et 1,2 €/kg, avec deux pics en semaine 1 et 15 à 1,4 €/kg (Graphique 177). L'indicateur de marge brute présente un profil saisonnier différent (Graphique 176), avec un minimum en semaine 31 et un maximum en semaines 48 à 52.

En tendance hors variations saisonnières (Graphique 178), le prix au détail suit d'assez près les variations du prix à l'expédition. Les évolutions de ces deux prix sont en phase, du moins jusqu'en 2014, où le prix au détail progresse alors que le prix à l'expédition diminue puis croît plus lentement, ce qui entraîne la hausse de l'indicateur de marge brute jusqu'à partir de 2019 où celle-ci stagne.

3.3. La conjoncture des paniers saisonniers de fruits et de légumes au cours de 2021

En 2021, les deux paniers présentent des évolutions différentes (Tableau 38). En effet l'indicateur de marge brute agrégée aval pour le panier Légumes marque une baisse de 3,3 % entre 2019 et 2021, à l'inverse de celle du panier Fruits qui reste stable. Le prix moyen annuel à l'expédition⁶ du panier de fruits augmente de 28,6 %, alors que celui des légumes reste relativement stable. Au détail en GMS, le prix du panier de fruits est en augmentation de 15 % alors que celui du panier de légumes décroît de 1,5 %.

À noter cependant : l'indice Insee des prix à la consommation des légumes et fruits frais, établi sur un ensemble de produits plus large (et comprenant les importations), indique une augmentation forte du prix des légumes frais (+ 9,2 %). De même, au niveau des fruits frais, l'indice de l'Insee constate bien une augmentation de 13,5 %⁷. La différence d'évolution de prix des légumes entre les données de l'Insee et du RNM peut notamment s'expliquer par des différences au niveau de la composition du panier Légumes de l'Observatoire et l'ensemble de produits sélectionnés pour l'IPC, qui comprend notamment des produits importés (ce qui n'est pas le cas dans le panier de l'Observatoire). Cette différence pourrait aussi s'expliquer par l'interruption de relevé de prix des enquêteurs de l'Insee dans les points de ventes physiques entre mars 2021 et mai 2021.

⁶ 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.

⁷ Indice des prix à la consommation - Base 2015 - Ensemble des ménages - France métropolitaine - Nomenclature Coicop : 01.1.7.1 - Légumes frais, hors pommes de terre et autres tubercules (1763913) et Indice annuel des prix à la consommation - Base 2015 - Ensemble des ménages - France métropolitaine - Nomenclature Coicop : 01.1.6.1 - Fruits frais (1765220)

Selon le Bilan conjoncturel Agreste⁸ (SSP, 2021), la production de fruits d'été à noyau (pêche-nectarine, cerises et abricots) a été historiquement basse en 2021. Cette baisse des récoltes est due principalement au gel de printemps touchant toutes les régions productrices. À l'inverse, les récoltes de fraises sont en hausse par rapport à 2020. Les récoltes de fruits d'hiver sont également impactées, notamment pour la poire avec une récolte réduite de moitié par rapport à la moyenne quinquennale 2016-2020. En pomme, la production est en baisse de 10 % par rapport à 2020 (année déjà caractérisée par de faibles récoltes). Ainsi l'évolution à la hausse des prix du panier de fruits s'explique par une baisse des volumes sur le marché national. Au niveau de la production maraîchère, les récoltes de légumes d'été ont progressé, hormis pour la courgette, alors que les rendements de légumes d'hivers ont diminué, excepté pour la carotte. Le gel d'avril combiné aux intempéries de mai et juin ont pénalisé les productions.

Avec une demande bien présente pendant la période estivale et une offre limitée, les cours de la pêche-nectarine sont particulièrement élevés et nettement supérieur à la moyenne 2016-2020. Les prix des cerises augmentent également fortement sur l'ensemble de la campagne (+ 49 % par rapport à la moyenne quinquennale), les apports faibles ne suffisant pas non plus à satisfaire la demande soutenue. En fraise en revanche, les prix sont globalement en baisse sur l'ensemble de la campagne mais progresse de 5 % par rapport à la moyenne quinquennale. Enfin en pomme et poire, les prix s'orientent à la hausse en début de campagne en raison de la baisse de ces productions. En octobre, les prix de la pomme se tassent ensuite tout en restant supérieur à la moyenne quinquennale. À l'inverse, en poire les cours se maintiennent à un niveau élevé (+ 50 % par rapport à la moyenne quinquennale) en raison des disponibilités limitées. Au niveau national en 2021, le chiffre d'affaires est en baisse pour les fruits (exceptée la pêche) malgré la hausse des cours d'une majorité de produits qui ne compense pas la chute des quantités récoltées.

À l'inverse, les prix du panier de légumes sont en baisse par rapport à 2020, année qui avait vu des cours élevés en raison du contexte sanitaire. Seule la tomate a bénéficié d'un marché favorable en période estivale, les prix ayant augmenté de 9,9 % par rapport à la moyenne quinquennale. En endive, chou-fleur, poireau, melon et courgette, les prix sont en baisse par rapport à la moyenne quinquennale 2016-2020 et par rapport à l'année 2020. La saison estivale 2021 est marquée par une météo mitigée sur l'ensemble du territoire (ensoleillée et parfois caniculaire dans le Sud-Est, pluvieuse et fraîche dans le Nord du pays) qui n'a pas été favorable à la consommation de légumes estivaux qui présentent pour la plupart (tomates, concombre et salade) une offre limitée suite au gel d'avril. Le melon a été particulièrement impacté par une demande atone, malgré l'offre également limitée, et par un réel recul de la consommation. En fin d'année 2021, la demande sur les légumes d'hiver (carotte, endive et poireau) est très ralentie. L'endive notamment fut déclarée en crise conjoncturelle par le RNM du 18 novembre au 31 décembre 2021, ce qui engagea le distributeur à réduire sa marge brut pratiqué sur l'endive (d'après l'Accord de Modération des Marges).

Dans l'Union européenne, la baisse des récoltes des fruits d'été atteindrait des records en raison du gel de printemps. La production européenne d'abricot reculerait de 37 % par rapport à la moyenne 2016-2020. Celles de la pêche et de la nectarine auraient diminué de 28 % tout comme la production de poire. La production de pomme s'en sortirait mieux, étant supérieure de 10 % par rapport à 2020, et de 5 % par rapport à la moyenne quinquennale.

⁸https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/download/publication/publie/BilanConj2021/Bilan_conjoncturel_2021_Definitif.pdf

Tableau 38

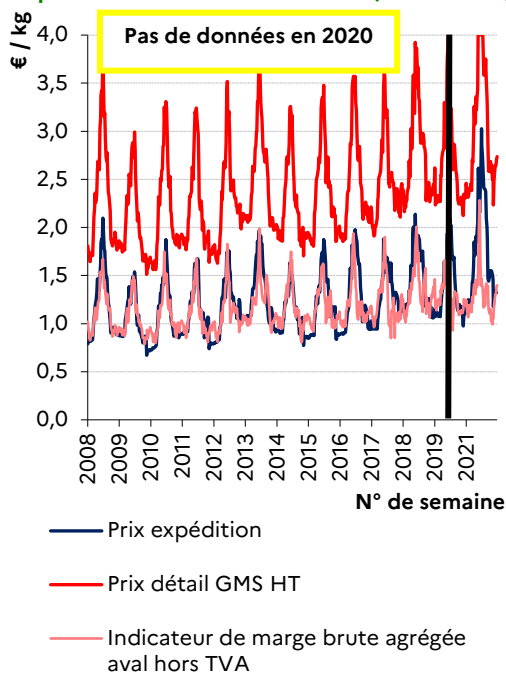
Prix et marge brute moyens annuels des paniers saisonniers de fruits et de légumes
Moyennes annuelles issues des données de prix hebdomadaires pondérées par la consommation

	Prix Expédition				Indicateur de Marge brute agrégée aval				Prix Détail en GMS (hors TVA)		
	2021 (€/kg)	2019 (€/kg)	Var. 2019-21 % prix expédition 2019	Var. 2019-21 % du prix détail HT 2019	2021 (€/kg)	2019 (€/kg)	Var. 2019-21 % Indicateur marge brute 2019	Var. 2019-21 % du prix détail HT 2019	2021 (€/kg)	2019 (€/kg)	Var. 2019-21 % du prix détail HT 2019
Fruits frais panier saisonnier	1,78	1,38	+ 28,64 %	+ 14,00 %	1,30	1,30	+ 0,46 %	+ 0,21 %	3,25	2,83	+ 14,99 %
Légumes frais panier saisonnier	0,94	0,94	+ 0,52 %	+ 0,24 %	0,97	1,00	- 3,29 %	- 1,61 %	2,01	2,04	- 1,45 %

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer – Réseau des Nouvelles des Marchés, Kantar Worldpanel (pour pondération)

Graphique 171

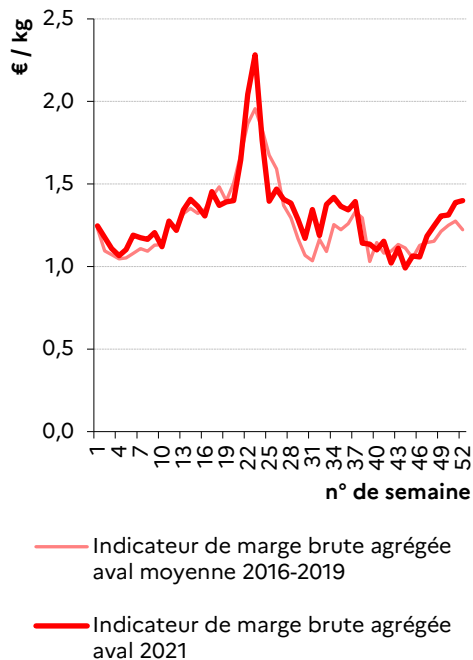
Prix et indicateur de marge brute agrégée aval du panier Fruits de 2008 à 2021 (hors 2020⁹)



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 172

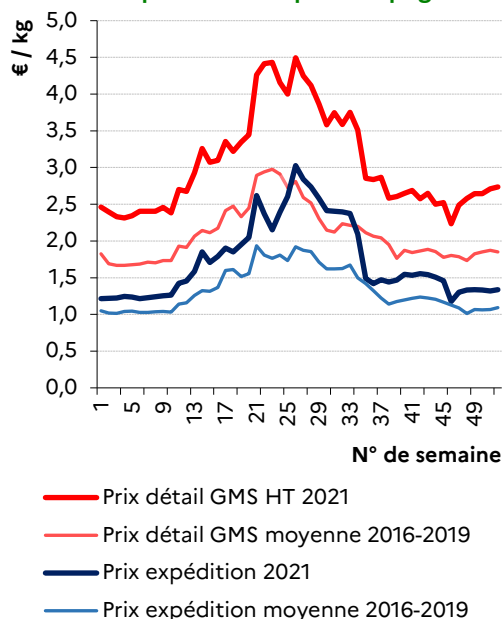
Indicateur de marge brute agrégée aval du panier Fruits par campagne



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 173

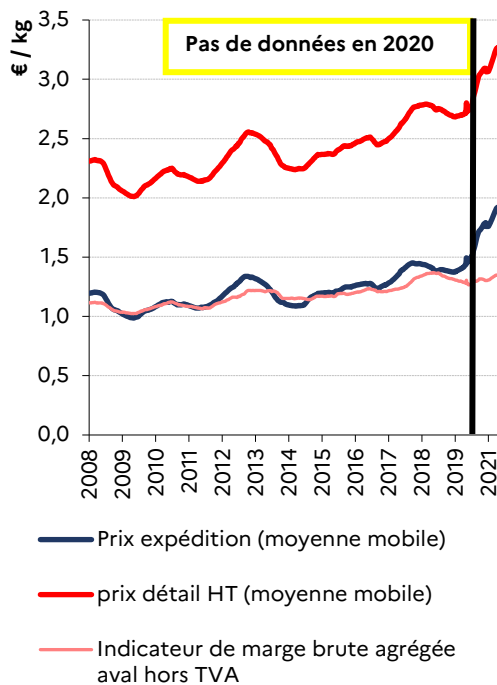
Prix du panier Fruits par campagne



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 174

Tendances des prix et de l'indicateur de marge brute agrégée aval du panier Fruits

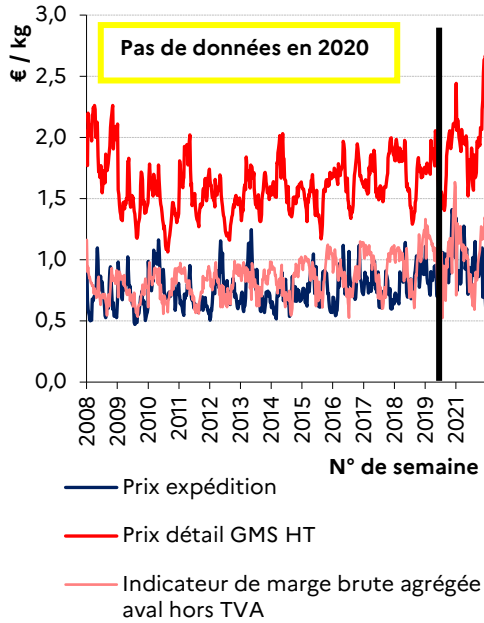


Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

⁹ Explication année exceptionnelle 2020 partie 2.4

Graphique 175

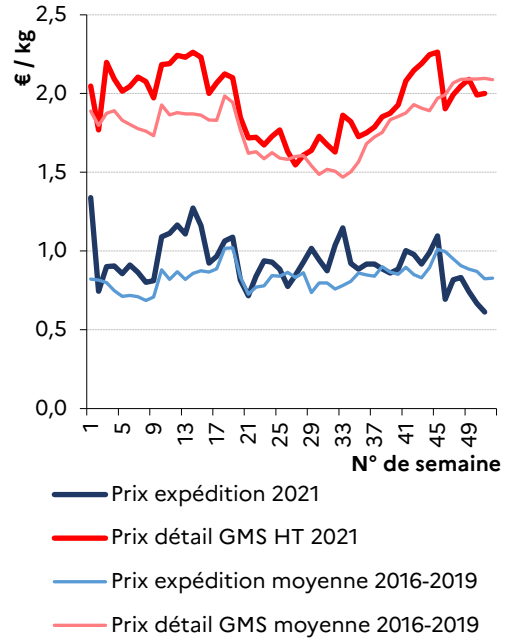
Prix et indicateur de marge brute agrégée aval du panier Légumes de 2008 à 2021 (hors 2020¹⁰)



Sources: FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 177

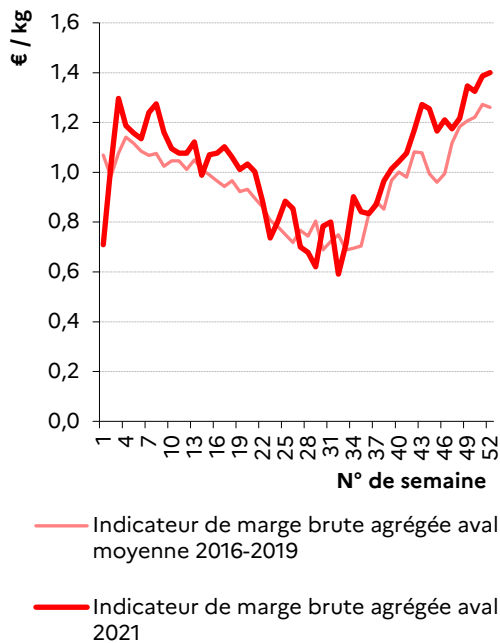
Prix du panier Légumes par campagne



Sources: FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 176

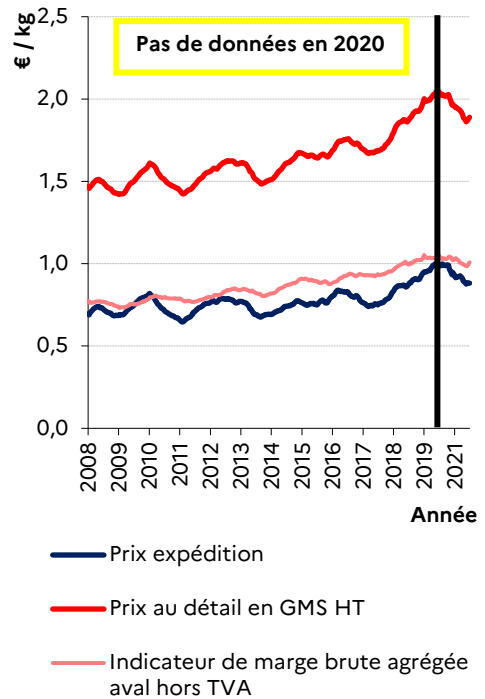
Indicateur de marge brute agrégée aval du panier Légumes par campagne



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 178

Tendances des prix et de l'indicateur de marge brute agrégée aval du panier Légumes



Sources: FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

¹⁰ Explication année exceptionnelle 2020 partie 2.4

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 deux produits seulement parmi tous ceux suivis par l'Observatoire (cf. site internet www.observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr) :

- Melon (origine France) ;
- Pêche-nectarine (origine France).

Pour ces produits, 5 graphiques sont présentés :

- prix moyens hebdomadaires à l'expédition et au détail en GMS, indicateur moyen hebdomadaire de marge brute au détail en GMS de la campagne 2008 à la dernière campagne ;
- corrélation linéaire entre prix à l'expédition et prix au détail ;
- prix et indicateur de marge brute en moyenne mobile centrée sur le milieu des campagnes, pour les mêmes périodes que ci-dessus ;
- prix à l'expédition et prix au détail en GMS comparés semaine par semaine : dernière campagne ; campagne précédente, moyenne des quatre¹¹ campagnes antérieures ;
- indicateurs de marge brute au détail en GMS comparés semaine par semaine : dernière campagne, campagne précédente, moyenne des quatre campagnes antérieures.

Tableau 39

Les campagnes décrites dans le rapport

Produit	Dates standard extrêmes de début de campagne et de fin de campagne	Campagnes décrites dans les graphiques
Melon	de la semaine 20 à la semaine 42	2008 à 2021 (sauf 2020 ¹²)
Pêche-nectarine	de la semaine 20 à la semaine 40	2008 à 2021 (sauf 2020)

¹¹ Explication année exceptionnelle 2020 partie 2.4

¹² Explication année exceptionnelle 2020 partie 2.4

3.4.1. Melon

Les prix et la marge brute en longue période

Le produit suivi est une moyenne simple de melon charentais (catégorie I, calibres entre 800 et 1 150 g, sans label et non bio), provenant de divers bassins de production français (Poitou-Charentes, Sud-Ouest et Sud-Est).

On rappelle que la marge brute « aval » inclut essentiellement celle des GMS et inclut celle du commerce de gros amont des magasins de détail.

La campagne de commercialisation se déroule approximativement de mai (début du calendrier de production dans le Sud-Est) à début octobre (fin du calendrier de production dans le Sud-Ouest).

Au stade expédition comme au détail, abstraction faite des variations hebdomadaires, la courbe des prix au cours d'une campagne ne présente pas la forme caractéristique d'un U dissymétrique, avec des prix élevés en début de saison, qui chutent rapidement puis tendent à se stabiliser au cœur de la campagne, pour remonter en fin de saison. En effet, en 2021, les prix ne remontent pas en fin de saison, en raison notamment du manque de demande (Graphique 179).

Au cours d'une même campagne, prix à l'expédition et prix au détail tendent à varier dans le même sens, les prix au détail reproduisant les variations des prix à l'expédition, parfois avec un décalage dans le temps et un écart variable pouvant avoir un impact sur l'indicateur de marge brute.

Malgré d'importantes variations d'une semaine à l'autre, les évolutions de l'indicateur de marge brute sont contenues dans une plage relativement stable, hormis un petit nombre de pics hebdomadaires exceptionnels. Le prix au détail du melon est corrélé au prix à l'expédition ($R^2=0,69$), dans une relation de type :

$$\text{prix détail ht} = 0,91 \text{ prix expédition} + 0,82$$

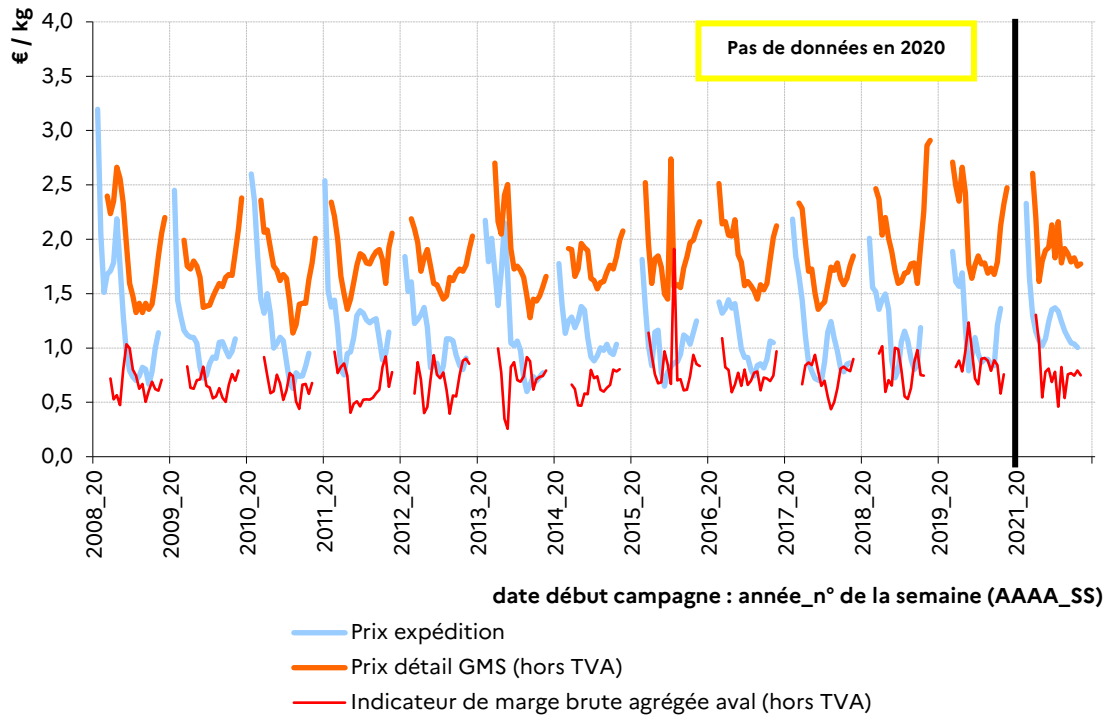
Le fait que cette relation soit faiblement linéaire¹³ nécessite une grande prudence dans les interprétations pouvant être faites de l'analyse de la relation entre prix à l'expédition et prix au détail.

Les prix expédition sont exprimés en €/kg et ceux au détail sont en €/la pièce, toutefois pour simplifier, les unités précisées en abscisse dans les graphiques sont indiquées uniquement en €/kg.

¹³ Une relation fortement linéaire serait caractérisée par un coefficient de corrélation (R^2) égal à 1.

Graphique 179

Prix et indicateur de marge brute agrégée aval du melon de 2008 à 2021 (hors 2020)



Sources : FranceAgriMer-RNM

La dernière campagne

La production de la campagne 2021 de melon serait en baisse de 10 % par rapport à la moyenne quinquennale 2016-2020, et en baisse de 9 % par rapport à 2020. Les récoltes ont très fortement été impactées par la météo du printemps et de l'été (pluies et températures basses). En parallèle, les surfaces sont en réduction de 6 % par rapport à la moyenne quinquennale 2016-2020 (Agreste Conjoncture Légumes - Infos rapides¹⁴). Il est à noter cependant que ces surfaces ont diminué de 20 % sur 10 ans (entre 2010¹⁵ et 2020¹⁶). Le temps maussade perturbe la demande car la consommation du melon est « climatosensible » : en l'absence de chaleur et de soleil, elle dégringole.

Selon le Bilan de campagne du RNM du melon en 2021¹⁷, à la fin du mois de mai, le bassin Sud-Est débute très progressivement sa saison avec quelques ventes de melons précoces sous serres. Les melons manquent à cause de l'excédent d'eau qui pénalise la production en perturbant notamment la nouaison au printemps et développant ensuite des maladies cryptogamiques. Le marché se met en place avec difficulté et les fourchettes de prix entre expéditeurs sont assez larges. Les campagnes des bassins Sud-Ouest et Centre-Ouest peinent à démarrer. Les problèmes sanitaires sont nombreux ce qui entraîne des tris conséquents en station. En juillet, le melon est déclaré en crise conjoncturelle en semaine 26 à partir du 28 juin (Graphique 179) et pendant 15 jours ouvrés. Les prix sont donc en dessous des campagnes précédentes. Les volumes dont disposent les bassins Sud-Est, plus conséquents, font face à une demande peu intéressée en raison du manque de soleil, même si l'offre globale reste très en dessous des quantités habituelles. Des opérations commerciales permettent de fluidifier le marché. Le melon sort de crise le 19 juillet en semaine 29 grâce aux retours momentanés des normales de saison, mais l'atmosphère commerciale reste morose avec notamment l'instauration du pass sanitaire. L'offre finit par se développer, les calibres sont plus gros mais les acheteurs privilégient les melons de taille standard. En début de mois d'août, les gros calibres pèsent toujours sur le marché mais la gamme va rapidement s'équilibrer. Les volumes ne sont pas assez importants et les pertes engendrées ne sont pas compensées par une demande qui reste très timide et ne permet pas de remonter les cours. L'amont de la filière fait également face à une pression sur ses coûts de production due à la hausse des charges (prix des intrants, augmentation des besoins en personnel, etc.). À partir de mi-août, les volumes s'améliorent dans le Centre-Ouest mais sont toujours à la peine dans le Sud-Ouest. Les calibres sont en décalage avec la demande et en septembre, la situation reste mitigée. Des concessions sont faites sur les prix pour écouler les stocks et les hausses de prix habituelles en fin de saison n'ont pas lieu. Les cours peinent à se maintenir (Graphique 179) et l'ambiance du marché reste morose. La production diminue progressivement dans tous les bassins.

¹⁴ https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/download/publication/publie/lrale21162/2021_162inforapmelon.pdf

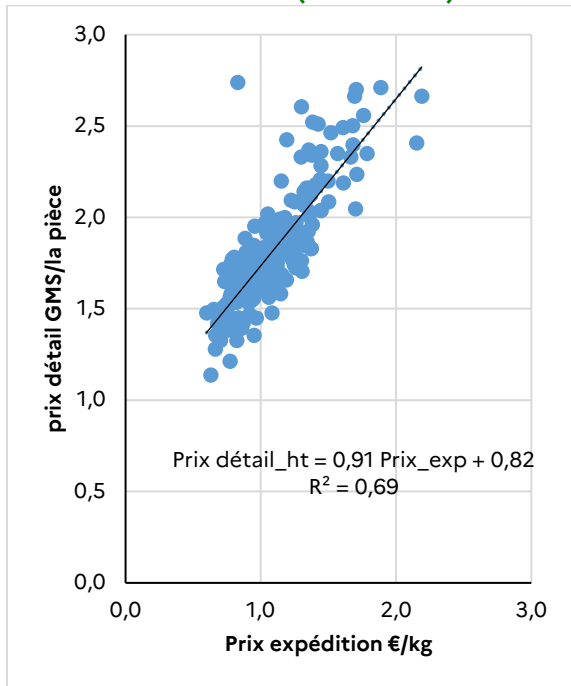
¹⁵ FranceAgriMer, 2011, Les filières des fruits et légumes frais et transformés, Données 2010.

¹⁶ Agreste, MAI2021, CHIFFRES ET DONNÉES No 7

¹⁷ [https://rnm.franceagrimer.fr/bilan_campagne?melon#:~:text=La%20m%C3%A9t%C3%A9o%20du%20printemps%2C%20puis,%20Agriculture%2C%20SSP%20Agreste\).](https://rnm.franceagrimer.fr/bilan_campagne?melon#:~:text=La%20m%C3%A9t%C3%A9o%20du%20printemps%2C%20puis,%20Agriculture%2C%20SSP%20Agreste).)

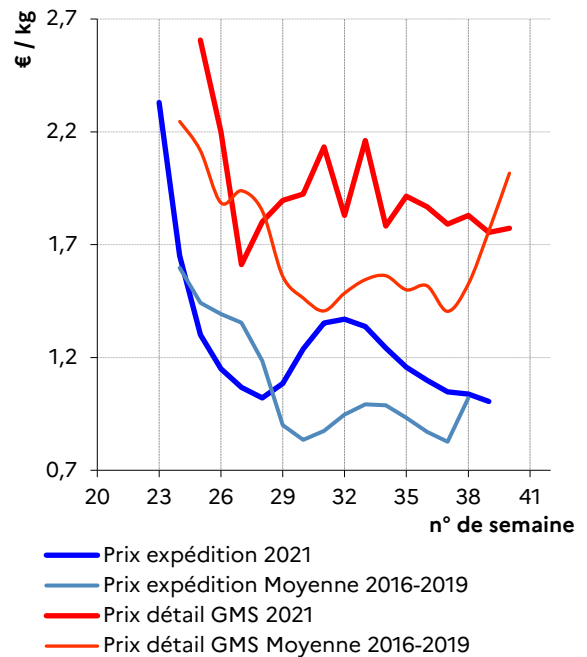
Graphique 180

Corrélation prix détail et expédition du melon de 2008 à 2021 (hormis 2021)



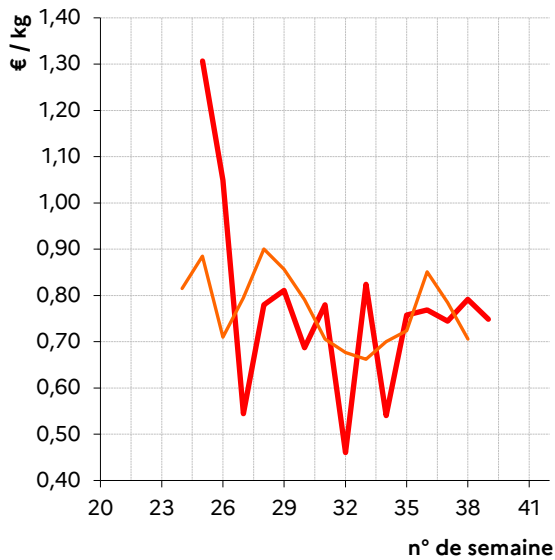
Graphique 182

Prix du melon par campagne



Graphique 181

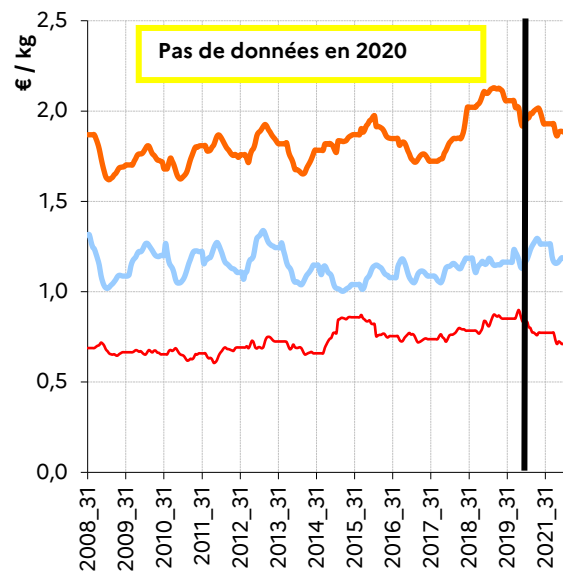
Indicateur de marge brute agrégée aval du melon par campagne



- Marge brute agrégée aval 2021
- Marge brute agrégée aval Moyenne 2016-2019

Graphique 183

Tendances des prix et de l'indicateur de marge brute agrégée aval du melon



- prix expédition (moyenne mobile)
- prix détail HT (moyenne mobile)
- indicateur de marge brute agrégée aval (moyenne mobile)

Sources : FranceAgriMer-RNM

3.4.2. Pêche-nectarine

Les prix et la marge brute en longue période

Le produit suivi est une moyenne de pêche-nectarine à chair blanche et chair jaune, catégorie I, sans label, non bio provenant des principaux bassins de production : Rhône-Alpes, Roussillon et Sud-Est.

On rappelle que l'indicateur de marge brute « aval » inclut essentiellement la marge commerciale des GMS, et plus marginalement les frais d'opérateurs du commerce de gros en amont des magasins de détail.

La campagne de commercialisation de la pêche-nectarine se déroule approximativement de mi-juin à mi-septembre.

À l'inverse de celle du prix expédition, la courbe de prix au détail (abstraction faite des variations hebdomadaires) ne présente pas la forme caractéristique d'un U dissymétrique, avec des prix élevés en début de saison, qui chutent progressivement puis tendent à se stabiliser au cœur de la campagne, pour remonter légèrement en fin de saison. En effet, la courbe du prix au détail est plutôt marquée par une augmentation progressive tout au long de la campagne 2021 (Graphique 184).

Au cours d'une même campagne, prix à l'expédition et prix au détail tendent généralement à varier dans le même sens, les prix au détail reproduisant les variations des prix à l'expédition, parfois avec un décalage dans le temps et un écart variable qui peut impacter l'indicateur de marge brute.

L'indicateur de marge brute augmente progressivement tout au long de la campagne en passant d'environ 0,5 €/kg en début de campagne à 1,25 €/kg en fin de campagne. Le prix au détail de la pêche-nectarine est corrélé au prix à l'expédition ($R^2 = 0,70$), dans une relation de type :

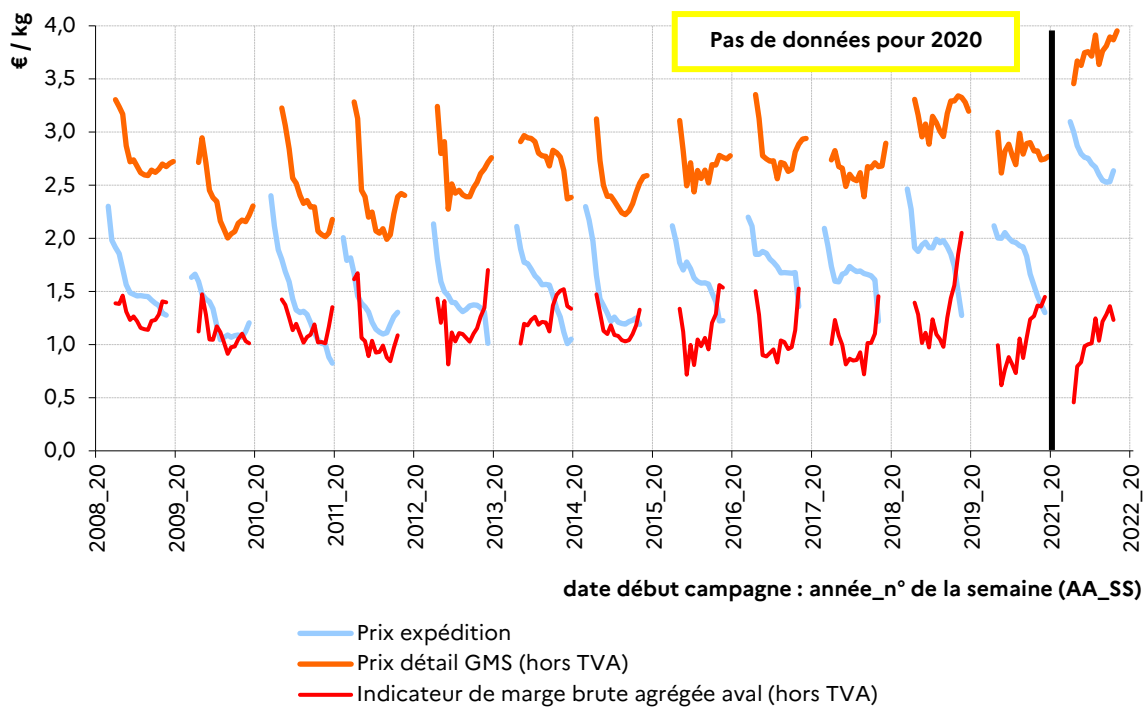
$$\text{prix détail ht} = 0,86 \text{ prix expédition} + 1,36$$

Le fait que cette relation soit faiblement linéaire¹⁸ 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.

¹⁸ Une relation fortement linéaire serait caractérisée par un coefficient de corrélation (R^2) égal à 1.

Graphique 184

Prix et indicateur de marge brute agrégée aval pour la pêche-nectarine de 2008 à 2021 (sauf 2020)



Sources : FranceAgriMer-RNM

La dernière campagne

En 2021, la production de pêche, également touchée par les gelées printanières, a reculé de 19 % par rapport à la campagne 2020 et de 26 % par rapport à la moyenne 2016-2020 (source : Agreste¹⁹). Il s'agit du rendement le plus faible depuis 23 ans. Le marché reste cependant équilibré grâce à une consommation poussive, en lien avec une météo peu estivale. L'offre reste ainsi en phase avec la demande tout au long de la campagne.

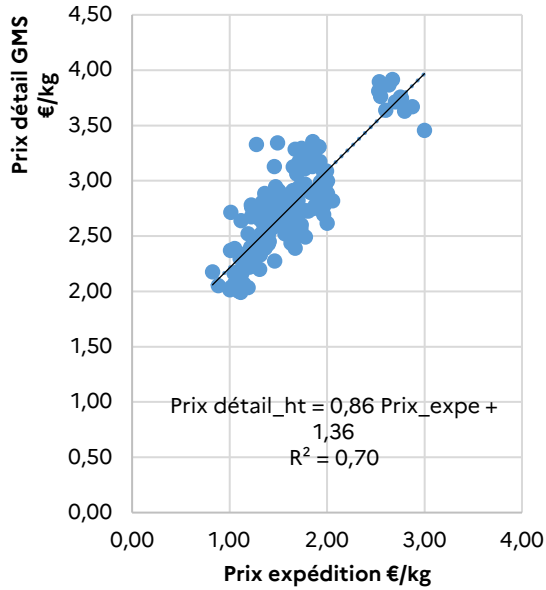
Selon le Bilan de campagne du RNM de la pêche et de la nectarine en 2021²⁰, la campagne débute avec un léger retard sur le calendrier de production par rapport à 2020, mais toutefois dans de bonnes conditions. La production est marquée par de petits volumes, mettant la filière dans une situation plutôt déficitaire. La météo estivale du mois de juin dynamise les ventes et la mise en avant des produits français s'effectue progressivement. En fin de mois de juin et début juillet, la météo fraîche et pluvieuse ralentit la production et des actions promotionnelles en GMS sont nécessaires pour dynamiser la consommation. Malgré des concessions tarifaires, les cours restent stables (Graphique 184). Mi-juillet, la météo devient plus favorable et le marché se fluidifie. Le produit vient à manquer, les capacités de récoltes étant amoindries, ce qui permet aux prix de rester fermes. En fin de mois, la météo maussade perturbe de nouveau l'offre et la demande. Début août, la consommation n'est toujours pas au rendez-vous. Côté nectarine, l'écoulement des stocks est décevant. Côté pêche, le marché est plus animé avec une offre qui diminue. En deuxième partie du mois d'août, la diminution des approvisionnements en nectarine, les actions de promotions en GMS, ainsi que l'amélioration de la météo dynamisent le marché. Les cours sont stables et élevés en fin de mois et supérieurs à la moyenne quinquennale. La campagne se termine mi-septembre dans un contexte favorable. Le manque de produits importés d'Espagne favorise l'écoulement des produits français. En parallèle, la demande du consommateur est au rendez-vous.

¹⁹ https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/download/publication/publie/IraFru21116/2021_116inforappeche.pdf

²⁰ https://rnm.franceagrimer.fr/bilan_campagne?peche_nectarine

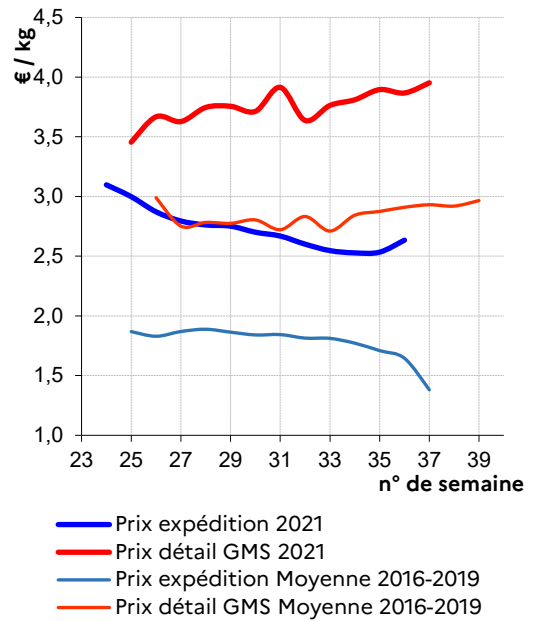
Graphique 185

Corrélation prix au détail et expédition de la pêche-nectarine de 2008 à 2021 (hors 2020²¹)



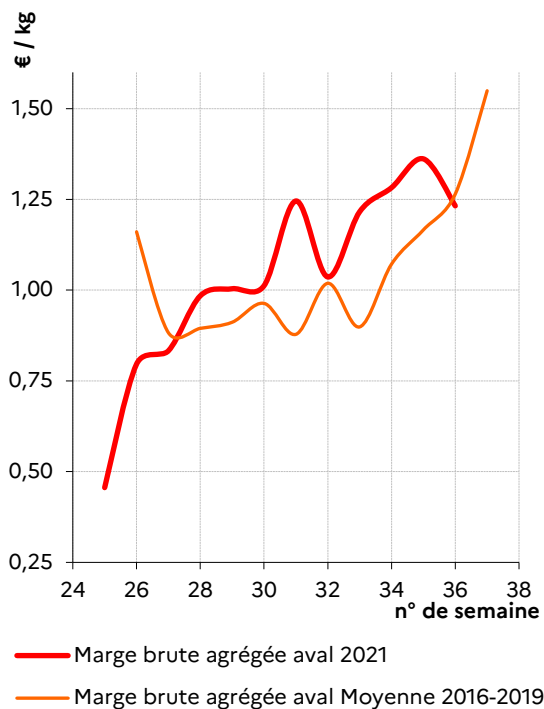
Graphique 187

Prix de la pêche-nectarine par campagne



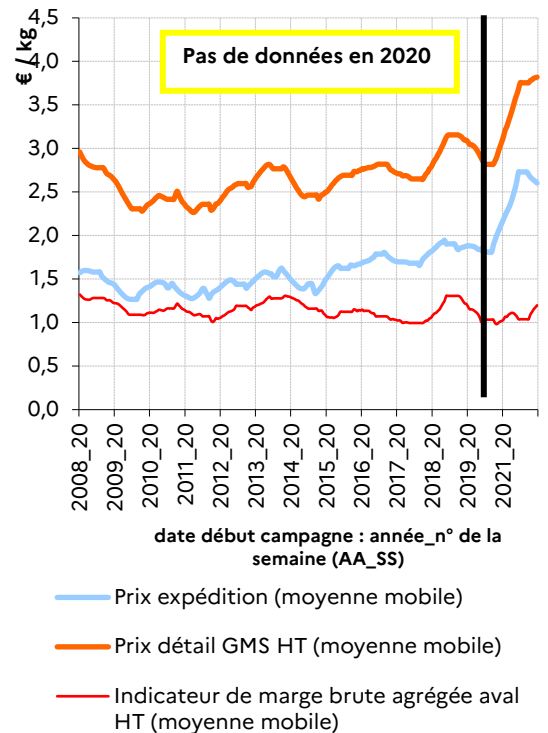
Graphique 186

Indicateur de marge brute agrégée aval de la pêche-nectarine par campagne



Graphique 188

Tendances des prix et de l'indicateur de marge brute agrégée aval de la pêche-nectarine



Sources : FranceAgriMer-RNM

²¹ Explication année exceptionnelle 2020 partie 2.4

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPÉCIALISÉES EN PRODUCTIONS FRUITIÈRE ET LEGUMIÈRE ET COÛT DE PRODUCTION DE CERTAINS FRUITS ET LÉGUMES

4.1. Compte de résultat des exploitations fruitières

Sur la période 2010-2020, 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 2 921 à 3 957 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, en 2020, la production de fruits constitue plus de 95 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux²².

Le ratio du résultat courant avant impôt rapporté aux produits varie, sur la période de 14 % à 23 %. En 2020, on constate une hausse de l'ensemble des produits²³ : + 1,6 % pour le produit brut « Fruits », + 9,4 % pour les autres produits à l'exception d'une baisse des subventions d'exploitation de - 12,0 %. Les charges courantes diminuent de 5,1 %. Ainsi, après deux années de diminution successive, le résultat courant avant impôt connaît une forte hausse (+ 31,1 %) par rapport à 2019 : il s'établit à 23 % des produits en 2020 (soit 61 623 € pour 273 766 € de produits) contre 17 % en 2019 (46 989 € pour 270 446 € de produits). Par unité de travail non-salarié, il passe de 33 383 € en 2019 à 49 665 € en 2020 soit une augmentation de + 48,8 %.

Selon les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2021, la valeur de la production de fruits serait en baisse de 2,1 % avec une diminution des volumes de 11,3 % qui serait en grande partie compensée par une hausse des prix de 10,4 %. Les gelées destructrices du printemps auraient entraîné une production de fruits d'été historiquement basse (- 35 % pour les abricots, - 54 % pour les cerises et - 19 % pour les pêches) :

<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/Dos2105/detail/>

Le bilan conjoncturel d'Agreste peut également être consulté :

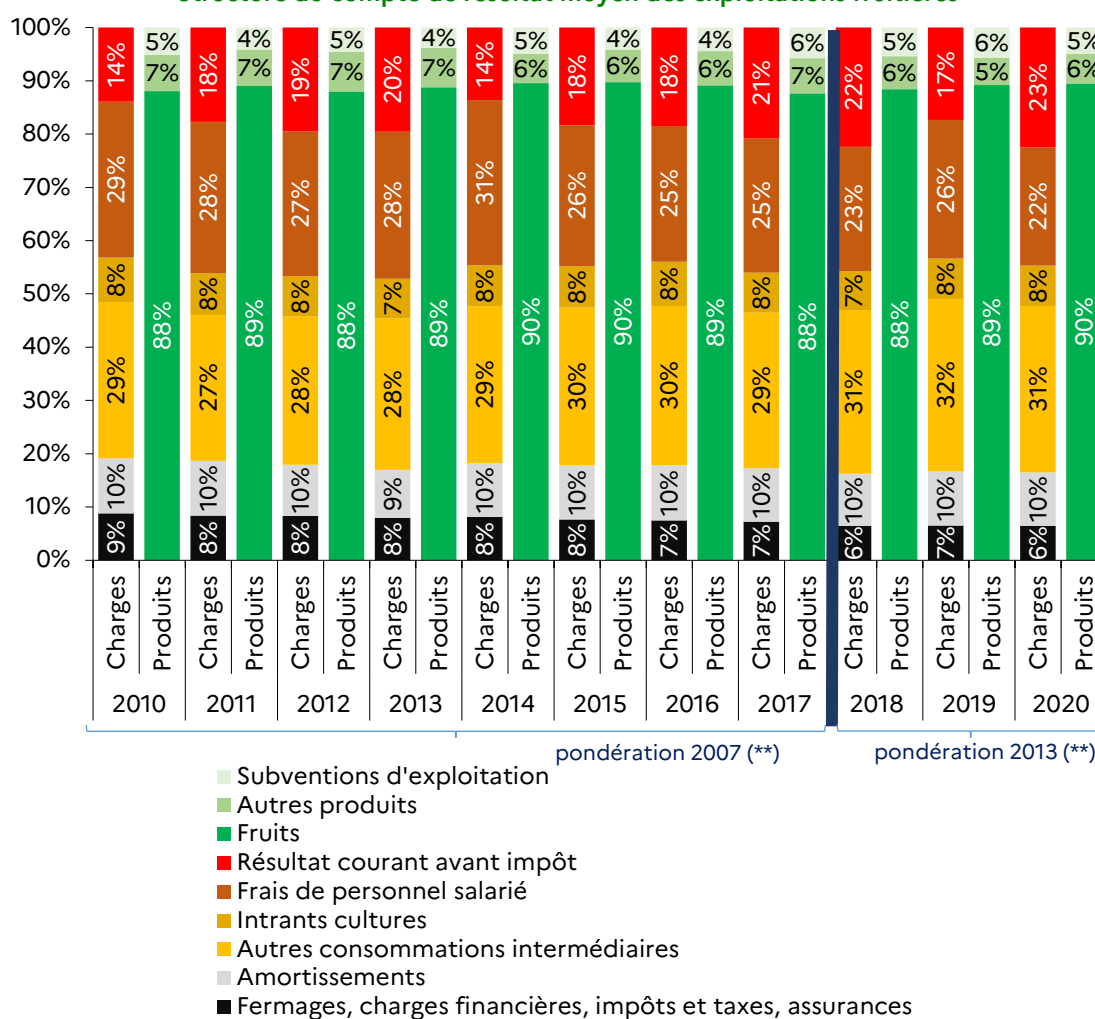
<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/BilanConj2021/detail/>

²² 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.

²³ 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 189

Structure du compte de résultat moyen des exploitations fruitières

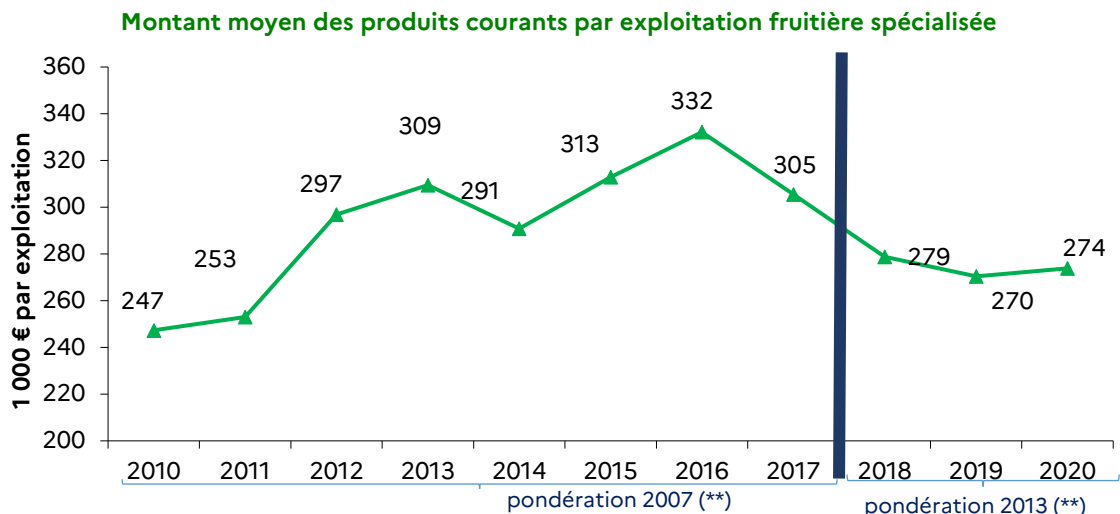


(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

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 189 (voir point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 190

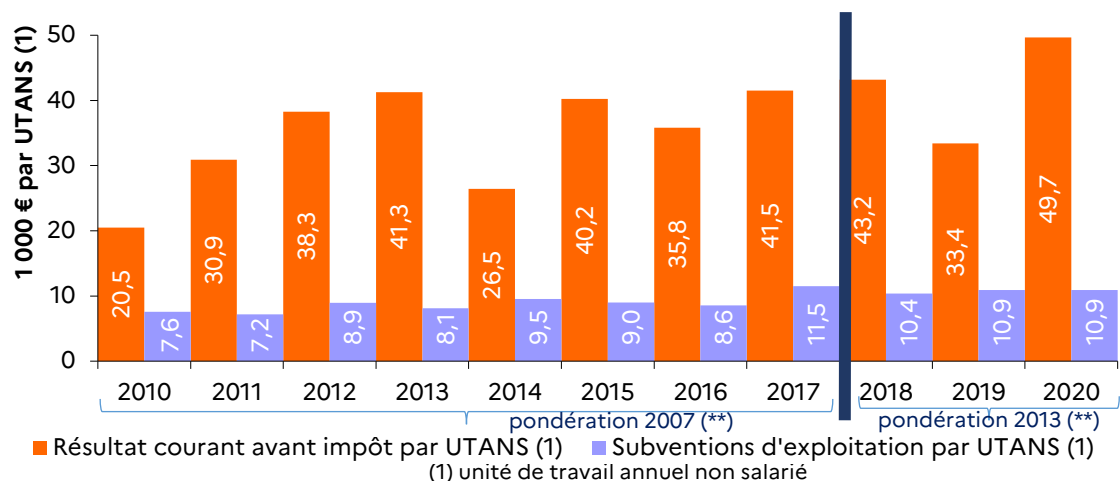


(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : Rica (SSP)

Graphique 191

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 2010-2020, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de pommes issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 102 à 120 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 2020, 77 % 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 192). Dans cette approche, l'ensemble de

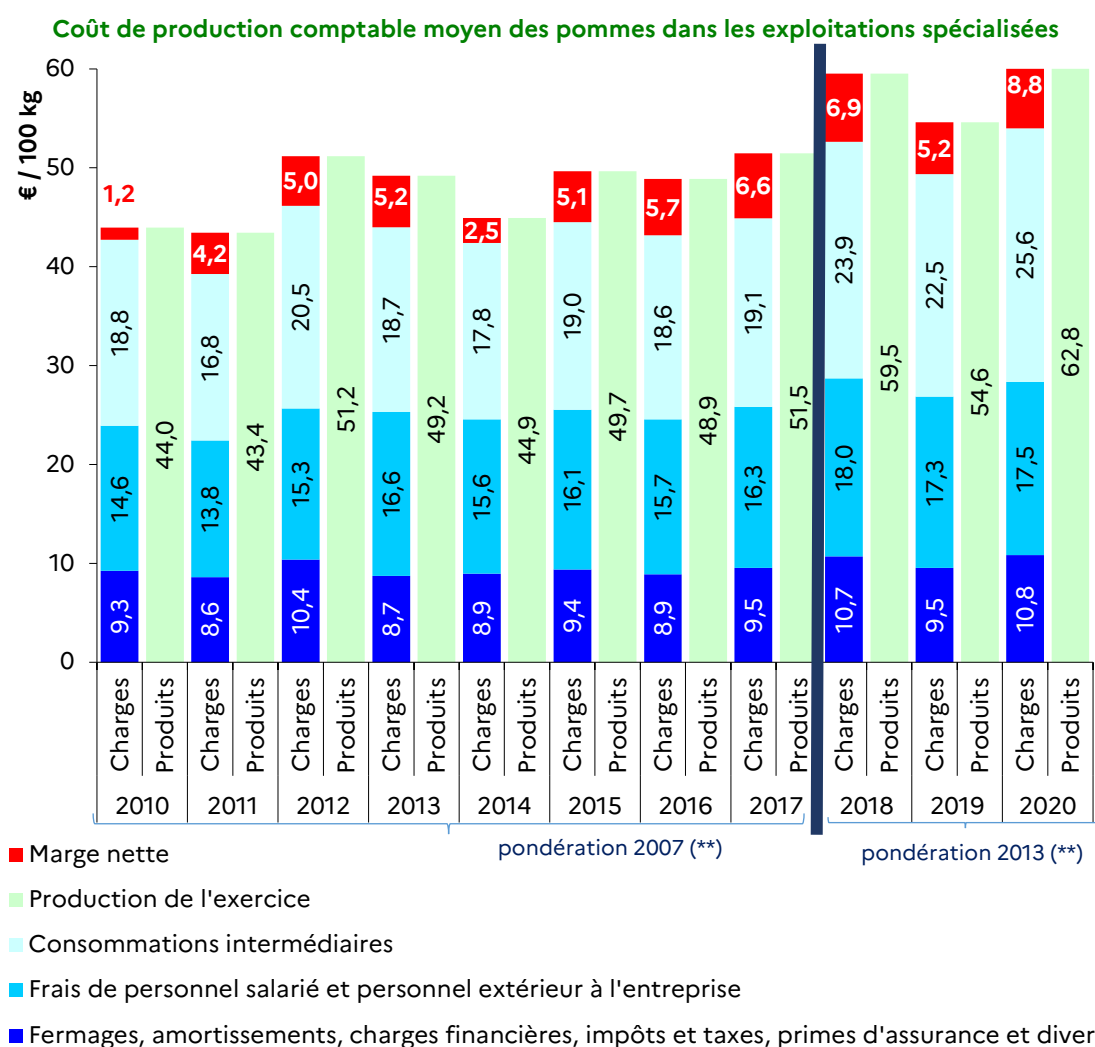
la production de l'exercice est assimilé à la production d'une quantité donnée de pommes et l'ensemble des charges de l'exploitation sont affectées à cette quantité.

Le coût de production comptable des pommes ainsi estimé varie sur la période étudiée (2010 à 2020) de 39,3 € pour 100 kg en 2011 à 54,0 € pour 100 kg en 2020. En 2019, il était de 49,4 € 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 était de 54,6 € pour 100 kg en 2019. Ainsi, la marge nette est de 8,8 € pour 100 kg en 2020 contre 5,2 € en 2019.

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.

Selon les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2021, bien que moins touchées par les gelées de printemps, les récoltes de pommes auraient diminué de 13 %. À l'inverse, dans ce contexte d'offre réduite, les prix des pommes augmenteraient de 11 %.

Graphique 192



(**) 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 386 exploitations réparties dans 10 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 (45 exploitations) ;
- les producteurs de pommes spécialisés (45 exploitations) ;
- les producteurs d'abricots spécialisés (45 exploitations) ;
- les producteurs de kiwis spécialisés (25 exploitations) ;
- les producteurs de cerises spécialisés (20 exploitations) ;
- les autres arboriculteurs (206 exploitations diversifiées et autres spécialistes).

Les résultats pour l'ensemble de l'échantillon sont également présentés.

La SAU moyenne de l'échantillon en 2020 est de 39 ha dont 22,2 ha de vergers, 7,9 ha de grandes cultures, 2,7 ha de vignes, 0,4 ha de légumes et 5,8 ha d'autres cultures. Le verger est composé prioritairement de pommiers (6,4 ha en moyenne), de pêchers (4,9 ha) et d'abricotiers (4,6 ha). La surface de cerisiers est de 1,9 ha en moyenne. Celle des kiwis de 1,2 ha. La main-d'œuvre totale par exploitation est de 8,5 UTA (équivalent actif à temps complet) en moyenne, dont 7,2 UTA salarié, soit 85 % du total.

En 2020 (Graphique 193), le « *revenu net calculé* », qui inclut une évaluation extracomptable du coût de la main-d'œuvre exploitant à hauteur de 20 300 € par UTH (hors cotisations sociales), équivalent à une rémunération au SMIC 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 81 % de leur produit brut (soit 614 459 € sur un total de 761 097 €). 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 baisse par rapport à 2019, en lien avec des rendements plus faibles et malgré une bonne tenue des prix. Ils sont positifs pour la sixième 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 79 922 € en 2020 contre 100 570 € en 2019 (- 21 %).
- **« Spécialisés pommes »** : « toutes ces exploitations produisent des pommes très majoritairement et réalisent avec l'arboriculture 527 680 € de produit soit 82 % de leur produit brut total (639 347 €). L'année 2020 apporte un résultat en hausse pour les producteurs de pommes et ce malgré des rendements en baisse (qui ont permis de faire des gains de main-d'œuvre) et grâce à un marché qui s'est bien maintenu ». Le produit brut et les charges totales des exploitations de l'échantillon diminuent respectivement de 3 % et de 4 % entre 2019 et 2020. Ainsi, leur résultat courant après rémunération de la main-d'œuvre familiale passe de 42 907 € en 2019 à 59 099 € en 2020 (+ 38 %).

- **« 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 (339 782 €). En 2020, « après des saisons difficiles, les producteurs d'abricots connaissent une meilleure année malgré une production pénalisée par les forts épisodes de gel dans la vallée du Rhône. Le marché s'est recentré sur la production française (impact de la Covid-19), ce qui a permis un écoulement à un prix satisfaisant ». Leur produit brut augmente de 10 % par rapport à 2019 tandis que les charges restent quasi stables (-0,5 %). Le résultat courant avant impôt de l'échantillon, après rémunération de la main-d'œuvre familiale, augmente de 335 % par rapport à 2019, il s'établit à 31 872 €. Il était précédemment de 7 321 € pour cet échantillon.
- **« Spécialisés kiwis »**: « la production arboricole des exploitations est majoritairement dominée par le kiwi (environ 80 % 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 (196 178 €) représente 76 % du produit brut total (257 462 €). « Pour les arboriculteurs spécialistes du kiwi, la situation économique s'améliore en 2020. Le produit total a augmenté de 11 % et les charges sont stables. Les résultats restent positifs pour la quatrième année consécutive. » Le résultat courant avant impôt, après rémunération de la main-d'œuvre familiale est en hausse de 454 % entre 2019 et 2020 ; il passe de 6 965 € à 38 567 € pour les exploitations de l'échantillon.
- **« Spécialisés cerises »**: « ce groupe est présent pour la quatrième 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 (226 038 €) représente, en 2020, 68 % du produit brut total des exploitations de l'échantillon (331 720 €). « En 2020, le résultat est quasiment nul. Les conditions climatiques défavorables au moment de la récolte ont entraîné des pertes et des charges supplémentaires que les prix n'ont pas suffi à compenser. De plus, la période de récolte a coïncidé avec le premier confinement entraînant des difficultés pour cette production. » Le produit brut et les charges progressent respectivement de 3,5 % et de 4,0 %. Au final, le résultat courant après rémunération de la main-d'œuvre familiale diminue de 98 %, passant de 24 383 € en 2019 à 374 € en 2020.
- **« Arboriculteurs diversifiés et autres spécialistes »**: « ce type regroupe une forte variété d'exploitations à dominante fruitière, le produit brut arboricole représente 76 % du produit brut total. L'échantillon de 206 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 et la pêche ». En 2020, le résultat moyen diminue : le produit brut moyen de ce groupe est en baisse de 7 % alors que les charges augmentent de 4 %. Le résultat courant de ces exploitations, après rémunération de la main-d'œuvre familiale, diminue passant de 88 057 € en 2019 à 26 035 € en 2020, soit une baisse de 70 % sur un an.

Selon les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2021, la production de fruits serait en diminution de 2,1 % ; la diminution des volumes de 11,3 % serait en grande partie compensée par la hausse des prix de 10,4 %.

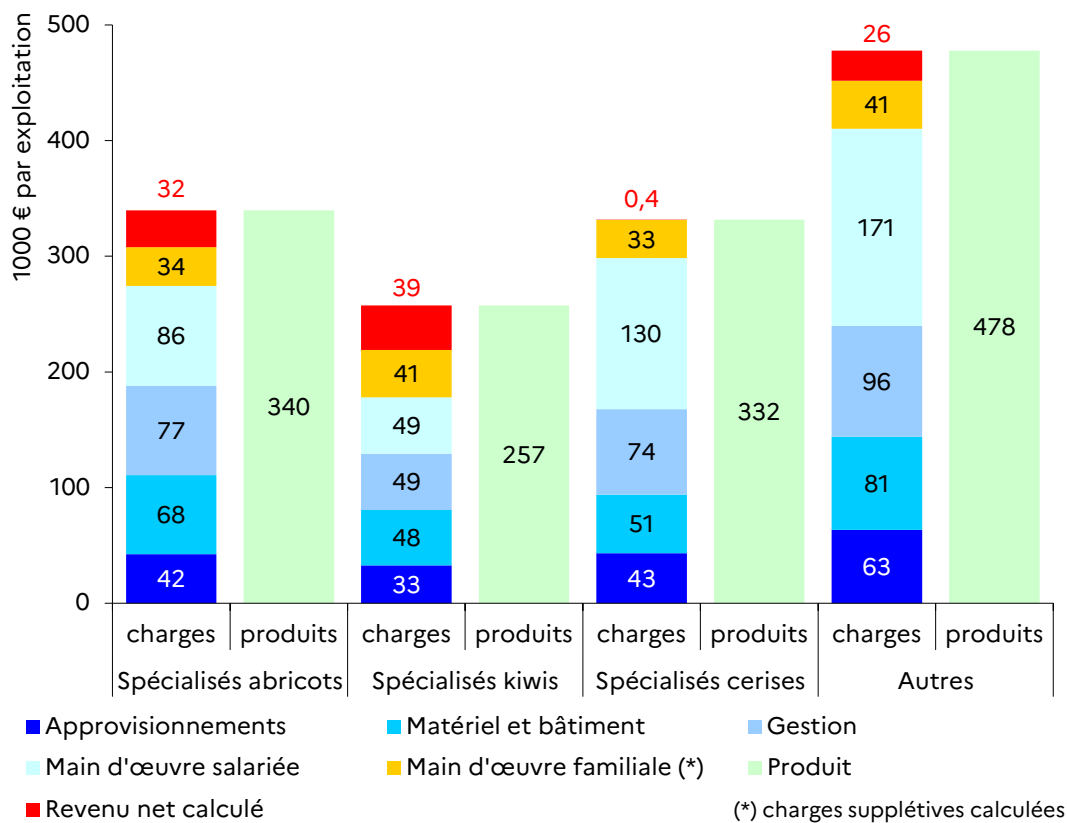
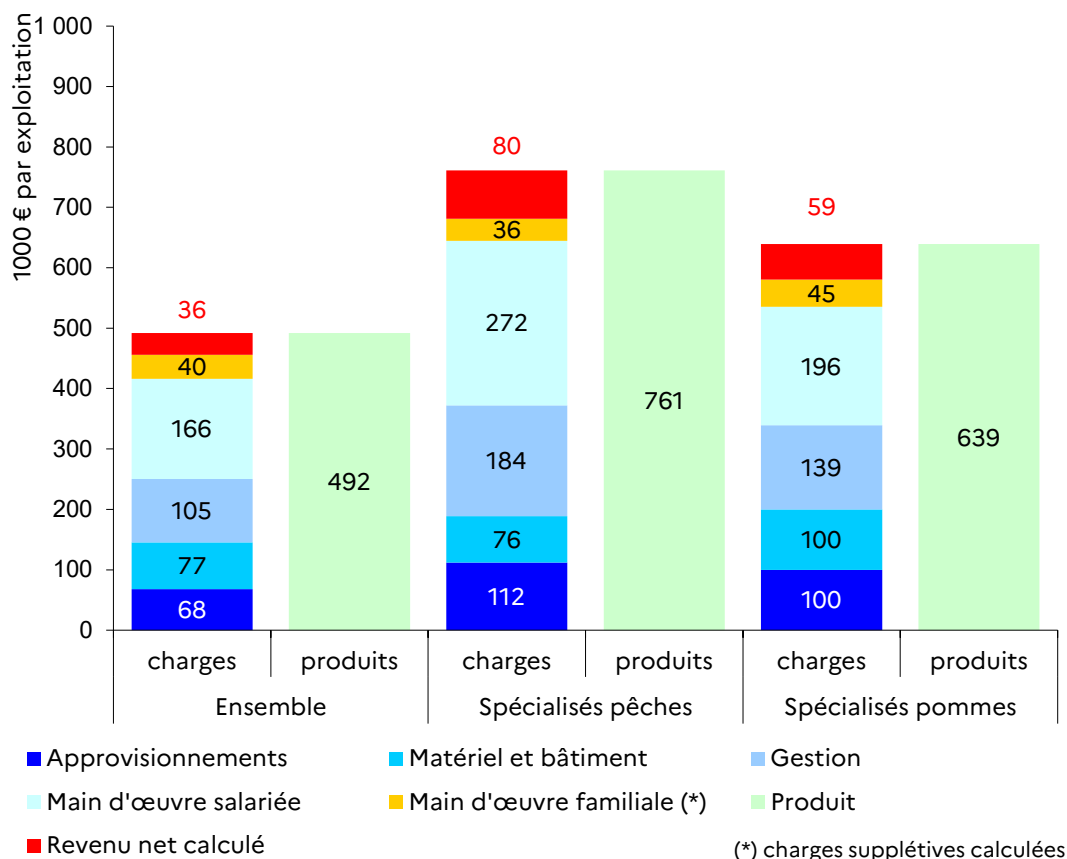
<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/Dos2105/detail/>

Le bilan conjoncturel d'Agreste peut également être consulté :

<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/BilanConj2021/detail/>

Graphique 193

Comptes des exploitations fruitières par système de production en 2020



Source : Observatoire des Exploitations Fruitières, CERFRANCE, FranceAgriMer, CTIFL, FNPF

4.4. Compte de résultat des exploitations légumières

Sur la période 2010-2020, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de légumes issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 186 à 263 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 2020 plus de 95 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux²⁴.

Le ratio résultat courant avant impôt sur l'ensemble des produits varie sur la période de 11 % à 21 %. Il s'établit à 19 % des produits en 2020.

Le produit « *Légumes* » est en hausse entre 2019 et 2020 (+ 4,8 %), les autres produits, qui représentent 6 % du total des produits courants, augmentent de 1,2 % ainsi que les subventions d'exploitation, qui représentent 3 % du total des produits courants, augmentent de 13,6 %. Ainsi, en 2020, l'ensemble des produits courants²⁵ est globalement en augmentation par rapport à l'année précédente (+ 4,8 %). Les charges courantes augmentent (+ 3,7 %) en valeur entre 2019 et 2020. Le résultat courant avant impôt augmente également de près de 10 %. Il passe de 65 207 € à 71 677 € entre 2019 et 2020. Par unité de travail non salarié, le résultat courant avant impôt passe de 47 226 € en 2019 à 53 463 € en 2020.

D'après les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2021, la valeur de la production de légumes augmente (+ 3,2 %), sous l'effet d'une progression des prix de 6,3 %, qui est atténuée par une diminution des quantités produites de 2,9 % :

<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/Dos2105/detail/>

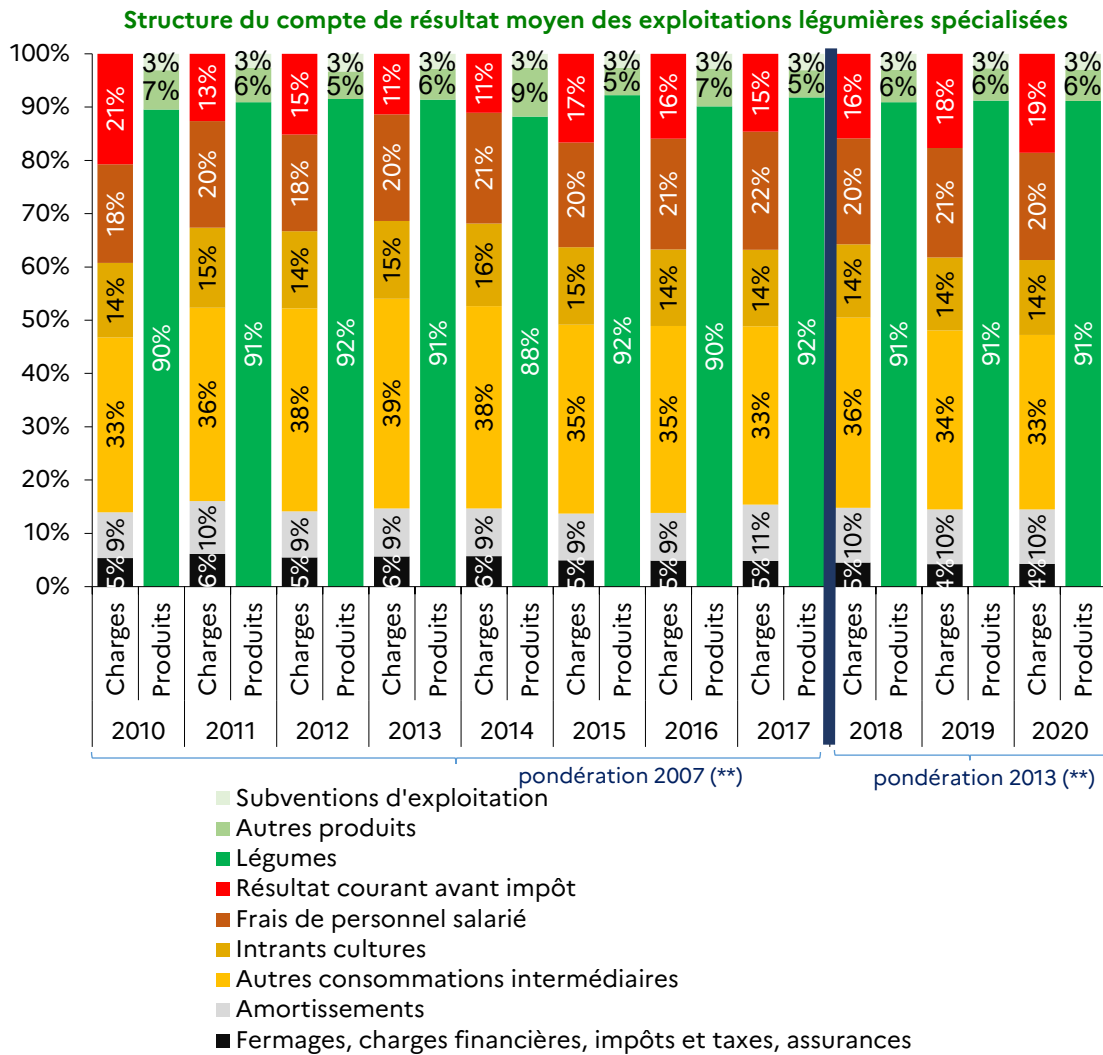
Le bilan conjoncturel d'Agreste peut également être consulté :

<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/BilanConj2021/detail/>

²⁴ 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.

²⁵ 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 194

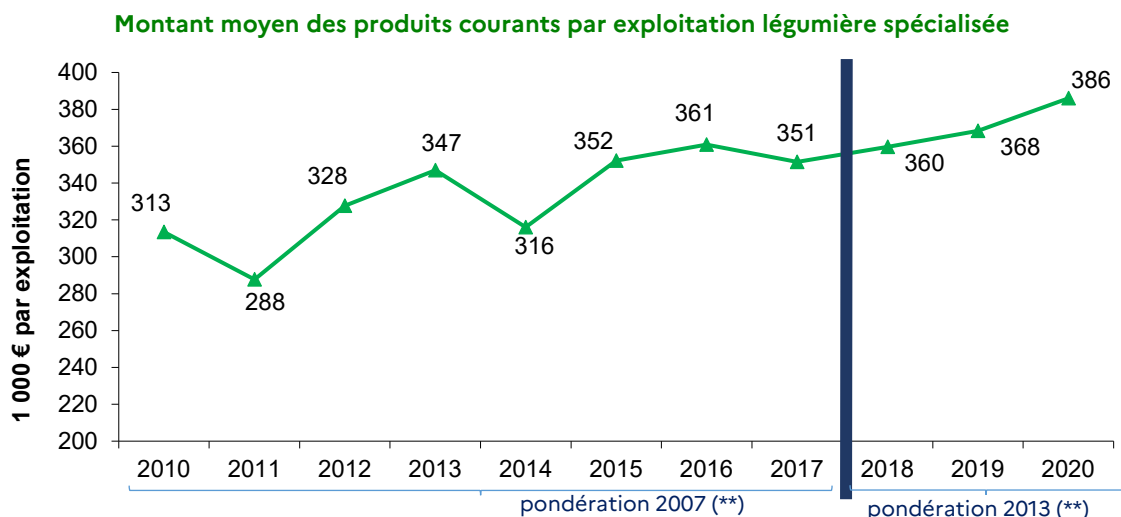


(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

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 194 (voir point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 195

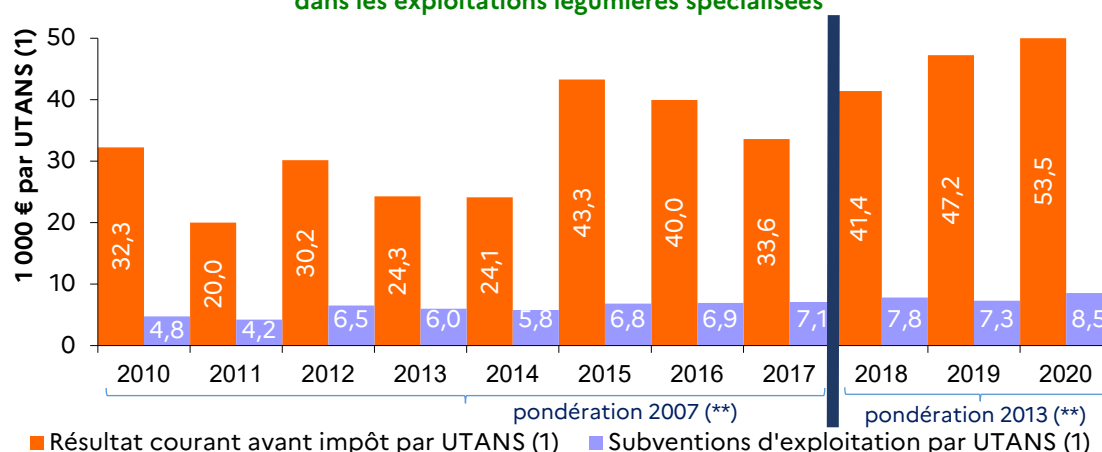


(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : Rica (SSP)

Graphique 196

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 2010-2020, 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 84 % de l'ensemble des produits courants.

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 197.

Dans cette approche, l'ensemble de la production de l'exercice est assimilé à la production d'une quantité donnée de tomates et l'ensemble des charges de l'exploitation est affecté à cette quantité.

Le coût de production comptable des tomates ainsi estimé pour 100 kg varie, sur la période étudiée (2010 à 2020), de 124,0 € en 2020 à 93,1 € en 2017.

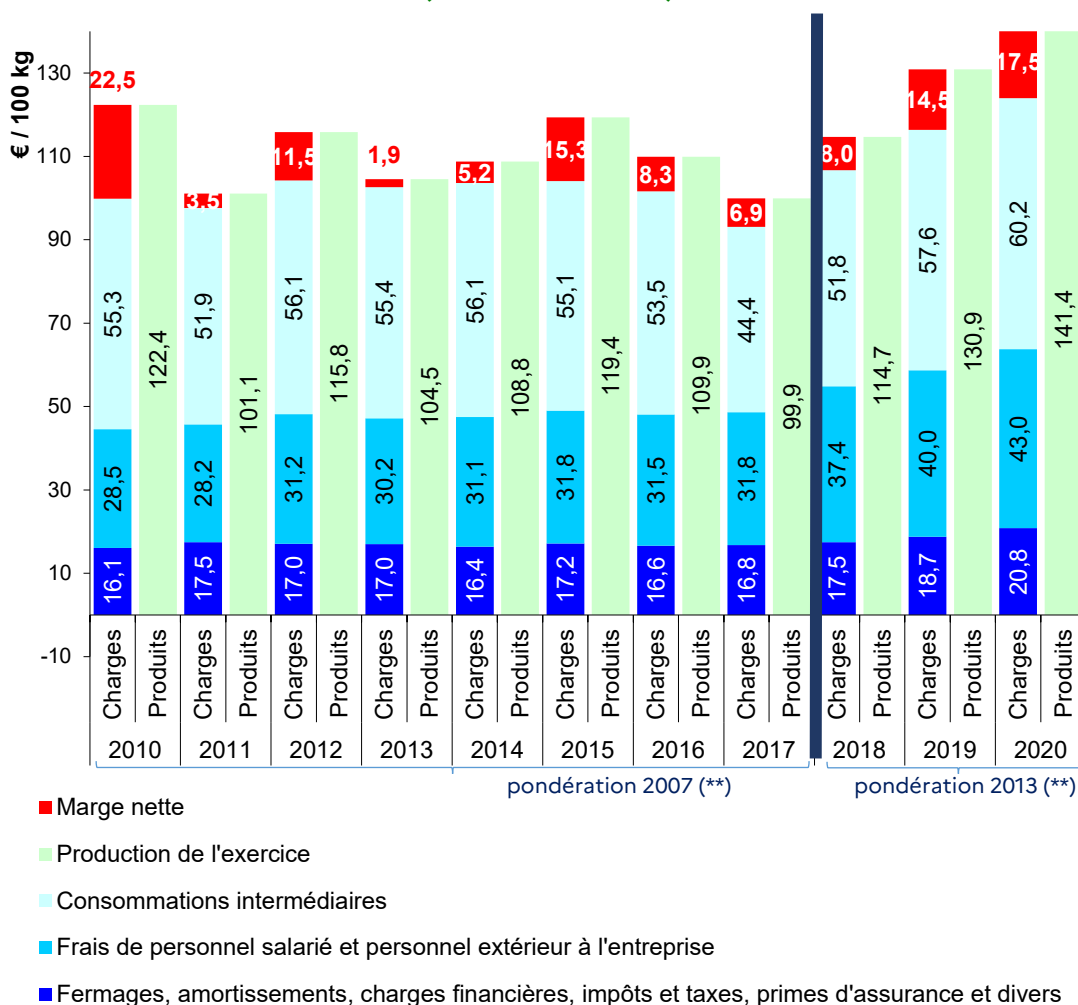
Le prix moyen des tomates dans ces exploitations varie, sur la période étudiée, de 141,4 € pour 100 kg en 2020 à 99,9 € en 2017. Ainsi, la marge nette est de 17,5 € en 2020. Elle était de 14,5 € pour 100 kg en 2019.

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.

D'après les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2021, malgré des conditions météorologiques qui ont limité la production de certains légumes d'été, le dynamisme de la demande a entraîné le renchérissement des prix de certains légumes, comme la tomate (+ 6 %).

Graphique 197

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 453 exploitations réparties dans 22 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 2019 et 2020, 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 (56 exploitations) ;
- les producteurs en abris chauffés (67 exploitations) ;
- les producteurs en abris froid (67 exploitations) ;
- les producteurs en maraîchage plein champ (118 exploitations) ;
- les producteurs de légumes frais de plein champ (140 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 2020 est de 40 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 8,8 UTH (équivalent actif à temps complet) en moyenne, dont 7,4 UTH salarié, soit 84 % du total.

En 2020 (Graphique 198), le « revenu net calculé », qui inclut une évaluation extracomptable du coût de la main-d'œuvre exploitant à hauteur de 28 900 € par UTH en 2019 et 29 256 € par UTH en 2020, 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 l'alimentation dans son Bulletin officiel²⁶ est en moyenne positif dans l'ensemble des systèmes étudiés :

- **« 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 1 806 354 €, en hausse de 15 % sur un an, avec un prix plus rémunérateur sur la campagne 2019-20 ». En parallèle, les charges ont augmenté de 5 %. Le résultat courant, après rémunération de la main-d'œuvre exploitant s'établit à 391 874 € en 2020 contre 229 027 € en 2019, en hausse de 71 % sur un an.
- **« Abris chauffés »** : « Le produit de ces exploitations provient en grande partie de la production de tomate (70 % du produit total) suivie de la production de concombre (13 %), d'autres productions sous-abri (aubergine, poivron, salade, fraise...). Quelques exploitations produisent un peu de légumes de plein champ en complément ou de grandes cultures ». Le produit brut des exploitations de l'échantillon augmente de 2,3 % entre 2019 et 2020 tandis que les charges augmentent de 2,7 %. Ainsi, leur résultat courant

²⁶ <https://info.agriculture.gouv.fr/gedei/site/bo-gri/instruction-2020-37>

après rémunération de la main-d'œuvre familiale passe de 80 985 € en 2019 à 123 388 € en 2020 (+ 52 %).

- **« 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 et les charges augmentent respectivement de 2 % par rapport à 2019. Le résultat courant avant impôt de l'échantillon, après rémunération de la main-d'œuvre exploitant, augmente de 2 % entre les deux périodes, passant de 49 592 € en 2019 à 50 506 € en 2020.
- **« 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 a augmenté de 4,2 % et les charges ont augmenté de 3,7 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt, après rémunération de la main-d'œuvre exploitant passe de 28 258 € à 32 498 €, soit une hausse de 15 % 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 des exploitations de l'échantillon est en hausse de 18 % sur un an, il représentait 454 940 € en 2019. Tandis que les charges progressent de 5 %. Ainsi, le résultat courant après rémunération de la main-d'œuvre familiale passe de 44 567 € à 52 177 €, en hausse de 17 % entre 2019 et 2020.

Selon les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2021, la valeur de la production de légumes augmente (+ 15,9 %), sous l'effet d'une progression des prix de 6,3 % qui est atténuée par une baisse des quantités produites de 2,9 % :

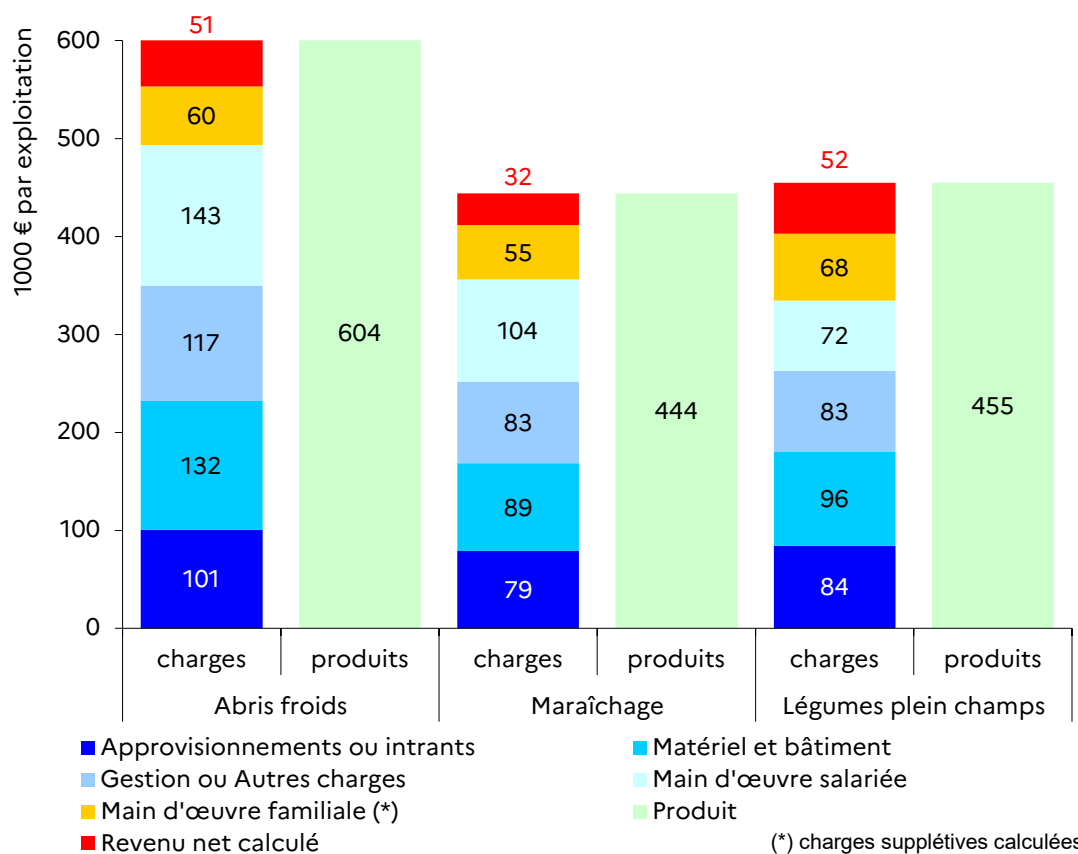
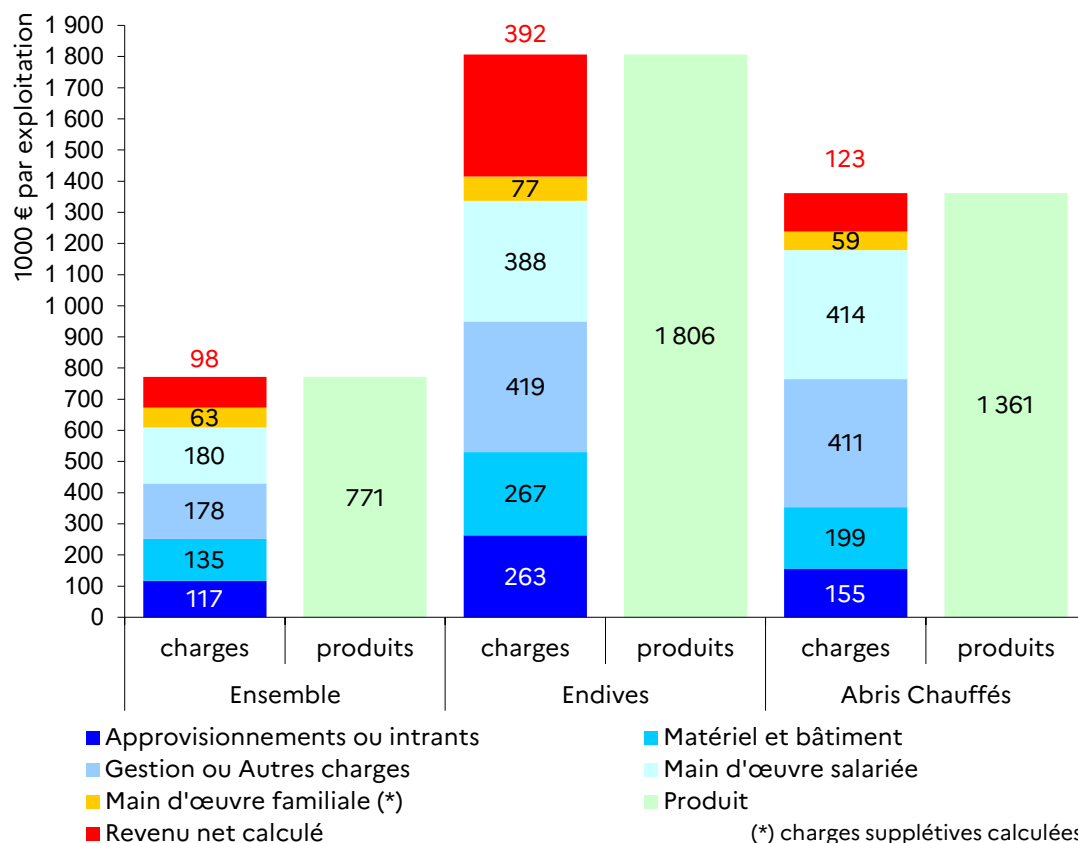
<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/Dos2105/detail/>

Le bilan conjoncturel d'Agreste peut également être consulté :

<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/BilanConj2021/detail/>

Graphique 198

Comptes des exploitations légumières par système de production en 2020



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 grossistes²⁷ et des détaillants sont présentées ici pour la période 2018 - 2020. 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 6).

Encadré 23

Travaux sur l'échantillon des expéditeurs, grossistes et détaillants menés par le CTIFL

En 2017, la statistique publique a répertorié 2 813 commerces de gros de fruits et légumes (code NAF 46.31Z), soit un peu plus du quart 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, coopératives et Sica, grossistes, importateurs), de façon à mener une analyse financière plus complète de tous les opérateurs installés en France.

En 2018, ce sont 471 expéditeurs (249 producteurs expéditeurs et 222 expéditeurs) et 752 grossistes (325 hors marché et 427 sur marché) pour lesquels nous disposons d'au moins un chiffre d'affaires sur la période 2008-2018. 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.

²⁷ 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.

5.1. Comptes des entreprises d'expédition en fruits et légumes

Tableau 40

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des expéditeurs Échantillon courant composé de 110 expéditeurs

2018 - 2020	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	17,9%	21,8%	1,9%	10,5%
Expéditeurs	22,0%	28,2%	2,8%	12,5%
Producteurs-expéditeurs	13,7%	15,9%	1,0%	7,2%

Source : CTIFL

Le taux de marge commerciale sur chiffre d'affaires des expéditeurs de fruits et légumes est de 17,9% sur la période étudiée. Il résulte d'un prix à la production des fruits et légumes représentant en moyenne 82,1% 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 (3), 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.

5.2. Comptes des entreprises de gros en fruits et légumes

Tableau 41

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des grossistes Échantillon courant composé de 240 grossistes

2018-2020	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	18,7 %	24,0 %	3,8 %	20,6 %
Grossistes hors marché	18,6 %	23,9 %	4,3 %	22,8 %
Grossistes sur marché	18,8 %	24,1 %	2,6 %	14,0 %

Source : CTIFL

En moyenne sur la période étudiée (2018-2020), le chiffre d'affaires des grossistes est supérieur de 24,0 % aux achats à leurs fournisseurs. La marge commerciale est de 18,7 %. 79,4 % de celle-ci couvre les charges d'exploitation (autres que l'achat du produit aux fournisseurs) et 20,6 % constitue le résultat courant avant impôt. Ainsi, celui-ci représente 3,8 % du chiffre d'affaires des grossistes.

5.3. Comptes des entreprises de commerce de détail spécialisé en fruits et légumes

Tableau 42

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des détaillants

Échantillon courant composé de 112 détaillants

2018-2020	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	30,4 %	44,3 %	3,2 %	10,7 %
Spécialistes en magasin	31,5 %	47,0 %	1,7 %	5,5 %
Spécialistes sur marché	34,9 %	56,2 %	5,4 %	15,4 %
Grandes surfaces de produits frais	29,7 %	41,6 %	3,8 %	12,7 %

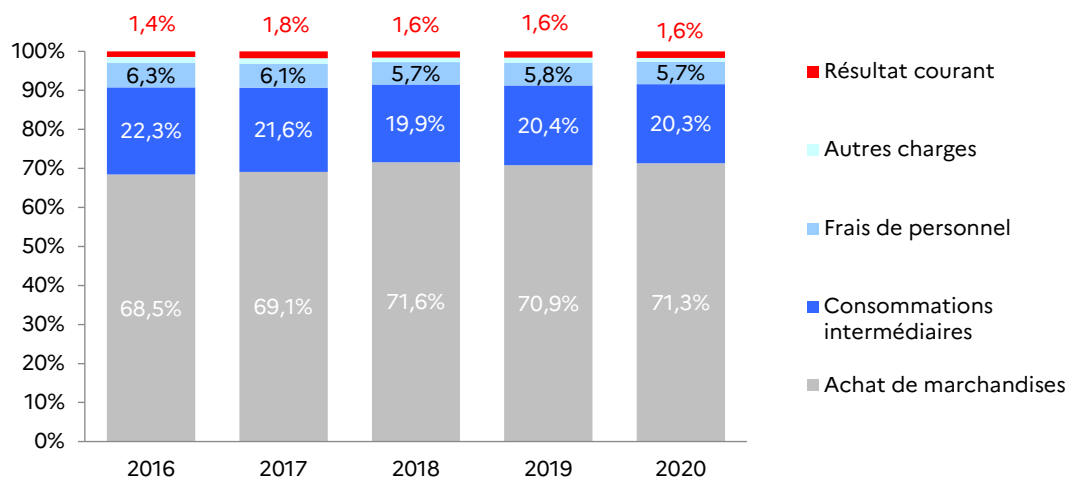
Source : CTIFL

Le taux de marge commerciale sur chiffre d'affaires des détaillants spécialisés en fruits et légumes est de 30,4 % sur la période suivie. *Il est à noter que ce taux est de 31,2 % (résultats 2020) 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 % du chiffre d'affaires sur la période 2017-2020 (4,5 % en GMS en 2020).

Graphique 199

Structure des charges des entreprises d'expédition de fruits et de légumes

Échantillon constant composé de 77 expéditeurs

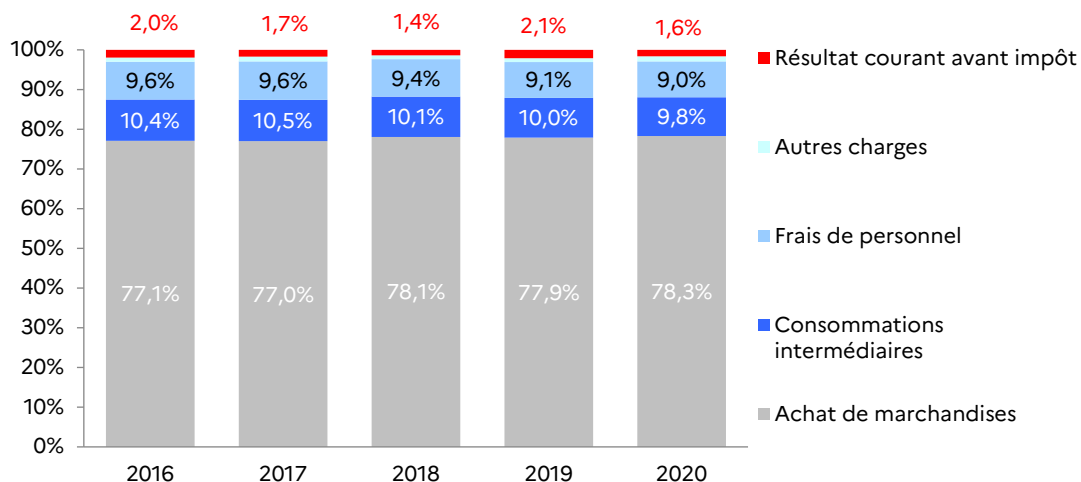


Source : CTIFL

Graphique 200

Structure des charges des entreprises grossistes en fruits et en légumes

Échantillon constant composé de 162 grossistes

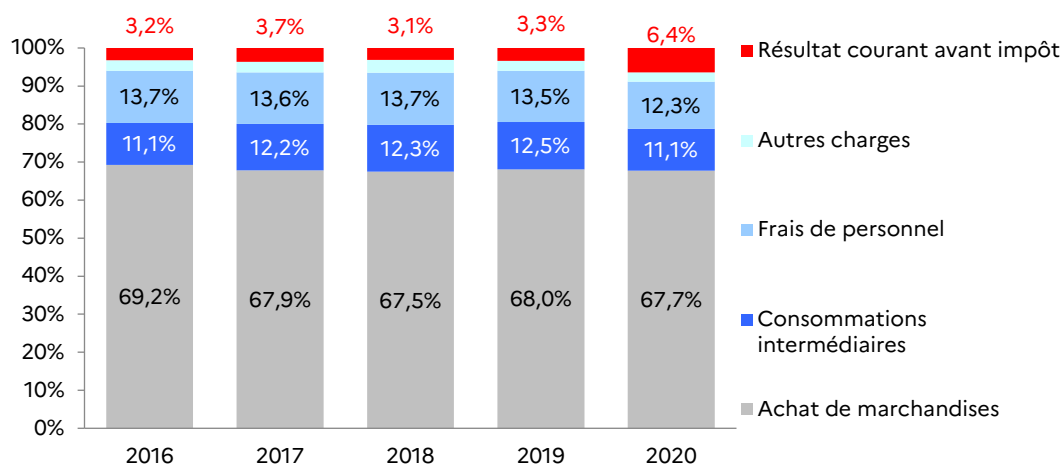


Source : CTIFL

Graphique 201

Structure des charges des détaillants spécialisés en fruits et en légumes

Échantillon constant composé de 64 détaillants



Source : CTIFL

6. COMPTE DU RAYON FRUITS ET LÉGUMES DES GMS

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon a été présentée dans les chapitres 1 et 2 de ce rapport. Il convient de s'y référer pour les définitions précises des différents termes utilisés.

6.1. 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 chiffre d'affaires, mais assez loin derrière le rayon des produits laitiers : il contribue pour 20 % au CA total des rayons étudiés (contre 29 % pour les produits laitiers), pour 22 % 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 4,5 € pour 100 € de CA, ce qui représente une contribution à hauteur de 32 % à la marge nette positive des rayons.

6.2. 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 31,2 % en 2020. Ce taux est supérieur à la moyenne des rayons étudiés (29,5 %). S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires proches de la moyenne. Ils s'élèvent à 6,7 € pour 100 € de chiffre d'affaires (8,4 € tous rayons confondus). Dans l'ordre croissant de ce critère, le rayon se classe au quatrième rang.

La marge semi-nette est ainsi en 2020 de 24,4 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires. Elle est supérieure à la moyenne tous rayons étudiés (21,1 €). Elle est supérieure aux autres charges du rayon (19,9 €). La répartition des charges communes conduit donc à une marge nette positive de 4,5 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de 3,0 € après.

Tableau 43

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2020 : 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	
Coût d'achat des produits du rayon	68,8	
Marge brute	31,2	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	6,7	Sensiblement dispersées
Marge semi-nette	24,4	
Autres charges	19,9	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	4,5	
<i>Impôt sur les sociétés</i>	1,5	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	3,0	Très fortement 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 2020

6.3. Détail des charges du rayon fruits et légumes

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon des fruits et légumes supporte directement 9,6 € de charges spécifiques, contre 10,8 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon des fruits et légumes comprennent 6,7 € de frais de personnel dédié (8,4 € pour la moyenne tous rayons) et 2,8 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont proches (rapportés au chiffre d'affaires) de ceux de la moyenne des rayons étudiés (2,4 €). 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 (17,1 €) est supérieur à la moyenne (16,4 €) du fait de la densité moindre du rayon des fruits et légumes.

Au total, le rayon supporte 26,6 € de charges (avant IS et hors achat des produits) pour 100 € de chiffre d'affaires. La moyenne est à 27,2 €. 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 2020 sur une marge brute plus élevée que la moyenne, d'où un résultat du rayon (4,5 €) supérieur à la moyenne (2,3 € pour 100 € de chiffre d'affaires).

Tableau 44

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2020 : 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	6,7
	Appro stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,4
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,5
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,7
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	1,0
	Sous-total : charges spécifiques du rayon	9,6
Charges communes réparties	Immobilier	2,1
	Personnel hors rayon	6,6
	Frais financiers	0,1
	Autres charges générales réparties (1)	7,2
	Impôts et taxes hors IS	1,0
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	<i>1,5</i>
	Sous-total : charges communes réparties	18,6
Total des charges imputées au rayon		28,1

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2020

(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)...

Section 10 – Produits de la pêche et de l'aquaculture

INTRODUCTION

Suite à la nomination de la présidente du groupe de travail en 2019, un travail de fond a été engagé à la fois pour questionner les modèles existants et les améliorer, mais également pour recenser les données disponibles dans le but d'élargir le champ des espèces étudiées par l'Observatoire.

Ainsi, depuis le rapport 2020, le groupe de travail a décidé de faire évoluer le modèle lieu noir (paragraphe 2.2.) pour l'adapter mieux à la réalité des approvisionnements (importance de l'import), et de garder à l'identique le modèle du saumon fumé, tandis que les travaux d'étude et de groupes de travail avec les professionnels en 2021 ont permis d'intégrer deux nouvelles espèces : la coquille Saint-Jacques et la moule.

L'Observatoire a donc mis à jour, ou mis au point *de novo*, la décomposition du prix au détail pour :

- le **lieu noir frais** pour lequel deux circuits seront considérés, pour un lieu noir découpé avec une origine France ou import, et une distribution en GMS,
- le **saumon fumé**¹ dont le circuit considéré a pour origine du saumon entier frais ou congelé et importé, transformé en France dans des industries approvisionnant les GMS,
- la **moule de bouchot** fraîche vendue entière issue de la conchyliculture française, distribuée en GMS,
- la **coquille Saint-Jacques** fraîche vendue entière, issue de la pêche française et vendue en halles à marée, distribuée en GMS ou en poissonnerie.

¹ L'analyse du saumon fumé s'inspire d'une étude de cas réalisée par l'Observatoire Européen des Marchés des Produits de la Pêche et de l'Aquaculture en 2015 (<http://www.eumofa.eu/>).

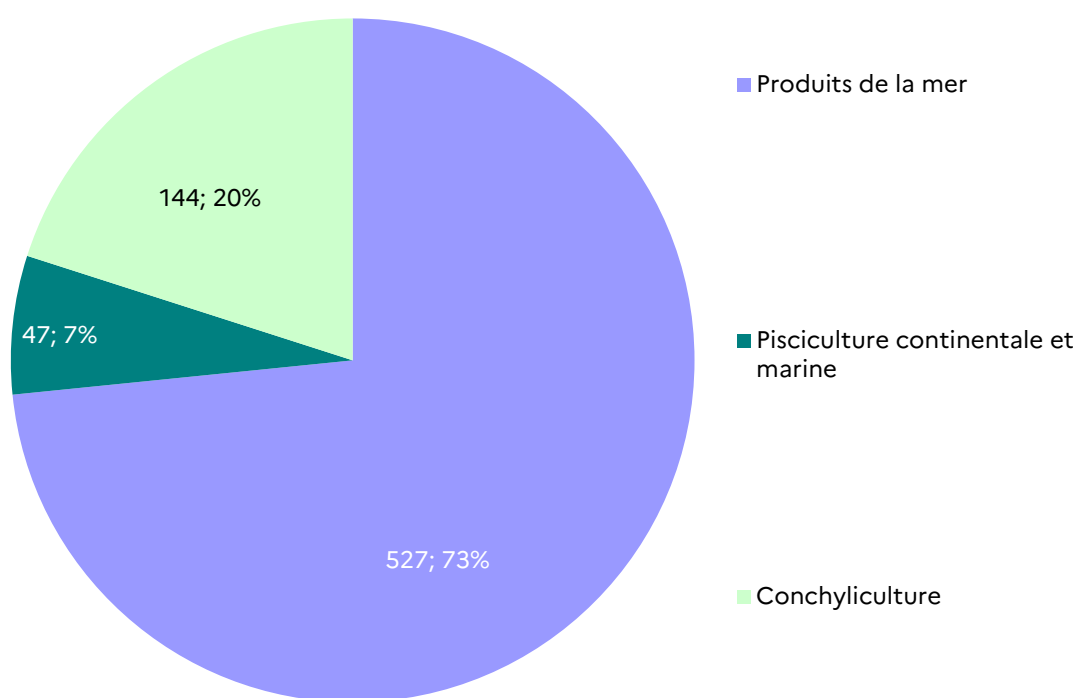
1. PRÉSENTATION DE LA FILIÈRE DES PRODUITS DE LA PÊCHE ET DE L'AQUACULTURE ET CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

1.1. Chiffres-clés

Avec près de 718 000 tonnes produites en 2020, soit 11 % de la production communautaire, la France se place au 4^e rang des pays de l'Union européenne, derrière l'Espagne, le Royaume-Uni et le Danemark en ce qui concerne la production de la pêche et de l'aquaculture. La production de la pêche représente, en 2020, 527 000 tonnes² de captures, en baisse de 6 % par rapport à 2019. La production aquacole a atteint 191 000 tonnes³ en 2020, dont 144 000 tonnes pour la conchyliculture et 47 000 tonnes pour la pisciculture.

Graphique 202

Répartition de la production française vendue de produits aquatiques en 2020
Milliers de tonnes ; % du tonnage total



Pêche et aquaculture en 2020

Source : MAA – Agreste

Pour produire ces volumes, la flotte française compte 6 034 navires en 2020, dont 86 % mesurent moins de 12 mètres et pratiquent la petite pêche et la pêche côtière. Parmi ces navires figurent également 289 navires inscrits au genre de navigation « conchyliculture-petite pêche » (CPP) au titre de l'année 2019⁴. En 2019, 13 120 marins pêcheurs sont employés sur ces navires, en plus des capitaines, pour la France entière (y compris DOM). Dans le domaine aquacole, en 2020, les emplois se répartissent comme suit : 2 321 dans la pisciculture (pour 1 617 équivalent-temps-plein ETP) et 15 998 dans la conchyliculture (8 890 ETP).

²https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/download/publication/publie/GraFra2021Chap7.1/GraFra2021_peche-maritime.pdf

³https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/download/publication/publie/Chd2116/cd2021-16_Aqua2020.pdf

⁴ Page 61 du rapport ci-après : https://www.franceagrimer.fr/fam/content/download/64935/document/ETU-MER-PPC_proche-2020.pdf?version=4

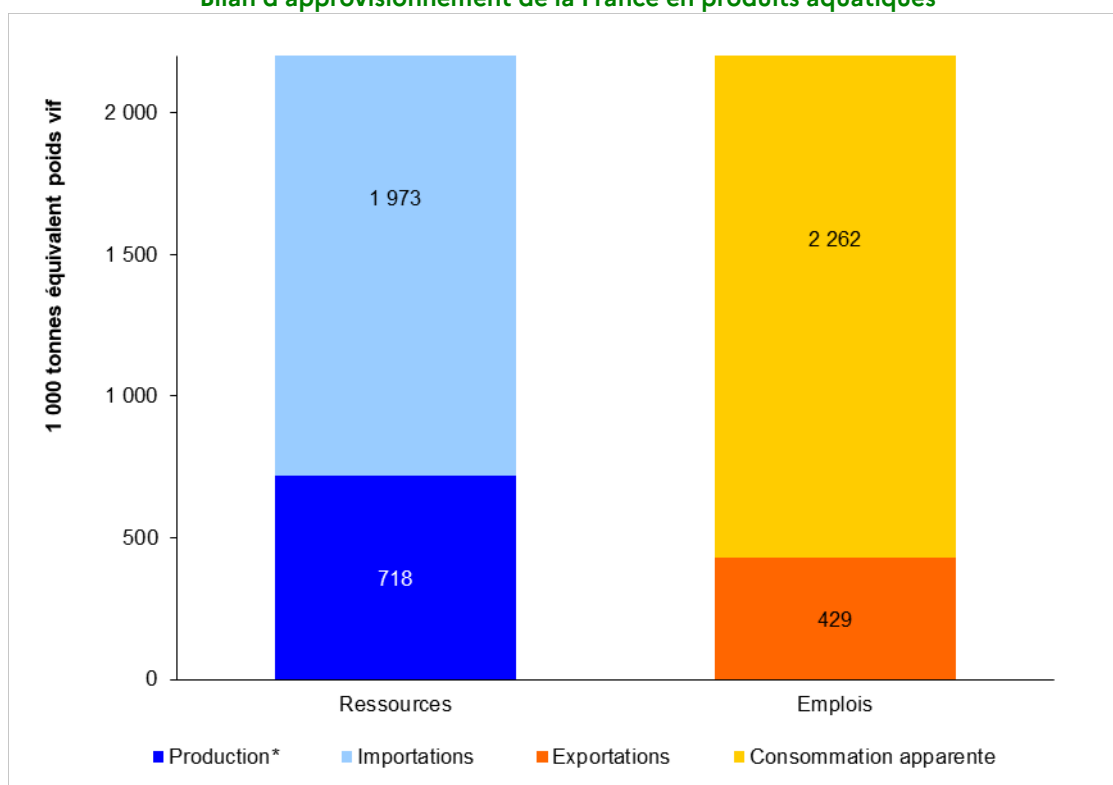
À la fin de la marée, la production est débarquée dans les ports. Moins de la moitié des volumes pêchés sont ensuite vendus aux enchères dans l'une des 35 halles à marée (ou criées) réparties sur le littoral, le reste étant vendu hors criée (contrat ou vente directe au détail). En valeur, les mareyeurs sont les premiers acheteurs en criées. Ils réalisent les opérations de première transformation (éviscération, étêtage, éventuellement filetage, etc.). L'[Union du Mareyage Français](#) dénombre 480 entreprises de mareyage sur le territoire, qui emploient près de 10 700 salariés.

En complément du mareyage, en 2018 il existe 217 entreprises ayant une activité principale de transformation⁵ et totalisant un chiffre d'affaires de 4 441 millions d'euros, dont 4 186 millions d'euros pour la transformation de produits aquatiques (produits traiteurs de la mer, saumon fumé, salage-saurisserie, plats cuisinés, etc.). Elles emploient environ 14 700 personnes en 2018.

Au total, plus de 2,2 millions de tonnes (équivalent poids vif *i.e.* incluant le poids des têtes, viscères, peaux, arêtes, coquilles, etc.) de produits aquatiques sont consommées chaque année, ce qui est très largement supérieur à la production. La France a donc massivement recours aux importations pour assurer sa consommation intérieure et une partie de ses exportations (après transformation ou par simple activité de réexportation). Au total, en 2021, la France a importé l'équivalent d'un peu plus de 2 millions de tonnes équivalent poids vif de produits aquatiques destinés à la consommation humaine, et en a exporté 429 000 tonnes en équivalent poids vif. Le déficit de la balance commerciale pour ces produits s'est élevé à 4,6 milliards d'euros en 2021. À l'export, les principaux clients de la France sont l'Espagne et l'Italie.

Graphique 203

Bilan d'approvisionnement de la France en produits aquatiques



*estimations avec les données import/export 2021, pêche 2019 et aquaculture 2020
Source : FranceAgriMer, d'après MAA - DPMA, Douane française

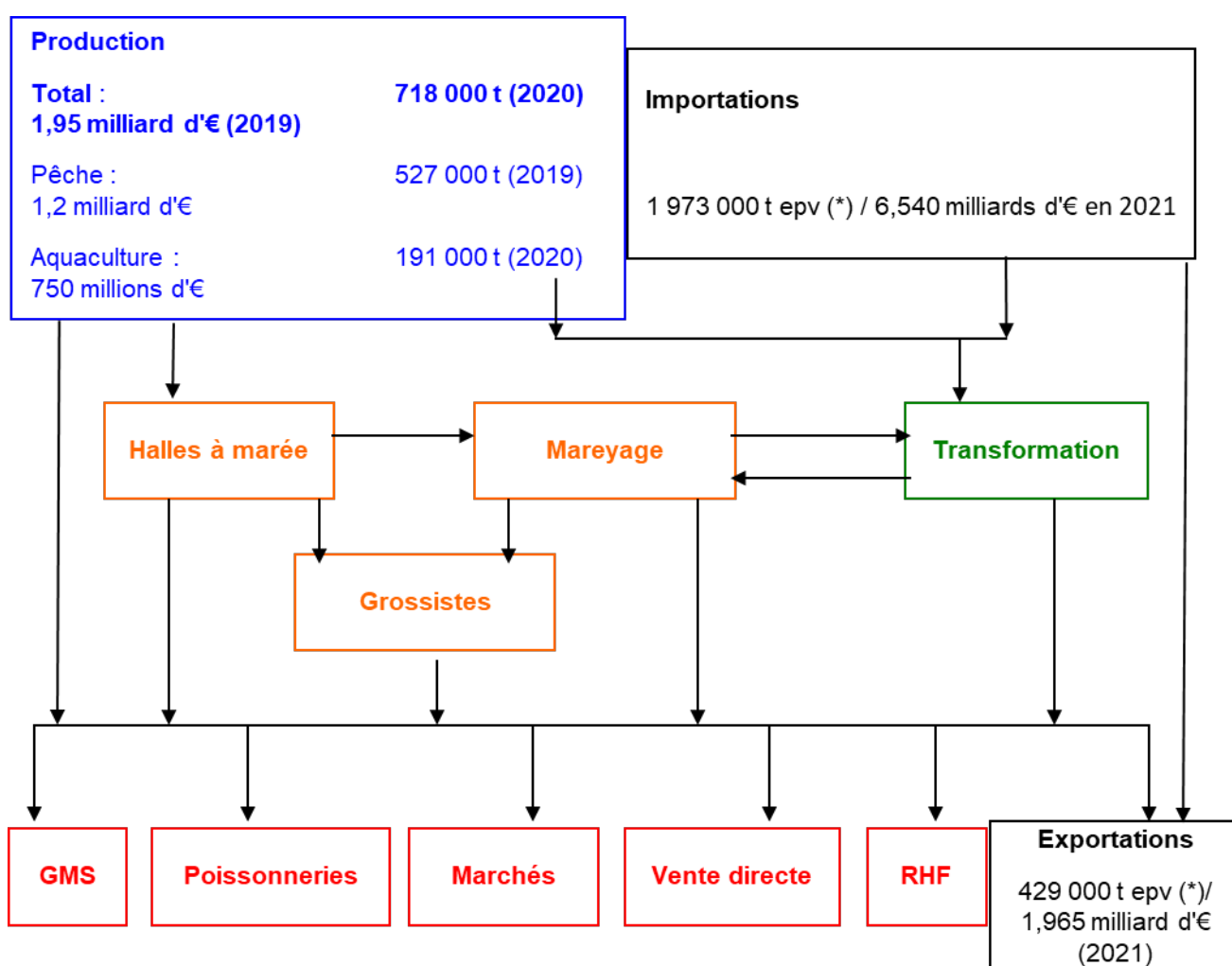
⁵ Seules les données des entreprises dont le code NAF est strictement 1020Z ont été estimées et analysées. Sur ces 229 entreprises, 217 entreprises ont été enquêtées. En effet, 12 entreprises ont été considérées hors champ (unipersonnelle, cessation d'activité, démarrage de l'activité en 2019, aucune information depuis plusieurs années/NPAI...).

Les Français figurent parmi les plus gros consommateurs de produits aquatiques de l'Union européenne en volume (6^e rang). La consommation par bilan est estimée par [Eumofa](#)⁶ à 33,3 kg par an et par habitant (équivalent poids vif) en 2019.

On estime la consommation des produits aquatiques en restauration hors foyer à 215 000 tonnes, en poids net. Selon l'enquête « comportements et consommations alimentaires » du Crédoc, en 2019 le rapport entre consommation à domicile / restauration hors domicile était de l'ordre de 80 %/20 %⁷. Pour la consommation à domicile, les grandes et moyennes surfaces tiennent une place prépondérante dans la distribution, puisqu'environ les trois-quarts des produits frais en volume y sont écoulés. Les produits très transformés, de type traiteur et conserves, sont, quant à eux, presque exclusivement vendus en GMS. Les circuits traditionnels - poissonneries et marchés forains - sont spécialisés sur le segment des produits frais et commercialisent près de 20 % des volumes dans près de 7 500 points de vente.

Schéma 21

Diagramme de la distribution des produits aquatiques en France en 2020



(1) epv : équivalent poids vifs

Source : FranceAgriMer, DPMA, Douane française

⁶ [Rapport Eumofa](#) sur « le marché européen du poisson » - Édition 2021

⁷ Les données du Crédoc portent sur des grammes ingérés.

1.2. Conjoncture de la filière

Encadré 24

Focus : Brexit

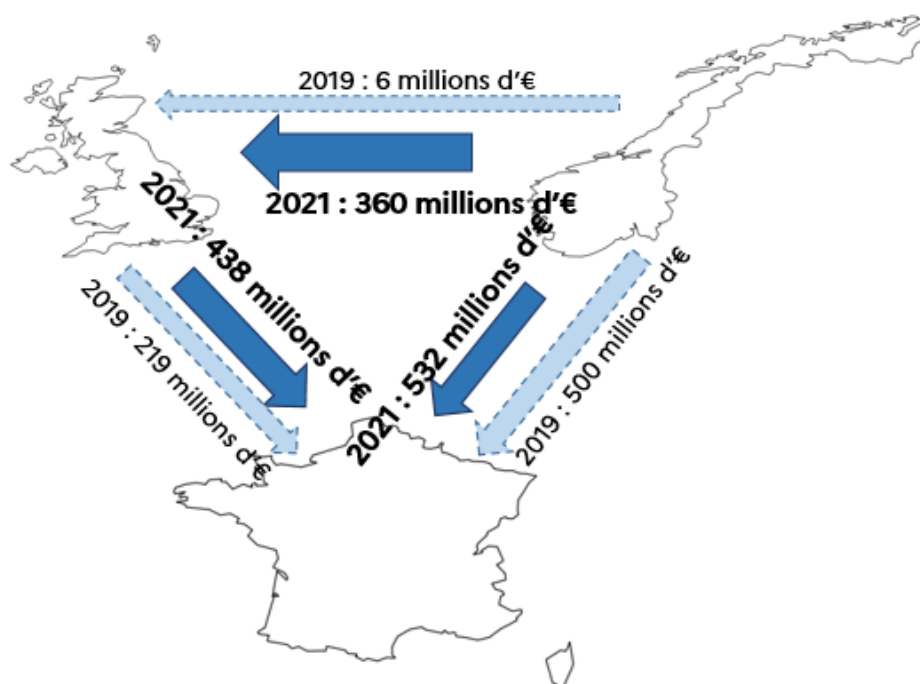
Avec les données 2021, il est possible de commencer à analyser les effets du Brexit sur le commerce extérieur entre le Royaume-Uni d'une part, et la France et le reste de l'UE d'autre part. Dans notre analyse, il vaut mieux comparer cette année 2021 avec 2019 car l'année 2020 est une année particulière pour laquelle le commerce international s'est replié dans le contexte aigu de la crise sanitaire.

Ce que l'on observe de manière nette, c'est, tout d'abord, une hausse très forte des importations françaises de produits aquatiques en provenance du Royaume-Uni : elles ont augmenté de 58 % en poids net et de 62 % en valeur entre 2019 et 2021. À l'inverse, les exportations françaises de produits aquatiques vers le RU ont reculé de 3 % en poids net et de 26 % en valeur sur la même période.

En parallèle, les exportations françaises de produits aquatiques vers les États membres de l'UE se sont accrues de 16 % en poids net et de 36 % en valeur entre 2019 et 2021. Pour les espèces suivies par ce rapport et concernées par ces flux d'imports, le saumon et le lieu noir montrent des tendances contrastées.

Si les importations de saumon suivent la tendance très haussière des importations françaises en provenance du Royaume-Uni (+ 97 % en poids net et + 95 % en valeur entre 2019 et 2021), les importations de lieu noir britannique ont été dans le sens inverse à cette tendance générale (- 22 % en poids net et - 19 % en valeur entre 2019 et 2021).

Comparaison des flux avant et après le Brexit sur le saumon frais et surgelé



Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douanes UK, DGDDI), codes 030214, 030313

Évolution des prix à la première vente, à l'importation et au détail dans la filière des produits aquatiques en 2021

En 2021, le **prix moyen des premières ventes déclarées en halles à marée** a rebondi de 11 % pour atteindre 3,77 €/kg, inversant la tendance baissière de 2020. Les volumes mis en vente ont augmenté également (+ 4 %) et le chiffre d'affaires s'est redressé de 16 % par rapport à 2020, pour s'établir à près de 611 millions d'euros. La remontée du prix s'est propagée à toutes les catégories d'espèces (poissons blancs, petits pélagiques, poissons fins, céphalopodes), sauf les coquillages (- 4 % pour la coquille Saint-Jacques en glissement annuel 2021 vs 2020).

D'un côté, les quantités vendues ont diminué sur un an pour les poissons blancs (-1 %) et les petits pélagiques (-13 %). De l'autre, les apports ont progressé de 7 % pour les poissons fins et de 13 % pour les céphalopodes. Parmi les espèces impactées à la baisse figurent la sardine (-19 %) et le maquereau (-2 %) chez les petits pélagiques, le lieu jaune (-22 %), le cabillaud (-19 %), le lieu noir (-15 %), le tacaud (-4 %), le merlu et la lingue franche (-2 %) chez les poissons blancs. Seuls le merlan (+4 %), le hareng (+6 %), l'églefin (+10 %) et la lingue bleue (+44 %) affichent des volumes en hausse sur un an. Pour ce qui est des poissons fins, la plupart des espèces ont vu leurs volumes augmenter cette année comparativement à 2020 : +1 % pour la sole, +7 % pour la cardine franche, +10 % pour le Saint-Pierre, +12 % pour le turbot et +15 % pour la baudroie. Les quantités vendues continuent de se replier uniquement pour le bar (-2 %) et le rouget-barbet (-13 %) après une année 2020 également en baisse, le rouget-barbet atteignant des niveaux de vente en chute de 41 %. Chez les céphalopodes, le calmar et la seiche, qui pèsent près de 90 % de cette catégorie en volume, sont en hausse respective de 2 % et 6 %. Enfin, la coquille Saint-Jacques bénéficie de volumes en dynamique forte ces dernières années avec une nouvelle augmentation d'apport de 22 % en 2021, demeurant la 1^{er} espèce vendue en volume en halles à marée françaises.

Le fait majeur de cette année 2021 est l'appréciation quasi-générale des prix en 1^{es} ventes, quelle que soit la façade maritime française et quelle que soit la catégorie de produits de la mer : +1 % pour la sole, +3 % pour la baudroie, +4 % pour la sardine, +5 % pour le merlu, +7 % pour le lieu noir, +8 % pour l'églefin, +11 % pour le bar, +12 % pour le lieu jaune et le calmar, +14 % pour le Saint-Pierre, +19 % pour le maquereau, +22 % pour le hareng, +26 % pour la seiche, +29 % pour le rouget-barbet. Ce n'est pas le cas, en revanche, pour la coquille Saint-Jacques dont le cours moyen a perdu 10 centimes (-4 %) sur un an.

Encadré 25 :

Évolution du prix du gasoil

Au cours de l'année 2021, poussé par l'augmentation du prix du pétrole, le prix du gasoil marin s'est renchéri de 32 % en moyenne dans les ports français (source : cotations DPMA, moyenne constatée à Boulogne-sur-Mer, au Guilvinec et à Lorient). Il faut toutefois noter que ce prix était descendu à un niveau considérablement bas en 2020 (0,37 €/l). Sans atteindre les niveaux connus lors de la crise financière de 2008 ou de la crise de l'euro en 2011-2012, le prix moyen constaté en 2021 dépasse légèrement la moyenne quinquennale 2016-2020 (0,49 €/l contre 0,46 €/l).

Le prix moyen à **l'importation des produits aquatiques** en 2021 a enrayé la baisse connue en 2020 (-5 % entre 2019 et 2020) avec une hausse de 9 % tous produits aquatiques confondus, atteignant un niveau maximal à l'échelle des 10 dernières années. Après avoir régressé de 12 % entre 2019 et 2020, le prix du saumon norvégien a de nouveau baissé mais moins fortement (-1 %). Selon l'indice Fish Pool, le cours a suivi une tendance haussière au cours des 4 premiers mois de l'année, puis une phase de repli jusqu'à la rentrée 2021, avant d'entamer de nouveau une séquence à la hausse jusqu'aux fêtes de fin d'année. Le cours s'est situé en moyenne à des niveaux 5 à 6 % au-dessus de la moyenne de 2020. Le prix du cabillaud importé de 2021 a été inférieur de 1 % à ce qu'il était en 2020, les quantités importées s'étant réduites de 1 %. De la même manière, le cours du lieu d'Alaska s'est réduit (-3 %), tout comme les importations en volume (-3 %). Pour le lieu noir importé, les quantités ont reculé de 1 % alors que le prix moyen

a bondi fortement (+ 8 %). Le prix moyen des crevettes a augmenté de 4 % entre 2020 et 2021 avec une augmentation des volumes importés de 12 %.

En 2021, le **prix moyen d'achat** du poisson frais **par les ménages** s'est stabilisé par rapport à 2020, tandis qu'on observe une croissance en volume de 3 %. Les achats demeurent dynamiques en volume sur certaines espèces, notamment la 1^e espèce consommée en frais, le saumon, qui a été encore plébiscité par les ménages français (+ 12 % en volume avec un prix moyen en recul de 4 %). Parmi les autres espèces en croissance en volume en 2021 figurent le merlan (+ 6 %), le cabillaud (+ 7 %), le bar (+ 9 %), l'églefin (+ 11 %), la dorade (+ 13 %) ou encore la sole (+ 20 %). En revanche, les ménages ont réduit leur consommation pour la truite (- 2 %) le thon (- 2 %), le lieu noir (- 4 %), la baudroie (- 5 %), le merlu (- 13 %) ou encore le rouget-barbet (- 29 %). Le prix moyen du lieu noir a diminué de 1 % sur un an. Les produits traiteurs poursuivent, de leur côté, la croissance observée ces dernières années (+ 7 %) avec un prix moyen qui s'apprécie (+ 1 %). Les crustacés sont en décroissance en 2021 (- 4 %) malgré la bonne année de la langoustine (+ 7 %). À l'inverse, aussi bien les coquillages (+ 7 %) que les céphalopodes (+ 7 %) sont en progression chez les ménages français. Parmi les coquillages, les prix de la moule (+ 9 %) et de la coquille St-Jacques entière (+ 18 %) constituent les plus fortes hausses alors que l'huître (+ 1 %) et la noix de St-Jacques (+ 3 %) sont également en tendance positive. La variation des cours étant plutôt marquée à la hausse, sauf pour la coquille entière (- 5 %) et les céphalopodes (- 6 %).

Selon l'Insee, le prix à la consommation du poisson frais⁸ est plutôt stable en 2021 (-0,2 %), après avoir augmenté de près de 6 % en 2020.

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 organisé de première mise en marché 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 enchère, mais de gré à gré. À côté de ces données transmises par les criées figurent les achats déclarés par les acheteurs professionnels dont le chiffre d'affaires est supérieur à 200 000 € HT qui se procurent leur marchandise 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 (anciennement RIC – Réseau inter-

⁸ Indice annuel des prix à la consommation – Base 2015 – Ensemble des ménages – France poissons frais, identifiant 001764418

criées) gérée par FranceAgriMer. Toutefois, les données relatives aux « ventes hors criées » sont encore trop partielles pour pouvoir être exploitées dans VISIOMer.

En 2021, 162 000 tonnes de produits aquatiques ont été vendues en halles à marée, pour une valeur de près de 611 millions d'euros⁹.

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, pour 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 douaniers. Ces informations sont disponibles dans la base de données Eumofa¹⁰. 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 marché 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 : le service d'achat de l'enseigne, voire, dans certains cas, le magasin lui-même, peut s'approvisionner directement en halle à marée. Le service 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 marché de Rungis, réalisées par le centre de Rungis du Réseau des Nouvelles des Marchés (FranceAgriMer – RNM), décotées de 5 %. 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

⁹ Bilan HAM 2021, FranceAgriMer. Ces chiffres excluent les achats en direct hors criée, qui ne sont pas déclarés par les halles à marée mais par les acheteurs.

¹⁰ European Market Observatory for fisheries and aquaculture products (www.eumofa.eu)

détail du lieu noir en filet, ceci dans l'hypothèse où le filetage du poisson n'est pas réalisé en GMS mais par un maillon intermédiaire. 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 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. Cette source sera utilisée dans l'étude du cas du saumon fumé.

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 ménages déclarent notamment chaque semaine les quantités achetées en poids net, les sommes dépensées et le lieu d'achat (GMS, poissonnerie, marchés, etc.). 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, etc.), 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 est à 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.

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 poissonneries et celles sur les marchés.

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 2021 de ce même mois M. En reproduisant les variations saisonnières, quelle que soit l'année, à celles observées en 2021, 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 de la valeur « *primaire* » : le coût d'achat de la matière première en criée, ou 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 « agrégé aval » si on ne peut dissocier plusieurs stades de l'aval.

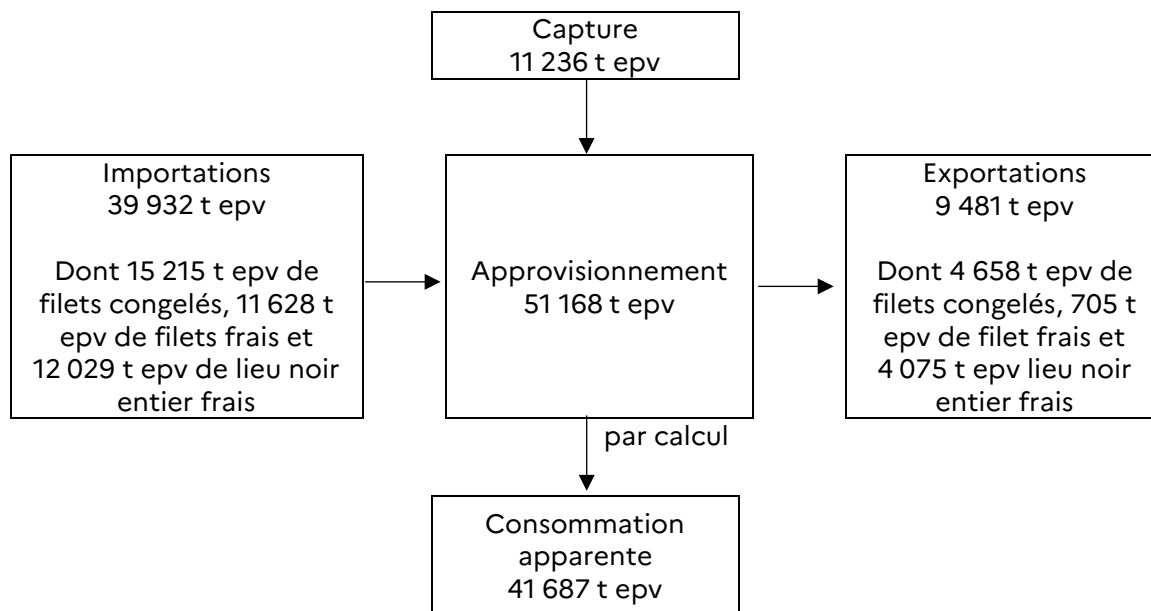
Outre des données de prix (cf. ci-dessus), l'approche utilise également des références de rendements de transformation (pertes à la découpe, à la fumaison) et, idéalement, des taux de toutes autres pertes physiques (freinte, casse, démarques...) aux stades suivant l'achat de la matière première.

2. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DU LIEU NOIR

2.1. La filière et les marchés

Schéma 22

Bilan d'approvisionnement 2021 en lieu noir en France



Sources : DPMA et Douane française, epv = équivalent poids vif

Tableau 45

Production, importations et exportations du lieu noir (poids net)

		2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Production des navires français (tonnes)		15 788	14 042	15 132	17 249	14 246	11 354	
Production vendue en criée (1)	tonnes	6 250	5 425	6 944	7 433	5 466	4 382	3 783
	M€	10,5	9,7	10,5	9,4	8,6	6,6	6,1
Import frais et congelé, entier et filets (2)	tonnes	16 695	16 731	19 030	20 336	22 895	21 656	21 126
	M€	62	63,8	65,6	65,4	76,6	69,3	73,1
Export frais et congelé, entier et filets (2)	tonnes	5 753	5 310	5 209	5 095	4 841	3 704	5 553
	M€	13,8	11,9	11,5	10,0	11,1	8,8	13,3

Sources : OFPM d'après (1) FranceAgriMer – VISIOMer, (2) Douanes

Entre 2015 et 2021, les quotas français de lieu noir ont diminué de 29 %, les captures s'établissant à 11 236 tonnes en 2021.

Les débarquements français avaient lieu préférentiellement au Royaume-Uni, devant le Danemark et la France, avant le Brexit. Depuis début 2021 et le début d'application 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, eux, débarqués en France.

Tableau 46

Achats au détail de lieu noir frais toutes présentations (entier et filets, frais – poids net)

		2016	2017	2018	2019	2020	2021
Supermarchés et hypermarchés	tonnes	6 279	6 971	8 433	8 287	7 220	6 962
	M€	60,9	64,1	75,8	78,9	71,6	69,7
	€/kg	9,71	9,20	8,98	9,52	9,91	10,01
Tous circuits de vente au détail	tonnes	7 448	8 535	10 228	10 007	9 324	8 987
	M€	77,9	84,6	97,2	100,9	97,5	93,5
	€/kg	10,46	9,91	9,51	10,09	10,46	10,40

Sources : OFPM d'après Kantar WorldPanel

La croissance des achats de détail (Tableau 46) est à mettre en relation avec celle des importations de lieu noir frais, entier ou en filet, (cf. Tableau 45). Ces évolutions ont motivé des changements dans les modèles étudiés par l'OFPM (voir paragraphe 2.2).

On remarquera que les données de prix au détail en GMS du panel Kantar WorldPanel 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, longe. 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 nos calculs au stade mareyage-filetage et au stade de la distribution.

2.2. Circuits et modèles étudiés

Entre 2006 et 2016, les prises de lieu noir pour la France ont diminué de 43 %¹¹, diminution en lien avec la réduction des totaux admissibles de captures dans le système de gestion des quotas de la politique commune de la pêche. 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). Plus de 90 % des volumes importés de lieu noir entier frais proviennent du Royaume-Uni, du Danemark et de la Norvège. Par ailleurs, plus de 70 % des importations de filets de lieu noir frais ou réfrigérés ont pour origine le Royaume-Uni, le Danemark ou l'Islande. Au total, l'offre de lieu noir dépend des importations à plus de 70 % (Schéma 22, en page 11).

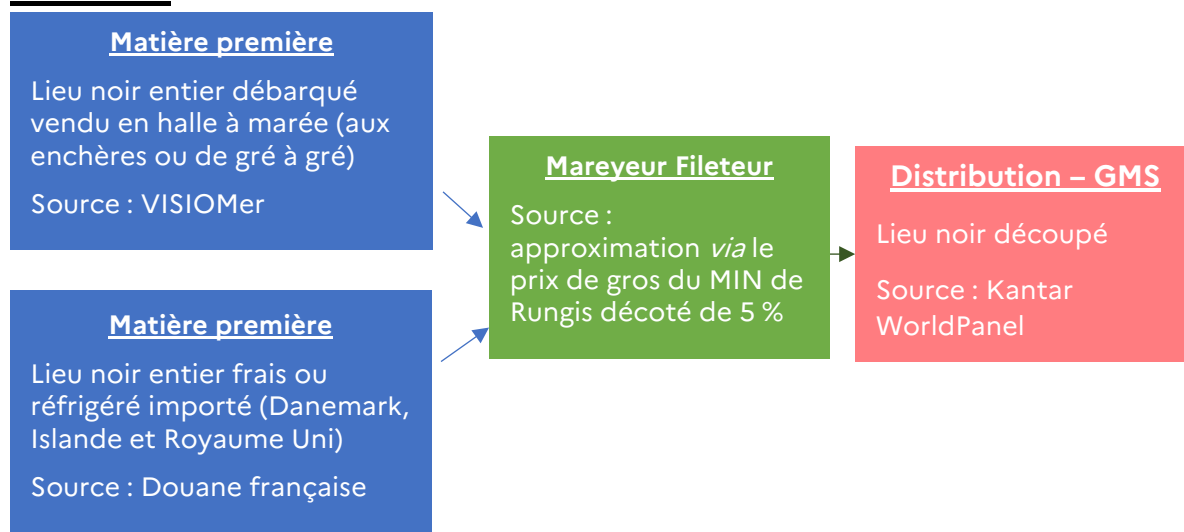
Face à ces modifications du marché du filet de lieu noir en France, le modèle de décomposition du prix au détail du lieu noir a donc été adapté en incluant, à partir du Rapport 2020, les importations de lieu noir entier frais ou réfrigéré (NC : 0302 53 00) venant du Royaume-Uni, du Danemark et de la 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.

¹¹ [Le filet de Lieu noir en France](#). Étude de cas, septembre 2018, Eumofa.

Les deux circuits d'approvisionnement en lieu noir découpé par les GMS sont présentés ci-dessous :

Circuit A



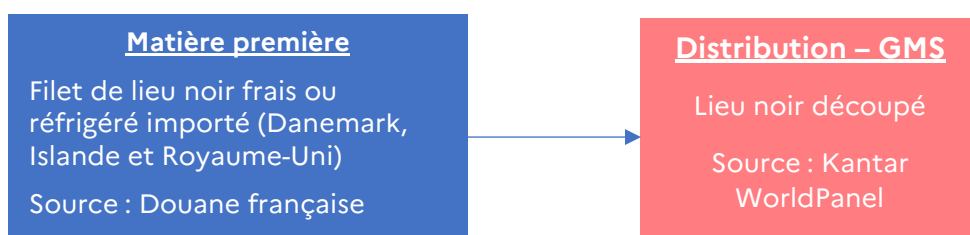
Les prix retenus au départ du circuit sont, d'une part, les prix en halle à marée des produits de la pêche française, et d'autre part, les prix des produits d'importation (lieu noir entier frais ou réfrigéré provenant du Danemark, du Royaume-Uni et de la Norvège), ces trois origines représentant plus 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.

On a considéré :

- (i) qu'il s'agit de filets,
- (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 français ou importé, découpé en France) représenterait 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 :

$$\text{consommation (ég poids vif)} = \text{production} - \text{exportation} + \text{importation (entier)} + \text{importation (filet)}.$$

Pour mener ce calcul, deux hypothèses ont été formulées : 1) que les exportations proviennent exclusivement de la production et 2) que la structure d’approvisionnement des GMS est similaire à celui des approvisionnements globaux français.

Par ailleurs, FranceFilièrePêche 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.

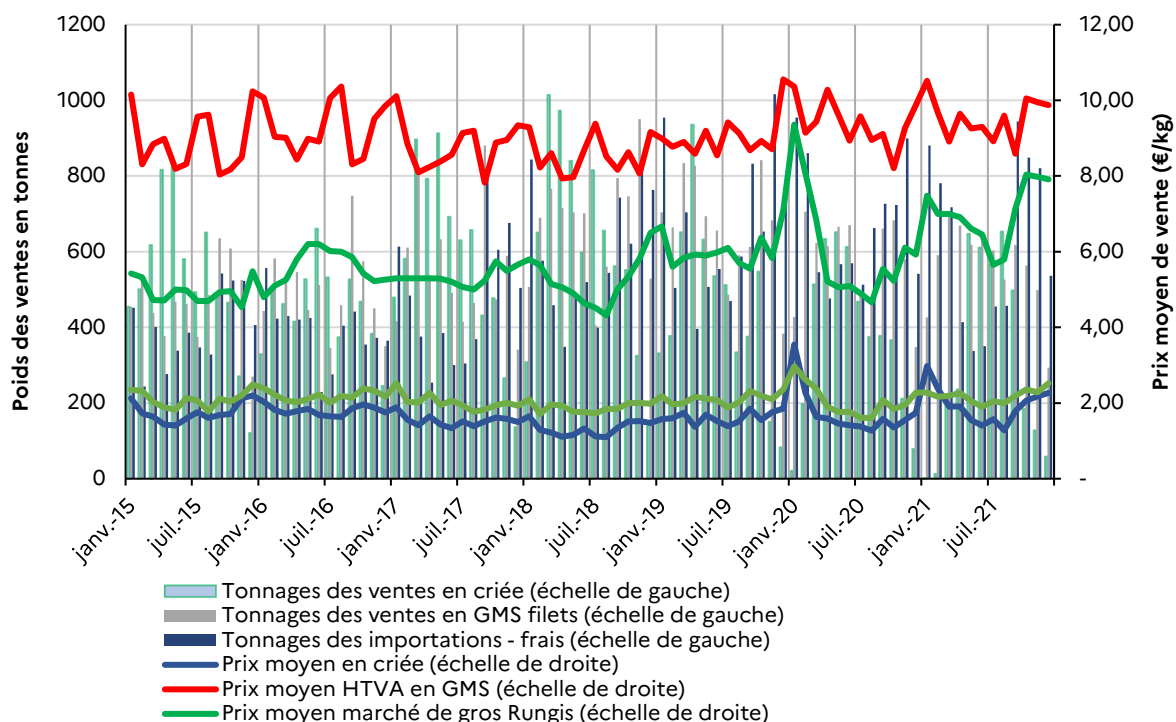
2.3. Évolution des prix et décomposition des prix au détail

Le prix au détail du lieu noir présente une saisonnalité marquée (Graphique 204), reproduisant celle du prix en halles à marée, et montrant en 2021 une période de prix élevés en début d’année, ce qui correspond également à des minima de production (tonnages en halles à marée).

Ces mêmes données présentées en indice (Graphique 205) soulignent une progression des prix en criée et au stade de gros au MIN de Rungis. Cette progression, notable depuis août 2018, atteint en janvier 2021 un point haut, cependant moins élevé qu’en janvier 2020.

Graphique 204

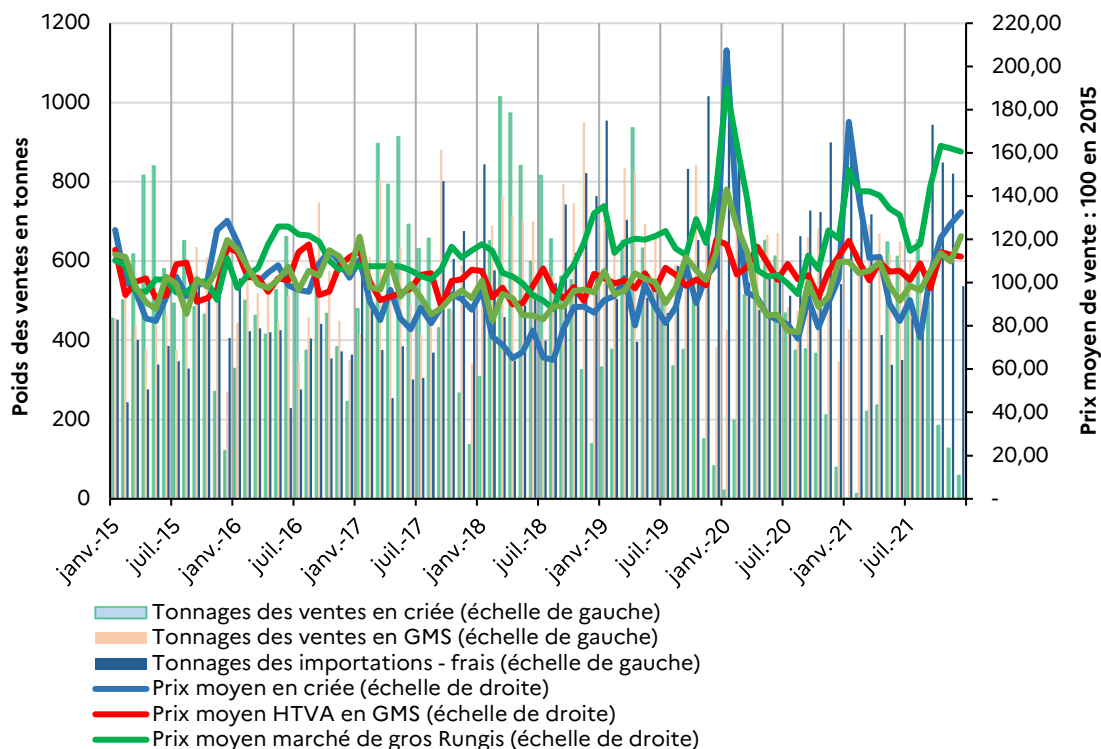
Prix et volumes des ventes de lieu noir entier frais ou réfrigéré entier en criées ou importés, et du lieu noir frais ou réfrigéré découpé au détail en GMS



Source : OFPM, d'après FranceAgriMer – VISIOMer, FranceAgriMer-Réseau des Nouvelles des Marchés, Douane française et Kantar WorldPanel

Graphique 205

Indices de prix et volumes des ventes de lieu noir entier frais ou réfrigéré en criées ou importés, et du lieu noir frais ou réfrigéré découpé au détail en GMS



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

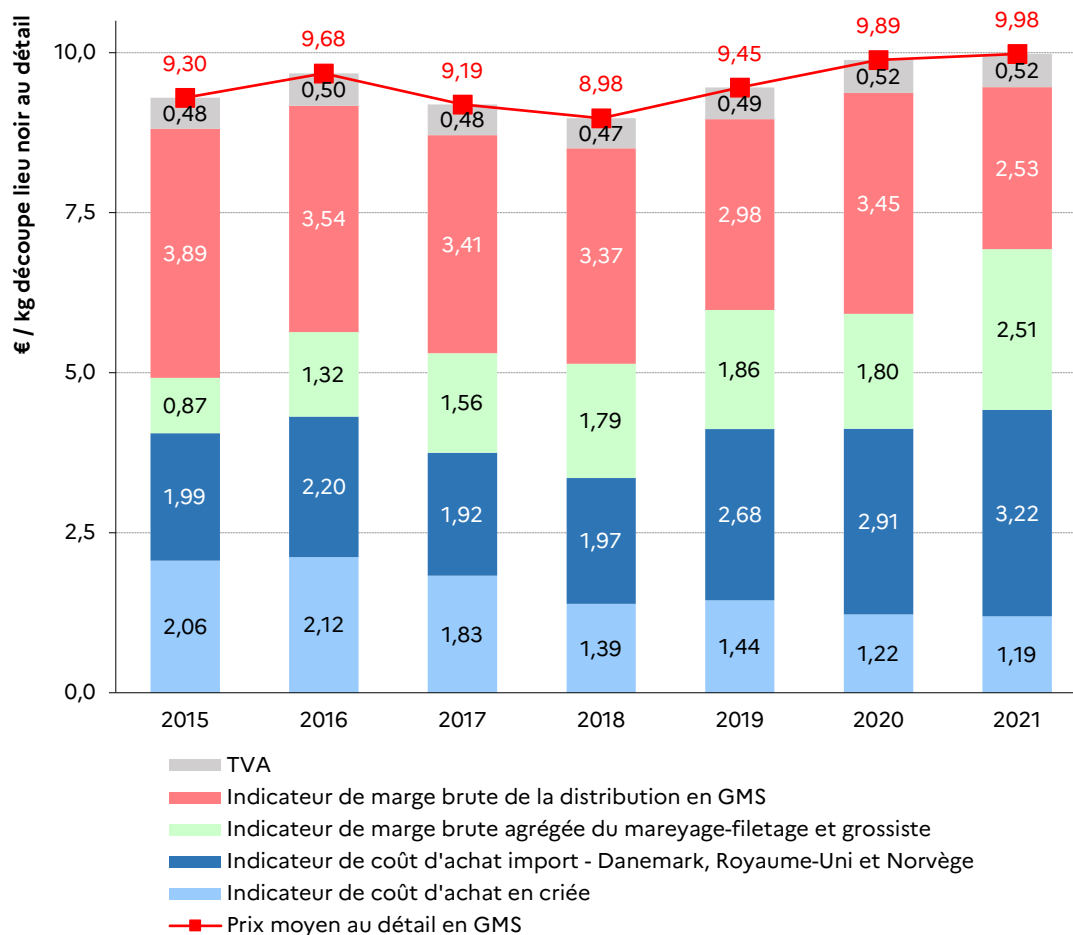
Circuit A - lieu noir entier frais ou réfrigéré (national ou importé) >> mareyage-filetage >> GMS

Poursuivant la tendance depuis 2018, certes avec moins de vigueur en 2021, le prix au détail du lieu noir frais découpé s'est apprécié de près de 10 centimes en 2021, après avoir augmenté de 44 centimes en 2020 (Graphique 206).

L'indicateur du coût d'achat en criée se réduit de 3 centimes, contrairement à l'indicateur du coût de la matière première importée (Danemark, Norvège, Royaume-Uni) qui a progressé de 31 centimes. Bien que le prix du lieu noir ait diminué en halles à marée et qu'il ait augmenté à l'import, la proportion d'importation en frais sur le total des approvisionnements a augmenté de 3 points entre 2020 et 2021, passant de 65 % environ à 68 %. Fidèle à la tendance haussière de 2015 à 2019, la marge brute du mareyage-filetage, après avoir marqué le pas en 2020, a de nouveau augmenté de 71 centimes. À l'inverse, la marge brute de la distribution, qui se réduisait d'année en année de 2015 à 2019, a poursuivi sa baisse en 2021 (moins 92 centimes), la hausse de 2020 apparaissant donc comme une parenthèse.

Graphique 206

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)



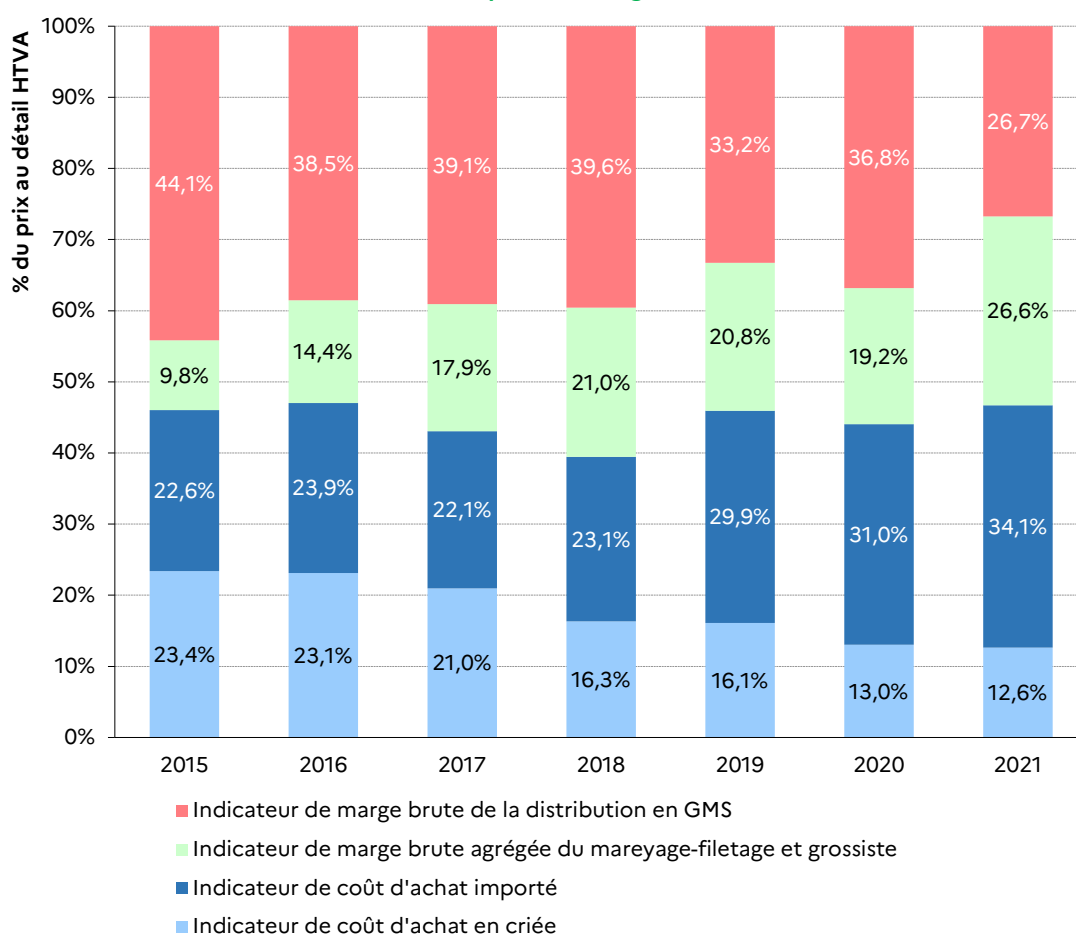
Source : OFPM, d'après FranceAgriMer VISIOMer, Réseau des Nouvelles des Marchés, Douane française et Kantar WorldPanel

En pourcentage du prix au détail (Graphique 207), la part de l'indicateur de marge brute des maillons agrégés mareyage-filetage et grossiste est de nouveau en croissance en 2021 puisqu'elle est passée de 9,8 % en 2015 à 26,6 % en 2021, tandis que celle des GMS est passée de 44,1 % à 26,7 %.

Ces remarques sur l'indicateur de marge brute des maillons agrégés mareyage-grossiste sont toutefois à considérer avec prudence. En effet cet indicateur n'a pu être qu'estimé, faute de données plus appropriées (cf. paragraphe 1.3.3), 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 207

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

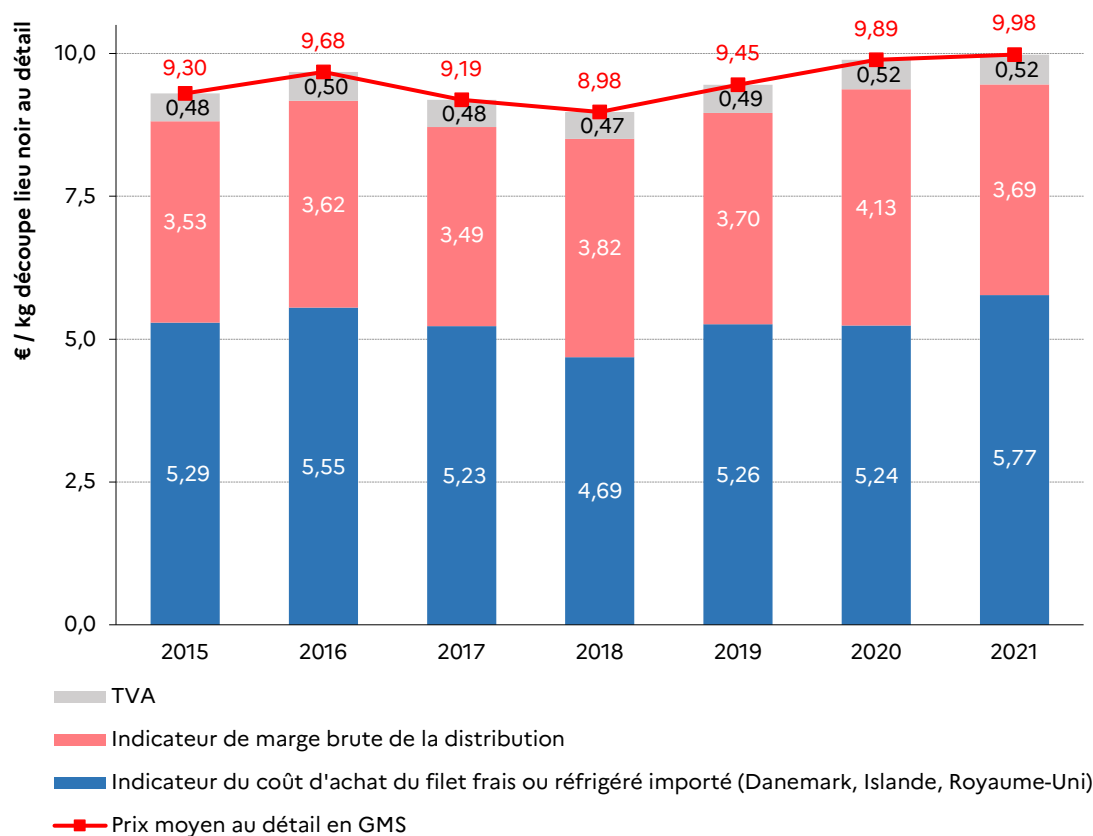
Circuit B : importation de filets frais ou réfrigéré >> GMS

Dans ce circuit, l'indicateur de coût d'achat filet frais ou réfrigéré importé (Graphique 208 et Graphique 209) représente une part plus importante (61 %) dans la décomposition du prix au détail, que pour le circuit précédent. En effet, ce coût doit couvrir l'achat de la matière première et aussi le coût du filetage, avant l'exportation. Cette proportion s'est élevée de 5 points par rapport à 2020, au détriment de la marge brute distributeur qui s'est réduite d'autant, dans une tendance commune avec le circuit A.

Par ailleurs, le prix au détail HT du lieu noir découpé qui était faiblement corrélé au prix des filets frais ou réfrigéré importés (coefficient de corrélation de 0,4 pour la période 2015-2019), le devient de plus en plus ces dernières années avec la hausse des cours et des volumes (coefficient de corrélation de 0,6 pour la période 2015-2021).

Graphique 208

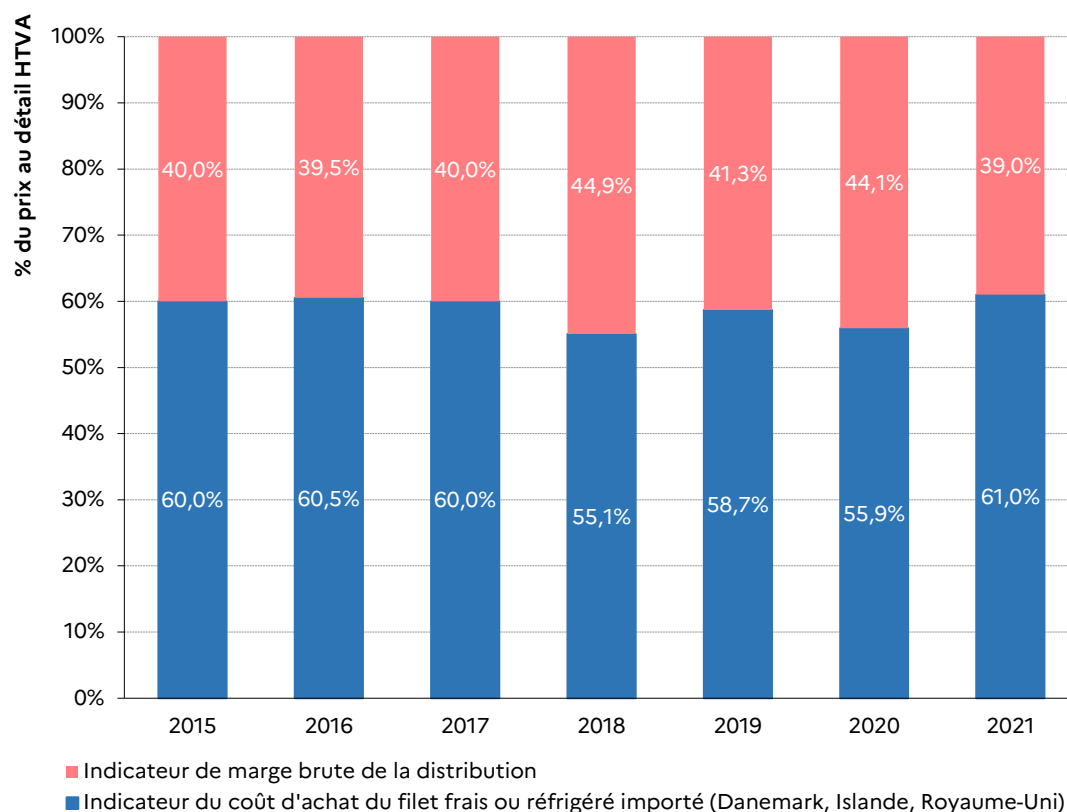
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lieu noir frais découpé, en coût d'achat des filets frais ou réfrigérés importés et marge brute de l'aval (Circuit B)



Sources : Douane française et Kantar WorldPanel

Graphique 209

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

3. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DU SAUMON FUMÉ

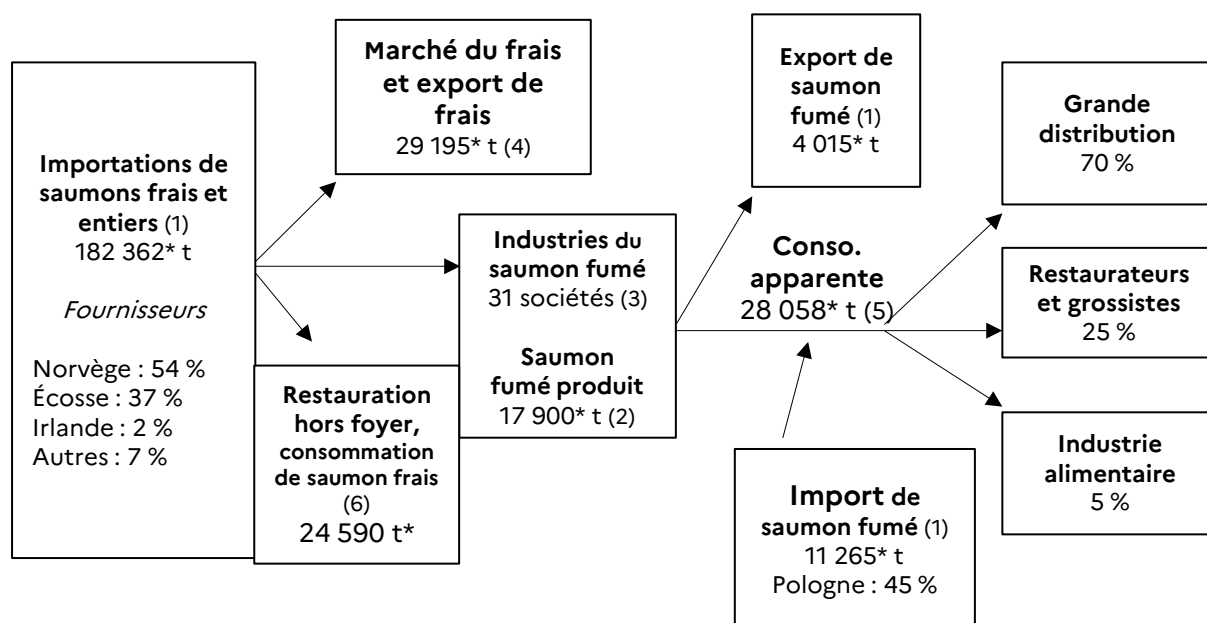
3.1. La filière et les marchés

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, les entreprises ont produit près de 17 900 tonnes de saumon fumé en 2020 contre 20 897 tonnes en 2019, soit une diminution de la production du secteur industriel français de 14 %. Selon le syndicat professionnel Adepale, la production en 2020 serait sous-évaluée par ProdCom et la baisse de production entre 2019 et 2020 serait en réalité moins forte (- 5 %).

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 23

La filière française de saumon fumé en 2020



Sources : (1) Douane française, (2) ProdCom, (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 WorldPanel 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 2017, GIRA Foodservice)

*données en poids net

L'industrie française du fumage de saumon repose sur l'importation de matière première sous forme essentiellement de saumon Atlantique frais (voir Graphique 210). En 2021, on note une augmentation des importations de saumon frais, qui poursuit la tendance observée depuis 2015.

Près de 90 % de la production de l'industrie française du saumon fumé est destinée au marché intérieur principalement *via* la grande distribution. Une petite partie de cette production est aussi destinée à l'exportation, notamment vers l'Italie. En 2021, nos exportations de saumon fumé ont fortement accéléré (multiplication par deux en poids net) sous l'effet de la reprise du commerce intra-communautaire post-Covid. Enfin, en 2021, la France a importé

11 265 tonnes de saumon fumé, principalement en provenance de Pologne, ce qui représente une augmentation importante, de 34 %, par rapport à 2020, mais revient approximativement au niveau de l'année 2019 avant Covid-19.

Tableau 47

Le marché français du saumon fumé

		2016	2017	2018	2019	2020	2021
Production de l'industrie ¹	T	24 154	21 038	18 568	20 897	17 900	nd
	M€	569	545	505	498	420	nd
Import ²	T	8 082	8 245	10 623	11 168	8 482	11 265
	M€	100,1	111,4	154,1	160,2	114,2	152,9
Export ²	T	3 899	3 964	3 116	2 215	1 825	4 015
	M€	70,9	73,7	65,1	51,8	41,2	75,8
Consommation apparente	T	28 337	25 319	26 075	28 058	24 167	nd

Tableau 48

Achats de saumon fumé par les ménages *

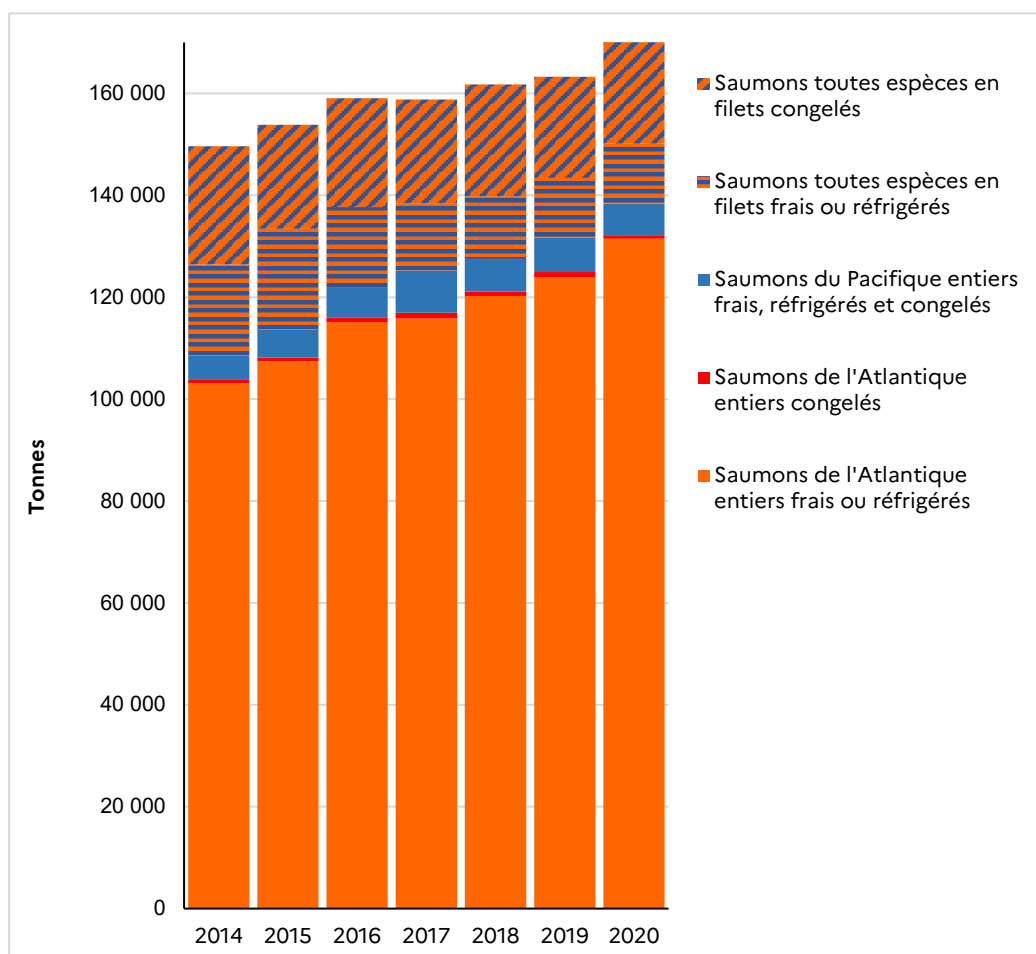
		2016	2017	2018	2019	2020	2021
Hyper et supermarchés ³	t	13 585	11 901	11 721	10 842	11 220	11 461
	M€	417,9	419,4	431,6	388,6	404,3	411,3
	€/kg	30,76	35,24	36,82	35,84	36,04	35,89
Tous circuits de vente	t	18 338	16 154	15 862	14 753	15 842	16 538
	M€	537,6	540,2	556,3	505,2	546,3	564,3
	€/kg	29,31	33,44	35,07	34,24	34,48	34,12

*Uniquement produits avec code-barres, nd : non disponible

Sources : (1) SSP – ProdCom, (2) Douane française – GTA, (3) Kantar WorldPanel

Graphique 210

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 en saumons 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.

L'espèce du Danube (*Hucho hucho*) étant en fait absente dans les origines retenues (Norvège, Royaume-Uni, Irlande), il s'agit donc de saumons Atlantique d'élevage (*Salmo salar*), prépondérants dans l'offre de saumon fumé en France.

Les autres importations de saumons identifiées dans la base de données portent sur des espèces de saumons du Pacifique (genre *Oncorhynchus*). Cette origine a été exclue car dans le panel Kantar, la seule référence identifiable susceptible de correspondre à ces saumons est le « saumon fumé d'Alaska », saumon sauvage issu de pêche. Ne pesant qu'environ 6 % de achats en volume, cette référence présente des prix au détail supérieurs de près de 40 % à la moyenne des saumons fumés Atlantique.

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 produits afférents.

On obtient ainsi une estimation du prix moyen annuel de vente du saumon fumé sortie industrie, en année N-1 du rapport. Par ailleurs, les données 2018 de ProdCom ont été corrigées a posteriori. Ces nouvelles valeurs ont été actualisées dans ce modèle saumon fumé.

En conséquence, on s'en tient, pour l'année 2021, à l'estimation d'un indicateur de marge agrégée de l'industrie et de la distribution, sans séparation entre ces deux maillons.

L'homogénéité de l'approche du prix industriel (avant 2020) 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.

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).

Il existe un biais dû au fait que le prix du produit transformé porte sur des saumons de toutes origines dont le saumon du Pacifique qui n'est pas pris en compte dans la matière première. Mais là encore, ce biais reste d'importance limitée car les volumes de saumon du Pacifique utilisés en industrie sont marginaux. 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 : l'offre de saumon fumé en GMS peut être partiellement assurée par des importations de produits transformés, dans des proportions a priori faibles en GMS hors « enseignes à dominante marques propres », mais inconnues. De ce fait, il existe un biais, mais vraisemblablement faible, dans l'estimation de l'indicateur de la marge brute 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, leur adaptation aux besoins de l'Observatoire, dépassent 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

L'industrie française du saumon fumé s'approvisionne majoritairement en saumon Atlantique d'élevage frais, et presque exclusivement sous forme de poissons entiers simplement éviscérés, et plus rarement des filets frais. S'y ajoutent les saumons sauvages qui proviennent essentiellement des États-Unis (Alaska) sous forme de poissons congelés entiers. 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. En 2021, les prix de référence du marché à terme d'Oslo ont connu une certaine stabilisation à un niveau relativement élevé, avant d'entamer une nouvelle ascension en fin d'année pour atteindre des niveaux record début 2022.

Cette situation se traduit par une baisse de l'indicateur de coût en matière importée, de 14 centimes entre 2020 et 2021 (Graphique 211), soit une baisse de 1 % sur un an. Il reste cependant près de 1,50 € au-dessus du niveau de 2015, période qui a précédé la flambée des cours du saumon des années 2016-2017. Pour rappel, cette hausse n'a été répercutée au consommateur qu'en 2017 et 2018.

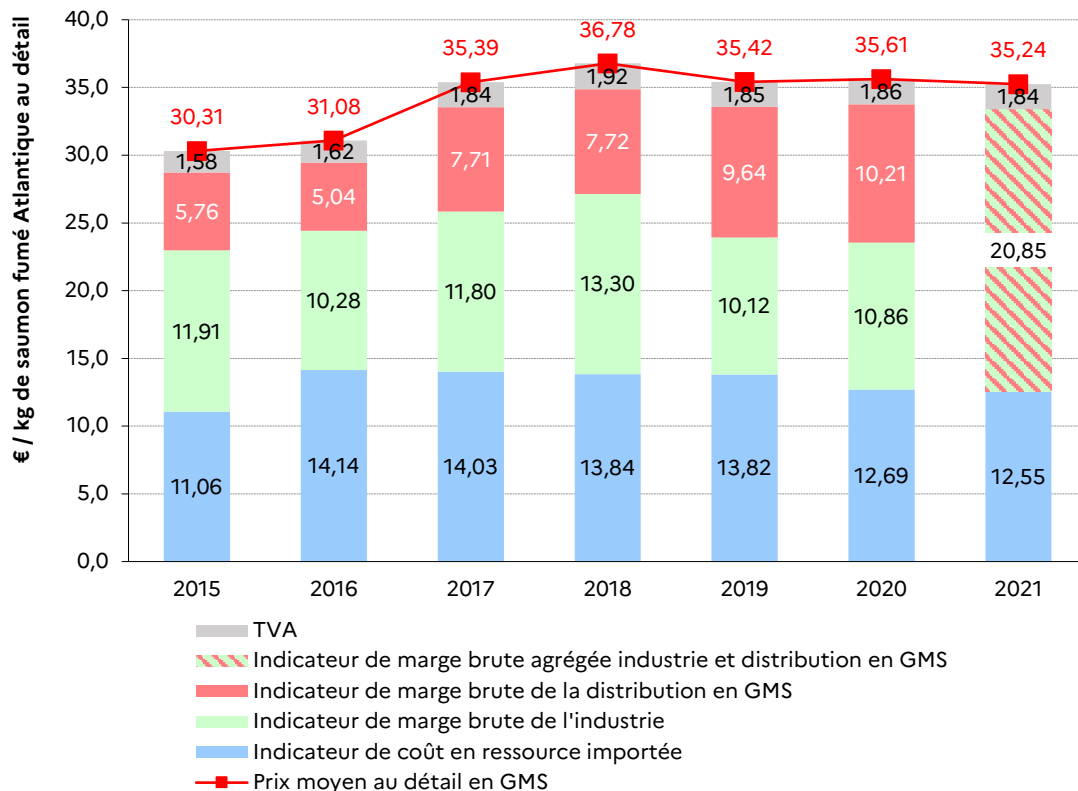
En 2021, le prix moyen annuel au détail en GMS du saumon fumé Atlantique baisse de 37 centimes. Cela représente une baisse de 1,54 € par rapport au point haut atteint en 2018. L'indicateur de marge brute agrégée de l'industrie et de la distribution a diminué de 22 centimes, mais en part du prix de détail (Graphique 212), reste à 62 %, comme en 2020.

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, non encore disponibles pour 2021 (d'où le calcul provisoire pour 2021 d'une marge brute agrégée industrie-distribution). Par ailleurs les données 2020 de ProdCom, non disponibles lors du rapport 2021, permettent dorénavant de désagréger l'indicateur de la marge brute transformateur et distribution de 2020. En résulte un indicateur de marge brute industrie qui augmente de 74 centimes entre 2019 et 2020¹² mais qui reste en deçà des niveaux atteints en 2017 et 2018, tandis que celui de la distribution augmente de 57 centimes et atteint un niveau supérieur à ceux de toutes les années de la période étudiée.

¹² Avec les données Adepace l'analyse obtenue serait différente, en effet le prix en sortie industrie estimé à partir des données Adepace se chiffre à 22,51 €/kg tous circuits confondus, contre 23,44 €/kg d'après les données ProdCom.

Graphique 211

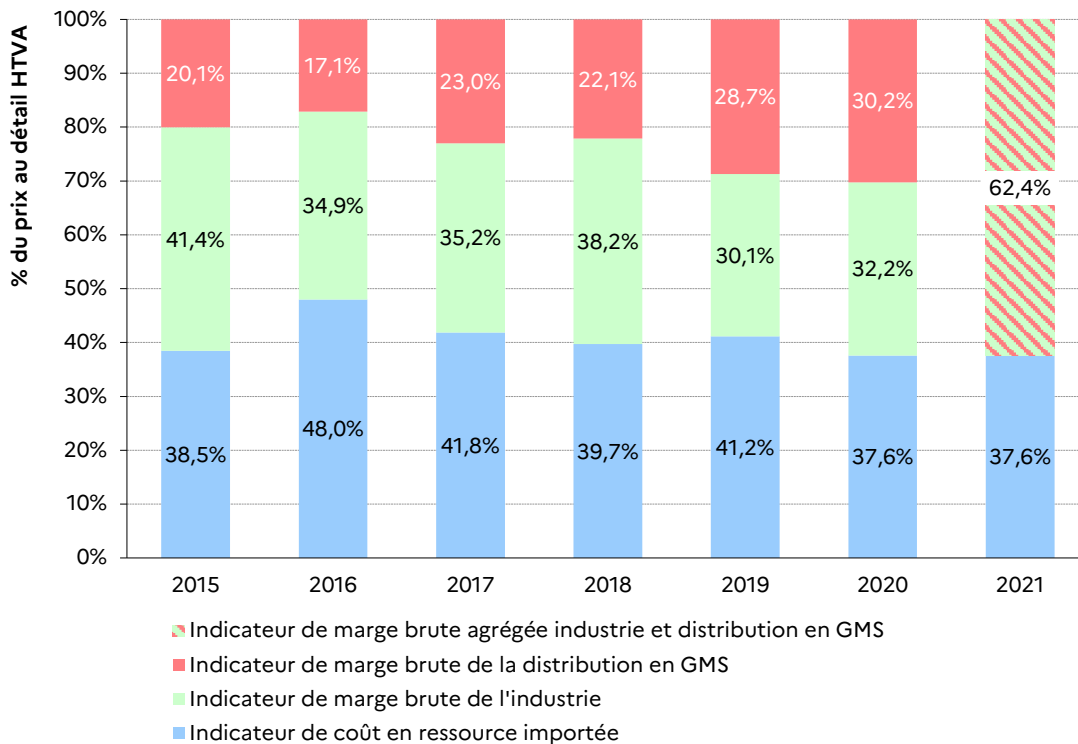
Composition du prix moyen annuel au détail du saumon fumé en GMS en matière première importée et marges brutes en aval



Source : FranceAgriMer d'après Eumofa, Douane française, ProdCom (Insee) et Kantar WorldPanel

Graphique 212

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

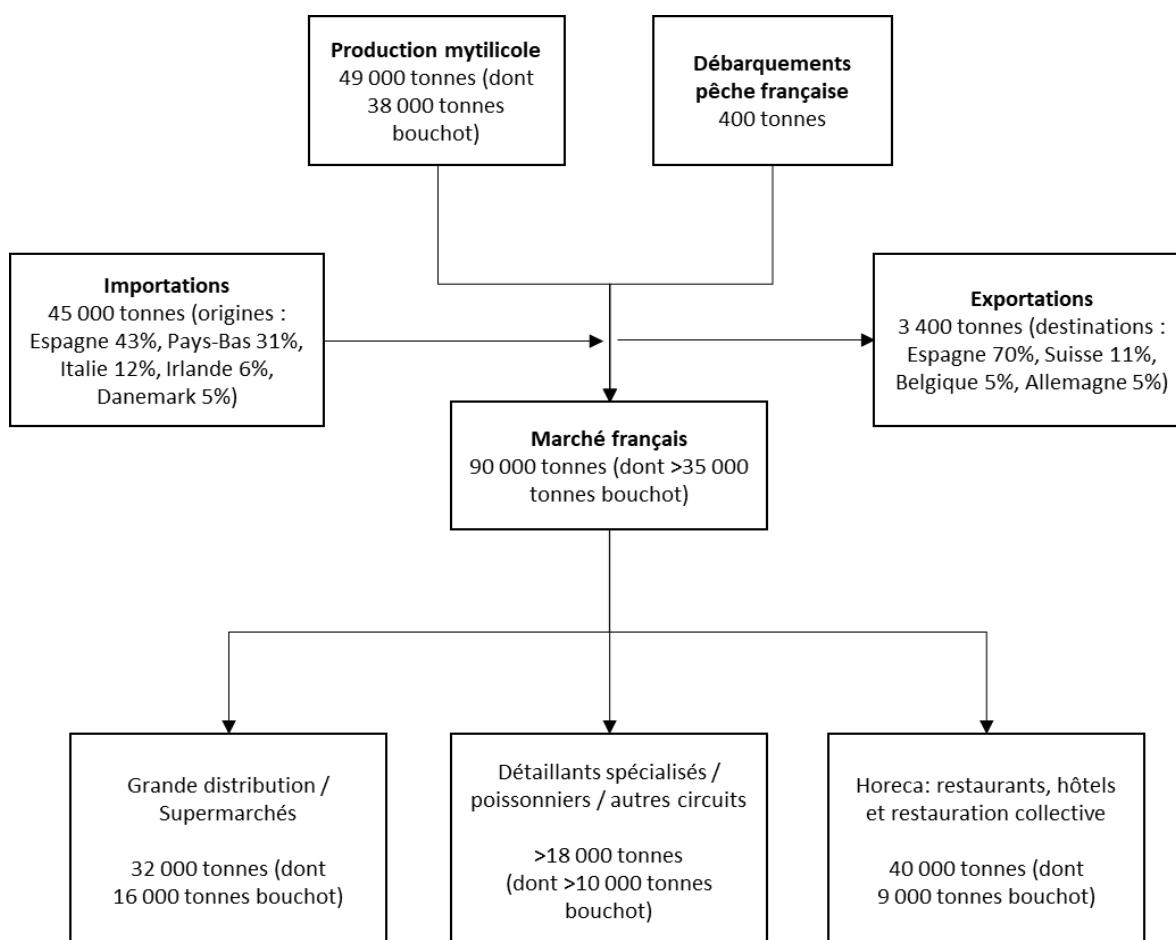
L'étude réalisée en 2021 a permis de cerner le fonctionnement de la filière de la moule de bouchot en France¹³ et d'élaborer un modèle d'analyse de la décomposition des prix au détail en GMS, modèle établi après discussion avec des professionnels de la filière mytilicole sollicités pour avis.

4.1. La filière et les marchés

La production mytilicole française était de 49 000 tonnes en 2018, dont 38 000 tonnes de moule de bouchot (SSP). Un volume légèrement inférieur à la production française est importé (45 000 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'Irlande, l'Italie, le Danemark et le Royaume-Uni. La moule néerlandaise, bon marché, est également massivement utilisée dans la restauration commerciale. Les exportations sont limitées (3 400 tonnes). La consommation apparente de moule est ainsi estimée à 90 000 tonnes, dont plus de 35 000 tonnes de moule de bouchot exclusivement issue de la production française. 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 24

Bilan d'approvisionnement de la moule fraîche en France - *Mytilus* (année 2018)



Sources : MAA – Agreste *via* le SSP, Douane française, Eumofa, Horeca, Kantar Worldpanel pour FranceAgriMer, AND-International

¹³ 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 et de l'alimentation), 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 **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 débyssusage¹⁴ (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.

¹⁴ 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 2020.

Les Graphique 213 et Graphique 214 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 2020, l'indicateur de coût de la matière première représente 50,8 % du prix au détail du kg de moules hors TVA, et l'indicateur de marge brute agrégée aval en représente 45,3 %. La part de la marge brute expédition se situe donc à 4,0 % du prix au détail.

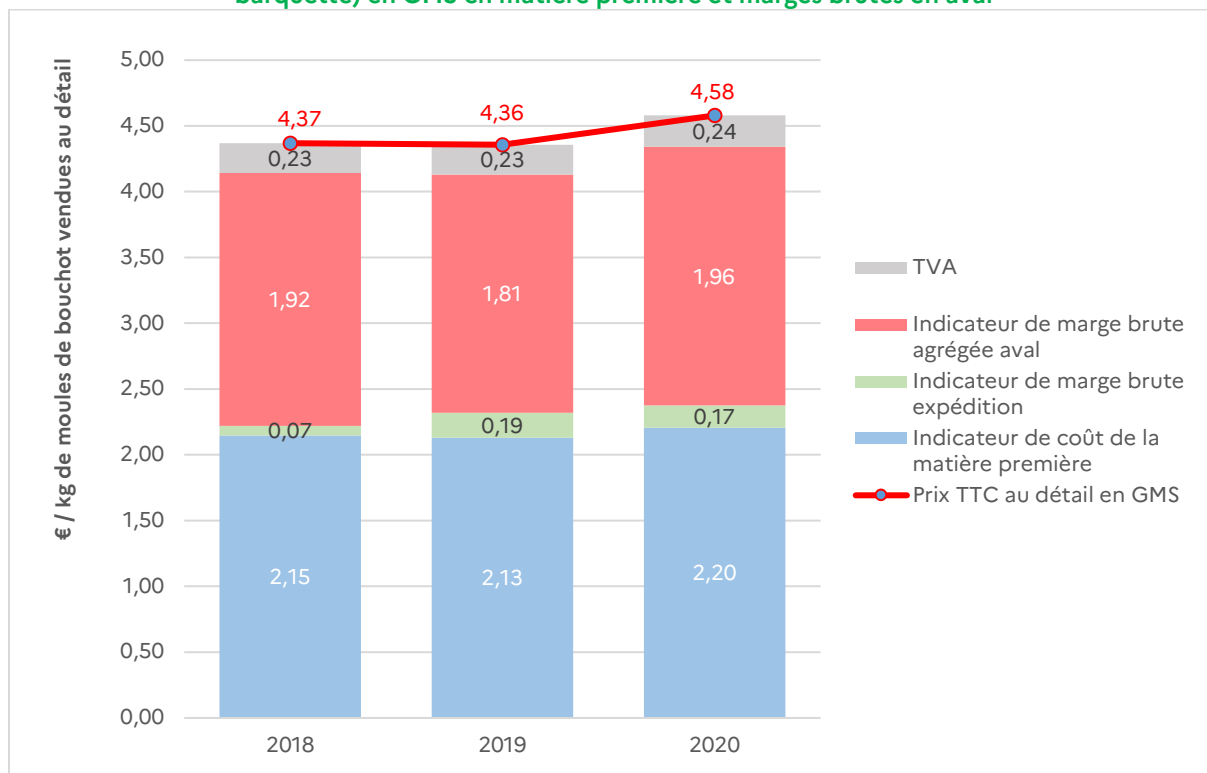
En valeur absolue, on voit là aussi que la marge brute de l'expéditeur est très mince (moins de 20 centimes quelle que soit l'année), même si elle a augmenté entre 2018 et 2019 (gain de 12 centimes). Mais il faut rappeler ici que les coûts liés aux anticipations des pertes (débyssage, perte en eau au 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.

Entre 2018 et 2020, le prix moyen au détail, qui était stable entre 2018 et 2019, a pris 21 centimes. La stabilité du prix au détail entre 2018 et 2019 peut être liée à celle du coût de la matière première (seulement 2 centimes d'écart en 2018 et 2019) mais on remarque une variation des indicateurs de marge brute : en 2019, amélioration de celle de l'expédition, très faible en 2018, au détriment de la marge agrégée aval qui se contracte de 9 centimes.

En revanche entre 2019 et 2020, le prix au détail augmente. Le coût de la matière première augmente également mais dans des proportions moindres (+ 7 centimes), ce qui permet une hausse de 15 centimes de la marge brute agrégée aval.

Graphique 213

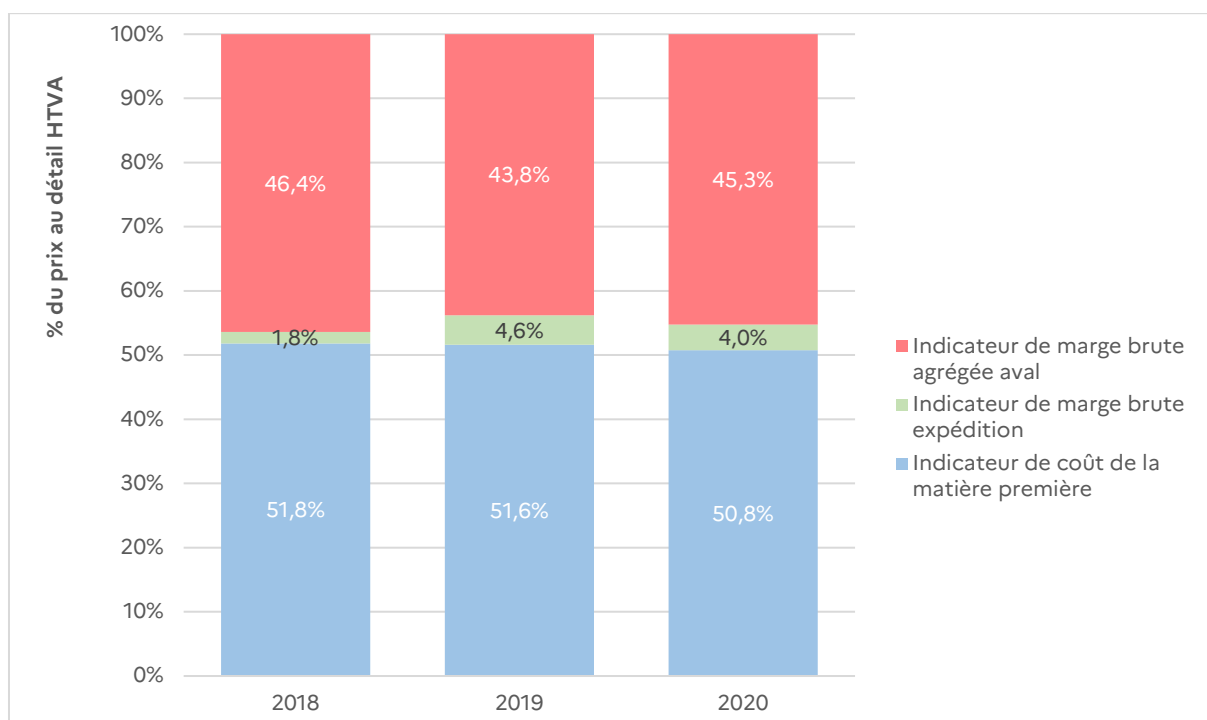
Composition du prix moyen annuel au détail du kg de moules de bouchot fraîches (en sac ou en barquette) en GMS en matière première et marges brutes en aval



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après SSP et Kantar WorldPanel

Graphique 214

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 et Kantar WorldPanel

5. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DE LA COQUILLE SAINT-JACQUES

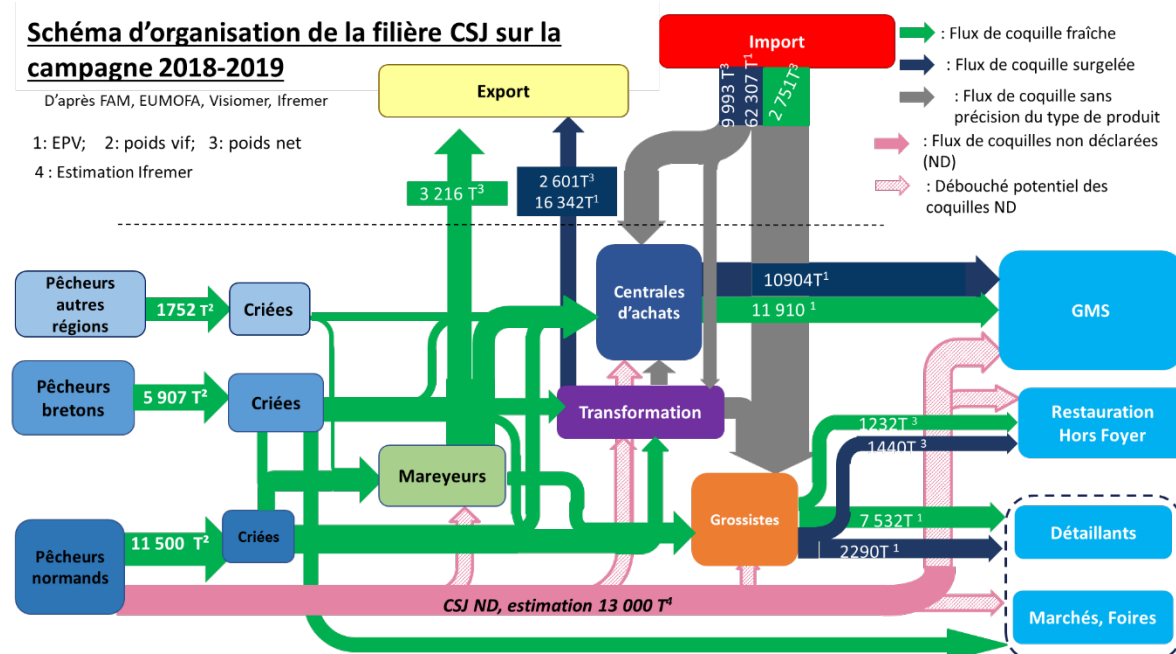
L'étude réalisée en 2021¹⁵ a permis de cerner le fonctionnement de la filière de la coquille Saint-Jacques en France et d'élaborer des modèles d'analyse de la décomposition des prix au détail en GMS, modèles établis après discussion avec des professionnels de la filière coquille Saint-Jacques sollicités 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) donc vendus en criée avec la valorisation « Manche-Est », et les gisements en Bretagne (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 valorisées « Manche-Est » représentent, sur les trois dernières années (2019-2021), environ 60 % des volumes nationaux alors que les gisements « Manche-Ouest » pèsent 38 % des quantités vendues dans les criées françaises, l'ensemble donnant un taux de couverture nationale de 97 % à 99 %. Ce qui explique la distinction faite entre ces deux gisements est le type de produit (coquille coraillée en Manche-Est, coquille non-coraillée ou « blanche » en Manche-Ouest), et se retrouve aussi dans la différence de réglementation de la pêche (obligation de passer en criée en Bretagne-Nord¹⁶, alors qu'en Normandie ou à Boulogne/Mer cette obligation n'existe pas). En effet, les pêches de coquille Saint-Jacques sont avant tout supervisées par les CRPMEM. En baie de Saint-Brieuc, les coquilles débarquées sont systématiquement pesées par les services de criées, ce qui n'est pas le cas en baie de Seine.

Schéma 25



¹⁵ Étude la filière coquille Saint-Jacques, AgroParisTech, 2021

¹⁶ Concernant la Manche-Ouest, l'obligation de passage en criée (pour pesée et déclaration) résulte de la réglementation professionnelle édictée par le CRPMEM de Bretagne, reprise ensuite dans un arrêté préfectoral pour être rendue obligatoire.

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 au 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 **poissonneries** (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 Marchés¹⁷ au MIN de Rungis¹⁸ (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 d'achat nationales, sauf pour la filière « bretonne » pour laquelle l'Observatoire dispose de données d'achat locales (uniquement région Bretagne). En outre, selon la filière considérée, ces prix au consommateur portent au choix sur le circuit GMS ou sur celui des poissonneries (en magasin ou sur un marché).

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 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 la criée ou bien 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

¹⁷ <https://rnm.franceagrimer.fr/prix?COQUILLE-SAINT-JACQUES>

¹⁸ 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.

le terme « agrégé » pour cet indicateur de marge qui ne couvre pas uniquement celle des GMS,

- En revanche, pour la filière « nationale poissonneries », 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 précédant.

5.3. Évolution des prix et décomposition des prix au détail

Filière « nationale GMS »



Les Graphique 215 et Graphique 216 montrent qu'entre les campagnes 2017/2018 et 2020/2021, le prix au détail de la coquille Saint-Jacques en GMS correspondant à la filière nationale a connu plusieurs variations de tendance. Sur ces quatre années, le niveau maximal atteint, 5,39 €/kg, est celui de 2017/2018, année où l'indicateur de coût de la matière première est aussi au plus haut niveau. La baisse du prix au détail en 2018/2019 a été suivie d'une croissance sur les deux campagnes suivantes : le prix de la dernière campagne (2020/2021) augmente légèrement (+ 4 centimes) par rapport à celle de 2019/2020, et est supérieur de 31 centimes par rapport à celle de 2018/2019.

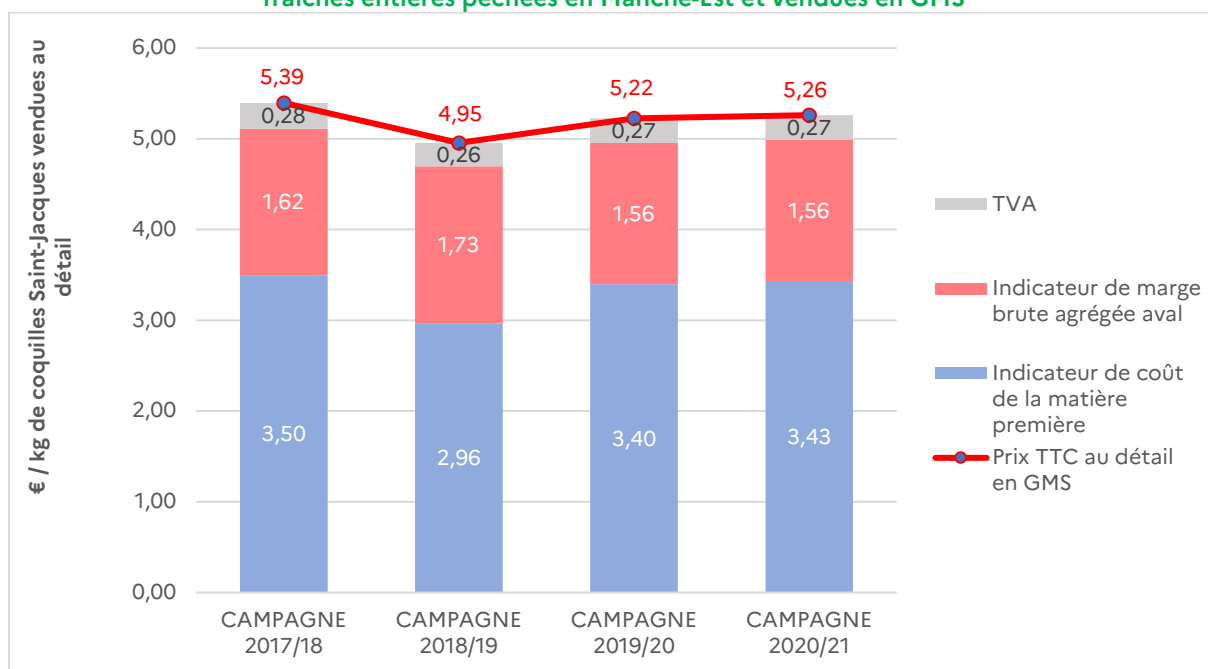
Le coût de la matière première est en hausse continue sur les deux dernières campagnes mais demeure inférieur à ce qu'il était en 2017/2018. Selon les experts de la filière, le creux de la campagne 2018/2019 s'explique par l'abondance des gisements de la baie de Seine face à laquelle les capacités des ateliers de décorticage n'étaient pas suffisantes, conduisant à une baisse des prix au débarquement. Sur la période longue, la part de la matière première représente environ deux tiers du prix au détail hors TVA.

Sur la campagne 2020/2021, la légère augmentation à la fois du prix au détail et du prix de la matière première est plutôt satisfaisante pour une filière qui pouvait redouter l'impact des restrictions sanitaires de l'automne 2020 sur la consommation. Finalement, cette dernière campagne confirme un retour à de meilleures conditions de commercialisation pour les pêcheurs.

En revanche, l'indicateur de marge brute agrégée aval est plutôt en baisse tendancielle depuis la campagne 2018/2019, perdant en deux ans 17 centimes, du fait d'une hausse du coût de la matière première plus importante que celle du prix au détail. Cette marge de l'aval avait réussi à gagner 11 centimes lorsque le prix au détail avait précédemment baissé, c'est-à-dire entre la campagne 2017/2018 et la campagne 2018/2019.

Graphique 215

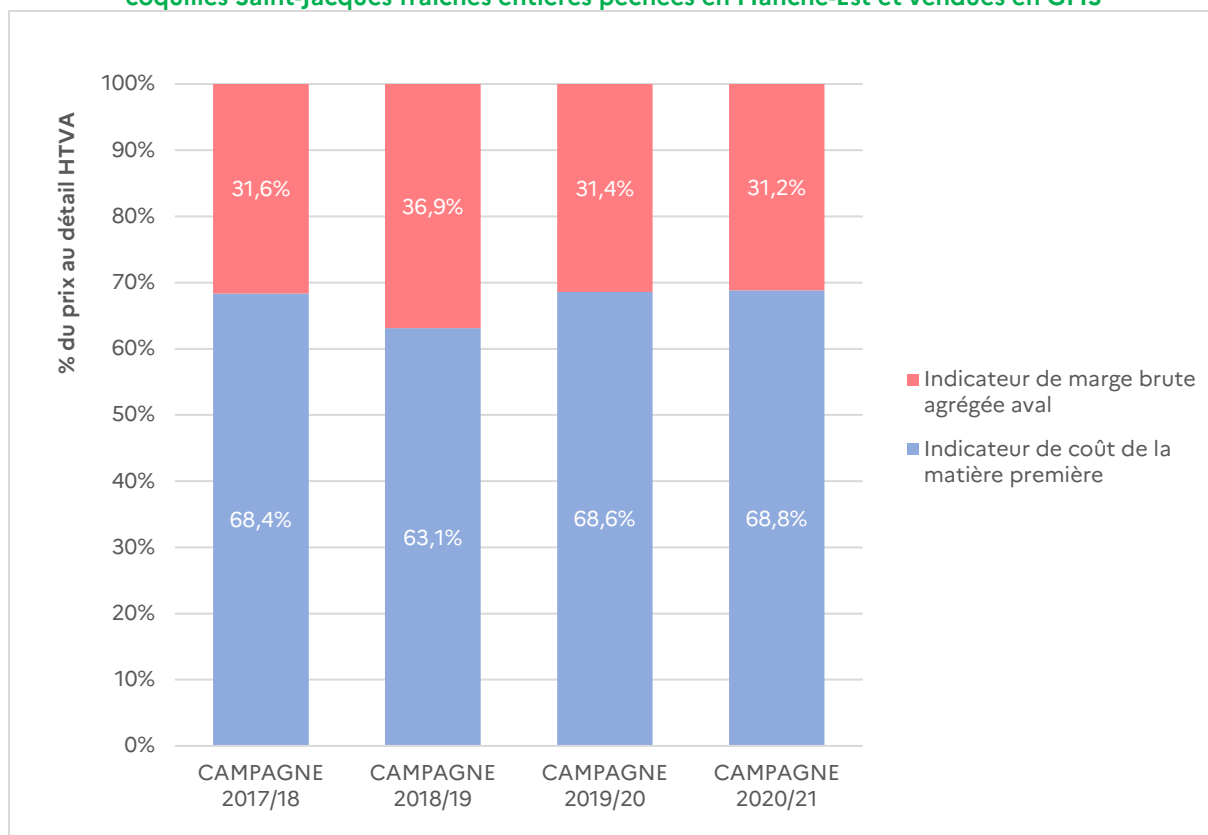
Filière nationale GMS - Composition du prix moyen annuel au détail du kg de coquilles Saint-Jacques fraîches entières pêchées en Manche-Est et vendues en GMS



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer et Kantar WorldPanel

Graphique 216

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 et Kantar WorldPanel

Filière « nationale poissonneries »



Selon les Graphique 217 et Graphique 218, le prix au détail en poissonnerie connaît une évolution similaire mais plus marquée qu'en GMS, avec une tendance croissante au cours des dernières campagnes de pêche de coquille Saint-Jacques, hormis la baisse en 2018/2019. Il s'est renchéri de 26 centimes entre la campagne 2017/2018 et la dernière de 2020/2021.

Le coût de la matière première suit, lui aussi, une tendance à la hausse depuis la campagne 2018-2019 (+ 47 centimes en trois ans).

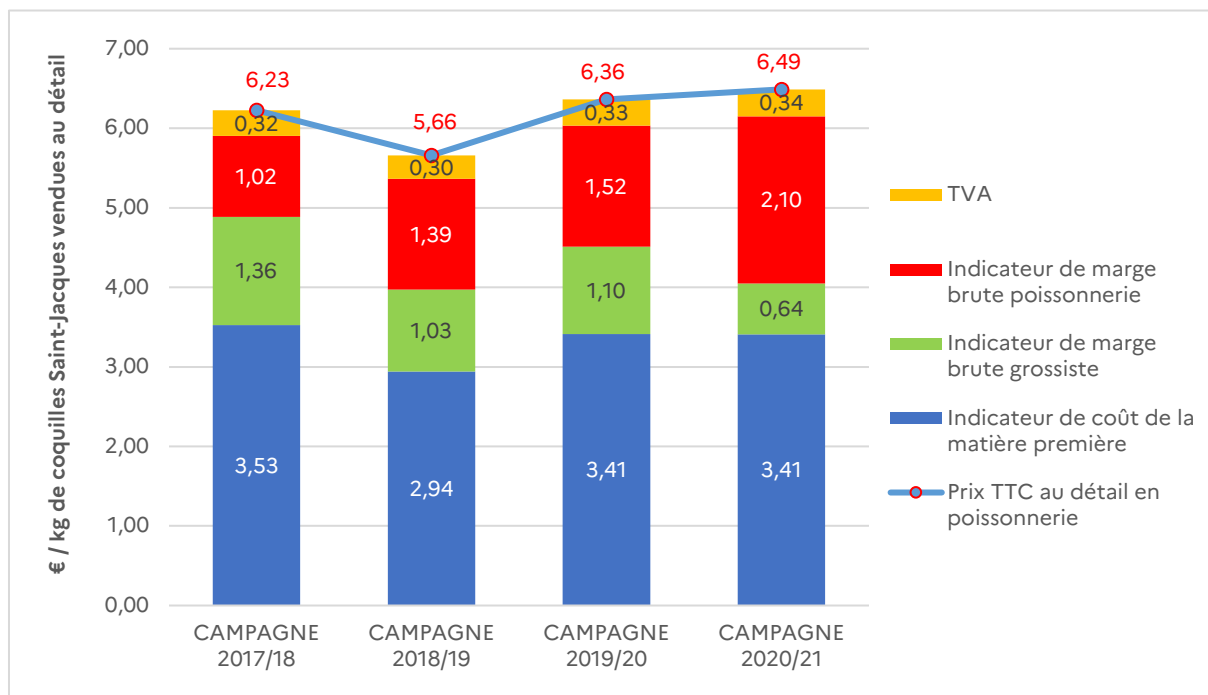
L'indicateur de marge brute du maillon « grossiste » est tantôt à la hausse tantôt à la baisse, mais semble fortement comprimée sur la campagne 2020/2021, perdant 46 centimes. Dans le même temps, l'indicateur de marge brute du maillon « poissonneries » suit un mouvement inverse : il est en augmentation constante, gagnant 1,08 €/kg sur quatre ans.

En pourcentage du prix au détail hors TVA, en quatre ans, l'indicateur de marge brute du maillon « grossiste » s'est réduit de 23 % à 10 %, tandis que celui du maillon « poissonneries » a augmenté de 17 % à 34 %.

En parallèle de cette redistribution, la part de la matière première est assez stable, excepté durant la campagne 2018/2019, où la chute des prix en Manche-Est est constatée comme pour la filière « nationale GMS ».

Graphique 217

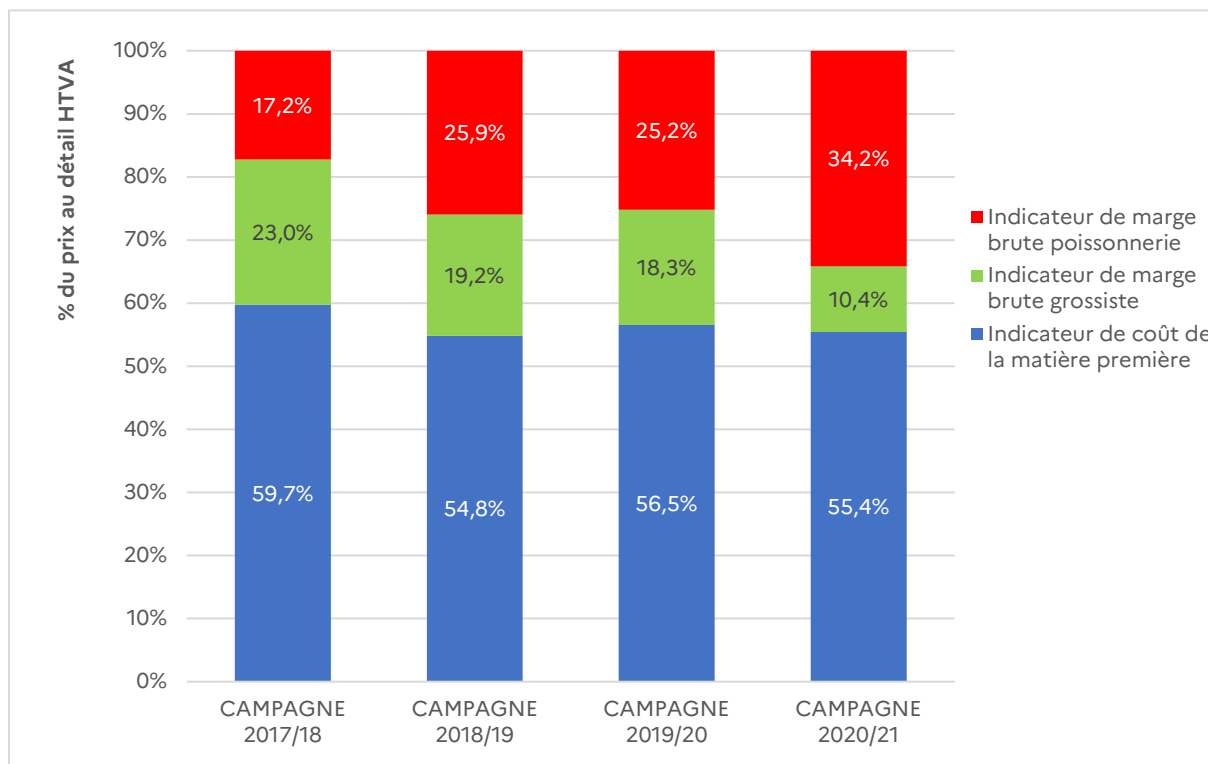
Filière nationale poissonneries - Composition du prix moyen annuel au détail du kg de coquilles Saint-Jacques fraîches entières pêchées en Manche-Est et vendues en poissonneries



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, RNM et Kantar WorldPanel

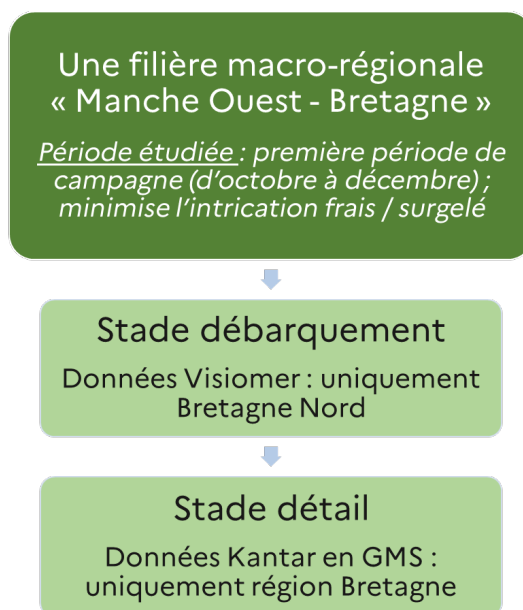
Graphique 218

Filière nationale poissonneries - 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 poissonneries



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, RNM et 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 le Graphique 219), 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.

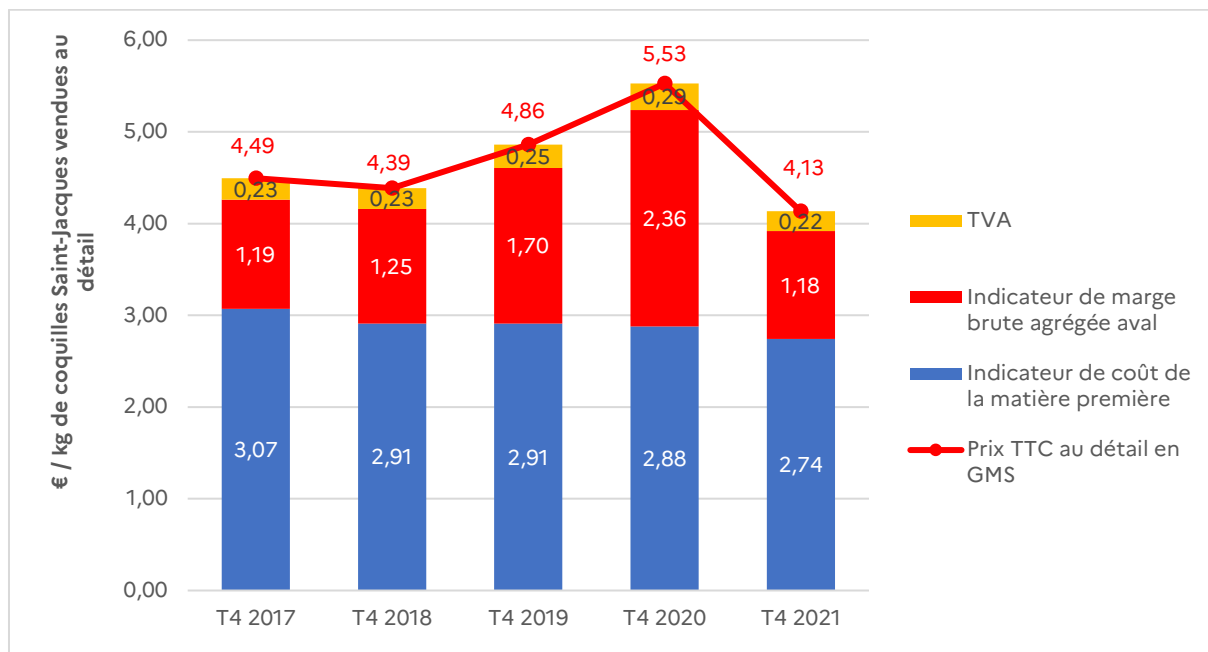
Le prix au détail en GMS de la coquille Saint-Jacques en Bretagne avait connu une hausse considérable jusqu'au T4 2020, s'étant renchéri de 1,14 €/kg depuis le T4 2018. Selon les professionnels de la filière, la forte hausse du prix au détail entre le T4 2019 et le T4 2020 s'explique par une demande soutenue. Malgré le deuxième confinement de l'automne 2020, la coquille Saint-Jacques semble avoir été privilégiée par les consommateurs dans le cadre du nombre plus important de repas élaborés à domicile.

Toutefois, ce prix au détail amorce une forte baisse lors de la dernière campagne démarrée en octobre 2021, de 1,4 €/kg sur le dernier trimestre 2021. Selon les experts de la filière, cette forte baisse du prix au détail, baisse qui se retrouve d'ailleurs dans une moindre mesure au stade matière première, serait liée à une augmentation notable des quantités débarquées. Le développement important de la vente directe et des circuits courts dans les années récentes aurait également incité les autres metteurs en marché à pratiquer des prix inférieurs pour s'adapter à cette concurrence de la vente directe.

Cette baisse du prix au consommateur est principalement absorbée par l'aval de la filière, dont l'indicateur de marge brute agrégée s'est replié de 1,18 €/kg sur le T4 2021, malgré une légère baisse du coût d'achat de la matière première. Cette contraction de la marge brute agrégée aval fait toutefois suite à une période de trois ans pendant laquelle la relative stabilité du coût de la matière première, couplée à la hausse du prix au détail, avait permis à l'aval d'augmenter significativement sa marge brute (+ 1,11 €/kg entre le T4 2018 et le T4 2020).

Graphique 219

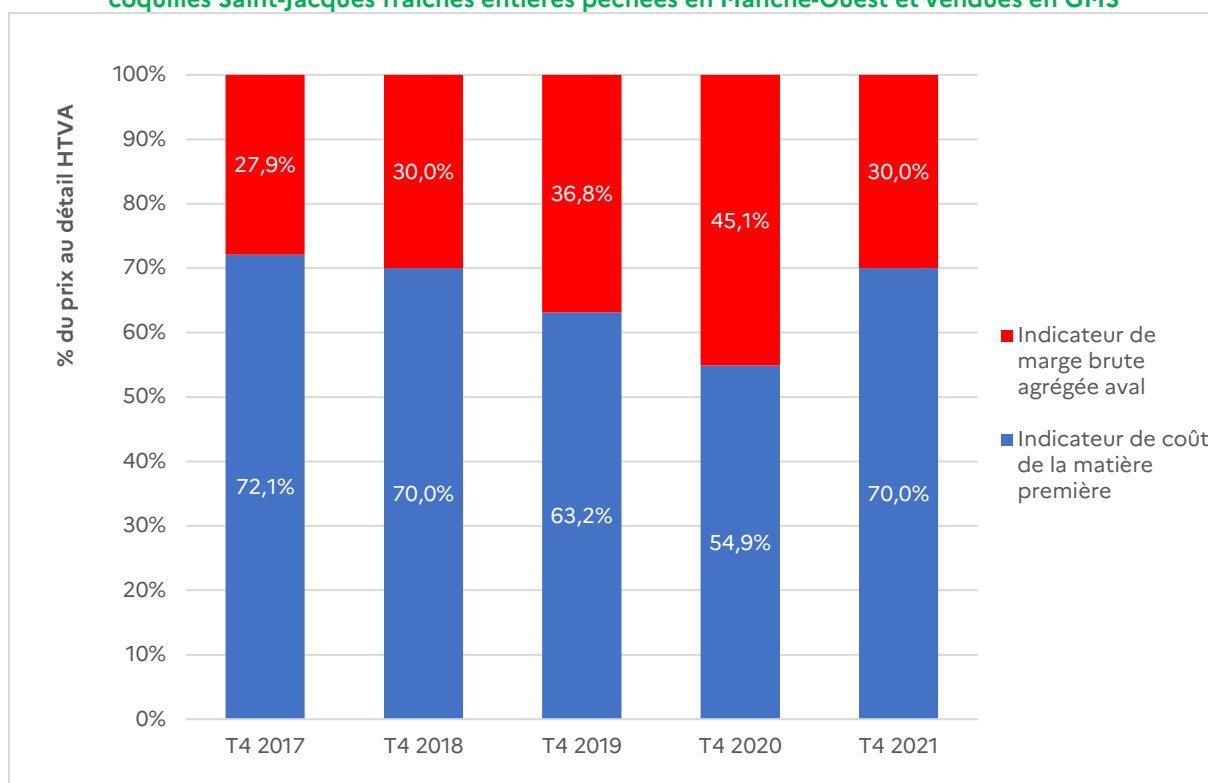
Filière bretonne GMS - Composition du prix moyen annuel au détail du kg de coquilles Saint-Jacques fraîches entières pêchées en Manche-Ouest et vendues en GMS



Source : OFPM, FranceAgriMer d'aprèsVISIOMer, et Kantar WorldPanel

Graphique 220

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, et Kantar WorldPanel

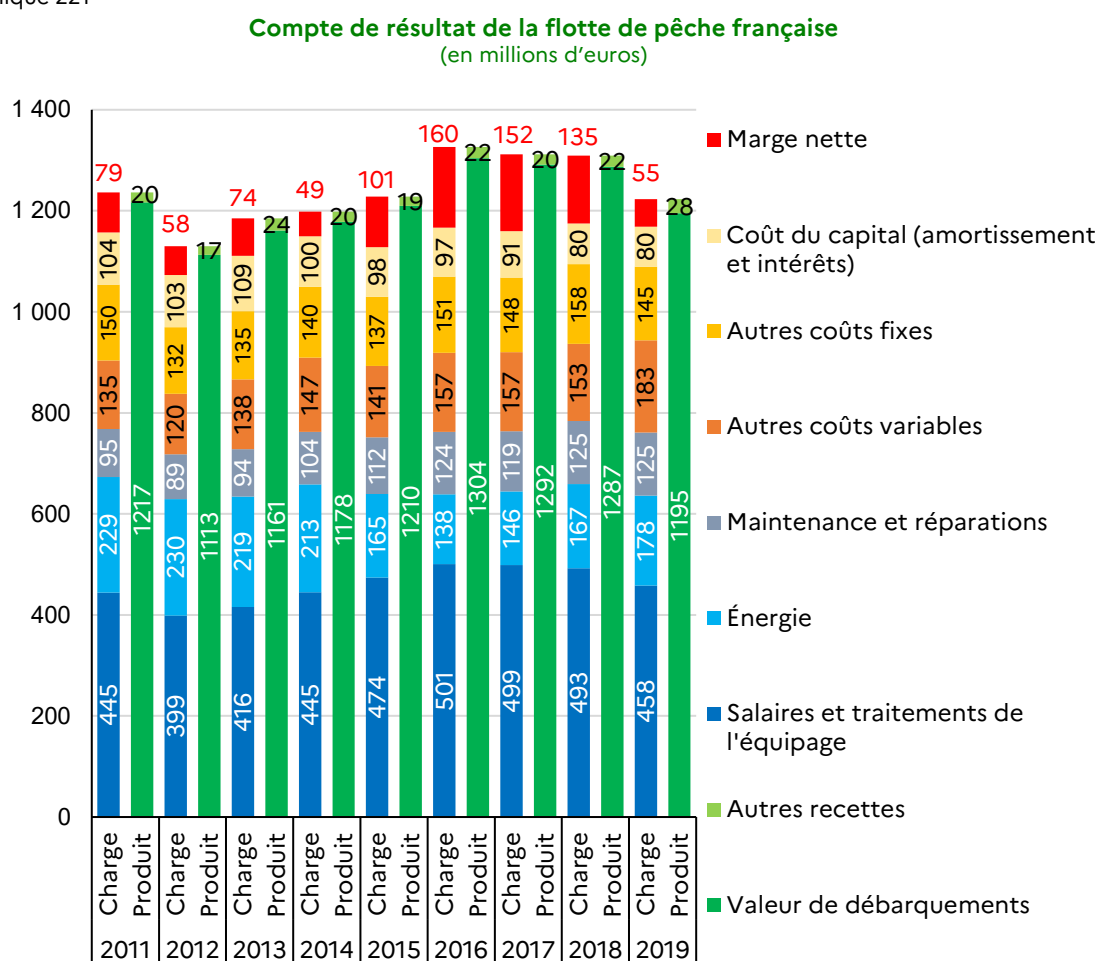
6. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE L'AMONT

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

A 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 221 et Graphique 222.

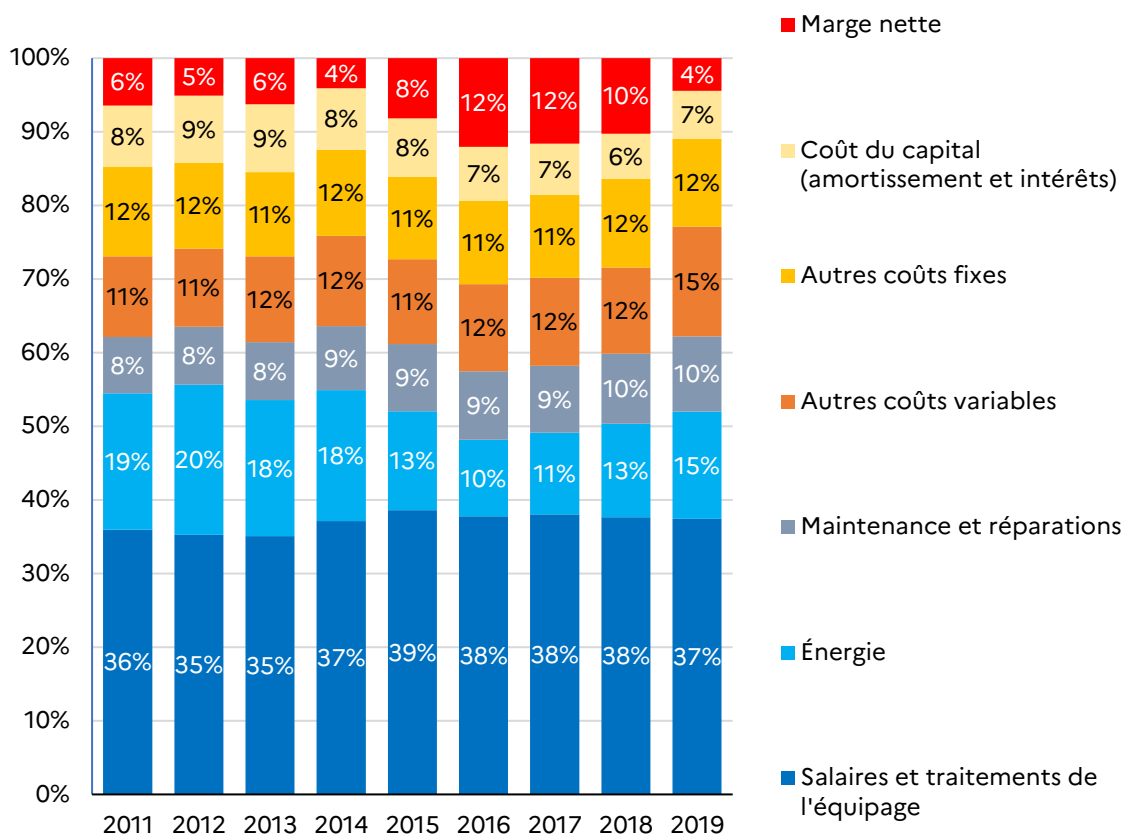
Graphique 221



Source : OFPM, d'après SSP, d'après DCF (Data Collection Framework)

Graphique 222

Structure des charges du compte de résultat de la flotte de pêche française



Source : OFPM, d'après SSP, d'après DCF (Data Collection Framework)

Après trois années de résultats stables, en 2019, les résultats de la pêche française sont en baisse, en lien avec la diminution des recettes issues des débarquements (- 7 % par rapport à 2018).

Quant à elles, les charges restent quasi stables, en très léger retrait (- 0,6 %) entre 2018 et 2019. Si l'on regarde les charges en détail, on notera des évolutions assez différentes d'un poste à l'autre. Ainsi, sans atteindre les niveaux de 2011 à 2014, l'énergie (prix du gasoil) continue d'augmenter (+ 7 % entre 2018 et 2019). Les autres coûts variables (taxes sur la valeur des ventes, huile, appâts, glace et vivres) augmentent fortement (+ 19 %). À l'inverse, les salaires et traitement de l'équipage diminuent (- 7 %).

Au final, en 2019 la marge nette diminue fortement (- 59 %) et se rapproche de son niveau le plus bas sur la période étudiée (4,1 % en 2014 contre 4,5 % en 2019).

En complément, nous avons réalisé un travail en collaboration avec le LEMNA¹⁹ 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.

¹⁹ LEMNA : Laboratoire d'Economie et de Management de Nantes-Atlantique

6.1.2. Compte de résultat de la flotte de pêche française spécialisée dans le lieu noir

En 2019, le volume de lieu noir pêché par la flotte française représente 13 947 tonnes, soit une valeur de 19 millions d'euros. Le lieu noir représente 5 % en volume et 2 % en valeur de la pêche totale française.

Le lieu noir est pêché principalement par trois segments de flotte en France se différenciant par leur taille et par leurs engins : les « filets dérivants et filets fixes, avec des bateaux de 24 à 40 m », les « engins utilisant des hameçons, bateaux de 24 à 40 m » et surtout les « chaluts et sennes de fond, bateaux de plus de 40 m ».

En 2019, les « chaluts et sennes de fond, bateaux de plus de 40 m » représentent 98 % de la pêche française de lieu noir, les deux autres flottes représentant chacune 1 % du total du lieu noir pêché. Les « chaluts et sennes de fond, bateaux de plus de 40 m » pêchent le 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 ». 77 % des volumes de lieu noir sont pêchés dans cette dernière, contre 11 % en « mer de Norvège » et 9 % en « côte nord-ouest de l'Écosse et l'Irlande du Nord ». En valeur, le lieu noir représente 76 % de la pêche en « mer du Nord septentrionale », 12 % en « mer de Norvège » et 9 % de la pêche sur la « côte nord-ouest de l'Écosse et l'Irlande du Nord ».

Cependant, il faut noter que le lieu noir représente 49 % du volume pêché par les « chaluts et sennes de fond, bateaux de plus de 40 m », en forte hausse par rapport à 2018.

Les résultats que nous vous présentons dans les Graphiques suivants sont ceux des « chaluts et sennes de fond, bateaux de plus de 40 m ». Nous les présenterons comme les résultats de la pêche du lieu noir française, sachant que ce segment assure 98 % du volume et 97 % de la valeur de celle-ci.

Dans le Graphique 223 est présenté en valeur le compte de résultat, et dans le Graphique 224, la structure des charges en pourcentage.

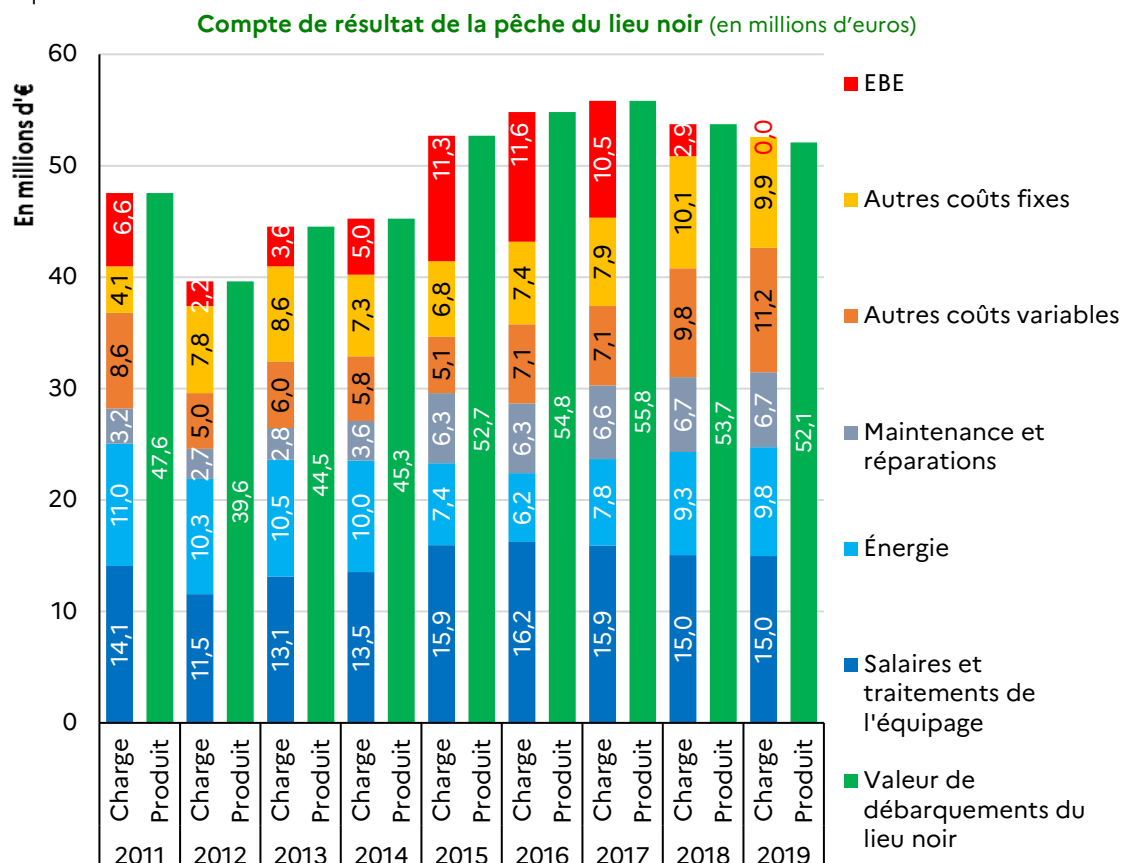
Nous observons de 2012 à 2017 une augmentation de la valeur des débarquements du lieu noir, avec une forte hausse de celle-ci entre 2014 et 2015, puis une augmentation plus légère jusqu'en 2017. À l'inverse, depuis 2018 une baisse de la valeur des débarquements a été constatée, qui se poursuit en 2019.

En parallèle, le poste énergie, globalement stable entre 2011 et 2014, connaît une forte baisse entre 2014 et 2016. Puis ce poste ré-augmente jusqu'en 2019, cependant à des niveaux moins élevés.

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, sous l'effet inverse d'une hausse de valeur des débarquements et d'une baisse des tous les postes de charges, sauf celui de la maintenance. En 2017, l'EBE se maintient à un niveau quasi stable, pour connaître une forte baisse entre 2017 et 2018, et ne représenter plus que 5 % du résultat en 2018. 2019 montre une situation plus difficile encore avec un EBE qui devient négatif pour ces flottes.

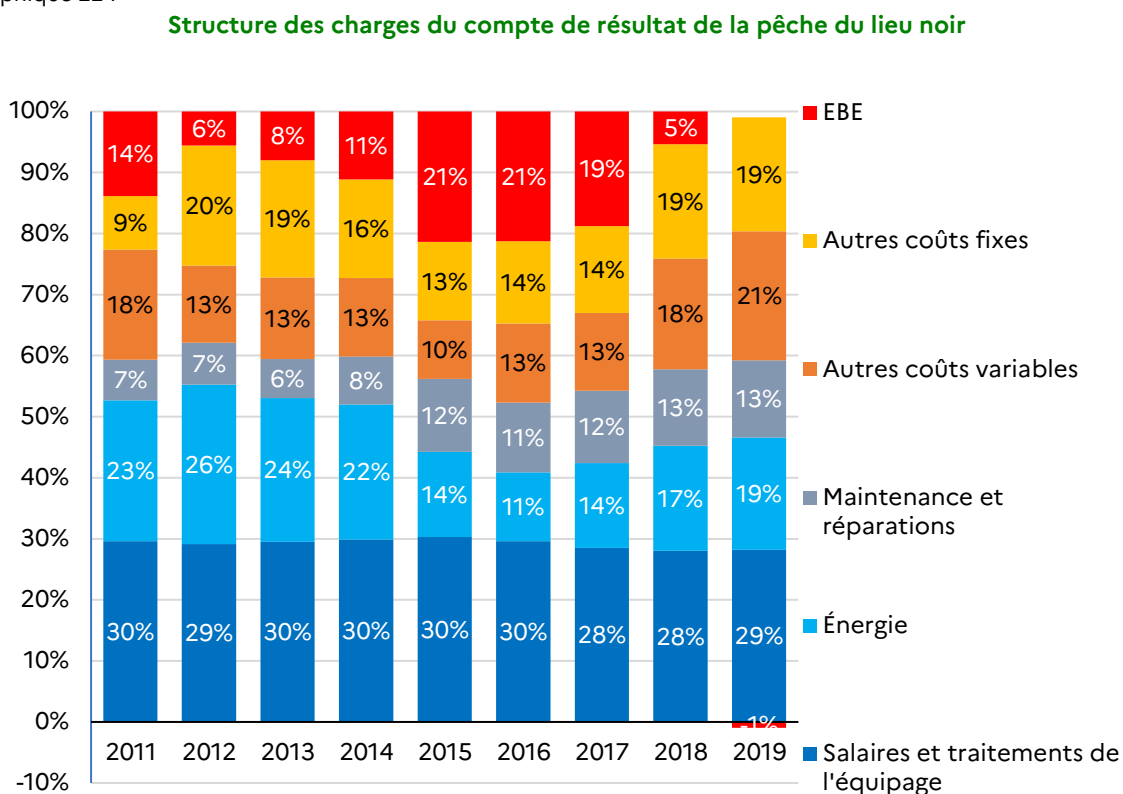
Rappelons tout de même que la pêche du lieu noir n'est qu'une des espèces pêchées par cette flotte. Cependant, la dégradation de la situation depuis 2018 reste préoccupante.

Graphique 223



Source : OFPM, d'après DCF (Data Collection Framework)

Graphique 224



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

En 2019, le volume de coquilles Saint-Jacques pêché par la flotte française représente 34 173 tonnes en volume, soit une valeur de 90,8 millions d'euros. La coquille Saint-Jacques représente 13 % en volume et 13 % en valeur de la pêche totale française.

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 ».

On constate que les acteurs pêchant la coquille Saint-Jacques sont plus diversifiés que pour le lieu noir.

En 2019, ces huit segments de flotte représentent ensemble 91 % du volume et de la valeur de la pêche de coquille Saint-Jacques. Parmi cette multitude d'acteurs, la flotte la plus représentative est celle des « dragues, bateaux de 12 à 18 m », avec 32 % en volume et 33 % en valeur de la pêche de la coquille. Viennent ensuite les « dragues, bateaux de 10 à 12 m » (12 % en volume et 11 % en valeur), les « engins mobiles polyvalents, bateaux de 12 à 18 m » (13 % 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 » (8 % chacun en volume et en valeur).

Les zones de pêche de la coquille Saint-Jacques sont principalement la « Manche Est » et la « Manche Ouest ». A elles deux, elles représentent 98 % des volumes pêchés et 97 % de la valeur. Les 2 % restant sont pêchés dans le « golfe de Gascogne Nord ».

La coquille Saint-Jacques ne représente en volume que 32 % de la pêche totale des « dragues, bateaux de 12 à 18 m », et 33 % de leur valeur de débarquement.

Dans les Graphique 225 et Graphique 226, sont présentés les résultats des « dragues, bateaux de 12 à 18 m ». Les réalités économiques étant différentes pour chaque segment, nous avons fait le choix de ne présenter les résultats que de cette flotte, la plus représentative, avec 33 % de la valeur des débarquements de coquille Saint-Jacques.

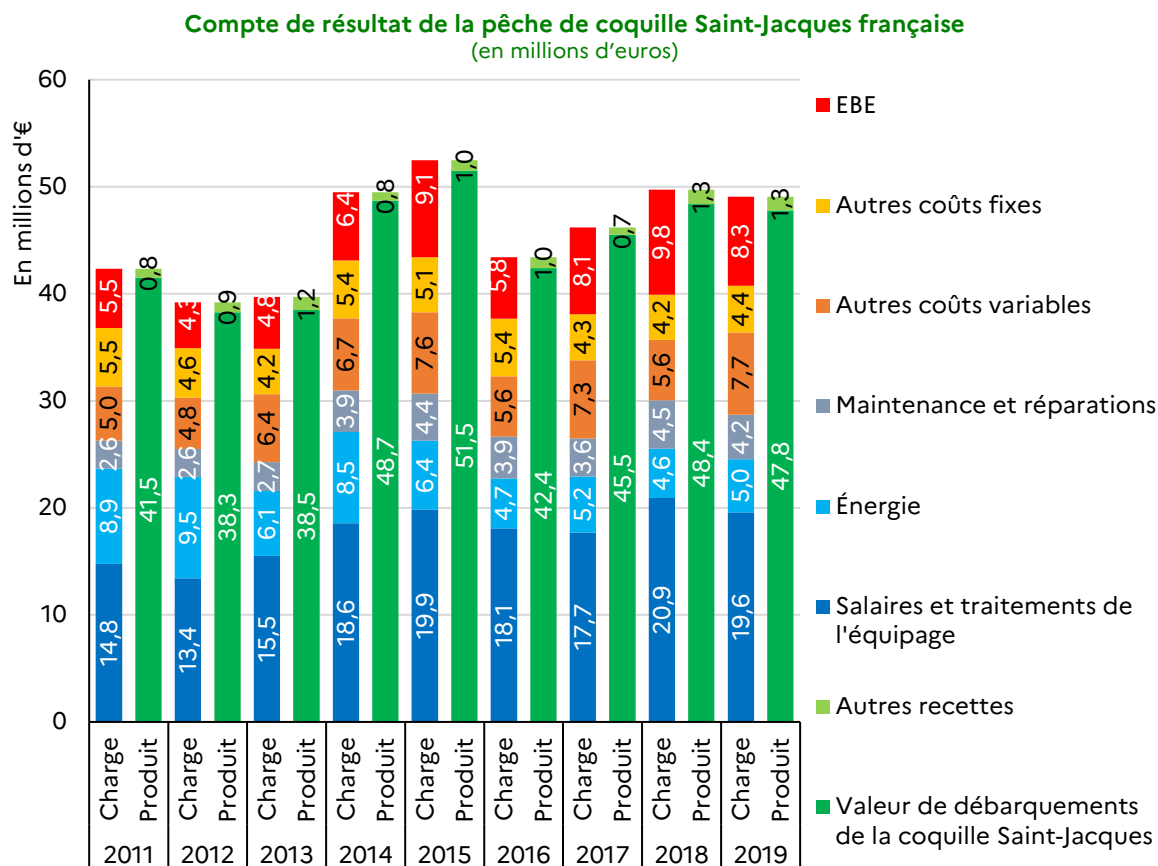
Entre 2011 et 2019, le poste « salaires et traitements de l'équipage » représente entre 35 % et 42 % du total des charges, et est en légère baisse entre 2018 et 2019.

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 de 2015 à 2019 avec des niveaux variant entre 9 % et 12 %. En 2019, le poste « énergie » augmente (+ 8 % entre 2018 et 2019). Il représente 10 % du total des charges.

En 2019, le poste « autres coûts variables » est également en hausse (+ 36 % par rapport à 2018).

L'EBE quant à lui représente entre 11 % et 20 % du total. Après une augmentation depuis 2016, marquée en 2018 par son niveau le plus élevé sur la période étudiée, l'EBE diminue en 2019 (- 15 % par rapport à 2018). Il représente 17 % du total de la structure des charges.

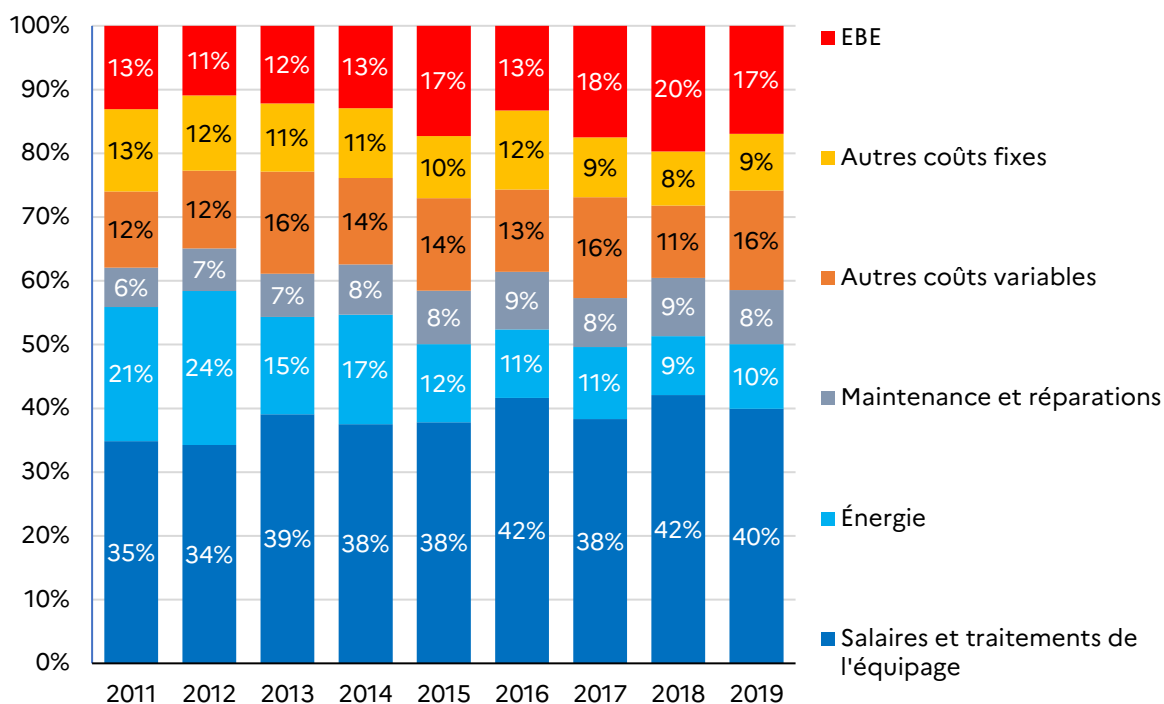
Graphique 225



Source : OFPM, d'après DCF (Data Collection Framework)

Graphique 226

Structure des charges du compte de résultat de la pêche de coquille Saint-Jacques française



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

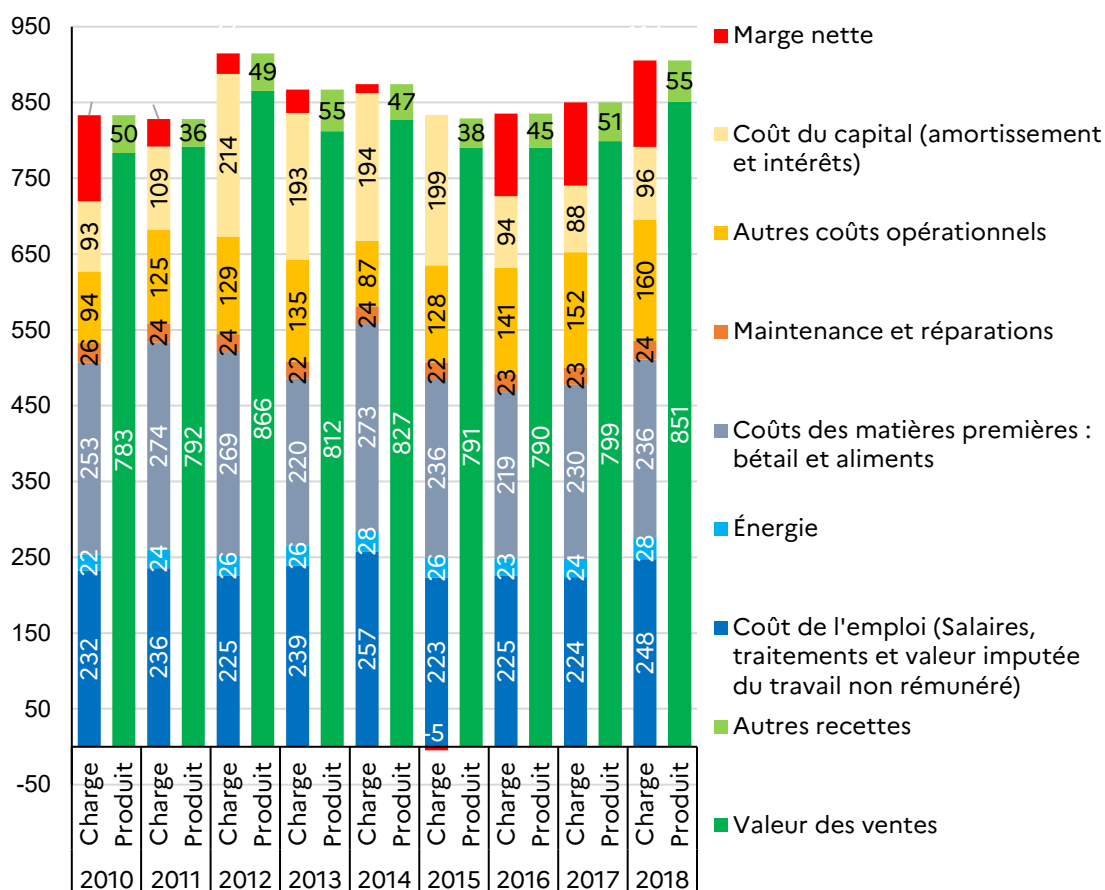
À partir des données de la Data Collection Framework (DCF), publiées par l'Union Européenne, le compte de résultat des entreprises de l'aquaculture françaises est présenté dans les Graphique 227 et Graphique 228.

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 2017-2018 sont désormais comparables.

Le secteur de l'aquaculture regroupe les activités de production animale ou végétale en milieu aquatique. Les productions considérées ici représentent au moins 10 % de la production françaises (en volume ou en valeur). Cela correspond à l'élevage de coquillages (conchyliculture) et à celui des truites (salmoniculture). Les activités de pisciculture en étangs et pisciculture marine, l'élevage d'esturgeons, de crustacés et la culture d'algues et de cyanobactéries ne sont donc pas incluses dans ces résultats.

Graphique 227

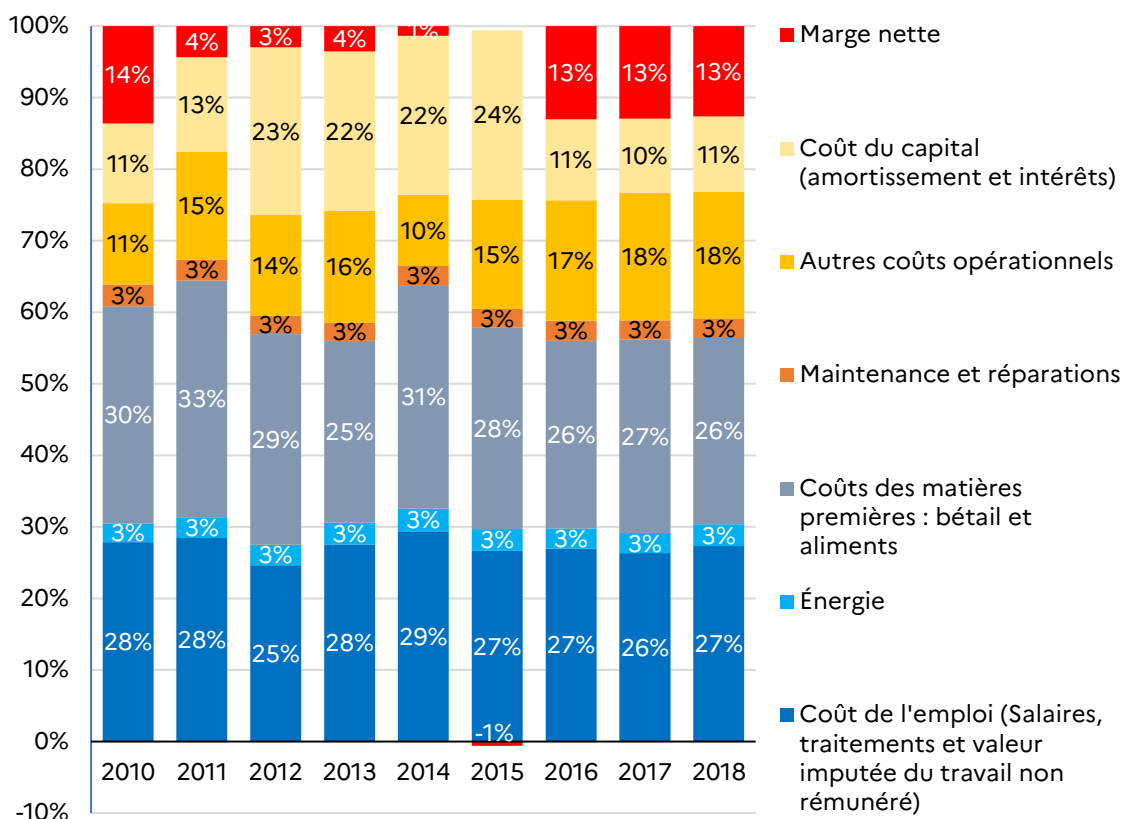
Structure du compte de résultat des entreprises de l'aquaculture française
(en millions d'euros)



Source : OFPM, d'après SSP, d'après DCF (Data Collection Framework)

Graphique 228

Structure des charges du compte de résultat des entreprises de l'aquaculture française



Source : OFPM, d'après SSP, d'après DCF (Data Collection Framework)

En 2018, l'aquaculture française représente 2 782 entreprises : 2 455 en conchyliculture et 327 en salmoniculture.

Les résultats économiques pour ce secteur sont en progression après plusieurs années difficiles, grâce à une hausse des ventes notamment en valeur. En 2018, la marge nette de l'aquaculture dépasse pour la première fois son niveau de 2010 avec 114 millions d'euros de bénéfice net.

En complément, toujours à partir des données de la Data Collection Framework (DCF) publiées par l'Union Européenne, le compte de résultat des entreprises spécialisées dans la moule de bouchot est représenté dans les Graphique 229 et Graphique 230.

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 2018, ce segment comprend 351 entreprises et 1 322 personnes employées en équivalent temps plein (ETP).

Depuis 2010, 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 etc.) dans plusieurs zones de production (Manche et côte atlantique) et par une importante mortalité des moules. En effet, un taux de mortalité de 50 % et 80 % est observé dans certains élevages de moule de bouchot depuis 2014. Les causes de cette mortalité restent cependant difficiles à établir (pathologique, environnementale ou physiologique). Etant donné le rapide cycle de vie de la moule, les producteurs n'ont pas pu reconstituer leurs stocks. De plus, la France ne possède pas de production de naissain d'écloserie pour les moules. Toutefois, la production de moules augmente à nouveau en 2018, après un repli en 2017.

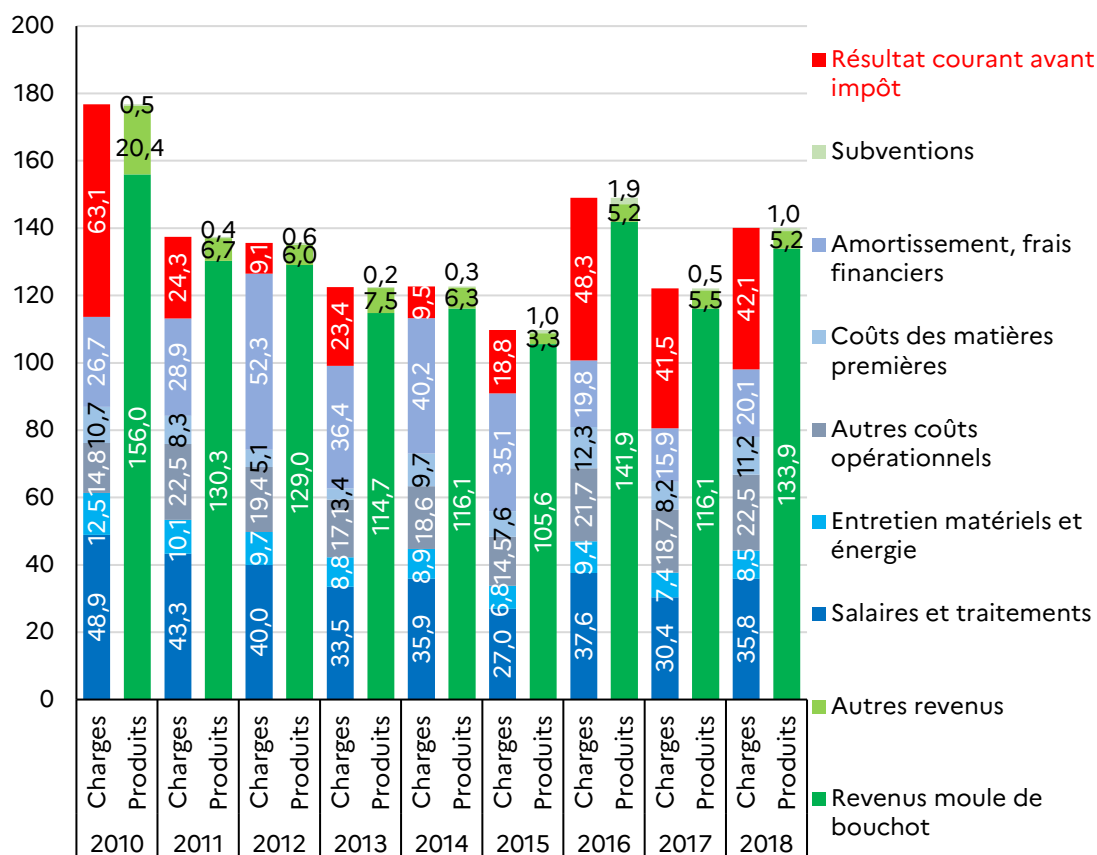
En 2018, les ventes de ce segment sont de 49 mille tonnes de moules, ce qui représente un revenu de 140 millions d'euros. Notons que la baisse des ventes en valeur est plus limitée du fait d'une valorisation correcte des prix des produits liés au signe de qualité de Spécialité traditionnelle garantie (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 2018, le poste « coût de la matière première » représente entre 25 % et 31 % du total des charges. Il s'établit à 26 % en 2018, en légère augmentation par rapport à 2017.

Le résultat net avant impôt fluctue fortement sur la période étudiée, et représente entre 7 % et 35 % du chiffre d'affaires. Il est de 30 % en 2018. Ces fluctuations sont notamment liées à deux facteurs : pour les produits, les revenus de la vente de moules qui varient fortement à cause de la volatilité de la production, et, pour les charges, les amortissements et frais financiers qui 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 229

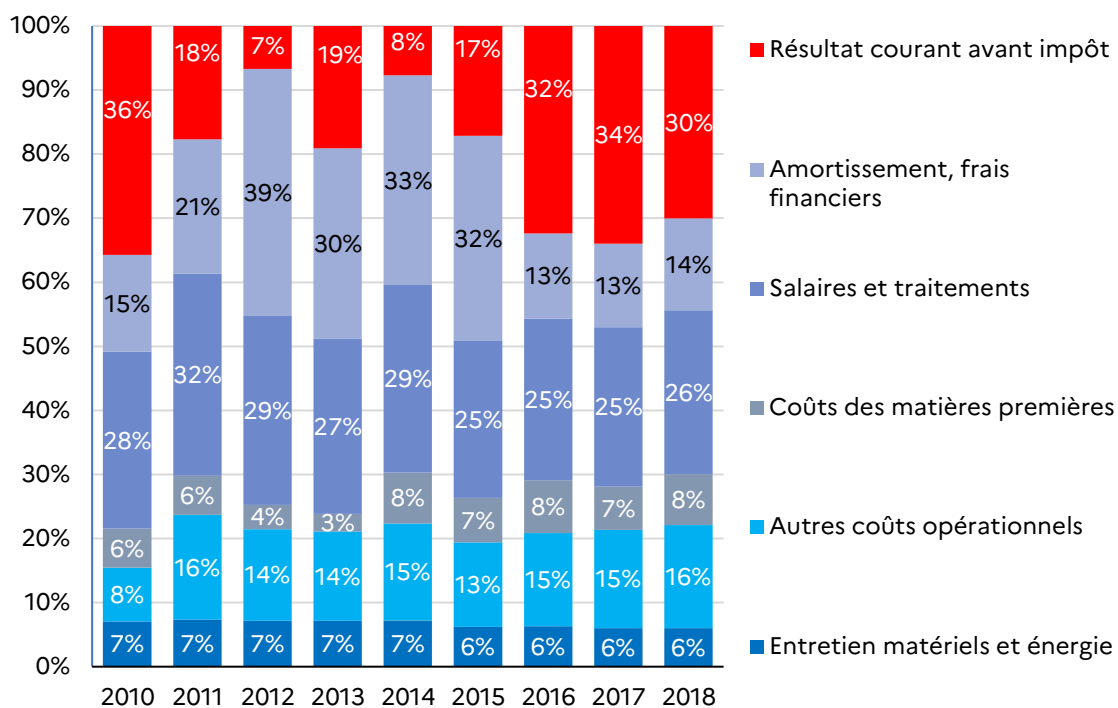
Compte de résultat des entreprises spécialisées dans la moule de bouchot
(en millions d'euros)



Source : OFPM, d'après DCF (Data Framework Collection)

Graphique 230

Structure des charges du compte de résultat des entreprises spécialisées dans la moule de bouchot



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 2021, pour la première fois, par la Banque de France pour l'Union des Mareyeurs Français (UMF).

L'étude se base sur un échantillon non-constant 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 187 entreprises réalisant plus de 750 k€ de chiffre d'affaires. Cependant, la Banque de France a pu écarter certaines entreprises de l'échantillon, lorsqu'elles faussaient trop un indicateur.

L'échantillon d'entreprises de l'étude est composé majoritairement de mareyeurs traditionnel (79 %) puis de mareyeurs-négociants (13 %) et enfin de mareyeurs-transformateurs-usiniers (8 %). Ces entreprises sont principalement composées de petites entreprises, 93 % ont moins de 50 salariés.

Le Graphique 231 présente le compte de résultat de cet échantillon et le Graphique 232 la structure des charges et le résultat courant avant impôt.

L'année 2020 est marquée par une baisse de l'activité (- 3 % en chiffre d'affaires par rapport à 2019) après quatre années de hausses successives. A l'inverse, le résultat courant avant impôt des entreprises du mareyage est en hausse en 2020 (+ 41 % en valeur par rapport à 2019) pour la seconde année consécutive, après avoir connu une forte baisse en 2018 (- 24 %).

Le poste « achat et variation de stock marchandises » représente entre 56 % et 60 % des charges sur la période 2015-2020. Il constitue le principal poste de dépenses des entreprises du mareyage. Ce poste a connu une baisse de 0,4 point de pourcentage entre 2019 et 2020.

Le poste « achat et variation de stock de matières premières » représente quant à lui entre 18 % et 21 % des charges sur la période de 2015 à 2020. A l'inverse du poste « achat et variation de stock marchandises », il a connu une hausse entre 2019 et 2020 de l'ordre de 0,9 point de pourcentage.

A eux deux, ces postes représentent près de 80 % des charges des entreprises du mareyage sur la période étudiée, et cet ensemble est en baisse de 1,1 points de pourcentage par rapport à 2019. Ce recul reflète la diminution de l'activité des entreprises du mareyage en 2020.

Le poste « frais de personnel » reste quant à lui globalement stable sur la période étudiée. Il représente un peu moins de 10 % du chiffre d'affaires en 2020, 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 souligne la Banque de France en 2020 dans son baromètre, qui dans son analyse sur la valeur ajoutée, mentionne également que 72 % de la valeur ajoutée se répartit dans les frais de personnel dans les entreprises de mareyage, contre 58 % pour les IAA de province²⁰.

Enfin, entre 2015 et 2020, le résultat courant avant impôt des entreprises du mareyage représente entre 1,1 % à 1,8 % du chiffre d'affaires. Entre 2019 et 2020, le RCAI est en légère augmentation, passant de 1,2 % à 1,8 % du chiffre d'affaires en 2020, soit une hausse de 0,6 point de pourcentage (+ 15 millions d'euros). Il retrouve un niveau qu'il n'avait plus atteint depuis 2015.

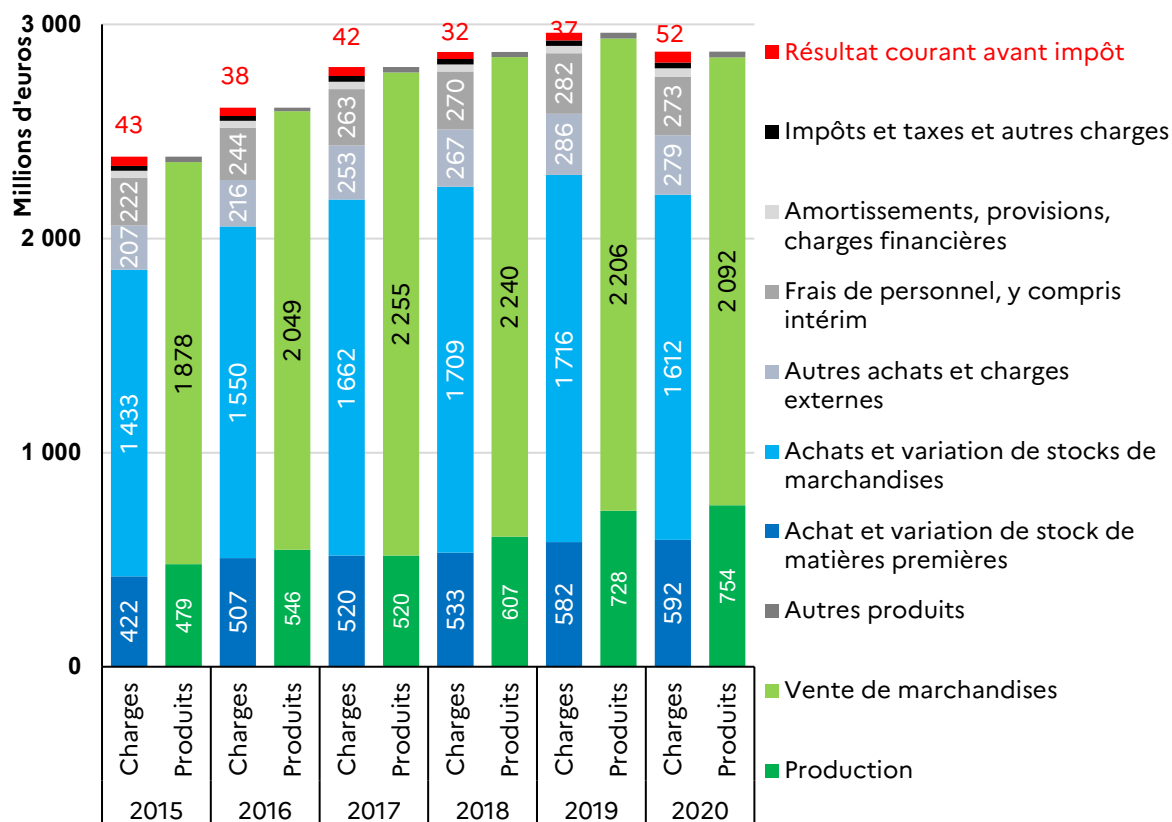
²⁰ IAA de Province : ensemble des entreprises dont le siège social est localisé en de France hors Ile-de-France de l'industrie agroalimentaire (Source banque de France).

Si l'on compare le résultat courant avant impôt des mareyeurs par rapport à celui des industries agroalimentaires (IAA) suivies par la Banque de France, il reste comparativement plus faible. En 2020, le RCAI des IAA se maintient à 4,1 % contre 1,8 % pour les mareyeurs.

Au final, étant donné la crise sanitaire de 2020, il est important de souligner le caractère exceptionnel des résultats de cette année 2020. Ces résultats pourraient en partie s'expliquer par la politique de soutien à l'emploi (chômage partiel) mise en place au début de la crise sanitaire dans un métier à forte intensité en main-d'œuvre. Si les entreprises du mareyage semblent avoir bien résisté à la crise, leurs résultats restent fortement corrélés au prix des matières premières, à l'achat comme à la revente.

Graphique 231

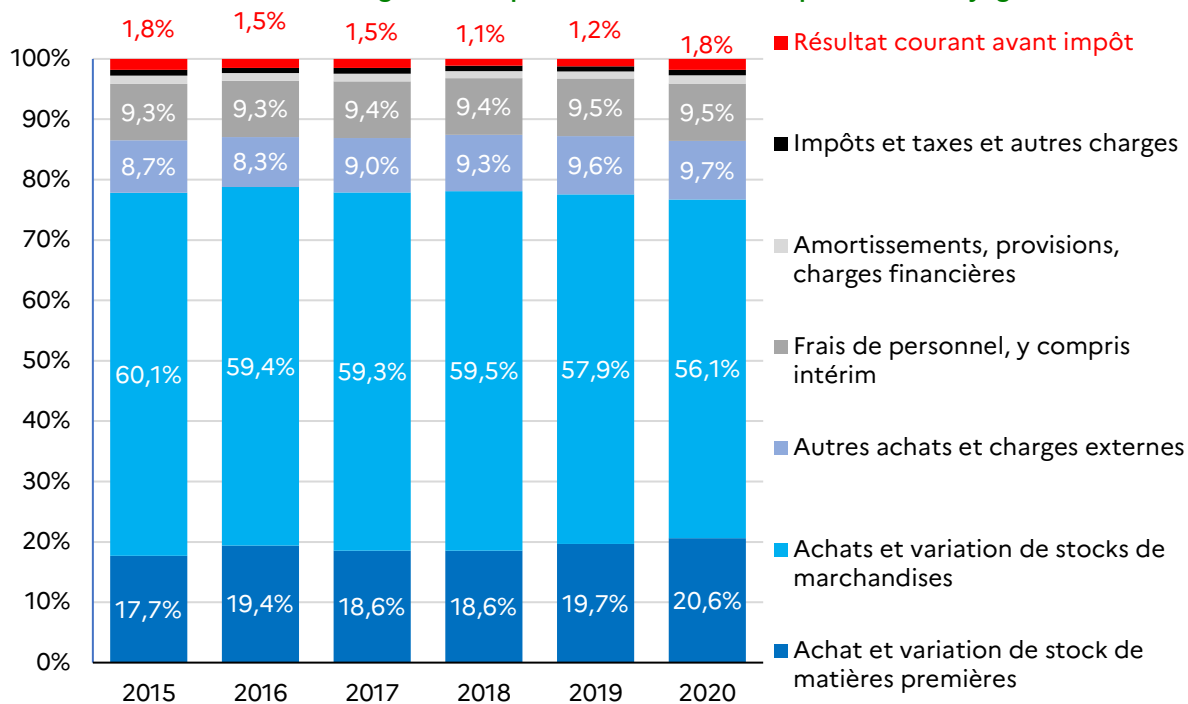
Compte de résultat des entreprises du mareyage
(en millions d'euros)



Source : Banque de France pour UMF

Graphique 232

Structure des charges du compte de résultat des entreprises du mareyage



Source : Banque de France pour UMF

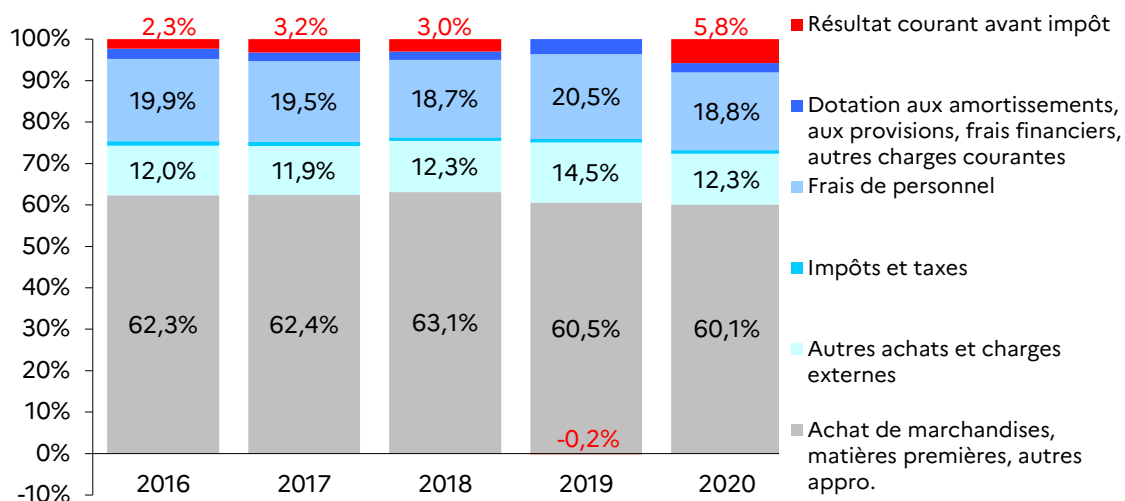
8. COMPTE DE RÉSULTAT DU COMMERCE DE DÉTAIL

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 Van Dijk).

Graphique 233

Structure des charges des entreprises du secteur de la poissonnerie



Source : DIANE (compte déposé aux greffes des tribunaux de commerce)

La structure du compte montre la part prépondérante (plus de 60 % en 2020) du poste « achat de marchandises, matières premières et autres approvisionnements ». Sur l'échantillon étudié, en valeur, la part de ce poste est en légère diminution depuis 2016.

La part du poste « autres achats et charges externes » est stable sur la période, avec des variations de plus ou moins 1 point, hormis un pic à 14,5 % en 2018. Ce poste comprend de la sous-traitance, mais aussi toutes sortes de dépenses diverses (énergie, eau, dépenses de publicité, publications et relations publiques, achats de logiciels).

Le poids des frais de personnel (18,8 % en 2020) a diminué de 1,7 point entre 2019 et 2020. Il revient à son niveau de 2018 en structure de charges.

Dans ce secteur, la part du résultat courant avant impôt est en forte augmentation en 2020. Elle représentait 5,8 % du chiffre d'affaires en 2020 alors que, en 2019, elle était légèrement négative (-0,1 % du chiffre d'affaires).

Cette forte hausse du résultat courant avant impôt pourrait en partie s'expliquer par la crise sanitaire liée au Covid-19. Au travers des confinements, du regain du « fait maison », de la fermeture de la RHD et des marchés de plein-vent puis des rayons « marée traditionnelle » dans de nombreuses enseignes de distribution, les consommateurs se seraient plus redirigés vers les entreprises de poissonnerie.

En 2020, les charges (hors RCAI) diminuent plus fortement (-15 % par rapport à 2019) que le chiffre d'affaires (-11 %) et l'ensemble des produits (-10 %).

8.2. Compte du rayon poissonnerie des GMS

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon a été présentée dans les chapitres 1 et 2 de ce rapport. Il convient de s'y référer pour les définitions précises des différents termes utilisés.

8.2.1. 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 15 % à leurs frais de personnel dédié. 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.

8.2.2. 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 27,0 %. Ce taux est inférieur de 2,5 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 12,9 € pour 100 € de chiffre d'affaires. Dans l'ordre décroissant de ce critère, le rayon se classe au 2^e rang après le rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie.

La marge semi-nette est ainsi de 14,1 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires, nettement inférieure aux autres charges (17,1 €). La répartition des charges communes pénalise donc ce rayon, conduisant à une marge nette négative, de - 3,0 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de - 2,0 € après.

Tableau 49

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2020 : 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	
Coût d'achat des produits du rayon	73,0	
Marge brute	27,0	Peu dispersées
Frais de personnel du rayon	12,9	Sensiblement dispersées
Marge semi-nette	14,1	
Autres charges	17,1	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	-3,0	
<i>Impôt sur les sociétés</i>	-1,0	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	-2,0	Très fortement dispersées ; + /- 2,6 €

(*) 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 2020

8.2.3. Détail des charges du rayon poissonnerie des GMS

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon poissonnerie supporte directement 15,8 € de charges spécifiques, contre 10,8 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon marée comprennent 12,9 € de frais de personnel dédié (8,4 € pour la moyenne tous rayons) et 2,9 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également plus élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que ceux de la moyenne des rayons étudiés (2,4 €). 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 (14,2 €) est légèrement inférieur à la moyenne (16,4 €).

Au total, le rayon supporte 30,0 € 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 50

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2020 : Moyennes toutes enseignes du rayon poissonnerie pour 100 € de CA

		<i>Poissonnerie</i>
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	12,9
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,2
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,9
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,7
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,7
	Sous-total : charges directes du rayon	15,8
Charges communes réparties	Immobilier	1,9
	Personnel hors rayon	6,1
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	5,4
	Impôts et taxes hors IS	0,8
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	-1,0
	Sous-total : charges communes réparties	13,2
Total des charges imputées au rayon		29,0

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2020

- (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)...

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

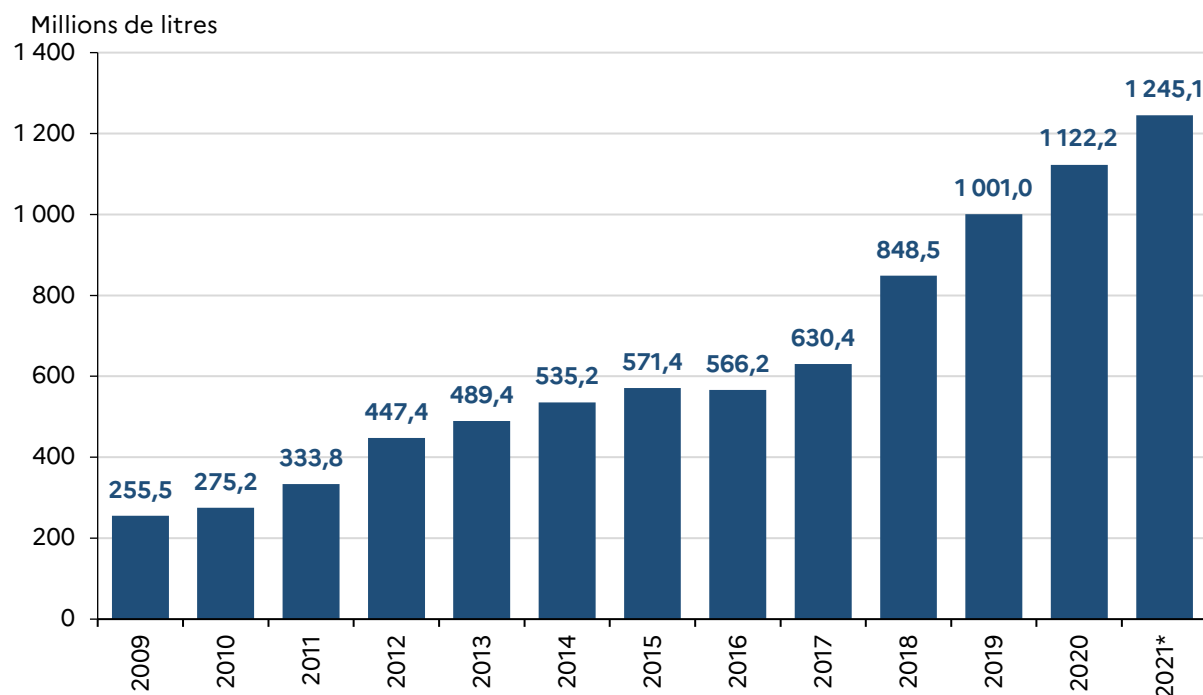
La filière lait de vache biologique a connu une croissance récente. Les deux grandes vagues de conversion ont été concomitantes aux crises économiques dans la filière lait de vache conventionnelle, en 2009-2010 puis en 2015-2016. Elles ont incité des éleveurs laitiers à convertir leur activité en agriculture 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. En parallèle, le développement des produits bio dans la consommation des Français a permis d’encaisser ces conversions et les volumes de lait biologique supplémentaires collectés et transformés.

La 2^e vague de conversions en 2015-2016 a entraîné une progression significative du **nombre d’éleveurs laitiers biologiques** à partir du 3^e 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 2021, la France comptait 4 181 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 234). 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 234

Évolution de la collecte de lait de vache biologique en France



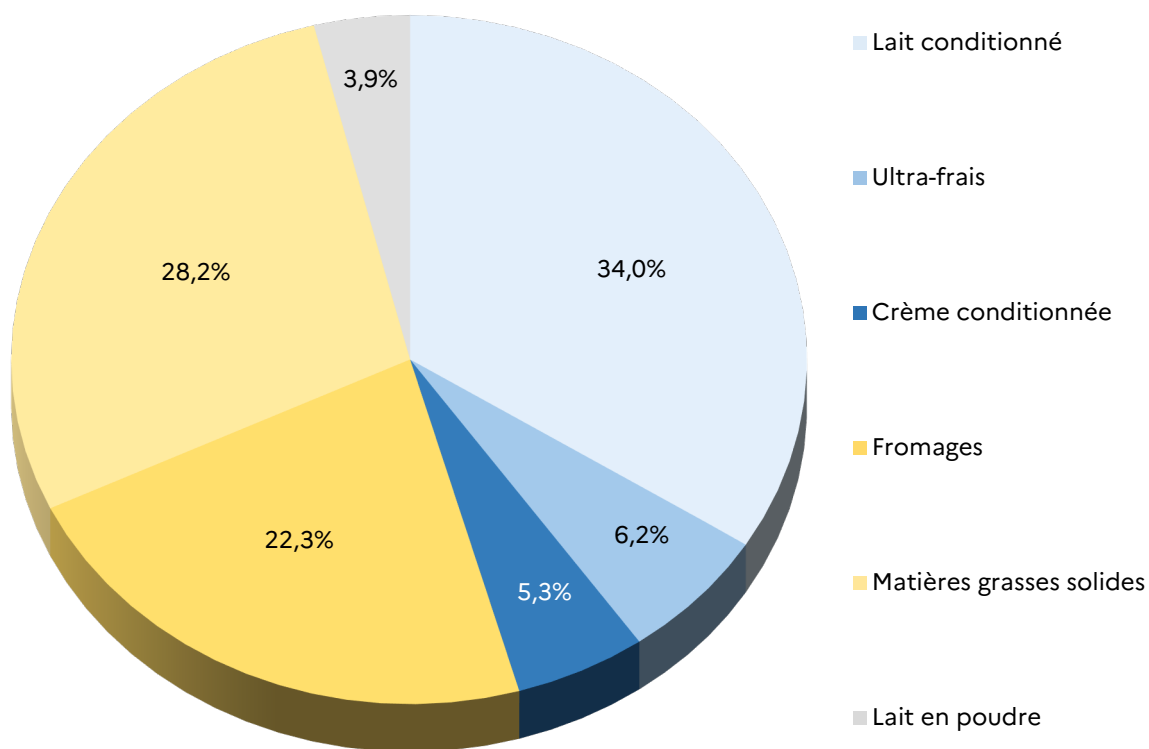
Source : FranceAgriMer d’après Enquête annuelle laitière SSP ; * estimation-FranceAgriMer

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 palier en 2020 : en effet, la plupart de ces fabrications se sont repliées en 2021.

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 34 % des fabrications en matière sèche utile (MSU) en 2020 et les matières grasses solides 28 % (Graphique 235), 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 22 % 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 235

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 2020 du SSP

La collecte de lait biologique s'est développée plus rapidement que les fabrications de produits laitiers finis biologiques (Graphique 236). 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 actuellement l'apparition d'excédents de lait bio, un phénomène qui s'est particulièrement accentué en 2021. Jusqu'alors, le mix-produit de la filière lait bio se

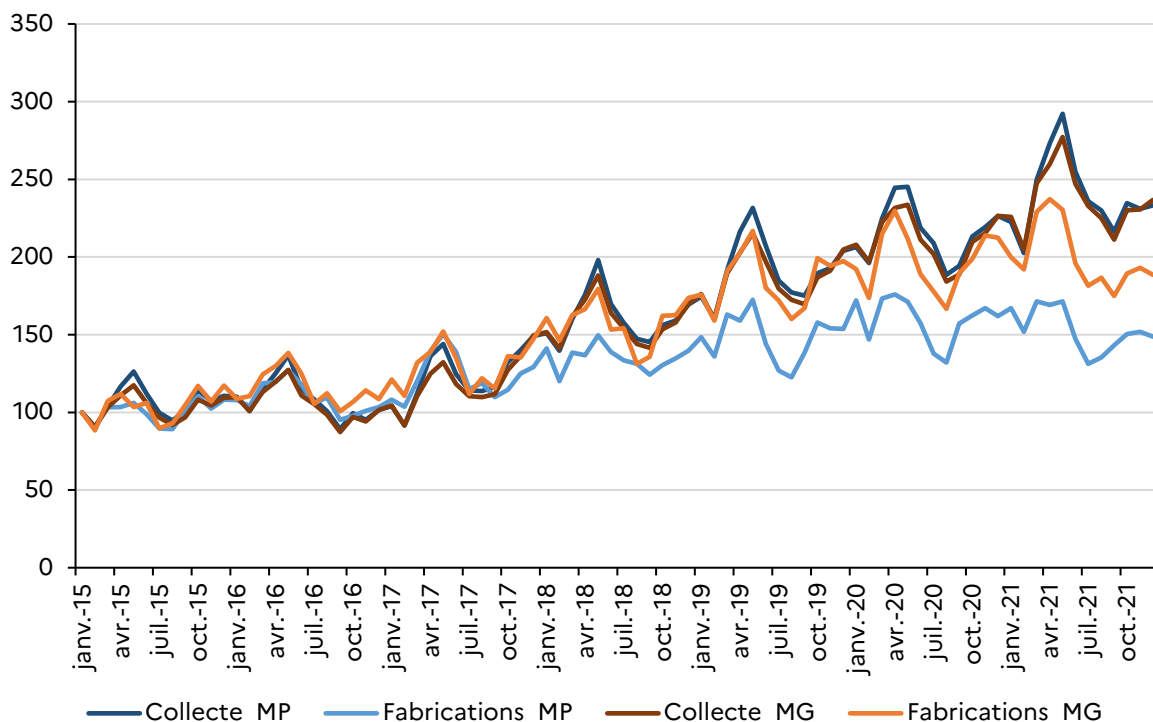
¹ La notion de fabrications « totales » s'entend ici comme la somme des fabrications de produits biologiques et de produits conventionnels.

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 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 Encadré 26, page 440).

Graphique 236

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, 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 depuis 2015, 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 de vache bio.

Un essoufflement dans la croissance des achats des ménages en produits laitiers biologiques s'est fait sentir au 2^e semestre 2020 : si sur certains produits, les hausses des achats ont simplement été moins soutenues que pour les produits non biologiques (lait, beurre, crème), pour d'autres produits, les premières baisses de volumes se sont fait sentir sur cette période.

En 2021, la tendance baissière s'est généralisée à la quasi-totalité des produits laitiers biologiques. Ainsi par rapport à 2019, les volumes ont diminué de 8,7 % pour le lait, de 10,8 %

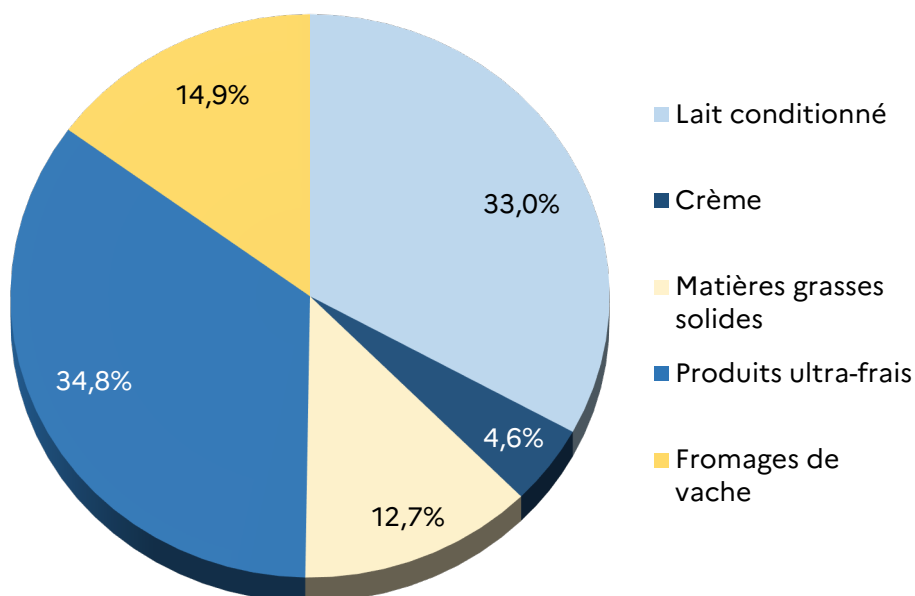
pour la crème, de 5,2 % pour le beurre et de 6,5 % pour les fromages de vache. Le rayon ultra-frais est également touché, avec un repli de 11,9 % sur les yaourts et de 14,1 % pour les fromages blancs.

En valeur, les achats des ménages sont concentrés sur deux familles de produits : le lait conditionné, en raison de l'importance des volumes, et les produits ultra-frais, grâce à une meilleure valeur ajoutée, chacune représentant un tiers des dépenses (Graphique 237). Les fromages ne comptent que pour 15 % des dépenses pour les produits bios, alors qu'ils représentent 45 % de la valeur des achats totaux de produits laitiers (cf. Section 5). Les volumes de fromages biologiques au lait de vache encore limités sont compensés par une bonne valorisation prix. Les dépenses pour les matières grasses solides couvrent 13 % environ des achats de produits biologiques et celles pour la crème, 5 %, en raison des moindres volumes achetés. Seuls les desserts lactés semblent ne pas avoir été touchés.

Graphique 237

Structure des achats des ménages en produits biologiques au lait de vache en valeur en 2021

Total France : 679,9 millions d'euros



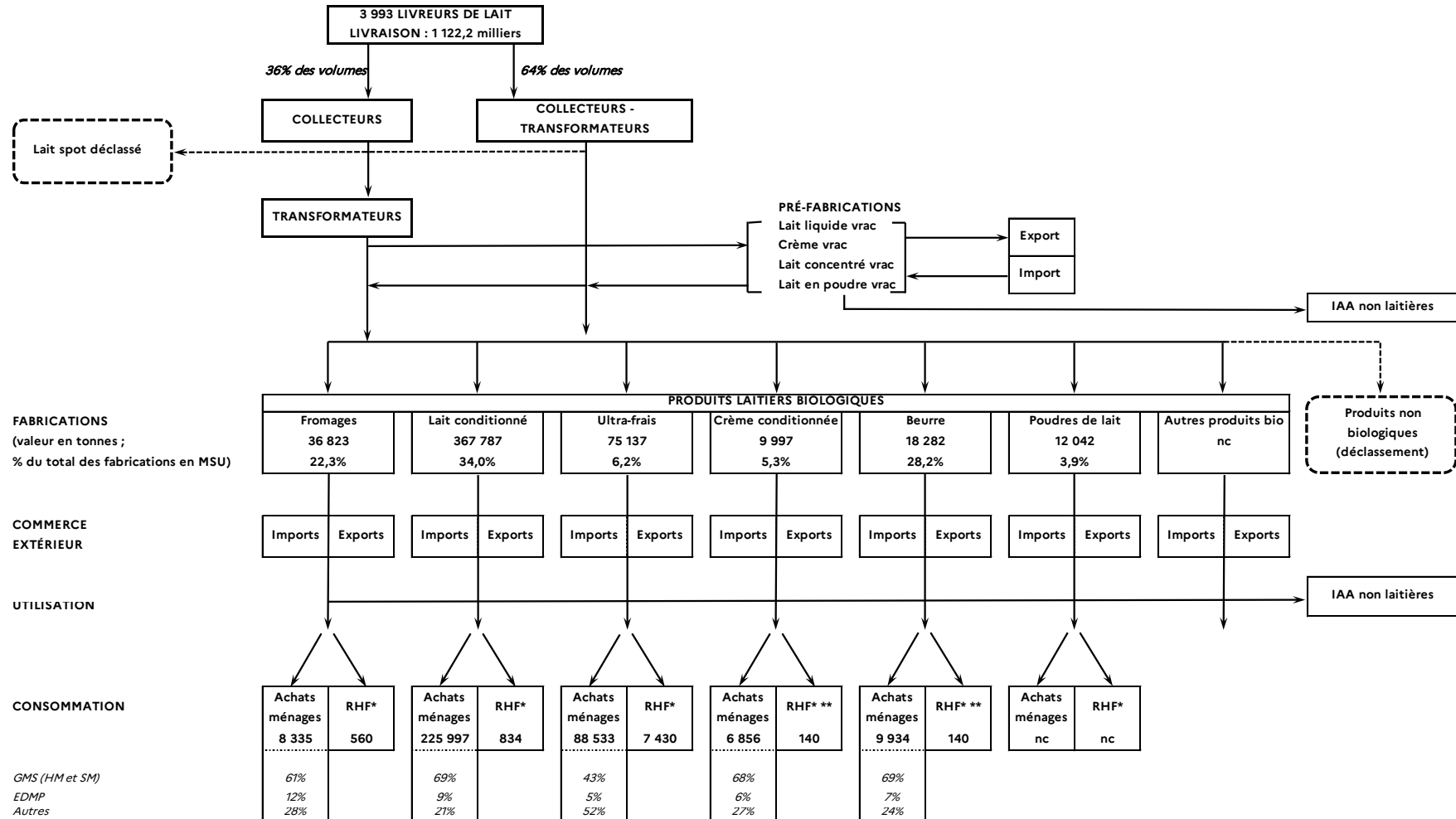
Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

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, la loi ÉGAlim de 2018 (article 24) préconisant que la restauration collective serve 50 % de produits de qualité et durables à horizon 2022, dont 20 % de produits biologiques.

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 26

Bilan des flux dans la filière lait de vache biologique en 2020



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 27

Modèle du panier lait UHT demi-écrémé biologique – beurre biologique Période 2015-2020

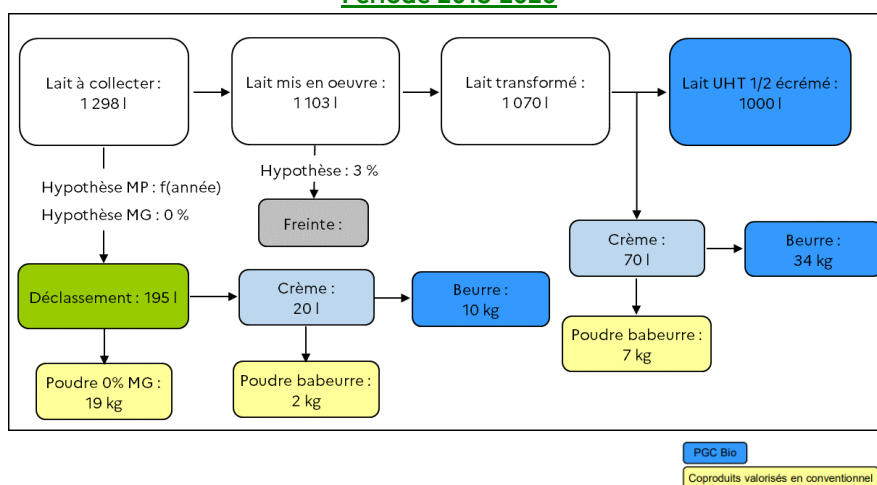
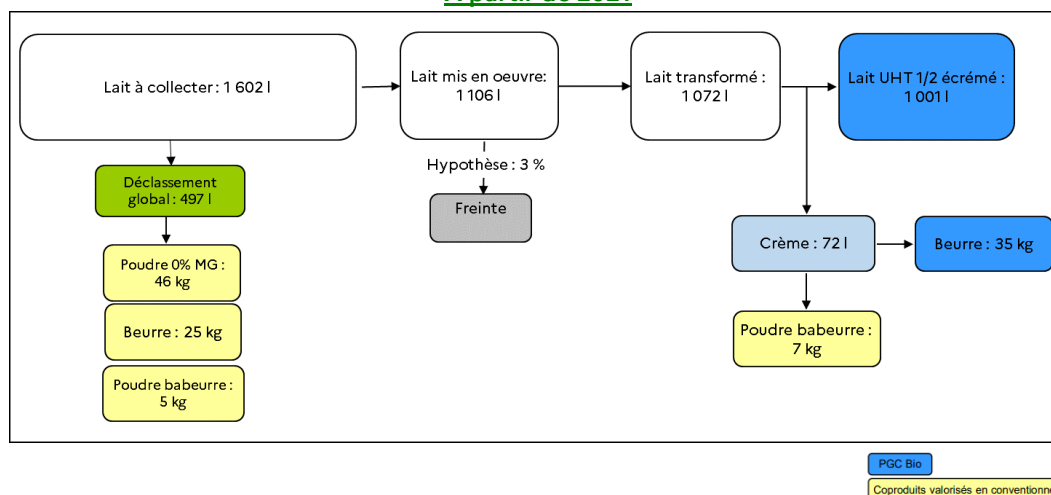


Schéma 28

Modèle du panier lait UHT demi-écrémé biologique – beurre biologique À partir de 2021



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.**

Encadré 26

Changement méthodologique relatif à l'estimation du taux de déclassement (2021)

Le déclassement 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 déclassement 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 déclassement 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 déclassement atteint désormais la matière protéique dans les mêmes proportions que la matière grasse. Aussi, un **taux de déclassement 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 déclassement 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 déclassement obtenu 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 environ 1,45 fois plus ($1,45 = 1 / (1 - 0,31)$).

Par hypothèse, on considère que le lait issu du déclassement du lait biologique est valorisé en produits industriels conventionnels (beurre ou poudre vrac), faute de disposer de données sur le cours des produits industriels bio dans le secteur laitier.

Le fait de considérer que le déclassement 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 ½ écrémé, et des 10 kg de beurre issu de la fraction grasse du lait déclassé, valorisée comme beurre PGC bio (voir Schéma 27).
- 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 28).

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 déclassement 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'inclues 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. Il s'agit de prix moyens 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. 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

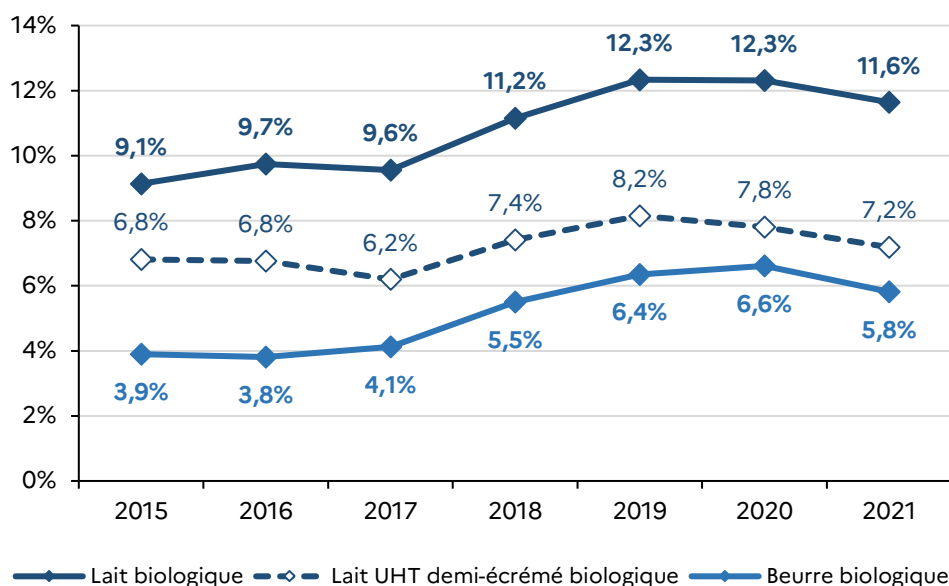
3.1. Représentativité des produits suivis

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 12,3 % en 2019 et 2020 (Graphique 238). Cette part s'est repliée en 2021 pour atteindre 11,6 %. La même évolution de la croissance a pu être constatée pour le beurre biologique, dont la part dans les dépenses totales de beurre, après être passée de 3,9 % à 6,6 %, s'est repliée pour atteindre 5,8 %.

Graphique 238

Part des produits biologiques dans le total des dépenses de leur famille hyper et supermarchés



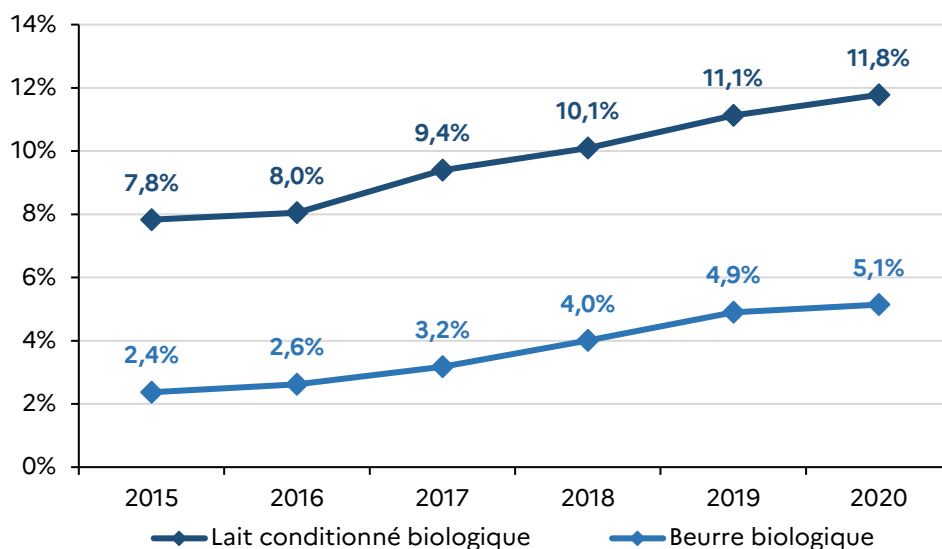
Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

Le lait UHT demi-écrémé biologique comptait pour 6,8 % des volumes de lait conditionné totaux achetés en GMS en 2015. La progression de cette proportion a été moins prononcée que pour l'ensemble du lait biologique, ce qui signifie que d'autres laits biologiques (laits standards entiers ou écrémés ou laits spécifiques – les données du panel Kantar achetées par FranceAgriMer ne permettent pas de rentrer dans ce détail) ont enregistré une plus forte croissance. En revanche, le lait UHT demi-écrémé a connu une baisse similaire de sa part de marché en 2021.

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 2020, 11,8 % du lait conditionné total fabriqué en France (Graphique 239), une part qui n'a cessé de progresser au cours des six dernières années, suivant la même dynamique que la collecte et que la consommation. La part des fabrications de beurre biologique dans les fabrications totales de beurre a doublé sur la période 2015-2020. En 2020, le beurre biologique compte ainsi pour presque 5,1 % des volumes.

Graphique 239

Part des produits biologiques dans le total des fabrications de leur famille, calculée en MSU

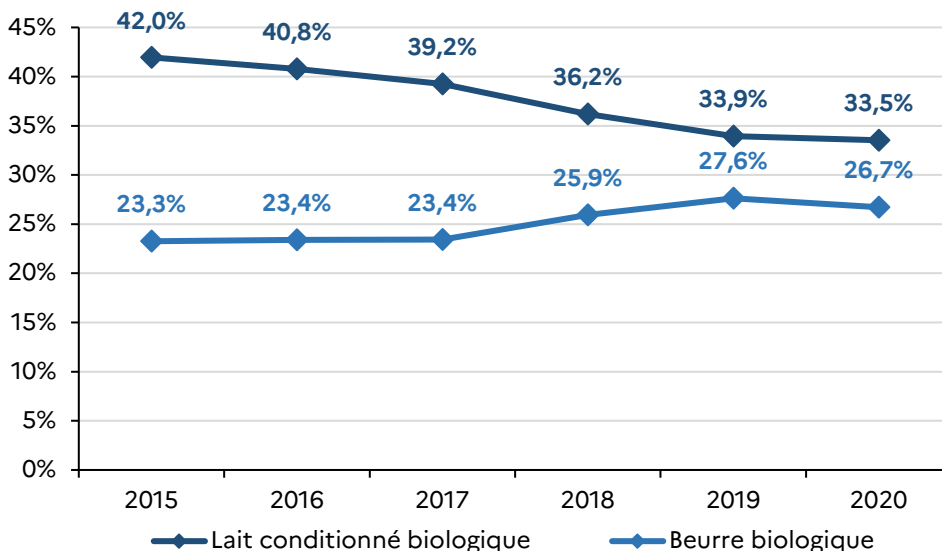


Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière du SSP

Dans le total des fabrications de produits laitiers biologiques finis, le lait conditionné représente 33,9 % des volumes en MSU et le beurre 27,6 % en 2019 (Graphique 240). Ces proportions ont évolué depuis 2015, à la baisse pour le lait conditionné dont la part était de 42,0 % en 2015, à la hausse pour le beurre, dont la proportion s'établissait à 23,3 %.

Graphique 240

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

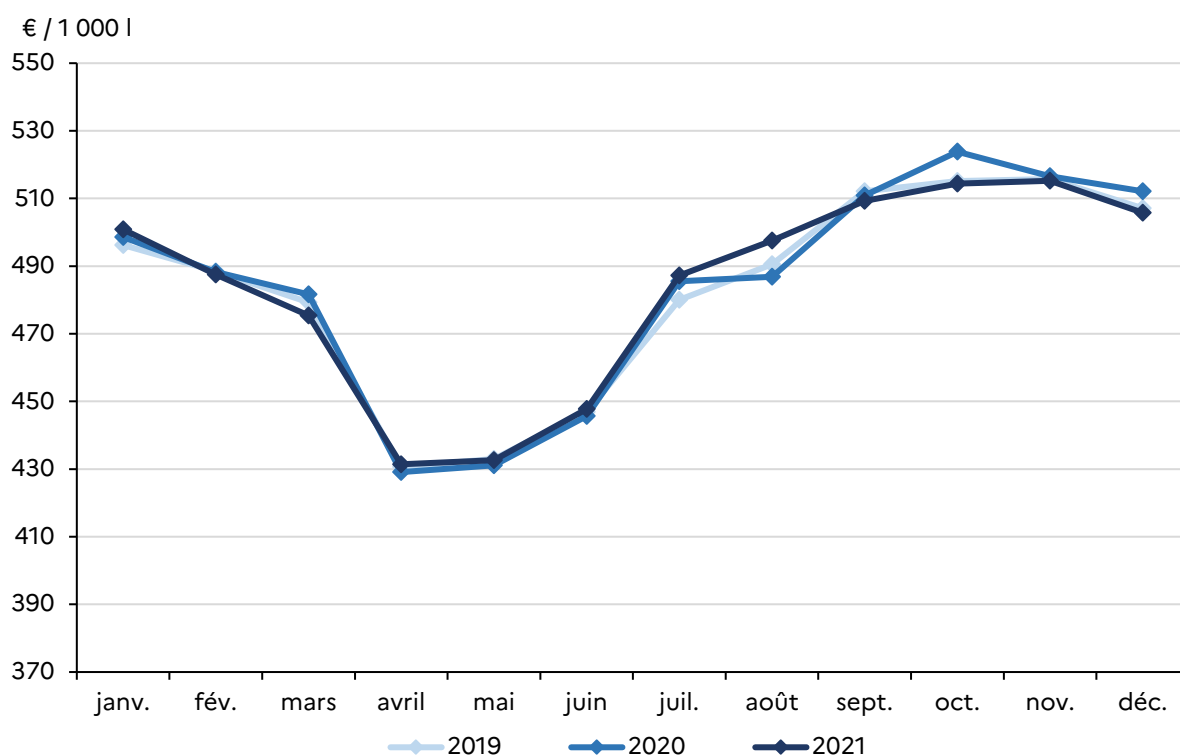
3.2. Le contexte de la filière lait de vache biologique en 2021

La collecte a poursuivi sa progression en 2021, en lien avec le nombre d'exploitations biologiques accru. Sur l'année, la hausse des volumes a atteint 10,9 %, soit sa progression annuelle la plus faible des cinq dernières années. Les augmentations ont pourtant pu atteindre 19,0 % (août 2021/août 2020), mais ses hausses se sont progressivement freinées à partir de l'automne 2021. En cause, un déséquilibre se faisant ressentir entre l'offre et la demande.

Le prix du lait en a par ailleurs été impacté : d'après les données de l'enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer le prix standard du lait biologique 38/32 semble avoir entamé un décrochage à partir du mois de septembre 2021. Ce phénomène a été moins visible sur le prix réel. Celui-ci s'est établi à 481,4 €/1 000 l en 2021, soit un niveau quasiment identique à celui de 2020 (- 0,2 %).

Graphique 241

**Évolution du prix réel du lait biologique payé au producteur en France
(toutes primes comprises, toutes qualités confondues)**



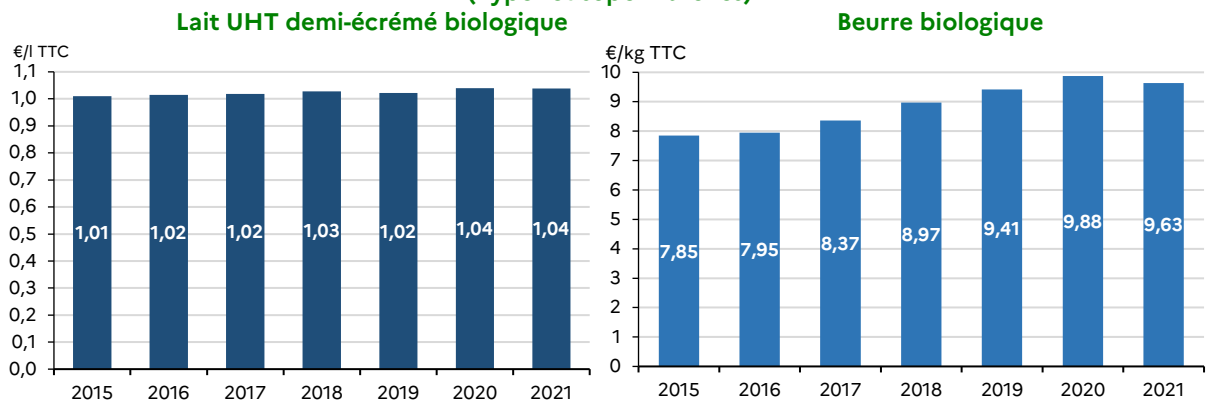
Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer

Les fabrications de produits laitiers biologiques se sont repliées en 2021 pour une grande partie des produits. C'est le cas du lait conditionné, des ultra-frais et des poudres. Au total, la production de crème et beurre biologique reste encore en progression, mais les tendances mensuelles sur les 4 derniers mois de 2021 sont nettement orientées à la baisse. Les fabrications ont suivi les signaux au niveau de la consommation : depuis le second semestre 2020, les achats des ménages sont en repli.

En 2021, le prix au détail du lait biologique dans les hyper et supermarchés a très légèrement augmenté (+ 1 centime, à 1,15 €/l). Le lait UHT demi-écrémé biologique est quant à lui resté stable par rapport à 2020, à 1,04 €/l. Le beurre biologique a lui connu une baisse de prix dans les GMS, puisqu'à 9,3 €/kg, il se situe 25 centimes en dessous de sa valeur de 2020. Ce phénomène est plus fort dans les hyper et super qu'au niveau national, puisqu'au total le prix du beurre biologique n'a perdu que 15 centimes.

Graphique 242

Évolution des prix de vente du lait conditionné biologique et du beurre biologique (hyper et supermarchés)

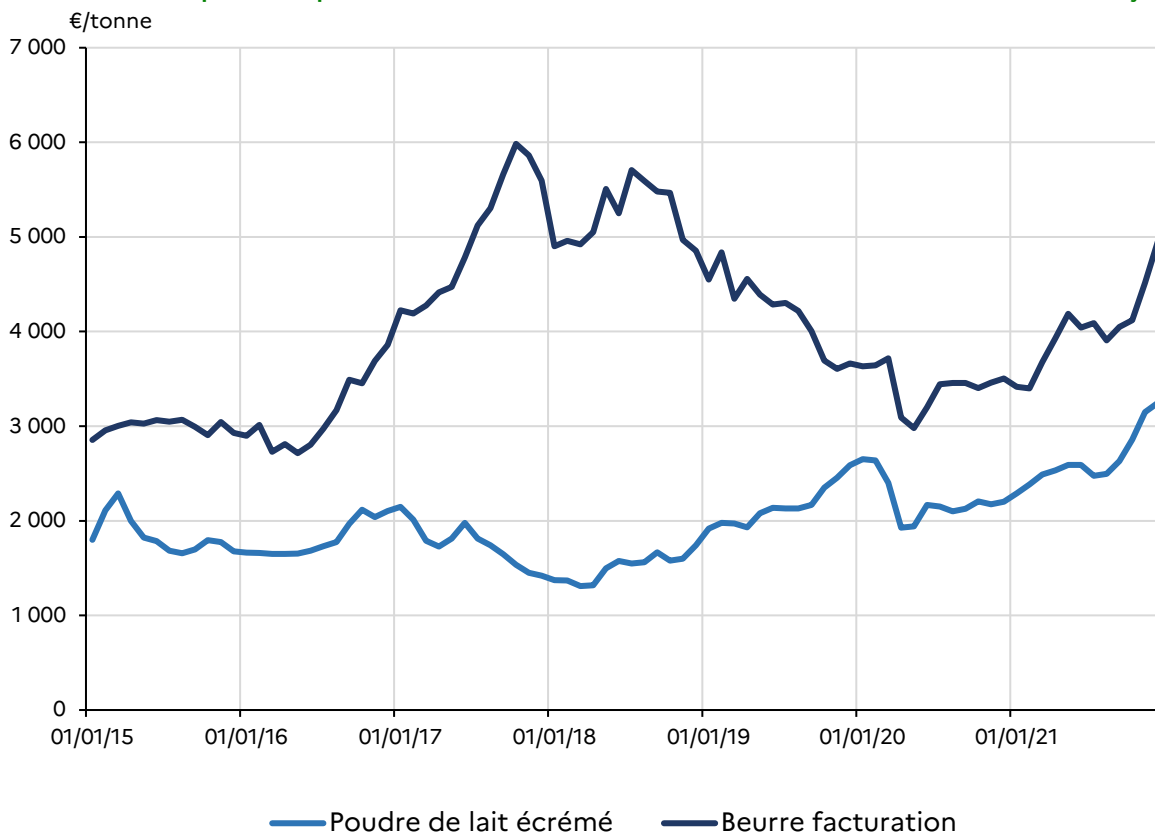


Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

Autre élément notable de l'année 2021, 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 243

Évolution du prix de la poudre de lait écrémé et du beurre conventionnels sur le marché français



Source : FranceAgriMer, Atla

3.3. Prix et indicateurs de marge brute du lait UHT demi-écrémé biologique

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 des produits ultra-frais, du beurre, de la crème, des fromages, des poudres (cf. 1. Graphique 235). **Ainsi, les résultats présentés dans la suite de ce rapport ne sont pas représentatifs de la marge brute totale du maillon de l'industrie, ni de la marge brute du maillon de la distribution**, qui doit être raisonnée à l'échelle globale du rayon des produits laitiers biologiques, voire des produits laitiers dans leur ensemble.

En 2021, le déclassé a été plus important, et a porté à la fois sur la matière protéique et la matière grasse. Ainsi, par rapport aux précédentes années, le beurre issu de la MG du lait déclassé n'est pas valorisé en tant que beurre PGC, mais comme un produit industriel. Ainsi, si dans la décomposition du prix au détail (Graphique 244) 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 Encadré 26 sur l'explication du changement méthodologique opéré concernant l'estimation du déclassé). En effet, alors qu'entre 2015 et 2020 le panier contenait en moyenne 1 l de lait UHT demi-écrémé pour 44 g de beurre, en 2021 il contenait la même quantité de lait pour seulement 35 g de beurre.

En 2021, l'indicateur de coût de la matière première s'est replié de 6 centimes. 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

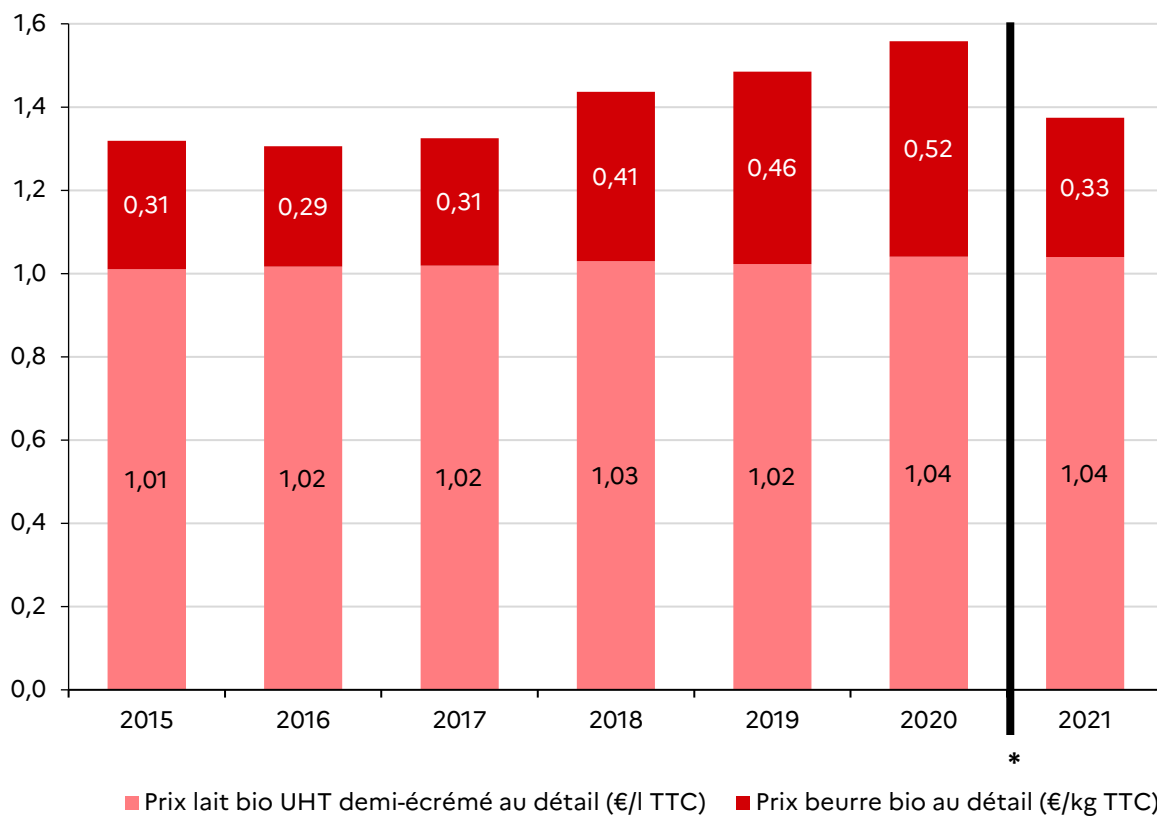
Cette diminution du coût de la matière première est paradoxale à premier abord, car le niveau de déclassé du lait bio ayant augmenté en 2021, cela a conduit à une hausse des quantités à collecter et à une perte de valeur plus forte pour l'aval. Toutefois, la valorisation des produits industriels (beurre et poudre, fabriqués à partir du lait déclassé) a également été meilleure (Graphique 243), à la fois par les volumes plus importants, mais aussi grâce aux hauts niveaux des prix de ces produits industriels en 2021.

En parallèle, malgré cette baisse du coût de la matière première, l'indicateur de marge brute agrégée de l'industrie et de la distribution s'est replié (- 10 centimes), comprimé par la baisse du prix TTC au détail du panier lait / beurre bio (- 19 centimes).

En proportion, la répartition entre l'indicateur de coût de la matière et l'indicateur de marge brute agrégée industrie et distribution, a peu évolué : ils représentent respectivement 45,0 % et 55,0 % du prix hors TVA.

Graphique 244

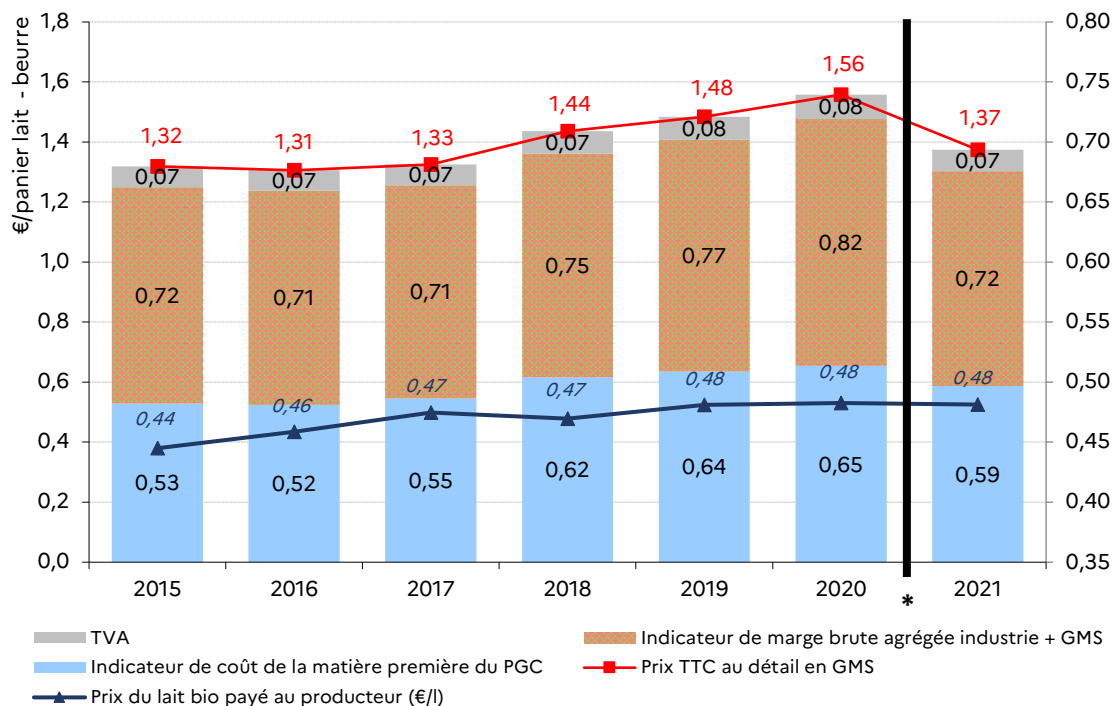
Décomposition du prix au détail du panier, entre le prix de 1 l de lait biologique UHT demi-écrémé et la quantité variable de beurre biologique associée



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel
 (*) Rupture de méthode détaillée dans l'Encadré 26 (p. 440)

Graphique 245

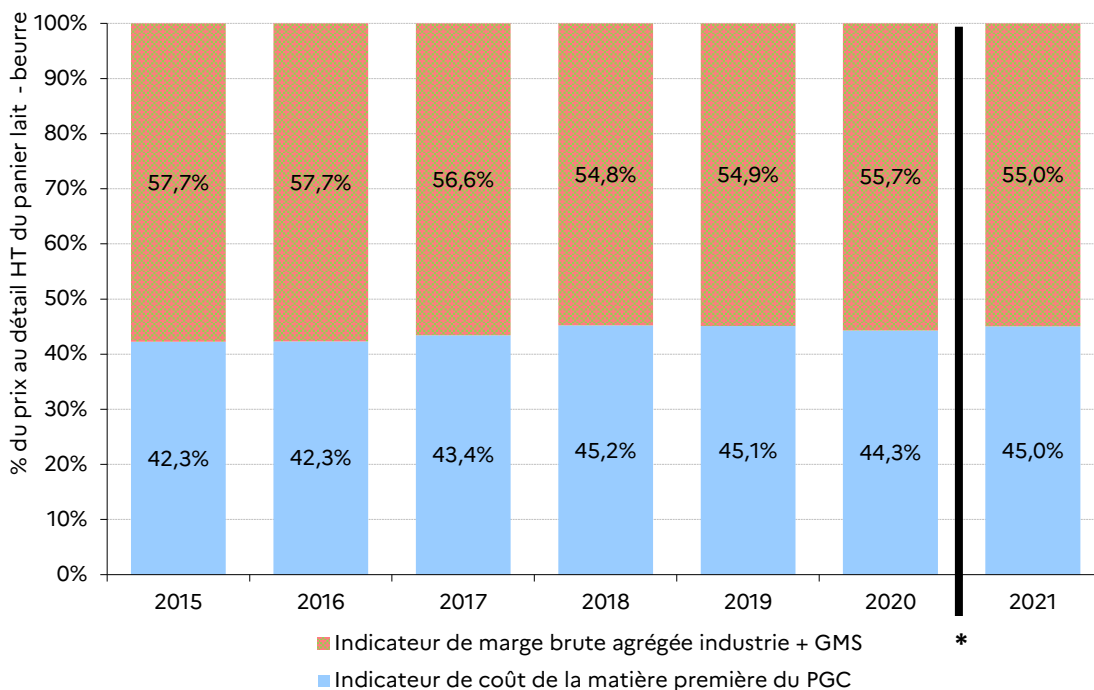
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du panier lait demi-écrémé UHT biologique - beurre biologique en matière première et indicateurs de marge brute de l'industrie et de la distribution



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer
 (*) Rupture de méthode détaillée dans l'Encadré 26 (p. 440)

Graphique 246

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 dans l'Encadré 26 (p. 440)

11. b Fruits et légumes biologiques

1. BILAN ET FLUX DANS LA FILIÈRE FRUITS ET LÉGUMES BIOLOGIQUES

1.1. L'équilibre offre/demande du marché

Note préalable : les données Agence Bio présentées ci-dessous sont datées de 2020, les données 2021 n'étant pas encore disponibles au moment de la publication du rapport. Par ailleurs, l'année 2020 est à considérer comme atypique, les restrictions sanitaires mises en place pour faire face à l'épidémie de Covid-19 ayant entraîné un bouleversement des modes de consommation.

Sur les cinq dernières années, le marché des produits alimentaires bio est en croissance. Ainsi en 2020, le marché bio a progressé de + 12,2 % d'après l'Agence Bio². Les fruits et légumes frais bénéficient tout particulièrement de ce développement du marché, avec un taux de croissance de + 12,5 % des ventes sur la même période. Si cette évolution à la hausse des ventes semble ralentir au fil des années (+ 10 % en 2019 et + 13 % 2018, + 16 % en 2017 et + 33 % en 2016 où le secteur bio commençait son plein essor), les fruits et légumes bio continuent d'attirer les consommateurs. Selon Kantar WorldPanel pour FranceAgriMer et Interfel, la consommation de fruits et légumes en 2020 progresse de 12,6 % en valeur et de 4,9 % en volume.

Grâce aux informations collectées par les organismes certificateurs, l'Agence Bio suit chaque année les surfaces et le nombre d'opérateurs certifiés bio ou en conversion. En 2020, 14 958 exploitations produisaient des légumes frais en bio ou en conversion répartis sur une surface de 42 187 ha (+ 16 % par rapport à 2019), dont 3 977 ha en conversion. Concernant les fruits frais, 13 531 exploitations étaient en activité pour une surface de 56 680 ha (+ 8 % par rapport à 2019), dont 16 871 ha en conversion.

En 2021, selon Kantar WorldPanel, 79,1 % des ménages ont déjà acheté au moins une fois des fruits et légumes bio durant l'année contre 82,3 % en 2020, un niveau en baisse mais restant toutefois supérieur aux années précédentes (68,7 % en 2019 et 66,5 % en 2018).

Un ralentissement important de la consommation des fruits et légumes bio est cependant observé en 2021 avec un recul des achats de 11,0 % en volume et 9,0 % en valeur³. Ce ralentissement est lié à la baisse de la fréquence d'achat, à une diminution sensible du panier moyen en volume et à une baisse de la taille de clientèle qui revient au niveau de 2019 (suite aux achats perturbés des ménages pendant le confinement). C'est notamment depuis juin 2021 que le bio connaît un coup d'arrêt avec des résultats pour la première fois en baisse sur l'ensemble des réseaux de distribution. Selon l'Institut de recherche et d'innovation (IRI)⁴, les ventes en magasins spécialisés sont en baisse de 3,1 % en valeur en 2021 par rapport à 2020. Cela s'explique par plusieurs facteurs et notamment par une modification du comportement des consommateurs. La crise sanitaire a réduit la fréquentation des consommateurs en point de ventes, entraînant une restriction du nombre de lieux d'achat ce qui a concentré la fréquentation sur la distribution généraliste. D'après le directeur général de Naturalia⁵, les clients « occasionnels », qui représentent près de la moitié des consommateurs et entre 20 à

² C. Renault, T. Chever, V. Romieu, L. Herry, C. Lepeule, S. Parant, A. Gonçalves, E. Lacarce, C. Lahaie, S. Le Douarin, D. Fléchet, « [Le marché alimentaire bio en 2020](#) », AND-I pour Agence Bio, Édition 2021.

³ Bilan de consommation 2021, Point consommation n°16, Réalisation Interfel avec la collaboration du Ctifl, d'après les données Kantar, Mars 2022.

⁴ Gamberini, Giulietta, « Aliments bio : après des années de croissance, la consommation baisse », dans La Tribune, le 14 février 2022. <https://bit.ly/3LxUy2G>

⁵ Harel, Camille, « Il est urgent de réexpliquer les fondamentaux », dans LSA, N°2687, 17 février 2022.

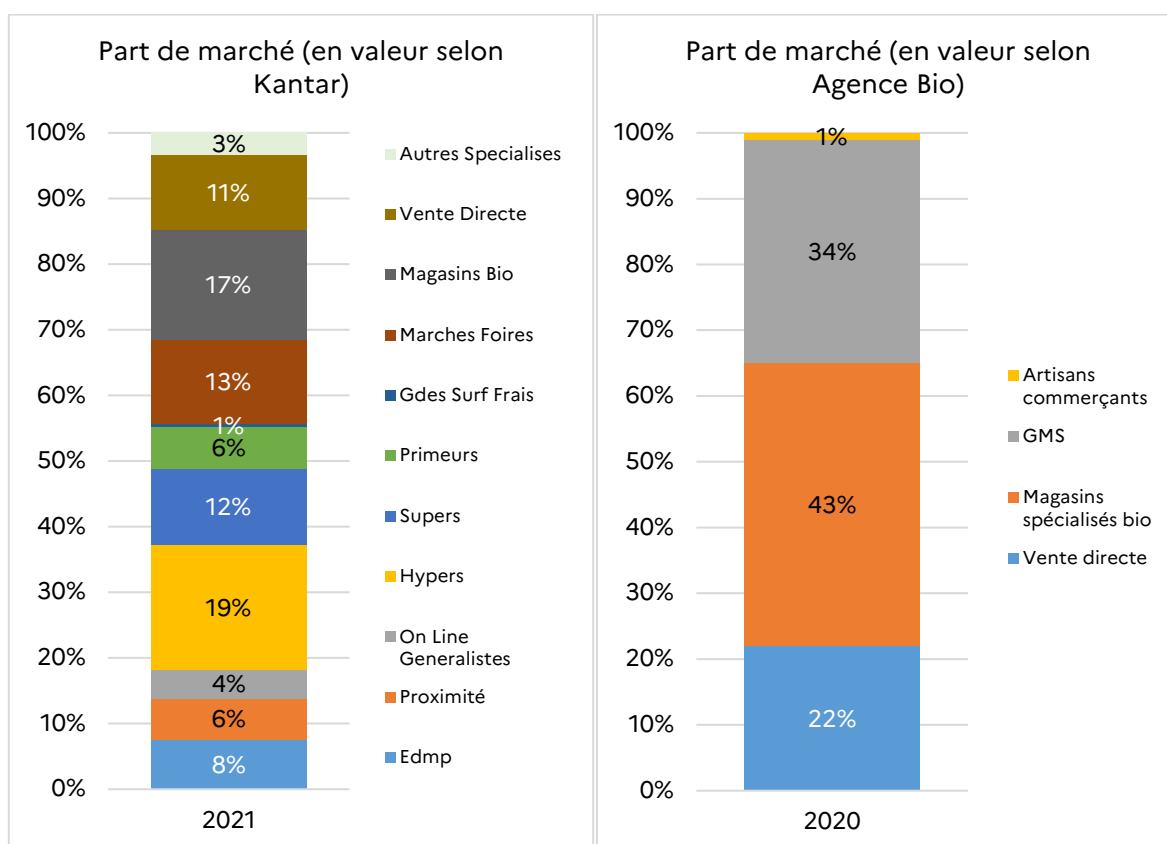
30 % du marché, achètent moins de bio, et la multiplication des alternatives « engagées » (ex : labels Haute Valeur Environnementale, ou « zéro résidus de pesticides ») empiète sur les parts de marché du bio.

Une étude coachetée par FranceAgriMer et Interfel⁶ confirme que la multiplication des labels environnementaux (pour des prix inférieurs au bio dans certains cas) peut entraîner un report de consommation vers ces alternatives. Toutefois, l'étude ne parvient pas à démontrer qu'il existe une concurrence systématique entre ces modes de production.

1.2. La consommation de fruits et légumes frais biologiques

Graphique 247

Parts de marché en fruits et légumes frais bio (selon Kantar WorldPanel en 2021 – partie gauche et selon l'Agence Bio en 2020 – partie droite)



Source : Agence Bio - And-International 2021 et : Kantar WorldPanel

D'après Kantar Worldpanel, les commerces non spécialisés (hyper / supermarchés et enseignes à dominante marques propres-EDMP) représentent le premier circuit d'achat du bio, avec 39 % des achats de fruits et légumes bio en valeur en 2021, suivi par les « magasins bio » avec 17 % des achats.

⁶ « Évolution du marché des fruits et légumes porteurs d'allégations sur les pesticides et les résidus », Réalisée par Segments (en partenariat avec TriesseGressard) financée par FranceAgriMer et Interfel, Février 2022 : https://www.franceagrimer.fr/fam/content/download/67780/document/SYN-FL-2021-Allegations_negatives_2021.pdf?version=2

D'après l'Agence Bio en revanche, les magasins spécialisés bio représentent 43 % de la consommation de fruits et légumes biologiques (contre 17 % pour les magasins bio en 2021, d'après Kantar Worldpanel) et se placent devant les GMS dont la part de marché est évaluée à 34 % (contre 39 % d'après Kantar Worldpanel).

Plusieurs raisons peuvent expliquer ces différences :

- Tout d'abord le périmètre suivi et les regroupements effectués varient selon la source étudiée expliquent en partie ces divergences. Pour l'Agence Bio, la catégorie « magasins spécialisés bio » inclut les magasins dont l'alimentation est supérieure à 95 % bio, c'est-à-dire les magasins bio indépendants et les magasins bio en réseau (y compris Naturalia) mais excluant les achats bio en GMS généraliste. Les primeurs sont exclus de l'étude de l'Agence Bio. La catégorie GMS regroupe les hyper et supermarchés, les enseignes à dominante marques propres, la proximité, le drive et le généraliste « en ligne » ;
- Pour Kantar Worldpanel, les magasins bio font partie d'une liste fixe comprenant une vingtaine d'enseignes, notamment Naturalia, Biocoop, Bio c Bon, ou encore la Vie Claire. Cette liste est mise à jour tous les ans. Les enseignes y figurant sont celles qui se revendiquent à 100 % bio et qui ont été déclarées par 30 panélistes différents au minimum. Le classement des vendeurs forains dépendra, dans le panel Kantar Worldpanel, du fait qu'ils soient producteurs ou commerçants. Cependant, cette notion n'étant pas toujours bien connue ou comprise des panélistes, des erreurs de déclaration peuvent être enregistrées ;
- De plus, la méthode diffère entre ces deux sources. Kantar Worldpanel repose sur un panel déclaratif de 12 000 ménages représentatifs de la population française pour leur consommation à domicile, dans lequel un biais potentiel au sujet de la consommation de bio⁷ peut exister. L'Agence Bio estime ses données en analysant de manière transversale les déclarations des principaux metteurs en marché, des grossistes de fruits et légumes et des centrales d'achats des détaillants (GMS et principaux magasins bio), et en tenant compte des relevés de prix réalisés par le Réseau des Nouvelles des Marchés (RNM). La vente directe en bio est estimée par une enquête indépendante auprès des producteurs déclarant faire de la vente directe ;
- Même si l'évolution des parts de marchés d'une année à l'autre est relativement négligeable, on notera en outre que les données comparées entre Agence Bio et Kantar Worldpanel ne portent pas sur les mêmes années, 2020 pour les premières et 2021 pour les secondes.

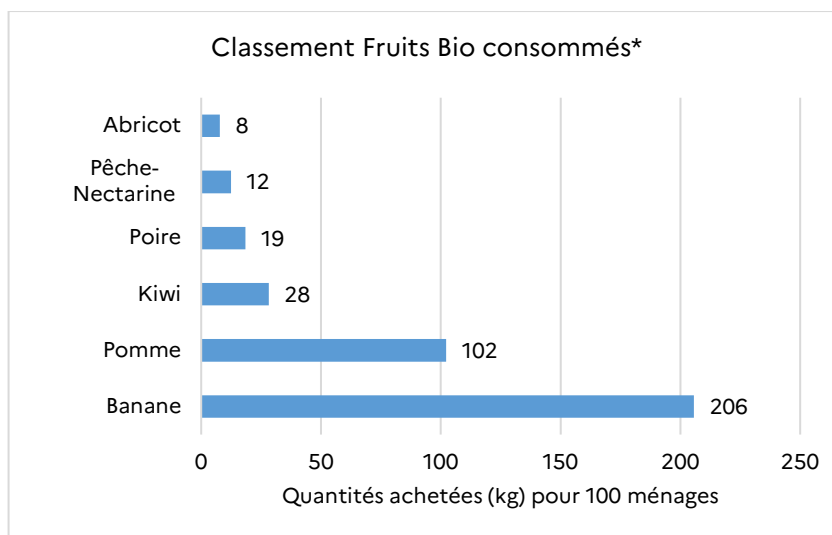
⁷ Les panélistes reçoivent des bons d'achat en échange de leur fidélité. Or les plus gros consommateurs bio semblent moins « sensibles » à ce type de pratique. Par ailleurs, l'enregistrement des données consommation autres que la GMS au sens large semble plus soumis à erreur : la méthode de scan n'étant pas toujours déclinée à l'ensemble des produits issus des magasins bio, des circuits courts ou des marchés.

Concernant le détail des fruits et légumes bio consommés parmi les 6 fruits et 9 légumes - origine France ou hors France - bio suivis par Kantar Worldpanel, la banane est le premier fruit consommé, suivi par la pomme, le kiwi et la poire. Quant aux légumes, la carotte est le premier légume bio consommé puis viennent la tomate et la courgette.

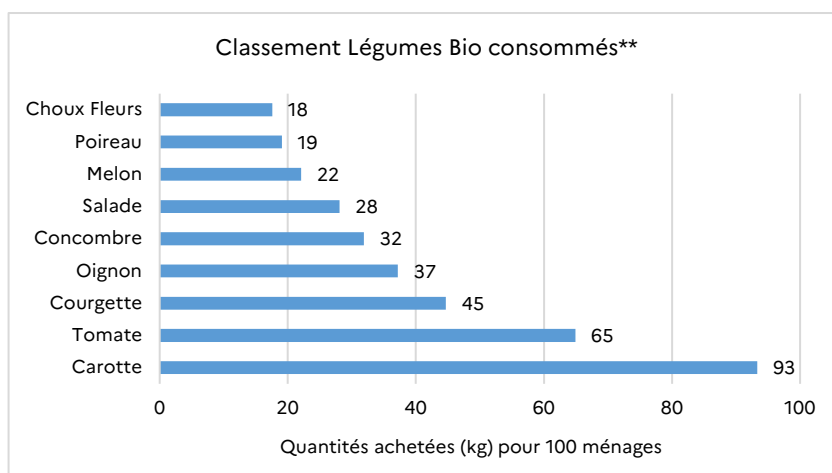
Graphique 248

Classement des fruits et légumes les plus consommés en cumul annuel mobile – Décembre 2021

*Parmi les 6 fruits Bio suivis.
Données en volume CAM
dec.2021



**Parmi les 9 légumes Bio suivis.
Données en volume CAM
dec.2021



Source : Kantar WorldPanel

1.3. Quelques spécificités de la filière biologique

En bio, et notamment dans la filière fruits et légumes, l'offre nationale comme régionale apparaît atomisée⁸. De plus la production nationale de fruits et légumes biologiques ne permet pas systématiquement de satisfaire la demande, constat variable selon le fruit ou le légume étudié. Typiquement, d'après l'Agence Bio⁹, le taux d'importation en fruits et légumes bio progresse en 2020, après des reculs en 2019 et 2018. La hausse des ventes d'agrumes, le poids des ventes de bananes, la progression des importations de pommes et le dynamisme du marché des courgettes expliquent notamment cette progression.

⁸ Cette atomisation reflète également la diversité des circuits de commercialisation (cf poids de la vente directe ; des magasins bio) et un travail sur le rapprochement entre bassins de production et de consommation.

⁹ C. Renault, T. Chever, V. Romieu, L. Herry, C. Lepeule, S. Parant, A. Gonçalves, E. Lacarce, C. Lahaie, S. Le Douarin, D. Fléchet, « [Le marché alimentaire bio en 2020](#) », AND-I pour Agence Bio, Édition 2021.

En revanche, selon Interfel, la tendance en 2020 est plutôt à la réduction de la part des produits importés pour les fruits et légumes bio (hors banane).

Sur un aspect plus qualitatif, les produits bio peuvent présenter une hétérogénéité produit, liée notamment à une diversité de variétés, qui se retrouve au sein des calibres. Certaines enseignes ont donc préconisé l'application de catégorie II, amenant une certaine souplesse tant au niveau du magasin, que du fournisseur et du consommateur vis-à-vis de l'aspect visuel des produits bio. La question de la fragilité des produits ressort parfois plus marquée en bio, augmentant le taux de perte rayon. Ce point est à mettre en lien avec le taux de rotation plus faible du rayon fruits et légumes bio, les conditions de stockage (réfrigérées ou non) ou encore la gestion logistique. Toutefois, ce constat est discuté au sein de la filière, à ce jour aucune conclusion générale n'est apportée.

La question des emballages est devenue une préoccupation forte dans les filières alimentaires et notamment en fruits et légumes. En effet les interrogations des consommateurs vis-à-vis de l'utilisation du plastique dans les emballages poussent les filières à développer des solutions pour pallier l'utilisation de ce matériau. La présence d'emballage plastique est accentuée en fruits et légumes frais bio, point qui ressort d'ailleurs comme un des freins à la consommation. Ce point concerne particulièrement les magasins non spécialisés proposant simultanément des fruits et légumes bio et non bio où l'emballage offre une garantie face au risque de « contamination croisée ». En effet, d'après l'Agence Bio¹⁰, 41 % des consommateurs de bio interrogés déclarent être gênés par la présence d'emballages plastiques sur les produits biologiques, et 24 % privilégieraient donc d'autres produits (bio ou pas) sans emballage plastique. À l'inverse, 14 % des consommateurs estiment que cette présence d'emballage permet de séparer les produits biologiques des produits conventionnels, tout en garantissant la traçabilité des produits. Actuellement cette exigence de packaging se veut limitatrice du risque d'échanges en rayons de produits selon leur mode de culture (bio/conventionnel).

Adoptée en février 2020, la loi Anti-gaspillage pour une économie circulaire (AGEC) a pour principal objectif de réduire les déchets et prévoit, entre autres, de mettre fin au plastique à usage unique d'ici 2040. Dès janvier 2022, des premières mesures sont mises en vigueur comme notamment l'interdiction du conditionnement composé de matière plastique des fruits et légumes frais de moins de 1,5 kg. Certains produits sont cependant, pour l'instant, exemptés de cette obligation, avec une application progressive de la loi entre 2022 et 2026. Cette loi impacte les fruits et légumes biologiques au même titre que les fruits et légumes conventionnels. Elle pourrait ainsi lever un frein à la consommation et accélérer le développement de rayons bio spécifiques dans la distribution généraliste.

¹⁰ Agence Bio, « Baromètre de consommation et de perception des produits biologiques en France », Édition 2021.

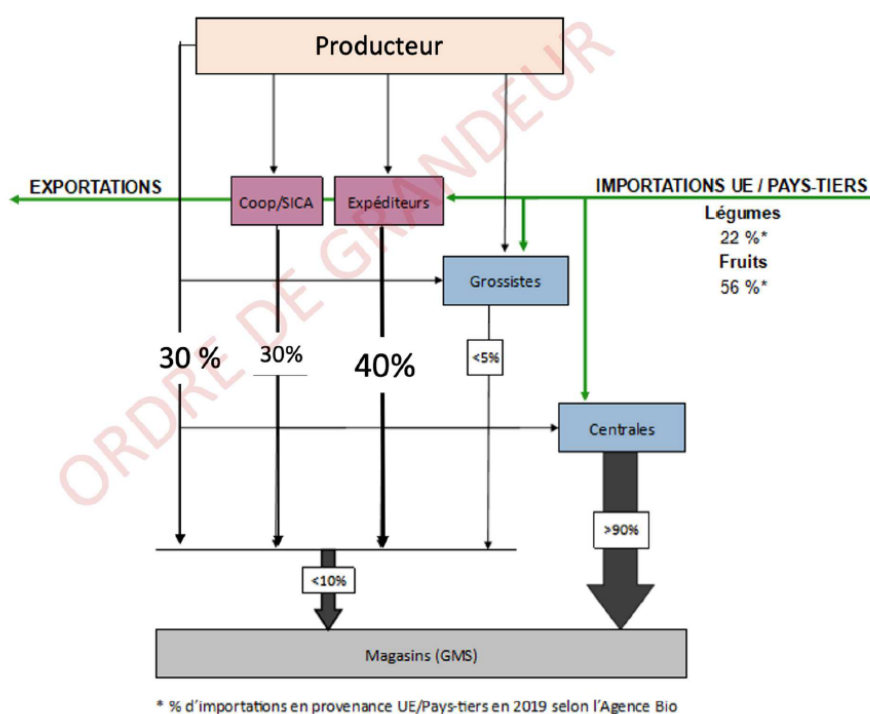
2. ORGANISATION DE LA FILIÈRE FRUITS ET LÉGUMES BIOLOGIQUES

2.1. La distribution généraliste : un approvisionnement reposant principalement sur le maillon expéditeur, suivi de près par les maillons producteurs et coopérateurs

À la suite des entretiens et des travaux menés entre mai et septembre 2020 par l'Observatoire, un schéma des circuits d'approvisionnement en fruits et légumes bio de la grande distribution a été réalisé. Celui-ci a été construit sur la base des informations disponibles. Il n'a pas vocation à être exhaustif et représente l'état actuel des avancées de l'Observatoire dans la connaissance des filières fruits et légumes bio.

Schéma 29

Circuits d'approvisionnement de la grande distribution en bio



Le premier constat général porte sur la place mineure des grossistes dans les circuits d'approvisionnement de la grande distribution. En effet, de façon unanime lors des différents entretiens, les grossistes ont été décrits comme un maillon historique privilégié en tant que fournisseurs des enseignes. Cependant les centrales d'achat et les plateformes régionales d'approvisionnement des GMS assurent désormais l'essentiel du regroupement de l'offre pour la grande distribution. Ainsi le marché de gros est tourné aujourd'hui principalement, que ce soit pour les fruits et légumes conventionnels ou pour les fruits et légumes bio, vers les collectivités et les restaurateurs. En revanche, les grossistes peuvent être sollicités localement par les magasins pour un réassort particulier ; ils représentent ainsi moins de 5 % de l'approvisionnement de la grande distribution.

Les autres circuits d'approvisionnement semblent être sollicités de façon quasi-équivalente par l'ensemble des enseignes. Ainsi les producteurs et les coopératives représentent à part égale 30 % des apports en volume et les expéditeurs 40 %. Lors des entretiens menés avec les acheteurs des différentes enseignes, il a parfois été difficile de distinguer nettement les différents fournisseurs de l'amont. En effet, certains opérateurs peuvent cumuler différents rôles (producteur et expéditeur par exemple). De même, les professionnels de l'aval ont parfois peine à identifier clairement le maillon production. Cette ambiguïté se retrouve également dans la dénomination administrative (code NAF de l'Insee) des coopératives et des expéditeurs, tous deux identifiés comme « commerce de gros de fruits et légumes frais ».

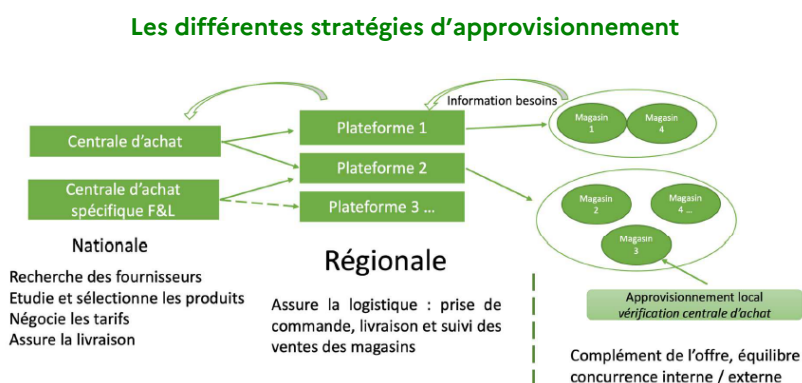
Par ailleurs, 90 % des volumes d’approvisionnement des magasins proviennent des centrales d’achats, alors que les 10 % restant résultent d’un approvisionnement en direct des magasins. Cela doit s’apprécier au regard du niveau d’approvisionnement privilégié par l’enseigne ; national ou régional. En effet, les centrales d’achats se positionnent au niveau national ; elles sont souvent chargées de la recherche des fournisseurs, de la sélection des produits et assurent la livraison des produits aux plateformes régionales. Au sein des directions des achats, les acheteurs peuvent s’occuper spécifiquement d’un produit ou d’une famille de produits (acheteur spécialisé en agrumes, par exemple) ou bien les acheteurs peuvent être regroupés par mode de production (pôle d’acheteurs de produits bio / pôle d’acheteurs de produits conventionnels). L’organisation des achats par famille de produits, plutôt que par type de production, semble privilégiée par les enseignes.

À l’échelle régionale, les plateformes assurent le regroupement logistique de l’offre pour fournir les différents magasins situés à proximité. Elles sont plus proches, géographiquement parlant, des fournisseurs régionaux et assurent le lien des commandes en fonction des besoins des magasins et des achats de la centrale.

Enfin au plan local, un approvisionnement direct des magasins est possible avec les producteurs locaux notamment, pour une mise en avant d’une production particulière, d’une spécialité locale par exemple.

Sur le Schéma 30 ci-dessous sont représentés les différents types de fonctionnement des enseignes : un flux descendant de la centrale aux magasins en passant par les plateformes assurant la livraison de produits et en parallèle un flux ascendant des magasins aux centrales afin de faire remonter les besoins.

Schéma 30



Enfin l’approvisionnement en fruits et légumes bio par la grande distribution est majoritairement constitué de produits pré-emballés. En effet le recours à l’emballage est un moyen de prévenir les contaminations croisées et pour pallier la nécessité de certification bio. Au-delà d’un certain montant de vente, les enseignes de la grande distribution préfèrent un approvisionnement en produits pré-emballés ne nécessitant pas, de par l’emballage, de normes particulières.

2.2. Contractualisation de l’offre : sécurisation des volumes d’approvisionnement et outil de rapprochement entre l’aval et amont

Afin de mieux appréhender les rapports entre les différents acteurs au sein des circuits bio, la question des contrats a été abordée lors des entretiens avec les professionnels.

Le contrat est un « outil » utile pour les relations entre amont et aval et peut reposer sur un cahier des charges précisant certaines modalités liant les acteurs comme le prix, les volumes, la durée dudit contrat, voire les conditions de production. Pour les enseignes, la notion de volume est importante. En effet, les fournisseurs doivent pouvoir fournir des volumes

conséquents aux plateformes, qui conviennent à la logistique des GMS. En outre, le prix fixé par contrat constitue une garantie pour le fournisseur. La durée du contrat quant à elle est variable selon les produits concernés.

Ces trois modalités ne sont cependant pas nécessairement servies dans le contrat (ex : un contrat peut simplement évoquer une fourchette de prix ou fixer un prix minimum d'achat).

Lors des différents entretiens, le contrat le plus souvent évoqué a été le contrat cadre. Celui-ci permet d'établir les bases des relations commerciales entre les enseignes et leurs fournisseurs. Il fixe les caractéristiques des relations futures entre les différents acteurs. Sur ces bases, d'autres contrats (d'application) peuvent être mis en place. Ainsi qu'il est indiqué supra, leurs stipulations dépendent plus des spécificités des produits que du mode de culture. Ainsi les produits stockables peuvent être contractualisés sur une campagne complète ou uniquement sur un mois. Pour des produits plus météo-sensibles, les contrats peuvent être hebdomadaires.

S'agissant des marques de distributeur (MDD), un cahier des charges spécifique est mis en place. Les produits concernés par les MDD sont majoritairement d'origine France.

Des accompagnements à la conversion sont également mis en place par certaines enseignes.

Ces contrats garantissent pour un volume défini un prix payé au producteur, ou une fourchette de prix, montant adapté selon l'année de conversion. Ainsi, les distributeurs construisent des liens directs avec de futurs fournisseurs de fruits et légumes bio et sécurisent leurs approvisionnements futurs. Par ailleurs, les producteurs ont plus de visibilité sur la valorisation de leur production.

Bien qu'il soit possible de mettre en place des contrats, cela n'est cependant pas obligatoire pour les fruits et légumes. En 2022, la loi EGAlim2 a introduit cette obligation pour un certain nombre de filières (animaux de race à viande adulte, porcs charcutiers castrés, lait de vache cru et lait de brebis cru), mais elle fait encore l'objet de discussions interprofessionnelles pour le reste des filières et notamment pour les fruits et légumes.

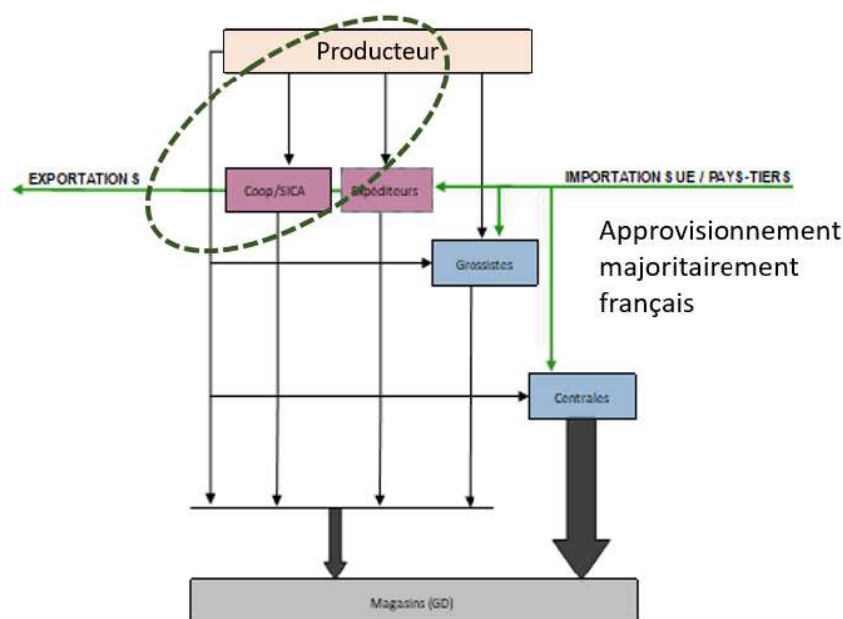
Les stratégies de contractualisation varient d'une enseigne à l'autre. Ainsi certaines ne passent pas de contrats écrits avec leurs fournisseurs, mais négocient des partenariats avec certains de leurs fournisseurs historiques. Les acheteurs évoquent alors des accords oraux, reposant sur une confiance et un engagement mutuel.

En parallèle, certains fournisseurs de fruits et légumes bio préfèrent s'affranchir d'accords écrits, voulant sortir d'un cadre traditionnel.

2.3. Les magasins spécialisés bio : acteur hétérogène et circuit en pleine évolution

Schéma 31

Circuits d'approvisionnement des spécialisés bio



Comme indiqué plus haut, des travaux ont été initiés afin d'appréhender les circuits d'approvisionnement des magasins spécialisés. Toutefois, ces recherches restent à approfondir dans un souci de représentativité et de quantification.

Quelques premiers éléments ressortent d'ores et déjà. Le circuit d'approvisionnement privilégié pour ces magasins reposerait sur un lien direct entre producteurs et distributeurs. Le maillon coopératif peut par ailleurs intervenir comme intermédiaire entre producteur et distributeur. L'offre fruits et légumes est majoritairement vendue en vrac, avec une volonté marquée de respecter la saisonnalité des produits français.

Dresser un circuit d'approvisionnement général type pour ce circuit constitue donc un exercice compliqué. D'une part, l'échantillon étudié présente une hétérogénéité forte en termes de chiffre d'affaires, de mètres carrés moyen par magasin, de répartition géographique ou encore de logique d'approvisionnement. D'autre part, les rachats récents opérés et les stratégies d'agrandissement des zones d'implantation des enseignes font évoluer la typologie des acteurs et les modalités d'approvisionnement.

La logique d'approvisionnement semble directement liée aux types de distributeurs étudiés : logique qui peut être différente selon qu'il s'agit de réseaux organisés, de groupements ou de chaînes régionales et qu'ils recourent à des plateformes. Les quatre principales enseignes en termes de part de marché possèdent une plateforme qui centralise les approvisionnements selon un schéma similaire à celui dressé en Schéma 30.

Ainsi les approvisionnements régionaux semblent privilégiés, complétés minoritairement par des approvisionnements locaux. Cette organisation caractérise à la fois les enseignes présentes nationalement et plus encore les enseignes régionalisées.

Toutefois, ce constat est à nuancer selon le fruit ou le légume étudié et notamment son bassin de production. Par exemple, la production d'abricots bio qui est très localisée dans le Roussillon, en Occitanie, fournit la quasi-totalité des approvisionnements nationaux.

Enfin tout comme pour le circuit généraliste, un approvisionnement direct des magasins est possible. Celui-ci semble plus sollicité par certains magasins spécialisés, du fait d'une structuration des réseaux moins prononcée pour certains de ces acteurs ou encore d'une volonté d'approvisionnement géographiquement proche des lieux de commercialisation.

De façon plus générale, il est possible de distinguer deux grandes tendances dans l'approvisionnement des magasins spécialisés bio. D'une part, certaines enseignes ont tendance à solliciter les réseaux d'opérateurs 100 % bio (grossistes ou expéditeurs) afin de limiter les risques de contamination croisée mais également pour affirmer leur choix de soutenir l'agriculture biologique. Certaines enseignes vont jusqu'à inclure le maillon production directement dans la stratégie générale. En parallèle, d'autres enseignes appliquent un modèle d'approvisionnement similaire à celui observé chez les enseignes généralistes, en sollicitant notamment des fournisseurs mixtes.

2.4. L'amont productif bio, une identification des différents acteurs complexes

Établir une cartographie précise des acteurs et quantifier les flux de fruits et de légumes bio nécessitent de disposer de données chiffrées spécifiques à ce mode de production. Toutefois, on relève certaines informations générales.

Une identification complexe des différents acteurs

En agriculture biologique, la production semble particulièrement atomisée, avec une filière fruits et légumes qui apparaît moins organisée si on la compare aux filières conventionnelles (pas ou peu de données de production spécifique au mode de production bio, ce qui complique l'organisation nationale de l'offre). Ainsi, de nombreux producteurs indépendants pratiquent la vente directe et peuvent participer en parallèle à un approvisionnement ponctuel ou régulier d'opérateurs privés. Cela permet aux producteurs de maîtriser leur assolement et leurs débouchés plus aisément.

En parallèle des organisations en coopérative sont possibles, permettant un regroupement de l'offre plus conséquent. En complément du regroupement des volumes, les producteurs regroupent également les outils et les investissements, tels que les outils d'emballages. Ces équipements permettant d'ensacher les produits constituent un prérequis afin de fournir certaines GMS. Le matériel peut s'avérer coûteux et peu accessible pour un producteur indépendant. Il en est de même pour tous les premiers travaux réalisés sur les produits en sortie de champ. Cela peut également être assuré par les premiers acheteurs, les expéditeurs.

Actuellement, il est cependant difficile pour l'Observatoire d'établir une répartition précise, dans les circuits bio entre les différents acteurs situés à l'amont des filières. Malgré des tendances globales, il ne peut pas être affirmé qu'il existe une organisation prépondérante de la production en bio. De plus, les doubles rôles pouvant être assumés par certains producteurs (producteur et expéditeur par exemple) ne permettent pas d'avoir une vision claire de l'amont des filières.

3. DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL EN GMS DES FRUITS ET LÉGUMES BIOLOGIQUES

3.1. Disponibilité des données

Actuellement, il existe peu de données sur les volumes de production bio. L'imprécision statistique des informations des surfaces de production, la dynamique de rotations culturales liées aux légumes ou encore la grande variabilité des rendements expliquent en partie la non réalisation de telles estimations.

Néanmoins certaines données existent, informant sur les volumes mis en marché, répartis par origine (origine France ou autres) selon leur destination (enquête annuelle Interfel) ainsi que les volumes commercialisés (Agence Bio : analyse croisée des déclarations collectées auprès des détaillants et des importateurs, en tenant compte également des relevés de prix réalisés par le RNM). Ces informations sont à analyser plutôt en tendance d'évolution qu'en valeur absolue.

À l'expédition, le Réseau des nouvelles des marchés (RNM) a travaillé ces dernières années au développement de cotations expéditions régionales de produits bio. Le RNM a pour objectif de développer ces cotations et d'accroître le suivi des prix des produits bio en GMS.

En 2017, le RNM disposait de l'enquête expédition régionale fruits et légumes bio du bassin Sud-Est et Roussillon. Depuis 2017, de nouvelles enquêtes expéditions régionales fruits et légumes bio se mettent en place. Ainsi, en 2021, les données des enquêtes expédition régionales relatives à l'asperge et le kiwi dans le bassin Sud-Ouest (depuis fin 2021), la pêche-nectarine dans le Roussillon, l'ail dans le Sud-Ouest, la pomme, la poire et les légumes dans le Centre-Ouest sont désormais diffusées. Le développement des enquêtes se poursuit avec un travail en 2022 sur les légumes en Bretagne ainsi que la carotte dans le Sud-Ouest.

Depuis octobre 2020, l'enquête détail GMS du 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 disposera de données de prix en magasins spécialisés, débutant en 2022. Ces données permettront de compléter notre analyse de la décomposition du prix des fruits et légumes bio (actuellement limitée à la distribution généraliste), compte tenu de la forte part de marché des magasins spécialisés bio (voir Graphique 247).

À l'instar de la connaissance du flux d'approvisionnement GMS, la disponibilité et la qualité des cotations sont des prérequis indispensables à l'Observatoire pour l'analyse des prix et des marges.

3.2. L'indicateur de marge brute agrégée aval en fruits et légumes

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.

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.

Toutefois, elle peut également intégrer la marge commerciale des grossistes, dans le cas où le circuit d'approvisionnement des GMS 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 ».

3.3. Les focus produits en fruits et légumes biologiques

3.3.1. Méthodologie

Au vu de l'état des données disponibles, l'étude de décomposition du prix au détail porte uniquement sur le circuit des grandes et moyennes surfaces. L'étude des circuits spécialisés nécessiterait des données dont l'Observatoire ne dispose pas pour l'instant.

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 51).

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 51

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 10 à la semaine 25	2021
Pêche-nectarine bio	de la semaine 24 à la semaine 36	2021

Les cotations à l'expédition du RNM ne prennent pas en compte les prix fixés par contrat de durée moyen / long terme. En outre, elles peuvent inclure des produits à destination d'autres circuits que celui de la grande distribution. Ces deux biais potentiels sont également présents dans les cotations utilisées dans la section « Fruits et Légumes » générale du rapport. Néanmoins, l'impact de ces biais semble plus important pour le bio : en effet, la contractualisation est proportionnellement plus répandue en bio.

3.3.2. Asperge bio

Le produit suivi est une moyenne simple d'asperge biologique provenant des bassins Centre-Ouest et Sud-Ouest, de couleur blanche violette, violette et verte.

Le Graphique 249 présente les évolutions des prix à l'expédition et au détail hors taxe (HT) pour l'asperge bio au cours de la campagne 2021. Les prix au stade expédition présentent une amplitude assez forte en passant de 11,3 €/kg à 8,0 €/kg entre le début et la fin de campagne en diminuant progressivement. À l'inverse, le prix au détail HT laisse penser à une évolution classique en U avec des prix relativement élevés en début de saison, qui chutent rapidement, puis tendent à se stabiliser au cœur de la campagne et enfin remontent légèrement en fin de campagne. L'amplitude entre ces prix au détail HT s'étend entre 17,1€/kg et 13,3 €/kg. La marge brute agrégée aval semble également avoir une évolution classique en forme de U mais passant de 5,9 €/kg puis chutant à 3,4 €/kg et remontant fortement en fin de campagne à 7,1 €/kg (du fait notamment du prix expédition en baisse).

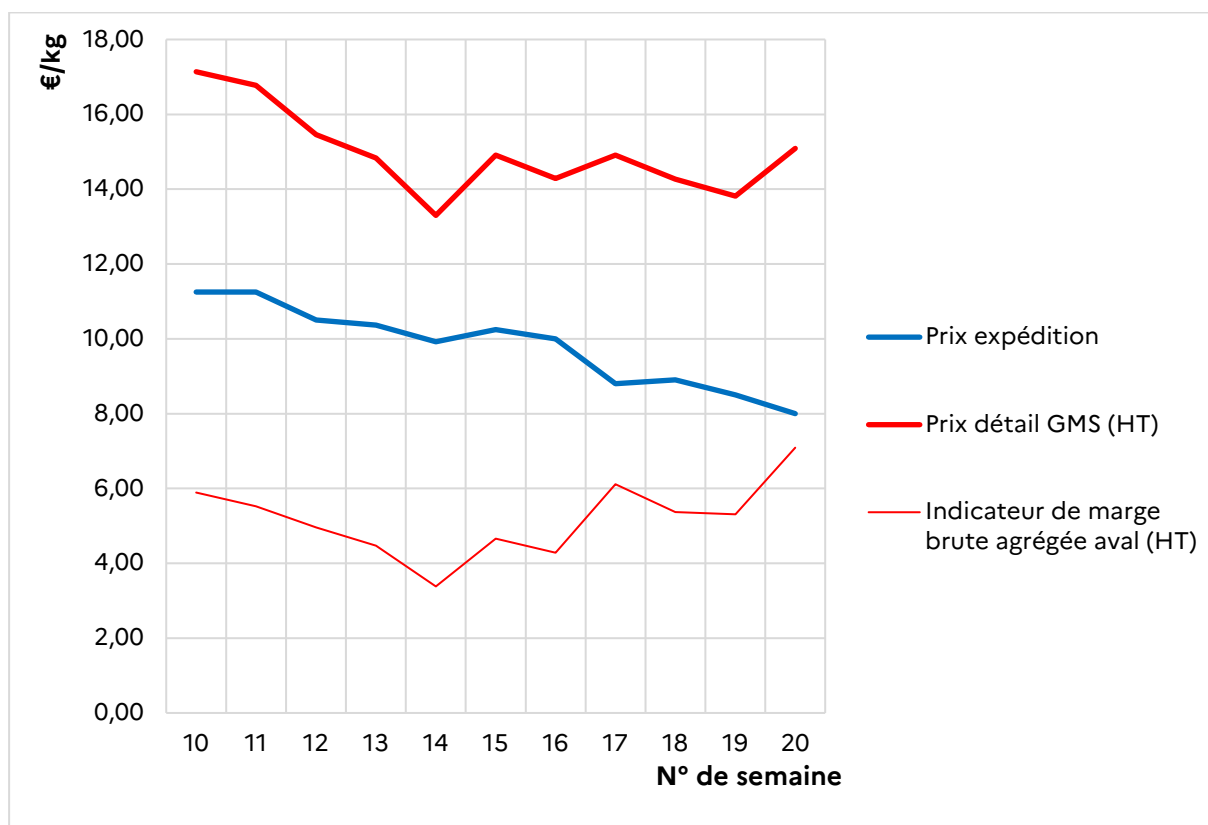
Focus sur la dernière campagne

Selon le bilan de campagne du RNM de l'asperge en 2021¹¹, la saison de l'asperge bio se met en place début mars. L'asperge verte fait son entrée quelques semaines après la blanche. Malgré une météo peu clémente (froide et pluvieuse), les volumes arrivent progressivement et la mise en place se fait facilement grâce à une demande active. Mi-mars, les calibres de plus de 22 mm sont plus difficiles à écouler que les 16-22 mm, plus recherchés. La fermeture des restaurants, le couvre-feu à 18 h et la météo peu clémente pèsent sur la commercialisation de l'asperge avec des consommateurs toujours attirés par les légumes d'hiver au détriment des légumes de saison. En asperge verte, la demande est active fait face à une offre encore restreinte. Fin mars, une baisse de rendement est à noter chez certains producteurs mais globalement, les journées ensoleillées et les nuits fraîches permettent de sortir des produits de qualité. Début avril, un manque de disponibilité se fait ressentir malgré des conditions météorologiques favorables au développement. En parallèle, la demande est particulièrement active, à l'approche de la semaine pascale. Le gel d'avril impacte ensuite les productions en ralentissant celle de l'asperge blanche, en brûlant les asperges vertes (non protégées par la terre). Les asperges du bassin Sud-Ouest sont touchées par la sécheresse. Les cours restent cependant élevés avec une demande très présente. En mai, les conditions météorologiques (froid et pluies) impactent toujours négativement la production avec des volumes faibles et des petits calibres. Le marché devient atone avec l'arrivée des produits d'été mais les cours se maintiennent pour les blanches et sont à la hausse pour les vertes (en raison de la rareté de la production).

¹¹RNM-FranceAgriMer, « L'asperge en 2021 », Bilan de campagne, https://rnm.franceagrimer.fr/bilan_campagne?asperge

Graphique 249

Prix de l'asperge bio et indicateur de marge brute agrégée aval en 2021



Source : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM

3.3.3. Pêche-nectarine bio

Le produit suivi est une moyenne simple de pêche et nectarine biologiques provenant des bassins Méditerranée et Roussillon, de chair blanche et jaune, tous calibres.

Le Graphique 250 présente les évolutions des prix à l'expédition et au détail hors taxe (HT) pour la pêche-nectarine bio au cours de la campagne 2021. Les prix au stade expédition évoluent peu en oscillant entre 4,6 €/kg à 3,7 €/kg et peuvent laisser penser à une évolution classique en U avec des prix relativement élevés en début de saison, qui chutent légèrement, puis se stabilisent et enfin remontent très légèrement en fin de campagne. Les prix au détail HT évoluent sensiblement de manière similaire avec cependant une remontée un peu plus forte en fin de campagne. L'amplitude entre ces prix au détail HT est donc peu marquée, s'étendant entre 7 €/kg et 8 €/kg. La marge brute agrégée aval augmente très légèrement et de manière progressive au cours de la campagne passant de 2,9 €/kg à 3,9 €/kg.

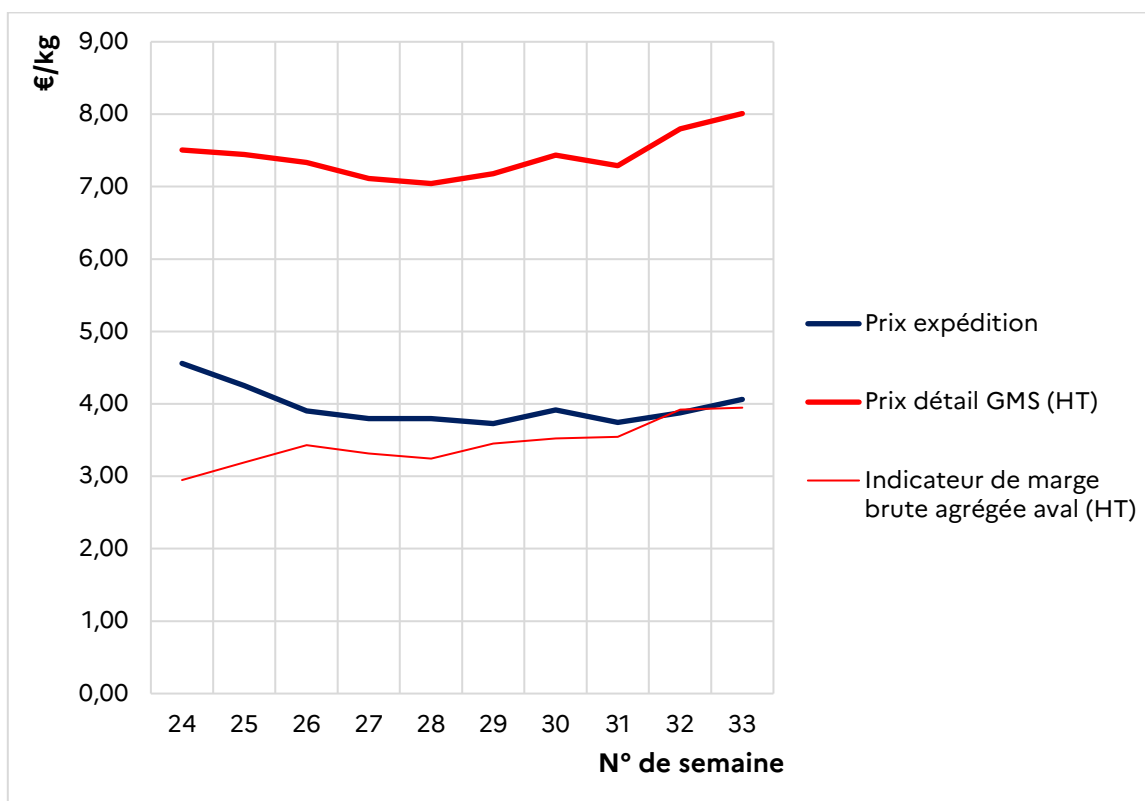
Focus sur la dernière campagne

Selon le Bilan de campagne du RNM de la pêche et de la nectarine en 2021¹², la campagne débute en juin avec un léger retard sur le calendrier de production par rapport à 2020, mais toutefois dans de bonnes conditions. La production est marquée par de petits volumes, mettant la filière dans une situation plutôt déficitaire. La météo estivale du mois de juin dynamise les ventes et la mise en avant des produits français s'effectue progressivement. En fin de mois de juin et début juillet, la météo fraîche et pluvieuse ralentit la production. Les cours sont stables (Graphique 250). Mi-juillet, la météo devient plus favorable et le marché se fluidifie. Le produit vient à manquer, les capacités de récoltes étant amoindries, ce qui permet aux prix de rester fermes. En fin de mois, la météo maussade perturbe de nouveau l'offre et la demande. En deuxième partie du mois d'août, la diminution des approvisionnements en nectarine, ainsi que l'amélioration de la météo dynamisent le marché. Les cours expédition sont globalement stables en fin de mois avec une légère augmentation. La campagne se termine mi-septembre dans un contexte favorable.

¹² RNM-FranceAgriMer, « La pêche et la nectarine en 2021 », Bilan de campagne, https://rnm.franceagrimer.fr/bilan_campagne?peche_nectarine

Graphique 250

Prix de la pêche-nectarine bio et indicateur de marge bute agrégée aval en 2021



Source : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM

CHAPITRE 4. L'EURO ALIMENTAIRE

1. OBJECTIF, MÉTHODE ET LIMITES

1.1. Objectif

L'approche « euro alimentaire » vise à évaluer les trois indicateurs économiques suivants :

- La valeur de production agricole¹ nationale nécessaire pour la consommation alimentaire nationale : il s'agit des produits agricoles constituant les aliments non transformés (fruits et légumes frais, par exemple), ou subissant une transformation industrielle en aliments prêts à la consommation humaine (animaux d'élevage pour la viande, lait pour les produits laitiers, etc.), mais également de toutes les productions agricoles utilisées indirectement dans la production et la distribution alimentaire (semences végétales et produits végétaux qui en sont issus utilisés pour la production industrielle d'aliments pour animaux ; cultures pour la production de carburants ou combustibles utilisés dans les filières agroalimentaires, etc.).
- L'évaluation de la valeur de la production agricole incluse dans la consommation alimentaire : c'est la partie de la valeur précédente (production nécessaire) après déduction des valeurs des intra consommations directes et indirectes.

L'élimination de ces doubles comptes permet alors d'exprimer la consommation alimentaire nationale sous la forme de la somme suivante :

Consommation alimentaire

$$\begin{aligned}
 &= \text{valeur de la production agricole incluse} \\
 &+ \text{valeurs créées en aval de l'agriculture} \\
 &+ \text{valeur des importations d'aliments} \\
 &+ \text{taxes}
 \end{aligned}$$

- L'évaluation des valeurs ajoutées induites dans chaque branche de l'économie par la consommation alimentaire : c'est le partage de « l'euro alimentaire » du consommateur en rémunération du travail et du capital mobilisés dans ces branches au titre de leur concours, direct ou indirect, à la production, à la transformation et à la distribution d'aliments. Une partie de notre alimentation étant importée, ainsi qu'une partie des biens intermédiaires utilisés pour la produire et la distribuer, ce partage de l'euro alimentaire comprend les importations (qui sont des valeurs ajoutées induites hors économie nationale). S'y ajoutent les taxes (TVA, accises sur alcools, taxes sur les consommations intermédiaires). On peut alors exprimer la valeur de la consommation alimentaire nationale sous la forme de la somme suivante :

¹ « L'agriculture » recouvre dans cette note, outre la branche agricole au sens strict, la branche de la pêche et de l'aquaculture (d'un faible poids relatif dans les résultats).

Consommation alimentaire

- = valeur ajoutée induite dans l'agriculture
- + valeur ajoutée induite dans l'industrie agroalimentaire
- + valeur ajoutée induite les autres industries
- + valeur ajoutée induite dans le commerce
- + valeur ajoutée induite dans les services
- + importations finales (d'aliments)
- + importations intermédiaires (d'intrants)
- + taxes

La consommation alimentaire ainsi analysée inclut les boissons, y compris celles sans origine agricole (eaux minérales notamment). Depuis 2010, l'analyse inclut, outre les achats alimentaires en magasin ou directement aux producteurs, la consommation de « services alimentaires » : restauration hors domicile et repas livrés à domicile.

1.2. Méthode et sources

La méthode, inspirée de travaux du service de recherche économique du département de l'agriculture des États-Unis (USDA-ERS) sur le « *food dollar* » (Canning, 2011) est décrite en détail dans diverses publications, consultables en ligne sur le site de l'observatoire, dont :

- [Le partage de l'euro alimentaire : première estimation incluant la restauration. La Lettre de l'OBSERVATOIRE, n° 11, décembre 2016 ;](#)
- [L'euro alimentaire en France de 1995 à 2007 et le partage des valeurs ajoutées entre branches. \(Butault J.P., Boyer Ph.\). 6èmes Journées de recherches en sciences sociales ; Inra, Sfer, Cirad. Toulouse, décembre 2012.](#)

et plus récemment :

- Boyer, Philippe. « [L'euro alimentaire : méthode et nouveaux résultats pour l'analyse de la répartition de la valeur dans la chaîne agroalimentaire en France](#) ». Économie rurale, vol.378 ; n°4, 2021, pp. 137-157.

L'euro alimentaire résulte de calculs effectués sur les tableaux entrées-sorties (TES) de la comptabilité nationale, dans leur version réalisée par l'Insee pour Eurostat : format symétrique (autant de branches que de produits), nomenclature détaillée (65 branches et produits).

Le principe de ces calculs est de décliner par branche et par produit, ainsi que par nature de demande finale les égalités comptables macroéconomiques suivantes :

- entre emplois des biens et services (consommation intermédiaire, demande finale) d'une part, et ressources (production, importations) d'autre part,
- entre valeur ajoutée (égale à la production moins la consommation intermédiaire) d'une part, et demande finale en produits domestiques (égale à la production non utilisée pour la consommation intermédiaire) d'autre part, aux importations d'intrants près.

Ces calculs nécessitent des adaptations des TES et quelques approximations. Le Tableau 52 est une représentation agrégée du TES en produits domestiques utilisé. Issu de la même source (Insee pour Eurostat), on utilise également un tableau détaillant les ressources en produits importés et leurs emplois, en consommation intermédiaire dans les différentes branches et en demandes finales (consommation finale, exportation) dans le Tableau 53. Les marges de commerce et de transport et les taxes incluses dans la dépense alimentaire du consommateur doivent être prises en compte : elles ne figurent pas dans les consommations finales par produit du TES car ses valeurs sont au prix de base mais on les connaît par d'autres sources (les

tableaux détaillés des équilibres en ressources et emplois des comptes nationaux). Enfin, des corrections sont apportées aux résultats pour tenir compte du fait qu’une partie de la consommation finale de produits agroalimentaires telle que figurant dans le TES inclut des produits non destinés à l’alimentation humaine (achats par les ménages de fleurs et plantes, d’animaux de compagnie et d’aliments destinés à ces derniers).

La consommation alimentaire, boissons incluses (y compris celles sans origine agricole), intègre ici la restauration, commerciale et collective, sauf mention contraire. Cette consommation alimentaire s’élevait en 2018 à 256 milliards d’euros dont 72 milliards d’euros en restauration et 184 milliards d’euros hors restauration (Tableau 54).

Tableau 52

TES domestique 2018 aux prix de base : adapté hors subventions aux produits

Unités : Md €	Utilisations intermédiaires (des produits en lignes par les branches en colonnes)						Utilisations finales et totale (colonnes) par produit (lignes)		
	Agriculture, Pêche, Aquaculture	Industries alimentaires, des boissons et du tabac	Restauration	Commerce Transport	Autres industries et services	Total des utilisations en CI par produit	Consommation finale par produit	Autres demandes finales par produit	Utilisation totale par produit au prix de base
Agriculture, pêche, aquaculture	12,3	44,8	1,6	0,0	0,8	59,5	10,1	14,2	83,8
Industries alimentaires, des boissons et du tabac	5,9	19,6	17,7	2,3	12,3	57,8	78,5	39,0	175,3
Restauration	0,0	0,3	1,1	7,6	13,9	23,0	65,1	0,0	88,1
Commerce et transport	4,6	15,4	7,3	87,7	123,3	238,2	244,8	153,2	636,1
Autres industries et services	13,4	28,7	7,5	169,3	959,6	1 178,3	1 134,5	881,9	3 194,8
Total	36,2	108,8	35,1	266,8	1 109,9	1 556,8	1 532,9	1 088,3	4 178,0
Importations intermédiaires	10,8	19,5	7,0	61,2	354,9	453,3	Remarque : La valeur ajoutée totale aux consommations intermédiaires d'origine domestique, égale à : 4178- 1557 = 2621 est aussi égale à la demande finale en produits domestiques : 1533 + 1088 = 2621		
Taxes moins subventions	2,0	2,4	1,4	14,8	67,0	87,6			
Consommation intermédiaire par branche au prix d'acquisition	49,0	130,7	43,4	342,8	1 531,8	2 097,7			
Valeur ajoutée au prix de base	34,8	44,6	44,6	293,3	1 663,0	2 080,3			
Production au prix de base	83,8	175,3	88,1	636,1	3 194,8	4 178,0			

NB : des erreurs s'étaient glissées dans le tableau correspondant du rapport 2020. En particulier, les productions des branches « commerce et transport », et « Autres industries et services, » qui n'étaient pas égale à leur utilisation totale. Uniquement typographiques, ces erreurs n'impactaient toutefois pas les calculs ni les résultats.

Source : OFPM d'après Insee et Eurostat

Note :

- Le TES domestique retrace l’utilisation des produits domestiques ; seules les importations pour consommation intermédiaire sont prises en compte, pour assurer l’équilibre : production = utilisation (valeurs sur fond jaune) ;
- Le TES utilisé pour les calculs présente 65 branches et produits, au lieu de 5 dans cette représentation où de nombreux produits (lignes) et branches (colonnes) ont été regroupés, en particulier : agriculture, pêche et aquaculture, commerce et transport, autres industries et services. Le TES réel détaille les « autres demandes finales » (exportations, formation brute de capital) ;
- La production est égale aux utilisations : globalement : **4 178 Md**, et pour chaque produit ;
- L’égalité globale entre valeur ajoutée totale aux consommations intermédiaires d’origine domestique et demande finale est exploitée pour décomposer la consommation finale alimentaire en valeurs ajoutées induites.

Tableau 53

Tableau d’utilisation des importations en 2018

Unités : Md €	Utilisations intermédiaires (<i>des produits importés en ligne par les branches domestiques en colonne</i>)						Utilisations finales et totale (<i>colonnes</i>) <i>par produit importé (lignes)</i>		
	Agriculture, Pêche, Aquaculture	Industries alimentaires, des boissons et du tabac	Restauration et hébergement	Commerce et Transport	Autres industries et services	Total des utilisations en CI par produit	Consommation finale par produit	Autres demandes finales par produit	Utilisation totale par produit au prix de base
Agriculture, pêche, aquaculture	1,1	4,0	0,6	0,0	0,2	5,8	7,4	0,7	14,0
Industries alimentaires, des boissons et du tabac	0,6	5,7	5,0	0,6	3,5	15,4	23,5	3,5	42,5
Restauration et hébergement	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Commerce et transport	0,4	2,0	1,2	19,9	15,0	38,5	5,4	0,5	44,4
Autres industries et services	7,0	9,5	2,3	40,7	334,1	393,5	116,3	128,5	638,4
Total	9,1	21,2	9,1	61,2	352,8	453,3	152,6	133,3	739,2

En orange : produits importés comprenant des produits alimentaires, et leur consommation finale.

NB : des erreurs s’étaient glissées dans le tableau correspondant du rapport 2020. En particulier, dans les utilisations intermédiaires des « autres industries et services » par les branches « restauration et hébergement », « commerce transport » et « autres industries et services ». Uniquement typographiques, ces erreurs n’impactaient toutefois pas les calculs ni les résultats.

Sources : OFPM d’après Insee, Eurostat

1.3. Limites

Certaines limites importantes de l'approche doivent être signalées :

- une partie de la restauration, relativement limitée au regard de la consommation alimentaire, reste non prise en compte. Il s'agit des services de restauration non dissociables de la consommation d'un autre service (hébergement, hospitalisation) dont le montant est inconnu, ou faisant partie de la consommation intermédiaire des entreprises (repas d'affaires) et ne constituant donc pas une consommation considérée comme « finale » (effectuée par des ménages) ;
- la nomenclature des TES ne permet pas, dans une branche donnée, de différencier les coefficients techniques (rapports entre les intrants et les productions qui les utilisent) selon que la production est destinée à la consommation finale ou à la consommation intermédiaire, ou encore à l'exportation. Par exemple, pour la branche Industries alimentaires, le coefficient liant la production de cette branche avec les intrants que lui fournit la branche agricole est considéré comme identique, qu'il s'agisse de la production des industries alimentaires donnant lieu à consommation finale domestique, ou à consommation intermédiaire (dans les mêmes industries, dans la restauration, dans l'agriculture...), ou à destinée à l'exportation ;
- la nomenclature des TES ne permet non plus pas de conduire l'analyse par nature de produits alimentaires (par exemple : viandes, produits laitiers, etc.) car l'ensemble des industries alimentaires est agrégé dans une seule branche ; de même, l'agriculture, qui fournit la partie de la demande finale en produits non transformés, n'y est pas éclatée par production ;
- les données annuelles indispensables pour effectuer la décomposition étant d'élaboration complexe, elles ne sont disponibles que 3 années après l'année civile sur laquelle elles portent. Ainsi, au moment du « bouclage » de ce rapport (mai 2022), **les dernières données disponibles sont celles de 2018.**

2. RÉSULTATS

2.1. Production agricole nécessaire pour la consommation alimentaire et emplois induits

2.1.1. En 2018

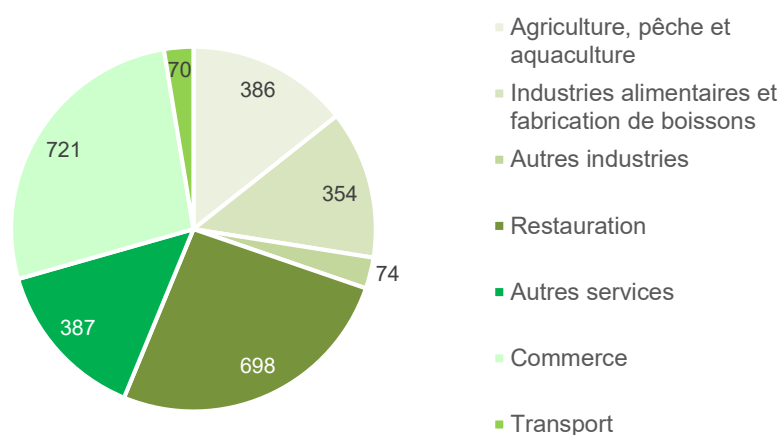
En 2018, les 256 milliards d’euros de consommation alimentaire restauration incluse ont nécessité une production agricole de 41,3 milliards d’euros, 42,5 milliards d’euros en incluant la pêche et l’aquaculture.

La production de toutes les branches nécessaire pour la consommation alimentaire a induit par ailleurs 2 690 milliers d’emplois, en équivalent temps plein, répartis par branche, comme présenté dans le Graphique 251.

Graphique 251

Les emplois induits dans les branches par la consommation alimentaire, restauration incluse

Unité : 1 000 ETP



Source : OFPM d’après Insee et Eurostat

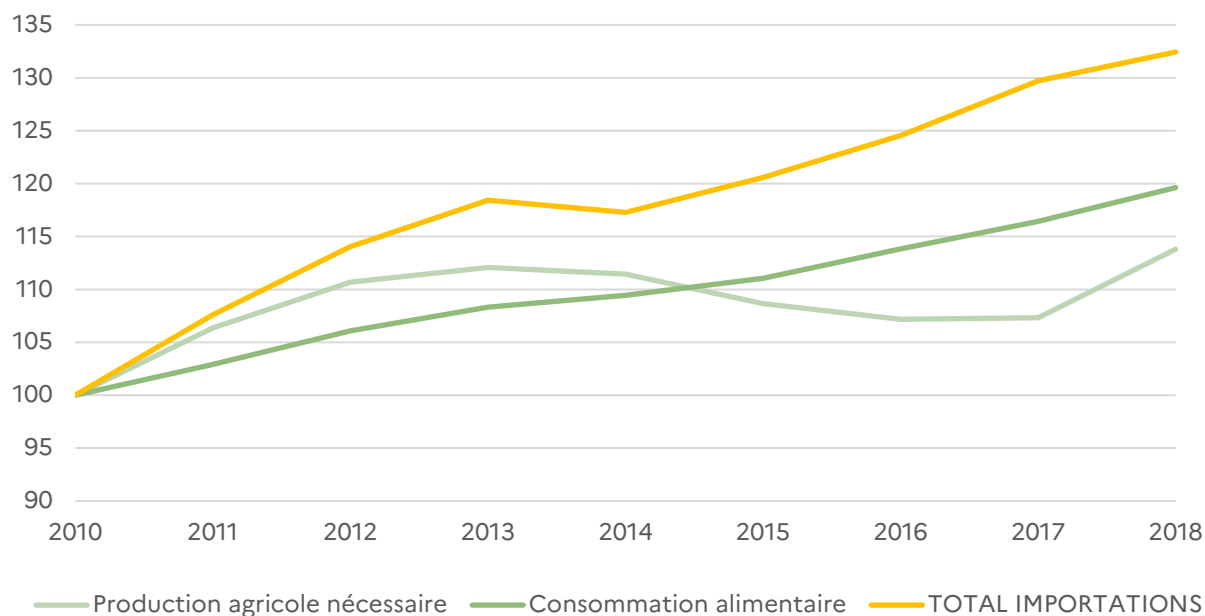
L’emploi généré par la consommation alimentaire hors agriculture et hors industries alimentaires s’avère relativement important, avec les deux tiers des emplois induits concentrés dans le commerce et les services (dont restauration). La complexité des circuits alimentaires (parfois composés de nombreux intervenants : commerce de gros, commerce de détail, restauration, etc.) crée de nombreux emplois dans ces branches.

2.1.2. Évolution de 2010 à 2018

En valeur, la production agricole domestique nécessaire à la consommation alimentaire augmente moins fortement (+ 10 % sur la période) que cette dernière (+ 20 %), notamment sous l'effet de la hausse importante des importations (+ 30 %), comme le montre le Graphique 252.

Graphique 252

Évolution de la production agricole nécessaire, de la consommation alimentaire et des importations



Source : OFPM d'après Insee et Eurostat

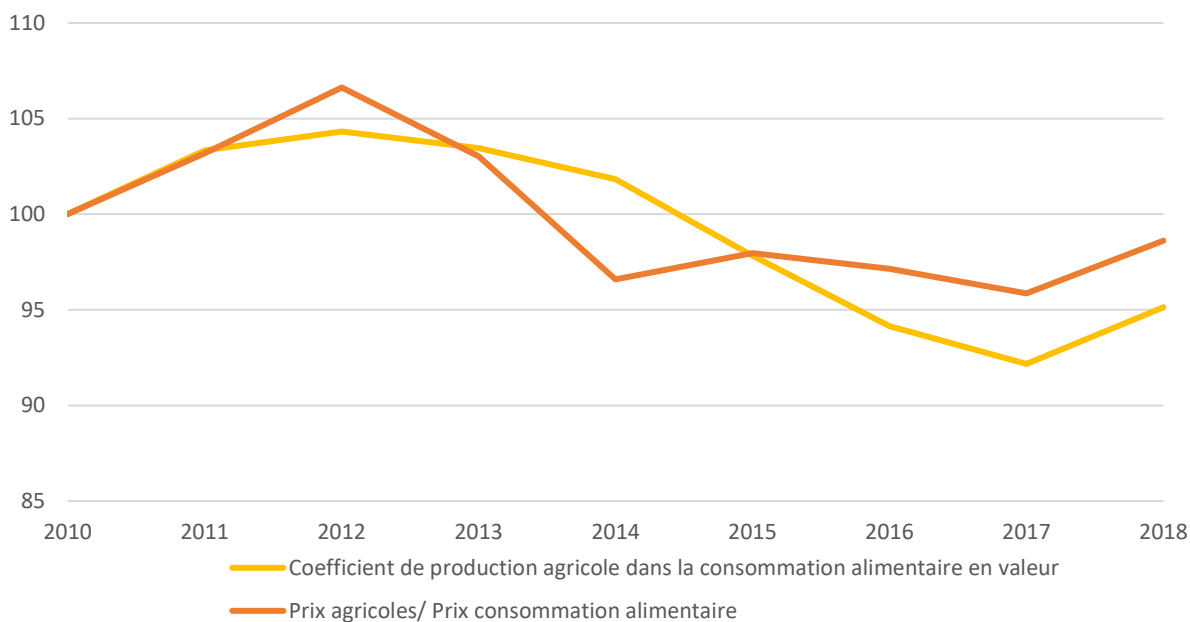
On définit le « coefficient de production agricole » de la consommation alimentaire par le rapport de la valeur de la production agricole nécessaire, définie plus haut, et de celle de la consommation alimentaire.

Les variations de la production nécessaire sont déterminées par celles de ce coefficient, elle-même liées à celles du rapport des prix agricoles aux prix de la consommation alimentaire.

Le Graphique 253 présente ces évolutions : la tendance à la baisse du coefficient de production agricole suit celle du rapport de prix, qui traduit donc le fait que les prix agricoles progressent tendanciellement moins que les prix alimentaires.

Outre l'évolution de rapport de prix, intervient celles du volume (valeur à prix constant) de la production agricole nécessaire rapporté à celui de la consommation alimentaire : ce rapport, non représenté ici, tend à baisser sous l'effet de la croissance des importations, et (mais à plus long terme) sous l'effet de la croissance du degré de transformation des produits et de l'incorporation de services dans l'offre alimentaire ; il est par ailleurs affecté de variation conjoncturelles qui peuvent être liées aux aléas de production agricole, la consommation en volume restant, elle, plus stable (Graphique 253).

Graphique 253

Évolution du coefficient de la production agricole nécessaire dans la consommation alimentaire

Source : OFPM d'après Insee et Eurostat

2.2. Production agricole incluse dans la consommation alimentaire

Dans cette analyse, la consommation alimentaire est décomposée comme suit :

Consommation finale alimentaire =

Produits domestiques de l'agriculture² pour la consommation finale et pour la consommation intermédiaire (matières premières des industries alimentaires)

+ Consommation finale de produits alimentaires importés

+ Valeurs créées en aval de l'agriculture

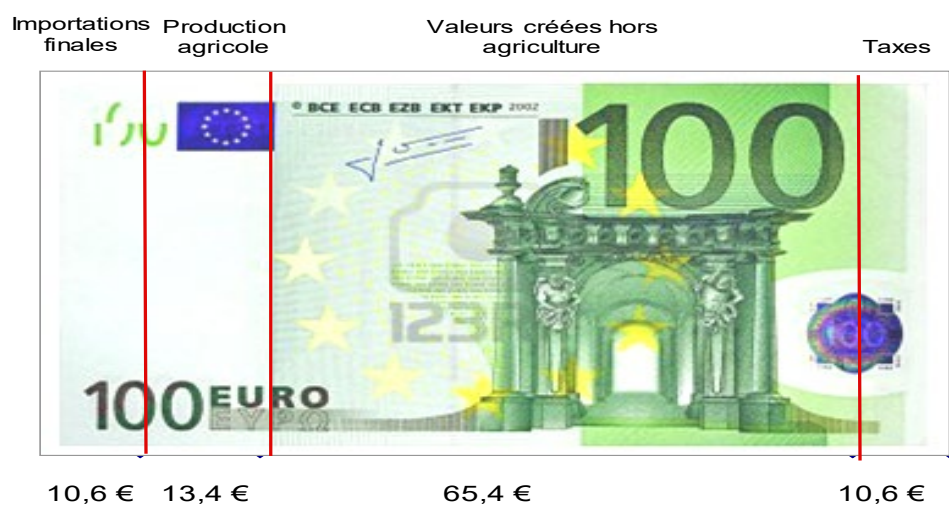
+ Taxes

En 2018, dans 100 € de consommation alimentaire restauration incluse, la valeur de la production agricole domestique incluse (y compris pêche et aquaculture) représente 13,4 € et les valeurs créées en aval (y compris à partir d'intrants importés), 65,4 € (Schéma 32-Tableau 54). La valeur des importations alimentaires (consommables en l'état) représente 10,6 €. S'y ajoutent 10,6 € de taxes sur la consommation finale (dont TVA, accises sur les alcools, etc.) et de taxes sur les intrants autres que celles déjà incluses dans la valeur de la production agricole.

² Sauf mention contraire, on désigne par « produits de l'agriculture » les produits de cette branche *sensu stricto*, plus ceux de la pêche et de l'aquaculture (3% de la production de l'ensemble agriculture, pêche, aquaculture en 2013).

Schéma 32

L'euro alimentaire en 2018 décomposé en valeur de la production agricole incluse, valeurs des importations alimentaires, valeurs créées en aval et taxe



Source : OFPM, données Insee et Eurostat

Tableau 54

Décomposition de la consommation alimentaire en production agricole incluse, valeurs créées hors production agricole, importations alimentaires et taxes en 2018

Consommation effective des ménages en produits alimentaires et restauration	255 805	100,0 %
= production agricole (*) incluse	34 210	13,4 %
+ produits alimentaires importés pour consommation finale	27 156	10,6 %
+ valeur créée en aval	167 348	65,4 %
+ taxes	27 091	10,6 %

(*) avec pêche et aquaculture

Valeurs calculées à partir du TES puis recalées sur la consommation alimentaire effective en produits et service de restauration

Source : OFPM d'après Insee et Eurostat

2.3. Répartition de la valeur ajoutée induite par la consommation alimentaire

Cette **seconde décomposition** de l'euro alimentaire, la plus importante, propose une analyse plus complète de la valeur. Alors que l'approche précédente s'arrêtait au calcul de la valeur des produits agricoles incluse dans la valeur de la consommation alimentaire, on exprime ici cette dernière comme une somme de valeurs ajoutées distribuées dans les branches de l'économie nationale (rémunérations brutes des « facteurs primaires » : travail et capital) et de valeurs transférées à l'étranger (importations finales et intermédiaires), somme à laquelle s'ajoutent les taxes sur la consommation (TVA, accises sur alcools...) et toutes les taxes sur les intrants.

La chaîne de valeur conduisant à l'offre alimentaire est ainsi décomposée en revenus bruts non pas dans la seule filière agroalimentaire, au sens « *vertical* » du terme (agriculture, industrie alimentaire, distribution), mais dans l'ensemble de l'économie nationale.

Le principe de cette analyse est, en quelque sorte, que « *les charges des uns sont les rémunérations de tous* » : au-delà de la rémunération des producteurs de produits alimentaires, les dépenses effectuées dans les branches en consommations intermédiaires qui concourent de près ou de loin à la formation de la valeur des produits alimentaires, aboutissent à rémunérer le travail et le capital d'autres branches de l'économie nationale... ou à l'étranger (importations finales et d'intrants).

2.3.1. Valeurs ajoutées induites en 2018 par la consommation alimentaire

En 2018, la valeur ajoutée induite par les différentes branches représente 63,1 € pour 100 € de consommation alimentaire finale. La valeur ajoutée perçue par l'agriculture, la pêche et l'aquaculture représente 6,9 € pour 100 € de consommation alimentaire finale (Schéma 33- Tableau 55). Ainsi, cette branche perçoit environ 11 % de la valeur ajoutée induite alors qu'elle contribue pour 14 % à l'emploi mobilisé pour la consommation alimentaire (Graphique 251).

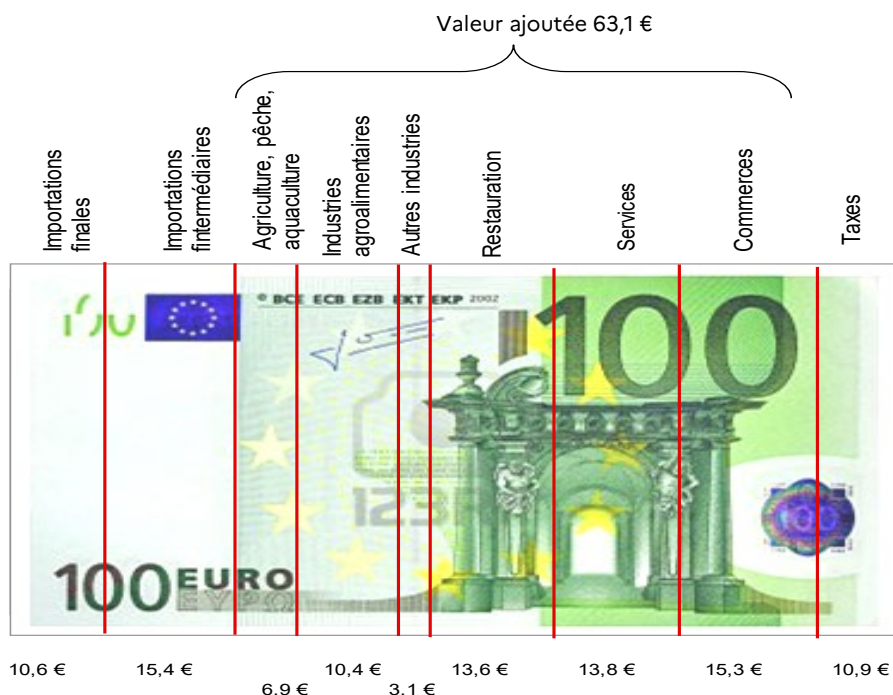
La répartition par branche des valeurs ajoutées dans la consommation alimentaire résulte de deux déterminants :

- l'un, d'ordre structurel, est la « *distance* » entre le produit agricole et le produit alimentaire, accrue par l'incorporation croissante de divers services dont le coût se retrouve dans la valeur finale : élaboration et assemblage, conditionnement, logistique, sécurité sanitaire, mais aussi publicité et marketing ;
- l'autre est constitué par les « *prix relatifs* », c'est-à-dire, s'agissant en particulier de l'agriculture, les rapports entre les prix agricoles et les prix alimentaires, et les prix agricoles et les prix des consommations intermédiaires de l'agriculture.

Ces prix relatifs résultent de l'organisation des marchés (notamment dans le cadre de la politique agricole), de la structure de ces marchés (concentration, pouvoir de marché, asymétrie de l'information) et de leur régulation (politique en matière de concurrence), et de façon particulièrement sensible depuis 2007, de leur conjoncture (volatilité des prix).

Schéma 33

L'euro alimentaire en 2018 décomposé en valeurs ajoutées induites, importations d'intrants, importations alimentaires, et taxes



Source : OFPM d'après Insee et Eurostat

Tableau 55

Décomposition de la consommation alimentaire en valeurs ajoutées induites, importations alimentaires et intermédiaires et taxes en 2018

<i>Valeurs ajoutées induites par branche :</i>	Consommation alimentaire hors restauration	Restauration	Consommation alimentaire restauration incluse
	<i>Pour 100 €</i>	<i>Pour 100 €</i>	<i>Pour 100 €</i>
Agriculture	8,1 €	3,3 €	6,7 €
Pêche	0,1 €	0,2 €	0,2 €
	8,2 €	3,5 €	6,9 €
Industries alimentaires et fabrication de boissons	12,2 €	5,6 €	10,4 €
Autres industries de transformation	3,4 €	2,2 €	3,1 €
Restauration	0,4 €	47,4 €	13,6 €
Commerce	19,8 €	4,0 €	15,3 €
Service et transport	14,6 €	11,7 €	13,8 €
Total valeur ajoutée induite	58,7 €	74,4 €	63,1 €
<i>Consommations intermédiaires importées</i>	15,6 €	14,8 €	15,4 €
<i>Importations alimentaires</i>	14,7 €	0,0 €	10,6 €
<i>Taxes</i>	10,9 €	10,8 €	10,9 €
Consommation effective des ménages en produits alimentaires et restauration	100,0 €	100,0 €	100,0 €

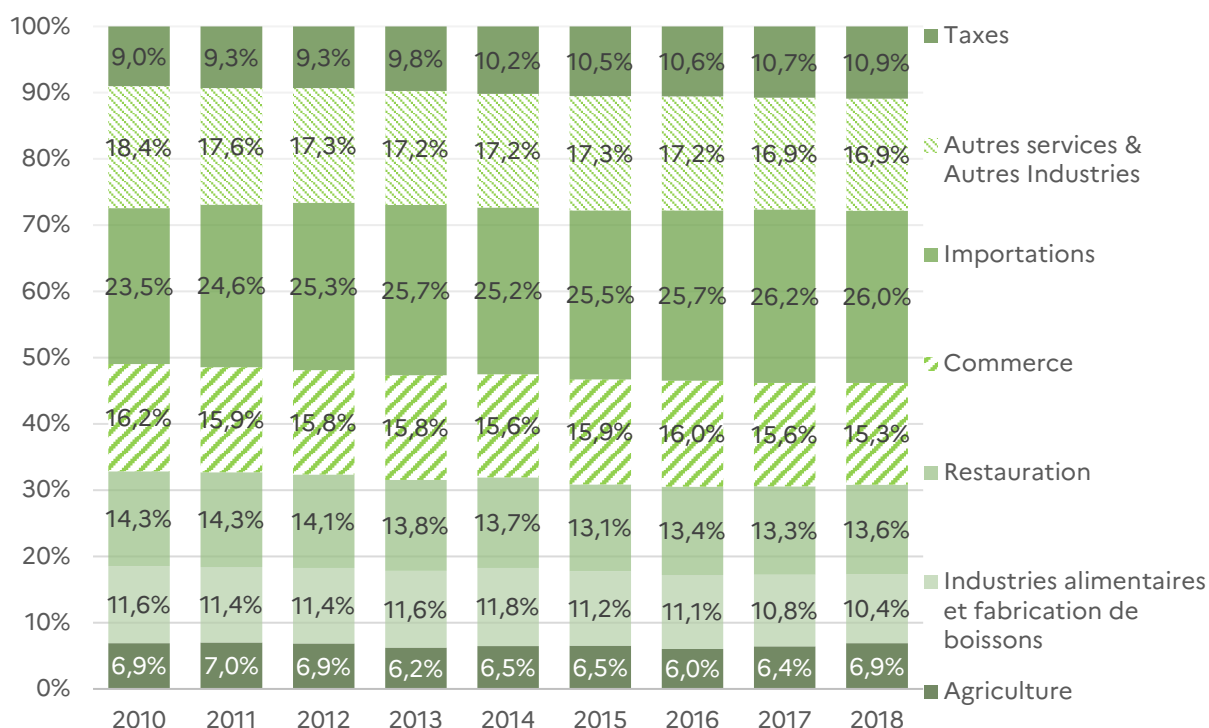
Source : OFPM d'après Insee et Eurostat

2.3.2. Évolution des valeurs ajoutées induites par la consommation alimentaire de 2010-2018

Entre 2010 et 2017, on observe la hausse croissante de la part des importations finales et intermédiaires induite par la consommation alimentaire. Celles-ci augmentent en moyenne de 0,3 point par an. Concernant les autres branches de l'économie, les parts de leurs valeurs ajoutées induites par la consommation alimentaire sont en légères baisse sur la période 2010-2018. Finalement, en 2018, la part de la valeur ajoutée de l'agriculture induite par la consommation alimentaire retrouve les niveaux de 2010 et 2011 (Graphique 254).

Graphique 254

Répartition de la consommation alimentaire en valeur ajoutée induite dans les branches, taxes et importations



Source : OFPM d'après Insee et Eurostat

2.3.3. Focus sur l'évolution de la part de la valeur ajoutée de l'agriculture dans l'euro alimentaire

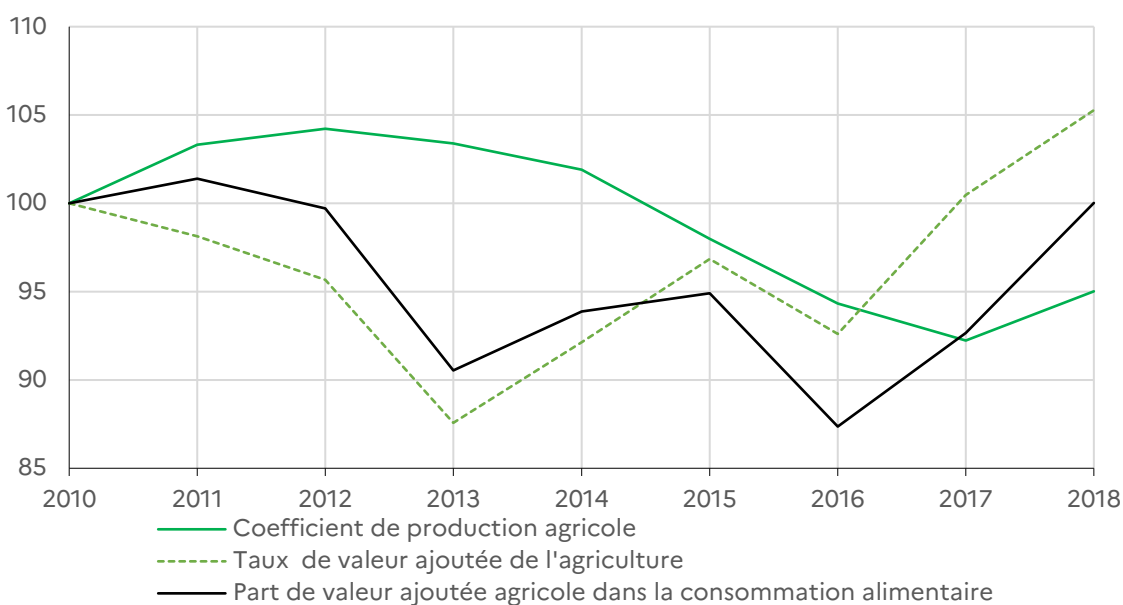
On cherche, ici, à expliquer les déterminants des variations de la part, dans la consommation alimentaire, de la valeur ajoutée induite en agriculture par la consommation alimentaire.

La part de valeur ajoutée d'une branche dans la consommation alimentaire est le produit de son taux de valeur ajoutée par son coefficient de production dans la consommation alimentaire (production nécessaire de cette branche pour la consommation alimentaire, rapportée à celle-ci).

L'évolution de ces deux termes depuis 2010 est représentée sur le Graphique 255, en regard de celle de la part de la valeur ajoutée induite de l'agriculture dans la consommation alimentaire

Graphique 255

Part de la valeur ajoutée de l'agriculture dans la consommation alimentaire, taux de valeur ajoutée et coefficient de production agricole de la consommation alimentaire

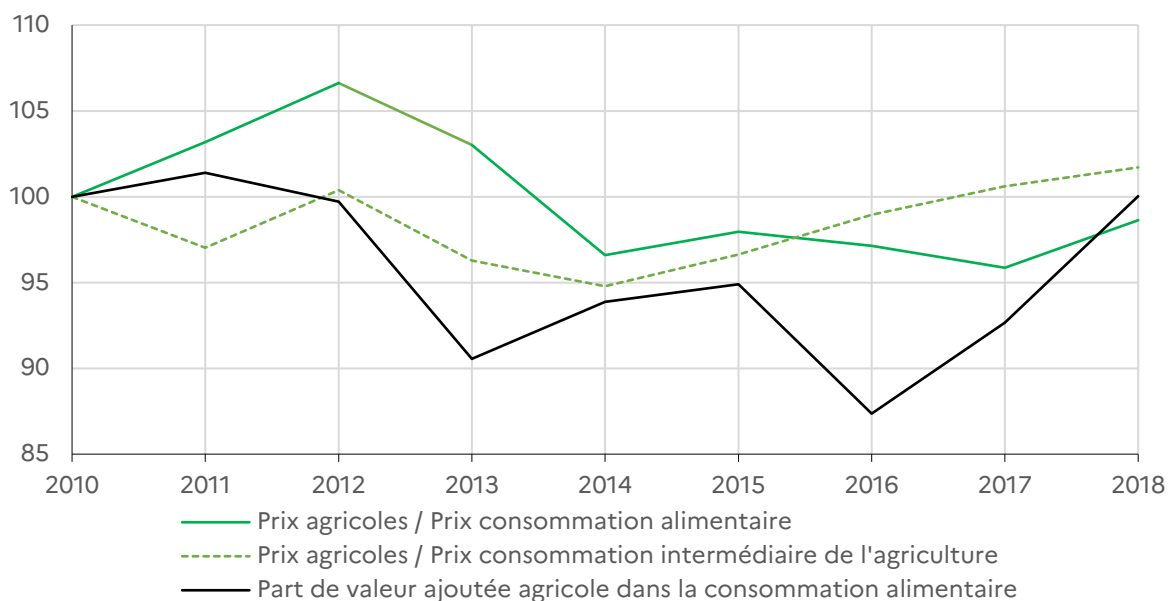


Source : OFPM d'après Insee et Eurostat

L'évolution de chaque terme, dont résulte celle de la part de valeur ajoutée de la branche peut être classiquement décomposée en évolution de volumes et de prix.

S'agissant de l'évolution des prix, on considère les prix relatifs suivants : l'indice des prix agricoles rapporté à l'indice des prix alimentaires, intervenant dans les évolutions du coefficient de production, et l'indice des prix agricoles rapporté à l'indice des prix des consommations intermédiaires de la branche, intervenant dans les évolutions de son taux de valeur ajoutée.

Graphique 256

Part de la valeur ajoutée de l'agriculture dans la consommation alimentaire et prix relatifs

Source : OFPM d'après Insee et Eurostat

Le rapport des prix agricoles aux prix alimentaires, qui intervient dans le coefficient de production, tend à la baisse de 2012 à 2017 et fait donc globalement diminuer la part de valeur ajoutée de l'agriculture. L'impact des variations des prix des produits agricoles rapportés aux prix alimentaires est atténué ou amplifié par les variations des prix des produits agricoles rapportés à ceux de leurs consommations intermédiaires, la tendance à la baisse de ce dernier rapport, observée lors des dix années précédentes (Insee, 2020), s'est inversée entre 2010 et 2018 grâce à une progression continue entre 2014 et 2018.

Les variations conjoncturelles de rapports de prix sont liées à l'évolution des marchés agricoles et des consommations intermédiaires, marqués par une certaine volatilité depuis 2007, les prix alimentaires (restauration incluse) présentant sur la période 2010-2018 une hausse continue.

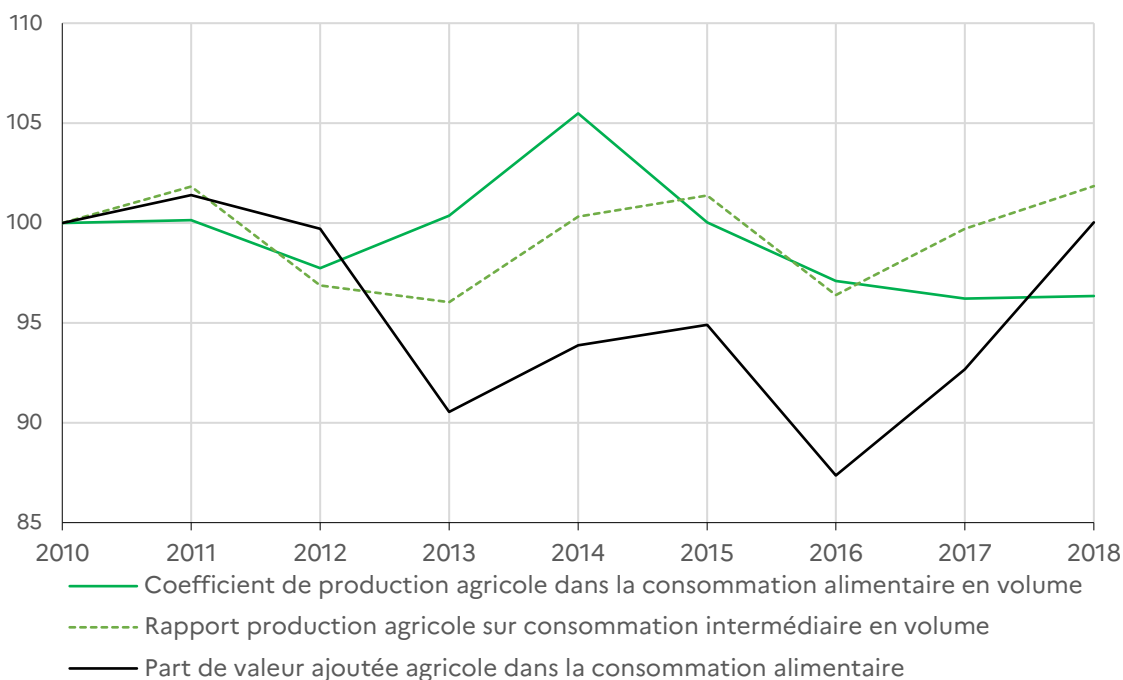
L'effet de la variation des volumes relatifs (Graphique 257) peut l'emporter certaines années sur celui des prix relatifs.

Ainsi en 2016, la baisse importante de la part de valeur ajoutée agricole dans la consommation alimentaire paraît-elle résulter de celle du taux de valeur ajoutée de la branche en volume (ou du rapport production/consommation intermédiaires en volume), baisse en outre concomitante de celle du coefficient de production en volume, alors même que le rapport des prix des produits agricoles à celui de leur consommation intermédiaire était en hausse (Graphique 256).

Les aléas de la production agricole peuvent expliquer les variations conjoncturelles du coefficient de production agricole dans la consommation alimentaire en volume et du taux de valeur ajoutée de la branche en volume.

D'éventuelles variations conjoncturelles de la part des importations peuvent aussi faire varier le coefficient de production agricole.

Graphique 257

Part de la valeur ajoutée de l'agriculture dans la consommation alimentaire et volumes relatifs


Source : OFPM d'après Insee et Eurostat

Non perceptibles sur la période relativement courte décrite par les Graphique 255, Graphique 256 et Graphique 257, les tendances de long terme se caractérisent par la hausse de la part des importations, ce qui tend à diminuer le coefficient de production agricole, et la baisse des prix agricoles relatifs à la suite des réformes successives de la politique agricole commune, ce qui tend à diminuer à la fois le coefficient de production agricole et le taux de valeur ajoutée de la branche. Il en résulte une tendance à la baisse de la part de l'agriculture. S'y ajoute l'évolution plus lente à la baisse du coefficient de production agricole en volume sous l'effet de la part croissante de services et des produits élaborés dans la valeur de la consommation alimentaire³.

2.3.4. Le partage entre salaires et profits bruts de la valeur ajoutée induite par la consommation alimentaire

La valeur ajoutée se répartit entre rémunération brute du travail salarié (salaires et cotisations sociales) et excédent brut d'exploitation (EBE). L'EBE est la ressource allouée à la rémunération de la propriété du capital, à divers transferts, aux impôts sur les bénéfices et le patrimoine et à l'épargne. Dans les entreprises individuelles, dont en agriculture les exploitations agricoles, l'EBE est un « revenu mixte », ressource qui rémunère également le travail non salarié.

En 2018, toutes branches confondues, les valeurs ajoutées induites par la consommation alimentaire se partagent pour 60 % en salaires et 40 % en EBE (revenu mixte compris).

Même en faisant abstraction des revenus mixtes, l'EBE n'est pas un profit net et des traitements supplémentaires seraient nécessaires pour décomposer intégralement l'euro alimentaire en rémunération du travail et profits.

³ Les changements de base des comptes nationaux introduit des ruptures de séries dans les TES symétriques d'Eurostat qui rendent délicates l'analyse de l'euro alimentaire en longue période : une approche est cependant fournie dans un article de la revue *Économie rurale* duquel sont extraites ces remarques (Boyer, 2021).

Or, les données disponibles se prêtent mal à cet objectif, a fortiori si on entendait l'atteindre branche par branche. À titre indicatif, on note que d'après les comptes nationaux, l'EBE des sociétés (ce qui exclut les entreprises individuelles, agricoles notamment, qui présentent des EBE de type revenu mixte) se répartit entre les emplois suivants :

- l'épargne ou capacité d'autofinancement : 71 %,
- les revenus distribués aux propriétaires du capital (dividendes, intérêts nets, autres revenus d'investissements) : 11,5 %,
- les autres transferts nets (cotisations moins prestations, indemnités moins primes d'assurance) : 5,8 %,
- et l'impôt sur les sociétés et sur le patrimoine : 11,8 %.

Les revenus distribués aux propriétaires du capital constituent dans certaines approches la base d'évaluation du « *coût du capital* » (Garnier et al., 2015, Cordonnier et al., 2013).

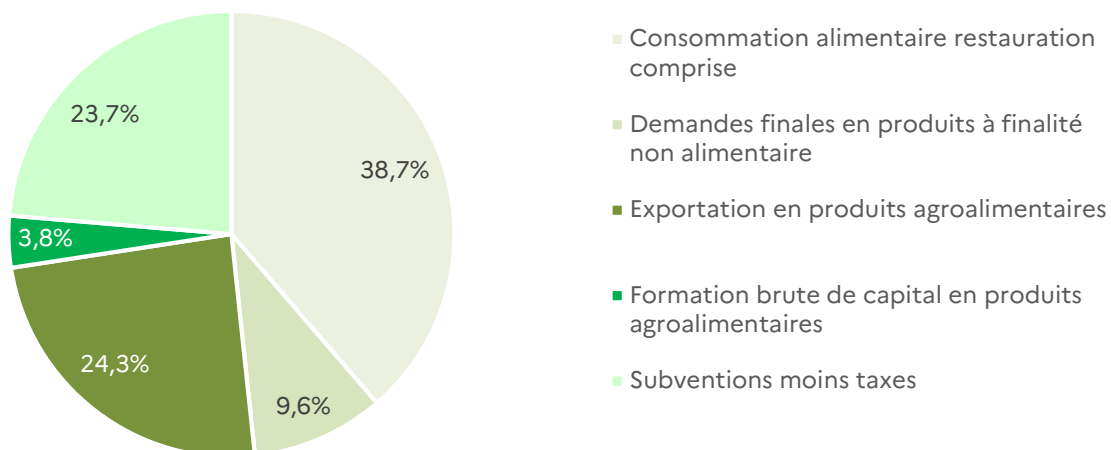
2.4. Revenus induits en agriculture par les différentes demandes finales

En complément des analyses précédentes, les mêmes sources et méthodes permettent d'évaluer les contributions apportées à la formation du revenu agricole par la consommation alimentaire et par les autres demandes finales : la demande d'exportation de produits agroalimentaires, la demande finale en produits industriels à fins non alimentaires (énergie, textiles...), la demande finale en divers services (Graphique 258).

Dans une optique de revenu, on doit intégrer au revenu les subventions perçues par les branches, taxes déduites. Le revenu considéré ici est l'EBE, subventions (moins taxes) comprises, le TES ne permettant pas d'approcher un revenu net.

Graphique 258

Contributions des demandes finales et des subventions à l'EBE de la branche agricole en 2018



Source : OFPM d'après Insee et Eurostat

Ainsi, la consommation alimentaire assure en 2018, 39 % du revenu agricole. Les exportations de produits agroalimentaires y contribuent pour près d'un quart, ainsi que les subventions, nettes de taxes. Les demandes finales de produits à finalité non alimentaires (biocarburants d'origine agricole, par exemple) contribuent pour près de 10 % à l'EBE de la branche. La formation brute de capital en produits agroalimentaires y participe pour moins de 4 % : il s'agit de la demande de stockage de produits agricoles ou des industries alimentaires et de la demande d'immobilisations de produits agricoles : plantations, par exemple.

L'analyse ci-dessus peut être appliquée à d'autres branches : voir Tableau 56, avec rappel des résultats pour l'agriculture et application aux branches Pêche-aquaculture, Industries alimentaires, Restauration.

Tableau 56

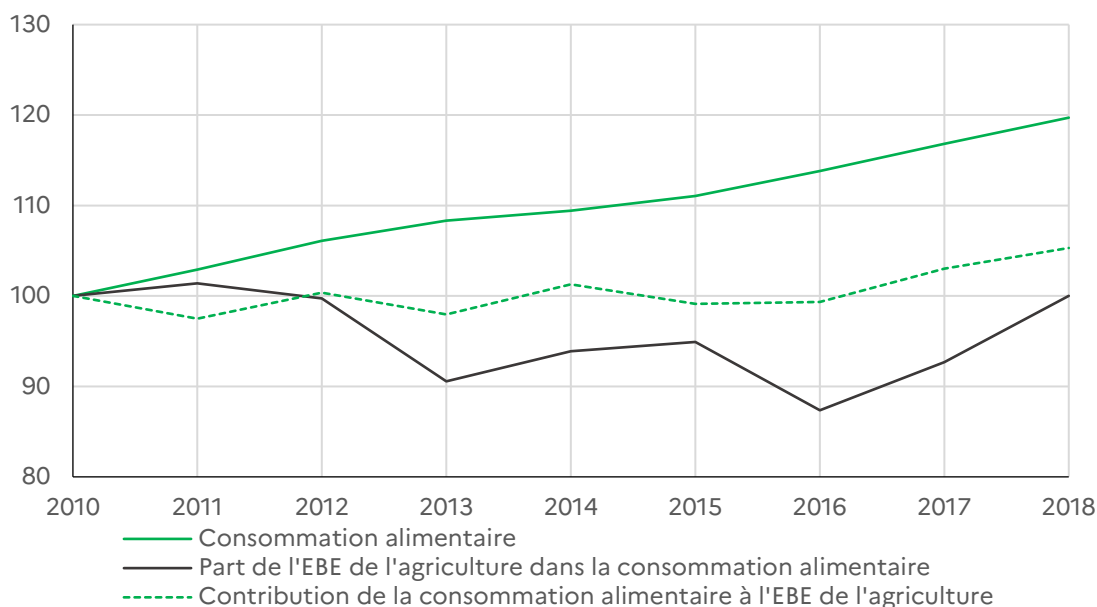
EBE induits dans les branches en colonne par les demandes finales de produits ou services en ligne en 2018

Unité : M €	Agriculture	Pêche et aquaculture	Industries alimentaires et fabrication de boissons	Restauration
Consommation finale alimentaire	12 946	116	11 107	11 901
<i>Demandes finales en autres biens ou services</i>				
Demandes finales en produits à finalité non alimentaire	3 224	29	2 715	3 308
Exportation en produits agroalimentaires	8 120	69	4 342	94
Formation brute de capital en produits agroalimentaires	1 256	2	542	6
Subventions - Taxes sur les produits	7 922	0	- 1 387	- 385
EBE avec subventions et après taxes	33 468	216	17 319	14 924

Source : OFPM d'après Insee et Eurostat

Graphique 259

Évolution de la contribution de la consommation alimentaire dans l'EBE de l'agriculture, de la consommation alimentaire et de la part de l'EBE dans la consommation alimentaire



Source : OFPM d'après Insee et Eurostat

Malgré la hausse linéaire de la consommation alimentaire de 20 % en 2018 par rapport à 2010, sa contribution à l'EBE agricole n'augmente que de 5 % environ sur la même période, la part de l'EBE induit par la consommation alimentaire dans celle-ci tendant à diminuer jusqu'en 2016.

En conclusion et en résumé

Les calculs de « l’euro alimentaire », qui nécessitent d’exploiter un tableau particulier élaboré par les comptes nationaux : le tableau entrées-sorties, ou TES, constituent, quelles que soient ses limites, la seule méthode permettant d’estimer les montants des rémunérations du travail et du capital induites dans chacune des branches de l’économie nationale, par les dépenses alimentaires.

Elle répond donc à la question générale posée à l’Observatoire : celle de la répartition de la valeur entre activités concourant, de près comme de loin, directement ou non, à la production, la transformation et la distribution des biens alimentaires.

Les principales limites de l’approche sont de deux ordres :

- Les nomenclatures de branches et de produits du TES ne permettent pas de réaliser une analyse par nature de produit ou par filière alimentaire (produits carnés, produits laitiers, fruits et légumes, produits issus des céréales...) : dans le TES, la consommation alimentaire ne peut être séparée qu’entre trois grands ensembles (au demeurant très inégaux en volume) : la consommation finale (c’est-à-dire par les ménages) de produits agricoles (aliments non transformés dans une étape industrielle, consommé en l’état : fruits et légumes frais, œufs frais) ; la consommation finale de produits de la pêche et de l’aquaculture (également non transformés dans une étape industrielle) ; la consommation finale de produits des industries alimentaires. Et la branche agricole n’est pas non plus subdivisée en « sous-branches » dans le TES. Construire un TES est une entreprise complexe, s’agissant notamment d’estimer pour chacune des 64 branches de sa nomenclature sa consommation intermédiaire en chacun des 64 produits de celle-ci... Ceci se fait au prix de certaines approximations qui ne pourraient qu’être accentuées, et donc fragiliser les résultats s’il fallait encore subdiviser certains produits et branches pour adopter les nomenclatures de filières de l’Observatoire.
- L’autre limite de l’approche tient au fait que les relations entre les grandeurs du TES sont régies par des proportions moyennes et fixes : le coefficient technique entre la production d’une branche et sa consommation intermédiaire en un produit donné, au cœur des calculs de l’euro alimentaire, est le même (pour une année donnée) que cette production soit consommée par les ménages, utilisée comme consommation intermédiaire, exportée, stockée ou immobilisée... Il en résulte que le taux de valeur ajoutée d’un produit (valeur ajoutée rapportée à la production) est également fixe quelle que soit les destinations de ce produit. Ce qui entraîne probablement des biais dans l’estimation des valeurs ajoutées induites par la consommation alimentaire : certains produits, non distingués de l’ensemble auquel ils sont rattachés dans la nomenclature, donnent peut-être lieu à des valeurs ajoutées supérieures (ou inférieures) à la moyenne de cet ensemble, selon qu’ils sont exportés ou destinés au marché intérieur.
- La notion de rémunération approchée par les calculs sur TES est celle de la valeur ajoutée, que les lignes du TES divisent entre salaires bruts (cotisations sociales incluses) et excédent brut d’exploitation (EBE), sans aller au-delà dans les niveaux de revenu. Or, dans les branches où existent des formes d’entreprises individuelles (agriculture, notamment), l’EBE est un revenu mixte qui comprend la rémunération du travail non salarié, et la rémunération brute du capital. Dans toutes les branches, celle-ci recouvre épargne, intérêts, dividende, impôts sur les bénéfices et le patrimoine... mais les données disponibles ne permettent pas d’opérer cette analyse par branche. En agriculture, cependant, les comptes économiques spécifiques de la branche permettraient de ventiler l’EBE induit par la consommation alimentaire en amortissement, intérêts, fermages et revenu net d’entreprise.
- Les comptes nationaux, et donc les TES, « *changent de base* », généralement tous les cinq ans⁴. Chaque base des comptes nationaux est désignée par l’année d’entrée en vigueur de la nouvelle base, soit actuellement la base 2014, qui est celle des TES pour Eurostat de 2014

⁴ Changements pouvant porter sur les nomenclatures d’activités, les concepts ou les modes d’estimation des données, sur la nouvelle base, base 2014 : <https://www.insee.fr/fr/information/3316977>

et des années suivantes. Les bases sont également soumises au système européen des comptes (SEC) en vigueur, actuellement le SEC 2010.

Lors d'un changement de base, les TES d'Eurostat en base antérieure ne sont pas disponibles dans la nouvelle base, ce qui introduit des ruptures de séries.

Pour cette raison, on ne présente que des séries débutant en 2010⁵, la période 2010-2018 ne comprenant qu'un changement de base en 2014 qui affecte peu les données les plus importantes pour les calculs de l'euro alimentaire.

Malgré ces limites, incontournables compte-tenu des sources, l'euro alimentaire fournit des ordres de grandeur, parfois contre-intuitifs :

- **sur la valeur de la production agricole mobilisée pour l'alimentation domestique (42,5 Md€, soit 51 % de la production agricole, en 2018), à côté de ses autres utilisations (exportations, stockage et immobilisation, demandes finales non alimentaires) ;**
- **sur les emplois générés par la demande alimentaire (2,7 millions d'ETP) et leur répartition dans les branches (dont 14 % en agriculture) ;**
- **sur la valeur de la matière première agricole incluse dans celle de la dépense alimentaire (34 Md €, soit 13,4 % de la consommation alimentaire) ;**
- **surtout, l'euro alimentaire aboutit à la répartition de la dépense alimentaire en valeurs ajoutées (donc en EBE et salaires) induites dans les différentes branches de l'économie, ainsi qu'en importations et taxes. En 2018, l'agriculture représente 11 % de la valeur ajoutée induite par la consommation alimentaire, pourcentage à rapprocher des 14 % d'ETP agricoles impliqués dans la formation de cette valeur ajoutée et 6,9 % de la valeur totale de la consommation.**

À partir de ces données factuelles, d'autres analyses ou interprétations des résultats de l'euro alimentaire sont possibles... et peuvent diverger en fonction des conceptions que l'on peut avoir sur la formation de la valeur en économie, mais elles sortent alors de la mission de l'Observatoire.

⁵ Contrairement à de précédentes publications de l'OFPM, on n'a pas reconduit la tentative de reconstituer des séries plus longues en estimant des résultats rétro-polés dans la base actuelle.

BIBLIOGRAPHIE

- ABSO CONSEIL** [2012]. [Produits carnés et aquatiques. Les unités de vente consommateurs. État des lieux et perspectives. Les études de FranceAgriMer, FranceAgriMer, juillet.](#)
- AGRESTE** [2016]. *Graph'Agri France 2016*. Ministère de l'agriculture de l'agroalimentaire et de la forêt, service de la statistique et de la prospective.
<http://agreste.agriculture.gouv.fr/publications/graphagri/article/graphagri-france-2016>
- AGRESTE** [2016] Bilan conjoncturel 2016. Ministère de l'agriculture, service de la statistique et de la prospective, décembre.
- ANDRIEUX V, D'ISANTO A.** [2015] [Des marges commerciales variées selon les produits, mais proches entre grandes surfaces.](#) *Insee Focus* – n° 45.
- BELLOWS, ANNE C., ET AL.** [2008] Understanding consumer interest in organics: production values vs. purchasing behavior." *Journal of Agricultural & Food Industrial Organization* "
- BLANCHOT J., BOYER Ph.** [2012]. [The French food sector price and margin surveillance program.](#) Australian Farm Institute - Farm policy journal, vol. 10, n°1, autumn quarter.
Version française: L'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires : études économiques et concertation interprofessionnelle dans les filières agroalimentaires françaises
- BLEZAT CONSULTING** [2014]. [Réalisation d'une étude portant sur la valorisation du 5^e quartier.](#) Note de synthèse, juin. Les études de FranceAgriMer.
- BOYER Ph.** [2021] [L'euro alimentaire : méthode et nouveaux résultats pour l'analyse de la répartition de la valeur dans la chaîne agroalimentaire en France.](#) *Économie rurale*, vol.378 ; n°4, 2021, pp. 137-157.
- BOYER Ph.** [2017]. [La formation des prix et des marges du pré à l'assiette.](#) *Cahiers de l'institut d'aménagement et d'urbanisme d'Ile-de-France*, n° 173.
- BOYER Ph.** [2016]. [Le partage de l'euro alimentaire : première estimation incluant la restauration.](#) *La lettre de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires*, n° 11, décembre.
- BOYER Ph.** [2016]. [« L'Euro alimentaire » : résultats en 2012.](#) *La lettre de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires*, n° 9, janvier.
- BOYER Ph., HOURS A.** [2015]. [Le suivi des prix, des coûts et des marges dans les filières viandes.](#) *Viandes et Produits Carnés*, 2015, 31 4-8.
- BOYER Ph. et al.** [2014]. [Le suivi des prix et des marges pour l'analyse de la formation des prix au détail des produits alimentaires.](#) Ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt - *Notes et études socio-économiques* n°37.
- BUTAULT J.P., BOYER Ph.** [2014]. [« L'euro alimentaire » en France et le partage des valeurs ajoutées.](#)
Philippe Boyer et Jean-Pierre Butault. *Économie rurale*, 342. Juillet-août 2014.
- BUTAULT J.P., BOYER Ph.** [2012]. [La décomposition de « l'euro alimentaire » en revenus des différents facteurs en France en 2005. Document de travail provisoire.](#) INRA – FranceAgriMer.
- BUTAULT J.P., BOYER Ph.** [2012]. [« L'euro alimentaire » en France de 1995 à 2007 et le partage des valeurs ajoutées entre branches.](#) Communication aux 6^e journées de la recherche en sciences sociales (SFER), INRA – FranceAgriMer.

BUTAULT J.P., BOYER Ph. [2014]. [The "food euro»: what food expenses pay for?](#) FranceAgriMer - *The Letter of the Observatory on formation of prices and margins of food products*, n° 2, January 2014, 4.

CANNING P. [2011]. [A Revised and Expanded Food Dollar Series : A Better Understanding of Our Food Costs](#), ERR-114, U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, février.

CASIMIR J.P., CASPAR B., COZAIN M. [1996]. Comptabilité générale de l'entreprise. DPECF. Collection Expertise comptable. Litec.

CHANTREL E., LECOQ P.E. [2009]. Les marges dans la filière agroalimentaire en France. *Lettre Trésor Eco* n°53, DGTPE, mars. <http://www.tresor.economie.gouv.fr/file/326896>

COE-REXECODE. [2014]. Évaluation de la répartition sectorielle du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi, 19 novembre 2012.

<http://www.coe-rexecode.fr/public/content/download/33298/334062/version/1/file/Evaluation-de-la-repartition-sectorielle-du-credit-d-impot-pour-la-competitivite-et-l-emploi-Nov-2012.pdf>

COHEN E. [1997]. Analyse financière, *Economica*.

CORDONNIER P. et al [1944]. Économie de l'entreprise agricole, *Cujas*.

DEMMOU L. [2010]. La désindustrialisation en France. Cahiers. Documents de travail de la DG Trésor. N°2010-01, juin 2010. <http://www.tresor.economie.gouv.fr/file/326045>

DG TRESOR [2014]. [Espagne : Loi sur les mesures visant à l'amélioration du fonctionnement de la chaîne alimentaire](#). DG Trésor - Ouvrage : *Sillons d'Europe* n°153.

EUMOFA (2018) [Le filet de lieu noir en France](#) étude de cas – structure des prix dans la filière

EUROPEAN MARKET OBSERVATORY FOR FISHERIES AND AQUACULTURE PRODUCTS. (EUFOMA) Site : <http://www.eumofa.eu/>

FRAICHARD J., TROÏA C. [2007]. Les réseaux d'enseigne très présents dans le commerce. *Insee Première*, n°1140, juin. http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=ip1140®_id=0#inter7

FRANCEAGRIMER – GIRA FOOD SERVICE [2020] [Panorama de la consommation alimentaire hors domicile](#) 2018

FRANCEAGRIMER [2019] [Quels Impacts de l'essor de la production de lait biologique sur l'aval de la filière ?](#) Les études

HASSAN D., SIMIONI M. [2004]. Transmission des prix dans la filière des fruits et légumes : une application des tests de cointégration avec seuils. *Économie rurale*. N°283-284.

HASSAN D, MONIER-DILHAN S [2006]. "National brands and store brands: competition through public quality labels." *Agribusiness: an international journal*

HASSAN D., MONIER-DILHAN S., NICHELE V., & SIMIONI M. [2009]. Organic food consumption patterns in France

HUTIN Ch. [2015]. [Le diagramme de la distribution en 2014, le tableau de bord de la filière.](#) *Ctifl-Infos*, n° 3016, novembre.

INSEE. Base de données en ligne : indices des prix agricoles à la production (IPPAP), indice des prix de l'industrie et des services aux entreprises, indices des prix à la consommation, statistiques annuelles d'entreprises (Esane). <https://www.insee.fr/fr/information/2411675>

INSEE (2019) Définition économique des entreprises : une nouvelle vision du tissu productif français <https://www.insee.fr/fr/information/4226820>

INSEE (2019) Les entreprises en France, *Insee Référence* <https://www.insee.fr/fr/statistiques/4256020>

INSEE (2019) Courrier des statistiques N2 – 2019

<https://www.insee.fr/fr/information/4168409?sommaire=4168411>

INSTITUT DE L'ÉLEVAGE [2010]. Calculer le coût de production en élevage bovin viande. *Méthode développée par l'Institut de l'élevage dans le cadre du dispositif Réseaux d'élevage, septembre.*

INSTITUT DE L'ÉLEVAGE [2019]. Où va le bœuf ? Vers davantage de restauration hors domicile et toujours plus de transformation *Économie de l'élevage* – Dossier Viande bovine française, n°503, novembre

INTERBEV [2005]. Le point sur l'alimentation des bovins et des ovins et la qualité des viandes.

http://www.interbev.fr/uploads/tx_docsearch/alimentation_2005_04.pdf

LALANDE E, EMORINE M, LE CHAPELAIN M, LE FAUCHEUR S, PERRIN-HAYNES J ET ROUSSET A (2019) La situation du commerce en 2018 (éd Juin)

<https://www.insee.fr/fr/statistiques/4174366>

LAMBERT C. [2009]. [Les modalités de formation des prix alimentaires : du producteur au consommateur.](#) *Rapport au Conseil économique, social et environnemental.*

LEGENDRE F., HAIGNERÉ C. [2014]. Une évaluation *ex ante* des conséquences du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) sur la production et sur l'emploi, 31^e Journées de Microéconomie appliquée, janvier 2014.

<http://www.jma2015.fr/content/fichiers2014/170/Evaluation-ex-ante-CICE.pdf>

LEGENDRE V., RIEU M. [2008]. Cartographie des flux de viande à l'aval de la filière porcine. De la sortie des abattoirs à la mise à disposition du consommateur final. IFIP

LIPICH A. [2005]. Prix à la production et à la consommation dans le secteur agroalimentaire. *Diagnostiques, prévisions et analyses économiques, N°59, janvier.* DGTPE.

MAGDELAINE P. [2008]. La situation des filières avicoles françaises. État des lieux des filières avicoles en France et au Brésil : du passé au présent, description et compréhension de dynamiques instables. *AVITER rapport WP2.* Itavi

MAIGNÉ, MONIER-DILHAN & POMÉON.[2017] Impact of the consumer's environment on the demand for organic food in France

MAINSANT P., PORIN F. [2002], Un modèle d'estimation des marges brutes en porc de la sortie élevage à la consommation. Le cas de la longe. *Rapport pour l'Ofival.*

MAINSANT P. [2002]. Note pour le groupe de travail « validation bœuf ». Note pour le ministère de l'agriculture (méthode d'estimation d'une marge brute sur carcasse bovine).

MAINSANT P. [2004 (1)]. Les conséquences de l'ESB sur la hausse des prix de détail de la viande de bœuf. *Viandes et produits carnés, N° hors-série.*

MAINSANT P. [2004 (2)]. Introduction méthodologique : offre promotionnelle et achats en produits carnés. *Note pour l'Ofival.*

MAINSANT P. [2003]. Résultats actualisés du modèle d'estimation des marges brutes en porc, de la sortie élevage à la consommation. Le cas de la longe. *Journées Recherche Porcine, 35, 223-228.*

MAINSANT P. [2009]. La formation des prix de la viande. Influence de la concurrence entre enseignes de distribution. *Viandes et produits carnés, vol. 27 (3).*

MASSON Ph. [1975]. Le rôle des prix agricoles dans l'évolution des prix de détail. *Économie rurale, Année 1975, Volume 109, Numéro 1*

MONIER-DILHAN S AND BERGÈS. [2016] Consumers' Motivations Driving organic demand : between self-interest and Sustainability

OOSTERKAMP E., LOGATCHEVA K., VAN GALEN M., EMIL GEORGIEV E. [2014]. [Food price monitoring and observatories: an exploration of costs and effects. Summary and Executive](#)

[Summary](#) ; LEI Wageningen UR, The Hague - LEI Memorandum 13-058, June 2014, Project code 2273000397.

RASTOIN J.L., GHERSI G. [2010]. Le système alimentaire mondial. Concepts, méthodes, analyses et dynamiques. *Éditions Quae*

SSP [2012, 2014]. Notes internes du bureau des statistiques des IAA sur les comptes des « *sous-secteurs* » des IAA spécialisées en viandes bovines, porcines, de poulet et de dinde. *Service de statistique et de prospective du ministère de l'agriculture. Bureau des industries agroalimentaires.*

USDA-ERS [2012]. <http://www.ers.usda.gov/Data/MeatPriceSpreads/>, <http://www.ers.usda.gov/Data/FoodDollar/>

VERNIN X, MILAN M, PIERRE P [2018] Le marché des fruits et légumes bio, Satisfaction et attentes de la distribution (CTIFL)

VERNIN X, PRISCA PIERRE S, MILLAN M, RAKOTOBE V et CARLOMAGNO M [2013] Fruits et légumes frais bio - Perception et attentes de la distribution

BASES LÉGISLATIVES ET RÉGLEMENTAIRES

L'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires a été créé par la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche n° 2010-874 du 27 juillet 2010.

ARTICLES LEGISLATIFS DU CODE RURAL ET DE LA PECHE MARITIME

Article L682-1

Modifié par [LOI n°2018-938 du 30 octobre 2018 - art. 7](#)

Modifié par [LOI n°2018-938 du 30 octobre 2018 - art. 8](#)

Modifié par [LOI n° 2021-1357 du 18 octobre 2021 – art. 3](#)

L'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, placé auprès du ministre chargé de l'alimentation et du ministre chargé de la consommation, a pour mission d'éclairer les acteurs économiques et les pouvoirs publics sur la formation des prix et des marges au cours des transactions au sein de la chaîne de commercialisation des produits alimentaires, qu'il s'agisse de produits de l'agriculture, de la pêche ou de l'aquaculture.

Les modalités de désignation du président de l'observatoire, le fonctionnement de l'observatoire ainsi que sa composition sont définis par décret. Deux députés et deux sénateurs siègent au comité de pilotage de l'observatoire.

L'Observatoire analyse les données nécessaires à l'exercice de ses missions. Il peut les demander directement aux entreprises ou les obtenir par l'intermédiaire de l'établissement mentionné à l'[article L. 621-1](#) et du service statistique public auprès duquel elles sont recueillies. La liste des établissements refusant de communiquer les données nécessaires à l'exercice des missions de l'observatoire peut faire l'objet d'une publication par voie électronique.

Il étudie les coûts de production au stade de la production agricole, les coûts de transformation et les coûts de distribution dans l'ensemble de la chaîne de commercialisation des produits agricoles. Il examine, à l'échelle de chaque filière, la prise en compte des indicateurs mentionnés à l'avant-dernier alinéa du III de l'[article L. 631-24](#), à l'[article L. 631-24-1](#) et au II de l'[article L. 631-24-3](#) ainsi que la répartition de la valeur ajoutée tout au long de la chaîne de commercialisation des produits agricoles qui en résulte.

Il compare, sous réserve des données disponibles équivalentes, ces résultats à ceux des principaux pays européens.

Il peut être saisi par l'un de ses membres, par le médiateur des relations commerciales agricoles ou par une organisation interprofessionnelle pour donner un avis sur les indicateurs de coûts de production ou de prix des produits agricoles et alimentaires mentionnés au quinzième alinéa du III de l'[article L. 631-24](#) ou sur les méthodes d'élaboration de ces indicateurs. L'Observatoire publie, chaque trimestre, un support synthétique reprenant l'ensemble des indicateurs, rendus publics, relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture mentionnés au même quinzième alinéa, à l'[article L. 631-24-1](#) et aux II et III de l'[article L. 631-24-3](#).

L'Observatoire remet chaque année un rapport au Parlement.

L'Observatoire procède, par anticipation au rapport annuel, à la transmission des données qui lui sont demandées par les commissions permanentes compétentes et par les commissions d'enquête de l'Assemblée nationale et du Sénat sur la situation des filières agricoles et agroalimentaires.

Article L621-8

Modifié par [LOI n°2016-1691 du 9 décembre 2016 - art. 98](#)

Les informations nécessaires à la connaissance des productions, des marchés et des données du commerce extérieur ainsi qu'aux travaux de l'observatoire mentionné à l'article L. 682-1 doivent être fournies à l'établissement mentionné à l'article L. 621-1 par toute personne intervenant dans la production, la transformation ou la commercialisation de produits agricoles et alimentaires, selon des modalités fixées par décret.

Ces informations ainsi que les catégories d'opérateurs tenus de les transmettre sont celles exigées en application des règlements de l'Union européenne ou celles qui figurent sur une liste établie par décret.

Le service statistique public transmet à l'établissement mentionné à l'article L. 621-1, selon des modalités précisées par convention, les résultats des enquêtes obligatoires, au sens de la loi n° 51-711 du 7 juin 1951 sur l'obligation, la coordination et le secret en matière de statistiques, répondant aux besoins de l'observatoire prévu à l'article L. 682-1.

Article L621-8-1

Modifié par [LOI n° 2014-1170 du 13 octobre 2014 - art. 2](#)

En cas de défaut de réponse à une enquête statistique obligatoire au sens de la loi n° 51-711 du 7 juin 1951 précitée, dont le résultat est transmis, dans les conditions prévues au dernier alinéa de l'article L. 621-8, à l'établissement mentionné à l'article L. 621-1, le ministre chargé de l'économie peut, après avis du comité du secret statistique et du Conseil national de l'information statistique réuni en comité du contentieux des enquêtes statistiques obligatoires dans les conditions prévues en application du II de l'article 1er bis de la loi n° 51-711 du 7 juin 1951 précitée, prévoir la publication par voie électronique par l'établissement susmentionné de la liste des personnes physiques ou morales concernées.

Article L631-24

Modifié par [LOI n°2018-938 du 30 octobre 2018 - art. 1 \(extrait\)](#)

Modifié par [LOI n° 2021-1357 du 18 octobre 2021 - art. 1 \(extrait\)](#)

Tout contrat de vente de produits agricoles livrés sur le territoire français est conclu sous forme écrite et est régi, dans le respect des articles 1365 et 1366 du code civil, par le présent article.

Le présent article et les articles L. 631-24-1 à L. 631-24-3 ne s'appliquent ni aux ventes directes au consommateur, ni aux cessions réalisées au bénéfice des organisations caritatives pour la préparation de repas destinés aux personnes défavorisées, ni aux cessions à prix ferme de produits agricoles sur les carreaux affectés aux producteurs et situés au sein des marchés d'intérêt national définis à l'article L. 761-1 du code de commerce ou sur d'autres marchés physiques de gros de produits agricoles.

La proposition de contrat ou d'accord-cadre constitue le socle de la négociation entre les parties. Au titre des critères et modalités de révision ou de détermination du prix mentionnés au 1° du présent III, elle prend en compte un ou plusieurs indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts. Dans le contrat ou dans l'accord-cadre, les parties définissent librement ces critères et ces modalités de révision ou de détermination du prix en y intégrant, outre le ou les indicateurs issus du socle de la proposition, un ou plusieurs indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur le ou les marchés sur lesquels opère l'acheteur et à l'évolution de ces prix ainsi qu'un ou plusieurs indicateurs relatifs aux quantités, à la composition, à la qualité, à l'origine et à la traçabilité des produits ou au respect d'un cahier des charges. Dans le cadre de leurs missions et conformément au règlement (UE) n° 1308/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17

décembre 2013 précité, les organisations interprofessionnelles élaborent et publient des indicateurs, qui servent d'indicateurs de référence. Elles peuvent, le cas échéant, s'appuyer sur l'observatoire mentionné à l'article L. 682-1 ou sur l'établissement mentionné à l'article L. 621-1. A défaut de publication, par une organisation interprofessionnelle, des indicateurs de référence dans les quatre mois suivant la promulgation de la loi n° 2021-1357 du 18 octobre 2021 visant à protéger la rémunération des agriculteurs, les instituts techniques agricoles les élaborent et les publient dans les deux mois suivant la réception d'une telle demande formulée par un membre de l'organisation interprofessionnelle.

ARTICLES LEGISLATIFS DU CODE DE COMMERCE

Article L441-8

Modifié par [LOI n°2018-938 du 30 octobre 2018 - art. 9 \(extrait\)](#)

Modifié par [LOI n° 2021-1357 du 18 octobre 2021 – art. 5 \(extrait\)](#)

Sans préjudice de l'article 172 bis du règlement (UE) n° 1308/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles et abrogeant les règlements (CEE) n° 922/72, (CEE) n° 234/79, (CE) n° 1037/2001 et (CE) n° 1234/2007 du Conseil, les contrats d'une durée d'exécution supérieure à trois mois portant sur la vente des produits agricoles et alimentaires dont les prix de production sont significativement affectés par des fluctuations des prix des matières premières agricoles et alimentaires et des produits agricoles et alimentaires, de l'énergie, du transport et des matériaux entrant dans la composition des emballages comportent une clause relative aux modalités de renégociation du prix permettant de prendre en compte ces fluctuations à la hausse comme à la baisse.

Cette clause, définie par les parties, précise les conditions et les seuils de déclenchement de la renégociation.

La renégociation de prix est conduite de bonne foi dans le respect du secret des affaires, ainsi que dans un délai, précisé dans le contrat, qui ne peut être supérieur à un mois. Elle tend à une répartition équitable entre les parties de l'accroissement ou de la réduction des coûts de production résultant de ces fluctuations. Elle tient compte notamment de l'impact de ces fluctuations sur l'ensemble des acteurs de la chaîne d'approvisionnement. Un compte rendu de cette négociation est établi, selon des modalités définies par décret.

Article L. 442-7

Modifié par [ORDONNANCE n°2019-358 du 24 avril 2019 relative à l'action en responsabilité pour prix abusivement bas \(extrait\)](#)

Les deux premiers alinéas de l'article L. 442-7 du code de commerce sont remplacés par les dispositions suivantes :

« Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait pour un acheteur de produits agricoles ou de denrées alimentaires de faire pratiquer par son fournisseur un prix de cession abusivement bas ».

« Pour caractériser un prix de cession abusivement bas, il est tenu compte notamment des indicateurs de coûts de production mentionnés aux articles L. 631-24, L. 631-24-1, L. 631-24-3 et L. 632-2-1 du code rural et de la pêche maritime ou, le cas échéant, de tous autres indicateurs disponibles dont ceux établis par l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires mentionné à l'article L. 682-1 du même code. Dans le cas d'une première cession, il est également tenu compte des indicateurs figurant dans la proposition de contrat du producteur agricole ».

ARTICLES DE LA LOI n° 2016-1691 du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique

Article 96

Dans un délai d'un an à compter de la promulgation de la présente loi, le Gouvernement remet au Parlement un rapport sur les pistes de renforcement des missions de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires (...)

ARTICLES REGLEMENTAIRES DU CODE RURAL ET DE LA PECHE MARITIME

Art. D. 682-1.

Modifié par [Décret n° 2017-1771 du 27 décembre 2017 - art. 25](#)

[...] l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires :

1° Recueille auprès des services et établissements publics compétents les données statistiques disponibles nécessaires à l'analyse des mécanismes de formation des prix dans la chaîne alimentaire ;

2° Demande à ces services et établissements de collecter, en tant que de besoin, des données supplémentaires ;

2° Réalise ou fait réaliser les travaux d'études nécessaires à son activité ;

4° Analyse les informations recueillies ;

5° Produit des rapports de synthèse sur les filières étudiées ;

6° Assure la diffusion régulière de ses travaux.

À ces fins, l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires s'appuie sur l'établissement public mentionné à l'article [L. 621-1](#).

Art. D. 682-2

Modifié par [Décret n° 2016-781 du 10 juin 2016 – art. 7](#)

Le président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires est nommé par arrêté conjoint du ministre chargé de l'alimentation et du ministre chargé de la consommation pour une période de trois ans renouvelable.

Art. D. 682-3

Modifié par [Décret n° 2017-1771 du 27 décembre 2017 - art. 25](#)

Modifié par [Décret n° 2020-1100 du 28 août 2020 - art. 1](#)

L'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires est doté d'un comité de pilotage, présidé par le président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires et d'un secrétariat.

Outre le président et les parlementaires mentionnés au deuxième alinéa de l'article [L. 682-1](#), ce comité de pilotage comprend :

1° Six représentants de l'État :

- a) Le directeur général de la performance économique et environnementale des entreprises ou son représentant ;
- b) Le directeur des pêches maritimes et de l'aquaculture ou son représentant ;
- c) Le directeur général de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes ou son représentant ;
- d) Le directeur général de l'établissement public mentionné à l'article [L. 621-1](#) ou son représentant ;
- e) Le chef du service de la statistique et de la prospective au ministère chargé de l'agriculture ou son représentant ;
- f) Le directeur général de l'Institut national de la statistique et des études économiques ou son représentant ;

2° Vingt et un représentants des secteurs agricoles et agroalimentaires :

- a) Un représentant de l'Assemblée permanente des chambres d'agriculture ;
- b) Cinq représentants des organisations syndicales d'exploitations agricoles à vocation générale habilitées en application de l'article [R. 514-39](#) ;
- c) Trois représentants de la pêche maritime et de l'aquaculture ;
- d) Sept représentants des industries de transformation ;
- e) Cinq représentants du commerce et de la distribution ;

3° Deux représentants des associations nationales de consommateurs ;

4° Des personnalités désignées en raison de leurs compétences particulières ou de leurs fonctions, dans la limite de sept.

Les membres du comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, autres que ceux mentionnés au 1° et les parlementaires, sont nommés pour une durée de trois ans, renouvelable, par arrêté conjoint du ministre chargé de l'alimentation et du ministre chargé de la consommation. Les députés et les sénateurs sont nommés respectivement pour la durée de leur mandat législatif et jusqu'au renouvellement triennal pour moitié du Sénat.

La suppléance et le remplacement des membres s'effectuent dans les conditions définies par l'article [R. 133-3](#) du code des relations entre le public et l'administration.

La fonction de membre n'ouvre droit à aucune rémunération ni remboursement de frais de déplacement.

Art. D. 682-4

Modifié par [Décret n° 2017-1771 du 27 décembre 2017 - art. 25](#)

I.- Le comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires se réunit dans les conditions définies par l'[article R. 133-5 du code des relations entre le public et l'administration](#). Ces séances ne sont pas publiques.

Le comité approuve son règlement intérieur.

Il arrête un programme annuel de travail.

Il peut être saisi par les ministres chargés de l'alimentation et de la consommation de toute question relevant de la compétence de l'Observatoire.

II.- Le président du comité de pilotage peut désigner un ou plusieurs rapporteurs en raison de leur compétence parmi les membres du comité de pilotage.

Il crée, en tant que de besoin, des groupes de travail spécifiques et temporaires.

Il peut décider, dans les conditions définies par l'article [R. 133-6](#) du même code, de procéder à l'audition de toute personne extérieure au comité.

III.- Les membres du comité de pilotage sont tenus au secret professionnel pour les faits, actes et renseignements dont ils ont pu avoir connaissance en raison de leurs fonctions.

Ils sont associés à la préparation du rapport au Parlement mentionné à l'article [L. 682-1](#) du présent code. Après avoir entendu le comité de pilotage, son président valide et transmet chaque année ce rapport au Parlement et aux ministres chargés de l'alimentation et de la consommation.

ARRETE DU 28 AOUT 2020 PORTANT NOMINATION DU PRESIDENT DE L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Par arrêté du ministre de l'économie, des finances et de la relance et du ministre de l'agriculture et de l'alimentation en date du 28 août 2020, M. Philippe CHALMIN est nommé président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, à compter du 1^{er} septembre 2020 pour une durée de trois ans.

ARRETE DU 10 SEPTEMBRE 2021 (ET ARRÊTES COMPLEMENTAIRES) PORTANT NOMINATION DES MEMBRES DU COMITE DE PILOTAGE DE L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Par arrêté du ministre de l'économie, des finances et de la relance et du ministre de l'agriculture et de l'alimentation en date du 10 septembre 2021, sont nommé membres du comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, à compter du 1^{er} septembre 2020 pour une durée de trois ans :

En qualité de représentant l'Assemblée permanente des chambres d'agriculture :
M. SERVANT (Luc).

En qualité de représentant des organisations syndicales d'exploitants agricoles :
M. BENEZIT (Patrick).
M. GUILLAUME (Benjamin).
Mme LE FLOC'H (Véronique).
M. PERREAU (Denis).
M. PICHOT (Gérald).

En qualité de représentant de la pêche maritime et de l'aquaculture :
Mme BERTERRECHE (Maïalen).
M. JOUINEAU (José).
M. PONCHY POMMERET (Charles-Louis).

En qualité de représentant des industries de transformation agroalimentaire :
Mme ANJUERE (Maud).
M. MATHIEU (Quentin).
M. BRZUSCZAK (Robert).
M. CONTAMINE (Anne-Céline).
M. VALLAT (Bernard).
M. LECOUCO (Frédéric).
M. ROUCHE (Paul).

En qualité de représentant du commerce et de la distribution alimentaire :
M. CREYSSEL (Jacques).
Mme SENAND (Isabelle).
Mme FILLAUD (Isabelle).
M. JUTTIN (Éric).
M ROBERT (Pascal).

En qualité de représentant des associations nationales de consommateurs :
M ANDRAULT (Olivier).
Mme TRUQUIN (Stéphanie), *arrêté du 28 février 2022.*

En qualité de personnalité désignée en fonction de ses compétences particulières ou de ses fonctions :

Mme ALEXANDRE (Sylvie).
M BARJOL (Jean-Louis)
M. BERLIZOT (Thierry).
Mme CHAMBOLLE (Claire).
M. GÉRARD (Jean-Louis).
Mme MAGDELAINE (Pascale)
Mme MARIOJOULS (Catherine).

DECRET N° 2017-1573 DU 15 NOVEMBRE 2017 RELATIF A LA COMPOSITION DU COMITE DE PILOTAGE DE L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Art. 1^{er}. – L'article D. 682-3 du code rural et de la pêche maritime est ainsi modifié :

1° Au deuxième alinéa, après le mot: « président », sont insérés les mots : « et les parlementaires mentionnés au deuxième alinéa de l'article L. 682-1 » ;

2° Au dix-huitième alinéa, après les mots: « autres que ceux mentionnés au 1° », sont insérés les mots: « et les parlementaires, » ;

3° Le même alinéa est complété par une phrase ainsi rédigée: « Les députés et les sénateurs sont nommés respectivement pour la durée de leur mandat législatif et jusqu'au renouvellement triennal pour moitié du Sénat ».

Art. 2. – Le ministre de l'agriculture et de l'alimentation est chargé de l'exécution du présent décret, qui sera publié au Journal officiel de la République française.

ASSEMBLEE NATIONALE

Le président de l'Assemblée nationale a nommé, le 10 novembre 2017, pour siéger dans plusieurs organismes extraparlementaires, les députés dont les noms suivent :

Comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires	Titulaire	M. Fabien Di Filippo
Comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires	Titulaire	M. Yves Daniel
Comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires	Suppléant	M. Thierry Benoit
Comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires	Suppléant	M. Jean-Baptiste Moreau

SÉNAT

Le président du Sénat a nommé le 1^{er} février 2021 Mme Sophie Primas et M. Henri Cabanel en tant que membre titulaire du comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires.

SIGLES

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 (institut technique professionnel)
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
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
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
PGC	Produit de grande consommation
PI	Produit industriel
PIB	Produit intérieur brut

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 Vitreenne 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

ANNEXE

NOTE MÉTHODOLOGIQUE SUR LE « MODÈLE BEURRE » EXPÉRIMENTAL

Notre réflexion a porté sur la comparaison chiffrée de **deux approches de révision du modèle beurre** :

- Une approche « classique » basée sur le raisonnement déjà appliqué aux autres PGC laitiers suivis par l'Observatoire ;
- Une approche « originale » basée sur un raisonnement nouveau en lien avec la notion de rapport MG/MP.

I/ Propos préalable

A) Points communs des deux approches

Dans les deux cas, l'approche est nouvelle par rapport à la manière dont le beurre était considéré jusqu'à présent dans le rapport de l'OFPM.

Auparavant, on considérait le beurre plaquette 250 grammes comme **un produit induit de la transformation** des quatre autres PGC (lait UHT, yaourt, camembert, emmental), c'est-à-dire à la fois :

- Un coproduit issu de la transformation de tous les autres ;
- Un débouché permettant de valoriser les excédents laitiers.

Le beurre était d'ailleurs traité comme un produit **dont la matière première n'était pas du lait mais du beurre vrac industriel**.

Il s'agissait d'une simplification qui ne représentait pas le mode majoritaire de fabrication de beurre plaquette qui est, pour 90 % des volumes (à dire d'experts), produit à partir de la crème issue de l'écémage du lait cru collecté et non à partir de beurre vrac industriel. Le seul mérite de cette approche était d'aller au bout d'une certaine chaîne de valorisation globale.

Désormais, pour mieux coller à la réalité de l'économie laitière, l'Observatoire souhaite analyser le beurre comme un produit à part entière.

Les deux options évaluées ont comme point commun de considérer une **activité industrielle spécialisée dans la fabrication de beurre**, dont le principal coproduit est la poudre de lait écrémé. L'hypothèse de base consiste à dire que cette industrie ne produit que du beurre avec sa matière grasse, et que de la poudre « maigre » avec sa matière protéique. Un volume de 1 000 l de lait standard (38 g/l de MG et 32 g/l de MP) donnerait donc environ 45 kg de beurre et 92 kg de poudre de lait écrémé.

Pour calculer l'indicateur de coût de la matière première, l'autre point commun de ces deux approches est de **partir non pas du beurre vrac mais du lait nécessaire à mettre en œuvre pour fabriquer une plaquette de beurre 250 g**.

B) Impact sur la question des excédents

1. *Rappel sur la notion de « produits induits »*

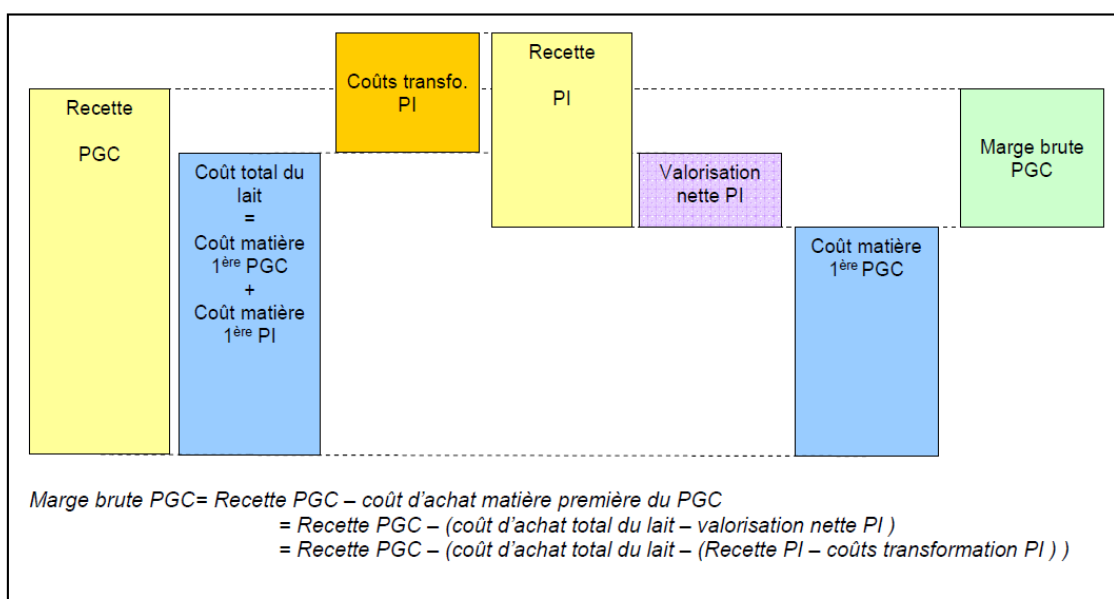
Dans les modèles « classiques » de PGC laitiers suivis par l'OFPM, l'indicateur de coût de la matière première prend en compte l'ensemble du lait dont la collecte est nécessaire pour fabriquer 1 litre ou 1 kg du PGC, y compris :

- **la fraction valorisée en coproduits** : la fabrication de chaque PGC entraîne la production de coproduits non destinés en l'état à la consommation et vendus à d'autres secteurs de l'industrie alimentaire.
- **les excédents saisonniers** : le déphasage entre la saisonnalité de la production laitière et celle des fabrications de produits laitiers entraîne des excédents saisonniers de collecte que l'industrie doit valoriser.
- **les 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.

Il est actuellement retenu l'hypothèse selon laquelle la **totalité de ces 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).

C'est là qu'intervient la notion de **la valorisation nette des produits induits**. Celle-ci correspond à la différence entre le produit de la vente de ces produits induits et les coûts de leur gestion. Par conséquent :

- 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 ;
- Si le produit est inférieur au coût, la valorisation nette est négative, et donc ces produits induits représentent un coût supplémentaire pour l'industriel, en addition au coût du lait collecté.

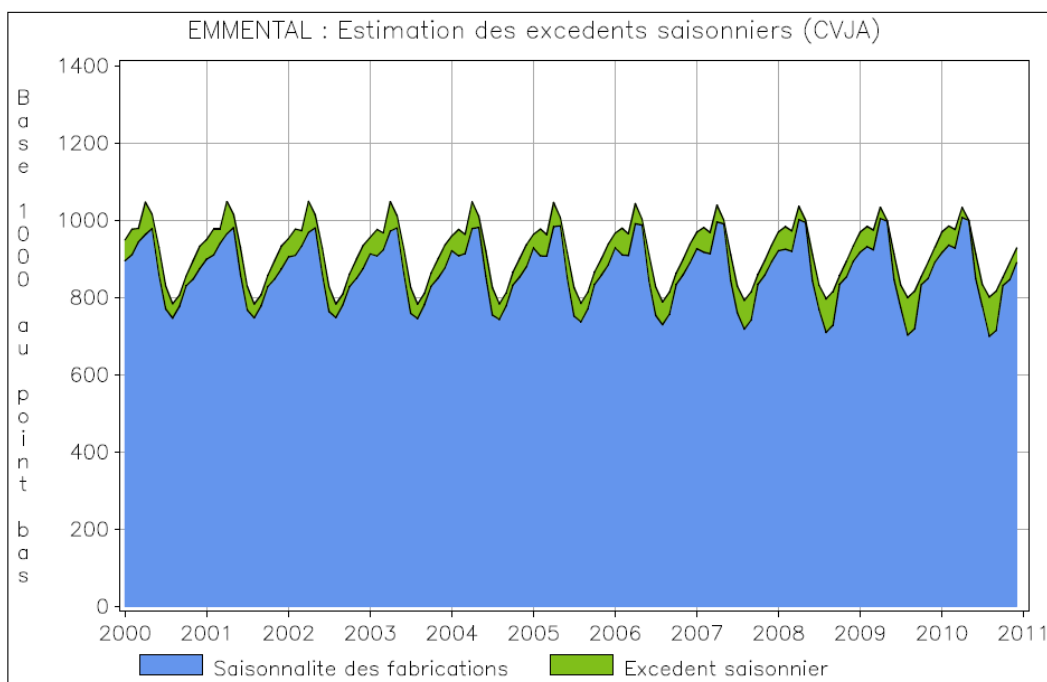


2. Rappel de la méthode de prise en compte des excédents

L'industrie doit faire face à des excédents de collecte, saisonniers ou structurels, découlant de l'obligation de collecter tout le lait des producteurs, au-delà des seuls besoins nécessaires pour couvrir la demande en PGC. En effet, la collecte française de lait de vache connaît d'importantes variations saisonnières (suivant les mois, elle peut varier de plus ou moins 10 % autour de la moyenne). En conséquence, pour être certain de disposer d'un certain volume de lait au plus bas de la saison, les industriels laitiers sont contraints d'en acheter des quantités supérieures à leurs besoins lors des pics de collecte.

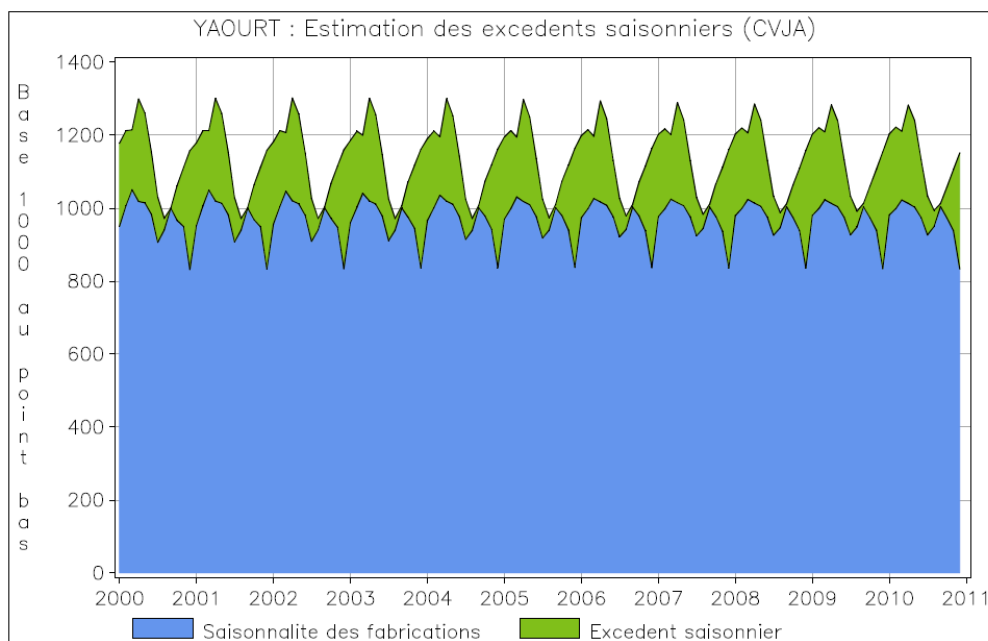
Les fabrications de PGC peuvent elles aussi, être plus ou moins saisonnières selon le type de produit fabriqué, son aptitude à être stocké, la saisonnalité de la demande, etc. Cette saisonnalité de fabrication peut être en phase ou non avec celle de la collecte.

- Par exemple, plus un produit est stockable, plus ses fabrications peuvent être calées en fonction de la saisonnalité de la collecte. C'est le cas de l'emmental : selon les calculs de l'Observatoire, ses excédents saisonniers représentent un volume relativement faible, autour de **6 %** du lait mis en œuvre pour sa fabrication (en moyenne de 2000 à 2010)



Source : enquête mensuelle laitière FranceAgriMer / SSP

- À l'inverse, plus un produit est périssable, plus ses fabrications dépendent de la saisonnalité de la consommation, indépendamment de la collecte. C'est le cas du yaourt qui est davantage impacté par les excédents saisonniers dont les volumes représentent **18 %** du lait mis en œuvre pour sa fabrication.



À ces volumes saisonniers viennent s'ajouter des volumes plus tendanciels, issus des écarts structurels et conjoncturels entre la collecte de lait et la demande des PGC.

Cet écart, qui ne provient pas de la saisonnalité de la collecte, représente un excédent par rapport au marché des PGC. Pour autant, ces produits trouvent des débouchés auprès des IAA ou à l'export. Leur valorisation est donc prise en compte dans les modèles.

Pour intégrer cette question des excédents au coût de la matière première, on calcule donc deux taux :

- Un taux d'**excédent saisonnier**, calculé chaque mois et variant selon le produit : si ce taux est de 18 % en moyenne sur l'année pour un produit donné, alors on ne calcule pas le coût d'achat de x litres de lait mais de $x / (1 - 0,18)$ litres de lait. Ce taux est exprimé en % du lait mis en œuvre, et diffère selon le produit.
- Un taux d'**excédent annuel**, qui provient d'un bilan global : on calcule la différence entre le volume total de collecte laitière et le volume des fabrications de PGC (pas uniquement ceux analysés par l'Observatoire mais tous les types de laits, de fromages, de produits ultrafrais, etc.). On obtient un excédent global, auquel on soustrait la somme des excédents saisonniers mentionnés précédemment : il nous reste la composante « structurelle » de l'excédent. Celui-ci se traduit dans **un taux unique en % du lait mis en œuvre, qui est appliqué de la même façon à tous les produits laitiers suivis par l'Observatoire.**

3. Impact des nouvelles méthodes testées par l'Observatoire sur le calcul des excédents

La révision du modèle beurre nous oblige à nous poser deux questions relatives au sujet des excédents.

Existe-t-il des excédents saisonniers dans la fabrication de beurre ?

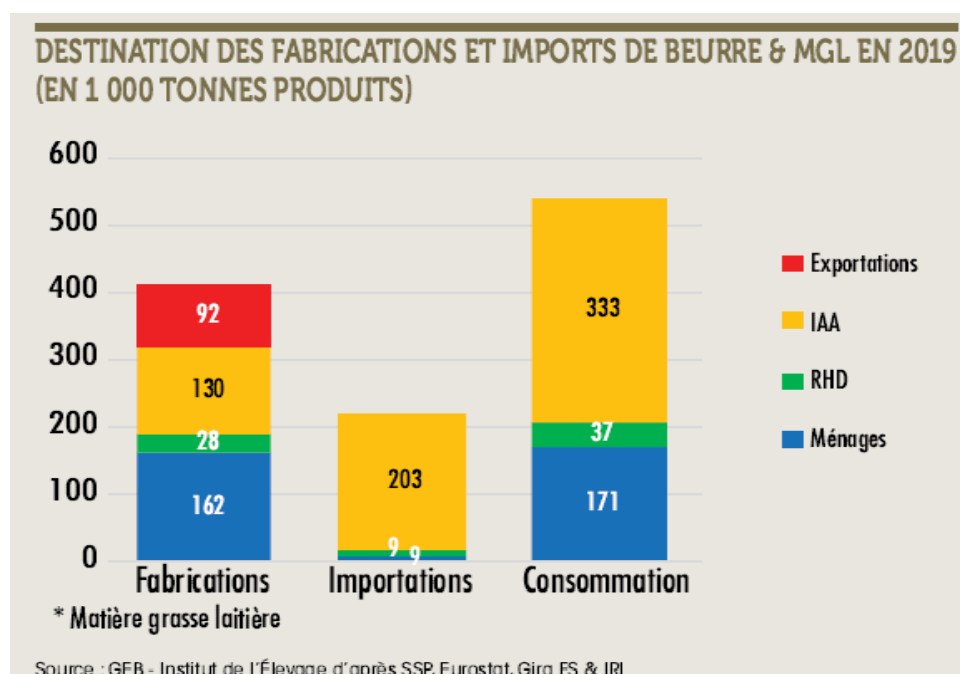
Après plusieurs discussions techniques, il a été convenu que cette notion n'était **pas pertinente** à prendre en compte dans le sujet du beurre. En effet :

- Le beurre, de par son **caractère stockable**, est justement un moyen privilégié de valoriser les excédents saisonniers de la collecte laitière.
- Ainsi, les surplus pouvant exister au printemps peuvent être facilement stockés pour être soit valorisés directement en beurre industriel, soit conservés pour être ressortis en beurre plaquette en fin d'année (pic de consommation).

Le changement de « statut » du beurre modifie-t-il l'excédent annuel calculé pour tous les autres PGC suivis par l'OFPM ?

Oui. Puisqu'on considère désormais le beurre comme un PGC, il doit en effet être intégré au bilan global qui permet de mesurer le niveau d'excédents (pour rappel, excédent global = collecte totale de lait-fabrications de PGC).

Toutefois, on sait que le PGC/plaquette ne représente qu'une partie des débouchés des fabricants de beurre. Selon les chiffres de l'étude IDELE « *Où va le lait ?* », ce débouché ne représentait en 2019 que 40 % des fabrications.



On sait par ailleurs (à dire d'experts), que 10 % du beurre plaquette est fabriqué à partir d'achat de beurre vrac industriel (activité dite des « malaxeurs »). On obtient donc le ratio suivant : $0,4 * 0,1 \approx 0,35$.

Autrement dit, 35% des fabrications de beurre sont faites à destination du débouché « plaquette » à partir de crème vrac donc de lait.

Pour intégrer cette fraction « beurre PGC » au bilan collecte – fabrications de PGC, on prend donc les données de fabrications de beurre (source FAM/EML) que l'on multiplie par 0,35.

L'intégration de cette fraction « beurre PGC » modifie ainsi le taux d'excédent **annuel** :

Année	Taux d'excédent annuel avant intégration du beurre dans le bilan	Taux d'excédent annuel après intégration du beurre dans le bilan
2010	4,3 %	- 7,25 %
2011	9,7 %	- 3,05 %
2012	5,4 %	- 6,39 %
2013	6,4 %	- 5,51 %
2014	14,3 %	0,64 %
2015	15,1 %	1,03 %
2016	14,0 %	- 0,05 %
2017	14,8 %	1,15 %
2018	16,0 %	1,85 %
2019	16,6 %	2,53 %
2020	17,1 %	2,88 %

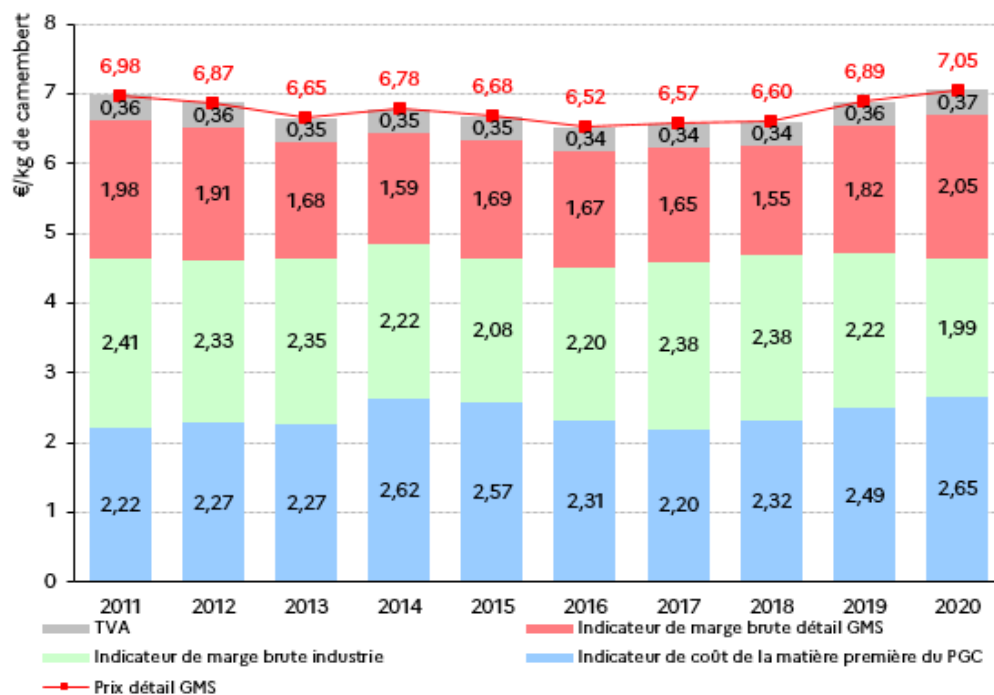
Que ce soit avant ou après avoir intégré le beurre PGC dans le bilan, on note une forte progression de ce taux d'excédent annuel (hors excédents saisonniers) à partir de 2014. Cela est vraisemblablement lié à la fin du système des quotas laitiers qui visait à réguler la production et donc à réduire les excédents.

La seule limite de l'exercice est que l'on a appliqué ce ratio 0,35 de manière indifférenciée sur les années allant de 2011 à 2020. On prend l'hypothèse que cette proportion du beurre PGC / beurre total a peu fluctué sur cette période.

L'application de ce nouveau taux d'excédent annuel à la décomposition du prix des autres PGC suivis par l'Observatoire change peu la donne : selon le produit, elle fait varier le coût de la matière première entre - 2 % et 2 % (et la variation de l'indicateur de marge brute industrie se fait en sens inverse et dans les mêmes proportions).

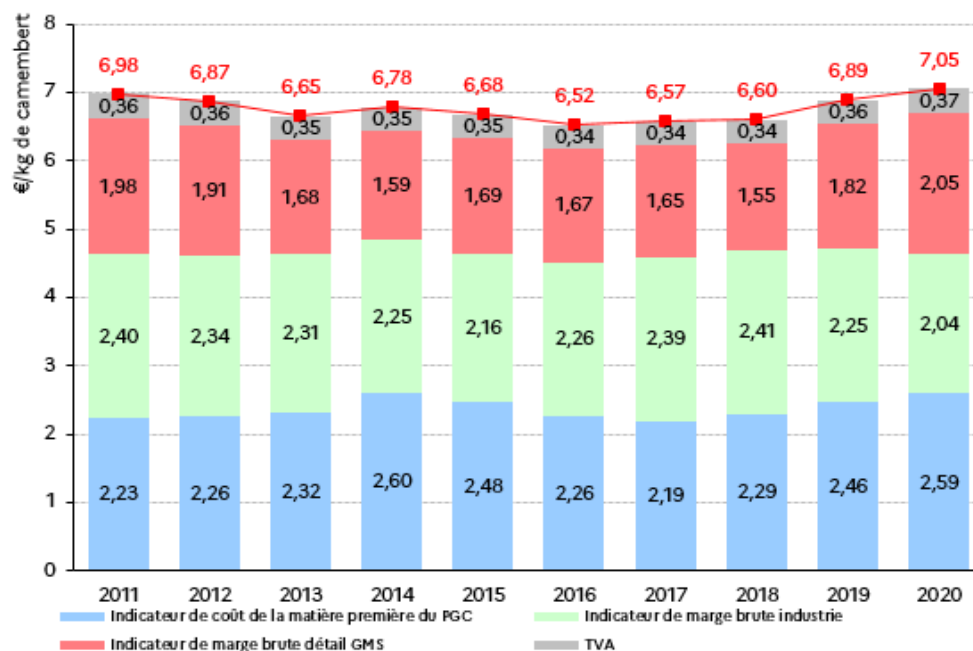
Exemple pour le camembert :

Avant intégration du beurre dans le taux d'excédent annuel :



Source : OFPM d'après FranceAgrimer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgrimer

Après intégration du beurre dans le taux d'excédent annuel :



Source : OFPM d'après FranceAgrimer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgrimer

II/ Présentation des options pour le nouveau modèle beurre

La révision du modèle, en modifiant la méthode de calcul du coût de la matière première, impacte deux éléments qui intéressent l'Observatoire :

- L'indicateur de coût de la matière première, dont on rappelle qu'il ne représente en aucun cas la rémunération du producteur mais plutôt un coût d'achat pour l'industriel ;
- L'indicateur de marge brute de l'industrie, dont on rappelle qu'il s'agit de la différence entre le prix de vente de l'industriel aux GMS et le coût d'achat de la matière première.

A) Option n°1 : approche « classique OFPM » :

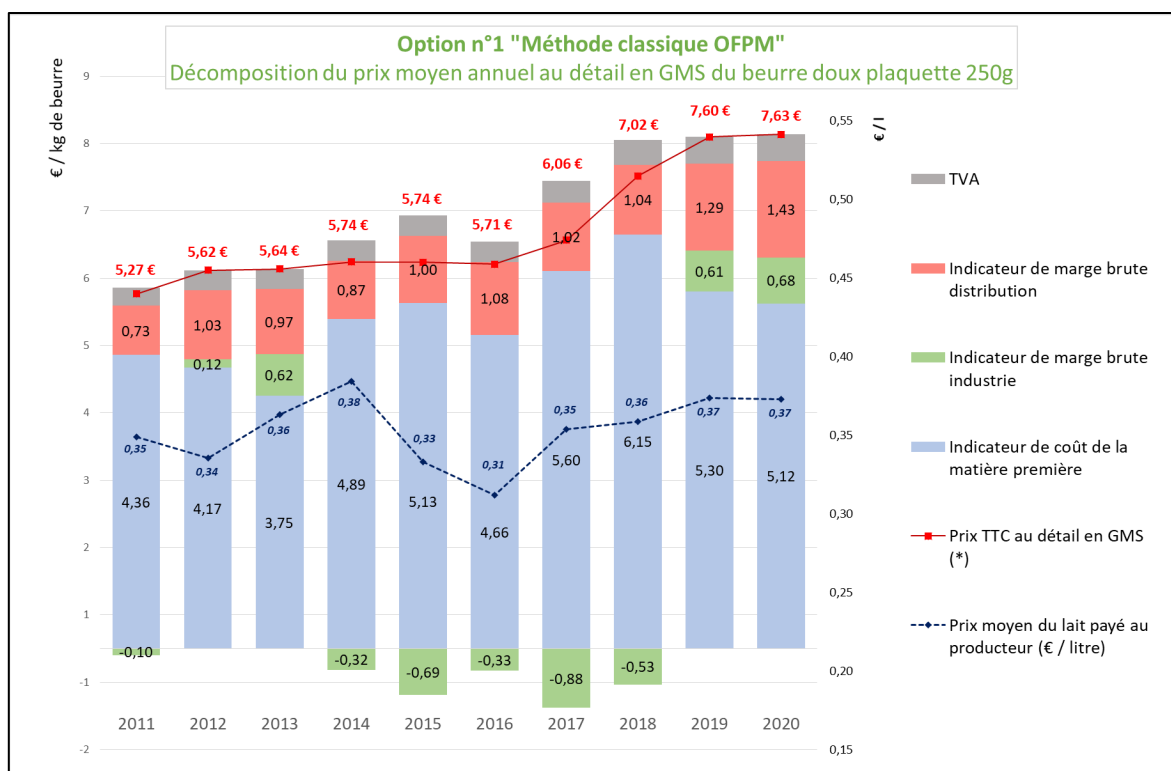
Dans cette approche, on raisonne de la même manière que pour les autres PGC suivis jusqu'à présent par l'Observatoire. Autrement dit :

- On part d'un volume de lait nécessaire à mettre en œuvre pour fabriquer 1 kg de beurre (environ 20 litres). On multiplie ce volume par le coût du lait, calculé à partir du prix du lait réel payé au producteur (« départ ferme »). On obtient ainsi un coût global d'achat du lait ;
- À ce coût du lait vient ensuite se retrancher la valorisation nette des coproduits, qui correspond à **la différence entre le produit de leur vente** (cotation de marché) **et leurs coûts de gestion** (données de source professionnelle). Ces coproduits sont la **poudre de lait écrémé**, et à la marge la poudre de babeurre. On lui retranche également la valorisation des **excédents** (en l'occurrence, uniquement les excédents annuels **puisque l'on considère qu'il n'y a pas d'excédents saisonniers pour le beurre**).

Résultat de l'option n°1 :

De 2011 à 2020, le coût d'achat de la matière première s'établit en moyenne à **4,91 €/kg** de beurre vendu au détail. Ce coût **varie fortement**, oscillant entre un minimum à **3,75 €** en 2013 et un maximum à **6,15 €** en 2018.

Cette option est celle qui affiche **le plus faible niveau de marge brute pour l'industrie, négative en moyenne sur 10 ans** (- 0,08 €/kg), comprimé par un coût considérable de la matière première. *(voir graphique ci-dessous)*



Source : OFPM, d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

(*) : Les valeurs négatives constatées pour l'indicateur de marge brute industrie complexifie la lecture du graphique. Rappelons que les indicateurs de marge brute résultent des soustractions suivantes :

- *Indicateur de marge brute distribution = prix HT au détail – prix sortie industrie*
- *Indicateur de marge brute industrie = prix sortie industrie – coût de la matière première*

L'indicateur de coût de la matière première (barre bleue), lui, n'indique pas à proprement dit un niveau de marge : il indique un coût incompressible pour le reste des maillons.

Donc en 2017 par exemple, le coût de la matière première a atteint de tels niveaux (5,60 €/kg) que si on l'additionne à l'indicateur de marge brute *distribution* (1,02 €/kg) et à la TVA (0,32 €/kg), on obtient un total de 7,00 €/kg, ce qui fait apparaître une barre plus haute que le prix réel du beurre constaté au détail (6,06 €/kg, cf. courbe en rouge).

En réalité, il s'agit d'un ajustement automatique d'Excel qui rend peu lisible le fait que l'indicateur de marge brute de l'industrie ait été négatif cette année-là (-0,88 €/kg). Mais si l'on additionne l'ensemble des composantes de la barre (5,66 – 0,88 + 1,02 + 0,32), on retombe bien sur le prix réel TTC au détail de 6,06 €/kg.

Il faut donc bien différencier les valeurs de la courbe en rouge qui correspondent au prix réel TTC du beurre au détail, et les valeurs du haut de l'histogramme qui correspondent au résultat d'une opération pouvant comprendre des valeurs négatives.

B) Options n°2 et n°3 : approche « originale » fondée sur le rapport MG/MP

Cette approche nouvelle consiste à se rapprocher du raisonnement à l'œuvre dans l'industrie laitière.

En effet, celle-ci peut fabriquer une grande diversité de produits. Dans le même temps, les marchés des matières premières laitières sont marqués par une forte volatilité. Selon la période, le marché ne rémunère pas de la même façon la matière grasse du lait et la matière protéique. Pour autant, l'industriel est contraint quoi qu'il arrive d'acheter un lait entier et ce sont les fluctuations des cours du marché qui vont l'amener à optimiser son équation laitière. Mais la première étape de l'industrie restera toujours la même : par centrifugation, on sépare le lait entier en d'une part, de la crème, et d'autre part, du lait écrémé.

Il existe donc un raisonnement de comptabilité analytique qui consiste, selon les cours du beurre et de la poudre, à **décomposer le prix du lait selon sa composante grasse et protéique**. L'idée est d'utiliser un rapport MG/MP, en multipliant les quantités réelles de MG et de MP dans le lait cru collecté par les cotations de marché des produits industriels (beurre et poudre). **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.**

Nous avons calculé ce rapport MG/MP grâce aux cotations FranceAgriMer (beurre vrac facturation et poudre de lait écrémé), sur la base de la valorisation de 45 kg de beurre et de 92 kg de poudre de lait écrémé.

On voit qu'il est fortement mouvant sur les dix dernières années :

	MG	MP
2011	43,5 %	56,5 %
2012	39,6 %	60,4 %
2013	37,2 %	62,8 %
2014	40,1 %	59,9 %
2015	44,5 %	55,5 %
2016	45,7 %	54,3 %
2017	58,1 %	41,9 %
2018	63,8 %	36,2 %
2019	48,9 %	51,1 %
2020	43,0 %	57,0 %

Pour intégrer ce raisonnement dans notre modèle beurre, on procède ainsi :

- Puisque le beurre ne comprend quasiment pas de MP, on cherche à isoler 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 * 0,6). **Le coût de la matière première devient donc assimilable au seul coût de la matière grasse ;**
- À la différence de l'option 1, **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.

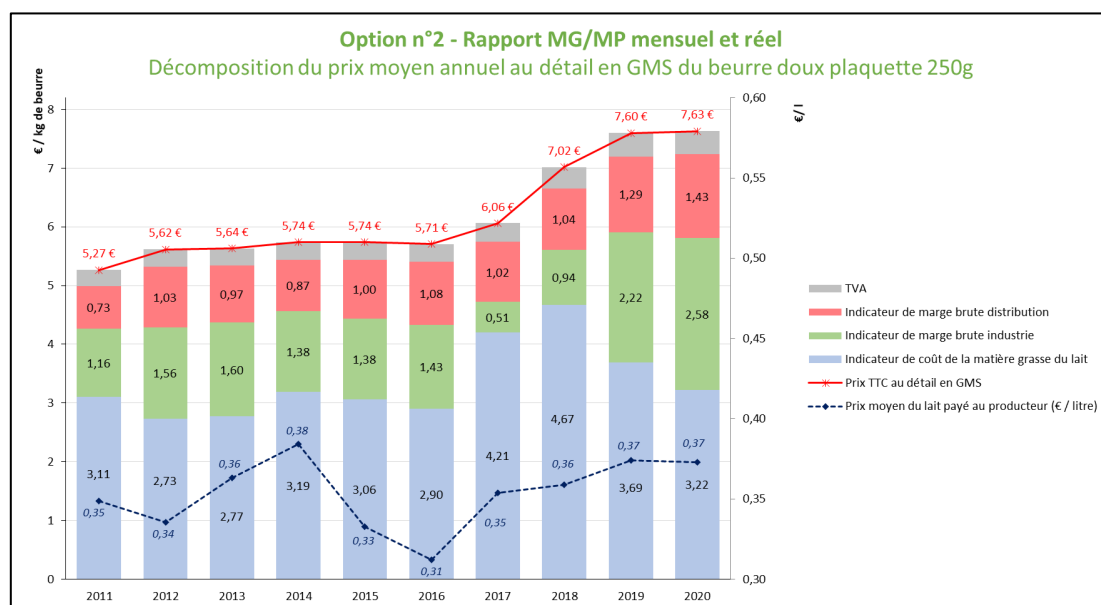
Sur cette base, on peut ensuite décomposer le prix du beurre **de deux façons** :

- Soit en appliquant un **rapport MG/MP réel donc mouvant**, fondé sur les cours **mensuels** du beurre vrac facturation et de la poudre de lait écrémé, de façon à refléter au mieux leur volatilité.
- Soit en définissant un **rapport MG/MP moyen donc fictif (ici 50/50)** qui correspondrait au rapport que les industriels utilisent par précaution vis-à-vis des fluctuations du marché. En effet, on voit dans le passé que le rapport a pu pencher fortement en faveur de la MG (en 2017-2018 par exemple) mais qu'à d'autres moments il s'est renversé en faveur de la MP (en particulier de 2012 à 2014). Pour maintenir de la stabilité dans leur gestion analytique, il semblerait que certains industriels préfèrent utiliser un rapport « moyen », plus équilibré.

Résultats de l'option n°2 avec un rapport MG/MP mensuel et réel :

De 2011 à 2020, le coût d'achat de la matière grasse du lait s'établit en moyenne à **3,36 €/kg** de beurre vendu au détail. Ce coût **varie là aussi fortement** d'une année à l'autre, oscillant entre un minimum à **2,73 €** en 2012 et un maximum à **4,67 €** en 2018. **Logiquement, plus le rapport MG/MP est en faveur de la matière grasse, plus le coût de la matière première augmente** et comprime les marges de l'industrie.

L'indicateur de marge brute de l'industrie est plus élevé dans ce modèle, s'établissant à **1,48 €/kg** de beurre en moyenne de 2011 à 2020 avec là aussi de forts écarts (de minimum 0,51 €/kg en 2017 à maximum 2,58 €/kg en 2020).



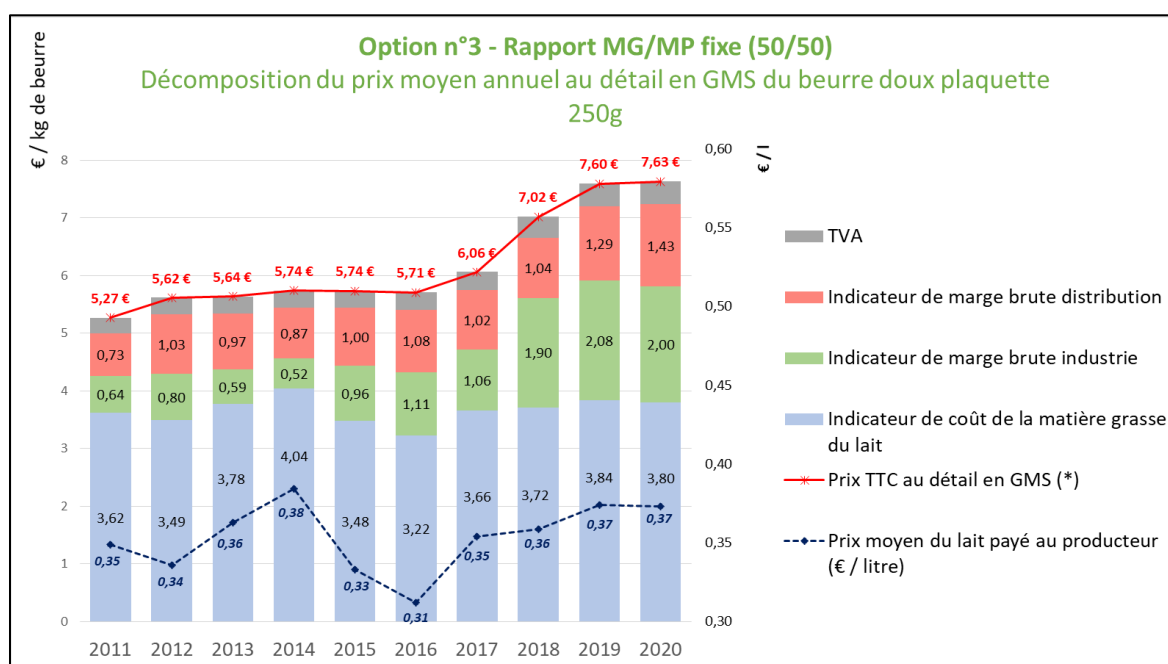
Source : OFPM, d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Résultats de l'option n°3 avec un rapport MG/MP fixe 50/50 :

Avec ce rapport moyen de 50/50, entre 2010 et 2020 le coût d'achat de la matière grasse du lait s'établit en moyenne à **3,67 €/kg** de beurre vendu au détail. Le principe de calcul est le même mais ce coût **varie beaucoup moins** qu'avec un rapport MG/MP mouvant et réel. En effet, il oscille seulement entre un minimum à **3,22 €** en 2016, et un maximum à **4,04 €** en 2014.

L'indicateur de marge brute de l'industrie est plus faible qu'avec un rapport MG/MP mouvant et réel, s'établissant en moyenne sur dix ans à **1,17 €/kg** de beurre vendu au détail. Là aussi, la marge de l'industrie varie mais moins fortement que dans les deux autres options.

Toutefois, bien qu'utilisée par une partie de l'industrie, cette option reste très théorique.



Source : OFPM, d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

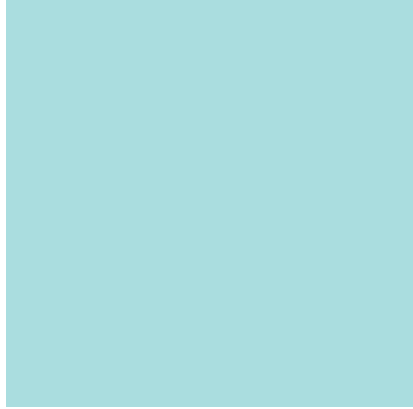
Conclusions :

- Les deux approches cherchent toutes deux à refléter la même réalité : elles utilisent simplement une méthode différente pour l'atteindre ;
- Il est important de rappeler que l'option n°1 d'un côté, et les options n°2 et n°3 de l'autre, sont **fondées sur des logiques différentes qui rendent difficile la comparaison des résultats obtenus**. En effet :
 - Dans l'option n°1, on part du **coût réel de la matière première (le prix du lait) auquel on retranche la valorisation nette des produits induits** (= différence entre les recettes¹ générées par les coproduits, et leurs coûts de gestion associés²),
 - Dans les options n°2 et n°3, on simule un **coût d'opportunité de la matière grasse, calculé en relatif à partir du rapport MG/MP**, auquel on ne retranche aucun autre calcul relatif à des produits induits,
- L'approche « classique » présente l'avantage d'être plus fidèle aux autres PGC laitiers suivis par l'Observatoire. Toutefois, elle affiche des résultats qui peuvent interroger (marge brute industrie négative en moyenne sur 10 ans) ;
- L'approche « originale » avec ses deux variantes du rapport MG/MP, reflète mieux le raisonnement global de l'économie laitière, et notamment la particularité de son industrie qui optimise son équation laitière selon les opportunités offertes par les marchés de la MG et la MP ;
- Quelle que soit l'option retenue, la révision impacte l'analyse des autres PGC sachant qu'elle modifie (bien qu'à la marge) le taux pris en compte pour « l'excédent annuel » appliqué à tous les modèles ;
- Lors du groupe de travail « Produits Laitiers » du 30 mars 2022, il a donc été décidé de retenir l'option n°2, fondée sur un rapport MG/MP mouvant et réel, et de la présenter dans le rapport 2022 de l'Observatoire comme un modèle **expérimental** ;
- D'ici le rapport 2023 de l'Observatoire, un choix sera fait en lien avec le groupe de travail « produits laitiers » afin de savoir si cette approche est maintenue.

¹ Recettes estimées en multipliant les quantités de poudre obtenues par le total de lait à collecter pour fabriquer un kg de beurre, par la cotation poudre vrac (source FranceAgriMer).

² Coûts de gestion incluant :

- Les coûts de collecte du coproduit (28 €/1 000 l)
- Les coûts de transformation de la poudre (405 €/tonne).



RAPPORT AU PARLEMENT 2022

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

édition mai 2022

Photographie ©OP COBRENORD

■ 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