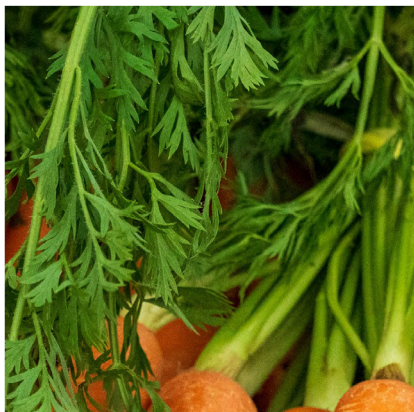


**RAPPORT
AU
PARLEMENT
2024**



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 2024

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

- Sophie DEVIENNE (AgroParisTech).

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

- Jean-Louis BARJOL (Conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux) : groupes filières lait et produits biologiques ;
- Thierry BERLIZOT (Conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux) : groupe de travail filières blé tendre-farine-pain et blé dur-pâtes alimentaires ;
- Sophie DEVIENNE : groupe de travail filière viande bovine et ovine et rémunération des agriculteurs ;
- Marie-Lise MOLINIER (Conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux) : groupe de travail filière fruits et légumes ;
- Catherine MARIOJOULS (AgroParisTech) : groupe de travail filières pêche et aquaculture ;
- Pascale MAGDELAINE (Académie d'Agriculture de France) : groupe de travail filières porc et volaille ;
- Stéphane TUROLLA (INRAE) groupe de travail grande distribution.

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

- Marine DESBRUN (FranceAgriMer) ;
- Frédéric DOUEL (FranceAgriMer) ;
- Romain GIRARD (FranceAgriMer) ;
- Florian MARTIAL (FranceAgriMer) ;

Les principaux rédacteurs et contributeurs du rapport 2024 de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires :

- Anissa BENALLAL (FranceAgriMer), consommation ;
- Philippe BOYER (Académie d'Agriculture de France) ;
- Pierre CLAQUIN (FranceAgriMer, directeur Marchés, études et prospective) ;
- Benoît DEFAUCONPRET (FranceAgriMer), filière porc ;
- Adèle DRIDI (FranceAgriMer), filières pain, pâtes alimentaires ;
- Ali DRIDI (FranceAgriMer), filières viande ovine et lait de chèvre ;
- Majda EN NOURHI (FranceAgriMer), filière viande bovine ;
- Julia GASSIE (FranceAgriMer), consommation ;
- Mathilde GOUDY (FranceAgriMer), filières volailles et lapin ;
- Marion GUICHARD (FranceAgriMer), filière fruits et légumes ;
- Alice HEBINGER (FranceAgriMer), filière produits pêche et aquaculture ;
- Fédora KHAÏLI (FranceAgriMer), euro alimentaire 2019 ;
- Tassadit LEFKI (FranceAgriMer), filière pomme de terre ;
- Sara MOUNDIRI (FranceAgriMer), filière produits pêche et aquaculture ;
- Olivia PARODI (FranceAgriMer), filière lait de vache ;
- Caroline SAMSON (FranceAgriMer), consommation ;
- Salomé SENGEL (FranceAgriMer), filière fruits et légumes ;
- Olivier LOUVEAU (SSP), travaux statistiques sur le RICA ;
- Nicolas DEVAUVRE (SSP), travaux statistiques sur le RICA.

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

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

Sommaire

SOMMAIRE	7
AVANT-PROPOS	11
CHAPITRE 1. MÉTHODE GÉNÉRALE	13
1. <i>Une approche principalement sectorielle complétée par une analyse macroéconomique</i>	13
2. <i>L'analyse des coûts dans les secteurs agricoles, industriels et du commerce</i>	22
CHAPITRE 2. SYNTHÈSE	37
1. <i>Champ d'étude et méthodes de l'Observatoire</i>	37
2. <i>Enseignements des rapports précédents, problématiques du rapport 2024</i>	46
3. <i>Éléments de contexte pour 2023</i>	47
4. <i>Synthèse des résultats récents par filière</i>	53
5. <i>Évolution des marges brutes pour les produits suivis</i>	81
6. <i>Synthèse des résultats sur les marges nettes par maillon</i>	86
7. <i>Points clés</i>	94
CHAPITRE 3. PRIX, MARGES ET COÛTS PAR FILIÈRE ET MAILLON	97
SECTION 1 – VIANDE PORCINE ET CHARCUTERIE	99
1. <i>Circuits de transformation et de commercialisation en filière porcine</i>	99
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail pour la filière porcine</i>	102
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande porcine et du jambon cuit</i>	105
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage porcin et coût de production du porc en élevage</i>	118
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>	124
SECTION 2 – VIANDE BOVINE	129
1. <i>Circuits de transformation et de commercialisation en filière viande bovine</i>	129
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail en filière viande bovine</i>	132
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande bovine</i>	141
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage bovin viande, solde disponible et coût de production des bovins viande en élevage</i>	153
5. <i>Compte de résultat des entreprises de transformation des filières viande bovine et coût de production dans l'abattage-découpe de bovins</i>	167

SECTION 3 – VIANDE OVINE	169
1. Circuits de commercialisation en filière viande ovine	169
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière viande ovine	171
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande ovine	174
4. Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage ovin viande, solde disponible et coût de production des ovins viande en élevage	178
SECTION 4 – VOLAILLES DE CHAIR ET LAPINS	187
1. Circuits de commercialisation en filière volailles de chair et lapins	187
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière volailles de chair et lapins	192
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande de volailles et de lapin	196
4. Coût de production des volailles et lapins en élevage	214
5. 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	223
SECTION 5 – PRODUITS LAITIERS DE LAIT DE VACHE CONVENTIONNELS ET BIOLOGIQUES	227
1. Bilan et flux dans la filière des produits laitiers	227
2. Méthodes et données spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière des produits laitiers de lait de vache	231
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS des produits laitiers	234
4. Bilan et flux dans la filière lait de vache biologique	257
5. Méthodes et données spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière lait de vache biologique	262
6. Décomposition en matière première et marge brute du prix au détail en GMS du lait UHT demi-écrémé biologique	266
7. Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage bovin laitier, solde disponible et coût de production du lait de vache en élevage	272
8. Compte de résultat des entreprises de transformation de la filière laitière	285
SECTION 6 – PRODUITS LAITIERS DE LAIT DE CHÈVRE	291
1. Circuits de commercialisation en filière laitière caprine	291
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière laitière caprine	294
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS du fromage de chèvre de type bûche	296
4. Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage caprin laitier, solde disponible et coût de production du lait de chèvre en élevage	300

SECTION 7 – PAIN	307
1. Circuits de commercialisation en filière pain	307
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière pain	308
3. Décomposition en matière première et marges brutes du prix de la baguette	309
4. Compte de résultat des exploitations productrices de blé tendre, solde disponible et coût de production du blé tendre	313
5. Compte de résultat des entreprises de l'industrie et du commerce artisanal de la filière farine-pain	320
SECTION 8 – PÂTES ALIMENTAIRES	325
1. Circuits de commercialisation en filière pâtes alimentaires	325
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière pâtes alimentaires	328
3. Décomposition en matière première et marges brutes du prix au détail dans la filière des pâtes alimentaires	330
4. Compte de résultat des exploitations productrices de blé dur et coût de production du blé dur	334
5. Compte de résultat des entreprises de transformation de la filière pâtes alimentaires	337
SECTION 9 – FRUITS ET LÉGUMES CONVENTIONNELS ET BIOLOGIQUES ET POMME DE TERRE	339
A. Fruits et légumes (hors pomme de terre)	340
1. Circuits de commercialisation des fruits et légumes	340
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière fruits et légumes	346
3. Décomposition des prix au détail en GMS des fruits et légumes conventionnels et biologiques	349
4. Compte de résultat des exploitations spécialisées en productions fruitière et légumière et coût de production de certains fruits et légumes	373
5. Compte de résultat des entreprises d'expédition et de commerce de gros et de détail de la filière fruits et légumes	388
B. Pomme de terre	392
1. Circuits de commercialisation de la pomme de terre	392
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière pomme de terre fraîche	395
3. Décomposition des prix au détail en GMS en coût matière première et marges brutes aval de la pomme de terre fraîche	397

SECTION 10 – PRODUITS DE LA PÊCHE ET DE L'AQUACULTURE 403

1.	<i>Présentation de la filière des produits de la pêche et de l'aquaculture et circuits de commercialisation</i>	403
2.	<i>Étude pour la filière du lieu noir</i>	408
3.	<i>Étude pour la filière du saumon fumé</i>	419
4.	<i>Étude pour la filière de la moule de bouchot</i>	426
5.	<i>Étude pour la filière de la coquille Saint-Jacques</i>	432
6.	<i>Compte de résultat des entreprises de l'amont</i>	445
7.	<i>Compte de résultat des entreprises du mareyage</i>	455
8.	<i>Compte de résultat du commerce de détail</i>	457

SECTION 11 – COMMERCE DE GROS ET GRANDE DISTRIBUTION 459

1.	<i>Évolution des coûts dans le secteur commercial</i>	459
2.	<i>Comptes des rayons alimentaires frais des GMS</i>	464
3.	<i>Comptes par rayons alimentaires frais des GMS</i>	469

SIGLES 491

Liste des encadrés

1. Des statistiques structurelles en « unités légales » à celles en « entreprises »
2. Terminologie tarifaire
3. Problématiques du rapport 2024
4. Est-il possible d'attribuer une partie des évolutions observées depuis 2022 à Égalim ?
5. EBITDA

PARTIES NON IMPRIMÉES, DISPONIBLES SUR LE SITE :

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

MISSIONS ET MOYENS

BASES LÉGISLATIVES ET RÉGLEMENTAIRES

BIBLIOGRAPHIE

Avant-propos

Ce treizième rapport de l'Observatoire de Formation des Prix et des Marges est le premier depuis que j'ai eu l'honneur d'être nommée présidente en septembre 2023, succédant ainsi à Philippe Chalmin qui a exercé cette fonction depuis la création de l'Observatoire en 2010 et en a accompagné les développements.

L'Observatoire de la formation des prix et des marges, dont la mission est focalisée sur les produits alimentaires, est un organisme consultatif placé sous la double tutelle du ministère chargé de l'Agriculture et du ministère chargé de la Consommation. Selon l'article L.682-1 du code rural et de la pêche maritime, il 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 ». L'Observatoire suit la formation des prix depuis les systèmes de production agricoles jusqu'au consommateur et étudie les coûts de production agricole, de transformation et de distribution. L'Observatoire est un lieu d'observation, mais aussi de dialogue et de discussion entre toutes les parties prenantes des filières, qui sont représentées au sein du comité de pilotage et des groupes de travail spécialisés. Son principal objectif est d'œuvrer à la transparence des rapports de prix et à l'évolution des marges tout au long de la chaîne, et de contribuer ainsi à l'établissement d'un rapport de confiance entre les acteurs économiques.

Pour réaliser cette mission, l'Observatoire s'appuie sur les données disponibles, publiques (INSEE, SSP du ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté Alimentaire, Banque de France...) ou privées, dès lors qu'elles sont contrôlables (Crédit Agricole, Kantar...). Il fait également appel à la coopération active des différentes familles professionnelles qui apportent leur concours en fournissant les données qu'elles produisent et en contribuant à la collecte de données spécifiques opérée par l'Observatoire. Les représentants des organisations professionnelles et des consommateurs, dans la pluralité de leurs points de vue et de leur expérience, collaborent également à l'orientation des travaux et à l'examen des résultats au sein des différents groupes de travail spécialisés et du comité de pilotage.

L'Observatoire travaille sur les données consolidées, disponibles pour l'année n-1 en ce qui concerne les marges brutes et n-2 pour les marges nettes (données de comptes d'entreprise) : il regarde donc dans le « rétroviseur », comme avait coutume de le dire Philippe Chalmin, et ne peut rendre compte de manière instantanée de l'évolution des prix et des marges. Du reste, l'expérience acquise par l'Observatoire rappelle qu'il est très délicat d'envisager ces analyses sur des pas de temps trop resserrés.

L'année 2023 a été marquée par la poursuite de l'inflation des prix agricoles et alimentaires, avec des évolutions encore fortes et assez généralisées. La force de l'Observatoire est de pouvoir montrer comment celles-ci se sont répercutées au niveau des prix et des marges au sein des différentes filières. L'analyse de ces résultats à la lumière des séries longues construites depuis 2010 a également permis de tirer de riches enseignements. Le contexte chahuté de l'inflation a cependant révélé la fragilité de certaines données. La coopération avec les acteurs économiques des filières s'est alors montrée plus que jamais nécessaire pour étayer les

données les plus fragiles et contextualiser les évolutions observées. Ce constat met en lumière l'importance de la collaboration étroite avec les acteurs économiques et la nécessité de fiabiliser les données les plus sensibles, notamment en approfondissant le travail avec l'INSEE.

Le présent rapport a fait l'objet d'une adoption des organisations représentées au comité de pilotage. Il a reposé sur le travail rigoureux et méticuleux de l'équipe de l'Observatoire et de l'ensemble des collaborateurs des services de FranceAgriMer. Qu'il me soit permis ici de les remercier, ainsi que les présidents des groupes de travail et l'ensemble des représentants des familles professionnelles qui ont apporté une contribution indispensable à l'élaboration de ce rapport. Je voudrais aussi ici remercier tous les membres du comité de pilotage qui le quitteront à la suite de son renouvellement en septembre prochain, en particulier Pascale Magdelaine, qui a assuré pendant de longues années la présidence du groupe de travail Porc et volailles et collaboré activement aux différents chantiers engagés par l'Observatoire.

Sophie DEVIENNE

Présidente de l'Observatoire des Prix et des Marges
des produits alimentaires

Chapitre 1. Méthode générale

L'objectif des travaux de l'Observatoire est d'expliquer le niveau et les variations des prix des produits alimentaires en mesurant les apports de valeur réalisés à chaque étape de leur élaboration, depuis la production agricole et la transformation industrielle jusqu'à la mise à disposition des consommateurs par le commerce de détail. L'Observatoire développe trois types d'approches dans cet objectif : la décomposition de prix au détail en marges brutes ; l'analyse des comptes des opérateurs pour les marges nettes ; l'analyse des comptes de la nation en valeur ajoutée induite de chaque branche intervenant le long de la chaîne alimentaire (euro alimentaire).

Seules les deux premières approches sont expliquées dans ce chapitre. Les résultats de l'euro alimentaire n'étant pas publiés chaque année, la méthode correspondante est expliquée en tête du chapitre dédié les années de publication des résultats et dans la lettre 11 de l'Observatoire, disponibles sur le site <https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/>.

Notions de marge brute et de marge nette :

Marge brute = prix de vente – coût d'achat, elle peut donc se calculer à partir des prix des produits. **La marge brute n'est pas la marge nette**. Elle finance aussi les autres charges (emballages, énergie, salaires, investissements...)

Marge nette = Produits reçus (au sens comptable) – charges supportées, elle se calcule à partir des comptes des entreprises. Pour la déduire de la marge brute sur les produits, il faudrait appliquer des conventions de répartition des charges communes (salaires, énergie, investissements...) qui ne reflèteraient pas la diversité des situations réelles.

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

1.1. La décomposition des prix au détail en coût de la matière première agricole incorporée et marges brutes de l'industrie agroalimentaire et des grandes et moyennes surfaces

a) Principe de la décomposition de prix au détail en trois parties

Dans une première phase, pour chacune des filières étudiées, le prix moyen au détail d'un ou plusieurs produits alimentaires 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 coût de la matière première blé tendre contenue dans la baguette), 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

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.

dans les études sur la transmission des prix dans les filières agroalimentaires (Masson, 1975, Mainsant, 2002, 2003, 2004, 2009).

Le prix au détail de produits alimentaires est ainsi décomposé en :

Coût de la matière première agricole (MPA),

Marge brute de l'industrie agroalimentaire (MB IAA) et

Marge brute des grandes et moyennes surfaces (MB GMS)

b) Les prix observés des produits alimentaires recouvrent plusieurs références, qui évoluent dans le temps, en qualité et quantité :

Chaque produit de grande consommation (par exemple : jambon cuit, lait UHT demi-écrémé, morceaux de viande de bœuf du rayon boucherie...) pris en compte dans cette approche est un ensemble de références qui, sauf mention contraire, peut recouvrir des articles de gammes (marques nationales, marques de distributeur), de conditionnements et de qualités diverses (produits issus de l'agriculture biologique, par exemple), dans des proportions qui peuvent évoluer avec le temps dans les achats des consommateurs : dans ce cas, une partie de l'évolution des prix est due à celle de la composition de cet ensemble de références.

c) La notion de prix de « prix purs » pour s'affranchir des évolutions de consommation

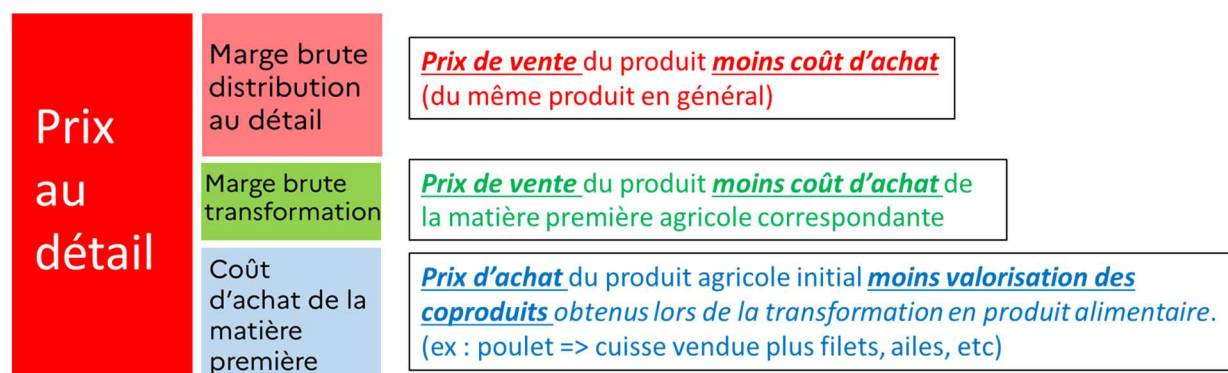
Afin d'observer uniquement des variations liées à un changement de prix et non à une modification des quantités consommées, la décomposition du prix au détail se fait en fixant les quantités prises en compte sur l'ensemble de la période étudiée au niveau de celles de la dernière année complète disponible, soit, normalement, l'année N-1 du rapport. Ainsi les évolutions du prix annuelles sont uniquement liées à des changements de prix : c'est la notion de « prix purs ».

d) Notion d'indicateur pour des marges brutes estimées à partir de prix de produits.

Dans les analyses par produit, et notamment sur les graphiques de décomposition du prix, on emploie 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, de références de rendements et de valorisation des coproduits. Le coût d'achat unitaire (par kg de produit vendu) est ainsi estimé à partir des prix moyens d'achat des matières premières par l'industrie ou des marchandises par le commerce, affectés des rendements ou taux de pertes et défalqués de la valorisation des éventuels coproduits. 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



- e) La marge brute obtenue par décomposition du prix des produits n'est pas la marge brute comptable des enseignes.

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 (prix dit trois fois net).

- f) Les données de prix et volume au détail en GMS sont principalement issues de Kantar Worldpanel

- Les données intègrent les variations de volume

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

L'Observatoire disposant de données de valeur (dépenses en €) et de volumes (quantités achetées en kg), il peut pondérer les prix par les volumes achetés. Il intègre par ailleurs l'effet des promotions.

- Il s'agit d'un « panel consommateur »

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

Pour les produits de grande consommation (PGC) en libre-service (PGC-LS), les données enregistrées directement en caisse à partir de la lecture électronique des informations figurant sur leurs emballages (code-barres, ou gencode ou EAN) permettent d'alimenter des « panels de distributeurs » (type Nielsen, Circana...). L'Observatoire n'utilise pas actuellement de données de caisse. Le panel de consommateur (Kantar) reste de toute façon nécessaire pour le suivi exhaustif des achats (prix et volumes) des produits frais traditionnels « non gencodés » (produits à la coupe, fruits et légumes frais...).

- Limite 1 : l'effet « changement de qualité » n'est pas pris en compte

Toutefois, ces données peuvent présenter un biais de mesure des évolutions des prix en ce sens qu'elles ne se basent pas sur un mix-produit stable dans le temps. De ce fait, des « effets de changement de qualité » (positifs ou négatifs) peuvent altérer la perception de la mesure de l'évolution du prix.

- Limite 2 : mensualisation des données Kantar

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.

- Limite 3 : la décomposition du prix au détail ne peut pas intégrer l'impact de certains instruments promotionnels

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) n'intègre pas 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.

- Limite 4 : l'origine des produits ne figure pas dans le panel

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 pourrait être important pour les fruits et les légumes (dont ceux consommés mais pas ou peu produits en France), le poisson (poids du saumon norvégien, poids des lieus noirs frais ou réfrigérés importés), la viande ovine et, dans une moindre mesure, les découpes de volailles (importations européennes croissantes en GMS) ou les produits de charcuterie.

Or, pour les fruits et les légumes, l'Observatoire ne s'appuie pas sur le panel Kantar mais sur des relevés de prix en rayon (Réseau des nouvelles des marchés) mentionnant l'origine ; seuls les produits français sont retenus et il y a donc homogénéité dans la chaîne de suivi des prix.

Le poisson, comme la viande ovine, fait l'objet d'un traitement spécifique qui intègre les importations, comme on le verra dans les sections dédiées à ces filières.

Les éventuels biais sur les produits de viande de volaille et de charcuterie sont à ce stade non résolus : il est possible que les prix moyens au détail de Kantar portent sur une part d'articles étrangers, achetés éventuellement moins cher par la distribution. Toutefois, ce biais reste limité car l'approvisionnement des GMS se fait essentiellement en origine française concernant les produits de volaille suivis par l'Observatoire.

Sur les produits laitiers, compte tenu de la nature des produits de grande consommation suivis par l'Observatoire, le biais semble limité dans le type de distributeurs que l'on retient (hors enseignes à dominante marques propres).

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

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

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

g) Pour les fruits et légumes, les prix au détail sont issus du Réseau des Nouvelles des Marchés (RNM) de FranceAgriMer

On utilise les données au détail du RNM pour les fruits, les légumes et la pomme de terre. La cotation au niveau national est établie en faisant une moyenne pondérée des prix relevés dans chaque magasin.

- Les données du RNM sont issues d'un échantillon de magasins

La cotation au stade détail en GMS (grandes et moyennes surfaces) repose sur la collecte de prix sur un panel représentatif de 150 magasins métropolitains non spécialisés. La base de sondage comporte tous les points de vente de commerce alimentaire, de plus de 400 m².

Le plan de sondage est stratifié selon 3 variables auxiliaires :

- surface de vente du magasin,
- zonage géographique (zones issues de fusion de ZEAT (zones d'étude et d'aménagement du territoire),
- taille de l'unité urbaine dans laquelle se situe le magasin.

L'échantillon de magasin garantit ainsi la représentativité statistique de l'offre de prix sur l'ensemble du territoire métropolitain (points de vente au détail alimentaire non spécialisés de plus de 400 m²). Les offres de prix relevés sont ensuite pondérées par un indicateur de chalandise calculé pour chaque magasin afin de construire une cotation.

Une fois les magasins tirés, une vérification est faite pour vérifier les caractéristiques du panel : répartition par type de magasin (super/hyper/hard-discount/magasin de ville); pas de surreprésentation d'enseigne; niveau de vie des unités urbaines dans lesquelles se situent les magasins retenus. Cet échantillon est représentatif de l'offre de prix pour les libellés enquêtés.

Chaque magasin est associé à un coefficient d'extrapolation. Pour établir une cotation, un poids est affecté à chaque magasin pour approcher la probabilité que l'offre de prix se traduise en acte d'achat. Ce poids est calculé à partir de la part de population de la zone de chalandise correspondant à la part de la surface du magasin dans le total des surfaces de la zone (chaque zone étant une réunion de communes ou d'arrondissements couvrant un périmètre de diamètre variable en fonction de la taille du magasin et de la densité de population de la zone). Chaque magasin est donc associé à un coefficient correspondant au produit du coefficient d'extrapolation et du poids de chalandise.

Il n'y a pas eu de relevé de prix RNM sur la période d'avril à septembre 2020. Cette absence de relevé est liée à la crise sanitaire et au confinement qui a empêché les enquêteurs du RNM de se rendre en GMS.

- Limite 1 : le prix relevé est le prix le plus bas observé dans le magasin

Dans chaque magasin, pour une référence donnée, l'enquêteur relève le prix le plus bas parmi ceux observés, considérant qu'il correspond au plus grand nombre d'achats. Ensuite, la cotation au niveau national est établie en faisant une moyenne pondérée (par les coefficients mentionnés précédemment) des prix relevés dans chaque magasin.

- Limite 2 : les prix contractualisés ne sont pas pris en compte dans les données

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.

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

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

Ces valeurs mensuelles de septembre sont recueillies spécifiquement pour l'Observatoire par l'Insee auprès des entreprises qu'il interroge pour élaborer ses indices de prix de production de l'industrie dans le cadre de son enquête observation des prix de l'industrie et des services (OPISE).

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

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

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

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

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

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

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

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

- en filière viande bovine : une enquête *ad hoc* pour l'Observatoire réalisée par Culture Viande 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 relevées par le RNM sur le MIN de Rungis ;

- pour les pâtes alimentaires et le saumon fumé : le calcul de prix moyens annuels 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.

Traitement des cas de ruptures de série de prix de vente industriels Insee

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

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

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

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

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

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

En 2023, avec le renouvellement d'échantillons de certaines branches suivies par l'Insee, l'Observatoire a pu constater des écarts entre les niveaux de prix 2022 et les prix 2021 supérieurs aux seuls écarts dus à l'évolution des indices. Autrement dit, lorsqu'on part du prix 2021 et qu'on lui applique l'indice entre 2021 et 2022, on ne retrouve pas le prix 2022. Des constats de même nature ont eu lieu en 2024, entre les prix 2023 et 2022.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Il s'agit de :

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

Des écarts ont à nouveau été constatés en 2024 sur les prix 2023 pour le jambon cuit (MDD et MN), la côte de porc, le rôti de porc, la cuisse de poulet et le filet de poulet.

Pour le jambon cuit MDD, l'échantillon est stabilisé et la rétropolation a donc été effectuée pour les résultats 2019-2023.

En revanche, pour le jambon cuit MN, la côte de porc, le rôti de porc et la cuisse de poulet, les échantillons ne sont pas encore stabilisés et les prix 2021 ont été à nouveau prolongés à l'aide des indices.

Enfin, pour l'escalope de poulet, l'échantillon n'est pas non plus stabilisé. De plus, une enquête réalisée par l'Observatoire à la demande de la fédération des entreprises avicoles (FIA) a permis de mettre en évidence un biais dans l'échantillon actuel. Une référence différenciée de cet échantillon, dont la pondération est importante, crée un décalage trop important entre l'ensemble de références observé entre les niveaux industriels et consommateurs. Il a donc été décidé d'agréger les marges brutes de l'industrie d'abattage-découpe et des GMS, en une marge brute « agrégée aval » pour l'escalope de poulet sur 2019-2023.

De plus, l'escalope de poulet est un coproduit de la cuisse de poulet. Son prix de vente est donc normalement déduit du prix d'achat entrée abattoir pour obtenir le coût de la matière première de la cuisse de poulet. En absence d'un PVI de l'escalope robuste, cette opération n'a pu être réalisée et pour la cuisse de poulet, le coût de la matière première et le prix de vente industriels sont donc agrégés pour 2019-2023.

i) Des prix en amont uniquement disponibles au stade de l'expédition pour les fruits et légumes frais hors pomme de terre

Pour les filières fruits, légumes hors pomme de terre, faute de source de données de prix à la production agricole, l'Observatoire décompose le prix au détail en deux parties: marge brute au stade expédition et marge brute agrégée de la distribution en aval de la distribution (grossistes et/ou centrales d'achat et/ou GMS).

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^{re} étape) se fait à l'échelle des produits, l'Observatoire ne peut évidemment pas refaire la comptabilité analytique des entreprises produit par produit, sauf à appliquer des conventions de calcul qui ne pourraient représenter la diversité des situations réelles et la seconde étape ne peut donc pas être conduite qu'à l'échelle des entreprises.

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

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

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

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

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

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

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

L'Observatoire utilise également des analyses de comptes agricoles présentés dans les observatoires financiers des exploitations réalisés par Cerfrance (fruits pour FranceAgriMer, le CTIFL et la FNPF, légumes pour FranceAgriMer, Légumes de France et le CNIPT, céréales pour Arvalis et Unigrains).

Pour l'analyse des charges dans les **industries agroalimentaires** et parfois, dans certains secteurs du **commerce interentreprises**, l'Observatoire s'appuyait jusqu'en 2015 (rapport 2017) sur les données de comptes de résultat élaborées par le dispositif É sane (Élaboration des Statistiques Annuelles d'Entreprises) de l'Insee. Mais cette source s'avère désormais inadaptée à l'objet de l'Observatoire. Ceci tient, d'une part, au délai important d'obtention des résultats (au moins deux ans) et d'autre part, à des ruptures de séries induites par des changements de méthodes statistiques qui ne permettent plus de disposer de résultats pluriannuels à des niveaux de nomenclature d'activités pertinents pour l'Observatoire. D'autres sources ont donc été mobilisées, et notamment l'exploitation de la base dite Diane 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 d'abattage-découpe suivis par FranceAgriMer (viandes bovines et porcines) 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 dans les rapports de 2021 à 2023, et pourraient à nouveau être présents dans le rapport 2025. Avec

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.

celle des sources de prix de vente industriels citée supra, l'amélioration des sources de coûts industriels est un deuxième enjeu important pour l'Observatoire.

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

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

2.2. Les comptes de l'industrie alimentaire

Des résultats généraux par branche sont encore 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.

Depuis 2015, 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 1).

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

Encadré 1

Des statistiques structurelles en « unités légales » aux statistiques structurelles en « entreprises »

Source : Insee

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

[...]

Qu'est-ce qu'une entreprise ?

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

Concrètement, l'entreprise est donc :

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

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

Pourquoi passer à une vision économique de l'entreprise ?

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

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

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

[...]

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

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

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

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

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

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

Pour en savoir plus :

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

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

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

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

Ces résultats sont évalués pour l'ensemble des produits vendus dans chaque rayon, quelle que soit leur origine (France, UE, pays tiers). Les fruits notamment et les légumes dans une moindre mesure, sont souvent importés de pays tiers. Ces différences d'origine d'approvisionnement font partie des éléments à prendre en compte pour comparer les résultats entre rayons.

2.3.1. Une précision préalable importante

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

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

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

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

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

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

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

▪ **les réseaux intégrés**

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

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

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

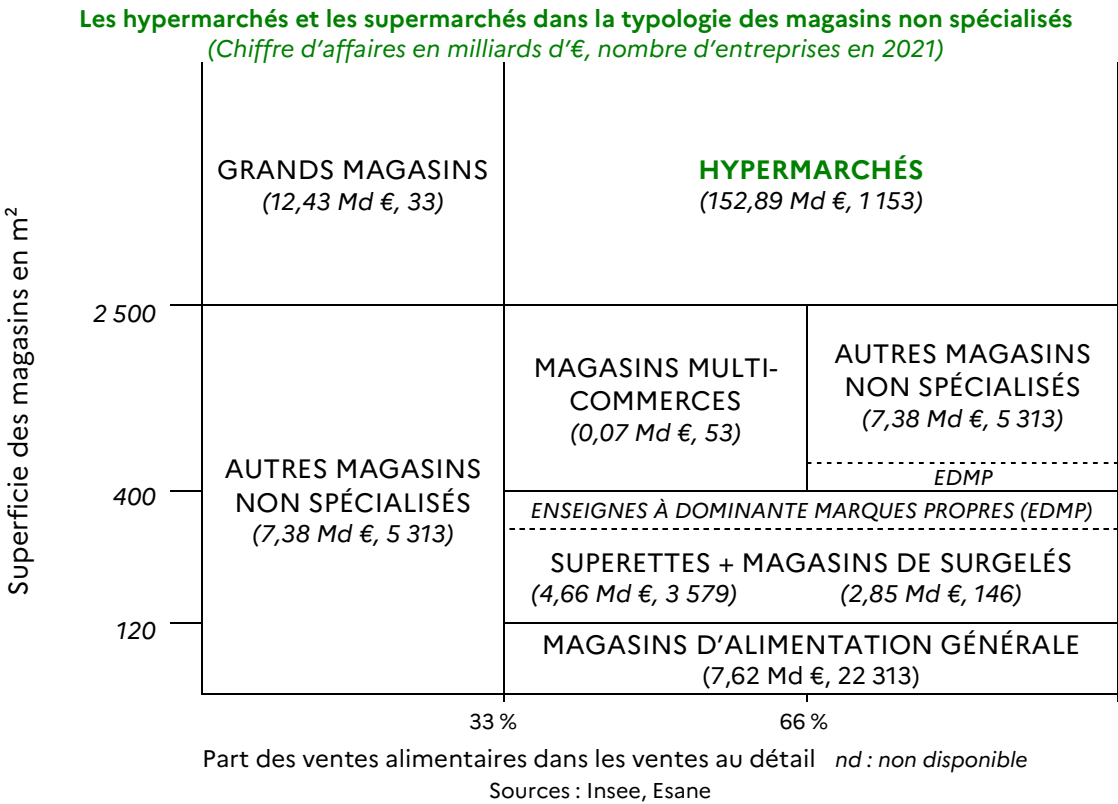
▪ **les réseaux d'indépendants (ou du commerce associé)**

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

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

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

Schéma 2



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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.3.3. Le périmètre de consolidation retenu par l'Observatoire

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Certaines charges imputées au périmètre d'activité retenu (i.e. la mise à disposition de produits alimentaires en magasin, depuis leur arrivée en plateforme jusqu'à leur passage en caisse), et

donc grevant la marge nette de ce périmètre, peuvent correspondre à des redevances pour services assurés par des entités en lien capitalistique avec les magasins. Il peut s'agir de sociétés assurant le portage de l'immobilier commercial, ou d'autres investissements, la logistique, ou détentrices des marques de l'enseigne... : **une partie du montant de ces charges imputées au périmètre, et grevant donc sa marge nette, rémunère donc les détenteurs du capital de ces entités.**

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

Tableau 1

Nomenclature des postes utilisée pour établir les comptes par rayon

			Centrales	Magasins	Valeur consolidée
	1	Chiffre d'affaires	1a	1b	1c = 1b
CHARGES SPÉCIFIQUES DU RAYON	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

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

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).

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

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

Tableau 2

Principales clés appliquées pour la répartition des charges communes entre rayons

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

2.3.5. Représentativité de l'enquête de l'Observatoire

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

- le groupe auquel appartient l'enseigne interrogée possède des magasins des deux formats, mais ceux-ci relèvent d'enseignes différentes, gérées par des entités distinctes, et, à ce

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

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 2021 des rayons alimentaires frais du périmètre étudié par l'Observatoire est de 41,3 milliards d'euros, à comparer à un chiffre d'affaires en produits alimentaires frais issu des comptes du commerce, pour le total des hypermarchés et supermarchés, de 59,6 milliards d'euros.

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

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

- une approche strictement comptable (RICA), dans laquelle toutes les charges prises en compte reflètent l'emploi de biens et de services fournis par des tiers de l'entreprise. La rémunération du travail non salarié de l'exploitant et de sa famille le cas échéant, et le paiement de ses ou de leurs cotisations sociales ainsi que la rémunération des capitaux propres investis dans l'exploitation est constituée par le solde comptable entre les produits et les charges (résultat courant, si les produits et les charges retenus pour le calcul excluent les opérations exceptionnelles)⁹ ;
- l'approche dite en coût de production des instituts techniques agricoles dans laquelle, aux dépenses constatées par la comptabilité, sont ajoutées des charges dites « *forfaitaires* », « *supplétives* » ou « *calculées* », rémunération théorique du travail, du foncier et du capital de l'exploitant, évaluée à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le marché de la location des terres agricoles (fermages) et sur le marché des capitaux. Le niveau de charges supplétives pour un même facteur de production (travail, capital, foncier) pris en compte par les instituts diffère en fonction des filières.
- Pour présenter des résultats plus facilement comparables entre ceux issus des instituts techniques et ceux issus du SSP (RICA), depuis le rapport 2024, l'Observatoire exclut les charges supplétives des coûts de production élaborés par les instituts techniques et présente ainsi un « solde disponible » par atelier (élevage) ou exploitation (grandes cultures, fruits et légumes).

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 coût de production 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, dont 80 % de la main d'œuvre permanente est non salariée, 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

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).

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

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 interne (à ce sujet, voir encadré 1).

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.

Encadré 2

Terminologie tarifaire :

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

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

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

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

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

Chapitre 2. Synthèse

Après une présentation succincte du champ d'étude et des méthodes (point 1), cette synthèse rappelle les enseignements des rapports précédents et présente les problématiques analysées cette année, qui s'inscrivent dans le prolongement de ces enseignements (point 2). Des éléments de contexte de la période récente (point 3), marquée par le retour de l'inflation depuis fin 2021, permettent de resituer problématiques et résultats dans le cadre d'analyse retenu. Des notes de résultats par filière (point 4) présentent les résultats principaux par filière vis-à-vis de ces problématiques, en se focalisant sur les quatre ou cinq dernières années disponibles, c'est-à-dire autour de la période de retour d'inflation. Une approche transverse est proposée, sur les marges brutes au point 5, centrée sur la question de l'évolution de la part de la matière première agricole au cours de cette période, puis sur les marges nettes au point 6. Enfin, le point 7 fait ressortir les points clés résultant de l'ensemble de ces analyses.

Pour les résultats détaillés, sur une filière en particulier ou sur la grande distribution alimentaire multi produits et ses différents rayons, le lecteur aura avantage à consulter la section correspondante du chapitre 3 du rapport complet. Cette édition 2024 ne comporte pas de chapitre dédié à l'euro alimentaire. Toutefois, les principaux résultats de l'année 2019 (dernière année traitée) sont donnés dans le point 1.1 de la présente synthèse, lors de la présentation de cette approche à l'échelle nationale. Par ailleurs, que le lecteur en reste à la synthèse ou se plonge dans les sections par filière du chapitre 3, il lui est conseillé de lire également le chapitre 1, sur les méthodes de l'Observatoire, pour bien cerner les caractéristiques des outils et données utilisés afin d'appréhender les limites de l'interprétation des résultats.

L'Observatoire travaillant majoritairement sur des données consolidées, les données les plus récentes traitées dans le rapport 2024 sont celles de 2023 pour les prix, les marges brutes et les estimations de résultats nets agricoles, 2022 pour les marges nettes définitives issues de données comptables, 2019 pour l'euro alimentaire.

L'Observatoire n'est pas un outil d'analyse du présent ou de prévision du futur. Depuis 2010, il étudie le passé proche pour éclairer l'avenir. Il ne formule pas d'avis sur le niveau des prix et des marges. Il ne fait pas de recommandations. Il fournit des données et des analyses positives (explication des phénomènes sans jugement, en se basant sur des faits et des preuves empiriques) partagées par l'ensemble des parties prenantes.

L'utilisation des informations rendues disponibles par l'Observatoire se fait sous l'entière et seule responsabilité de l'utilisateur.

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

L'Observatoire suit actuellement 36 produits (ou paniers de produits) représentatifs de 10 filières (ou productions assimilées à des filières). Les produits biologiques suivis (lait de consommation et beurre, pomme, carotte, abricot et poireau) le sont dans les filières par produits correspondantes.

Tableau 3

Filières et produits suivis par l'Observatoire, rapport 2024

10 « filières »	36 « produits »
Viande porcine et charcuterie	Longe, côte, rôti, jambon cuit
Viande bovine	Panier de viande de bœuf, viande de bœuf hachée, panier de viande de veau
Viande ovine	Panier de viande ovine fraîche
Volaille de chair et lapin	Escalope de poulet, cuisse de poulet, poulet entier prêt à cuire label rouge, lapin entier non découpé, lapin entier découpé, morceaux de lapin
Lait de vache conventionnel et biologique	Lait de consommation, yaourt, emmental, camembert, beurre plaquette, panier de ces produits de grande consommation Panier laitier biologique (lait de consommation et beurre)
Lait de chèvre	Bûchette
Blé tendre – farine - pain	Baguette
Blé dur	pâtes
Fruits, légumes conventionnels et biologiques et pomme de terre	Panier de fruits, panier de légumes Comparaison conventionnel et biologique : pomme, carotte, abricot, poireau Pomme de terre de consommation : vapeur, four/frite
Produits de la pêche et de l'aquaculture	Lieu noir, saumon fumé, moule, coquille Saint-Jacques

Il s'agit de produits alimentaires dont la matière première agricole mise en œuvre pour les obtenir provient d'une seule filière.

Globalement, ces produits/filières représentent approximativement la moitié en valeur de la consommation alimentaire humaine française des ménages en 2021, hors produits tropicaux, eaux minérales et sodas¹.

1.1. Méthodes et données

L'Observatoire combine trois approches, différentes et complémentaires, pour rendre compte de la formation des prix et des marges : **les marges brutes, les marges nettes et l'euro alimentaire.**

La marge brute est définie comme le **prix de vente moins le coût d'achat** (coût d'achat du produit pour le commerce, de la matière première agricole pour l'industrie agroalimentaire). **La marge brute n'est donc pas la marge nette.** Seul est déduit le coût d'achat de la matière première. La marge brute finance ensuite les autres charges (emballages, énergie, salaires...).

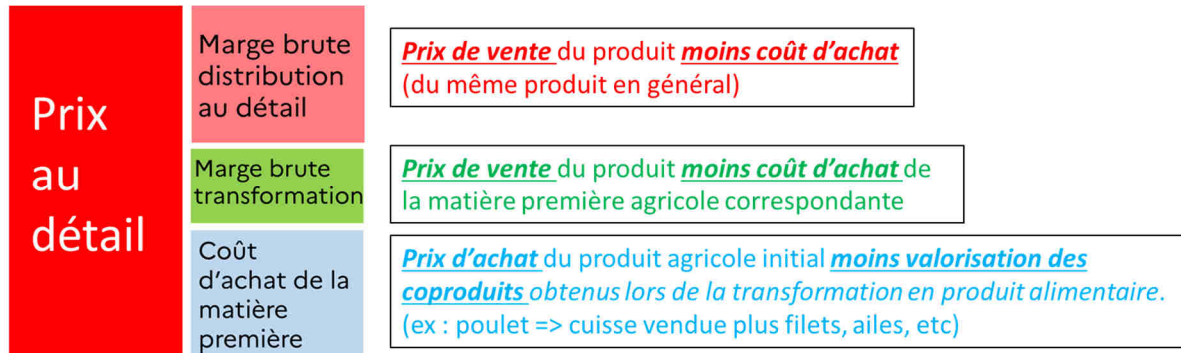
Elle peut se calculer à partir du prix des produits alimentaires vendus au consommateur. Dans le rapport publié l'année n, ces données sont le plus souvent disponibles pour l'année n-1.

¹ Calculs OFPM, d'après Insee, comptes de la Nation

L'Observatoire décompose le prix de vente au détail hors taxes de produits alimentaires en, **marge brute des grandes et moyennes surfaces**, **marge brute de l'industrie agroalimentaire** et **coût d'achat de la matière première agricole**.

Schéma 3

Notion de marge brute dans les travaux de l'Observatoire



La matière première agricole est le plus souvent séparée en constituants ou morceaux puis transformée ou préparée pour obtenir un produit alimentaire. C'est pourquoi l'Observatoire établit des modèles pour approcher le coût d'achat de la matière première agricole contenue dans le produit alimentaire final.

La transformation quasi systématique (hors fruits et légumes frais) des produits agricoles pour obtenir les produits alimentaires (blé en baguette, lait en yaourt, animal vif en viande...) ne permet pas de prendre directement le prix du produit agricole départ ferme comme coût de la matière première agricole pour l'industriel fabricant le produit alimentaire. Les modèles développés permettent d'estimer la quantité, la part et le coût de la matière première agricole (blé, lait de collecte, animal vif) nécessaire pour la fabrication du produit alimentaire final (baguette, yaourt, jambon). De plus, la saisonnalité de la production et/ou de la consommation pour certains produits (fruits et légumes frais, viandes rouges) nécessite également de recourir à la modélisation via des « paniers » moyens saisonniers permettant des comparaisons entre années.

Le coût d'achat de la matière première agricole est ainsi rarement le prix du produit agricole et n'est jamais directement la marge brute agricole.

Pour les produits pour lesquels la matière première importée représente une part importante des ventes en grande surface (viande ovine, produits de la pêche et de l'aquaculture), la matière première est décomposée en produits importés et en production française.

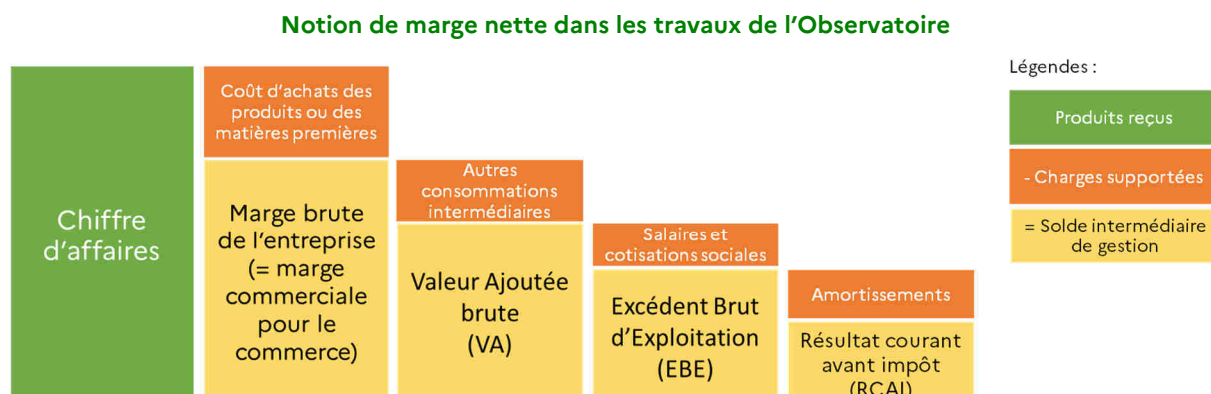
Le champ potentiel de produits à suivre pour l'Observatoire est limité car ses modèles ne sont utilisables que pour des produits alimentaires issus de produits agricoles d'une seule filière (par exemple jambon et cochon, emmental et lait de vache, baguette de pain et blé tendre). Ils ne sont pas utilisables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

La marge nette est définie comme la différence entre les produits perçus et les charges supportées. Elle se calcule à partir des comptes des entreprises. Dans le rapport publié l'année n, ces données sont en général disponibles pour l'année n-2.

Pour mesurer la marge nette à partir des prix des produits, il faudrait définir des conventions de répartition des charges communes (énergie, salaires, impôts...) trop éloignées de la diversité des différentes situations des entreprises.

Le solde de gestion représentatif de la marge nette le plus utilisé dans le rapport de l'Observatoire est le résultat courant avant impôt (RCAI).

Schéma 4



L'Observatoire étudie les marges nettes, à partir des résultats comptables disponibles au niveau de la production agricole, de l'industrie agroalimentaire et des grandes et moyennes surfaces.

Pour la production agricole, il utilise d'abord les résultats, disponibles pour n-2, du réseau d'informations comptables agricole (RICA) géré par le service de la statistique et de la prospective (SSP) du ministère en charge de l'agriculture. L'Observatoire produit également des estimations pour l'année n-1 pour certaines productions à partir des résultats du RICA en appliquant les indices disponibles d'évolution des prix et de charges. En complément, les travaux réalisés par les instituts techniques agricoles permettent de disposer d'estimations plus détaillées pour certaines productions pour l'année n-1.

Pour les grandes et moyennes surfaces, l'Observatoire a mis en place sa propre enquête auprès des sept plus grandes enseignes de distribution.

Pour l'industrie agroalimentaire (dont environ 3 000 entreprises représentent la quasi-totalité de l'activité, cf. infra), il n'existe pas de système d'information statistique des résultats comptables unique et centralisé produisant des séries de plus de deux ans. L'Observatoire s'appuie sur de nombreuses sources disponibles, avec des résultats hétérogènes en termes de précision et de période couverte.

L'euro alimentaire est une analyse macroéconomique, réalisée à partir des comptes de la Nation française, du partage de la valeur dans la chaîne alimentaire. Les résultats, disponibles en général pour n-4, sont normalement publiés un an sur deux dans le rapport.

Pour cette édition 2024, ce sont les résultats 2019 (n-5 donc) qui sont donnés, du fait des fortes perturbations apportées en 2020 aux comportements alimentaires, notamment par la gestion de la crise sanitaire due à l'épidémie de Covid-19. Les résultats sont indiqués de façon succincte et uniquement dans la présente partie de la synthèse.

L'approche « euro alimentaire » permet d'évaluer la valeur de la production agricole dans la consommation alimentaire française :

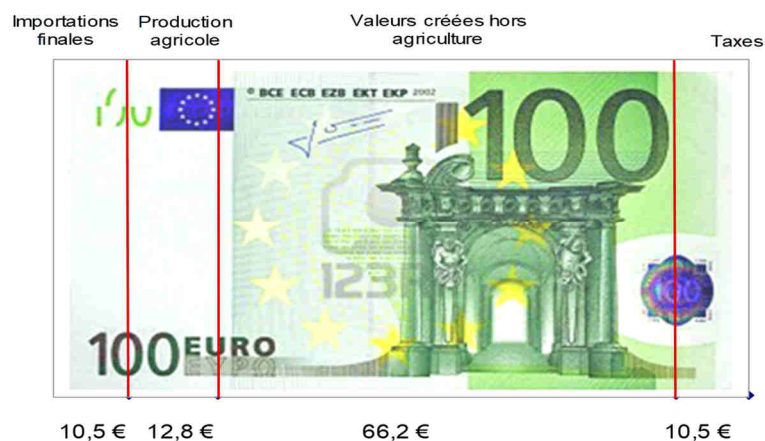
Consommation alimentaire

- = valeur de la production agricole incluse
- + valeurs créées en aval de l'agriculture
- + valeur des importations d'aliments
- + taxes

La forme de présentation des résultats de l'euro alimentaire la plus connue est la répartition des dépenses alimentaires en partant d'un billet de 100 euros, avec deux niveaux de détail successifs. D'abord, 100 euros de dépenses alimentaires en France sont décomposées en importations finales (de produits alimentaires), production agricole (française), valeurs créées en aval de l'agriculture et taxes.

Schéma 5

L'euro alimentaire en 2019 décomposé en valeur de la production agricole incluse, valeurs des importations alimentaires, valeurs créées en aval et taxes



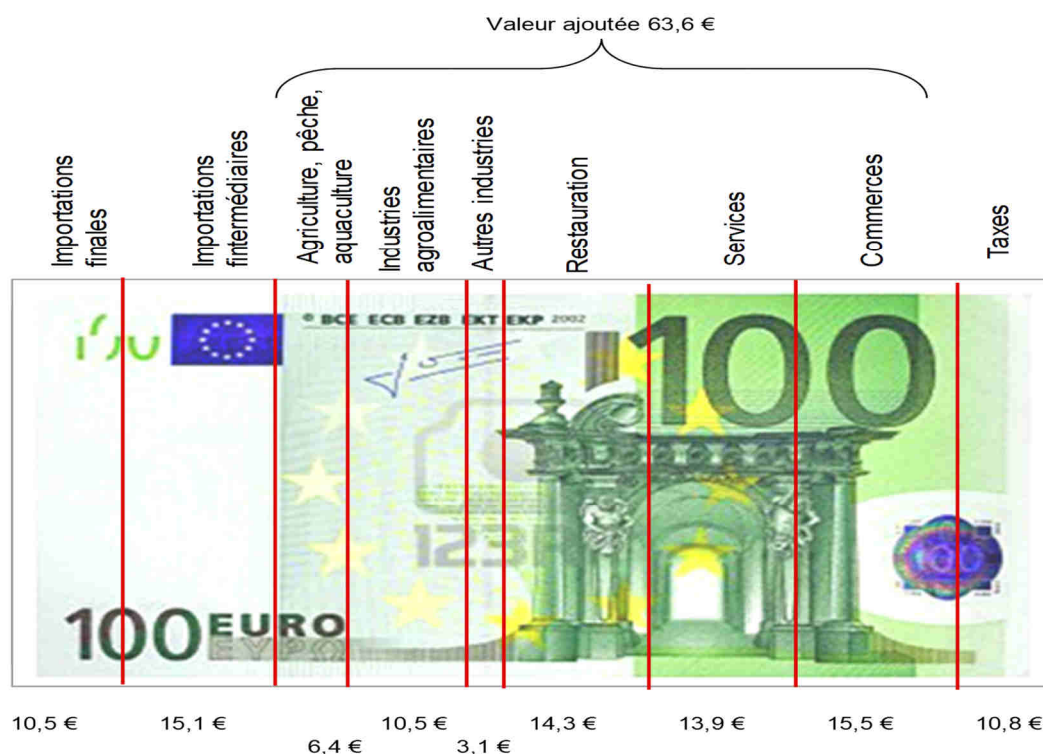
Source : OFPM d'après Insee, Eurostat

Lecture : en 2019, pour 100 euros dépensés en France pour l'alimentation, 10,5 € servent à payer des taxes, 10,5 € représentent des produits alimentaires importés, 12,8 € correspondent à la valeur de la production agricole française incluse et 66,2 € à la valeur créée en aval de l'agriculture.

Puis, l'analyse des consommations intermédiaires, nationales et importées, pour chaque branche impliquée dans la chaîne alimentaire (agriculture, industries, restauration, services et commerce) permet d'évaluer les valeurs ajoutées induites dans chacune de ces branches. Les 100 euros de dépenses alimentaires par le consommateur sont alors décomposés avec un niveau de détail supérieur, en importations de produits intermédiaires et de produits alimentaires, valeur ajoutée de chaque branche nationale et taxes.

Schéma 6

L'euro alimentaire en 2019 décomposé en valeurs ajoutées induites par branche de l'économie nationale, importations d'intrants, importations alimentaires et taxes



Source : OFPM d'après Insee, Eurostat

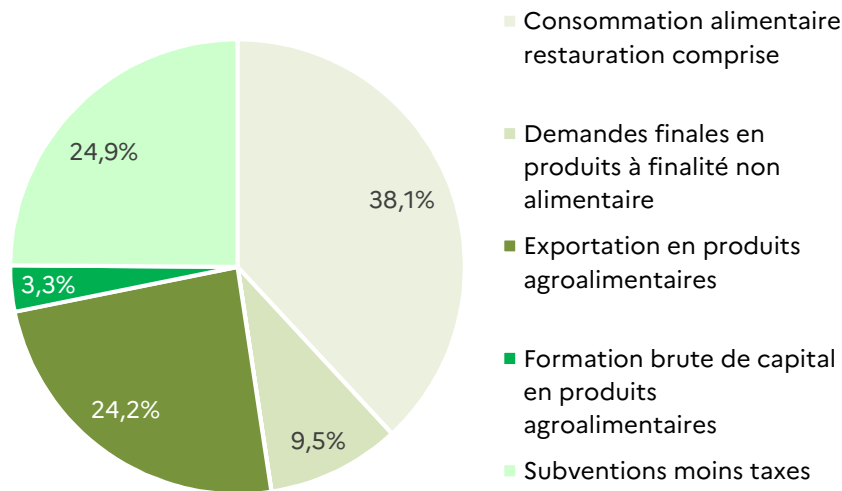
Lecture : en 2019, pour 100 euros dépensés en France pour l'alimentation, 10,5 € correspondent à des importations de produits alimentaires finis ; 15,1 € à des importations de consommations intermédiaires tout au long de la chaîne de valeur ; 6,4 € à la valeur ajoutée induite en production agricole ; 10,5 € à la valeur ajoutée dans les industries agroalimentaires ; 15,5 € à la valeur ajoutée induite dans le commerce.

Cette approche macroéconomique à partir des comptes de la Nation permet ainsi d'évaluer la part de la production agricole nationale dans l'alimentation en France. Elle représente en 2019 environ 14 % des dépenses hors taxes (12,8 € sur 89,2 €) et 10 % de la valeur ajoutée induite (6,4 € sur 63,6 €).

Elle permet également d'approcher la part du revenu brut de l'agriculture française provenant de l'alimentation humaine en France en décomposant l'excédent brut d'exploitation (EBE) de l'agriculture française.

Graphique 1

Contributions des demandes finales et des subventions à l'excédent brut d'exploitation (EBE) de la branche agricole en 2019



Source : OFPM d'après Insee, Eurostat

Lecture : en 2019, la consommation alimentaire en France (restauration comprise) contribue à 38,1 % de l'excédent brut d'exploitation (EBE) de la branche agricole. Les deux autres principaux postes contributeurs sont les subventions pour 24,9 % et l'exportation (24,2 %).

Le revenu de l'agriculture dans son ensemble apparaît ainsi nettement moins dépendant de l'alimentation humaine en France que celui des deux autres maillons (cf. infra).

1.2. Caractéristiques des trois maillons étudiés

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

Tableau 4

Chiffres clé 2020 des trois maillons étudiés par l'Observatoire

Maillon		Effectifs (milliers d'entreprises ou assimilés)	Emploi (milliers ETP)	Valeur ajoutée brute à prix courants (Md €)
Production primaire	Agriculture	389,8	758,3 (emplois permanents)	32,8 (Culture et production animale, chasse et services annexes)
	Pêche et aquaculture	7,5	30,0 (estimation OFPM)	0,8
Transformation	Industries alimentaires	54,8	600,3	45,7
	Dont entreprises (hors artisanat commercial)	17,4 (22 GE, 309 ETI, 2 745 PME, 14 296 MIC)	450,8	40,6
	Dont GE, ETI et PME hors MIC	3,1	436,6	39,8
	Dont GE et ETI	0,331	348,7	33,6
Vente au détail	Commerce de détail (magasins non spécialisés + alimentaire magasins spécialisés)	78,6	771,0	44,8
	Dont grandes surfaces alimentaires (généralistes > 400 m²), effectifs au 01/01/2018	11,5 (20 % hypermarchés, 47 % supermarchés, 32 % enseignes à dominante marques propres, 1 % magasins multicommerces) 9 enseignes = 98 % des ventes	594,7	29,1 (estimation OFPM, 65 % des ventes alimentaires en 2018)
France entière		4 628,0 (Entreprises des secteurs marchands non financiers)	26 733,5 (toutes activités)	2 061,5 (toutes activités)

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

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

La production agricole est le maillon le plus atomisé, avec 389 800 exploitations en 2020². Les exploitations agricoles sont très diversifiées selon leurs productions ou leur taille. La notion de leader ou de part de marché des x premiers n'a pas de consistance pour ce maillon : il n'y a pas d'exploitation agricole ou de groupe organisé d'exploitations qui représente une part significative de la production d'une filière agricole au niveau suivi par l'Observatoire. Ce maillon est également caractérisé par une **très forte part de la main-d'œuvre non salariée** (exploitants, coexploitants et autre main-d'œuvre familiale). Sur 758 300 travailleurs permanents en 2020,

² Agreste, recensement agricole 2020

496 400 sont chefs d'exploitation ou coexploitants, 91 500 permanents familiaux et 170 400 salariés permanents. La main-d'œuvre non salariée représente ainsi 78 % de la main-d'œuvre permanente en agriculture. Il est donc plus difficile de distinguer résultats économiques de l'exploitation agricole et revenu individuel de l'agriculteur que pour une activité employant surtout des salariés. Par ailleurs, **l'alimentation française** (restauration comprise) **représente un peu moins de 40 % des revenus induits en agriculture** (cf. supra : 38,1 % de l'EBE 2019).

Avec près de 55 000 établissements, **l'industrie alimentaire** regroupe des artisans (boulangers...) et des entreprises agroalimentaires. Les **17 400 entreprises** représentent 75 % des emplois et 89 % de la valeur ajoutée de l'industrie alimentaire. Sur le total de ces 17 400 entreprises, si on enlève les microentreprises, il reste 3 076 entreprises (GE + ETI + PME hors microentreprises) qui réalisent 98 % de la valeur ajoutée avec 97 % des ETP. En enlevant ensuite les 2 745 PME, il reste **331 entreprises (GE + ETI) pour 83 % de la valeur ajoutée et 77 % des salariés**. Enfin, les 22 grandes entreprises représentent 39 % de la valeur ajoutée et 33 % de l'emploi. En 2020³, sur le total des activités réalisées par des entreprises agroalimentaires au sens strict (c'est à dire hors artisanat) les ventes pour **l'alimentation humaine en France représentent environ 70 % du chiffre d'affaires HT**. Dit autrement, l'exportation et l'alimentation animale comptent pour 30 % du total.

Apparemment très dispersé avec 78 600 points de vente, **le commerce de détail alimentaire** qui comprend le commerce non spécialisé et le commerce spécialisé dans l'alimentaire recouvre lui aussi une très forte disparité. Il est caractérisé par la prédominance des **grandes surfaces, qui représentent 64,5 % des ventes de produits alimentaires en 2018** (hors restauration hors domicile), les hypermarchés à eux seuls réalisant 35,3 % des ventes et les supermarchés 28,3%⁴. La grande distribution est elle-même très concentrée. D'après Kantar Worldpanel, la part de marché actuelle des quatre premières enseignes (E. Leclerc, Carrefour, Intermarché – les Mousquetaires, Groupe U) est de 70 %. Si on ajoute les cinq suivantes (Auchan, Lidl, Casino, Aldi, Cora – Louis Delhaize), on atteint **98 % de part de marché pour 9 enseignes pour les produits de grande consommation et frais libre-service**. Ces grandes surfaces sont fortement dépendantes de **l'alimentation, qui représente près de 70 % du chiffre d'affaires des hypermarchés** en 2018.

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

Tableau 5

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

Maillon	Nombre d'acteurs retenus	Poids de ces acteurs dans l'activité du maillon	Dépendance au marché de l'alimentation humaine en France*
Production agricole	390 000 fermes	100 % de la production agricole française	38 % de l'EBE de l'agriculture, y compris restauration hors foyer
Industrie agroalimentaire	331 entreprises grandes et intermédiaires	80 % de la valeur ajoutée agroalimentaire	70 % du chiffre d'affaires de l'agroalimentaire
Commerce alimentaire	9 enseignes de la grande distribution	63 % des ventes de produits alimentaires	70 % du chiffre d'affaires des hypermarchés

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

Source : estimations OFPM d'après Insee, Agreste et Kantar, données 2018, 2019 ou 2020

³ Insee-Ésane

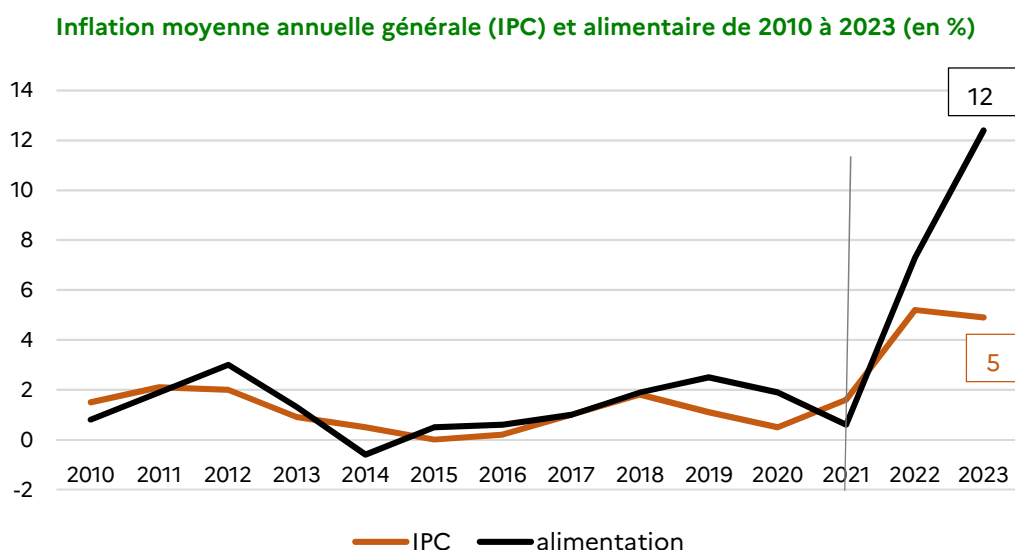
⁴ Insee, focus n°187, 2020

2. ENSEIGNEMENTS DES TREIZE PREMIERS RAPPORTS DE L'OBSERVATOIRE, PROBLÉMATIQUES DU RAPPORT 2024

Les travaux de l'Observatoire ont débuté en 2010. Ils portent sur deux périodes très différentes en termes d'inflation (Graphique 2). De 2010 à 2021, l'inflation est demeurée faible, avec un taux moyen annuel de 1,1 % pour l'indice général des prix à la consommation (IPC dans le graphique ci-dessous) et de 1,3 % pour l'alimentation.

Les années 2022 et 2023 se caractérisent par le retour d'une inflation à un niveau inconnu depuis 1985. L'inflation générale est ainsi d'environ 5 % en 2022 et en 2023. Elle est encore plus forte pour l'alimentation avec 7 % en 2022 et 12 % en 2023.

Graphique 2



Source : Insee, traitement OFPM

Sur la première période (2010-2021), marquée par une inflation réduite, l'Observatoire retient que, en cas de **choc sur les prix des produits agricoles**, les prix des produits alimentaires au consommateur restent relativement stables. Le choc amont est **d'abord amorti par la compression des marges brutes en aval**. C'est **souvent le maillon industriel qui subit la première compression**. La marge brute de la distribution peut toutefois diminuer rapidement également pour maintenir stable le prix au consommateur de produits emblématiques. Les maillons aval reconstituent ensuite progressivement leurs marges.

Pour 2022, première année d'inflation marquée, l'Observatoire note que l'augmentation des prix agricoles s'est traduite par une progression de la part du coût de la matière agricole, tandis que l'aval a encore amorti le choc de prix au consommateur en comprimant ses marges brutes, mais davantage au niveau de la grande distribution cette fois.

Il est important de noter que 2022 était par ailleurs la première année d'application de la **non négociabilité de la matière première agricole dans les relations commerciales entre les industries agroalimentaires et la grande distribution**, introduite par la loi visant à protéger la rémunération des agriculteurs adoptée le 18 octobre 2021, dite « Égalim 2 ».

Encadré 3

Problématiques du rapport 2024

À partir des résultats disponibles de marges nettes pour 2022 et de marges brutes pour 2023, et en tenant compte des situations particulières à chaque filière, **ce rapport 2024 tente de répondre à deux problématiques :**

- **Quel impact des évolutions de marges brutes en 2022 sur les marges nettes 2022 ?**
La progression du coût de la matière première agricole s'est-elle traduite par une augmentation du résultat net des exploitations agricoles ? La compression des marges brutes en aval a-t-elle conduit à une diminution des marges nettes dans l'industrie, dans la grande distribution ?
- **Quelle évolution des marges brutes en 2023 ?** Le coût et la part de la matière première agricole continuent-ils de progresser ? Les maillons de l'aval reconstituent-ils leurs marges brutes respectives ?

Les notes de résultats par filières présentées dans le point 4 de cette synthèse présentent les éléments clés de réponse à ces deux problématiques pour chaque filière et les illustrent par des graphiques centrés sur une période de 4 ou 5 ans autour du retour de l'inflation (2019-2022 pour les marges nettes, 2019-2023 pour les marges brutes). Les synthèses transverses par maillon sur les marges brutes (point 5) et les marges nettes (point 6) sont aussi structurées autour de la réponse à ces problématiques.

3. ÉLÉMENTS DE CONTEXTE POUR 2023

3.1. Évolution des prix et des charges le long de la chaîne alimentaire

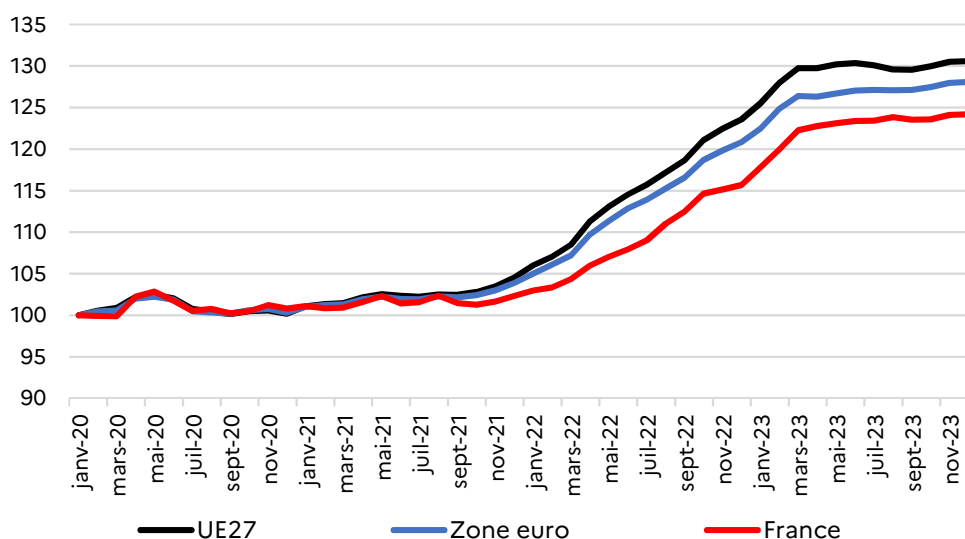
En 2023, l'inflation générale est restée autour de 5 %, tandis que l'inflation alimentaire a atteint 12 %. D'après l'Insee, l'alimentation a été la principale contributrice à l'inflation d'ensemble entre septembre 2022 et septembre 2023⁵. La progression des prix des produits alimentaires a ensuite nettement ralenti dès avril 2023, tendance qui s'est poursuivie jusqu'à la fin de l'année.

L'inflation observée en France pour l'alimentation est pour autant inférieure à celle que l'on constate dans les autres pays européens.

⁵ Point de conjoncture Insee du 7 février 2024

Graphique 3

Évolution des indices de prix alimentaires dans l'UE de 2020 à 2023 (IPCH, base 100 en janvier 2020)



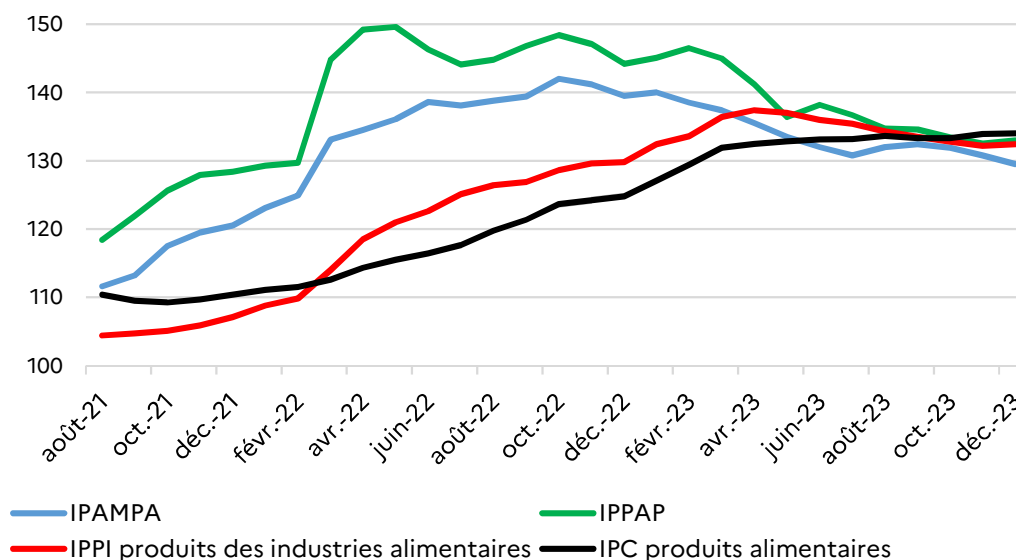
Source : Eurostat, traitement FranceAgriMer

(IPCH = indice des prix à la consommation harmonisé au niveau européen)

Lecture : Entre octobre 2021 et mars 2023, les prix alimentaires augmentent moins vite en France que dans le reste de l'Europe. Depuis le ralentissement de l'inflation au deuxième trimestre 2023, les évolutions en France et dans la zone euro sont similaires.

Graphique 4

Évolution des indices de prix aux différents stades depuis l'automne 2021 (base 100 en 2015)



Source Insee, traitement OFPM

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

Lecture : on observe un décalage dans le temps et d'amplitude dans la propagation du choc de prix de l'amont (IPAMPA et IPPAP) vers l'aval (IPPI puis IPC). Ce qui corrobore le principe d'amortissement des chocs de prix amont par l'aval, d'abord par l'industrie puis la distribution ; avec reconstitution progressive des marges lorsque les coûts diminuent.

L'augmentation des prix a commencé en France à l'automne 2021 avec celle des matières premières, liée à la reprise mondiale post-Covid. L'augmentation du prix des matières premières s'est d'abord transmise aux intrants agricoles qui en sont directement composés (engrais, énergie, alimentation animale) et aux produits agricoles concernés (oléagineux et céréales dans un premier temps). La hausse s'est accentuée en février 2022 avec le début de l'invasion de l'Ukraine par la Russie. La stabilisation puis la détente sur le prix des produits agricoles au second semestre 2022 coïncide avec l'accord sur l'exportation de céréales ukrainiennes.

L'évolution globale des prix agricoles (IPPAP) cache cependant de grandes disparités dans les dynamiques de prix, notamment entre grandes cultures et élevage. Pour l'élevage, la progression est intervenue plus tard et a été plus progressive. Le prix des céréales (et des oléoprotéagineux) a diminué en 2023, ce qui n'est pas le cas des autres productions agricoles.

La progression des prix de vente industriels des IAA commence dès l'automne 2021, comme celles des prix agricoles, avec un rebond moindre en février 2022. Elle s'inverse à partir du deuxième trimestre 2023.

L'augmentation des prix au consommateur a surtout lieu après janvier 2022. Elle ralentit à partir du deuxième trimestre 2023, mais les prix progressent toujours fin 2023.

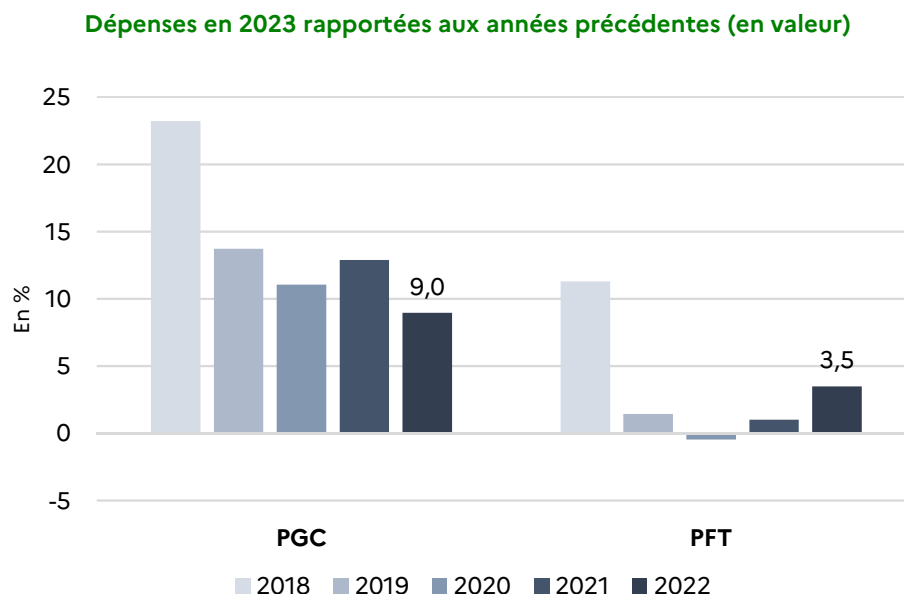
3.2. Quelques éléments sur l'impact de l'inflation sur la consommation alimentaire depuis 2022

En 2022, l'inflation alimentaire de 7 % avait déjà entraîné une réduction de la consommation, bien que dans une proportion inférieure à la hausse de prix (faible élasticité au prix de la demande alimentaire). D'après les données Kantar Worldpanel, les achats alimentaires en grandes surfaces (tous circuits confondus) avaient stagné en volume pour les **PGC** alimentaires (produits de grande consommation, c'est à dire tous les produits alimentaires dotés de code barre) et diminué de 5 % pour les produits frais traditionnels (**PFT**, c'est-à-dire les produits à poids variable tels que les fruits et légumes, viande et poissons achetés avec un prix au kilogramme). L'évolution en valeur est également différenciée, avec une progression limitée à + 3,4 % pour les PGC alimentaires et une baisse de 5,4 % pour les PFT.

En 2023, l'évolution des dépenses alimentaires des ménages reflète parfaitement le contexte d'inflation accrue pour l'alimentation (+ 12 %). Les dépenses en valeur sont les plus élevées des cinq dernières années. En PGC, elles sont supérieures de plus de 20 % aux années pré-Covid (2018 et 2019) et de 9 % par rapport à 2022. Les dépenses en PFT sont supérieures de l'ordre de 10 % à leurs niveaux d'avant-crise sanitaire et de 3,5 % par rapport à 2022.

Les quantités de produits alimentaires achetés diminuent encore par rapport à 2022. Les volumes achetés de PGC restent cependant supérieurs aux niveaux enregistrés avant 2020. En revanche pour les PFT, la baisse est très importante depuis 2018. Les quantités achetées sont plus faibles qu'en 2022 et nettement plus faibles qu'avant la période de Covid.

Graphique 5



Source : Kantar Worldpanel, traitement FranceAgriMer

Lecture : Les ménages français achètent plus en valeur en 2023 qu'en 2022 : + 9 % en PGC ; + 3,5 % en PFT (en % 2023/2022).

La réduction de consommation qui a tout particulièrement concerné les plus modestes, s'accompagne d'une **descente en gamme** pour une grande partie sinon l'ensemble des ménages français. Ainsi, d'après Kantar Worldpanel, les marques de distributeur (MDD) progressent dans pratiquement toutes les enseignes généralistes hors enseignes à dominante marque propre en 2022 et 2023 (+ 2 points de parts de marché entre 2019 et 2023).

La **baisse de consommation** est **plus marquée pour la filière biologique**. Les ventes de produits bio reculent en 2023 pour la troisième année consécutive (le bio représentait 5,2% du chiffre d'affaires PGC FLS en 2020, 5,1 % en 2021 et 4,7 % en 2022, source Nielsen). Elle a été la plus forte en mars 2023 (- 15 % en glissement annuel).

D'après Kantar Worldpanel, les ménages modestes⁶ sont les seuls à afficher une hausse des quantités achetées en 2023, mais cela fait suite à une plus forte baisse en 2022 comparativement aux autres catégories. Toutes les autres catégories de ménages réduisent leurs achats, y compris les ménages aisés.

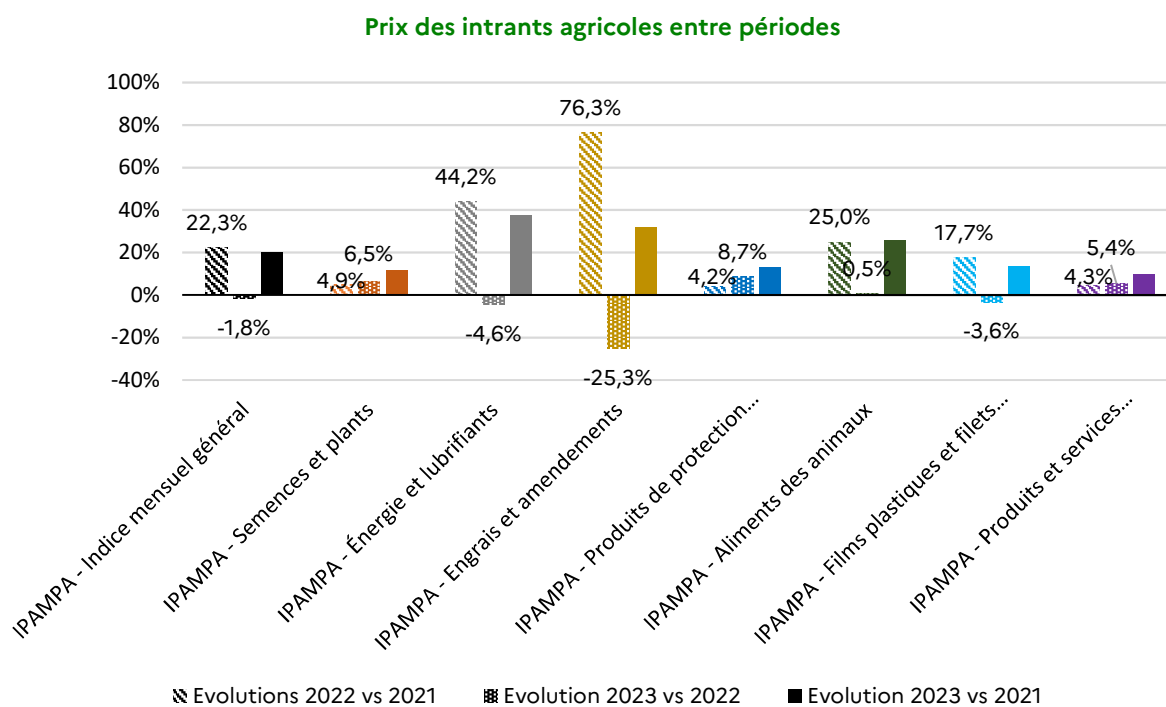
Parmi les circuits généralistes (hors circuits spécialisés), les hypermarchés et supermarchés restent les principaux circuits de distribution des PGC : ils représentent 69 % des ventes en 2023 contre 72 % en 2019.

⁶ Les ménages sont classés en quatre sous-groupes en fonction de leur niveau de revenus mensuels bruts : ménages dits « aisés » (15 % de l'échantillon), aux revenus « moyens supérieurs » (30 %), « moyens inférieurs » (40 %) et « modestes » (15 %)

3.3. Quelques éléments sur les évolutions des charges en amont et en aval de la matière première agricole

Après une très forte hausse du prix des intrants en 2022, les évolutions sont plus contrastées en 2023. Dans le secteur agricoles, les prix sont en baisse sur l'énergie et surtout les fertilisants mais en hausse sur d'autres postes comme les dépenses sanitaires et phytosanitaires. L'indice général des prix des intrants agricoles en 2023 est en baisse de 1,8 %.

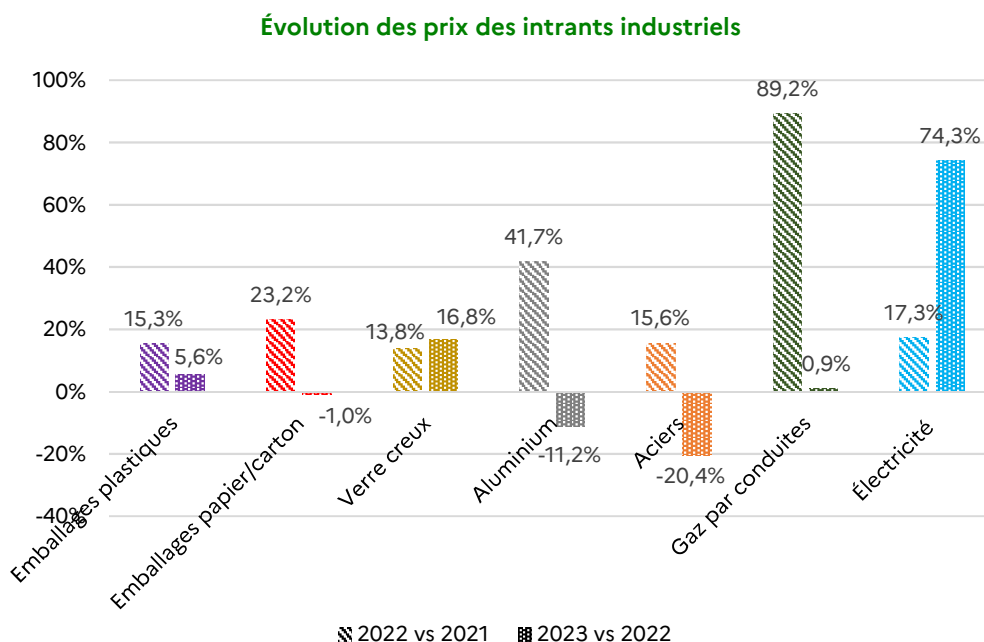
Graphique 6



Source : Insee

En aval de l'agriculture, les salaires et charges d'emballages et d'énergie payés par les entreprises ont fortement progressé sur deux ans même si les dynamiques ne sont pas identiques et si on a pu constater de premières baisses sur les emballages en métal en 2023.

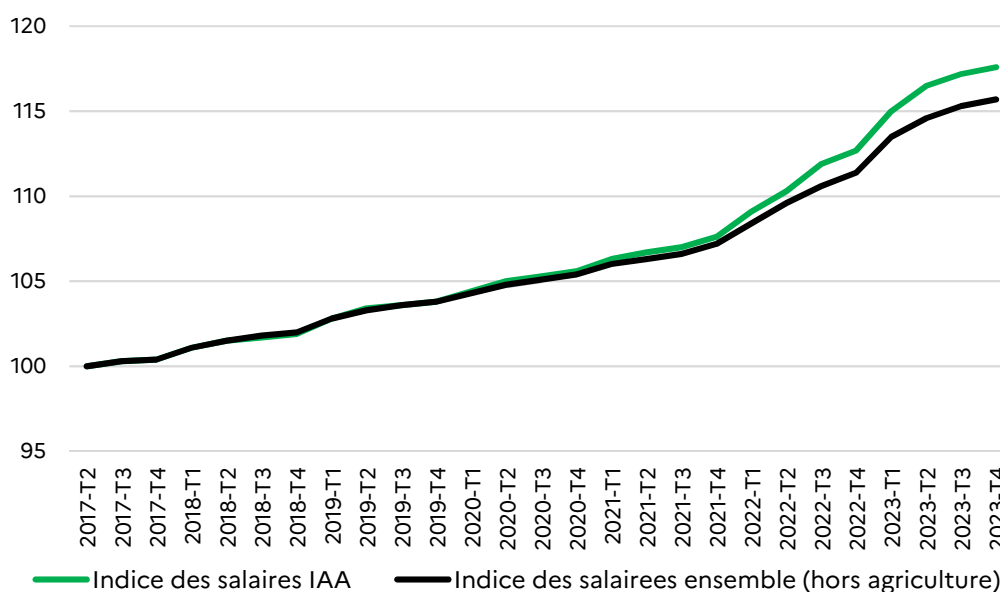
Graphique 7



Source : Insee (IPPI France pour le marché français)

Graphique 8

Évolution comparée des salaires dans l'agroalimentaire (en vert) et dans l'ensemble des secteurs (hors agriculture, en noir), base 100 au deuxième trimestre 2017



Source : Insee

Lecture : les salaires ont cru plus rapidement dans les IAA en 2022 (+ 3,8 %) et 2023 (+ 5 %) que dans les autres secteurs. Toutefois en valeur absolue, les salaires dans les IAA restent en moyenne inférieurs aux salaires payés dans les autres secteurs.

4. SYNTHÈSE DES RÉSULTATS RÉCENTS PAR FILIÈRE

Les 10 notes de résultats suivantes, présentées dans l'ordre des sections filières du rapport, ont pour but de synthétiser les réponses pour chaque filière aux deux problématiques du rapport. Sans être exhaustives, ces fiches suivent un plan précis qui constitue une trame identique pour chaque fiche :

- Une entrée par des éléments clés pour éclairer le fonctionnement de la filière ainsi que les modélisations qui sont faites dans les travaux de l'Observatoire ;
- Des points clés tels que le poids de la filière, suivi de sa situation en termes d'autosuffisance avec le taux d'auto-alimentation ou la place de la France sur le marché mondial ;
- Enfin des aspects techniques et commerciaux qui sont pris en compte dans nos modèles. Notamment le processus de transformation de la matière première agricole en produit alimentaire qui peut nécessiter de prendre en compte les rendements de transformation et éventuels coproduits obtenus ;
- Un rappel des enseignements précédents avec les caractéristiques de la filière par rapport aux évolutions généralement observées ;
- Les réponses pour la filière aux deux problématiques rappelées au point 2 de la synthèse, en illustrant les points clés à l'aide de graphiques centrés sur les périodes 2019-2022 pour les marges nettes et 2019-2023 pour les marges brutes.



Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2024 de l'Observatoire

Filière : Porcine et charcuterie⁷

(Ces fiches n'ont pas vocation à être extraites du présent document « synthèse », les éléments ici doivent être mis en relief avec le reste des précisions ; notamment celles inscrites dans les sections filières du rapport au Parlement)

Éléments clés

Poids de la filière et acteurs

- Plus de 5 000 exploitations porcines en France qui regroupent leur offre pour 90 % en 32 organisations commerciales de producteurs ou coopératives ;
- 33 abattoirs en France concentrent 94 % des porcs charcutiers abattus à l'échelle nationale. 454 entreprises de charcuterie-salaison ;
- La France se situe comme 3^e producteur européen de viande porcine ;
- Abattages en recul (4 %) en 2023, ce qui a contribué à la progression de la cotation des carcasses (+ 20 %) ;
- Les produits de charcuterie représentent trois quart de la consommation de porc des Français.

Auto-apvisionnement et représentativité de l'Observatoire

- (*Taux d'approvisionnement = ratio production/consommation*). La France est autosuffisante (avec un taux d'auto-apvisionnement d'environ 100 %).

Caractéristiques de la filière en lien avec les travaux de l'Observatoire

- Le maillon industrie d'abattage-découpe puis de 2^e transformation (charcuterie) permet de traiter la carcasse pour la vendre sous différentes formes de produits. 75 % de la viande est issue de la partie du dos de l'animal appelée « longe » de l'animal ;
- Forte volatilité du prix du porc et des pièces de découpe dont le marché local comme international sont très peu régulés.

Enseignements transverses 2010-2022 de l'Observatoire⁸

Enseignements spécifiques à la filière

De 2010 à 2021, période d'inflation modérée :

Les chocs de prix agricoles sont le plus souvent **amortis par l'aval**, en général d'abord par la transformation, **pour limiter la hausse de prix au consommateur**, en comprimant les marges brutes, qui sont ensuite reconstituées progressivement.

La filière porcine illustre parfaitement ces observations.

En 2022, année de forte reprise d'inflation, d'abord au niveau des matières premières en général et agricoles en particulier :

La part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; **l'aval a encore amorti au niveau des marges brutes**, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces. Lorsque les marges brutes (qui couvrent les autres charges que la matière première agricole : énergie, emballages, salaires...) des industries agroalimentaires ou de la grande distribution se sont maintenues ou comprimées, limitant ainsi l'augmentation de prix au consommateur, leurs marges nettes ont également diminué. Au niveau des **GMS**, la marge nette diminue pour chacun des sept rayons enquêtés (boucherie, charcuterie, volailles, produits laitiers, fruits et légumes, marée, boulangerie).

*Contrairement à la tendance générale, la transformation augmente légèrement ses marges brutes (sauf pour la longe conditionnée en **GMS**) cela n'empêche pas ses marges nettes de baisser tendanciellement. Et la **GMS** reconstitue partiellement ses marges brutes pour la longe et comprime à nouveau pour la côte, le rôti et le jambon. Pour la charcuterie, la marge nette de l'industrie diminue sur l'ensemble de l'activité alors que la marge brute industrielle sur le jambon cuit progresse.*

⁷ Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer aux pages 99 à 127 du Rapport 2024 de l'Observatoire.

⁸ Attention : Pour des raisons comptables, l'analyse de l'Observatoire se fait systématiquement en terme de marges nettes à N-2 et en ce qui concerne les marges brutes à N-1 (voir 1.1 sur la méthode et données dans la synthèse).

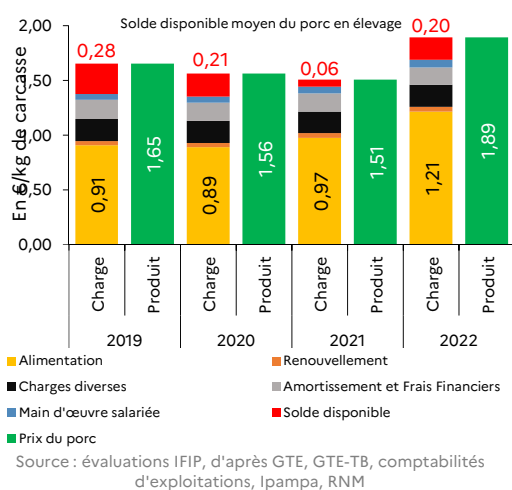
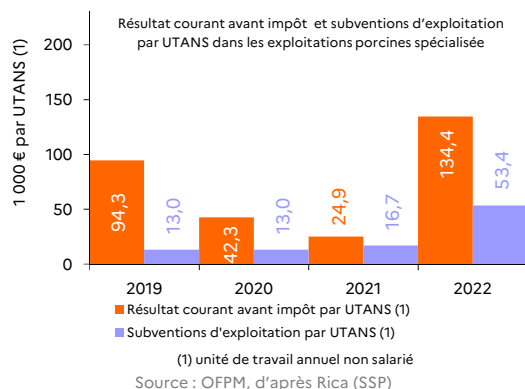
Principaux résultats présentés dans le rapport 2024

1/ Quel impact des évolutions des marges brutes 2022 sur les marges nettes 2022 ?

MAILLON DE LA PRODUCTION AGRICOLE

Contexte marges brutes : La part et la valeur de la MPA ont augmenté dans tous les produits porcins suivis.

Lecture marges nettes : Progression du résultat courant avant impôts (RCAI) des exploitations porcines.

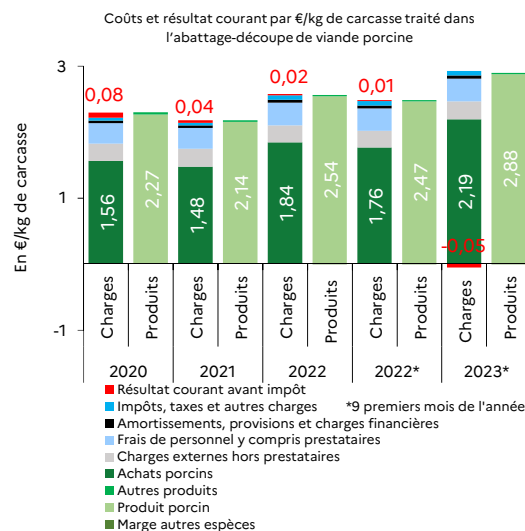


MAILLON DE LA TRANSFORMATION

1^{re} transformation

Contexte marges brutes : Elles ont baissé dans les produits UVCM et augmenté légèrement sur la côte et le rôti UVCI.

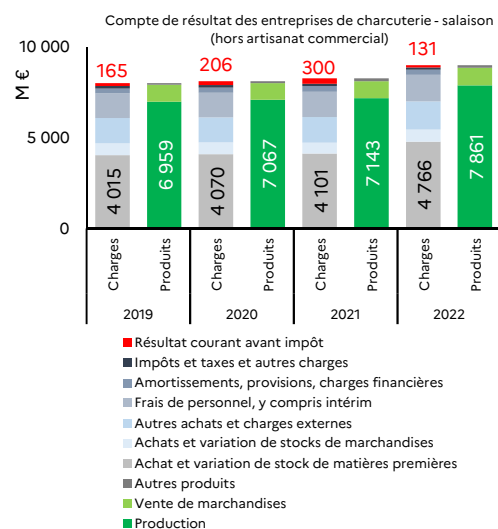
Lecture marges nettes : Elles sont historiquement faibles pour la 1^{re} transformation. Baisse tendancielle observable.



2^e transformation

Contexte marges brutes : A légèrement augmenté sur le jambon.

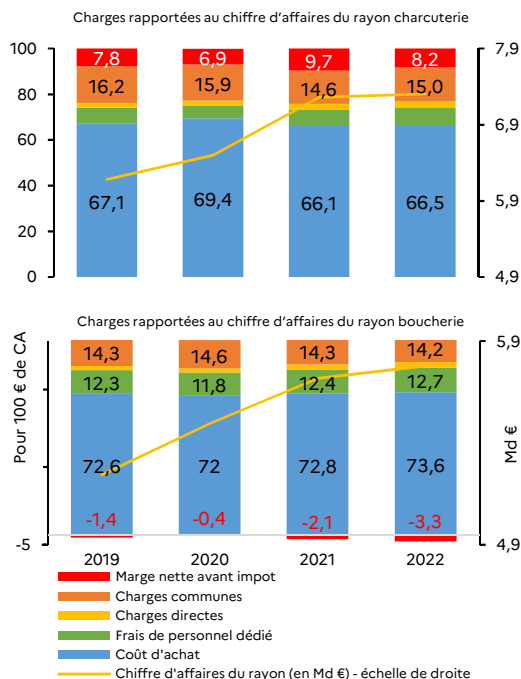
Lecture marges nettes : Il y a une forte diminution du RCAI charcuterie-saison. Le plus faible de la période observée.



MAILLON DE LA DISTRIBUTION

Contexte marges brutes : Elles ont diminué sauf pour la longue UVCM.

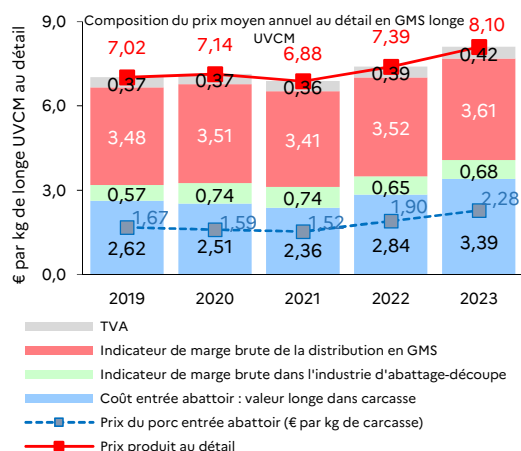
Lecture marges nettes : Il y a une baisse observable sur les deux rayons concernés. La marge nette est traditionnellement négative sur le rayon boucherie, positive pour le rayon charcuterie.



2/ Quelles évolutions du coût de la matière première agricole en 2023 ? Reconstitution des marges brutes en aval ?

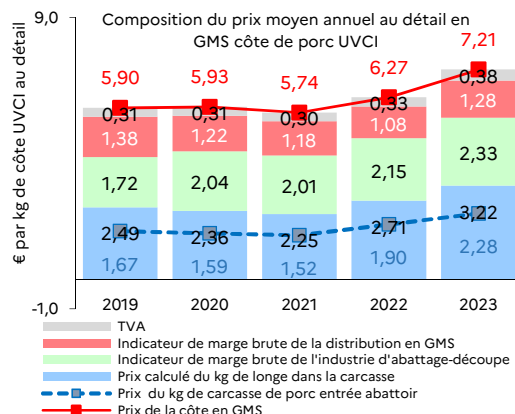
Longe de porc UVCM

Lecture : Le coût de la matière et les marges brutes aval ont augmenté. La transformation a une marge brute plus faible lorsque le conditionnement est réalisé en magasin par la GMS (UVCM⁹).



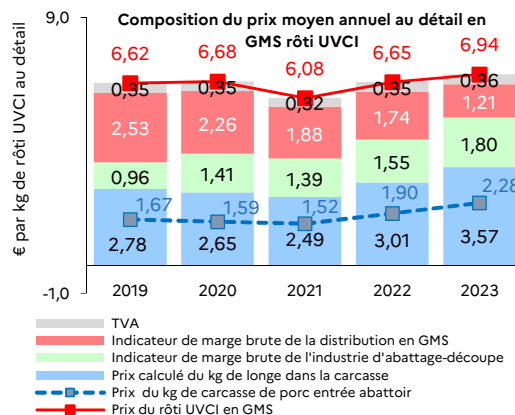
Côte de porc UVCI¹⁰

Lecture : Progression du coût de la MPA et des marges brutes transformation ; reconstitution de la marge GMS également.



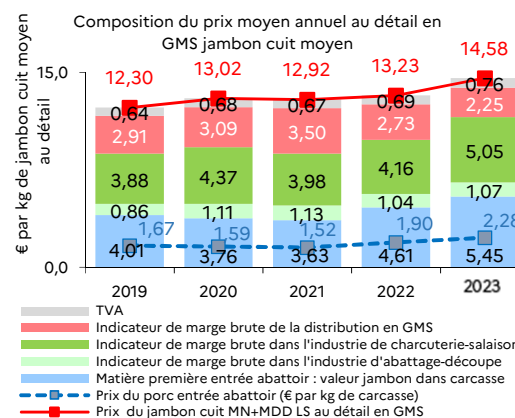
Rôti UVCI

Lecture : La grande distribution a comprimé ses marges alors que le coût de la MPA et la marge brute de la transformation ont augmenté.



Jambon cuit moyen

Lecture : La grande distribution a comprimé sa marge brute sur le jambon alors que la 1e et 2e transformation les a augmentées. Ainsi que la part de la MPA qui a progressé sur le jambon.



⁹ UVCM : produit final préparé en atelier GMS à partir de pièces à découper achetées à l'industrie abattage-découpe (unité de vente consommateur magasin)

¹⁰ UVCI : produit final préparé par l'industrie d'abattage-découpe (unité de vente consommateur industrielle)



Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2024 de l'Observatoire

Filière : Viande bovine¹¹

(Ces fiches n'ont pas vocation à être extraites du présent document « synthèse », les éléments ici doivent être mis en relief avec le reste des précisions ; notamment celles inscrites dans les sections filières du rapport au Parlement)

Éléments clés

Poids de la filière et acteurs

- Environ 130 000 élevages laitiers et allaitants pour un total de 17,6 millions de têtes de bovins. Tendence à la diminution du cheptel, par conséquent il y a aussi une baisse des abattages de 6 % sur l'année 2023 ;
- Ensemble, les 4 premiers acteurs (Bigard, E.Leclerc, Les Mousquetaires et Terrena, source : Xerfi) captent la moitié du chiffre d'affaires du secteur de l'abattage-découpe ;
- La France est le 1^{er} pays producteur de viande bovine de l'Union européenne. Elle fait partie (avec l'Irlande et l'Espagne) des quelques pays ayant un troupeau allaitant en plus du troupeau laitier.

Auto-provisionnement et représentativité de l'Observatoire

- (*Taux d'approvisionnement = ratio production/consommation*). La France est quasiment autosuffisante (avec un taux d'auto-provisionnement à 95 %).

Caractéristiques de la filière en lien avec les travaux de l'Observatoire

- La viande bovine française vendue en GMS provient à 47 % du troupeau allaitant et 53 % du troupeau laitier ;
- Modalités de transformation de la matière première agricole (MPA) : l'industrie d'abattage-découpe traite la carcasse pour la vendre sous différentes formes de produits intermédiaires dits de deuxième transformation (quartiers, pièces à découper) et/ou finis dits de troisième transformation (morceaux de viande prêts à la vente au détail) ;
- Les deux modèles développés par l'observatoire permettent, soit de prendre en compte la valorisation de l'ensemble des morceaux obtenus à partir d'une carcasse (modèle du panier de morceaux), soit de tenir compte de la valorisation des autres morceaux (modèle du steak haché).

Enseignements transverses 2010 – 2022 de l'Observatoire¹²

Enseignements spécifiques à la filière

De 2010 à 2021, période d'inflation modérée (1,3 % par an en moyenne pour l'alimentation) :

Les chocs de prix agricoles sont le plus souvent amortis par l'aval, en général d'abord par la transformation, **pour limiter la hausse de prix au consommateur**, en comprimant les marges, qui sont ensuite reconstituées progressivement.

La progression du coût de la matière première commence en 2021, amortie par la transformation et la GMS.

En 2022, année de forte reprise d'inflation (7 % pour l'alimentation), d'abord au niveau des matières premières en général et agricoles en particulier :

La part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; **l'aval a encore amorti au niveau des marges brutes**, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces. Lorsque les marges brutes (qui couvrent les autres charges que la matière première agricole : énergie, emballages, salaires...) des industries agroalimentaires ou de la grande distribution se sont maintenues ou comprimées, limitant ainsi l'augmentation de prix au consommateur, leurs marges nettes ont également diminué. Au niveau des GMS, la marge nette diminue pour chacun des sept rayons enquêtés (boucherie, charcuterie, volailles, produits laitiers, fruits et légumes, marée, boulangerie).

Pareillement, au niveau des produits on voit bien une progression du coût de la MPA dans le prix de vente au détail. L'amortissement le plus prononcé est ici observé au maillon transformation.

¹¹ Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer aux pages 129 à 168 du Rapport 2024 de l'Observatoire.

¹² Attention : Pour des raisons comptables, l'analyse de l'Observatoire se fait systématiquement en terme de marges nettes à N-2 et en ce qui concerne les marges brutes à N-1 (voir 1.1 sur la méthode et données dans la synthèse).

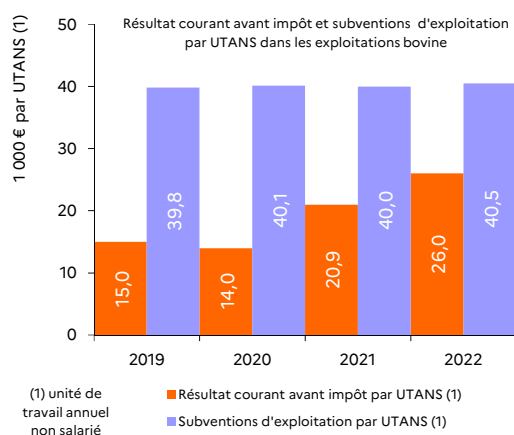
Principaux résultats présentés dans le rapport 2024

1/ Quel impact des évolutions des marges brutes 2022 sur les marges nettes 2022 ?

MAILLON DE LA PRODUCTION AGRICOLE

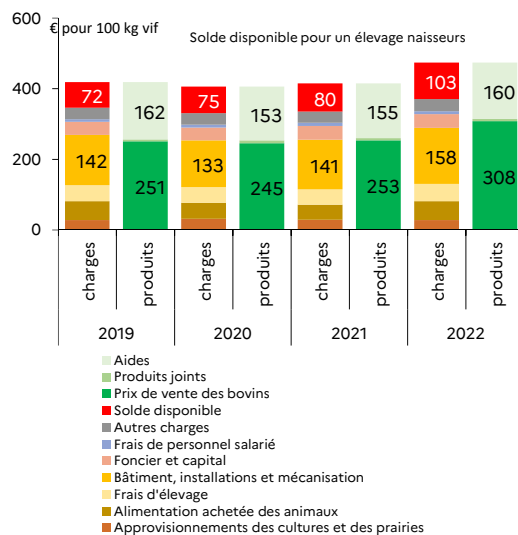
Contexte marges brutes : *Nette augmentation de la valeur de la MPA dans les produits vendus au consommateur.*

Lecture marges nettes : *Progression du résultat courant avant impôt des exploitations bovines. Dans cette filière, les subventions (aides directes au revenu) restent supérieures au revenu net.*



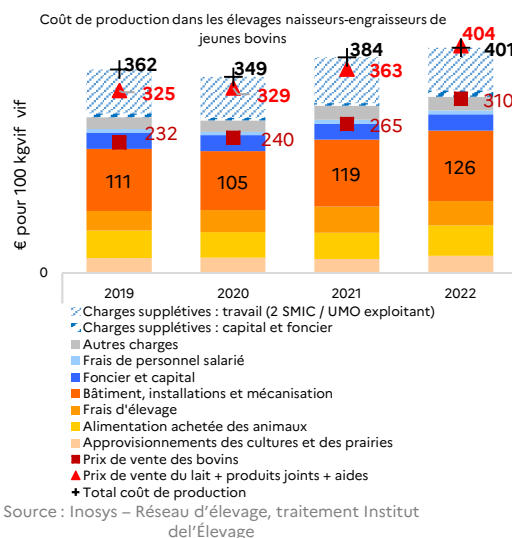
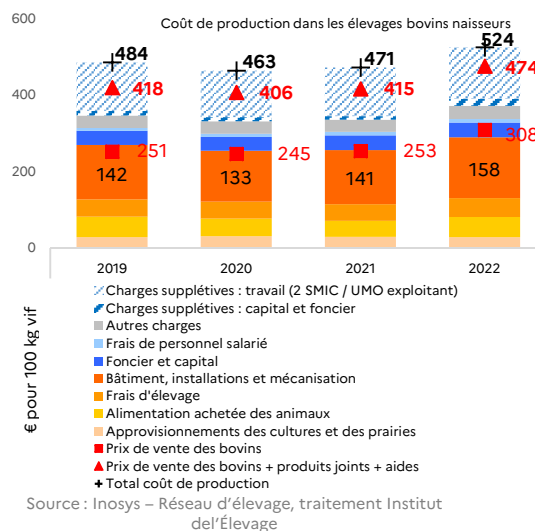
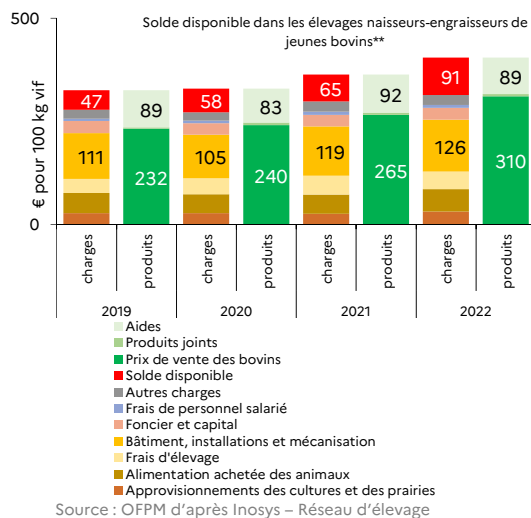
Source : OFPM, d'après Rica (SSP)

Lecture marges nettes : *En système « naisseurs »¹³ le solde disponible s'améliore du fait d'une augmentation des produits supérieure à celle des charges.*



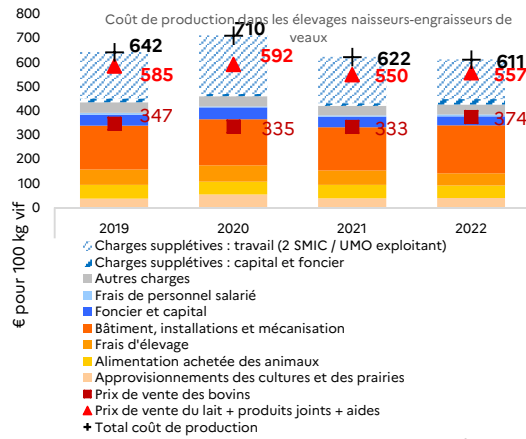
Source : OFPM, d'après Inosys – Réseau d'élevage

Lecture marges nettes : *Elle progresse également pour les élevages « naisseurs-engraisseurs »¹⁴.*



¹³ Système naisseur, spécialisé ou diversifié avec de grandes cultures, toutes races et toutes zones confondues. Production principale des mâles en broutards et des femelles en broutards, en génisses ou en vaches grasses.

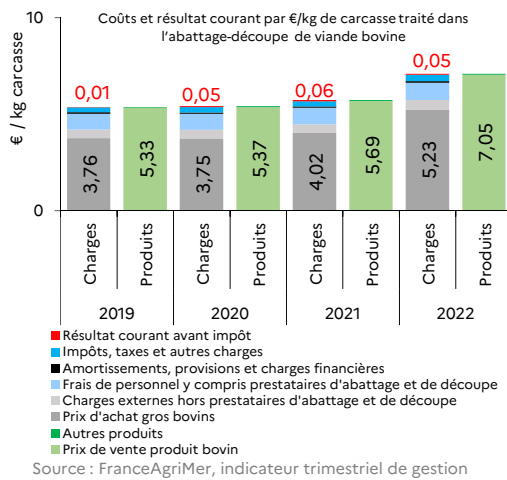
¹⁴ Système naisseur-engraisseur, spécialisé ou diversifié avec des grandes cultures, toutes races et toutes zones confondues. Production principale de jeunes bovins et de femelles finies



MAILLON DE LA TRANSFORMATION

Contexte marges brutes : L'industrie a comprimé ses marges sur cette période sur les produits observés.

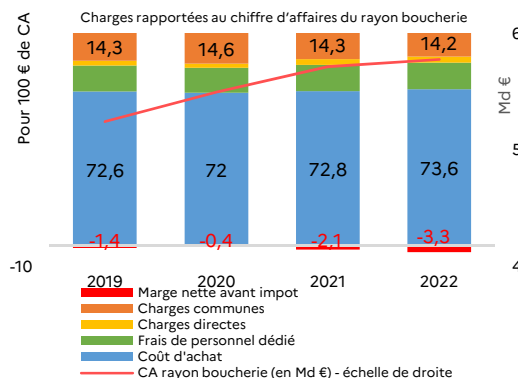
Lecture marges nettes : Les produits et charges ont augmentés. Le RCAl reste positif.



MAILLON GRANDE DISTRIBUTION

Contexte marges brutes : On observe une stabilité ou diminution des marges brutes pour ce maillon.

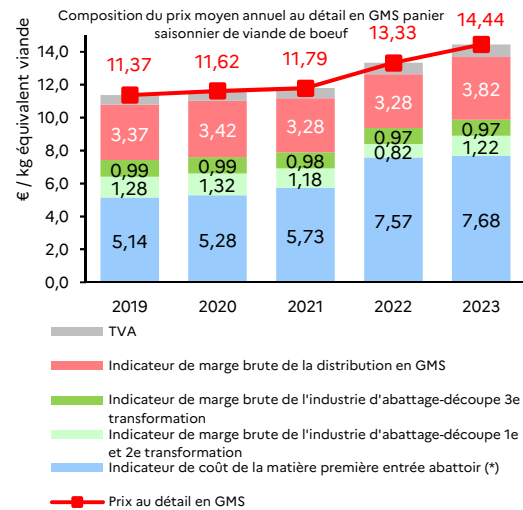
Lecture marges nettes : la boucherie est un rayon d'appel dont la marge nette est négative. Elle est à son niveau le plus bas malgré une légère augmentation du CA.



2/ Quelles évolutions du coût de la matière première agricole en 2023 ? Reconstitution des marges brutes en aval ?

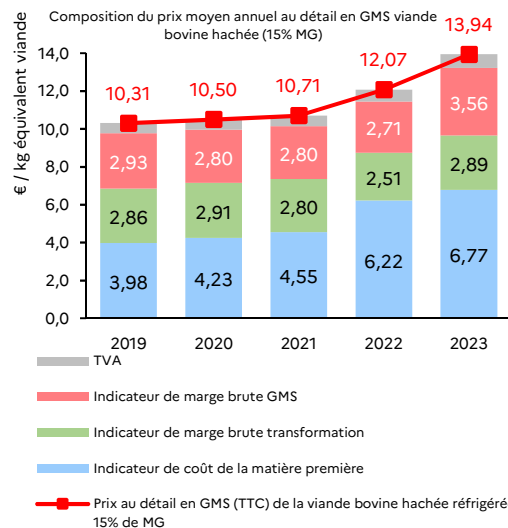
Panier de bœuf

Lecture : Sur le panier de viande de bœuf, on voit une forte progression du coût de la MPA et une reconstitution des marges brutes au niveau de l'aval pour la deuxième transformation et la GMS.



Viande bovine hachée (15 % MG)

Lecture : Sur ce produit, il y a reconstitution des marges brutes à tous les niveaux de la chaîne après plusieurs années de compression des marges brutes par l'aval, notamment en 2022.





Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2024 de l'Observatoire

Filière : Viande ovine¹⁵

(Ces fiches n'ont pas vocation à être extraites du présent document « synthèse », les éléments ici doivent être mis en relief avec le reste des précisions ; notamment celles inscrites dans les sections filières du rapport au Parlement)

Éléments clés

Poids de la filière et acteurs

- 34 000 exploitations de brebis allaitantes, spécialisées dans la viande ovine ;
- La France est 2^e importateur et consommateur européen ;
- 3^e pays producteur de l'Union Européenne.

Auto-apvisionnement et représentativité de l'Observatoire

- (Taux d'approvisionnement = $\text{ratio production/consommation}$). La France est loin de l'autosuffisance (avec un taux d'auto-apvisionnement de 53 %).

Caractéristiques de la filière en lien avec les travaux de l'Observatoire

- Poids élevé des importations dans la consommation ;
- Saisonnalité très forte de la consommation (pic de consommation à Pâques notamment) ;
- Le Brexit a perturbé les flux d'importation en provenance du Royaume-Uni ainsi que les outils statistiques permettant de les suivre ;
- Faute de prix de vente industriels disponibles, la marge brute aval est agrégée abattage-découpe et GMS.

Enseignements transverses 2010 – 2022 de l'Observatoire¹⁶

Enseignements spécifiques à la filière

De 2010 à 2021, période d'inflation modérée (1,3 % par an en moyenne pour l'alimentation) :

Les chocs de prix agricoles sont le plus souvent amortis par l'aval, en général d'abord par la transformation, **pour limiter la hausse de prix au consommateur**, en comprimant les marges, qui sont ensuite reconstituées progressivement.

La progression du coût de la matière première commence en 2021, en lien avec le Brexit. L'aval n'a pas amorti en 2021.

En 2022, année de forte reprise d'inflation (7 % pour l'alimentation), d'abord au niveau des matières premières en général et agricoles en particulier :

La part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; **l'aval a encore amorti au niveau des marges brutes**, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces. Lorsque les marges brutes (qui couvrent les autres charges que la matière première agricole : énergie, emballages, salaires...) des industries agroalimentaires ou de la grande distribution se sont maintenues ou comprimées, limitant ainsi l'augmentation de prix au consommateur, leurs grandes nettes ont également diminué. Au niveau des GMS, la marge nette diminue pour chacun des sept rayons enquêtés (boucherie, charcuterie, volailles, produits laitiers, fruits et légumes, marée, boulangerie).

Le coût de la MPA a encore progressé en 2022, mais toujours sans amortissement par l'aval pour cette filière.

¹⁵ Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer aux pages 169 à 186 du Rapport 2024 de l'Observatoire.

¹⁶ Attention : Pour des raisons comptables, l'analyse de l'Observatoire se fait systématiquement en terme de marges nettes à N-2 et en ce qui concerne les marges brutes à N-1 (voir 1.1 sur la méthode et données dans la synthèse).

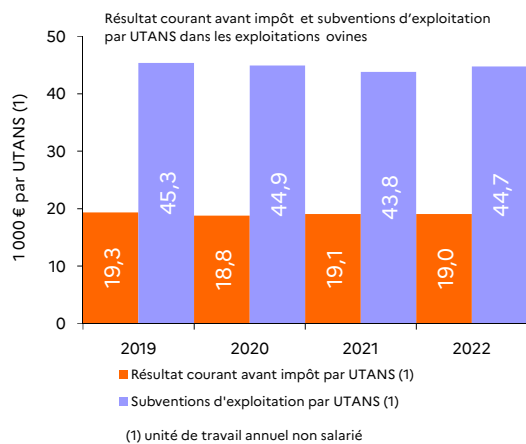
Principaux résultats présentés dans le rapport 2024

1/ Quel impact des évolutions des marges brutes 2022 sur les marges nettes 2022 ?

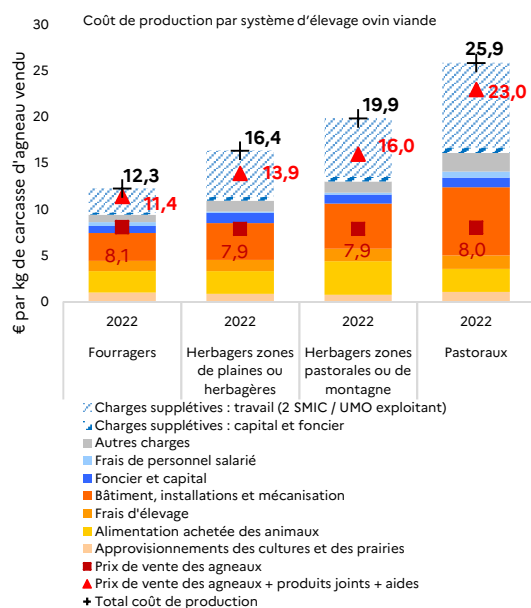
MAILLON PRODUCTION AGRICOLE

Contexte marges brutes : Entre 2021 et 2022 la part et la valeur de la MPA ont augmenté.

Lecture marges nettes : Stagnation des résultats sur la période et grande dépendance aux subventions qui représentent plus du double du résultat net.



Source : OFPM, d'après Rica (SSP)



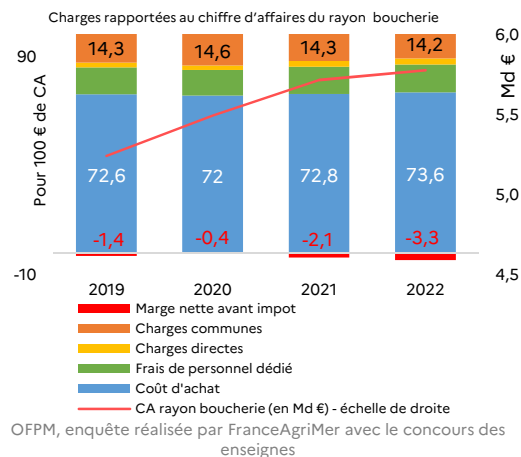
MAILLON DE LA TRANSFORMATION

Pas de données spécifiques disponibles

MAILLON DE LA DISTRIBUTION GMS

Contexte marges brutes : la marge brute agrégée industrie distribution augmente en 2022.

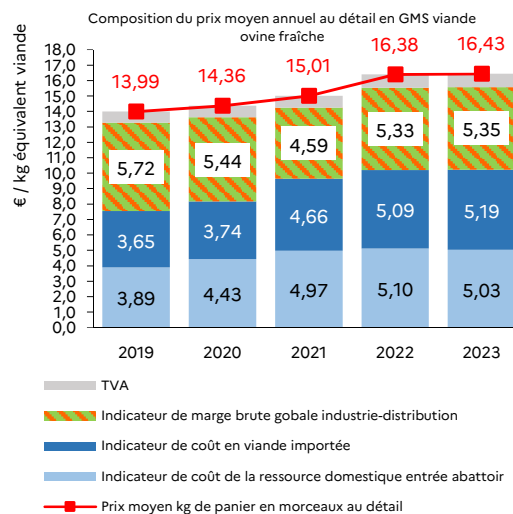
Lecture marges nettes : Rayon d'appel qui connaît historiquement des marges nettes négatives. Après une augmentation de la part du coût d'achat, le RCAI 2022 est le plus faible de la période.



2/ Quelles évolutions du coût de la matière première agricole en 2023 ? Reconstitution des marges brutes en aval ?

Viande ovine fraîche

Lecture : Du fait des substitutions entre origines, il y a une légère baisse du coût de la matière première nationale (ressource domestique entrée abattoir) avec une hausse du coût de la viande importée et une stabilité de la marge brute agrégée industrie et distribution. Le prix au consommateur progresse moins qu'en 2021 et 2022.



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



Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2024 de l'Observatoire Volaille de chair et lapin¹⁷

(Ces fiches n'ont pas vocation à être extraites du présent document « synthèse », les éléments ici doivent être mis en relief avec le reste des précisions ; notamment celles inscrites dans les sections filières du rapport au Parlement)

Éléments clés

Poids de la filière et acteurs

- Environ 14 000 élevages de volailles ;
- 4^e producteur de l'Union Européenne ;
- Environ 115 abattoirs dont l'abattage-découpe de poulets de chair avoisine 90 % de l'activité totale. Les 4 premiers groupes font 70 % de l'activité au niveau national.

Auto-provisionnement ou représentativité de l'Observatoire

- (Taux d'approvisionnement = ratio production/consommation). La France n'est pas auto-suffisante (avec un taux d'auto-provisionnement d'environ 80 % pour l'ensemble des volailles de chair et 50 % pour le seul poulet).

Caractéristiques de la filière en lien avec les travaux de l'Observatoire

- Les produits importés vont à majorité dans la restauration hors-domicile. Donc, ils ne sont pas pris en compte dans les modèles de l'Observatoire pour la vente en GMS ;
- Actuellement l'Observatoire ne dispose pas d'informations issues du RICA spécifiques pour le poulet de chair donc les résultats pour le maillon production incluent toutes les espèces ainsi que les œufs sous le terme générique de « volaille » ;
- Les relations entre la production et la première transformation sont fortement contractualisées par un maillon intermédiaire, l'organisation de production (OP) qui vient planifier la production agricole livrée aux abattoirs. On parle de filière « intégrée ». En conséquence, le coût entrée-abattoirs n'est pas représentatif de la rémunération de l'éleveur. L'éleveur est rémunéré selon les conditions définies avec l'OP. Le prix entrée-abattoirs est un prix de cession négocié entre OP et abatteurs ;
- Contexte particulier d'épizootie d'influenza aviaire sévissant en Europe depuis 2021, impactant de fait l'offre en poulet alors que la demande progresse depuis plusieurs années.

Enseignements transverses 2010- 2022 de l'Observatoire¹⁸

Enseignements spécifiques à la filière

De 2010 à 2021, période d'inflation modérée (1,3 % par an en moyenne pour l'alimentation) :

Les chocs de prix agricoles sont le plus souvent **amortis par l'aval**, en général d'abord par la transformation, **pour limiter la hausse de prix au consommateur**, en comprimant les marges, qui sont ensuite reconstituées progressivement.

Stagnation des tendances de marges brutes pour tous les maillons. La filière volaille de chair est très peu sujette à des chocs de prix amont sur cette période.

En 2022, année de forte reprise d'inflation (7 % pour l'alimentation), d'abord au niveau des matières premières en général et agricoles en particulier :

La part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; l'aval a encore amorti au niveau des marges brutes, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces. Lorsque les marges brutes (qui couvrent les autres charges que la matière première agricole : énergie, emballages, salaires...) des industries agroalimentaires ou de la grande distribution se sont maintenues ou comprimées, limitant ainsi l'augmentation de prix au consommateur, leurs marges nettes ont également diminué. Au niveau des GMS, la marge nette diminue pour chacun des sept rayons enquêtés (boucherie, charcuterie, volailles, produits laitiers, fruits et légumes, marée, boulangerie).

Dans un contexte de réduction d'offre du fait de l'influenza aviaire, le coût de la matière première et les marges brutes aval progressent. La marge nette abattage-découpe de poulet augmente en 2022, comme les marges brutes industrielles sur les produits de poulet de chair suivis.

¹⁷ Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer aux pages 187 à 225 du Rapport 2024 de l'Observatoire.

¹⁸ Attention : Pour des raisons comptables, l'analyse de l'Observatoire se fait systématiquement en terme de marges nettes à N-2 et en ce qui concerne les marges brutes à N-1 (voir 1.1 sur la méthode et données dans la synthèse).

Principaux résultats présentés dans le rapport 2024

1/ Quel impact des évolutions des marges brutes 2022 sur les marges nettes 2022 ?

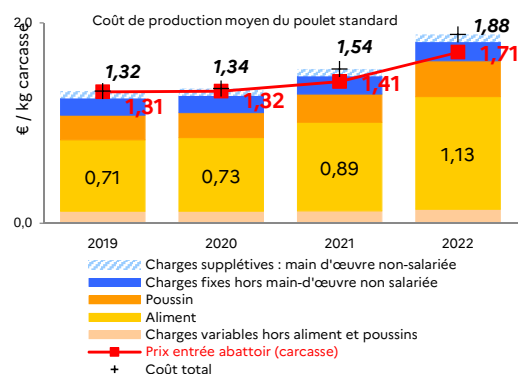
MAILLON DE LA PRODUCTION AGRICOLE

Contexte marges brutes : La part et la valeur de la MPA ont progressé en 2021 et 2022.

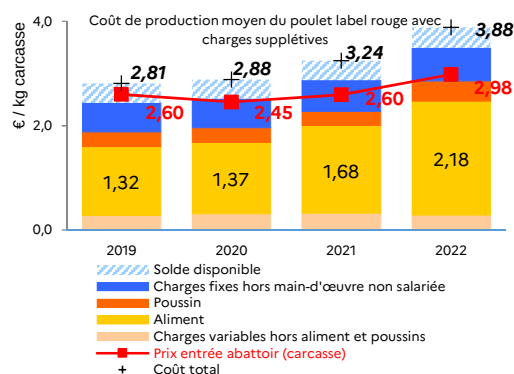
Lecture marges nettes : Le résultat courant avant impôt (RCAI) des éleveurs de volaille progresse en 2022.

	RCAI par ETP non salarié	
	Moyenne 2022 (en euros)	Ecart 22/21* (en %)
Volailles	58 000	57
Ensemble agriculture	56 000	28

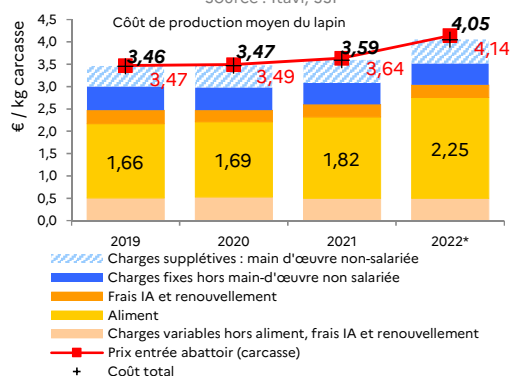
Source : SSP, Rica 2021 et 2022 – champ France métropolitaine, Guadeloupe et réunion



Source : Itavi, SSP



Source : Itavi, SSP

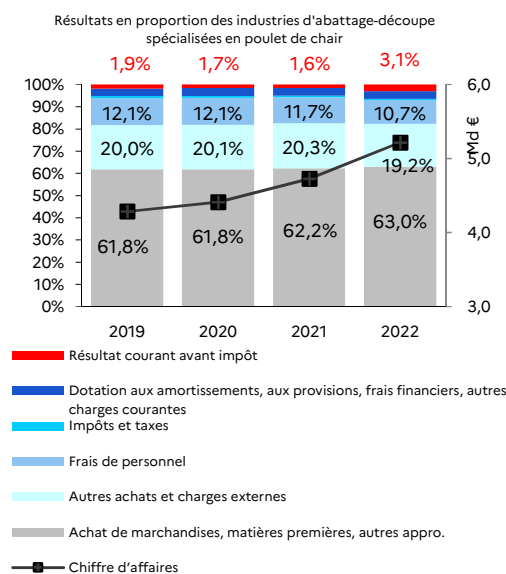


Source : Itavi, SSP

MAILLON DE LA TRANSFORMATION

Contexte marges brutes : Progression de la marge brute industrie.

Lecture marges nettes : Le CA est en progression constante sur la période observée, et le résultat courant avant impôt (RCAI) des abatteurs de poulets double en 2022.



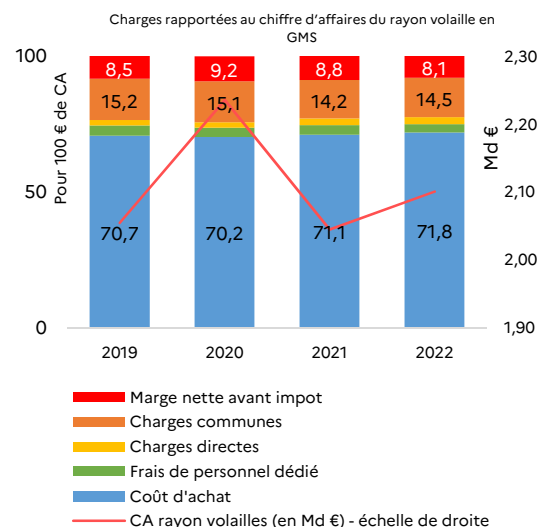
Sources : comptes agrégés d'un échantillon d'entreprises d'abattage et de transformation de viande de poulet, publiés sur la base Diane

MAILLON DE LA DISTRIBUTION

GMS

Contexte marges brutes : Diminution des marges brutes en 2022.

Lecture marges nettes : Diminution de la marge nette du rayon volaille en valeur.

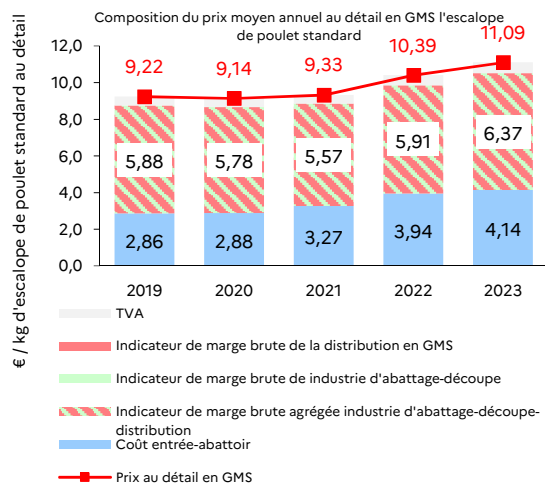


Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

2/ Quelles évolutions du coût de la matière première agricole en 2023 ? Reconstitution des marges brutes en aval ?

Escalope de poulet standard

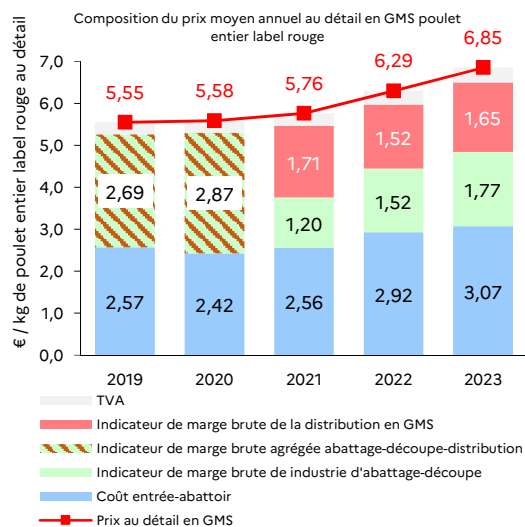
Lecture : *Augmentation du coût de la matière première et des marges brutes aval (agrégées pour l'escalope de poulet).*



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee et Kantar WorldPanel

Poulet entier label rouge

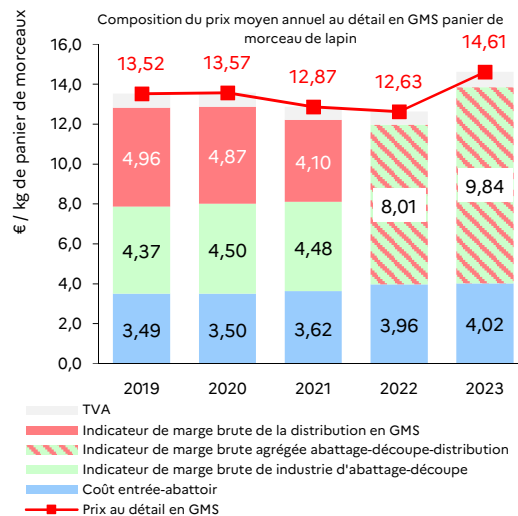
Lecture : *Progression du coût de la matière première et des marges brutes de l'industrie et de la GMS.*



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee et Kantar WorldPanel

Panier de morceaux de lapin¹⁹

Lecture : *Reconstitution importante des marges brutes de l'aval (agrégées pour le lapin).*



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee et Kantar WorldPanel

¹⁹ Pour le lapin il n'y a pas de prix de vente industriel (PVI) disponible, donc les marges brutes abattage-découpe et grande distribution sont agrégées.



Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2024 de l'Observatoire

Filière : Lait de vache conventionnel et biologique²⁰

(Ces fiches n'ont pas vocation à être extraites du présent document « synthèse », les éléments ici doivent être mis en relief avec le reste des précisions ; notamment celles inscrites dans les sections filières du rapport au Parlement)

Éléments clés

Poids de la filière et acteurs

- 50 000 exploitations dont 10 % en agriculture biologique ;
- 650 sites de transformation ;
- La France est le 2^e producteur européen avec une collecte d'environ 23 Md de litres.

Auto-approvisionnement et représentativité de l'Observatoire

- (Taux d'approvisionnement = ratio production/consommation). La France est autosuffisante (avec un taux d'auto-approvisionnement > 100 %) sur tous les produits de la filière sauf pour la matière grasse pour laquelle elle est déficitaire (20 % pour le beurre).

Caractéristiques de la filière en lien avec les travaux de l'Observatoire

- Modalité de transformation de la matière première agricole (MPA) : l'industrie laitière sépare les constituants du lait de collecte (matière grasse, matière protéique) et les assemble dans des proportions différentes pour chaque produit de grande consommation (PGC). Exemple : le lait de consommation ne contient que 2/5 de la crème du lait de collecte. Pour un PGC donné (lait ½ écrémé, yaourt nature, emmental...), le coût de la matière première pris en compte est égal au coût du lait collecté moins la valorisation des coproduits obtenus ;
- Environ 30 % de la collecte est valorisée via des ingrédients laitiers dits produits industriels ;
- La production de lait AB est caractérisée par le déclassement d'une partie de la collecte. Comme la production de lait de collecte AB est supérieure aux ventes de produits finis AB, cette partie excédentaire, dite déclassée, sert à fabriquer des produits conventionnels. Dans le modèle OFPM la valorisation de cette partie déclassée est prise en compte sous forme de beurre et de poudre de lait écrémé conventionnels ;
- 2022 est marquée par une forte progression de la valorisation des produits industriels, fortement dépendante du marché mondial, et un déclassement record en lait bio (dans une fourchette de 35 à 40 % de la production).

Enseignements transverses 2010 – 2022 de l'Observatoire²¹

Enseignements spécifiques à la filière

De 2010 à 2021, période d'inflation modérée (1,3 % par an en moyenne pour l'alimentation) :

Les chocs de prix agricoles sont le plus souvent **amortis par l'aval**, en général d'abord par la transformation, **pour limiter la hausse de prix au consommateur**, en comprimant les marges, qui sont ensuite reconstituées progressivement.

Le prix du lait de vache est moins volatil que celui d'autres produits agricoles comme les céréales ou le porc, surtout jusqu'en 2013-2015 (sortie des quotas). Les variations de coût de MPA dépendent beaucoup de la valorisation des coproduits (dont les fluctuations sont beaucoup plus importantes d'une année sur l'autre). Pour les PGC lait au lait de vache conventionnels, les marges brutes des GMS sont assez stables.

En 2022, année de forte reprise d'inflation (7 % pour l'alimentation), d'abord au niveau des matières premières en général et agricoles en particulier :

La part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; **l'aval a encore amorti au niveau des marges brutes**, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces. Lorsque les marges brutes (qui couvrent les autres charges que la matière première agricole : énergie, emballages, salaires...) des industries agroalimentaires ou de la grande distribution se sont maintenues ou comprimées, limitant ainsi l'augmentation de prix au consommateur, leurs marges nettes ont également diminué. Au niveau des GMS, la marge nette diminue pour chacun des sept rayons enquêtés (boucherie, charcuterie, volailles, produits laitiers, fruits et légumes, marée, boulangerie).

2022 est marquée par une forte progression de la valorisation des coproduits et un déclassement record en lait biologique (35 à 40 %). Dans l'ensemble, l'aval a amorti l'augmentation du prix du lait en comprimant variablement ses marges brutes selon les produits.

²⁰ Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer aux pages 227 à 290 du Rapport 2024 de l'Observatoire.

²¹ Attention : Pour des raisons comptables, l'analyse de l'Observatoire se fait systématiquement en terme de marges nettes à N-2 et en ce qui concerne les marges brutes à N-1 (voir 1.1 sur la méthode et données dans la synthèse).

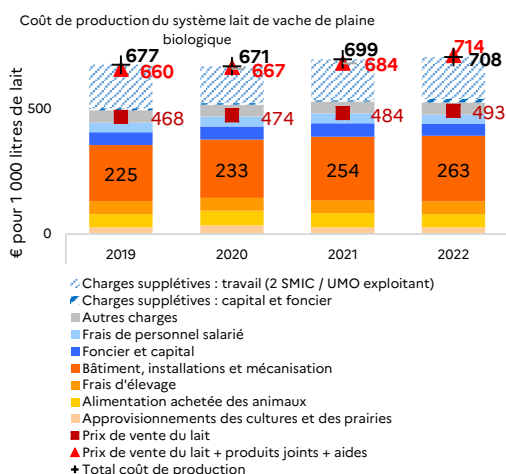
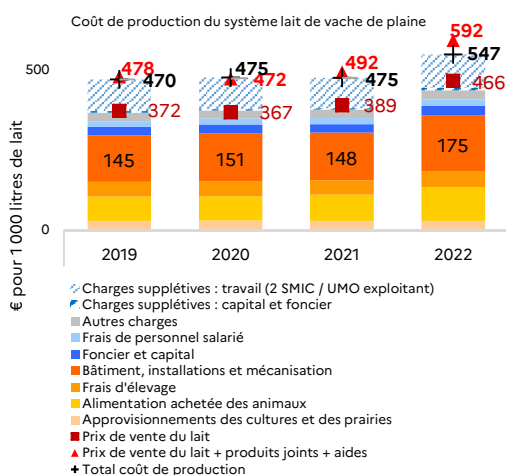
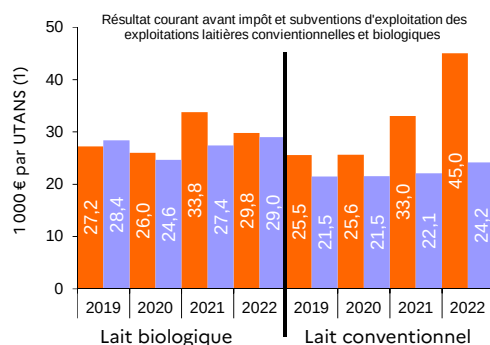
Principaux résultats présentés dans le rapport 2024

1/ Quel impact des évolutions des marges brutes 2022 sur les marges nettes 2022 ?

MAILLON DE LA PRODUCTION AGRICOLE

Contexte marges brutes : *Hors effet dû à la valorisation des coproduits, la part et la valeur de la MPA ont progressé en 2021 et 2022.*

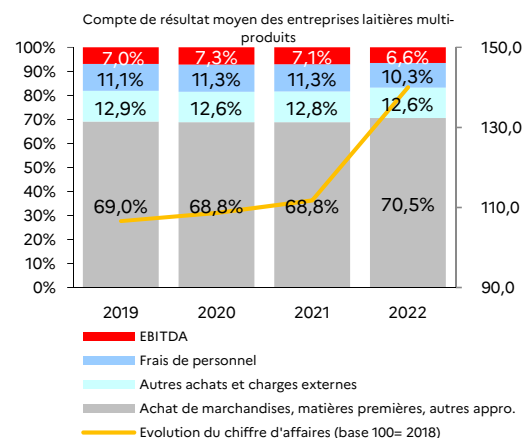
Lecture marges nettes : *Augmentation du résultat courant avant impôts (RCAI) des exploitations agricoles de lait de vache en 2021 et en 2022.*



MAILLON DE LA TRANSFORMATION

Contexte marges brutes : *Globalement stable en 2022*

Lecture marges nettes : *En proportion, le taux de rentabilité diminue mais l'EBITDA* augmente en valeur du fait de la progression du chiffre d'affaires.*

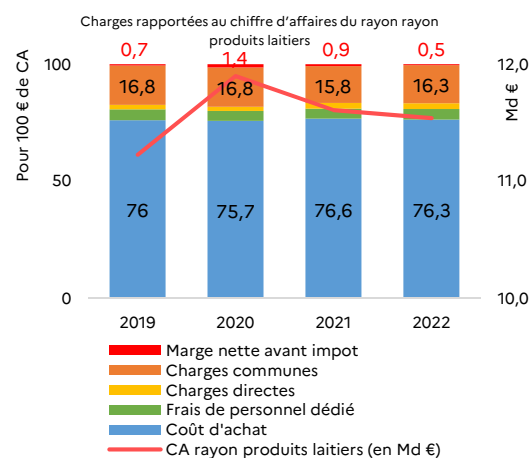


MAILLON DE LA DISTRIBUTION

GMS

Contexte marges brutes : *Stables pour le lait et le yaourt ; légère progression pour emmental, camembert et beurre.*

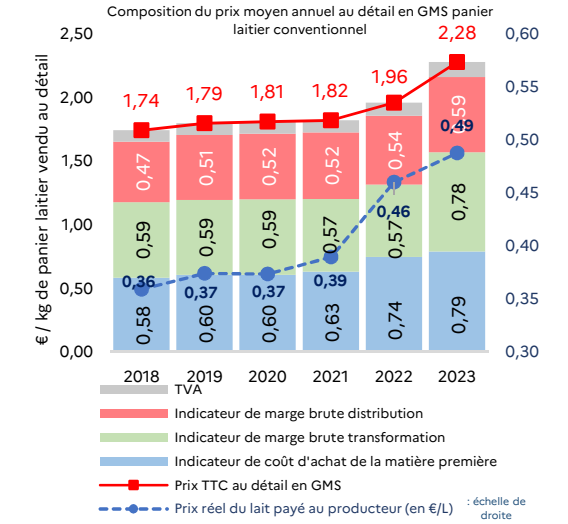
Lecture marges nettes : *En 2022 le taux de marge nette diminue ainsi que le chiffre d'affaire.*



2/ Quelles évolutions du coût de la matière première agricole en 2023 ? Reconstitution des marges brutes en aval ?

Panier laitier conventionnel

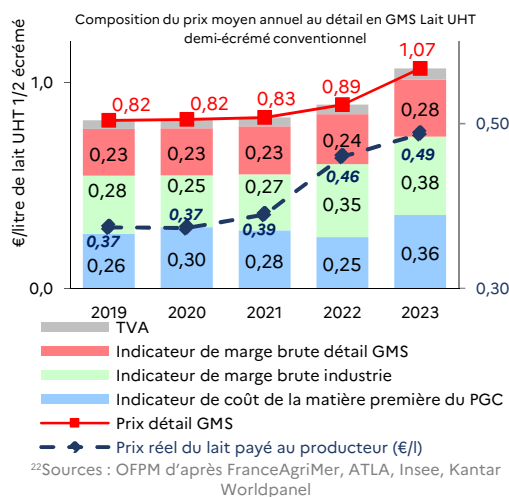
Lecture : Progression des marges brutes de la transformation et de la GMS en 2023.



Lait UHT demi-écrémé

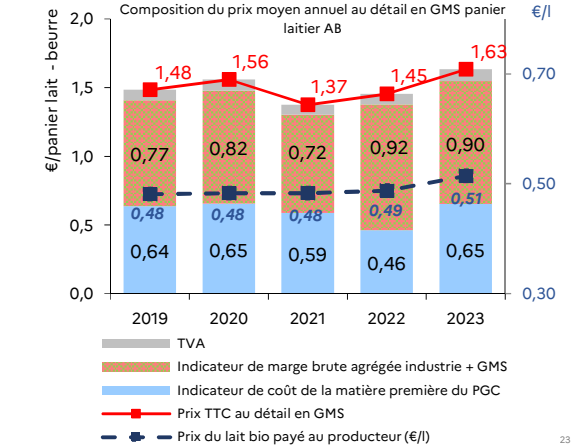
Lecture : La diminution du coût de la matière première en 2022, alors que le prix du lait progresse, vient de l'augmentation de la valorisation des coproduits.

En 2023, le coût de la matière première augmente du fait de la nouvelle progression du prix du lait et de la diminution de la valorisation des coproduits. Reconstitution des marges brutes de la transformation et de la distribution.



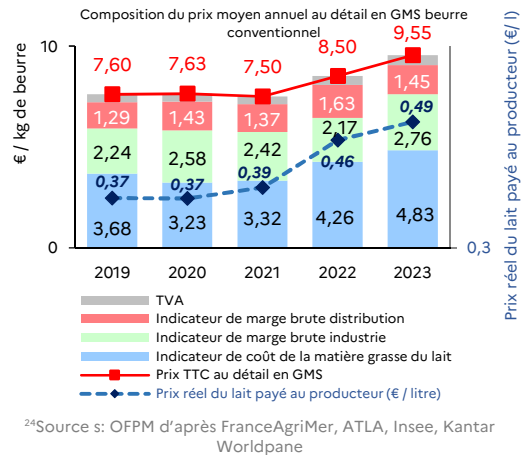
Panier laitier de produits biologiques

Lecture : Par manque des PVI la MB est agrégée en aval entre industrie et GMS. En produits laitiers biologiques et contrairement aux produits conventionnels, cette marge brute agrégée aval diminue en 2023 après une forte hausse en 2022.



Beurre conventionnel

Lecture : Pour le beurre (80% minimum de matière grasse), le modèle ne prend pas en compte de coproduit, mais uniquement le coût de la matière grasse du lait collecté. On observe les mêmes tendances en 2023 que sur le lait UHT demi-écrémé conventionnel.



22 Produit pour lequel le coproduit est essentiellement sous forme de beurre.

23 Constitué de lait demi-écrémé AB et de beurre AB ainsi que des coproduits résultant du déclassement d'une partie du lait de collecte AB.

24 Beurre conventionnel (produit à 80% minimum de MG) : modèle sans coproduit dont le prix de la MPA est calculé en fonction de la valeur de la MG dans le lait de collecte.



Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2024 de l'Observatoire

Filière : Lait de chèvre²⁵

(Ces fiches n'ont pas vocation à être extraites du présent document « synthèse », les éléments ici doivent être mis en relief avec le reste des précisions ; notamment celles inscrites dans les sections filières du rapport au Parlement)

Éléments clés

Poids de la filière et acteurs

- 6 000 exploitations françaises détiennent des chèvres pour la production de lait, dont environ la moitié en production fermière (transformation à la ferme et vente directe) ;
- La majorité de la production est réalisée par les exploitations livrant leur lait à des laiteries ;
- La France est le 1^{er} producteur européen et le 1^{er} collecteur avec une collecte d'un peu plus de 500 millions de litres.

Auto-apvisionnement et représentativité de l'Observatoire

- *Taux d'approvisionnement* : Environ 10 % du lait de chèvre mis en œuvre dans les laiteries vient d'Espagne ou des Pays-Bas.

Caractéristiques de la filière en lien avec les travaux de l'Observatoire

- La collecte de lait de chèvre est sujette à une forme de saisonnalité, entraînant des décalages avec les fabrications, essentiellement sous forme de fromages ;
- Une partie de la collecte est reportée via des stocks de caillé congelé.

Enseignements transverses 2010 – 2022 de l'Observatoire²⁶

Enseignements spécifiques à la filière

De 2010 à 2021, période d'inflation modérée (1,3 % par an en moyenne pour l'alimentation) :

Les chocs de prix agricoles sont le plus souvent amortis par l'aval, en général d'abord par la transformation, **pour limiter la hausse de prix au consommateur**, en comprimant les marges, qui sont ensuite reconstituées progressivement.

On observe bien cette tendance sur le produit buchette de chèvre.

En 2022, année de forte reprise d'inflation (7 % pour l'alimentation), d'abord au niveau des matières premières en général et agricoles en particulier :

La part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; **l'aval a encore amorti au niveau des marges brutes**, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces. Lorsque les marges brutes (qui couvrent les autres charges que la matière première agricole : énergie, emballages, salaires...) des industries agroalimentaires ou de la grande distribution se sont maintenues ou comprimées, limitant ainsi l'augmentation de prix au consommateur, leurs marges nettes ont également diminué. Au niveau des GMS, la marge nette diminue pour chacun des sept rayons enquêtés (boucherie, charcuterie, volailles, produits laitiers, fruits et légumes, marée, boulangerie).

Egalement, sur la filière lait de chèvre, la part de la MPA a augmenté dans le prix du produit final.

²⁵ Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer aux pages 291 à 306 du Rapport 2024 de l'Observatoire.

²⁶ Attention : Pour des raisons comptables, l'analyse de l'Observatoire se fait systématiquement en terme de marges nettes à N-2 et en ce qui concerne les marges brutes à N-1 (voir 1.1 sur la méthode et données dans la synthèse).

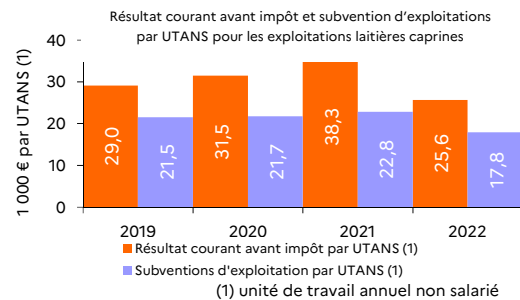
Principaux résultats présentés dans le rapport 2024

1/ Quel impact des évolutions des marges brutes 2022 sur les marges nettes 2022 ?

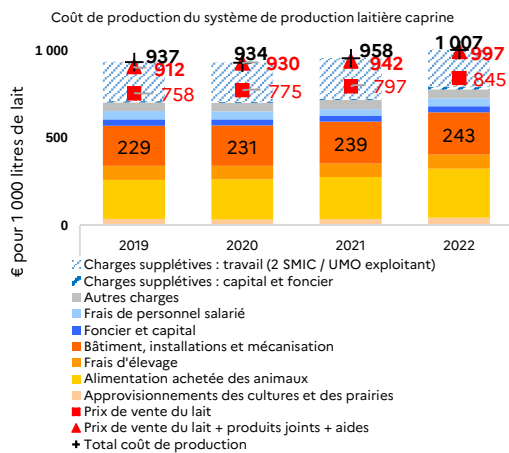
MAILLON DE LA PRODUCTION AGRICOLE

Contexte marges brutes : La part et la valeur de la MPA dans le produit final sont tendanciellement croissantes depuis 2019. Elles ont encore augmenté entre 2021 et 2022.

Lecture marges nettes : Le résultat courant avant impôt a baissé de manière importante en 2022 avec une baisse supérieure à celle des subventions.

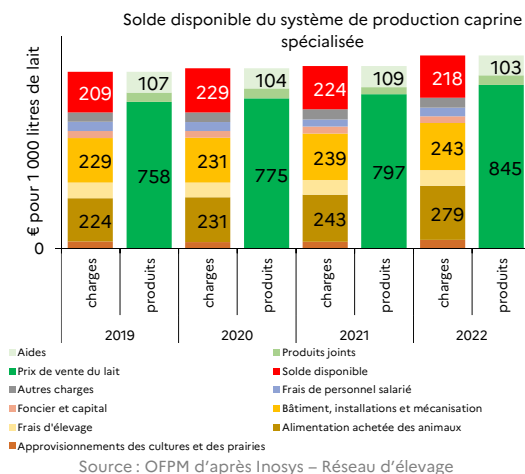


Source : OFPM, d'après Rica (SSP)



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

Lecture marges nettes : Progression des charges, notamment l'alimentation des animaux, supérieure à celle des produits.



Source : OFPM d'après Inosys – Réseau d'élevage

MAILLON DE LA TRANSFORMATION

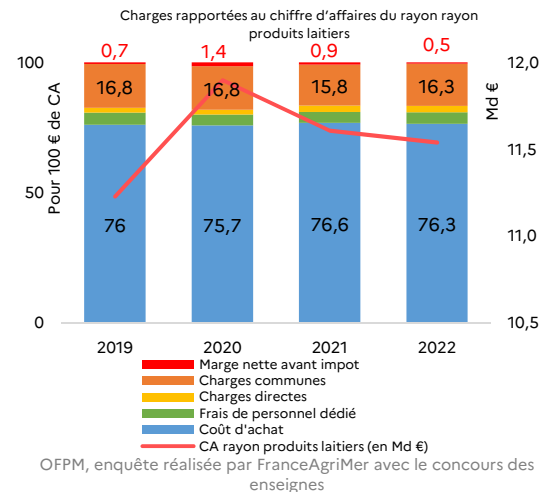
Pas de données disponibles

MAILLON DE LA DISTRIBUTION

GMS

Contexte marges brutes : Après avoir diminué en 2021, quasi stabilité en 2022 sur la buchette de chèvre.

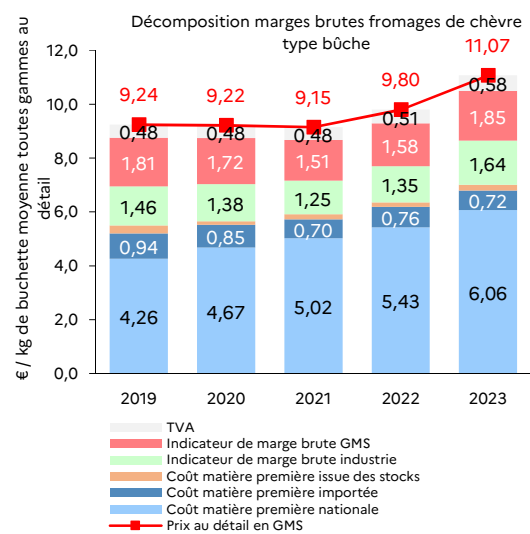
Lecture marges nettes : En 2022 le taux de marge nette du rayon tous produits laitiers diminue ainsi que le chiffre d'affaires.



2/ Quelles évolutions du coût de la matière première agricole en 2023 ? Reconstitution des marges brutes en aval ?

Fromages de chèvre type bûche

Lecture : Augmentation du coût d'achat de la MPA et progression des marges en aval ce qui se répercutent sur le prix au consommateur.



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



Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2024 de l'Observatoire

Filière : Blé tendre-farine-pain²⁷

(Ces fiches n'ont pas vocation à être extraites du présent document « synthèse », les éléments ici doivent être mis en relief avec le reste des précisions ; notamment celles inscrites dans les sections filières du rapport au Parlement)

Éléments clés

Poids de la filière et acteurs

- Environ 300 000 exploitations de grandes cultures produisent du blé tendre ;
- La France est le 1^{er} pays producteur de blé tendre de l'Union européenne et le 6^e pays producteur mondial derrière la Chine, l'Inde, la Russie, les États-Unis et l'Australie.

Auto-provisionnement et représentativité de l'Observatoire

- (*Taux d'approvisionnement = ratio production/consommation*). La France est autosuffisante (avec un taux d'auto-provisionnement d'environ 200 %) ;
- *Représentativité de cette filière : seulement 10 % du blé français est transformé en farine panifiable, utilisée pour fabriquer du pain, de la pâtisserie et des viennoiseries.*

Caractéristiques de la filière en lien avec les travaux de l'Observatoire

- Il n'y a pas de « cracking » du blé au niveau de la 1^{re} transformation en farine qui est le principal produit de la meunerie (80 %). Les coproduits de la meunerie, notamment le son principalement, ne sont pas pris en compte dans nos modèles. On parle plutôt d'allotement, c'est-à-dire que le blé n'est pas séparé en constituants mais trié en fonction de sa qualité pour divers usages (exportation, panification, alimentation animale) ;
- Forte volatilité du prix du blé liée à l'évolution des cours mondiaux ;
- Existence de marchés à termes qui permettent à une partie des meuniers de contractualiser une partie de leur approvisionnement afin de ne pas subir immédiatement les variations du prix d'achat au jour le jour.
- La part du coût de la matière première agricole (MPA) est historiquement faible dans le prix de la baguette (environ 10 %) par rapport aux autres produits suivis par l'Observatoire (25 % à 70 %) ;
- La 2^e transformation (farine en pain) se fait à 50 % en boulangerie artisanale, avec également vente au détail sur place ; 40 % dans les boulangeries industrielles avec ventes au détail essentiellement en rayon libre-service des GMS ; et 10 % en boulangerie GMS avec vente en rayon libre-service ou traditionnel boulangerie des GMS ;
- Par manque d'accès au prix de vente industriel (PVI) de la baguette, la marge brute en aval de la meunerie inclut les trois circuits cités dessus pour la 2^e transformation et la vente au détail.

Enseignements transverses 2010 – 2022 de l'Observatoire²⁸

Enseignements spécifiques à la filière

De 2010 à 2021, période d'inflation modérée (1,3 % par an en moyenne pour l'alimentation) :

Les chocs de prix agricoles sont le plus souvent amortis par l'aval, en général d'abord par la transformation, **pour limiter la hausse de prix au consommateur**, en comprimant les marges, qui sont ensuite reconstituées progressivement.

L'amortissement par la 1^{re} transformation (meunerie) est particulièrement marqué pour la baguette.

En 2022, année de forte reprise d'inflation (7 % pour l'alimentation), d'abord au niveau des matières premières en général et agricoles en particulier :

La part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; **l'aval a encore amorti au niveau des marges brutes**, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces. Lorsque les marges brutes (qui couvrent les autres charges que la matière première agricole : énergie, emballages, salaires...) des industries agroalimentaires ou de la grande distribution se sont maintenues ou comprimées, limitant ainsi l'augmentation de prix au consommateur, leurs marges nettes ont également diminué. Au niveau des GMS, la marge nette diminue pour chacun des sept rayons enquêtés (boucherie, charcuterie, volailles, produits laitiers, fruits et légumes, marée, boulangerie).

La meunerie avait déjà comprimé ses marges de 2019 à 2021 et ne l'a pas fait davantage en 2022. Sa marge nette en ressort négative.

²⁷ Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer aux pages 307 à 324 du Rapport 2024 de l'Observatoire.

²⁸ Attention : Pour des raisons comptables, l'analyse de l'Observatoire se fait systématiquement en terme de marges nettes à N-2 et en ce qui concerne les marges brutes à N-1 (voir 1.1 sur la méthode et données dans la synthèse).

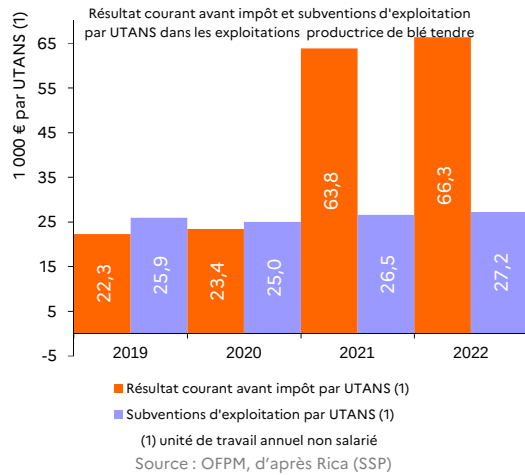
Principaux résultats présentés dans le rapport 2024

1/ Quel impact des évolutions des marges brutes 2022 sur les marges nettes 2022 ?

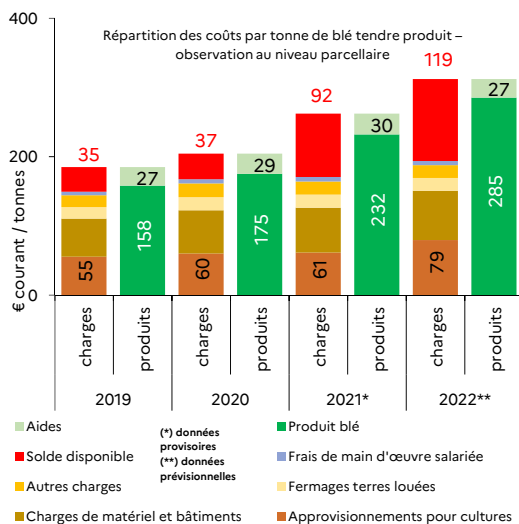
MAILLON DE LA PRODUCTION AGRICOLE

Contexte marges brutes : La part et la valeur de la MPA ont progressé dans la baguette en 2021 et 2022

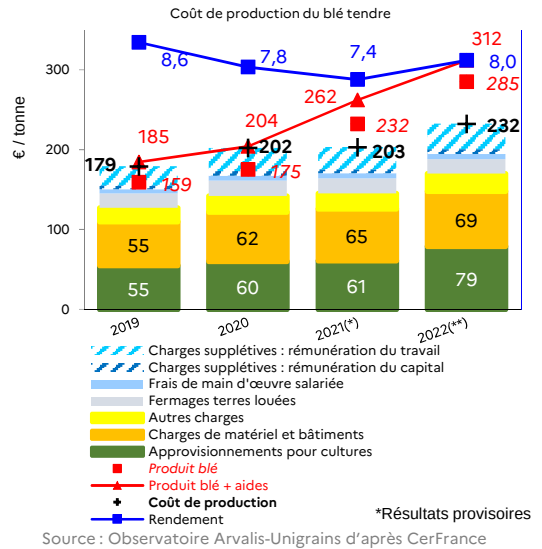
Lecture marges nettes : Augmentation du résultat courant avant impôts (RCAI) des exploitations agricoles céréalières surtout en 2021, mais également en 2022



Lecture marges nettes : Cette progression du RCAI des exploitants agricoles est liée à une augmentation du prix du blé tendre supérieure à celle des charges.



Source : OFPM d'après Observatoire Arvalis-Unigrains d'après CerFrance

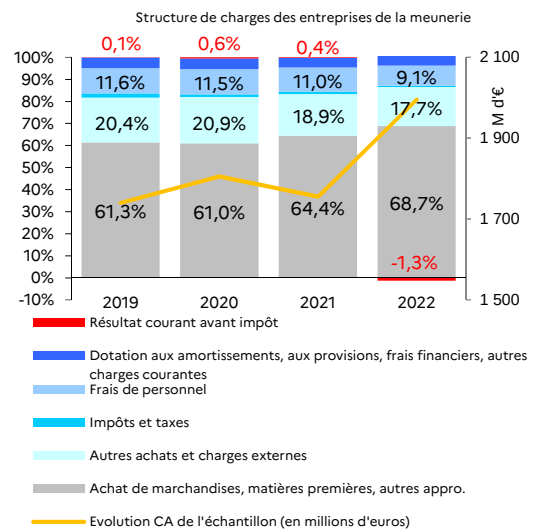


MAILLON DE LA TRANSFORMATION

Meunerie

Contexte marges brutes : Sa valeur pour la meunerie se comprime en 2021 puis reste stable en 2022

Lecture marges nettes : Baisse du résultat courant avant impôt de la meunerie en 2021 et 2022.

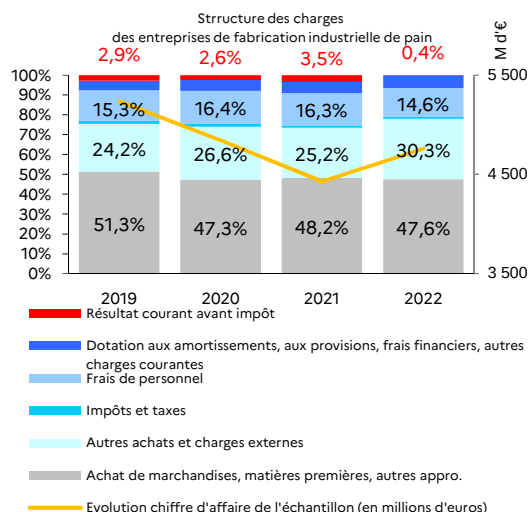


Source : comptes des entreprises du code du secteur de la meunerie publiés sur la base Diane

Boulangerie industrielle

Contexte marges brutes : Pas d'éléments éclairants sur la boulangerie car la marge brute est agrégée pour tout ce qui se situe en aval de la meunerie.

Lecture marges nettes : Diminution du résultat courant avant impôts de la boulangerie industrielle en 2022 après une progression des résultats en 2021 malgré une baisse tendancielle de CA depuis 2019.



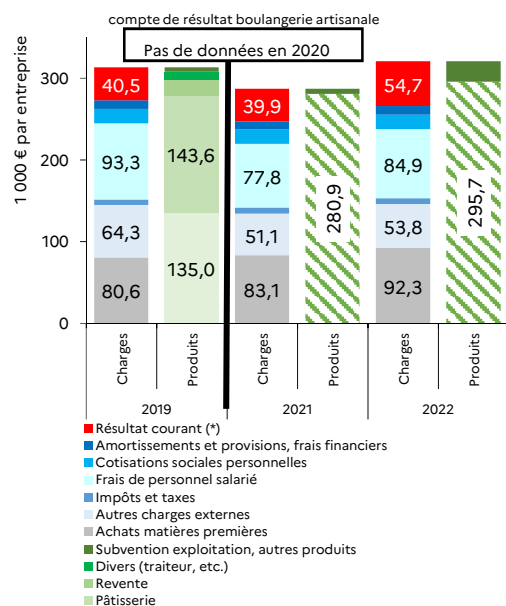
Source : comptes des entreprises du code du secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche publiés sur la base Diane

MAILLON DE LA DISTRIBUTION**2e transformation et vente au détail**

Contexte marges brutes : Pas d'éléments éclairants sur la boulangerie car la marge brute est agrégée pour tout ce qui se situe en aval de la meunerie

Boulangerie artisanale

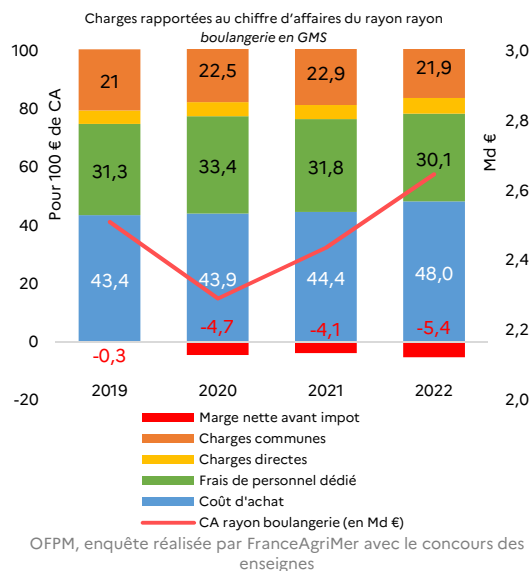
Lecture marges nettes : Le RCAI s'améliore en 2022 en lien avec la progression des subventions (bouclier énergie notamment)



Source : Centre national de gestion agréé interprofessionnel de France

GMS

Lecture : Diminution de la marge nette du rayon boulangerie des GMS. La marge nette est historiquement négative car c'est un « rayon d'appel » pour la GMS. La présence de ce rayon lui permet de faire venir plus de consommateurs dans le magasin.

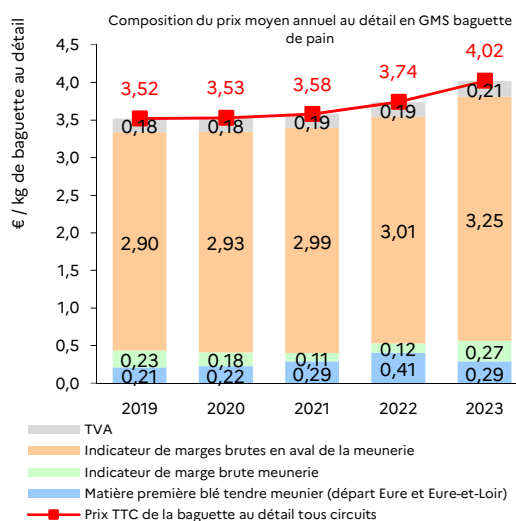


OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

2/ Quelles évolutions du coût de la matière première agricole en 2023 ? Reconstitution des marges brutes en aval ?

Baguette de pain

Lecture : Il y a une diminution du coût de la matière première agricole en 2023 après la forte hausse de 2022. Un retour de la marge brute meunerie à son niveau d'avant après plusieurs années de compression. Et une progression de la marge brute agrégée en aval de la meunerie.



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, « La Dépêche – Le Petit Meunier », Insee



Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2024 de l'Observatoire

Filière : Blé dur-pâtes sèches ²⁹

(Ces fiches n'ont pas vocation à être extraites du présent document « synthèse », les éléments ici doivent être mis en relief avec le reste des précisions ; notamment celles inscrites dans les sections filières du rapport au Parlement)

Éléments clés

Poids de la filière et acteurs

- Le blé dur est produit par environ 20 000 exploitations de grandes cultures principalement dans quatre bassins : Sud-est, Sud-ouest, ouest océan et Centre Ile-de-France ;
- La France est le 2^e pays producteur de blé dur de l'Union européenne et le 2^e pays producteur mondial en termes de rendement. La production fluctue énormément avec les surfaces cultivées.

Auto-approvisionnement et représentativité de l'Observatoire

- (*Taux d'approvisionnement = ratio production/consommation*). La France est autosuffisante (avec un taux d'auto-approvisionnement d'environ 150 %). Mais elle exporte du blé dur et importe des pâtes.

Caractéristiques de la filière en lien avec les travaux de l'Observatoire

- La marge brute est agrégée en aval (industrie + GMS) pour la dernière année disponible. Il faut attendre un an de plus (disponibilité des données statistiques) pour pouvoir différencier les deux composantes.

Enseignements transverses 2010 – 2022 de l'Observatoire³⁰

Enseignements spécifiques à la filière

De 2010 à 2021, période d'inflation modérée (1,3 % par an en moyenne pour l'alimentation) :

Les chocs de prix agricoles sont le plus souvent amortis par l'aval, en général d'abord par la transformation, **pour limiter la hausse de prix au consommateur**, en comprimant les marges, qui sont ensuite reconstituées progressivement.

L'amortissement par la transformation est particulièrement marqué pour les pâtes.

En 2022, année de forte reprise d'inflation (7 % pour l'alimentation), d'abord au niveau des matières premières en général et agricoles en particulier :

La part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; l'aval a encore amorti au niveau des marges brutes, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces. Lorsque les marges brutes (qui couvrent les autres charges que la matière première agricole : énergie, emballages, salaires...) des industries agroalimentaires ou de la grande distribution se sont maintenues ou comprimées, limitant ainsi l'augmentation de prix au consommateur, leurs marges nettes ont également diminué. Au niveau des GMS, la marge nette diminue pour chacun des sept rayons enquêtés (boucherie, charcuterie, volailles, produits laitiers, fruits et légumes, marée, boulangerie).

Pour les pâtes sèches, l'industrie a reconstitué sa marge brute en 2022. Celle la GMS est stable.

²⁹ Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer aux pages 325 à 338 du Rapport 2024 de l'Observatoire.

³⁰ Attention : Pour des raisons comptables, l'analyse de l'Observatoire se fait systématiquement en terme de marges nettes à N-2 et en ce qui concerne les marges brutes à N-1 (voir 1.1 sur la méthode et données dans la synthèse).

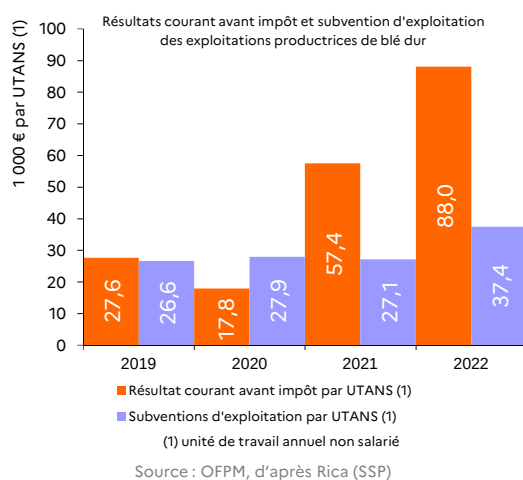
Principaux résultats présentés dans le rapport 2024

1/ Quel impact des évolutions des marges brutes 2022 sur les marges nettes 2022 ?

MAILLON DE LA PRODUCTION AGRICOLE

Contexte marges brutes : La part et la valeur de la MPA ont progressé dans le prix des pâtes sèches alimentaires.

Lecture marges nettes : Augmentation du résultat courant avant impôts (RCAI) des exploitations agricoles productrices de blé dur surtout en 2022.

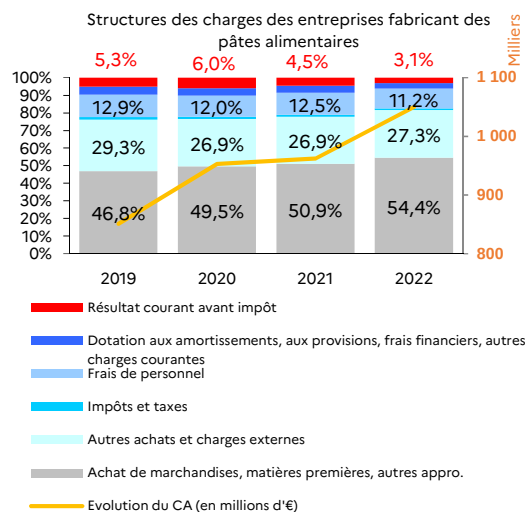


MAILLON DE LA TRANSFORMATION

Fabrication de pâtes alimentaires

Contexte marges brutes : Sa valeur pour la partie industrie-semoulerie-pâtes augmente sur les pâtes sèches.

Lecture marges nettes : Baisse du RCAI des entreprises fabricantes de pâtes (toutes pâtes), le plus faible de la période observée (en taux et valeur).



Source : comptes des entreprises du code du secteur de la fabrication industrielle des pâtes alimentaires publiés sur la base Diane

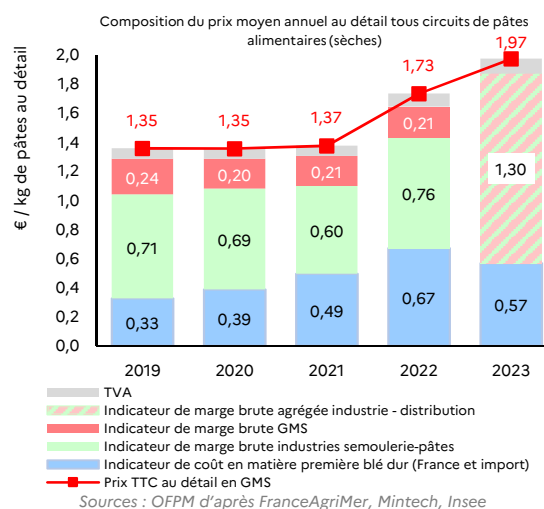
MAILLON DE LA DISTRIBUTION

Pas de données disponibles

2/ Quelles évolutions du coût de la matière première agricole en 2023 ? Reconstitution des marges brutes en aval ?

Pâtes alimentaires (sèches)

Lecture : Le coût de la MPA diminue. La marge brute agrégée aval (industrie + GMS) progresse à nouveau. L'augmentation du prix au détail dépasse légèrement l'inflation alimentaire.





Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2024 de l'Observatoire

Filière : Fruits, légumes et pommes de terre³¹

(Ces fiches n'ont pas vocation à être extraites du présent document « synthèse », les éléments ici doivent être mis en relief avec le reste des précisions ; notamment celles inscrites dans les sections filières du rapport au Parlement)

Éléments clés

Poids de la filière et acteurs

	Fruits	Légumes	Pommes de terre
Exploitation	20 000 producteurs	27 000 producteurs	8 500 producteurs
Rang européen	5 ^e producteur européen	3 ^e producteur européen	2 ^e producteur européen

Auto-apvisionnement et représentativité de l'Observatoire

- (Taux d'approvisionnement = ratio production/consommation).

Fruit tropicaux	Fruits tempérés	Légumes frais	Pommes de terre
15 %	82 %	84 %	113 %

Caractéristiques de la filière en lien avec les travaux de l'Observatoire

- Filière exemptée d'Égalim (pas de sanctuarisation de la matière première agricole). Et très peu de mécanismes de régulation en dehors des possibilités de promotions en période de crise conjoncturelle constatée sur les prix ;
- Filière climato-sensible à la fois pour l'offre et la demande surtout pour les fruits d'été, typiquement l'abricot. Ces produits sont périssables sauf pomme et pomme de terre, ce qui joue sur l'équilibre offre-demande à court terme d'une semaine à l'autre ;
- Pas de prix sortie ferme en fruits et légumes hors pomme de terre, l'analyse se fait donc au stade expédition pour l'amont. L'expéditeur est l'intermédiaire qui achète les fruits et légumes au producteur pour les conditionner ensuite et les vendre à des grossistes ou à des GMS ;
- C'est une des deux filières (avec le lait de vache) pour laquelle l'Observatoire suit la production conventionnelle et biologique (pour la pomme et la carotte) ;
- Pas de données pour 2020 car les releveurs de prix n'ont pas pu se rendre sur le terrain.

Enseignements transverses 2010 – 2022 de l'Observatoire³²

Enseignements spécifiques à la filière

De 2010 à 2021, période d'inflation modérée (1,3 % par an en moyenne pour l'alimentation) :

Les chocs de prix agricoles sont le plus souvent **amortis par l'aval**, en général d'abord par la transformation, **pour limiter la hausse de prix au consommateur**, en comprimant les marges, qui sont ensuite reconstituées progressivement.

En fruits et légumes hors pomme de terre, les maillons production et expédition sont agrégés pour l'analyse en marges brutes. Ces produits, très climato sensibles, surtout les fruits, ne suivent pas la tendance générale.

En 2022, année de forte reprise d'inflation (7 % pour l'alimentation), d'abord au niveau des matières premières en général et agricoles en particulier :

La part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; **l'aval a encore amorti au niveau des marges brutes**, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces. Lorsque les marges brutes (qui couvrent les autres charges que la matière première agricole : énergie, emballages, salaires...) des industries agroalimentaires ou de la grande distribution se sont maintenues ou comprimées, limitant ainsi l'augmentation de prix au consommateur, leurs marges nettes ont également diminué. Au niveau des GMS, la marge nette diminue pour chacun des sept rayons enquêtés (boucherie, charcuterie, volailles, produits laitiers, fruits et légumes, marée et boulangerie).

Le panier de fruits est le seul produit suivi (avec la coquille Saint-Jacques) pour lequel le prix au détail n'a pas progressé en 2022 (il avait fortement augmenté en 2021, année d'offre faible due au gel).

³¹ Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer aux pages 339 à 401 du Rapport 2024 de l'Observatoire.

³² Attention : Pour des raisons comptables, l'analyse de l'Observatoire se fait systématiquement en terme de marges nettes à N-2 et en ce qui concerne les marges brutes à N-1 (voir 1.1 sur la méthode et données dans la synthèse).

Principaux résultats présentés dans le rapport 2024

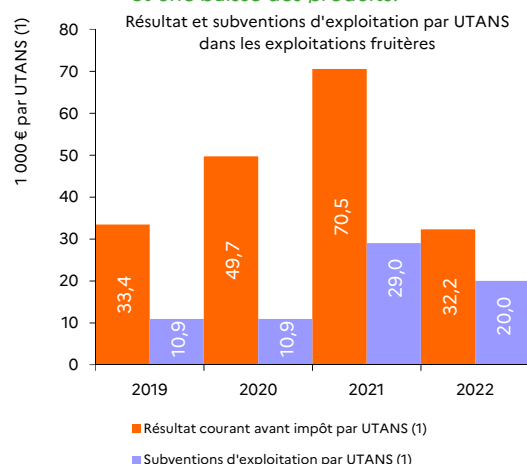
1/ Quel impact des évolutions des marges brutes 2022 sur les marges nettes 2022 ?

MAILLON DE LA PRODUCTION AGRICOLE

FRUITS

Contexte marges brutes : Le prix à l'expédition a légèrement baissé

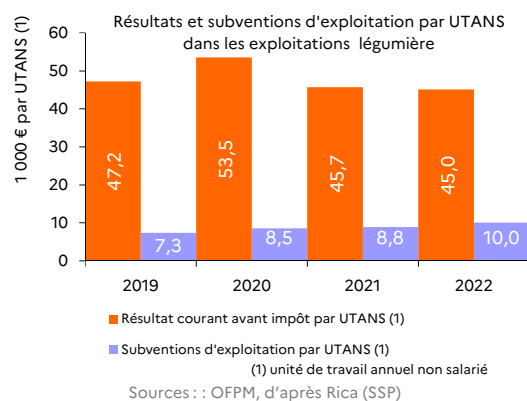
Lecture marges nettes : Elles baissent fortement ici, ce qui s'explique par une augmentation forte des charges et une baisse des produits.



LEGUMES

Contexte marges brutes : Le prix à l'expédition a légèrement augmenté.

Lecture marges nettes : Elles sont stables, la progression des charges ayant annulé celle des produits.

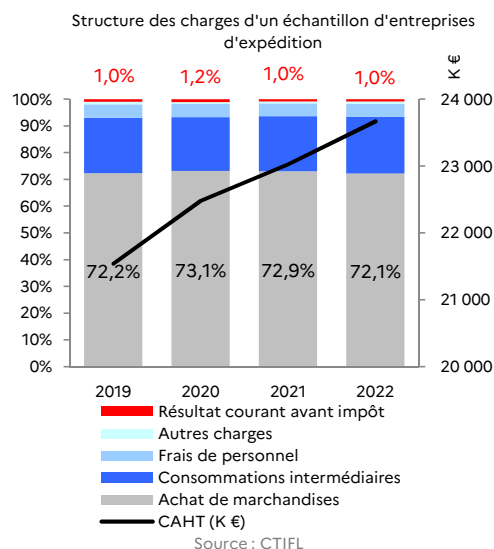


MAILLON DE LA DISTRIBUTION

Entreprises expédition (fruits & légumes)

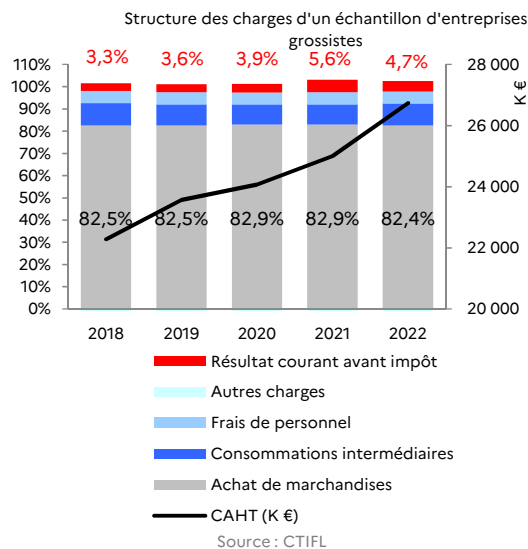
Contexte marges brutes : Progression du prix expédition.

Lecture marges nettes : Elles se maintiennent en taux et progressent donc en valeur avec le chiffre d'affaires.



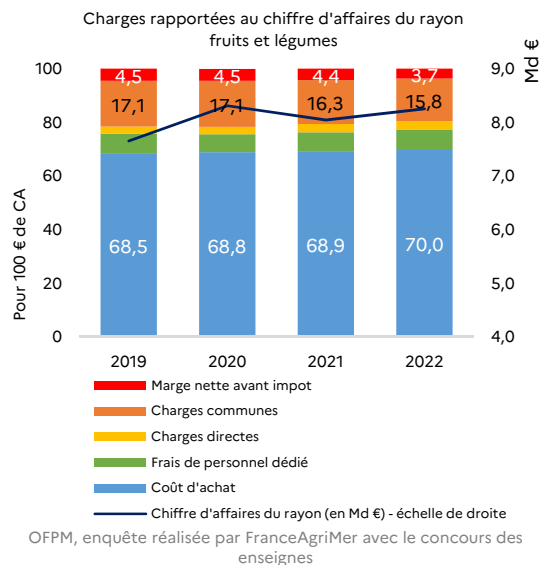
Entreprises grossistes (fruits et légumes)

Lecture marges nettes : Après une année de nette progression, elles diminuent.



GMS

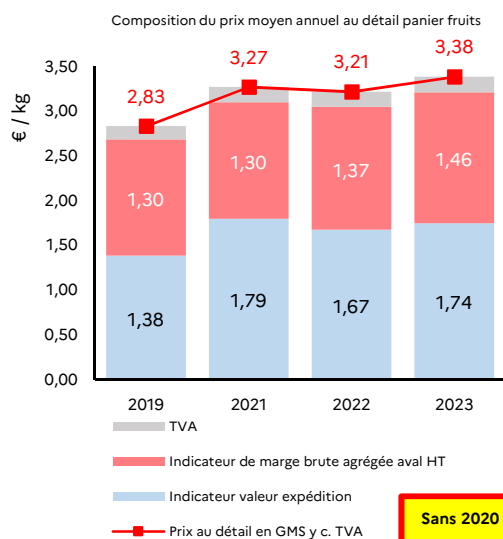
Lecture marges nettes : Baisse de la marge nette pour ce rayon.



2/ Quelles évolutions du coût de la matière première agricole en 2023 ? Reconstitution des marges brutes en aval ?

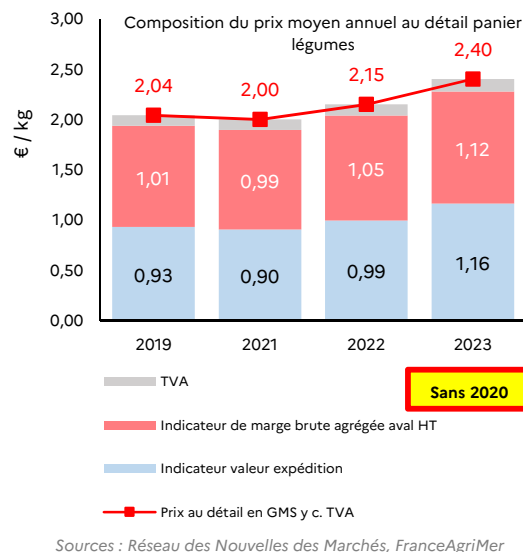
Panier de fruits

Lecture : On observe que les maillons cessent de comprimer leurs marges en 2023. Ce qui se répercute sur le prix au détail.



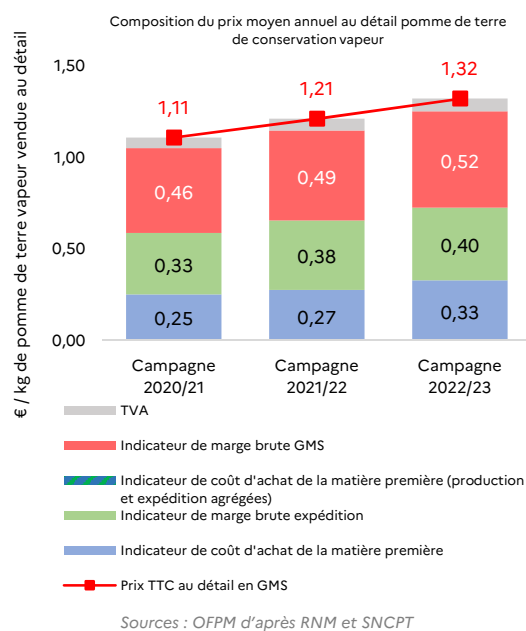
Panier de légumes

Lecture : On observe que les maillons augmentent leurs marges en 2023. Ce qui se répercute sur le prix au détail encore plus fortement sur le panier légumes.



Pommes de terre

Lecture : Augmentation tendancielle des marges brutes au niveau de tous les maillons de la chaîne depuis 2020 mais surtout au niveau du coût de la matière première agricole en 2023.





Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2024 de l'Observatoire

Filière : Pêche et aquaculture ³³

(Ces fiches n'ont pas vocation à être extraites du présent document « synthèse », les éléments ici doivent être mis en relief avec le reste des précisions ; notamment celles inscrites dans les sections filières du rapport au Parlement)

Éléments clés

Poids de la filière et acteurs

- Environ 500 000 tonnes de produits pêchés en 2022 sur le littoral français ;
- 3^e pays de l'Union Européenne producteur de produits de l'aquaculture et 2^e pays producteur de produits de la pêche.

Auto-apvisionnement et représentativité de l'Observatoire

- (*Taux d'approvisionnement = ratio production/consommation*). La France est faiblement auto-suffisante en consommation de poisson (avec un taux d'auto-apvisionnement de 29 %). En ce qui concerne les produits coquillages, son autonomie est de 63 %.

Caractéristiques de la filière en lien avec les travaux de l'Observatoire

- Filière exemptée d'Égalim (pas de sanctuarisation de la matière première) ;
- Enormément d'importation en poissonnerie ;
- Contexte de l'écosystème marin qui accroît la disponibilité/offre de coquillages sur le marché (coquille Saint-Jacques notamment).

Enseignements 2010 – 2022 de l'Observatoire³⁴

De 2010 à 2021, période d'inflation modérée (1,3 % par an en moyenne pour l'alimentation) :

Les chocs de prix agricoles sont le plus souvent amortis par l'aval, en général d'abord par la transformation, **pour limiter la hausse de prix au consommateur**, en comprimant les marges, qui sont ensuite reconstituées progressivement.

Les produits de la pêche de l'aquaculture sont très diversifiés, avec une majorité de la consommation issue d'importations. Les équilibres offre/demande varient beaucoup d'un produit à l'autre. Toutefois, pour les produits suivis, la tendance est l'augmentation de la valeur de la matière première et de sa part dans le prix au détail. Ce qui correspond à un amortissement global par l'aval.

En 2022, année de forte reprise d'inflation (7 % pour l'alimentation), d'abord au niveau des matières premières en général et agricoles en particulier :

La part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; **l'aval a encore amorti au niveau des marges brutes**, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces. Lorsque les marges brutes (qui couvrent les autres charges que la matière première agricole : énergie, emballages, salaires...) des industries agroalimentaires ou de la grande distribution se sont maintenues ou comprimées, limitant ainsi l'augmentation de prix au consommateur, leurs marges nettes ont également diminué. Au niveau des GMS, la marge nette diminue pour chacun des sept rayons enquêtés (boucherie, charcuterie, volailles, produits laitiers, fruits et légumes, marée, boulangerie).

La part du coût de la matière première a également progressé pour les produits de la pêche de l'aquaculture. En revanche, l'amortissement par l'aval n'est pas la règle pour tous les produits suivis. Les marges brutes aval progressent pour le lieu noir et la moule. Notamment du fait de péréquations entre produits chers pour lesquels l'aval cherche à préserver les volumes (saumon, cabillaud) et produits pour lesquels la consommation est moins élastique aux prix (lieu noir).

³³ Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer aux pages 402 à 458 du Rapport 2024 de l'Observatoire.

³⁴ Attention : Pour des raisons comptables, l'analyse de l'Observatoire se fait systématiquement en terme de marges nettes à N-2 et en ce qui concerne les marges brutes à N-1 (voir 1.1 sur la méthode et données dans la synthèse).

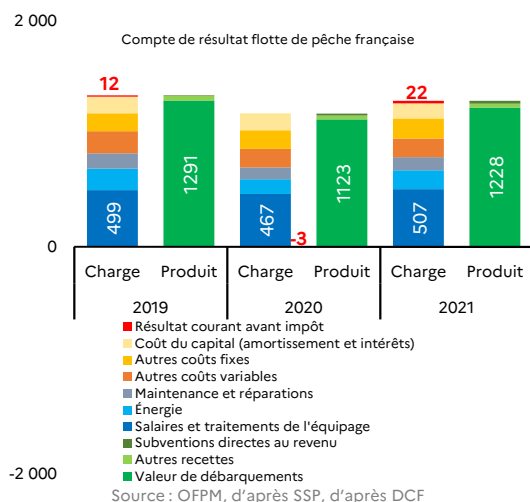
Principaux résultats présentés dans le rapport 2024

1/ Quel impact des évolutions des marges brutes 2022 sur les marges nettes 2022 ?

MAILLON DE LA PRODUCTION AGRICOLE

Contexte marges brutes : Sur les produits étudiés, nous observons une augmentation, stagnation ou très légère diminution de la valeur et de la part de la MPA.

Lecture marges nettes : Ici, on observe une amélioration des marges nettes, car les charges ont augmenté moins fortement que le produit.

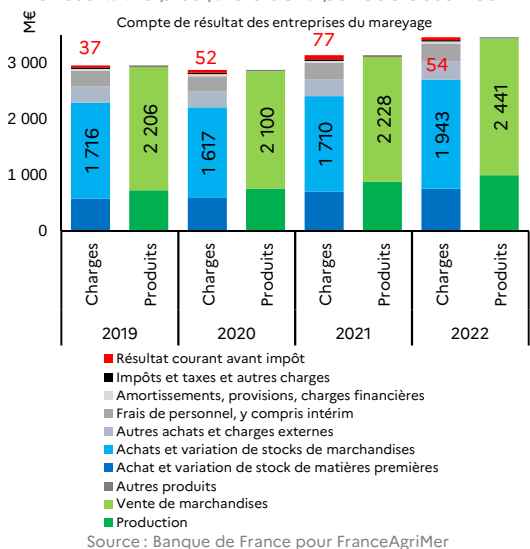


MAILLON DE LA TRANSFORMATION

Mareyage

Contexte marges brutes : Elles ont diminué pour le maillon mareyage-filetage-grossiste.

Lecture marges nettes : A aussi diminué mais n'est pas le résultat le plus faible de la période observée.

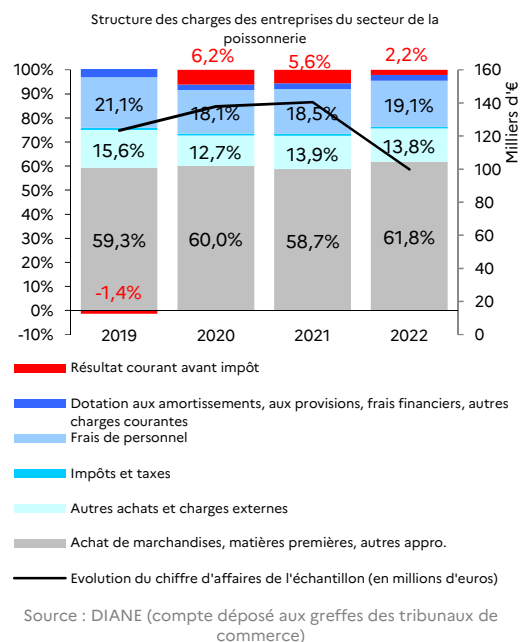


MAILLON DE LA DISTRIBUTION

Entreprises poissonneries

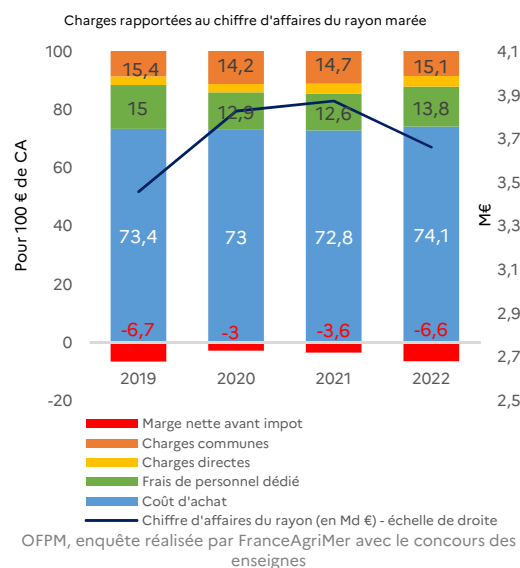
Contexte marges brutes : Elles ont comprimé leurs marges, sauf sur la coquille Saint-Jacques en poissonnerie.

Lecture marges nettes : Elles ont diminué de plus de moitié, avec une augmentation forte des achats et des autres charges. Avec en parallèle un CA en baisse sur la période.



GMS

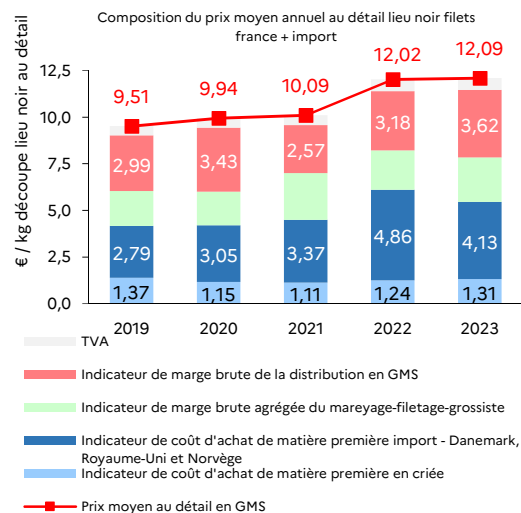
Lecture marges nettes : Résultat largement négatif, mais le rayon marée est un rayon d'appel pour la GMS avec un résultat marge nette historiquement négatif.



2/ Quelles évolutions du coût de la matière première agricole en 2023 ? Reconstitution des marges brutes en aval ?

Lieu noir filets France + import

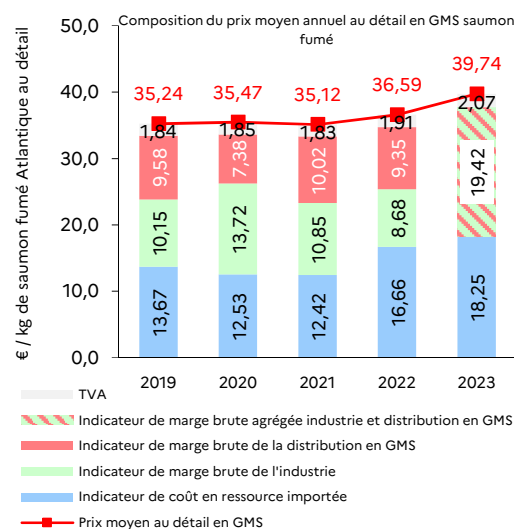
Lecture : *Légère baisse du coût et de la part de la MP dans le produit final, et une reconstitution des marges brutes aval.*



Source : OFPM, d'après FranceAgriMer/VISIOmer, Douane française, Réseau des Nouvelles des Marchés, et Kantar MyWorldPanel pour FranceAgriMer

Saumon fumé

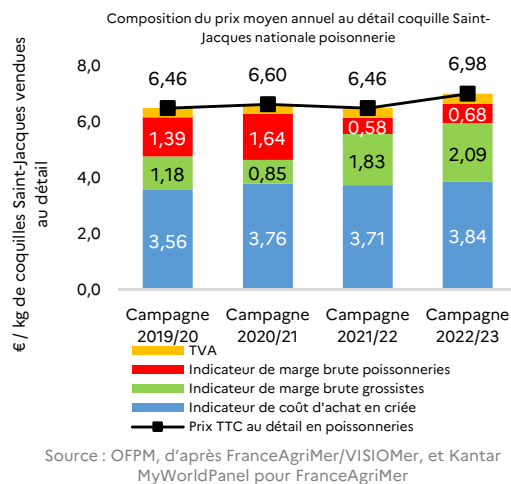
Lecture : *Il y a une tendance à l'augmentation du coût et de la part de la MPA dans le produit final sur toute la période observée. Ainsi qu'une augmentation des marges brutes aval, ce qui se répercute sur le prix au consommateur.*



Source : OFPM, d'après Eumofa, Douane française, ProdCom, Insee, et Kantar MyWorldPanel pour FranceAgriMer

Saint-Jacques filière nationale poissonnerie

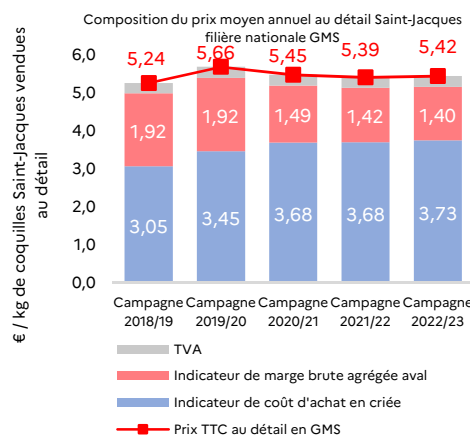
Lecture : *Augmentation de la part de la MP, ainsi qu'une tendance à la reconstitution de marge brute des grossistes mais une compression de la marge brute poissonnerie pour ne pas trop impacter le prix au consommateur.*



Source : OFPM, d'après FranceAgriMer/VISIOmer, et Kantar MyWorldPanel pour FranceAgriMer

Saint-Jacques filière nationale GMS

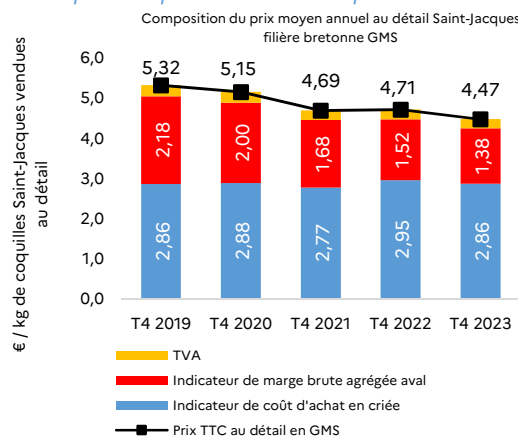
Lecture : *Coût de la MP historiquement élevé pour la coquille Saint-Jacques vendue en GMS qui a tendance à augmenter, tandis que la marge brute aval est en diminution sur la période.*



Source : OFPM, d'après FranceAgriMer/VISIOmer, et Kantar MyWorldPanel pour FranceAgriMer

Saint-Jacques filière bretonne

Lecture : *Pour la filière bretonne GMS, la part de la MP est globalement stable, en revanche la GMS a tendance à compresser de plus en plus ses marges sur la période. Ceci impacte le prix TTC au détail qui est en baisse.*



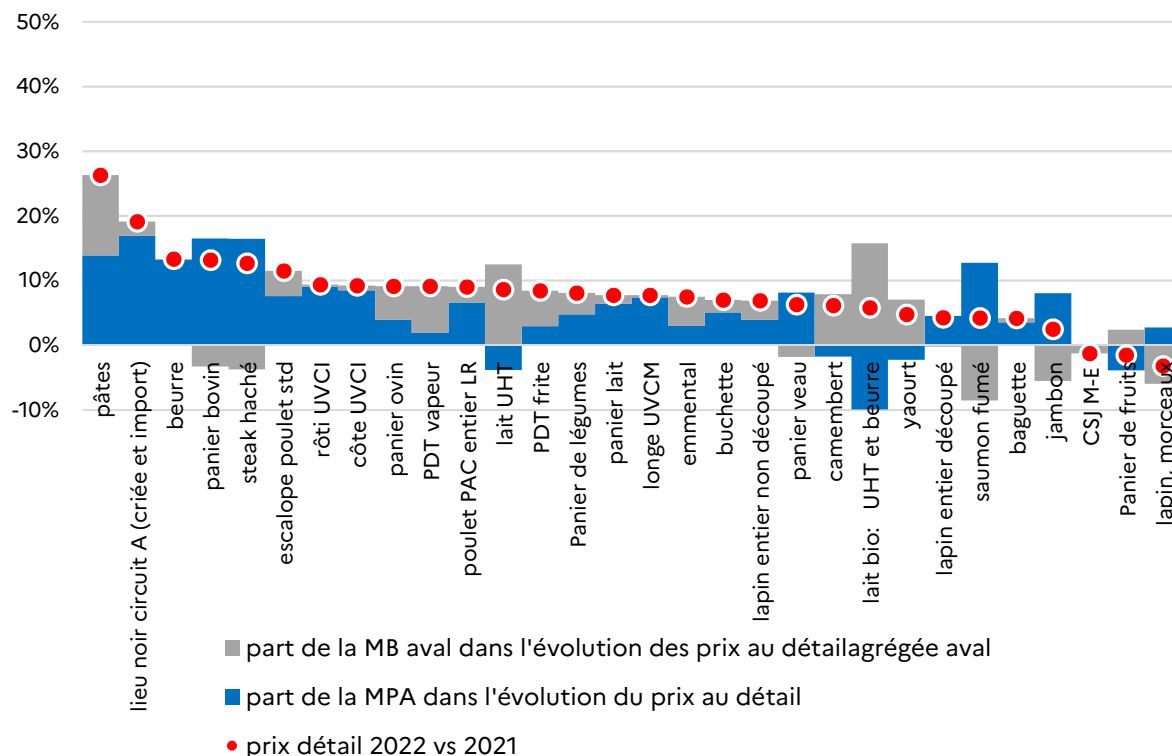
Source : OFPM, d'après FranceAgriMer/VISIOmer, et Kantar MyWorldPanel pour FranceAgriMer

5. ÉVOLUTION DES MARGES BRUTES : FOCUS SUR LES ÉVOLUTIONS CROISÉES DU PRIX AU DÉTAIL ET DE LA MATIÈRE PREMIÈRE AGRICOLE SUR CES DEUX DERNIÈRES ANNÉES

5.1. Rappel du constat fait en 2022

Graphique 9

Contribution de la matière première agricole et de la marge brute agrégée aval à l'évolution des prix au détail entre 2021 et 2022



Source : OFPM, d'après Kantar Worldpanel, Insee, Eurostat, SSP, RNM, FranceAgriMer, Culture Viande, ATLA, la Dépêche-Le Petit Meunier, Mintec, SNCPT, VISIOMer, Douane française, Eumofa

Lecture : Entre 2021 et 2022, le prix des pâtes a augmenté de 26 % ; 14 % de cette hausse est imputable à la hausse de la matière première agricole (MPA) et 12 % à l'aval (industrie et distribution réunies). Pour les produits laitiers biologiques, la décomposition est la suivante : la baisse de la MPA aurait conduit à une baisse des prix pour le consommateur de -10 % et la marge agrégée aval de +16 % résultant en une inflation totale de +6 %.

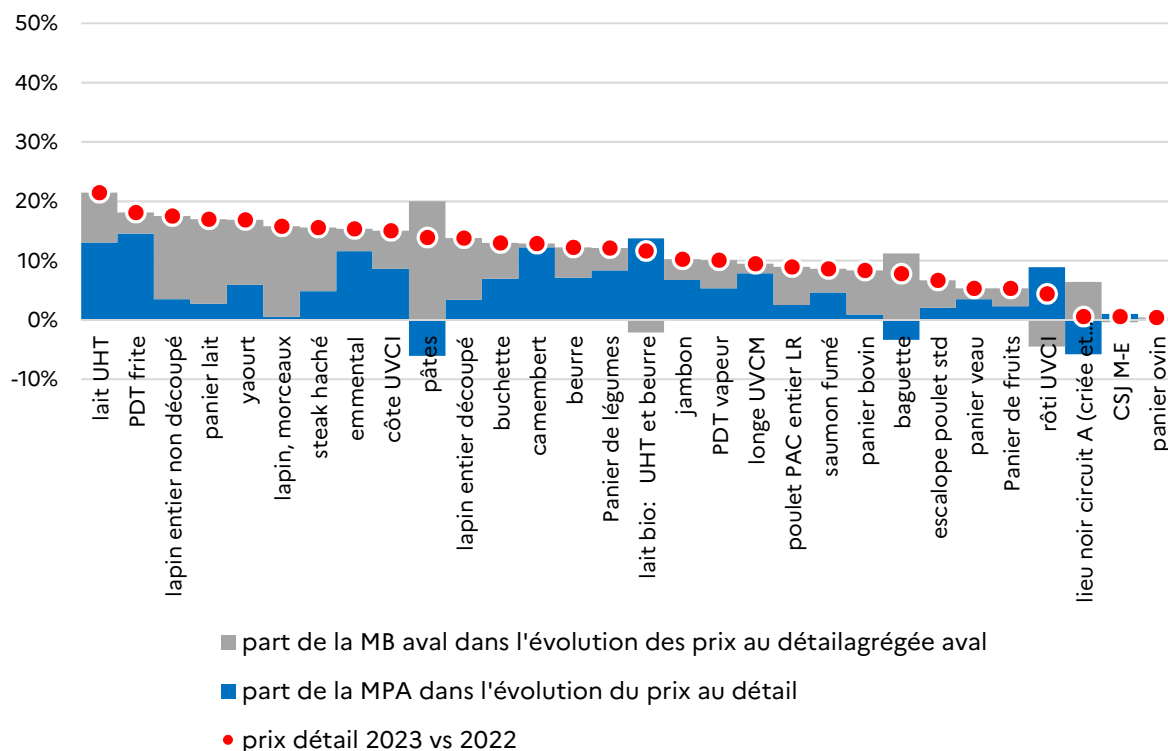
Entre 2021 et 2022 sur 30 produits suivis par l'Observatoire on constatait une hausse moyenne des prix au détail de 7,9 % avec encore 3 produits déflationnistes (fruits, coquille Saint-Jacques³⁵ et lapins, morceaux). Cette hausse des prix provenait principalement de la hausse de la MPA qui contribuait à elle seule à 5,5 points sur ces 7,9 points de hausse, les 2,3 points restants étant liés à l'évolution des marges en aval de l'agriculture. Pour 8 produits sur 30, on constatait même des marges brutes aval en baisse. On rappelle que dans le même temps, les prix d'autres postes de charges (salaire, gaz, emballages), qui doivent être payés sur ces marges brutes, avaient nettement progressé.

³⁵ CSJ M-E sur le graphique

5.2. En 2023, un fort effet de rattrapage en aval de l'agriculture ?

Graphique 10

Contribution de la matière première agricole et de la marge brute agrégée aval à l'évolution des prix au détail entre 2022 et 2023



Source : OFPM, d'après Kantar Worldpanel, Insee, Eurostat, SSP, RNM, FranceAgriMer, Culture Viande, ATLA, la Dépêche-Le Petit Meunier, Mintec, SNCPT, VISIOMer, Douane française, Eumofa

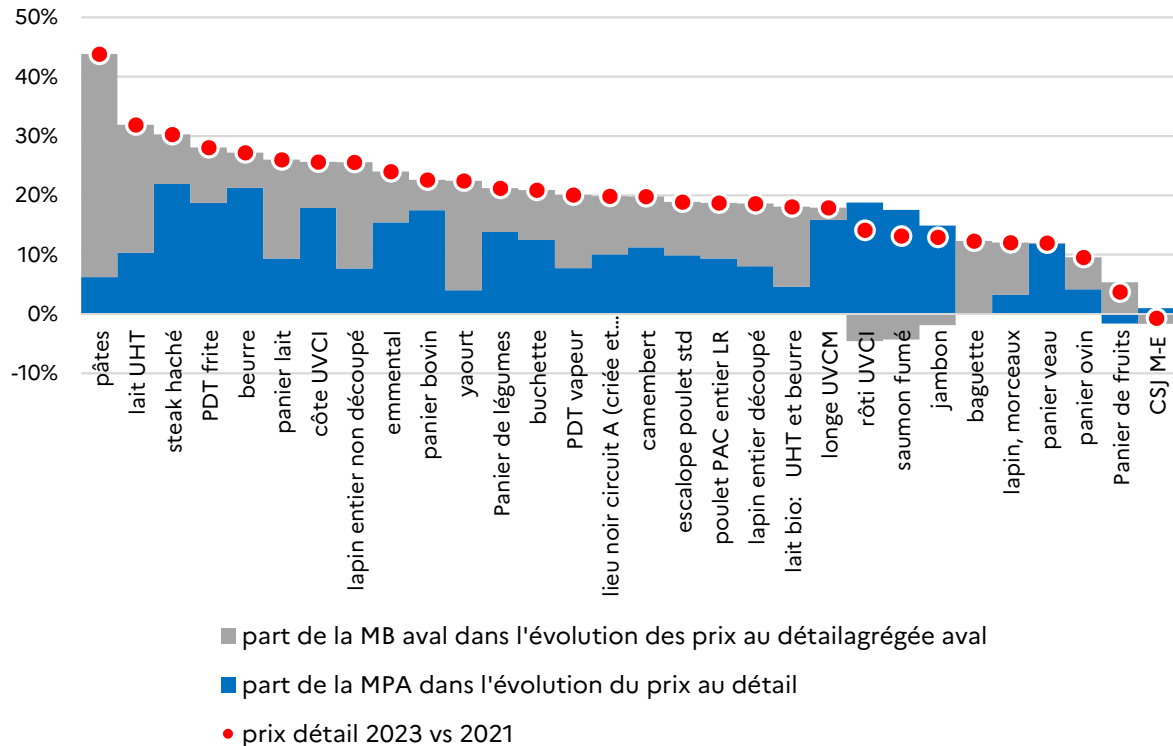
En 2023, on constate un net effet de rattrapage pour de nombreux produits suivis. La hausse des prix au détail s'accélère encore avec une nouvelle hausse de 10,9 % mais qui s'explique cette fois d'abord par la progression des marges brutes aval (6,0 points sur ces 10,9 contre 4,9 pour la MPA). Trois produits connaissent encore des marges brutes aval en baisse (rôti de porc, coquille Saint-Jacques pour la deuxième année consécutive et panier laitier biologique), mais on constate aussi des situations où la marge brute aval explique à elle seule la hausse du prix au détail notamment pour les pâtes ou la baguette pour lesquelles la MPA est en baisse.

5.3. Après deux années d'inflation, la part de la matière première agricole dans le prix au détail a progressé en moyenne mais suivi des évolutions contrastées, produits par produits

En cumulé sur deux années d'inflation 2022 et 2023 (Graphique 11), la hausse des prix au détail s'élève à 19,7 % : la MPA en représente la part la plus importante (10,7 points sur ces 19,7) mais la contribution de la marge brute agrégée aval est également très significative (+ 9 point) dans un contexte de forte hausse des autres charges qui sont rémunérées par cette marge brute (cf. ci-dessus). Une seule MPA est orientée à la baisse sur le cumul des deux années : il s'agit du panier de fruits, sachant que l'année 2021 avait été une année atypique, avec des prix élevés du fait des aléas climatiques. Quatre marges brutes aval concentrées sur deux filières (saumon fumé et coquille Saint-Jacques ; jambon et rôti de porc) diminuent également, en valeur absolue, sur l'ensemble des deux années.

Graphique 11

Contribution de la matière première agricole et de la marge brute agrégée aval à l'évolution des prix au détail entre 2021 et 2023



Source : OFPM, d'après Kantar Worldpanel, Insee, Eurostat, SSP, RNM, FranceAgriMer, Culture Viande, ATLA, la Dépêche-Le Petit Meunier, Mintec, SNCPT, VISIOMer, Douane française, Eumofa

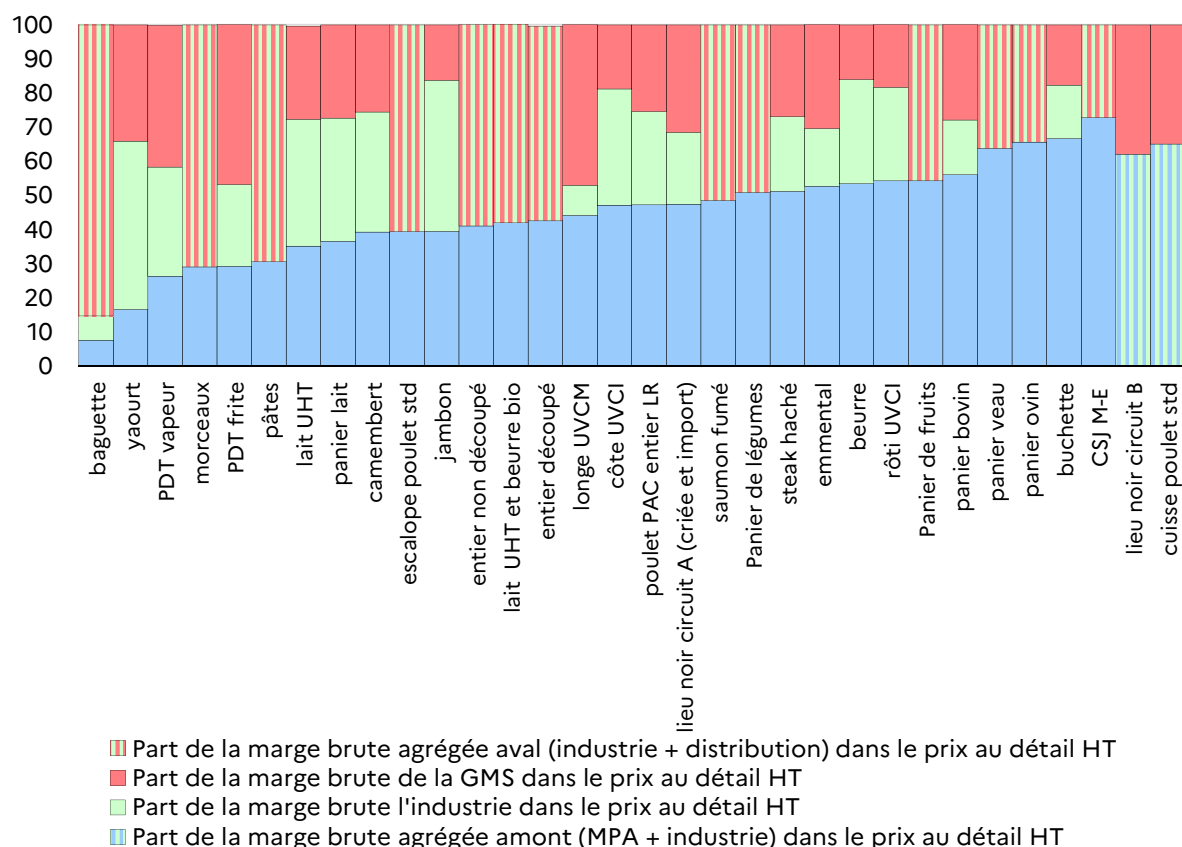
De manière générale, sauf pour le panier de fruits, la MPA a donc progressé en valeur absolue (en €/kg) entre 2021 et 2023 et contribué largement à la hausse des prix au détail. Mais, comme on l'a vu également, les marges brutes aval ont également progressé, principalement en 2023. Au total, la part de la MPA dans le prix des denrées alimentaires (en pourcentage du prix payé par le consommateur) a-t-elle progressé ? Sur la période d'inflation (2 ans), la réponse est plutôt oui car c'est le cas pour 20 produits sur 30 avec une hausse parfois supérieure à 10 points (c'est-à-dire que la part du prix au détail rémunérant la MPA est passée de 20 % à 30 % par exemple) mais on constate que ce n'est pas le cas pour 10 produits. La hausse de la part de la MPA est surtout sensible sur les légumes (y.c. la pomme de terre), les produits laitiers conventionnels riches en matière grasse (beurre et fromages) et les produits issus des troupeaux bovins et porcins.

5.4 CONTRIBUTION DES DIFFÉRENTS MAILLONS AU PRIX AU DÉTAIL HT

Les deux graphiques suivants représentent de manière synthétique la part de la MPA et des différentes marges brutes aval dans le prix au détail HT en 2023. Les produits étudiés y sont classés par **ordre croissant de contribution de la MPA** dans le prix au détail. Le graphique circulaire (Graphique 13) est uniquement un graphique **en surfaces (les proportions de chaque couleur sont celles des parts respectives dans le prix au détail)**. C'est une autre manière de représenter les données du graphique précédent.

Graphique 12

Contributions de la matière première agricole et des marges brutes aval au prix au détail HT en 2023



Sources : OFPM, d'après Kantar Worldpanel, Insee, Eurostat, SSP, RNM, FranceAgriMer, Culture Viande, ATLA, la Dépêche-Le Petit Meunier, Mintec, SNCPT, VISIOMer, Douane française, Eumofa.

Lecture :

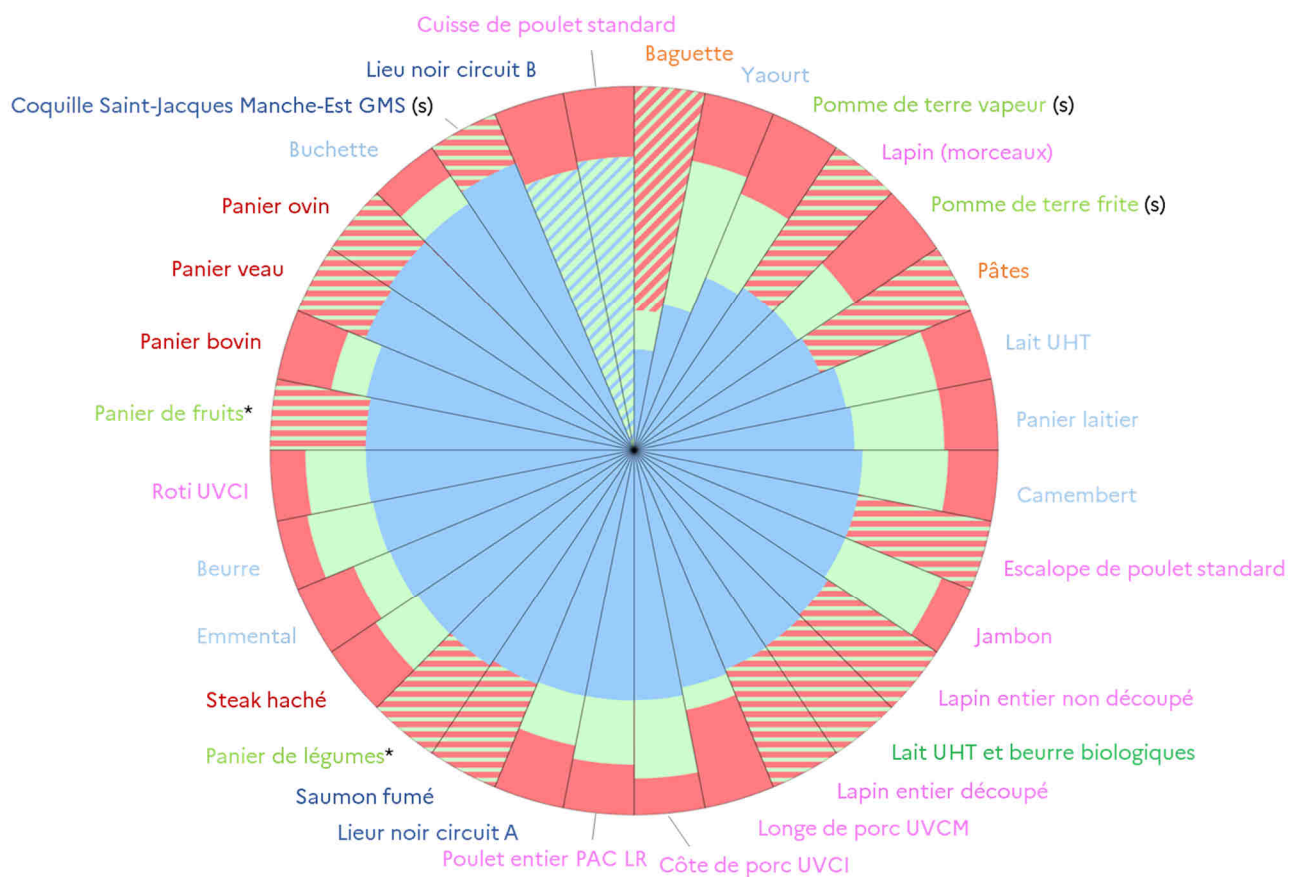
■ Part de la matière première agricole dans le prix au détail du panier de produits étudié

L'aire en bleu représente 44 % de la surface totale du graphique pour les produits où elle peut être isolée (32 sur 34). **La MPA représente ainsi, en moyenne, en 2023, 44 % du prix au détail HT** de 32 des 34 produits représentés sur ce graphique. On exclut en effet la part de la MPA du lieu noir circuit B et de la cuisse de poulet standard pour lesquels on ne dispose que d'une marge brute agrégée amont (MPA + industrie). **En 2022, ce pourcentage était identique, mais il était de 41 % en 2021.**

La contribution de la MPA dans le prix au détail HT est **très variable selon le produit** : elle est de moins de 8 % pour la baguette et de 73 % pour la coquille Saint-Jacques (CSJ M-E sur le Graphique 12).

Graphique 13

Contributions de la matière première agricole et des marges brutes aval au prix au détail HT en 2023



* Pour les fruits et légumes hors pomme de terre, faute de prix sortie exploitation agricole disponible, la MPA est considérée au stade expédition.

(s) : Les produits annotés d'un (s) sont des produits étudiés, non pas sur l'année 2023 comme les autres produits, mais sur la campagne de commercialisation 2022/2023 qui leur est propre.

Sources : OFPM, d'après Kantar Worldpanel, Insee, Eurostat, SSP, RNM, FranceAgriMer, Culture Viande, ATLA, la Dépêche-Le Petit Meunier, Mintec, SNCPT, VISIOMer, Douane française, Eumofa.

Lecture :

- Localisation des produits autour du cercle

Ce graphique expose une information supplémentaire, en lien avec la **position des produits autour du cercle**. Les filières viande bovine, ovine, et produits de la pêche et de l'aquaculture sont plutôt rassemblées dans la partie gauche du graphique en cercle. Ce sont donc des **produits pour lesquels la MPA représente une part moyenne à importante du prix** au détail dans l'échantillon étudié.

Les filières céréales, pommes de terre, porcine et charcuterie, volaille de chair et lapins, sont principalement rassemblées dans la partie droite du graphique. Ce sont donc des **produits pour lesquels la MPA représente une part faible à moyenne du prix** au détail.

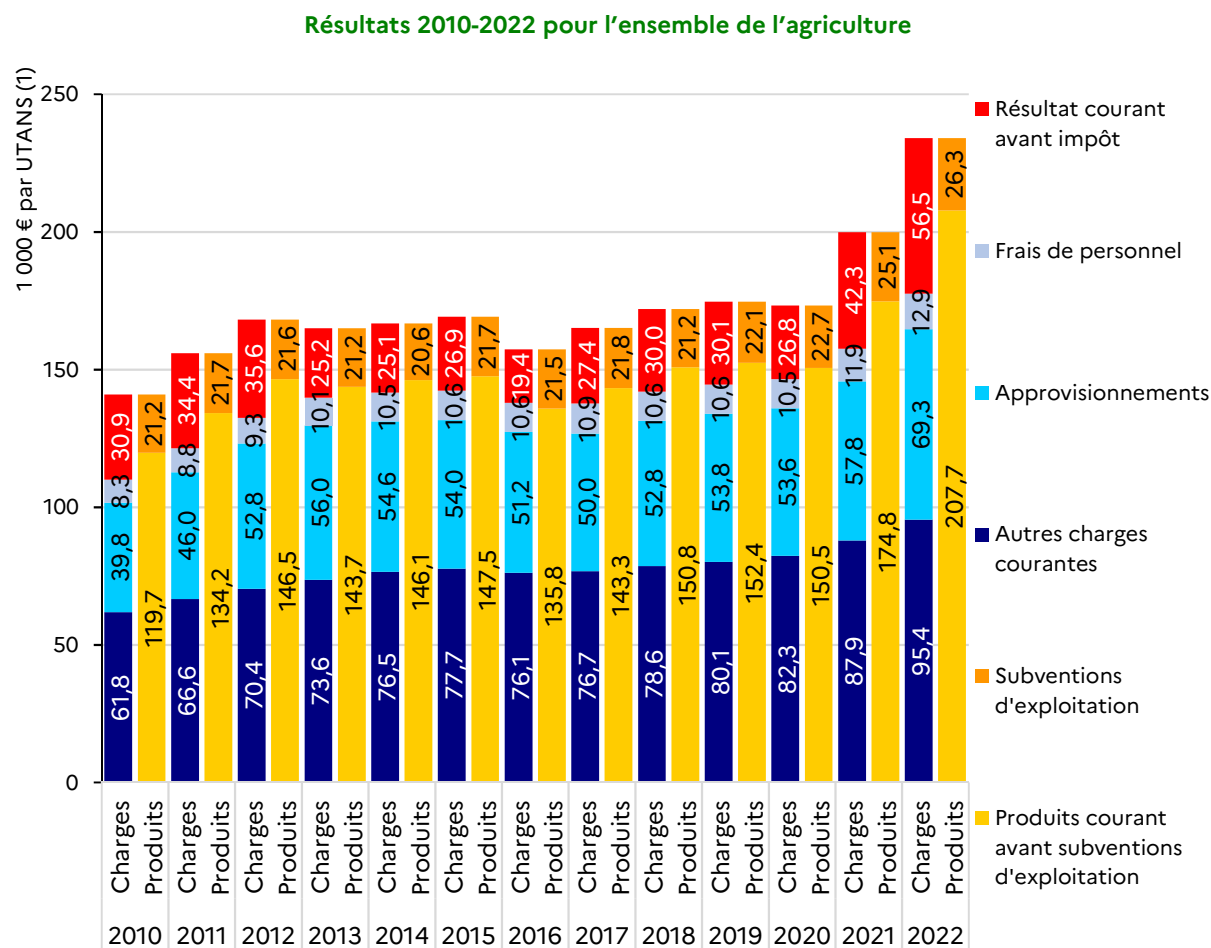
- Parties hachurées et absence de données

Par l'intermédiaire des parties en hachuré (pour 15 produits sur 34), ces graphiques mettent également en évidence l'**absence de données de prix des produits à certains maillons**. Au vu de ceci et en l'absence de données plus précises, il n'est ainsi pas possible de proposer un meilleur aperçu de la répartition de la contribution des marges brutes de l'industrie et de la GMS dans le prix au détail HT.

6. SYNTHÈSE TRANSVERSE DES RÉSULTATS SUR LES MARGES NETTES PAR MAILLON

6.1. Production agricole : résultats nets 2022, estimations 2023

Graphique 14



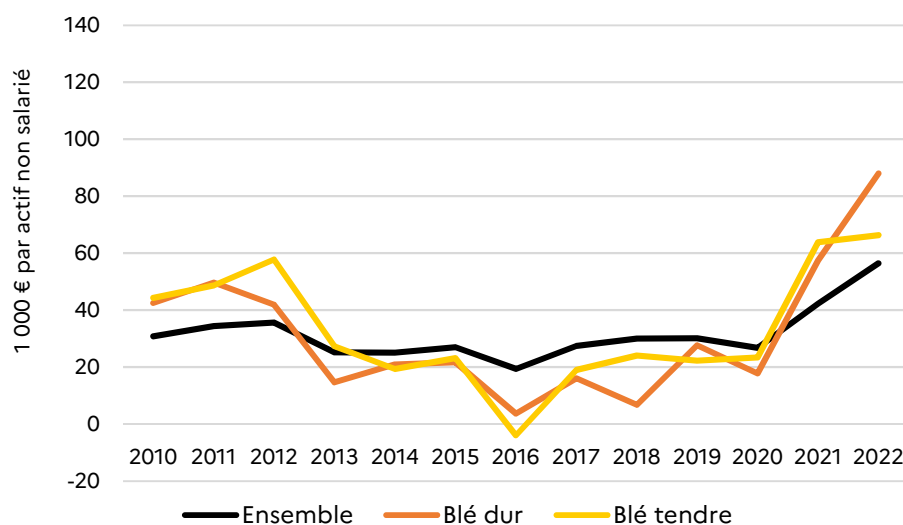
(1) UTANS = unité de travail annuelle non salariée
Source : RICA (SSP).

Lecture : Sur cette période 2010-2022, le rapport RCAI/UTANS subit deux fortes baisses en 2013 (hausse des charges) et 2016 (baisse des produits) et une autre de moindre ampleur en 2020 (hausse des charges). 2016 est le minimum de la période. Après 2016, le résultat moyen sur 2017-2020 (28,6 K€/UTANS) retrouve presque les valeurs de 2010-2015 (29,7 K€/UTANS en moyenne). 2021 et 2022 sont marquées par de très fortes progressions (+ 55 % puis + 33 %). En deux ans, le résultat net par exploitant non salarié a plus que doublé, pour atteindre en 2022 le meilleur résultat de la période 2010-2022.

6.1.1. Résultats 2010-2022 pour les productions agricoles suivies par l'observatoire

Les courbes ci-après représentent l'évolution du RCAI/UTANS sur la même période pour chacune des productions suivies par l'Observatoire. Attention, l'échelle verticale de RCAI/UTANS n'est pas la même pour chaque graphique. La courbe « ensemble » en noir rappelle à chaque fois les résultats pour l'ensemble de l'agriculture. Les éléments de lecture se focalisent sur les dernières années disponibles et plus particulièrement 2022 pour éclairer la réponse à la problématique de lien entre marges brutes 2022 et marges nettes 2022.

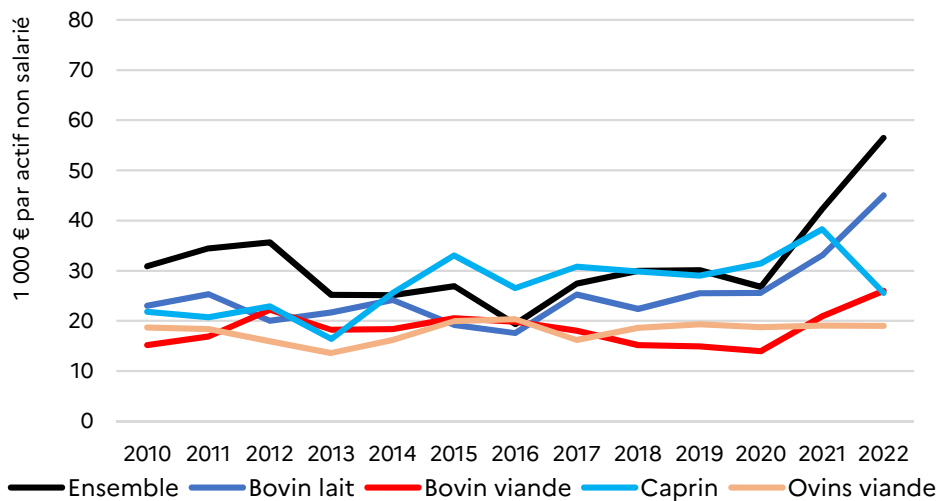
Graphique 15

Évolution du résultat courant avant impôt par actif non salarié : céréales

Source : OFPM d'après RICA

Lecture : En 2022, le résultat net augmente pour la deuxième année consécutive, surtout pour le blé tendre. Il est supérieur à l'ensemble de l'agriculture en 2021 et 2022 pour le blé tendre et le blé dur.

Graphique 16

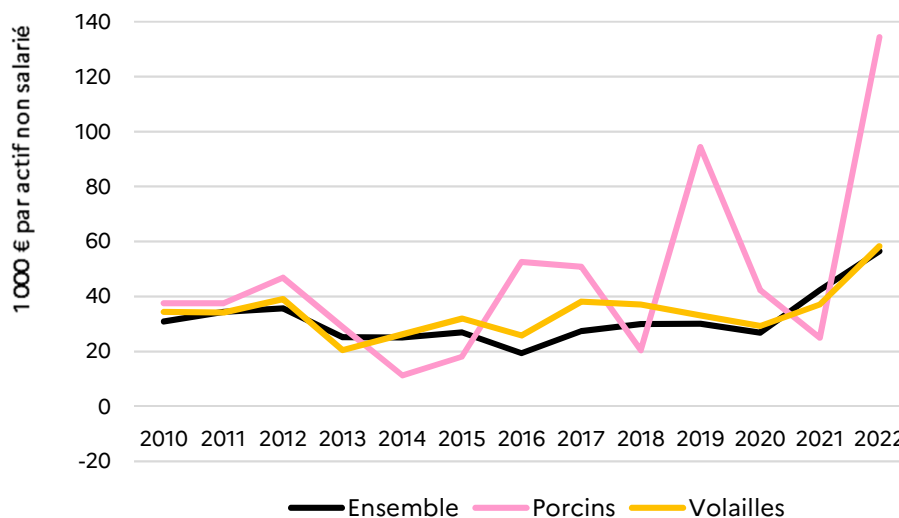
Évolution du résultat courant avant impôt par actif non salarié : ruminants

Source : OFPM d'après RICA

Lecture : En 2022, le résultat net diminue en caprin. Il est stable en ovins viande et progresse pour les bovins (lait et viande). Il est inférieur à l'ensemble de l'agriculture pour tous les ruminants suivis en 2021 et 2022.

Graphique 17

Évolution du résultat courant avant impôt par actif non salarié : granivores

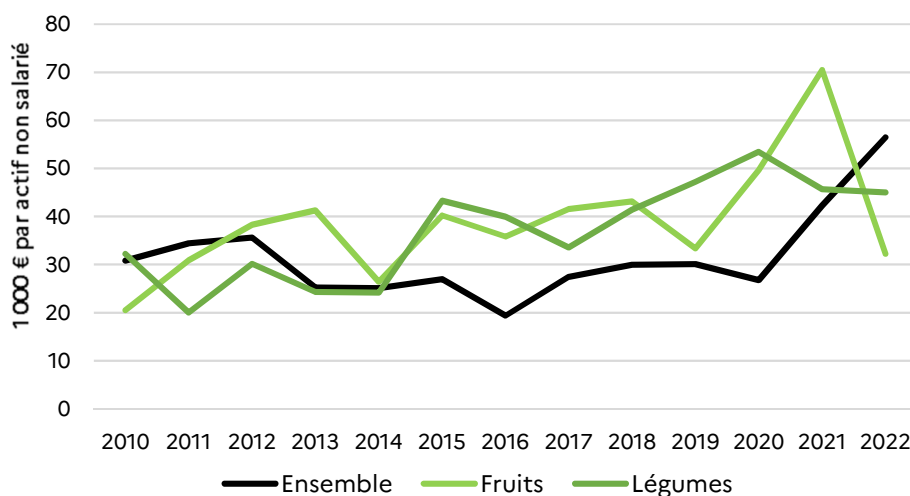


Source : OFPM d'après RICA

Lecture : Le résultat net des éleveurs de porc est le plus volatil des productions suivies. Il progresse fortement en 2022. En revanche, le résultat pour les volailles (toutes espèces, y compris production d'œufs) suit celui de l'ensemble.

Graphique 18

Évolution du résultat courant avant impôt par actif non salarié : fruits et légumes



Source : OFPM d'après RICA

Lecture : Le résultat net en production fruitière diminue en 2022, après une progression en 2021 liée à la hausse des prix par la réduction d'offre due au gel. Moins sensible aux aléas climatiques (notamment aux gels de printemps), la production de légumes ne suit pas la même tendance. Toutes deux sont en dessous de l'ensemble de l'agriculture en 2022. Ce qui n'était pas arrivé depuis 2012.

6.1.2. Estimations de résultats agricoles 2023 pour 10 productions suivies par l'Observatoire

Pour un certain nombre de productions suivies par l'Observatoire, il est possible de faire des simulations de résultat net 2023, selon des méthodes adaptées aux données disponibles.

La méthode privilégiée par l'Observatoire est de repartir des résultats définitifs n-1 du RICA, c'est-à-dire au niveau des données comptables de l'exploitation agricole dans son ensemble et de faire évoluer les produits et les charges principaux avec les indices correspondants s'ils sont disponibles. Dans ce cas, les résultats concernent l'ensemble de l'exploitation et sont exprimés par unité de main-d'œuvre non salariée présente sur l'exploitation (RCAI/UTANS) comme dans les graphiques précédents.

Pour certaines productions, des estimations plus détaillées peuvent être réalisées à partir des travaux des instituts techniques agricoles. Dans ces travaux, les résultats sont rapportés à l'atelier³⁶ et donc exprimés sous forme de solde disponible (produits perçus moins charges constatées avant impôts) par quantité produite.

Dans les deux cas, le résultat net indiqué (RCAI par UTANS ou solde disponible par quantité produite) sert à rémunérer les facteurs de production propres au niveau à l'exploitation (travail de l'exploitant ou des coexploitants, capital propre investi, foncier détenu par l'exploitation). Le RCAI (ou solde disponible) n'est pas le revenu de l'exploitant. Le revenu de l'exploitant est prélevé sur ce RCAI (ou solde disponible).

En complément des soldes disponibles, **approche adoptée par l'Observatoire dans ce rapport afin de rendre compte des évolutions des « marges nettes » au stade de la production**, de manière la plus harmonisée possible entre filières, en limitant autant que possible les conventions de calcul, et proche dans sa logique de construction des approches retenues pour les autres maillons, les indicateurs de coûts de production définis par les interprofessions (voir tableau sur le site de l'OFPM (<https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/indicateurs-de-couts-de-production-agricole>)) sont également indiqués dans le tableau.

La finalité de ces indicateurs de coûts de production est différente, ayant vocation à servir de référence pour la contractualisation au sein des filières. Aussi, ces indicateurs de coûts de production adoptent des conventions de calcul et méthodes propres à chaque filière et qui ne peuvent être comparées entre elles. Ces calculs intègrent notamment des charges supplétives qui ne sont pas issues de la comptabilité des exploitations mais sont des conventions validées interprofessionnellement et destinées à intégrer, dans l'ensemble des coûts qui doivent être rémunérés par les produits de l'exploitation, en plus de ces charges mesurées comptablement, un certain niveau de rémunération des facteurs de production apportés par les agriculteurs, à commencer par le travail. À titre d'illustration de ces différences dans les conventions retenues par filières : le travail des exploitants est rémunéré à hauteur de 2 SMIC en élevage de ruminants contre 1,3 SMIC en grandes cultures.

Enfin, il n'existe pas actuellement de méthode permettant de faire des estimations robustes pour les autres productions suivies (blé dur, pomme de terre, fruits et légumes).

³⁶ Une exploitation agricole peut comporter plusieurs ateliers correspondants à des productions différentes. Par exemple, une exploitation de polyculture élevage peut être composée d'un atelier grandes cultures et un atelier naisseur-engraisseur de bovins.

Tableau 6

Éléments d'estimation des marges nettes 2023 pour 10 productions agricoles suivies par l'Observatoire

Production	RCAI (k€/UTANS) ou solde disponible (€/quantité produite) 2022 (1)	RCAI (k€/UTANS) ou solde disponible (€/quantité produite) 2023 (1)	Coût de production (€/quantité produite) 2022 (2)	Coût de production (€/quantité produite) 2023 (2)
Blé tendre	119 € / T	11 € / T	232 € / T	264 € / T
Volaille de chair (poulet standard)*	- 0,10 €/ kg carcasse	- 0,12 €/ kg carcasse	1,88 €/ kg carcasse	1,99 €/ kg carcasse
Lapin	0,63 €/ kg carcasse	0,58 €/ kg carcasse	4,05 €/ kg carcasse	4,40 €/ kg carcasse
Veau de boucherie (hors contrat d'intégration)	24,6 k€ / UTANS	23,8 k€ / UTANS	611 € / 100 kg vif	657 € / 100 kg vif
Ovin viande	19,0 k€ / UTANS	20,6 k€ / UTANS	16,4 €/ kg de carcasse d'agneau vendu (herbagers)	17,4 €/ kg de carcasse d'agneau vendu (herbagers)
Caprin lait	25,6 k€ / UTANS	35,9 k€ / UTANS	1 007 € / 1000 l	1 050 € / 1000 l
Bovin viande	26,0 k€ / UTANS	28,2 k€ / UTANS	524 (naisseurs) 401 (naisseurs- engraisseurs de jeunes bovins) €/ 100 kg vif	561 (naisseurs) 429 (naisseurs- engraisseurs de jeunes bovins) €/ 100 kg vif
Lait de vache conventionnel de plaine	156 € / 1000 l	160 € / 1000 l	547 € / 1000 l	581 € / 1000 l
Lait de vache biologique de plaine	189 € / 1000 l	212 € / 1000 l	708 € / 1000 l	744 € / 1000 l
Élevage porcin	134,4 k€ / UTANS	229 k€ / UTANS	ND	ND

(1) Sources : OFPM, d'après RICA et Insee pour le RCAI/UTANS, d'après instituts techniques agricoles et Inosys pour le solde disponible

(2) sources : instituts techniques agricoles

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

* pour le poulet standard, ce résultat tient compte, par convention, des amortissements pour un élevage ayant récemment investi dans des bâtiments neufs, financés à 80 % par emprunt bancaire.

Lecture : D'après ces estimations, le revenu net 2023 des exploitations agricoles est en forte baisse pour le blé tendre après une très forte progression en 2021 et 2022. Il diminue également pour le poulet de chair et légèrement pour le lapin et le veau de boucherie (hors contrat d'intégration). À noter que pour le poulet de chair, le coût entrée abattoir, utilisé faute de mieux pour approcher les produits de l'exploitation, n'est pas directement représentatif de la rémunération de l'éleveur. En effet, l'éleveur est rémunéré selon les conditions définies avec l'organisation de producteurs (OP). Le prix entrée abattoir est un prix de cession négocié entre OP et abatteurs. Le revenu net estimé est en progression en 2023 pour les ovins viande, caprins lait, bovin viande (sauf veau de boucherie), lait de vache (conventionnel et biologique) et porc.

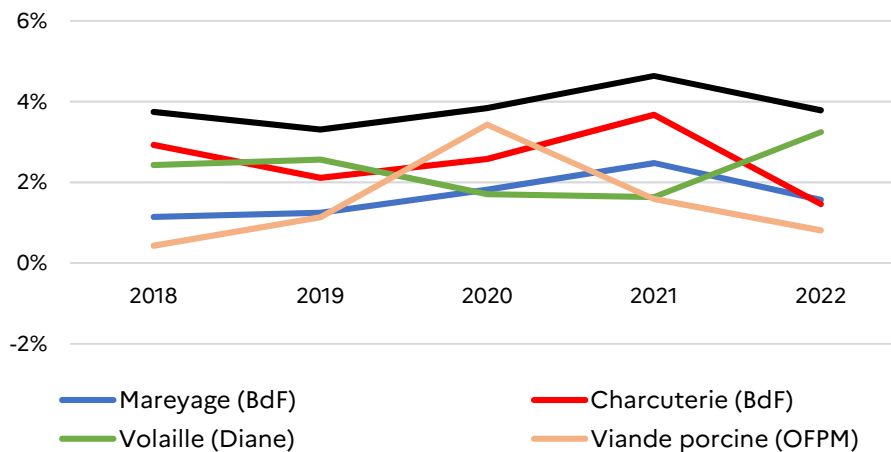
6.2. Industries agroalimentaires, résultats nets 2022

6.2.1. Résultats 2018-2022

À partir des différentes sources utilisées par l'Observatoire, il est possible de mettre en évidence les évolutions de résultat net rapporté au chiffre d'affaires (profitabilité) sur la période 2018-2022. Il s'agit du ratio RCAI/CA, sauf pour l'industrie laitière, pour laquelle le Crédit Agricole donne l'EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization). La courbe « IAA BdF » est un agrégat suivi par la Banque de France qui exclut l'alimentation animale, la fabrication de sucre, la première transformation des grains et les boissons.

Graphique 19

Résultat courant avant impôt/chiffre d'affaires pour les entreprises de transformation de viande, poissons et crustacés

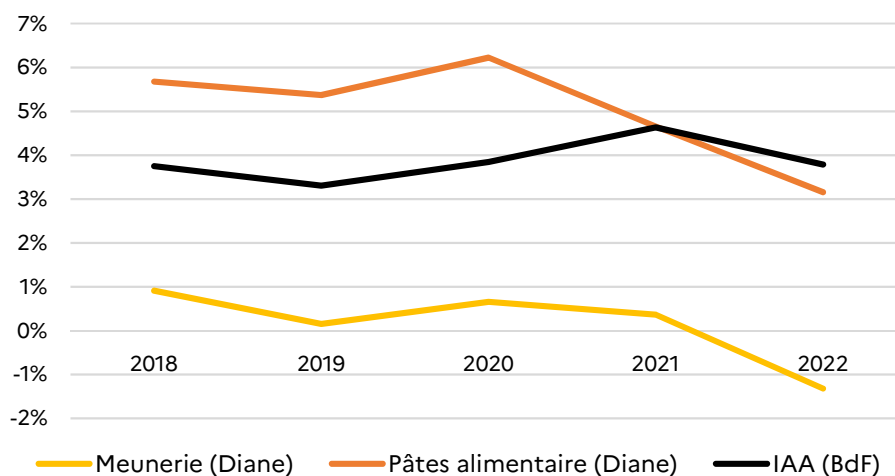


Sources : Banque de France, Diane, OFPM

Lecture : En 2022, le taux de profitabilité (ici RCAI/CA) diminue, sauf pour la volaille.

Graphique 20

Résultat courant avant impôt/chiffre d'affaires pour les entreprises de transformation de céréales

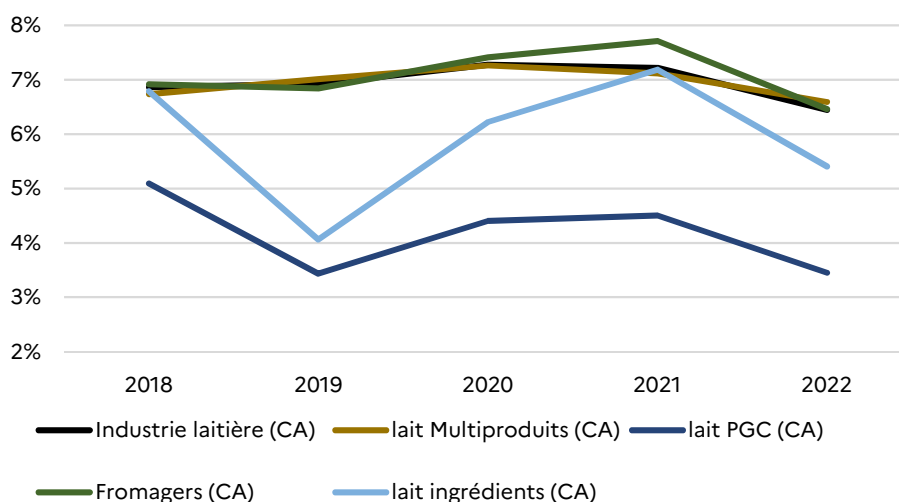


Sources : Banque de France, Diane

Lecture : En 2022, le taux de rentabilité (ici RCAI/CA) diminue.

Graphique 21

EBITDA/chiffre d'affaires pour les entreprises de transformation laitière



Sources : Observatoire financier du Crédit Agricole

Lecture : en 2022, le taux de rentabilité (ici EBITDA/CA) diminue.

6.2.2. Estimations 2023

Elles sont possibles en abattage-découpe de porc et bovin car l'Observatoire effectue une enquête directement auprès d'entreprises d'abattage-découpe et transformation de viande. Pour la viande porcine et la viande bovine, les résultats sont disponibles sur les 9 premiers mois de 2023 et peuvent être comparés à la même période de 2022. Pour ces deux activités, le RCAI ramené à l'activité d'abattage (ct/kg carcasse) ou au CA (%) diminue sur 9 mois entre 2022 et 2023. Il est négatif sur cette période pour ces deux activités.

Tableau 7

Rentabilité de l'abattage-découpe de viande porcine et de viande bovine sur 9 mois 2022 et 2023

Production	RCAI en ct/kg carcasse		RCAI en % du CA	
	2022	2023	2022	2023
Abattage-découpe viande bovine	5	- 7	0,8 %	- 0,9 %
Abattage-découpe viande porcine	1	- 5	0,5 %	- 1,7 %

Source : enquête OFPM

6.3. Grandes Surfaces Alimentaires, résultats nets 2022

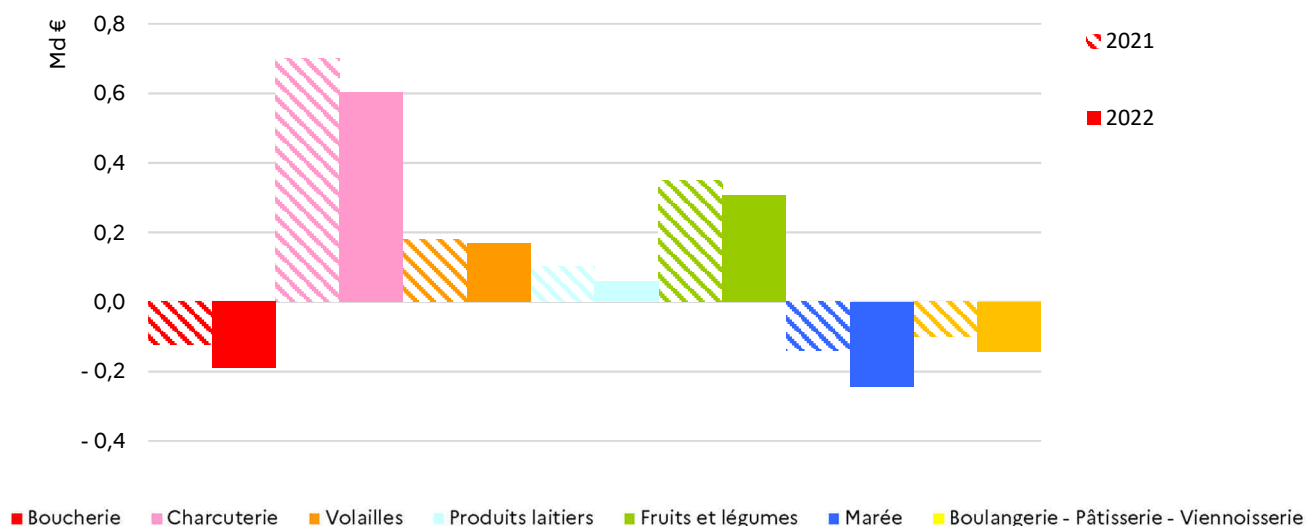
Dans l'approche par les comptes de la Nation, il n'existe pas de détail permettant de différencier le commerce de détail alimentaire du commerce de gros.

L'Observatoire réalise une enquête directement auprès de 7 des 9 principales enseignes (Auchan, Carrefour, Casino, Cora, E. Leclerc, Intermarché-Les Mousquetaires et Système U), sur les résultats (du chiffre d'affaires à la marge nette) de 7 rayons représentatifs des produits et filières suivis. Les données détaillées, de 2012 à 2022 sont disponibles dans la section 11 du chapitre 3.

Pour 2022, les résultats de cette enquête mettent en évidence :

- Une progression du chiffre d'affaires (+ 0,7 %) inférieure à l'inflation, en lien avec la diminution des volumes (cf. point 3.2 supra) ;
- Une diminution de la marge nette pour chacun des 7 rayons, résultant de la progression des coûts d'achat et des autres charges.

Graphique 22

**Marge nette avant IS des sept rayons suivis des GMS en 2021 et 2022
(2021 en hachuré, 2022 en plein)**

Source : OFPM, enquête réalisée auprès des enseignes

Lecture : En 2022, la marge nette diminue pour chacun des 7 rayons suivis.

7. POINTS CLÉS QUANT À LA RÉPONSE AUX PROBLÉMATIQUES

Encadré 4

Est-il possible d'attribuer une partie des évolutions observées depuis 2022 à Égalim ?

Le choc de prix agricoles observé en 2022 est concomitant avec l'entrée en vigueur de la non négociabilité de la matière première agricole dans les relations commerciales entre les industries agroalimentaires et la grande distribution, introduite par la loi dite « Égalim 2 ». Tout ou partie de la progression du coût de la matière première agricole en 2022 et 2023 (sauf le blé qui baisse en 2023) peut-il être attribué à une meilleure transmission du coût de la matière première agricole de l'amont vers l'aval grâce à Égalim ?

- L'Observatoire ne dispose pas d'éléments permettant de différencier les parts attribuables aux différentes causes possibles. Or, justement, l'application de la loi est concomitante d'une inflation générale des prix, inflation mondiale dont l'origine est exogène au système alimentaire français et d'un niveau inédit au XXI^e siècle. Il n'est donc pas possible d'exclure que des effets soient attribuables à la loi, mais l'Observatoire ne peut pas apporter une réponse de nature causale isolant l'effet net de ses dispositions ;
- L'alimentation humaine à domicile n'est pas la seule source de revenu de l'agriculture. Globalement, l'alimentation humaine en France (à domicile et hors domicile) contribue à environ 40 % du revenu brut de l'agriculture française, avec de très fortes disparités entre filières. Par exemple, environ la moitié du blé tendre français est exportée alors qu'un dixième environ sert à faire du pain. Il est ainsi difficile de répartir la progression de coût de la matière première blé tendre observée en 2022 entre effet du marché mondial sur l'offre en France et effet d'Égalim sur la transmission vers l'aval en France ;
- Pour autant, les travaux de l'Observatoire donnent des points de référence qui pourront être comparés à d'autres évolutions, dans des contextes différents, pour essayer de tirer des enseignements plus précis a posteriori.

Points clés pour chacune des deux problématiques :

Quel impact des évolutions de marges brutes en 2022 sur les marges nettes 2022 ? La progression du coût de la matière première agricole s'est-elle traduite par une augmentation du résultat net des exploitations agricoles ? La compression des marges brutes en aval a-t-elle conduit à une diminution des marges nettes dans l'industrie, dans la grande distribution ?

Pour mémoire (cf. point 2 de la présente synthèse), cette première problématique s'inscrit dans le contexte économique qui a démarré à la fin de l'année 2021 et s'est poursuivi toute l'année 2022, qui se caractérise par l'augmentation du prix des matières premières en général et des produits agricoles en particulier (à l'exception des fruits, dont les prix ont baissé en 2022, pour ce qui concerne les produits suivis par l'Observatoire).

- Lorsque le coût de la matière première agricole a augmenté dans les produits alimentaires suivis par l'Observatoire, les résultats nets des exploitations agricoles concernées se sont également améliorés ;
- Lorsque les marges brutes (qui couvrent les autres charges que la matière première agricole : énergie, emballages, salaires...) des industries agroalimentaires ou de la grande distribution se sont maintenues ou comprimées, limitant ainsi l'augmentation de prix au consommateur, leurs marges nettes ont diminué ;
- Pour les pâtes alimentaires, la marge nette industrielle diminue aussi, malgré la progression de marge brute en 2022 sur les pâtes sèches ;
- Pour la charcuterie également, la marge nette de l'industrie diminue sur l'ensemble de l'activité alors que la marge brute industrielle sur le jambon cuit progresse ;
- En revanche, la marge nette industrielle augmente en 2022 pour l'abattage-découpe de poulet, suivant ainsi l'évolution des marges brutes industrielles sur les produits de poulet de chair suivis ;

- Au niveau des GMS, la marge nette diminue pour chacun des sept rayons enquêtés (boucherie, charcuterie, volailles, produits laitiers, fruits et légumes, marée et boulangerie-pâtisserie).

Quelle évolution des marges brutes en 2023 ? Le coût et la part de la matière première agricole continuent-ils de progresser ? Les maillons de l'aval reconstituent-ils leurs marges brutes respectives ?

Dans un contexte d'évolution différenciée des prix agricoles entre le blé, dont le prix baisse en 2023 et les autres produits suivis, pour lesquels les prix progressent en 2023, tandis que les autres charges (énergie, emballages, salaires) augmentent également :

- Le coût de la matière première agricole a encore augmenté en 2023, à l'exception notable des céréales pour lesquelles il a diminué (le coût de la matière première agricole blé tendre nécessaire à la production d'un kilogramme de baguette passe de 405 €/t en moyenne en 2022 à 290 €/t en 2023), et dans une moindre mesure de la viande ovine pour laquelle il est stable ;
- Cependant, sa part dans le prix au détail des produits suivis a globalement peu progressé³⁷ par rapport à 2022, du fait des reconstitutions de marges brutes aval même si cette stabilité moyenne cache de nettes hausses et de nettes baisses ;
- Les marges brutes aval qui avaient été comprimées ou étaient restées stables en 2022 ont, pour la plupart, progressé en valeur en 2023, pour atteindre parfois un niveau supérieur à ceux observés sur la période récente. Ces hausses de marges brutes aval sont à mettre en lien avec la progression des autres charges depuis fin 2021 (énergie, emballages, salaires, services...) ;
- Le panier de fruits, le panier de légumes et les pommes de terre suivent tous la tendance générale (hors céréales), avec une progression des prix amont et des marges brutes aval. Il n'y a pas eu d'effet climatique ou d'autre choc majeur sur ces marchés de fruits et légumes pour différencier les tendances entre ces productions très sensibles aux ajustements conjoncturels à court terme entre l'offre et la demande.
- Pour les céréales, pour lesquelles le coût de la matière première a progressé en 2021 et 2022 puis diminué en 2023, les marges brutes aval se reconstituent en 2023 à un niveau supérieur à ceux observés depuis 2017 ;
- En poulet de chair, la baisse d'offre depuis 2021, liée à l'épizootie d'influenza aviaire hautement pathogène, a contribué à une nouvelle progression du coût de la matière première agricole, ainsi que de la marge brute abattage-découpe, pour le poulet label rouge, qui avait également progressé en 2022 ;
- Les produits de la mer font particulièrement ressortir les péréquations de marges brutes en aval, notamment par la GMS, pour préserver les volumes sur les produits les plus chers (exemple du saumon pour les poissons) en compensant sur d'autres produits moins chers pour lesquels la consommation est moins élastique au prix (lieu noir par exemple) ;
- Au sein des produits porcins, la GMS a encore diminué sa marge brute sur le jambon cuit. Il s'agit d'un produit pour lequel elle tient visiblement à préserver les volumes, produit par ailleurs vendu dans le rayon charcuterie, qui est celui qui a la marge nette la plus élevée des sept rayons suivis ;
- En revanche, en viande bovine, les marges brutes de la GMS augmentent pour atteindre un niveau supérieur à celui observé depuis 2016. Il s'agit de produits vendus dans l'un des trois rayons traditionnels à marge nette historiquement négative (boucherie, boulangerie, marée). Ces rayons à marge nette négative renvoient surtout à des questions d'image des enseignes, de service, de fraîcheur, contribuant à la fréquentation des magasins ;

³⁷ Avec des évolutions différentes entre produits, cf. point 5.3

- En lait de vache biologique, la marge brute agrégée aval diminue en 2023 pour les produits suivis (lait de consommation et beurre biologiques) dans un contexte de baisse de la consommation des produits biologiques amorcée avant 2022.

Chapitre 3. Marges brutes et coût par filière

Section 1 : viande porcine et charcuterie

Section 2 : viande bovine

Section 3 : viande ovine

Section 4 : volailles de chair et lapins

Section 5 : produits laitiers de lait de vache conventionnels et biologiques

Section 6 : produits laitiers de lait de chèvre

Section 7 : pain

Section 8 : pâtes alimentaires

Section 9 : fruits et légumes conventionnels et biologiques et pomme de terre

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

Section 11 : commerce de gros et grande distribution

Section 1 – Viande porcine et charcuterie

1. CIRCUITS DE TRANSFORMATION ET DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE PORCINE

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

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

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

Les **industriels de la 2^e 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 7).

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.

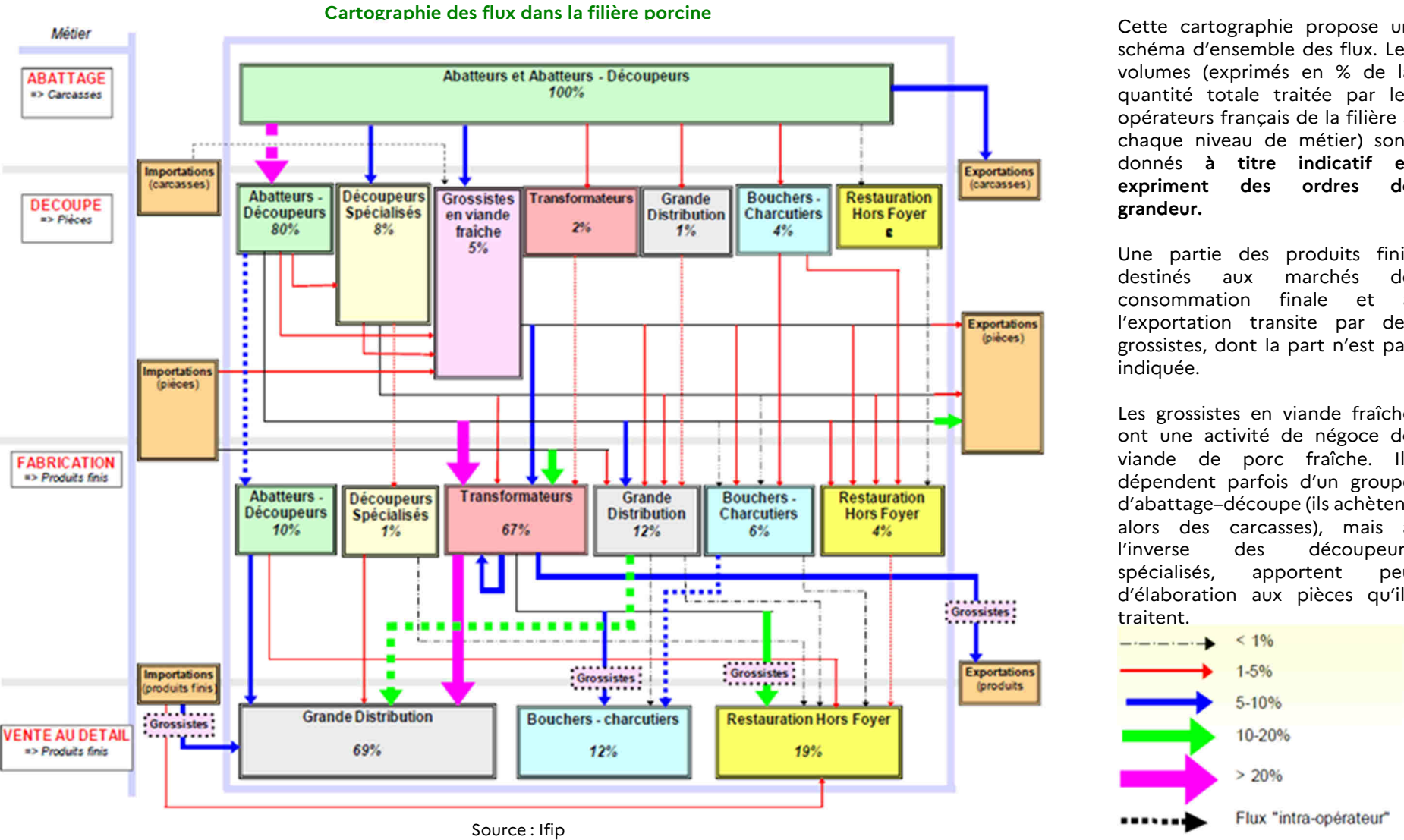
Dans le circuit de la **viande de porc frais pour le rayon boucherie**, les GMS réalisent rarement la découpe. Les pièces de viande de porc frais qu'ils achètent aux opérateurs de la découpe et aux grossistes sont principalement des longes. Les morceaux issus de la longe représentent 85 % de la viande de porc consommée fraîche (hors élaborés) en grande distribution, d'après Kantar Worldpanel.

Les produits finis (viande fraîche en portions consommateurs) peuvent être **achetés à des opérateurs industriels : on parle d'unité de vente consommateur industrielle (UVCI)**. Les UVCI **se sont fortement développées** 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 fraîche** des enseignes.

Les **distributeurs élaborent eux-mêmes une partie des produits** de porc frais qu'ils commercialisent, notamment en élaborant et en conditionnant des côtes et des rôtis de porc à partir de longes achetées aux industriels. Ils sont mis en vente en libre-service et appelés des « *unités de vente consommateur - magasins* » (**UVCM**).

Dans le circuit des **produits du rayon charcuterie**, les distributeurs s'approvisionnent principalement en produits prêts à être proposés au consommateur en libre-service auprès des industriels. 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. L'option retenue pour le jambon cuit est de définir la formation du prix pour la catégorie vente en libre – service uniquement, en UVCI.

Schéma 7



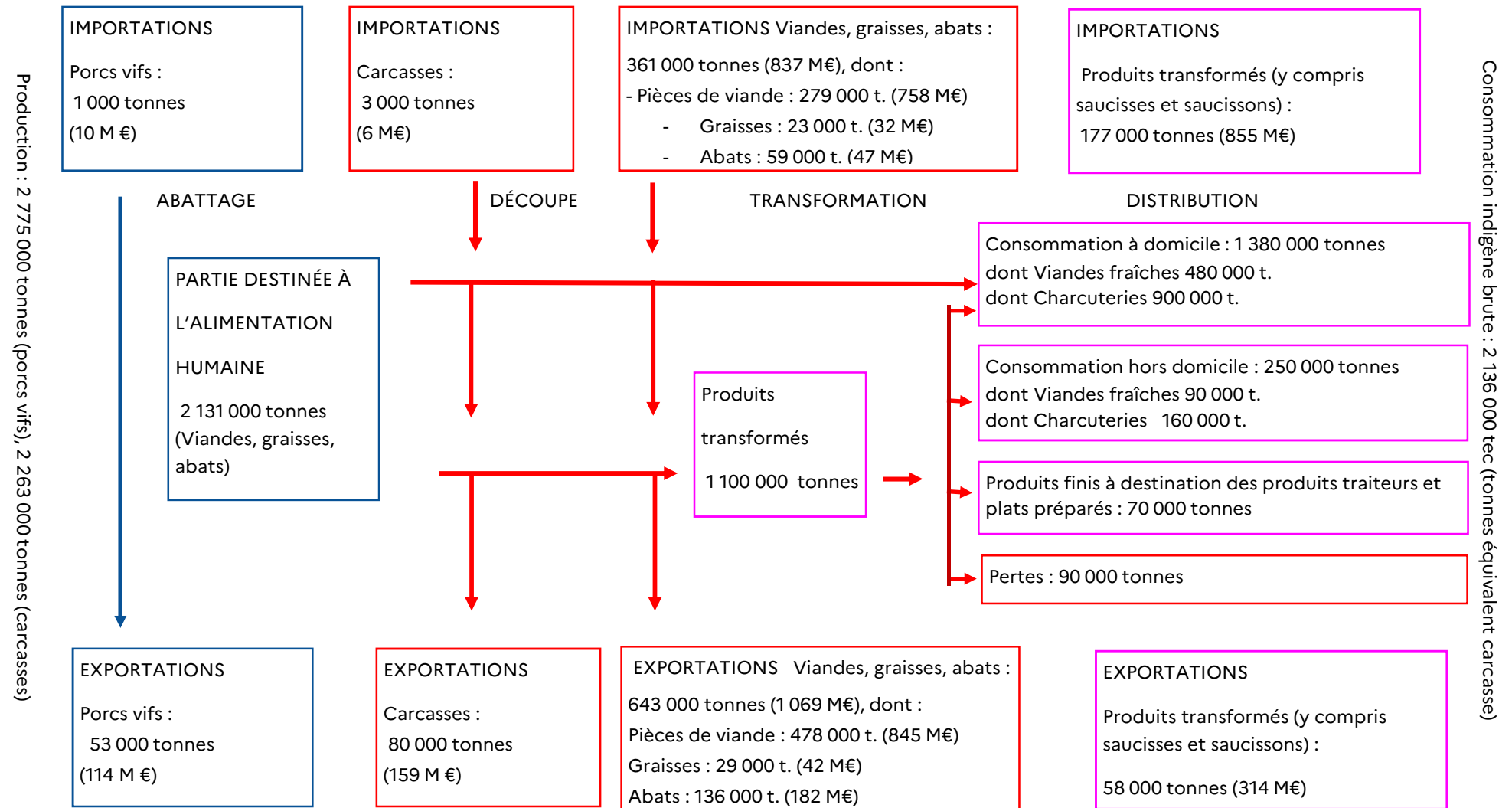
Cette cartographie propose un schéma d'ensemble des flux. Les volumes (exprimés en % de la quantité totale traitée par les opérateurs français de la filière à chaque niveau de métier) sont donnés à titre indicatif et expriment des ordres de grandeur.

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 8

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 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. L'Observatoire a donc choisi de retenir ces produits pour le suivi de la commercialisation de la viande de porc frais.

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 classe S entrée-abattoir** (FranceAgriMer - Réseau des nouvelles des marchés, dit RNM) ;
- pour la pièce de longe **sortie industrie** d'abattage-découpe : 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 : 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 des quatre principaux articles de boucherie issus de la longe (côte, rôti, escalope et filet).

L'Observatoire réalise la décomposition du prix au détail d'une « **longe UVCM** » **reconstituée par l'ensemble de ces quatre produits** (côte, rôti, escalope et filet), pondérés par leurs quantités achetées respectives.

Les **coefficients de pondération** sont calculés sur la dernière année complète disponible au moment des calculs pour l'ensemble de la période suivie. Ceci permet de comparer le prix moyen d'une année sur l'autre pour cette longe, dont la composition reste homogène et très proche de celle de la période actuelle.

Par ailleurs, la **saisonnalité de la consommation est prise en compte** au travers des coefficients de pondération fixés pour un mois donné et identiques quelle que soit l'année présentée dans la décomposition du prix au détail.

Dans ce mode « longe UVCM », les produits issus de l'abattage-découpe et livrés aux GMS sont des longues entières. 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 « longe 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 les proportions des quantités achetées observées chaque mois dans la dernière année, prise pour référence.

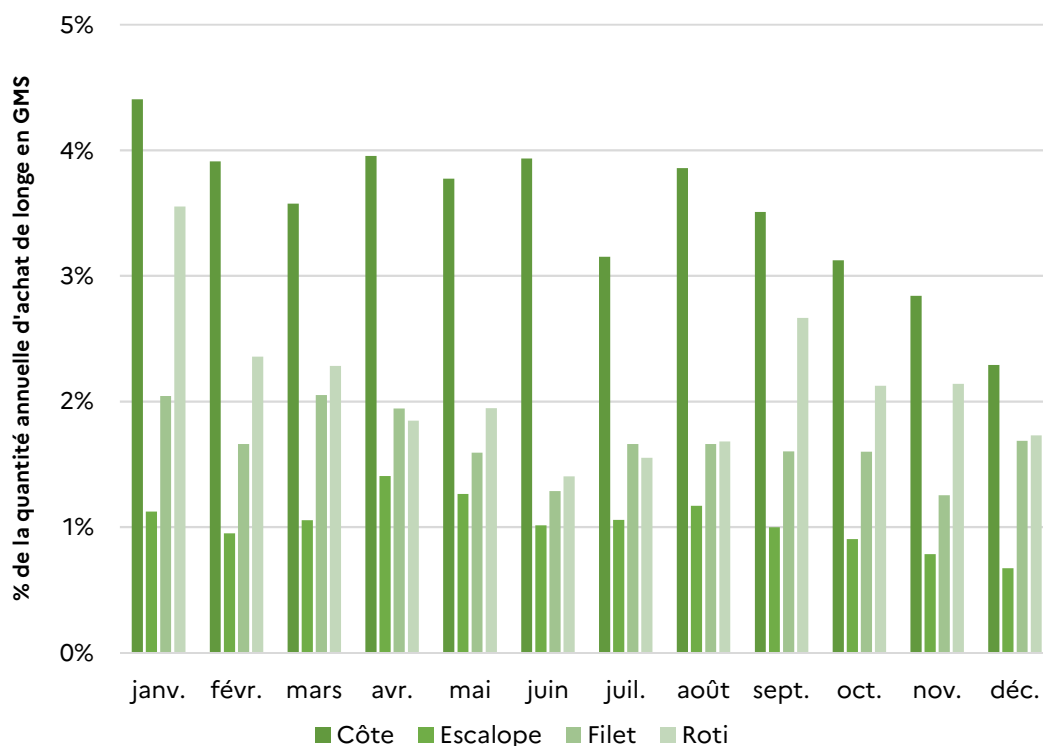
La valeur de la matière première entrée-abattoir pour un kg de produit de longe vendu au détail n'est pas le prix du kg de carcasse entrée-abattoir (laquelle carcasse donnant des pièces de valorisations différentes). En effet, à ce prix doivent être appliqués les rendements de

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

transformation et le rapport entre la valeur de la carcasse entrée-abattoir et la valeur de l'ensemble des valorisations [Mainsant, Porin, 2002].

Graphique 23

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



Source : Kantar Worldpanel

Le Graphique 23 ci-dessus présente la répartition par morceau (escalope, côte, rôti et filet) des quantités achetées mensuellement sur le total des quantités achetées annuellement en 2021.

2.2. Filière charcuterie de porc

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

Sauf exception (cas du confinement en 2020), la consommation de jambon cuit s'avère peu saisonnière. 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 dernière année.

Les sources de prix utilisées par l'Observatoire sont :

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

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

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

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

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

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

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

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

En 2023, le marché du porc a été marqué par un net recul du cheptel dans l'Union européenne et en France. Ce recul du cheptel a été suivi assez logiquement d'une baisse des abattages français de 5 %.

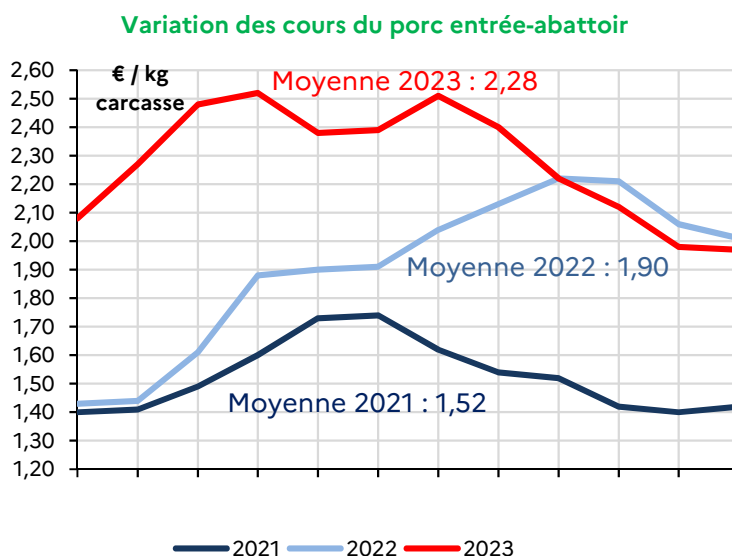
Face au recul de l'offre et à une inflation alimentaire de 12 %, la demande en France a eu tendance elle-même à se tasser au cours de l'année 2023. Les achats des ménages en France pour leur consommation à domicile, évalués par Kantar Worldpanel, sont en net recul en volume aussi bien sur le porc frais que sur les élaborés et les produits de charcuterie. La consommation globale évaluée par bilan est en baisse de 4 %.

Les marchés à l'export sont assez atones en 2023. Les exportations en volume de la France sont en reflux, avec en particulier une forte baisse de la demande chinoise.

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

Ces dernières années, les cotations du porc ont été en lien direct avec les évolutions de la demande, en particulier celles des importations chinoises). Mais depuis 2022, c'est l'offre (ou le manque d'offre) qui devient le facteur prédominant. Avec le recul de la production européenne et la baisse des volumes disponibles qui en découle, le prix moyen du porc classe S s'est établi au niveau record de 2,28 €/kg, soit une hausse de 20 % par rapport à 2022. Cette forte progression du prix du porc s'est traduite par une augmentation de la part du coût du porc entrée abattoir dans la décomposition du prix de vente au consommateur pour tous les produits porcins suivis par l'Observatoire.

Graphique 24



Source : FranceAgriMer, Réseau des Nouvelles des Marchés

L'indicateur de **marge brute de l'industrie d'abattage-découpe** 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 s'accrut jusqu'en 2018. Depuis, il semble jouer **un rôle de « tampon », amortissant pour partie les hausses du coût entrée-abattoir** (ainsi en 2022), et **se reconstituant en revanche lorsque la valeur de la carcasse se replie** (ainsi en 2021).

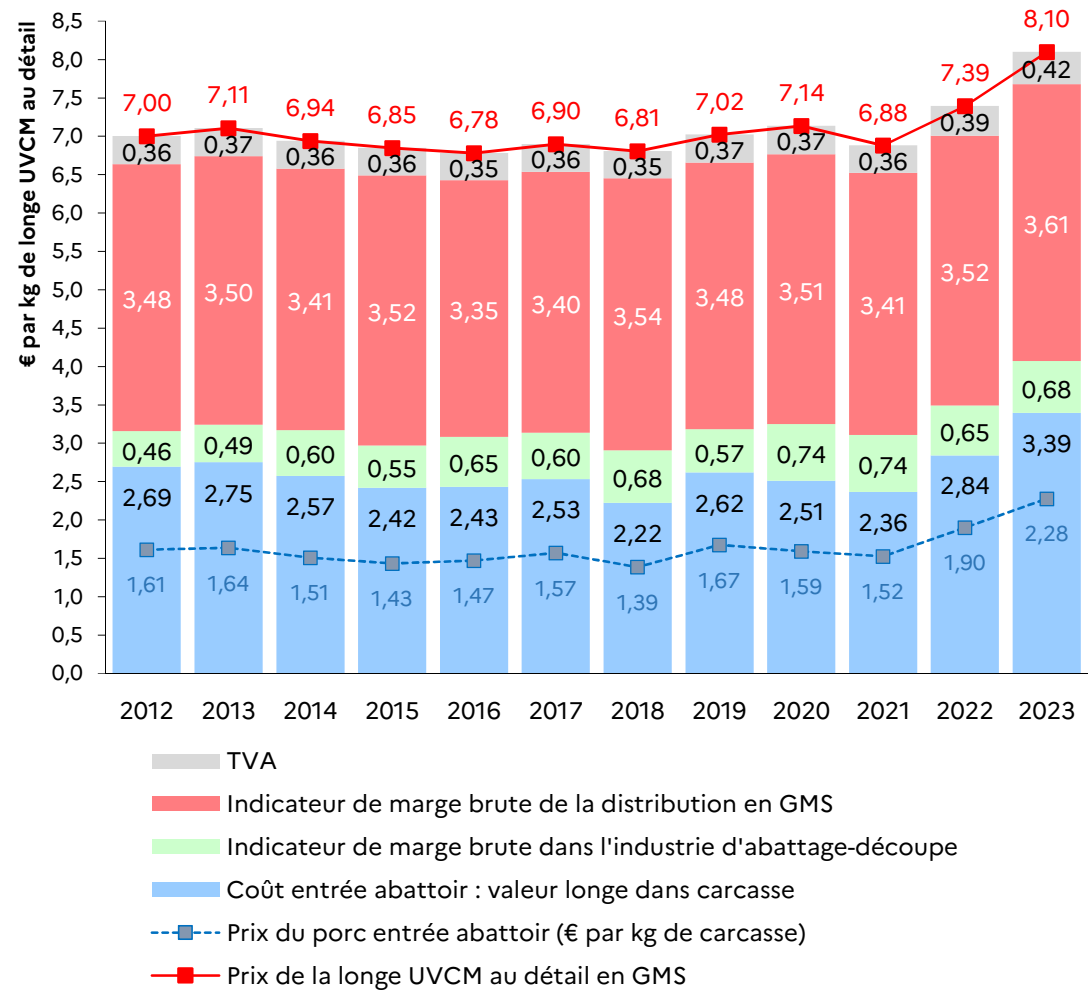
L'indicateur de marge brute **des GMS** doit couvrir les coûts de dernière transformation et de conditionnement du produit, s'agissant d'UVCN. Il est assez fluctuant en valeur, mais relativement plus stable en pourcentage, à l'exception de 2022 et 2023, où, du fait de la forte hausse du prix au détail, sa hausse limitée en valeur absolue se traduit par une baisse en pourcentage.

En moyenne annuelle (Graphique 25**Erreur ! Source du renvoi introuvable.**), la forte hausse du prix du porc à l'entrée de l'abattoir en 2023 par rapport à 2022 se traduit par celle du coût calculé de la matière première de la longe.⁴ L'indicateur de marge brute de l'abattage-découpe amortit quelque peu cette progression, avec une marge en hausse de 3 centimes/kg, donc une reconstitution partielle de la marge brute industrie. De même qu'en 2022, le maillon de la distribution fait encore progresser fortement sa marge brute en 2023 (+ 9 centimes/kg). Cette évolution est logique compte tenu que la distribution doit assumer des charges de main d'œuvre pour la fabrication des produits UVCN. Ainsi, le prix moyen pondéré au détail des quatre principaux produits de longe progresse de 71 centimes/kg en 2023, soit + 9,6 % par rapport à 2022 et + 17,7 % depuis 2021.

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

Graphique 25

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



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

Point d'attention :

- UVC : produit final préparé en atelier GMS à partir de pièces à découper achetées à l'industrie d'abattage découpe.

Lecture, en 2023 :

Forte progression du prix au détail depuis 2021 : + 18 %.

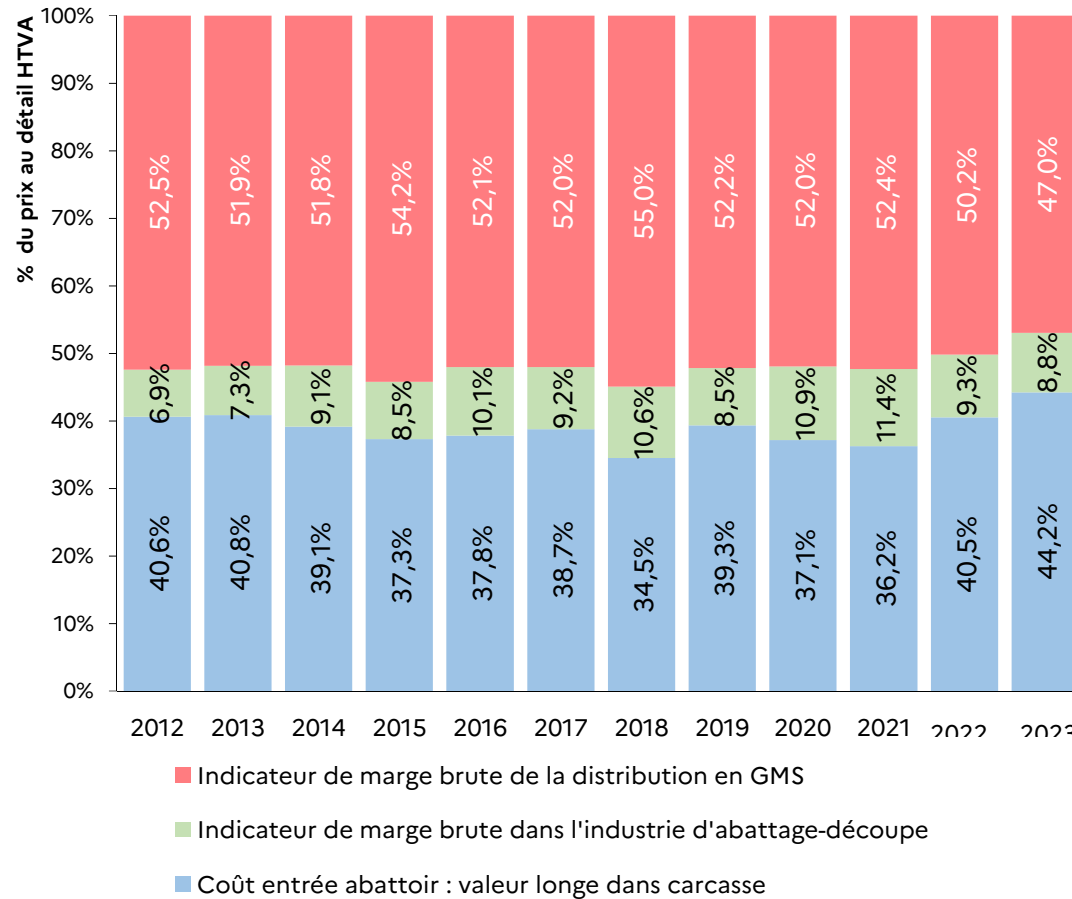
Par rapport à 2022 :

- + 10 % prix au détail : + 0,71 €/kg
- + 3 % GMS : + 9 cts/kg
- + 5 % abattage-découpe : + 3 cts/kg
- + 19 % coût matière première : + 55 cts/kg

- Progression du coût de la matière première depuis 2022,
- Reconstitution partielle de marge brute industrie,
- Progression de la marge brute GMS depuis 2022, au niveau le plus élevé de la période en 2023.

Graphique 26

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



Point d'attention :

- UVC : produit final préparé en atelier GMS à partir de pièces à découper achetées à l'industrie d'abattage découpe.

Lecture :

- Progression de la part du coût de la matière première depuis 2022,
- Industrie et GMS contractent tous deux leurs marges brutes en pourcentage. En 2023, la part de la marge brute GMS est la plus faible sur la période étudiée.

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

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

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 et 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 des produits UVCI, est plus importante que dans le circuit UVCM.** Pour les côtes et rôtis en UVCI, elle représente au moins 25 % de la valeur du produit au détail, contre 7 % à 12 % pour la longe (ensemble des 4 morceaux : filet, escalope, côte et rôti) dans le circuit UVCM.

En préalable méthodologique, il convient de noter une rupture de série des prix de vente industriels (PVI) fournis par l'Insee pour la côte de porc et le rôti de porc UVCI sur l'année 2023. La règle retenue par le Comité de Pilotage de l'Observatoire (voir le Rapport 2023 de l'Observatoire, pp. 25-26) est de retenir le dernier PVI fourni et de rétropoler les résultats de décomposition sur 5 ans, en affichant la rupture de série. Ceci sauf dans le cas où le renouvellement de l'échantillon utilisé par l'Insee n'est pas stabilisé (ce qui est le cas ici), auquel cas le PVI précédent est prolongé en utilisant les indices de prix à la production et à l'importation dans l'industrie (IPPI) établis par l'Insee.

Depuis 2021, le rôti connaît une évolution très différente de la côte, avec pour le premier une croissance de la marge de l'abattage-découpe, et une hausse limitée des prix moyens au détail. En 2023, on assiste même à une situation tout à fait inédite avec un basculement des prix au détail : au kilo, celui de la côte devient significativement plus élevé que celui du rôti. Traditionnellement, c'était l'inverse : sujet à des promotions souvent importantes, le prix moyen au détail de la côte de porc était plus faible que celui du rôti. Plusieurs facteurs peuvent expliquer ces évolutions. D'une part, la demande sur le rôti, produit de consommation « collective » est semble-t-il devenue moins forte que sur un produit « individuel » comme la côte de porc. Il semble également que les prix au détail des rôtis en UVCM soient contraints par les distributeurs qui cherchent à rentabiliser leurs laboratoires sur des volumes importants. Cette situation freinerait en conséquence une hausse des prix au détail des rôtis en UVCI.

La comparaison entre la côte et le rôti en pourcentages du prix fait enfin ressortir une répartition différente des indicateurs de marge brute entre GMS et industrie. Ceci est en partie lié au calcul : 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 diffère uniquement par le rendement de la longe en ce produit, qui est plus élevé dans le cas des côtes (vendues avec os) que dans celui du rôti (article sans os).

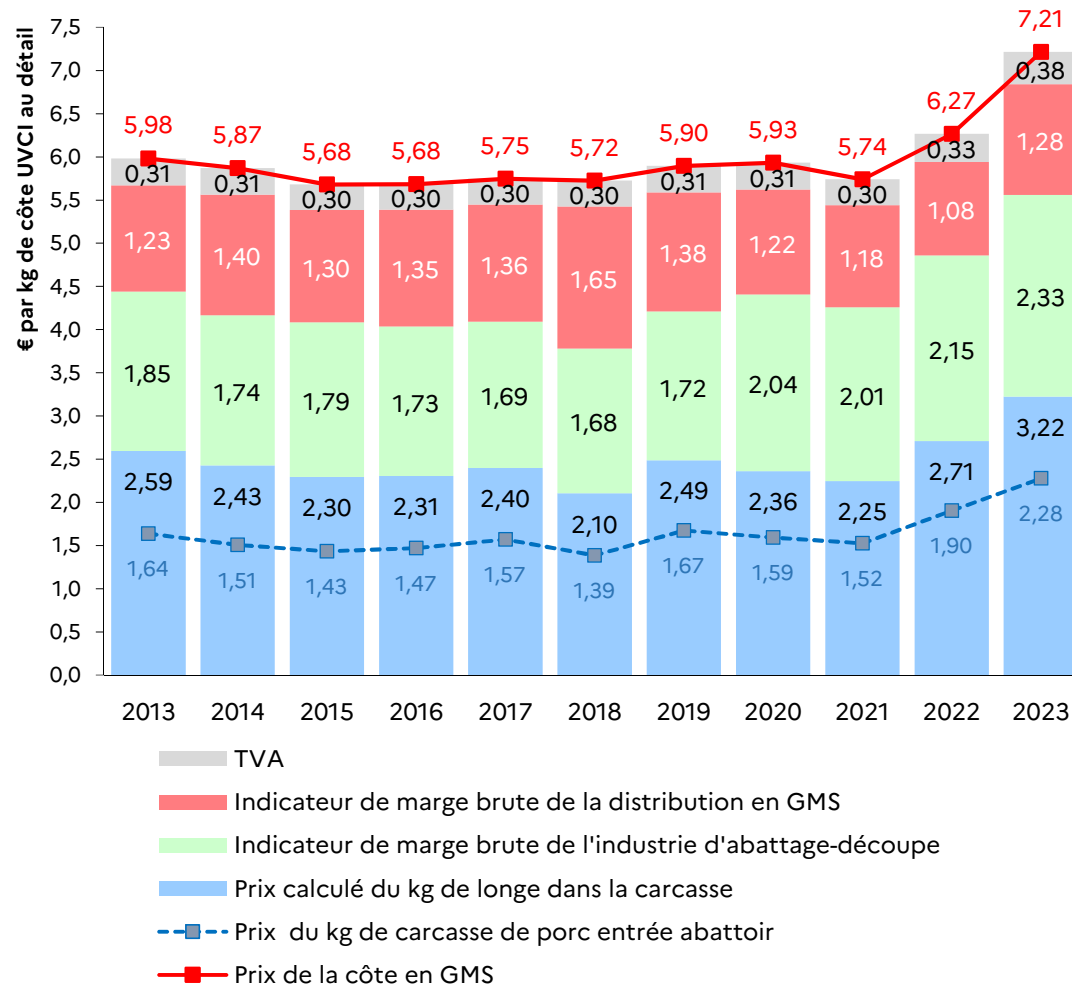
En outre, il s'avère que **le prix moyen de vente du kg d'article UVCI par l'industrie à la GMS** (source : FranceAgriMer d'après Insee) **est plus faible pour le rôti que pour les côtes.** D'où un indicateur de marge brute industrielle plus élevé pour la côte que pour le rôti.

Il semble aussi que les rôtis mis aujourd'hui sur le marché sont globalement plus travaillés qu'il y a quelques années, et d'une taille moindre, ce qui implique un **coût de main d'œuvre au kilo plus important qui doit être couvert par la marge de l'abattage-découpe** (d'où la croissance continue en pourcentage de celle-ci depuis 2019).

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 27

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

**Points d'attention :**

- UVCI : produit final préparé par l'industrie d'abattage-découpe ;
- Prolongation du prix de vente industriel (PVI) 2021 sur 2022 et 2023.

Lecture, en 2023 :

- Forte hausse du prix en deux ans : + 26 % ;
- Qui va bien au-delà de la hausse de la matière première (+ 19 %) ;
- Progression de la marge brute IAA depuis 2021 ;
- Reconstitution partielle de la marge brute GMS en 2023.

+ 15 % prix au détail : + 0,94 €/kg

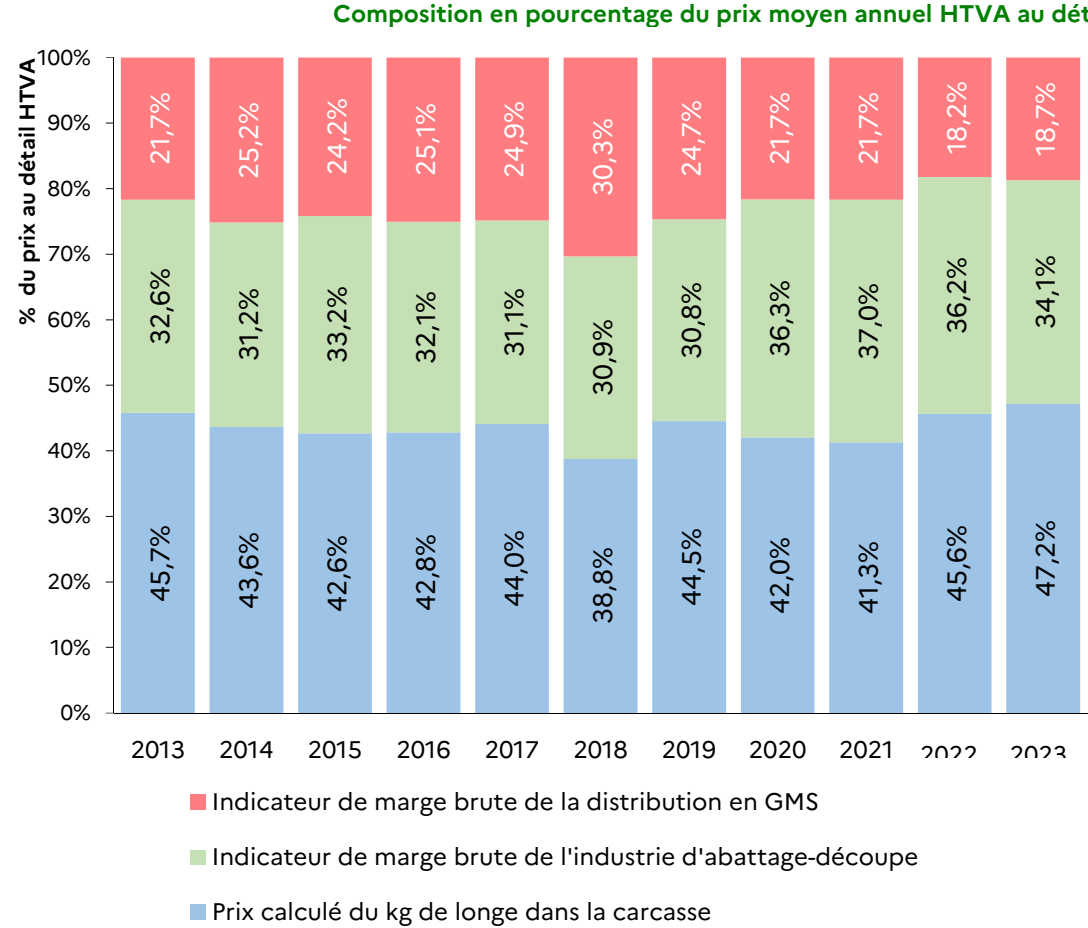
+ 18 % GMS : + 20 cts/kg

+ 8 % abattage-découpe : + 18 cts/kg

+ 19 % matière première : + 41 cts/kg

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

Graphique 28



Points d'attention :

- UVCI : produit final préparé par l'industrie d'abattage-découpe ;
- Prolongation du prix de vente industriel (PVI) 2021 sur 2022 et 2023.

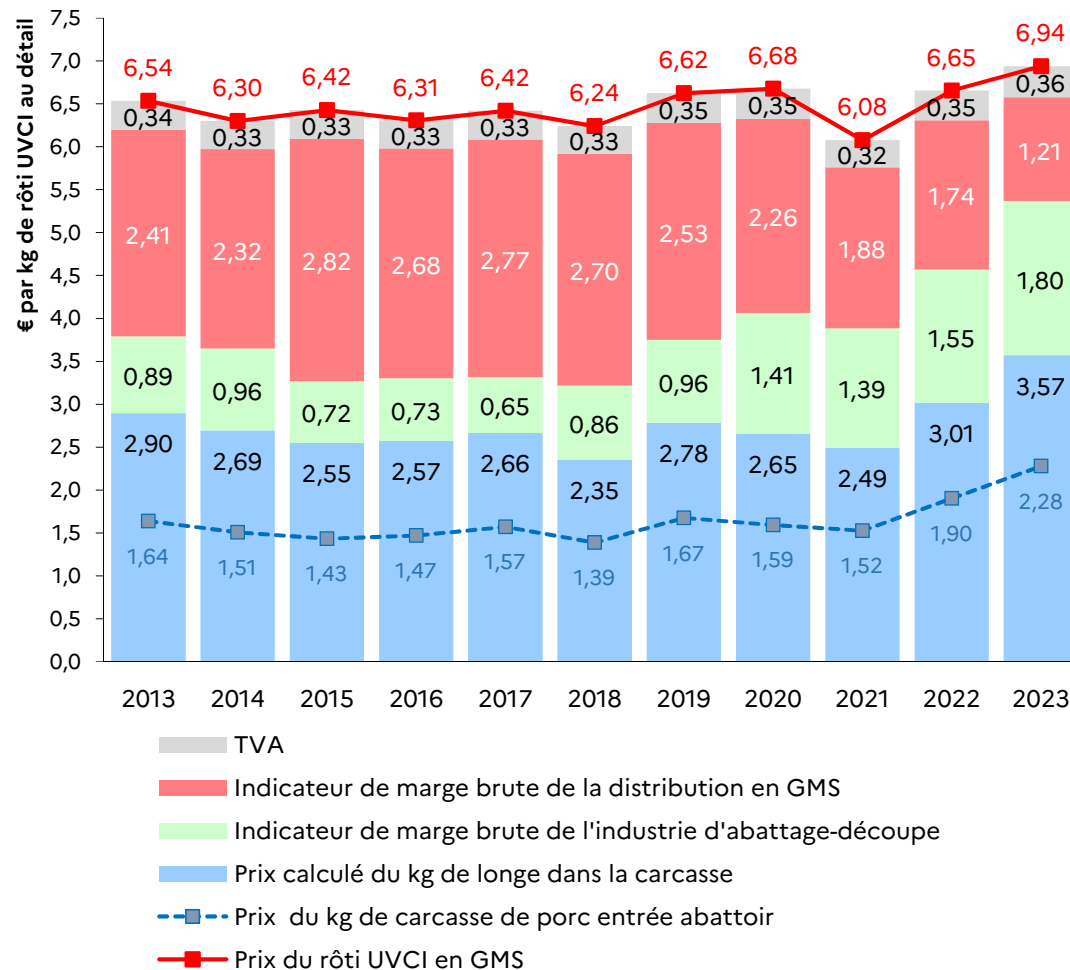
Lecture :

- Progression de la part de la matière première agricole depuis 2022 ;
- La part de la marge brute de l'abattage-découpe tend à se réduire depuis ;
- Comme celle de la GMS.

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

Graphique 29

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



Points d'attention :

- UVCI : produit final préparé par l'industrie d'abattage-découpe ;
- Prolongation des prix de vente industriels (PVI) 2021 sur 2022 et 2023.

Lecture, en 2023 :

- Consommation en baisse ;
- Évolution possible des pratiques de la GMS : plus d'UVCM, moins d'UVCI. La progression du rôti commercialisé en UVCM permettrait à la GMS de réduire ses marges sur l'UVCI ;
- Depuis 2020 la marge de la distribution se comprime sur le rôti alors que celle de l'abattage-découpe progresse. Avec des prix au détail qui progressent peu et une marge GMS en réduction, le rôti connaît ainsi une évolution très différente de la côte.

+ 4 % prix au détail : + 29 cts/kg

- 30 % GMS : - 53 cts/kg

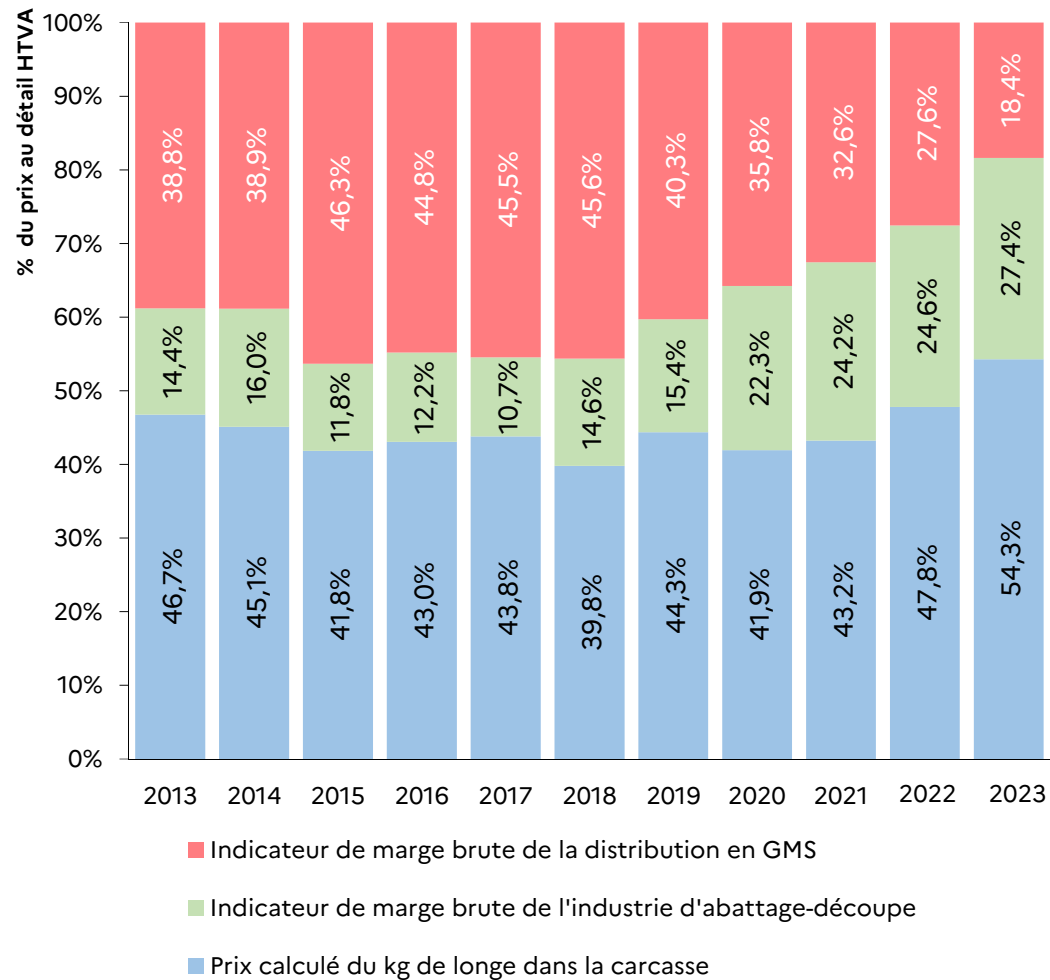
+ 16 % abattage-découpe : + 25 cts/kg

+ 19 % matière première : + 56 cts/kg

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 rôti de porc en UVCI

**Points d'attention :**

- UVCI : produit final préparé par l'industrie d'abattage-découpe ;
- Prolongation des prix de vente industriels (PVI) 2021 sur 2022 et 2023.

Lecture :

- Recul de la part de la marge brute de la distribution depuis 2019 ;
- Alors que la part du coût de la matière première augmente ;
- Ainsi que celle de l'abattage-découpe.

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

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

En préalable méthodologique, on précisera que pour le jambon cuit, l'Observatoire reçoit et utilise deux prix de vente industriels (PVI) fournis par l'Insee : un pour le jambon de marques de distributeur (MDD), qui représente de l'ordre de 62 % des volumes vendus, et un pour le jambon de marques nationales (MN), soit environ 38 % des volumes. On rappellera par ailleurs les règles déjà mentionnées ci-dessus dans le cas de la côte de porc et du rôti de porc : soit l'échantillon utilisé par l'Insee est stabilisé (ce qui est le cas pour le jambon MDD), en ce cas on retient le dernier PVI fourni et on rétropole les résultats de décomposition sur 5 ans, en affichant la rupture de série ; soit l'échantillon utilisé par l'Insee n'est pas stabilisé (ce qui est le cas pour le jambon MN), auquel cas le PVI précédent est prolongé en utilisant les indices de prix à la production et à l'importation dans l'industrie (IPPI) établis par l'Insee. Pour le jambon cuit MDD, la rétropolation a donc été effectuée, mais pour le jambon cuit MN, le PVI 2021 a été à nouveau prolongé. Comme les résultats totaux intègrent les deux méthodes, il existe bien une rupture de série entre 2018 et 2019, matérialisée dans les graphiques par une barre.

Si en 2020 et 2021, la baisse de la matière première avait permis aux entreprises d'abattage-découpe d'améliorer leurs marges brutes, le phénomène s'inverse en 2022 et 2023. Face à la hausse du coût de la matière première, la part de l'indicateur de marge brute de l'abattage-découpe recule depuis 2022 (Graphique 31). En valeur absolue, on note cependant une faible progression en 2023.

L'indicateur de marge brute des salaisonnières augmente depuis deux ans, aussi bien en valeur absolue qu'en pourcentage. Après une diminution en 2021, cette marge brute se reconstitue en 2022 et 2023.

Au stade de la distribution, l'indicateur de marge brute est pour la deuxième année consécutive en repli. Cette contraction de la marge brute des GMS n'est pas suffisante pour freiner significativement la hausse du prix au détail sur ce produit d'appel pour la GMS (

Graphique 32).

Selon Kantar Worldpanel, les achats des ménages pour leur consommation à domicile de jambon cuit, après avoir faiblement progressé en volume de 2018 à 2022 connaissent en 2023 une nette baisse des quantités achetées. Ces chiffres sont probablement en relation avec d'une part l'inflation modérée observée sur ce produit depuis 2018 et d'autre part la forte hausse des prix en 2023.

Il existe un phénomène de compensation des marges d'un maillon à l'autre qui amortit souvent les variations de prix au consommateur. Cependant, le système atteint ses limites en 2023, l'inflation étant trop forte pour être compensée par les différents maillons.

Face à la déconsommation de jambon cuit constatée déjà depuis plusieurs années, l'offre se segmente de plus en plus (sans nitrites, sans OGM, sel réduit, sans antibiotiques, par type d'aliment porcin utilisé, origine France...), sans compter les différents signes officiels de qualité existants.

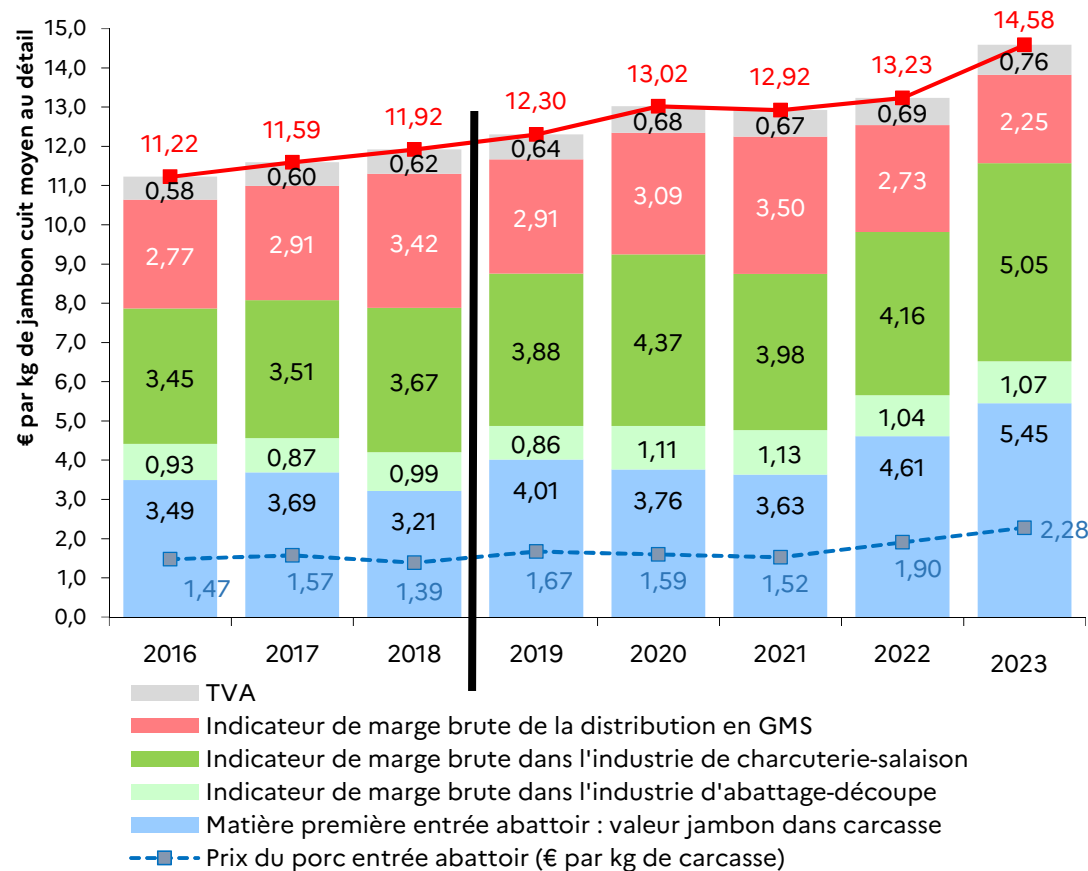
Compte tenu de ces facteurs, il faut souligner que la composition de l'ensemble « tous jambons cuits, toutes gammes confondues » retenue ici a très certainement évolué au cours des dernières années⁵. Les variations du prix moyen peuvent ainsi pour partie être dues à ces changements de composition, voire à une montée en gamme.

Le choix mis en œuvre par l'Observatoire de pondérer 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.

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

Graphique 31

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

Points d'attention :

- La série est établie en utilisant une moyenne pondérée des prix de vente industriels (PVI) Insee du jambon « marques nationales » (MN : 38 % des volumes) d'une part, « marques de distributeur » (MDD : 62 % des volumes) de l'autre ;
- Rupture de série du PVI Insee en valeur en 2023 (septembre) ;
- Ce graphique rétopole donc le PVI Insee jambon MDD pour 2023 jusqu'en 2019, conformément à la règle définie par le Comité de Pilotage de l'Observatoire en 2023 ;
- Pour la MN par contre, du fait d'un échantillon encore non stabilisé, le PVI 2021 est prolongé avec les indices de prix (IPPI) fournis par l'Insee.

Lecture :

- Progression du coût de la matière première en 2022 et 2023 ;
- Après une diminution en 2021, la marge brute industrie se reconstituerait en 2022 et 2023 ;
- La marge brute GMS se comprime

+ 10 % prix au détail : + 1,35 €/kg,

- 19 % GMS : - 48 cts/kg

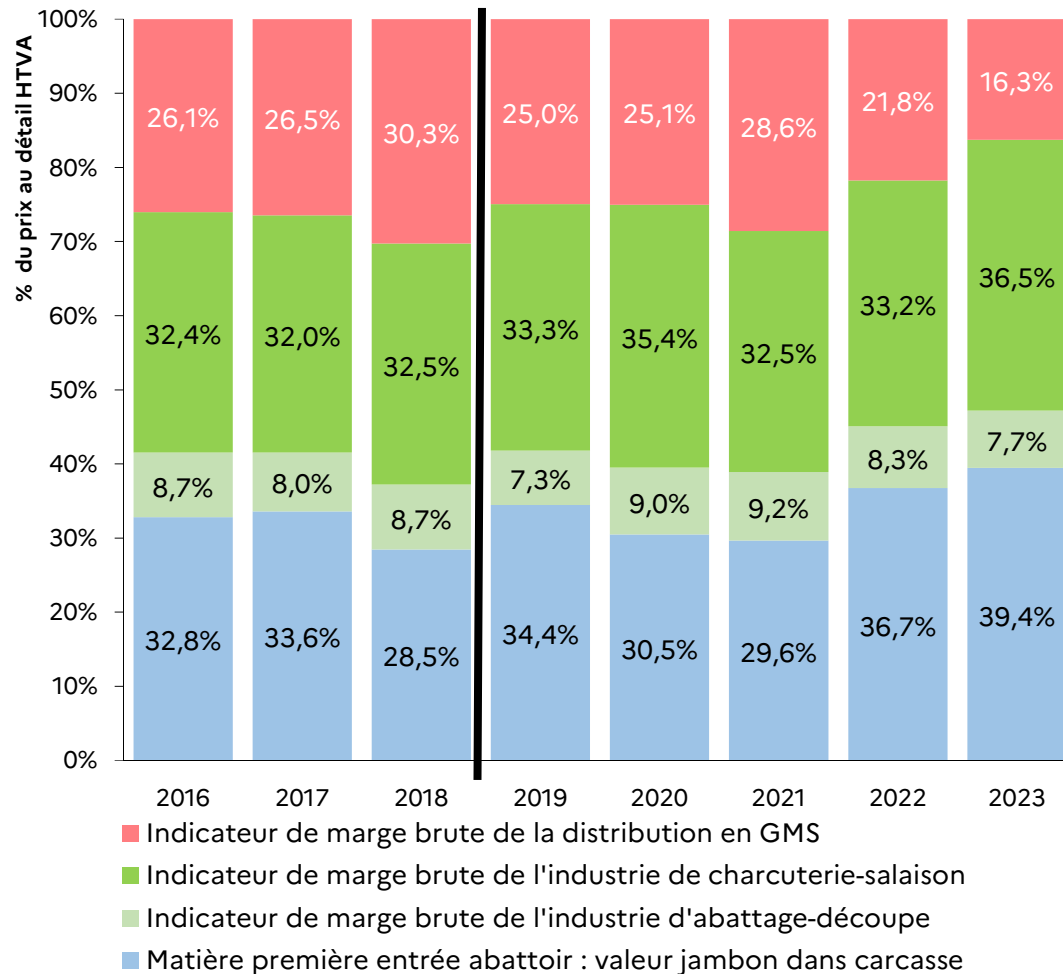
+ 21 % industrie : + 89 cts/kg

+ 3 % abattage-découpe : + 3 cts/kg

+ 18 % matière première : + 84 cts/kg

Graphique 32

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

Points d'attention :

- La série est établie en utilisant une moyenne pondérée des prix de vente industriels (PVI) Insee du jambon « marques nationales » (MN) d'une part, « marques de distributeur » (MDD) de l'autre ;
- Rupture de série du PVI Insee en valeur en 2023 (septembre) ;
- Ce graphique rétropole donc le PVI Insee jambon MDD pour 2023 jusqu'en 2019, conformément à la règle définie par le Comité de Pilotage de l'Observatoire en 2023 ;
- Pour les MN par contre, du fait d'un échantillon encore non stabilisé, le PVI 2021 est prolongé avec les indices de prix (IPPI) fournis par l'Insee.

Lecture :

- La part de la matière première agricole remonte en 2022 et 2023 après deux années de baisse ;
- La part de la marge brute GMS diminue en 2022 et 2023 ;
- La part de la part marge brute industrie, stable en 2022, progresse en 2023.

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

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

Sur la période 2010 - 2022, l'échantillon des exploitations productrices de porcs, issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 152 à 245 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 4 172 à 5 555 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de porcs constitue 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 production porcine a, parmi celles suivies par l'Observatoire, la plus forte volatilité des résultats nets. La part de l'aliment dans les charges est comprise entre 42 % et 55 %⁶.

En 2022, le résultat courant avant impôt par exploitation est en forte hausse et représente 18 % de la totalité des produits courants⁷ (Graphique 33). Il est de 134 363 € par unité de travail annuel non salarié.

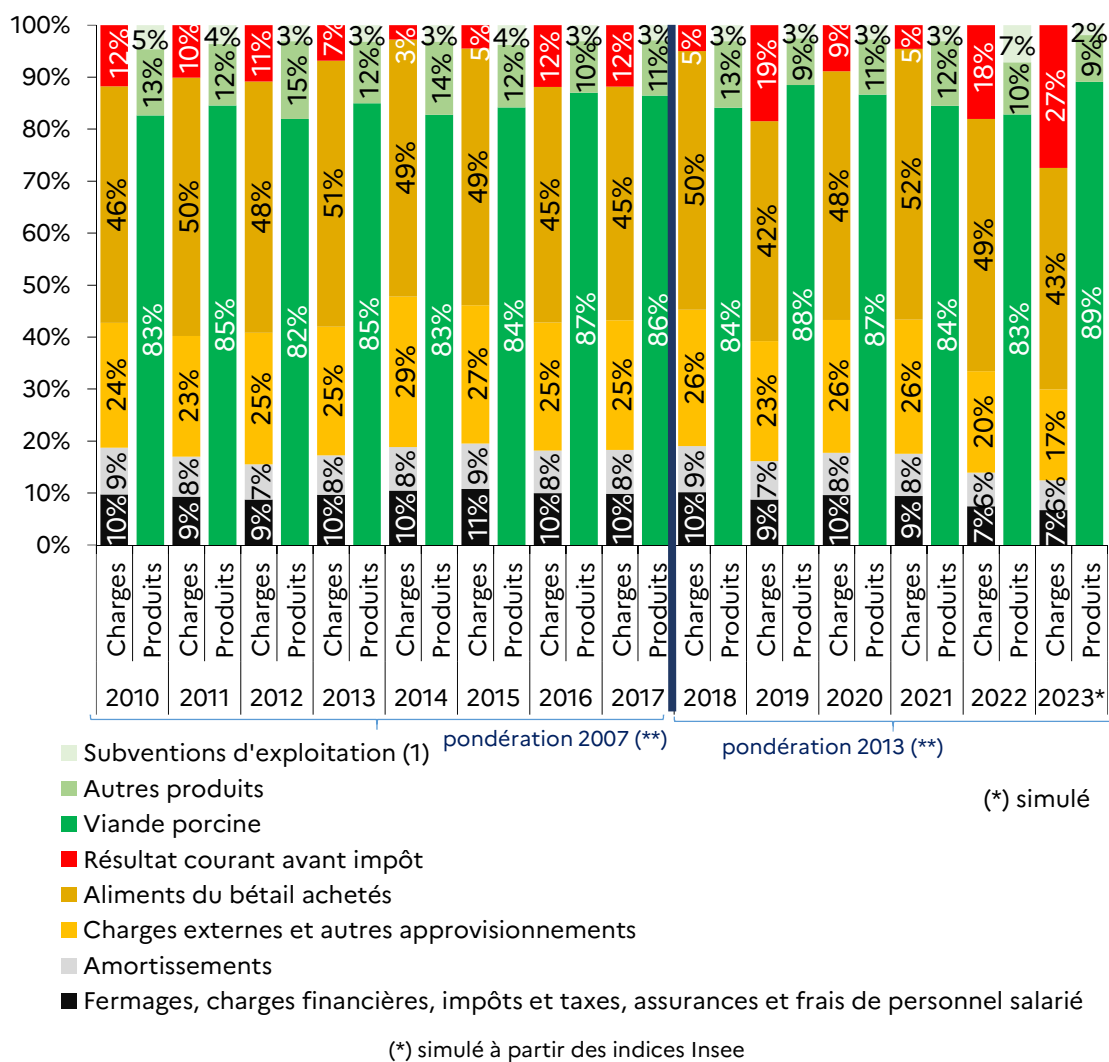
Les résultats 2023 sont simulés en faisant varier uniquement le prix, le coût de l'aliment et les aides par rapport à 2022. Ils sont donc sans doute surestimés du fait de la non prise en compte de la hausse de l'énergie. L'IPPAP porcins 2023 (Insee) est appliqué au produit « viande porcine » 2022 pour calculer le produit « viande porcine » en 2023. L'IPAMPA aliments pour porcins (Insee) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment. Les subventions d'exploitation ayant atteint un niveau exceptionnel en 2022, il a été décidé de les ramener au niveau de 2021. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2022. En 2023, le produit viande porcine augmente de + 20 % et le prix des aliments diminue de - 2 %. Le résultat courant avant impôt est en forte hausse (+ 70 %). Il est estimé à 228 546 € par travailleur familial en 2023. Il représente désormais 27 % du total des produits. C'est le niveau le plus élevé de la période observée.

⁶ La part de l'aliment dans l'ensemble des charges pouvant être lue sur le graphique est moindre, car basée sur l'ensemble « charges + RCAI ».

⁷ 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 33

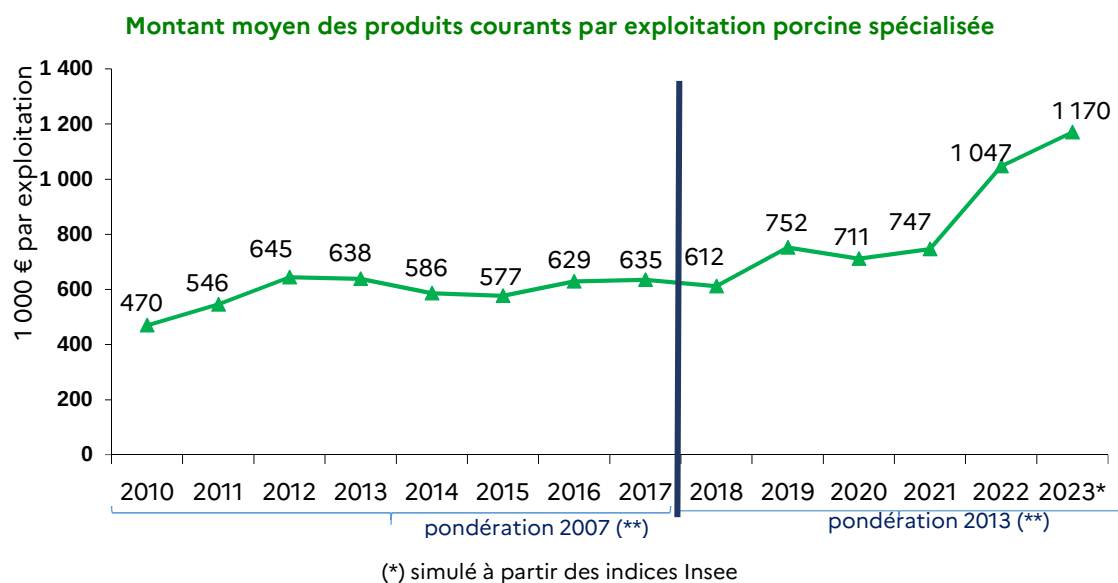
Structure du compte de résultat moyen des exploitations porcines spécialisées



Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee pour simulation 2023

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 33 (cf. point 2.4 Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 34

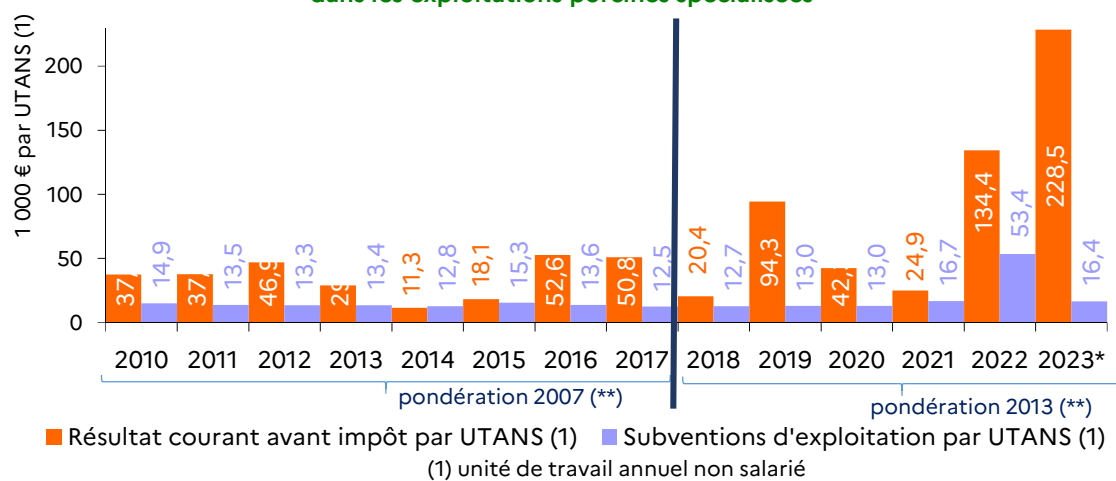


(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee pour simulation 2023

Graphique 35

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



(*) simulé à partir des indices Insee

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

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee pour simulation 2023

4.2. Solde disponible du porc en élevage

Suite à la demande du Comité de Pilotage de présenter des résultats issus des coûts de production élaborés par les instituts techniques agricoles comparables entre filières pour la rémunération possible des exploitants, l'Observatoire a mis en place un groupe de travail spécifique à cette question. Il s'est réuni à trois reprises depuis décembre 2022.

Il est ressorti de ces travaux le fait de présenter des résultats sans charges supplétives⁸, sous forme de solde disponible comptable. Ce solde disponible sert notamment à la rémunération de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales.

L'analyse de l'IFIP s'appuie sur les résultats d'un modèle de calcul 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. Les données d'amortissement, de frais financiers et de main d'œuvre non-salariée sont issues des centres comptables.

L'estimation présentée ne prend en compte que le coût de l'aliment, qui est le principal poste de charge. Il n'est pas pris en compte les évolutions des charges liées à l'énergie ou aux frais de personnel, en hausse en 2023.

La part de l'alimentation dans le coût de production total varie, sur la période étudiée, de 54 % à 69 %. Cette proportion est supérieure à celle présentée dans l'analyse du Rica (de 43 % 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.

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).

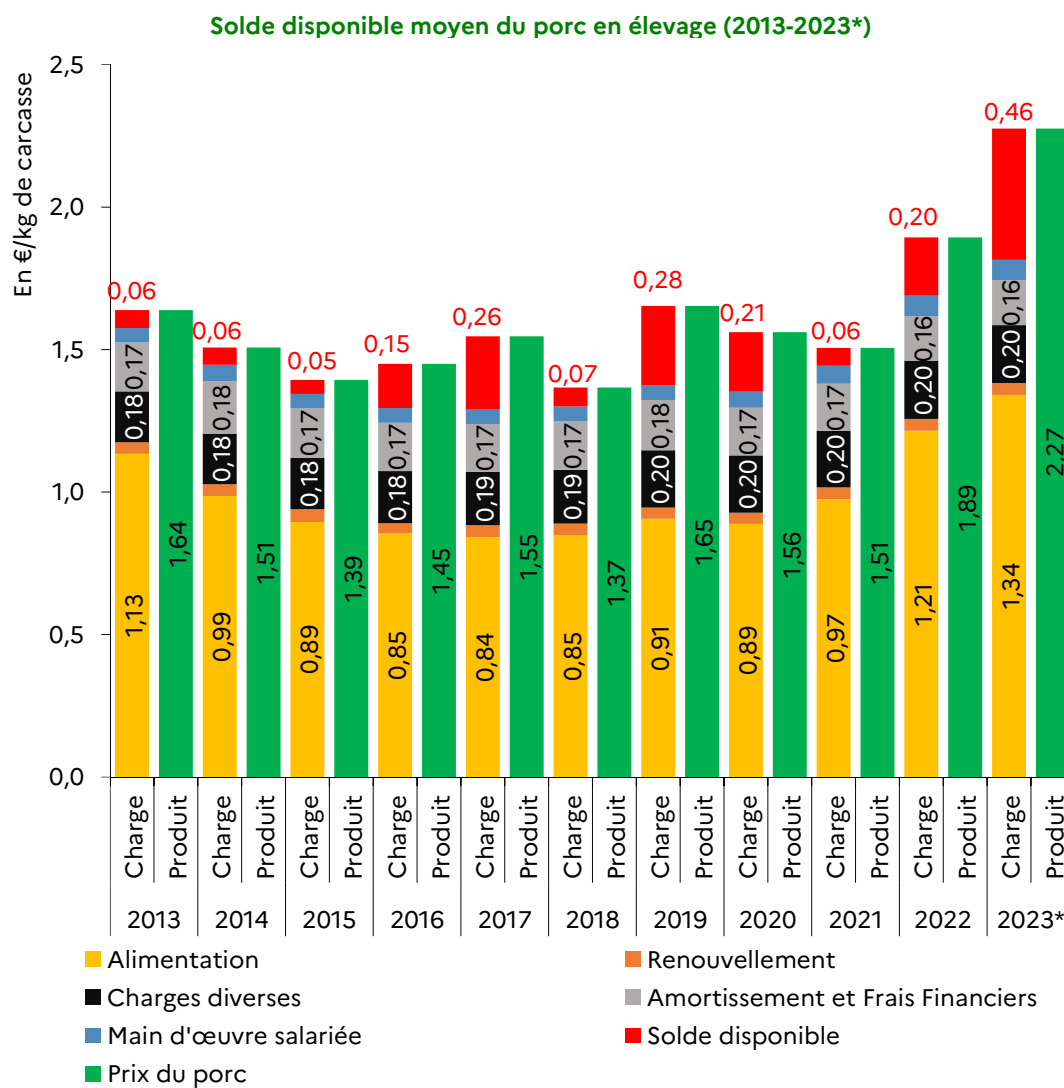
Le total des charges s'établit à 1,81 €/kg carcasse en 2023. Pour la deuxième année consécutive, le total des charges est en hausse.

En 2023, le prix perçu par les producteurs atteint 2,27 €/kg, en hausse de 20 % par rapport à 2022 (1,89 €/kg) du fait de la progression des cours dans un contexte et d'offre en baisse au niveau européen. C'est la deuxième année consécutive qu'il est en forte hausse. Ce prix moyen est le plus élevé sur la période étudiée.

Le solde disponible simulé est de 0,46 €/kg en très forte hausse par rapport à 2022 (+ 126 %).

⁸ Les charges dites « supplétives » ou « forfaitaires » sont des rémunérations théoriques du travail, du foncier et du capital de l'exploitant, évaluées à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le marché de la location des terres agricoles (fermages) et sur le marché des capitaux.

Graphique 36



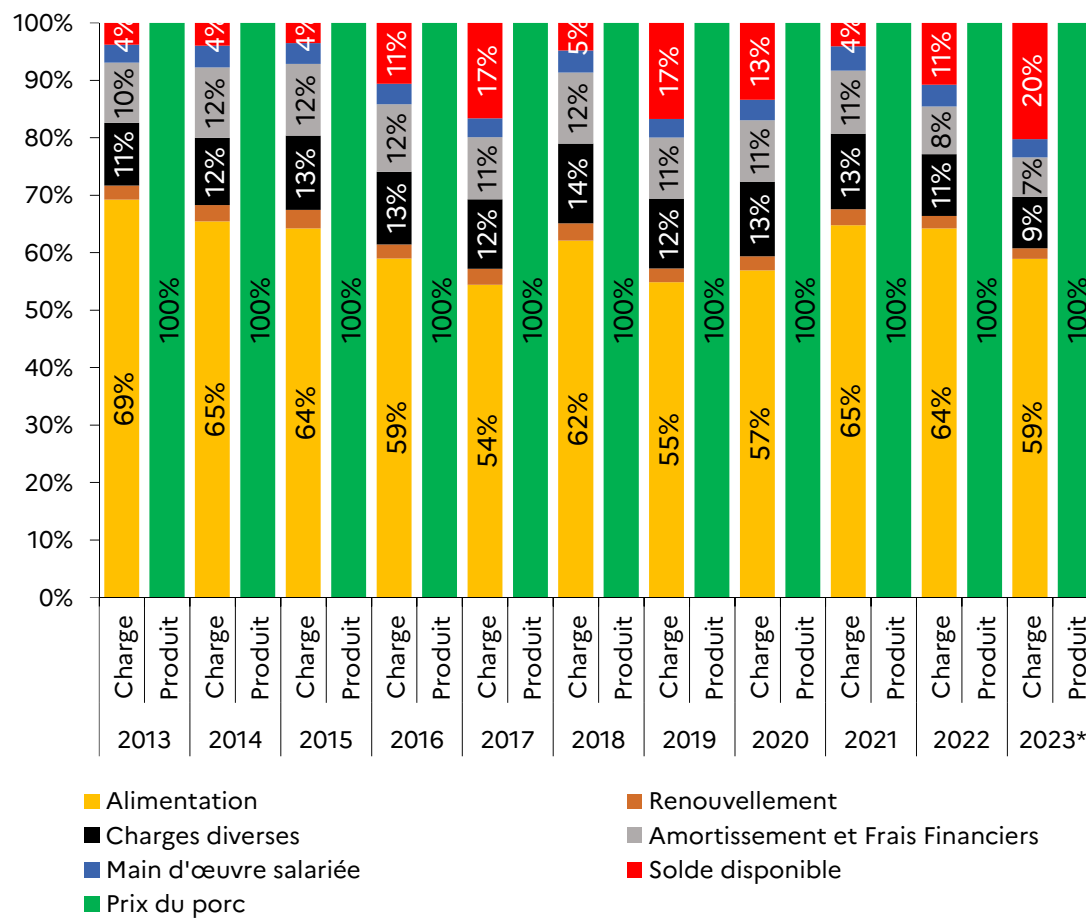
(*) prévisions

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

La méthode de calcul n'est plus celle employée par l'Interprofession porcine (Inaporc) pour la définition d'indicateurs de coûts de production diffusés par l'interprofession dans le cadre d'EGALIM.

Graphique 37

Solde disponible moyen du porc en élevage (2013-2023*)



(*) prévisions

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

La méthode de calcul n'est plus celle employée par l'Interprofession porcine (Inaporc) pour la définition d'indicateurs de coûts de production diffusés par l'interprofession dans le cadre d'EGALIM.

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

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

FranceAgriMer réalise un suivi trimestriel directement auprès d'entreprises sur l'activité, les coûts, les marges et les résultats d'abattage et de première transformation de la viande porcine. Cela permet d'établir une **répartition des charges et produits par observation unitaire, ici en € de kg/carcasse**.

L'analyse ci-dessous est présentée pour les trois premiers trimestres 2023, comparés aux trois premiers trimestres de 2022.

Elle repose sur un échantillon de cinq entreprises d'abattage-découpe ayant traité plus de 893 milliers de tonnes de viande de porcs en 2023. Sur l'année entière, notre échantillon représentait plus de 72 % des abattages nationaux contrôlés de 2022⁹.

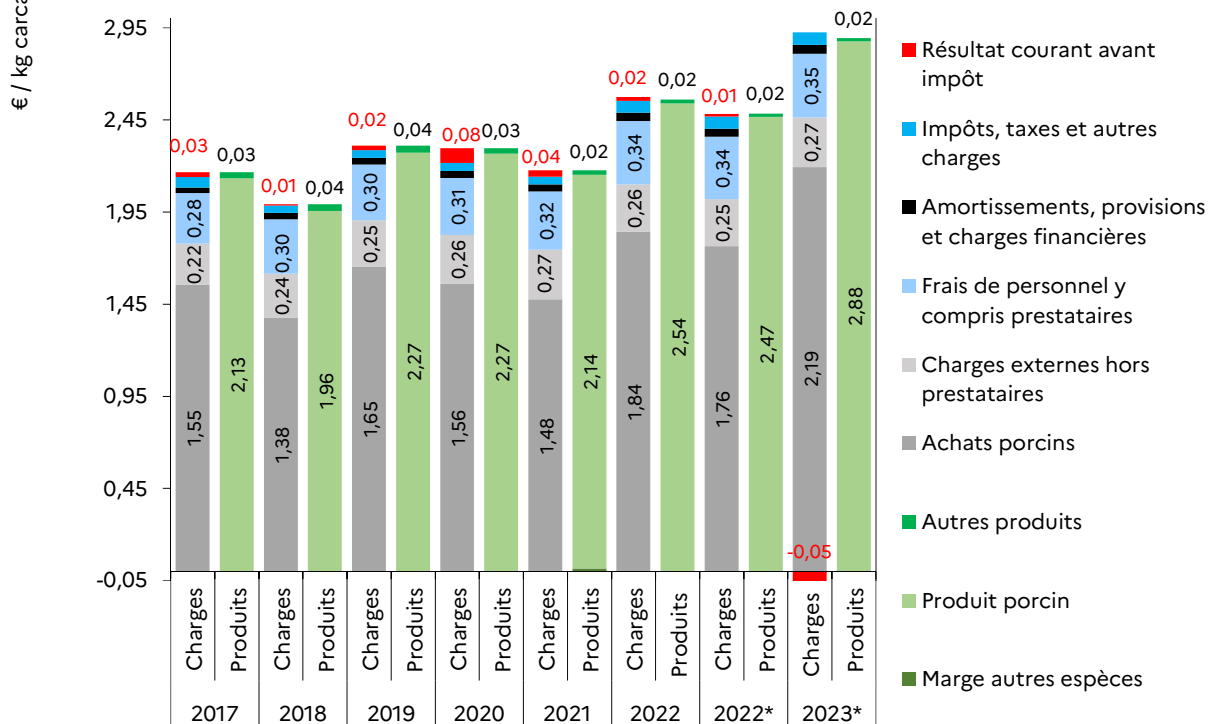
Dans un contexte de forte hausse du cours du prix du porc vif (+ 38 cts/kg de carcasse), les entreprises ont vu leur prix d'achat augmenter dans des proportions identiques (+ 43 cts/kg). Le prix de vente de l'échantillon ayant moins augmenté (+ 41 cts/kg de carcasse), cela a conduit à une baisse de la marge brute de 2 cts/kg de carcasse. Les autres produits restent stables. Cependant, les charges unitaires des entreprises de l'échantillon en euro du kilo de carcasse ont plus augmenté entre ces deux périodes. Malgré une tendance à la baisse des volumes abattus, les charges externes et les frais de personnel ont en tout augmenté de 7 cts/kg carcasse. Ces différentes évolutions de produits et de charges ont contribué à un résultat courant avant impôt qui diminue d'environ 6 cts/kg de carcasse, devenant ainsi pour la première fois négatif (- 0,05 ct/kg).

⁹ Agreste ; Bilan conjoncturel 2022, N°399, p.46, décembre 2022.

Graphique 38

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

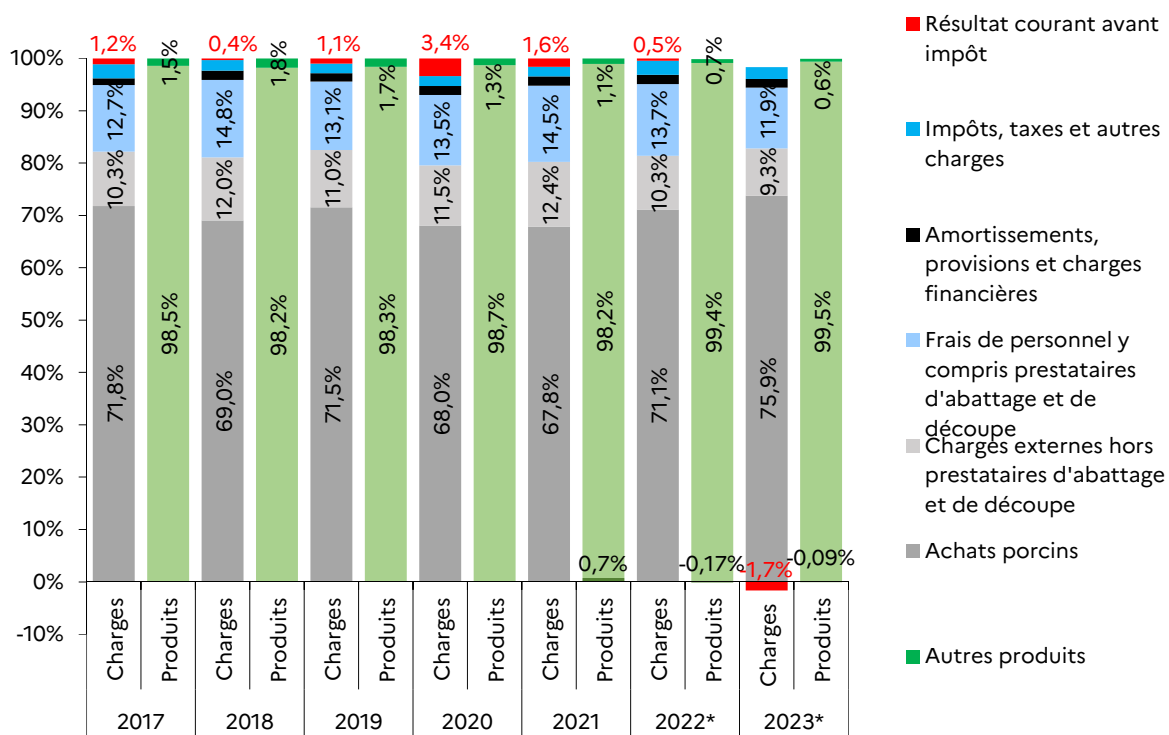
(*) 9 premiers mois de l'année



Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

Graphique 39

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

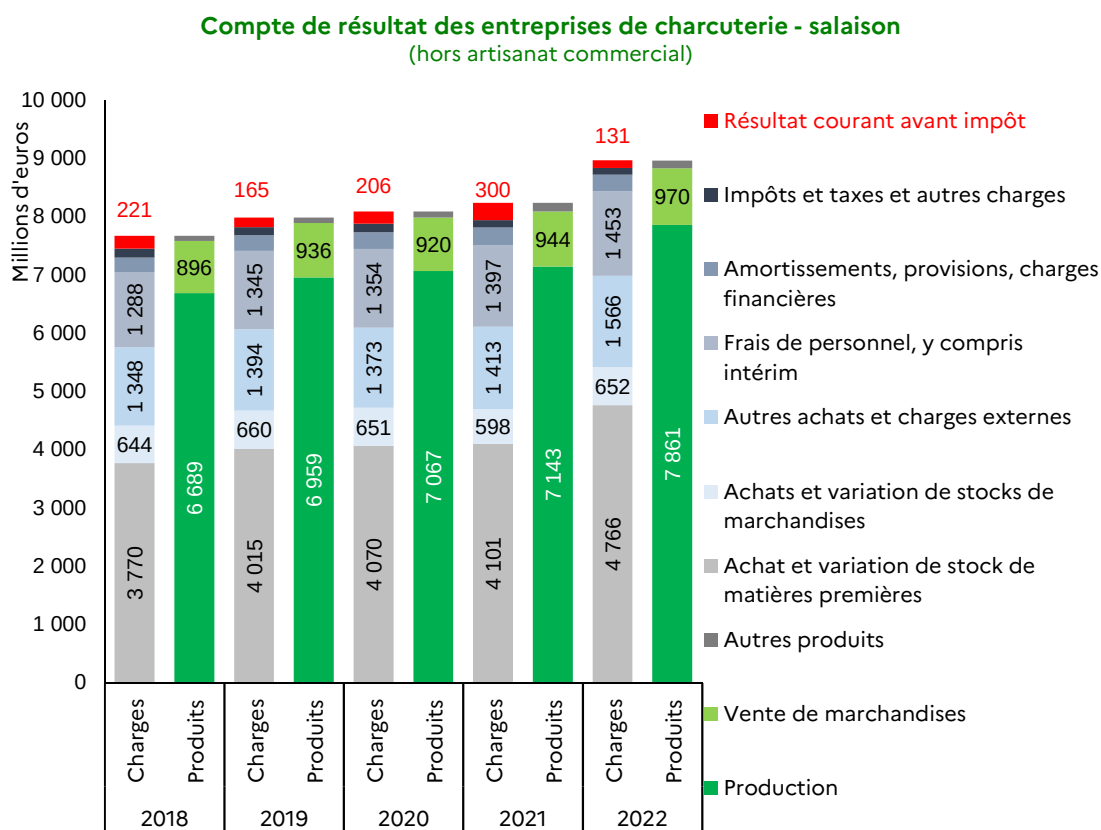
5.2. Compte de résultats et structure des charges des entreprises du secteur de la charcuterie

Après une année 2021 marquée par un effet reprise post crise sanitaire, le prix des pièces de porcs a fortement augmenté en 2022. Cela a entraîné une augmentation de la part des achats de matière première pour les entreprises du secteur de la 2^e transformation¹⁰. Au final, en 2022, les entreprises françaises de charcuterie-traiteur ont été impactées par la hausse des charges (matières premières et frais de personnel par exemple), malgré une croissance du chiffre d'affaires tirée notamment par l'inflation.

Le Graphique 40 porte sur 437 entreprises suivies par la Banque de France pour la Fédération des entreprises françaises de charcuterie traiteur (FICT). Il ne rend pas compte de la dispersion des situations individuelles. Ainsi, un RCAI moyen très faiblement négatif masque une grande dispersion des résultats des entreprises (près de 30 % des entreprises déficitaires en 2022). Le montant des achats de matière première par ce secteur a augmenté de près de 664 millions d'euros en 2022 (+ 16 % par rapport à 2021). Les achats de matière première représentent environ 50 % des charges chaque année entre 2018 et 2022. C'est le premier poste de charge des entreprises de charcuterie. L'ensemble des produits a progressé au cours de cette période (+ 726 millions d'euros ; + 9 % par rapport à 2021) tout comme l'ensemble des charges qui augmente de + 896 millions d'euros (+ 11 %) par rapport à 2021. Cette augmentation plus importante des charges a entraîné une baisse du résultat courant avant impôt des entreprises qui passe de 300 millions d'euros en 2021 (4 % du chiffre d'affaires) à 131 millions d'euros (2 % du chiffre d'affaires) en 2022, soit une baisse en valeur de 56 % sur un an. Cette baisse importante de marge nette des entreprises de charcuterie en 2022 est observée alors que sur la même année, la marge brute du maillon industrie pour le jambon cuit libre-service, qui représente près de 20 % des volumes du marché, avait augmenté de 5 %. Cela peut s'expliquer par le fait que l'augmentation de marge brute constatée n'a pas permis de compenser l'augmentation des coûts autres que le prix du porc.

¹⁰ On notera que ces désignations des stades industriels varient selon les filières : en bovin, la 1^{re} transformation est la « production de la carcasse », soit l'abattage et les opérations de désassemblage de celle-ci en quartiers, la 2^e transformation étant le désossage conduisant à la production de pièces de muscles, la 3^e transformation désignant la production de morceaux consommables. En porcin, le terme 2^e transformation désigne aussi la charcuterie, la 1^{re} transformation étant alors l'ensemble de l'abattage-découpe et de la production de pièces de viande de porc frais.

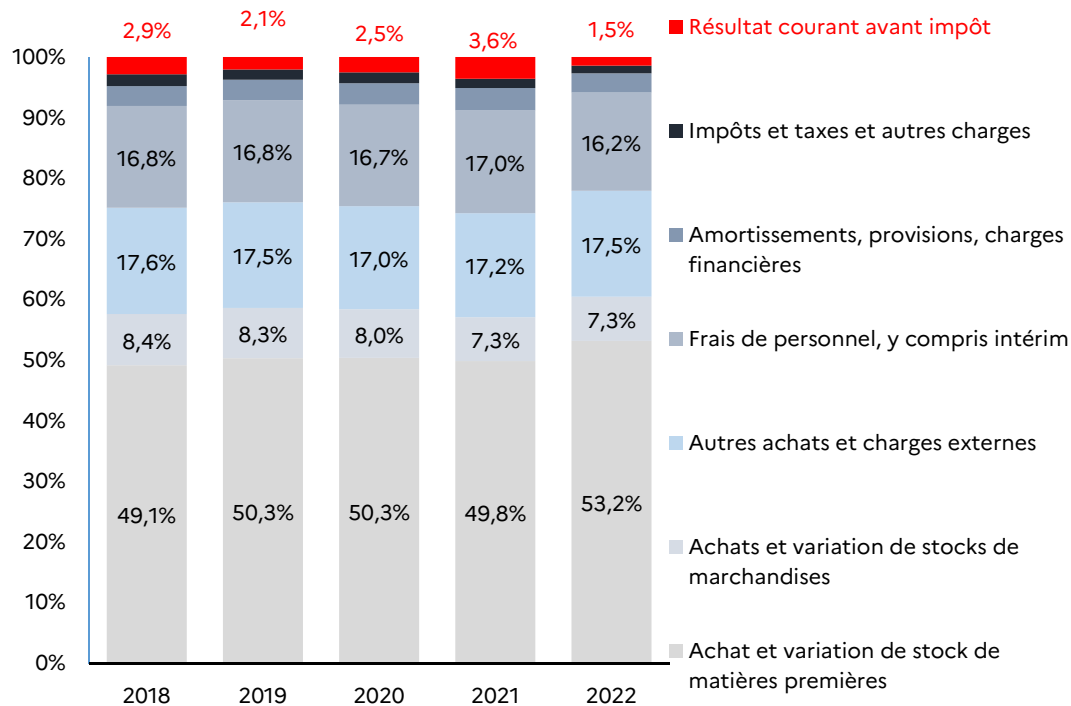
Graphique 40



Source : Banque de France, pour FranceAgriMer, Inaporc et Fict

Graphique 41

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



Source : Banque de France, pour FranceAgriMer, Inaporc et Fict

Section 2 – Viande bovine

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

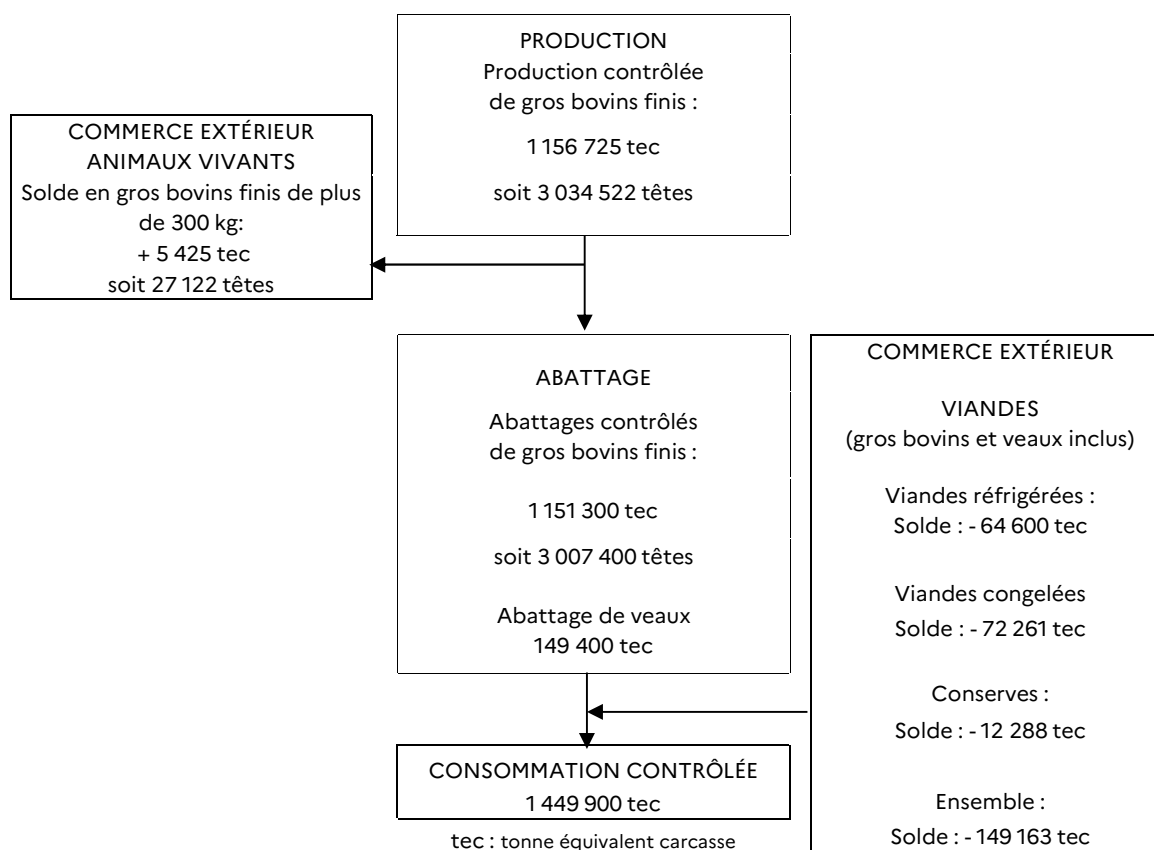
1.1. Traits généraux et bilan des flux dans la filière de la viande bovine

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 9

Bilan des flux gros bovins viande en 2023



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

Production et exportations :

En décembre 2023, selon la BDNI¹, le cheptel français était composé de 16,6 millions de bovins dont 7,0 millions de vaches, réparties entre vaches laitières (46 %) et allaitantes (54 %). Ces proportions changent lorsqu'on étudie la consommation, puisque la viande bovine consommée par les Français : tous circuits confondus, elle provient à environ 66 % de vaches. Parmi cette viande de vache consommée, 39 % est issue de vaches allaitantes et 61 % de vaches laitières (« *Où va le bœuf ?* », 2019). En **grandes et moyennes surfaces (GMS)**, où **47 % de la viande de vache provient de vaches allaitantes et 53 % de vaches laitières**.

La France est le premier pays européen producteur de viande bovine, devant l'Allemagne, l'Espagne, et l'Italie. La France a le deuxième plus grand cheptel de vaches laitières en Union européenne et est le seul pays à disposer d'une production de bovins allaitants développée. En effet, le cheptel de vaches allaitantes français est presque deux fois plus important que celui de l'Espagne, deuxième producteur européen de bovins allaitants.

La filière française se caractérise par une double production. Outre les gros bovins « *finis* » (abattus à la sortie de l'élevage), elle produit également des animaux « *maigres* » (broutards) de race allaitante, destinés à l'engraissement, en France pour une moitié et, pour l'autre moitié après expédition, en Italie essentiellement. La France est donc un exportateur net de bovins et le principal fournisseur de l'UE en broutards.

La France est presque auto-suffisante en viande bovine (à hauteur d'environ 90 %), mais importe des volumes non négligeables de viande chaque année. C'est avant tout l'orientation des choix de production en France qui explique ce besoin d'importation de viande puisque la France est fortement tournée vers l'élevage de bovins maigres destinés à l'exportation.

Première commercialisation :

Pour 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).

Industries d'abattage-découpe :

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^{re} 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 finis destinés à la 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^e 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 **UVC**M), soit **transformés par l'industriel** (salles de découpe attenantes ou à

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

proximité des abattoirs) en portions-consommateur de morceaux de viande fraîche conditionnés ou « *barquettes* » (« **unité de vente consommateur industrielle** » ou UVCI), produits dits de « **3^e transformation** ».

Une partie des produits issus des 1^{re} et 2^e 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 traditionnel peut également représenter une part non négligeable d'UVCM dans la GMS, alors que le hard-discount se fournit en UVCI.

Tableau 8

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 19 % de la viande bovine produite en France ont été exportées en 2023. La consommation de viande bovine se répartit entre la restauration hors domicile (RHD) et le commerce de détail, dont les grandes et moyennes surfaces (GMS) restent le canal majoritaire. En 2023, selon Kantar Worldpanel, les ménages achètent environ 12 % de leur viande bovine fraîche dans les boucheries, et 60 % dans les GMS (hyper et supermarchés).

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

94 % des veaux de boucherie sont produits en « intégration », contrat associant un éleveur et une société fournissant les veaux à engraisser ainsi que leur alimentation. « L'intégrateur », reprend les veaux « finis » à l'éleveur et le rémunère selon des modalités prévues au contrat-cadre. Cette rémunération, ou « prestation », comprend en général une part fixe et une part variable, cette dernière étant indexée sur des performances technico-économiques. L'intégrateur peut avoir lui-même une activité d'abattage-découpe et produire alors de la viande de veau, ou être négociant, et dans ce cas, fournir le maillon d'abattage-découpe.

La filière de veau de boucherie voit ses effectifs de producteurs et ses volumes de production baisser depuis plusieurs années. En effet, en plus de coûts de production élevés, elle subit l'érosion de la demande pour cette viande relativement chère. Le veau représente environ 5 % de la consommation française totale de viandes.

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

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

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

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

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

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

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

Le panier de viande de bœuf :

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.

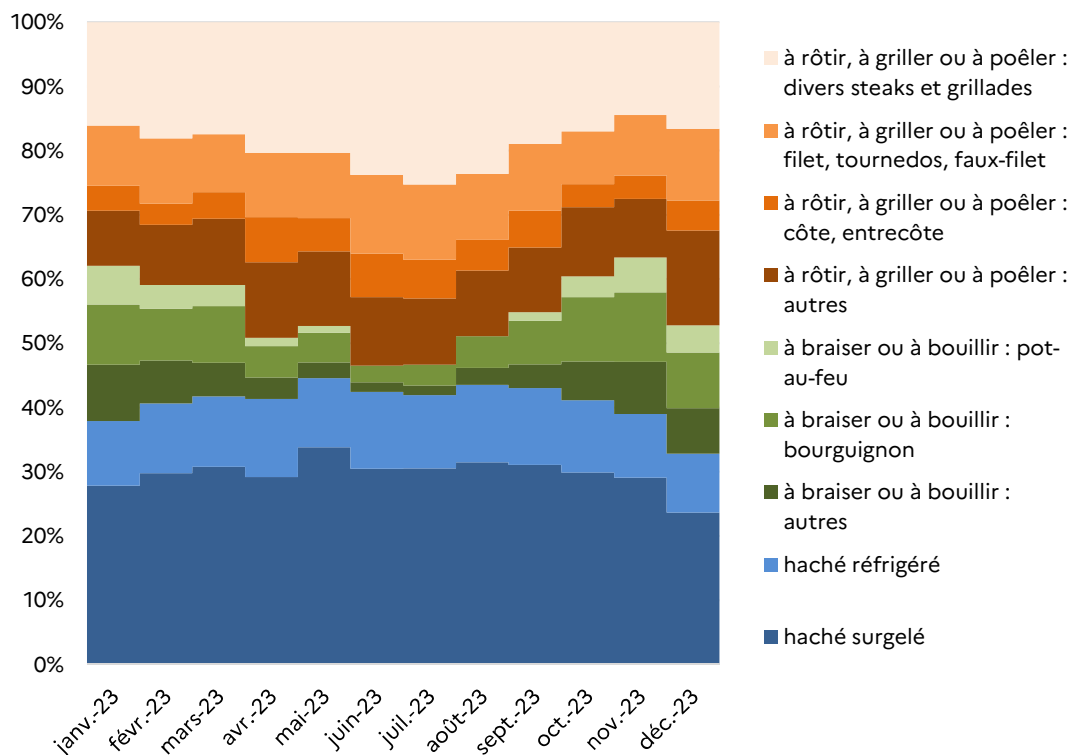
La composition de ce panier au détail étant assez fortement saisonnée, on tient compte de cette saisonnalité en appliquant aux différents morceaux une pondération déterminée par les volumes d'achats mensualisés par Kantar Worldpanel. On a cependant opté pour des pondérations mensuelles identiques pour 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 2023. 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.

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

Le Graphique 42, ci-après, représente la structure (en poids des achats de viande) du panier saisonnier, mois par mois.

Graphique 42

Structure du panier d'achats saisonnier de viande de de bœuf en 2023



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Prix sortie industries :

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) 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 prix 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.**

Coût de la matière première :

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

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

Pour ce faire, on dispose du **prix du kg de carcasse entrée-abattoir (cotations), de ceux des pièces issues de son désassemblage**, ou de sa 2^e transformation pour les GMS, (enquête de

l'Observatoire auprès des industriels) et de leurs **proportions dans la carcasse** (travaux de l'Idele), et **donc du prix moyen du kg de carcasse désassemblée**.

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

Hypothèse d'égalité du taux de marge :

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

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

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

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

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

p_2 : somme pondérée par les coefficients carcasse des prix moyens 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'Idele, permettent de déterminer la **part représentée par chaque catégorie de muscles dans la carcasse reconstituée**.

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

Paramètres de la carcasse bovine modélisée aux différents stades :

Dans ce modèle sont prises en compte les carcasses :

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

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

Une valorisation industrielle-type en 2^e et 3^e transformation, à destination des GMS, a été définie pour chaque type de carcasse. Les valeurs moyennes de coût de matière première et celles à la sortie industrie, par kg de viande vendu au détail, sont calculées en pondérant les données de chaque type racial de façon à obtenir, une fois pris en compte les rendements de découpe et les proportions des différents morceaux dans la carcasse, une répartition de l'offre en GMS par type racial de vache et catégorie de morceaux conforme à celle présentée dans le Tableau 9.

La répartition entre vache laitière et vache allaitante renseignée dans le modèle correspond à la répartition observée entre ces deux types raciaux au sein de l'étude « Où va le bœuf ? » pour le circuit GMS. La vache modèle est ainsi composée à **47 %** de vache allaitante et **53 %** de vache

laitière, selon les données observées et extrapolées par l'Idèle notamment à partir de données de Normabev. Cette proportion a été reprise pour reconstituer la vache modèle, fournissant la matière première nécessaire à la constitution du panier saisonnier de viande de bœuf et la viande de bœuf hachée réfrigérée à 15 % MG.

Les coefficients carcasses s'appuient sur cette étude (pour la vache allaitante) et sur l'étude *Carcabov* (pour la vache laitière). Elles ont permis d'affiner la connaissance du ratio entre le 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, ils ont été utilisés comme variables d'ajustement du modèle afin d'approcher les chiffres de *Carcabov*.

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

Le Tableau 9 reprend dans les grandes lignes les pourcentages, en équivalent viande, retenus au sein du modèle.

Tableau 9

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Prise en compte de la valorisation des coproduits

Les modèles de valorisation industrielle de la carcasse en viande doivent intégrer la valorisation jointe des **coproduits et du 5^e quartier** : la vente de ces coproduits, déduction faite des coûts spécifiques de leur traitement, est donc déduite de l’indicateur de coût de la matière première entrée-abattoir³. Cette prise en compte est faite de façon simplifiée dans les modèles, en diminuant forfaitairement le coût entrée-abattoir par kg de carcasse. La valeur de ce forfait coproduit est adaptée annuellement à dire d’experts, comme indiqué dans le Tableau 10.

En 2022, la révision à la hausse de ce forfait s’explique par la dynamique favorable pour les débouchés, notamment des cuirs et des graisses. En 2023, ce forfait a été maintenu au même niveau.

Tableau 10

Année	Valeur coproduit retenue (en centimes / kg de carcasse)
2017	10
2018	8
2019	6
2020	3,5
2021	10
2022	12
2023	12

Précisions sur l’indicateur de coût de la matière première

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

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

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.

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

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

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

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

La comparaison entre la cotation moyenne de la vache modèle (Graphique 43) et l'indicateur de coût de matière première (Graphique 47) permet de se rendre compte de la différence entre cet indicateur et le prix payé aux éleveurs.

⁴ On a théoriquement le choix entre deux unités :

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

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

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

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

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

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

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

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

On retrouve la fonction d'équilibre-matière, ici gérée sur une période longue *via* la surgélation. Le marché de la VHS (environ 200 000 tonnes) est aujourd'hui très concurrentiel et de plus en plus ouvert aux importations. Il s'agit d'un produit d'appel en GMS, qui constitue aussi la ration protéique de base en RHD, et pour lequel la notion de prix est donc très importante. En GMS, la VHS se décline en plusieurs articles : le steak haché à 15 % de matière grasse (le plus vendu), les steaks à 20 % de MG, les préparations à base de viande (mélange moins onéreux de protéines d'origine 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.

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.

La VHR est néanmoins de plus en plus segmentée. La race bovine, notamment de type « viande » (par exemple : charolais ou 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, tels que le taux de MG, la consistance, la granulométrie. 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... Ces segmentations ont pour objectif de répondre à la demande des consommateurs, tout en valorisant au mieux les carcasses.

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

Le prix **au détail** de la viande hachée réfrigérée à 15 % de MG est suivi au travers des volumes et valeurs renseignées par Kantar Worldpanel pour le circuit des hyper et supermarchés. Cet article représente 36 % des quantités de viande hachée de bœuf réfrigérée en GMS. Par ailleurs, l'information sur le taux de matière grasse de la VHS n'est pas indiquée par Kantar Worldpanel ; l'hypothèse retenue pour pallier ce manque est que 20 % des quantités de VHS est à 20 % de MG et 80 % de ces quantités sont à 15 % de MG (dires d'experts).

Les prix moyens en **sortie de 2^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). Autrement dit, on considère que la valeur **théorique** de la viande hachée entrée-abattoir et celle à la sortie de la 2^e transformation sont dans le même rapport que celui entre la valeur de l'ensemble de la carcasse entrée-abattoir (connue par les cotations) et celle de l'ensemble des pièces issues de la 2^e transformation (connue via l'enquête susmentionnée). Ce prix est utilisé afin d'estimer le **coût de la matière première** nécessaire par kg de viande hachée présente au détail, en anticipant les pertes et les rendements tout au long de la chaîne.

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

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

- à griller, rôti ou poêler : escalope, côtes, rôti, autres à griller..., non précisés ;
- à braiser ou bouillir : jarret, blanquette, sauté, autres à bouillir ou braiser non précisés ;
- viande hachée de veau : essentiellement à 15 % de MG (quantités relativement faibles : environ 4 % des volumes annuels d'achat de viande de boucherie de veau) ;

- abats de veau : foie (principal abat acheté), ensemble cœur-langue-rognons, autres abats non précisés.

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

Faute de données de valeurs sortie industrie, on estime un « *indicateur de marge brute agrégée industrie + distribution* » par simple différence entre le prix au détail hors taxe du panier de morceaux de viande de veau, *exprimé en € par kg équivalent carcasse*, et la valeur du kg de carcasse entrée-abattoir des veaux de boucherie (utilisation du prix moyen pondéré entrée-abattoir⁶ calculé par FranceAgriMer).

Afin de garder la saisonnalité des quantités achetées tout en évacuant une éventuelle tendance à la modification des proportions des différents morceaux dans le panier acheté, les proportions des différents morceaux sont celles de 2023. Ces proportions sont utilisées pour pondérer les prix moyens mensuels et annuels des morceaux de veau. Ceci permet de suivre les évolutions d'un prix « *pur* » du panier, sans interférences des variations de consistance du panier, autres que celles déterminées par la saisonnalité.

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

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

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

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

Inflation et équilibre entre offre et demande :

En 2023, la filière viande bovine a été marquée par une **demande en retrait dans un contexte inflationniste**. La **poursuite de la décapitalisation** a maintenu en moyenne les cotations gros bovins au-dessus de leur niveau de 2022.

Pour rappel, au second semestre **2021**, à la suite de la crise Covid-19, la reprise des activités économiques, dont celle de la restauration, avait **stimulé la demande en viande bovine**. Ce besoin face au manque d'offre, s'est traduit par une **hausse des cotations**.

Ce **déséquilibre demande-offre s'est poursuivi en 2022**, avec d'un côté une demande portée par une restauration sans restriction sanitaire, et de l'autre côté des **disponibilités limitées causées par un cheptel en baisse**.

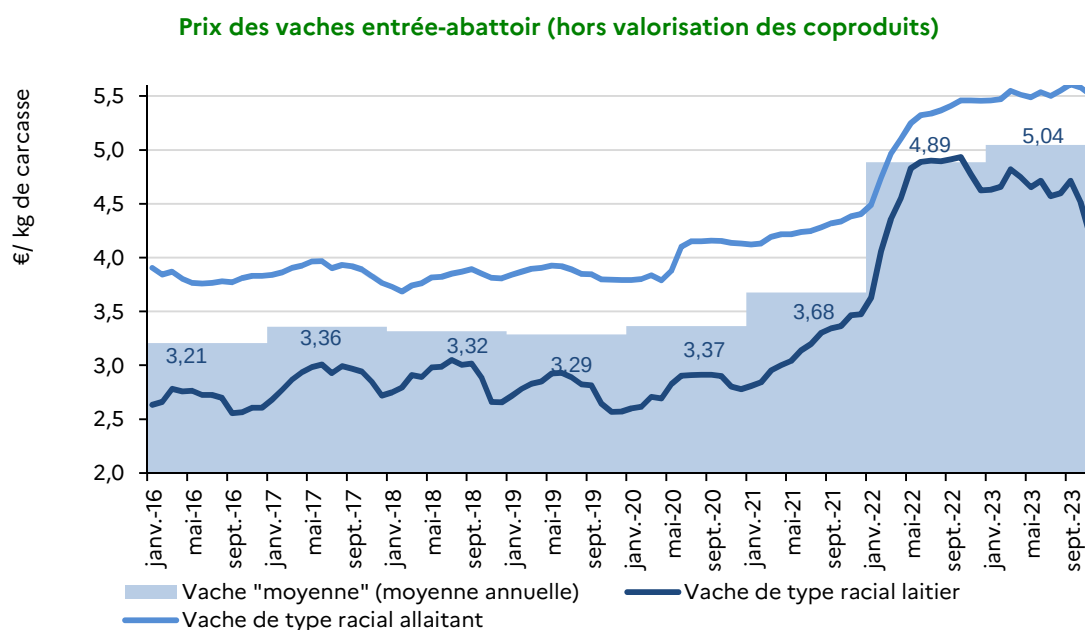
En 2023, l'inflation qui persiste depuis 2021, a **pesé sur les achats des ménages**, et la demande nationale ainsi qu'euro-péenne a fléchi, surtout pour les vaches de réformes laitières.

Les cotations des vaches laitières (O et P) sont restées au-dessus de leur niveau de 2022 sur le premier semestre 2023, mais se sont particulièrement repliées au cours du second semestre.

Le manque d'offre important de vaches allaitantes a soutenu les cours tout au long de l'année autour des niveaux de 2022, sans décrochage important.

C'est pourquoi le prix moyen annuel de la carcasse de la « vache modèle » a augmenté de 0,15 €/kg, par rapport au record déjà atteint en 2022 (Graphique 43).

Graphique 43



Source : OFPM d'après FranceAgriMer

Augmentation des coûts de production pour les différents maillons :

La hausse des prix des matières premières et de l'énergie initiée à l'automne 2021 et accélérée après février 2022 s'est traduite par une augmentation des charges à la production dans la filière bovine. En 2022, cet accroissement des coûts s'est en partie répercuté sur le prix au consommateur via la progression du prix des vaches. En 2023, l'inflation s'est poursuivie, et le coût des intrants a continué à progresser.

Ainsi, malgré une détente en 2023 sur le marché des matières premières et de l'énergie, les hausses des charges de production sur l'ensemble des maillons de la filière ont contribué à l'inflation des prix de la viande bovine en 2023 (Graphique 44).

Hausse des prix au détail :

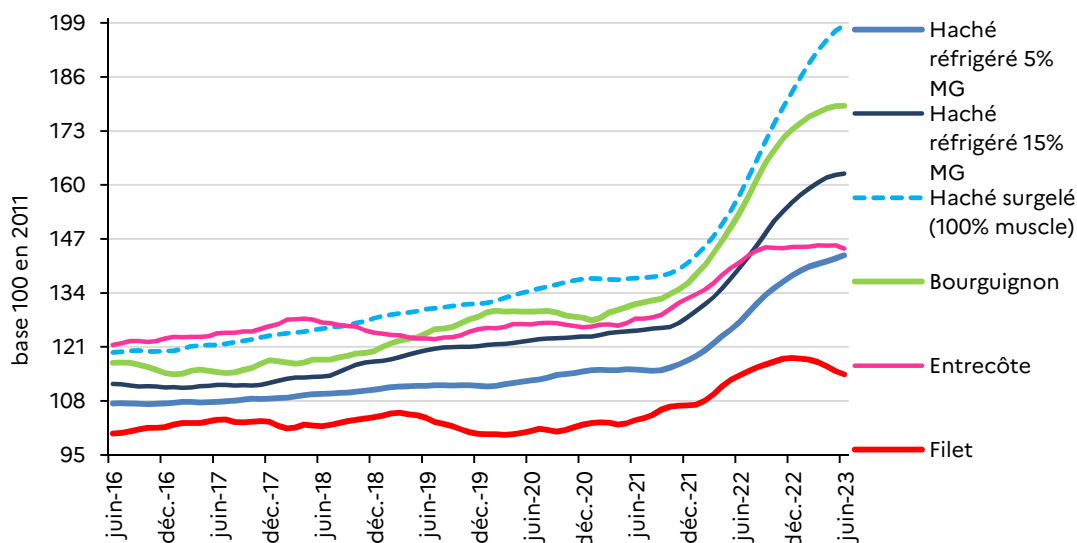
Tous les morceaux suivis, ont vu leur prix au détail sensiblement augmenter depuis 2022 (Graphique 44). Avec une hausse plus forte pour le steak haché, moins cher et dont la consommation est moins sensible au prix.

Les quantités d'achats de viande bovine en GMS ont décroché en 2023 (Graphique 45).

Après une année 2022 durant laquelle la consommation, calculée par bilan, a été résiliente grâce à la restauration, en 2023, celle-ci a fléchi, notamment sous pression inflationniste depuis 2021, et a donc suivi la tendance baissière observée en GMS, surtout au deuxième semestre 2023 (Graphique 46).

Graphique 44

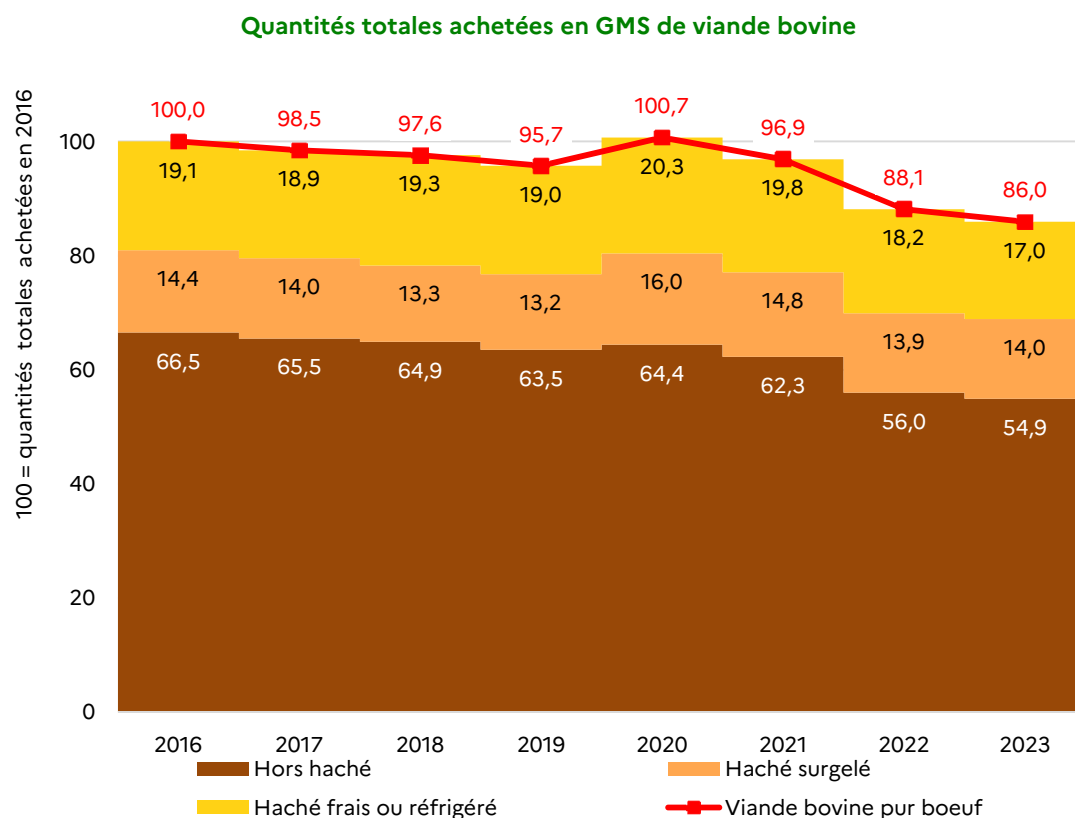
Tendance désaisonnée des indices des prix au détail en GMS de quelques morceaux de viande de bœuf



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

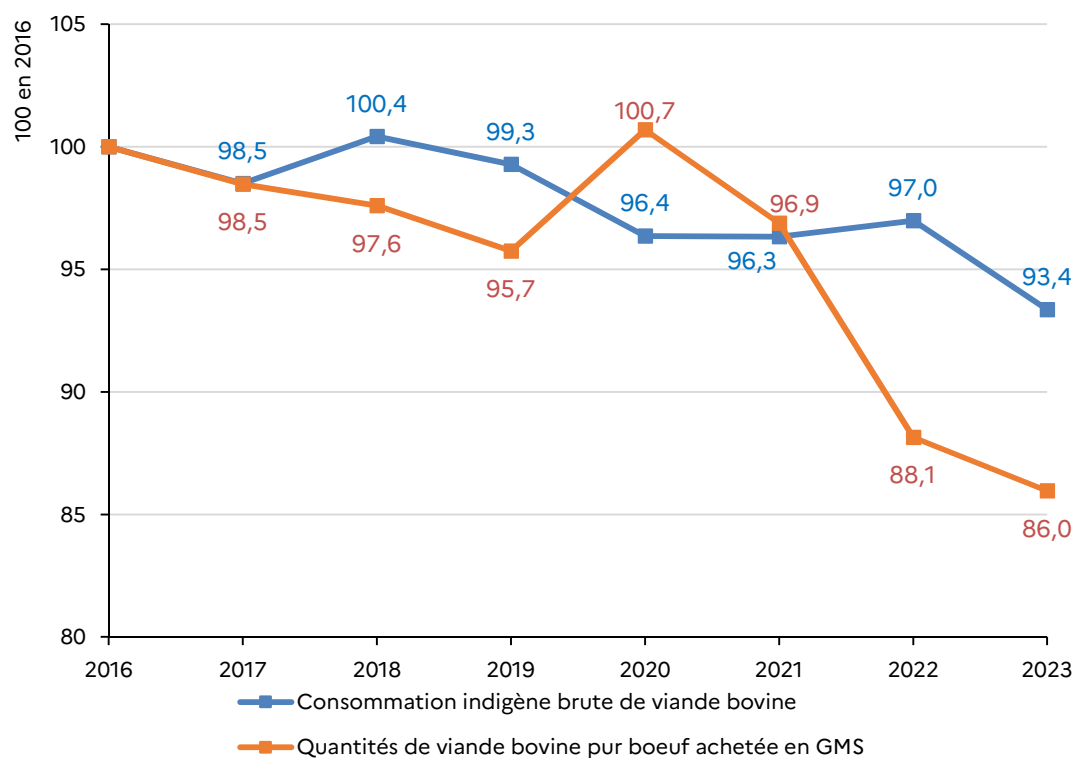
Ces données sont issues des moyennes mobiles des prix au détail et sont calculées sur 12 mois glissants, de juillet de l'année N à juillet de l'année N+1. Elles s'arrêtent donc ici en juin 2022.

Graphique 45



Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 46



Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Un élément marquant de 2023 est la **reconstitution des marges brutes des maillons de l'aval, après deux années de contraction**, qui avaient contribué à atténuer la transmission de la hausse du coût de la matière première au consommateur.

Cette progression observée en 2023 reflète la limite d'absorption du choc inflationniste par les acteurs de l'aval, qui sont également touchés par une hausse significative des autres postes de leur coût de production, depuis la fin de l'année 2021.

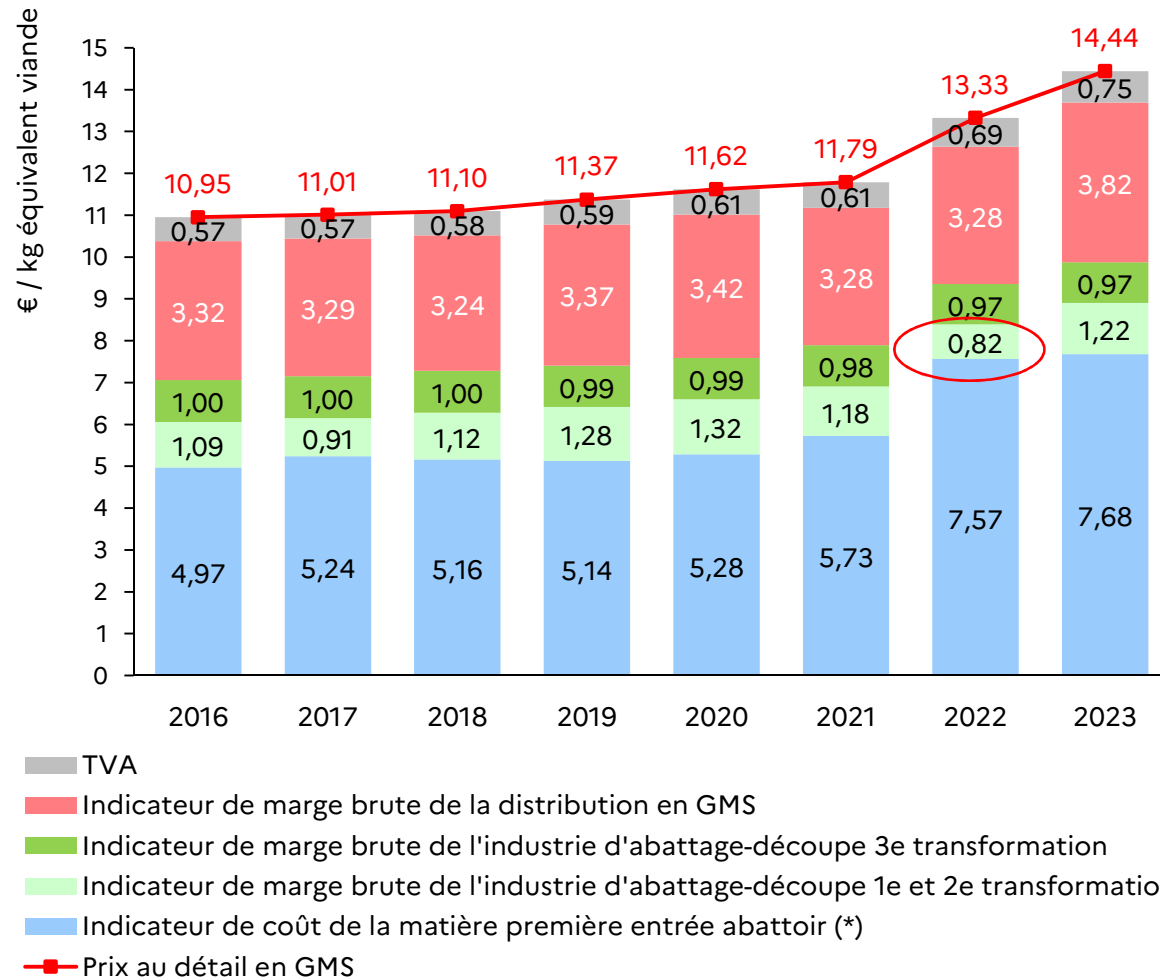
En 2023, la marge brute des GMS dépasse celle des sept dernières années.

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

La hausse du coût de la matière première augmente du fait de l'augmentation des prix de la vache moyenne étudiée, mais également parce que le steak haché utilise plus de pièces auparavant destinées à des morceaux plus rémunérateurs. La distribution, pour qui la viande hachée représente un produit d'appel, avait réduit sa marge brute en 2020 puis en 2022, mais la reconstitue en 2023.

Graphique 47

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

**Point d'attention :**

- Pour la viande bovine, l'Observatoire décompose la marge brute transformation entre 1^{re} et 2^e transformation d'une part, 3^e transformation d'autre part.

Lecture :**Par rapport à 2022, en 2023 :**

+ 8 % prix au détail

+ 17 % marge brute GMS

Stabilité marge brute industrie 3^e transformation+ 49 % marge brute industrie 1^{re}/2^e transformation

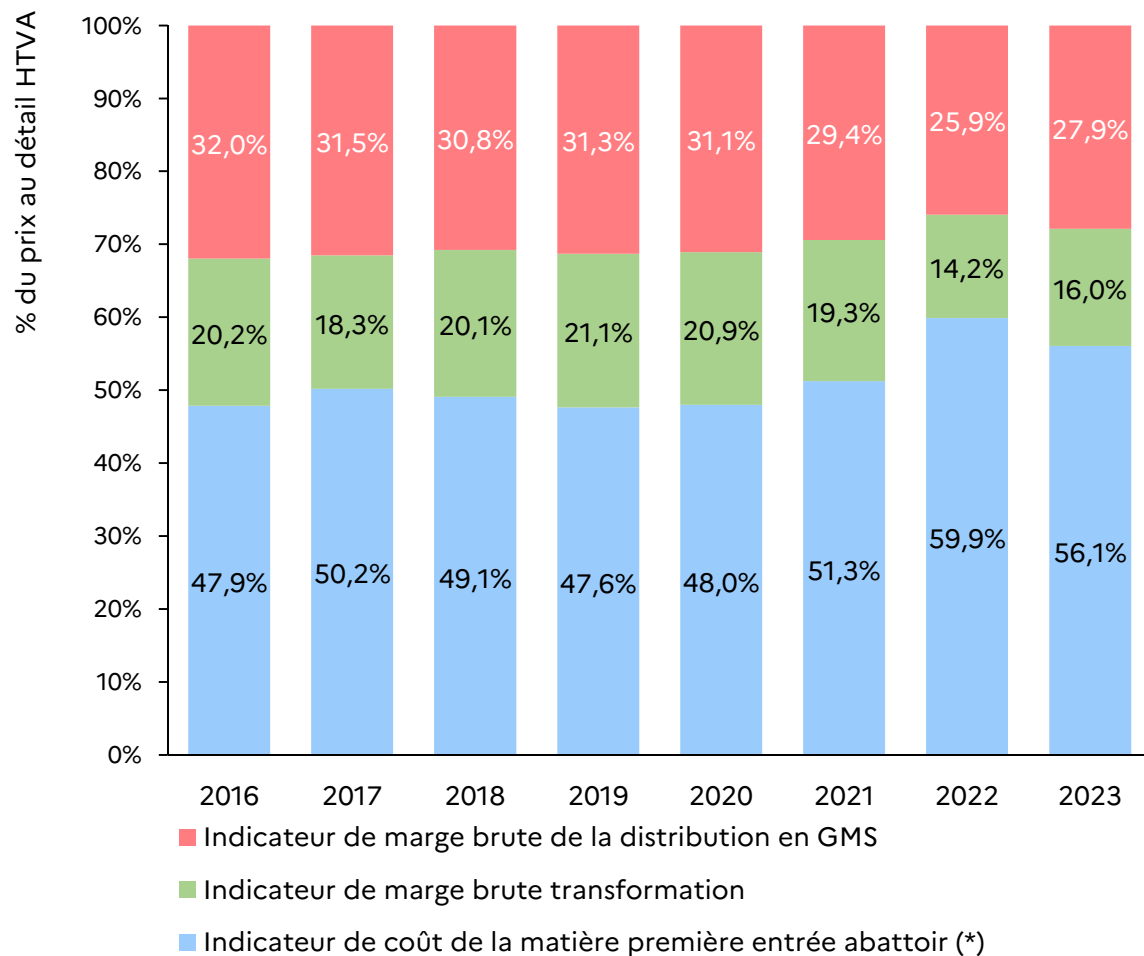
Stabilité du coût de la matière première

- Compression des marges brutes en aval dès 2021 pour la 1^{re} transformation et la GMS ;
- Nouvelle compression aval en 2022, mais uniquement pour la 1^{re} transformation ;
- Reconstitution des marges brutes en aval en 2023 pour la 1^{re} transformation et la GMS, à des niveaux supérieurs au reste de la période 2016-2022.

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

Graphique 48

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



Point d'attention :

- Pour la viande bovine, l'Observatoire décompose la marge brute transformation entre 1^{re} et 2^e transformation d'une part, 3^e transformation d'autre part.

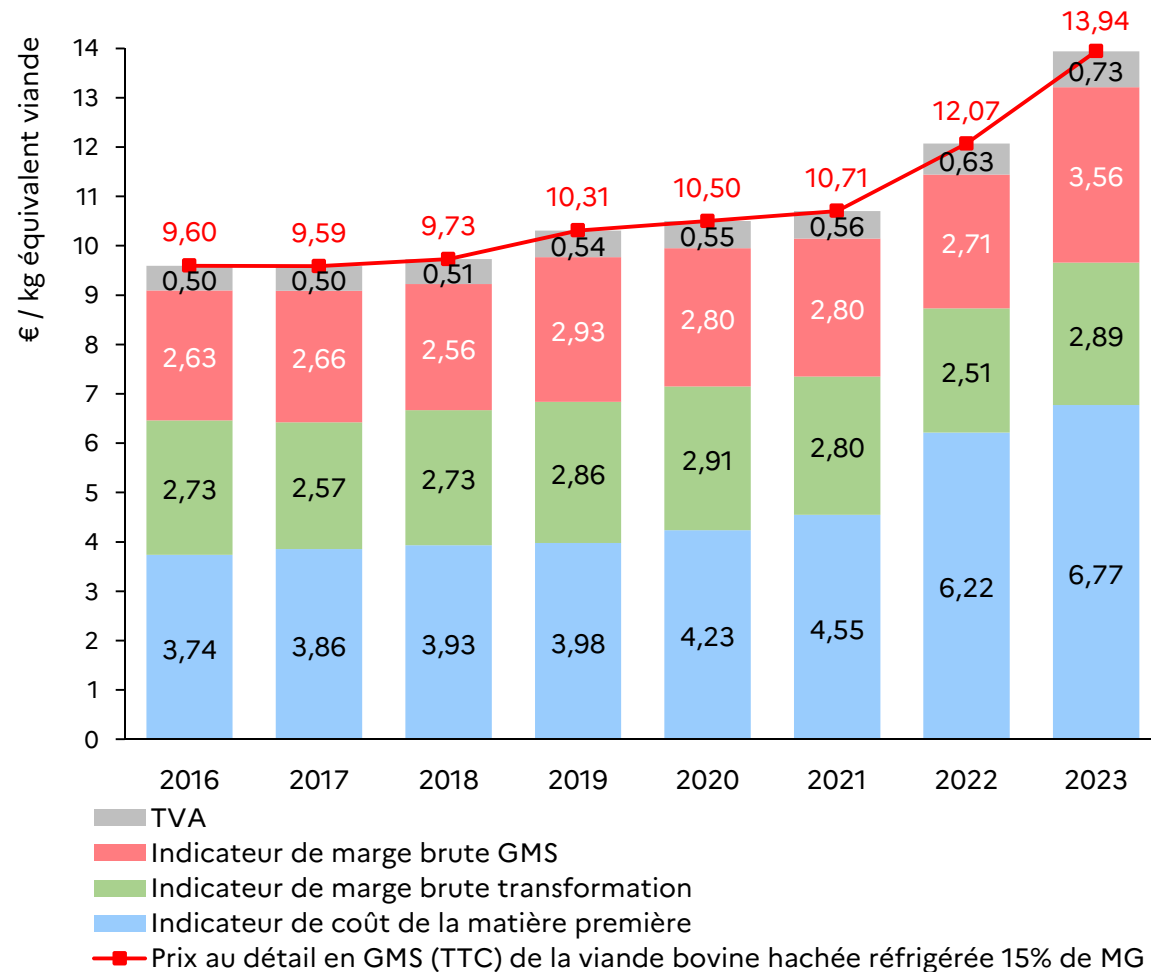
Lecture :

- Avant 2022, la part de la matière première se situait généralement à 50 %. Depuis 2022, elle est entre 55 et 60 % ;
- Avant 2022, la part de l'industrie était d'environ 20 %. Ce secteur semble être le premier à absorber les hausses de coûts intervenant en amont de la filière ;
- La part de la GMS compte pour 30 %, et semble également atténuer le choc de la hausse de prix sur le consommateur final.

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

Graphique 49

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

**Point d'attention :**

- Pour calculer le coût de la matière première, la valorisation des pièces vendues en morceaux non hachés est déduite du prix moyen d'une carcasse de vache

Lecture :

- **Par rapport à 2022, en 2023 :**

+ 16 % prix au détail

+ 31 % GMS

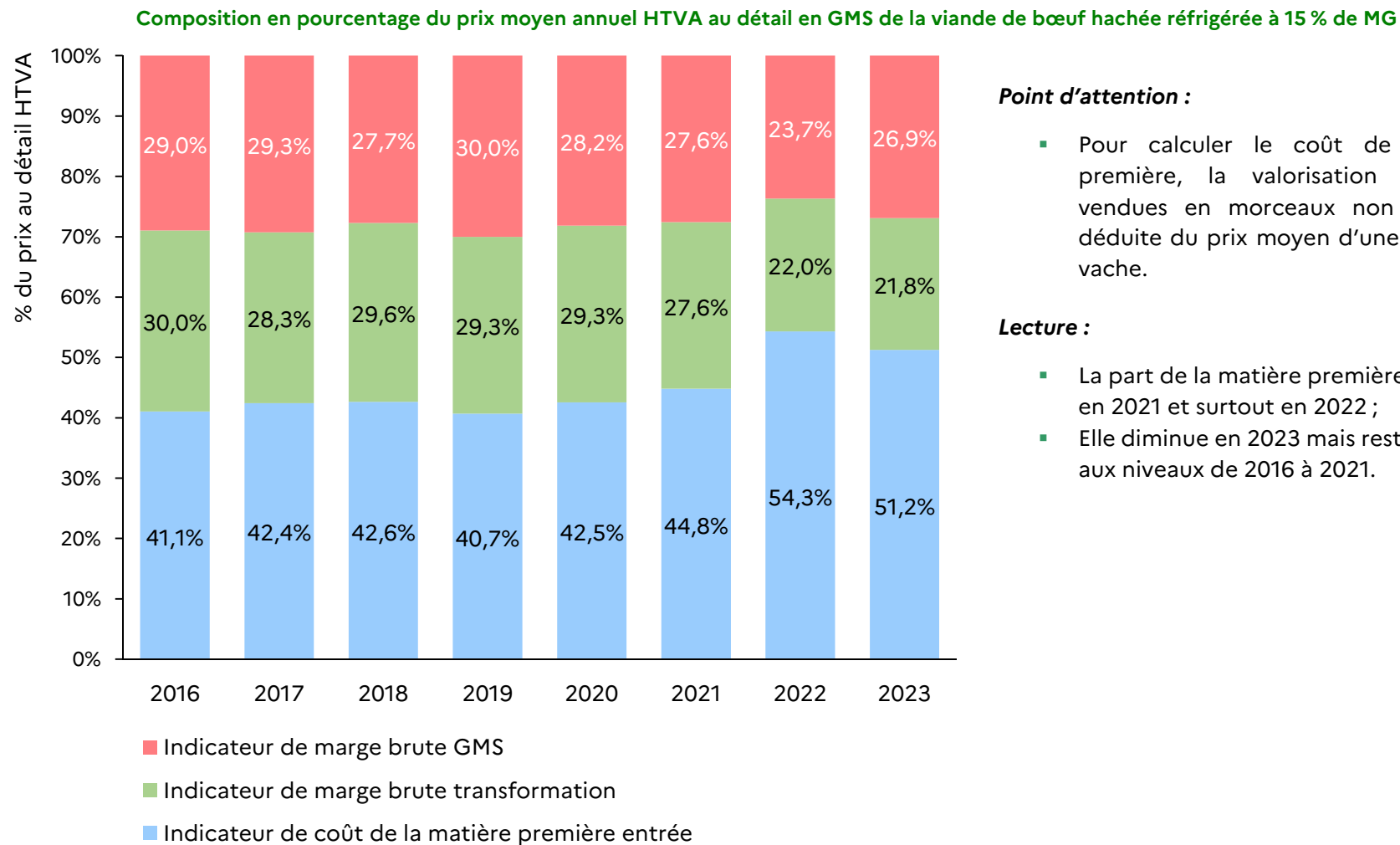
+ 15 % industrie

+ 9 % coût d'achat de la matière première

- Progression du coût de la matière première, amortie par diminution de la marge brute transformation en 2021 ;
- Nouvelle progression du coût de la matière première en 2022. Avec compression des deux marges brutes aval cette fois ;
- Reconstitution des deux marges brutes aval en 2023, à des niveaux supérieurs à ceux du reste de la période.

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

Graphique 50



Point d'attention :

- Pour calculer le coût de la matière première, la valorisation des pièces vendues en morceaux non hachés est déduite du prix moyen d'une carcasse de vache.

Lecture :

- La part de la matière première a progressé en 2021 et surtout en 2022 ;
- Elle diminue en 2023 mais reste supérieure aux niveaux de 2016 à 2021.

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

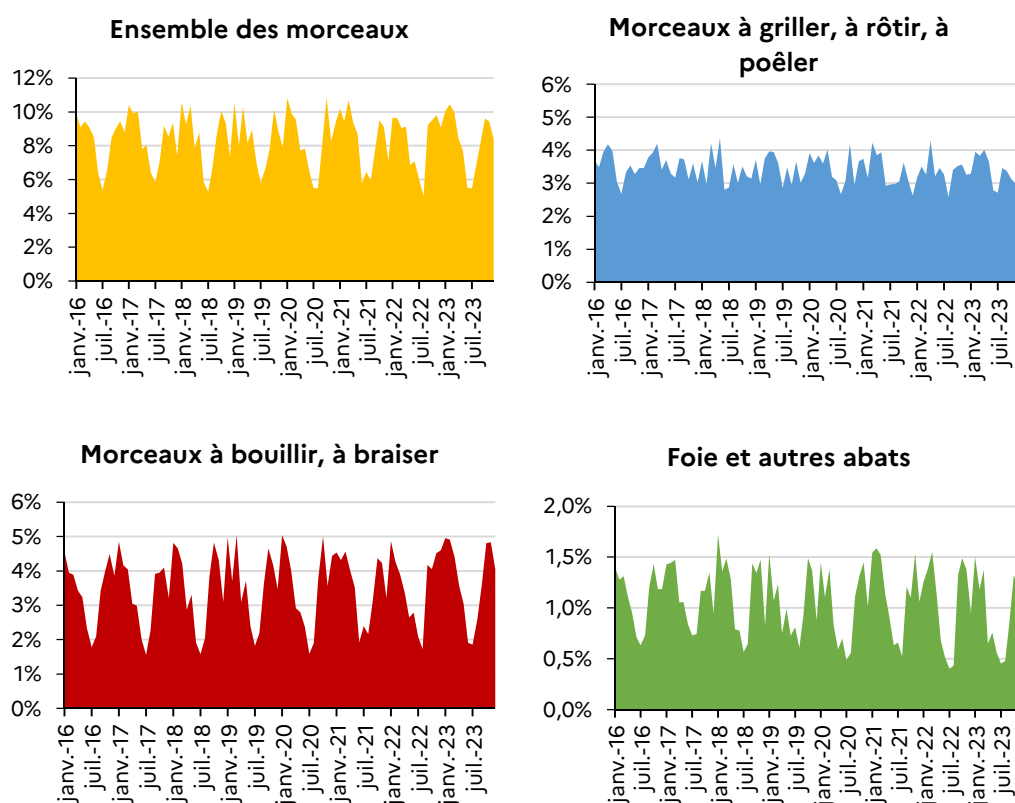
3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière viande bovine : viande de veau de boucherie

3.3.1. Saisonnalité et niveaux des prix

Les achats de viande de veau en rayon boucherie des GMS ont un caractère saisonnier représenté sur le Graphique 51.

Graphique 51

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



Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

La quantité de viande de veau achetée tous morceaux confondus présente généralement une phase haute de septembre à avril, avec des pics en octobre, décembre et février, et un creux estival (minimum atteint en juillet ou en août). En 2023, la consommation à domicile de viande de veau a baissé de 7,8 % en volume.

Sur le Graphique 53, on observe la revalorisation de l'indicateur de coût entrée-abattoir à des niveaux bien supérieurs à ceux des cinq dernières années. En effet, en 2023, l'offre a poursuivi son retrait sur le marché du veau. Parallèlement, le prix moyen d'achat de la viande vitelline, élaborés compris, a suivi une tendance haussière (+ 5,8 % en 2023 par rapport à 2022 d'après Kantar Worldpanel).

3.3.2. Décomposition des prix au détail du panier de viande de veau

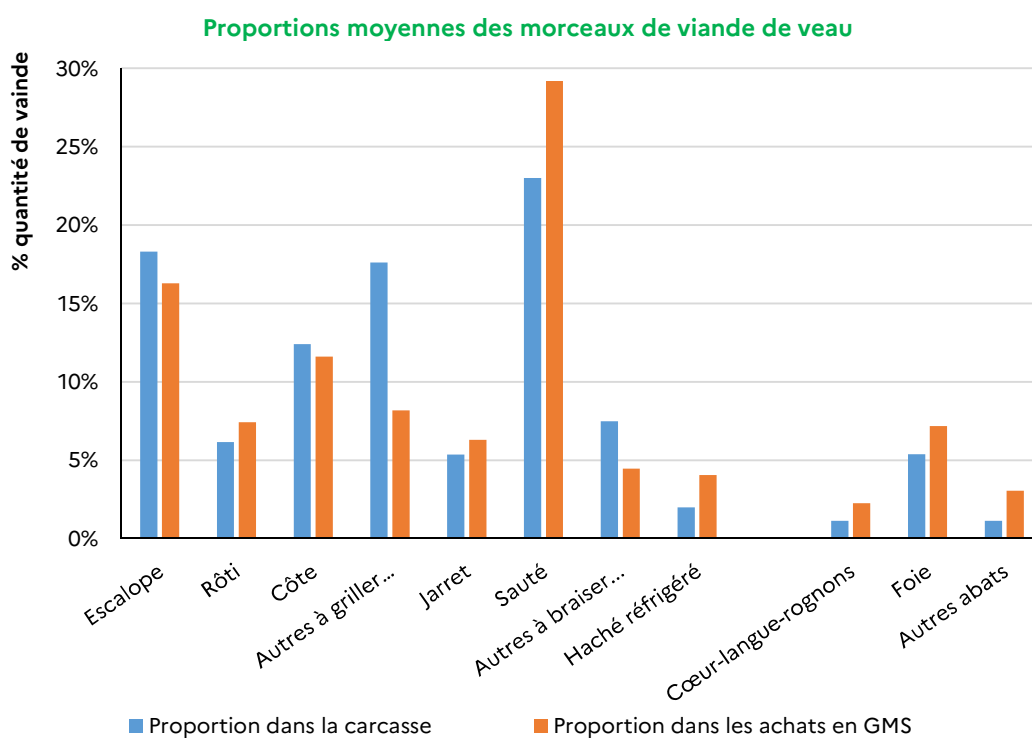
Afin de suivre des évolutions de prix moyens « purs », hors effet des changements de composition du panier d'achat, la composition du panier de morceaux est fixée chaque mois aux niveaux observés la dernière année (au demeurant, sur la période étudiée, la composition du panier évolue peu d'une année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

En fin d'année 2021, comme ce fut le cas pour la filière viande rouge bovine, la demande en veau de boucherie était en reprise. Du côté de l'offre, la décapitalisation a réduit les disponibilités. L'offre modeste a mené à une progression des cours des veaux gras.

En 2023, accentuée par la fermeture d'ateliers d'intégration, la **production a encore fait l'objet de disponibilités limitées**. Ainsi, **malgré une baisse continue de la consommation à long terme, les cours se sont maintenus au-dessus de leur niveau de 2022**.

La réduction de la marge brute industrie/GMS en 2021 et 2022 avait permis de limiter la transmission de la hausse du coût de la matière première au consommateur. En 2023, l'aval reconstitue ses marges et le prix au détail continue d'augmenter.

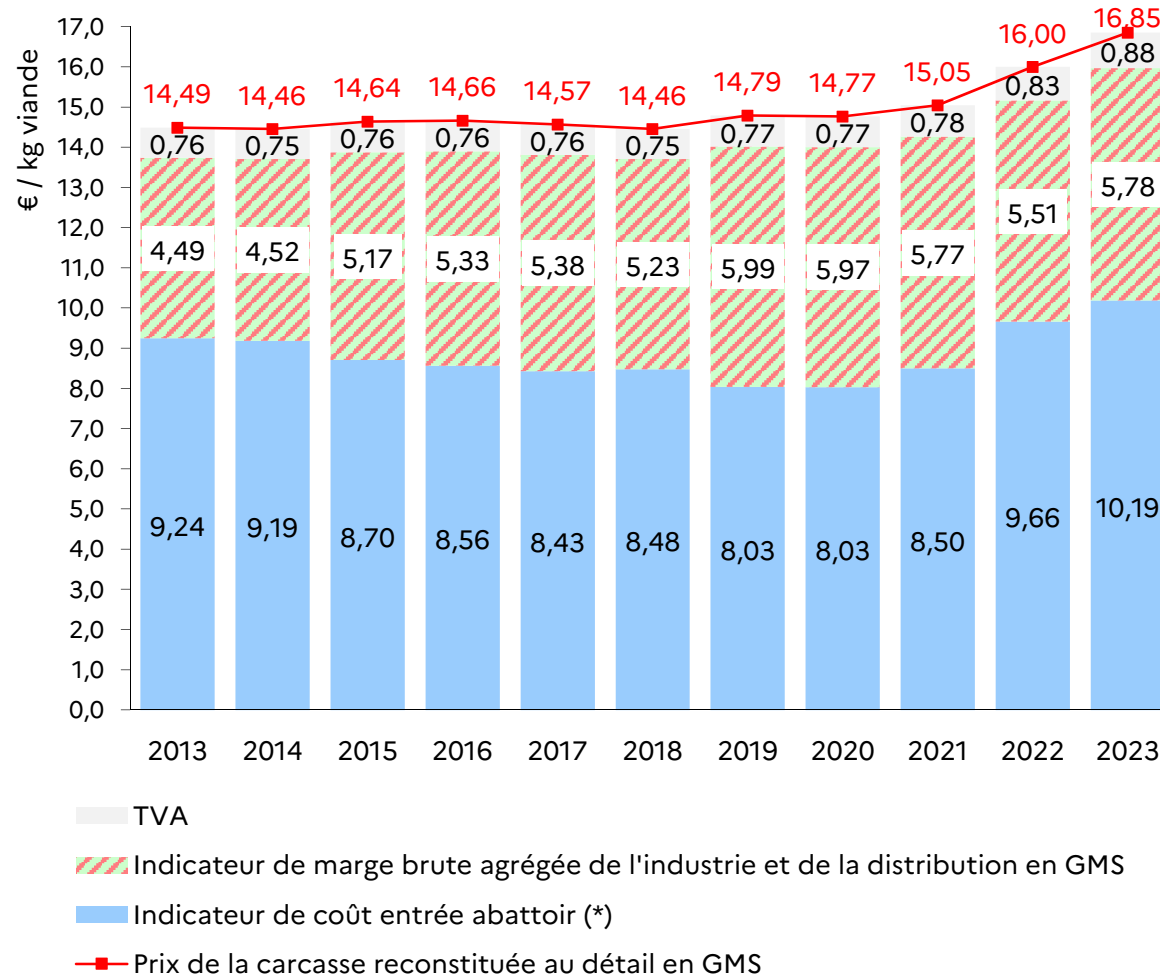
Graphique 52



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

Graphique 53

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

**Point d'attention :**

- Faute de source de prix de vente industriel, la marge brute aval est agrégée pour l'abattage-découpe et la GMS.

Lecture :

- Par rapport à 2022, en 2023 :**

+ 5 % prix au détail GMS

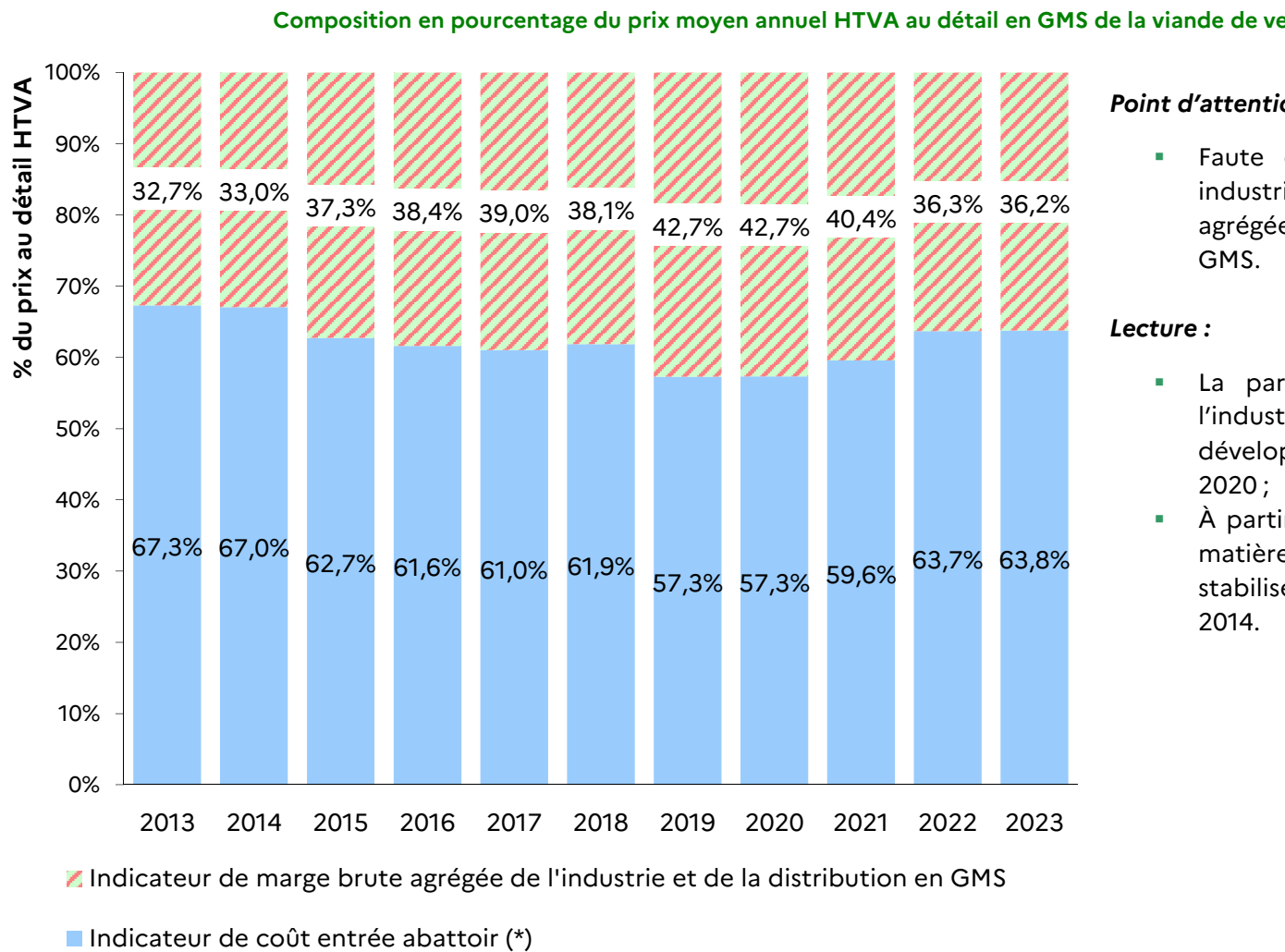
+ 5 % marge brute agrégée aval

+ 6 % coût d'achat de la matière première

- Progression du coût de la matière première, amortie par diminution de la marge brute transformation en 2021 ;
- Même tendance en 2022, avec une progression encore plus forte du coût de la matière première ;
- Reconstitution partielle des marges brutes aval en 2023, au niveau de 2021.

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

Graphique 54



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

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPÉCIALISÉES D'ÉLEVAGE BOVIN VIANDE, SOLDE DISPONIBLE 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 2010-2022, l'échantillon des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande bovine issu du Rica est constitué de 467 à 519 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 19 019 à 26 403 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de bovins viande (bovins maigres, bovins gras) constitue plus de 84 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

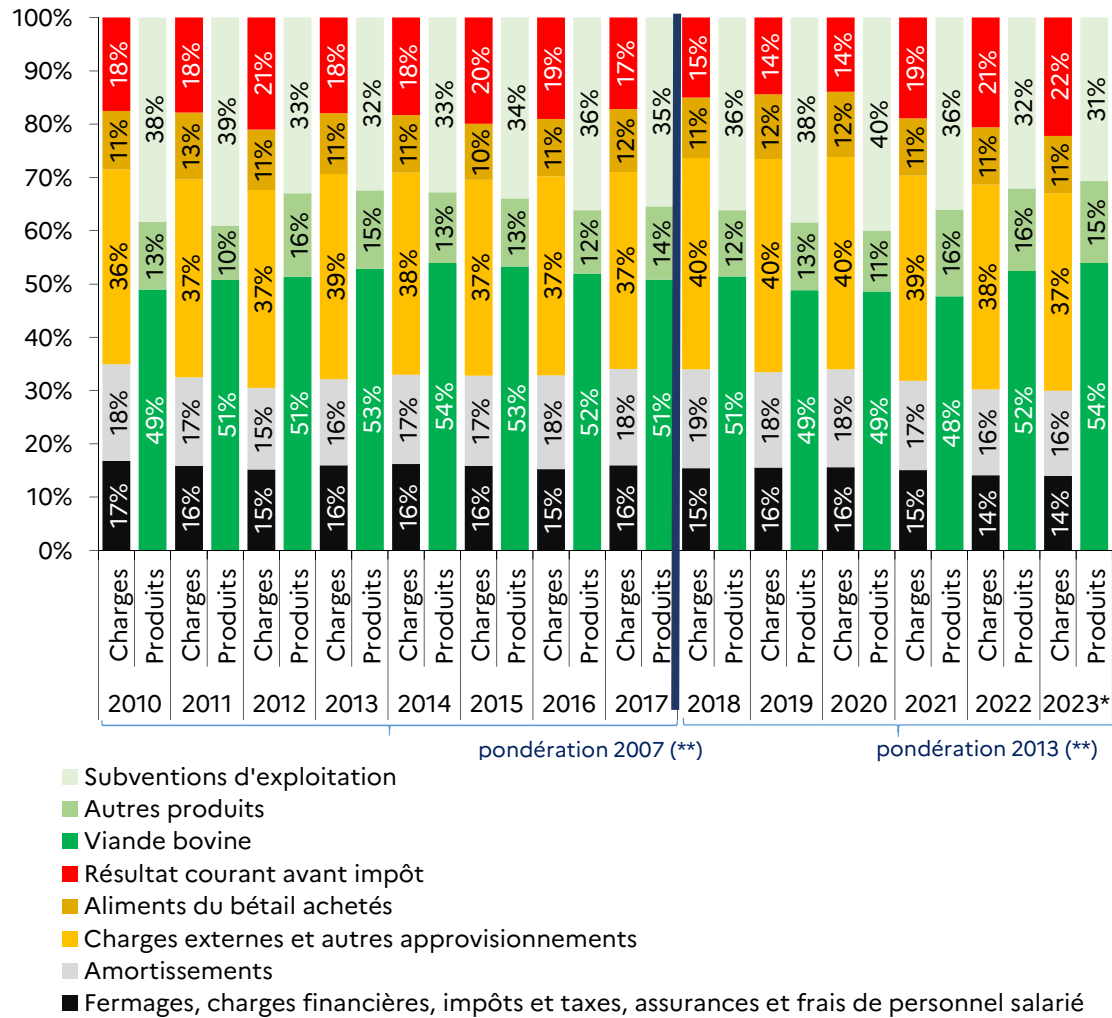
En 2022, le produit viande bovine de l'échantillon augmente de 29 % par rapport à 2021, pour la deuxième année consécutive. Les autres produits ont également augmenté de 12 % ainsi que les subventions (+ 4 %). Les charges courantes ont augmenté de 15 %. Au final, le ratio du résultat courant avant impôt rapporté aux produits courants⁷ augmente (+ 28 %).

Les résultats 2023 sont simulés. L'IPPAP bovins de boucherie 2023 (Insee) est appliqué au produit viande bovine 2022 pour calculer la valeur de ce produit en 2023. L'IPAMPA bovins viande 2023 (source Idèle) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des charges externes et autres approvisionnements d'autre part. Une simulation de l'évolution des aides de la PAC 2023 suite à sa réforme et des aides conjoncturelles issues des élevages bovins viande (toute typologie confondue) du réseau Inosys (Idèle) a été appliquée aux subventions d'exploitation. Cette méthode ne tient donc pas compte de l'adaptation des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2022. En 2023, le produit viande bovine est en hausse (+ 4 %) pour la troisième année consécutive. Quant à elles, les subventions d'exploitation diminuent de 4 %. Le coût de l'aliment reste stable (+ 1 %) et les charges externes et autres approvisionnements diminuent de 4 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt augmente de 9 %.

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

Graphique 55

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



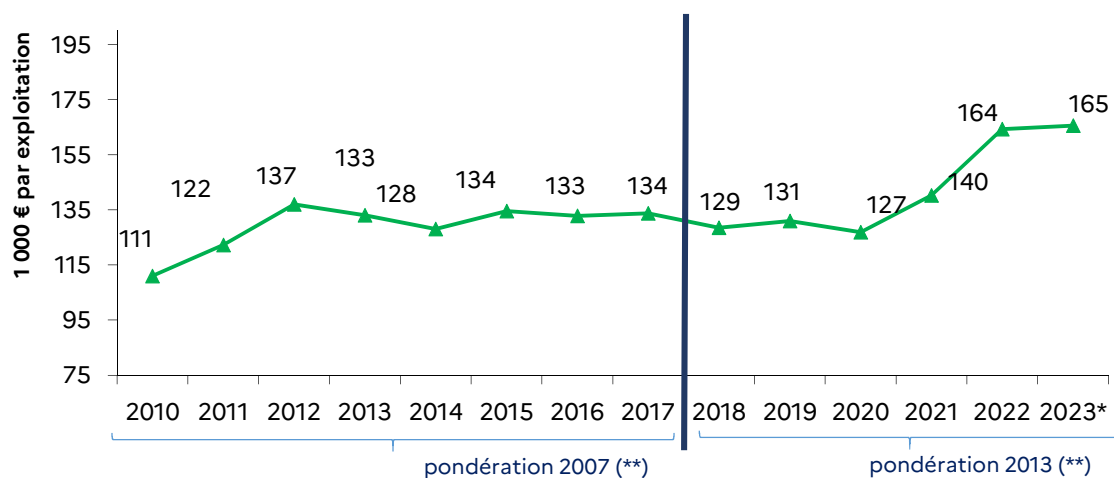
(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

(**) 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 2023

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 55 (cf. point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 56

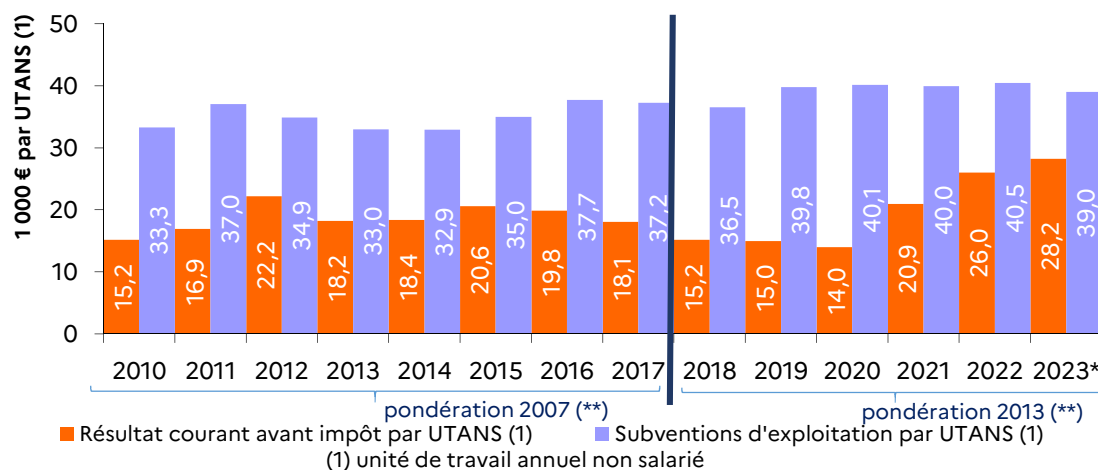
Montant moyen des produits courants par exploitation spécialisée en production de viande bovine

(*) 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 2023

Graphique 57

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations d'élevage bovin 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 2023

4.2. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande de veaux

Sur la période 2013-2022, l'échantillon des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande de veaux (hors production sous contrat d'intégration) issu du Rica est constitué de 31 à 57 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente sur la période observée de 1 699 à 3 056 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de veau viande constitue plus de 56 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

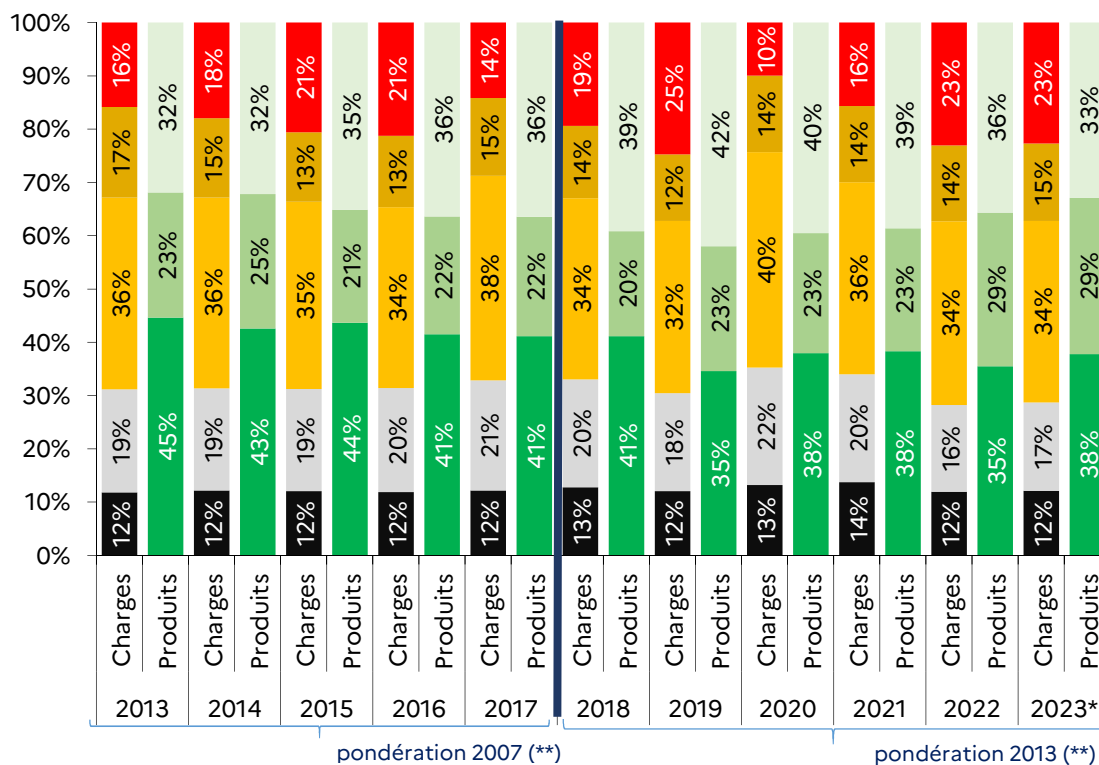
En 2022, le produit viande de veaux reste quasiment stable (+ 1 %), après deux années de hausses successives. Les autres produits augmentent (+ 37 %) alors que les subventions restent stables (+ 1%). Les charges courantes restent globalement stables (-0,4 %). Ainsi, le ratio du résultat courant avant impôt rapporté aux produits courants⁸ augmente (+ 61 %).

Les résultats 2023 sont simulés. L'IPPAP veaux de boucherie 2023 (Insee) est appliqué au produit viande de veaux 2022 pour calculer la valeur de ce produit en 2023. L'IPAMPA bovins viande 2023 (source Idèle) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des charges externes et autres approvisionnements d'autre part. Cette méthode ne tient donc pas compte de l'adaptation des exploitations. Une simulation de l'évolution des aides de la PAC 2023 suite à sa réforme et des aides conjoncturelles issues des élevages bovins viande (système Naisseurs-engraisseurs de veaux sous la mère) du réseau Inosys (Idèle) a été appliquée aux subventions d'exploitation. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2022. En 2023, le produit viande de veaux est en hausse (+ 5 %) pour la quatrième année consécutive. Quant à elles, les subventions d'exploitation diminuent (- 9 %). Le coût de l'aliment reste stable (+ 1 %) alors que les charges externes et autres approvisionnements diminuent de 3 %. Ainsi, en 2023, le résultat courant avant impôt diminue (- 3 %).

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.

Graphique 58

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

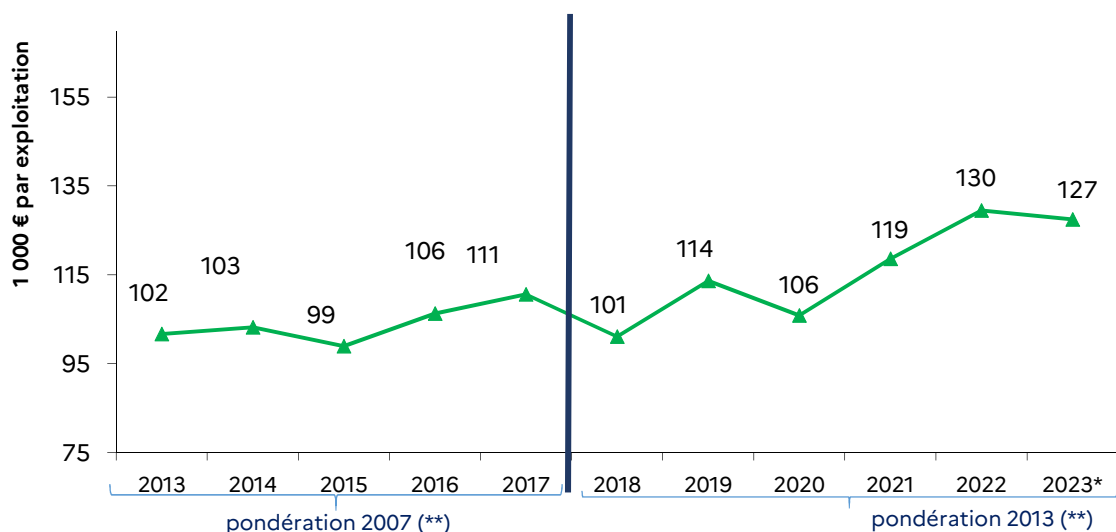


- (*) simulé à partir des indices Insee-Idèle
- (**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons
- Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2023

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 55 (cf. point 2.4. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 59

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



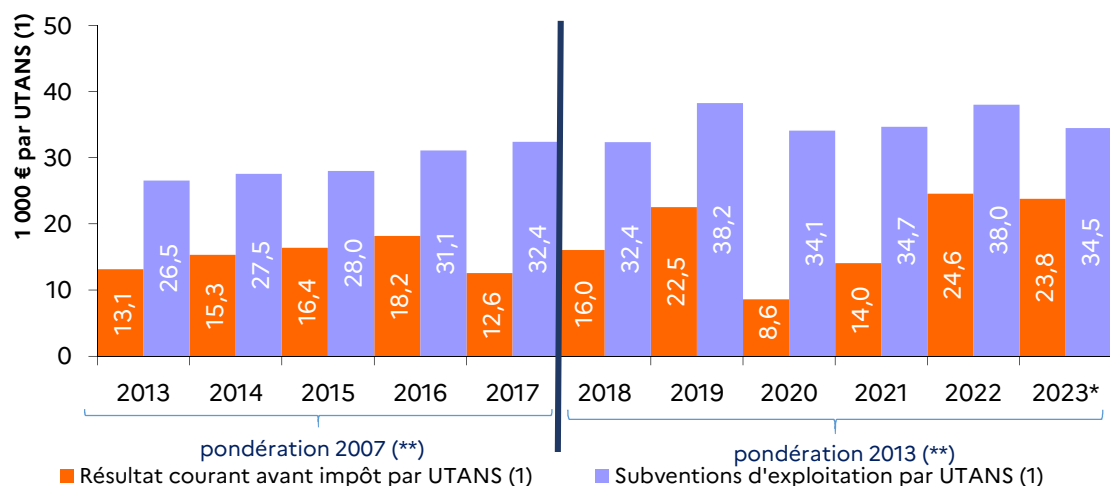
(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

(**) 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-Idele pour simulation 2023

Graphique 60

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations d'élevage veaux de boucherie (hors contrat d'intégration)



■ 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-Idele pour simulation 2023

4.3. Solde disponible et coût de production dans les élevages bovin viande, par système

4.3.1. Solde disponible dans les élevages bovin viande, par système

Suite à la demande du Comité de Pilotage de présenter des résultats issus des coûts de production élaborés par les instituts techniques agricoles comparables entre filières pour la rémunération possible des exploitants, l'Observatoire a mis en place un groupe de travail spécifique à cette question. Il s'est réuni à trois reprises depuis décembre 2022.

Il est ressorti de ces travaux le fait de présenter des résultats sans charges supplétives⁹, sous forme de solde disponible comptable. Ce solde disponible sert notamment à la rémunération de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales.

Cette estimation, pour la campagne 2023, exprimée en euros pour 100 kg de viande, est réalisée par l'Observatoire à partir d'informations techniques et comptables recueillies par les Chambres d'Agriculture dans le cadre du dispositif Inosys - Réseaux d'élevage fournies par l'Institut de l'élevage (Idele). Ces exploitations font l'objet d'un suivi annuel de leur fonctionnement et de leurs résultats techniques, économiques et environnementaux. **Leurs résultats économiques suivent les mêmes tendances d'évolution que l'ensemble des exploitations de leur secteur, même si pour des raisons de dimension et d'efficacité, ces résultats sont généralement supérieurs à la moyenne.**

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

Deux systèmes d'élevage spécialisés sont étudiés :

- « **Naisseurs** » : de 121 à 131 exploitations. Système naisseur, spécialisé ou diversifié avec de grandes cultures, toutes races et toutes zones confondues. Production principale des mâles en broutards et des femelles en broutardes, en génisses ou en vaches grasses.
- « **Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins** » : 61 exploitations. Système naisseur-engraisseur, spécialisé ou diversifié avec des grandes cultures, toutes races et toutes zones confondues. Production principale de jeunes bovins et de femelles finies.

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.

Sur la période observée, dans le système « **Naisseurs** », on constate une forte hausse des charges en 2022 (+ 11 %) du fait de la forte sécheresse qui a impacté les prix des aliments. En parallèle, les produits augmentent également en 2022, du fait de la hausse de prix de vente des bovins (+ 22 %). Ainsi, en 2022, le solde disponible augmente (+ 30 %)

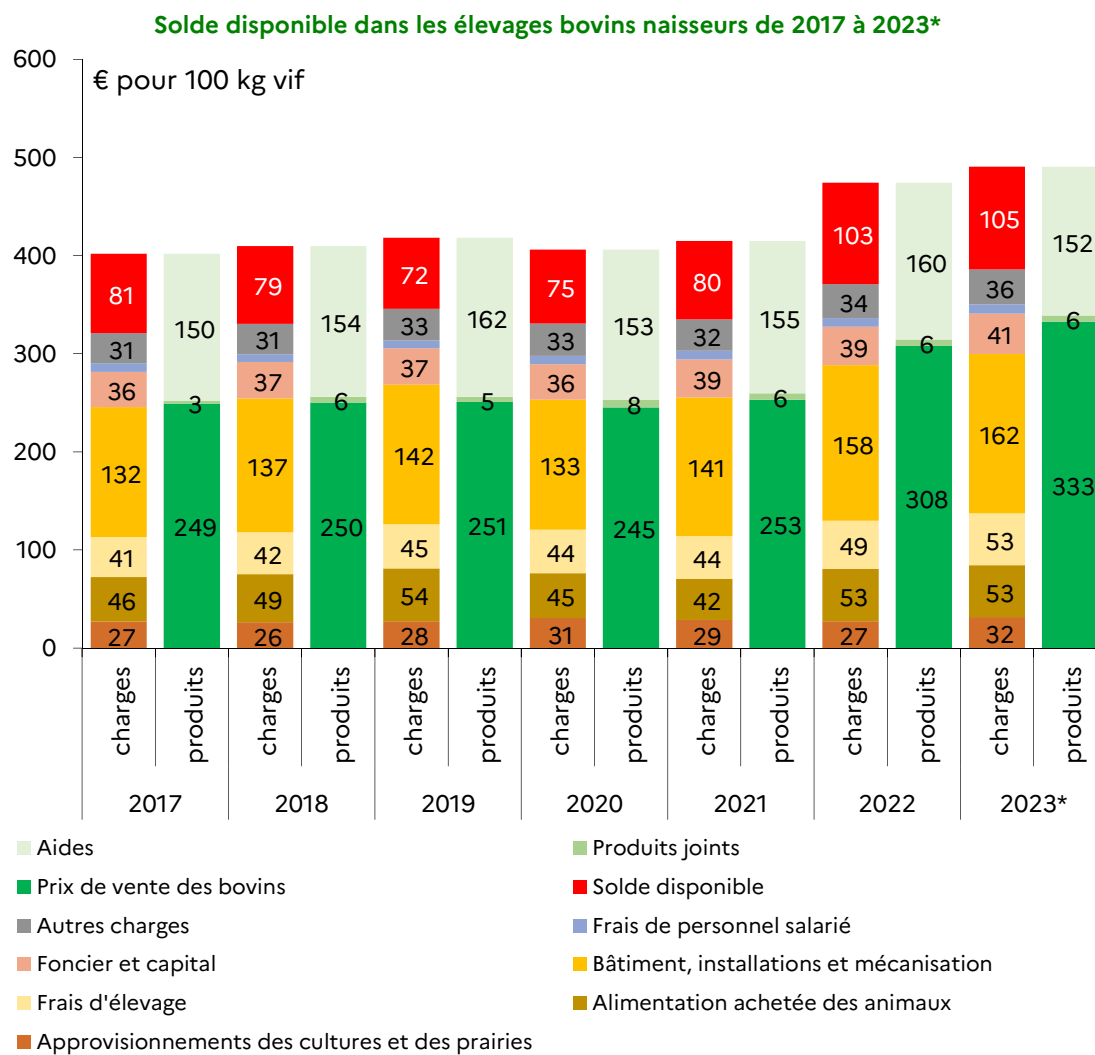
En 2023, pour les « **Naisseurs** », l'ensemble des charges continue d'augmenter (+ 15 € pour 100 kg vif ; soit + 4 %) sous l'effet des hausses du prix des engrais (+ 16 %) et des frais de vétérinaire (+ 7 %). Cette hausse reste cependant modérée du fait de la baisse du prix du carburant et de

⁹ Les charges dites « supplétives » ou « forfaitaires » sont des rémunérations théoriques du travail, du foncier et du capital de l'exploitant, évaluées à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le marché de la location des terres agricoles (fermages) et sur le marché des capitaux.

l'absence d'achats exceptionnels de fourrage. Hormis dans les Pyrénées-Orientales et dans la Nièvre qui ont connu des sécheresses estivales, l'année 2023 a été plus clémente.

Le produit viande bovine augmente de 17 € pour 100 kg vif (+ 3 %) pour les « **Naisseurs** », sous l'effet des cours des broutards (+ 8 % pour le prix de vente de la viande), malgré une diminution des aides en 2023 (- 5 %), du fait majoritairement de la diminution des aides couplées (- 19 % par rapport à 2022) et de l'arrêt des aides conjoncturelles versées en 2022. Ainsi, le solde disponible augmente légèrement en 2023 (+ 1 %) pour atteindre 105 € pour 100 kg vif, soit son niveau le plus élevé sur la période observée.

Graphique 61



(*) estimation

Source : OFPM d'après Inosys – Réseau d'élevage

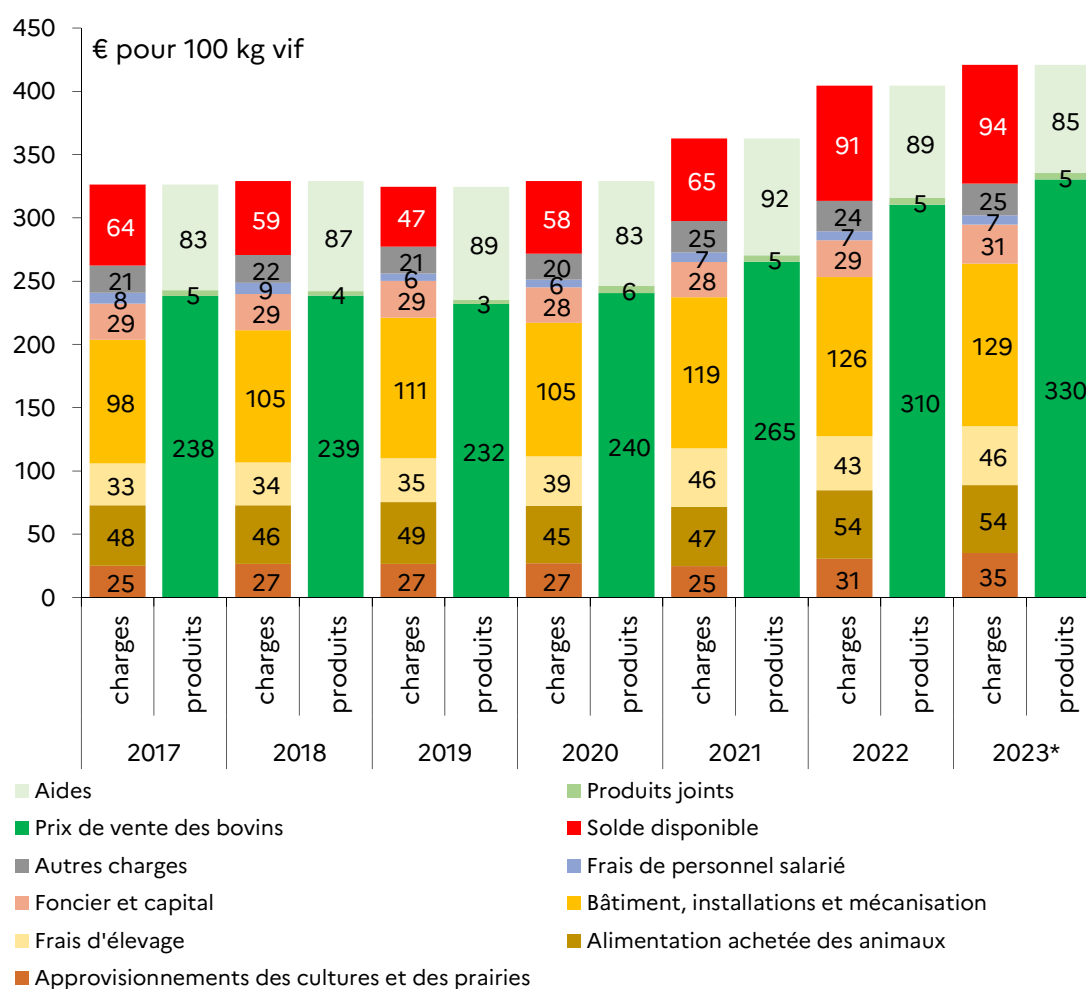
Dans le système « **Naisseur-engraisseurs de jeunes bovins** », en 2022, l'ensemble des charges augmente (+ 5 %) tout comme l'ensemble des produits (+11 %). Ainsi, le solde disponible s'améliore fortement en 2022 (+ 39 %).

En 2023, pour les « **Naisseur-engraisseurs de jeunes bovins** », l'ensemble des charges continue d'augmenter (+ 14 € pour 100 kg vif ; soit + 4 %) sous l'effet notamment des hausses du prix des engrais (+ 15 %) et des frais de vétérinaire (+ 8 %). Cette hausse reste cependant modérée du fait de la baisse du prix du carburant.

Le produit viande bovine augmente (+ 4 %) pour les « **Naisseur-engraisseurs de jeunes bovins** », sous l'effet des cours des brouards (+ 6 % pour le prix de vente de la viande), malgré une diminution des aides en 2023 (- 4 %), du fait de la diminution des aides PAC couplées (- 19 % par rapport à 2022) et de l'arrêt des aides conjoncturelles versées en 2022. En effet, les aides sécheresses et liées au conflit en Ukraine n'ont pas été reconduites. Ainsi, le solde disponible augmente en 2023 (+ 3 %) pour atteindre son niveau le plus élevé sur la période observée (94 € pour 100 kg vif).

Graphique 62

Solde disponible dans les élevages naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins de 2017 à 2023*



(*) estimation

Source : OFPM d'après Inosys – Réseau d'élevage

4.3.2. Coût de production dans les élevages bovin viande, par système

En complément de l'approche en solde disponible, l'Observatoire présente les indicateurs de coûts de production tels que définis par les interprofessions¹⁰.

La finalité de ces indicateurs de coûts de production est différente, ayant vocation à servir de référence pour la contractualisation au sein des filières. Aussi, ces indicateurs de coûts de production adoptent des conventions de calcul et méthodes propres à chaque filière et qui ne peuvent être comparées entre elles. Ces calculs intègrent notamment des charges supplétives qui ne sont pas issues de la comptabilité des exploitations mais sont des conventions validées interprofessionnellement et destinées à intégrer, dans l'ensemble des coûts qui doivent être rémunérés par les produits de l'exploitation, en plus de ces charges mesurées comptablement, un certain niveau de rémunération des facteurs de production apportés par les agriculteurs, à commencer par le travail. À titre d'illustration de ces différences dans les conventions retenues par filières : le travail des exploitants est rémunéré à hauteur de 2 SMIC en élevage de ruminants contre 1,3 SMIC en grandes cultures.

Cette estimation, pour la campagne 2023, exprimée en euros pour 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 fournies par l'Institut de l'élevage (Idele).

Cette approche en coût de production, 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.

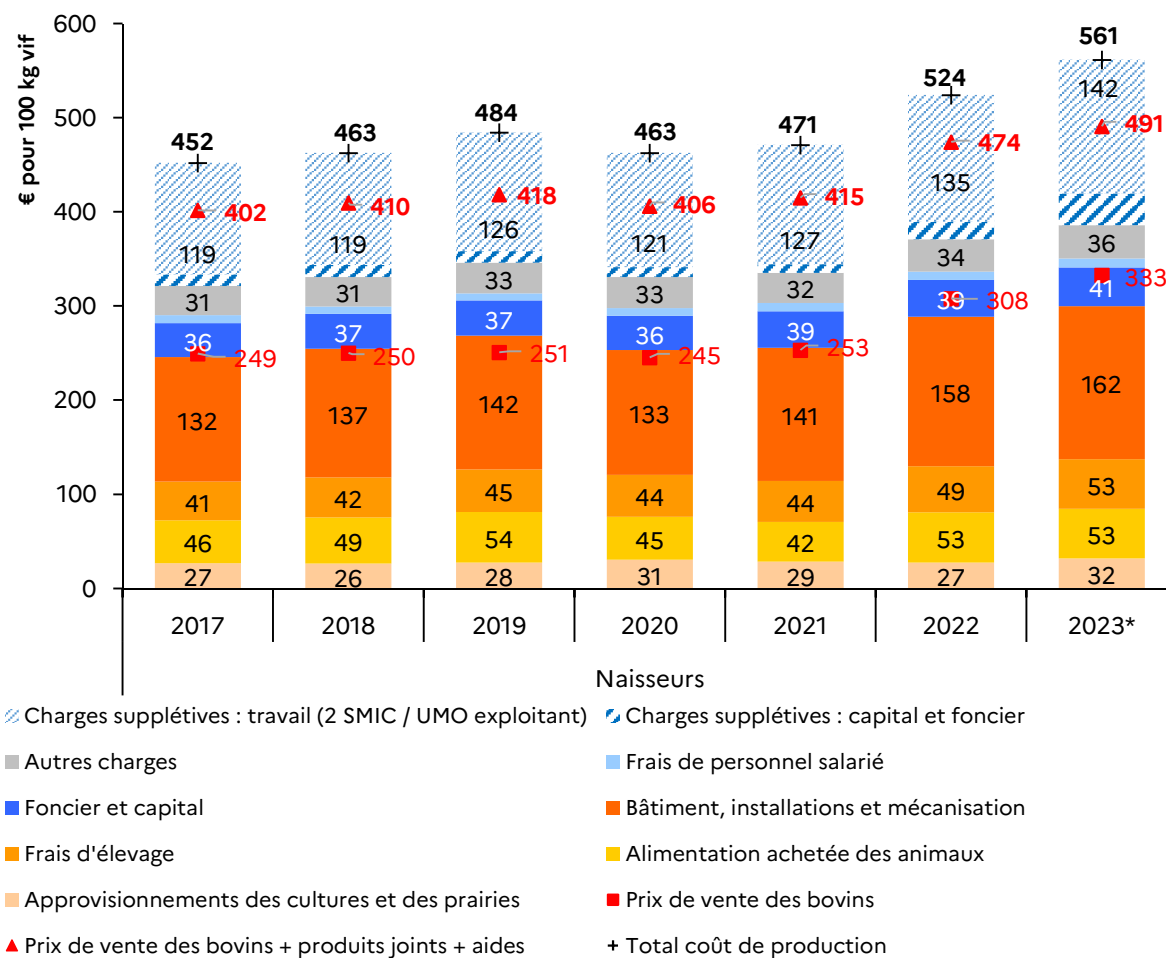
La prise en compte de ces rémunérations forfaitaires des facteurs de production fournis par l'exploitant explique l'écart de résultat avec le solde disponible.

En 2023, les coûts de production estimés des systèmes « **naisseurs** » et « **naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins** » augmentent respectivement de 7 %. En parallèle, le total des produits augmente de 3 % pour les naisseurs et de 4 % pour naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins.

¹⁰ Cf. tableau sur le site de l'OFPM : <https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/indicateurs-de-couts-de-production-agricole>

Graphique 63

Coût de production dans les élevages bovins naisseurs de 2017 à 2023*

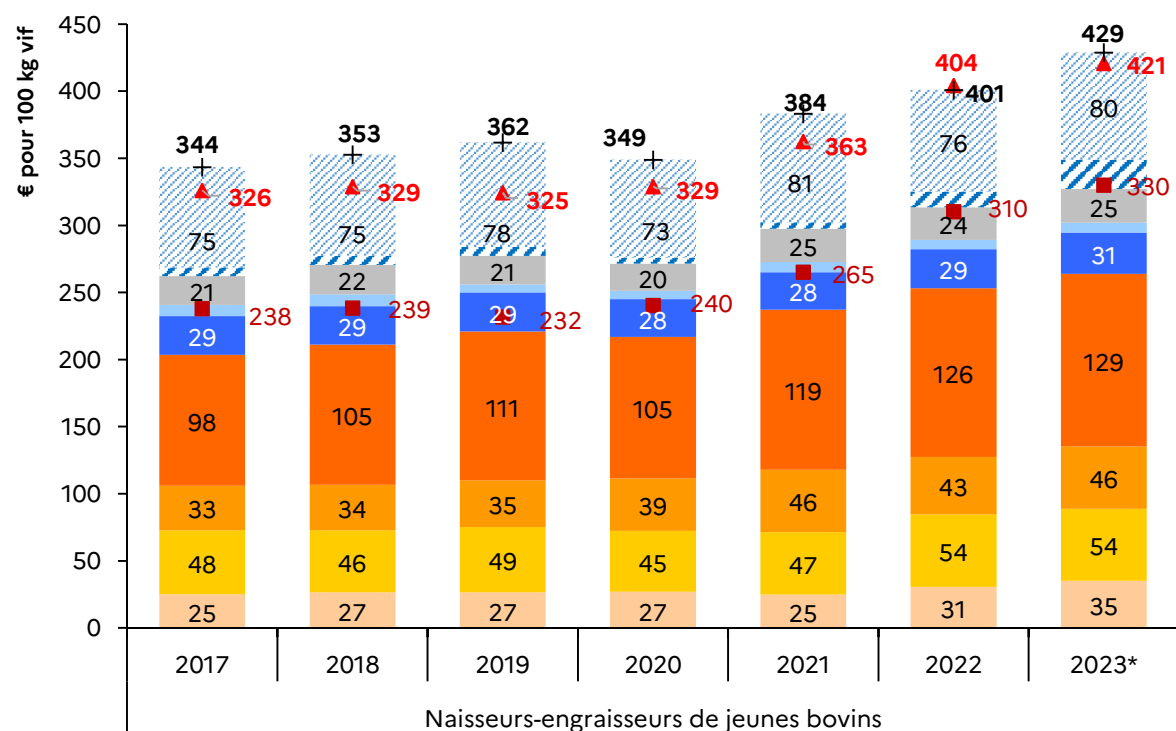


(*) estimation

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

Graphique 64

Coût de production dans les élevages naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins de 2017 à 2023*



- ▨ 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 du lait + produits joints + aides
 + Total coût de production

(*) estimation

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

4.4. Solde disponible et coût de production dans les élevages naisseurs-engraisseurs de veaux

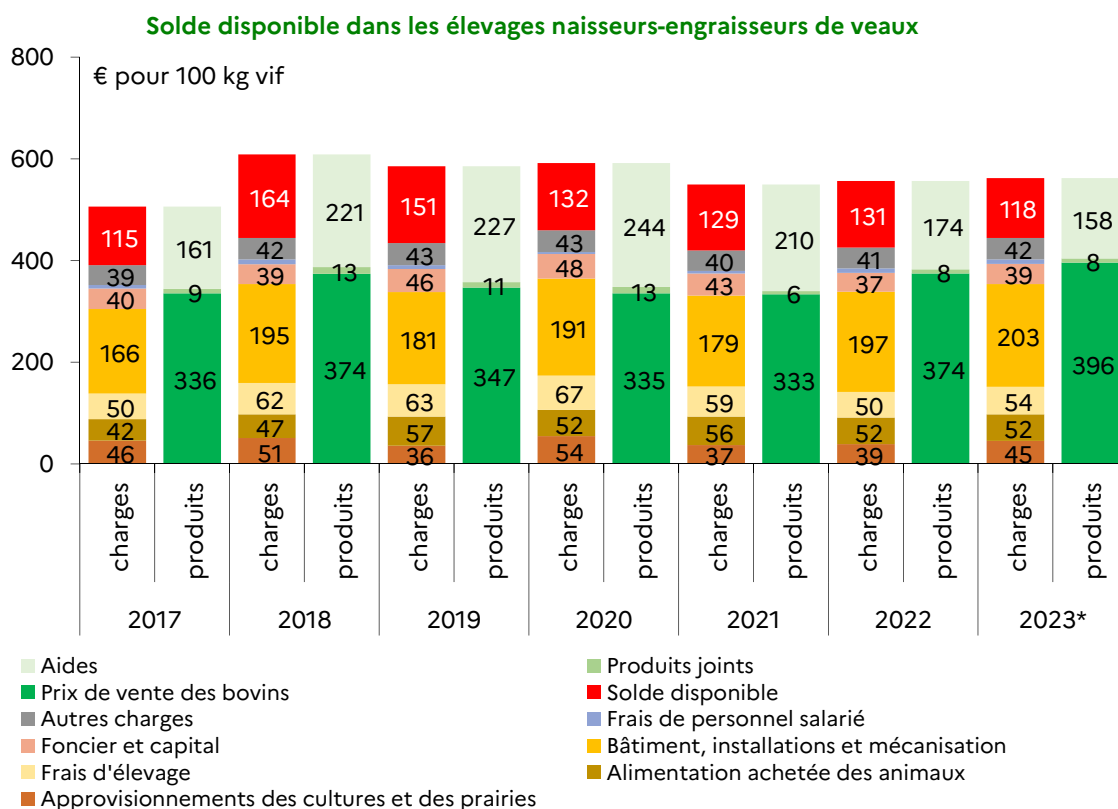
4.4.1. Solde disponible dans les élevages naisseurs-engraisseurs de veaux

L'échantillon « **Naisseurs-engraisseurs de veaux** » est composé, selon les années, de 14 à 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 2022, le total des charges des « **Naisseurs-engraisseurs de veaux** » (veaux sous la mère) augmente très légèrement (+ 1 %). L'ensemble des produits (vente de bovins, produits joints, aides) augmente dans des proportions identiques (+ 1 %). Ainsi, le solde disponible s'améliore légèrement en 2022 (+ 2 %) pour la première année depuis 2018.

En 2023, les charges totales prévisionnelles augmentent (+ 5%), sous l'impact de la hausse du prix des engrais (+ 16 %). Le prix des veaux sous la mère est également en hausse (+ 6 %) grâce à la diminution de l'offre de veaux légers sous la mère qui a contribué à faire évoluer les prix à la hausse en 2023. En parallèle, les aides diminuent de 9 % du fait de la réforme de la PAC (fin des aides couplées animales) et des aides conjoncturelles. L'ensemble des produits augmente légèrement par rapport à 2022 (+ 1 %). Au final, le solde disponible diminue de 10 % à 118 € pour 100 kg vif. C'est le niveau le plus bas observé depuis 2017.

Graphique 65



(*) estimation

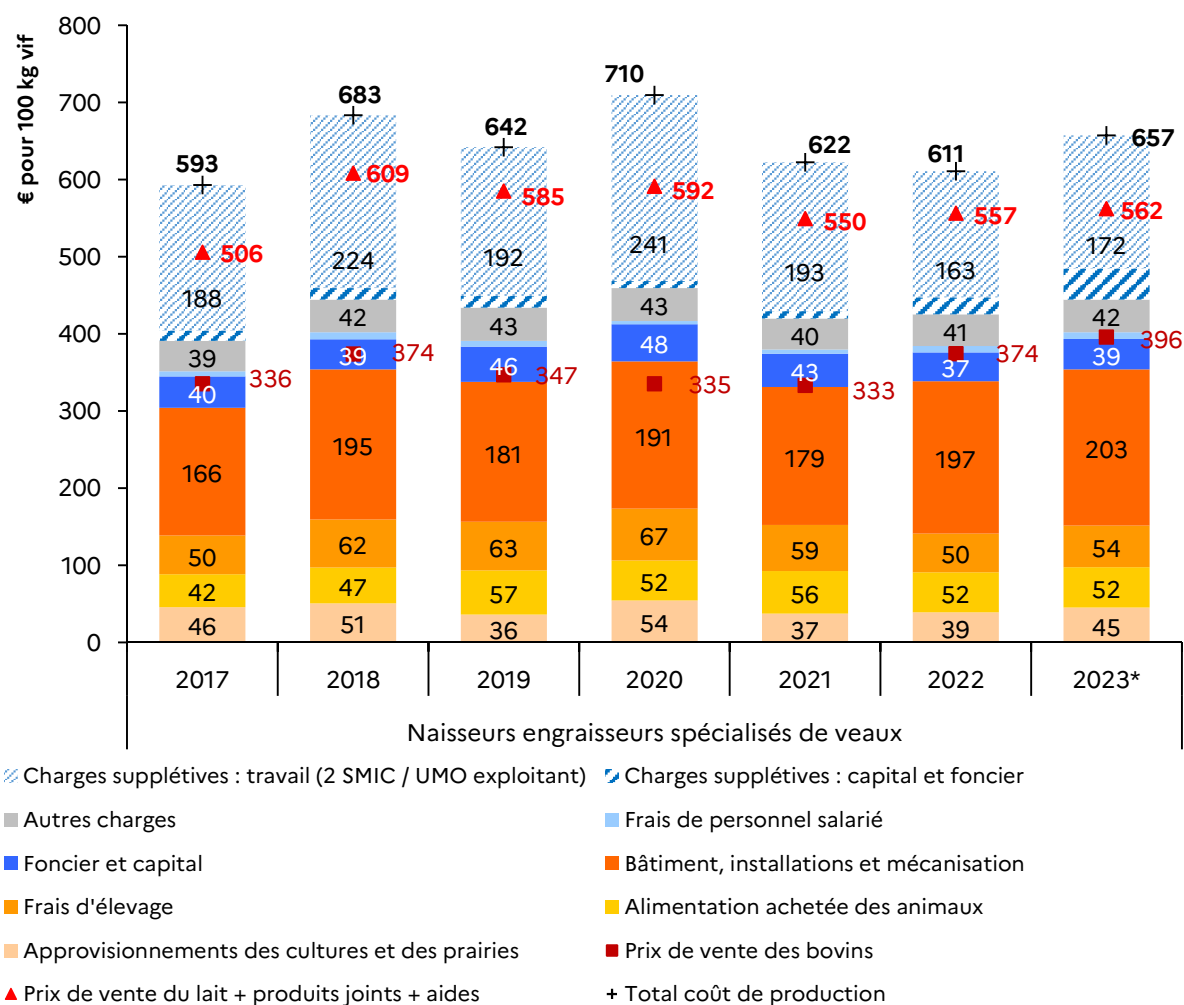
Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

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

En 2023, les coûts de production estimés de l'échantillon « *naisseurs-engraisseurs de veaux* » augmentent de 8 %, alors que le total des produits reste stable (+ 1 %).

Graphique 66

Coût de production dans les élevages naisseurs-engraisseurs de veaux de 2017 à 2023*



(*) estimation

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

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

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

FranceAgriMer réalise un suivi trimestriel avec l'aide des entreprises sur l'activité, les coûts, les marges et les résultats d'abattage et de première transformation de la viande bovine. Cela permet d'établir une **répartition des charges et produits par observation unitaire, ici en € de kg/carcasse**.

Pour rappel, l'approche de décomposition des prix réalisée précédemment pour les produits de grande consommation (panier de consommation, hachée réfrigérée à 15 % de MG) est à destination de la GMS, alors que l'approche par enquête des comptes dans cette partie est réalisée pour un seul secteur d'activité. Dans ce secteur de l'industrie de transformation de la viande bovine, l'analyse porte sur les coûts et produits engendrés par l'activité d'abattage et de découpe, 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, 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.

L'ensemble de l'analyse ci-dessous est présenté pour les trois premiers trimestres 2023 en lecture comparée sur série longue.

L'analyse repose sur un échantillon de six entreprises et groupes d'entreprises spécialisées en gros bovins. Ces entreprises ont transformé plus de 550 milliers de tonnes de viandes équivalent carcasse sur les trois premiers trimestres de 2023. Sur une année entière 2022, notre échantillon représentait plus de 73 % des abattages nationaux contrôlés.¹¹

Sur le cumul des trois premiers trimestres 2023 l'activité d'abattage en tonnes équivalent carcasse des entreprises de l'échantillon est en forte baisse (- 5,7 %), comme les abattages nationaux (- 4,6 %), pour la deuxième année consécutive.

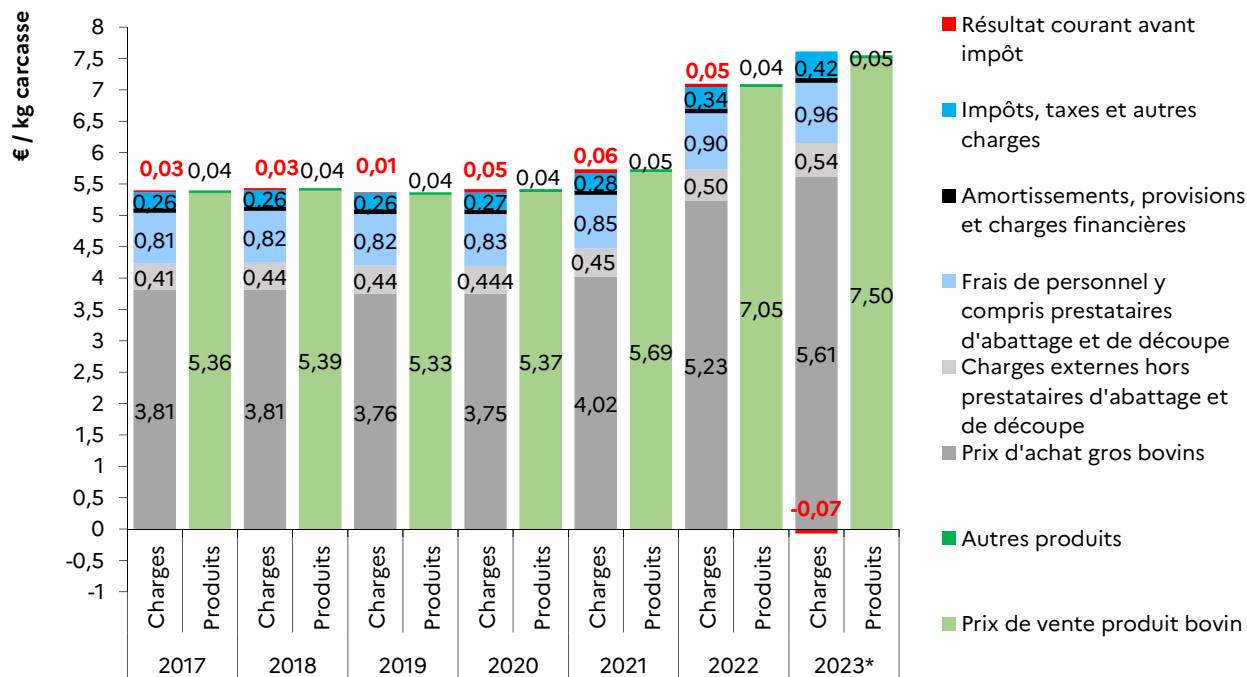
Dans ce contexte de manque d'offre, on observe une hausse des cours des gros bovins sur l'année 2023 (+ 6 %) mais de manière beaucoup plus faible qu'en 2022 (+ 31 %). Quant à lui, le prix de vente augmente plus fortement (+ 45 centimes d'euros). Cela conduit à une augmentation de la marge brute bovine de 7 cts/kg de carcasse traitée. En parallèle, on constate que les autres charges augmentent de 18 centimes d'euros, ce qui ne permet pas de maintenir les comptes à l'équilibre.

Ainsi, on observe pour la première fois, sur la période observée, un résultat courant avant impôts négatif (- 7 centimes d'euros par kg/carcasse).

¹¹ Agreste, Bilan conjoncturel 2022, P.39, Décembre 2022.

Graphique 67

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

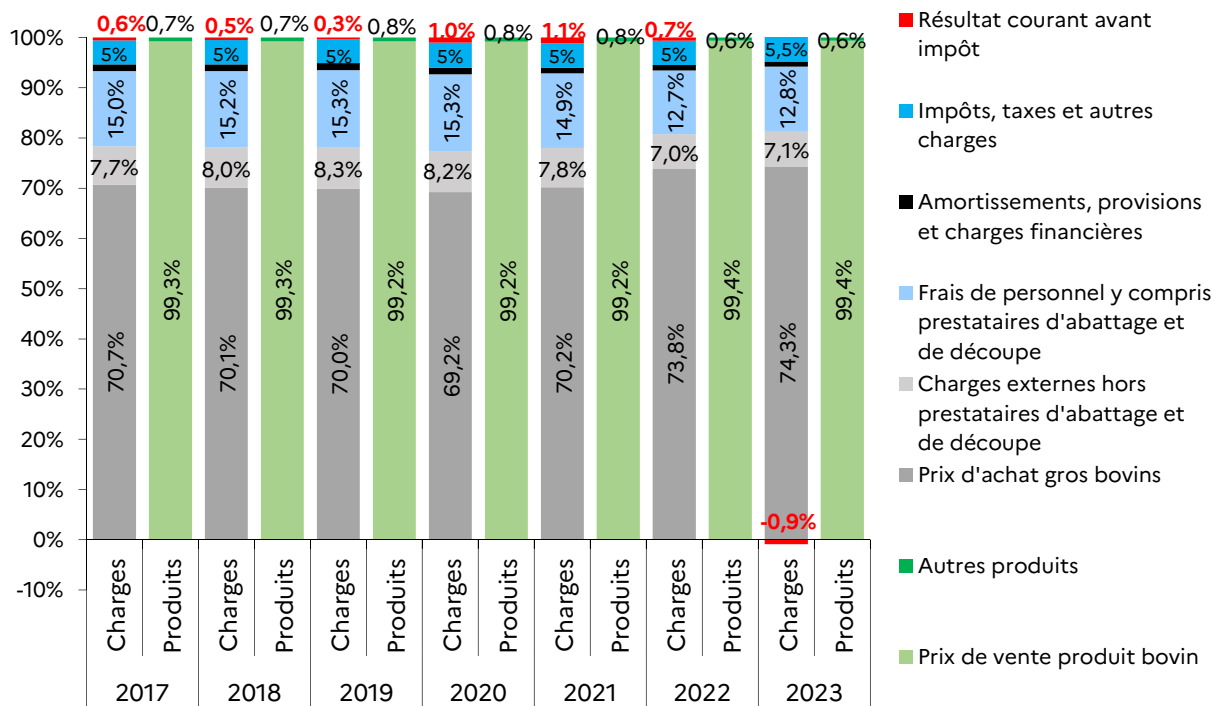


(*) 9 premiers mois de l'année, pour 2023 uniquement

Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

Graphique 68

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



(*) 9 premiers mois de l'année, pour 2023 uniquement

Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

Section 3 – Viande ovine

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE VIANDE OVINE

Production :

Le cheptel ovin français était de 6,6 millions de têtes en 2023, dont 3,4 millions de brebis allaitantes et 1,4 millions de brebis laitières, ce qui place la France au quatrième rang européen. Avec des variations interannuelles assez irrégulières, mais s'inscrivant dans une tendance longue à la baisse, les abattages d'agneaux de boucherie ont diminué de 37 % en tonnage entre 2000 et 2023.

Importations :

Une **spécificité 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 2023, la production de viande ovine des élevages français s'élève à environ 73 000 tec pour une consommation intérieure de 149 000 tec. Ainsi, les importations de viande ovine, de 86 000 tec¹ assurent 58 % 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.

Consommation :

Une **deuxième particularité de la filière** est la **part encore importante du commerce de détail spécialisé** : en 2023, 22 % 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). La **saisonnalité de la consommation** est très marquée : le total des achats de viande ovine fraîche tous circuits confondus dans le **mois de Pâques** s'élève à plus de 5 500 tonnes en 2023, alors qu'il est entre 2 000 à 3 500 tonnes le reste du temps (cf. Graphique 70).

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 46 % depuis 2000, passant de 278 000 à 148 700 tec en 2023.

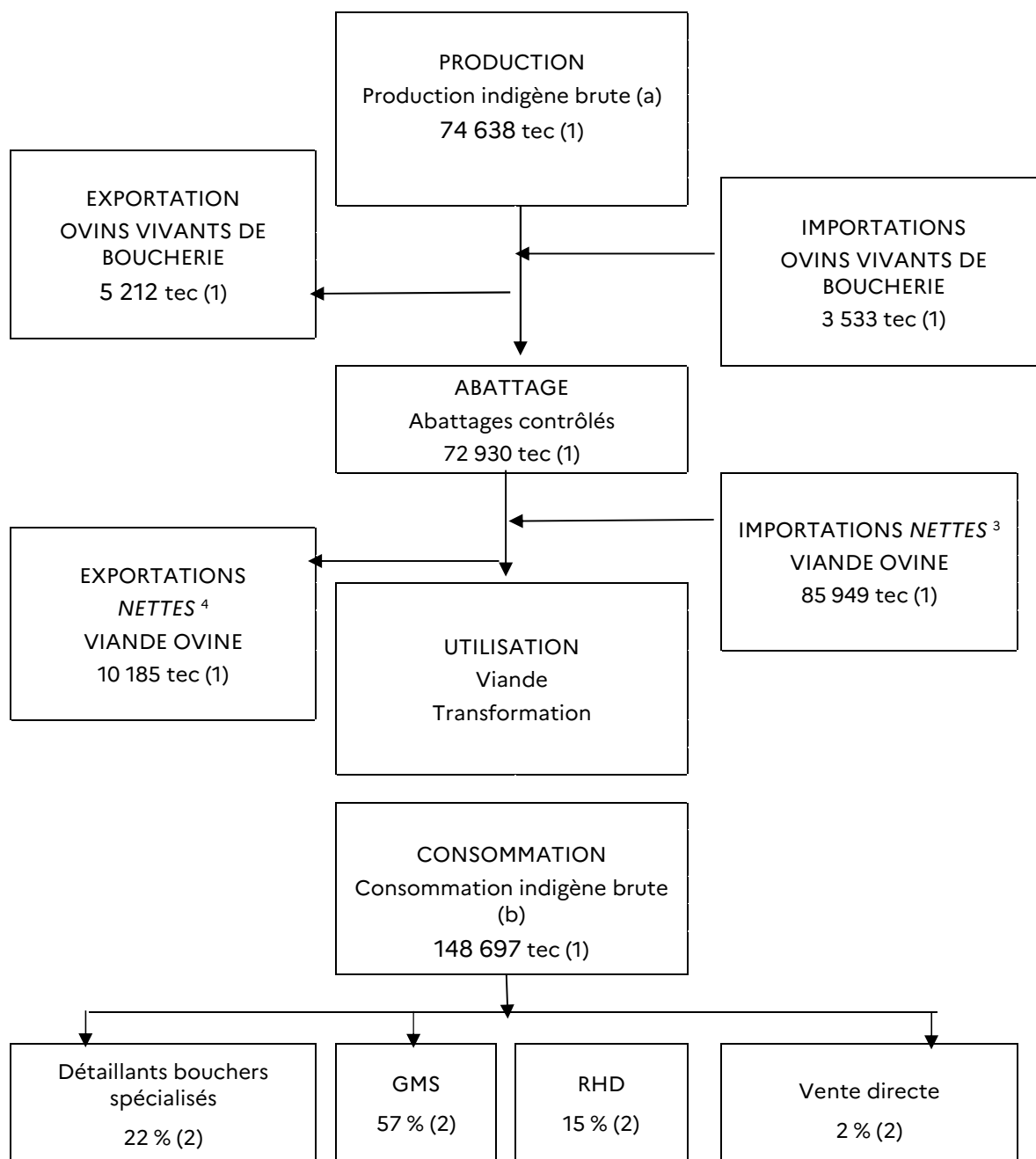
Par ailleurs, la **restauration hors foyer représente 15 % de la consommation** de viande ovine, dont 63 % en restauration commerciale et 37 % en restauration collective (Institut de l'élevage, « Où va l'agneau ? » 2016).

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

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

Schéma 10

Bilan des flux dans la filière viande ovine en 2022



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

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

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

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

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

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

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

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

Compte-tenu :

- du **poids majeur des importations** (Graphique 69), essentiellement sous forme de viandes fraîches, réfrigérées ou congelées à l'état de carcasses ou de pièces, et marginalement sous forme d'animaux vivants, notamment dans l'approvisionnement des GMS ;
- 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, de la composition du prix au détail de la viande ovine en GMS, en matière première et marges brutes est la suivante :

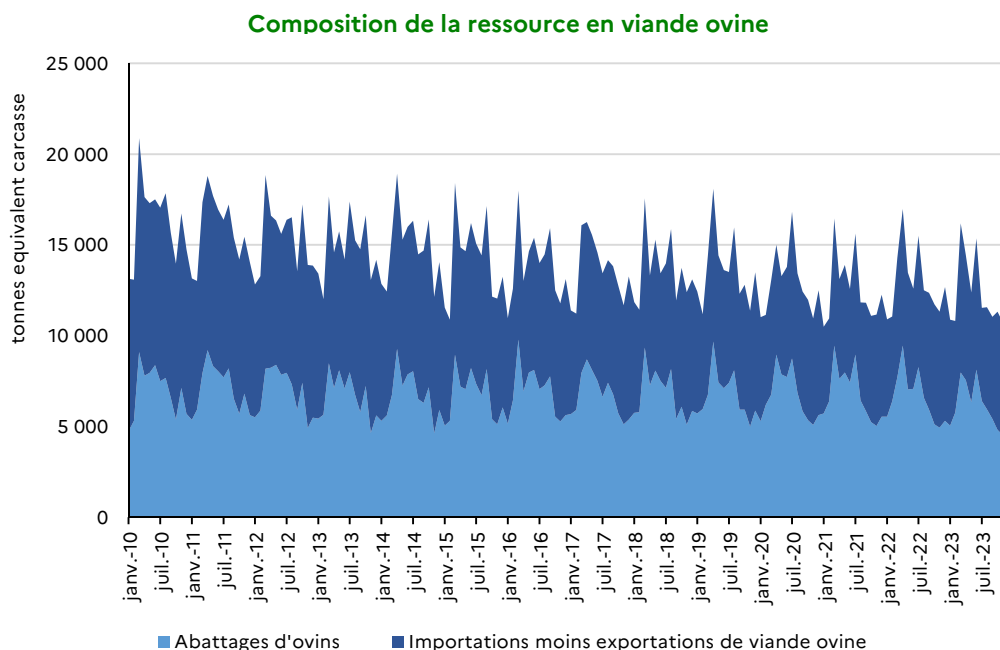
- la ressource à l'amont du circuit est composite et comprend les **produits de l'élevage français** (agneaux, principalement, et animaux de réforme), les **animaux vifs importés** (pour une part relativement limitée) et les **viandes importées** (part importante). Pour calculer la part importée de cette ressource à l'amont, on inclut les viandes importées *fraîches ou réfrigérées*, et les viandes importées *surgelées*, bien que la viande ovine surgelée soit quasi absente des relevés d'achat au détail en GMS par Kantar Worldpanel, et qu'on suppose qu'il n'y ait pas de vente au détail en rayon boucherie de viandes décongelées. On suppose, **faute d'informations plus précises**, que la structure composite de cette ressource (domestique et importée) correspond à celle des ventes en GMS en viande fraîche, ce qui permet de comparer le prix moyen des ventes en GMS avec le prix moyen de la ressource ;
- les animaux vifs, indigènes et importés, sont 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 aval* » 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 sont volontairement figées**, quelle que soit l'année, à celles observées la dernière année (Graphique 70) : 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 %.

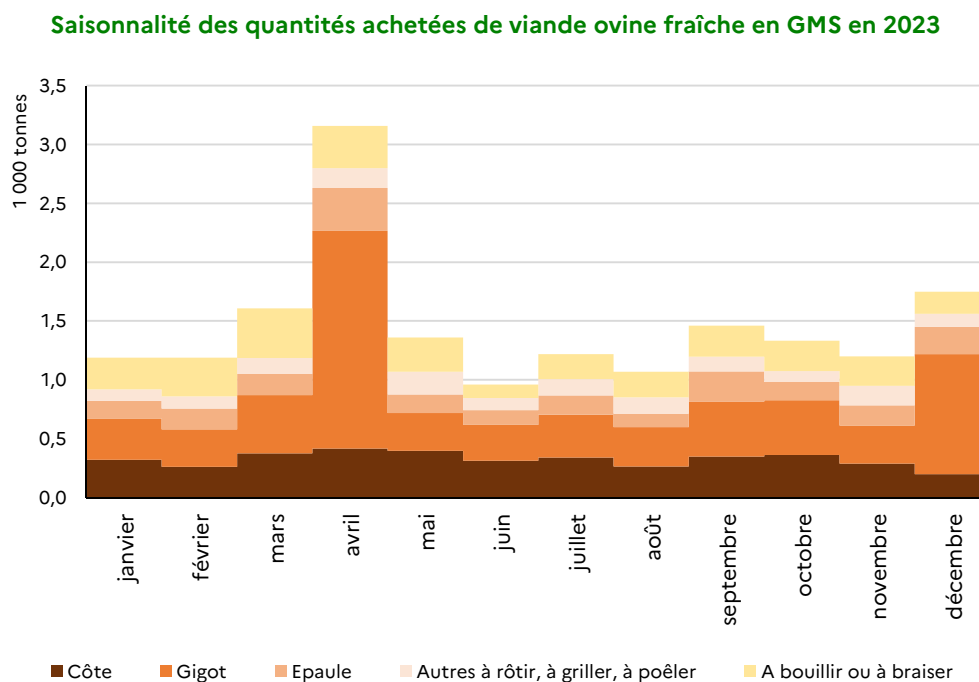
La **valorisation des coproduits** de la carcasse (abats, notamment) devrait être prise en compte et diminuer le coût matière première pour l'industrie en cas de valorisation positive, ou l'augmenter dans le cas contraire. **Faute de données précises**, cet élément n'est pas intégré. Le coût de la matière première par kilogramme de viande au détail s'en trouve probablement majoré.

Graphique 69



Source : OFPM d'après SSP et Eurostat

Graphique 70



Source: OFPM d'après Kantar Worldpanel

2.2. Les sources de données de prix utilisées

Stade entrée abattoir :

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.

Importations :

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.

Stade détail :

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**. Il s'agit d'un prix moyen pondéré par les quantités achetées.

Comme mentionné plus haut, le prix considéré est celui d'un **panier de composition saisonnière** fixé sur celle de l'année 2023.

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.

Depuis 2007, la part de la matière première est supérieure à la part de l'indicateur de marge brute agrégée de l'aval.

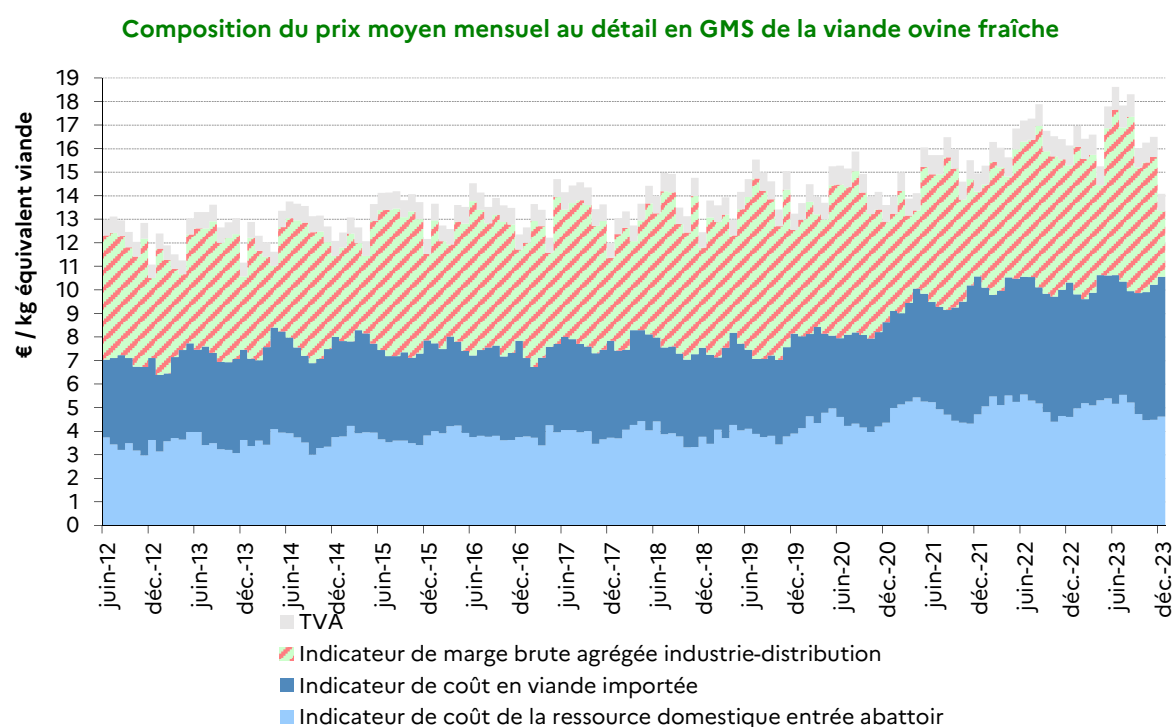
En 2023, l'indicateur de **coût de la matière première globale est resté stable par rapport à l'année précédente**. Cependant, il y a des disparités entre les composantes domestique et importée.

Malgré l'augmentation du prix moyen de l'agneau français, le **coût de la matière première domestique dans le panier de viande ovine vendu au détail a reculé par rapport à 2022**. La **baisse importante de la production française** de viande ovine (- 8,0 %), plus prononcée que celle de la consommation (- 4,3 %), et la **stabilité des importations** ont modifié cette répartition globale. **La part de la production française dans la consommation totale de viande a ainsi diminué**, réduisant le coût de la matière première nationale dans le panier de viande étudié.

Bien que les **importations de viande ovine soient restées stables comparées à 2022**, leur **part dans la consommation a ainsi augmenté**, entraînant une **hausse du coût de la matière première importée** malgré la baisse du prix à l'importation.

L'indicateur de **marge brute industrie-distribution et le prix moyen au détail**, comme le coût de la matière première, se sont **stabilisés en 2023 en dépit du contexte inflationniste**. Le coût de la matière première **avait déjà augmenté dès 2020**, entraînant une **compression des marges en aval**. En 2022, l'aval a **reconstitué ses marges brutes**.

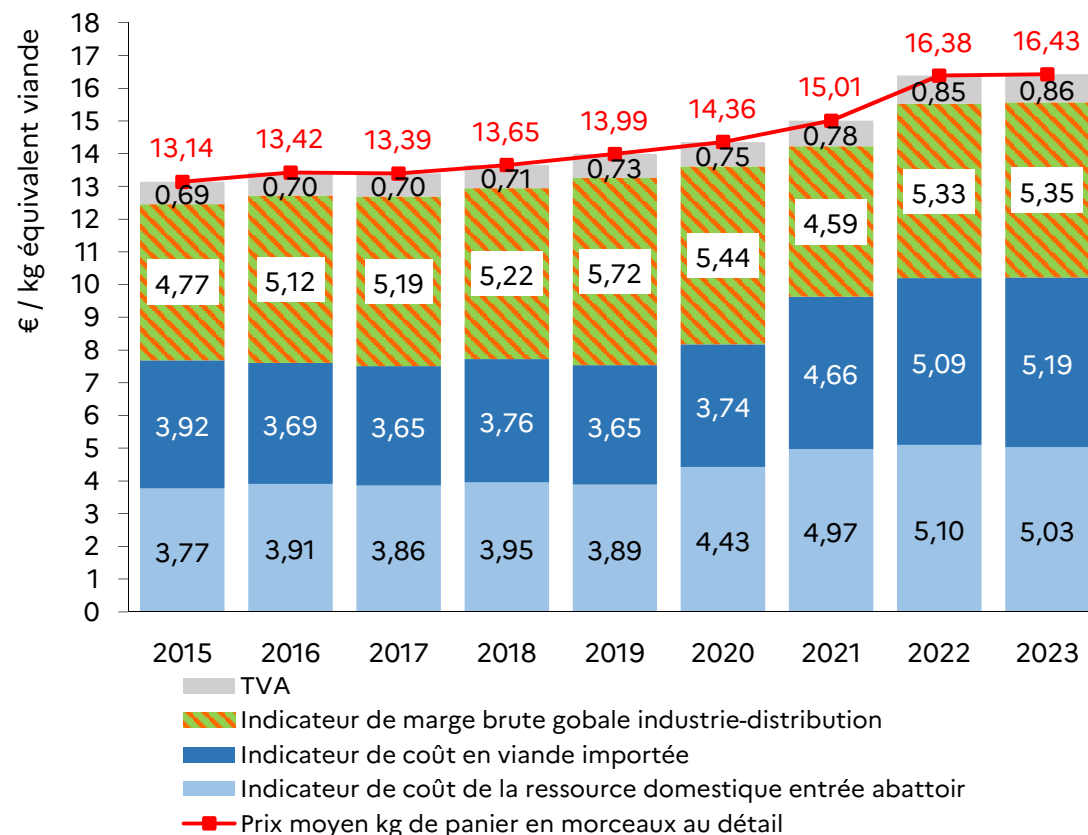
Graphique 71



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

Graphique 72

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

**Points d'attention :**

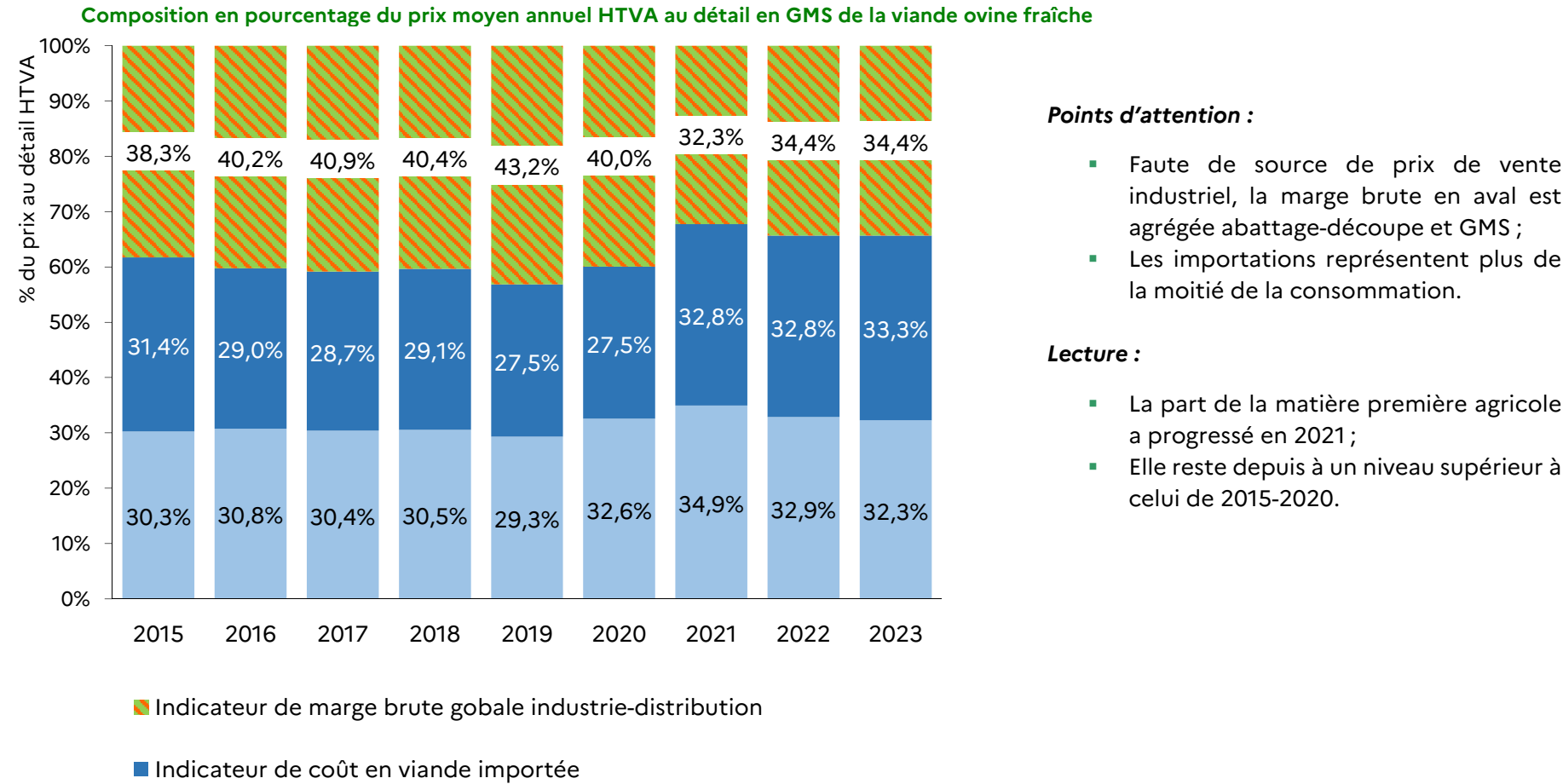
- Faute de source de prix de vente industriel, la marge brute en aval est agrégée abattage-découpe et GMS ;
- Les importations représentent plus de la moitié de la consommation.

Lecture :

- L'aval a amorti la hausse du coût de la matière première dès 2021 en comprimant sa marge brute, dans un contexte de stabilité des autres charges ;
- En revanche, l'aval reconstitue partiellement sa marge brute en 2022, année de retour d'inflation ;
- En 2023, malgré la poursuite de l'inflation, prix au détail, coût global de la matière première agricole et marge brute aval sont stables.

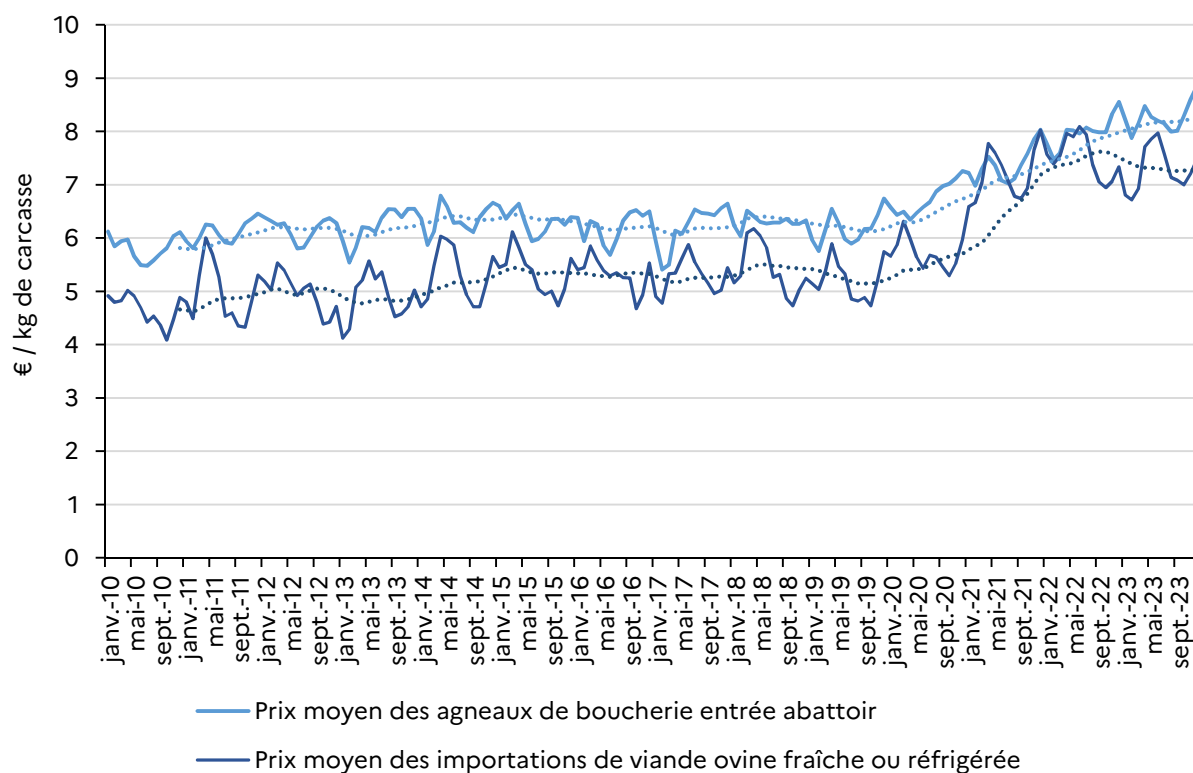
Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Eurostat, SSP et Kantar Worldpanel

Graphique 73



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

Graphique 74

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

Source : OFPM d'après FranceAgriMer, douane française

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

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

Sur la période 2010 - 2022, l'échantillon des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande ovine issu du Rica est constitué de 137 à 193 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 3 898 à 8 109 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production d'ovins viande constitue plus de 81 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

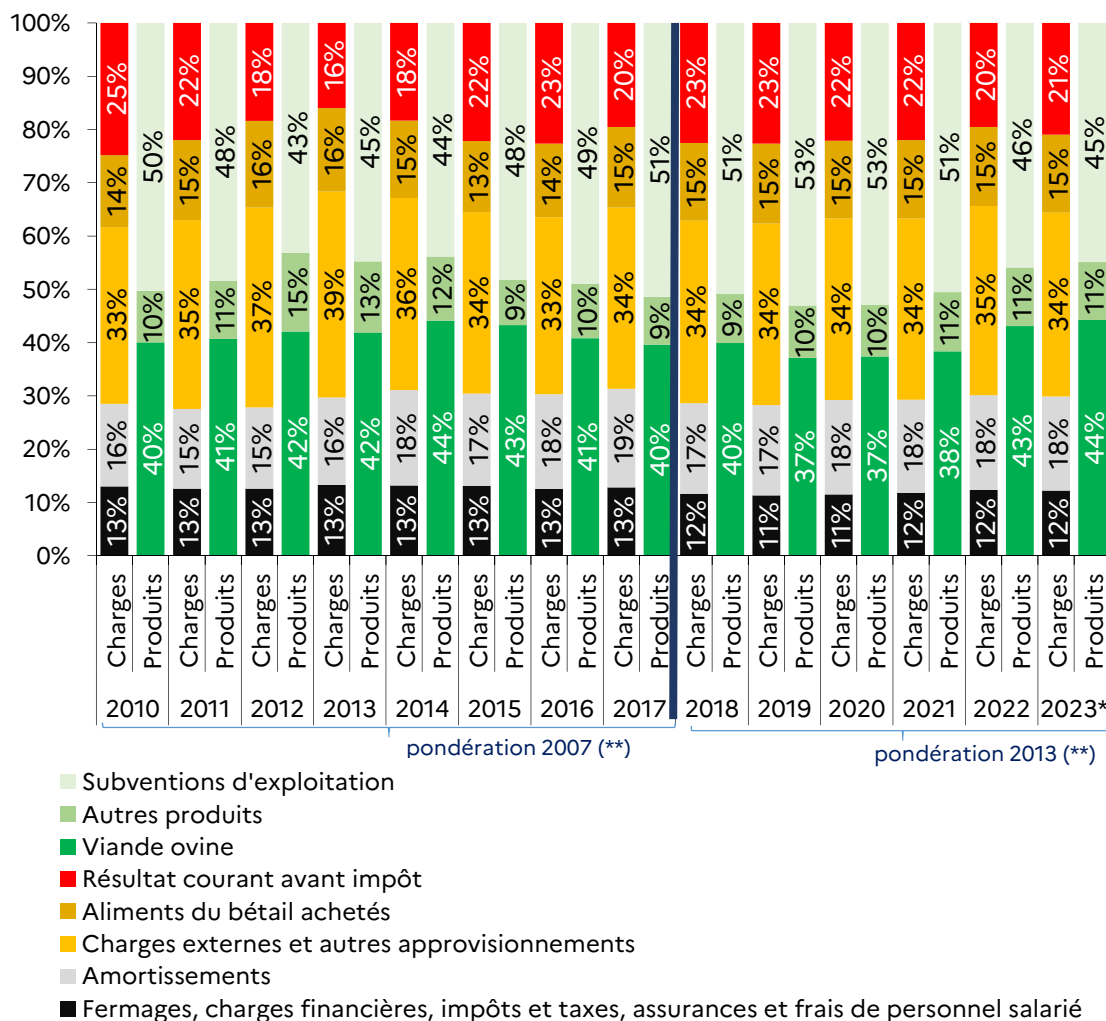
En 2022, le produit viande ovine et les autres produits augmentent respectivement de 24 % et 9 % par rapport à 2021. Les charges courantes ont augmenté de 14 %. Ainsi, le ratio du résultat courant avant impôt rapporté à l'ensemble des produits courants⁷ diminue (- 2 %) en 2022.

Les résultats 2023 sont simulés. L'IPPAP ovins 2023 (Insee) est appliqué au produit viande ovine 2022 pour calculer la valeur de ce produit en 2023. 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. Une simulation de l'évolution des aides de la PAC 2023 suite à sa réforme et des aides conjoncturelles issue des élevages bovins viande (toute typologie confondue) du réseau Inosys (Idele) a été appliqué aux subventions d'exploitation. Cette méthode ne tient donc pas compte de l'adaptation des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2022. En 2023, le produit viande ovine augmente de 4 % alors que les subventions d'exploitation diminuent de 1 %. Le coût de l'aliment reste stable (- 0,2 %), et les autres biens et services de consommation diminuerait de - 2 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt augmente de 8 %.

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 75

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



(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

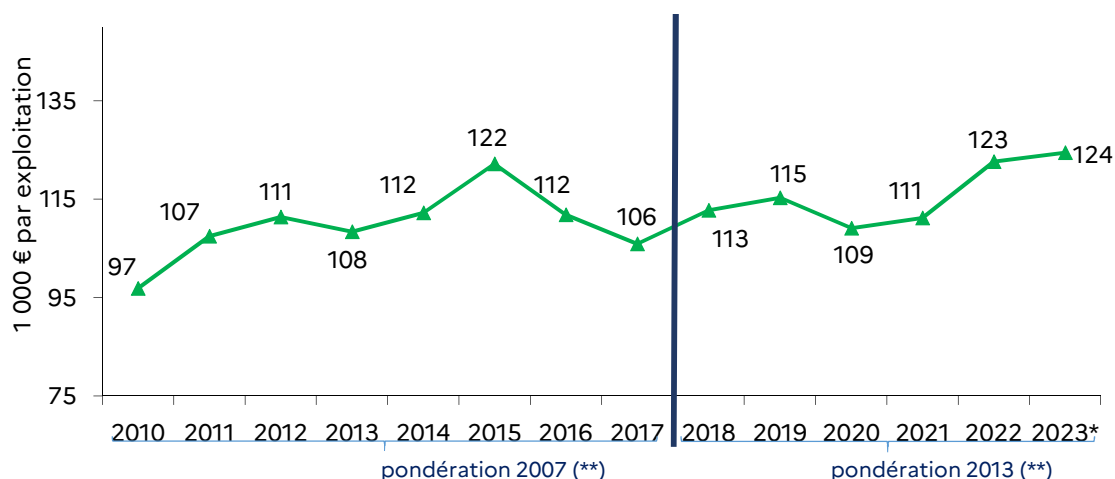
(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2023

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 75 (voir point 2.4. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 76

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



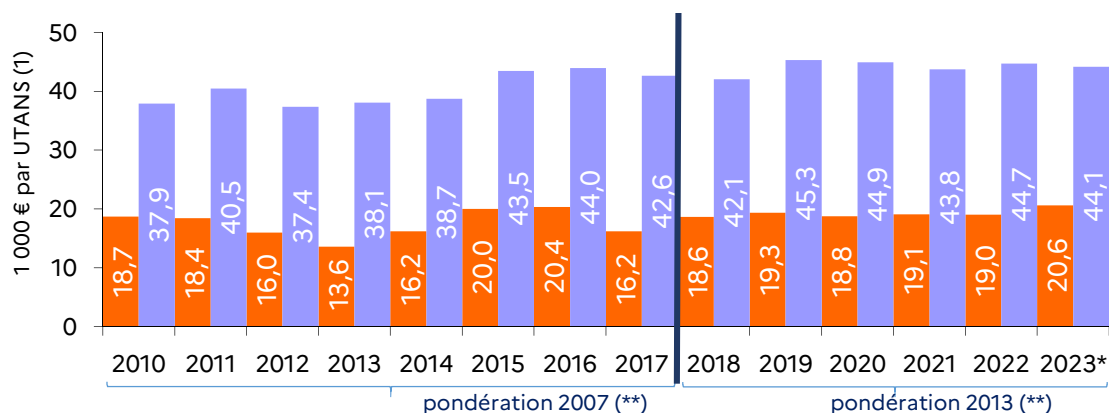
(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

(**) 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-Idele pour simulation 2023

Graphique 77

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations d'élevage ovin 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-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-Idele pour simulation 2023

4.2. Solde disponible et coût de production dans les élevages ovin viande, par système

4.2.1. Solde disponible dans les élevages ovin viande, par système

Suite à la demande du Comité de Pilotage de présenter des résultats issus des coûts de production élaborés par les instituts techniques agricoles comparables entre filières pour la rémunération possible des exploitants, l'Observatoire a mis en place un groupe de travail spécifique à cette question. Il s'est réuni à trois reprises depuis décembre 2022.

Il est ressorti de ces travaux le fait de présenter des résultats sans charges supplétives⁸, sous forme de solde disponible comptable. Ce solde disponible sert notamment à la rémunération de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales.

Cette estimation, pour la campagne 2023, exprimés en euros pour 1 000 litres de lait, est réalisée par l'Observatoire à partir d'informations techniques et comptables recueillies par les Chambres d'Agriculture dans le cadre du dispositif Inosys - Réseaux d'élevage fournies par l'Institut de l'élevage (Idele). 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 »** : entre 26 et 44 exploitations selon l'année. Systèmes sans parcours, intensifiés (chargement > 1,4 UGB/ha de la Surface 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 »** : 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 :
 - Entre 66 et 78 exploitations en zones de plaines ou herbagères : zones de cultures dominantes ou mixtes cultures-élevages, zones de cultures fourragères, zones herbagères,
 - Entre 36 et 43 exploitations en zones pastorales ou de montagne : zones pastorales, des montagnes humides ou de hautes montagnes,
- **« Pastoraux »** : Entre 22 et 30 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.

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

En 2022, dans le système **« Fourragers »**, le total des charges s'élève à 9 € par kilogramme de carcasse. Les produits permettent la couverture des charges comptables constatées et la réalisation d'un solde disponible de 2 € par kg de carcasse.

Dans le système **« Herbagers en zones de plaines ou herbagère »**, le total des charges s'élève à 11 € par kilogramme de carcasse. Les produits permettent la couverture des charges comptables constatées et le versement d'un solde disponible de 3 € par kg de carcasse.

⁸ Les charges dites « supplétives » ou « forfaitaires » sont des rémunérations théoriques du travail, du foncier et du capital de l'exploitant, évaluées à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le marché de la location des terres agricoles (fermages) et sur le marché des capitaux.

Dans le système « **Herbagers en zones pastorales ou de montagne** », les produits permettent la couverture des charges comptables constatées et un solde disponible de 3 € par kg de carcasse.

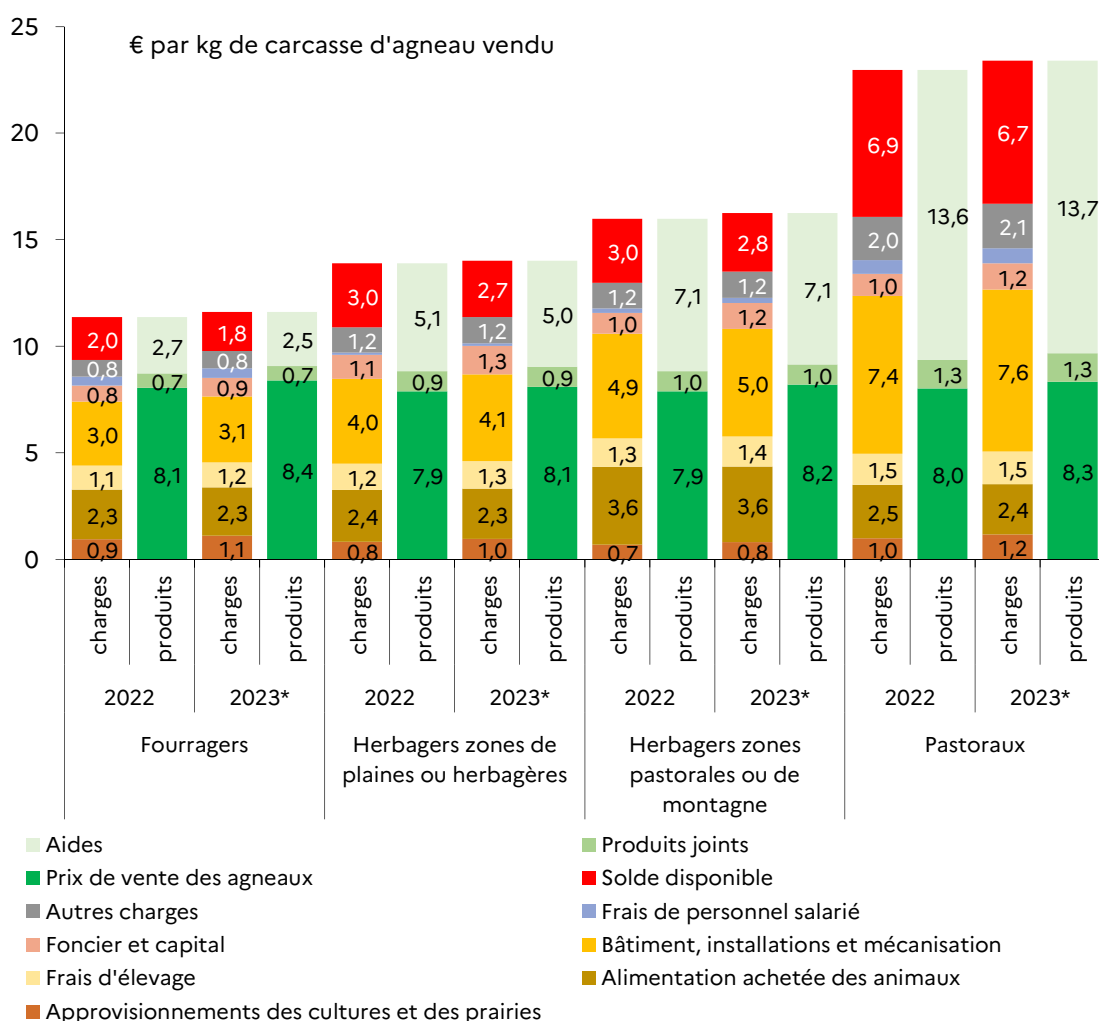
Dans le système « **Pastoraux** », les produits permettent la couverture des charges comptables et un solde disponible de 7 € par kg de carcasse.

En 2023, l'ensemble des charges estimées est en augmentation (+ 4 %) quel que soit le système.

Le prix de vente des agneaux augmente pour chacun des systèmes (+ 4 %), alors que les aides diminuent dans 3 systèmes. Seul le système « **Pastoraux** », observe une hausse modérée des aides (+1 %). Au final, on constate une diminution du solde disponible pour chacun des systèmes : de - 3 % pour les « **Pastoraux** » à - 12 % pour les « **Herbagers en zones de plaines ou herbagère** ».

Graphique 78

Solde disponible par système d'élevage ovin viande

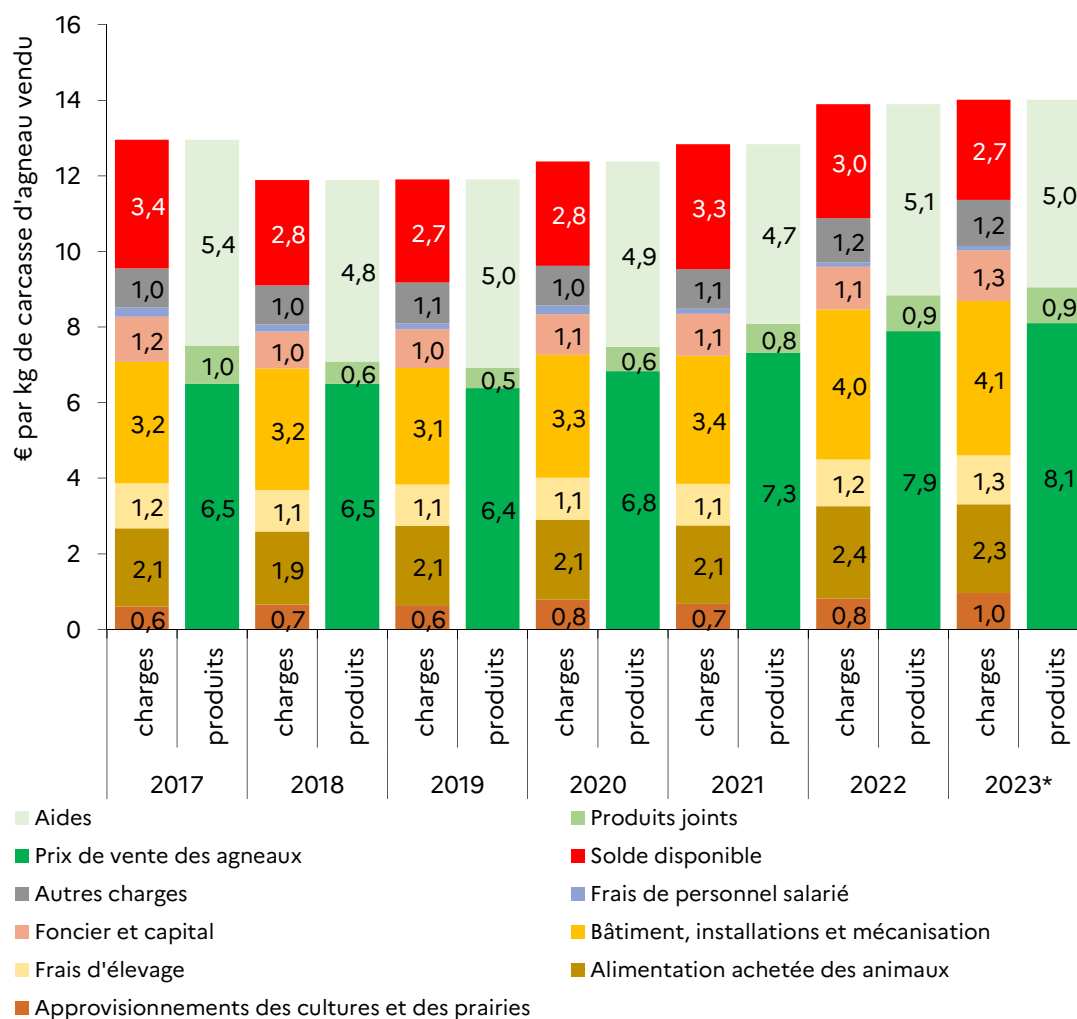


(*) estimation

Source : OFPM d'après Inosys – Réseau d'élevage

Graphique 79

**Solde disponible pour le système herbagers zones de plaine ou herbagères
d'élevage ovin viande de 2017 à 2023***



(*) estimation

Source : OFPM d'après Inosys – Réseau d'élevage

4.2.2. Coût de production dans les élevages ovin viande, par système

En complément de l'approche en solde disponible, l'Observatoire présente les indicateurs de coûts de production tels que définis par les interprofessions⁹

La finalité de ces indicateurs de coûts de production est différente, ayant vocation à servir de référence pour la contractualisation au sein des filières. Aussi, ces indicateurs de coûts de production adoptent des conventions de calcul et méthodes propres à chaque filière et qui ne peuvent être comparées entre elles. Ces calculs intègrent notamment des charges supplétives qui ne sont pas issues de la comptabilité des exploitations mais sont des conventions validées interprofessionnellement et destinées à intégrer, dans l'ensemble des coûts qui doivent être rémunérés par les produits de l'exploitation, en plus de ces charges mesurées comptablement, un certain niveau de rémunération des facteurs de production apportés par les agriculteurs, à commencer par le travail. À titre d'illustration de ces différences dans les conventions retenues par filières : le travail des exploitants est rémunéré à hauteur de 2 SMIC en élevage de ruminants contre 1,3 SMIC en grandes cultures.

Cette estimation, pour la campagne 2023, exprimés en euros par kg de carcasse d'agneau vendu, est réalisée par l'Observatoire à partir d'informations techniques et comptables recueillies par les Chambres d'Agriculture dans le cadre du dispositif Inosys - Réseaux d'élevage fournies par l'Institut de l'élevage (Idele).

Cette approche en coût de production, 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.

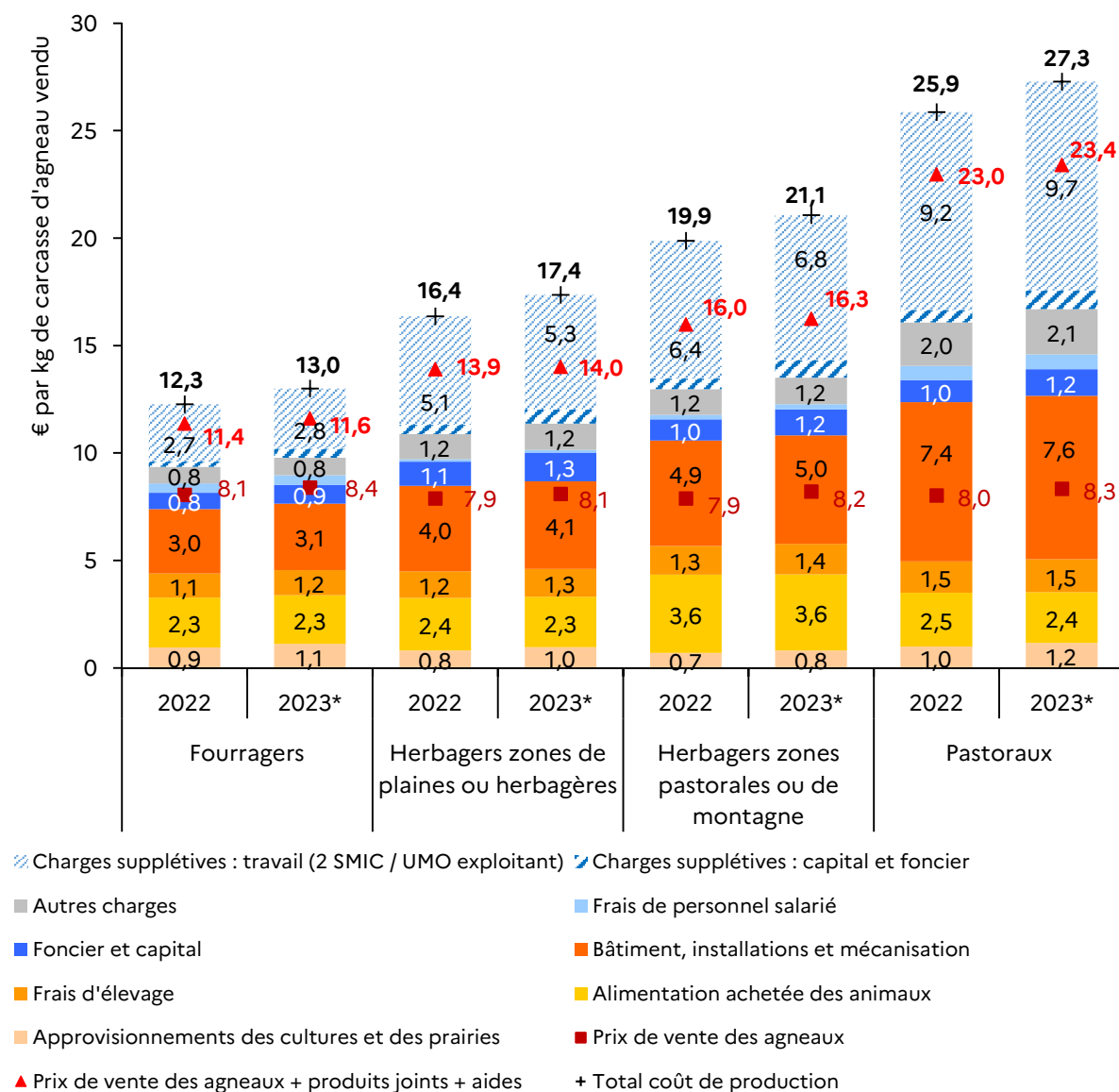
La prise en compte de ces rémunérations forfaitaires des facteurs de production fournis par l'exploitant explique l'écart de résultat avec le solde disponible.

En 2023, les coûts de production estimés augmentent quel que soit le système. Par rapport à 2022, la hausse des de 5 % pour le système « **pastoraux** » et de + 6 % pour les systèmes « **fourragers** », « **herbagers zones de plaines ou herbagères** » et « **herbagers zones pastorales ou de montagne** ». Le total des produits augmente, dans des proportions moindres, pour les systèmes « **fourragers** », « **herbagers zones pastorales ou de montagne** » et « **pastoraux** » (+ 2 %) et reste stable pour le système « **herbagers zones de plaines ou herbagères** » (+ 1 %).

⁹ Cf. tableau sur le site de l'OFPM : <https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/indicateurs-de-couts-de-production-agricole>

Graphique 80

Coût de production par système d'élevage ovin viande

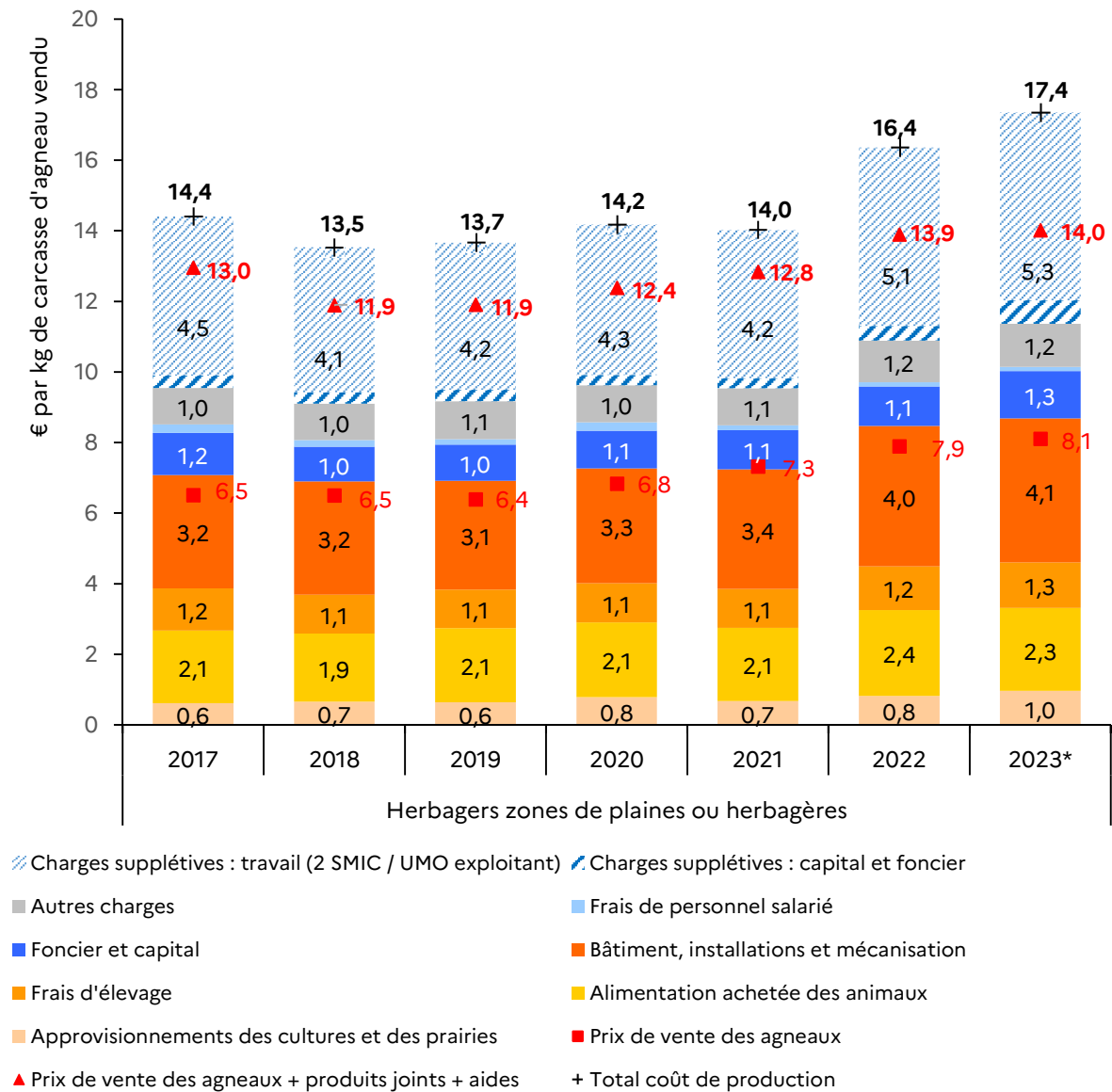


(*) estimation

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

Graphique 81

Coût de production pour le système herbagers zones de plaine ou herbagères d'élevage ovin viande de 2017 à 2023*



(*) estimation

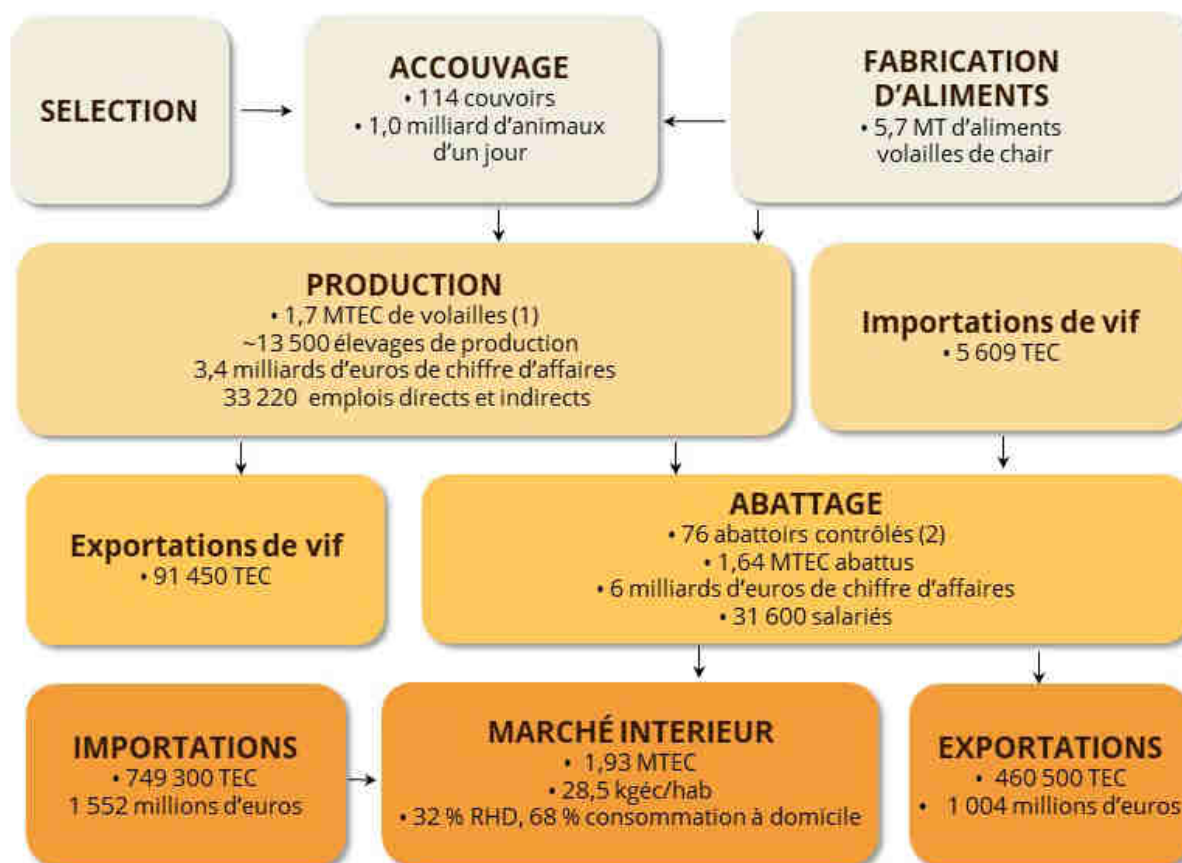
Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

Section 4 – Volailles de chair et lapins

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE VOLAILLES DE CHAIR ET LAPINS

Schéma 11

Cartographie des flux dans la filière volailles de chair en 2021



(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 2021

Une filière intégrée dans les échanges internationaux

L'Observatoire centre l'analyse du circuit de distribution sur des produits au détail en GMS censés provenir de l'élevage français. L'export est également un débouché important pour la filière et l'import une source également importante d'approvisionnement du marché intérieur, historiquement pour la restauration hors foyer, 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, est mal connue. En revanche, les professionnels de la filière veillent à garantir l'origine et la traçabilité des produits proposés en libre-service dans les rayons des GMS, initiative accompagnée par le logo « Volaille française » depuis 2014. Ainsi, les représentations de la décomposition des prix au détail qui vont suivre (partie 3), d'une part n'illustrent qu'un aspect de la valorisation industrielle (celle destinée au marché français des GMS), d'autre part peuvent présenter un biais lié aux importations de viandes de volailles destinées à la distribution (non négligeables s'agissant des découpes), biais qui a cependant tendance à se réduire¹. Enfin, les comptes de l'industrie des viandes de volailles présentés dans la partie 5 retracent l'ensemble de l'activité du secteur, tous débouchés compris (GMS, RHD, export).

Consommation par bilan vs consommation à domicile

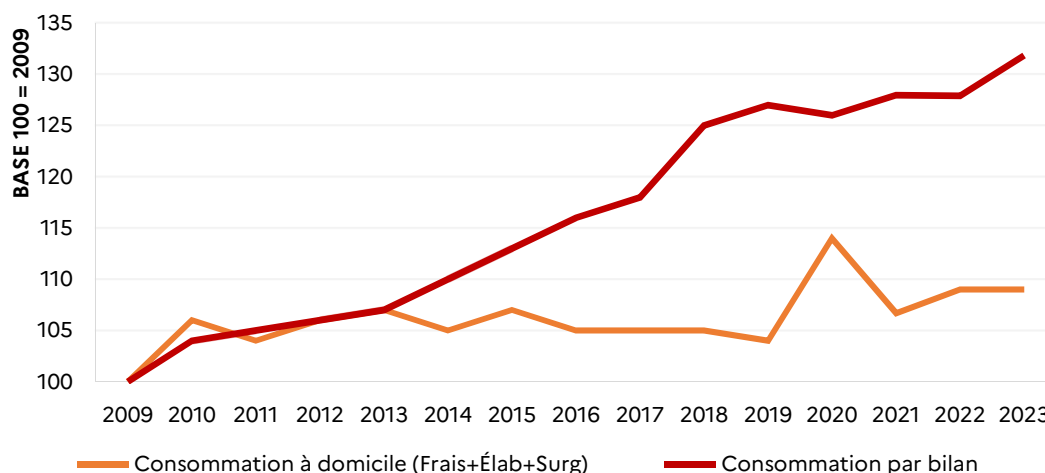
La filière volailles de chair, et plus spécifiquement poulet de chair, est spécifique de par le taux de croissance de sa consommation particulièrement élevé au regard de celle des autres viandes. Sur les dix dernières années, la consommation de viandes de volaille par bilan a augmenté de 2 % en moyenne chaque année, croissance tirée par le poulet (+ 4 % 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 77 % en 2023. Parallèlement, la consommation à domicile a eu tendance à stagner, voire diminuer (- 1 % par an en moyenne entre 2016 et 2019). Par ailleurs, les importations de viandes de volaille ont augmenté de 6 % par an, dont + 7 % en moyenne par an pour la viande de poulet².

¹ D'après un relevé linéaire en GMS, réalisé par Roamler en 2018 pour le compte de l'Association pour la Promotion de la Volaille Française (APVF), il semblerait que les viandes importées se retrouvent préférentiellement incorporées dans les produits transformés et beaucoup moins dans les viandes fraîches (entiers et découpes) présentées sur les linéaires. D'autre part, l'étude sur les relations et partenariats entre industriels et distributeurs dans le secteur des volailles de chair, réalisée par l'Itavi en 2016, fait état d'une réduction progressive des écarts de compétitivité entre les volaillers français et belges depuis 2013, ce qui sous-tendrait une réduction progressive de l'approvisionnement des GMS en découpes provenant des pays limitrophes de la France (Belgique notamment).

² Sources : Kantar Worldpanel tous circuits, toutes volailles fraîches et surgelées pour les données de consommation à domicile ; SSP et douane française pour les autres données.

Graphique 82

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 82) montre que, entre 2013 et 2022 (exclusion faite de l'année 2020 atypique, au vu du 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.

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 %, avec un fort développement dans le domaine des élaborés : charcuteries à base de volaille, produits panés et viandes cuites). Néanmoins, le taux d'importation dans l'industrie de la transformation s'est stabilisé à 72 %.

Le marché de la RHD est constitué de trois sous-secteurs qui sont la restauration collective, la restauration commerciale et les circuits de vente alternatifs (ambulants et saisonniers, GMS et magasins).

Tableau 11

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

Pour l'année 2018, GIRA Foodservice estimait les achats de volailles et lapins par la RHD (restauration collective, commerciale et boulangerie, hors autres circuits alternatifs) à 191 milliers de tonnes, ce qui, rapporté aux volumes d'achats de ménages estimés par Kantar, représenterait environ un quart de la consommation totale, à domicile et hors domicile. Toutefois, d'après l'interprofession (ANVOL), cette part de la RHD serait plutôt de 35 %. De même, selon GIRA, la restauration collective pèserait pour 43 % des volumes de viande de volaille écoulés en RHD, cette proportion étant très proche de l'ensemble des produits

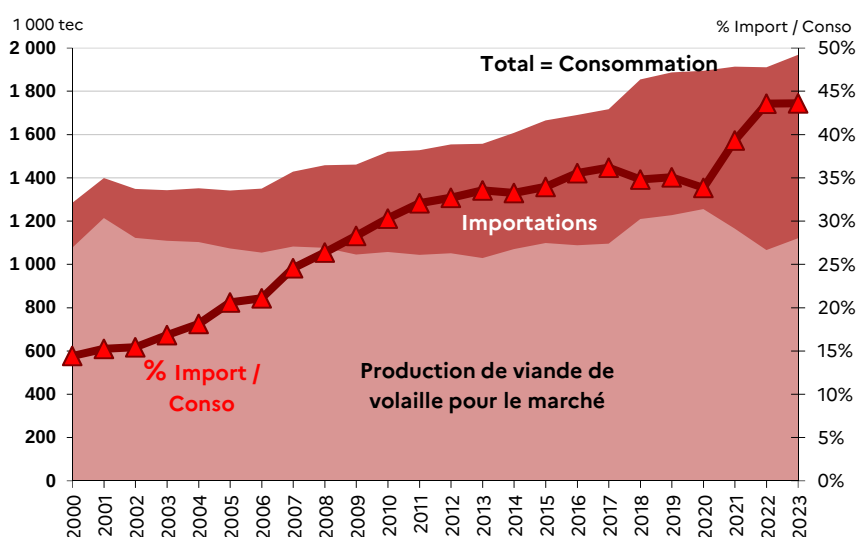
carnés (40 %). Les viandes de volaille (hors charcuteries) représentent près d'un tiers des volumes de produits carnés achetés par la RHD (31 %), les deux tiers étant du poulet.

Pour ces débouchés, ainsi que la GMS, la matière première la plus recherchée est le filet de poulet (frais, congelé ou transformé), pour laquelle la filière française est fragilisée par un déficit de compétitivité qui bénéficie aux importations en provenance des pays de l'Union européenne (Benelux et Pologne en tête). Le seul segment préservé des importations semble être celui du haut de gamme (certifié, SIQO), qui garantit de fait un approvisionnement français.

Ainsi le taux de couverture du marché français par la viande importée a crû de manière très soutenue depuis le début des années 2000, pour progresser plus lentement entre 2015 et 2019, avant de connaître un rebond important en 2021 après la baisse conjoncturelle de 2020. Cela a représenté pour la filière française des viandes de volaille une perte progressive de parts de marché. Cette dernière concentre ainsi ses efforts sur la reconquête de ces marchés de la RHD et de l'industrie.

Graphique 83

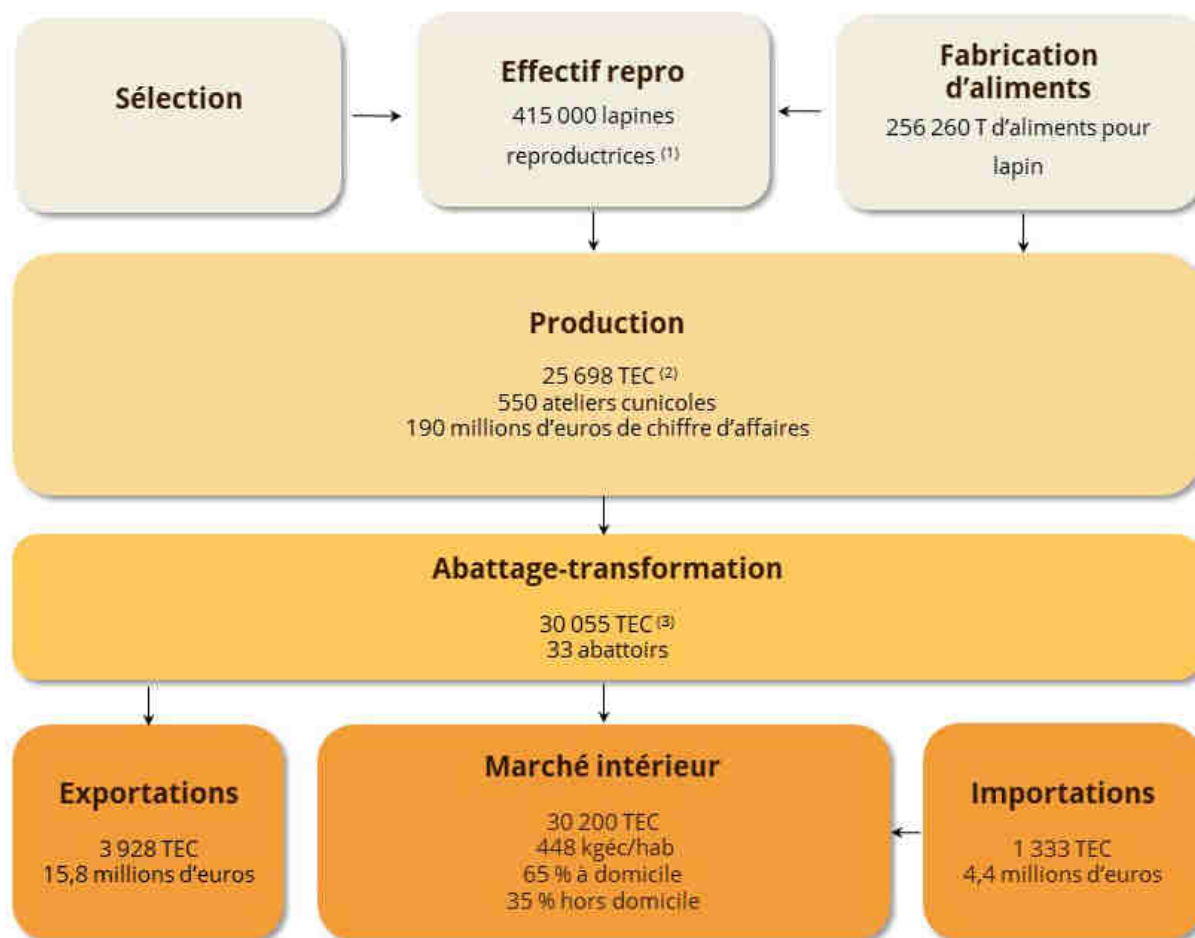
Part de la production nationale et des importations dans la consommation française de viandes de volailles



Sources: FranceAgriMer, d'après SSP et douane française

Schéma 12

Cartographie des flux dans la filière lapins en 2021



tec : tonnes équivalent carcasse, T : tonnes

Sources : Itavi, d'après SSP, Comptes de l'agriculture, Coop de France NA, RA (2010) ESANE (2018) - Données 2021

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 donc pas la recette unitaire du producteur agricole, éleveur « intégré », mais le prix de cession de l'animal fini par l'intégrateur à l'abatteur. Ces valeurs font l'objet d'enquêtes statistiques fournissant mensuellement les prix moyens au kg vif nécessaires au calcul des indices de prix des produits agricoles à la production (IPPAP) des volailles et lapins. Ces données sont fournies en niveau à l'Observatoire pour les agrégats suivants : dindes et dindons, poulets (label et standard), et lapins. Dans le cadre de l'Observatoire, on utilise ces valeurs en vif, converties en valeur par kg de carcasse, comme indicateurs de la valeur de la matière première agricole de la filière, cette valeur étant coproduite par l'éleveur et son intégrateur.

2.2. Prix des viandes de volaille vendues par l'industrie à la grande distribution

Depuis 2021, l'Insee fournit à FranceAgriMer un indice permettant de suivre le prix moyen sortie industrie du poulet label rouge, permettant de désagréger, l'indicateur de marge brute aval entre celle de l'industrie abattage-découpe et celle de la distribution.

L'Observatoire dispose de prix moyens industriels calculés à partir d'indices relevés par l'Insee auprès des principaux opérateurs pour trois ensembles de produits : poulet entier prêt-à-cuire (PAC) label rouge, escalope de filet de poulet standard et cuisse de poulet standard.

On dispose des données d'exportations françaises vers la Belgique pour estimer les prix industriels des ailes de poulet. Ces données sur les valeurs sortie abattage-découpe des principales pièces issues d'une carcasse de volaille, complétées par leurs poids moyens, permettent d'estimer la valeur de matière première entrée-abattoir des découpes de cuisses de poulet et d'escalopes de poulet en considérant que le rapport entre valeur entrée-abattoir et valeur sortie abattage-découpe est identique quelle que soit la pièce, et égal à celui de l'ensemble de la carcasse (Mainsant, Porin, 2002).

Une enquête conduite en 2014 auprès des industriels a permis de recueillir des références sur la valorisation des abats (gésiers, foie), de certaines viandes secondaires (*trimming*) et autres coproduits, ce qui a ainsi permis de préciser les estimations des indicateurs de marges brutes industrielles sur les produits de consommation étudiés (voir partie 2.4.). La valorisation des coproduits varie d'une année à l'autre pour les abatteurs, elle peut venir abaisser le coût entrée-abattoir ou au contraire l'augmenter. Dans la décomposition du prix au détail, la valorisation prise en compte dans le calcul de la valeur du coût entrée-abattoir vient diminuer marginalement le coût d'acquisition entrée-abattoir.

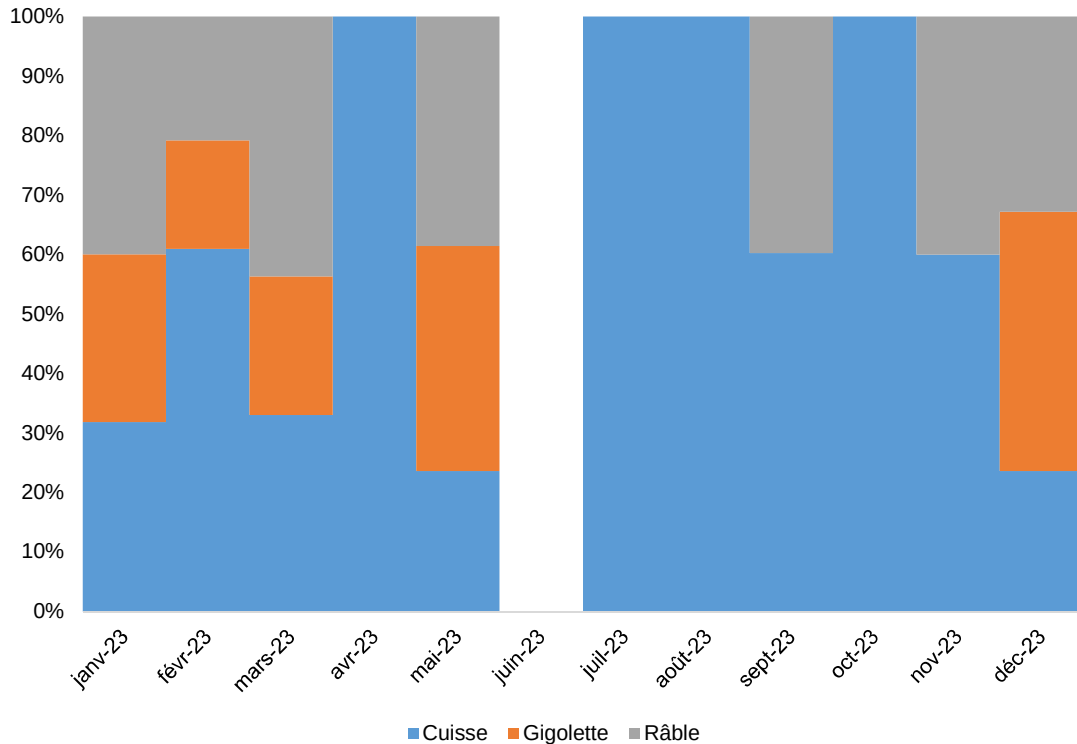
Concernant la viande de lapin, l'Observatoire suit trois catégories de produits :

- le lapin entier présenté non découpé,
- le lapin entier découpé avec ou sans tête,
- un panier de morceaux de lapin.

Pour cette dernière catégorie, le panier de morceaux suivi a été affiné et se compose de trois morceaux : cuisse, gigolette et râble. Les proportions pour ces trois morceaux sont fixées par rapport à leur consommation en 2023 (Graphique 84) 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 84

Structure du panier d'achats de morceaux de lapin en 2023



Source : Kantar Worldpanel

Depuis fin 2018, l'Observatoire a mis en place une enquête auprès des quatre principaux abatteurs, représentant 71 % volumes abattus, qui a permis de désagréger la marge industrie et distribution pour 2019, 2020 et 2021.

2.3. Prix des viandes de volaille vendues en grande distribution

Les références de prix des volailles et lapins au détail sont les prix d'achat moyens pondérés mensuels issus du panel de consommateurs Kantar Worldpanel. Pour établir des valeurs moyennes annuelles composant le prix au détail (coût entrée-abattoir, marges brutes de l'aval), les données de base, mensuelles, sont pondérées quel que soit le stade (production, industrie, GMS) par les quantités achetées mensuellement en GMS en dernière année, ceci afin de garantir que les évolutions de ces valeurs annuelles sont uniquement dues aux évolutions des prix, et non influencées par d'éventuelles variations interannuelles de la répartition des achats dans l'année.

Avant 2019, l'Observatoire s'intéressait aux regroupements hors label rouge et hors bio, ce qui revenait à observer les poulets standard et certifiés. Depuis 2019, pour les découpes, l'Observatoire suit la sous-catégorie « sans label ». Ces produits sont désormais standards au sens strict. Cette modification permet d'être plus homogène dans le suivi des prix tout au long de la filière.

2.4. Représentativité des produits de volaille de l'OFPM

La représentativité des produits suivis par l'Observatoire est présentée ci-dessous pour les années 2020, 2021, 2022 et 2023. Elle est calculée à partir des quantités achetées en supermarché et en hypermarché renseignées dans le panel Kantar Worldpanel. Ces pourcentages sont évalués par le rapport 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*.

	2020	2021	2022	2023
Sur total poulet - hors élaborés, charcuterie et abats				
Poulet PAC - label rouge	16 %	17 %	15 %	15 %
Cuisse standard	18 %	18 %	20 %	21 %
Escalope/filet standard	19 %	20 %	20 %	21 %
Sur total volaille* - hors élaborés, charcuterie et abats				
Poulet PAC - label rouge	11 %	12 %	12 %	11 %
Cuisse standard	12 %	13 %	15 %	16 %
Escalope/filet standard	13 %	14 %	15 %	16 %

	2020	2021	2022	2023
Sur total lapin - hors élaborés et abats				
Lapin entier non découpé	21 %	23 %	23 %	23 %
Lapin entier découpé	26 %	27 %	26 %	26 %
Morceaux de lapin	39 %	38 %	40 %	38 %

Source : Kantar Worldpanel

* c'est-à-dire les intitulés Kantar « Détails Espèces hors lapin » pour les espèces suivantes : canard, oie, chapon, pintade, dinde, poulet et autres espèces.

2.5. Impact de la valorisation des coproduits de l'abattage-découpe

Pour la viande de volaille

Après échanges avec les représentants des industriels, l'Observatoire a conduit en 2014-2015 une enquête sur les résultats 2014 de la valorisation des coproduits et viandes secondaires pour le poulet et la dinde, auprès d'un panel de 6 sociétés représentant 89 % des abattages de poulet standard (hors poulet « export ») en 2014. À noter que les réponses pour la dinde ne se sont pas exploitables, faute de réponses suffisantes.

En 2021, le groupe de travail « Porc et volailles » a été consulté sur la nécessité de reconduire une enquête pour actualiser ces données. Les discussions avec les professionnels ont conduit à la conclusion que les données ci-dessous restaient pertinentes.

Quatre catégories de produits ont été suivies dans l'enquête :

- les viandes secondaires : ailes de poulet,
- les abats : cœur, foie, gésier,
- les extrémités : tête, cou, pattes, croupion,
- les coproduits : plumes, sang, peau, graisses, chutes de parage, restes de carcasses et divers produits de catégorie C3 (pour l'alimentation animale).

La marge nette sur coproduits, abats, et après saisie diminue (si elle est positive) ou augmente (dans le cas contraire) le coût d'achat de la matière première commune aux produits principaux et aux coproduits (i.e. la valeur de la carcasse de poulet entrée-abattoir).

Le tableau suivant présente les résultats ramenés aux quantités valorisées par kilo de pièce ou coproduits :

Tableau 12

Valorisation moyenne des coproduits du poulet standard en 2014

Libellés articles : abats, coproduits, saisie	Chiffres d'affaires HT des quantités valorisées (1)	Coûts spécifiques (2)	Marge nette (3) = (1) - (2)
	centimes / kg article	centimes / kg	centimes / kg
Abats	152,6	- 139,3	13,3
Coproduits, extrémités, reste de la carcasse	10,6	- 2,7	7,9
Saisies	0,5	- 10,2	- 9,7
Abats et coproduits non valorisés		- 7,0	- 7,0
MOYENNE pour l'ensemble des articles	12,8	- 6,8	6,0

Source : OFPM, enquête auprès des entreprises

Les résultats précédents, ramenés aux quantités de poulets traités et divisés par le rendement du vif en carcasse (67 % pour un poulet standard, source SSP pour OFPM), donnent les valeurs par coût unitaire d'achat. Abats et coproduits sont considérés comme des produits joints des PGC : leur valorisation nette vient diminuer le coût d'achat de la matière première (poulet entrée-abattoir) d'environ 4 centimes/kg carcasse (ou 2,7 centimes/kg vif) sur la base de ces résultats 2014. Le tableau ci-après présente les résultats précédents exprimés en % du prix moyen de la matière première entrée-abattoir.

Tableau 13

Valorisation moyenne des coproduits du poulet standard, ramenée au prix d'achat entrée-abattoir en 2014 (en %)

Libellés articles : abats, coproduits, saisie	Chiffres d'affaires HT des quantités valorisées (1)	Coûts spécifiques (2)	Marge nette (3) = (1) - (2)
	% prix achat vif	% prix achat vif	% prix achat vif
Abats	1,8 %	- 1,6 %	0,2 %
Coproduits, extrémités, reste de la carcasse	4,1 %	- 1,1 %	3,1 %
Saisies	0,0 %	- 0,2 %	- 0,2 %
Abats et coproduits non valorisés		- 0,2 %	- 0,2 %
MOYENNE pour l'ensemble des articles	6,0 %	- 3,2 %	2,8 %

Source : OFPM, enquête auprès des entreprises

Pour la viande de lapin

Pour les modèles « lapin », le coût moyen annuel entrée-abattoir a été estimé sur la base du prix du kg de carcasse entrée-abattoir. Les coproduits, tels la tête ou les abats, pouvant être valorisés notamment en petfood, ne sont pas pris en compte dans cet indicateur de coût entrée-abattoir, faute de données précises. Par ailleurs, les pertes liées à l'acte de découper sont estimées à 5 % uniquement pour le panier de morceaux.

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

En 2022, année de forte inflation du prix des matières premières, les marges aval de la plupart des produits suivis par l'Observatoire ont diminué afin de limiter la hausse des prix aux détails. Toutefois, dans un contexte particulier d'offre restreinte de poulet notamment durant l'été, en lien avec une importante crise d'influenza aviaire hautement pathogène, les produits volailles suivis par l'Observatoire s'étaient démarqués par une importante progression des marges brutes de l'industrie. Pour mémoire, la marge brute n'est pas la marge nette. Seul est déduit le coût d'achat de la matière première. La marge brute finance ensuite les autres charges (emballages, énergie, salaires...).

En 2023, la production de poulet a repris à un niveau supérieur à la moyenne 2019-2021, malgré une reprise plus partielle pour la filière poulet label rouge.

3.1. Prix et indicateurs de marges brutes en filière volailles : découpes de poulet standard

L'Observatoire suit les deux principales découpes de poulet standard, à savoir les escalopes et les cuisses (désossées ou non, gigues incluses). L'escalope standard est un segment en forte croissance de consommation depuis 2014.

Le prix de vente industriel de l'escalope/filet de poulet standard a fait l'objet d'une rupture de série, telle que définie dans le chapitre 1, méthodologie générale, au point « traitement des cas de ruptures de série de prix industriels Insee ». Toutefois, l'échantillon enquêté par l'Insee n'étant ni stabilisé ni suffisamment représentatif du produit standard, il n'a été possible ni de retenir le prix de septembre 2023 en le rétropolant, ni de continuer à prolonger le prix de septembre 2021 avec les indices mensuels.

L'absence de prix de vente industriel robuste pour l'escalope/filet de poulet a un impact sur le niveau de détail auxquels peuvent être présentés les résultats pour l'escalope/filet de poulet, mais également pour la cuisse de poulet.

Pour l'escalope/filet de poulet, il n'est pas possible de calculer la marge brute de la GMS (égale au prix au détail HT moins le prix de vente industriel). La marge brute aval est donc indiquée agrégée abattage-découpe-GMS pour les cinq dernières années.

L'escalope/filet de poulet est un coproduit de la cuisse de poulet. Son prix de vente industriel est ainsi utilisé pour calculer le coût de la matière première pour la cuisse de poulet (cf. point 2.5 ci-dessus). L'absence de prix de vente industriel robuste pour l'escalope/filet de poulet ne permet donc pas de différencier le coût de la matière première et la marge brute de l'industrie d'abattage-découpe. C'est donc un « agrégat coût production plus marge brute industrie » qui est indiqué en amont pour les cinq dernières années.

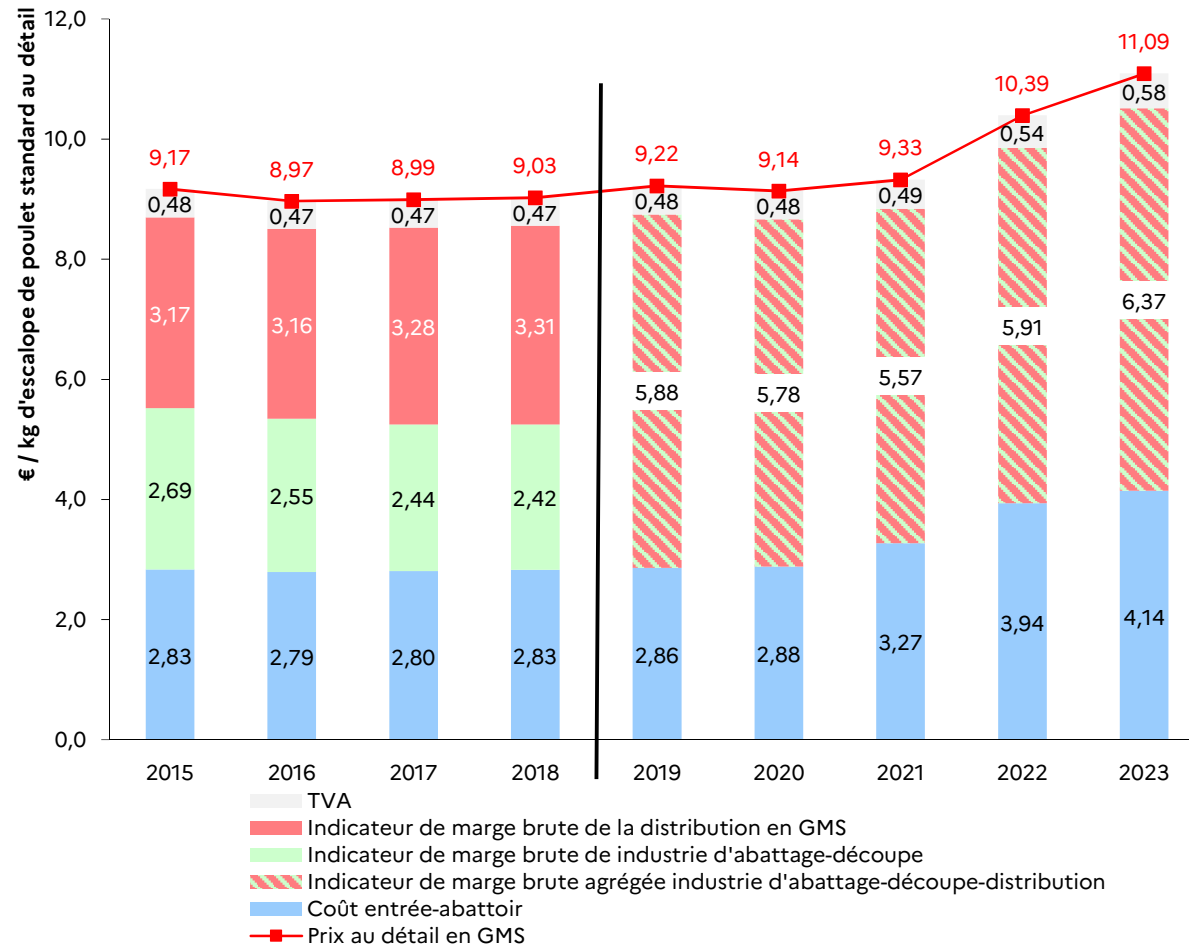
NB : Les moyennes annuelles sont obtenues en pondérant les valeurs mensuelles à chaque stade (entrée-abattoir, sortie industrie, détail en GMS) par les quantités d'achat mensuelles au détail en GMS en année de référence : 2022.

3.1.1. Escalope/filet de poulet standard

En 2023 le prix moyen annuel au détail des **escalopes de poulet standard** (Graphique 85) progresse fortement pour la deuxième année consécutive (11,09 €/kg soit + 7 %). Même si cette augmentation est plus limitée qu'en 2022, elle reste très importante au regard de la période 2015-2021 portée par la hausse des marges de chacun des maillons. La marge brute agrégée industrie d'abattage-découpe-distribution est le principal contributeur à la hausse avec une forte progression pour la deuxième année consécutive. La progression du coût entrée abattoir est plus modérée qu'en 2022 dans un contexte de baisse des coûts de l'aliment volaille, poste représentant plus de 60 % des coûts totaux de production.

Graphique 85

Composition du prix annuel moyen au détail en GMS de l'escalope/filet de poulet pour la période 2015-2023



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee et Kantar WorldPanel

Points d'attention :

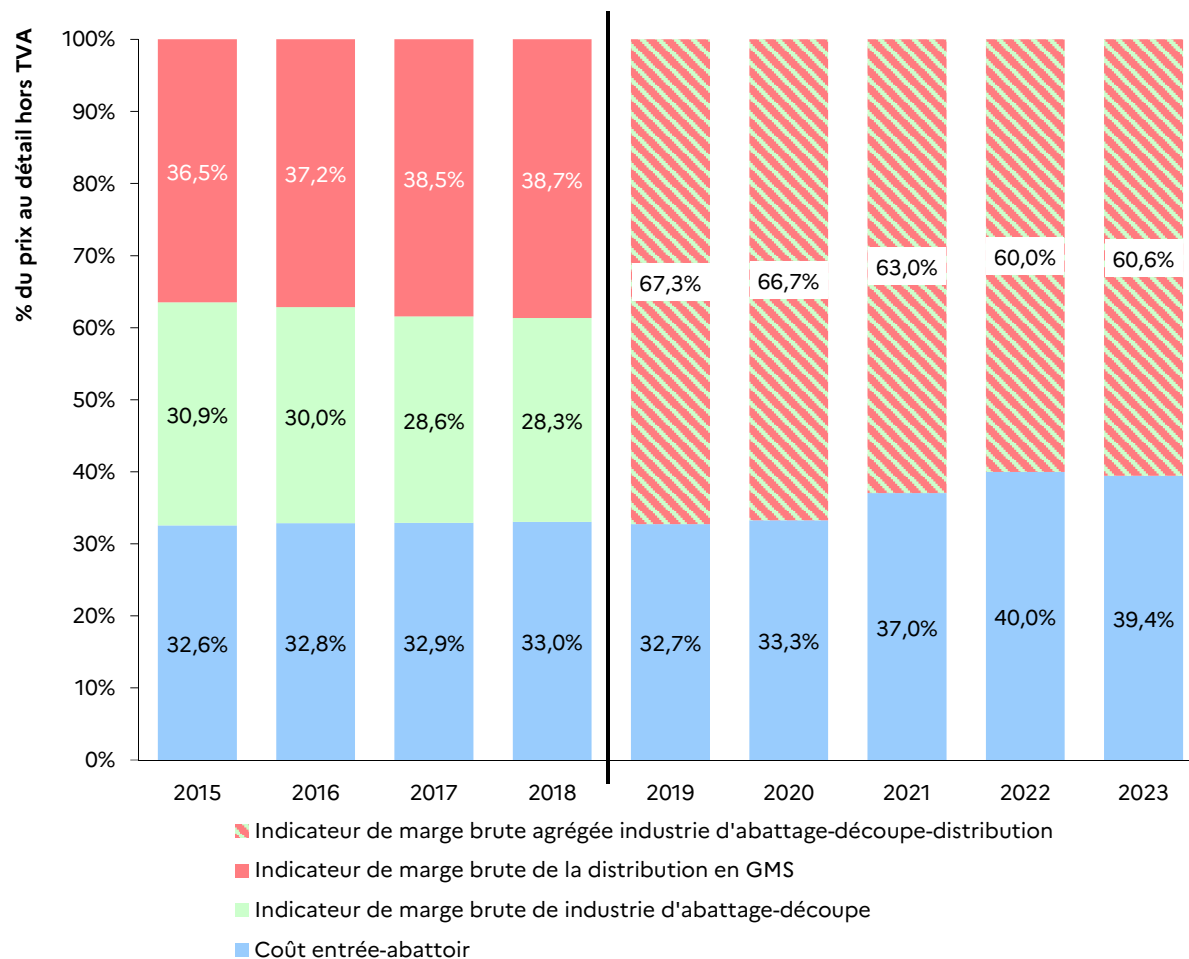
- Rupture de série du prix de vente Industriel (PVI) Insee en valeur en 2023 (septembre),
- Dans l'attente d'un PVI suffisamment robuste, qui pourra être rétropolé sur 5 ans, conformément à la règle définie par le Comité de Pilotage de l'Observatoire en 2023, la marge brute est agrégée pour l'aval sur 2019-2023.

Lecture en 2023 :

- + 7 % prix au détail,
- + 7 % marge brute agrégée aval,
- + 5 % coût matière première,
- Troisième année de progression du coût entrée abattoir malgré un contexte de baisse des coûts aliment (environ 65 % coût de production),
- Progression de la marge brute agrégée aval pour la deuxième année consécutive.

Graphique 86

Composition en pourcentage du prix annuel moyen au détail en GMS de l'escalope/filet de poulet pour la période 2015-2023



Points d'attention :

- Rupture de série du prix Industrie Insee en valeur en 2023 (septembre),
- Dans l'attente d'un PVI suffisamment robuste, qui pourra être rétropolé sur 5 ans, conformément à la règle définie par le Comité de Pilotage de l'Observatoire en 2023, la marge brute est agrégée pour l'aval sur 2019-2023.

Lecture :

- Après des évolutions sensibles en 2021 et 2022, les parts du coût matière première et de la marge brute agrégée aval se stabilisent en 2023.

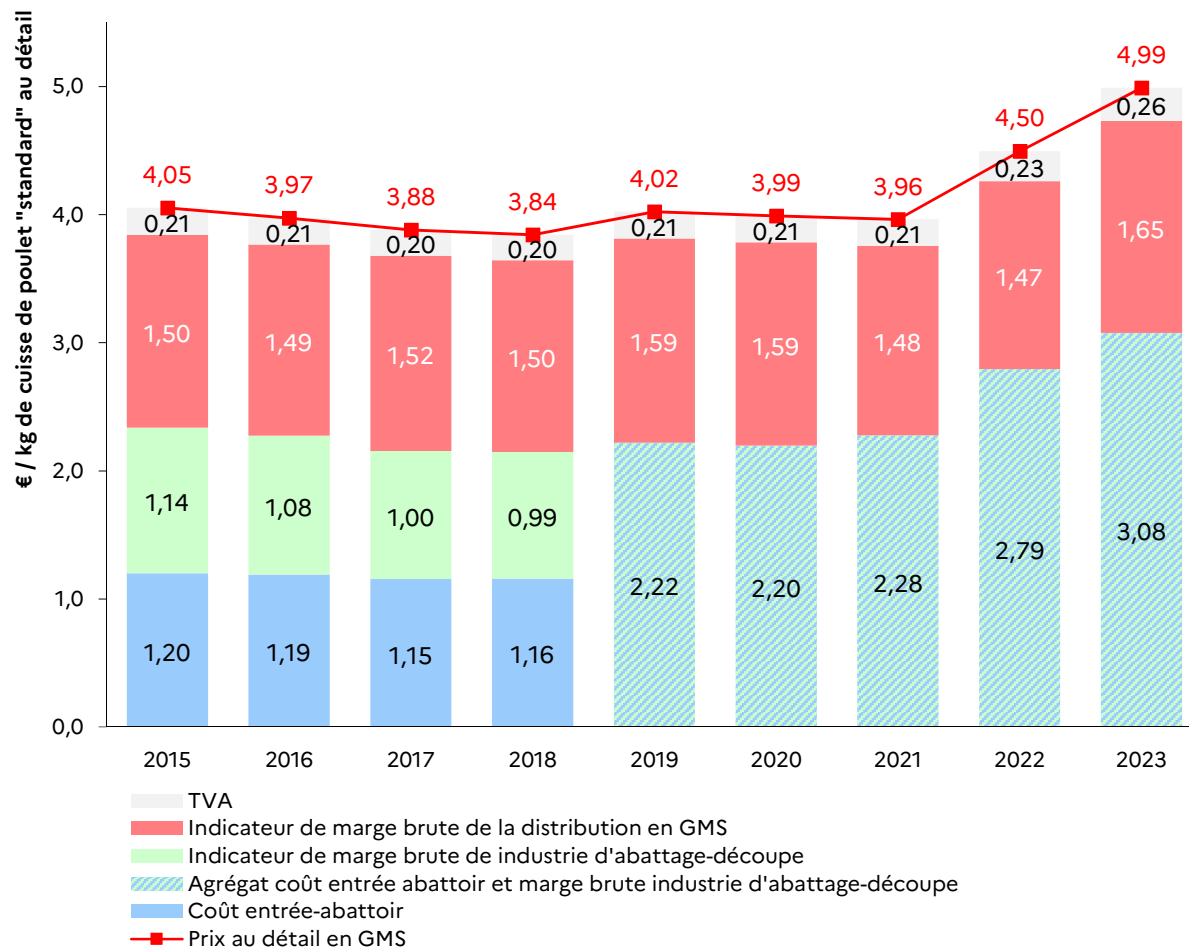
Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee et Kantar WorldPanel

3.1.2. Cuisses de poulet standard

En 2023, le prix au détail de la **cuisse de poulet standard** augmente nettement (+ 0,49 €/kg soit 11 %) comme en 2022. Les marges brutes de chacun des maillons sont en hausse et atteignent des niveaux supérieurs à l'ensemble de la période 2019-2021. L'agrégat coût entrée abattoir et marge brute industrie d'abattage-découpe progresse fortement pour la deuxième année consécutive. Quant à la marge brute du maillon distribution, après s'être stabilisé en 2022, elle connaît une progression très marquée. Le niveau de marge atteint est supérieur à celui de l'ensemble de la période 2019-2021.

Graphique 87

Composition du prix annuel moyen au détail en GMS de la cuisse de poulet standard pour la période 2015 -2023



Points d'attention :

- Rupture de série du prix de vente Industriel (PVI) Insee en valeur en 2023 (septembre) pour le filet de poulet, coproduit de la cuisse,
- Dans l'attente d'un PVI filet suffisamment robuste, qui pourra être rétropolé sur 5 ans, conformément à la règle définie par le Comité de Pilotage de l'Observatoire en 2023, le coût entrée-abattoir et la marge brute industrie abattage-découpe sont agrégées sur 2019-2023.

Lecture :

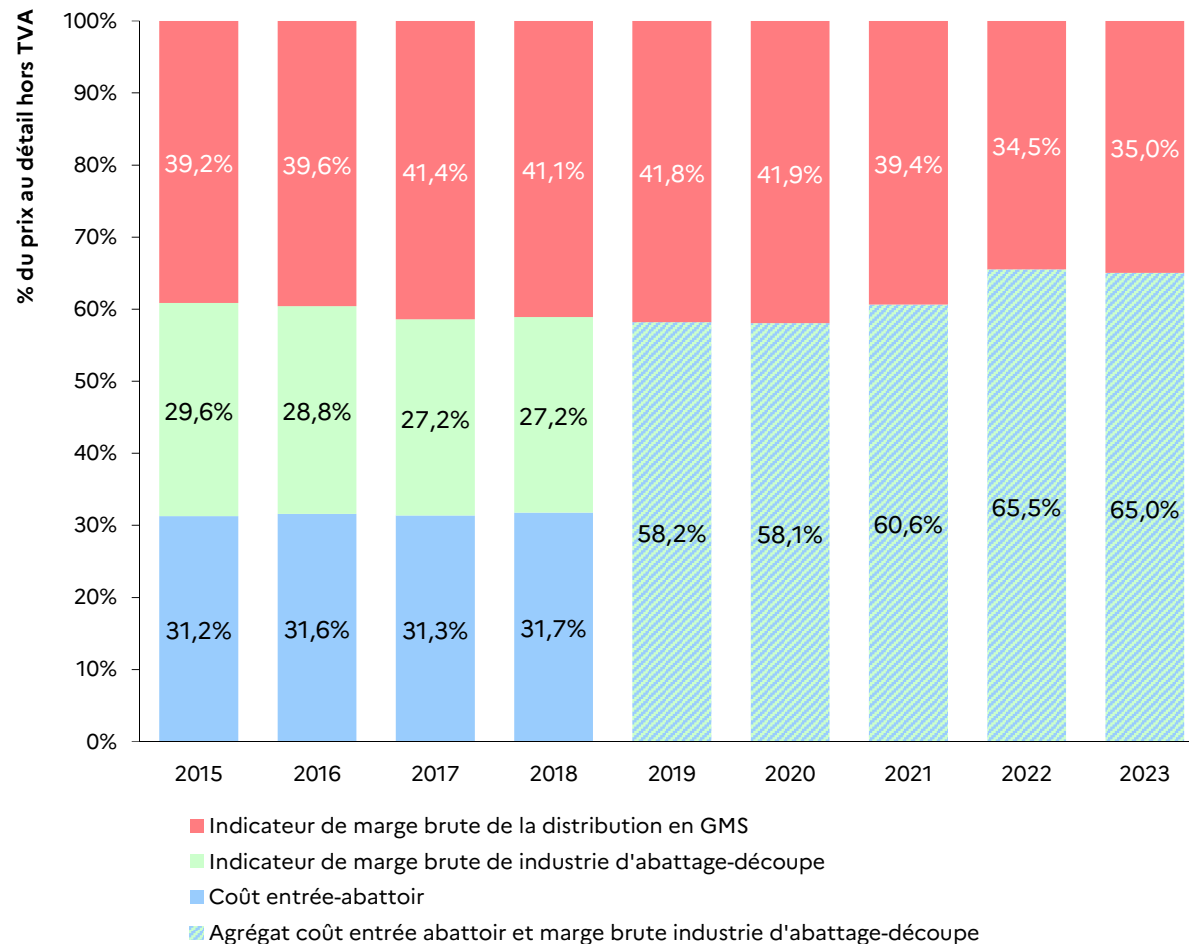
+ 11 % prix au détail,
 + 13 % MB GMS,
 + 10 % agrégat coût production + MB industrie,

- Deuxième année de progression de l'agrégat coût entrée abattoir + marge brute industrie,
- Progression de la marge brute GMS, à un niveau supérieur à l'ensemble de la période.

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee et Kantar WorldPanel

Graphique 88

Composition en pourcentage du prix annuel moyen au détail en GMS de la cuisse de poulet standard pour la période 2015 -2023

**Points d'attention :**

- Rupture de série du prix de vente Industriel (PVI) Insee en valeur en 2023 (septembre) pour le filet de poulet, coproduit de la cuisse,
- Dans l'attente d'un PVI filet suffisamment robuste, qui pourra être rétropolé sur 5 ans, conformément à la règle définie par le Comité de Pilotage de l'Observatoire en 2023, le coût entrée-abattoir et la marge brute industrie abattage-découpe sont agrégées sur 2019-2023.

Lecture en 2023 :

- Progression de la part l'agrégat coût entrée abattoir + marge brute industrie de 5 points en 2022 et maintient au même niveau en 2023,
- La part de la marge brute GMS est, en 2023, au niveau à le plus bas sur l'ensemble de la période 2015-2023.

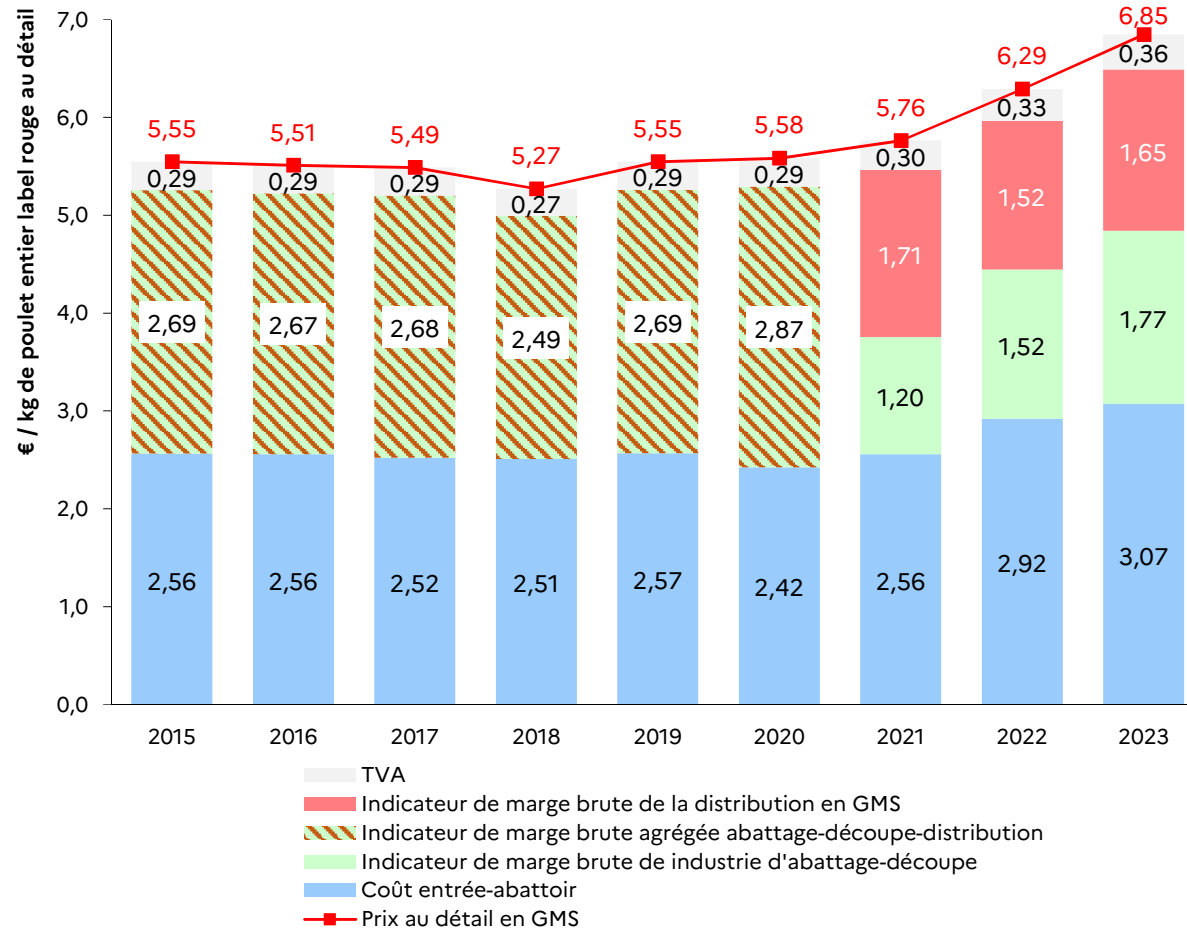
Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee et Kantar WorldPanel

3.2. Prix et indicateurs de marges brutes en filière volailles : poulet entier label rouge

En 2023, le prix au détail du **poulet entier PAC label rouge** a poursuivi son augmentation suivant la tendance entamée en 2020 (+ 0,56 euro/kg). Les marges brutes industrie (+ 0,25 €/kg soit 16 %) et coût entrée-abattoir (+ 0,15 €/kg soit 5 %) ont progressé pour la deuxième année consécutive. La marge distribution qui s'était contractée en 2022 a également augmenté (+ 0,13 €/kg soit 9 %) cependant sa reconstitution reste partielle avec niveau toujours inférieur à 2021.

Graphique 89

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du poulet entier prêt à cuire label rouge

**Points d'attention :**

- La marge brute abattage-découpe-distribution est agrégée jusqu'en 2020,
- En 2022, contexte particulier d'épizootie influenza aviaire hautement pathogène (IAHP) entraînant une réduction d'offre.

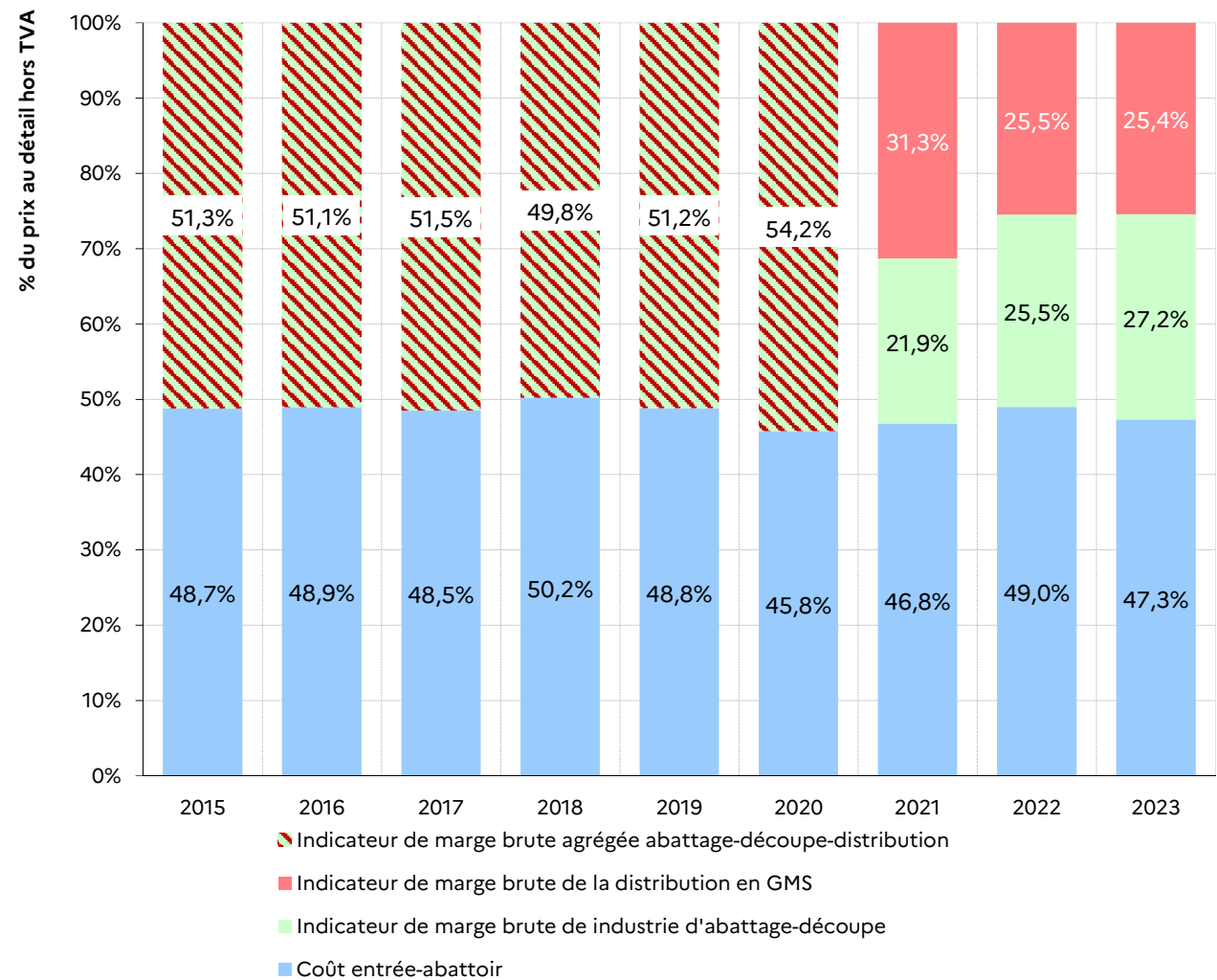
Lecture en 2023 :

- + 9 % prix au détail
- + 9 % marge brute GMS
- + 16 % marge brute industrie
- + 5 % coût matière première
- Deuxième année de progression du coût entrée abattoir, malgré un contexte de baisse des coûts aliment (environ 65 % coût de production),
- Progression de la marge brute industrie pour la deuxième année consécutive,
- Reconstitution partielle de la marge brute GMS.

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee et Kantar WorldPanel

Graphique 90

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS du poulet entier prêt à cuire label rouge



Points d'attention :

- La marge brute abattage-découpe-distribution est agrégée jusqu'en 2020,
- En 2022, contexte particulier d'épizootie influenza aviaire hautement pathogène (IAHP) entraînant une réduction d'offre

Lecture :

- La part de la matière première se contracte légèrement en 2023, dans un contexte de repli du coût aliment,
- La part de la marge brute industrie continue d'augmenter en 2023, mais moins fortement qu'en 2022,
- La part de la marge brute GMS, qui s'était contractée en 2022, se stabilise.

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee et Kantar WorldPanel

3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière volailles : lapin entier et morceaux de lapin

L'Observatoire suit trois articles : le lapin entier vendu non découpé, le lapin entier vendu découpé et un panier de morceaux de lapin tel qu'indiqué au paragraphe 2.2. Alors qu'on constate un délaissement du lapin entier non découpé par les consommateurs, les industriels fournissent un travail accru de mise en valeur des différents types de découpes et morceaux.

L'absence de données représentatives issues des entreprises enquêtées pour les prix sorte industrie oblige à présenter une marge brute agrégée aval à partir de 2022.

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 : 2023.

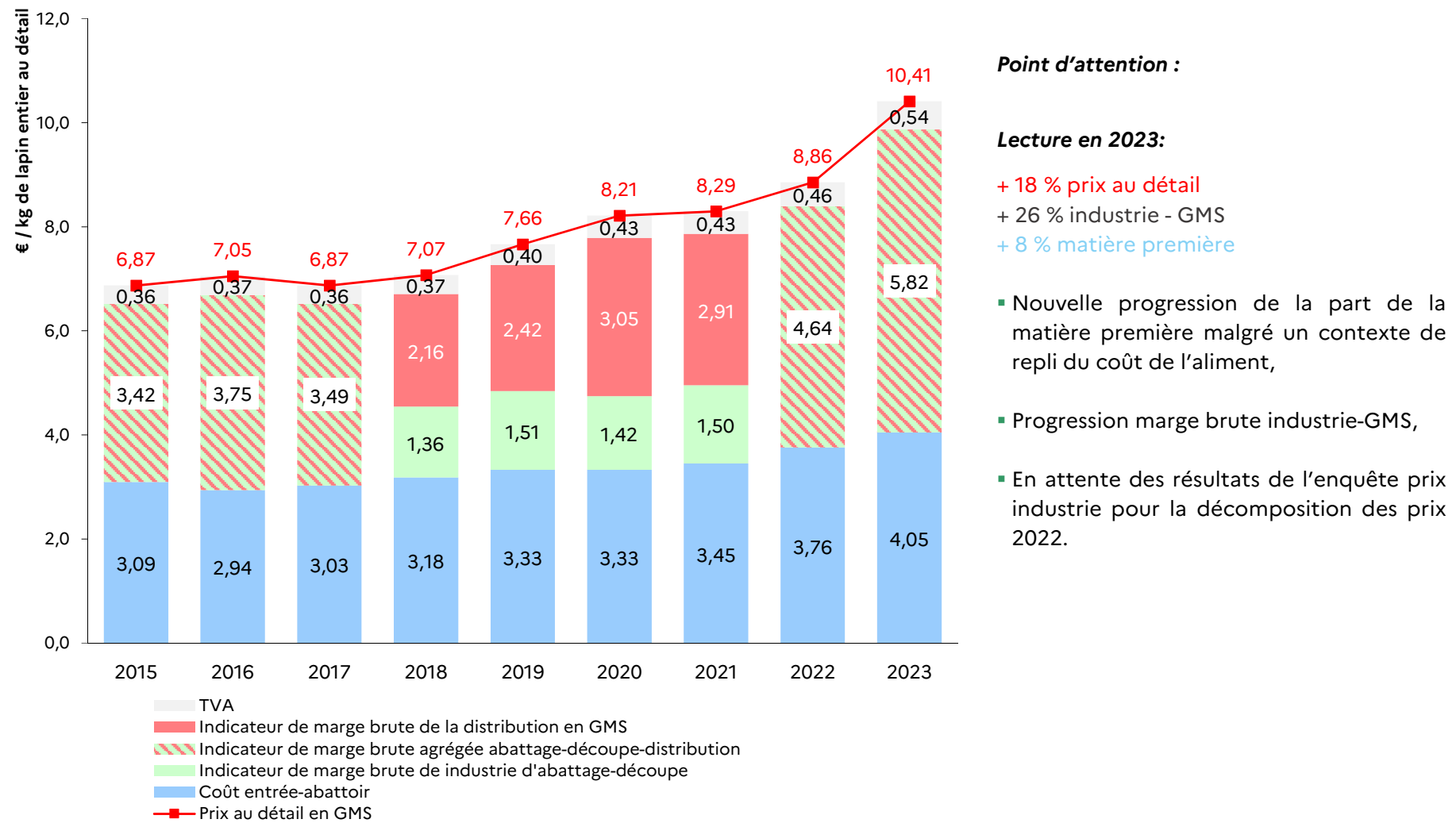
3.3.1. Lapin entier non découpé

Sur la période 2019-2021, le prix moyen annuel du **lapin entier non découpé** en GMS évolue à la hausse, la tendance se poursuit en 2023 avec une augmentation qui s'accélère (+ 1,55 €/kg soit + 26 %).

À contrario de la tendance 2022, cette hausse s'explique principalement par l'évolution de la marge brute agrégée abattage-découpe-distribution. (+ 1,18 €/kg soit 26 %). L'augmentation du coût abattoir a été plus modérée (+ 0,29 €/kg soit + 8 %) en lien avec l'évolution de la cotation du lapin vif en 2023.

Graphique 91

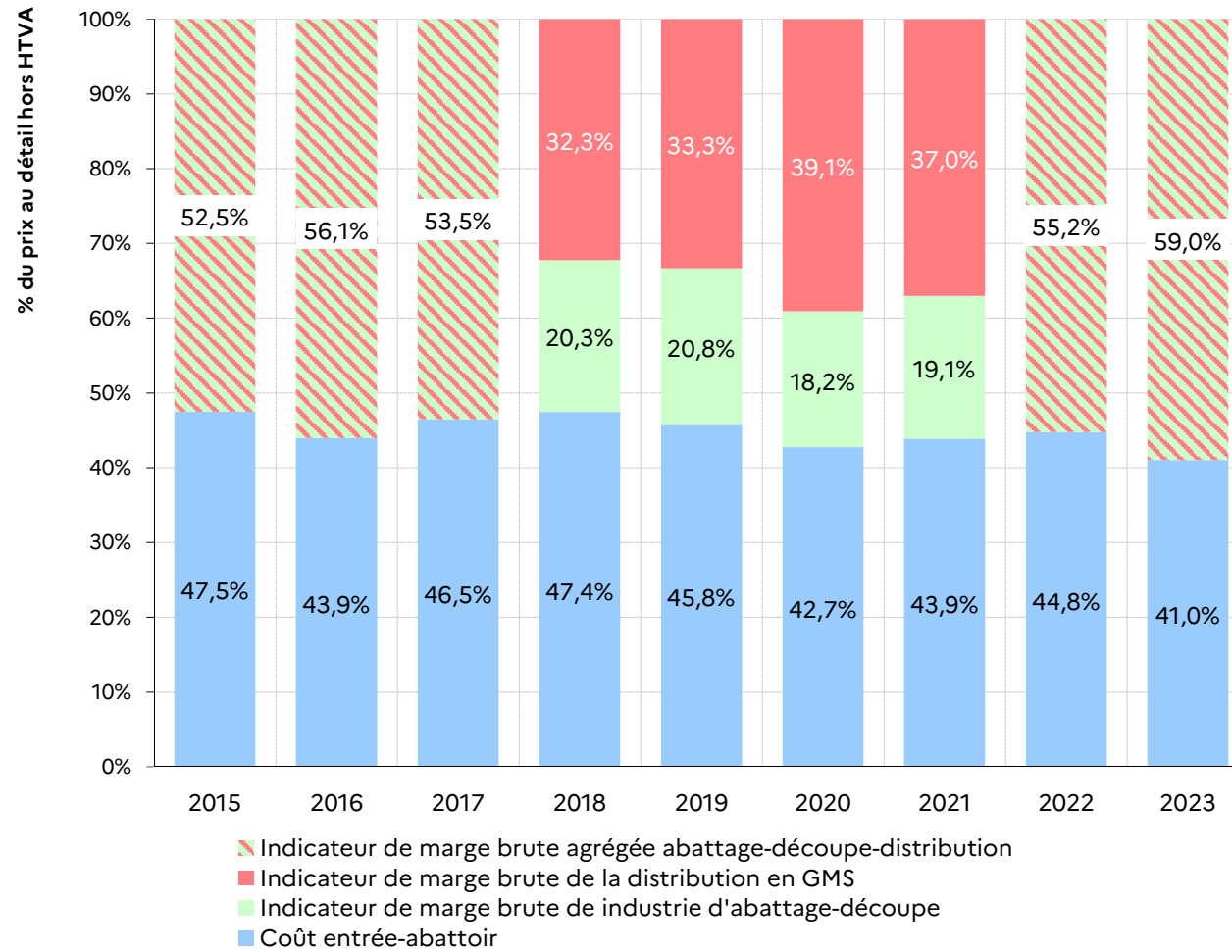
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lapin entier non découpé



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP et Kantar WorldPanel

Graphique 92

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



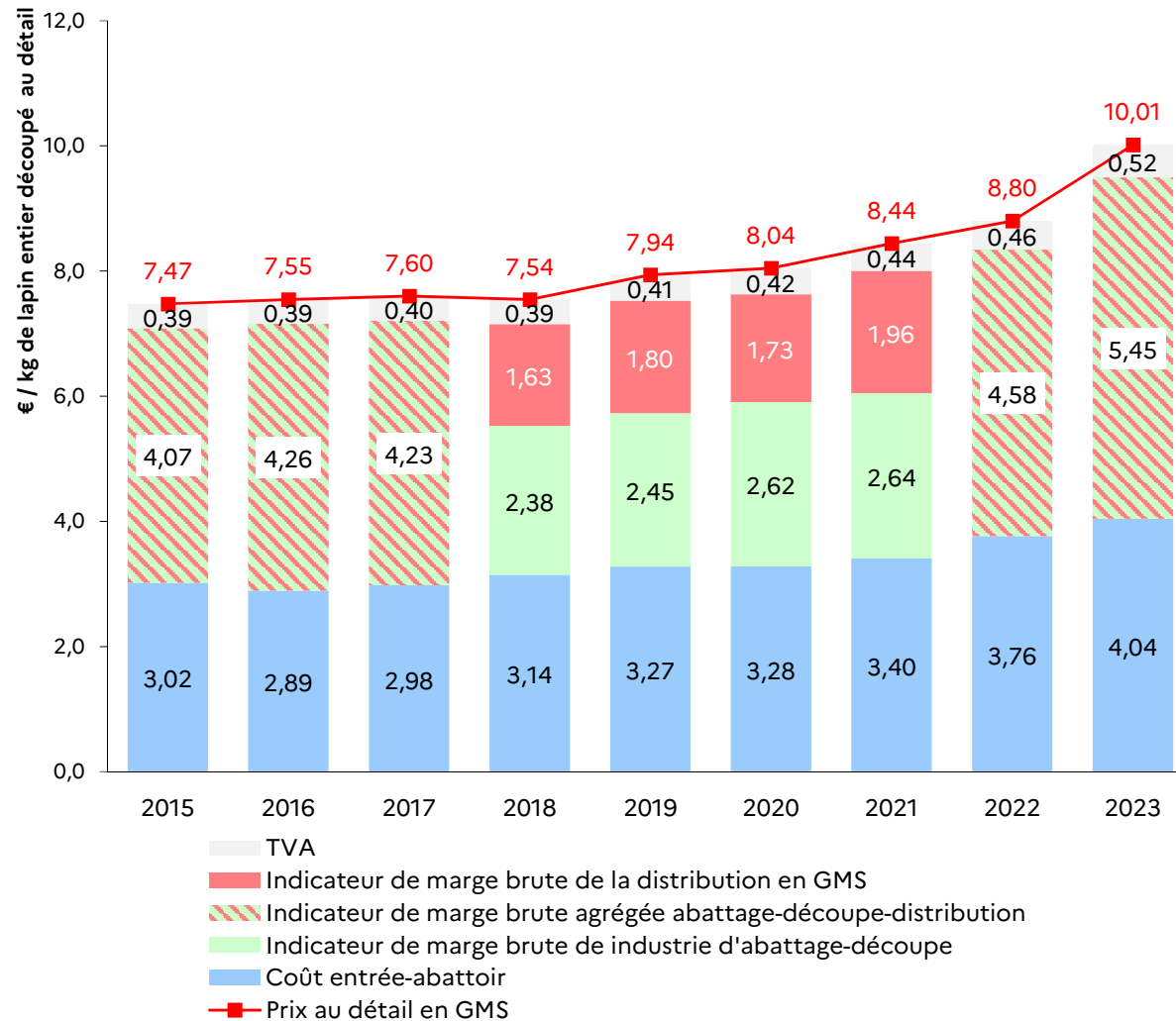
Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP et Kantar WorldPanel

3.3.2. Lapin entier découpé

Dans la lignée des hausses successives enregistrées depuis 2019, le prix du **lapin entier découpé** (Graphique 93) augmente en 2023. Néanmoins cette hausse se distingue des précédentes par son ampleur (+ 1,21 €/kg soit + 19 %). De la même manière que pour le lapin entier non découpé, le principal contributeur à cette hausse est l'indicateur marge brute agrégée abattage-découpe-distribution (+ 0,87 €/kg soit + 26 %). Le coût abattoir augmente lui plus modérément (+ 0,28 €/kg soit + 8 %).

Graphique 93

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

**Point d'attention :****Lecture en 2023 :**

+ 18 % prix au détail

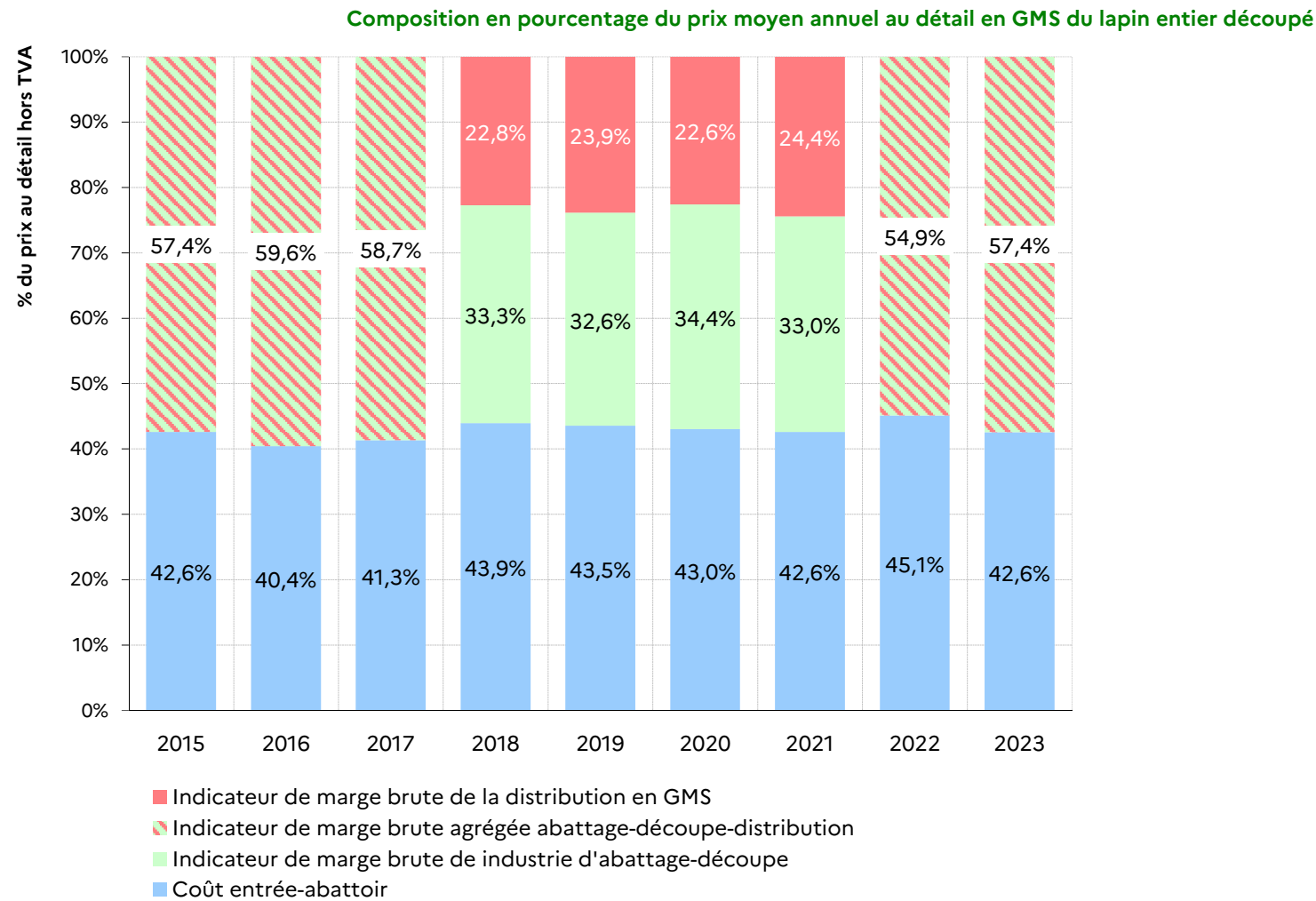
+ 26 % industrie - GMS

+ 8 % matière première

- Nouvelle progression de la part de la matière première malgré un contexte de repli du coût de l'aliment,
- Progression marge brute industrie-GMS,
- En attente des résultats de l'enquête prix industrie pour la décomposition des prix 2022.

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP et Kantar WorldPanel

Graphique 94



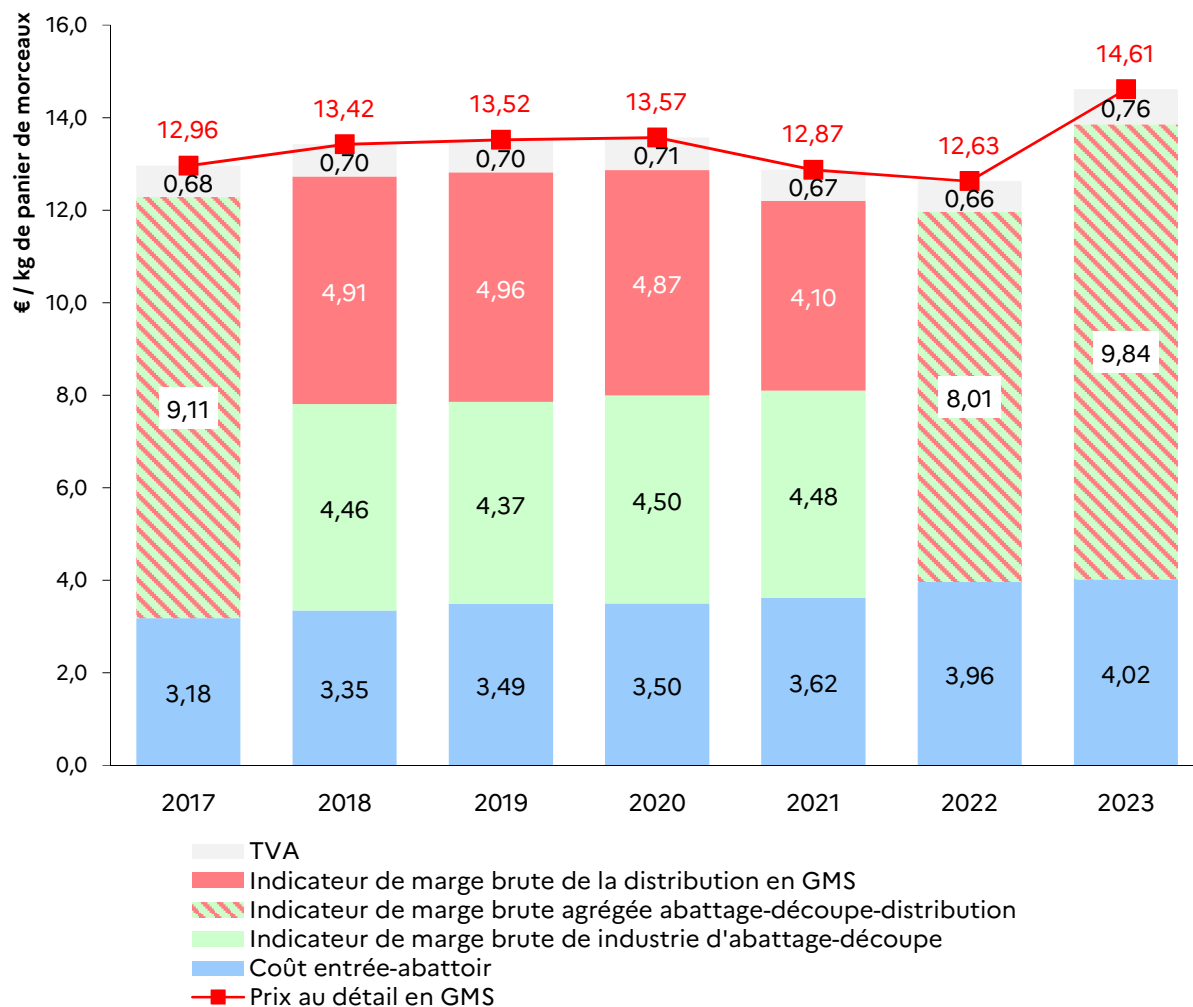
Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP et Kantar WorldPanel

3.3.3. Morceaux de lapin

Le prix moyen annuel au détail d'un panier de **morceaux de lapin** (Graphique 95), constitué de cuisse et de gigolette (composition du panier précisée au Graphique 84) a progressé (+ 1,98 €/kg soit 16 %). À l'instar des autres produits suivis pour la filière lapin, cette hausse s'explique largement par l'évolution de l'indicateur de marge brute agrégée abattage-découpe-distribution. (+ 1,83 €/kg soit 23 %). Le coût abattoir augmente aussi de manière plus modérée (+ 0,06 €/kg soit + 1,4 %) en lien avec une cotation du lapin vif élevée en 2023.

Graphique 95

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



Point d'attention :

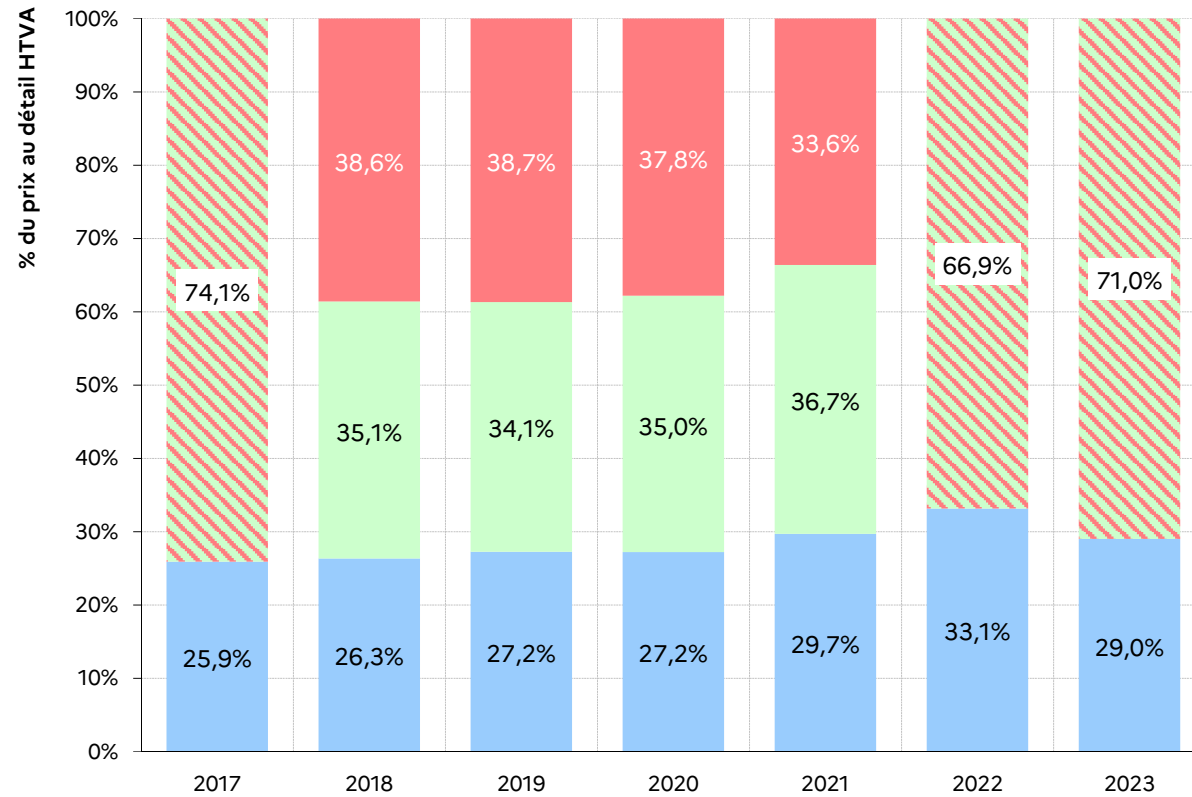
- Panier de morceaux de lapin composé du râble, de la cuisse et de la gigolette

Lecture en 2023 :

- + 16 % prix au détail
- + 23 % industrie - GMS
- + 1,4 % matière première
- Nouvelle progression de la part de la matière première malgré un contexte de repli du coût de l'aliment,
- Progression marge industrie-GMS,
- En attente des résultats de l'enquête prix industrie pour la décomposition des prix 2022.

Graphique 96

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

**Point d'attention :**

- Panier de morceaux de lapin composé du râble, de la cuisse et de la gigolette.

■ Indicateur de marge brute de la distribution en GMS
 ■ Indicateur de marge brute de l'industrie d'abattage-découpe
 ■ Indicateur de marge brute agrégée abattage-découpe-distribution
 ■ Coût entrée-abattoir

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP et Kantar WorldPanel

4. SOLDE DISPONIBLE ET COÛT DE PRODUCTION DES VOLAILLES ET LAPIN EN ÉLEVAGE

Suite à la demande du Comité de Pilotage de présenter des résultats issus des coûts de production élaborés par les instituts techniques agricoles comparables entre filières pour la rémunération possible des exploitants, l’Observatoire a mis en place un groupe de travail spécifique à cette question. Il s’est réuni à trois reprises depuis décembre 2022.

Il est ressorti de ces travaux le fait de présenter des résultats sans charges supplétives³, sous forme de solde disponible comptable. Ce solde disponible sert notamment à la rémunération de l’exploitant et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu’au paiement de leurs cotisations sociales.

La présentation suivante des soldes disponibles 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 14

Taux de conversation 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. Solde disponible des volailles

La représentativité de l’échantillon 2022 est la suivante :

Tableau 15

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	59 700 000	environ 16 %
Poulet label	27 200 000	environ 27 % des volailles sous label

(1) en pourcentage de la production standard hors poulet lourd et poulet export
Source : Itavi

³ Les charges dites « supplétives » ou « forfaitaires » sont des rémunérations théoriques du travail, du foncier et du capital de l’exploitant, évaluées à hauteur d’un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le marché de la location des terres agricoles (fermages) et sur le marché des capitaux.

Les coûts des années 2010 à 2021 fournis par l'Itavi proviennent du recueil de données déclaratives et, pour certains postes, de simulations (voir ci-dessous). Le solde disponible 2023 a été calculé sur la base des données 2022, seuls les coûts de l'aliment et du poussin (principales charges) ont été actualisés :

- **L'aliment** : le prix de l'aliment (et des poussins) est fixé par contrat entre intégrateur et éleveur. Ce prix de contrat peut être artificiel et biaiser le réel coût de production. Ainsi, l'Itavi calcule un coût de production de l'aliment (par l'intégrateur), évoluant selon l'indice « coûts matières premières » (établi par l'Itavi⁴) et selon l'inflation,
- **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 97) : 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 :
 - o **Les amortissements** : ne sont pas comptabilisés selon des dépenses réelles ; l'Itavi considère, par convention, 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,
 - o **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,
- **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 solde disponible moyen.

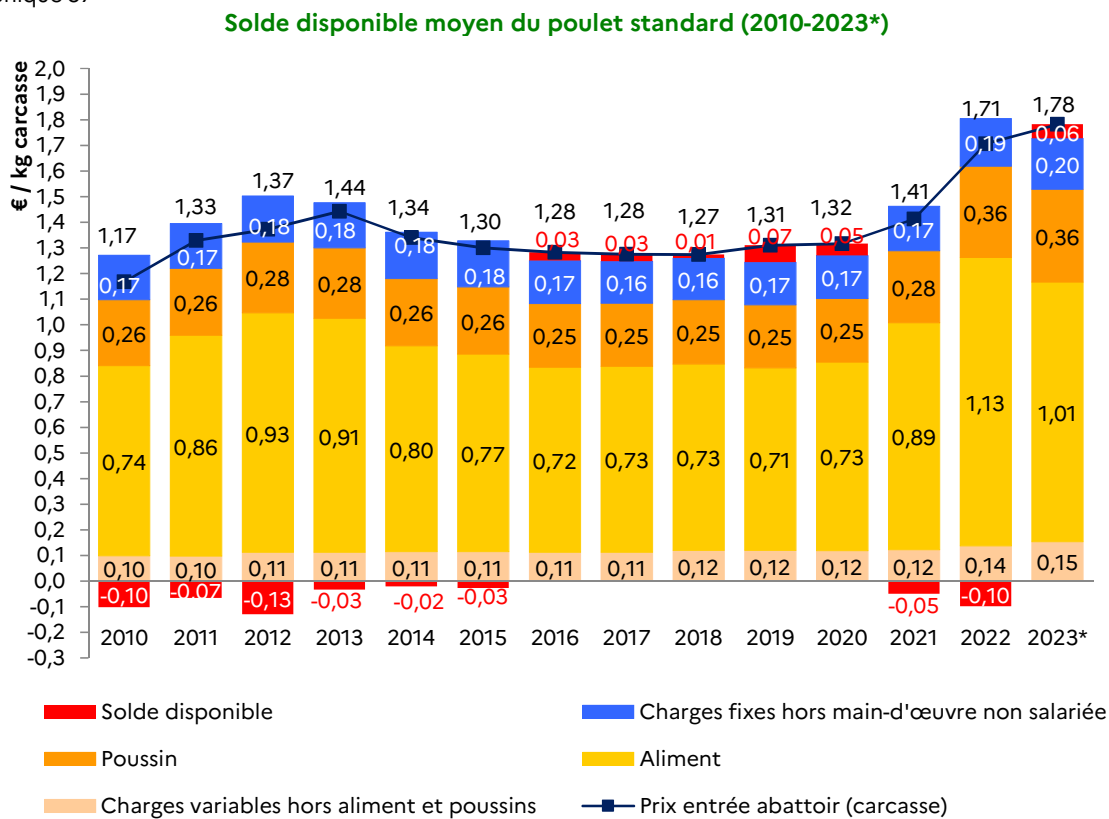
Pour les poulets label, l'incidence du déclassement des animaux qui ne sont pas valorisés au prix des animaux labellisés, n'a pas été prise en compte. Le déclassement est d'environ 5 % en

⁴ Méthode de calcul des indices « coûts matières premières » Itavi : les prix d'un panier de 35 matières premières (MP) sont suivis mensuellement et lissés sur 3 mois. Les coûts de transport sont indexés sur l'indice transport régional publié mensuellement par le CNR (Comité National Routier). Les trois matrices : besoins nutritionnels des animaux, caractéristiques et coûts des MP, contraintes d'incorporation (mini maxi) ont été élaborées et validées avec des 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>

poulet label rouge. Le coût du foncier engendré par la présence de parcours dans les productions sous label et biologiques n'est pas non plus pris en compte.

En lien avec les prix de l'aliment, à forte teneur en céréales, **les charges liées à la production du poulet standard** étaient en forte hausse en 2022 (+ 23 %). Cette hausse a été plus forte que celle du prix de vente entrée abattoir (+ 21 %). Cela a entraîné une dégradation du solde disponible de 5 centimes. En 2023⁵, les charges totales diminuent (- 10 %) sous l'effet de la baisse de l'aliment (- 12 centimes), le prix des poussins restant stable. L'ensemble des charges atteint ainsi en 2023 1,72 €/kg de carcasse. Au final, le solde disponible s'améliore et redevient positif, à hauteur de 6 centimes.

Graphique 97

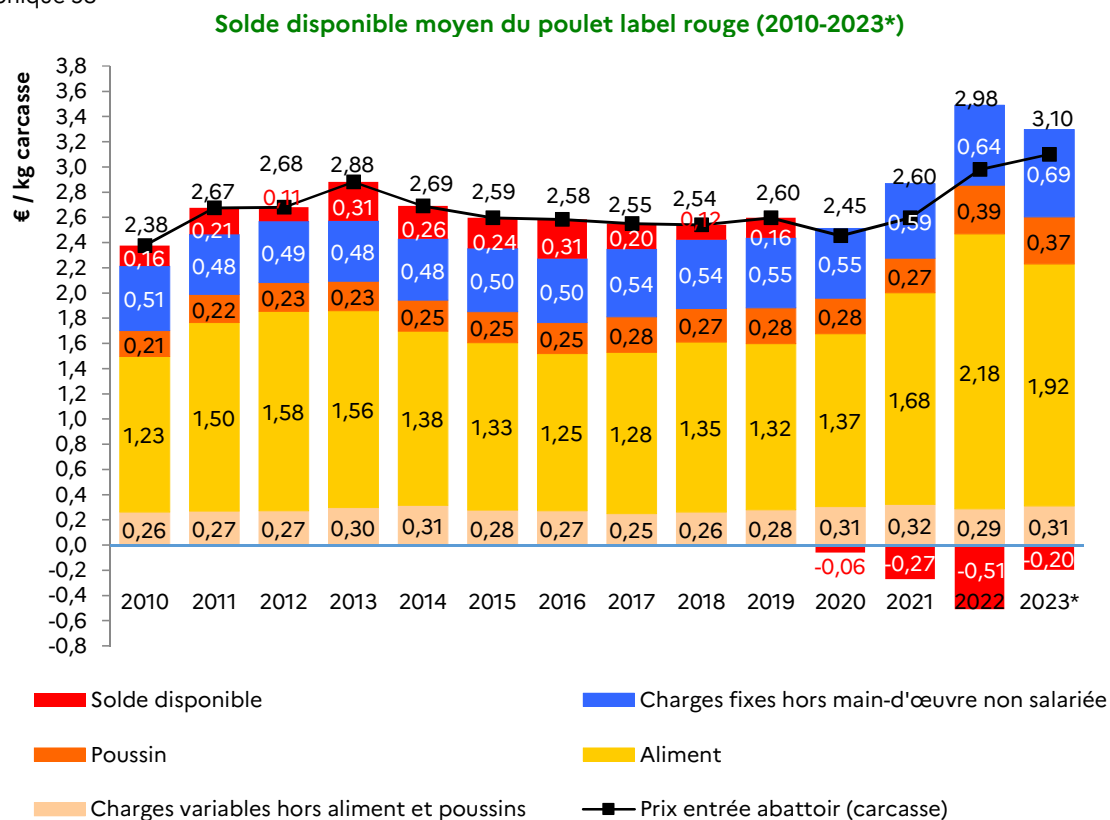


(*) projeté
Source : Itavi, SSP

⁵ estimation

Les **charges liées à la production du poulet label rouge** ont connu la même tendance jusqu'en 2022. En 2023⁶, l'ensemble des charges diminue sous l'effet d'une baisse conjointe des prix de l'aliment (- 26 centimes) et des poussins (- 1 centime). En parallèle, le prix de vente entrée abattoir augmente (+ 15 %). Ainsi, le solde disponible s'améliore de 31 centimes/kg en 2023.

Graphique 98



(*) projeté
Source : Itavi, SSP

⁶ estimation

4.2. Coût de production des volailles

En complément de l'approche en solde disponible, l'Observatoire présente les indicateurs de coûts de production tels que définis par les interprofessions⁷.

La finalité de ces indicateurs de coûts de production est différente, ayant vocation à servir de référence pour la contractualisation au sein des filières. Aussi, ces indicateurs de coûts de production adoptent des conventions de calcul et méthodes propres à chaque filière et qui ne peuvent être comparées entre elles. Ces calculs intègrent notamment des charges supplétives qui ne sont pas issues de la comptabilité des exploitations mais sont des conventions validées interprofessionnellement et destinées à intégrer, dans l'ensemble des coûts qui doivent être rémunérés par les produits de l'exploitation, en plus de ces charges mesurées comptablement, un certain niveau de rémunération des facteurs de production apportés par les agriculteurs, à commencer par le travail. À titre d'illustration de ces différences dans les conventions retenues par filières : le travail des exploitants est rémunéré à hauteur de 2 SMIC en élevage de ruminants contre 1,3 SMIC en grandes cultures.

La présentation suivante des coûts de production par kilogramme de carcasse est permise par la combinaison des trois mêmes sources de données que pour les soldes disponibles présentés précédemment.

La représentativité de l'échantillon est identique.

Les coûts des années 2010 à 2022 fournis par l'Itavi proviennent du recueil de données déclaratives et, pour certains postes, de simulations (voir ci-dessous). Le coût de production 2023 a été calculé sur la base des données 2022, seuls les coûts de l'aliment et du poussin (principales charges) ont été actualisés selon les mêmes hypothèses, présentées précédemment pour le solde disponible, hormis une :

- **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),

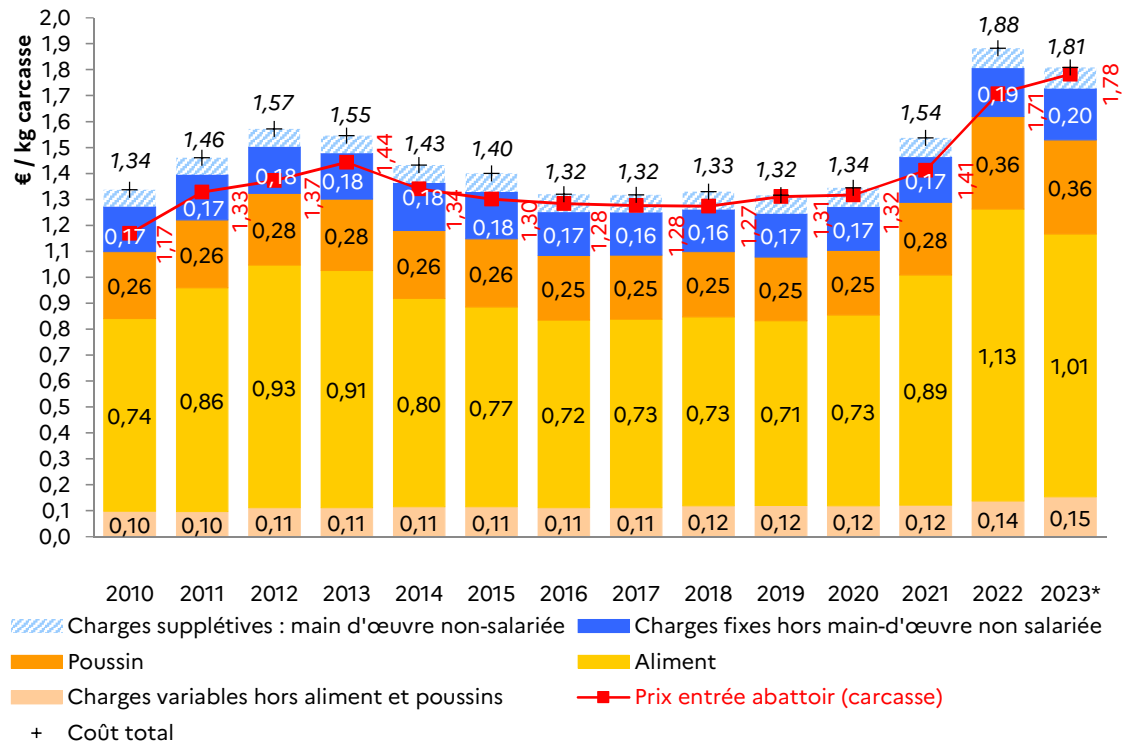
La prise en compte des charges supplétives pour la rémunération du travail de l'éleveur explique l'écart de résultat avec le solde disponible.

En 2023, **le coût de production du poulet standard** diminue passant de 1,88 €/kg en 2022 à 1,81 €/kg en 2023.

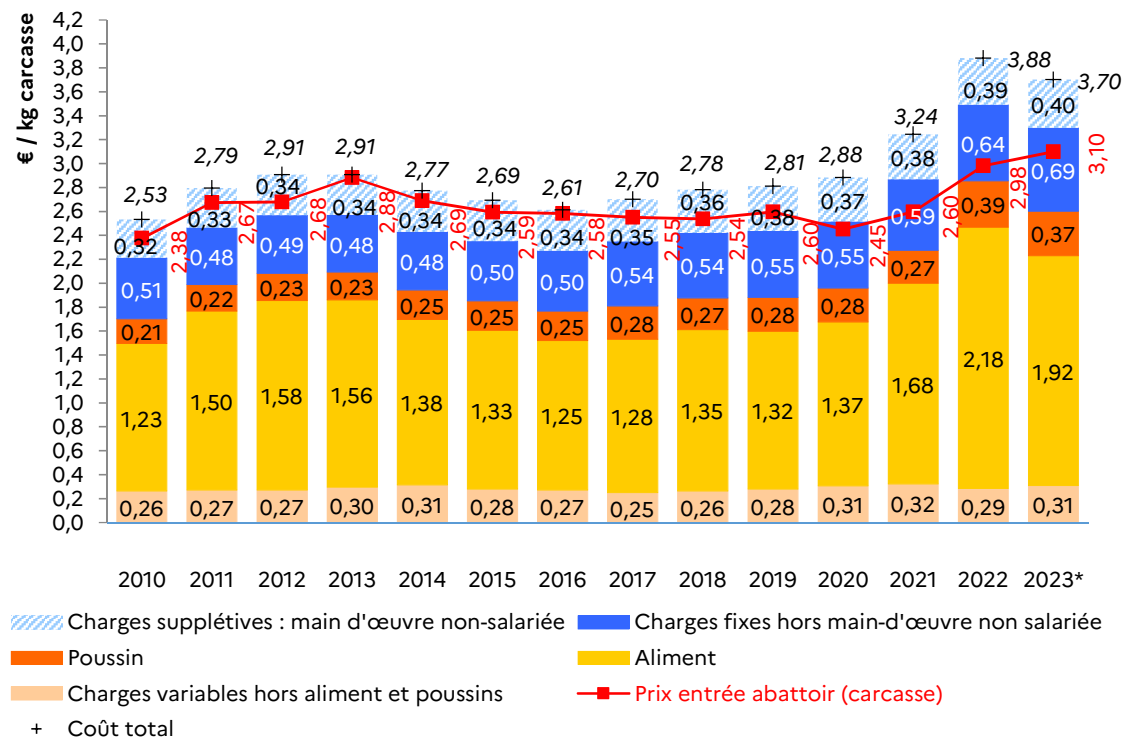
Quant au **coût de production du poulet label rouge**, il serait en baisse de 18 centimes par rapport à 2022, du fait de la baisse du coût de l'aliment. Malgré cette diminution, le coût de production reste à un niveau plus élevé que celui de la période 2010-2021.

⁷ Cf. tableau sur le site de l'OFPM : <https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/indicateurs-de-couts-de-production-agricole>

Graphique 99

Coût de production moyen du poulet standard (2010-2023*)

Graphique 100

Coût de production moyen du poulet label rouge avec charges supplétives (2010-2023*)

4.3. Solde disponible des lapins

La représentativité de l'échantillon étudié en 2022 est la suivante :

Tableau 16

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

Réseau	Taille de l'échantillon en 2021 (nombre d'ateliers)	Part dans la production nationale (en têtes)
RENACEB - GTE	429	84 % de la production nationale organisée ; 54 % de la production nationale totale
Cunimieux ⁸	45	

Source : Itavi

Le coût de production du vif s'appuie sur deux principales sources de données :

- Le réseau RENACEB, centralisant les données de gestion technico-économique (GTE), qui permet de fournir les données techniques, le coût de l'aliment, ainsi que les prix de vente moyen du kg vif ;
- Le réseau d'élevage CUNIMIEUX d'où sont issues les données sur la productivité de la main-d'œuvre et l'ensemble des charges hors aliment :
 - les frais d'insémination artificielle et de renouvellement,
 - les dépenses de santé,
 - les frais d'élevage incluant le nettoyage et la désinfection, la litière, les fournitures, les entretiens et les réparations, l'énergie destinée à l'atelier cunicole, l'eau, les carburants, les frais postaux et la main-d'œuvre extérieure y compris les remplacements de l'éleveur si nécessaire,
 - les cotisations, les impôts et les taxes,
 - les amortissements et les frais financiers.

En 2023, le coût de production a été simulé à performances techniques égales, en faisant varier le prix de l'aliment selon l'indice IPAMPA pour lapins et en maintenant les autres charges à leur niveau de 2021. Le prix de vente 2023 résulte du prix de vente 2022 constaté dans la GTE auquel a été appliqué les évolutions de la cotation du vif entre 2022 et 2023.

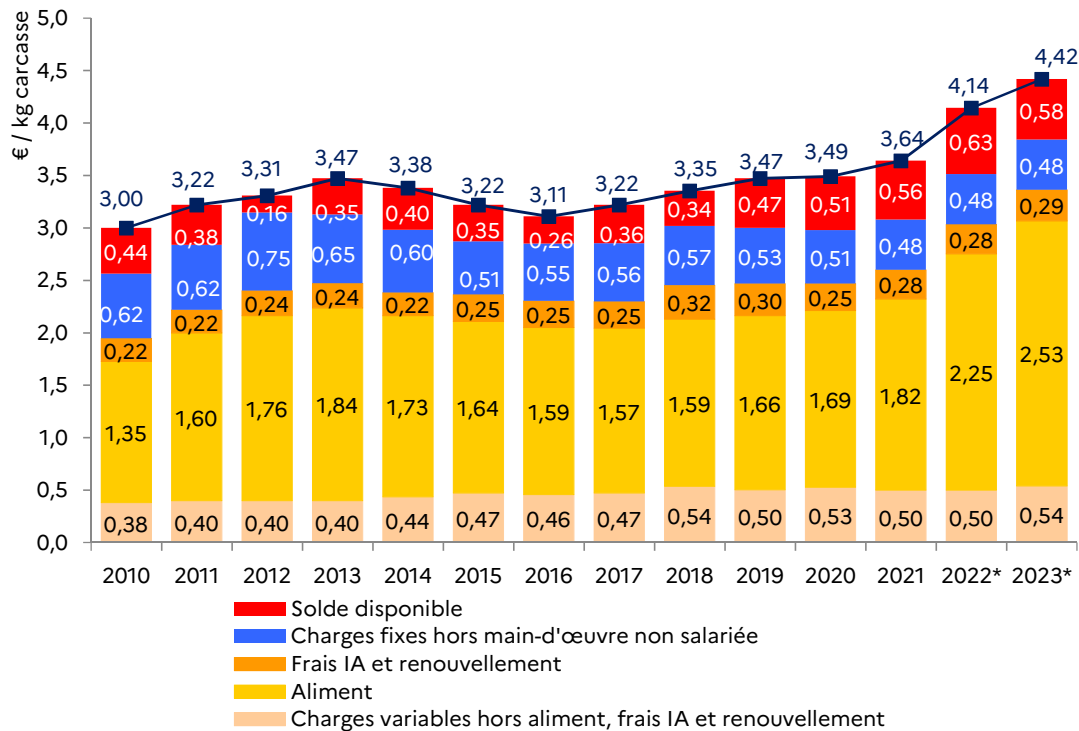
À ces coûts de production en vif est appliqué un taux de conversion permettant la présentation de coûts de production en carcasse.

Comme pour les volailles, l'ensemble des charges du lapin ont fortement augmenté en 2022 (+ 0,43 €/kg). Cette hausse est principalement liée à la hausse du prix de l'aliment. Le solde disponible s'améliore cependant du fait de la meilleure valorisation du prix de vente des lapins (+ 0,5 €/kg).

Entre 2022 et 2023, les charges liées à la production continuent d'augmenter (+ 33 centimes) sous l'impact de la hausse du prix de l'aliment (+ 27 centimes). L'ensemble des charges atteint ainsi son niveau le plus élevé de la période observée. Le solde disponible est en léger retrait.

⁸ Le réseau de fermes de références CUNIMIEUX de l'ITAVI centralise depuis 1997 des données d'un échantillon représentatif d'exploitations cunicoles à l'échelle nationale. Les conduites d'élevage, les principales performances techniques et les résultats économiques sont recensés, traités et analysés chaque année de manière détaillée. Cette analyse à partir du grand livre comptable des exploitations impose un décalage de 2 ans entre l'exercice et la publication des résultats ; c'est pourquoi les données du réseau GTE RENACEB, plus réactif, sont mobilisées pour simuler le coût de production en 2022.

Graphique 101

Solde disponible moyen du lapin (2010-2023*)

(*) projeté

Source : Itavi, SSP

4.4. Coût de production des lapins

La représentativité de l'échantillon est la même que pour le calcul du solde disponible. 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 :

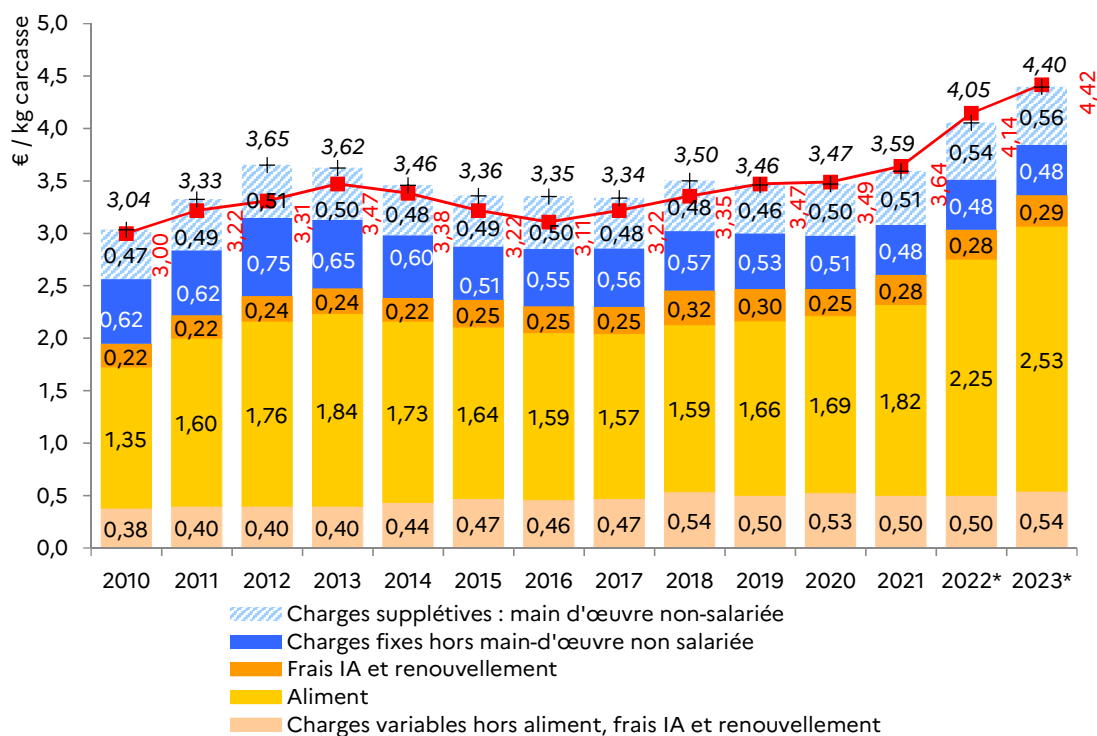
- le niveau de rémunération du travail de l'éleveur est fixé forfaitairement à 1,5 SMIC net par UTH. Il est à noter que la productivité du travail n'est pas simulée (contrairement à ce qui est fait dans les filières volailles) mais observée dans les exploitations du réseau CUNIMIEUX. En 2017 (dernières données disponibles), elle est de 605 femelles par UTH.

La prise en compte des charges supplétives pour la rémunération du travail explique l'écart de résultat avec le solde disponible.

Entre 2022 et 2023, les coûts de production continue d'augmenter (+ 35 centimes d'euros), sous l'impact de la hausse des prix de l'aliment (+ 28 centimes d'euros). Les coûts de production atteindraient ainsi 4,4 €/kg de carcasse en 2023, son niveau le plus élevé de la période observée. La hausse des prix de vente des lapins se poursuit également (+ 28 centimes), parvenant à compenser celle de l'aliment.

Graphique 102

Coût de production moyen du lapin (2010-2023*)



(*) projeté

Source : Itavi, SSP

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

Selon les années, en fonction de la disponibilité des comptes de résultats, l'échantillon présenté est composé de 32 entreprises en 2022 à 37 entreprises en 2017. Le résultat (Graphique 103) est présenté à échantillon constant par rapport à celui de 2022.

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 2022. Les entreprises qui abattent majoritairement des poulets ont été retenues ;
- l'analyse de leur compte de résultat, afin de ne retenir que les entreprises qui ont une activité de commercialisation de viande de poulet.

En 2022, les entreprises étudiées représentent 96 % de l'activité d'abattage-découpe en volaille de chair si l'on se réfère au chiffre d'affaires national qui avoisine les 5,4 milliards d'euros⁹.

Le chiffre d'affaires de cet échantillon varie entre 4 (2017) et 5,2 milliards d'euros (2022) sur la période étudiée.

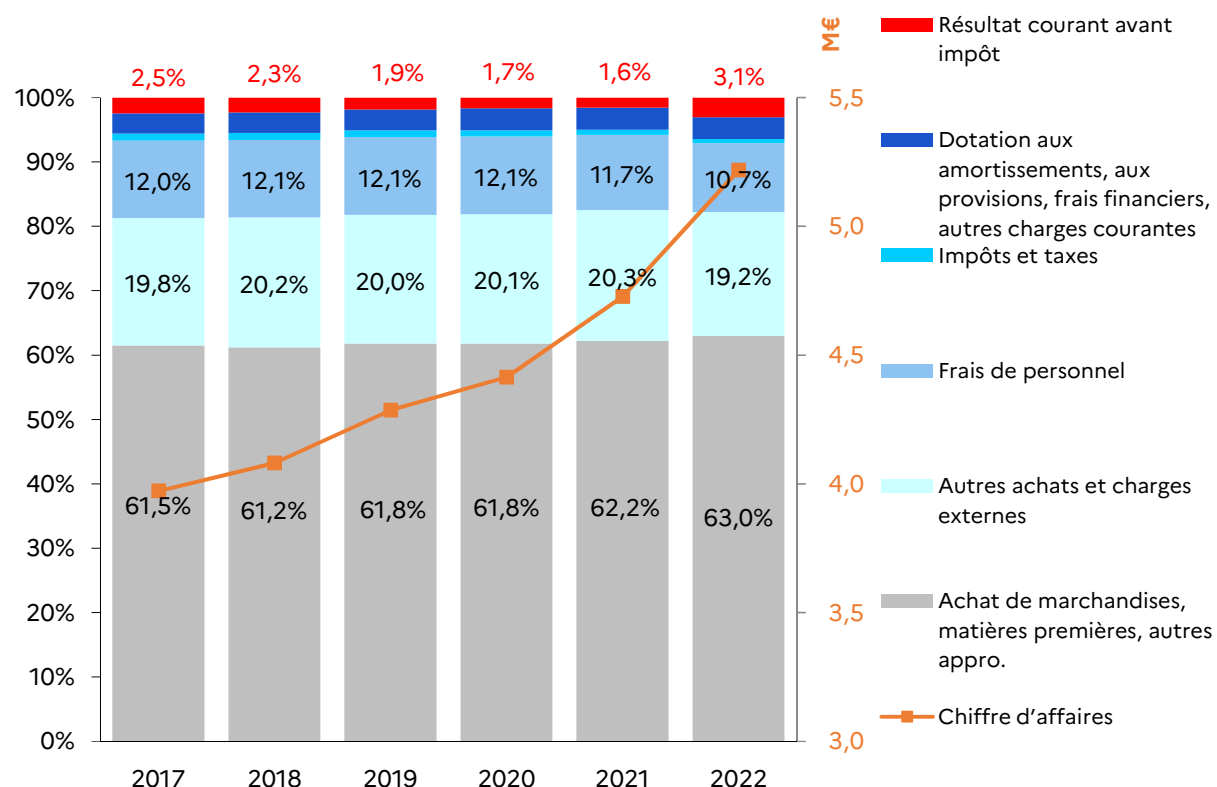
Le poste « achats de marchandises, matières premières et approvisionnements » a augmenté de 0,8 point de pourcentage 2022, pour la deuxième année consécutive.

En 2022, les charges externes sont en baisse en proportion par rapport au total du produit, de même que les impôts et taxes. Ainsi, la hausse plus forte du chiffre d'affaires permet une augmentation du résultat courant impôt, passant de 1,6 % en 2021 à 3,1 % en 2022. Cette année particulièrement profitable pour le secteur transformation de la filière volaille s'explique en partie par un contexte sanitaire d'influenza aviaire, sévissant en Europe depuis octobre 2021 qui a réduit l'offre.

⁹ Source : Prodcum, dossier « chiffre et données ; production commercialisées des industries agroalimentaires en 2022 » paru en mars 2024.

Graphique 103

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

Les résultats sont présentés en pourcentage du chiffre d'affaires, avec également une courbe présentant l'évolution du chiffre d'affaires en valeur de l'échantillon en seconde ordonnée (échelle de droite).

5.2. Structure des charges des entreprises d'abattage et de transformation de viandes de lapin

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.

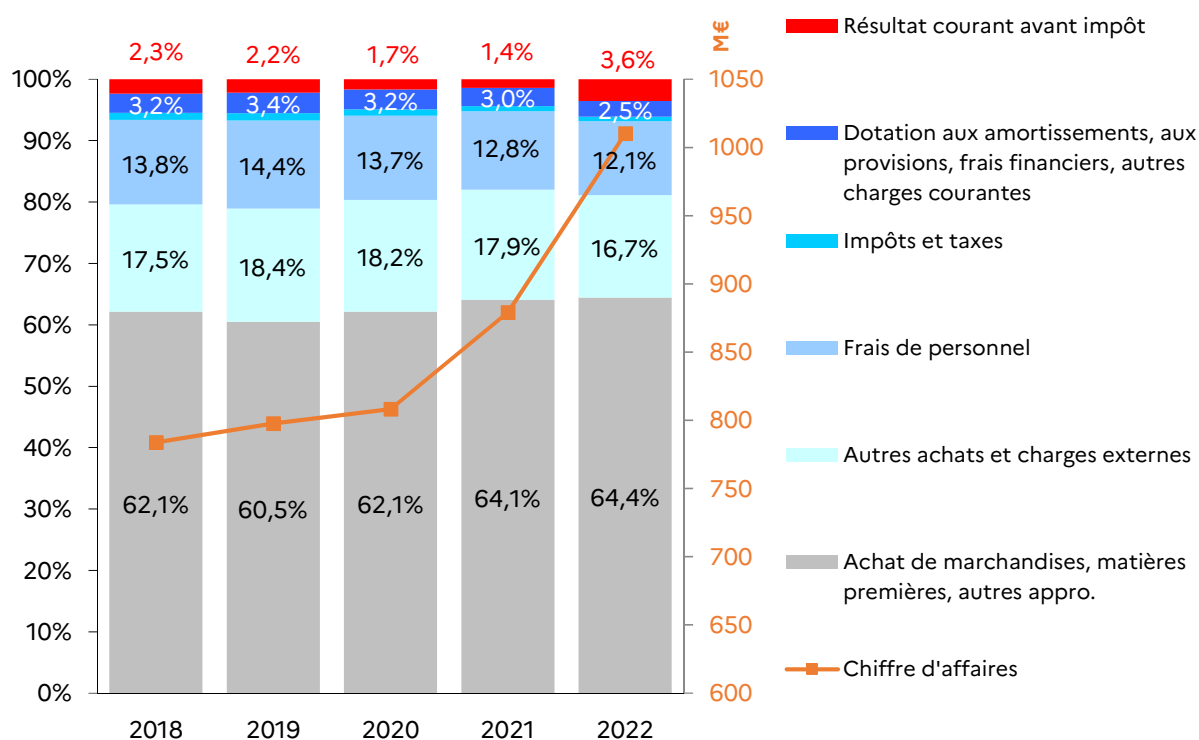
En 2022, l'échantillon présenté est composé de 6 entreprises. Le chiffre d'affaires de cet échantillon est de 1 milliard d'euros en 2022, essentiellement réalisé avec d'autres espèces.

Le poste « achat de marchandise, matières premières et approvisionnements » est le principal poste de charge de ces entreprises. Il varie de 60,5 % en 2019 à 64,4 % en 2022.

Les autres postes de charges diminuent en proportion entre 2021 et 2022. Au final, le résultat courant avant impôt augmente en 2022 et représente 3,6 % du total des produits, contre 1,4 % en 2021.

Graphique 104

Structure des charges du compte de résultat des entreprises d'abattage et de transformation de viande de lapin



Source : comptes des entreprises du secteur de la transformation et de la conservation des viandes de boucherie (N.A.F. 10.11 Z) abattant du lapin, publiés sur la base Diane

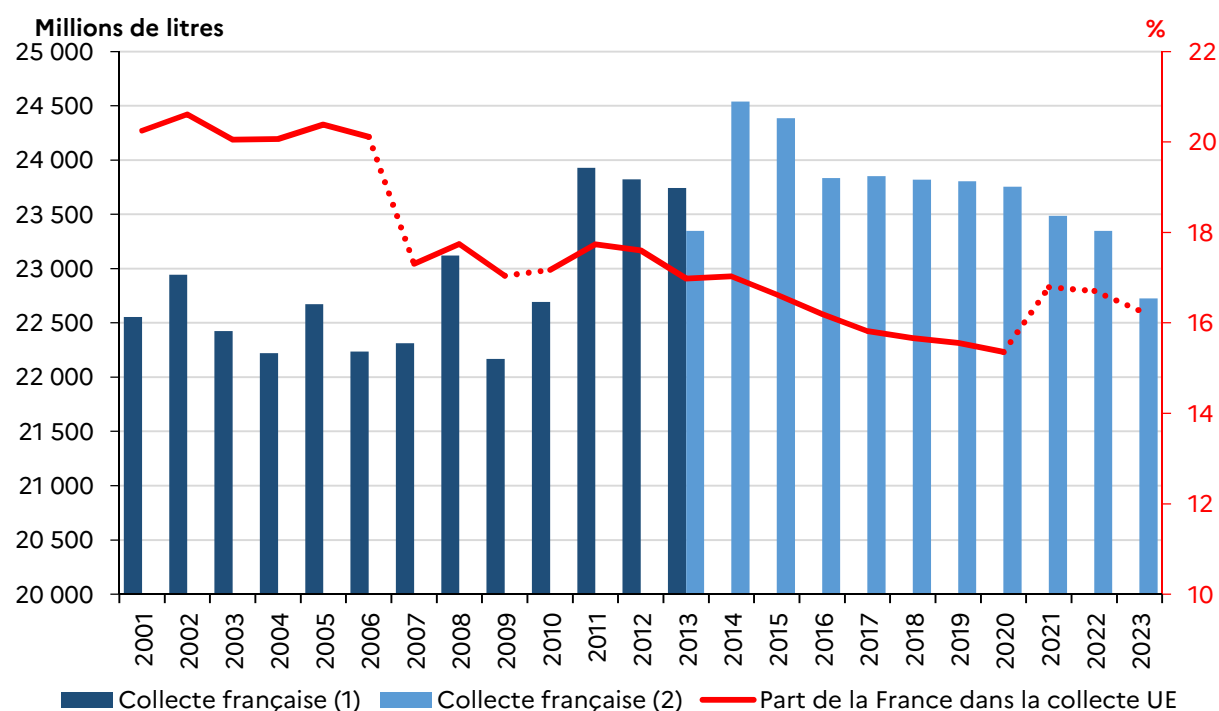
Section 5 – Produits laitiers de lait de vache

1. BILAN ET FLUX DANS LA FILIÈRE DES PRODUITS LAITIERS

Après avoir atteint un pic à 24,6 milliards de litres en 2014, la collecte française de lait de vache s'est contractée après la fin des quotas laitiers, pour se stabiliser entre 2016 et 2020 autour de 23,9 milliards de litres. Depuis 2021, les volumes sont de nouveau orientés à la baisse. La collecte européenne n'a en revanche cessé de progresser. En 2023, la part de la France est de 16,3 %, 2^e producteur de lait de vache derrière l'Allemagne.

Graphique 105

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

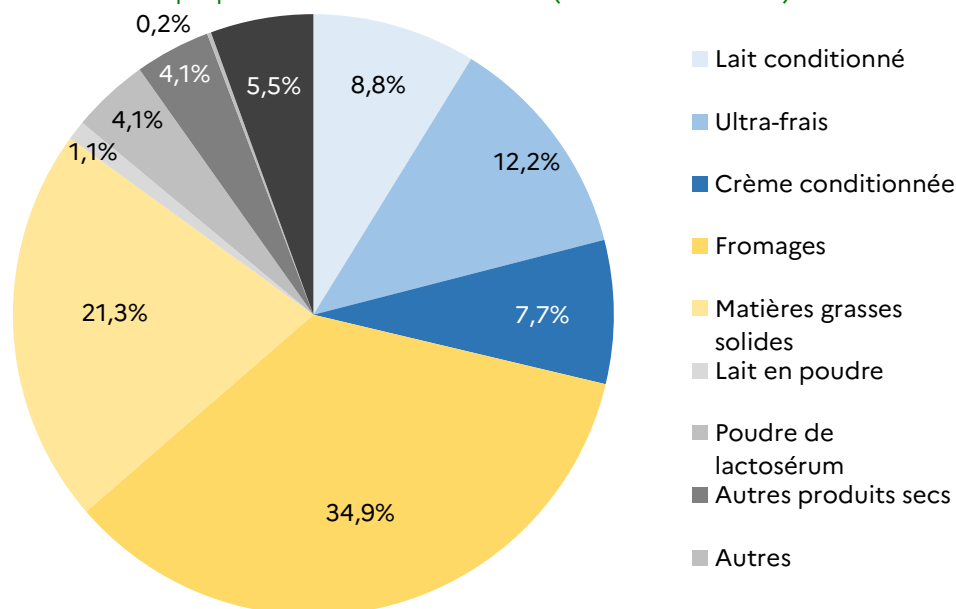
Les fabrications françaises couvrent une large gamme de produits laitiers au lait de vache, aussi bien des produits de grande consommation (PGC) : fromages, lait conditionné, crème conditionnée, beurre plaquette, ultra-frais (yaourts, desserts lactés, fromages blancs et petits suisses), fromages... que des produits industriels (PI) : beurre vrac, poudres de lait. La France s'est également diversifiée 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 fabrication, 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 pour la consommation

des ménages et pour l'utilisation dans les industries agroalimentaires (IAA-viennoiseries, biscuiteries...). Les produits ultra-frais utilisent environ 12 % de la MSU et le lait conditionné un peu moins de 10 %. Les fabrications de crème nécessitent près de 8 % de la MSU.

Graphique 106

Part dans les fabrications laitières françaises des différentes catégories de produits,
en proportion du lait mis en œuvre (matière sèche utile)

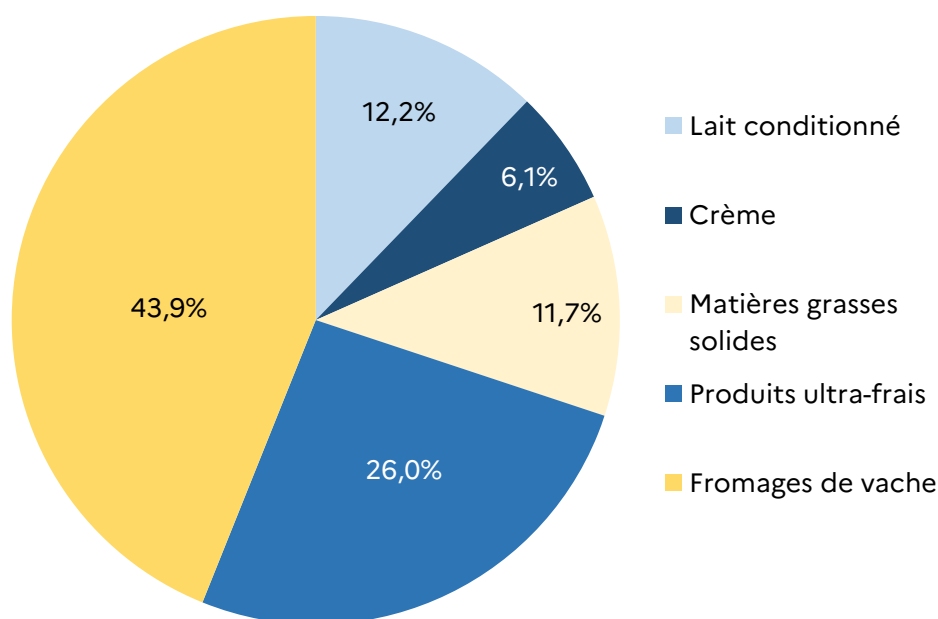


Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière 2022 du SSP

Environ 40 % du lait collecté en France sont exportés. Le plus gros poste d'exportation 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 43 % des exportations françaises de produits laitiers en valeur en 2023. Autre produit à forte valeur ajoutée, les poudres de lait infantiles sont le 2^e poste de contribution aux exportations françaises de produits laitiers (12 % de la valeur totale).

La consommation française de produits laitiers est difficile à évaluer dans sa globalité. Selon l'Idèle (« Où va le lait », 2020), on estime que les ménages consomment 50 % des volumes de produits laitiers (en MSU, en 2019). 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. Les produits ultra-frais (yaourts, fromages blancs, desserts lactés) comptent pour un quart des dépenses. Le lait conditionné couvre 12 % des dépenses, tout comme les matières grasses solides. Le poids de la crème est deux fois moindre, à 6 % environ.

Graphique 107

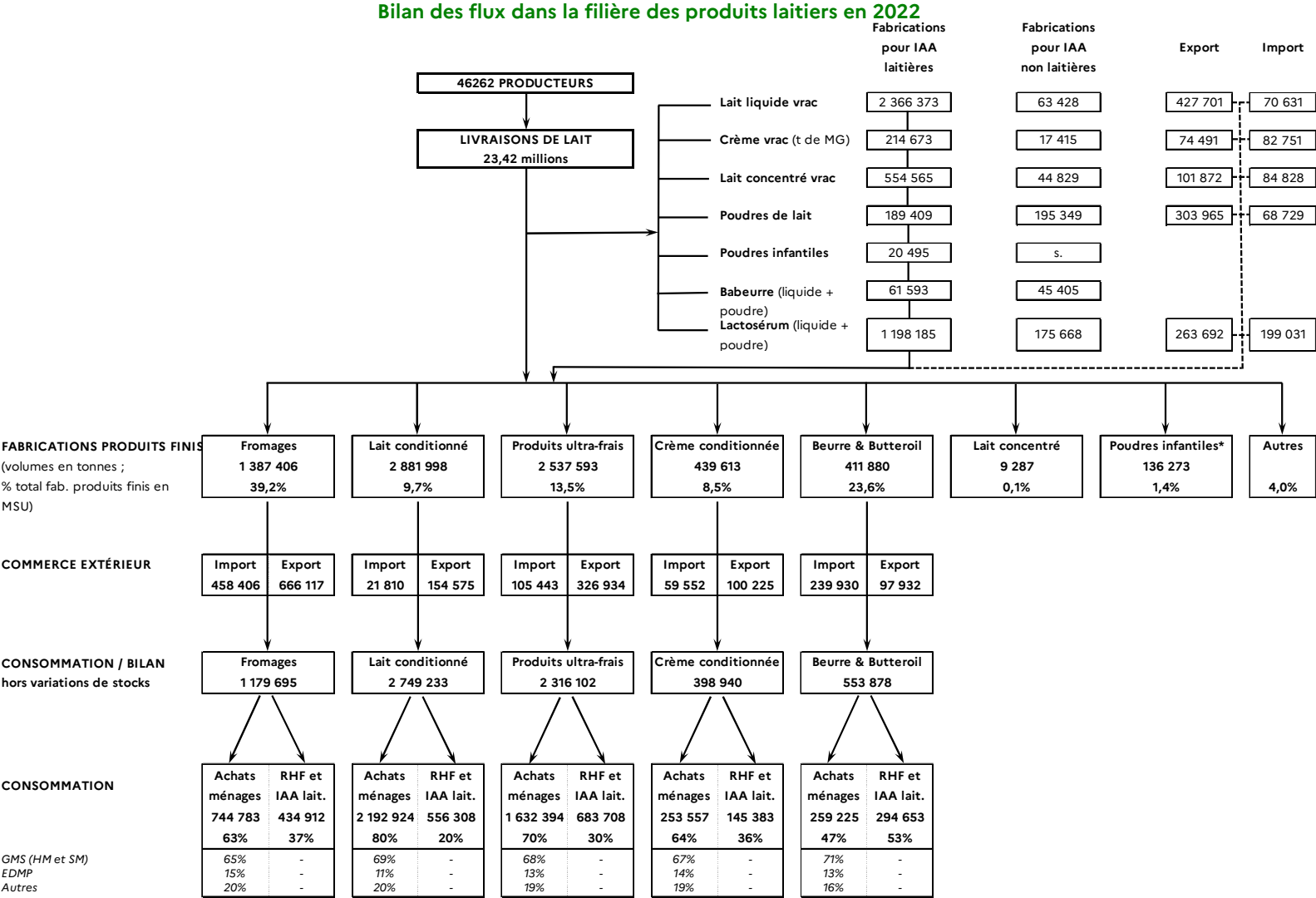
Structure des achats des ménages en produits laitiers au lait de vache en valeur en 2023*Total France : 19,1 milliards d'euros*

Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

Derrière les ménages, vient l'industrie agroalimentaire qui utilise environ 38 % de la MSU (en 2019 d'après Idele). Les poudres notamment, comme la poudre de lait écrémé et la poudre de lactosérum, servent d'ingrédients dans les IAA non laitières (biscuiteries, plats préparés...) et dans les industries de l'alimentation animale (veaux de boucherie). Le beurre et la crème sont aussi des ingrédients dans les IAA, avec des débouchés importants dans les secteurs de la boulangerie-viennoiserie-pâtisserie et des crèmes glacées. Les fromages ingrédients, tels que l'emmental, la mozzarella, sont également largement utilisés en transformation (Schéma 13).

Le secteur de la restauration hors domicile (RHD) absorbe environ 12 % des produits laitiers (en 2019, d'après Idele). 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 13



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 hors beurre plaquette

La méthode de calcul de l'indicateur du coût de la matière première des produits de grande consommation (PGC) tient compte :

- des **coproduits** : aucun PGC ne comporte l'ensemble de la MSU du lait de collecte (par exemple, parmi les 40 g en moyenne de matière grasse par litre de lait de collecte seuls 15 g se retrouvent dans un litre de lait de consommation demi-écrémé). La modélisation de 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 agroalimentaire. 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 le 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.

Il est retenu l'hypothèse selon laquelle **la totalité des produits induits, c'est-à-dire des coproduits 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, dépendants de l'équation laitière propre à chaque entreprise, comme des PGC ou des ingrédients à forte valeur ajoutée (comme les caséines ou la poudre de lactosérum déminéralisée pour les poudres infantiles).

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 (c'est-à-dire à teneur réelle en matière grasse et matière protéique) payé au producteur (cf. 2.2. Sources). À ce coût du lait vient ensuite se retrancher la valorisation nette des produits induits. Celle-ci correspond à la différence entre le produit de la vente de ces produits induits et le coût de leur transformation (qui inclut la collecte du lait correspondant). Si le produit de la vente des produits induits est supérieur à leur coût, la valorisation nette est positive, ce qui réduit le coût de la matière première du PGC pour l'industriel. **Mieux les produits industriels sont valorisés sur le marché, plus la valorisation nette diminue l'indicateur du coût de la matière première des PGC.** Si le produit est inférieur au coût et la valorisation nette est négative, ces produits induits représentent un coût supplémentaire

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

pour l'industriel, en addition au prix du lait collecté. Ainsi, est obtenu l'indicateur de coût de la matière première, **qui correspond donc à un coût d'achat global pour l'industriel et non au seul prix de vente du lait pour l'éleveur laitier.**

L'indicateur de marge brute industrielle 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 au détail et le prix de vente de ce produit sortie industrie.

Les modèles par PGC, en considérant une laiterie monoproduit qui utiliserait du lait de collecte pour fabriquer un seul PGC et transformerait le reste du lait entièrement en produits industriels, surestiment le poids des coproduits industriels. La réalité est plus variée, car elle dépend du mixte produits, au sein d'un site ou d'une entreprise. **Il n'est pas possible de rendre compte de la diversité des équations laitières des différentes entreprises.**

En revanche, pour compléter l'approche par PGC avec coproduits par un autre point de vue sans coproduits, il est possible de prendre en compte un panier de PGC dans lequel l'ensemble de la matière sèche utile du lait de collecte est utilisé, donc sans recours à des produits industriels induits. Ce panier, seul, n'est pas non plus conforme à la réalité. Mais il permet de compléter l'analyse par une approche hors effet des produits industriels induits. C'est pourquoi, à compter du rapport 2023, un panier, constitué à partir des 5 PGC suivis (lait UHT, yaourt, camembert, emmental, beurre plaquette) est ajouté dans le champ d'étude (cf. point 3.5 de la présente section).

2.2. Sources pour les prix aux différents stades de la filière laitière

Le **prix du lait payé aux producteurs** fait l'objet d'une enquête mensuelle laitière (EML) du service de la statistique et de la prospective (SSP) du Ministère de l'Agriculture et de FranceAgriMer. Le prix utilisé par l'OFPM est « 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.

Les **prix des produits industriels** utilisés pour calculer la valorisation des produits induits 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. Pour des questions de disponibilité de l'historique, la cotation professionnelle ATLA est utilisée pour la poudre de lait écrémé avant 2016.

Les **prix des principaux PGC sortie industrie** sont fournis à l'Observatoire par l'Insee. Ils 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 échantillons constants durant environ 5 ans.

Ces prix industriels ne sont 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 par Kantar (cf. ci-dessous).

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 marques de distributeur économiques) sont intégrées au calcul du prix moyen de chacun des produits laitiers suivis, *via* une moyenne pondérée par les quantités achetées étudiées dans chaque gamme.

Afin de s'affranchir de l'impact des évolutions de la composition en gammes (MN, MDD et MDD éco) du panier d'achat, il a été choisi de travailler à panier constant d'une année sur l'autre, mais variant chaque mois de l'année, pour chacun des cinq produits suivis. Le panier qui sert de référence est celui de la dernière année. Ainsi, les évolutions de prix observées sont dues principalement aux variations de prix des articles au cours du temps.

² À partir de l'année 2015, les données de quantités achetées et sommes dépensées à partir desquelles sont calculés les prix moyens sont fournies mensuellement par Kantar Worldpanel. Sur les années antérieures, elles ont été fournies par période de 4 semaines et mensualisées par l'Observatoire.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DÉTAIL EN GMS DES PRODUITS LAITIERS

3.1. Représentativité des produits suivis

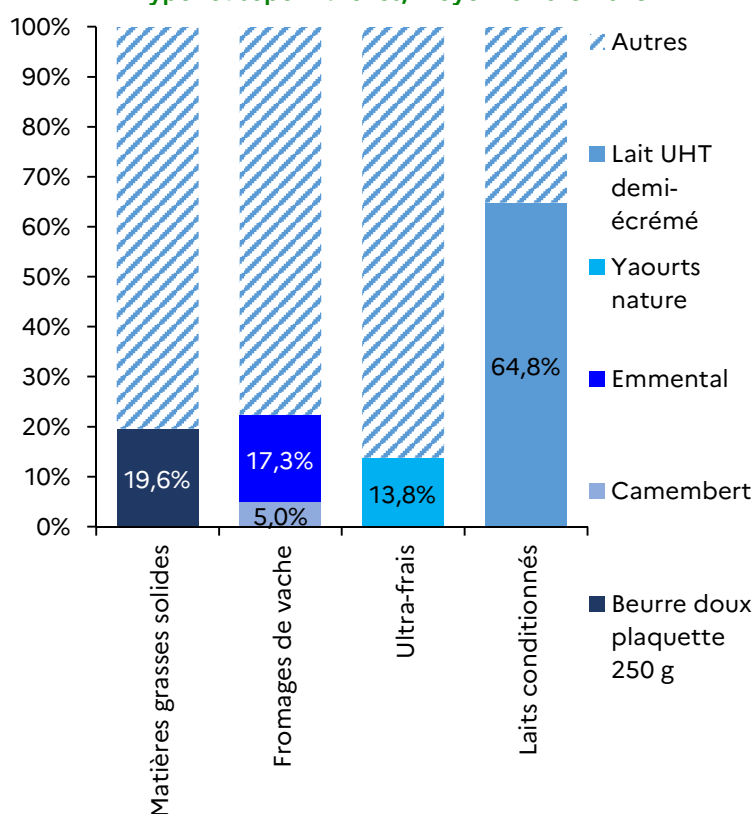
Les travaux de l'Observatoire portent sur cinq produits laitiers largement commercialisés en grande distribution (hyper et supermarchés) : le lait UHT demi-écrémé, le yaourt nature, l'emmental, le camembert et le beurre plaquette 250 g, représentant **les principaux types de produits achetés par les ménages**.

En moyenne sur la période 2019-2023 et dans les circuits GMS (hyper et supermarchés), les cinq produits retenus représentent 24 % de la valeur totale des achats des ménages de produits laitiers (hors fromages de chèvre et fromages de brebis). Dans le détail (Graphique 108) :

- le lait UHT demi-écrémé compte pour 65 % en valeur des achats de laits conditionnés,
- le beurre plaquette 250 g, un cinquième des achats de matières grasses solides et 28 % des achats de beurre,
- le yaourt nature, 14 % des produits ultra-frais (yaourts, fromages blancs, petits suisses, desserts lactés frais),
- le camembert et l'emmental, respectivement 5 % et 17 % des achats de fromages de vache.

Graphique 108

Représentativité de chaque produit suivi au sein de sa famille, en valeur des achats
Hyper et supermarchés, moyenne 2019-2023



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

La saisonnalité des achats est assez peu marquée pour ces produits laitiers. Le beurre plaquette présente les variations les plus marquées au cours de l'année, avec un creux des achats en été et des volumes plus élevés au cours de l'hiver. Les tendances sont similaires pour les deux

fromages et le lait UHT demi-écrémé, mais de façon bien moins prononcée, alors que les achats de yaourts nature sont globalement constants tout au long de l'année.

Côté fabrications, les cinq produits retenus représentent également une part importante de la matière sèche utile du lait de vache transformée en France (Graphique 109, moyenne 2018-2022) :

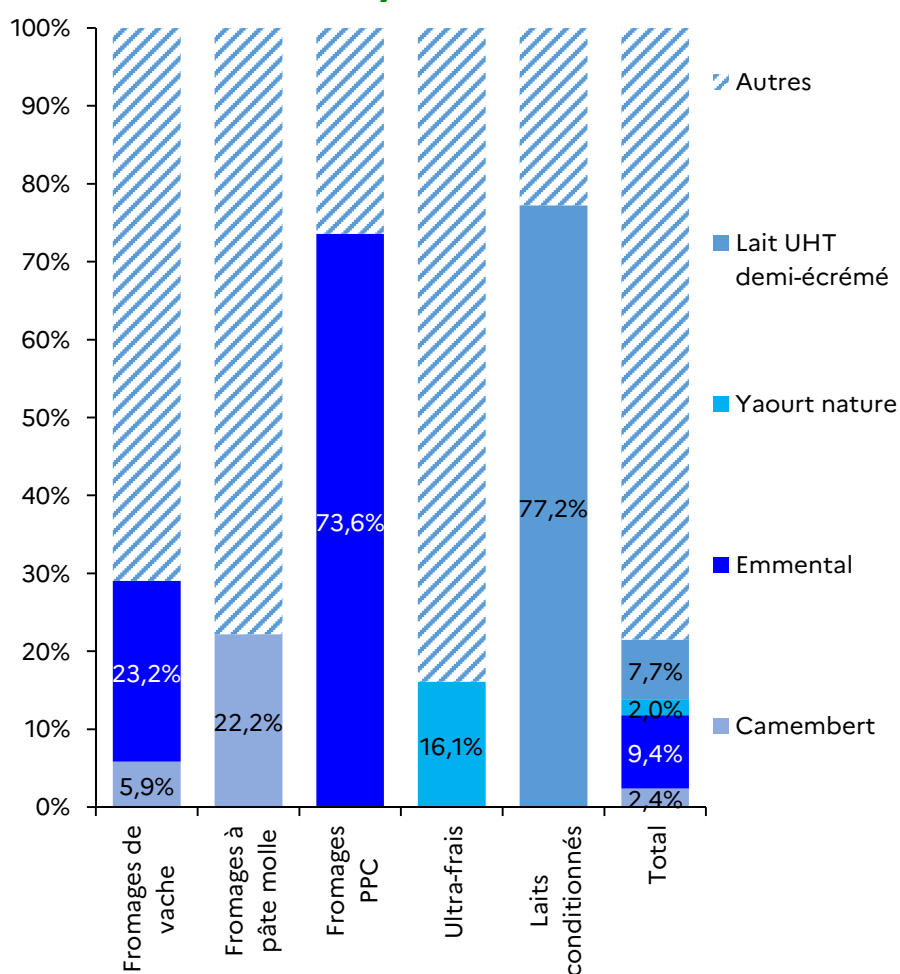
- le lait UHT demi-écrémé compte pour 77 % des fabrications de laits conditionnés,
- le yaourt nature pour 16 % de l'ultra-frais,
- le camembert et l'emmental, respectivement 6 % et 23 % des fabrications de fromages de vache et respectivement 22 % des fabrications de fromages à pâte molle et 74 % des fromages à pâte pressée cuite.

La dénomination « beurre plaquette » n'étant pas disponible dans l'enquête annuelle laitière, sa part dans les fabrications totales de beurre ne peut pas être calculée.

Ces quatre produits (hors beurre plaquette) correspondent à 22 % 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).

Graphique 109

**Représentativité des produits suivis au sein de leur famille
et du total des fabrications de produits laitiers finis, calculée en MSU
Moyenne 2018-2022**



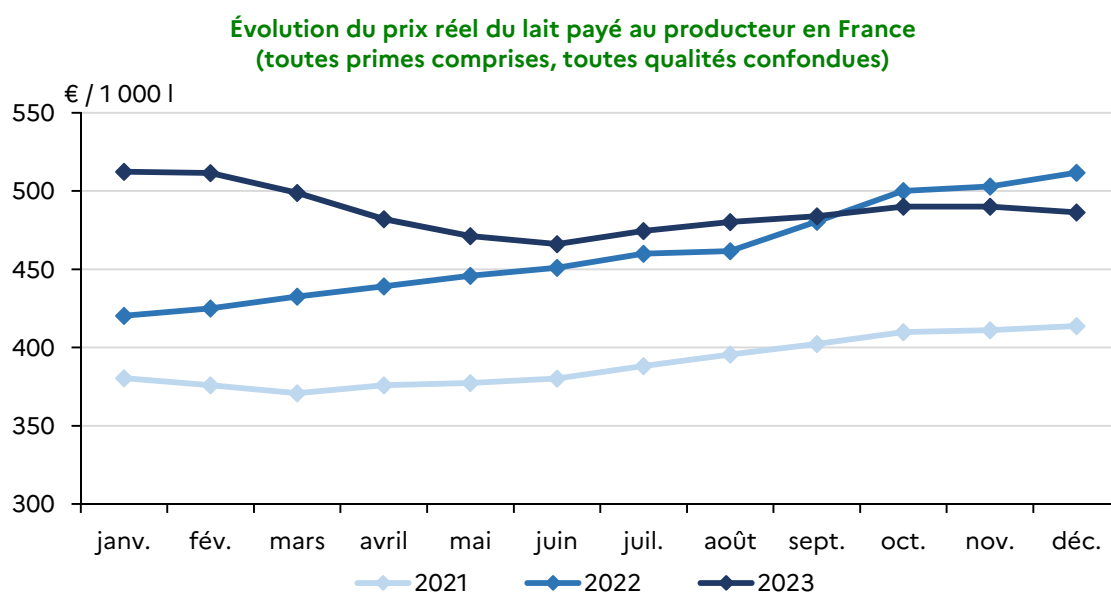
Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière du SSP

3.2. Le contexte du marché des produits laitiers en 2023

En 2023, le **prix réel du lait payé au producteur (toutes primes comprises, toutes qualités confondues)** s'est maintenu au-dessus de son niveau de 2022 une grande partie de l'année. En moyenne en 2023 à 487 €/1 000 l, soit une progression de 6 % par rapport à 2022. Malgré cela, la collecte a connu une forte baisse en volumes (- 2,7 %/2022).

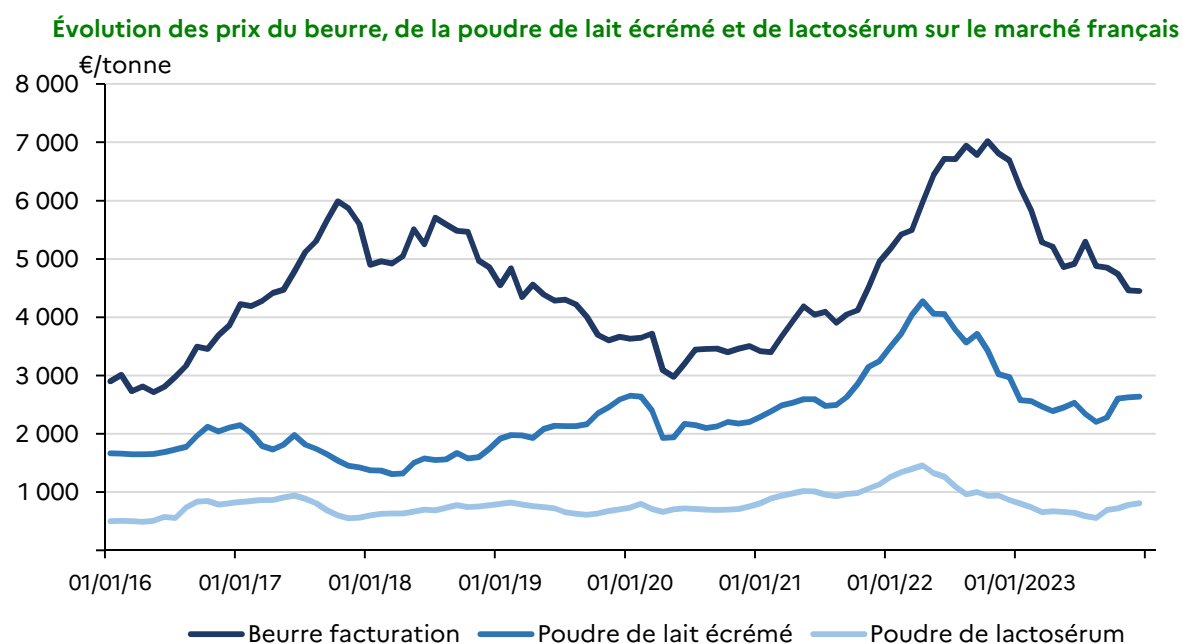
En parallèle, l'année a été marquée par une forte dégradation des prix des produits industriels. En effet, en moyenne, le prix de la **poudre de lait écrémé** a été de 2 471 €/t (soit une diminution de 33 % par rapport à 2022). Le prix du **beurre vrac facturation** s'est établi en moyenne à 5 098 €/t (- 20 %). Le **prix moyen du lactosérum** a quant à lui perdu près de 40 % de sa valeur en un an, en s'établissant à 692 €/t en moyenne.

Graphique 110



Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer

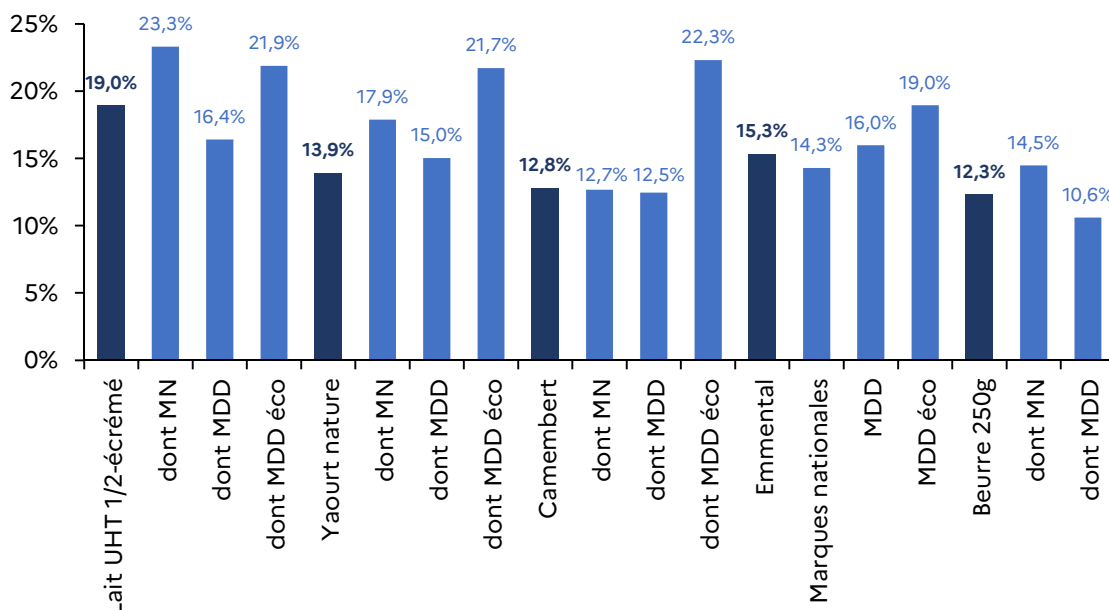
Graphique 111



Source : FranceAgriMer, Atla

Graphique 112

Évolution du prix de vente des produits laitiers entre 2022 et 2023 (hyper et supermarchés)

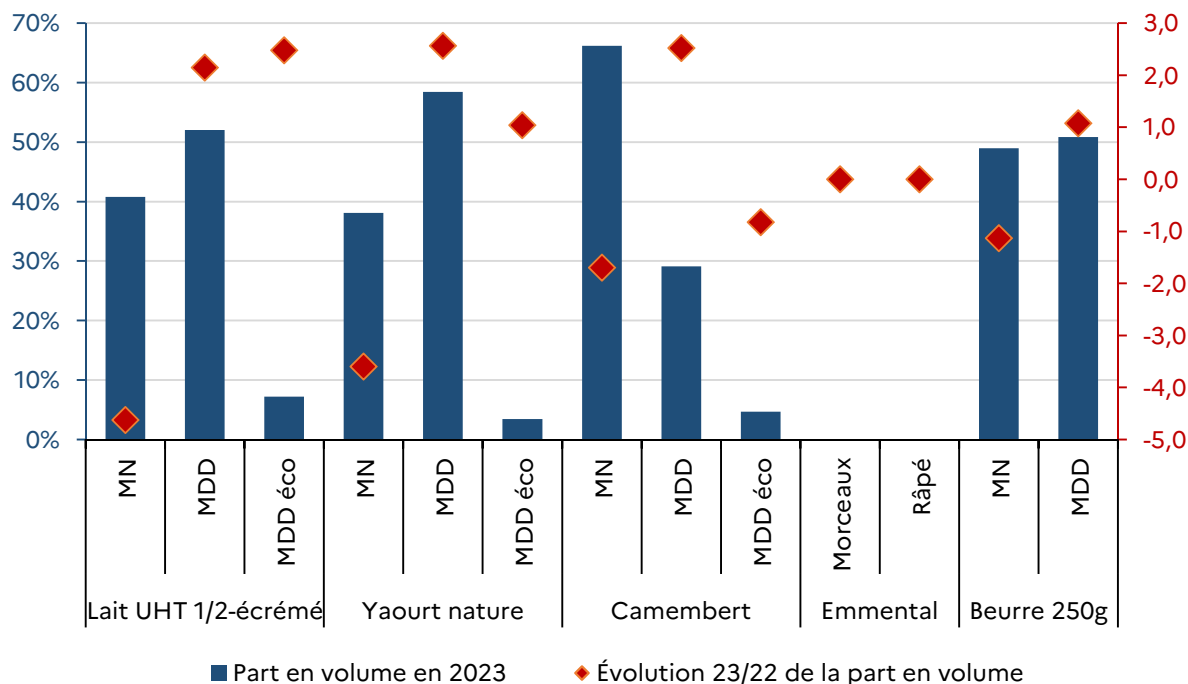


Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

En 2023, les prix de vente au détail des produits laitiers suivis par l'OFPM, en hyper et supermarchés ont très fortement augmenté. Le moins impacté a été le beurre MDD (+ 11 %), mais ce produit était celui qui avait le plus fortement progressé en 2022 par rapport à 2021. Le lait UHT demi-écrémé sous marque nationale est le produit qui a connu la plus forte augmentation de prix en un an.

Graphique 113

Répartition en volume des achats par marque et évolution de la part entre 2022 et 2023 (hyper et supermarchés)



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

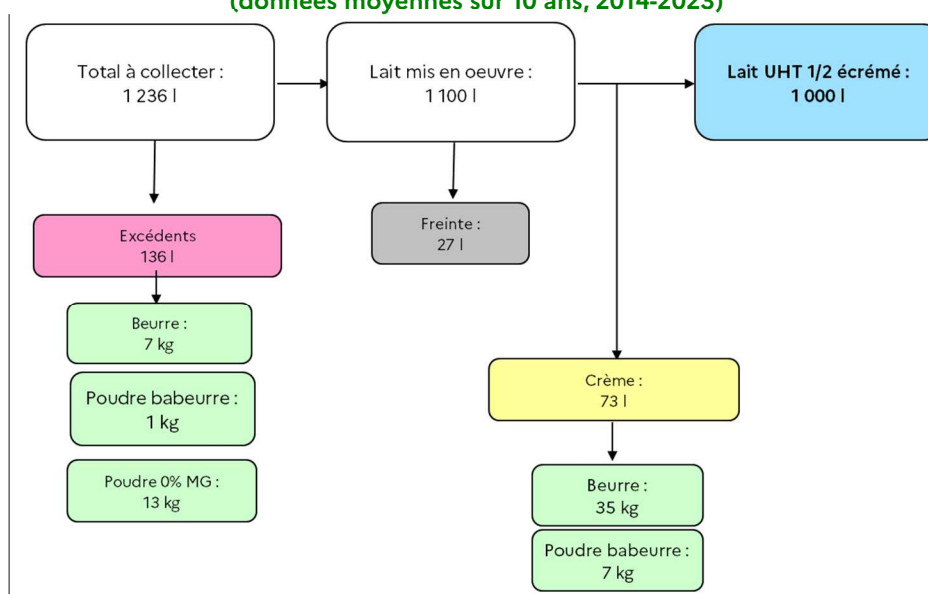
3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière laitière de quelques PGC

Si chaque produit est étudié séparément dans ce rapport pour des raisons 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 leur équation laitière. De même, la grande distribution a une approche globale de son rayon des produits laitiers.

3.3.1. Lait UHT demi-écrémé

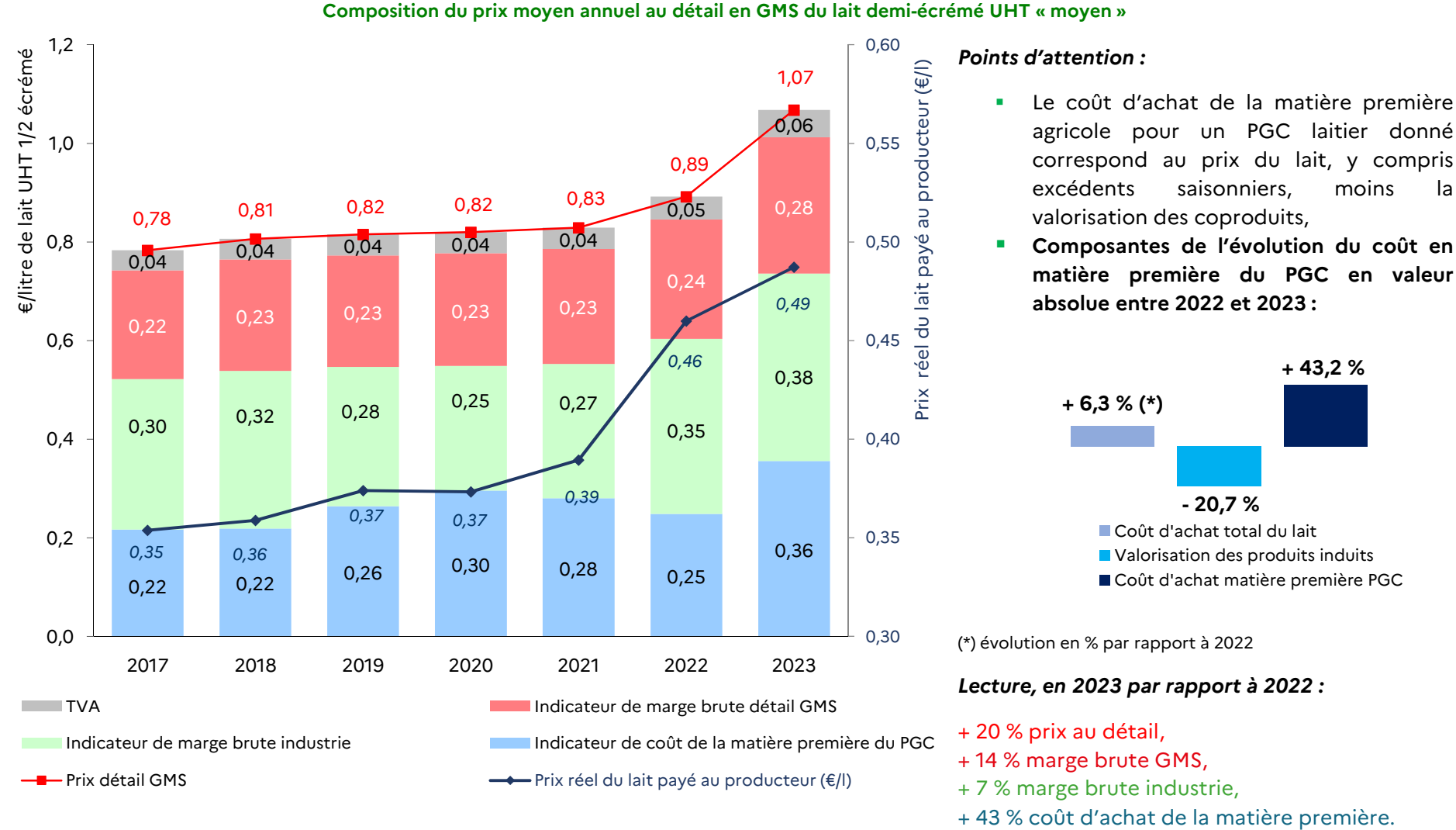
Schéma 14

Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du lait UHT demi-écrémé (données moyennes sur 10 ans, 2014-2023)



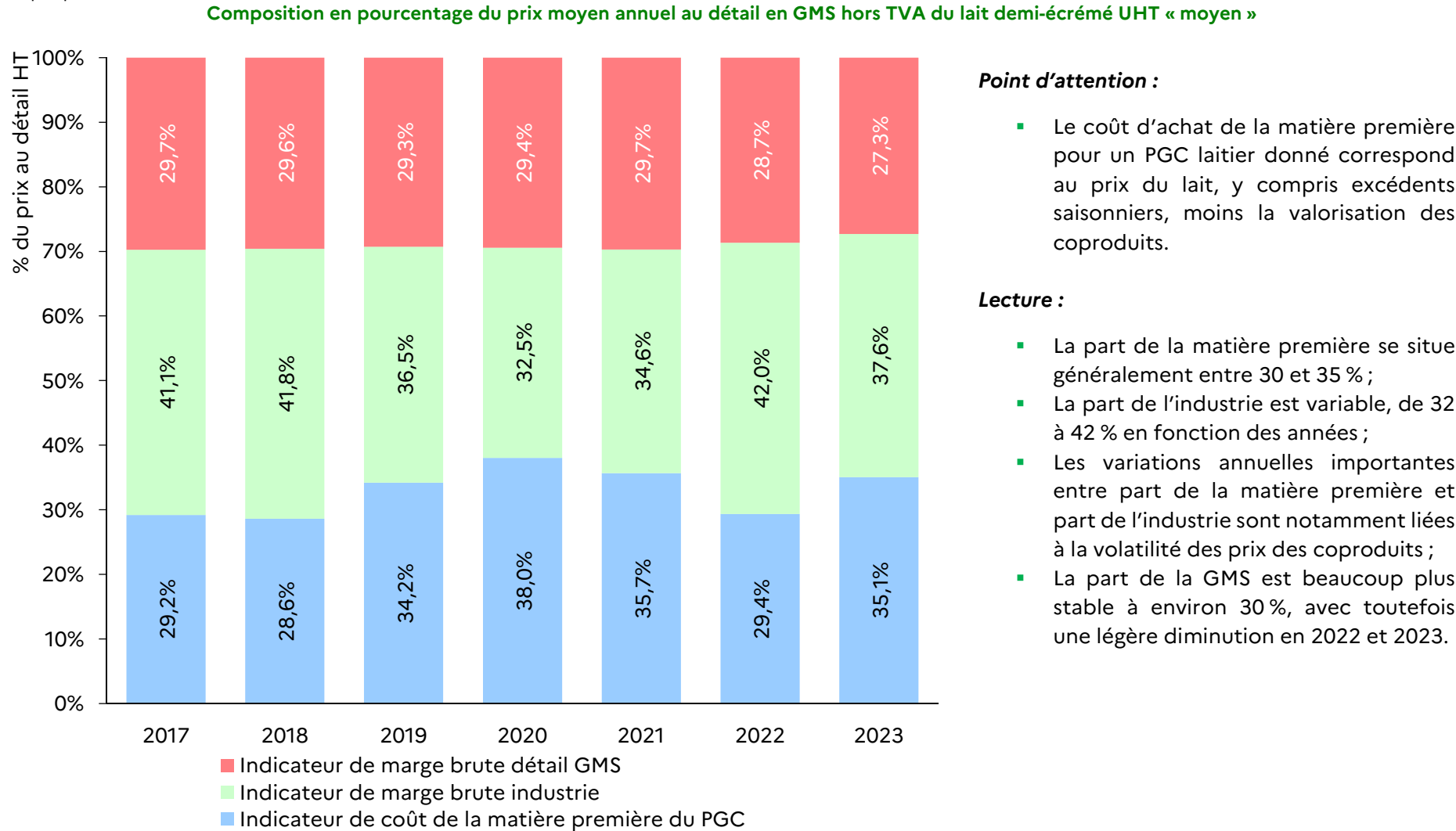
Source : OFPM d'après FranceAgriMer

Graphique 114



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 115

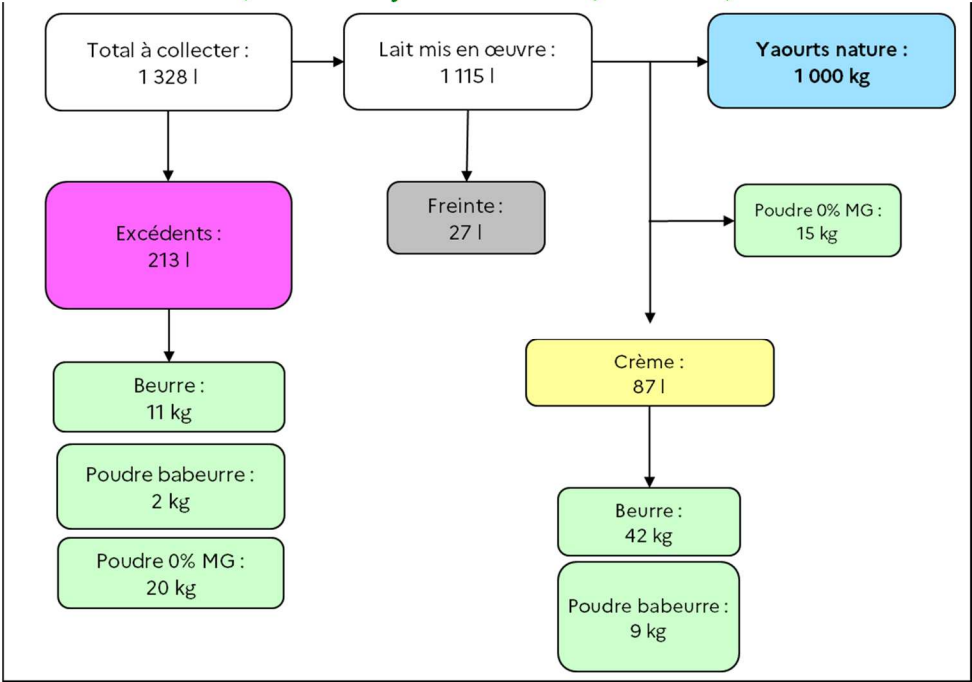


Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

3.3.2. Yaourt nature

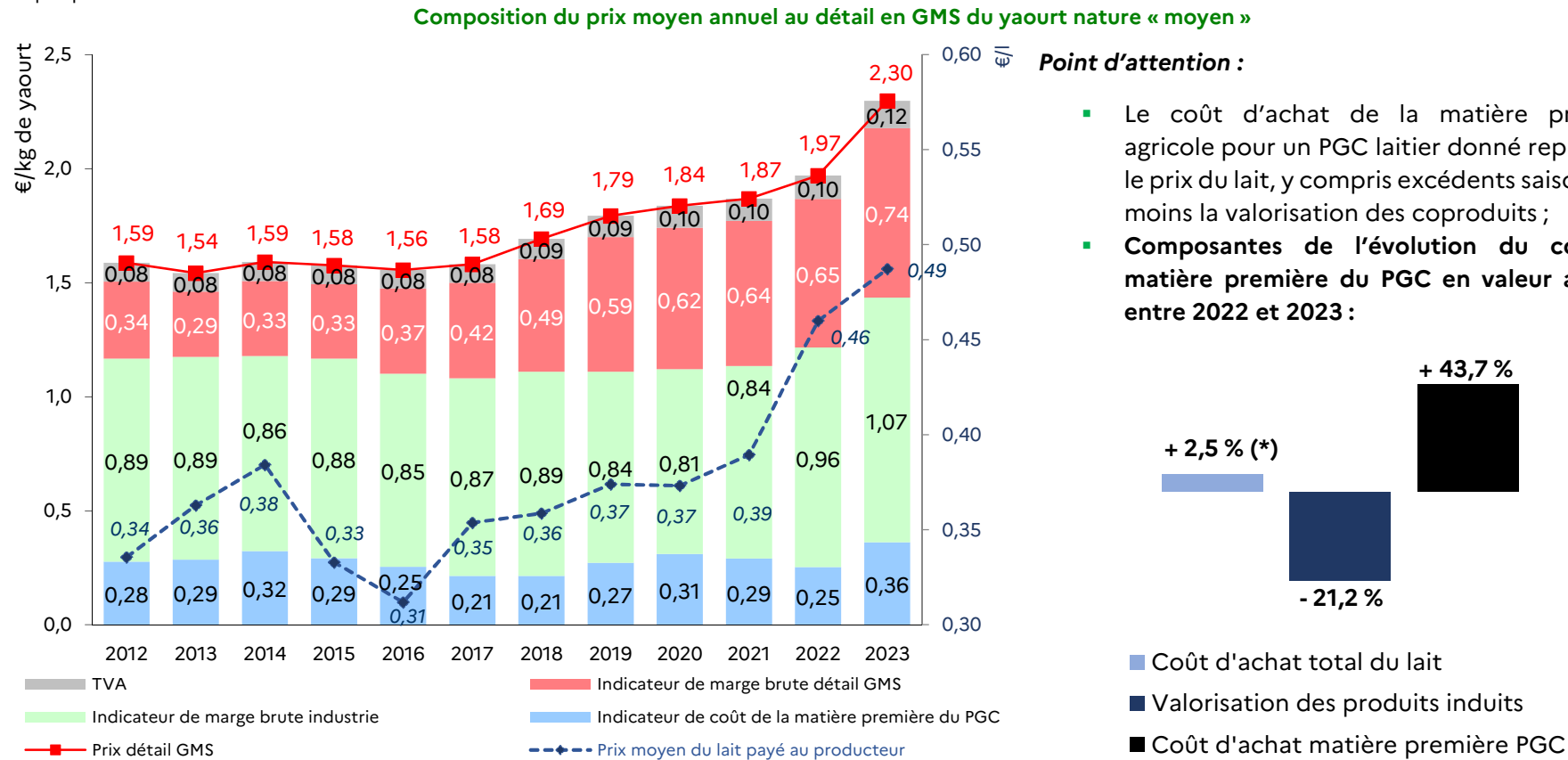
Schéma 15

Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du yaourt nature
(données moyennes sur 10 ans, 2014-2023)



Source : OFPM d'après FranceAgriMer

Graphique 116



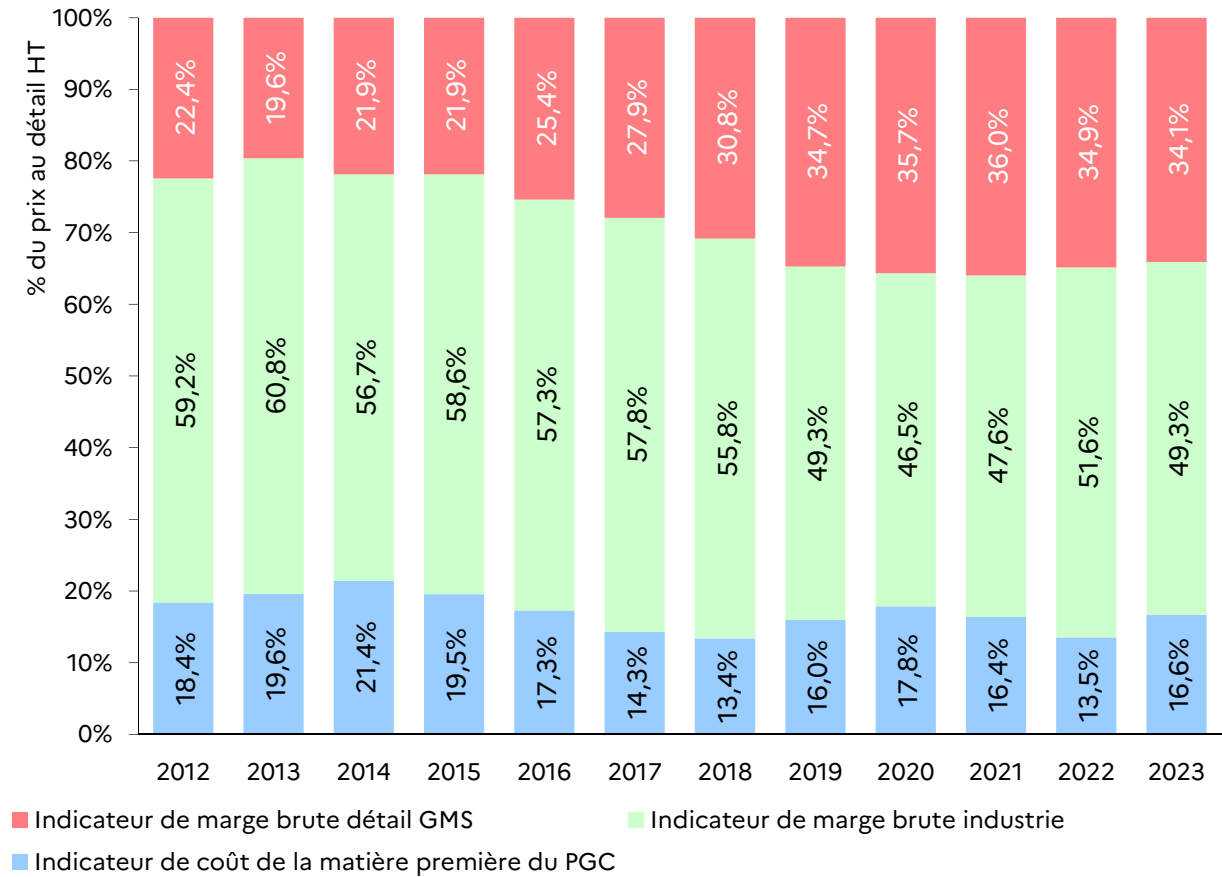
Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Lecture, en 2023 par rapport à 2022 :

- + 17 % prix au détail
- + 14 % marge brute GMS
- + 11 % marge brute industrie
- + 44 % coût d'achat de la matière première

Graphique 117

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA du yaourt nature « moyen »



Point d'attention :

- Le coût d'achat de la matière première pour un PGC laitier donné correspond au prix du lait, y compris excédents saisonniers, moins la valorisation des coproduits.

Lecture :

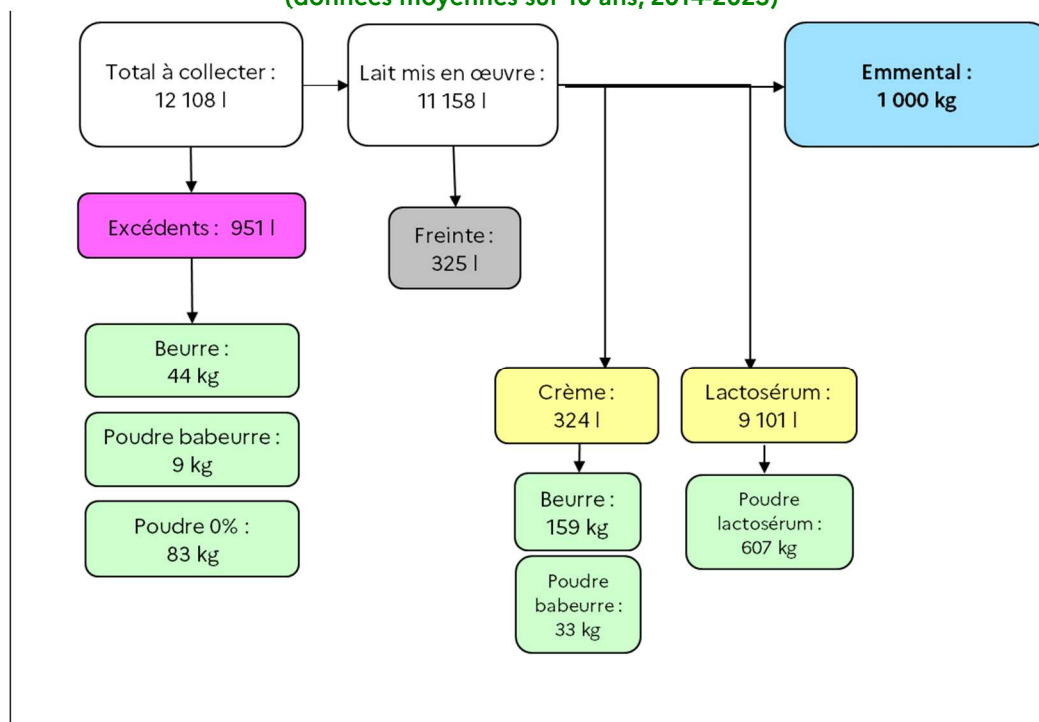
- La part de la matière première se situe généralement entre 15 et 20 %. C'est le produit suivi pour lequel elle est la plus faible après le pain ;
- La part de la GMS progresse nettement sur la période, passant d'environ 20 % à 35 %. C'est le seul PGC laitier suivi pour lequel ce phénomène est observé ;
- Cette progression de la part de la GMS se fait surtout au détriment de la part de l'industrie qui passe d'environ 60 % à 50 % ;
- C'est toutefois le produit suivi pour lequel la part de l'industrie est la plus forte.

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

3.3.3. Emmental

Schéma 16

**Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail de l'emmental
(données moyennes sur 10 ans, 2014-2023)**



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 % des quantités achetées par les ménages³). Pour rappel, l'emmental « moyen » suivi ici est composé de 70 % d'emmental râpé et de 30 % d'emmental en portions préemballées (ce qui correspond à la répartition des achats), toutes marques confondues : nationales, MDD et MDD éco⁴, à panier stable sur l'ensemble de la période étudiée.

Comme pour la plupart des fromages affinés, la fabrication d'un kilogramme d'emmental nécessite un volume de lait bien plus important que pour les produits ultra-frais au sens large (lait conditionné, yaourts...). Il faut collecter en moyenne 12 litres de lait pour produire 1 kg d'emmental.

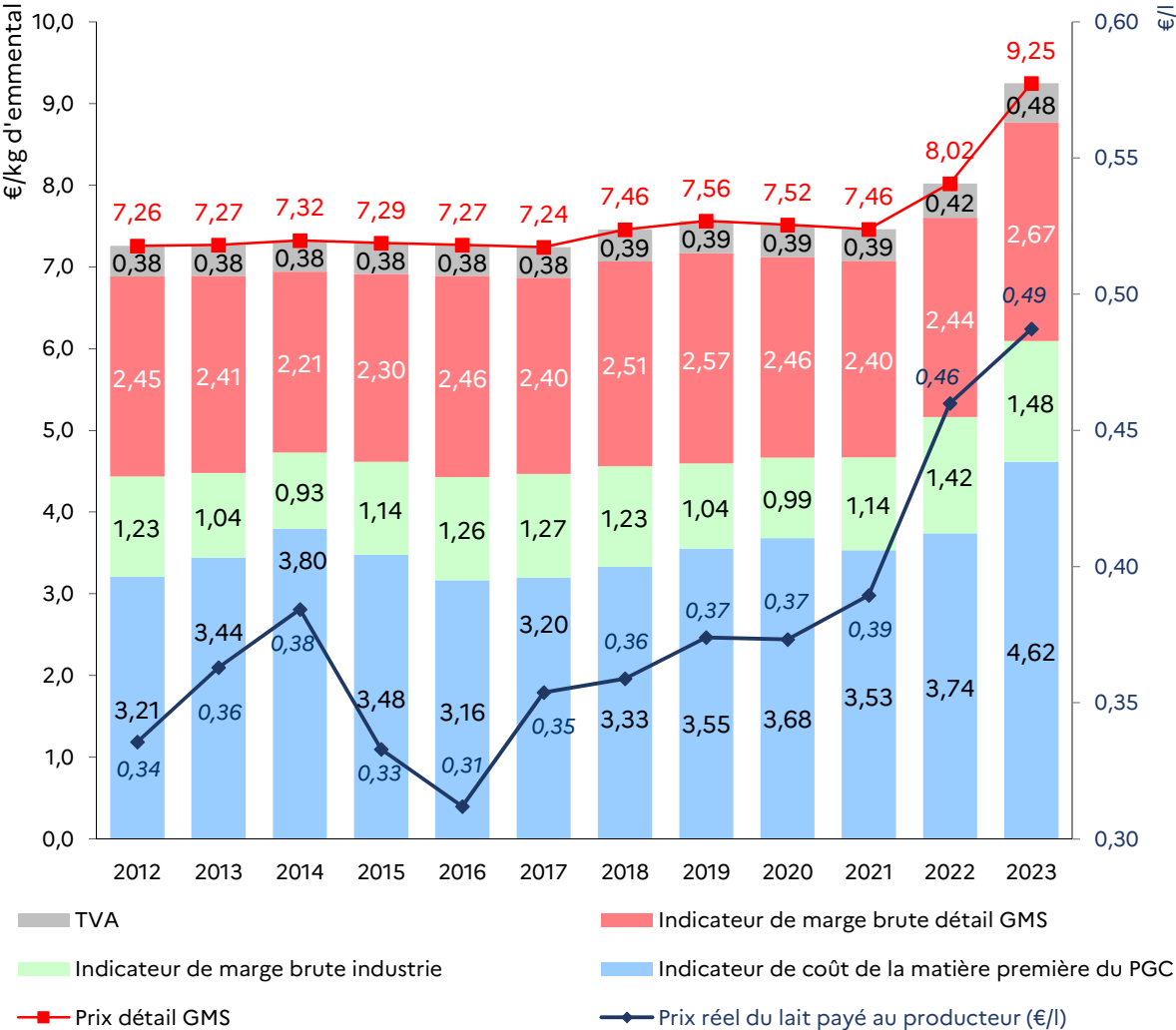
Une autre particularité de l'emmental (et des fromages en général) est la fabrication du coproduit lactosérum, dont les volumes sont loin d'être négligeables : en moyenne 0,6 kg de poudre de lactosérum par kg d'emmental produit. Le poids de la poudre de lactosérum dans les produits induits est donc prépondérant par rapport à celui du beurre (0,20 kg), de la poudre de lait écrémé (0,08 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 d'un fromage PGC.

³ Sauf indication contraire, les données sur les achats des ménages portent sur les circuits hyper et supermarchés.

⁴ Ces trois segments ne peuvent être suivis séparément car la catégorie « MDD économiques » n'est pas identique au stade détail et au stade industrie. On suit donc uniquement un produit « moyen » dont le prix à chaque stade est une moyenne des prix des 3 catégories, pondérée par les achats des consommateurs. La pondération évoluant dans le temps, on suit donc à la fois des effets de prix et des effets de composition de panier.

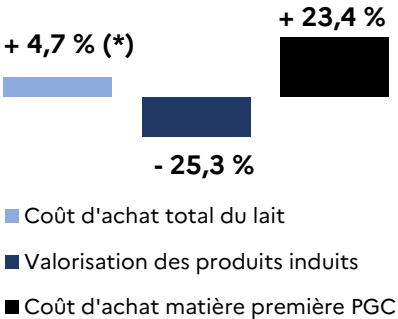
Graphique 118

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de l'emmental « moyen »



Points d'attention :

- Le coût d'achat de la matière première agricole pour un PGC laitier donné représente le prix du lait, y compris excédents saisonniers, moins la valorisation des coproduits ;
- Composantes de l'évolution du coût en matière première en valeur absolue du PGC entre 2022 et 2023 :



(*) évolution en % par rapport à 2022

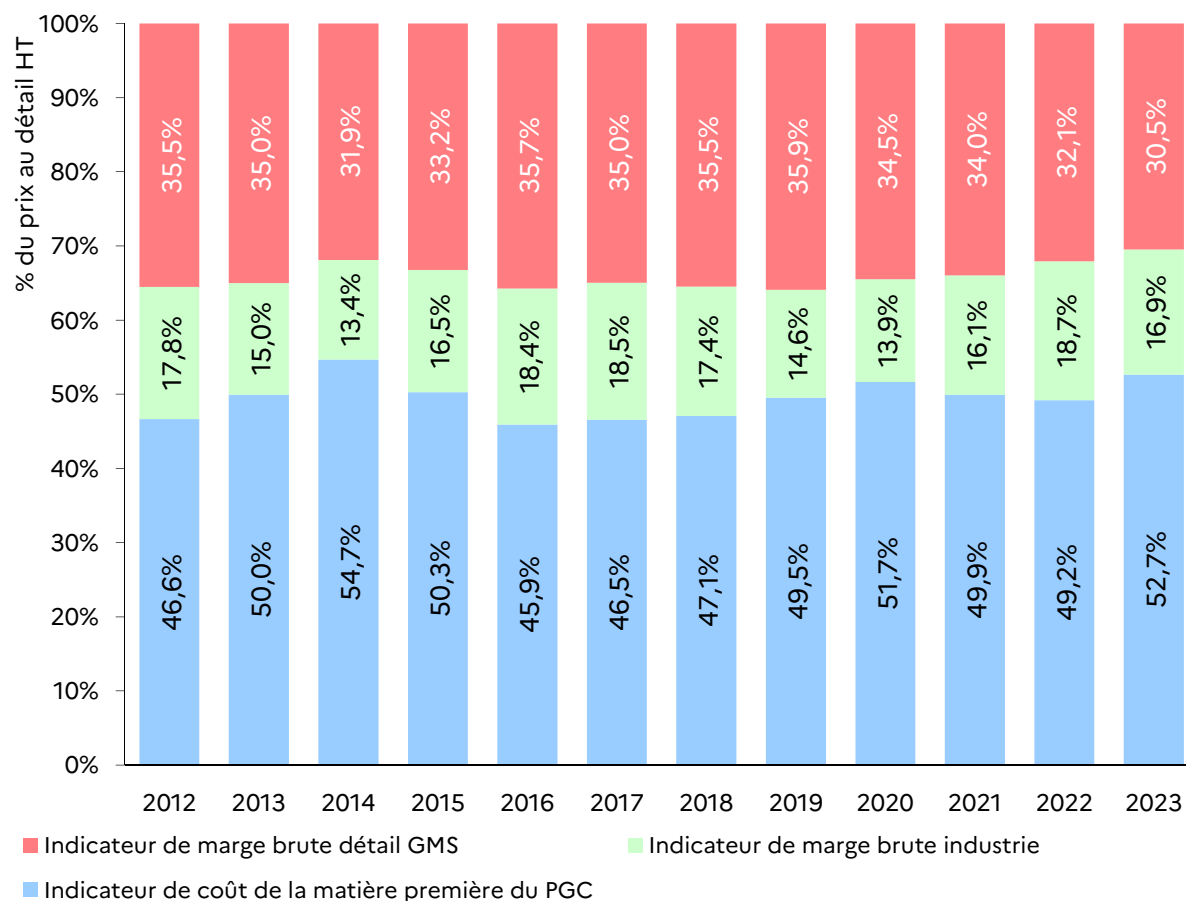
Lecture, en 2023 par rapport à 2022 :

- + 15 % prix au détail
- + 10 % marge brute GMS
- + 3 % marge brute industrie
- + 24 % coût d'achat de la matière première

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 119

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA de l'emmental « moyen »



Points d'attention :

- Le coût d'achat de la matière première pour un PGC laitier donné correspond au prix du lait, y compris excédents saisonniers, moins la valorisation des coproduits ;
- L'emmental est une pâte pressée cuite, c'est à dire un fromage à forte teneur en matière sèche.

Lecture :

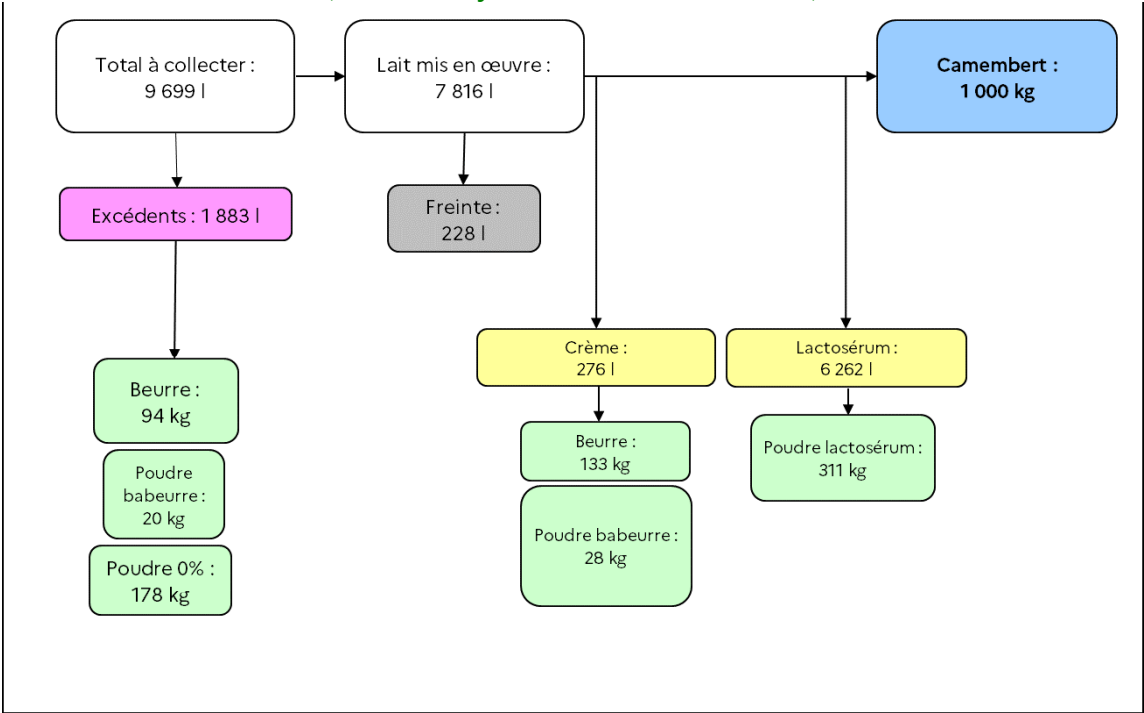
- La part de la matière première se situe entre 45 et 50 %, du fait de la forte teneur en matière sèche de ce fromage. Elle tend à progresser sur la période : elle est autour de 50 % depuis 2019 et même à 53 % en 2023 ;
- La part de l'industrie est la plus faible des 5 PGC laitiers suivis, autour de 15 %. Toutefois, elle remonte sur les 3 dernières années pour atteindre 17 en 2023 ;
- La part de la GMS, d'environ 35 % entre 2012 et 2019, diminue depuis 2020 pour se situer à 30 % en 2023.

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

3.3.4. Camembert

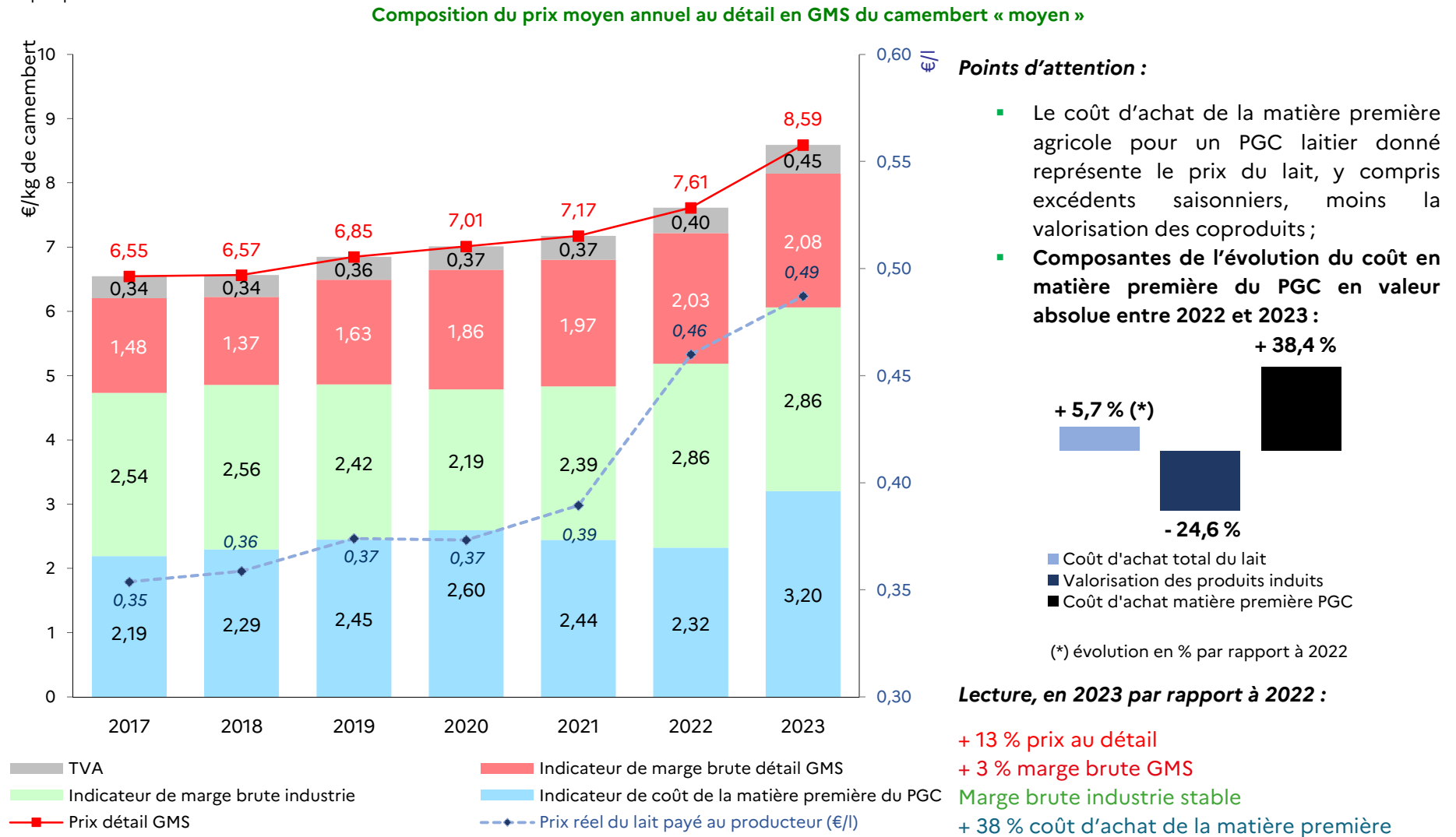
Schéma 17

Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du camembert
(données moyennes sur 10 ans, 2014-2023)



Source : OFPM d'après FranceAgriMer

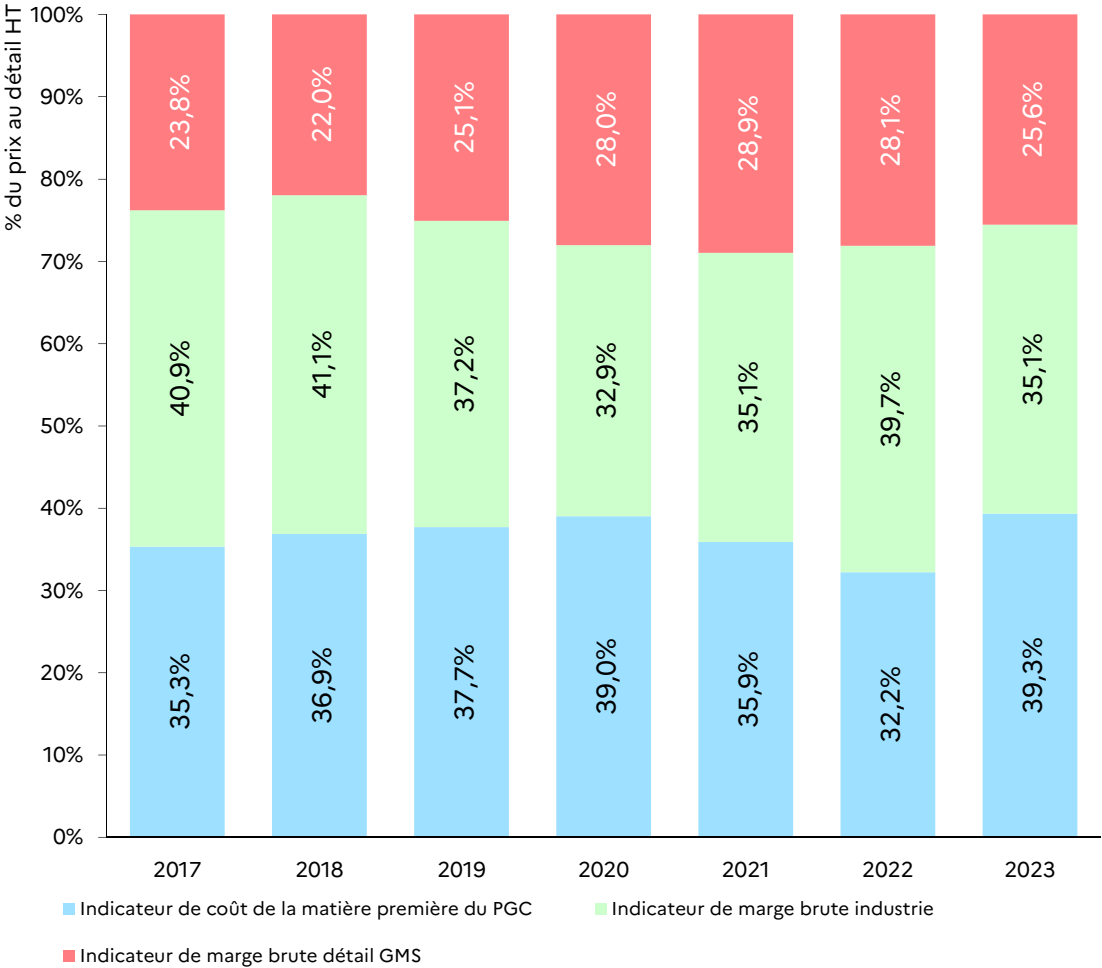
Graphique 120



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 121

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA du camembert « moyen »



Point d'attention :

- Le coût d'achat de la matière première pour un PGC laitier donné correspond au prix du lait, y compris excédents saisonniers, moins la valorisation des coproduits.

Lecture :

- La part de la matière première se situe entre 30 % et 40 % ;
- La part de l'industrie est assez proche de celle de la matière, entre 35 et 40 % environ ;
- La part de la GMS progresse de 2018 à 2021 puis diminue en 2022 et 2023 pour revenir à environ 25 %. C'est après le beurre, le PGC laitier pour lequel la part de la GMS est la plus faible.

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 :

Dans les rapports antérieurs à 2022, le beurre était considéré dans l'analyse comme un produit induit de la transformation des quatre autres PGC (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 de valorisation 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 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 facturation⁵ 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.

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.

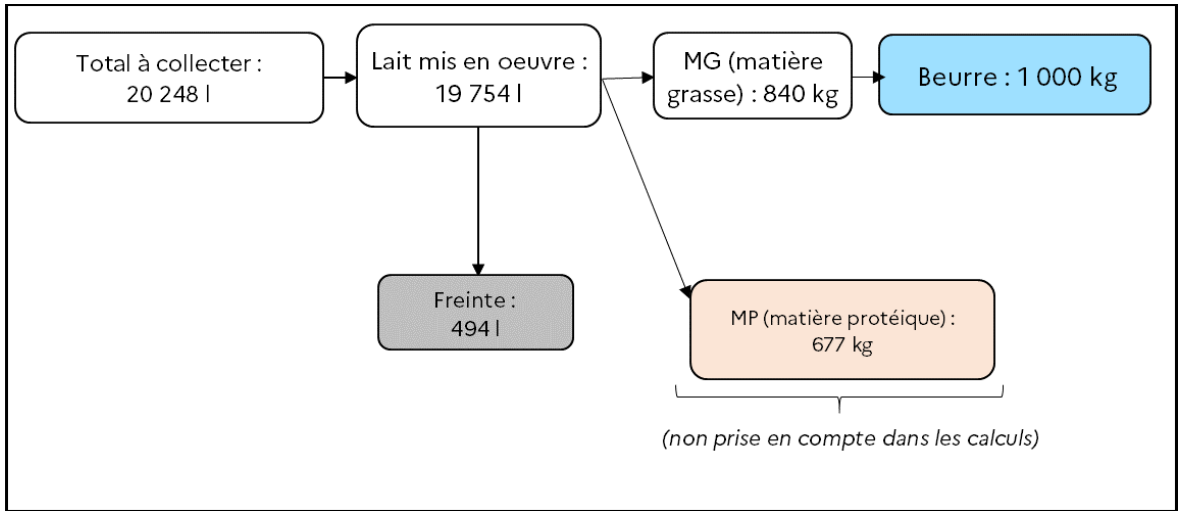
Ce changement dans l'analyse du beurre, qui passe de produit induit des quatre autres PGC à un PGC en temps que tel, implique sa prise en compte dans le calcul des excédents annuels utilisés dans les autres modèles. Ces excédents ont donc été recalculés, impactant à la marge l'historique de la décomposition 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 en l'état et

⁵ Deux cotations existent pour le beurre industriel vrac (ou beurre cube) : la cotation hebdomadaire du beurre « contrat » est établie sur la base des prix des **contrats signés** sur la période (contrats de moins de 3 mois uniquement, pouvant porter sur des livraisons ultérieures). La cotation du beurre « facturation » est établie sur la base des **factures des ventes réalisées** sur la période. C'est cette cotation « facturation » qui est retenue dans les travaux de l'Observatoire depuis 2018.

constituant un moyen privilégié de valoriser la matière grasse des excédents saisonniers de la collecte laitière.

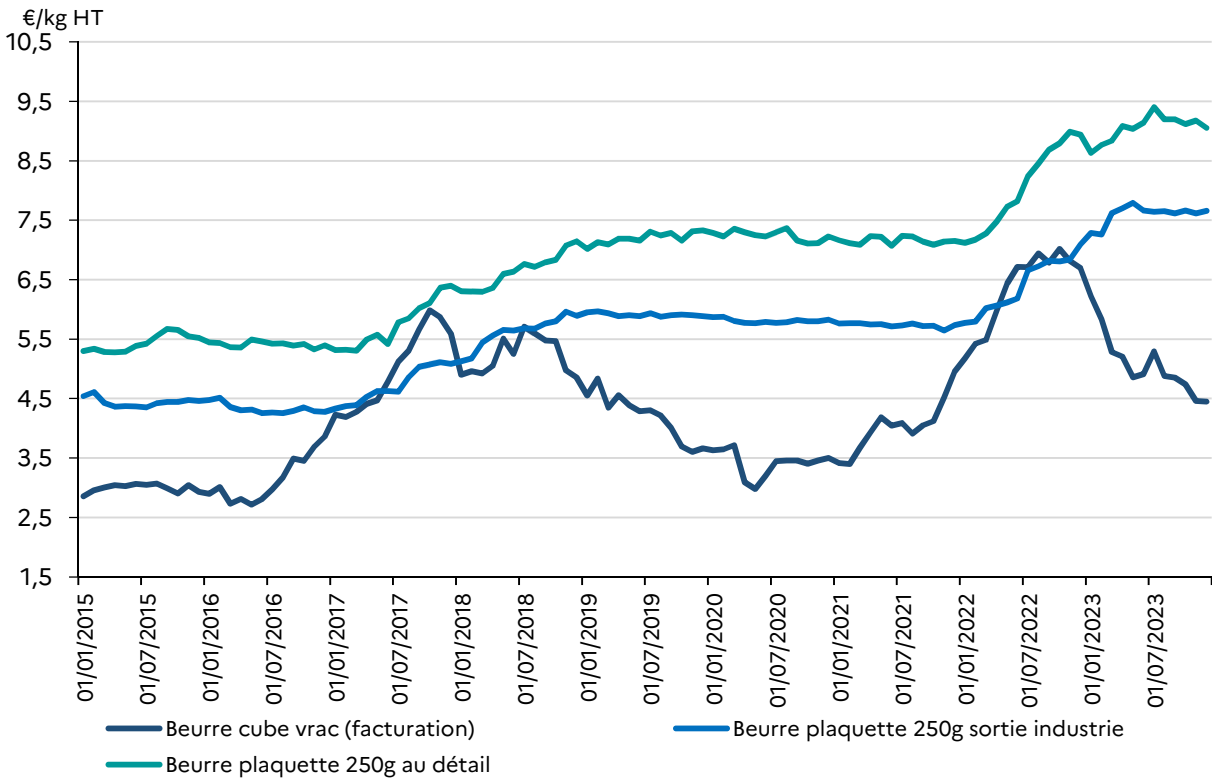
Schéma 18

Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du beurre
(données moyennes sur 10 ans, 2014-2023)



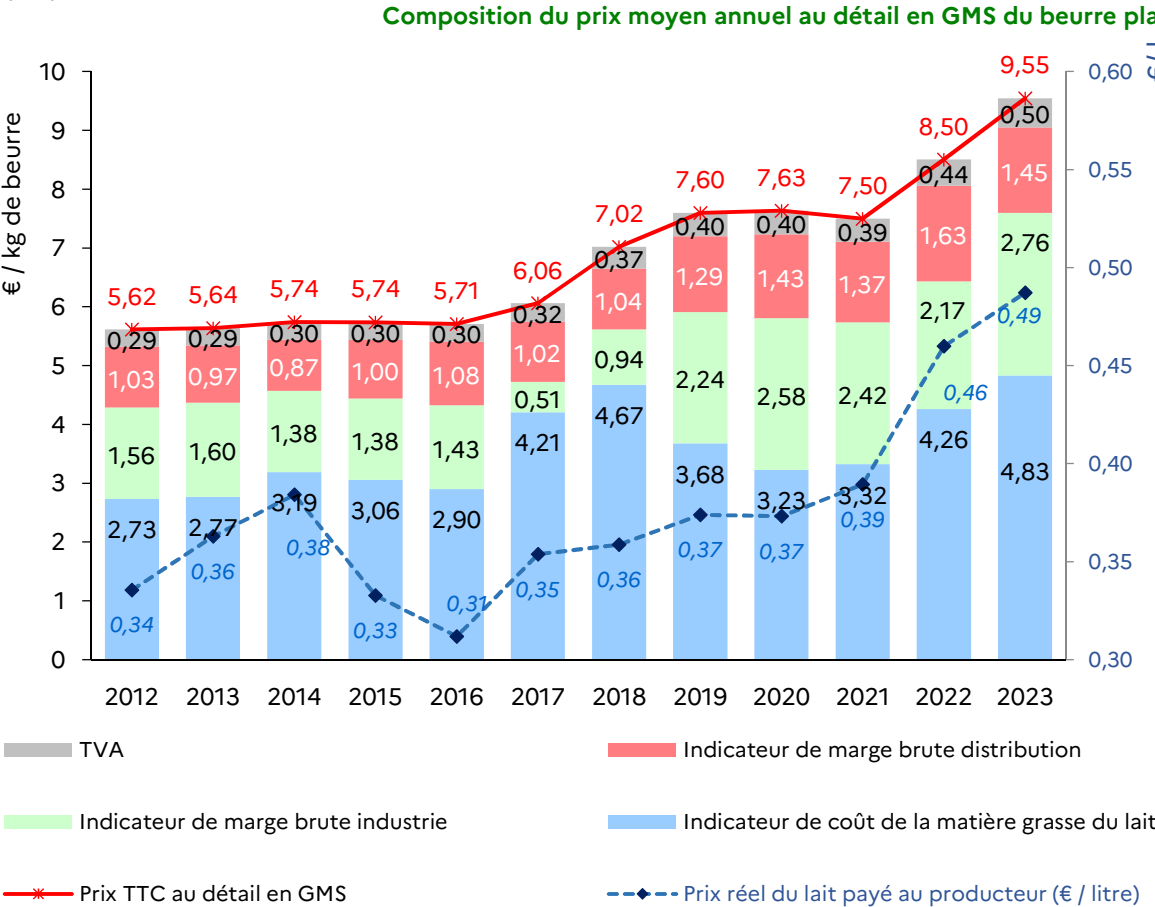
Graphique 122

Comparaison de l'évolution du prix du beurre à différents stades de la filière



Source : FranceAgriMer d'après Insee et Kantar Worldpanel

Graphique 123



Points d'attention :

- Le beurre est en même temps un PGC, un produit de report et un coproduit (ingrédient industriel). Il est essentiellement composé de matière grasse (82 %). Le modèle de calcul du coût de la matière première est donc différent de celui utilisé pour les quatre autres PGC laitiers conventionnels ;
- Ici, le prix du lait est décomposé en prix de la matière grasse (MG) et de la matière protéique (MP) en utilisant le rapport de valorisation MG/MP observé à partir des cours du beurre ingrédient et de la poudre de lait écrémé.

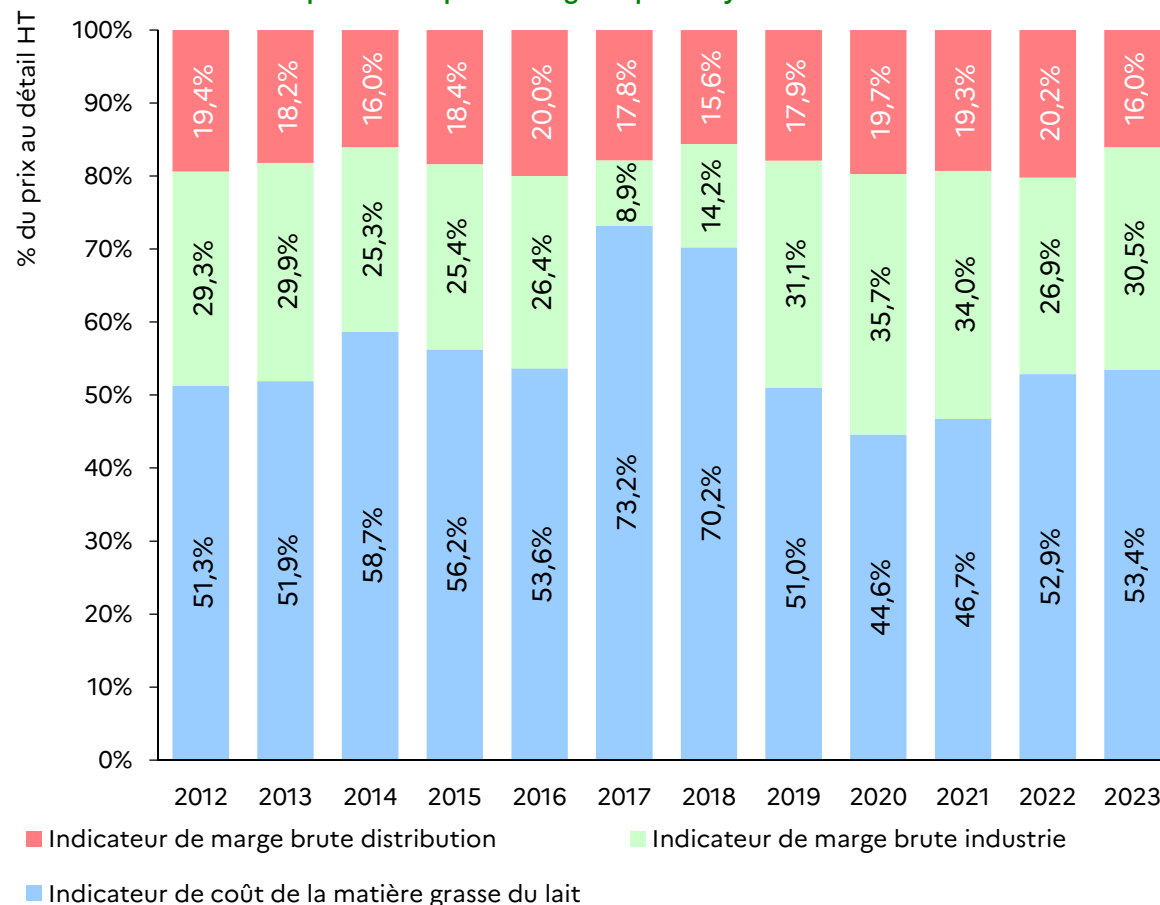
Lecture, en 2023 par rapport à 2022 :

- + 12 % prix au détail
- 11 % marge brute GMS
- + 28 % marge brute industrie
- + 13 % coût d'achat de la matière grasse du lait
 - Évolution du rapport MG/MP en faveur de la matière grasse renforce l'effet de la hausse du prix du lait.

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 124

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail hors TVA en GMS du beurre plaquette « moyen » 250 g

**Points d'attention :**

- Le beurre est en même temps un PGC, un produit de report et un coproduit (ingrédient industriel). Il est essentiellement composé de matière grasse (82 %). Le modèle de calcul du coût de la matière première est donc différent de celui utilisé pour les quatre autres PGC laitiers conventionnels depuis 2020 ;
- Ici, le prix du lait est décomposé en prix de la matière grasse (MG) et de la matière protéique (MP) en utilisant le rapport de valorisation MG/MP observé à partir des cours du beurre ingrédient et de la poudre de lait écrémé.

Lecture :

- La très forte part de la matière première en 2017 et 2018 est liée aux cours très élevés du beurre dit vrac (cube de 25 kg) ces deux années. Pour le reste de la période, elle se situe autour de 50 % ;
- La part de l'industrie se situe entre 25 % et 30 % (hors 2017 et 2018) ;
- La part de la GMS se situe entre 15 % et 20 %. Elle diminue en 2023.

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

3.5. Panier des 5 PGC précédents

À partir du rapport 2023, l'analyse est complétée par celle d'un panier composé des 5 PGC déjà suivis individuellement, permettant une analyse hors produits industriels induits. En effet, les quantités de chacun des 5 PGC dans le panier sont d'abord définies de façon à ce que le contenu en MG et MP soit identique à celui du lait de collecte. Concrètement, le critère utilisé est d'avoir 56 % de MG dans la MSU du panier, comme pour le lait de collecte. Ce modèle de panier correspond donc à une laiterie (fictive, comme pour les 5 modèles par PGC) qui, fabriquant uniquement ces 5 PGC, dans les proportions du panier, n'aurait aucun coproduit.

Plusieurs combinaisons permettant de respecter ce premier critère, un deuxième est ajouté : approcher autant que faire se peut, sans remettre en cause le respect du premier critère, la part de chacun des 5 PGC dans la consommation de l'ensemble des 5. C'est la part en valeur qui a été retenue pour refléter le poids dans la consommation en France.

Produit	Lait	Yaourt	Camembert	Emmental	Beurre plaquette	Total
Part de la consommation en valeur (%)	34	16	9	30	10	100

Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel, période d'avril 2018 à mars 2022

Plusieurs combinaisons étant encore possibles, un dernier critère est introduit pour plus de lisibilité : être équivalent à un nombre entier de litres de lait de collecte.

Après application de ces 3 critères, le panier retenu a la composition suivante :

pondération des produits du panier	Lait UHT 1/2 écrémé	Yaourt nature	Camembert	Emmental	Beurre	Total
%valeur Kantar 201804-202203	34%	16%	9%	30%	10%	100%
Unités de produit présentes dans le panier (g)	3000	800	100	300	130	4330
% valeur panier au prix conso TTC 2021	31%	19%	9%	28%	12%	100%
Qté MG dans le panier (g)	46	24	25	94	107	295
Qté MP dans le panier (g)	98	32	20	84	1	235
part MG	32%	42%	56%	53%	99%	56%
équivalent lait de collecte						7,0

Il correspond à la transformation de 7 litres de lait de collecte. Pour la décomposition du prix au détail en marges brutes, il est donc possible de prendre le prix payé au producteur pour 7 litres de lait de collecte comme coût de la matière première nécessaire à l'industriel pour obtenir 4,33 kg de panier.

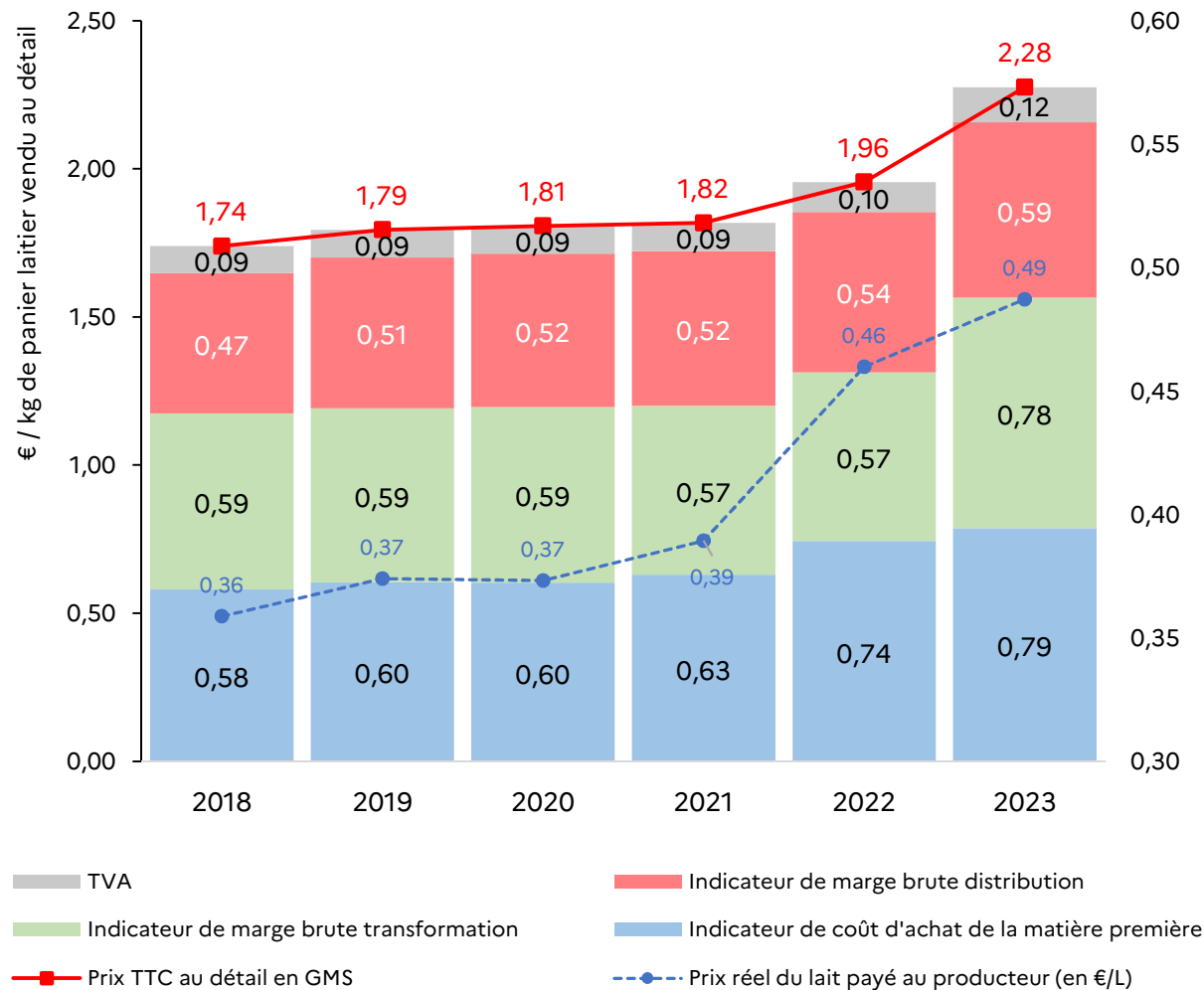
Les prix de vente, industriel et au détail, du panier sont calculés au prorata des quantités des 5 composants et ramenés à l'équivalent d'un kg de panier.

La marge brute de l'industriel est calculée par la différence entre son prix de vente à la GMS et le prix du lait de collecte payé au producteur (7 litres pour 4,33 kg de panier, soit 1,6 litres de lait par kg de panier).

La marge brute de la GMS est la différence entre le prix de vente (HT) au consommateur et le prix d'achat à l'industriel (inchangé par rapport aux 5 modèles de PGC unitaires).

Graphique 125

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du panier des 5 PGC laitiers



Points d'attention :

- Ce « panier laitier » modélise une **laiterie** fabriquant uniquement les 5 PGC suivis par l'OFPM (lait demi-écrémé UHT, yaourt nature, emmental, camembert, beurre plaquette) dans des proportions permettant de fonctionner **sans coproduit** ;
- Ce modèle permet ainsi d'avoir une approche complémentaire à celle des deux autres modèles utilisés (beurre / 4 autres PGC) ;
- Par construction, le **coût d'achat de la matière première agricole** est ici égal au prix du lait payé au producteur (il faut environ 1,6 l de lait de collecte pour obtenir 1 kg de panier).

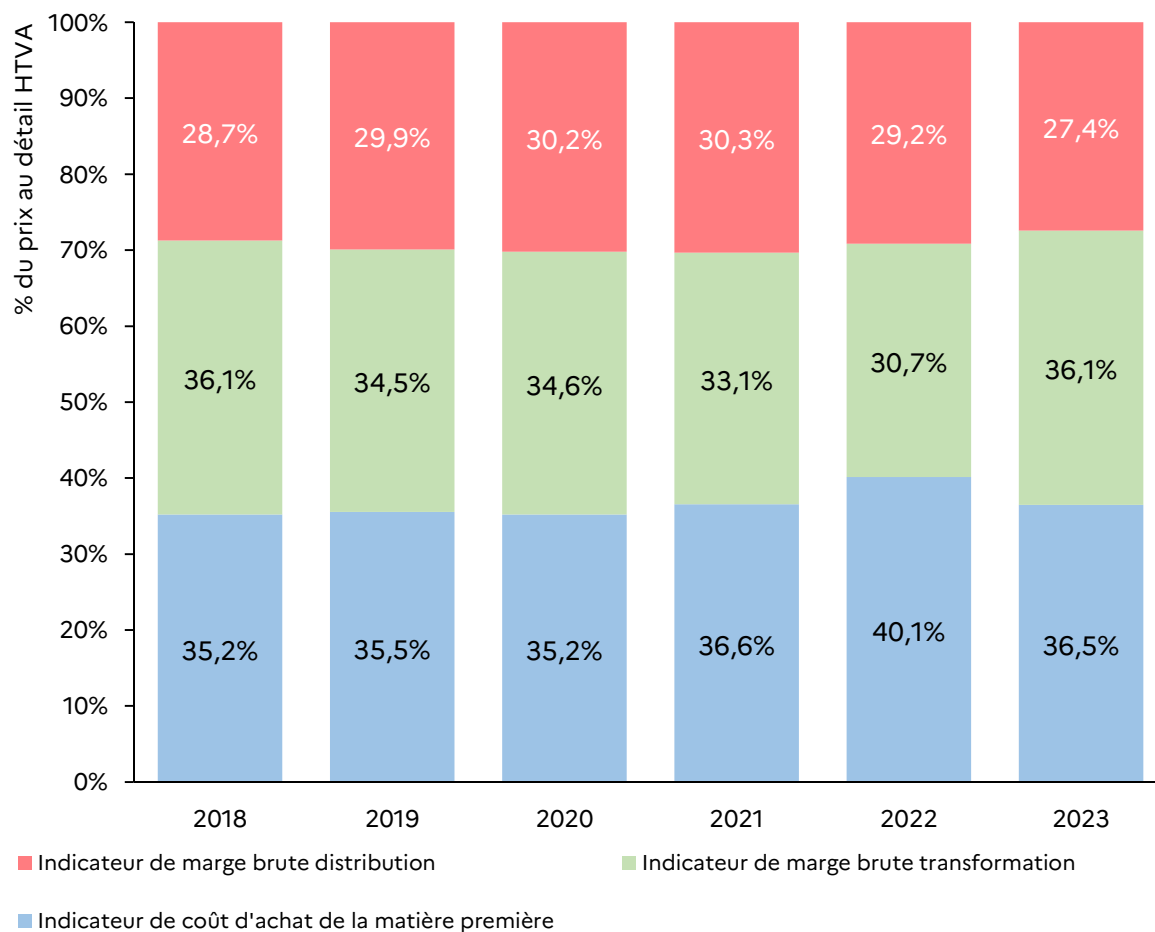
Lecture, en 2023 par rapport à 2022 :

- + 16 % prix au détail
- + 9 % marge brute GMS
- + 37 % marge brute industrie
- + 6 % prix du lait

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

Graphique 126

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail hors TVA en GMS du panier des 5 PGC laitiers



Points d'attention :

- Ce « panier laitier » modélise une laiterie fabriquant uniquement les 5 PGC suivis par l'OFPM (lait demi-écrémé UHT, yaourt nature, emmental, camembert, beurre plaquette) dans des proportions permettant de fonctionner **sans coproduit** ;
- Ce modèle permet ainsi d'avoir une approche complémentaire à celle des deux autres modèles utilisés (beurre / 4 autres PGC) ;
- Par construction, le coût d'achat de la matière première agricole est ici égal au prix du lait payé au producteur.

Lecture :

- Les ordres de grandeur des parts de la matière première et de l'industrie sont identiques, autour de 35 %. Pour la GMS, c'est environ 30 % ;
- La part de la matière première progresse d'un point sur la période, après un pic en 2022, elle revient en 2023 au niveau de 2021.
- La part de l'industrie diminue de 2018 à 2022, mais revient à son niveau de début de période en 2023.

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

4. BILAN ET FLUX DANS LA FILIÈRE LAIT DE VACHE BIOLOGIQUE

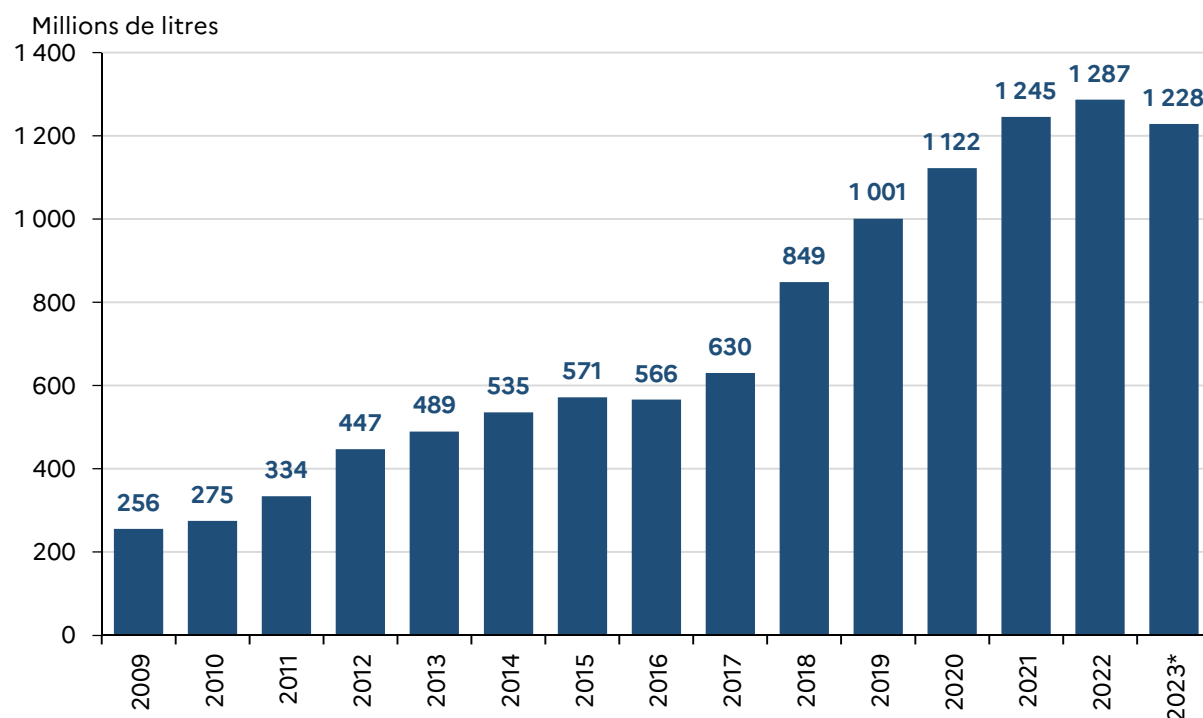
La filière lait de vache biologique a connu une forte croissance récente entre 2018 et 2021. Les deux grandes vagues de conversion ont été concomitantes aux crises économiques dans la filière lait de vache conventionnelle, en 2009/10 puis en 2015/16. Elles ont incité des éleveurs laitiers à convertir leur activité en agriculture biologique. La filière laitière biologique, 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. Néanmoins, depuis 2021, la filière biologique connaît sa propre crise, en lien avec un déséquilibre entre l'offre et la demande, cette dernière s'étant repliée depuis la fin 2020 et le début 2021.

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 2022, la France comptait 4 253 livreurs de lait de vache biologique. Cependant, décembre 2022 est aussi le dernier mois pour lequel ce nombre était supérieur à celui du même mois de l'année précédente. En effet, en 2023, le nombre de producteurs de lait biologique a diminué. En décembre 2023, il était de 4 061 producteurs.

Le développement de la **collecte de lait de vache biologique** a suivi le **rytme des vagues de conversions** : entre 2016 et 2021, les volumes de lait bio collecté ont plus que doublé. (Graphique 127) Le milliard de litres a été atteint en 2019 et la collecte a dépassé 1,2 milliard de litres en 2021. En 2023, la collecte biologique a diminué de 5 %, sa première nette diminution en presque 15 ans.

Graphique 127

Évolution de la collecte de lait de vache biologique en France



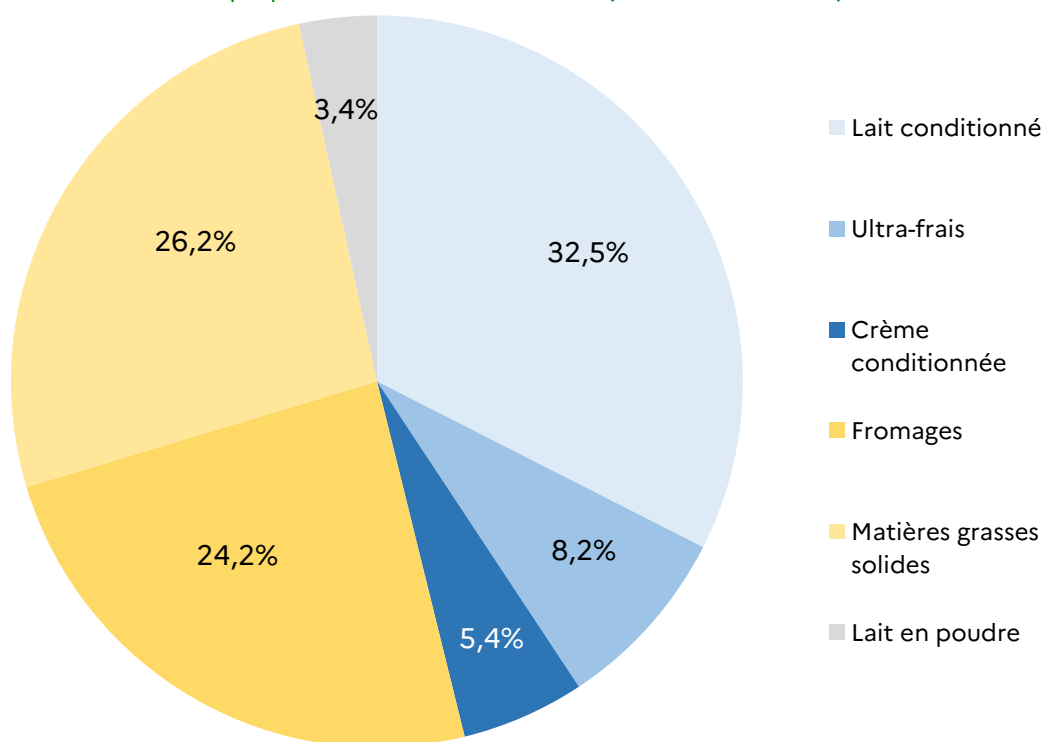
Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière SSP ; * estimation-FranceAgriMer

Dans le même temps, **les volumes de produits au lait de vache biologique** fabriqués ont explosé : + 33 % pour le lait liquide conditionné, + 44 % pour les yaourts, + 62 % pour les fromages frais et + 90 % pour les autres fromages, + 83 % pour les desserts lactés frais, + 88 % pour le beurre et + 99 % pour la crème, entre 2016 et 2020. Ils ont cependant atteint un pic en 2020 : en effet, la plupart de ces fabrications se sont fortement repliées à partir de 2021.

Le mix-produit dans la filière lait de vache biologique est concentré sur des produits de grande consommation relativement basiques. Ainsi, le lait conditionné représente 33 % des fabrications en matière sèche utile (MSU) en 2021 et les matières grasses solides 26 % (Graphique 128), des proportions dans les deux cas supérieures à celles observées dans les fabrications totales⁶ de produits au lait de vache. Les fromages ne comptent « que » pour 24,2 % des volumes en MSU, soit environ 10 points de moins que dans la filière lait de vache totale.

Graphique 128

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 2022 du SSP

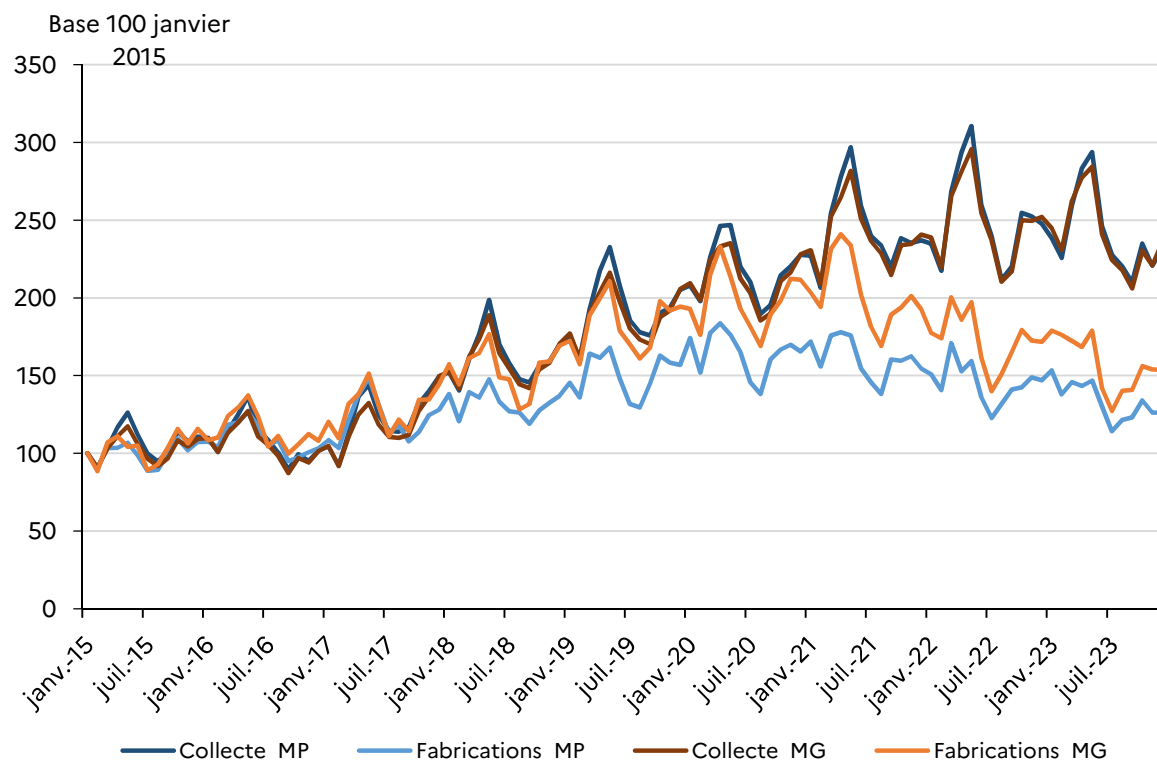
La collecte de lait biologique s'est développée plus rapidement que les fabrications de produits laitiers finis biologiques (Graphique 129). Ce décalage entre offre et demande prend également sa source dans le décalage entre la durée nécessaire aux conversions vers le biologique (trois ans) et les évolutions indépendantes du marché.

Ce phénomène génère l'apparition d'excédents de lait biologique, un phénomène qui s'est particulièrement accentué à partir de 2021, en lien avec la baisse de la consommation des produits laitiers biologiques. Jusqu'alors, le mix-produit de la filière lait biologique se traduisait par une utilisation inégale de la matière grasse et de la matière protéique. Désormais, il semble que l'émergence d'excédents et sa conséquence logique, à savoir le déclassement du lait biologique 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 (cf. partie 5.1 de cette section).

⁶ La notion de fabrications « totales » s'entend ici comme la somme des fabrications de produits biologiques et de produits conventionnels.

Graphique 129

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



Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer

Globalement, entre 2015 et 2020, la **consommation de produits laitiers biologiques** a été bien orientée et a suivi un essor comme la production. Les achats des ménages pour leur consommation à domicile ont en effet explosé entre 2015 et 2020, sur l'ensemble de la gamme de produits laitiers biologiques proposée par les enseignes : en six ans, les achats en volume ont ainsi progressé de 33 % pour le lait conditionné bio, 86 % pour les produits ultra-frais (yaourts, desserts lactés, fromages blancs), 108 % pour le beurre bio, 145 % pour la crème bio, 132 % pour les fromages bio de vache.

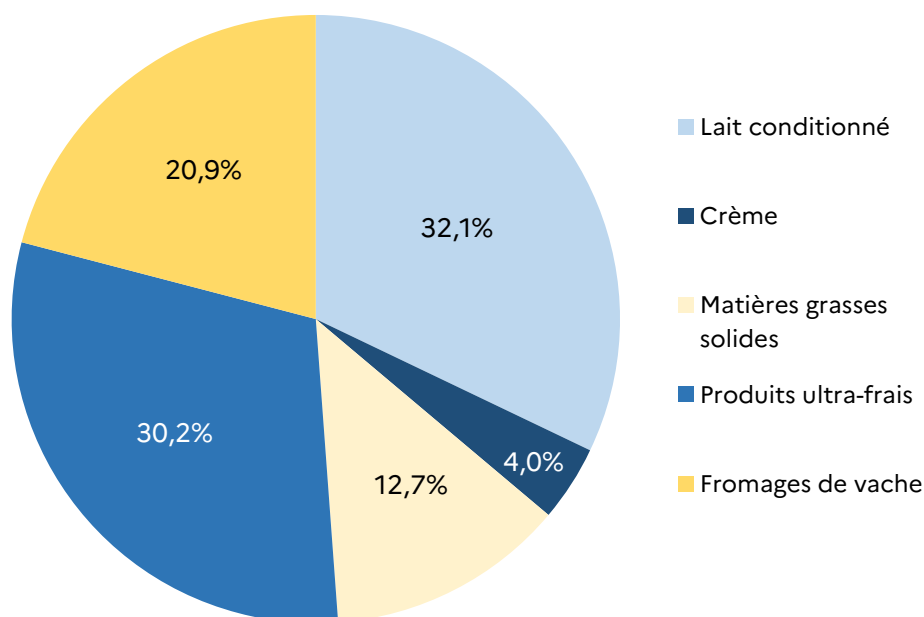
Un essoufflement dans la croissance des achats des ménages en produits laitiers biologiques s'est fait sentir dès le 2^e semestre 2020 et s'est amplifié à partir de 2021. Le recul des achats a été encore très marqué en 2023 : les volumes de lait conditionné biologique ont par exemple reculé de 11 %.

En valeur, les achats des ménages, initialement concentrés sur deux familles de produits (lait conditionné, et produits ultra-frais) se sont progressivement diversifiés. En 2023, le lait conditionné représente encore 32 % des achats en valeur et les produits ultra-frais, 30 %. Les fromages comptent pour 20 % des dépenses pour les produits laitiers biologiques, alors qu'ils représentent près de 45 % de la valeur des achats totaux de produits laitiers.

Graphique 130

Structure des achats des ménages en produits biologiques au lait de vache en valeur en 2023

Total France : 679,9 millions d'euros



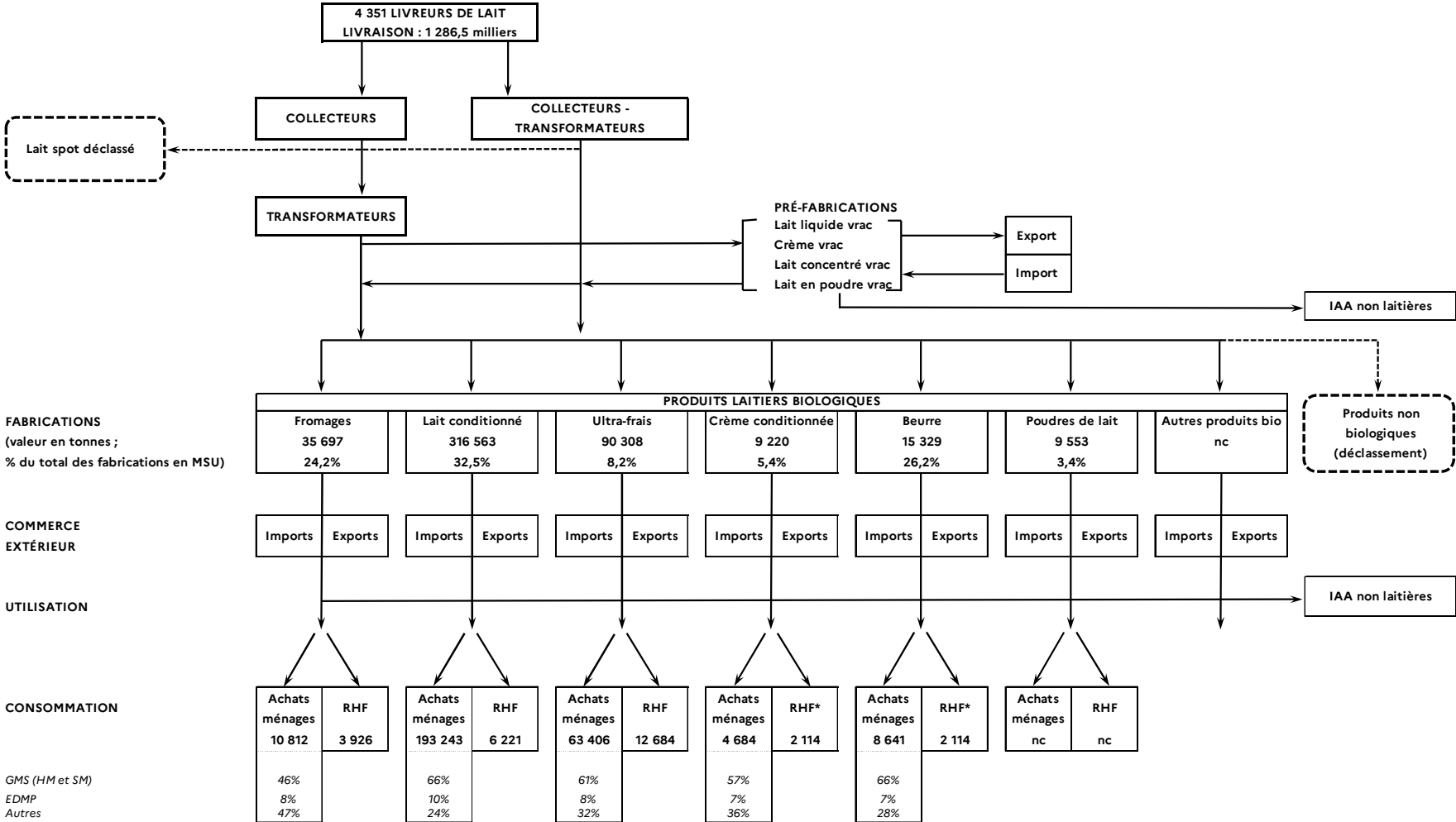
Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

La consommation de produits laitiers biologiques dans la restauration hors domicile (RHD) concerne d'abord les produits ultra-frais : ces derniers représentaient environ 10 % des volumes totaux d'ultra-frais en 2022 (source Gira pour le Cniel).

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 biologiques est donc difficile à évaluer.

Schéma 19

Bilan des flux dans la filière lait de vache biologique en 2022



Unités : tonnes, sauf mention contraire. EDMP : enseignes à dominante marques propres (anciennement hard discount)
* : Données agrégées pour crème et beurre
Source : FranceAgriMer d'après SSP (Enquête annuelle laitière), Kantar Worldpanel et Gira Foodservice pour le CNIEL

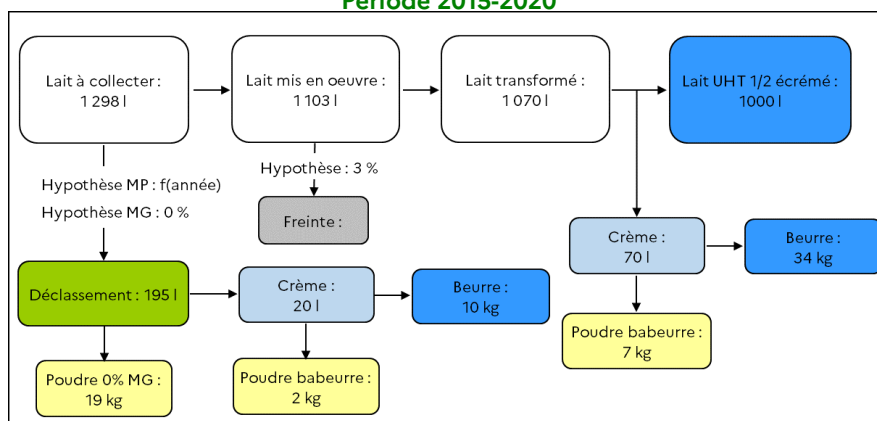
5. MÉTHODES ET DONNÉES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE LAIT DE VACHE BIOLOGIQUE

5.1. 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 20

Modèle du panier lait UHT demi-écrémé biologique – beurre biologique Période 2015-2020

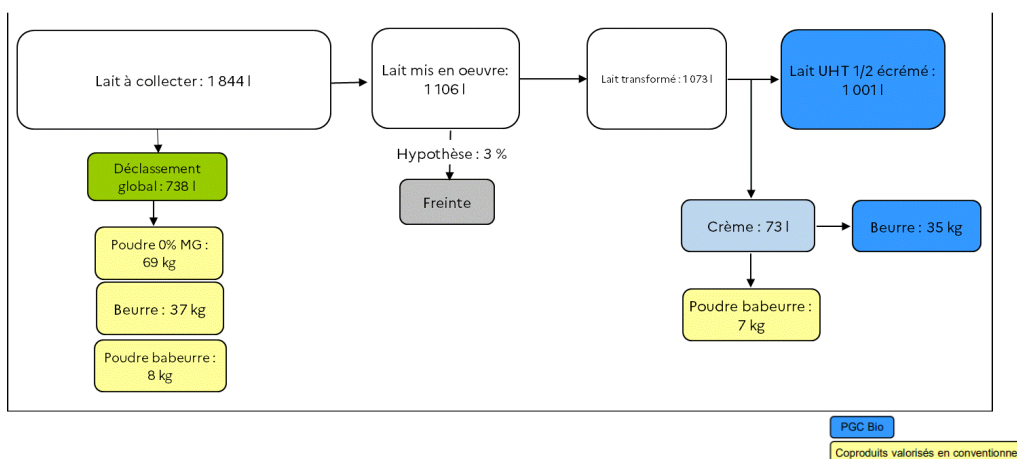


PGC Bio

Coproduits valorisés en conventionnel

Schéma 21

Modèle du panier lait UHT demi-écrémé biologique – beurre biologique 2022-2023



PGC Bio

Coproduits valorisés en conventionnel

Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer et dires d'experts

Estimation de la freinte

À dire 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. **Le taux de freinte en transformation biologique est estimé à 3 % dans le modèle.**

Changement méthodologique relatif à l'estimation du taux de déclassement à partir de 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 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. **Ce taux de déclassement obtenu, par exemple, pour l'année 2021 était de 31 %**, ce qui signifie que pour valoriser x litres de lait biologique, un industriel en collecte, en 2021, environ 1,45 fois plus ($1,45 = 1 / (1 - 0,31)$).

Par hypothèse, on considère que le lait issu du déclassement du lait biologique constitue un supplément à la collecte conventionnelle et est valorisé en produits industriels conventionnels (beurre vrac ou poudre de lait écrémé).

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 demi-écrémé, et des 10 kg de beurre issu de la fraction grasse du lait déclassé, valorisée comme beurre PGC bio (voir Schéma 20),
- à partir de 2021, ce panier biologique contient moins de beurre car la totalité du lait déclassé est valorisée sous forme de produits industriels, en l'occurrence en tant que beurre vrac conventionnel pour sa fraction grasse (voir Schéma 21).

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'incluses dans le questionnaire de l'EML, les autres variables sont peu renseignées.

5.2. 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). Le prix du lait utilisé est « 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 biologique, quelle que soit sa valorisation finale. Il intègre donc à la fois le lait payé au prix du biologique, mais également le lait collecté aux producteurs certifiés en agriculture biologique payé à un prix différent, lié à une valorisation en lait conventionnel.

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'Observatoire ne dispose pas de prix de vente industriels pour les produits laitiers biologiques.

5.3. 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 : ce volume inclue 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 conventionnelle.

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.

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.

6. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGE BRUTE DU PRIX AU DÉTAIL EN GMS DU LAIT UHT DEMI-ÉCRÉMÉ BIOLOGIQUE

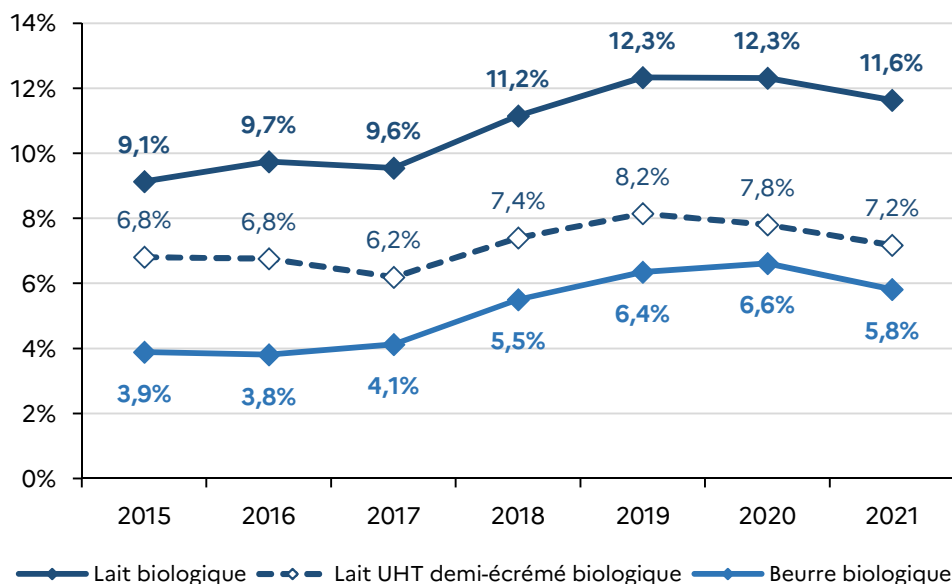
6.1. Représentativité des produits suivis

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 biologique 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 % en 2015 à 12 % en 2019 (Graphique 131). Cependant, depuis 2020, cette part est en repli. Pour le beurre, le pic a été atteint plus tardivement, en 2020, à 7 %. Mais cette part du beurre biologique s'est également repliée depuis.

Graphique 131

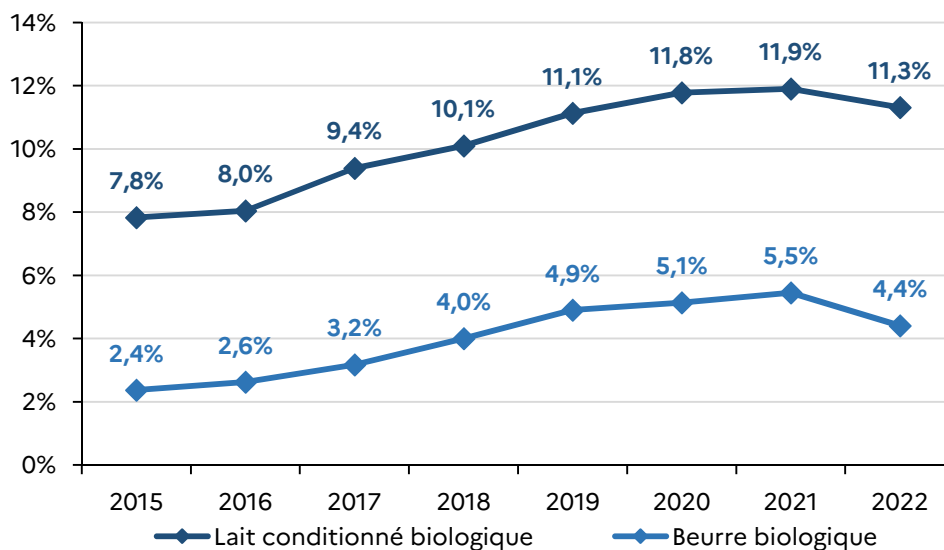
Part des produits biologiques dans le total des dépenses de leur famille hyper et supermarchés



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

Les données de **fabrications** disponibles (qu'il s'agisse de l'Enquête annuelle laitière SSP ou l'Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer) ne permettent pas de suivre spécifiquement le lait biologique UHT demi-écrémé mais uniquement l'ensemble des volumes de lait biologique conditionné. En matière sèche utile, le lait biologique représentait en 2022, 11 % du lait conditionné total fabriqué en France (Graphique 132Graphique 109), une part en recul, pour la première fois en 7 ans. De même, la part des fabrications de beurre biologique dans les fabrications totales de beurre s'est également repliée, pour s'établir à 4 %.

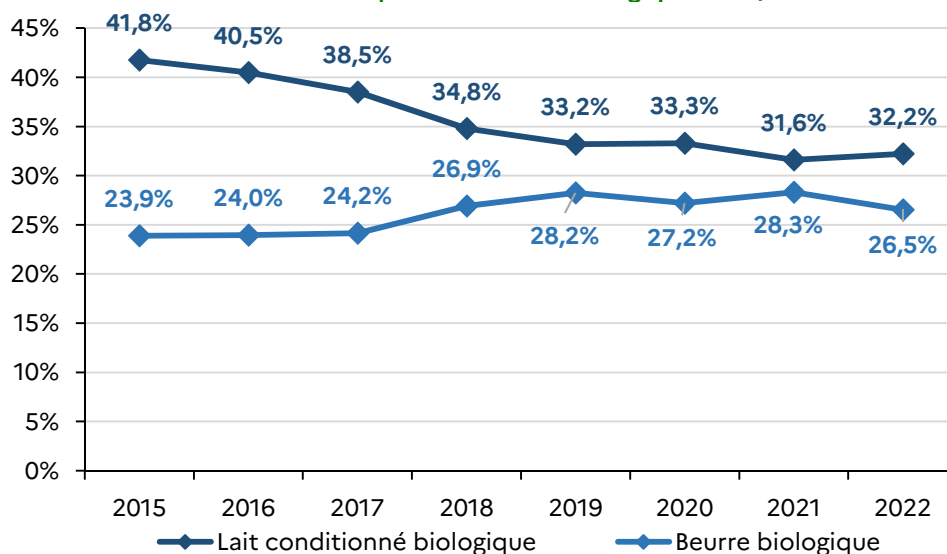
Graphique 132

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 32 % des volumes en MSU et le beurre 27 % en 2022 (Graphique 133).

Graphique 133

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

6.2. Prix et indicateurs de marge brute du lait UHT demi-écrémé biologique

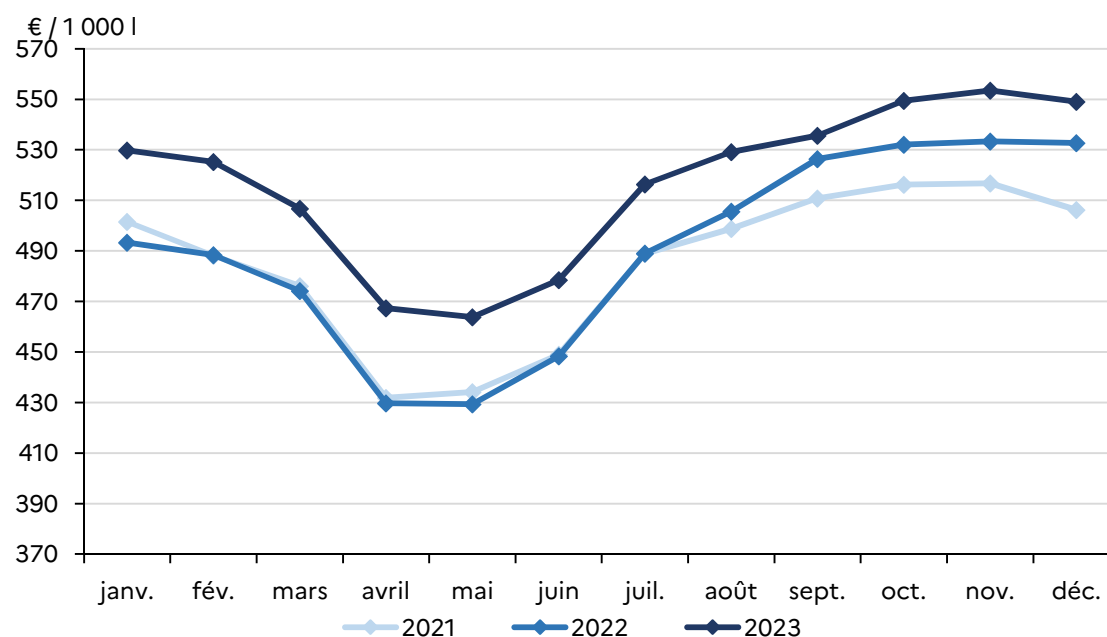
En cours depuis 2021, le déséquilibre entre l'offre et la demande était toujours présent en 2023. La réduction de la collecte a cependant probablement permis au niveau de déclassement de se maintenir entre 35 et 40 % d'après le CNIEL.

En parallèle, le prix du lait s'est établi à 514 €/1 000 l, soit une progression de 6 % par rapport à 2022.

Du côté de la demande, 2023 a été marqué par de nouveaux forts reculs des quantités achetées par les ménages. En parallèle, les hausses de prix ont été moins fortes que sur les produits conventionnels.

Graphique 134

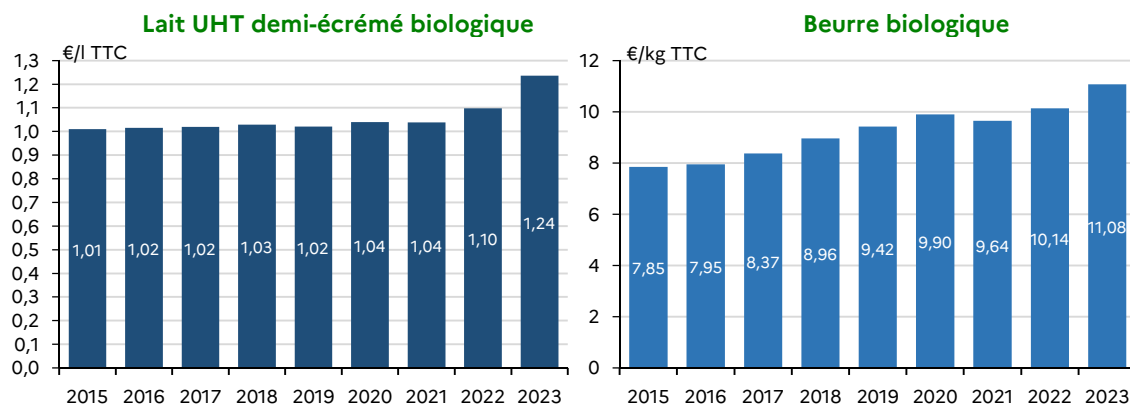
Évolution du prix réel du lait biologique payé au producteur en France (toutes primes comprises, toutes qualités confondues)



Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer

Graphique 135

Évolution des prix de vente du lait conditionné biologique et du beurre biologique (hyper et supermarchés)



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

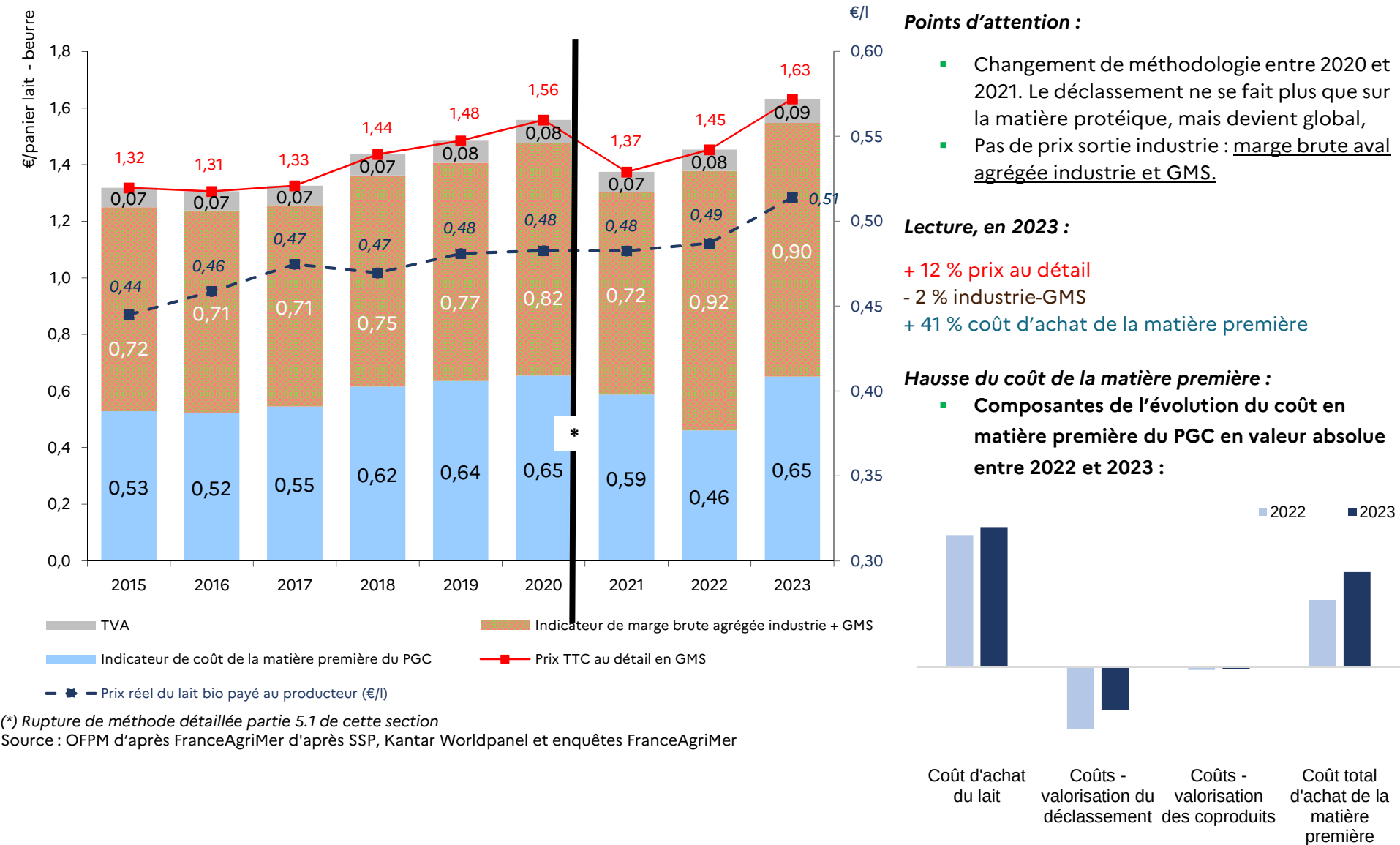
Autre élément notable de l'année 2023, la forte chute des prix des produits industriels (décrite dans la section 5 du rapport sur les produits laitiers) **a fortement réduit la valorisation du lait déclassé dans le modèle.**

Note préalable :

Dans ce rapport est étudié le lait UHT demi-écrémé biologique et la fraction du beurre biologique qui découle du processus de fabrication. Le modèle retenu ne porte donc que sur une petite partie de la valorisation globale du lait biologique produit en France, puisque le mix-produit comprend également d'autres produits laitiers (cf. 1. Graphique 128).

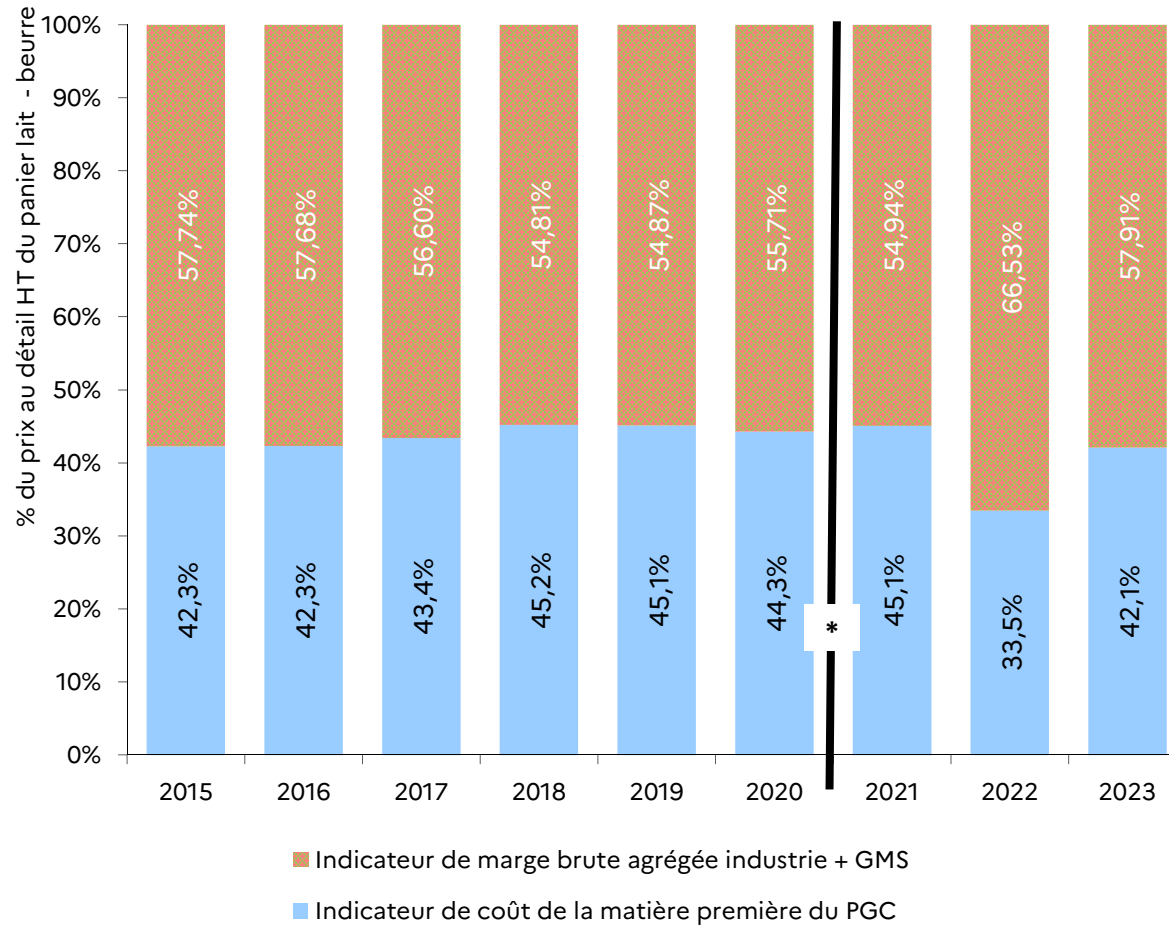
Depuis 2021, il a été choisi de considérer que le beurre issu de la MG du lait déclassé n'était plus valorisé en tant que beurre PGC, mais comme un produit industriel, suite à l'augmentation du déclassement, qui désormais ne touche plus uniquement la MP. Ainsi, si dans la décomposition du prix au détail (Graphique 136) 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** (cf. partie 5.1 de cette section et l'explication du changement méthodologique opéré concernant l'estimation du déclassement).

Graphique 136
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



Graphique 137

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



Points d'attention :

- Changement de méthodologie entre 2020 et 2021. Le déclassement ne fait plus que sur la matière protéique, mais devient global,
- Pas de prix sortie industrie : marge brute aval agrégée industrie et GMS

Lecture :

- La part du coût de la matière première est supérieure à celle du panier laitier conventionnel, du fait :
 - o du prix au producteur nettement supérieur jusqu'en 2021,
 - o de l'écart de composition entre les deux paniers,
- La diminution en 2022 est liée à l'augmentation de la valorisation du lait déclassé en coproduits.

(*) Rupture de méthode détaillée partie 5.1 de cette section

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

7. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPÉCIALISÉES D'ÉLEVAGE BOVIN LAITIER, SOLDE DISPONIBLE ET COÛT DE PRODUCTION DU LAIT DE VACHE EN ÉLEVAGE

7.1. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées bovin laitier

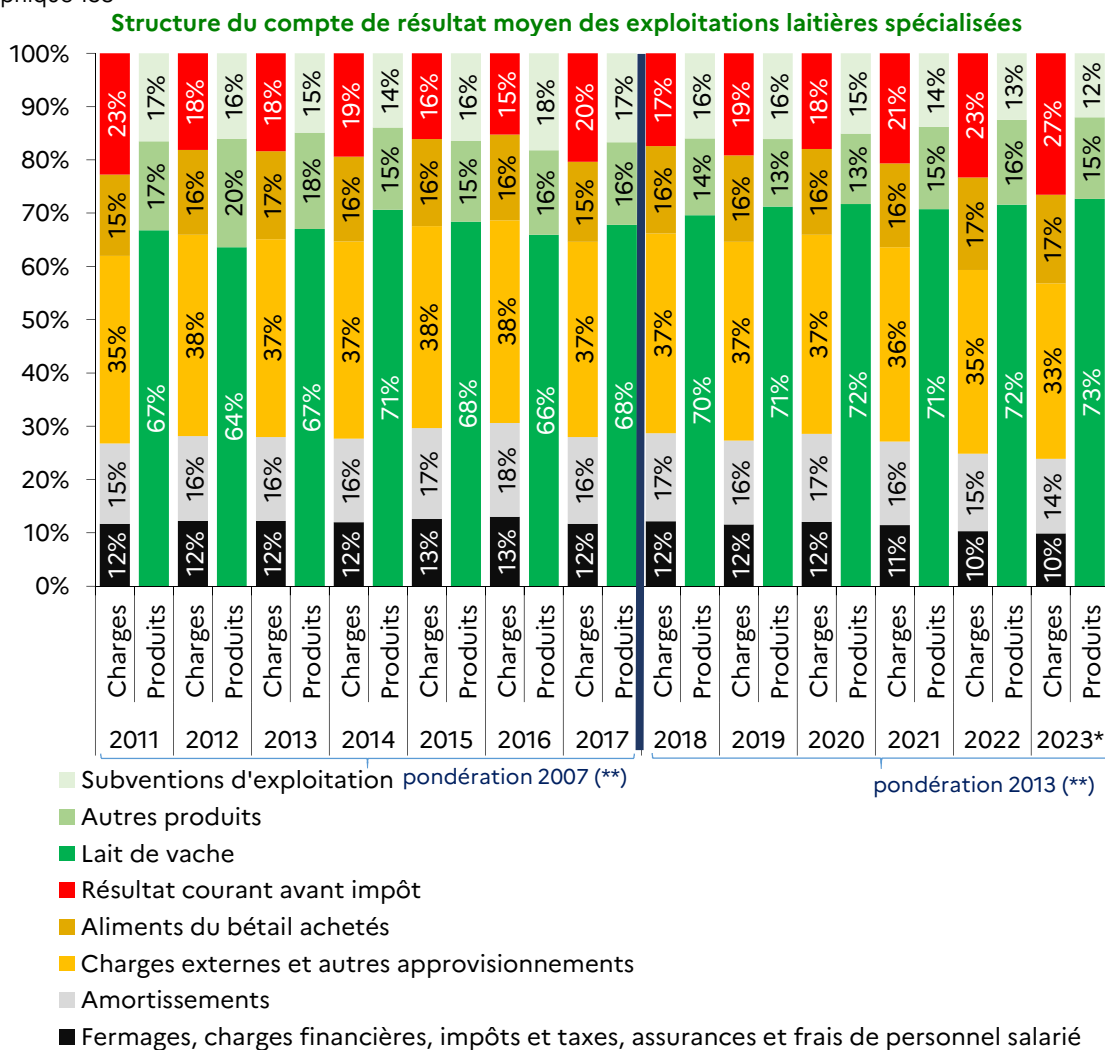
Les données issues du Rica (Réseau d'information comptable agricole) sont utilisées pour cette analyse. Pour la période 2010-2022, les exploitations issues de l'Otex (Orientation technico-économiques) « bovins lait »⁷ pour lesquelles la production brute standard (PBS) vache laitière représente plus de 80 % de la PBS totale ont été sélectionnées. Un échantillon 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 2022, l'échantillon de 381 exploitations représentait 16 852 exploitations soit 49 % des exploitations de l'Otex « bovins lait ». Dans ces exploitations, la production de lait de vache constitue plus de 83 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

En 2022, l'ensemble des produits (lait de vache, les autres produits et subventions) ont augmenté de 29 % par rapport à 2021. Au cours de cette période, les charges courantes ont augmenté de 24 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt a connu une hausse de 45 % en 2022.

Les résultats 2023 sont simulés. L'IPPAP lait de vache 2023 (Insee) est appliqué au « produit brut lait de vache » 2022 pour calculer leur valeur en 2023. L'IPAMPA lait de vache (Idèle) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des biens et services de consommation intermédiaire d'autre part. Cette méthode ne tient donc pas compte des adaptations des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2022. En 2023, la recette lait augmente de 6 %. Le coût de l'aliment reste quasi stable (- 0,3 %) tout comme les autres biens et services de consommation (- 0,7 %). Ainsi, le résultat courant avant impôt augmente de 19 %.

⁷ Les exploitations productrices de lait sont incluses dans cette Otex si leur PBS bovin lait est supérieure à deux tiers de la PBS. En 2020, 862 exploitations commercialisant du lait sont incluses dans cet Otex. 567 autres ne le sont pas et proviennent des Otex « polyculture-polyélevage » et « bovins mixte (lait et viande) ». Elles ne sont donc pas prises en compte dans cette analyse.

Graphique 138



(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

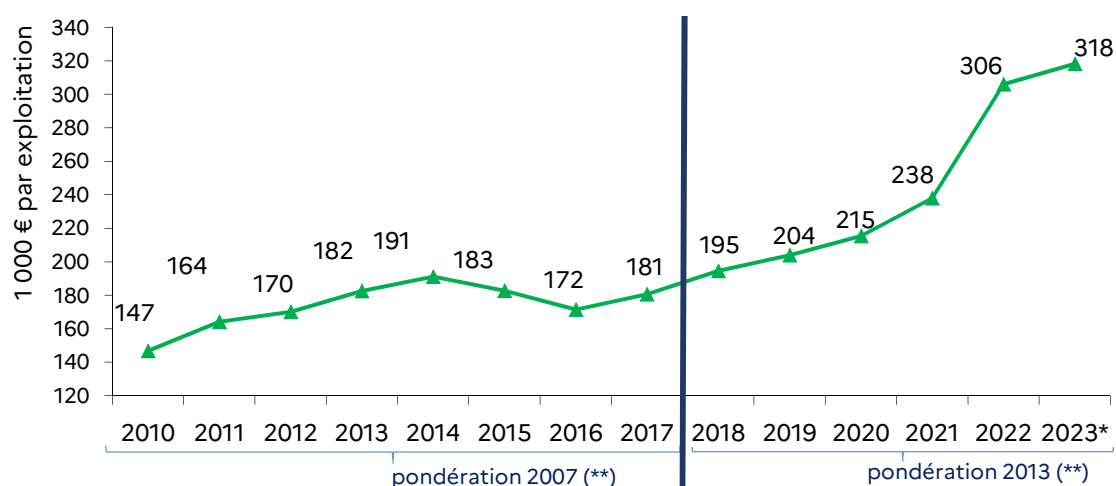
(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2023

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 138 (cf. point 2.4. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 139

Montant moyen des produits courants par exploitation laitière spécialisée



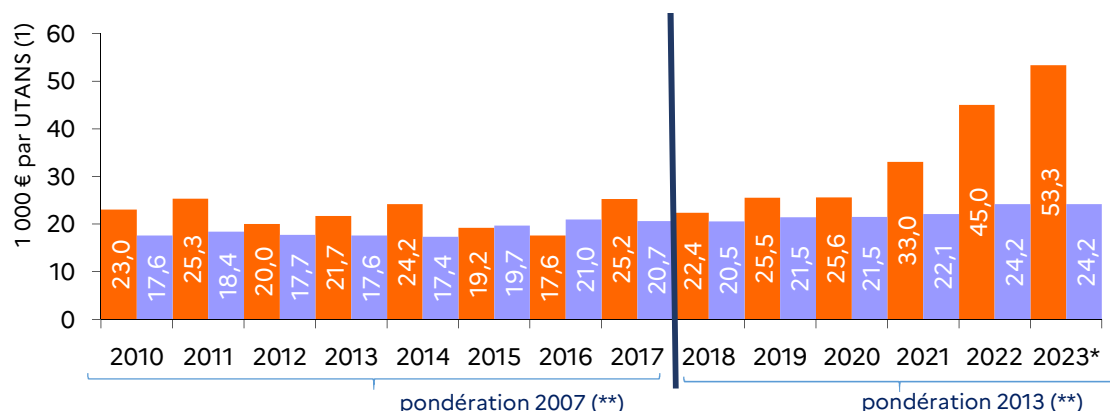
(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

(**) 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-Idele pour simulation 2023

Graphique 140

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-Idele pour simulation 2023

7.2. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées bovin laitier biologique

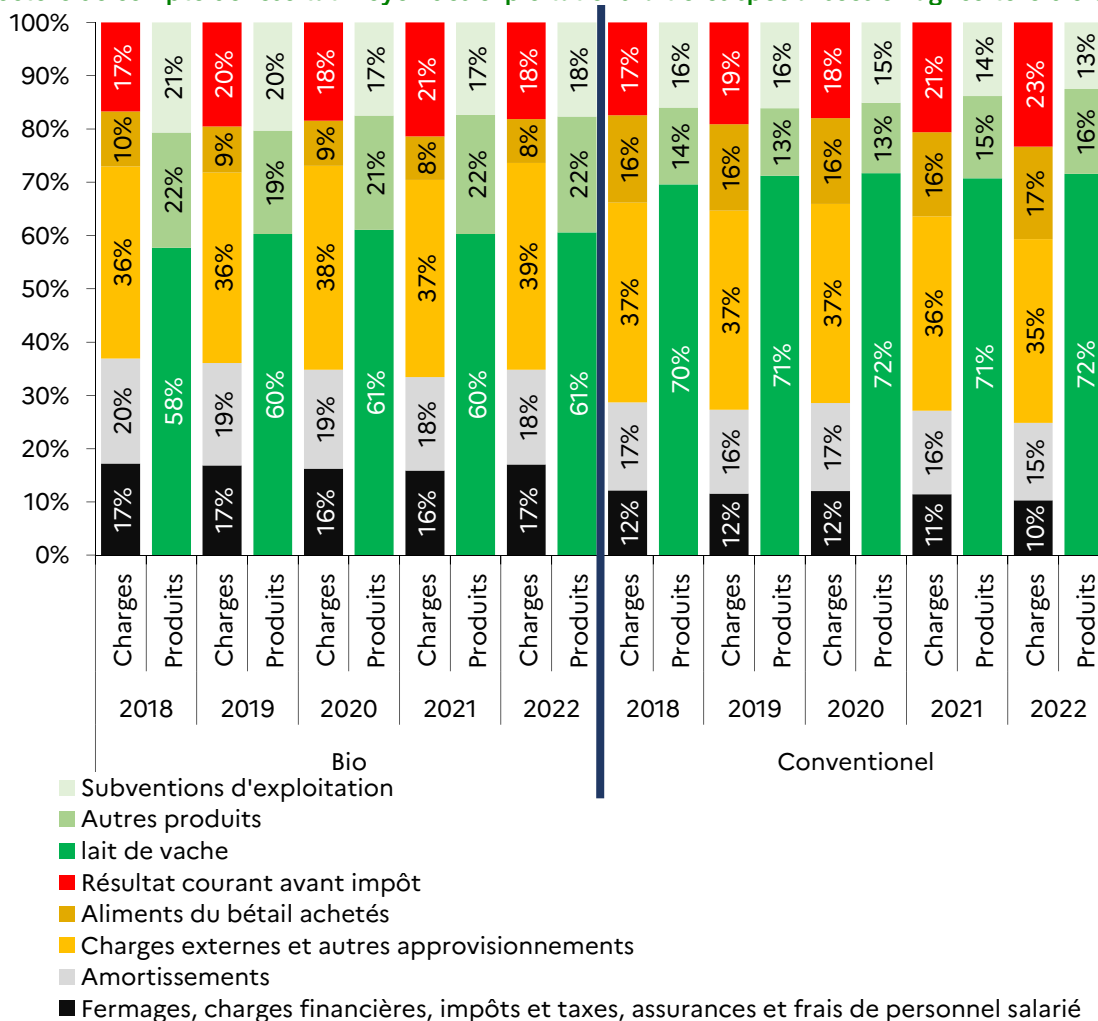
Les données issues du Rica (Réseau d'information comptable agricole) sont utilisées pour cette analyse. Pour la période 2018-2022, les exploitations sont issues de l'Otex (Orientation technico-économiques) « bovins lait, production totalement en agriculture biologique ». Un échantillon de 64 à 77 exploitations d'élevage spécialisées bovin laitier a ainsi été constitué. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 3 339 à 4 137 exploitations spécialisées. En 2022, l'échantillon de 77 exploitations représentait 3 448 exploitations, en baisse de 17 % par rapport à 2021. Dans ces exploitations, la production de lait de vache constitue plus de 75 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

En 2022, le produit lait de vache bio et les subventions ont respectivement augmenté de 2 % et 4 % par rapport à 2021, alors que les autres produits restent quasi stables (- 0,9 %). Au cours de cette période, les charges courantes ont également augmenté de 6 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt est en baisse de 14 % en 2022.

En 2022, l'ensemble des produits moyens des exploitations en agriculture biologique sont inférieures à celle des exploitations conventionnelles pour la première fois sur la période observée.

Graphique 141

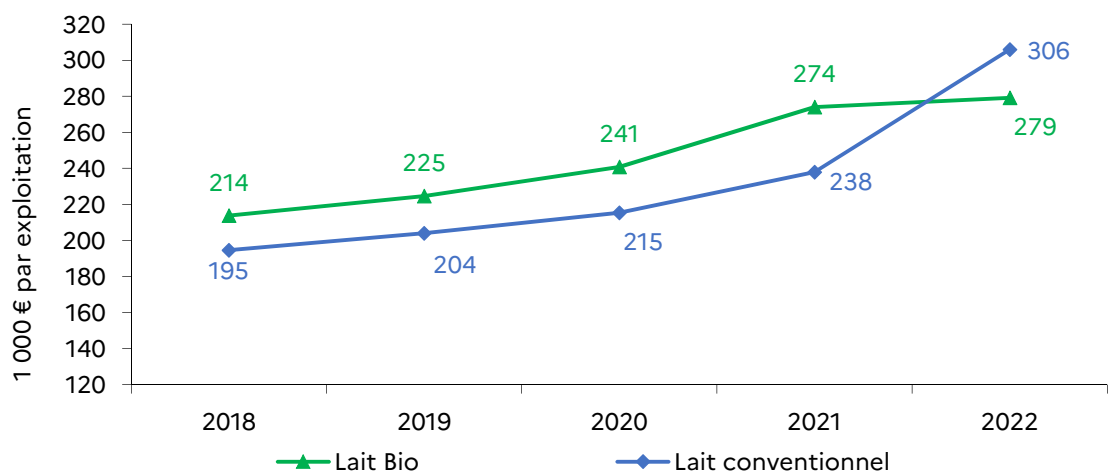
Structure du compte de résultat moyen des exploitations laitières spécialisées en agriculture biologique



Source : OFPM, d'après Rica (SSP)

Graphique 142

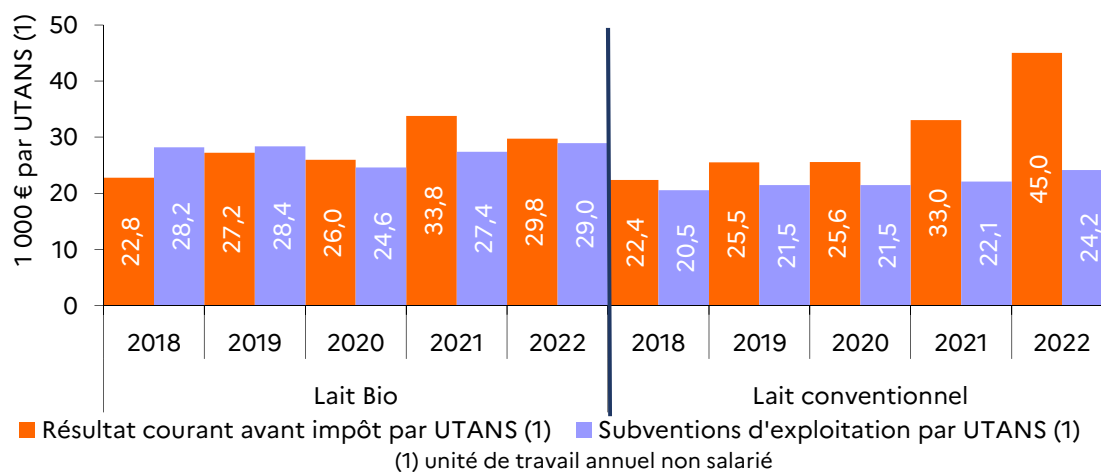
Montant moyen des produits courants par exploitation laitière spécialisée en agriculture biologique



Source : OFPM, d'après Rica (SSP)

Graphique 143

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



Source : OFPM, d'après Rica (SSP)

Le résultat courant sert notamment à la rémunération du chef d'exploitation et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales. Ces éléments ne sont pas inclus dans les frais de personnel salarié présentés sur le Graphique 138 (cf. point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

7.3. Solde disponible et coût de production du lait de vache par système de production laitière

7.3.1. Solde disponible du lait de vache par système de production laitière

Suite à la demande du Comité de Pilotage de présenter des résultats issus des coûts de production élaborés par les instituts techniques agricoles comparables entre filières pour la rémunération possible des exploitants, l'Observatoire a mis en place un groupe de travail spécifique à cette question. Il s'est réuni à trois reprises depuis décembre 2022.

Il est ressorti de ces travaux le fait de présenter des résultats sans charges supplétives⁸, sous forme de solde disponible comptable. Ce solde disponible sert notamment à la rémunération de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales.

Cette estimation, pour la campagne 2023, exprimés en euros pour 1 000 litres de lait, est réalisée par l'Observatoire à partir d'informations techniques et comptables recueillies par les Chambres d'Agriculture dans le cadre du dispositif Inosys - Réseaux d'élevage fournies par l'Institut de l'élevage (Idele). 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.**

Trois systèmes d'exploitation sont étudiés :

- **« Bovins lait de plaine »** : les exploitations de cet échantillon relèvent de l'orientation technico-économique bovins lait (Otex 41) qui sont situées en zone de plaine. Seules les exploitations conventionnelles (non certifiées en agriculture biologique) et n'ayant ni atelier viande, ni production hors-sol sont retenues. L'échantillon varie de 78 à 99 exploitations sur la période observée ;
- **« Bovins lait de plaine biologique »** : les exploitations de cet échantillon relèvent de l'orientation technico-économique bovins lait (Otex 41) qui sont situées en zone de plaine. Seules les exploitations en agriculture biologique (conversion terminée) et n'ayant ni atelier viande, ni production hors-sol sont retenues. L'échantillon varie de 40 à 52 exploitations sur la période observée ;
- **« Bovins lait de montagne »** : les 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. L'échantillon varie de 55 à 65 exploitations sur la période observée.

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

Le prix du lait présenté sur les graphiques, pour chacun des deux systèmes, est le prix réel, toutes primes confondues.

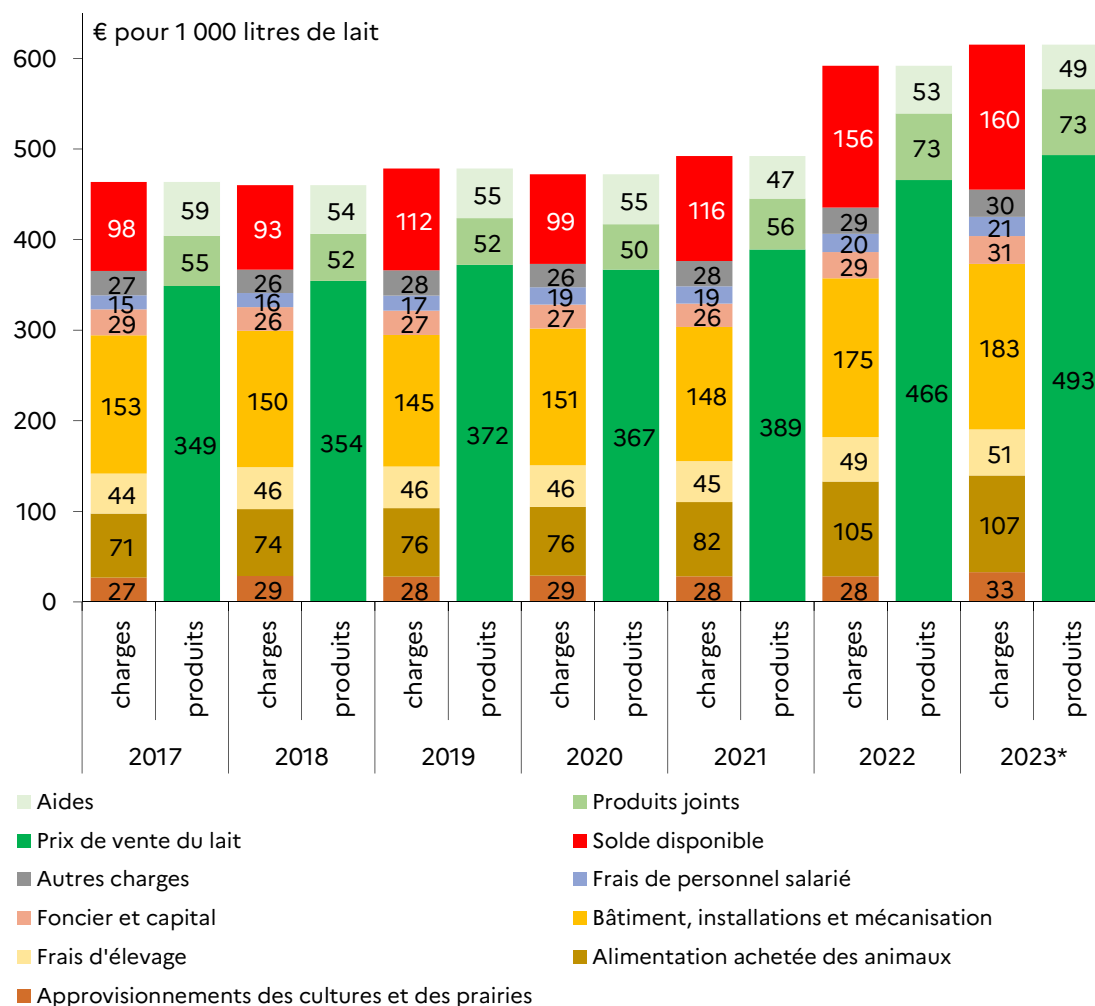
⁸ Les charges dites « supplétives » ou « forfaitaires » sont des rémunérations théoriques du travail, du foncier et du capital de l'exploitant, évaluées à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le marché de la location des terres agricoles (fermages) et sur le marché des capitaux.

En 2022, l'ensemble des charges augmente (+ 16 %) pour le système « **lait de plaine** » sous l'effet des hausses de prix des matières premières, de l'énergie et des charges exceptionnelles liées à la sécheresse (achats de fourrages). La variation de l'IPAMPA lait de vache entre 2021 et 2022 atteint un niveau record sur la dernière décennie (+ 19 %). L'ensemble des produits augmente également (+ 20 %). En 2022, le prix de lait augmente de 77 €/1 000 litres de lait. Les produits joints augmentent également sous l'effet des hausses de la cotation des vaches de réforme et des veaux nourrissons. Quant à elles, les aides augmentent du fait des aides exceptionnelles liées à la sécheresse et au conflit en Ukraine. Au final, le solde disponible augmente de 40 €/1 000 litres de lait (+ 35 %).

En 2023, les charges totales continuent d'augmenter (+ 5 %) bien que l'IPAMPA se stabilise (+ 0,6 %). Les postes travaux pour tiers, fermage et main d'œuvre (+ 6 % du SMIC) augmentent. Les produits augmentent également du fait de la hausse du prix du lait (+ 6 %). Les produits joints se stabilisent et les aides diminuent légèrement en raison de la fin des aides exceptionnelles et à la baisse des aides PAC. Au final, le solde disponible pour le « **lait de plaine** » progresse de 4 €/1 000 litres de lait (+ 2 %).

Graphique 144

Solde disponible du système lait de vache de plaine de 2017 à 2023*



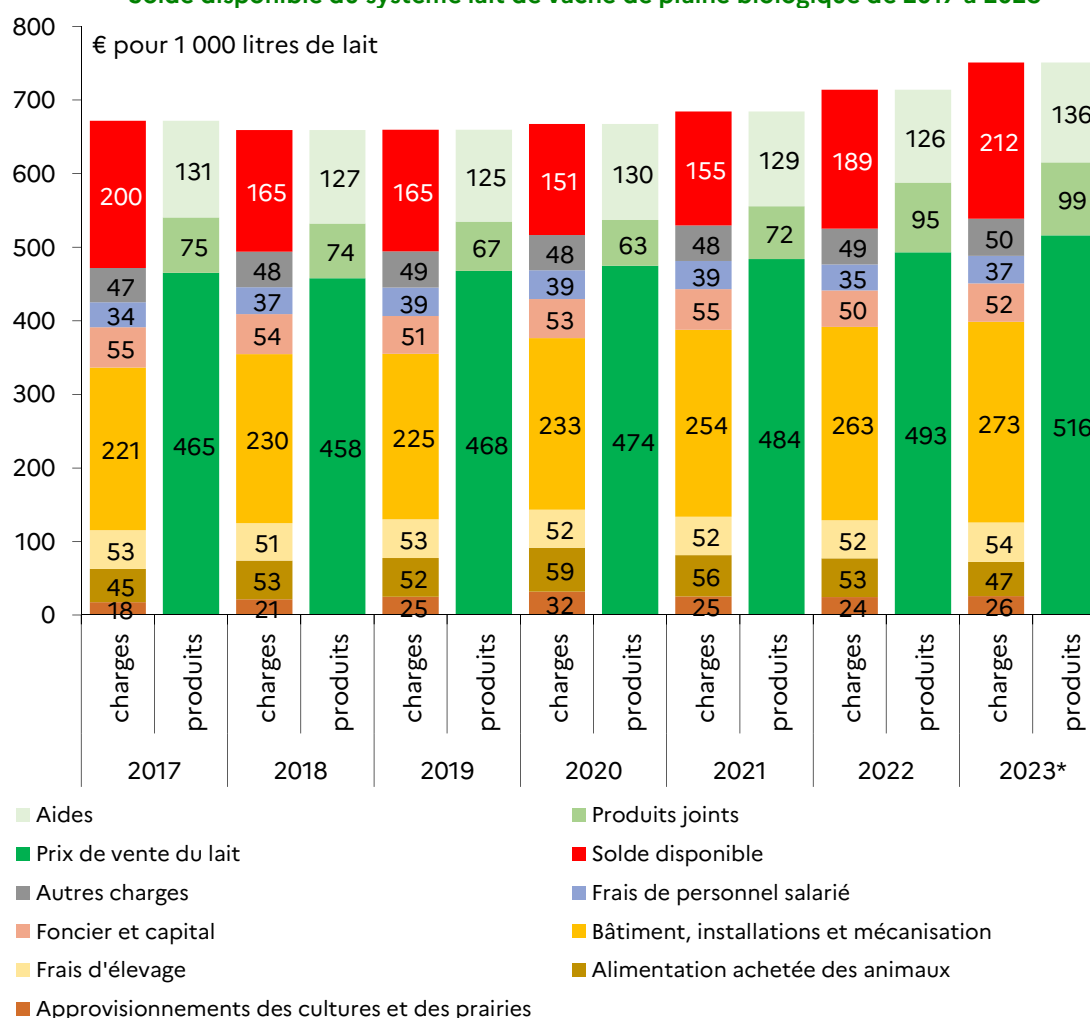
(*) estimation

Source : OFPM d'après Inosys – Réseau d'élevage

En 2022, pour le système « **bovins lait de plaine biologique** », l'ensemble des charges restent quasi stables (- 1 %), malgré une hausse des coûts de l'énergie, et notamment des carburants. L'ensemble des produits augmente également grâce aux hausses du prix du lait bio (+ 2 %) et des produits joints (+ 32 %), qui profitent de la hausse des cours de la vache de réforme. Au final, le solde disponible augmente de 34 €/1000 litres par rapport à 2021.

En 2023, l'ensemble des charges augmente de 3 %. Seul le poste aliments achetés pour animaux diminue. Les autres charges augmentent, notamment le poste bâtiments, installation et mécanisation (+ 9 €/1 000 litres). L'ensemble des produits augmente également, le prix du lait biologique s'appréciant de 23 €/1 000 litres. Les produits joints continuent de progresser bien que plus modérément qu'en 2022 (+ 5 %). Enfin, les aides augmenteraient également du fait des premiers versements de la PAC, plus favorable aux exploitations biologiques. Au final, le solde disponible continue d'augmenter dépassant les 200 €/1 000 litre de lait en 2023. C'est son niveau le plus élevé sur la période étudiée.

Graphique 145

Solde disponible du système lait de vache de plaine biologique de 2017 à 2023*

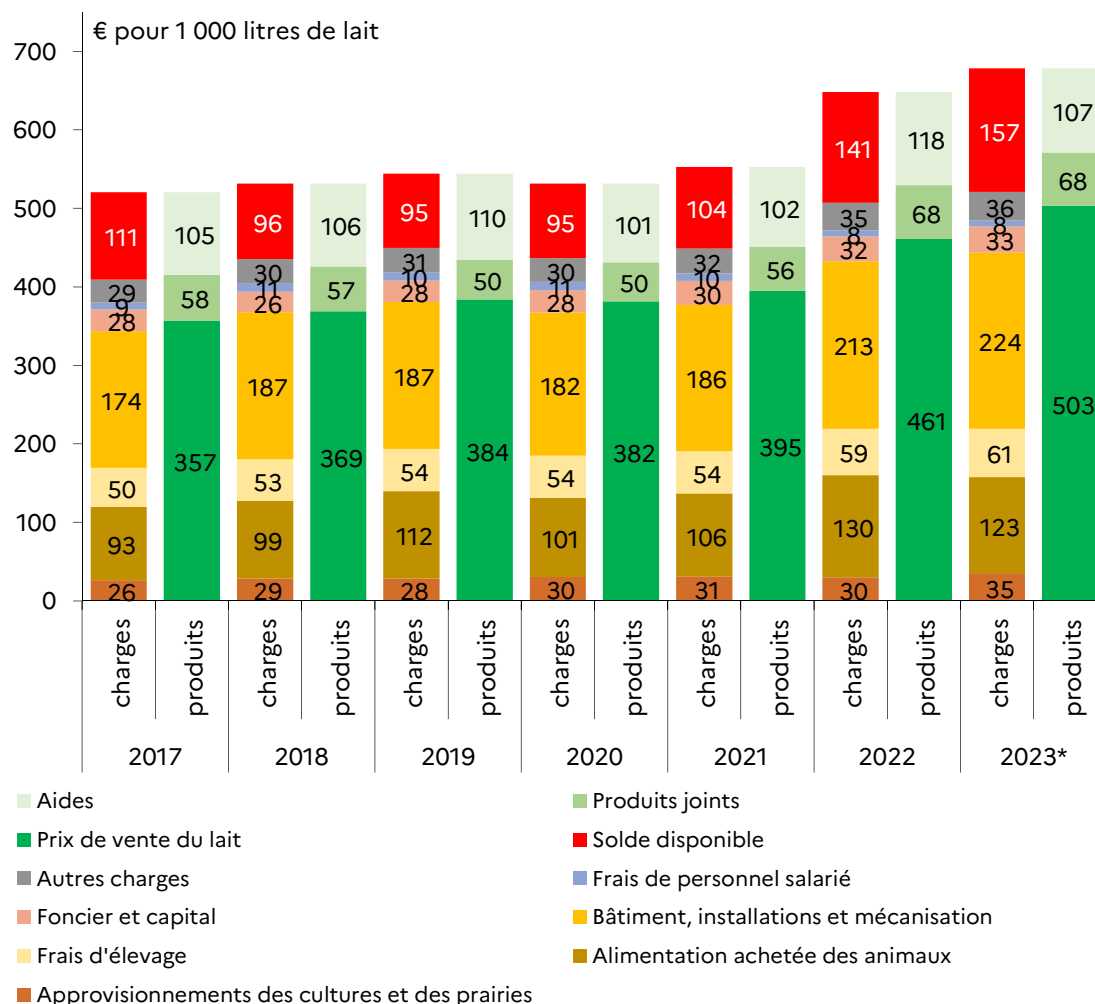
(*) estimation

Source : OFPM d'après Inosys – Réseau d'élevage

En 2022, l'ensemble des charges augmente de 13 % pour le système « **lait de montagne** » sous l'effet des hausses de prix des matières premières, de l'énergie et des charges exceptionnelles liées à la sécheresse (achats de fourrages). La variation de l'IPAMPA lait de vache entre 2021 et 2022 atteint un niveau record sur la dernière décennie (+ 19 %). L'ensemble des produits augmente également de 17 %. En 2022, le prix de lait augmente de 66 €/1 000 litres de lait. Les produits joints augmentent également (+ 13 €/1 000 litres) sous l'effet des hausses de la cotation des vaches de réforme et des veaux nourrissons. Quant à elles, les aides augmentent du fait des aides exceptionnelles liées à la sécheresse et au conflit en Ukraine. Au final, le solde disponible augmente de 37 €/1 000 litres de lait (+ 35 %).

En 2023, les charges totales continuent d'augmenter (+ 3 %) bien que l'IPAMPA se stabilise (+ 1 %). Les postes travaux pour tiers, fermage et main d'œuvre (+ 6 % du SMIC) augmentent. Les produits augmentent également du fait de la hausse du prix du lait (+ 9 %). Les produits joints se stabilisent et les aides diminuent légèrement en raison de la fin des aides exceptionnelles et à la baisse des aides PAC. Au final, le solde disponible pour le « **lait de montagne** » continue de progresser de 16 €/1 000 litres de lait (+ 12 %).

Graphique 146

Solde disponible du système lait de vache de montagne de 2017 à 2023*

(*) estimation

Source : OFPM d'après Inosys – Réseau d'élevage

7.3.1. Coût de production du lait de vache par système de production laitière

En complément de l'approche en solde disponible, l'Observatoire présente les indicateurs de coûts de production tels que définis par les interprofessions⁹.

La finalité de ces indicateurs de coûts de production est différente, ayant vocation à servir de référence pour la contractualisation au sein des filières. Aussi, ces indicateurs de coûts de production adoptent des conventions de calcul et méthodes propres à chaque filière et qui ne peuvent être comparées entre elles. Ces calculs intègrent notamment des charges supplétives qui ne sont pas issues de la comptabilité des exploitations mais sont des conventions validées interprofessionnellement et destinées à intégrer, dans l'ensemble des coûts qui doivent être rémunérés par les produits de l'exploitation, en plus de ces charges mesurées comptablement, un certain niveau de rémunération des facteurs de production apportés par les agriculteurs, à commencer par le travail. À titre d'illustration de ces différences dans les conventions retenues par filières : le travail des exploitants est rémunéré à hauteur de 2 SMIC en élevage de ruminants contre 1,3 SMIC en grandes cultures.

Cette estimation, pour la campagne 2023, exprimée 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 fournies par l'Institut de l'élevage (Idele).

Cette approche en coût de production, 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.

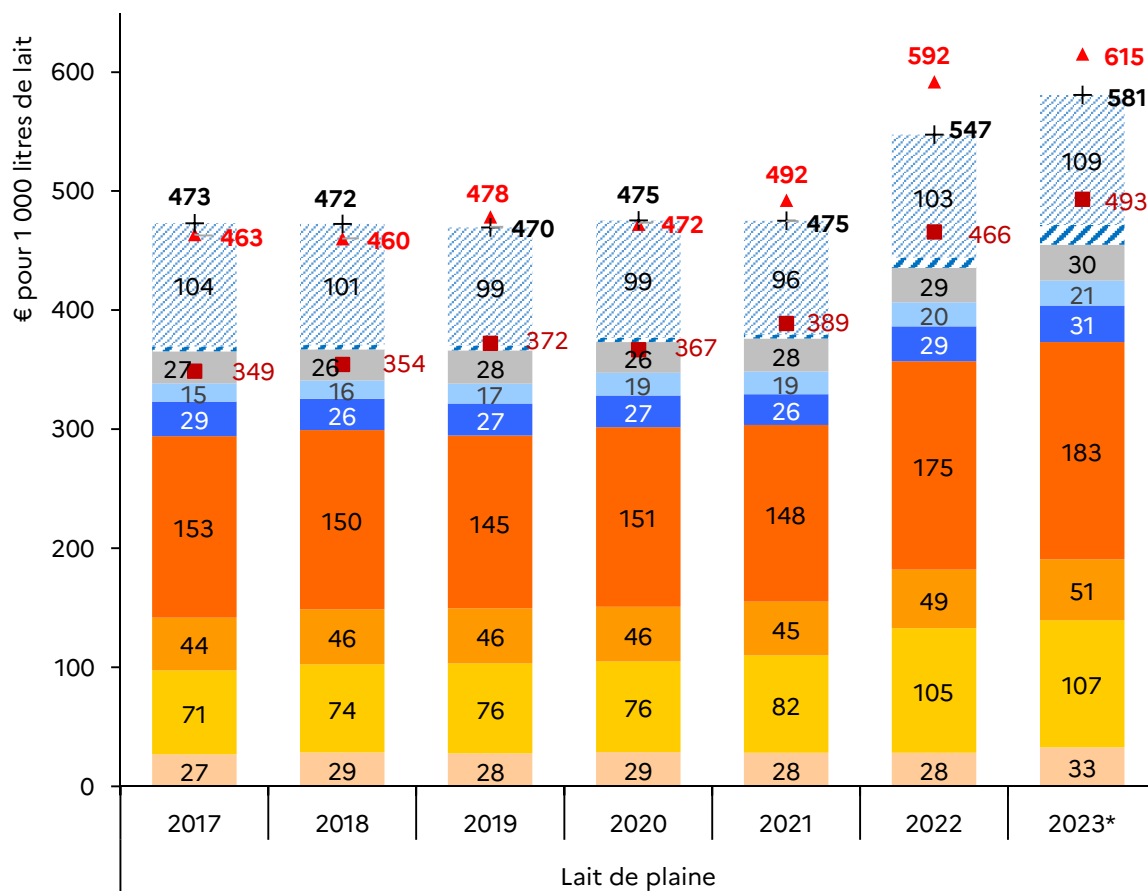
La prise en compte de ces rémunérations forfaitaires des facteurs de production fournis par l'exploitant explique l'écart de résultat avec le solde disponible.

En 2023, les coûts de productions estimés augmentent quel que soit le système étudié, ce qui représente une hausse de 6 % pour le système « **lait de plaine conventionnel** », et de + 5 % pour les systèmes « **lait de plaine biologique** » et « **lait de montagne** ». Quant à eux, le total des produits augmentent dans les mêmes proportions pour les systèmes « **lait de plaine biologique** » et « **lait de montagne** » (+ 5 %) et de + 4 % pour les « **lait de plaine conventionnel** ».

⁹ Cf. tableau sur le site de l'OFPM : <https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/indicateurs-de-couts-de-production-agricole>

Graphique 147

Coût de production du système lait de vache de plaine de 2017 à 2023*



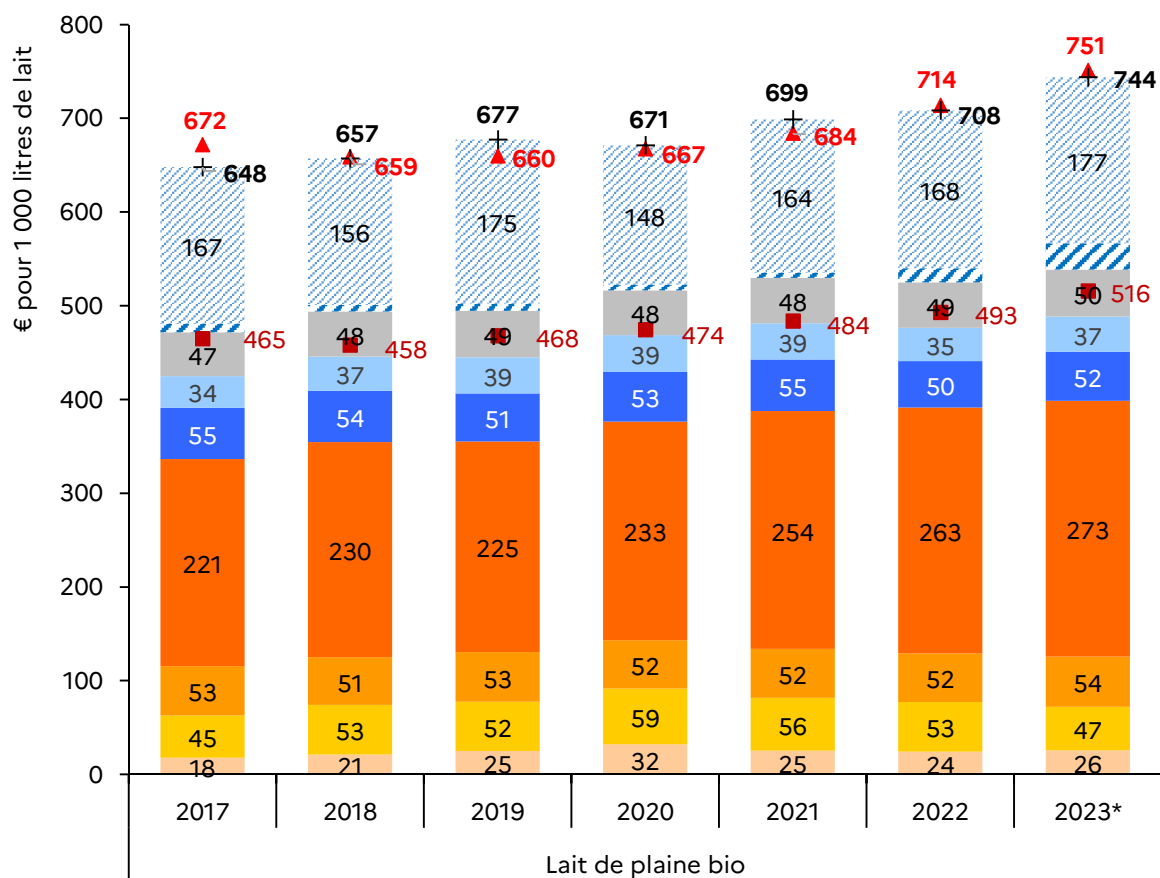
- /// Charges supplétives : travail (2 SMIC / UMO exploitant)
- Autres charges
- Foncier et capital
- Frais d'élevage
- Approvisionnements des cultures et des prairies
- ▲ Prix de vente du lait + produits joints + aides
- Charges supplétives : capital et foncier
- Frais de personnel salarié
- Bâtiment,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

(*) estimation

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

Graphique 148

Coût de production du système lait de vache de plaine biologique de 2017 à 2023*



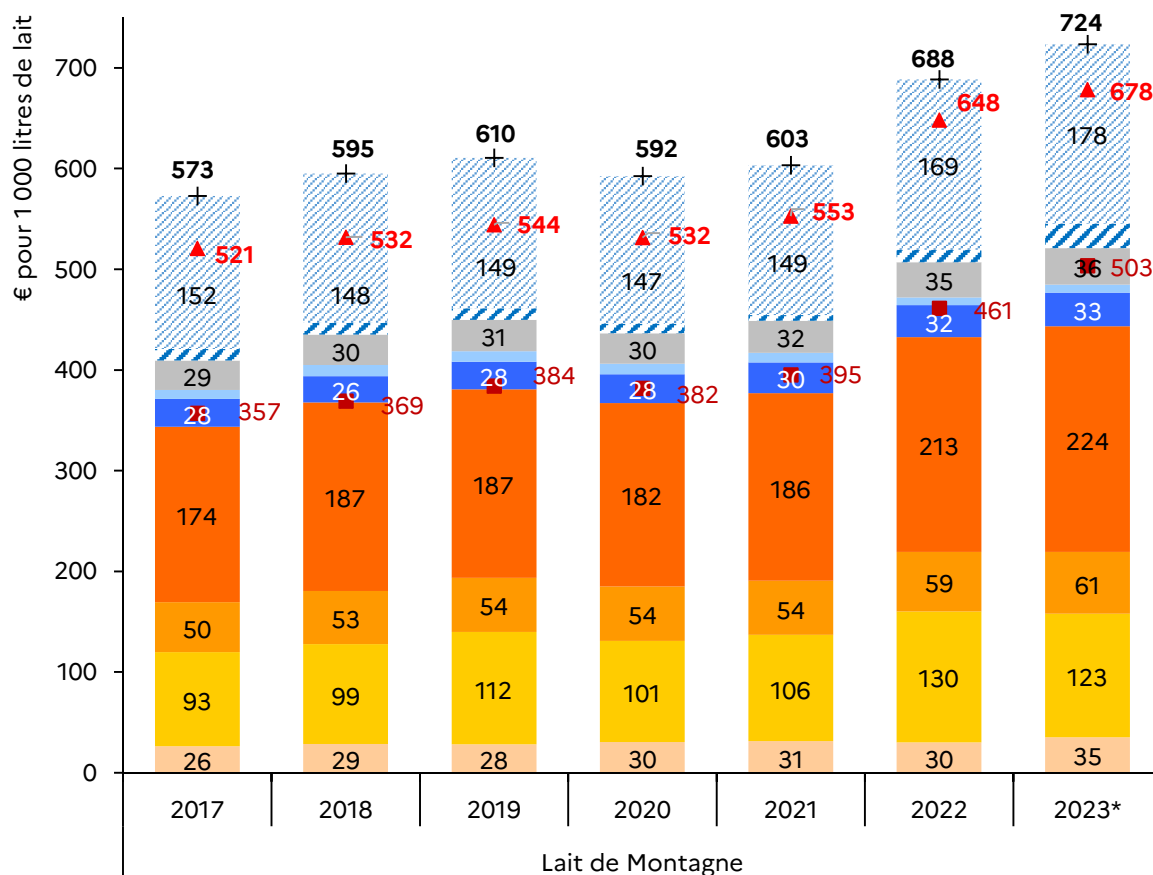
- ▨ Charges supplétives : travail (2 SMIC / UMO exploitant) ▨ Charges supplétives : capital et foncier
 ■ Autres charges ■ Frais de personnel salarié
 ■ Foncier et capital ■ Bâtiment, installations et mécanisation
 ■ Frais d'élevage ■ Alimentation achetée des animaux
 ■ Approvisionnements des cultures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

(*) estimation

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

Graphique 149

Coût de production du système lait de vache de montagne de 2017 à 2023*



- ▨ 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 + produits joints + aides
- + Total coût de production

(*) estimation

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

8. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DE LA FILIÈRE LAITIÈRE

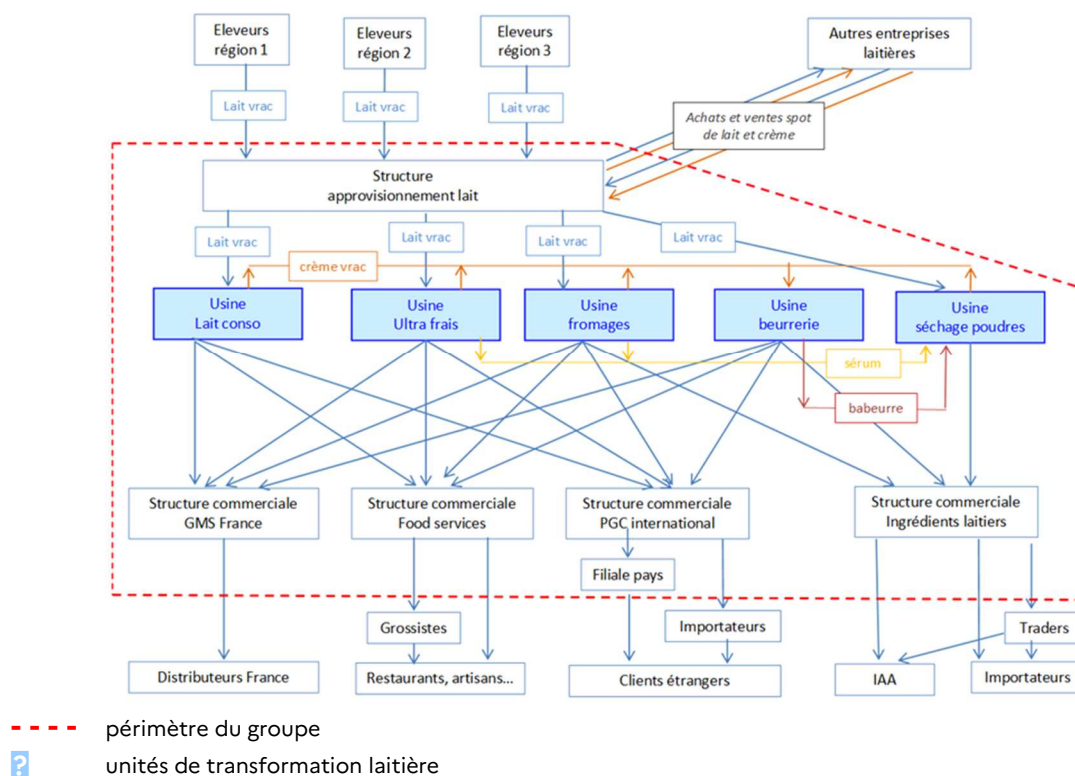
L'Observatoire présente les résultats des entreprises de transformation de l'industrie laitière sur la base des travaux de l'observatoire des industries agroalimentaires du Crédit Agricole, qui fournit des analyses comptables et financières par type d'entreprises laitières défini par la nature de leur production principale (fromages, lait de consommation, produits ultra-frais...). Les résultats sont présentés jusqu'à l'EBITDA.

8.1. Groupe, entreprises et établissements dans le secteur laitier

Le Schéma 22 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 22

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.

8.2. Comptes de résultat moyen des types d'entreprises de transformation laitière (Crédit Agricole)

Remarque importante :

Des modifications substantielles dans l'enquête É sane (Insee) et l'absence de résultats diffusés à un niveau fin de nomenclature en 2017 (pour les données 2015) ne permettent plus d'utiliser cette source. À leur place, sur avis du groupe de travail « Produits laitiers », les résultats de l'Observatoire financier des entreprises agroalimentaires du Crédit Agricole sont présentés dans ce rapport depuis son édition 2018.

L'Observatoire financier des entreprises agroalimentaires a pour but la présentation de données pour un échantillon d'entreprises le plus large possible, tendant à l'exhaustivité. L'analyse¹⁰ est basée sur les données financières : comptes consolidés, comptes sociaux - liasses fiscales - des entreprises et des groupes dont le chiffre d'affaires est supérieur à 2 millions d'euros. Les activités internationales des entreprises et groupes sont prises en compte lorsqu'elles sont réalisées par une entreprise ou un groupe dont l'activité principale est en France. La distinction entre exportations et activités des filiales à l'étranger ne peut être faite.

Pour les besoins de cette analyse, les entreprises sont classées selon leur métier principal dans l'un des quatre groupe-types définis, bien que de nombreuses entreprises, et *a fortiori* de groupes, soient multi-activités dans le secteur de la transformation laitière. L'ensemble des entreprises et/ou groupes étudiés génère un chiffre d'affaires de 42,2 milliards d'euros.

Encadré 5

EBITDA

« *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization* »

« Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement »

Mode de calcul :

Chiffre d'affaires hors taxes – Achats et charges externes – Charges de personnel – Autres charges

Signification : il reflète la rentabilité de l'activité ; il est le solde entre les produits d'exploitation et les charges d'exploitation. Il « *diffère du résultat d'exploitation dans la mesure où il ne prend pas en compte les dotations aux amortissements et provisions pour dépréciation d'actif* ».

Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole S.A.

¹⁰ Les données analysées sont issues des bilans n, jusqu'au 31 mars n+1.

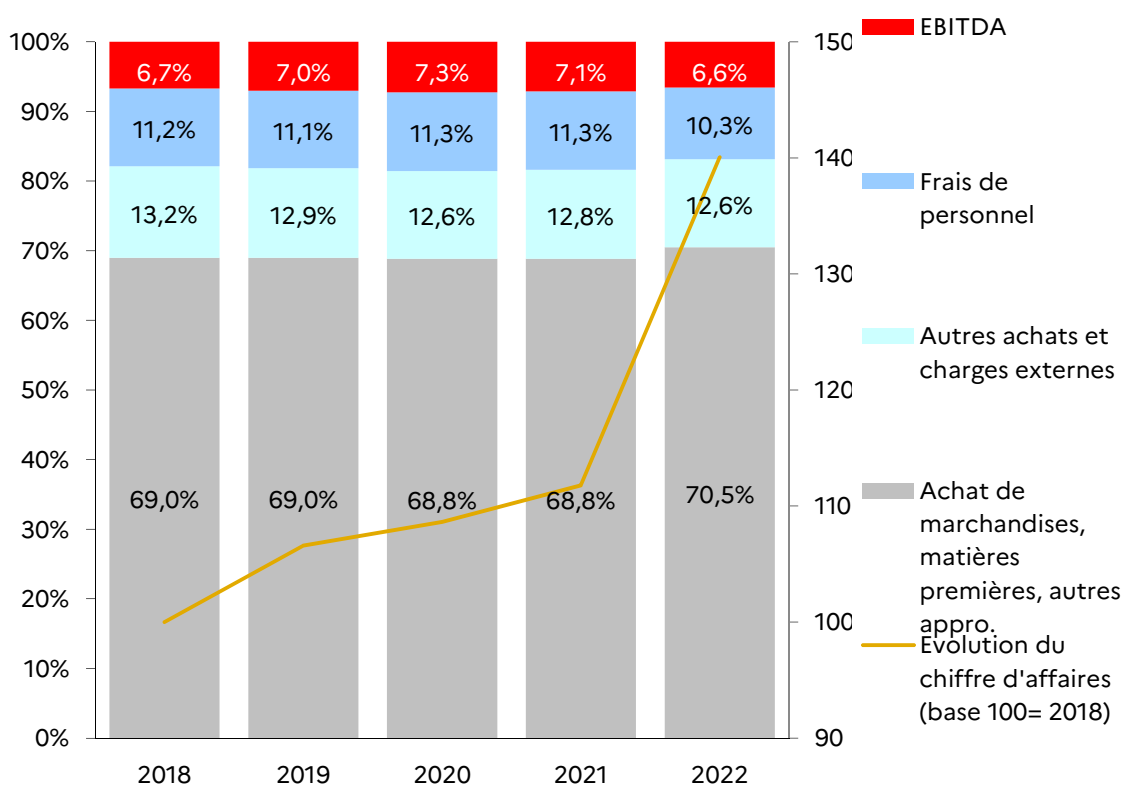
8.2.1. Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières à dominante multi-produits

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 2022, le chiffre d'affaires de cet échantillon progresse de 25 %. Cette hausse est principalement due à un effet prix en France, du fait de l'inflation et des développements à l'international des leaders. Une part importante des PGC est vendue par ces acteurs multi-produits. La revalorisation des prix a permis de compenser la baisse de volumes vendus.

La part des « achats de matière première » des entreprises et groupes multi-produits est en hausse en 2022 par rapport à 2021. La part des « autres achats et charges externes » diminue légèrement tout comme la part des « frais de personnel ». L'EBITDA diminue de 0,5 point par rapport à 2021.

Graphique 150

Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières multi-produits



Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole

Les résultats sont présentés en pourcentage du chiffre d'affaires, avec également une courbe présentant l'évolution du chiffre d'affaires de l'échantillon en seconde ordonnée.

8.2.2. Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières produisant majoritairement des PGC (ultra-frais, lait liquide,...)

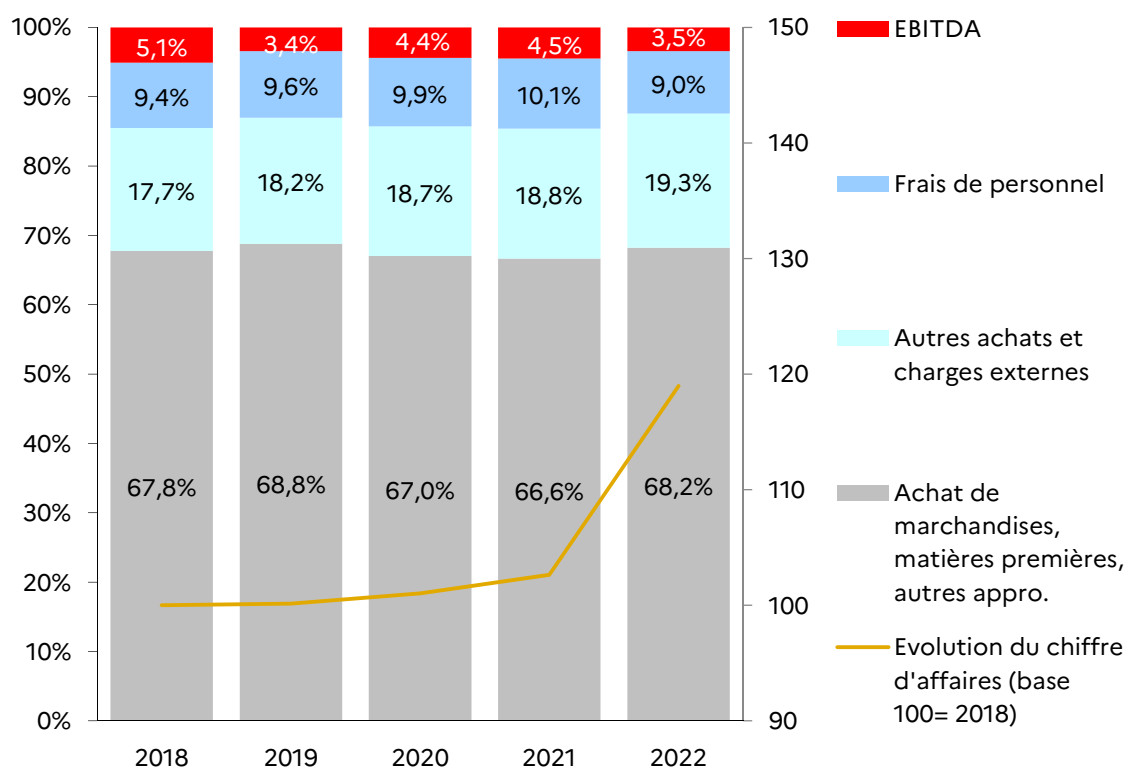
Sont regroupées sous cette appellation, les entreprises à dominante produits laitiers frais, lait de consommation et beurre¹¹. Ne sont pas incluses les entreprises productrices de fromages, présentées dans l'échantillon suivant.

Le chiffre d'affaires de cet échantillon est en hausse (+ 16 %), bénéficiant d'un effet prix. Malgré une baisse des volumes de vente en GMS sur l'ensemble des catégories PGC, ces baisses ont été compensées par la revalorisation des prix.

En 2022, les entreprises de cet échantillon voient la part de la « *matière première* » augmenter après deux années de repli consécutif. La part des « *autres achats et charges externes* » augmente légèrement alors que celle des « *frais de personnel* » est en léger retrait. Ainsi, l'EBITDA se replie d'un point de pourcentage, et représente de 3,5 % du chiffre d'affaires en 2022.

Graphique 151

Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières productrices de PGC (ultra-frais, lait liquide,...)



Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole

Les résultats sont présentés en pourcentage du chiffre d'affaires, avec également une courbe présentant l'évolution du chiffre d'affaires de l'échantillon en seconde ordonnée.

¹¹ Un grand nombre d'acteurs du secteur ultra-frais proposent désormais dans leur gamme des produits à base végétale. Il n'est pas possible de retraiter cette activité dans les comptes.

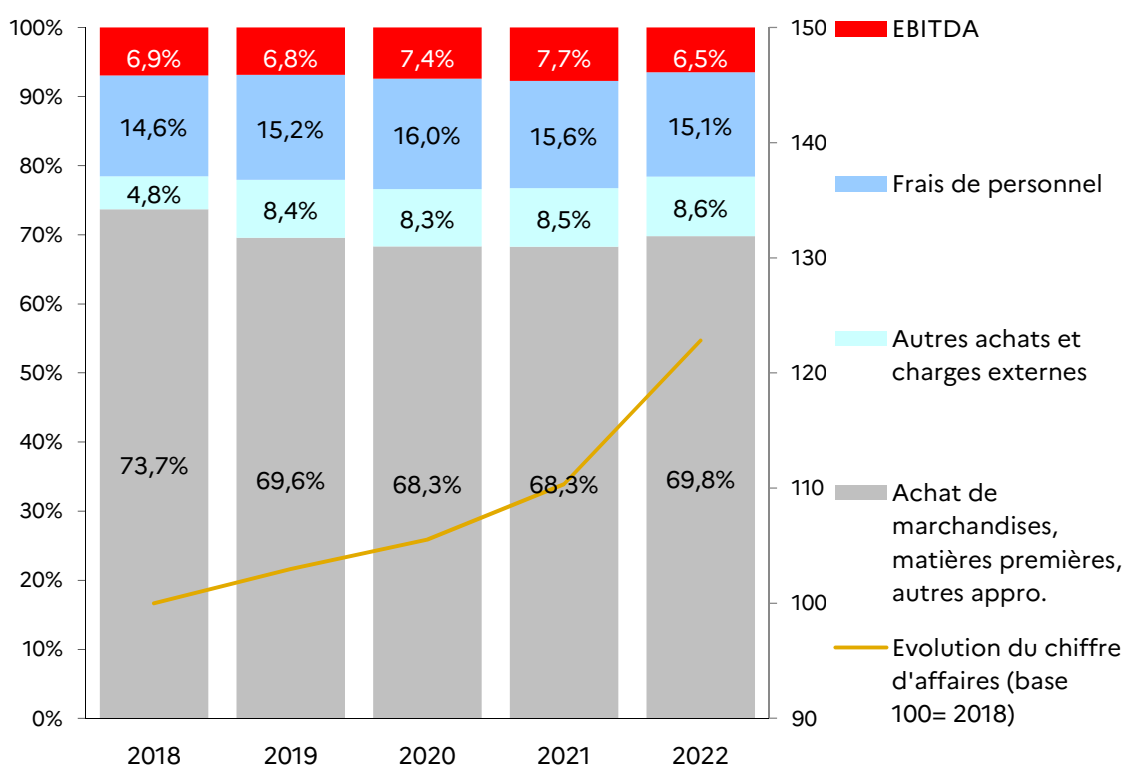
8.2.3. Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières produisant majoritairement des fromages

Cette catégorie d'entreprises et de groupes inclut les producteurs de fromages y compris les coopératives de montagne dites « *fruitières* ». En 2022, le chiffre d'affaires de cet échantillon continue de progresser avec une hausse de 11 % ; c'est le métier qui bénéficie de la moins forte croissance cette année. Ce métier comporte des leaders nationaux et internationaux ainsi que des entreprises de tailles intermédiaires qui ont pu d'une part développer leur chiffre d'affaires domestique sous l'effet prix, et d'autre part aller chercher de nouveaux marchés à l'étranger. Il comporte aussi une grande quantité de petites structures de type fruitière dont l'activité est essentiellement domestique et des zones AOP (coopérative de montagne ou de Franche-Comté). Si elles ont bénéficié d'un effet prix positif, elles ont cependant été pénalisées par des volumes en retrait sous le poids de deux effets : baisse des ventes en GMS et retrait des volumes collectés dans certaines régions ayant souffert de la sécheresse.

En 2022, dans ce secteur nécessitant de grandes quantités de lait par kilogramme de produit fini, la part de la « *matière première* » augmente de 1,5 point par rapport à 2021. La part des « *autres achats et charges externes* » augmente très légèrement de 0,1 point tandis que celle des « *frais de personnel* » diminue légèrement. L'EBITDA de l'échantillon est en diminution ; il passe de 7,7 % du chiffre d'affaires en 2021 à 6,5 % du chiffre d'affaires en 2022.

Graphique 152

Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières productrices de fromages



Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole

Les résultats sont présentés en pourcentage du chiffre d'affaires, avec également une courbe présentant l'évolution du chiffre d'affaires de l'échantillon en seconde ordonnée.

8.2.4. Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières produisant majoritairement des produits de commodité et des poudres (infantiles, simples, complexes...)

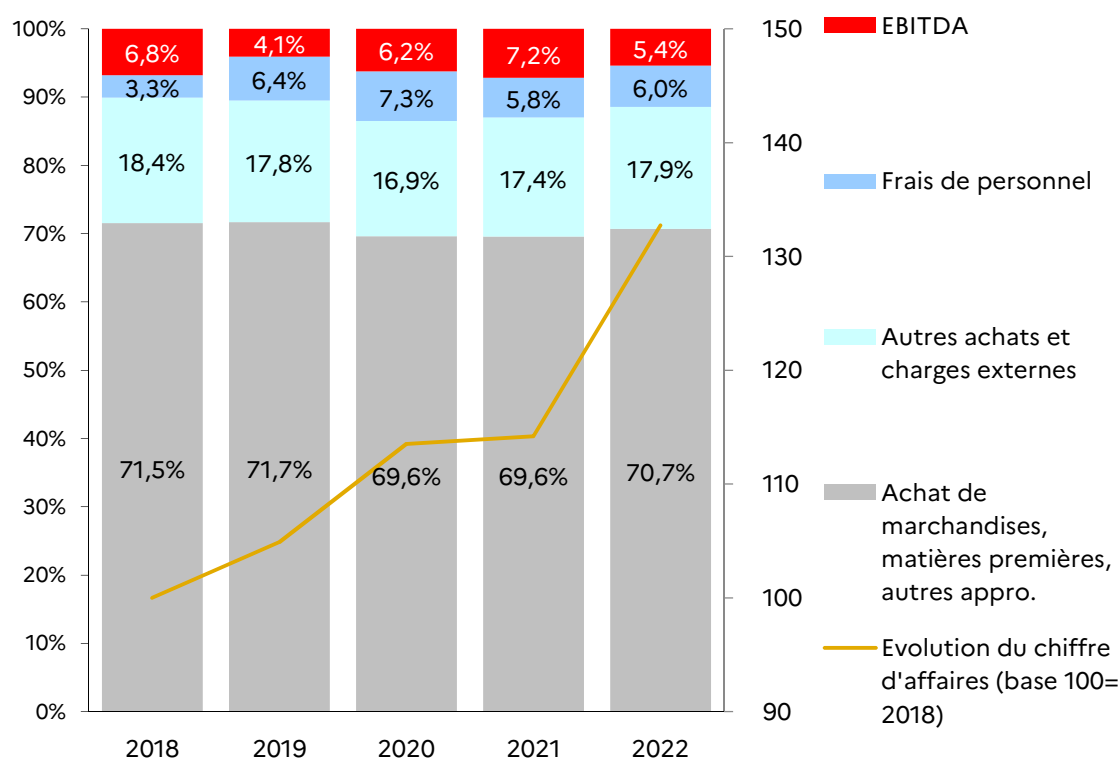
Les groupes et entreprises de cet échantillon sont principalement positionnés sur les produits industriels secs (poudres, lait infantile, ingrédients alimentaires...) ou spécifiques (glaces, produits ultra-frais à base végétale...). Il est à noter que cet échantillon comporte bien plus d'acteurs dans 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 augmente de 16 % par rapport à 2021. Cette forte hausse est à relativiser du fait de la diversité des situations : le marché des poudres de lait et des ingrédients en général, sur le plan des volumes, subit un certain nombre d'arbitrages d'industriels au profit des fromages. En 2022, ce sont -6 % de poudres de laits écrémés fabriquées et -1 % de poudre grasse, dans un contexte de déprise laitière agricole qui a réduit les excédents en beurre-poudre. La partie à l'export a cru également en valeur, mais cela a masqué une baisse des volumes.

Les entreprises de cet échantillon voient la part de la « *matière première* » augmenter de 1,1 point en 2021. La part des « *autres achats et charges externes* » augmente également de 0,5 point, alors que celle des « *frais de personnel* », recule de 0,2 point. L'EBITDA est en baisse ; il passe de 7,2 % du chiffre d'affaires en 2020 à 5,4 % du chiffre d'affaires en 2021.

Graphique 153

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

Les résultats sont présentés en pourcentage du chiffre d'affaires, avec également une courbe présentant l'évolution du chiffre d'affaires de l'échantillon en seconde ordonnée.

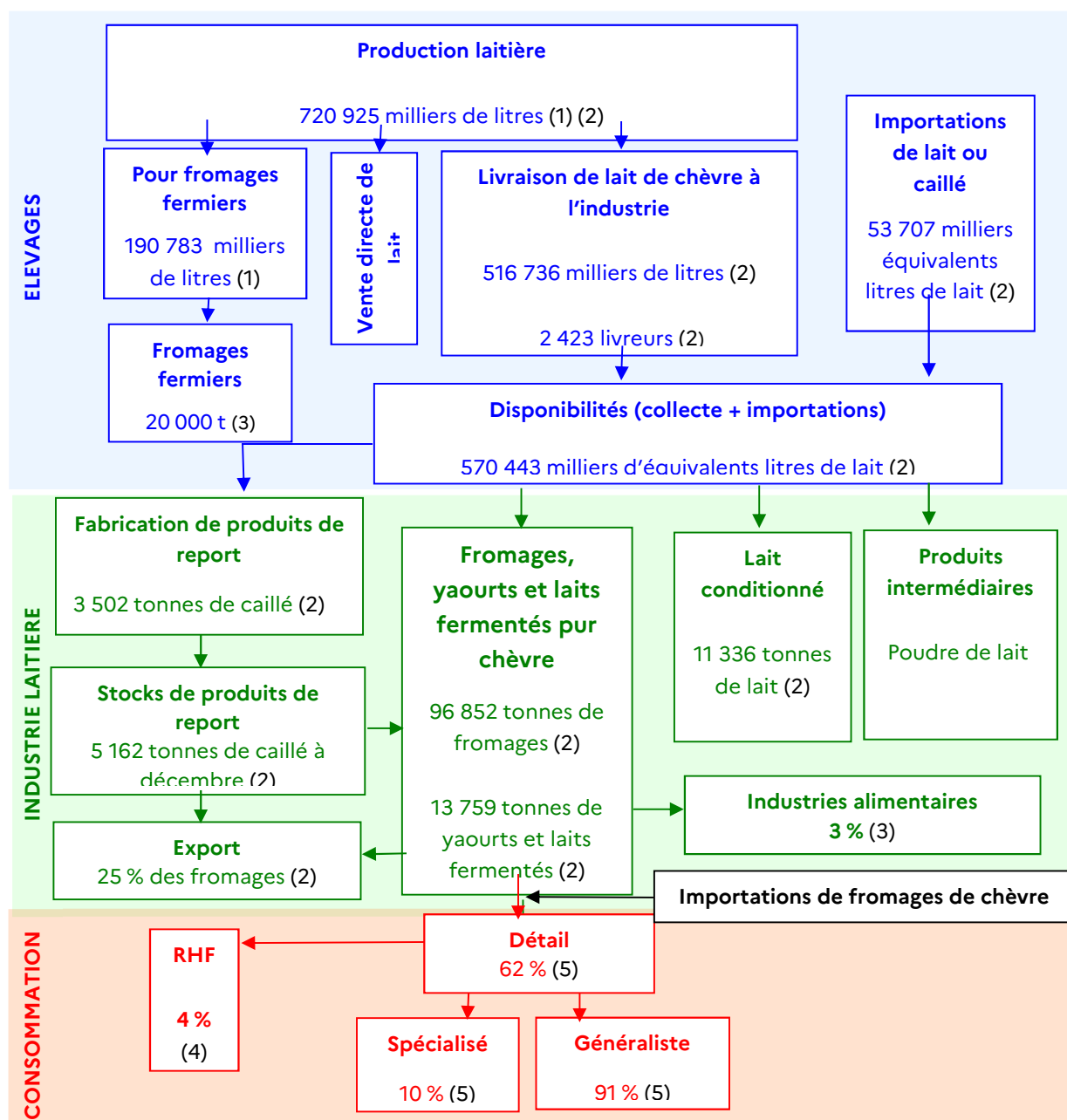
Section 6 – Produits laitiers de lait de chèvre

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE LAITIÈRE CAPRINE

1.1. Cartographie des flux et opérateurs en filière laitière caprine

Schéma 23

Cartographie des flux et des opérateurs en filière laitière caprine en 2023



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

Production :

En 2023, les entreprises françaises de transformation laitière ont collecté 516,7 millions de litres de lait de chèvre (contre 518,2 en 2022 et 510,2 en 2021). Le lait de chèvre est principalement destiné à l'industrie laitière, à hauteur de 72 % de la production finale. La région Nouvelle-Aquitaine est la principale région productrice et représente 32 % du cheptel national, 35 % de la production totale et 42 % de la collecte pour l'industrie. Elle fabrique près des trois quarts des fromages industriels de chèvre (76 %).

En 2023, environ 25 % de la production française de fromage de lait de chèvre est exportée, essentiellement vers l'UE.

Consommation :

62 % de la production est destinée aux achats au détail, donc 91 % en magasins généralistes (GMS essentiellement).

Selon Kantar Worldpanel, **34 % des achats des ménages en fromages de chèvres sont effectués dans les hypermarchés, 28 % dans les supermarchés** et 14 % dans les enseignes à dominante marques propres. Les circuits de commercialisation spécialisés (marchés, fromagers détaillants...) ne représentent que 10 % des volumes des achats. **Les bûchettes affinées représentent 59 % des volumes achetés.**

Le volume des achats de fromages de chèvres tous circuits de détail (hors RHF) est en progression depuis 2015, passant, selon le panel Kantar Worldpanel, de 52 000 t en 2015 à 61 000 t en 2023.

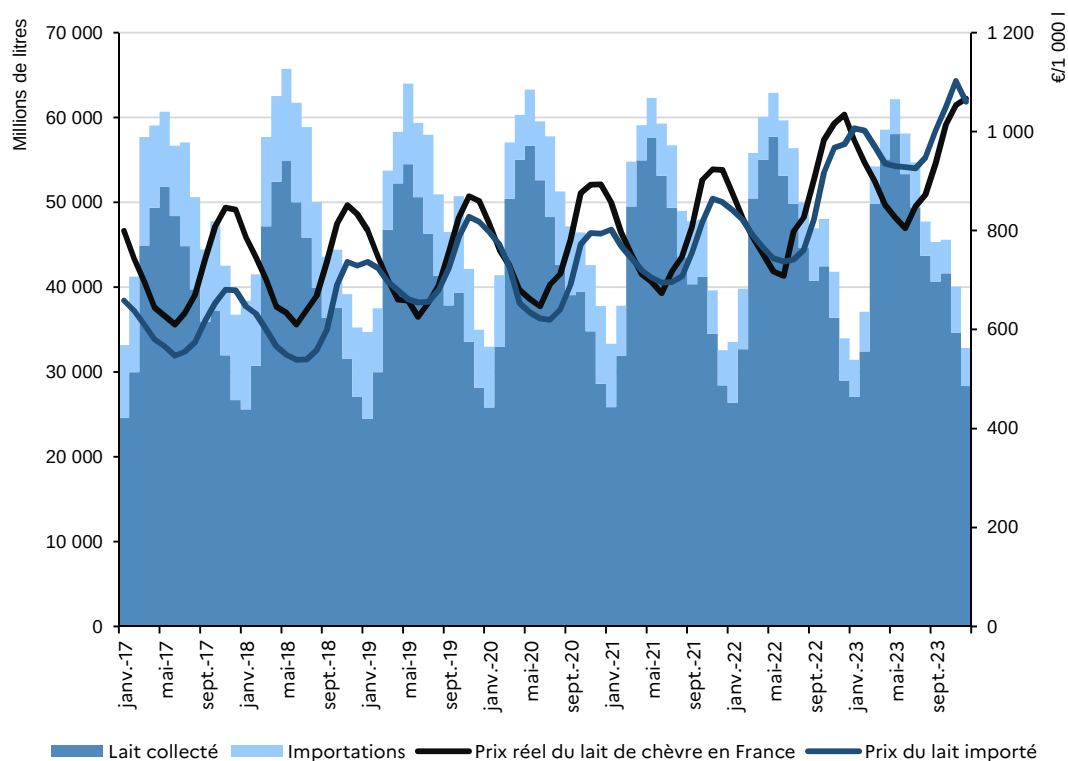
Par ailleurs, les achats de produits ultra-frais de lait de chèvre, et de lait de chèvre liquide se développent.

La production laitière des chèvres étant saisonnière (Graphique 154) alors que les fabrications industrielles de fromages sont plus régulières, une partie de la collecte doit être transformée en produits intermédiaires stockables (caillé congelé, Graphique 155), produits de report pouvant être utilisés pour la fabrication des fromages lors des périodes de creux de collecte.

Par ailleurs, **chaque année, sont importés d'Espagne et des Pays-Bas des produits intermédiaires pour la transformation du lait de chèvre** (caillé, lait concentré et lait en vrac) pour compléter les besoins des industriels pour la fabrication des fromages. En 2023, 54 millions d'équivalents litres ont été importés.

Graphique 154

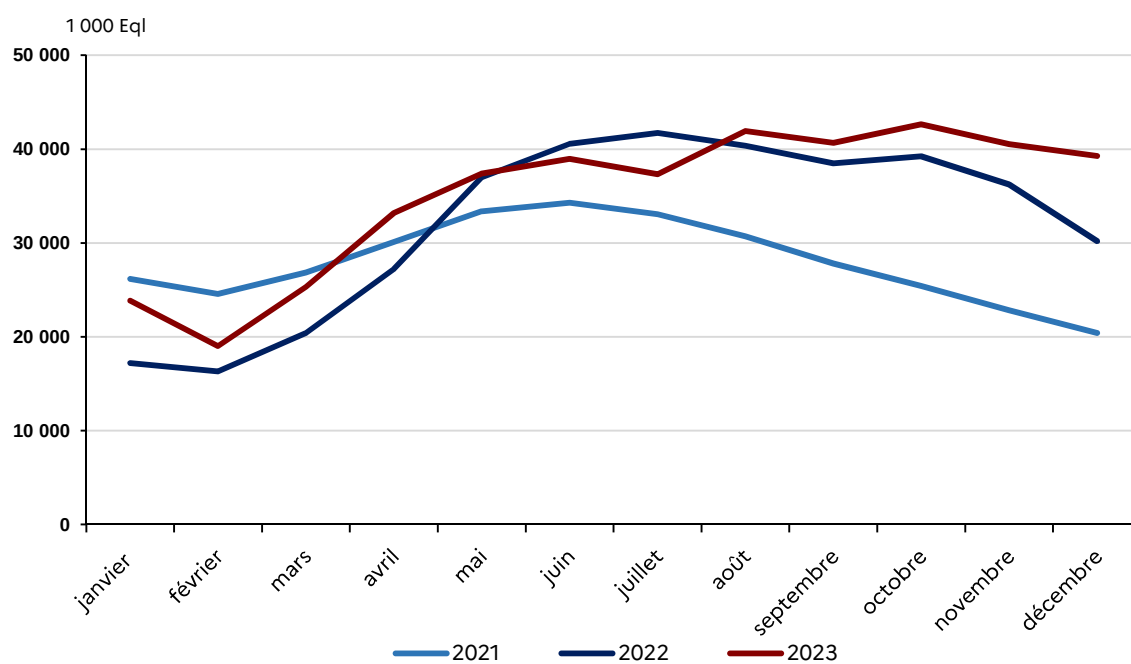
Approvisionnement mensuels en lait de chèvre et évolution des prix du lait de chèvre national et importé



Source : OFPM d'après Enquête Mensuelle Laitière, FranceAgriMer-SSP, Fega.es et Geitenhouderij

Graphique 155

Stocks de produits de report caprins en fin de mois



Sources : OFPM, d'après Enquête Mensuelle Laitière, FranceAgriMer-SSP

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE LAITIÈRE CAPRINE

2.1. Données de prix

Prix à la production agricole :

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.

Prix sortie industrie :

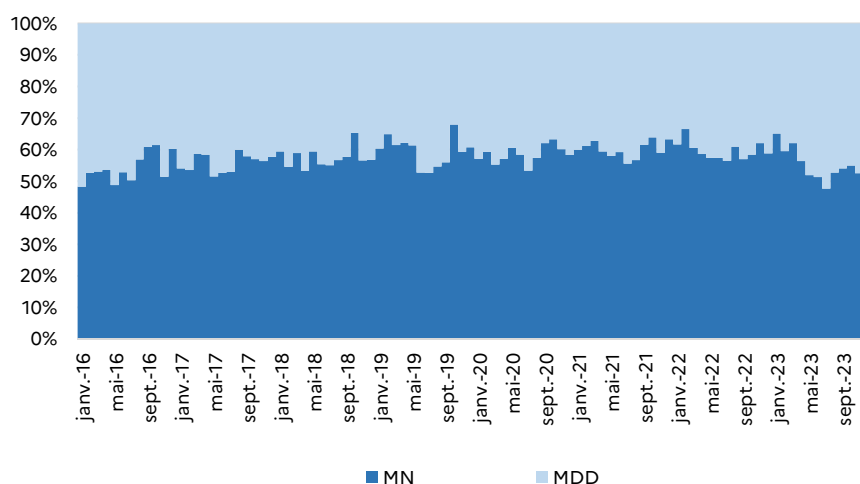
Les prix moyens mensuels des fromages de chèvre de type bûchette affinée, sous marques nationales (MN) et sous marques de distributeur (MDD), sortie industrie pour GMS, sont fournis par l'Insee pour l'Observatoire. Il ne s'agit pas de prix établis de manière exhaustive sur l'ensemble des fournisseurs 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.

Prix au détail :

Au stade du commerce de détail en GMS, on dispose des données mensuelles du panel de consommateurs Kantar Worldpanel pour établir des prix moyens des bûchettes de chèvre, MN et MDD. Parmi les types de bûches ou bûchettes distingués par ce panel, on a retenu le type « affiné » (l'autre type étant la bûche ou bûchette en fromage frais), homogène au produit suivi à la sortie de l'industrie. Dans les GMS, la bûchette affinée est principalement commercialisée en libre-service, secondairement en vente assistée à la coupe ; le produit retenu agrège les deux modalités. Les résultats sont présentés ici pour les deux gammes (MN, MDD) confondues, en moyenne pondérée par les poids des achats de chaque gamme. Les pondérations retenues chaque mois pour toute la période étudiée sont celles observées dans la dernière année et non les pondérations annuelles. Ceci permet de suivre des variations de valeurs date à date uniquement dues aux variations de prix et indépendantes des évolutions de composition des achats entre MN et MDD, pour un mois donné selon l'année.

Graphique 156

Proportions de bûchettes affinées de marques nationales (MN) et de distributeur (MDD)



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

2.2. Bases de calcul du coût en matière première lait de chèvre pour un kg de bûche

La chèvre ayant une reproduction saisonnée produit du lait de façon saisonnière : la ressource peut être selon les mois excédentaire ou déficitaire par rapport au besoin de fabrication. Dans l'industrie de transformation du lait de chèvre, l'ajustement est réalisé, en période excédentaire, par le caillage, la congélation et le stockage du lait en excédent (stocks de report) et, en période déficitaire, par la mobilisation du stock de report. Tout au long de l'année interviennent également des importations de lait ou produits intermédiaires pour la fabrication de fromages (caillés congelés), la collecte française étant globalement insuffisante pour répondre à la demande.

On considère que le coût de la matière première, sur un mois, est composé :

- du coût du lait déstocké qui rentre dans la fabrication des bûchettes ;
- du coût de la part de lait collecté qui rentre dans la fabrication des bûchettes ;
- du coût de la part de lait importé qui rentre dans la fabrication des bûchettes ;
- ainsi que du coût du stockage des produits de reports.

Pour chaque mois, on estime les volumes de lait de chèvre nécessaires à la fabrication du tonnage de bûchettes fabriqué sur ce mois (connu grâce aux résultats de l'enquête mensuelle laitière). Ces volumes sont répartis selon leur « origine » : stocks, collecte ou importations. Les parts de chaque origine sont évaluées comme suit : pour les stocks, on affecte la variation de stocks de fin de mois au prorata de la part des fabrications de bûchettes du mois dans le total des fabrications de fromages de chèvre du mois. Le reste des volumes nécessaires à la fabrication des bûchettes du mois est réparti entre collecte et importations selon leurs parts respectives dans les achats totaux du mois.

On dispose des volumes de produits intermédiaires importés (source : enquête mensuelle laitière), mais pas des valeurs. Par défaut, les volumes d'importations de produits intermédiaires, exprimées en équivalent litre de lait, ont été valorisés à un prix du lait importé « composite », évalué à 75 % au prix du lait réel en Espagne, et à 25 % au prix réel aux Pays-Bas. Ces deux pays sont en effet les principaux fournisseurs de la France, et la répartition entre les deux provenances a été évaluée à dire d'experts. Ces prix réels sont diffusés en Espagne par le FEAGA et aux Pays-Bas par Geitenhouderij. Cependant il existe des différences de standards en termes de qualité du lait (teneur en matière sèche utile) qui ne sont pas pris en compte dans le modèle. De même, la valeur d'achat du lait issu des stocks n'est pas connue ; compte tenu de la forte saisonnalité des prix, le lait déstocké est donc évalué au prix moyen annuel du lait importé.

S'agissant des coûts de congélation, de stockage et de décongélation, on ne dispose que d'une évaluation à dire d'experts, appliquée à toutes les années suivies : 135 € par an pour 1 000 litres de lait stocké. Cette donnée est actualisée selon l'indice mensuel des prix à la consommation publié par l'Insee. On a affecté ce coût unitaire approximatif au volume des stocks en fin de chaque période du suivi des prix (mois, année).

Autrement dit, l'Observatoire comptabilise le lait de report utilisé chaque mois au prix observé pour ce mois plutôt que le lait réellement acheté. Le coût de la matière première dite « issue des stocks » pris en compte dans le calcul de décomposition du prix au détail peut donc être potentiellement surestimé comparativement à celui réellement payé par les industriels. En effet, les stocks sont reconstitués chaque année en période où le lait est excédentaire, qui est habituellement aussi la période où le prix du lait est le plus bas. Le biais que cela pourrait engendrer est limité grâce à l'utilisation d'un prix moyen annuel du lait importé.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DÉTAIL EN GMS DU FROMAGE DE CHÈVRE DE TYPE BÛCHE

Pénalisée par l'inflation, la **part des bûchettes marque nationales dans les achats des ménages a continué de se réduire au profit des marques de distributeurs** en 2023, passant de 59 % à 56 %. **La hausse des prix concerne tant les marques nationales (+ 39 centimes/kg) que les marques de distributeurs (+ 55 centimes/kg).** Ainsi, **malgré la descente en gamme du panier d'achat, le prix moyen de la bûchette a augmenté pour la deuxième année consécutive** en 2023 (1,27 €/kg par rapport à 2022).

En amont, l'indicateur de **coût d'achat de la matière première nationale a augmenté** pour la cinquième année consécutive (+ 64 centimes/kg). Parallèlement, l'indicateur de **coût de la matière première importée a perdu 4 centimes/kg** par rapport à 2022. Celui de **la matière première issue des stocks a augmenté** de 5 centimes/kg. Les principaux facteurs explicatifs de ces évolutions sont :

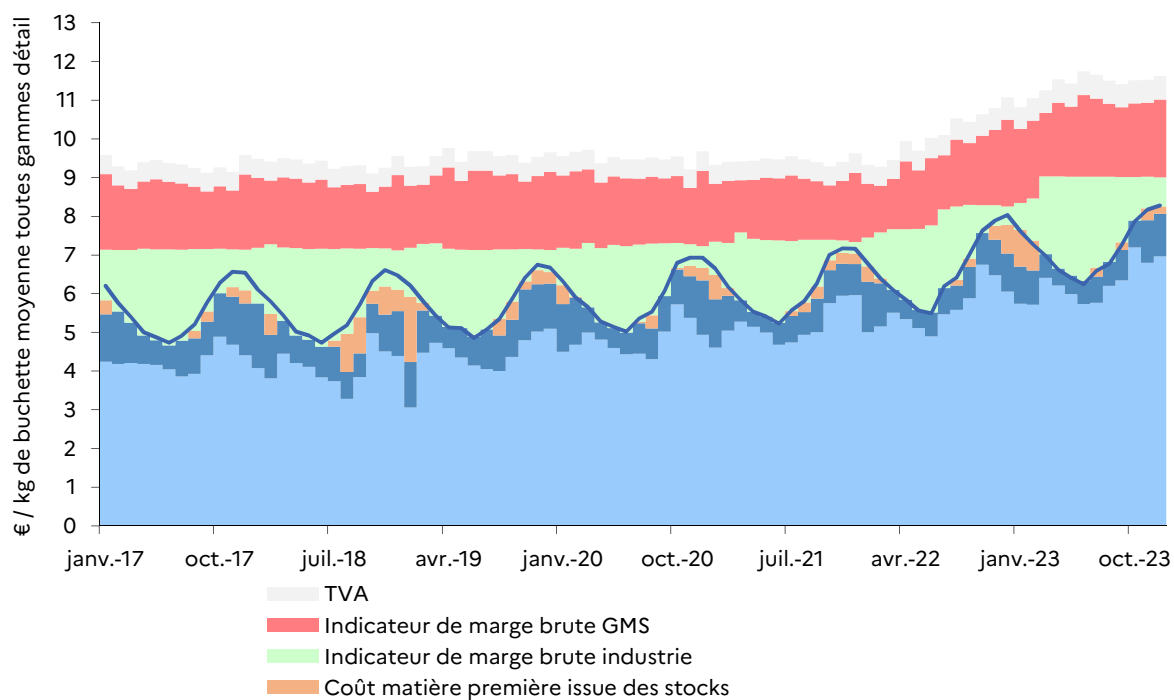
- d'une part, **les disponibilités pour l'industrie laitière ont diminué** par rapport à 2022 en lien avec la **chute des importations des produits de reports caprins** alors que **la collecte de lait de chèvre est restée quasiment stable. Les stocks de produits de reports n'ont été sollicités que pendant les mois de juin et juillet en 2023.** Ainsi, la répartition de l'approvisionnement s'en trouve affectée en 2023, ce qui se traduit par **une augmentation de la part du lait français dans la fabrication des bûchettes de chèvre**, tandis que **les parts du lait importé et celui issu des stocks ont diminué** par rapport à 2022 ;
- d'autre part, le **prix réel du lait de chèvre s'est nettement revalorisé en 2023**, enregistrant une hausse de 8,5 % (soit + 72 €/1 000 l) par rapport à 2022. Ainsi, la revalorisation du prix du lait français, conjuguée à la hausse de la part de collecte dans les fabrications des bûchettes s'est traduite par une augmentation de l'indicateur du coût de matière première nationale entre 2022 et 2023 ;
- le prix du lait importé, provenant à hauteur de 75 % d'Espagne et à 25 % des Pays-Bas, a également augmenté en 2023 en raison de la **revalorisation des prix réels du lait de chèvre espagnol et néerlandais**. Cette hausse rend les laits importés moins compétitifs : les volumes importés diminuent.

En aval, **les marges brutes des GMS et des industriels avaient déjà tendance à se contracter dès 2019.** Après s'être redressée en 2022 pour la première fois depuis 2018, la marge brute de l'industrie a encore augmenté en 2023, et celle de la GMS également. **Les deux maillons reconstituent partiellement leurs marges depuis 2022.**

La part de la matière première dans le prix au détail, qui ne cessait d'augmenter depuis 2018, a légèrement reculé en 2023. La part des marges brutes de de l'aval a quant à elle augmenté en 2023 par rapport à 2022.

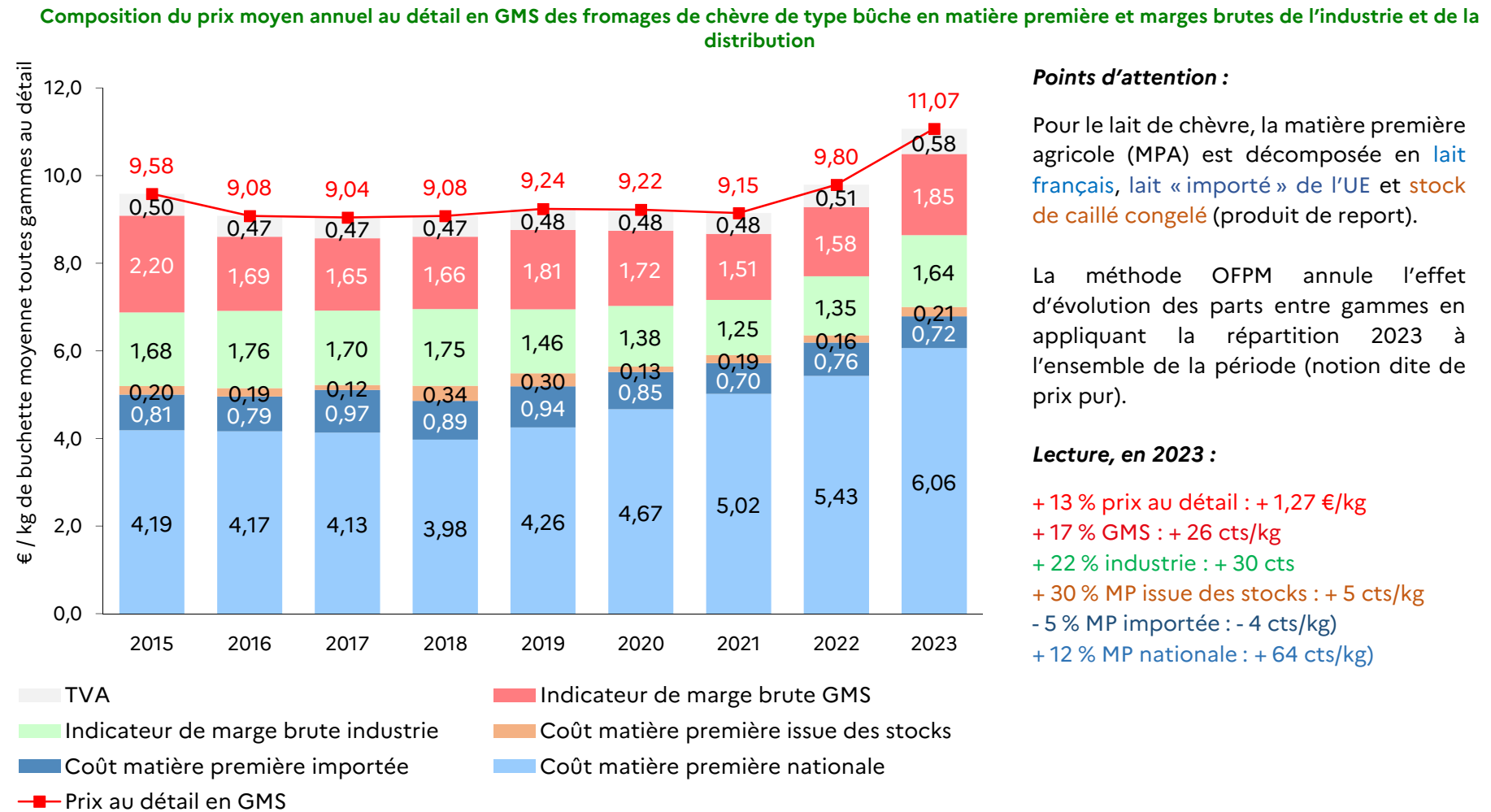
Graphique 157

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



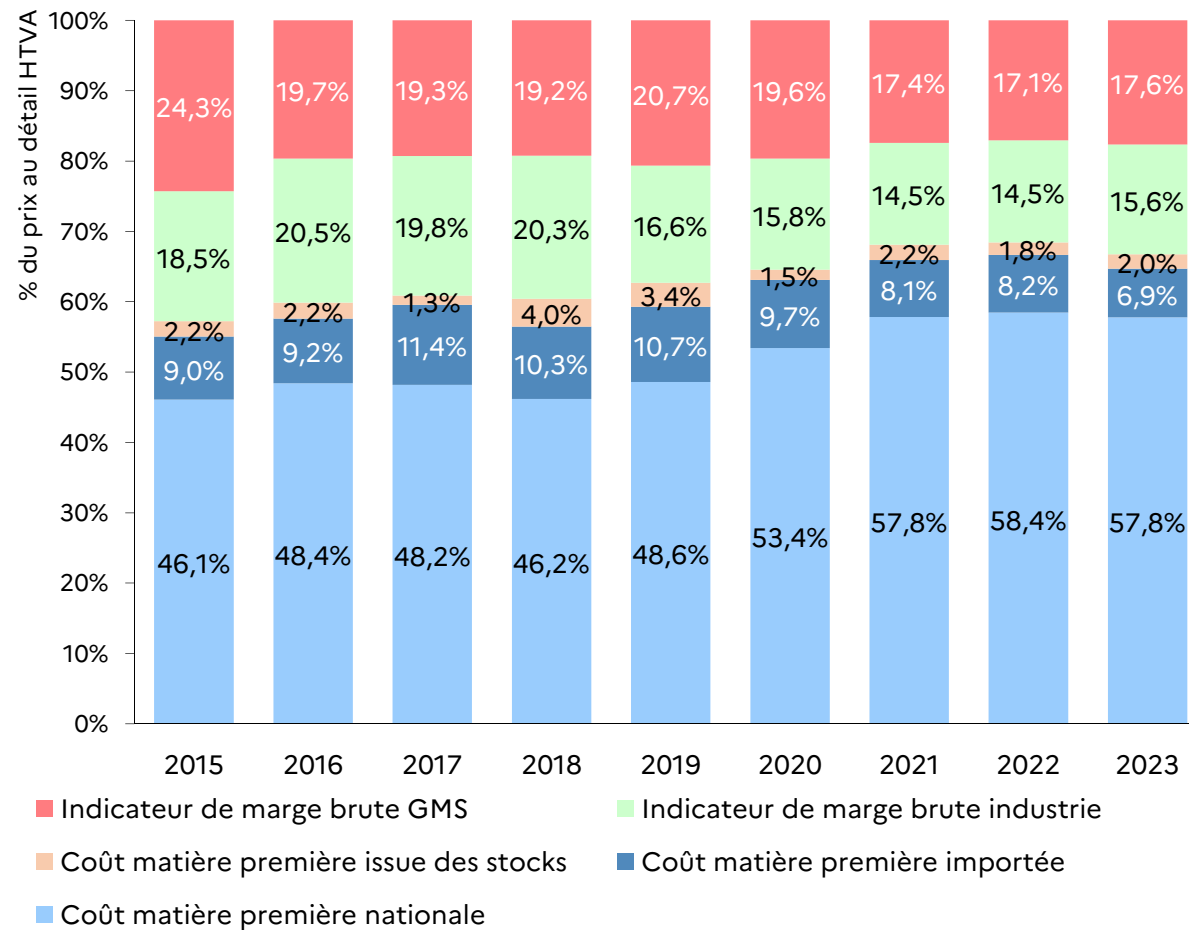
Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Kantar Worldpanel

Graphique 158



Graphique 159

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



Point d'attention :

Pour le lait de chèvre, la matière première agricole (MPA) est décomposée en lait français, lait « importé » de l'UE et stock de caillé congelé (produit de report).

Lecture :

C'est un des produits suivis par l'Observatoire pour lequel la part du coût de la matière première agricole (MPA) est la plus élevée (60 % ou plus depuis 2016).

Cette part a progressé sur la période, même si elle a légèrement diminué en 2023.

En aval, les parts des marges brutes des deux maillons se contractent, sauf en 2023, année de reconstitution.

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

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPÉCIALISÉES D'ÉLEVAGE CAPRIN LAITIER, SOLDE DISPONIBLE ET COÛT DE PRODUCTION DU LAIT DE CHÈVRE EN ÉLEVAGE

4.1. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées caprin laitier

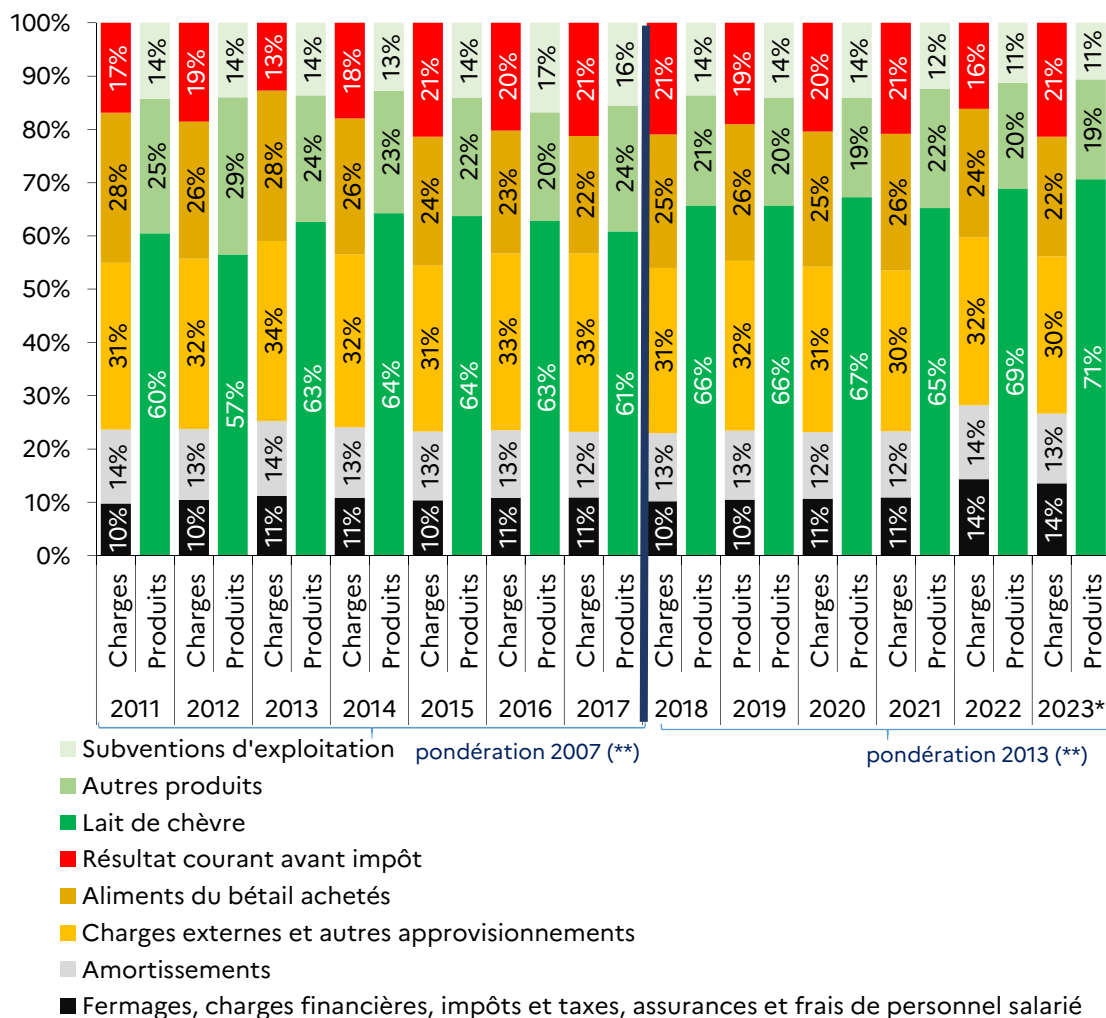
Sur la période 2010-2022, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de lait de chèvre issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 42 à 99 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 925 à 3 314 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de lait de chèvre constitue en moyenne de 67 % à 79 % 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 2022, il représente 16 % de la totalité du produit courant¹, soit 40 228 € pour 249 070 € de produits. Il est de 25 591 € par travailleur familial.

Les résultats 2023 sont simulés. L'IPPAP lait de chèvre 2023 (Insee) est appliqué au montant du produit brut lait de chèvre 2022 pour calculer la valeur du produit en 2023. 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 2022. Ainsi, en 2023, le prix du lait de chèvre est en hausse (+ 9 %). Le prix de l'aliment et des autres biens et services de consommation restent stables (+ 1 %). Ainsi, le résultat courant avant impôt augmente (+ 40 %).

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 160

Structure du compte de résultat moyen des exploitations laitières caprines spécialisées

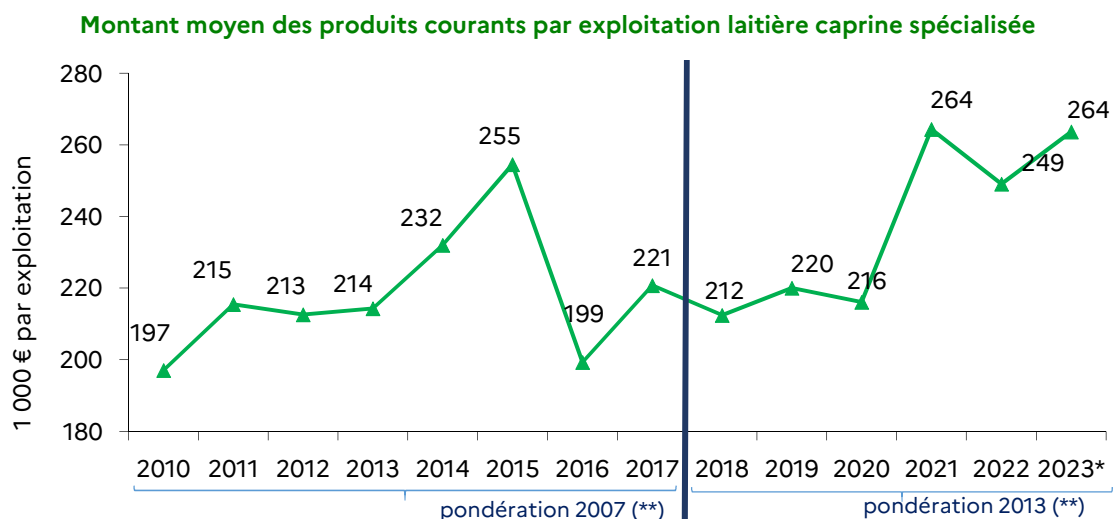
(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

(**) 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 2023

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 160 (cf. point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 161



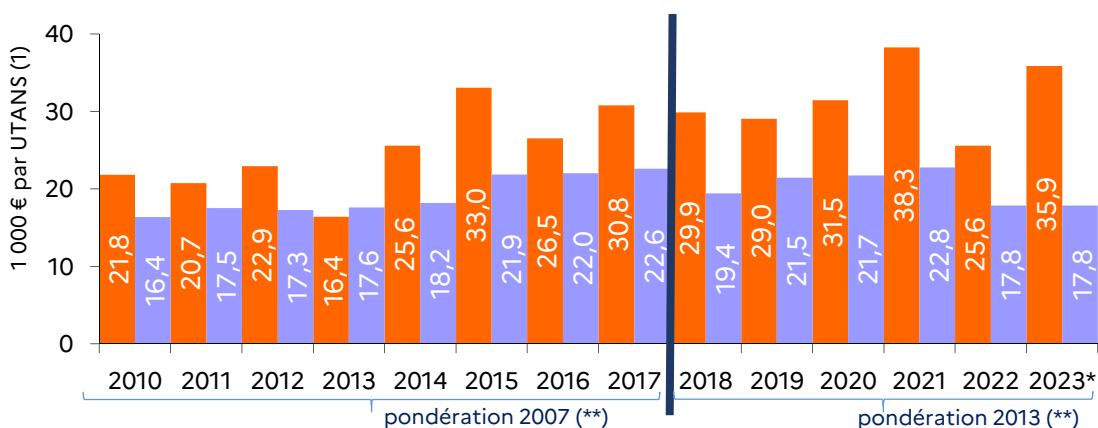
(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

(**) 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 2023

Graphique 162

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salarié dans les exploitations laitières caprines 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 2023

4.2. Solde disponible et coût de production du lait de chèvre par système de production laitière

4.2.1. Solde disponible du lait de chèvre par système de production laitière

Suite à la demande du Comité de Pilotage de présenter des résultats issus des coûts de production élaborés par les instituts techniques agricoles comparables entre filières pour la rémunération possible des exploitants, l'Observatoire a mis en place un groupe de travail spécifique à cette question. Il s'est réuni à trois reprises depuis décembre 2022.

Il est ressorti de ces travaux le fait de présenter des résultats sans charges supplétives², sous forme de solde disponible comptable. Ce solde disponible sert notamment à la rémunération de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales.

Cette estimation, pour la campagne 2023, exprimés en euros pour 1 000 litres de lait, est réalisée par l'Observatoire à partir d'informations techniques et comptables recueillies par les Chambres d'Agriculture dans le cadre du dispositif Inosys - Réseaux d'élevage fournies par l'Institut de l'élevage (Idele). Ces exploitations font l'objet d'un suivi annuel de leur fonctionnement et de leurs résultats techniques, économiques et environnementaux. **Leurs résultats économiques suivent les mêmes tendances d'évolution que l'ensemble des exploitations de leur secteur, même si pour des raisons de dimension et d'efficacité, ces résultats sont généralement supérieurs à la moyenne.**

Un système d'exploitation est étudié :

- **« Laitiers Spécialisés »** : les exploitations de cet échantillon regroupent des élevages localisés à 85 % dans l'Ouest, le centre Ouest et l'Occitanie. 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. Pour les 15% restant elles sont localisées dans le Sud-Est. 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.

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 163 est le prix réel, toutes primes confondues.

De 2017 à 2022, dans le système **« Laitiers Spécialisés »**, l'ensemble des charges est en hausse sur la période étudiée (+ 17 % sur 6 ans). Si la hausse est plus modérée jusqu'en 2021, elle a été plus forte en 2022. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) augmente de 13 % sur la période grâce à la hausse du prix du lait. Le solde disponible est de 218 € pour 1 000 litres en 2022 en baisse pour la deuxième année consécutive.

En 2023, le total de charges estimées est en légère hausse de 3 %. Les charges d'aliments achetés qui représentent près de 70 % des charges sont contenues avec la baisse du prix des concentrés et la réduction des achats de fourrages en particulier dans le Sud-Ouest. En parallèle d'autres charges augmentent comme le prix des engrais (+ 26 % sur la campagne végétale, de juin à mai), l'entretien du matériel (+ 8 %) ainsi que les fermages (+ 6 %).

² Les charges dites « supplétives » ou « forfaitaires » sont des rémunérations théoriques du travail, du foncier et du capital de l'exploitant, évaluées à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le marché de la location des terres agricoles (fermages) et sur le marché des capitaux.

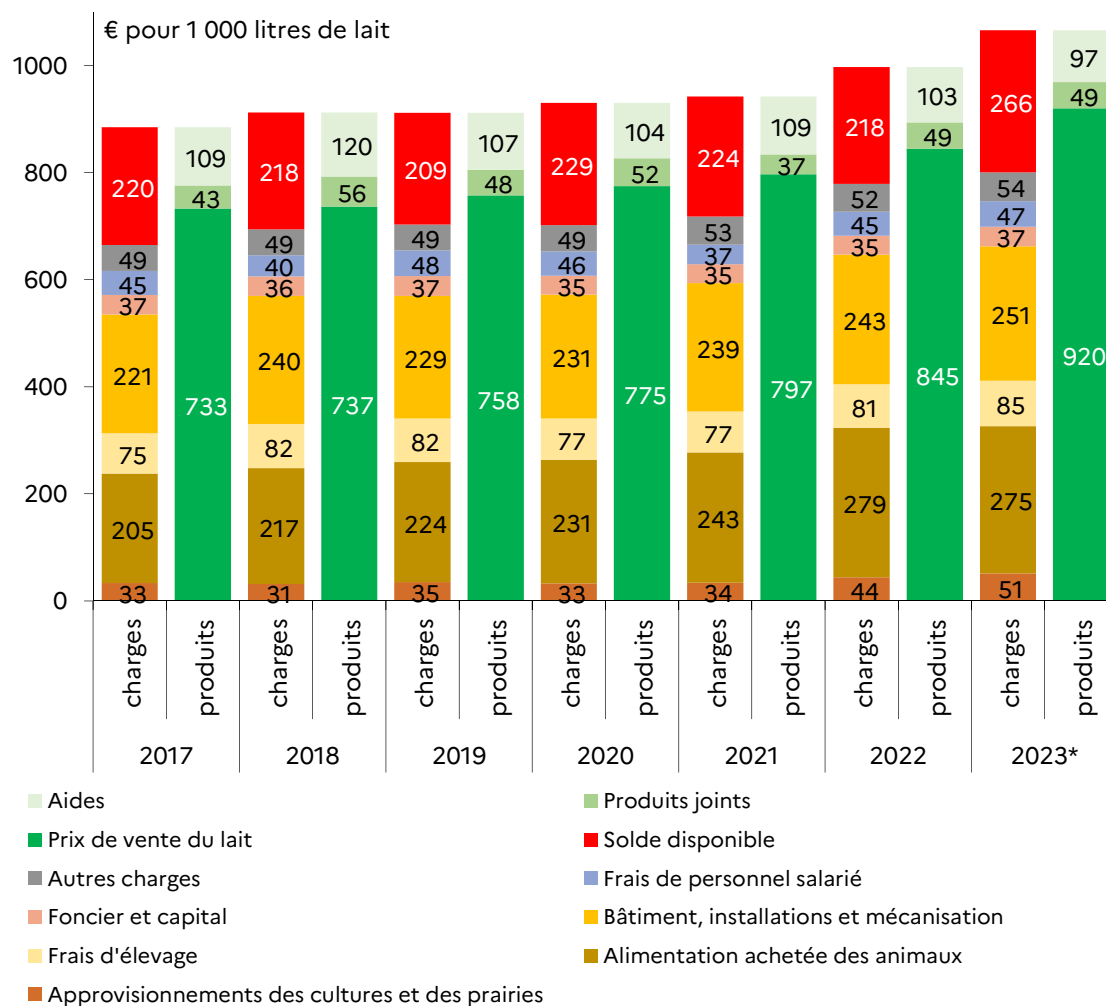
L'ensemble des produits augmente en 2023 de 7 % dans le système « **Laitiers Spécialisés** », soutenu par une hausse du prix moyen du lait de 9 %. Cette hausse varie selon les régions de + 5 % à + 11 % (en lien avec l'augmentation du prix de base et l'amélioration de la composition du lait). Quant à lui, le montant des aides est en diminution avec des aides découplées en retrait, en particulier pour les polyculteurs éleveurs et la suppression de l'aide alimentation du plan de relance (aide touchée en 2021 par les éleveurs les moins autonomes sur le plan alimentaire).

En parallèle, les volumes livrés ont peu évolué. Avec des fourrages de qualité mais peu abondants, les lactations 2022-2023 avaient bien démarré mais au printemps, la production a ralenti avec une disponibilité moindre en fourrages de qualité et des températures anormalement élevées à l'automne.

Au final, après deux années de baisse, le solde disponible augmente de 9 % par rapport à 2022, pour atteindre 266 € pour 1 000 litres de lait. C'est le solde le plus élevé de la période étudiée.

Graphique 163

Solde disponible du système de production laitière caprine spécialisée de 2017 à 2023*



(*) estimation

Source : OFPM d'après Inosys – Réseau d'élevage

4.2.2. Coût de production du lait de chèvre par système de production laitière

En complément de l'approche en solde disponible, l'Observatoire présente les indicateurs de coûts de production tels que définis par les interprofessions³.

La finalité de ces indicateurs de coûts de production est différente, ayant vocation à servir de référence pour la contractualisation au sein des filières. Aussi, ces indicateurs de coûts de production adoptent des conventions de calcul et méthodes propres à chaque filière et qui ne peuvent être comparées entre elles. Ces calculs intègrent notamment des charges supplétives qui ne sont pas issues de la comptabilité des exploitations mais sont des conventions validées interprofessionnellement et destinées à intégrer, dans l'ensemble des coûts qui doivent être rémunérés par les produits de l'exploitation, en plus de ces charges mesurées comptablement, un certain niveau de rémunération des facteurs de production apportés par les agriculteurs, à commencer par le travail. À titre d'illustration de ces différences dans les conventions retenues par filières : le travail des exploitants est rémunéré à hauteur de 2 SMIC en élevage de ruminants contre 1,3 SMIC en grandes cultures.

Cette estimation, pour la campagne 2023, exprimée 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 fournies par l'Institut de l'élevage (Idele).

Cette approche en coût de production, 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.

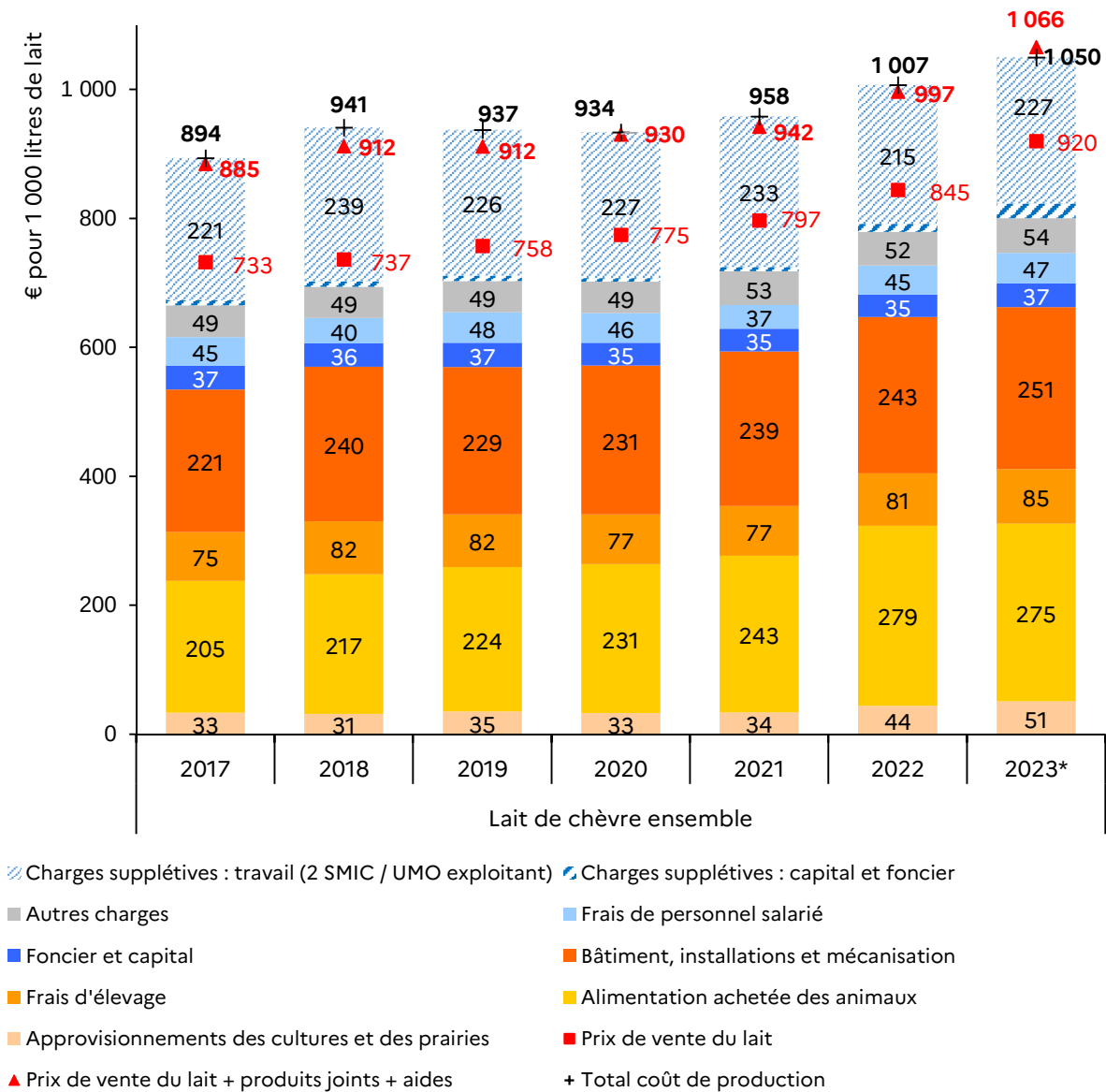
La prise en compte de ces rémunérations forfaitaires des facteurs de production fournis par l'exploitant explique l'écart de résultat avec le solde disponible.

En 2023, les coûts de production estimés sont en hausse de 4 % pour le système « **laitiers de chèvre ensemble** ». Quant à lui, le total des produits augmente de 7 %, ce qui permet de couvrir les coûts de production en 2023, pour la première fois sur la période observée.

³ Cf. tableau sur le site de l'OFPM : <https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/indicateurs-de-couts-de-production-agricole>

Graphique 164

Coût de production du système de production laitière caprine spécialisée de 2017 à 2023*



(*) estimation

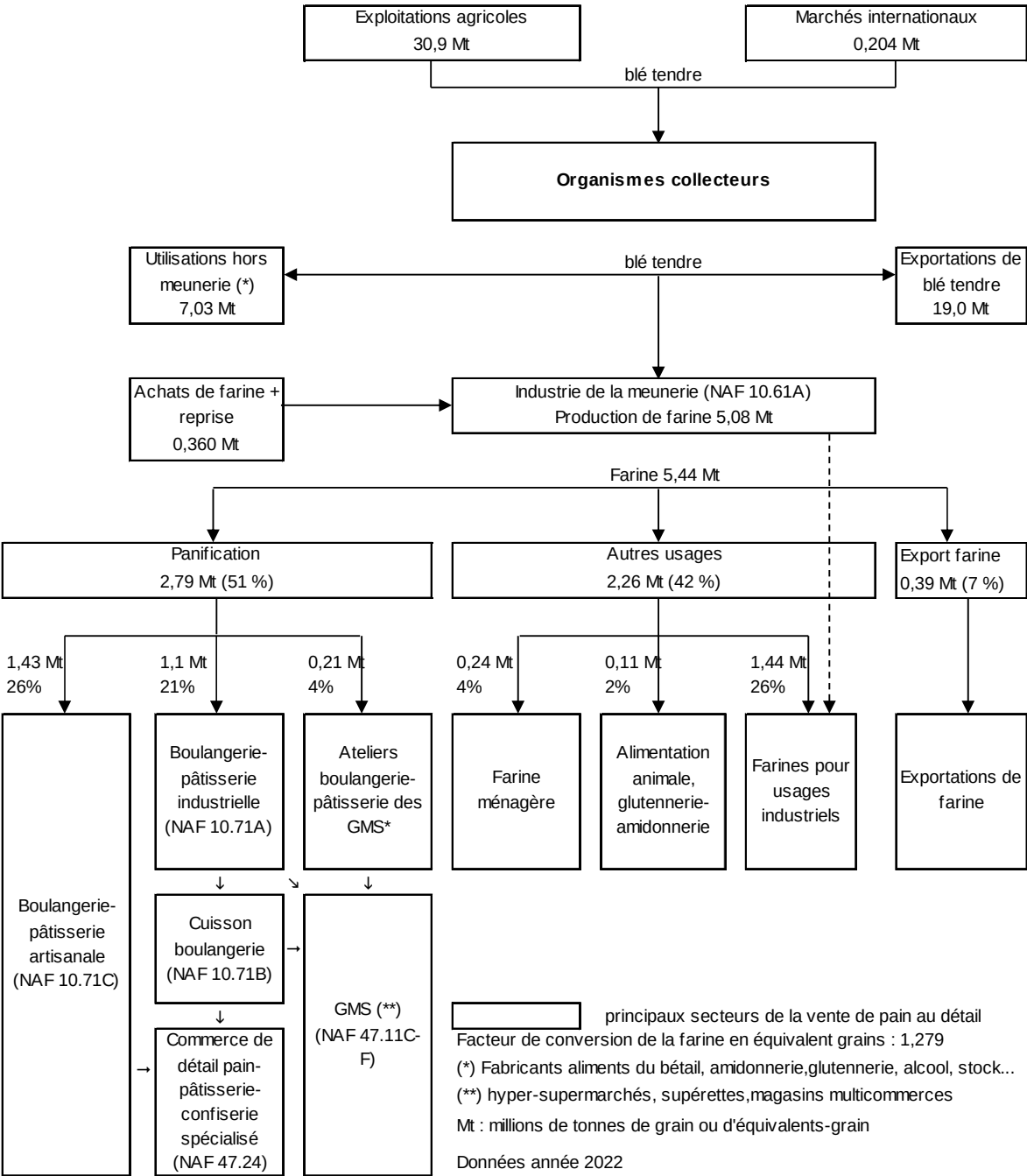
Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

Section 7 – Pain

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE BLE TENDRE FARINE PAIN

Schéma 24

Cartographie des flux de blé tendre issus de la collecte française et des échanges de grains dans la filière pain (en équivalent grains)



Source : États déclaratifs FranceAgriMer

Cultivée sur 4,7 Mha en moyenne au cours des cinq dernières campagnes (source : Ministère de l'Agriculture), le blé tendre est la principale céréale produite en France : le volume de production s'établit en moyenne sur les cinq dernières campagnes à 34,4 Mt (récolte 2019 à récolte 2023). La campagne commerciale du blé tendre s'étend du 1^{er} juillet de l'année N (début de la moisson) au 30 juin de l'année N+1. L'analyse en année civile nécessite donc d'agréger des données issues de deux campagnes commerciales aux profils différents.

Chaque année, la moitié des disponibilités en blé tendre français est exportée, tant vers les pays de l'Union européenne que vers les pays tiers.

L'autre **moitié des disponibilités françaises est transformée sur le territoire national**. La **meunerie** française assure la transformation de la matière première en farine. L'essentiel de la farine utilisée est destiné à l'alimentation humaine, notamment pour la fabrication de pain. 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**, suivie par la boulangerie-pâtisserie industrielle et les ateliers de boulangerie-pâtisserie des GMS.

Depuis quelques années, le nombre d'entreprises artisanales est stable, voire progresse légèrement avec en 2020 presque 33 000 entreprises¹ de boulangerie-pâtisserie, réalisant 50 % de la panification (en volume). **La boulangerie industrielle réalise environ 42 % des volumes, tandis que les ateliers de boulangerie en GMS en réalisent 8 %.**

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

Stade matière première agricole :

La référence retenue comme **prix du blé tendre meunier à la première mise en marché** est, faute de mieux, la cotation « *départ Eure et Eure-et-Loir* » (source : SSP, d'après presse spécialisée « *La Dépêche – Le Petit Meunier* »). Cette référence présente pour notre objet certains inconvénients :

- il s'agit d'un prix « *local* », alors que les données de prix sur les autres maillons de la chaîne sont des moyennes nationales ;
- le produit coté n'est pas intégralement destiné à la meunerie française ;
- les caractéristiques du produit coté ne sont pas précisément celles du « *BPMF* » (blé pour la meunerie française).

Les données de prix céréaliers disponibles sont mal adaptées à l'objet de l'Observatoire car il ne s'agit pas toujours de prix pour le marché intérieur et les cotations, limitées à quelques places, ne constituent pas des prix moyens d'offre nationale pondérés par les volumes des transactions.

Les cotations cérésières disponibles portent en effet sur les prix suivants :

- **les prix « départ »** : prix du négoce en bassin de production. Ils ne comprennent pas le coût de transport de la marchandise. Les prix en culture ou prix payés aux producteurs peuvent se déduire des prix « départ » en ôtant la marge des organismes stockeurs, ainsi que les taxes à la charge du producteur ;
- **les prix « rendu »** : comprennent le transport jusqu'au lieu de destination : port d'exportation (Rouen, par exemple) ou zone de consommation. Le rendu Rouen est fortement « directeur » sur le marché français, en raison de l'importance du débouché « exportation » pour le blé tendre (la moitié des utilisations) et que plus de la moitié de ces exportations passent par Rouen ;
- **les prix « FOB » (Free On Board)** : c'est-à-dire après chargement à bord des marchandises pour l'exportation.

¹ <https://www.insee.fr/fr/statistiques/6799550?sommaire=6799850>

Les marchés à termes constituent une autre source d'information sur les prix de la matière première pour les opérateurs des filières des céréales. Pour le blé tendre, la référence est le contrat Euronext.

Le circuit représenté commence donc à la sortie des organismes stockeurs et non à la production agricole et le prix du blé intègre ainsi la marge de ces opérateurs, qui n'est pas chiffrée.

Stade industrie et détail :

L'Insee fournit à l'Observatoire des indices permettant de calculer des **prix moyens mensuels des farines boulangères** par destination : boulangerie artisanale (environ la moitié), boulangerie industrielle (environ 40%), ateliers de boulangerie des GMS (un peu moins de 10%).

Au stade du commerce de détail, c'est le **prix moyen mensuel de la baguette courante, tous circuits de vente confondus (source : Insee)** qui est retenu pour les travaux de l'Observatoire. Il n'existe pas de données de panels sur les prix dans la boulangerie artisanale, et le pain en GMS, suivi par ces panels, ne représente qu'une part minime du marché.

Un **prix moyen mensuel sortie meunerie du « panier » de farines panifiables** est calculé en pondérant les prix des différents types de farines boulangères par le poids des différents circuits dans la panification. Ce prix moyen de farine est ainsi homogène avec la « *baguette courante moyenne tous circuits* » suivie au détail.

Le calcul de la part de la matière première blé dans la baguette s'appuie sur les coefficients techniques moyens qui ont été détaillés dans l'édition 2013² du rapport de l'Observatoire.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DU PRIX DE LA BAGUETTE

L'augmentation du prix de la baguette au détail tous circuits se poursuit et s'accélère en 2023 (Graphique 165).

Après les niveaux de prix records du blé tendre observés en 2022 suite au déclenchement de la guerre en Ukraine, les prix du blé ont largement chuté en 2023 pour atteindre des niveaux équivalents à ceux de 2020 (Graphique 167). La résilience de la logistique ukrainienne notamment via les corridors céréaliers permettant l'acheminement des céréales vers l'Union européenne a permis au marché d'intégrer la situation en mer Noire. L'élément déterminant qui pèse sur les cours du blé se trouve en 2023 du côté de la Russie, qui a enchaîné deux récoltes céréalières très abondantes. Celles-ci ont été accompagnées de la pratique de prix à l'export très agressifs, en particulier vers les débouchés traditionnels de la France en Afrique du Nord et en Afrique subsaharienne. Le marché algérien a ainsi été largement dominé par la Russie et les performances françaises à l'export se sont avérées inférieures à celles des années passées sur l'année 2023, ce qui a pesé sur le marché intérieur.

Même si les prix du blé ont régressé au niveaux de 2020, le coût de la matière première agricole blé tendre reste à un niveau supérieur, tout comme la part de la matière première blé tendre dans le prix de la baguette au détail (Graphique 167).

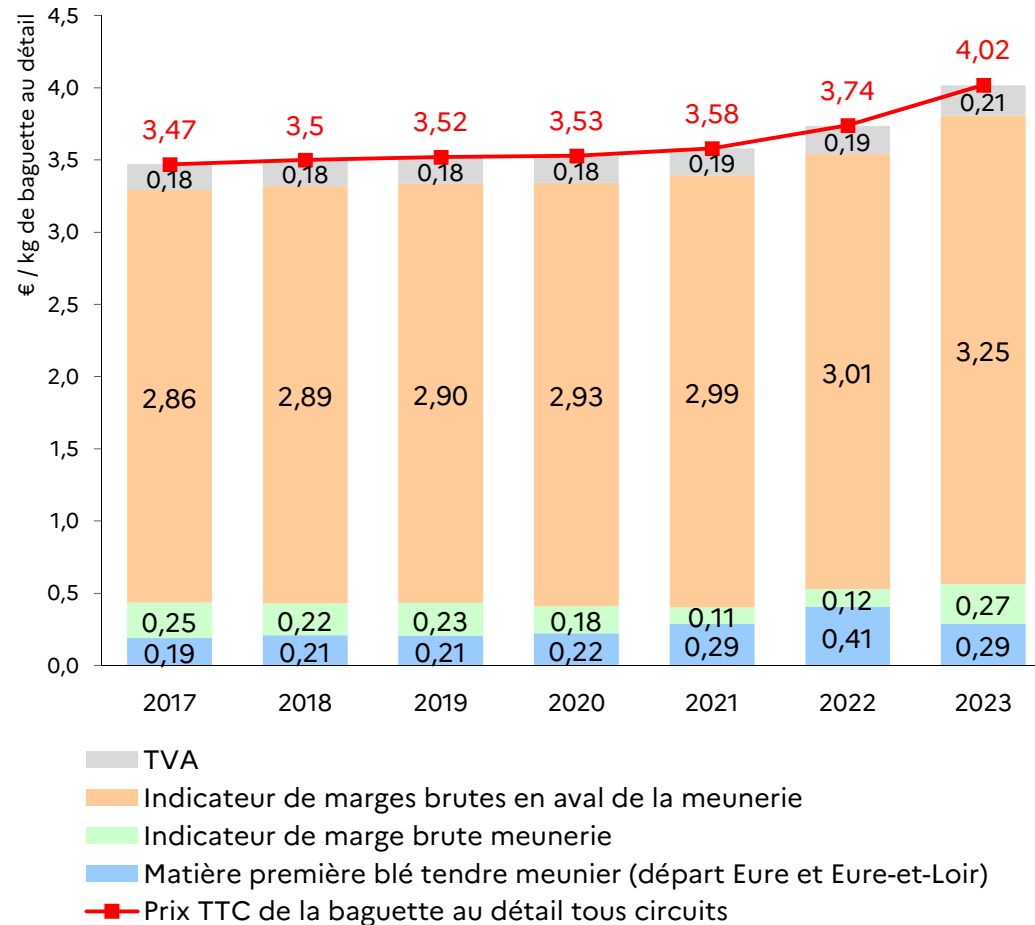
En 2023, la reconstitution des marges brutes de la meunerie tout juste amorcée en 2022 se poursuit.

La marge brute agrégée en aval de la meunerie augmente de 8 %, soit le même ordre de grandeur que le prix au détail. Cependant, la part de la marge brute de l'aval dans le prix au détail reste relativement stable d'un an sur l'autre : c'est principalement la répartition entre le coût de la matière première et les meuneries qui change (Graphique 166).

² <https://www.franceagrimer.fr/content/download/28098/248739/file/Rapportparlement2013.pdf>

Graphique 165

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

Points d'attention :

- La baguette est le seul produit suivi pour lequel **la distribution inclut les artisans**, au vu de leur part dans les achats des français (environ 50 %) ;
- La marge brute en aval de la meunerie est agrégée** pour l'ensemble des acteurs depuis la transformation de la farine jusqu'à la vente de la baguette, pour tous les circuits (artisans, boulangeries industrielles, rayon boulangerie des GMS).

Lecture :**En 2023 :**

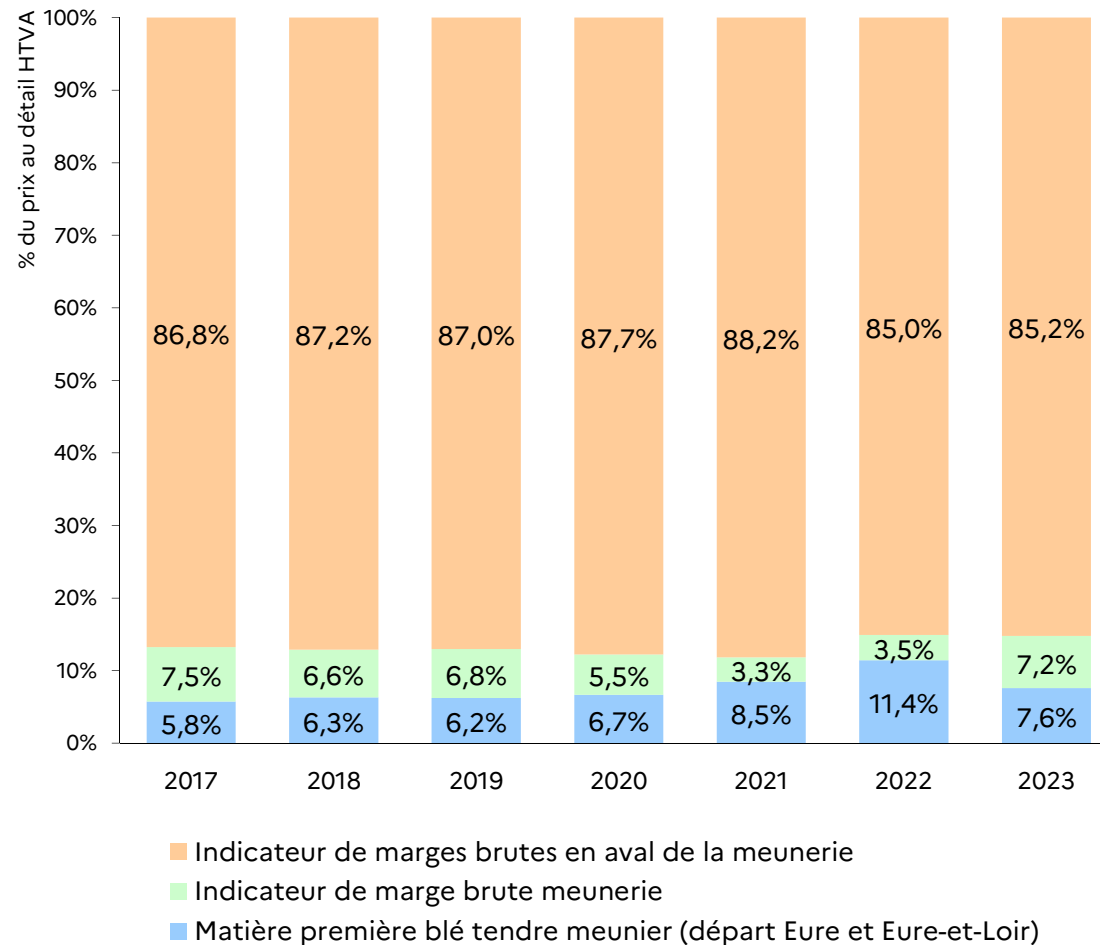
- Retour de la MPA au niveau de 2021, qui reste supérieur à 2017-2020 ;
- Reconstitution de la marge brute de la meunerie ;
- Et également de la marge brute en aval de la meunerie ;
- Augmentation du prix au détail de 7 % toujours inférieure à l'inflation alimentaire de 12 %.

Tendance de 2017 à 2020 :

- Coût de la MPA relativement stable ;
- Diminution régulière de la marge brute de la meunerie (- 24 % sur la période) ;
- Augmentation de la marge brute en aval de la meunerie (+ 2 %), Identique à celle du prix au détail.

Graphique 166

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail tous circuits de la baguette courante en matière première et marges brutes

**Points d'attention :**

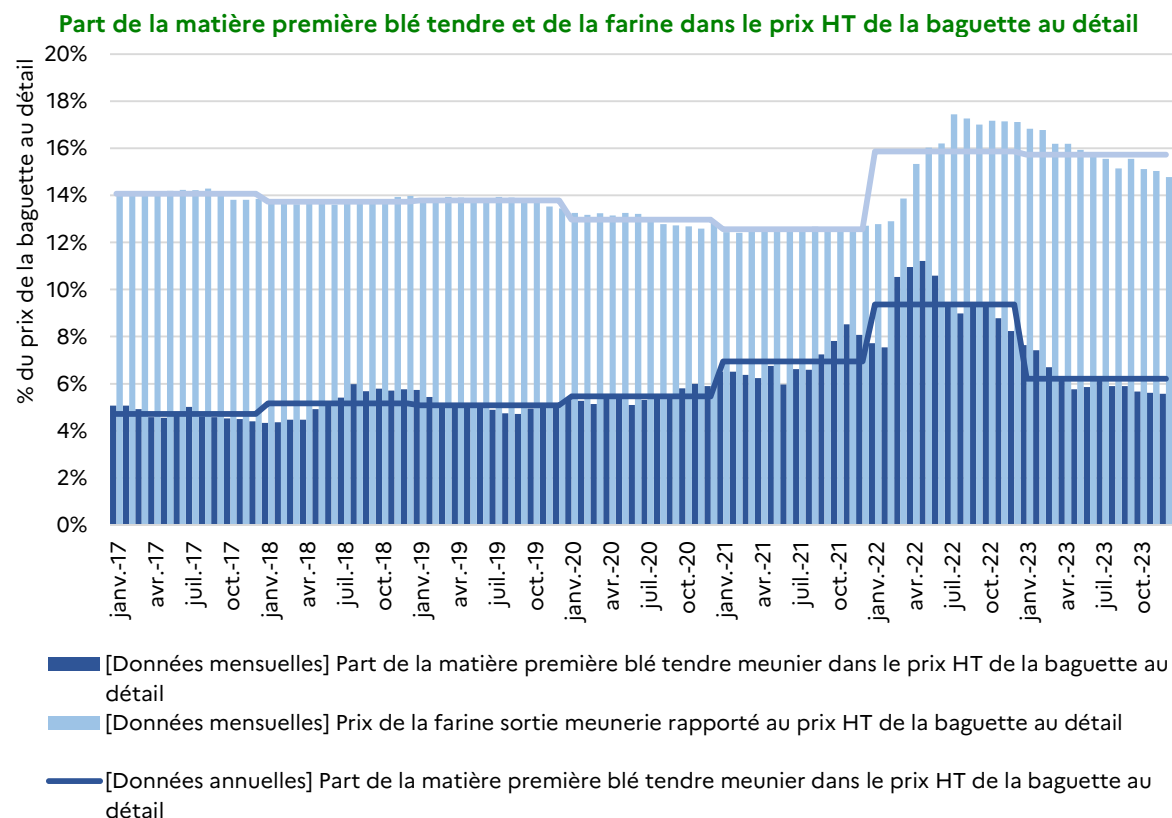
- La baguette est le seul produit suivi pour lequel **la distribution inclut les artisans** ;
- **La marge brute en aval de la meunerie est agrégée** pour l'ensemble des acteurs depuis la transformation de la farine jusqu'à la vente de la baguette ;
- C'est le produit suivi par l'Observatoire pour lequel la matière première agricole (MPA) pèse le moins dans le prix au détail (6 à 11 % du prix HT en fonction des années).

Lecture :

- La part de la MPA progresse sur l'ensemble de la période, avec un pic en 2022 lié à la flambée du prix des céréales suite à l'invasion russe de l'Ukraine en février 2022 ;
- La part de la marge brute meunerie est en constante diminution de 2017 à 2022. Elle retrouve en 2023 son niveau de 2017.

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, « La Dépêche - Le Petit Meunier », Insee

Graphique 167



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, La Dépêche-Le Petit Meunier, SSP, Insee

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES DE BLÉ TENDRE, SOLDE DISPONIBLE ET COÛT DE PRODUCTION DU BLÉ TENDRE

4.1. Compte de résultat des exploitations productrices de blé tendre

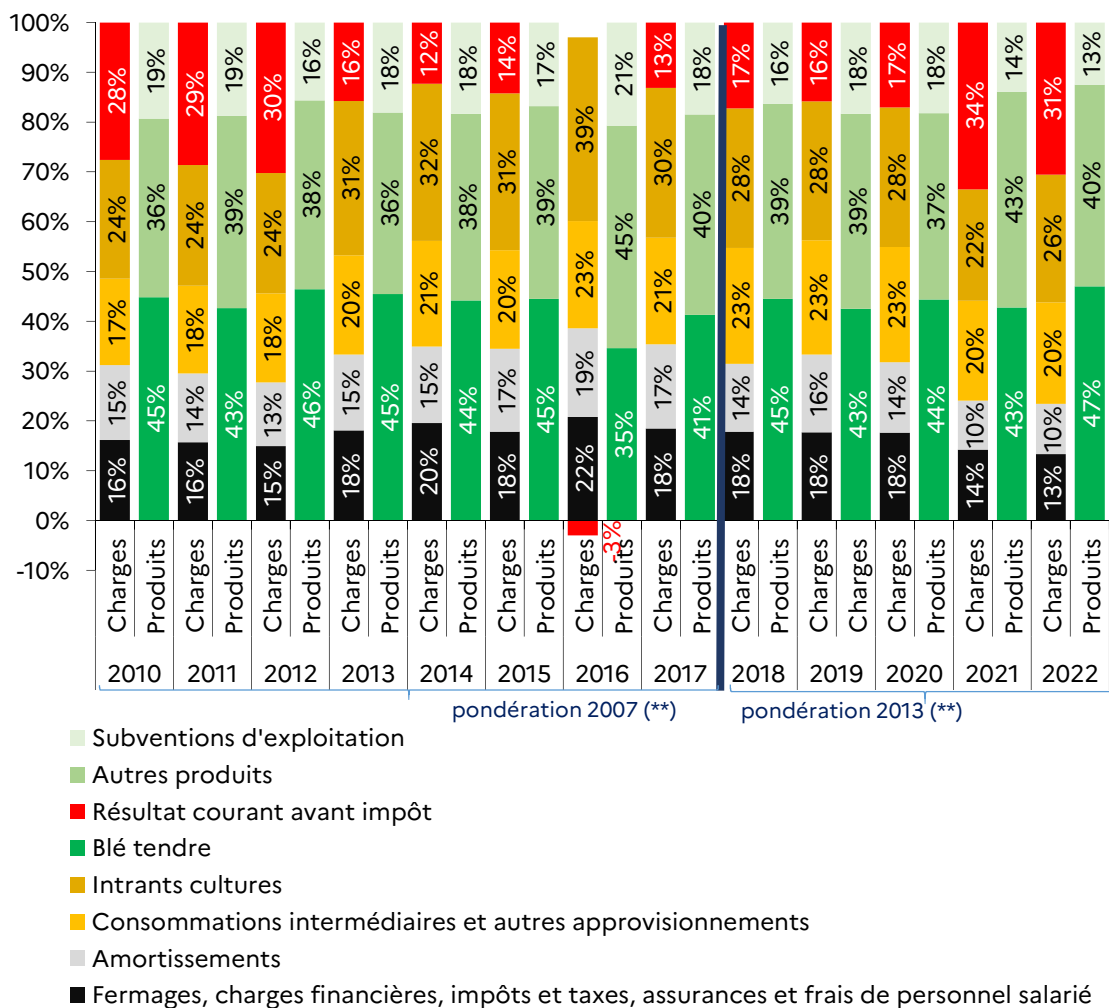
Sur la période 2010-2022, l'échantillon des exploitations productrices de blé tendre issu du Rica est constitué de 110 à 226 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 5 847 à 12 708 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de blé tendre constitue en moyenne, sur la période considérée, de 47 % à 57 % de la valeur de la production de l'exercice.

En 2022, 5 847 exploitations spécialisées sont représentées ; la production de blé tendre constitue en moyenne 55 % de la production de l'exercice. Ces exploitations réalisent 9 % de la production annuelle de blé tendre en 2021 (Statistique Agricole Annuelle, SSP).

En 2022, les exploitations de l'échantillon ont connu une stabilité de leur rendement et une forte hausse des prix (+ 42 %). L'ensemble des produits courants augmente (+ 17 %), porté par les hausses du produit brut de blé tendre (+ 29 %), des autres produits (+ 9 %) et des subventions d'exploitations (+ 5 %). En parallèle, les charges courantes augmentent de 22 %, notamment les intrants (+ 34 %). Au final, le résultat courant avant impôt est en hausse (+ 7 %) pour la troisième année consécutive (Graphique 170).

Graphique 168

Structure du compte de résultat moyen des exploitations productrices de blé tendre

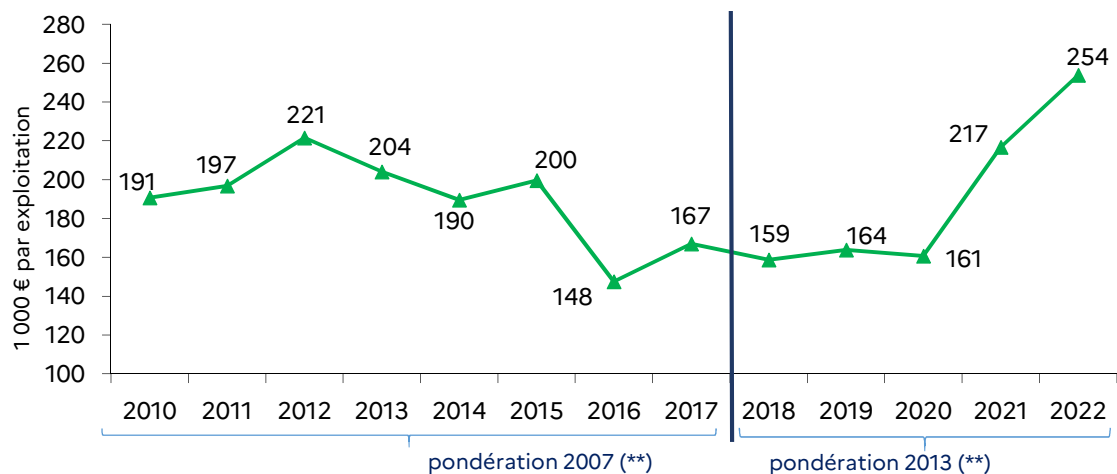


Source : Rica (SSP)

(**) 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 168 (cf. point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

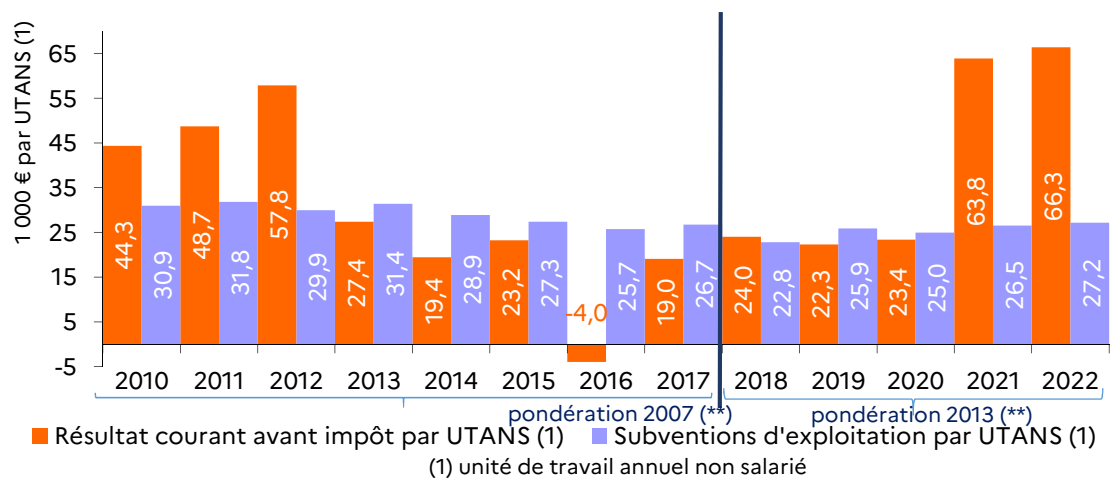
Graphique 169

Montant moyen des produits courants³ par exploitation productrice 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.

Graphique 170

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations productrices de blé tendre

Source : Rica (SSP)

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

³ L'ensemble des produits courants comprend les produits d'exploitation (y compris les subventions d'exploitation) et les produits financiers courants mais ne comprennent pas les produits exceptionnels.

4.2. Solde disponible et coût de production du blé tendre

4.2.1. Solde disponible du blé tendre

Suite à la demande du Comité de Pilotage de présenter des résultats issus des coûts de production établis par les Instituts techniques agricoles comparables entre filières pour la rémunération possible des exploitants, l'Observatoire a mis en place un groupe de travail spécifique à cette question. Il s'est réuni à trois reprises depuis décembre 2022.

Il est ressorti de ces travaux le fait de présenter des résultats sans charges supplétives⁴, sous forme de solde disponible comptable. Ce solde disponible sert notamment à la rémunération de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales.

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 réparties sur 17 départements français, représentant eux-mêmes près de 40 % de la production française de blé tendre.

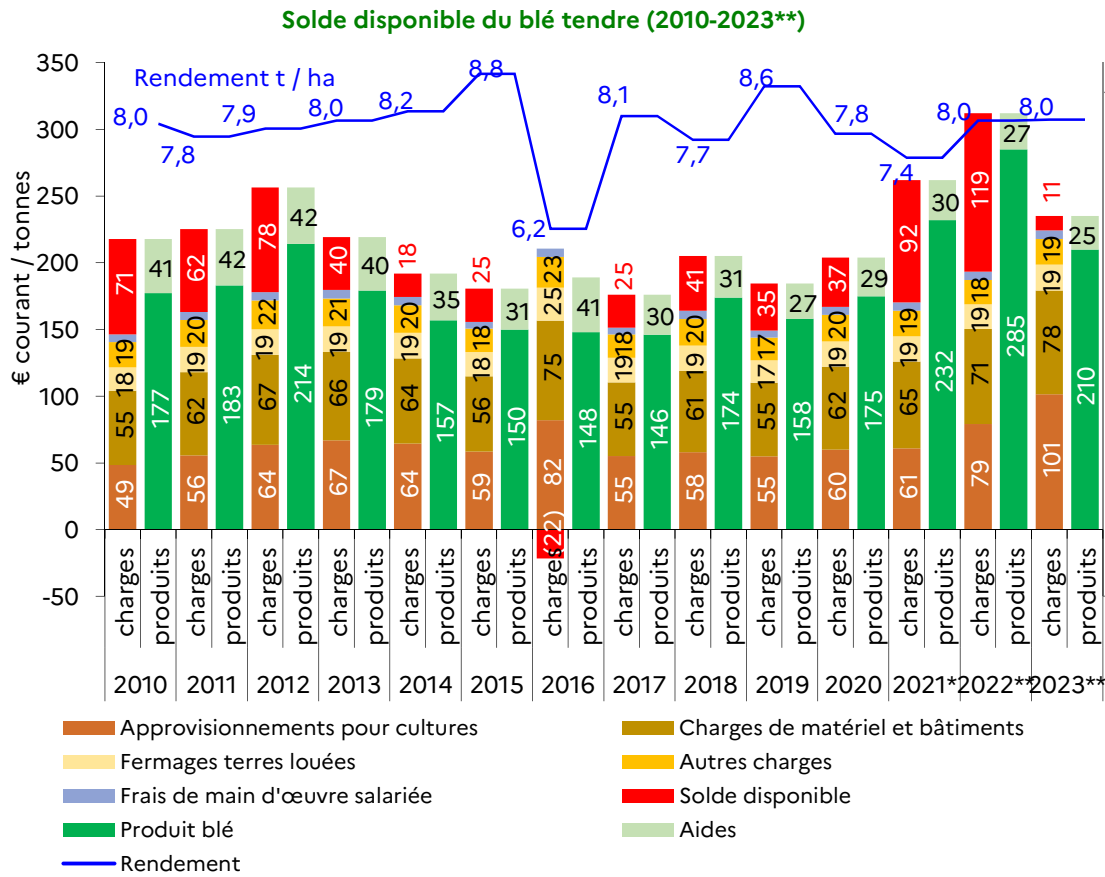
Les données 2022 sont provisoires car calculées à partir d'un nombre d'observations réduit de l'échantillon de base (environ la moitié). Les données 2023 sont prévisionnelles car issues d'extrapolations des données des années précédentes et d'observations sur le terrain. Le prix du blé figurant sur le Graphique 171 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 2022, comme en 2021, la forte progression des prix, supérieure à celle des charges permet une nouvelle progression du solde disponible. 2021 et 2022 sont ainsi les deux meilleures années depuis 2010. En revanche, en 2023, le prix diminue (- 26 %) alors que l'ensemble des charges continuent d'augmenter, avec en premier lieu le prix des approvisionnements pour culture (+ 28 % pour les intrants). Ainsi, le solde disponible diminue fortement (- 91 %), c'est le plus faible de la période observée.

Ces résultats moyens ne rendent pas compte des disparités entre exploitations liées aux rendements, aux dates d'achat des intrants et de vente du blé.

⁴ Les charges dites « supplétives » ou « forfaitaires » sont des rémunérations théoriques du travail, du foncier et du capital de l'exploitant, évaluées à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le marché de la location des terres agricoles (fermages) et sur le marché des capitaux.

Graphique 171



* : provisoire ** : prévisions (d'après les données des prix des engrais de Terre net)

Source : Observatoire Arvalis-Unigrains d'après CerFrance

4.2.2. Coût de production du blé tendre

En complément de l'approche en solde disponible, l'Observatoire présente les indicateurs de coûts de production tels que définis par les interprofessions⁵.

La finalité de ces indicateurs de coûts de production est différente, ayant vocation à servir de référence pour la contractualisation au sein des filières. Aussi, ces indicateurs de coûts de production adoptent des conventions de calcul et méthodes propres à chaque filière et qui ne peuvent être comparées entre elles. Ces calculs intègrent notamment des charges supplétives qui ne sont pas issues de la comptabilité des exploitations mais sont des conventions validées interprofessionnellement et destinées à intégrer, dans l'ensemble des coûts qui doivent être rémunérés par les produits de l'exploitation, en plus de ces charges mesurées comptablement, un certain niveau de rémunération des facteurs de production apportés par les agriculteurs, à commencer par le travail. À titre d'illustration de ces différences dans les conventions retenues par filières : le travail des exploitants est rémunéré à hauteur de 2 SMIC en élevage de ruminants contre 1,3 SMIC en grandes cultures.

Les données présentées sont également issues de l'observatoire Arvalis-Unigrains d'après des données CerFrance. L'échantillon comprend un peu plus de 4 000 exploitations réparties sur 17 départements français, représentant eux-mêmes près de 40 % de la production française de blé tendre.

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 172, le troisième poste figure sous l'intitulé « Charges supplétives : rémunération du capital » sur ce même graphique.

La prise en compte des charges supplétives pour la rémunération du travail et du capital explique l'écart de résultat avec le solde disponible.

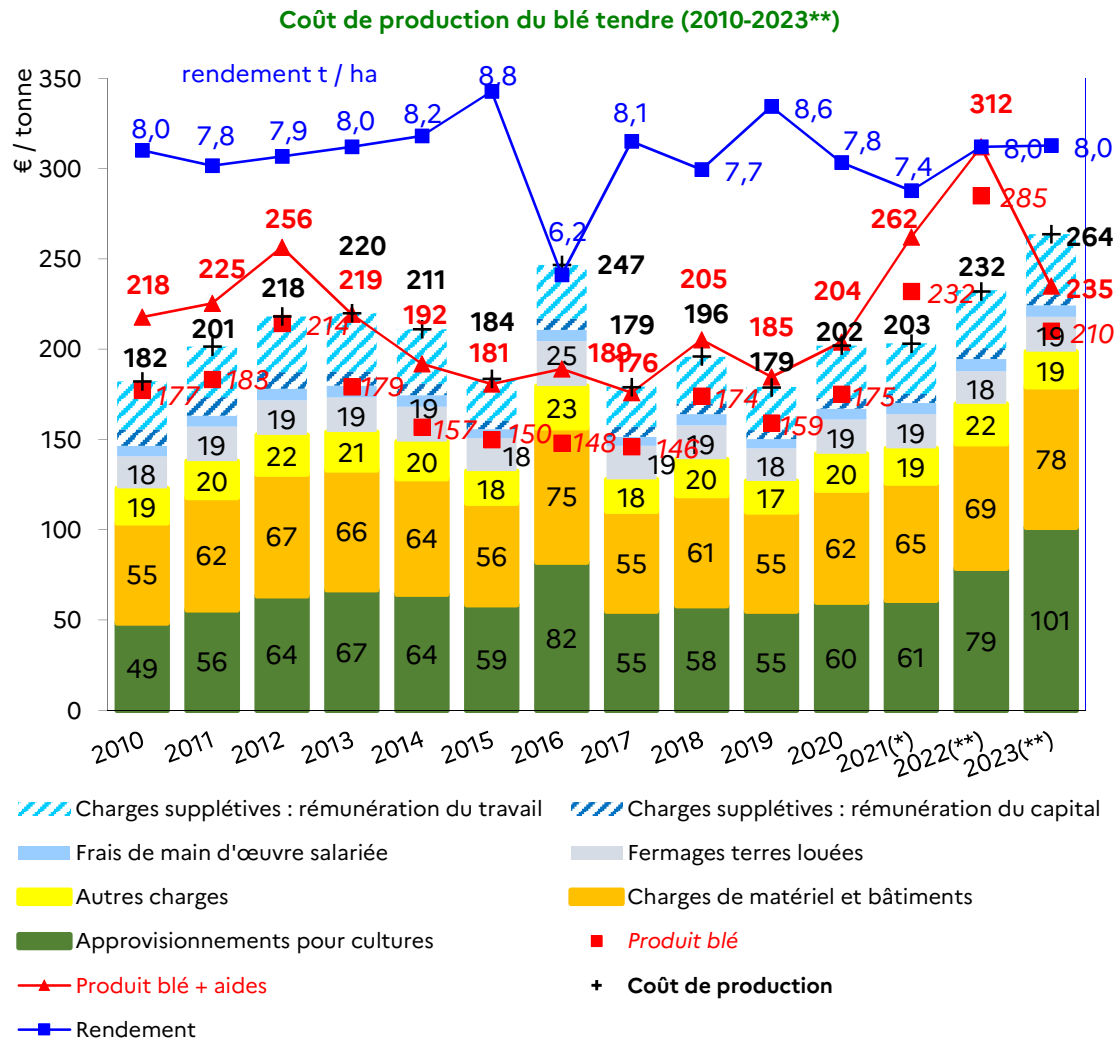
En 2023, le coût de production serait de 264 € par tonne, en hausse de 32 € par tonne par rapport à 2022, avec un rendement qui reste stable à 8 tonnes par hectare. Le produit blé diminuerait de 77 € par tonne, passant de 312 € à 235 € par tonne.

Il en résulterait, en moyenne, une marge nette négative pour les exploitations productrices de blé tendre de l'échantillon d'environ - 29 € par tonne de blé produite.

Ces résultats moyens ne rendent pas compte des disparités entre exploitations liées aux rendements, aux dates d'achat des intrants et de vente du blé.

⁵ Cf. tableau sur le site de l'OFPM : <https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/indicateurs-de-couts-de-production-agricole>

Graphique 172



* : provisoire ** : prévisions (d'après les données des prix des engrais de Terre net)

Source : Observatoire Arvalis-Unigrains d'après CerFrance

5. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE ARTISANAL DE LA FILIÈRE FARINE-PAIN

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.

Une évolution est susceptible d'intervenir d'une année sur l'autre au sein de l'échantillon. Elle est liée à la vie des entreprises au sein d'un secteur : fusions, acquisitions, cessions ou cessations d'activité.

5.1. Structure des charges des entreprises du secteur de la meunerie

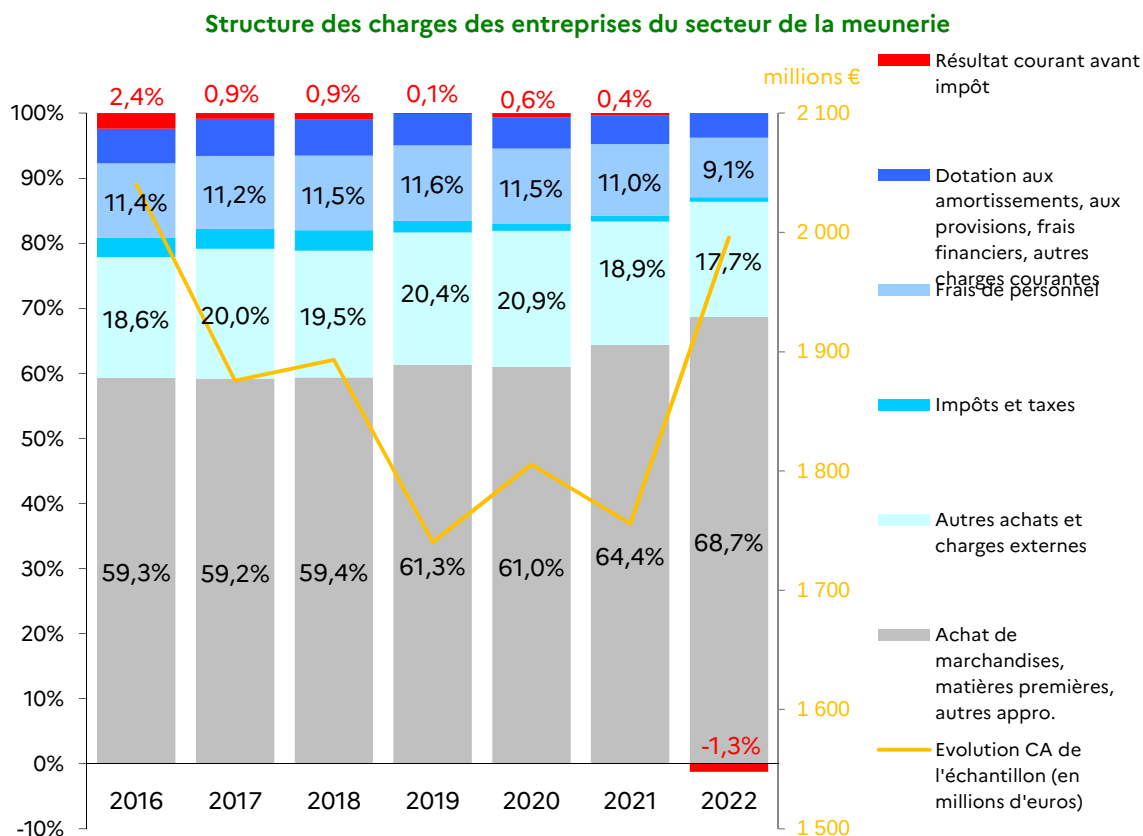
Remarque importante :

Selon les années, l'échantillon présenté est composé de 64 entreprises (2022) à 122 entreprises (2016). Le chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon représente, en 2021, 22 % du chiffre d'affaires du secteur (Esane, 2021). La production vendue de biens de ces entreprises représente, en 2022, 50 % de la production commercialisée des entreprises du secteur (ProdCom, 2022).

Le poste « *marchandises, matières premières et approvisionnements* », qui comprend principalement les achats de blé tendre destinés à être transformés, représente de 59 % des produits totaux en 2017 à 64 % en 2022. En 2022, ce poste augmente de 22 % en valeur par rapport à 2021.

Le taux de marge nette (RCAI/CA) de l'échantillon est négatif en 2022 (-1,3 %). La hausse du chiffre d'affaires n'a pas permis de couvrir la hausse des différents postes charges avec en premier lieu les achats de marchandises et de matières premières. C'est la première année où l'on observe un résultat courant avant impôt négatif.

Graphique 173



Source : comptes des entreprises du code du secteur de la meunerie (NAF 10.61 A) publiés sur la base Diane

Les résultats sont présentés en pourcentage du chiffre d'affaires, avec également une courbe présentant l'évolution du chiffre d'affaires en valeur de l'échantillon en seconde ordonnée (échelle de droite).

5.2. Structure des charges des entreprises du secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche

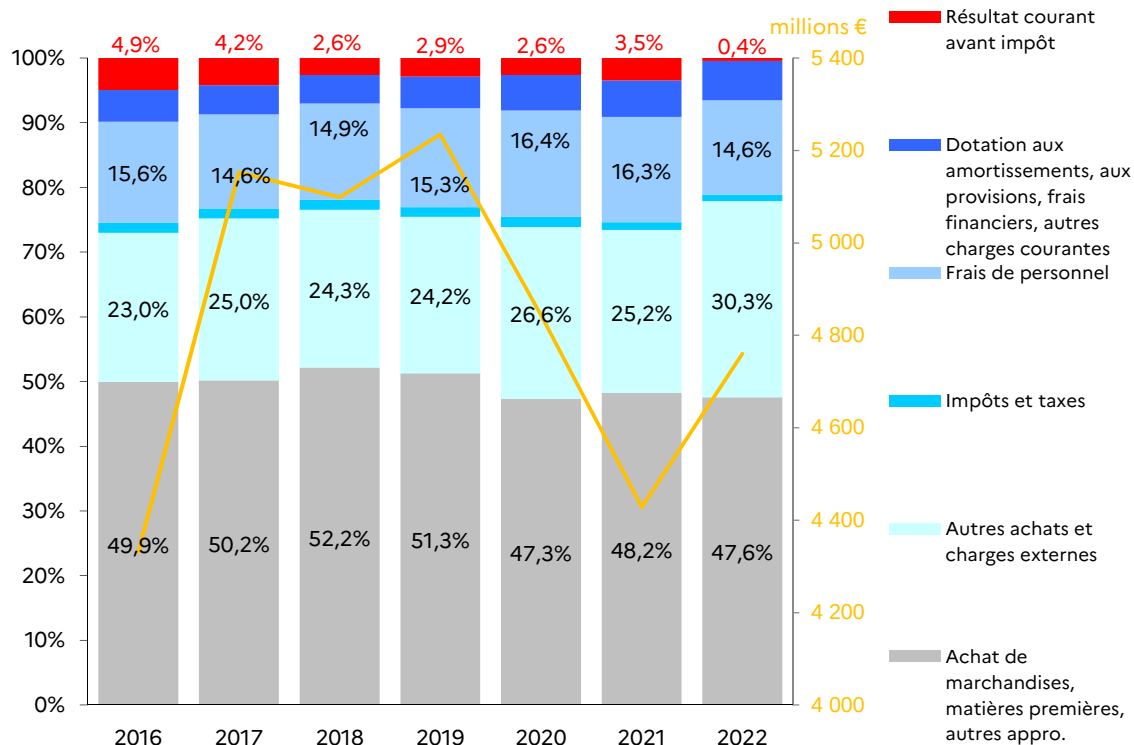
Le secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche regroupe les entreprises dont l'activité principale est « la fabrication à caractère industriel de pains, de viennoiseries (croissants par exemple), de pâtisseries fraîches et de gaufres et crêpes fraîches (y compris surgelées) 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 101 entreprises (2022) à 179 entreprises (2016). Le chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon représente, en 2021, 45 % du chiffre d'affaires du secteur (Ésane, 2021). La production vendue de biens de ces entreprises représente 50 % de la production commercialisée des entreprises du secteur en 2022 (ProdCom, 2022).

Sur la période étudiée (Graphique 174), le poste « marchandises, matières premières et approvisionnements » représente de 47 % des charges totales en 2020 à 52 % en 2018.. Le taux de marge nette (RCAl/CA) de l'échantillon varie de 0,4 % du total des produits en 2022 à 4,9 % en 2016. Ce taux est en fort recul en 2022. C'est le résultat courant le plus bas sur la période étudiée. La hausse du chiffre d'affaires (+ 7 %) n'a pas permis de couvrir la hausse des charges et notamment les « autres charges et charges externes » (+ 29 %) dans lequel on retrouve les dépenses d'énergie.

Graphique 174

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

Les résultats sont présentés en pourcentage du chiffre d'affaires, avec également une courbe présentant l'évolution du chiffre d'affaires de l'échantillon en valeur en seconde ordonnée (échelle de droite).

5.3. Compte des entreprises artisanales individuelles du secteur de la boulangerie-pâtisserie

Les données de compte de résultat moyen des entreprises artisanales individuelles⁶ de boulangerie-pâtisserie ont comme source le Centre national de gestion agréé interprofessionnel de France).

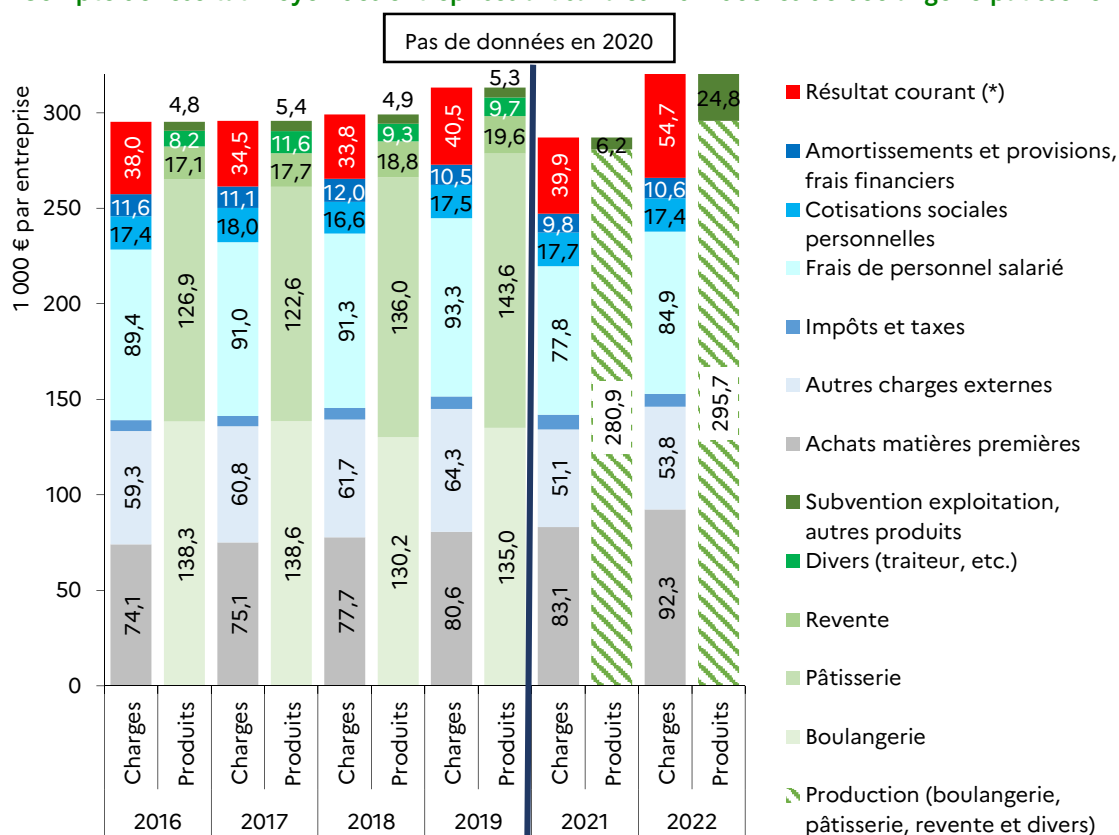
En 2021 et 2022, le détail de la production vendu n'a pas pu être présenté contrairement aux données de 2016 à 2019. Dans la courbe hachurée présentant la production, on retrouve le détail des ventes de boulangerie, pâtisserie, activités de revente et divers (traiteur, etc.).

Dans ces entreprises, 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.

Les années 2021 et 2022 sont marquées par de fortes variations du chiffre d'affaires et du résultat, qui étaient plus stables sur la période 2016-2019. Les subventions d'exploitation et autres produits augmentent en 2022, du fait de l'impact des mesures d'accompagnement mises en place pour faire face aux augmentations du prix de l'électricité à l'automne 2022. En 2022, les produits progressent plus que les charges et le résultat courant s'améliore.

Graphique 175

Compte de résultat moyen des entreprises artisanales individuelles de boulangerie-pâtisserie



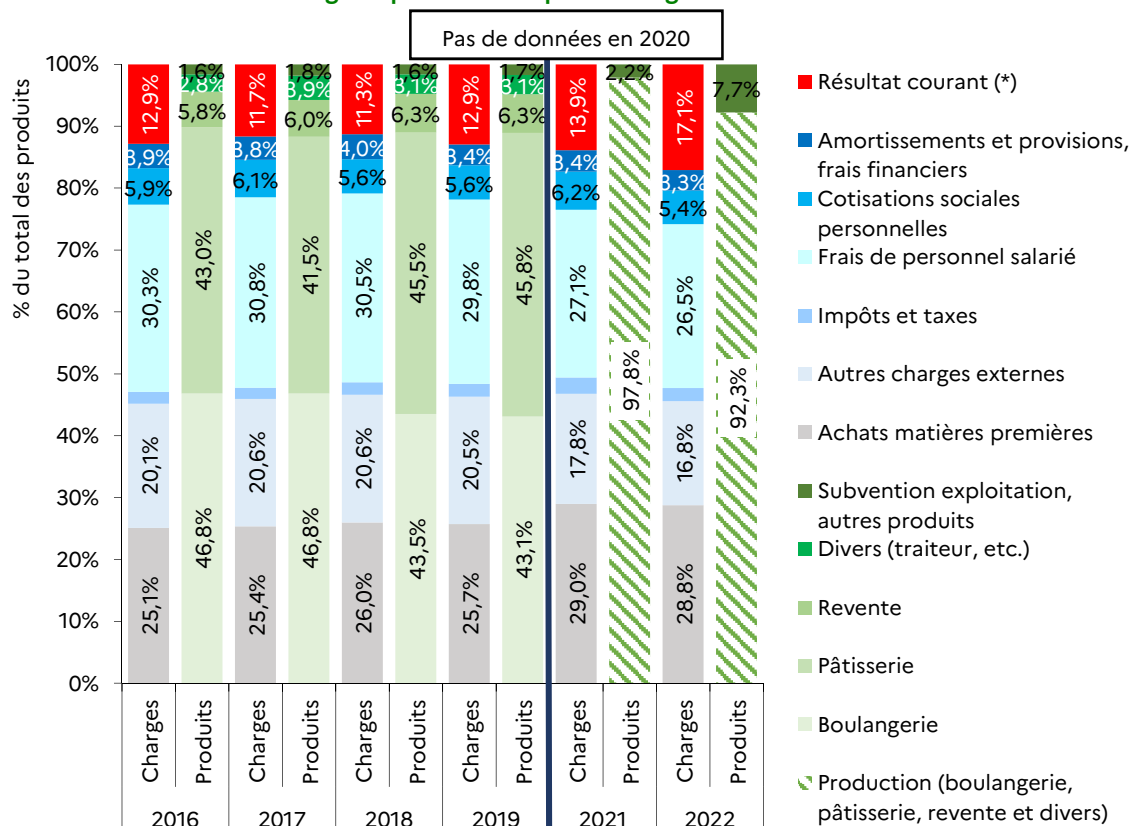
Source : Centre national de gestion agréé interprofessionnel de France

(*) Le résultat courant sert notamment à la rémunération du chef d'entreprise et de son conjoint le cas échéant, ces rémunérations n'étant pas incluses dans les frais de personnel salarié présentés sur le graphique.

⁶ et des SARL de famille ayant opté pour l'impôt sur le revenu.

Graphique 176

Compte de résultat moyen des entreprises artisanales individuelles de boulangerie-pâtisserie en pourcentage du chiffre d'affaires



Source : Centre national de gestion agréé interprofessionnel de France

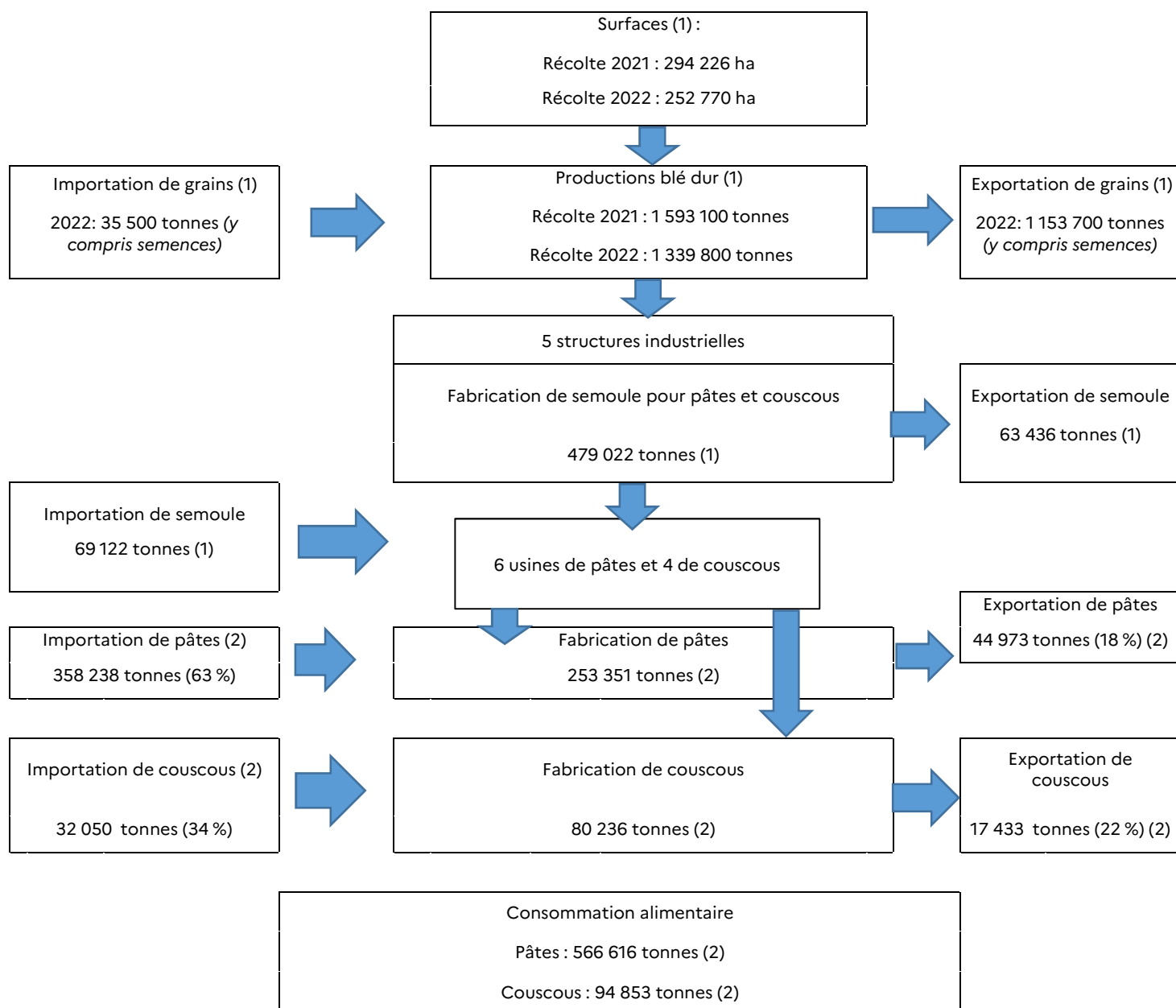
(*) Le résultat courant sert notamment à la rémunération du chef d'entreprise et de son conjoint le cas échéant, ces rémunérations n'étant pas incluses dans les frais de personnel salarié présentés sur le graphique.

Section 8 – Pâtes alimentaires

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE PÂTES ALIMENTAIRES

Schéma 25

Cartographie des flux dans la filière des pâtes alimentaires
Bilan de récoltes blé dur 2021 et 2022 – Commercialisation pâtes et couscous : année 2022



La cartographie des flux présentée dans le Schéma a été établie pour l'année calendaire 2022 sauf en ce qui concerne les surfaces et les récoltes qui correspondent aux campagnes commerciales 2021/22 (récolte 2021) et 2022/23 (récolte 2022). L'année 2022 fait référence à la récolte 2021 pendant les six premiers mois puis à la récolte 2022 pendant les six derniers mois.

Source : (1) FranceAgriMer, (2) SIFPAF – CFSI 2022

Tableau 17

Origine du blé dur utilisé par les semouliers français
(pourcentage du tonnage utilisé)

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
France	91,0 %	88,8 %	90,3 %	98,2 %	98,2 %	97,1 %	99,1 %	99,5 %
Espagne	1,8 %	3,9 %	7,1 %	1,3 %	0,9 %	1,0 %	0,7 %	0,5 %
Italie	1,0 %	0,8 %	0,4 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,2 %	0,0 %
Grèce	6,2 %	5,0 %	0,1 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Total UE hors France	9,0 %	9,7 %	7,7 %	1,8 %	1,4 %	1,4 %	0,9 %	0,5 %
Canda	0,0 %	1,5 %	2,0 %	0,0 %	0,5 %	1,5 %	0,0 %	0,0 %
Total pays tiers	0,0 %	1,5 %	2,0 %	0,0 %	0,5 %	1,5 %	0,0 %	0,0 %

Source : FranceAgriMer

En France, depuis 1934, la législation impose de fabriquer les pâtes alimentaires avec du blé dur. Sa richesse en protéines est en effet propice à la fabrication de pâtes de qualité. Contrairement aux autres céréales, le blé dur est cultivé exclusivement en vue d'une consommation humaine.

Jusqu'en 1962, la France métropolitaine importait son blé dur d'Algérie, qui avait alors le statut de département français. Cet aspect historique explique en grande partie la localisation des semouleries françaises. Quatre des cinq semouleries sont en effet situées dans les villes portuaires de Marseille, de Rouen, de Gennevilliers et de Lyon pour permettre l'importation par voie maritime des grains nécessaires à leur fonctionnement.

Depuis 1962 et la mise en place de la PAC, les surfaces consacrées au blé dur ont fortement progressé en France. Cette culture, qui se concentrait principalement sur le pourtour méditerranéen, s'est ensuite étendue aux régions Occitanie, Centre-Val de Loire, Nouvelle-Aquitaine, et aux départements maritimes de la Vendée et de la Loire-Atlantique.

La France est ainsi devenue autosuffisante puis excédentaire en blé dur. Après avoir atteint un maximum en 2010-2011 avec 500 000 hectares semés, la sole a significativement diminué jusqu'en 2015 (290 000 ha). Toutefois, elle s'est redressée à partir de la récolte 2015 (394 000 ha sur la campagne 2016-2017). Cette hausse des surfaces est une des résultantes du « plan de relance blé dur 2015-2025 » dont l'objectif est de doubler la production française d'ici 2025. Néanmoins, les surfaces ensemencées au cours des années suivantes diminuent, puis fluctuent, au gré des conditions de campagne, entre 240 000 et 300 000 ha.

L'industrie française de la semoulerie se situe ainsi au deuxième rang de l'Union européenne (derrière l'Italie). Elle se caractérise par :

- une concentration importante : 5 usines de grande taille, localisées à proximité des zones de production du blé dur et qui fournissent 6 usines de pâtes et 4 usines de couscous ;
- une forte intégration de l'industrie des pâtes alimentaires, qui s'explique par la dépendance à ce débouché et par ses exigences qualitatives, tant sur le plan technologique que sanitaire.

Le premier semoulier français est Panzani, qui dispose de semouleries en région Provence-Alpes-Côte d'Azur et Île-de-France. Viennent ensuite Pastacorp (propriétaire de la marque de pâtes sèches Lustucru) et sa semoulerie de Normandie, puis Alpina Savoie (le plus ancien semoulier-pâtier français) situé à Chambéry dans les Alpes.

L'industrie française a fait le choix, en réponse aux attentes des consommateurs, de ne produire les pâtes alimentaires destinées au marché français qu'avec des blés durs cultivés en France.

En 2023, les exportations de la France ont diminué de 33 % par rapport à 2022. Elles étaient destinées à 85 % aux pays de l'Union européenne (UE à 27).

Le marché du blé dur en France et à l'international reste très tendu depuis la récolte catastrophique de 2021 au Canada. La baisse des surfaces joue particulièrement sur la tension du marché français, dont le stock en fin de campagne pour la campagne 2023/24 est attendu à un plus bas historique mi-avril 2024. **Les prix sont cependant moins élevés que lors des deux campagnes précédentes.**

La consommation de pâtes alimentaires reste soutenue et se maintient en 2023 malgré la forte progression du prix. Près de 370 000 t de pâtes ont été importées en 2023, soit 65 % de la consommation française.

Récolte 2023

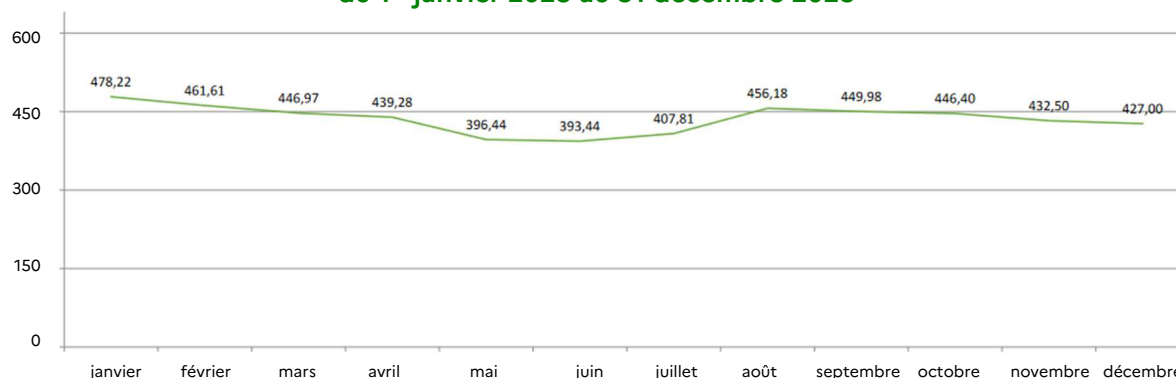
En 2023, la sole de blé dur poursuit son recul tendanciel (- 7 % par rapport à 2022). Malgré la progression du rendement, le recul des surfaces pèse sur la production, en recul de 5 % par rapport à 2022. La récolte 2023 est caractérisée par des qualités très hétérogènes, ce qui a demandé un travail d'allotement supplémentaire aux organismes stockeurs et aux industriels.

En 2023, les exportations de la France ont atteint 0,8 Mt, soit une baisse de 33 %. Elles étaient orientées à 85 % vers les pays de l'Union européenne.

En 2023, l'industrie française a produit près de 445 000 t de semoule pour la fabrication de pâtes et de couscous. Les importations de blé dur de la France¹ ont diminué de 15 % entre les deux dernières années, avec 30 000 t en 2023, dont près de la totalité (99 %) provenait de nos voisins dans l'Union européenne.

Graphique 177

Évolution de l'indice blé dur du SIFPAF pour les pâtes alimentaires et le couscous du 1^{er} janvier 2023 au 31 décembre 2023



Source : SIFPAF

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 2023](#)).

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.

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE PÂTES ALIMENTAIRES

La décomposition du prix au détail des pâtes alimentaires en valeur de la matière première mobilisée par l'industrie française et marges brutes de cette dernière et de la distribution suppose 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 une moyenne des deux principales cotations nationales² et d'une cotation du blé dur canadien majorée du coût du fret. Les cotations CWAD I Grands Lacs utilisées dans le modèle sont issues de la source Mintec Analytics. Cette référence canadienne est pondérée par le poids des importations dans le tonnage utilisé par l'industrie nationale (cf. Tableau 17) pour approcher la valeur globale des importations des semouliers ; les deux références françaises se partagent l'autre fraction. Bien que s'efforçant de prendre en compte la ressource importée, d'un prix en général plus élevé, **cette approche du prix de la matière première pour l'industrie nationale présente certains inconvénients :**

- les deux cotations nationales sont des prix « locaux », alors que les données de prix sur les autres maillons de la chaîne sont des moyennes nationales ;
- il s'agit de cotations FOB, donc pour l'exportation ;
- et le produit coté n'est pas intégralement destiné à la semoulerie française.

La concentration des opérateurs conduit à ne pas diffuser d'information sur les prix moyens mensuels de commercialisation par l'industrie des différentes catégories de pâtes, en valeur (€). Les acteurs du secteur sont confrontés en outre à une forte concurrence étrangère (italienne) pour l'approvisionnement des GMS.

Deux sources de données publiques existent pour mesurer le **prix des pâtes sortie industrie** :

- l'enquête de branche PRODCOM du SSP qui donne des prix moyens annuels en valeur de certaines catégories de pâtes. La catégorie suivie par l'Observatoire est intitulée « Pâtes alimentaires ne contenant pas d'œufs, non cuites ni farcies ni autrement préparées » ;
- l'IPPI (indice de prix à la production de l'industrie française) « pâtes alimentaires » publié mensuellement par l'Insee.

L'enquête PRODCOM présente l'avantage de fournir un prix en valeur, ramené à des quantités vendues. C'est donc la source privilégiée par l'Observatoire. Toutefois, elle est publiée avec un décalage de près d'un an qui ne permet pas de disposer des résultats de l'année N-1 pour la publication du rapport de l'année N.

Aussi, afin de pouvoir estimer des niveaux de marges pour l'industrie et les GMS dans son rapport annuel, l'Observatoire appliquait la méthode suivante jusqu'au rapport 2023 :

- en année N de publication du rapport OFPM : l'enquête PRODCOM pour l'année N-1 n'étant pas encore parue, on prend le dernier prix PRODCOM disponible (année N-2), auquel on applique la variation de l'IPPI (Insee) entre N-2 et N-1. Il s'agit donc d'un prix **provisoire** ;
- en année N+1 : l'enquête PRODCOM contenant les données de l'année N-1 ayant été publiées, dans le nouveau rapport de l'Observatoire on révisera a posteriori le prix qui avait été estimé via l'IPPI, en le remplaçant par le prix **définitif**³ PRODCOM de l'année N-1.

² « Fob Port-La-Nouvelle » et « Fob Atlantique », source : VISIONet - FranceAgriMer

³ On notera que pour une donnée annuelle déclarée dans PRODCOM, les entreprises peuvent procéder à des corrections jusqu'à la déclaration de l'année suivante incluse.

En conséquence, dans tous les rapports OFPM publiés jusqu'en 2023, les résultats de marges industrie et GMS de l'année précédant celle de publication sont hachurés pour souligner leur caractère provisoire et tenir compte de deux limites :

- l'IPPI (Insee) qui est utilisé pour cette estimation ne traduit que des variations de prix et non de volumes. L'enquête PRODCOM reflète plus précisément la réalité de la production industrielle française ;
- le périmètre de l'IPPI est plus large que la donnée PRODCOM retenue par l'Observatoire car il inclut toutes les catégories de pâtes alimentaires (pâtes fraîches / sèches, contenant ou non des œufs...). Il est du reste moins homogène avec la série Kantar utilisée pour les prix au détail (uniquement pâtes sèches).

Lors de l'examen des résultats pour 2023, il est apparu que ces deux limites entraînent un écart trop important entre résultats provisoires et définitifs pour 2022, période de fluctuations importantes des volumes et/ou des prix. Il a donc été décidé de ne plus publier de résultats provisoires pour les marges brutes des deux maillons de l'aval pour l'année 2023 dans le rapport 2024, mais de les agréger. Il a également été décidé de maintenir cette ligne de conduite pour les années suivantes.

L'indicateur de marge brute industrie est calculé sur la base des prix moyens de la matière première blé dur 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.

FranceAgriMer dispose de données mensuelles de Kantar Worldpanel pour les **pâtes alimentaires sèches au stade détail**, spécifiques au circuit GMS. Afin d'être le plus homogène aux différents stades suivis de la décomposition du prix au détail, les pâtes suivies sont des pâtes sèches, ne contenant pas d'œuf, non cuites, non farcies, ni autrement préparées hors signes officiels de qualité ou d'origine (SIQO), sans distinction de marques nationales ou de distributeurs (MN/MDD). Au travers des informations de volumes et de valeur du panel, le prix mensuel est calculé, induisant une décomposition du prix au détail spécifique au **circuit GMS**.

En outre, le prix moyen mensuel des pâtes au détail **comprend des produits importés**, ce qui constitue un biais éventuellement important lorsqu'on décompose ce prix en matière première et marges brutes de l'industrie française et de la distribution. Le poids des importations de pâtes alimentaires (63 % de la consommation en 2022) et l'impossibilité, dans les sources utilisées, de différencier les prix au détail par origine, rendent l'estimation assez approximative.

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'Observatoire⁴.

⁴ <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.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DU PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE DES PÂTES ALIMENTAIRES

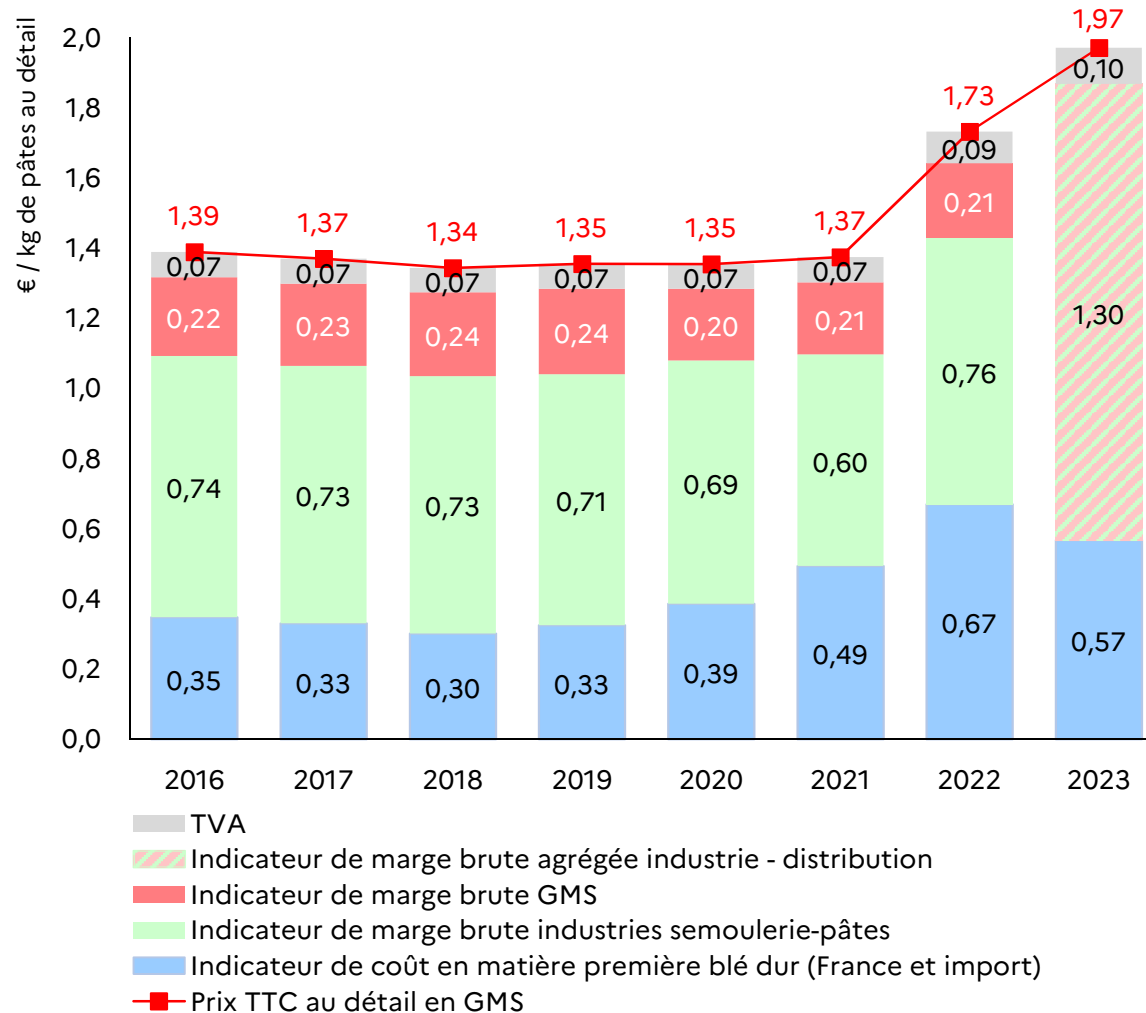
La progression très forte du prix au détail des pâtes observées en 2022 se poursuit en 2023 (+14 % par rapport à 2022). Les pâtes alimentaires sont **un des produits suivis par l'OFPM dont le prix progresse** le plus en 2022 et 2023.

Après trois années de progression du coût de la matière première blé dur, il diminue en 2023, sans **retrouver** pour autant les niveaux d'avant 2021.

La baisse des cours du blé dur et la progression des marges brutes en aval se retrouvent en 2023 dans le recul de **la part de la matière première blé dur dans le prix des pâtes au détail, qui revient au niveau de 2020**.

Graphique 178

Composition du prix moyen annuel au détail des pâtes alimentaires en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution

**Points d'attention :**

- La marge brute aval industrie semoulerie-pâtes et GMS est **agrégée pour 2023**, dans l'attente des résultats 2023 de l'enquête PRODCOM,
- Si elle n'intègre pas la matière première agricole, la marge brute de l'industrie – et donc son évolution – inclut en revanche tous les coûts – et donc leurs évolutions, dont certaines ont été très importantes en 2023 – liés aux processus de transformation et notamment l'énergie, les salaires, les transports, l'emballage, qui sont à déduire pour obtenir la marge nette.

Lecture :**En 2023 par rapport à 2022**

- Le coût de la matière première diminue avec le prix du blé dur mais reste élevé,
- La marge brute agrégée aval (industrie + GMS) progresse à nouveau (+ 34 %),
- Le prix au détail dépasse légèrement l'inflation alimentaire (14 % vs 12 %)

Tendance de 2016 à 2021 :

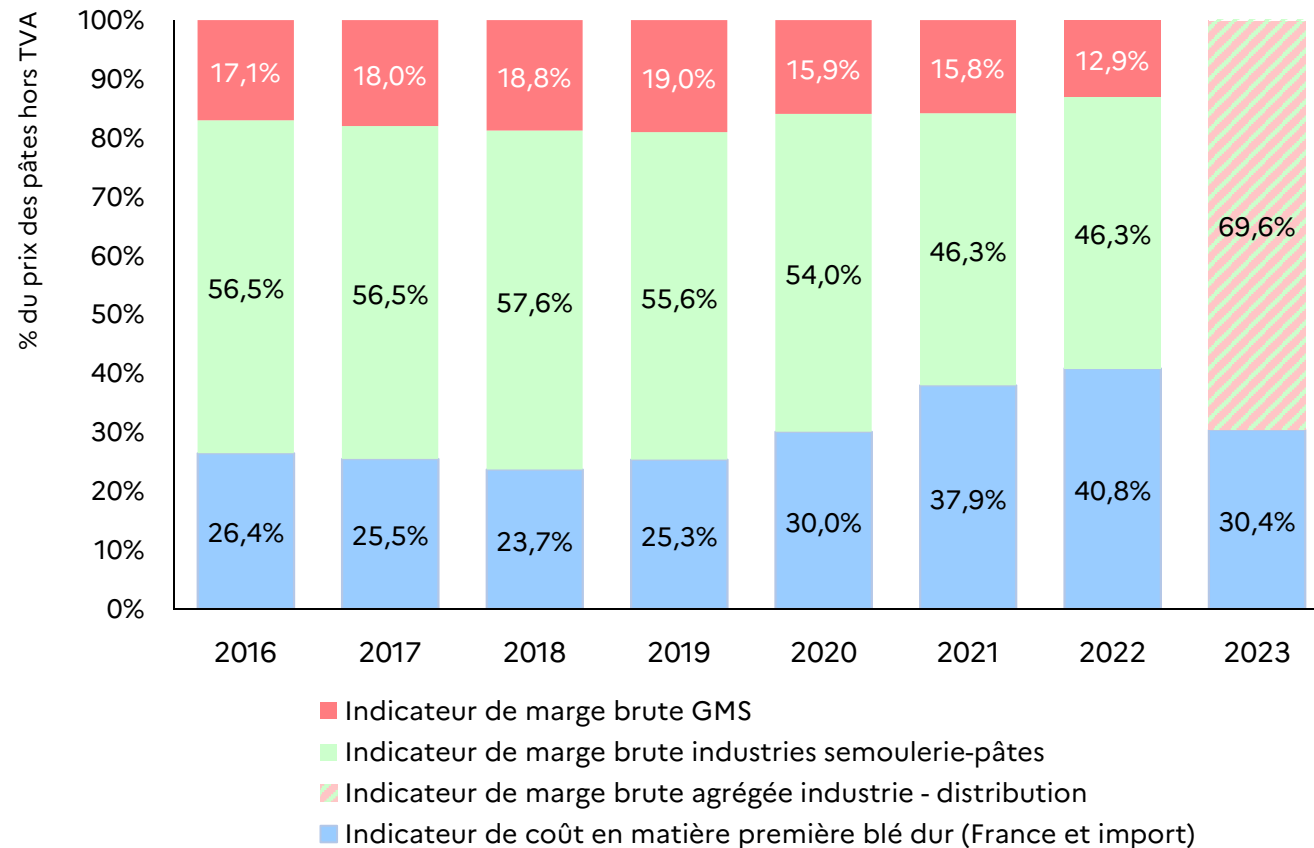
- Prix au détail assez stable,
- Diminution puis remontée du coût de la MPA, surtout en 2020,
- Diminution régulière de la marge brute de l'industrie
- Stabilité de la marge brute GMS, sauf en 2020 où elle amortit la progression de MPA comme l'industrie.

En 2022 par rapport à 2021

- L'indicateur de coût de matière première progresse de 37 % et celui de marge brute industrie de 27 % tandis que la marge brute GMS est stable.

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Mintec, Insee (ProdCom), Kantar Worldpanel

Graphique 179

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**Points d'attention :**

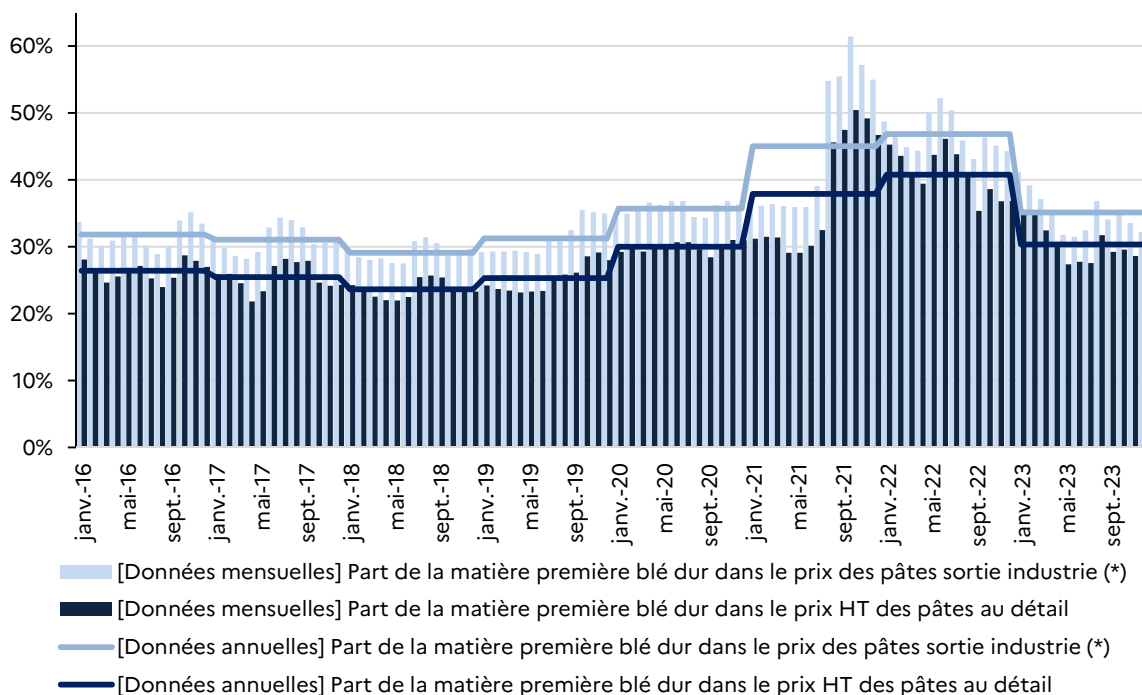
- La marge brute aval industrie semoulerie-pâtes et GSM **est agrégée pour 2023**, dans l'attente des résultats de l'enquête PRODCOM.

Lecture :

- Après une forte progression en 2021 et 2022 liée à la flambée du prix du blé dur, la part de la matière première agricole retrouve en 2023 le niveau de 2020, qui reste supérieur à la période 2016-2019.

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Mintec, Insee (ProdCom), Kantar Worldpanel

Graphique 180

Part la matière première blé dur dans le prix des pâtes alimentaires

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer Mintec et Insee (ProdCom)

() : données 2022 provisoires pour le prix sortie industrie (voir partie 2.)*

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES DE BLÉ DUR ET COÛT DE PRODUCTION DU BLÉ DUR

4.1. Compte de résultat des exploitations productrices de blé dur

Sur la période 2010-2022, l'échantillon des exploitations productrices de blé dur issu du Rica est constitué de 32 à 128 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 1 479 à 5 365 exploitations spécialisées (1 479 en 2022). Pour cet ensemble, la production de blé dur constitue en moyenne de 33 % à 46 % de la valeur de la production de l'exercice.

Entre 2021 et 2022, le total des charges courantes des exploitations de l'échantillon augmente de 24 % en valeur. Le produit blé dur continue d'augmenter de 50 % entre 2021 et 2022, pour la deuxième année consécutive. Les autres produits, qui représentent 43 % des produits des exploitations de l'échantillon (ce qui montre un faible degré de spécialisation des exploitations productrices de blé dur), augmentent également (+ 16 %) tout comme les subventions d'exploitation (+ 33 %). Au global, l'ensemble des produits courants est en hausse (+ 31 %). Cette hausse plus importante que celle des charges entraîne une amélioration du résultat courant (+ 48 %). C'est le niveau de résultat courant avant impôt le plus élevé sur la période observée⁵.

Ces résultats doivent être considérés avec prudence, compte tenu des conditions de constitution de l'échantillon :

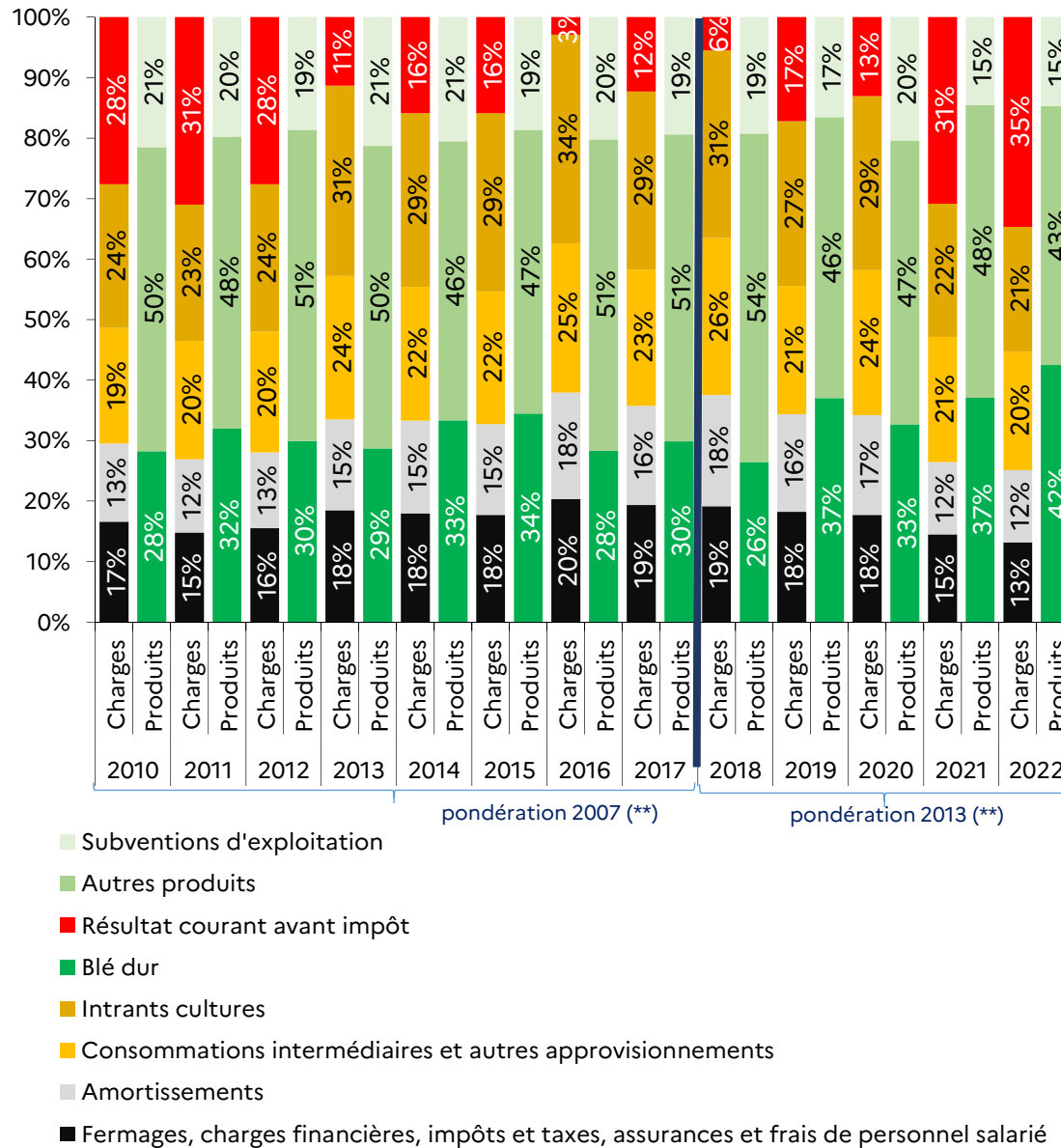
- l'effectif des exploitations retenues pour définir la sous-population d'étude était déjà très réduit en 2018 (23 exploitations). En 2019, celui-ci était inférieur à 20, ce qui signifie qu'il n'était plus suffisamment représentatif pour permettre une exploitation statistique des valeurs ;
- Un nouvel échantillon a donc été défini (production brute standard blé (PBS) dur > 40 % total de la production brute⁶), 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 % jusqu'à 2021. Il est de 51 % en 2022.

⁵ 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.

⁶ Jusqu'au rapport 2020 était retenu un ratio de PBS blé dur >50 %

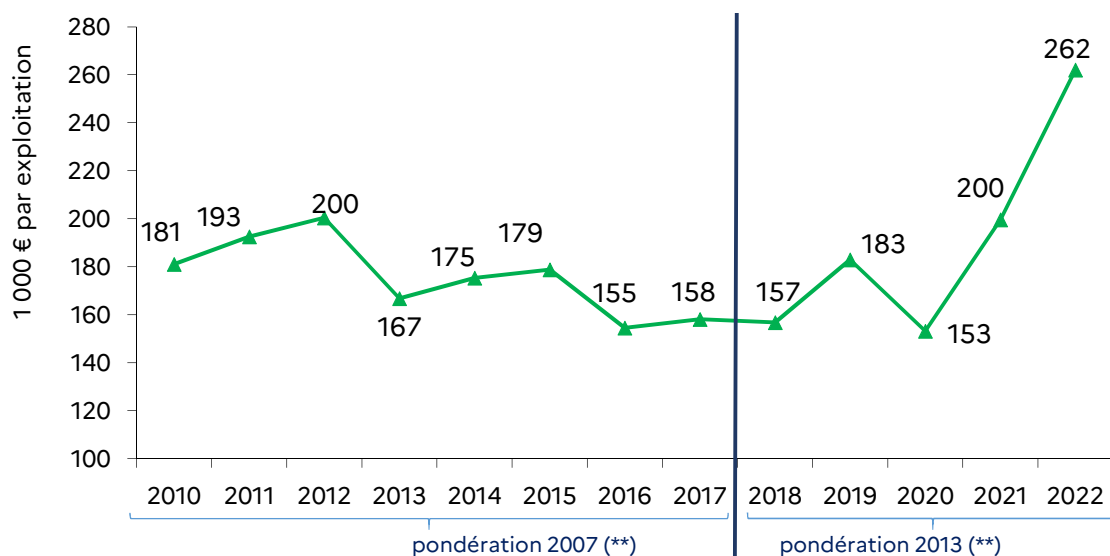
Graphique 181

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

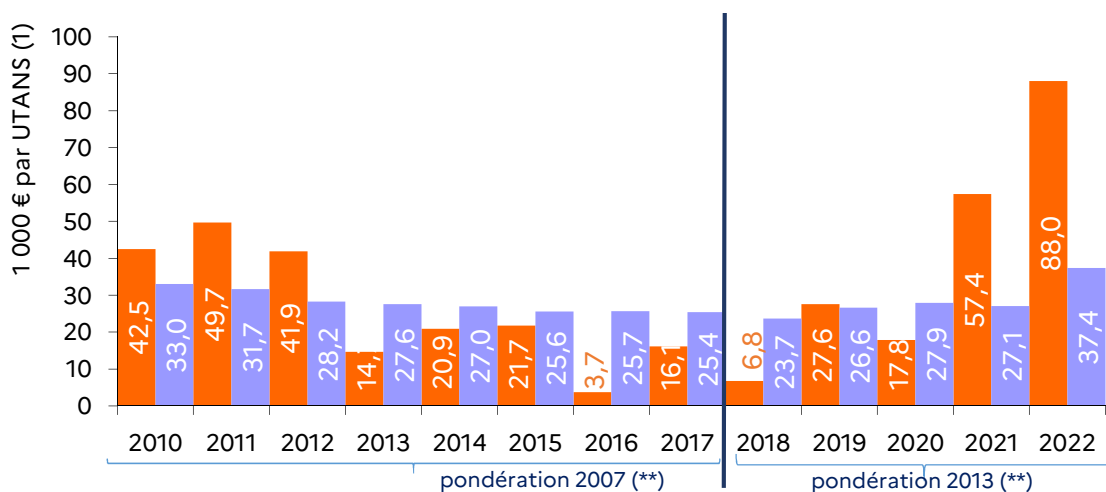
Graphique 182

Montant moyen des produits courants⁷ par exploitation productrice 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)

Graphique 183

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)

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.

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 sont toutes celles ayant pour code d'activité (NAF) 10.73 Z, contrairement aux années précédentes, qui excluaient les entreprises dont l'activité recouvre d'autres champs que la fabrication de pâtes sèches. Toutefois, ces exclusions amènent en 2022 à un échantillon trop faible pour être représentatif. C'est pourquoi aucune entreprise n'a été exclue du champ de l'échantillon sur la période observée.

Selon les années étudiées, l'échantillon est composé de 28 à 34 entreprises. En 2022, il est de 30 entreprises. Cet échantillon réalise, en 2021, 73 % du chiffre d'affaires du secteur de la fabrication des pâtes alimentaires⁸ (Ésane, 2021).

Sur la période étudiée, on constate une hausse progressive du chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon. Cette hausse a été plus forte en 2020 (+ 12 %), année de la crise sanitaire, puis en 2022 (+ 9 %). Cette hausse est toutefois à corréliser avec celle des achats de marchandises et de matières premières qui augmentent dans des proportions plus importantes sur ces deux périodes : + 19 % en 2020 et + 15 % en 2022.

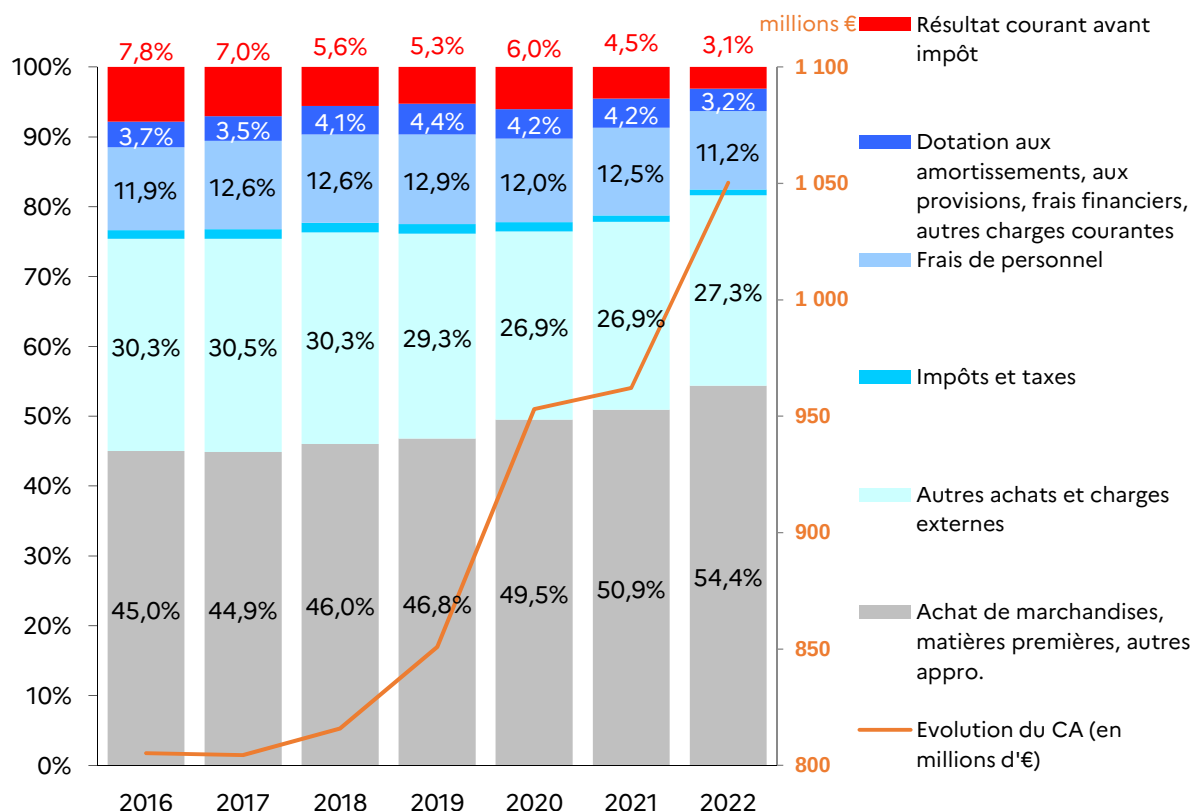
La part des achats de marchandises, de matières premières et des autres approvisionnements représente entre 45 % en 2017 et 54 % en 2022 des charges dans l'industrie des pâtes sur la période étudiée.

La hausse du chiffre d'affaires n'a pas permis de couvrir la hausse des différents postes de charges, en premier lieu desquels on retrouve les achats de marchandises et de matières premières. La part du résultat courant avant impôt diminue en 2022 pour la deuxième année consécutive. C'est le niveau le plus bas de la période observée.

⁸ 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 184

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

Les résultats sont présentés en pourcentage du chiffre d'affaires, avec également une courbe présentant l'évolution du chiffre d'affaires de l'échantillon en seconde ordonnée (échelle de droite).

Section 9 – Fruits et légumes et pomme de terre

INTRODUCTION

Cette section regroupe deux filières :

- les fruits et légumes hors pomme de terre (conventionnels et biologiques) ;
- la pomme de terre fraîche.

Elles sont regroupées dans une seule section, car ces deux filières sont généralement appréciées comme un seul et même univers par les consommateurs. On retrouve d'ailleurs la pomme de terre fraîche dans le périmètre du rayon « fruits et légumes » étudié dans la section 11 « Commerce de gros et grande distribution ».

Toutefois, en amont, il s'agit de filières différentes : la pomme de terre est intégrée aux rotations des exploitations de grandes cultures (avec notamment les céréales, les oléoprotéagineux ou encore la betterave) tandis que les autres légumes sont l'objet de cultures diversifiées sur de plus petites surfaces par des exploitations spécialisées.

De plus, à l'expédition, les opérateurs de conditionnement et de négoce de pomme de terre sont en général spécialisés, alors que ceux opérant dans les secteurs des autres légumes et des fruits sont caractérisés par la mixité des productions qu'ils gèrent et la diversité des opérations associées (regroupement d'offre, tri, calibrage...).

Aussi, afin de faire ressortir ces spécificités, la section est structurée en deux sous-parties distinctes : fruits et légumes hors pomme de terre d'un côté et pomme de terre de l'autre.

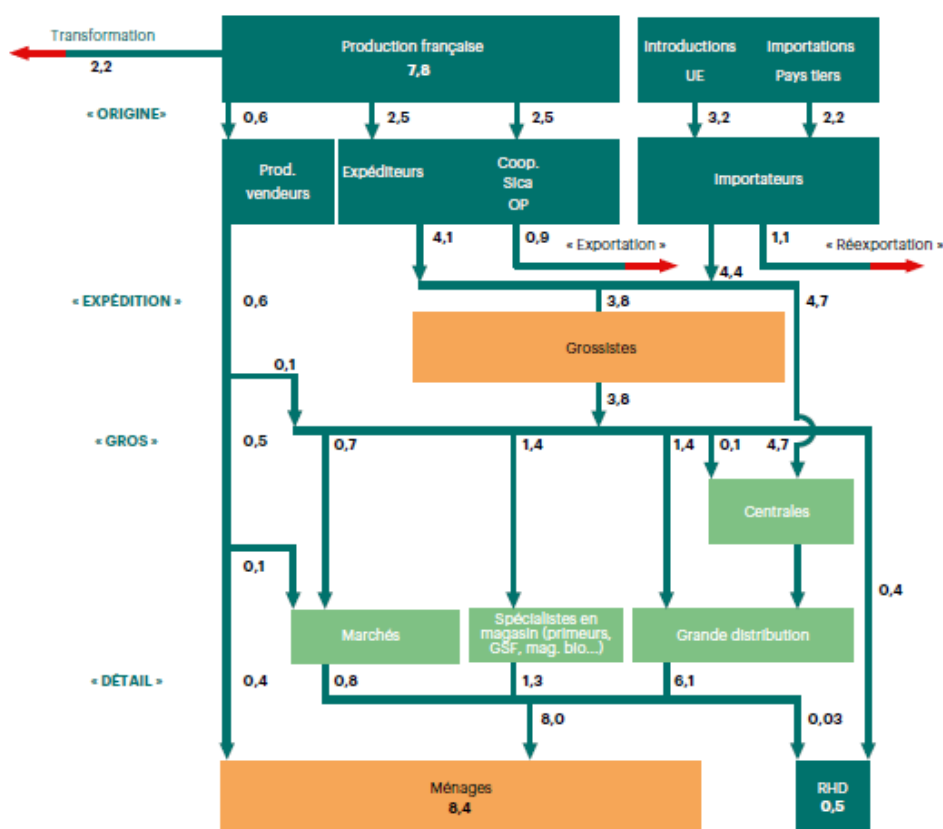
9. a. Fruits et légumes (hors pomme de terre)

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DES FRUITS ET LÉGUMES HORS POMME DE TERRE

1.1. La structure de la filière fruits et légumes conventionnels

Schéma 26

Diagramme de la distribution des fruits et légumes frais (hors pomme 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

Consommation :

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.

Distribution :

La grande distribution généraliste (des GMS aux supérettes de proximité) représente environ 72 % des achats de fruits et de légumes des ménages, tant en volume qu'en valeur. **L'Observatoire suit le circuit des GMS** (hypermarchés, supermarchés, hors maxi discompteurs et supérettes), lesquelles distribuent **environ la moitié des fruits et des légumes achetés par les ménages** (en valeur).

Les points de vente au détail sont principalement approvisionnés, selon leur nature, par les centrales d'achats de la grande distribution ou par des grossistes.

Expédition (1^{re} mise en marché) :

En amont des centrales et des grossistes se situent les opérateurs de la 1^{re} mise en marché des fruits et des légumes. Pour environ 75 % de la production nationale (en volume) non destinée à la transformation, la 1^{re} mise en marché est réalisée par des entreprises d'expédition, qu'elles soient privées, de type coopérative agricole ou des 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).

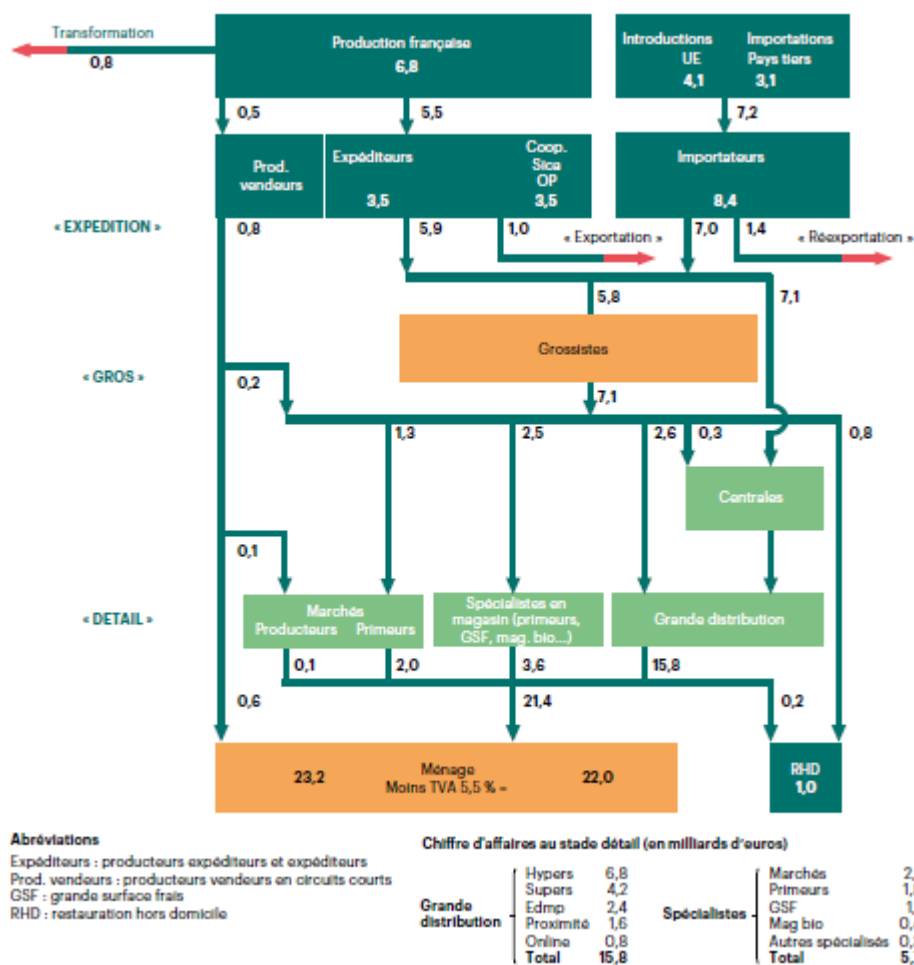
Faute de source de données de prix à la production agricole. L'Observatoire retient ce stade dénommé « **expédition** » comme point d'observation des prix à la 1^{re} mise en marché : les prix suivis, connus par les cotations à l'expédition, ne sont donc pas des prix à la production agricole, car ils intègrent la marge brute de l'expéditeur ou de la coopérative.

Circuit étudié :

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. L'étude de ce circuit est également contrainte par l'absence de données de prix aux stades intermédiaires (centrales et grossistes).

Schéma 27

Diagramme de la distribution des fruits et légumes frais (hors pomme de terre) en France
en milliards d'€ hors TVA - Année 2020



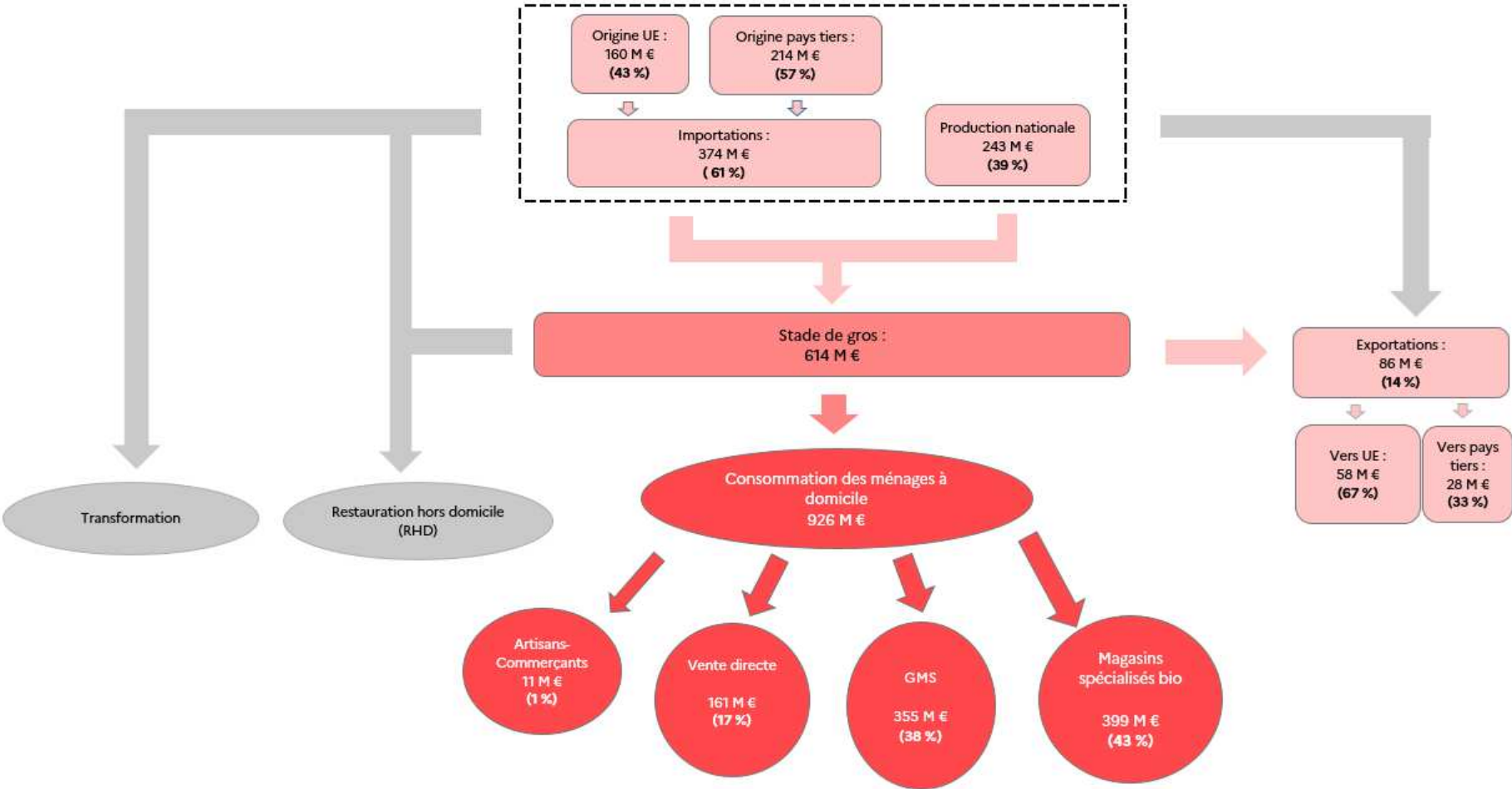
Sources : diagramme élaboré par le Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes (Anne-Laure LEVET).
 Infos CTIFL Décembre 2021 N°377. D'après Douane, Insee, SSP, Kantar Worldpanel, CTIFL

1.2. La structure de la filière fruits et légumes biologiques

La « **distribution spécialisée biologique** » (cf. schémas pages suivantes) représente le **premier circuit pour les ventes au détail**, aussi bien en fruits biologiques (43 % de part de marché), qu'en légumes biologiques (38 %). Les GMS arrivent en seconde position, avec 38 % de part de marché en fruits biologiques et 28 % en légumes biologiques. La vente directe représente 17 % des débouchés en fruits et 33 % en légumes. L'approvisionnement est caractérisé par le poids des importations totales (61 %)

Schéma 28

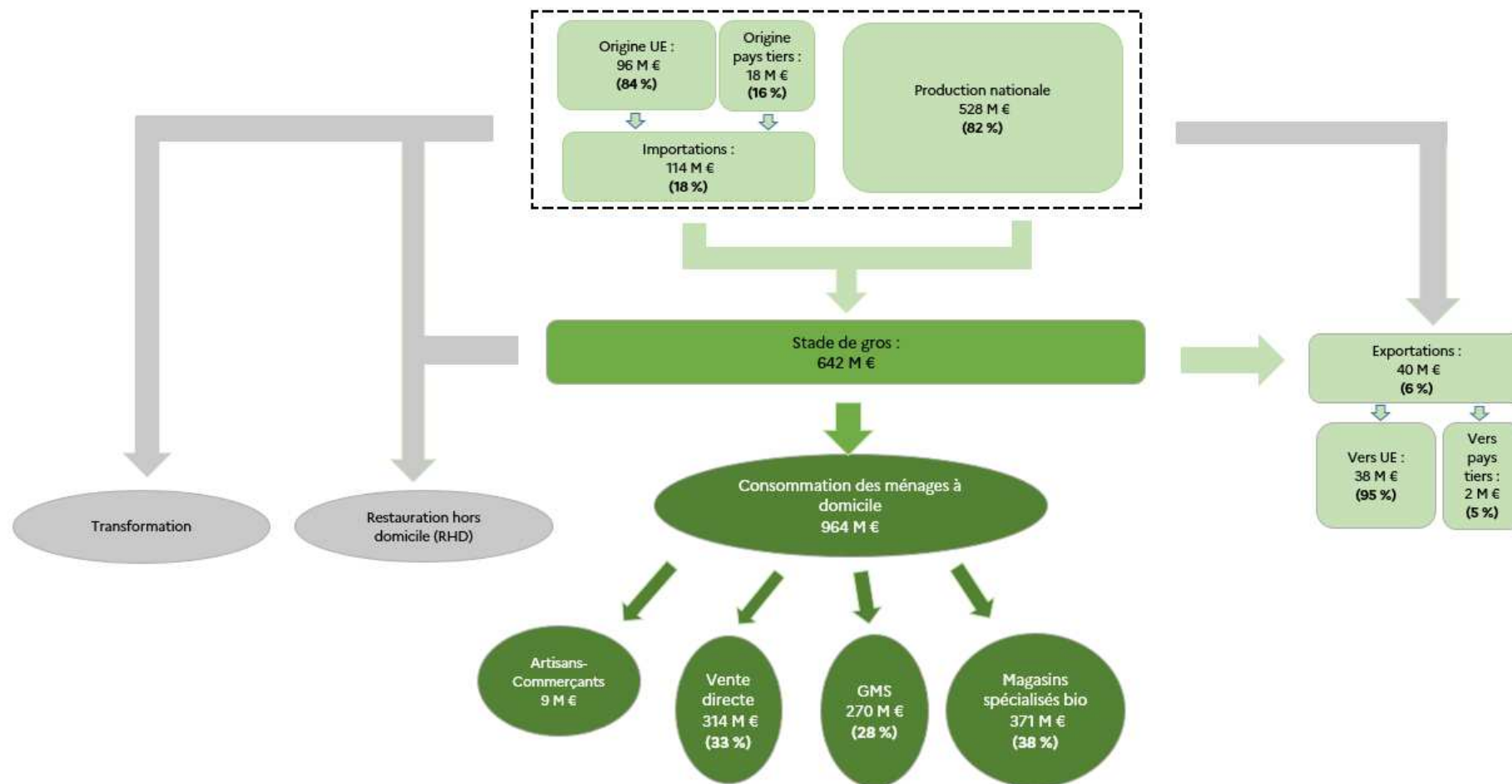
Diagramme de la distribution des fruits biologiques (*) en France (2022)



Sources : OFPM d'après AND-International pour l'Agence BIO
(*) : fruits exotiques inclus (bananes, agrumes, mangues, avocats principalement)

Schéma 29

Diagramme de la distribution des légumes biologiques en France (2022)



Sources : OFPM d'après AND-International pour l'Agence BIO

2. DONNÉES ET MÉTHODES PRINCIPALES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE FRUITS ET LÉGUMES HORS POMME DE TERRE

Les méthodes de calcul des marges brutes au détail pour les fruits et légumes sont disponibles en version détaillée sur le site de l'observatoire, à la rubrique « sources et méthodes ».

2.1. Données de prix

2.1.1. Filière fruits et légumes conventionnels

Prix expédition :

Les prix des transactions de première mise en marché sur le marché dit libre (hors contractualisation) font l'objet des « **cotations à l'expédition** » du **Réseau des Nouvelles des Marchés** (RNM - FranceAgriMer), réalisées par enquêtes sur les prix des marchandises dites « *logées départ station* », triées et emballées, hors frais de livraison.

Pour chaque fruit ou légume étudié, les données de base sont les cotations à l'expédition des différents articles ou libellés (variété, calibre, origine, conditionnement...) correspondant au produit. **Ces cotations ne distinguent pas la destination finale du produit en termes de clients** : elles peuvent aussi bien porter sur des produits livrés aux GMS qu'à des grossistes ou magasins spécialisés pour le biologique.

Prix au détail :

L'Observatoire utilise les données de **prix au détail du RNM, c'est à dire le prix le plus bas relevé en magasin**.

2.1.2. Filière fruits et légumes biologiques

À partir du rapport 2023, grâce aux avancées du RNM sur les produits biologiques, l'Observatoire dispose de données de prix en magasins spécialisés, débutant en 2022.

Au stade expédition, le RNM met à disposition des séries de prix pérennes pour la carotte et la pomme biologiques à partir de 2024, avec des résultats depuis 2021. En complément, les données des cotations expédition régionales relatives au poireau (bassin Bretagne et Centre-Ouest) et à l'abricot (bassin Sud-Est et Roussillon) sont présentées en 2024. Celles-ci correspondent à des séries de données diffusées par le RNM depuis au moins 2 campagnes.

Les caractéristiques des produits suivis (calibres, variétés, conditionnements, taux de contractualisation) sont différentes selon le mode de production conventionnel ou biologique et le circuit de distribution biologique entre GMS et magasins spécialisés. Il convient donc de tenir compte de ces différences dans l'analyse des comparaisons entre les produits biologiques et conventionnels.

2.2. L'indicateur de marge brute agrégée aval en fruits et légumes conventionnels et biologiques hors pomme de terre

L'indicateur hebdomadaire de marge brute d'un fruit ou d'un légume suivi par l'Observatoire est la différence entre le prix moyen hebdomadaire au détail hors TVA du produit issu des relevés en GMS ou magasins spécialisés bio, dans le cas des fruits et légumes biologiques, 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.

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, et contribuer au résultat net de l'enseigne** (et des grossistes éventuels).

Cet indicateur de marge brute correspond donc essentiellement, **aux pertes en rayon près¹ 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 ou magasins spécialisés bio.

Elle intègre la marge commerciale des grossistes, dans la mesure où le circuit d'approvisionnement des GMS ou des magasins spécialisés bio emprunte cette voie pour environ 25 % des tonnages des fruits et légumes conventionnels commercialisés en « *GMS et supérettes* ». En l'absence de données précises sur la cartographie des flux, il est donc plus réaliste de parler d'un « indicateur de marge brute agrégée aval ».

2.3. Le panier de fruits et le panier de légumes conventionnels hors pomme de terre de l'Observatoire

Ces **deux paniers sont composés de produits français** (fruits métropolitains et banane antillaise, légumes frais **hors importations**), dans des proportions correspondant à **la structure moyenne de consommation saisonnière de ces produits**.

Ces proportions varient donc au cours de l'année, de semaine en semaine, mais elles ont été fixées pour une même semaine calendaire : par exemple, le poids d'un produit donné dans le panier en semaine n°4 est le même quelle que soit l'année, et est égal à la moyenne des poids observés pour ce produit dans les semaines n°4 de 2008 à 2012.

Les proportions ont été calculées sur la base des quantités achetées chaque semaine en fruits et en légumes par les ménages du panel consommateurs Kantar Worldpanel, corrigées pour ne tenir compte que des **achats de produits français**. Elles dépendent également des périodes de cotation (pleine campagne pour les produits peu ou pas présents à certaines périodes de l'année).

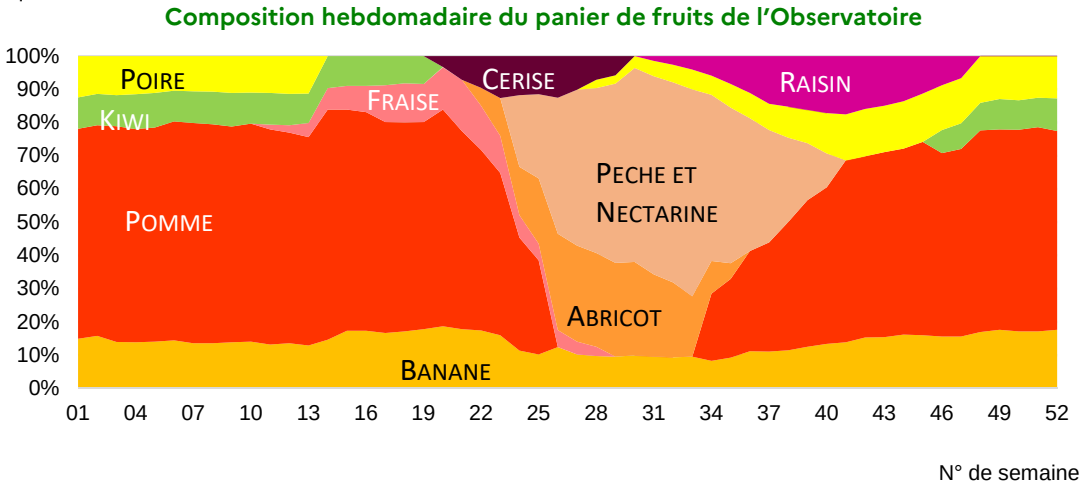
Les données du panel Kantar ne distinguant pas les produits selon leur origine, cette correction a été réalisée en considérant les dates de début et de fin de campagne habituelles de chaque produit français, et en excluant (ou en minorant) les volumes achetés en dehors de cette période, censés être pour l'essentiel des volumes importés. Les paniers se limitent aux produits les plus consommés (9 fruits et 10 légumes).

Cette approche par panier saisonnier constant chaque année permet de suivre l'évolution du prix du panier résultant des seules variations de prix des produits qui le constituent.

Le manque de données en fruits et légumes biologiques ne permet pas de réaliser ce type de panier. Nous réalisons donc des **analyses sur des produits sélectionnés en fonction des données disponibles et de leur importance en termes de production et de consommation**. Ainsi, à partir du rapport 2024, **la carotte et la pomme biologiques** seront analysées de manière pérenne. À cela s'ajoute deux produits, un fruit et un légume, dont la sélection pourra évoluer en fil des rapports et il s'agit cette année du poireau et de l'abricot biologiques.

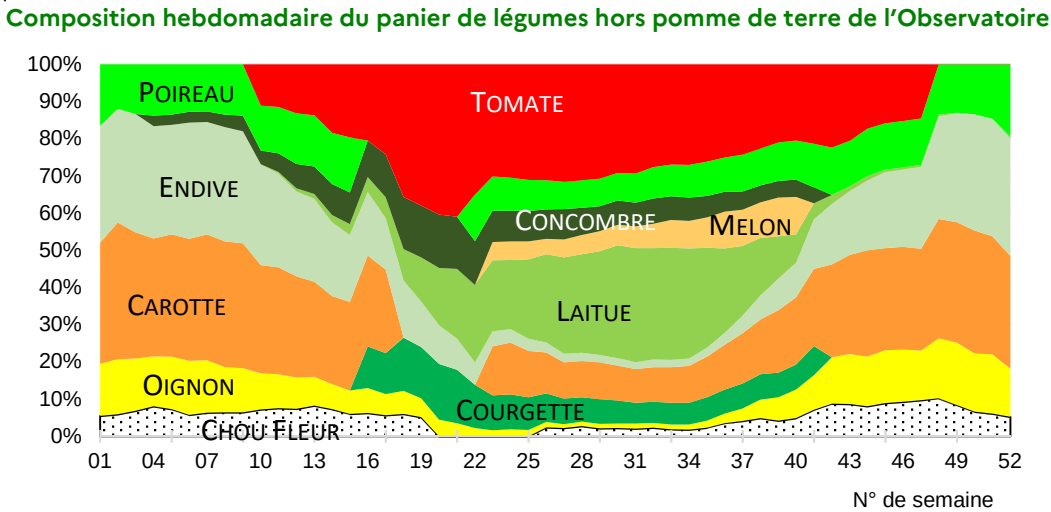
¹. D'après les enquêtes réalisées par l'observatoire auprès des enseignes de GMS en 2011, les pertes en rayon fruits et légumes (casse, démarque inconnue) seraient de l'ordre de 5 % des quantités achetées. Cette estimation devant être affinée, elle n'a pas été utilisée dans les calculs présentés dans cette partie.

Graphique 185



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

Graphique 186



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

3. DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DES FRUITS ET LÉGUMES CONVENTIONNELS ET BIOLOGIQUES (HORS POMME DE TERRE)

3.1. Prix à l'expédition, prix au détail en GMS et marge brute agrégée aval des légumes conventionnels et biologiques

3.1.1. Le panier de légumes conventionnels

3.1.1.1. Analyse de la corrélation entre prix expédition et prix au détail

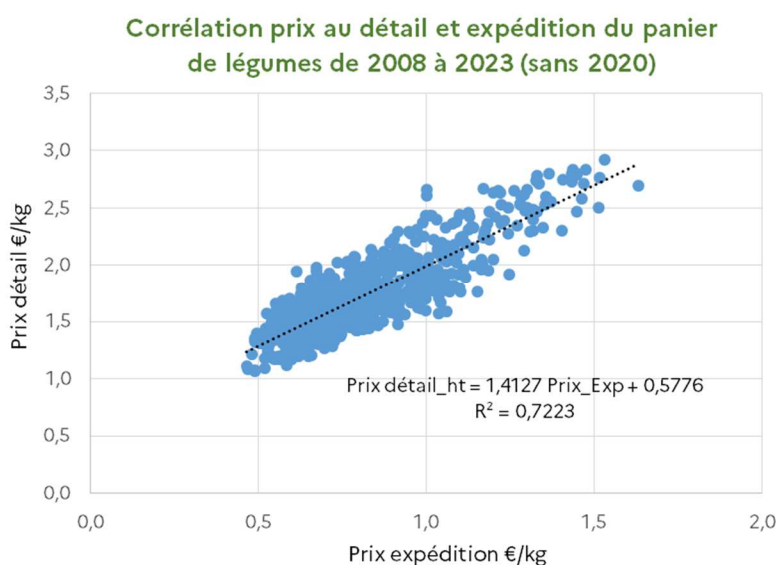
Les séries de prix au stade expédition et détail pour le panier de légumes présentent une relation faiblement linéaire sur la période étudiée (2008-2023, sauf 2020). Elle est de la forme suivante :

$$\text{prix détail HT} = 1,41 * \text{prix expédition} + 0,58, \text{ avec un } R^2 = 0,72$$

Le fait que cette relation soit faiblement linéaire² limite la robustesse de **l'analyse de la relation entre prix à l'expédition et prix au détail** présentée ci-après : cette analyse n'est donc qu'une **hypothèse**.

Lorsque le prix à l'expédition augmente, le prix au détail tend à augmenter plus fortement encore, et inversement. L'impact de fortes variations saisonnières des prix expédition serait donc amplifié sur le prix au détail.

Graphique 187



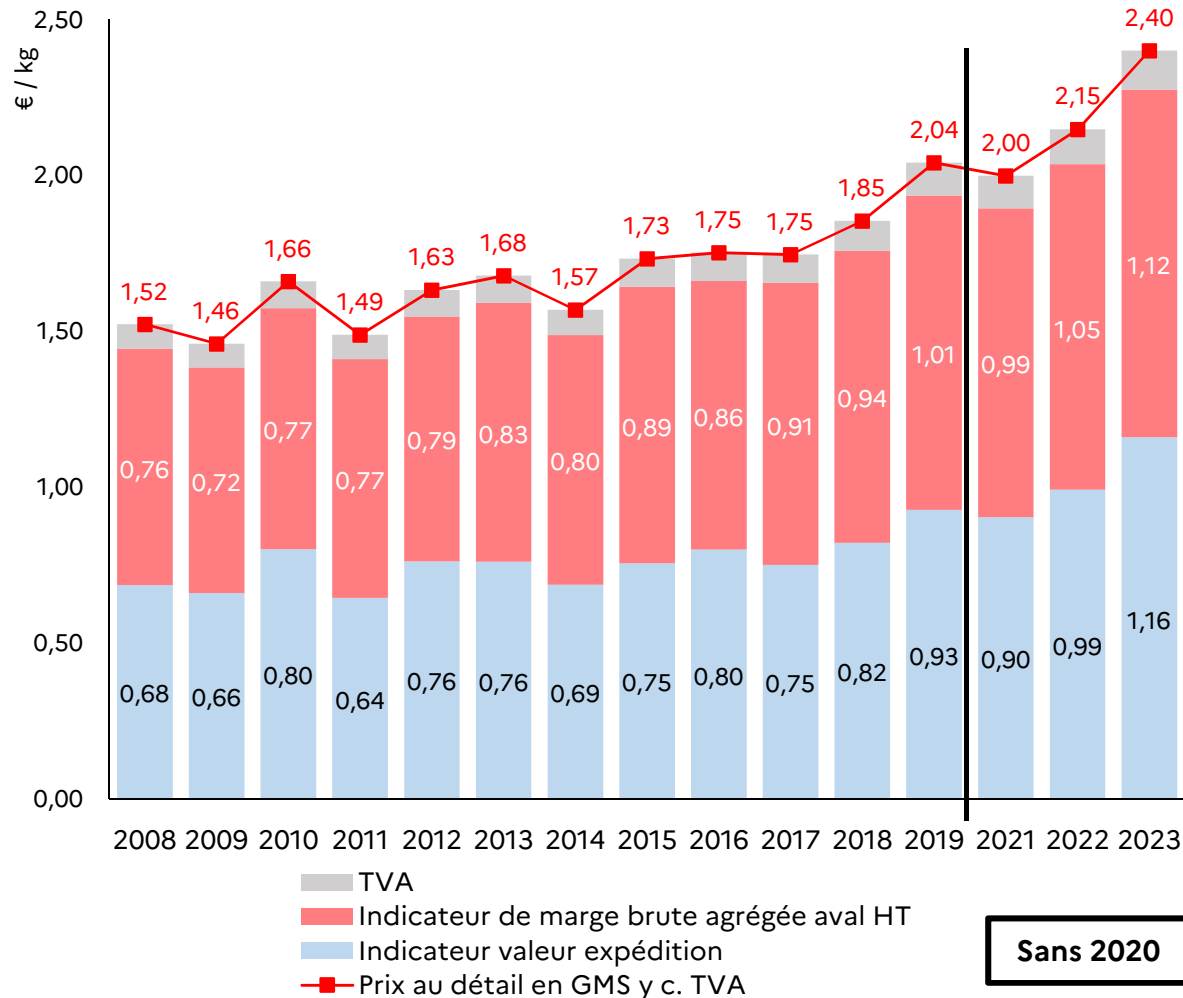
Sources : FranceAgriMer-RNM

3.1.1.2. Composition du prix du panier de légumes

² Une relation fortement linéaire serait définie par un coefficient de corrélation (R^2) égal à un 1.

Graphique 188

Composition du prix au détail du panier de légumes



Sources : France Agrimer - RNM

Points d'attention :

- **Faute de prix à la production**, L'Observatoire étudie les fruits à deux stades seulement : expédition et distribution,
- Absence de données de prix au détail en **2020** (confinements),
- Les légumes sont des **produits très climato-sensibles** (production et consommation),
- Pour tenir compte de la saisonnalité, l'observatoire modélise un panier de légumes présenté dans la partie méthodologie.

Lecture :

- Depuis 2008, le **prix expédition**, le **prix au détail** et la **marge brute agrégée aval** ont tendance à **augmenter progressivement**. Cette tendance s'est accrue en 2022 et se poursuit en 2023,
- C'est notamment lié aux événements climatiques qui pénalisèrent la production de légumes en début et fin d'année 2023,
- Mais aussi à la hausse des coûts de production (énergie, main-d'œuvre, etc.) en cette période de forte inflation.

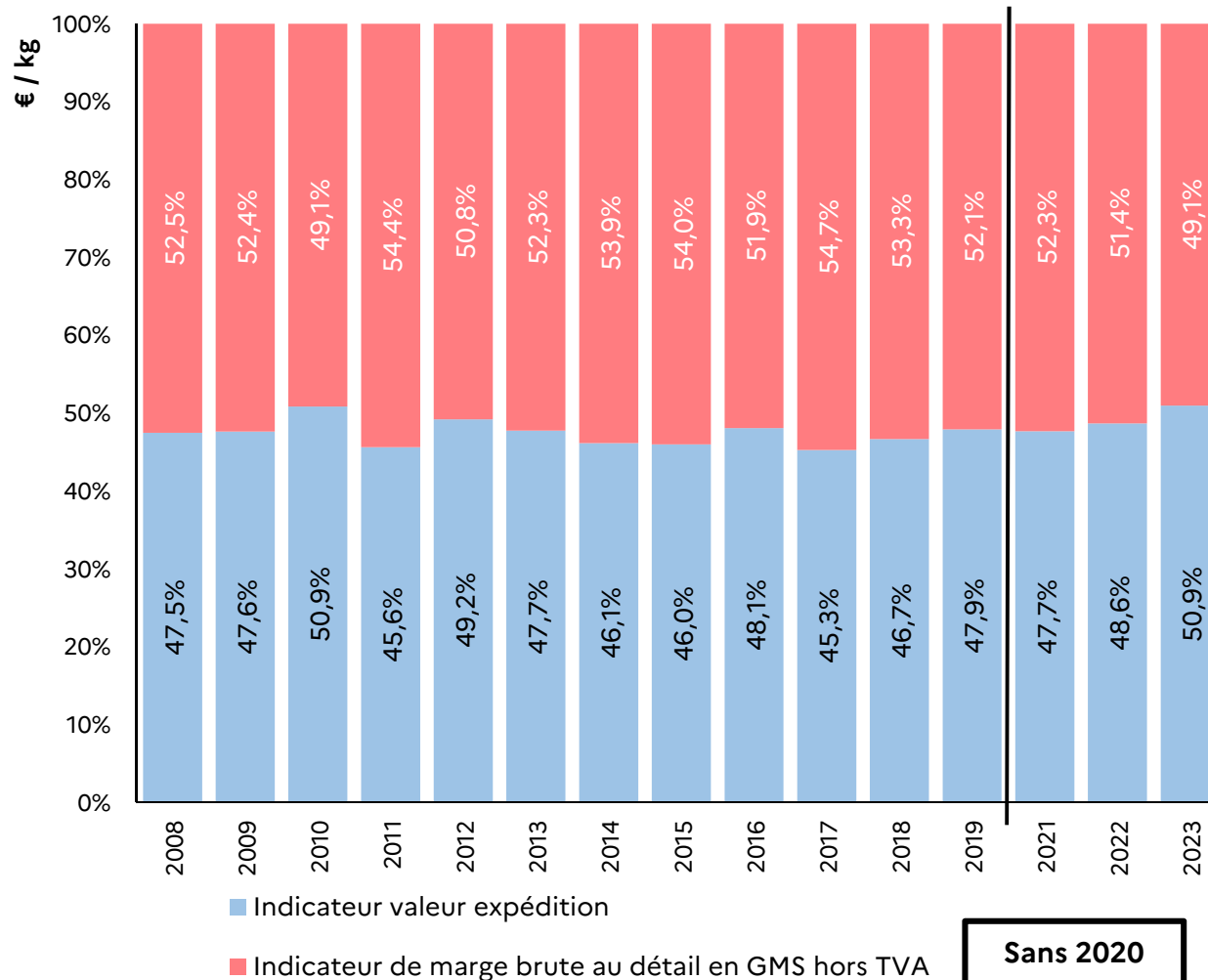
Taux de croissance par rapport à l'année 2022 :

- + 12 % Prix au détail en GMS
- + 7 % Marge Brute au détail hors TVA
- + 17 % Prix expédition

Sans 2020

Graphique 189

Composition en pourcentage du prix au détail du panier de légumes



Sources : France Agrimer – RNM

Point d'attention :

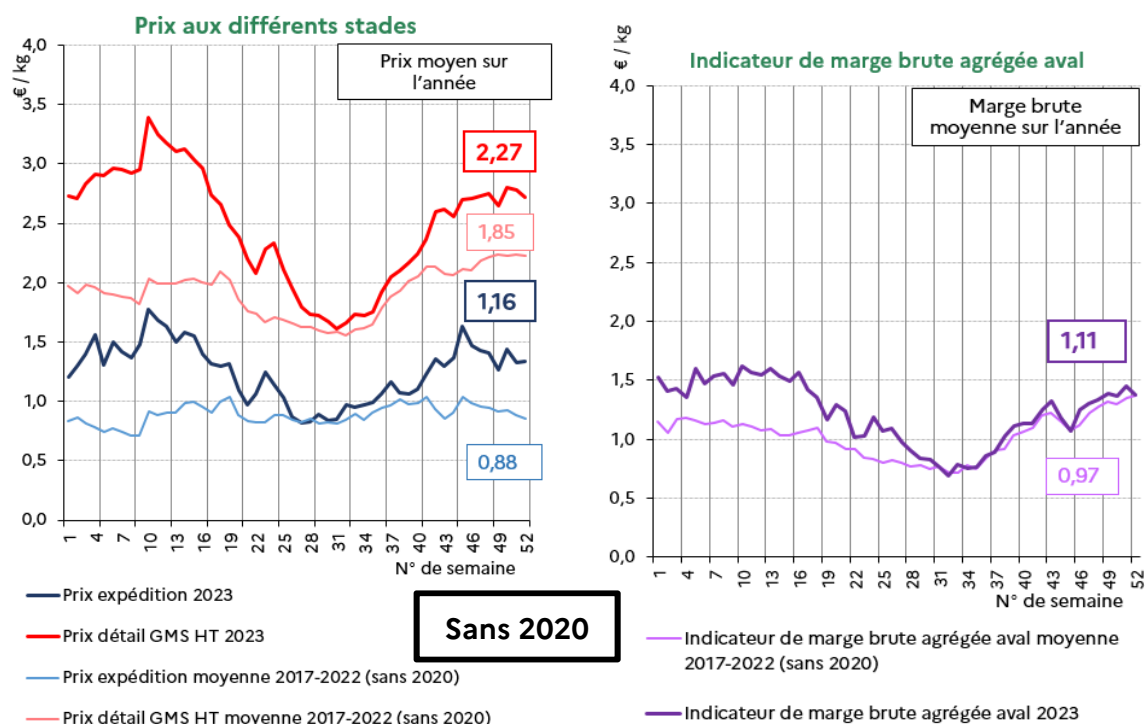
- Faute de prix à la production, L'Observatoire étudie les fruits à deux stades seulement : expédition et distribution.

Lecture :

- Les parts à chaque stade sont en moyenne très proches, de l'ordre de 50 % chacune,
- La part de la marge brute de l'aval dans le prix au détail tend à diminuer depuis 2017 : elle passe d'environ 55 % à 49 % en 2023. Elle n'avait pas été aussi basse depuis 2010,
- La marge brute agrégée aval peut être comparée celle du rayon fruits et légumes des GMS issue de l'enquête OFPM auprès des enseignes, d'environ 30 % :
 - o Pourquoi une telle différence ? Un élément d'explication : le niveau de **marge brute des grossistes d'environ 20 %**, sur environ $\frac{1}{4}$ des approvisionnements des GMS,
 - o Autres intermédiaires entre expéditeurs et GMS ?
 - o Effet produits importés ?
 - o Autres facteurs ?

Graphique 190

Évolution hebdomadaire des prix et de la marge brute agrégée aval du panier de légumes



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

La sécheresse de fin d'année 2022 et le **coup de froid en janvier 2023**, accompagnés de **l'augmentation des coûts de production (énergie, main-d'œuvre)**, ont réduit la production de **tomates, sous serres chauffées** (- 13 % sur un an selon Agreste). La **production d'endives** se maintient sur un an mais baisse de 18 % par rapport à la moyenne quinquennale. En **fin d'année 2023, la sécheresse puis les tempêtes et les intempéries** rendent difficiles les récoltes aux champs, notamment en poireau, carotte, chou-fleur et endive.

La baisse de l'offre a entraîné une forte hausse des prix à l'expédition et au détail en 2023.

Les cours des légumes d'été ont été bas et se sont rapprochés de la moyenne quinquennale, notamment en tomate, courgette, melon et concombre, avec des périodes de crises conjoncturelles.

La marge brute agrégée aval augmente de 7 % sur un an et de 14 % par rapport à la moyenne quinquennale.

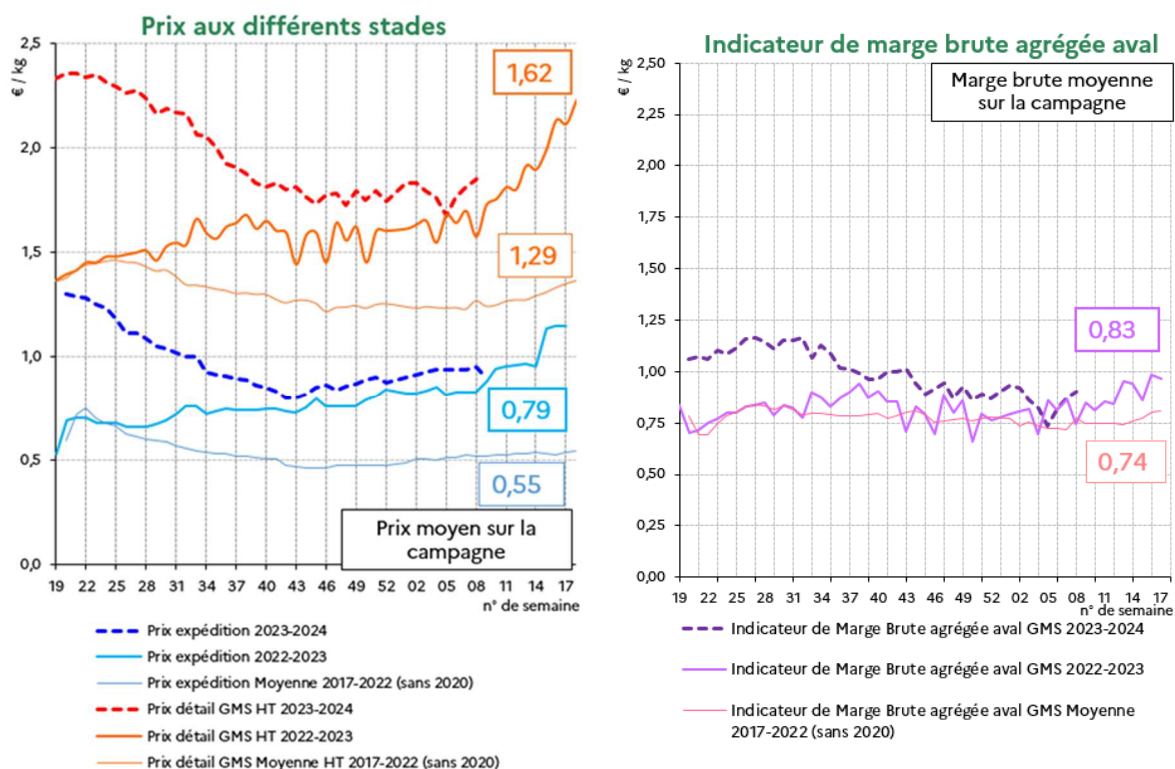
3.1.2. La carotte

3.1.2.1. La carotte conventionnelle en GMS

Moyenne simple de carottes conventionnelles de conservation et primeur, provenant des bassins Sud-Ouest, Nord-Picardie et Manche conditionnées en colis de 12 kg.

Graphique 191

Évolution des prix expédition et au détail de la carotte conventionnelle en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

- Étude de la campagne 2022-2023 et de la moyenne des 5 dernières campagnes, sur les semaines 19n-1 à 17n.

Lecture :

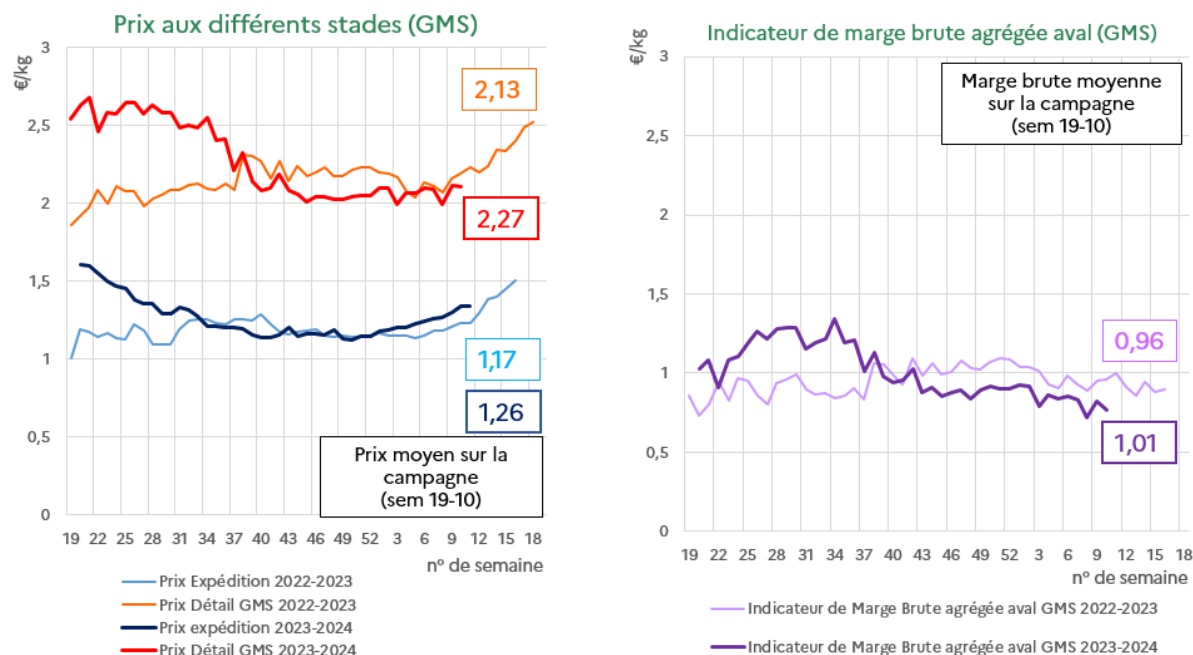
- Durant la campagne 22/23, **sécheresse et températures élevées diminuent le rendement de 20 %**. L'offre réduite tire les **prix expédition et détail à la hausse**, particulièrement en 2023,
- La campagne 23/24 commence dans un contexte d'offre européenne déficitaire valorisant les prix. Le début de la campagne carotte de saison entraîne ensuite une augmentation de l'offre. Les prix diminuent donc jusqu'à se stabiliser à partir d'octobre.

3.1.2.2. La carotte bio en GMS

Moyenne simple de carottes biologiques de conservation et primeur, lavées sans fane, provenant des bassins Centre-Ouest, Bretagne, Sud-Ouest et Sud-Est, conditionnées en sachet de 1 kg et 1,5 kg, en sac de 10 kg, vrac et caisse en bois de 12 kg.

Graphique 192

Évolution des prix expédition et au détail de la carotte biologique en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

Étude de la campagne **2022-2023** sur les semaines 19n-1 à 17n et la campagne **2023-2024** sur les semaines 19n-1 à 10n.

Lecture :

Durant la campagne 2023-2024, le prix moyen annuel à l'expédition de la carotte biologique à destination de la GMS augmente de 7 % par rapport à la campagne précédente, à l'instar du prix moyen au détail en GMS. En parallèle, la marge brute agrégée aval augmente de 5 %. La marge brute reste relativement stable tout au long de la campagne 2022-2023. En 2023-2024, elle démarre relativement élevée puis diminue à partir d'octobre et se stabilise.

La campagne carotte biologique 2022-2023 a été caractérisée par un **commerce peu dynamique** – du fait de la **concurrence** européenne et d'autres bassins de production – et une **baisse plus marquée des achats en carotte biologique** par rapport au conventionnel. Le contexte inflationniste entraîne un **glissement de gamme**, les consommateurs **étant soucieux de limiter leurs dépenses**. La taille de la clientèle en bio s'est donc réduite et des lots ont parfois été déclassés.

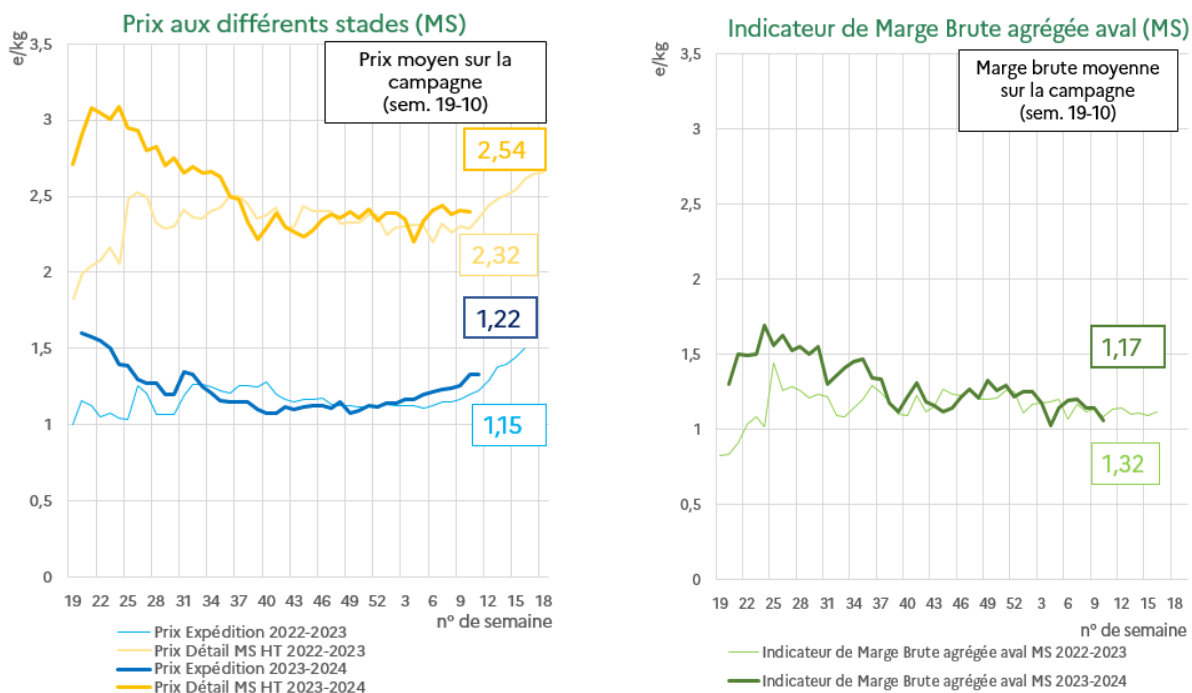
Les prix sont donc plus faibles en début de campagne 2022-2023 que durant la campagne **2023-2024, favorisée par le contexte d'offre européenne déficitaire**. En milieu de campagne, les cours à l'expédition sont équivalents entre les deux campagnes, alors que les prix au détail en 2022-2023 sont plus élevés. En **fin de campagne 2022-2023**, les conditions météorologiques **historiquement chaudes et sèches** diminuent la production, l'offre, **tirant ainsi les prix vers le haut**.

3.1.2.3. La carotte biologique en magasins spécialisés

Moyenne simple de carottes biologiques de conservation et primeur, lavées sans fane, provenant des bassins Centre-Ouest, Bretagne, Sud-Ouest et Sud-Est, mais uniquement conditionnées en sac de 10 kg, vrac et caisse en bois de 12 kg.

Graphique 193

Évolution des prix expédition et au détail de la carotte biologique en MS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

Étude de la campagne 2022-2023 sur les semaines 19n-1 à 17n et la campagne 2023-2024 sur les semaines 19n-1 à 10n.

Lecture :

Durant la campagne 2023-2024 (de la semaine 19n-1 à la semaine 10n), le prix moyen annuel à l'expédition de la carotte biologique à destination des magasins spécialisés (MS) augmente de 6 % par rapport à la campagne précédente. Le prix moyen au détail en magasins spécialisés augmente de 10 %. La marge brute agrégée aval augmente de 11 %.

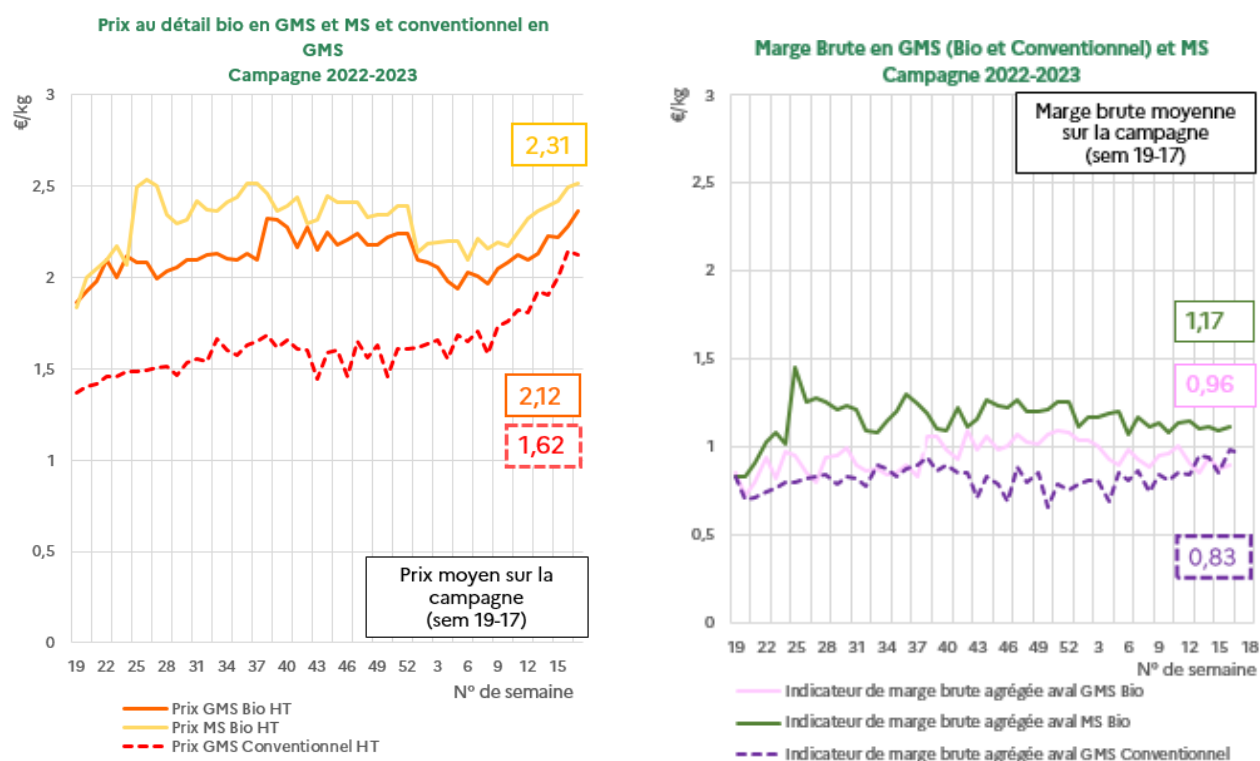
Les évolutions des prix expédition et au détail sont similaires à celles de la carotte biologique vendue en GMS, avec des prix tirés à la hausse par les conditions climatiques en fin de campagne 2022/2023, des prix hauts en début de campagne 2023/2024 et qui diminuent en milieu de campagne.

3.1.2.4. Comparaison entre conventionnel et biologique

Il est important de noter que nous ne comparons pas exactement les mêmes produits. En effet, les bassins pris en compte en conventionnel et biologiques ne sont pas les mêmes, principalement pour des raisons de disponibilité de données. Mais surtout, les conditionnements en magasins spécialisés (MS) et GMS diffèrent : en GMS, les carottes biologiques sont la plupart du temps conditionnées en sachet, contrairement aux MS où les carottes sont majoritairement en vrac.

Graphique 194

Comparaison des prix et marges entre les carottes conventionnelles, biologiques en GMS et biologiques en MS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Les prix au détail en GMS de la carotte biologique sont en moyenne 31 % plus élevés que ceux de la carotte conventionnelle, en partie au moins du fait du conditionnement. La marge brute agrégée aval est plus élevée de 16 % pour la carotte biologique.

Le prix de la carotte biologique en GMS est plus faible de 8 % que celui en MS. La marge brute agrégée aval de la GMS en biologique est également plus faible (- 18 %).

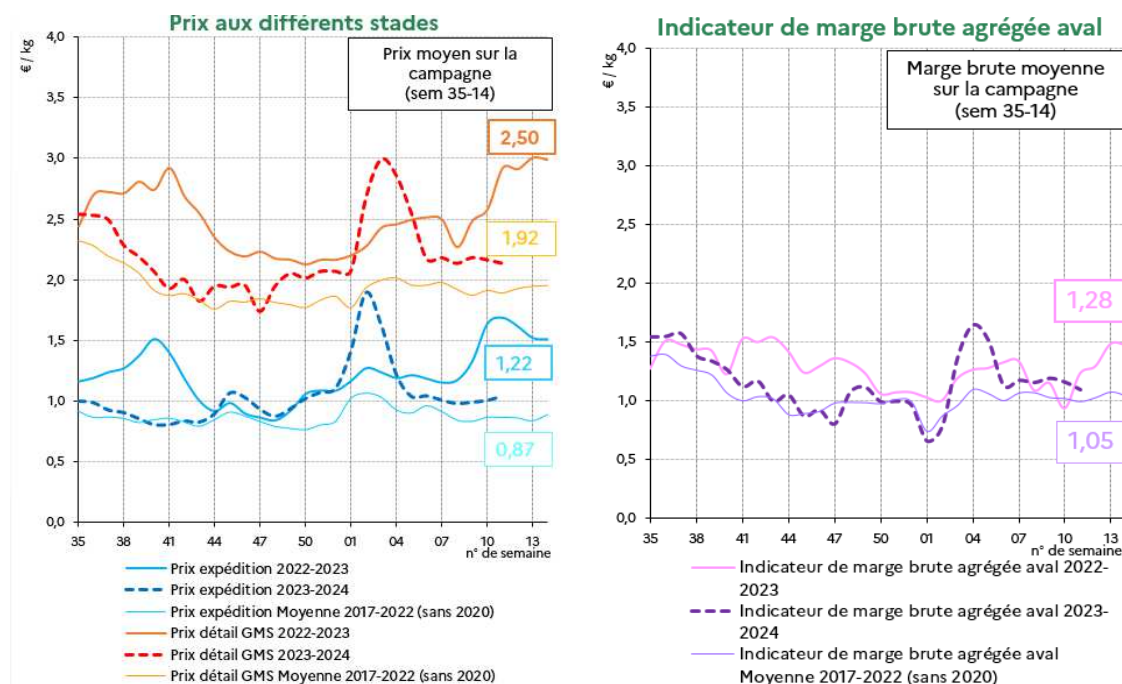
3.1.3. Le poireau

3.1.3.1. Le poireau conventionnel en GMS

Moyenne simple de poireaux conventionnels de conservation, provenant des bassins Centre-Ouest, Bretagne, Hauts-de-France, région nantaise et Rhône-Alpes.

Graphique 195

Évolution des prix expédition et au détail du poireau conventionnel en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

Étude de la campagne 2022-2023 et de la moyenne cinq ans, sur les semaines 35n-1 à 14n. La campagne 2023-2024 est étudiée sur les semaines 35n-1 à 10n

Lecture :

La campagne 2022/2023 est marquée par des prix particulièrement élevés par rapport à la moyenne. Cela s'explique notamment par une **offre limitée**. Les récoltes ont souffert d'abord du **déficit hydrique** durant le printemps et l'été 2022, puis de la **vague de froid et de gel** au début de l'hiver 2023. Selon Agreste, la production, impactée par la baisse des surfaces de 4 % sur un an, a diminué de 13 % sur la même période mais reste équivalente à la moyenne des cinq ans.

En début de campagne 2023-2024, les conditions climatiques sont favorables aux rendements : l'offre augmente et le prix à l'expédition et au détail sont équivalents à la moyenne quinquennale. Mais de novembre 2023 à début janvier 2024, les conditions climatiques (tempêtes suivies d'intempéries) **diminuent les rendements**. L'offre diminue et le **marché devient déficitaire**, notamment en janvier, avec une forte hausse de prix. À partir de fin janvier 2024, le **redoux entraîne une hausse des volumes** et donc une baisse des prix.

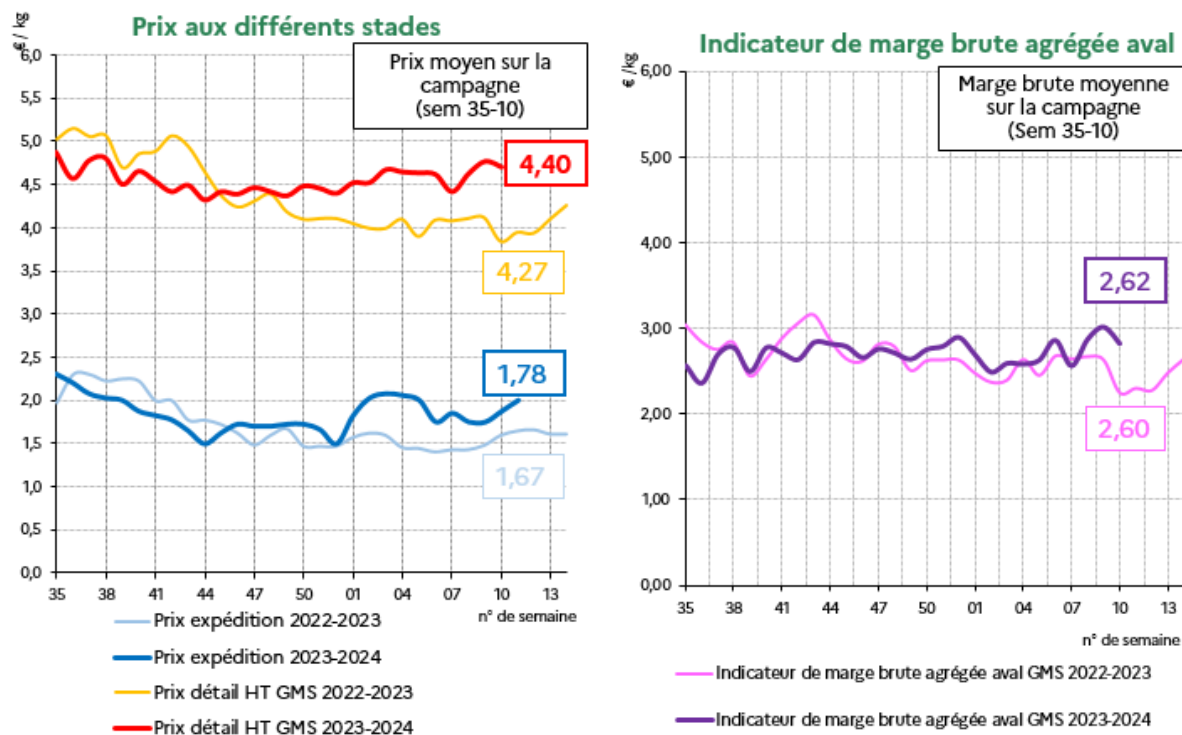
La marge brute agrégée aval augmente en moyenne de 22 %.

3.1.3.2. Le poireau biologique en GMS

Moyenne simple de poireaux biologiques de conservation, provenant des bassins Centre-Ouest et Bretagne.

Graphique 196

Évolution des prix expédition et au détail du poireau biologique en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

Étude de la campagne 2022-2023 sur les semaines 35n-1 à 14n et de la campagne 2023-2024 sur les semaines 35n-1 à 10n.

Lecture :

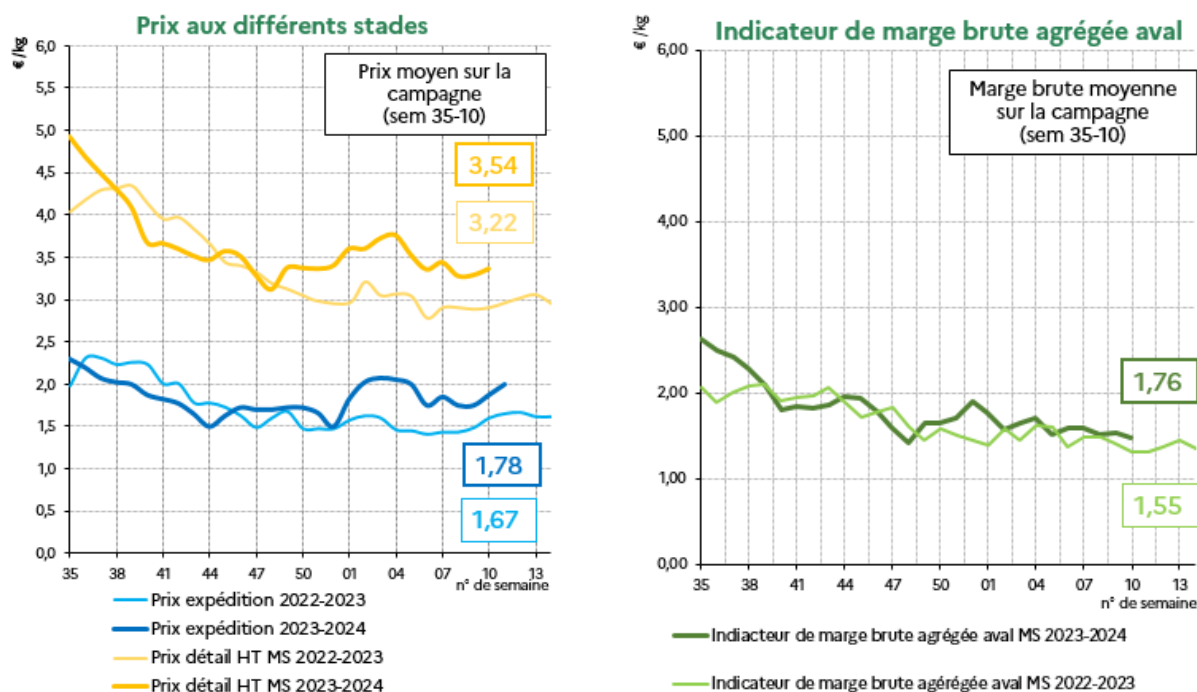
Durant la campagne 2023-2024 (de semaine 35n-1 à 10n), le prix moyen annuel à l'expédition du poireau biologique, quelle que soit la destination, augmente de 6 % par rapport à la campagne précédente. En parallèle, le prix moyen au détail en GMS augmente moins (de 3 %). La marge brute agrégée aval reste donc relativement stable.

3.1.3.3. Le poireau biologique en magasins spécialisés

Moyenne simple de poireaux biologiques de conservation, provenant uniquement des bassins Centre-Ouest et Bretagne.

Graphique 197

Évolution des prix expédition et au détail du poireau biologique en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

L'étude porte sur les mêmes périodes que le poireau biologique en GMS.

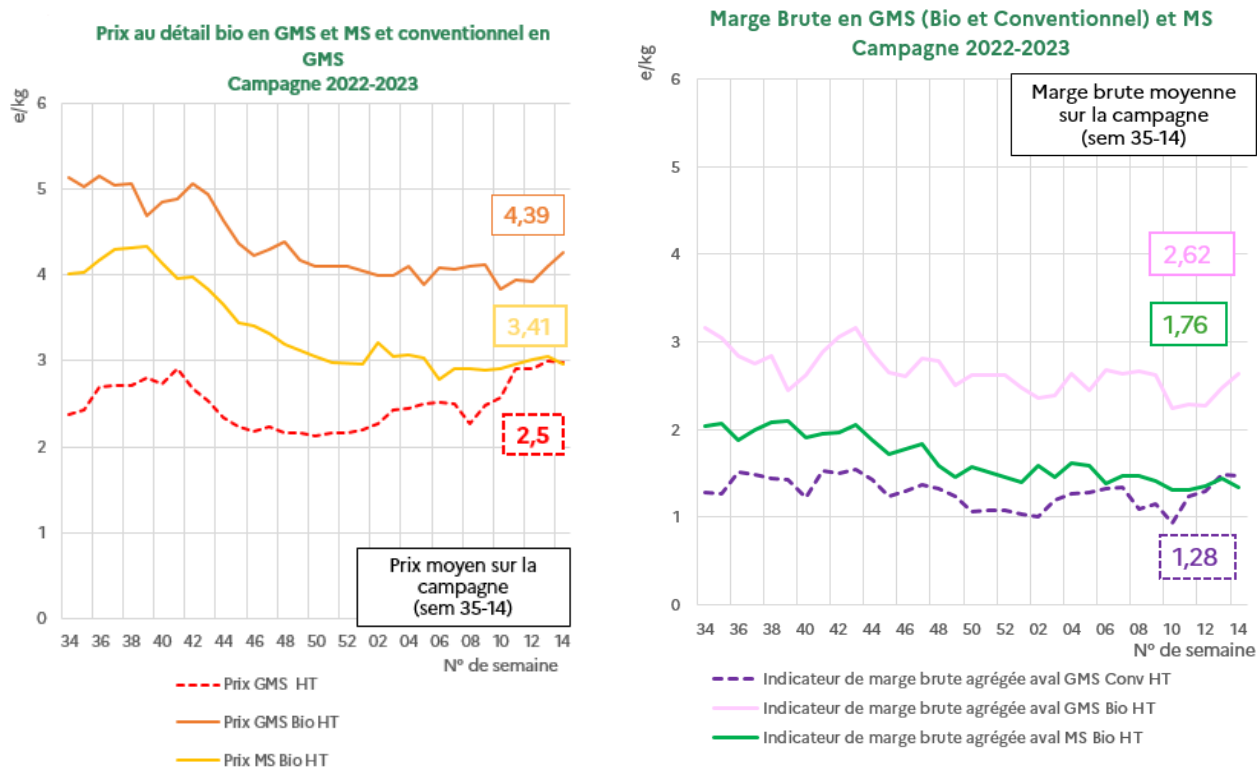
Lecture :

Le prix moyen au détail en MS augmente plus fortement qu'en GMS (de 10 %). La marge brute agrégée aval augmente de 14 %.

3.1.3.4. Comparaison entre conventionnel et biologique

Graphique 198

Comparaison des prix et marges entre les poireaux conventionnels, biologiques en GMS et biologiques en MS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Nous comparons ici les prix au détail et les marges brutes agrégées aval selon les circuits sur la campagne 2022-2023, des semaines 35 de 2022 à 14 de 2023. Il est important de noter que nous ne comparons pas exactement les mêmes produits. En effet, les bassins pris en compte en conventionnel et biologiques ne sont pas les mêmes, pour des raisons de disponibilité de données principalement.

Les prix au détail en GMS du poireau biologique sont en moyenne 76 % plus élevés que ceux du poireau conventionnel. La marge brute agrégée aval est supérieure de 105 % pour le poireau biologique. Concernant la comparaison entre le poireau biologique en GMS et en MS, le prix en GMS est plus élevé de 29 % par rapport à celui en MS. La marge brute agrégée aval pour la vente en GMS en biologique est supérieure de 49 % à celle en circuit MS.

3.2. Prix à l'expédition, prix au détail en GMS et marge brute agrégée aval des fruits conventionnels et biologiques

3.2.1. Le panier de fruits conventionnels

La relation sur période longue entre prix au détail et prix à l'expédition a tendance à être fortement linéaire sur la période étudiée (2008-2023, sauf 2020), elle est de la forme :

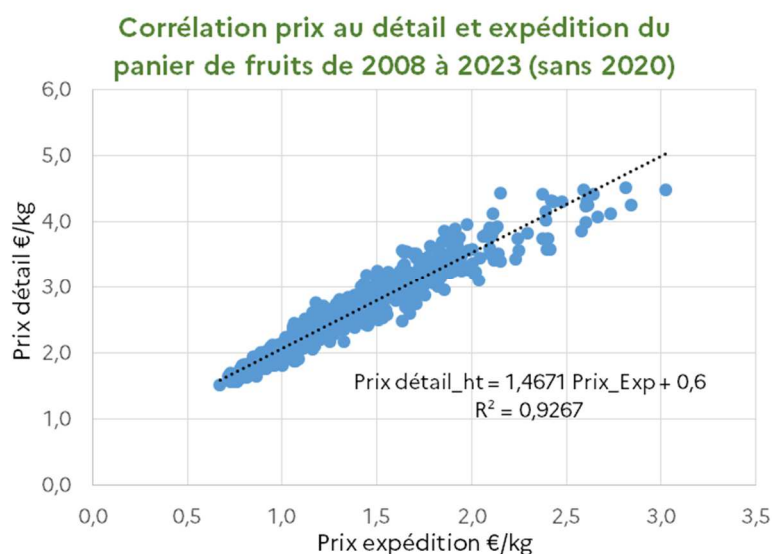
$$\text{prix détail HT} = 1,47 * \text{prix expédition} + 0,6, \text{ avec un } R^2 = 0,93$$

Nous pouvons supposer que lorsque le prix à l'expédition augmente, le prix au détail tendrait à augmenter plus fortement et inversement, ce qui amplifierait l'impact sur le prix au détail des fortes variations saisonnières des cours en amont. Nous pouvons également supposer que la tendance de la marge brute, d'équation :

$$\text{marge brute} = 0,47 + 0,6 * \text{prix expédition}$$

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 60 % du montant de celle-ci.**

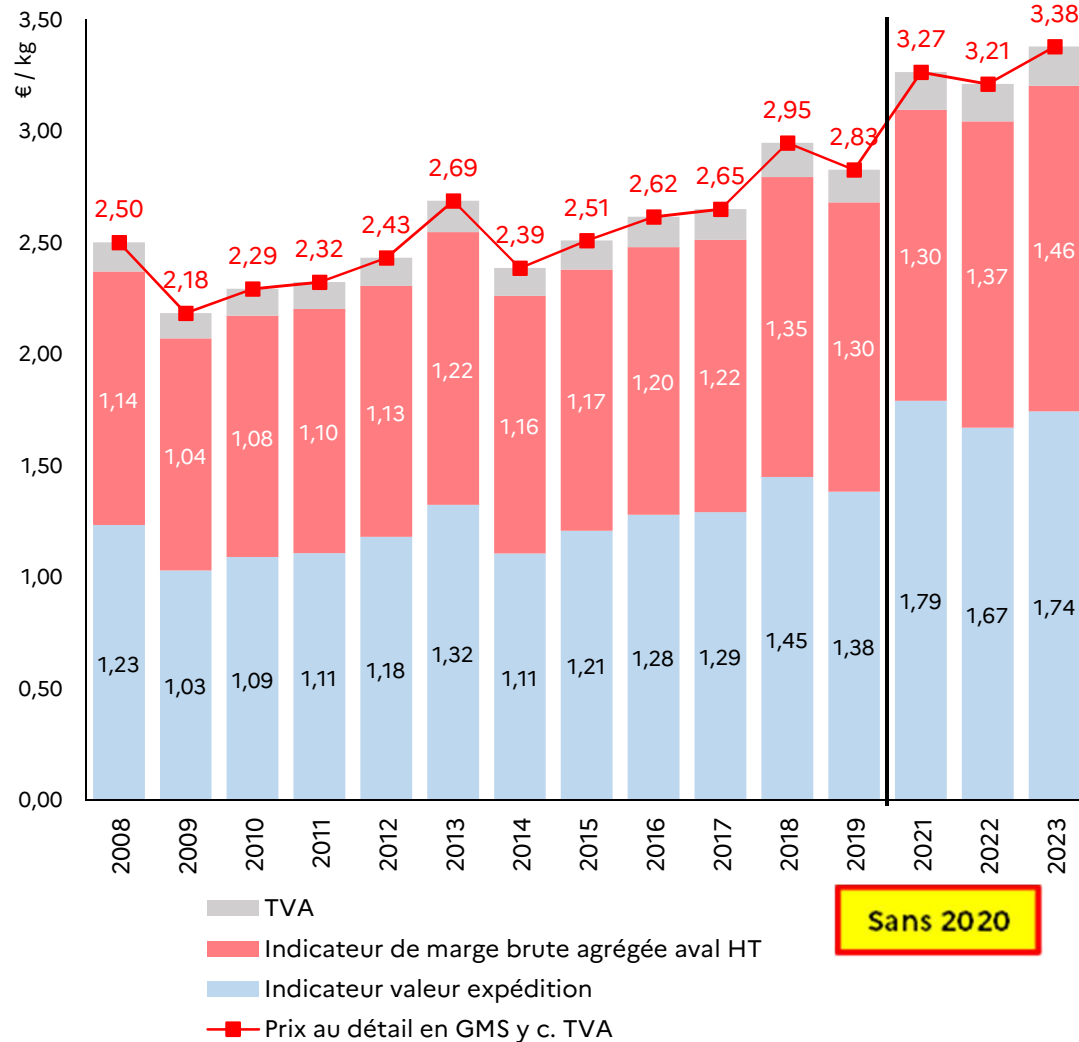
Graphique 199



Sources : FranceAgriMer-RNM

Graphique 200

Composition du prix au détail du panier de fruits

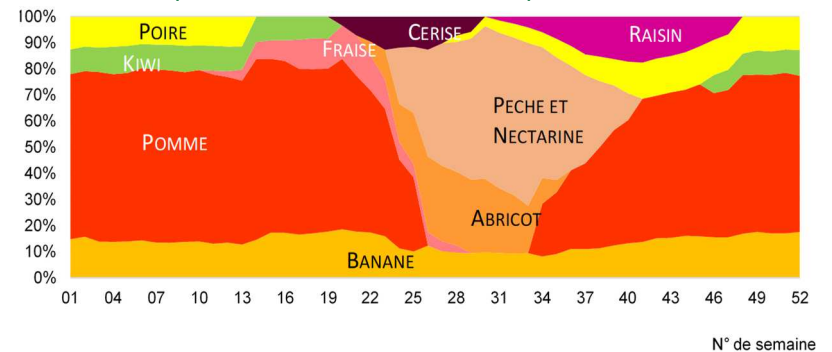


Sources : FranceAgriMer-RNM

Points d'attention :

- Faute de prix à la production, **L'Observatoire étudie les fruits à deux stades seulement : expédition et distribution**,
- Produits très climato-sensibles (production et consommation),
- Pour tenir compte de la saisonnalité, l'observatoire modélise un panier de fruits,
- Manque de relevés de prix en 2020 (confinements).

Composition hebdomadaire du panier de fruits



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

Taux de croissance par rapport à 2022 :

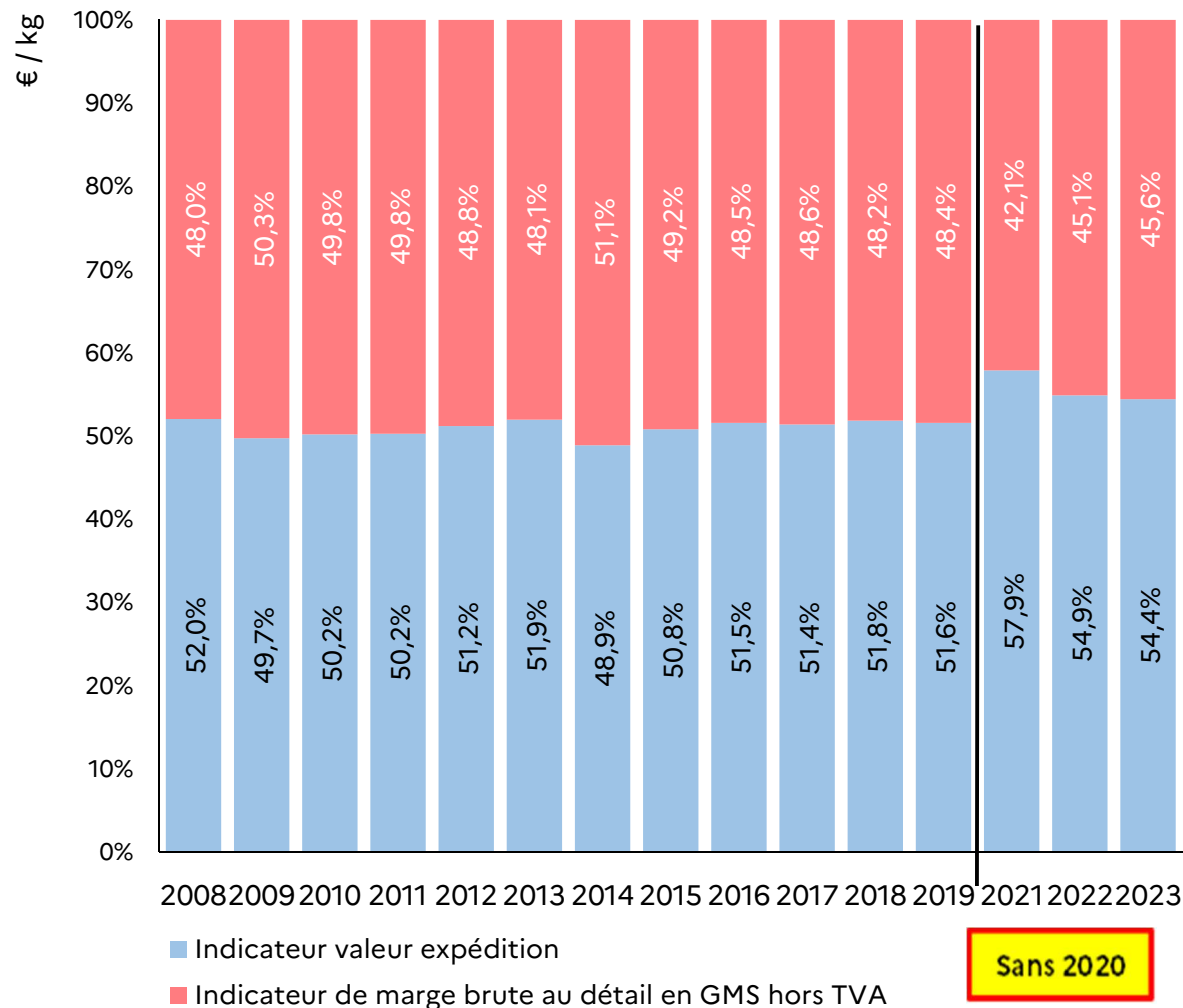
- + 6 % Prix au détail en GMS,
- + 5 % Marge Brute agrégée aval hors TVA,
- + 4 % Prix expédition.

Lecture :

- Production de poires, de fraises et de fruits d'été en repli,
- Production de pommes en hausse,
- Inflation, hausse des coûts de production (énergie, main-d'œuvre...).

Graphique 201

Composition en pourcentage du prix au détail HT du panier de fruits



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

- Faute de prix à la production, L'Observatoire étudie les fruits à deux stades seulement : expédition et distribution.

Lecture :

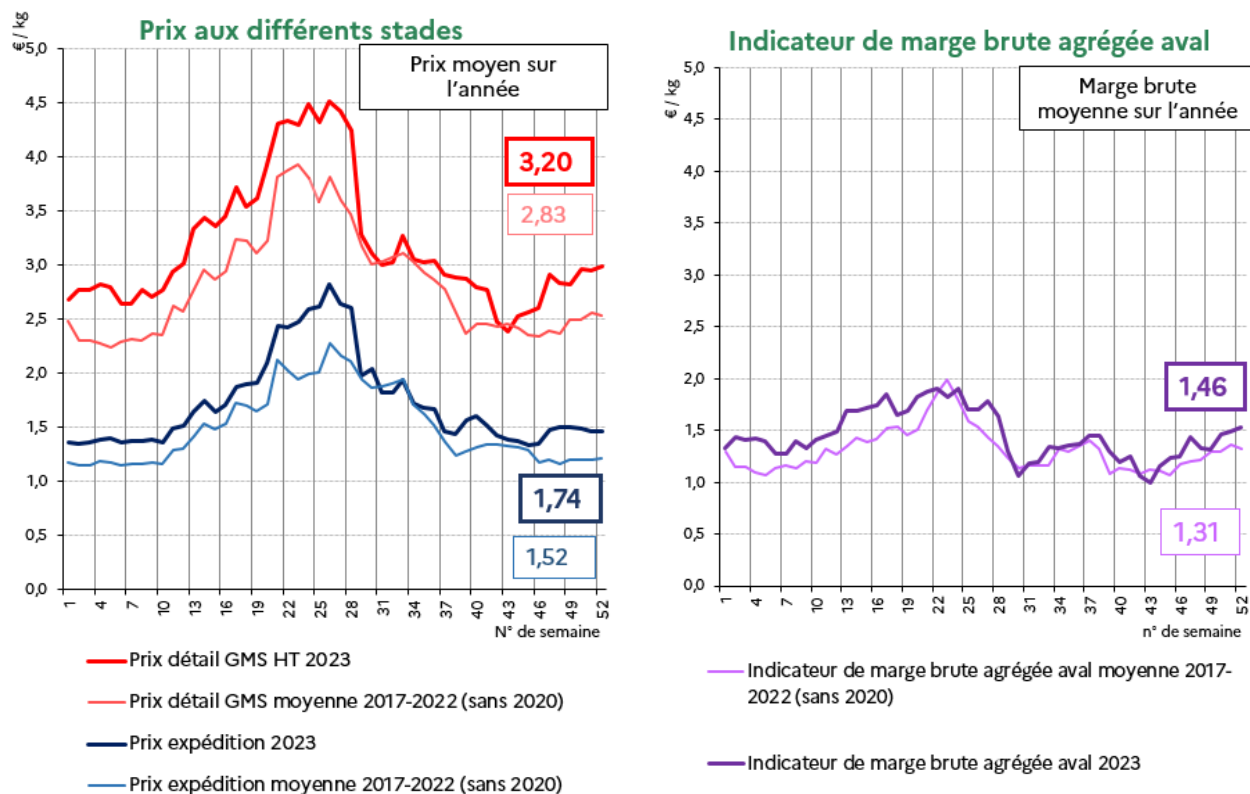
- Les parts à chaque stade sont en moyenne très proches, de l'ordre de d'environ 50 % chacune,
- Après une large diminution de la part de la marge brute agrégée aval en 2021, celle-ci se stabilise sans encore revenir au niveau avant Covid,
- La marge brute agrégée aval peut être comparée celle du rayon fruits et légumes des GMS issue de l'enquête OFPM auprès des enseignes (environ 30 %),

Éléments d'explication :

- o Niveau de marge brute des grossistes de 20 %, sur environ ¼ des approvisionnements des GMS,
- o Autres intermédiaires entre expéditeurs et GMS ?
- o Effet produits importés ?
- o Autres facteurs ?

Graphique 202

Évolution des prix expédition et au détail du panier de fruits



Sources : FranceAgriMer-RNM

On observe une légère baisse de cours en 2022 par rapport à 2021 liée à la forte hausse de cours en 2021 qui faisait suite à une offre déficitaire car fortement impactée par le gel. En 2022, l'offre revient à la normale, mais les cours restent relativement élevés en lien avec l'inflation générale et alimentaire en particulier. En 2023, le prix moyen annuel à l'expédition augmente de 4 % sur un an et de 15 % par rapport à la moyenne quinquennale. Au détail en GMS, le prix du panier augmente de 6 % sur un an et de 13 % par rapport à la moyenne quinquennale. Ces évolutions à la hausse peuvent notamment s'expliquer par l'inflation, mais sont relativement modérées comparativement au panier de légumes.

Cela s'explique en partie par le marché déséquilibré durant l'été pour plusieurs fruits comme l'abricot et la pêche avec des prix bas et équivalents à la moyenne quinquennale à partir de juillet jusqu'à fin octobre. Cela suit une période (semaines 22 à 28) de plus forte hausse des cours qu'à l'accoutumée liée à la diminution de la production de cerise et de fraise. À noter que cette hausse des cours durant la période printemps/été est structurelle car liée à la forte proportion de fruits de printemps/été dans le panier dont les prix au kilo sont plus élevés. Durant le reste de l'année, c'est la pomme qui prédomine.

La marge brute agrégée aval quant à elle augmente de 5 % sur un an et de 11 % par rapport à la moyenne quinquennale.

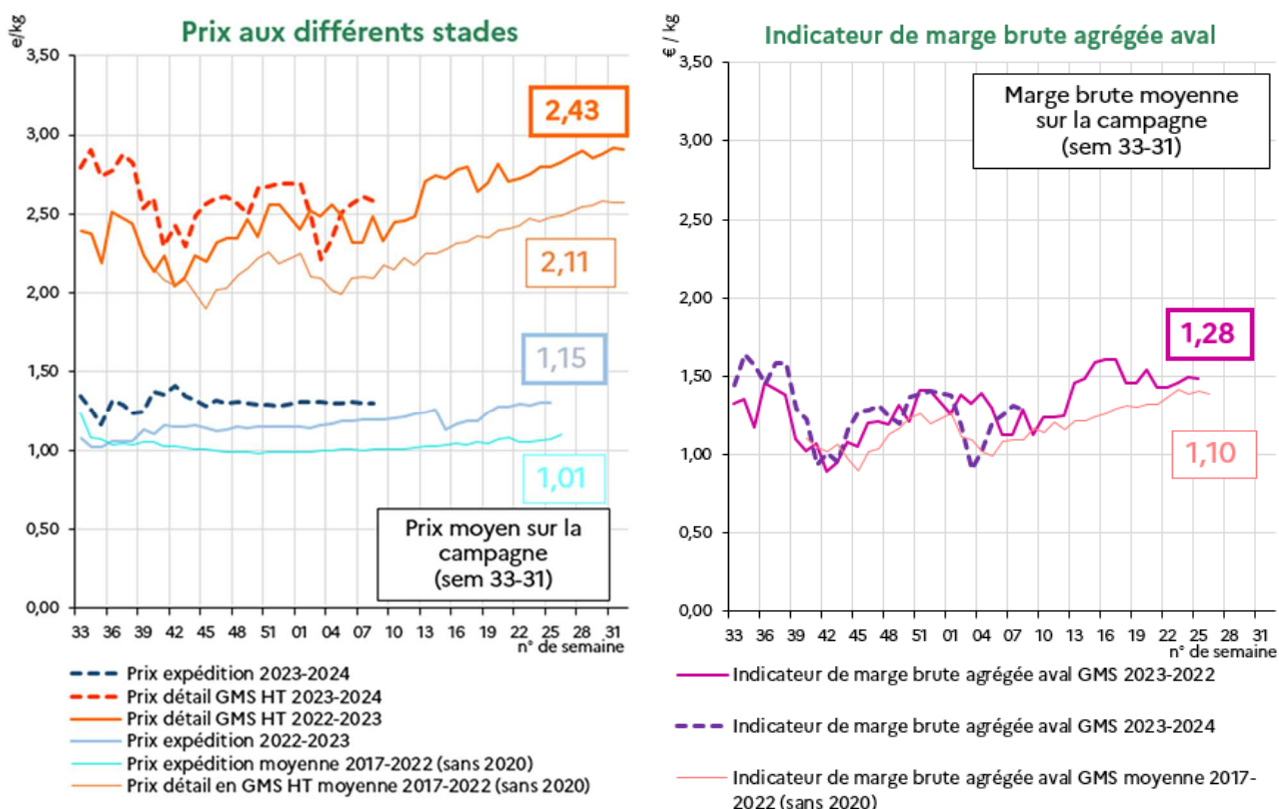
3.2.2. La pomme

3.2.2.1. La pomme conventionnelle en GMS

Moyenne simple de pommes conventionnelles des variétés Braeburn, Gala, Golden et Granny smith, provenant des bassins Centre-Ouest, Rhône Alpes, Sud-Est et Sud-Ouest, conditionnées en vrac et en plateau.

Graphique 203

Évolution des prix expédition et au détail de la pomme conventionnelle



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

Étude de la campagne 2022-2023 et de la moyenne cinq ans de semaines sur les semaines 33n-1 à 31n. La campagne 2023-2024 est étudiée sur les semaines 33n-1 à 9n.

Lecture :

Durant la campagne 2022-2023 (de semaine 33n-1 à 31n), le prix moyen annuel à l'expédition de la pomme conventionnelle augmente de 13 % par rapport à la moyenne quinquennale. Au détail en GMS, le prix augmente de 16 % par rapport à la moyenne quinquennale.

La marge brute agrégée aval augmente de 16 % durant la campagne 2022 - 2023 par rapport à la moyenne quinquennale.

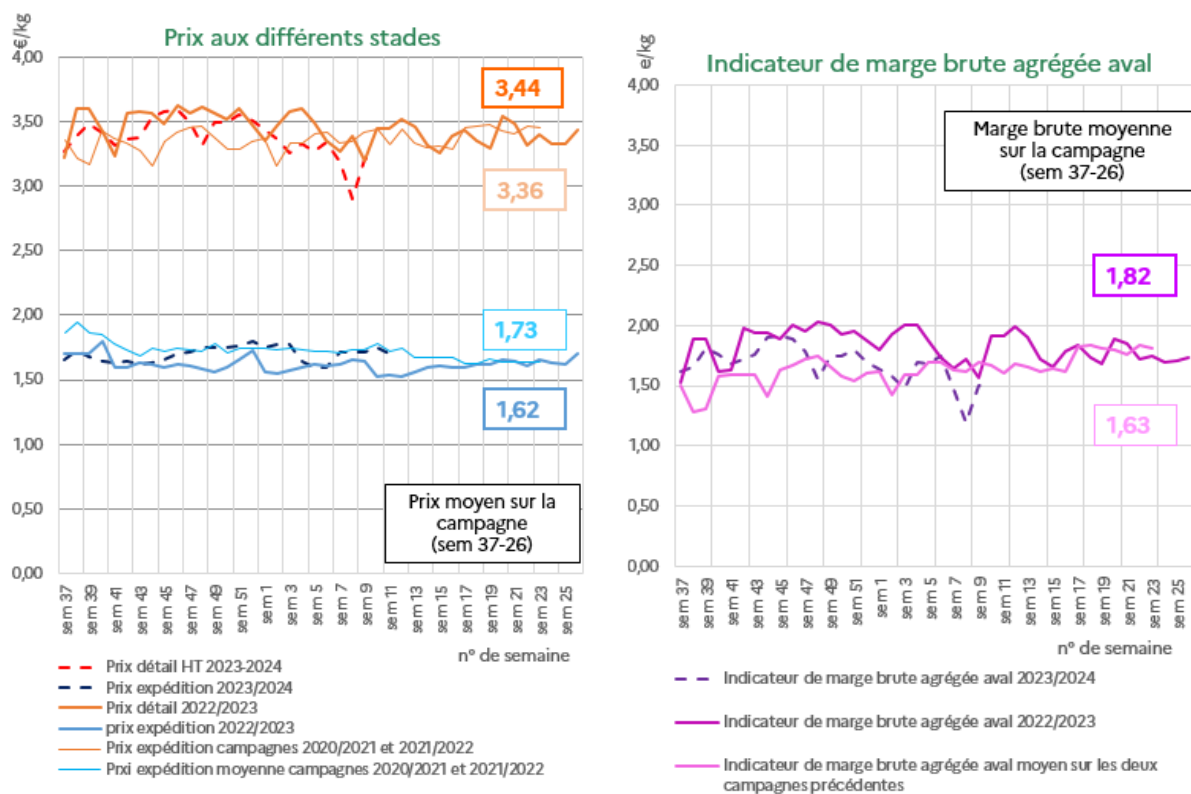
Durant la campagne 2022-2023, les prix comme la marge brute agrégée aval semblent suivre globalement la moyenne quinquennale. Le prix expédition reste stable tandis que le prix au détail augmente progressivement tout au long de la campagne.

3.2.2.2. La pomme biologique en GMS

Moyenne simple de pommes biologiques de variété uniquement Bicolore, provenant des bassins Centre-Ouest, Sud-Est et Alsace, conditionnée en caisses et en sachets à l'expédition et conditionnée par 4 ou 6 pommes au détail en GMS. Le prix de la barquette au détail a été ramené au kilogramme (en considérant que 6 pommes représentent 1 kg, et 4 pommes 750 g). Le prix expédition est une moyenne pondérée par les surfaces des différentes origines.

Graphique 204

Évolution des prix expédition et au détail de la pomme biologique en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

Étude de la campagne 2022-2023 et de la moyenne des deux campagnes précédentes (2020-2021 et 2021-2022) sur les semaines 37n-1 à 26n ainsi que le début de campagne 2023-2024 sur les semaines 37n-1 à 10n.

Lecture :

Durant la campagne 2022-2023 (de semaine 37n-1 à 26n), le prix moyen annuel à l'expédition de la pomme biologique quelle que soit la destination, diminue de 7 % par rapport à la moyenne des deux campagnes précédentes. Le prix moyen au détail en GMS lui augmente très légèrement de 2 %. La marge brute agrégée aval augmente donc de 12 %.

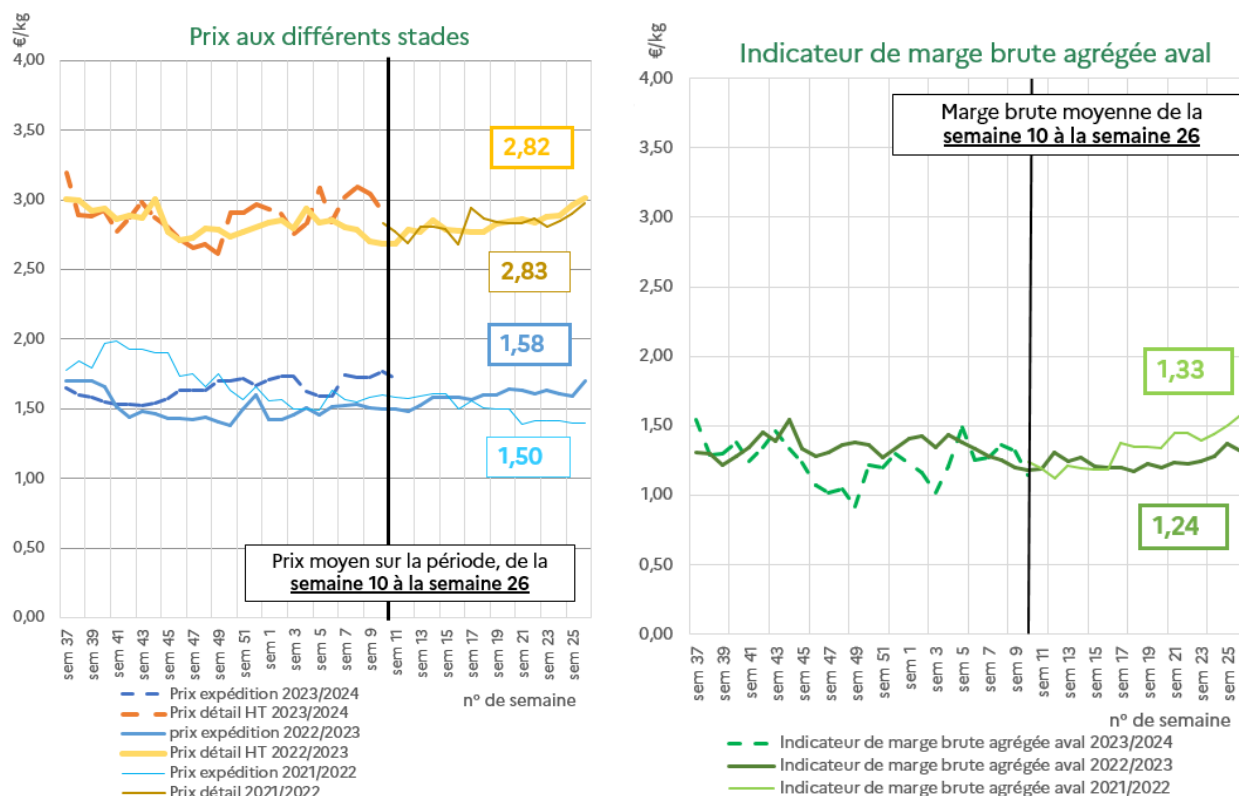
La production 2022 a été importante et plus élevée que celle de la campagne 2021. En parallèle, la commercialisation a été difficile en circuit long avec de manière générale un problème d'adéquation de l'offre à une demande en baisse en biologique. L'offre, en excès, a eu des difficultés à trouver des débouchés vers la transformation et souffert également de problème de conservation.

3.2.2.3. La pomme biologique en magasins spécialisés

Moyenne simple de pommes biologiques de variété Bicolore, provenant des bassins Centre-Ouest, Sud-Est et Alsace, uniquement en vrac. Le prix expédition est une moyenne pondérée par les surfaces des différentes origines.

Graphique 205

Évolution des prix expédition et au détail de la pomme biologique en MS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

Étude de la campagne 2021-2022 sur les semaines 10n à 26n (ne disposant pas de données en amont pour le stade détail en magasins spécialisés), la campagne 2022-2023 sur les semaines 37n-1 à 26n, et la campagne 2023-2024 sur les semaines 37n-1 à 10n.

Lecture :

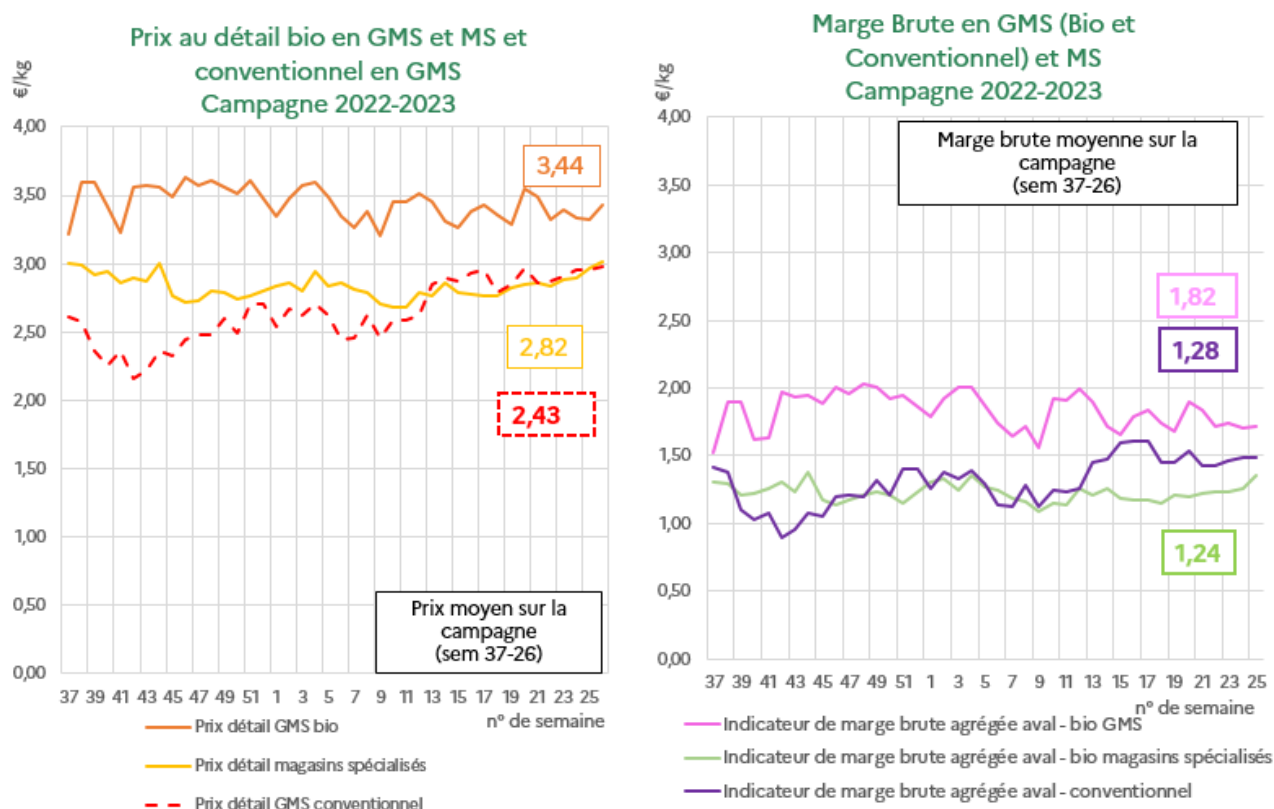
Pour la campagne 2022-2023 (de semaines 10 à 26), le prix moyen annuel à l'expédition de la pomme biologique augmente de 5 % par rapport à la campagne précédente. Le prix moyen au détail en magasins spécialisés est stable. La marge brute agrégée aval diminue donc de 7 %.

3.2.2.4. Comparaison entre conventionnel et biologique

Nous comparons ici les prix au détail et les marges brutes agrégées aval selon les circuits sur la campagne 2022-2023 des semaines 37 de 2022 à 26 de 2023. Il est important de noter que nous ne comparons pas exactement les mêmes produits. En effet, la pomme conventionnelle est très diversifiée en termes de bassins et de variétés. La pomme biologique l'est moins : variété Bicolore, conditionnement différent entre GMS et magasins spécialisés (MS). En effet, la pomme biologique en GMS est commercialisée majoritairement en barquettes de 4 à 6 pommes alors qu'en MS, elle est commercialisée en vrac.

Graphique 206

Comparaison des prix et marges entre les pommes conventionnelles, biologiques en GMS et biologiques en MS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Le prix au détail et la marge brute agrégée aval en GMS de la pomme biologique sont en moyenne 42 % plus élevés que pour la pomme conventionnelle. Le conditionnement explique au moins en partie cet écart.

Le prix de la pomme biologique en GMS est plus élevé de 22 % par rapport à celui en MS. La marge brute agrégée aval en GMS en Biologique est supérieure de 48 %. Cette différence s'explique également en partie par le coût du conditionnement.

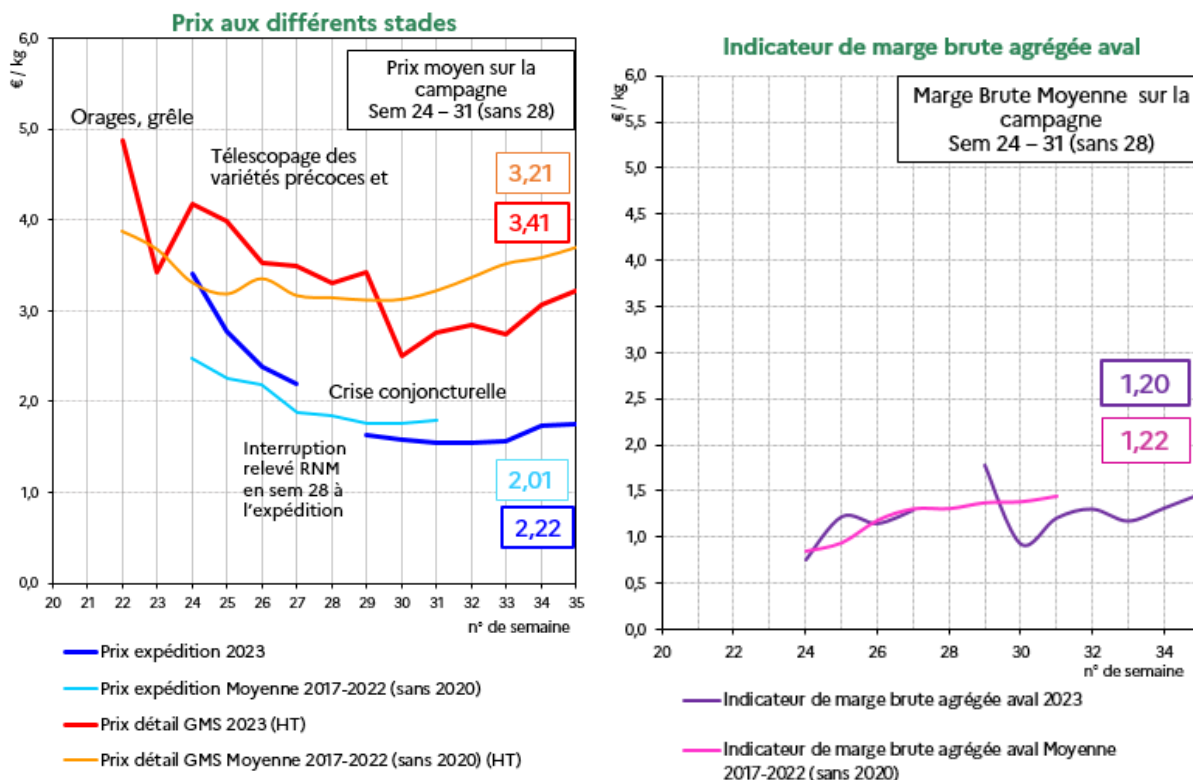
3.2.3. L'abricot

3.2.3.1. L'abricot conventionnel en GMS

Moyenne simple d'abricots conventionnels de variété Bergeron et Orangered, calibre 40-45 et 45-50 provenant des bassins Sud-Est et Rhône-Alpes.

Graphique 207

Évolution des prix expédition et au détail de l'abricot conventionnel



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

Étude de la campagne 2023 et la moyenne cinq ans sur les semaines 22 à 35 (sans les semaines 22, 23 et 28 à l'expédition).

Lecture :

Durant la campagne 2023 (de semaines 24 à 31 sans 28), le prix moyen annuel à l'expédition de l'abricot conventionnel, augmente de 10 % par rapport à la moyenne quinquennale. Au détail en GMS, le prix augmente de 6 % par rapport à la moyenne quinquennale.

Le début de campagne est caractérisé par des récoltes limitées par les intempéries, orages et grêles avec donc une offre déficitaire et des prix plus élevés à l'expédition. Ensuite, le marché devient saturé suite au télescopage entre variétés tardives et précoces. L'offre devient donc supérieure à la demande et les prix diminuent (crise conjoncturelle du 24 juillet jusqu'à la fin de campagne, incitant notamment les GMS à baisser leurs prix également pour résorber l'excès d'offre).

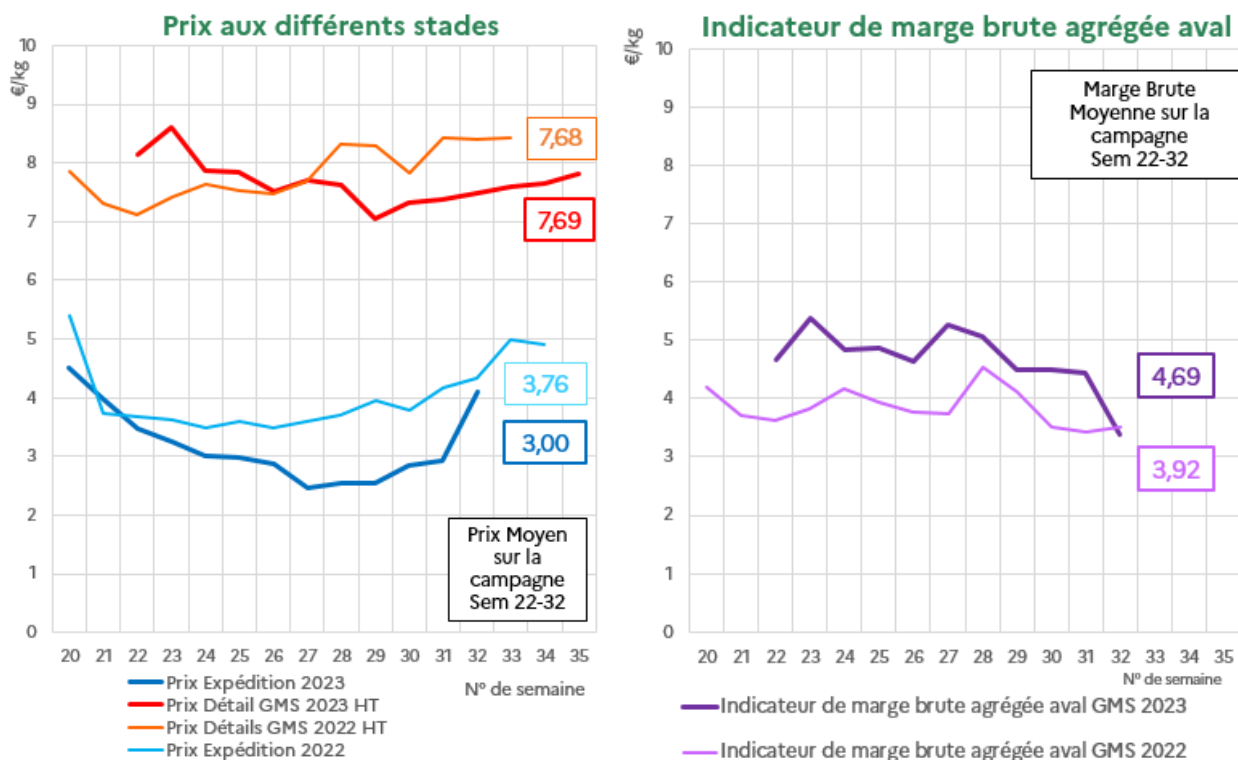
La marge brute agrégée aval, elle diminue de 2 % durant la campagne 2023 par rapport à la moyenne quinquennale. Le taux de marge diminue d'autant plus de 11 %.

3.2.3.2. L'abricot biologique en GMS

Moyenne simple d'abricots biologiques de variété Orangé Rouge, tous calibres confondus et venant des bassins Sud-Est et Roussillon, en plateau à l'expédition, en vrac au détail.

Graphique 208

Évolution des prix expédition et au détail de l'abricot biologique en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

Étude de la campagne 2023 et de la campagne 2022 sur les semaines 22 à 32.

Lecture :

Durant la campagne 2023 (de semaines 22 à 32), le prix moyen annuel à l'expédition de l'abricot biologique, diminue de 20 % par rapport à la campagne précédente. Le prix moyen au détail en GMS lui est stable. La marge brute agrégée aval augmente donc 20 %, alors que le taux de marge lui augmente de 50 %.

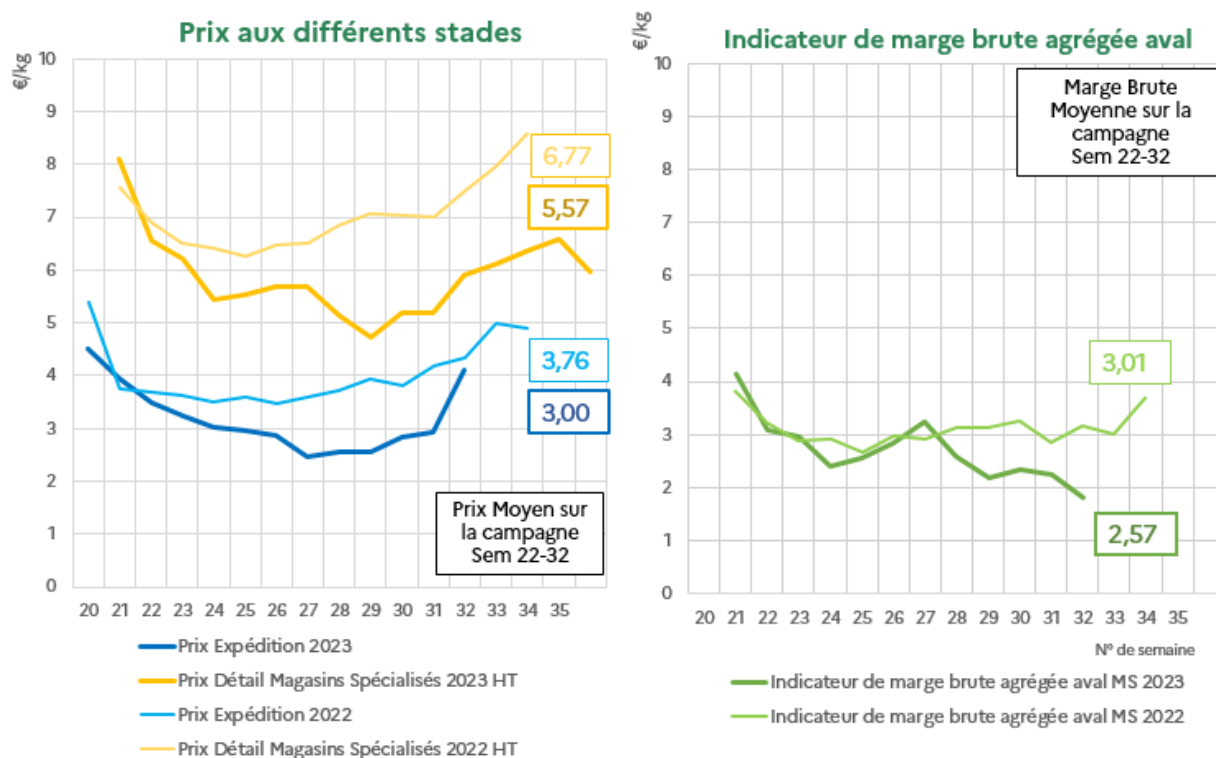
Le contexte de marché difficile en 2023 explique cette forte baisse de cours à l'expédition. De plus, la sécheresse a conduit à des dérogations sur les calibres avec un effet baissier sur les prix expédition.

3.2.3.3. L'abricot biologique en magasins spécialisés

L'abricot suivi est le même qu'en GMS.

Graphique 209

Évolution des prix expédition et au détail de l'abricot biologique en MS



Sources : FranceAgriMer-RNM

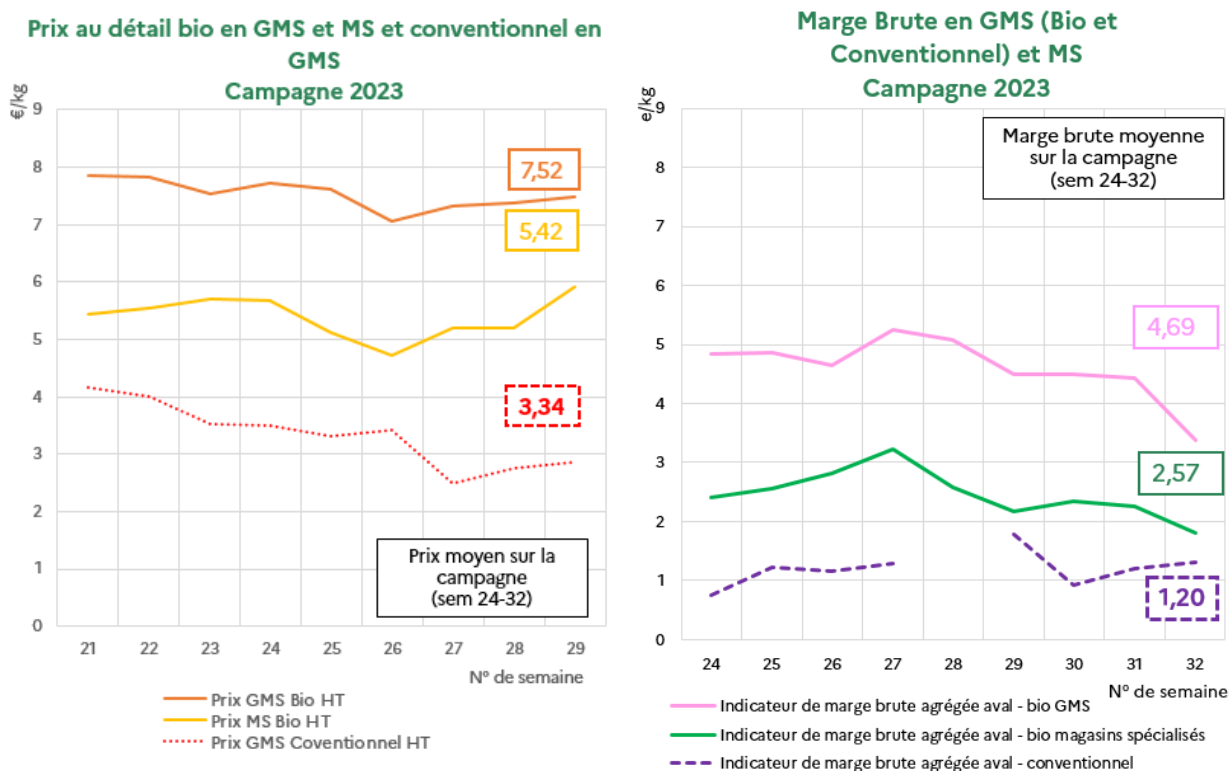
On remarque ici que contrairement à la GMS, les prix au détail en MS ont suivi la baisse des prix expéditions et dans des proportions équivalentes (- 18 %). Dans ce contexte, la marge brute agrégée aval diminue de 15 %.

3.2.3.4. Comparaison entre conventionnel et biologique

Nous comparons ici les prix au détail et les marge brute agrégée aval selon les circuits sur la campagne 2023 des semaines 24 à 32 de 2023 (sans la 28 par manque de données en conventionnel). Il est important de noter que nous ne comparons pas exactement les mêmes produits, les calibres et les variétés diffèrent entre abricots conventionnels et biologiques.

Graphique 210

Comparaison des prix et marges entre les abricots conventionnels, biologiques en GMS et biologiques en MS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Ainsi, le prix au détail en GMS de l'abricot biologique est en moyenne 125 % plus élevé que le conventionnel. La marge brute agrégée aval est supérieure de 291 % pour l'abricot biologique.

Entre circuits biologiques, le prix de l'abricot biologique en GMS est plus élevé de 39 % par rapport au MS. La marge brute agrégée aval en GMS est plus élevée de 82 %.

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

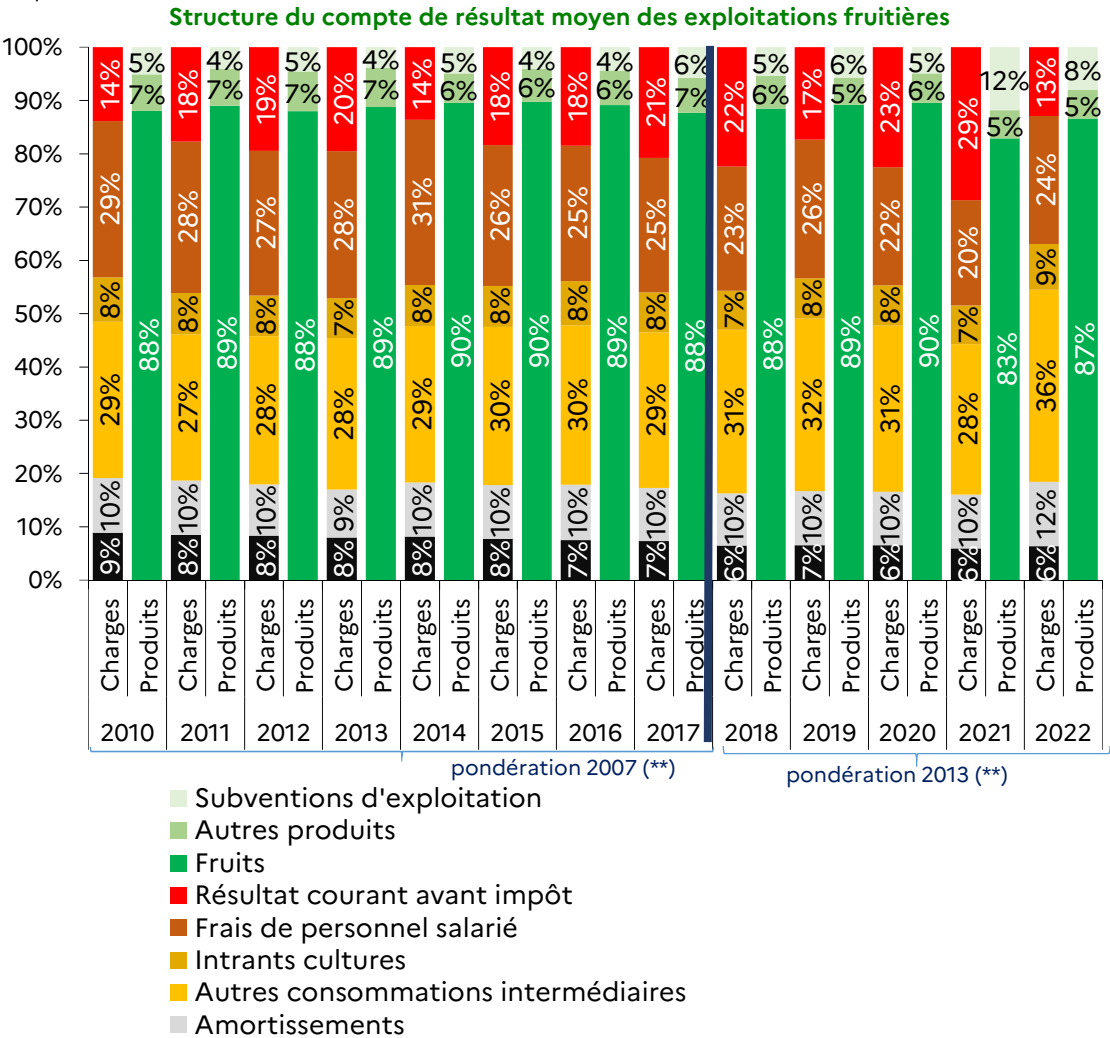
Sur la période 2010-2022, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de fruits issu du Rica est constitué de 164 à 210 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 2 749 à 3 957 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, en 2022, la production de fruits constitue plus de 95 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux³.

En 2022, on constate une hausse de l'ensemble des produits⁴ : + 5 % pour le produit brut « Fruits » et + 2 % pour les autres produits, malgré une baisse des subventions d'exploitation (- 32 %). Les charges courantes augmentent quant à elles de 23 %. Après deux années de hausse consécutive, le résultat courant avant impôt diminue (- 55 % par rapport à 2021).

³ 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.

⁴ 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 211

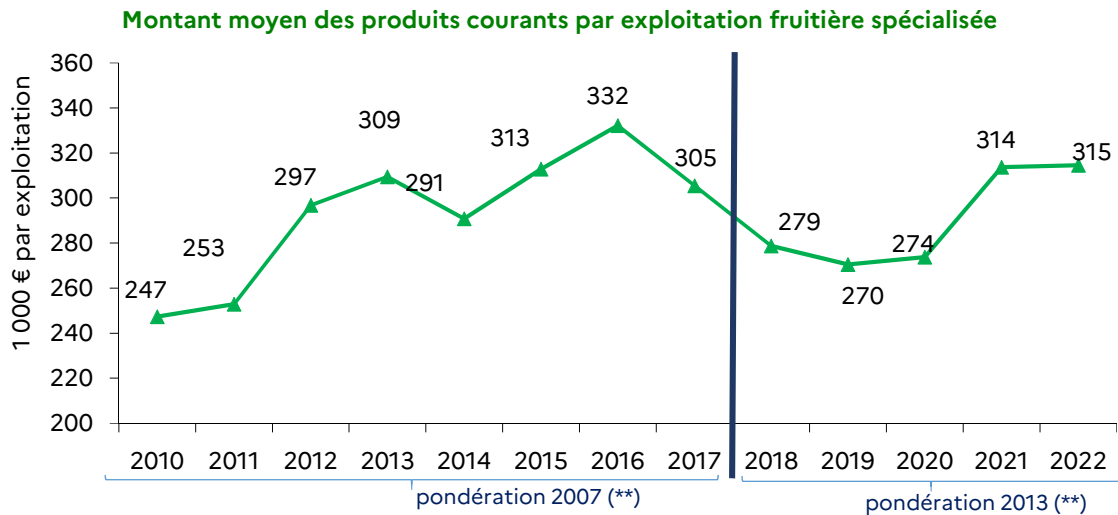


(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

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

Graphique 212

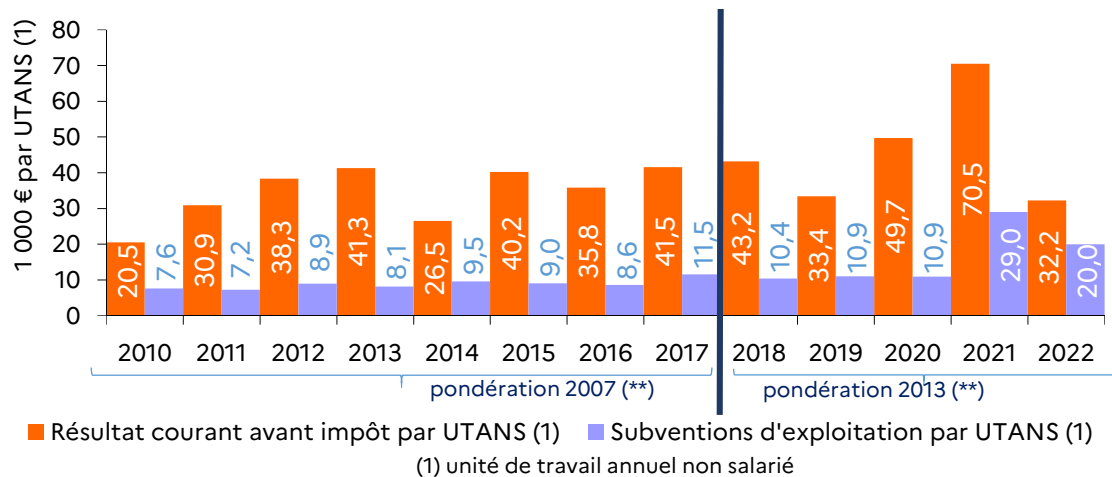


(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Source : Rica (SSP)

Graphique 213

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

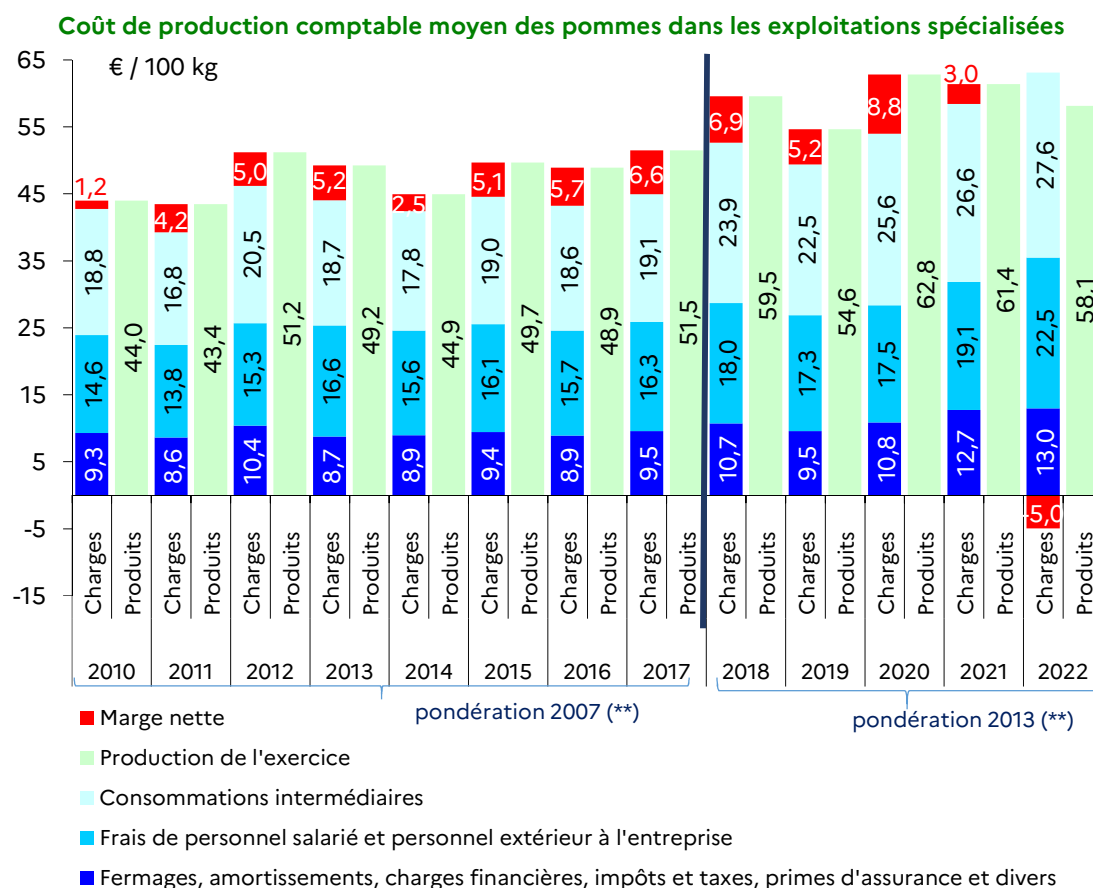
Sur la période 2010-2022, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de pommes issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 102 à 125 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 1 561 à 2 585 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, le produit brut pommes constitue en 2022, 76 % des produits courants de l'exercice et plus de 89 % du produit brut du verger.

Une estimation comptable approximative du coût moyen de production des pommes a été réalisée à partir de ces données du Rica (Graphique 214). Dans cette approche, la totalité de la production de l'exercice est assimilée à la production d'une quantité donnée de pommes et l'ensemble des charges de l'exploitation sont affectées à cette quantité.

Le coût de production comptable des pommes ainsi estimé varie sur la période étudiée (2010 à 2022) de 39 € pour 100 kg en 2011 à 63 € pour 100 kg en 2022. Le prix moyen des pommes varie de 43 € pour 100 kg à 63 € pour 100 kg. La marge nette devient négative en 2022. Elle est de - 5 € pour 100 kg en 2022 contre 3 € en 2021.

Compte tenu des sources utilisées (échantillon des seules exploitations très spécialisées, données comptables comprenant des postes de charges communs à d'autres produits que les pommes) et du mode de calcul, ces résultats ne doivent être considérés que comme des ordres de grandeur.

Graphique 214



(**) 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

Suite à la demande du Comité de Pilotage de présenter des résultats issus des coûts de production établis par les Instituts techniques agricoles comparables entre filières pour la rémunération des exploitants, l'Observatoire a mis en place un groupe de travail spécifique à cette question. Il s'est réuni à trois reprises depuis décembre 2022.

Il est ressorti de ces travaux l'intérêt de présenter des résultats sans charges supplétives⁵, sous forme de solde disponible comptable. Ce solde disponible sert notamment à la rémunération de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales.

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 397 exploitations réparties dans 12 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 50 % 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 (39 exploitations) ;
- les producteurs de pommes spécialisés (44 exploitations) ;
- les producteurs d'abricots spécialisés (45 exploitations) ;
- les producteurs de kiwis spécialisés (25 exploitations) ;
- les producteurs de cerises spécialisés (25 exploitations) ;
- les autres arboriculteurs (176 exploitations diversifiées et autres spécialistes).

Les résultats pour l'ensemble de l'échantillon sont également présentés ainsi que ceux des producteurs de prunes de table et producteurs de prunes d'ente.

La SAU moyenne de l'échantillon en 2022 est de 40 ha dont 21 ha de vergers, 10 ha d'autres cultures spécialisées (vigne, légumes, ...) et 9 ha de grandes cultures. Le verger est composé prioritairement de pommiers (6 ha en moyenne), d'abricotiers (4 ha) et de pêcheurs (3 ha). La surface de cerisiers est de 2 ha en moyenne. Celle des kiwis de 1 ha. La main-d'œuvre totale par exploitation est de 8,0 UTA (équivalent actif à temps complet) en moyenne, dont 6,7 UTA salarié, soit 84 % du total.

En 2022 (Graphique 215), le résultat courant avant impôt⁶, qui sert également à la rémunération de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels présents sur l'exploitation ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales, est en moyenne positif dans l'ensemble des systèmes étudiés, bien que derrière ces moyennes se cachent des disparités importantes :

- **« Spécialisés pêches »** : « les exploitations de cet échantillon sont très majoritairement orientées vers l'arboriculture qui représente plus de 90 % de leur produit brut. Ce produit brut arboriculture provient de surcroît en très grande majorité des pêches qui constituent

⁵ Les charges dites « supplétives » ou « forfaitaires » sont des rémunérations théoriques du travail, du foncier et du capital de l'exploitant, évaluées à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le marché de la location des terres agricoles (fermages) et sur le marché des capitaux.

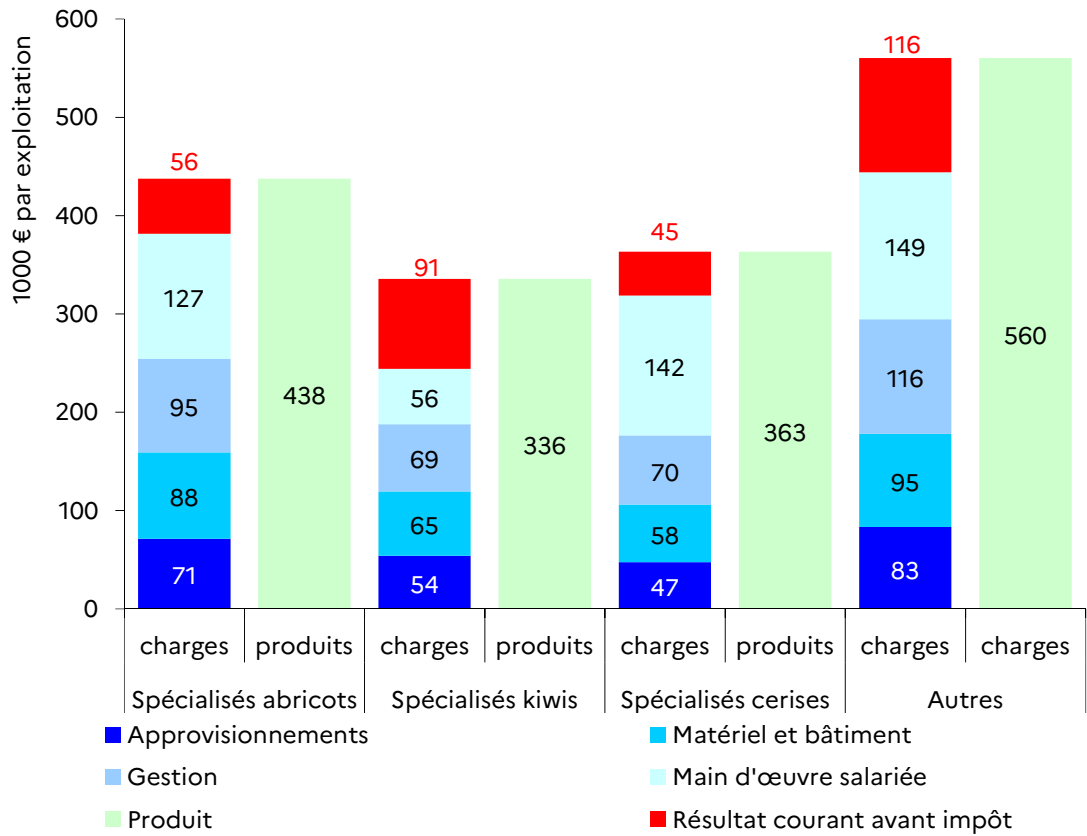
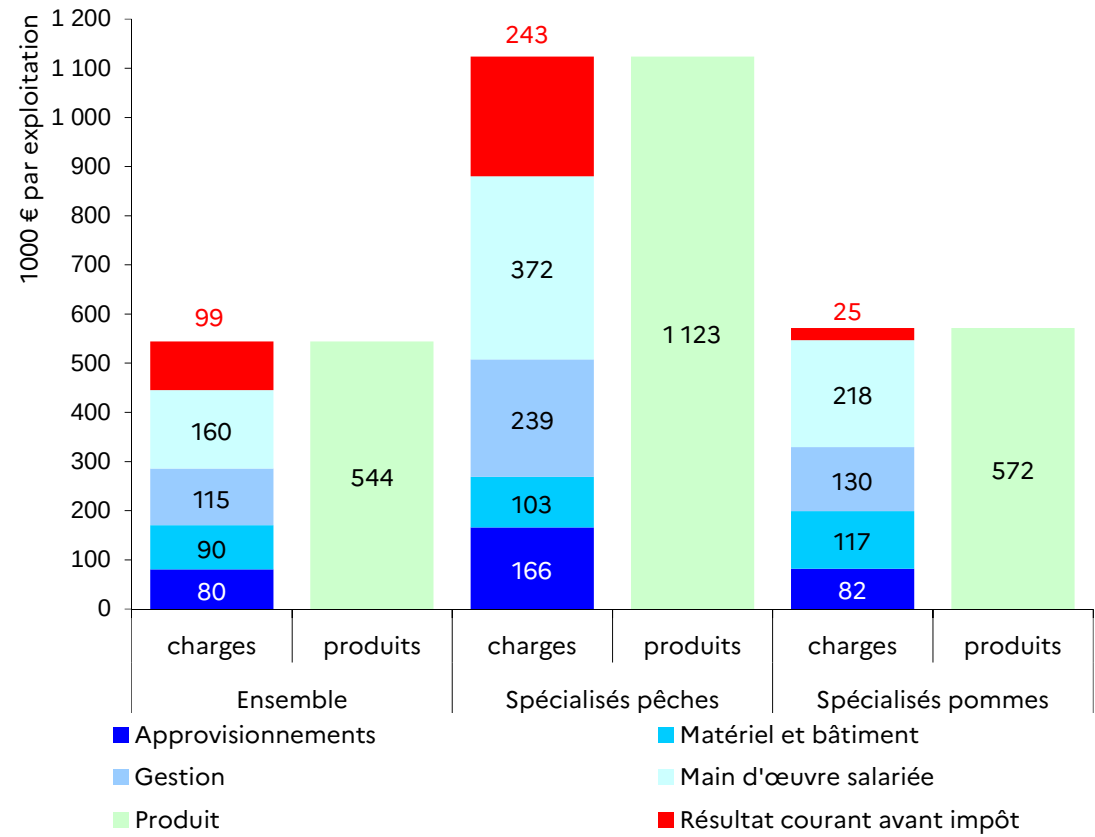
⁶ Les résultats étaient présentées jusqu'à cette année sous la forme d'un « revenu net calculé », qui inclut une évaluation extracomptable du coût de la main-d'œuvre exploitant à hauteur d'une rémunération au SMIC horaire brut sur la base de 169 heures de travail par mois, sur une période de 12 mois.

l'essentiel du verger. [...] Les résultats sont en légère baisse par rapport à 2021. La baisse des prix a été compensée par la hausse de la production. La pêche est sur une dynamique de résultats positifs depuis 2015. Il faut toutefois noter la disparité des résultats avec des situations très contrastées notamment géographiques (le Roussillon est toujours pénalisé par la Sharka avec une politique d'arrachage sanitaire des vergers). Le résultat courant avant impôt s'établit à 243 347 € en 2022 contre 258 033 € en 2021 (- 6 %).

- **« Spécialisés pommes »** : « toutes ces exploitations produisent des pommes très majoritairement et réalisent avec l'arboriculture 91 % de leur produit brut total. Le résultat baisse en 2022 pour les producteurs de pommes. Malgré des rendements corrects, les problèmes de calibre et de coloration dus à la sécheresse et le marché difficile ont conduits à des prix plus bas ». Le résultat courant avant impôt passe de 91 703 € en 2021 à 24 755 € en 2022 (- 73 %).
- **« Spécialisés abricots »** : « Elles produisent majoritairement des abricots, accompagnés parfois de pêches et de cerises ». Le produit brut arboricole représente 76 % du produit brut des exploitations de l'échantillon. En 2022, le gel dans le Roussillon, les petits calibres et la hausse des charges, notamment sur les approvisionnements et la main-d'œuvre, expliquent la baisse du résultat courant avant impôt de l'échantillon (- 64 %). Il s'établit à 56 298 € en 2022, contre 157 271 € en 2021.
- **« Spécialisés kiwis »** : « la production arboricole des exploitations est majoritairement dominée par le kiwi (en moyenne 72 % du produit brut arboricole), souvent accompagné d'une production de pommes et de grandes cultures ». Ainsi, en 2022, l'augmentation du résultat est en grande partie due à la bonne campagne céréalière ». Le résultat courant avant impôt est en hausse de 76 % entre 2021 et 2022 ; il passe de 91 441 € à 51 945 € pour cet échantillon.
- **« Spécialisés cerises »** : « ce groupe est un peu moins spécialisé en arboriculture que les types pommes ou pêches, la cerise étant souvent associée à la vigne. Le produit brut arboricole (297 343 €) représente, en 2022, 71 % du produit brut total des exploitations de l'échantillon (363 217 €). « En 2022, le résultat reste positif mais à la baisse. La récolte a été meilleure mais la campagne de commercialisation réduite (chaleur) et des prix un peu inférieurs à 2021 n'ont pas permis une hausse de produit à hauteur de l'augmentation des charges, en particulier de main-d'œuvre compte tenu de la récolte importante. »
- **« Arboriculteurs diversifiés et autres spécialistes »** : « ce type regroupe une forte variété d'exploitations à dominante fruitière. Le produit brut arboricole représente 73 % du produit brut total. L'échantillon de 176 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. En 2022, le résultat moyen est stable. La progression des produits a permis de couvrir l'augmentation des charges totales, plus marquée sur les approvisionnements et la main-d'œuvre. Le résultat courant avant impôt augmente passant de 111 680 € en 2021 à 116 412 € en 2022, soit une hausse de 4 % sur un an. »

Graphique 215

Comptes des exploitations fruitières par système de production en 2022



Source : Observatoire des Exploitations Fruitières, CERFRANCE, FranceAgriMer, CTIFL, FNPF

4.4. Compte de résultat des exploitations légumières

Sur la période 2010-2022, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de légumes issu du Rica est constitué de 186 à 274 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 4 236 à 6 467 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de légumes constitue en 2022 94 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux⁷.

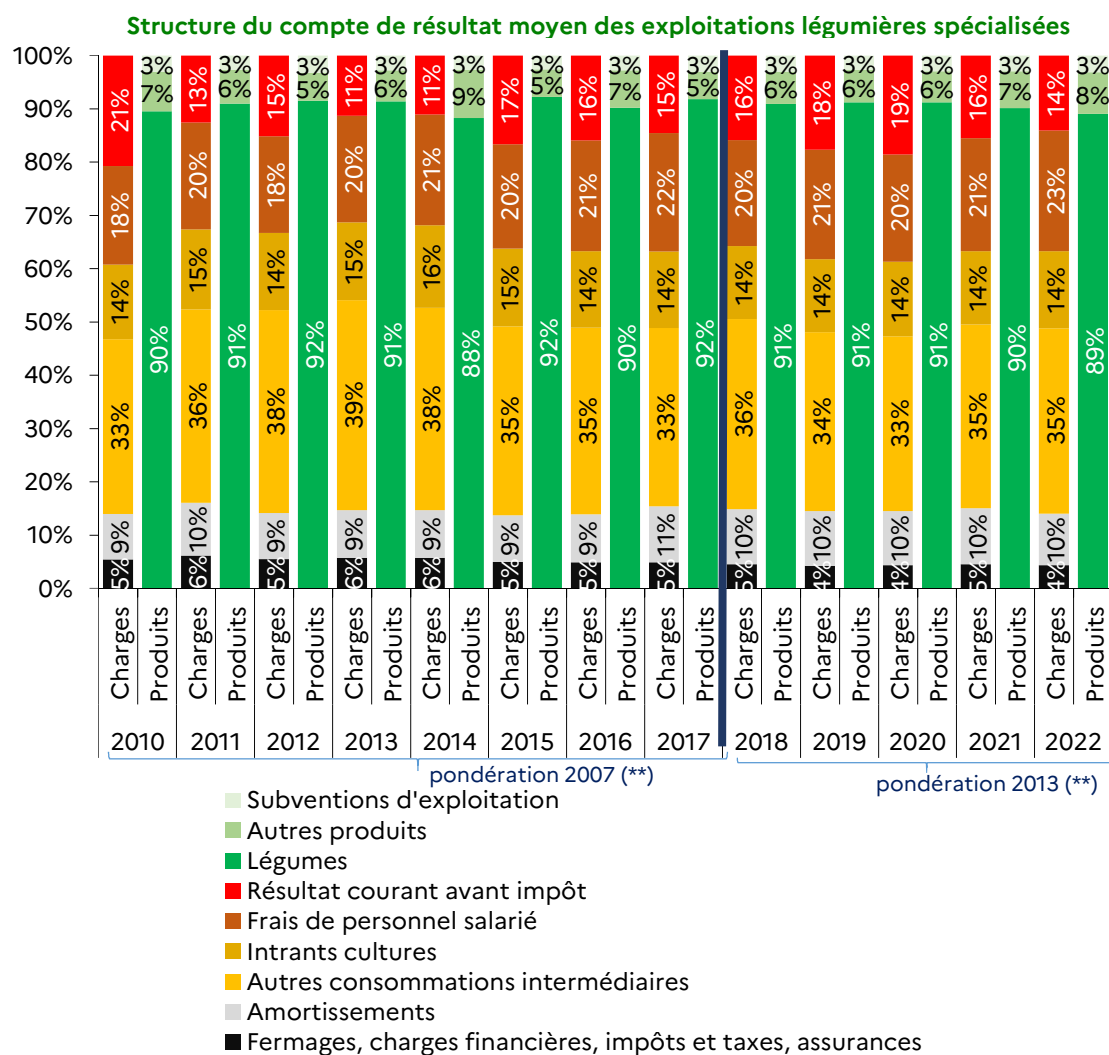
Le ratio résultat courant avant impôt sur l'ensemble des produits varie sur la période de 11 % à 21 %. Il s'établit à 14 % des produits en 2022, en retrait de 2 points par rapport à 2021.

Le produit « Légumes » est en hausse de 15 % entre 2021 et 2022. Les autres produits augmentent de 31 % ; les subventions d'exploitation quant à elles, augmentent de 22 %. Ainsi, en 2022, l'ensemble des produits courants⁸ augmente de 19 % par rapport à l'année précédente. Les charges courantes sont également en hausse de + 19 % en valeur entre 2021 et 2022. Au final, le résultat courant avant impôt augmente de 6 %.

⁷ 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.

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.

Graphique 216

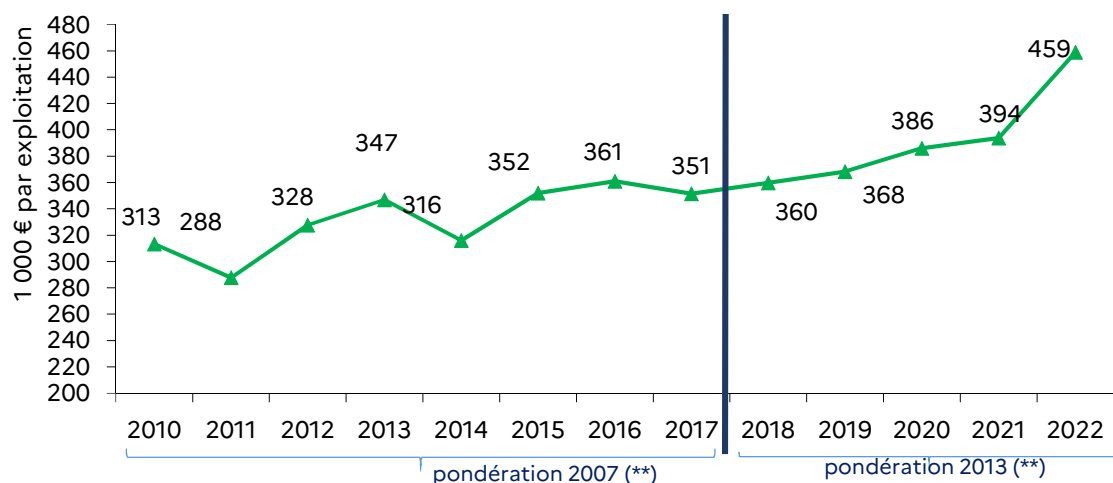


(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

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

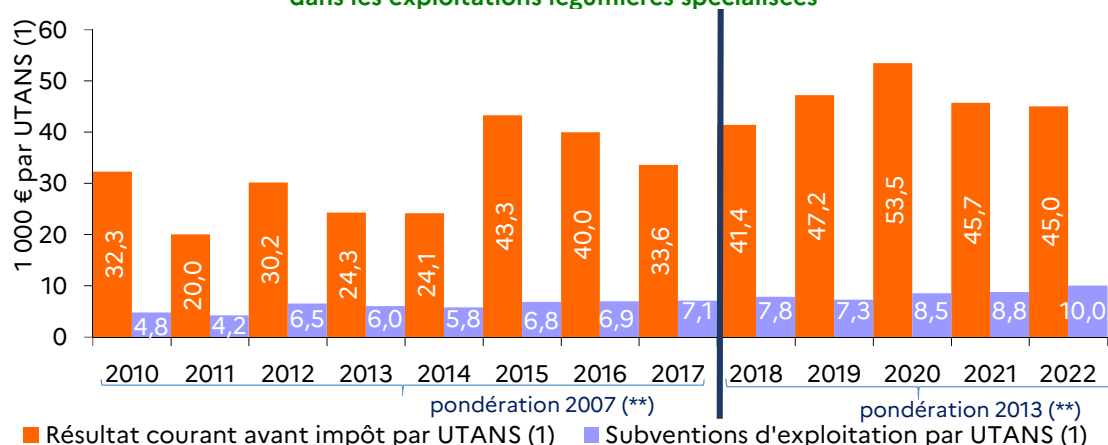
Graphique 217

Montant moyen des produits courants par exploitation légumière spécialisée

(**) 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 218

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 2010-2022, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de tomates sous serres et abris hauts issu du Rica est constitué de 33 à 43 exploitations. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 739 à 1 097 exploitations spécialisées. Dans cet échantillon, la production de tomates représente plus de 94 % de l'ensemble des produits courants en 2022.

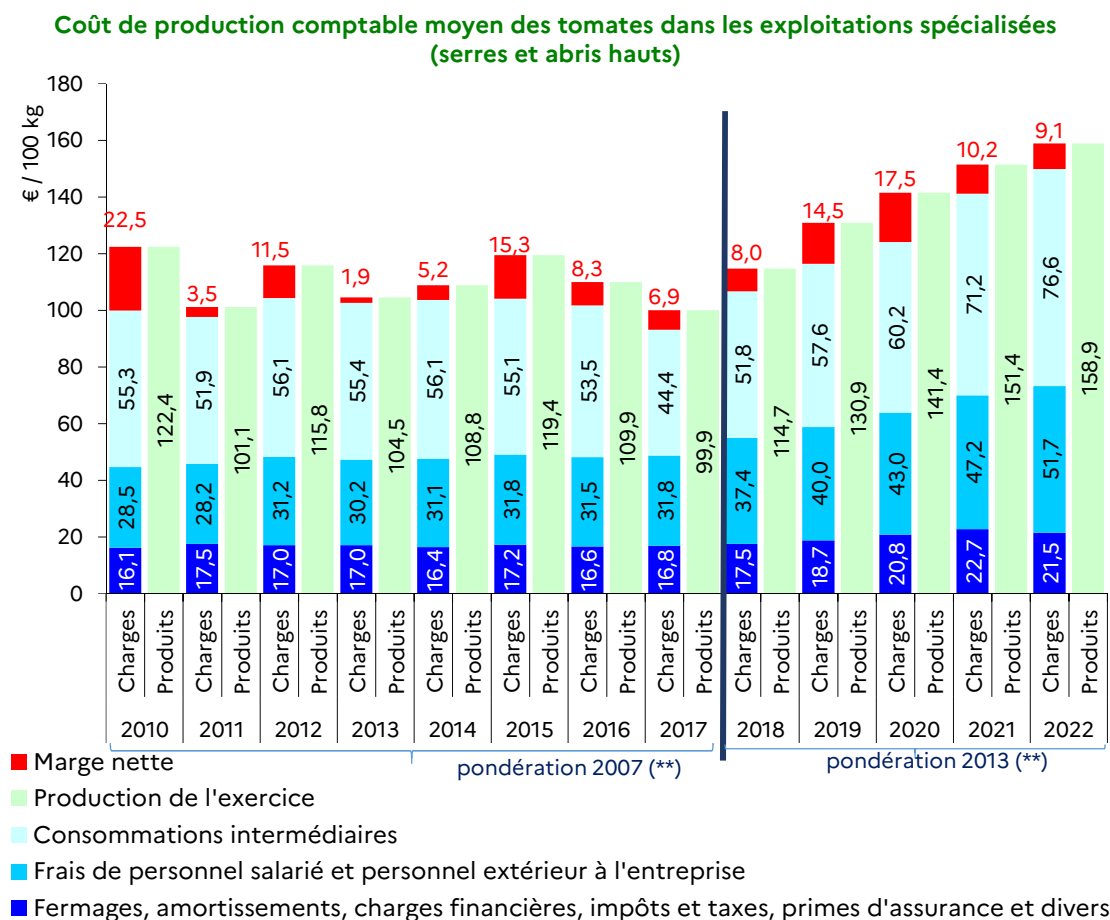
Une estimation approximative du coût de production comptable moyen des tomates a été réalisée à partir des comptes de cet échantillon. Les résultats sont présentés dans le Graphique 219.

Dans cette approche, la totalité de la production de l'exercice est assimilée à la production d'une quantité donnée de tomates et l'ensemble des charges de l'exploitation sont affectées à cette quantité.

Le coût de production comptable des tomates ainsi estimé pour 100 kg varie, sur la période étudiée (2010 à 2022), de 93 € en 2017 à 150 € en 2022.

Compte tenu des sources utilisées (échantillon des seules exploitations très spécialisées, données comptables comprenant des postes de charges communes à d'autres produits et du mode de calcul, ces résultats ne doivent être considérés que comme des ordres de grandeur.

Graphique 219



(**) 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

Suite à la demande du Comité de Pilotage de présenter des résultats issus des coûts de production établis par les Instituts techniques agricoles comparables entre filières pour la rémunération des exploitants, l'Observatoire a mis en place un groupe de travail spécifique à cette question. Il s'est réuni à trois reprises depuis décembre 2022.

Il est ressorti de ces travaux le fait de présenter des résultats sans charges supplétives⁹, sous forme de solde disponible comptable. Ce solde disponible sert notamment à la rémunération de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales.

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 429 exploitations réparties dans 21 départements situés dans les principaux bassins de production. Cet échantillon permet d'appréhender la diversité des modèles d'exploitations spécialisées en légumes frais, dont au moins 70 % du produit brut est issu de produits en légumes frais. La production de fraise et de melon est assimilée au produit légumes. Les 30 % restant proviennent de légumes produits pour l'industrie et la transformation, ainsi que de légumes mécanisés, qui ne sont pas suivis par cet observatoire. En référence au dernier recensement agricole, l'échantillon, constant sur 2020 et 2021, a été choisi de manière à être le plus représentatif de la diversité géographique, des systèmes de commercialisation, du mode de production conventionnelle ou biologique et de la gamme de légumes produits.

Les résultats de cet 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 (52 exploitations) ;
- les producteurs en abris chauffés (74 exploitations) ;
- les producteurs en abris froids (59 exploitations) ;
- les producteurs en maraîchage plein champ (1016 exploitations) ;
- les producteurs de légumes frais de plein champ (134 exploitations).

Les résultats sont présentés pour l'ensemble de l'échantillon et pour un sous-échantillon en production biologique (hors abris chauffés).

La SAU moyenne en 2022 est de 42 ha. Pour les types endives, maraîchage et légumes frais de plein champ, il s'agit de production de plein champ de façon très majoritaire. La main-d'œuvre totale par exploitation est de 9,7 UTH (équivalent actif à temps complet) en moyenne, dont 8,2 UTH salarié, soit 85 % du total.

Un focus spécifique sur l'énergie [carburant, combustible et électricité (y compris eau)] a été réalisé. En 2022, ce poste représente 9 % du total des charges de l'ensemble de l'échantillon.

En 2022 (Graphique 220), le résultat courant avant impôt¹⁰, qui sert également à la rémunération de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels présents sur l'exploitation

⁹ Les charges dites « supplétives » ou « forfaitaires » sont des rémunérations théoriques du travail, du foncier et du capital de l'exploitant, évaluées à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le marché de la location des terres agricoles (fermages) et sur le marché des capitaux.

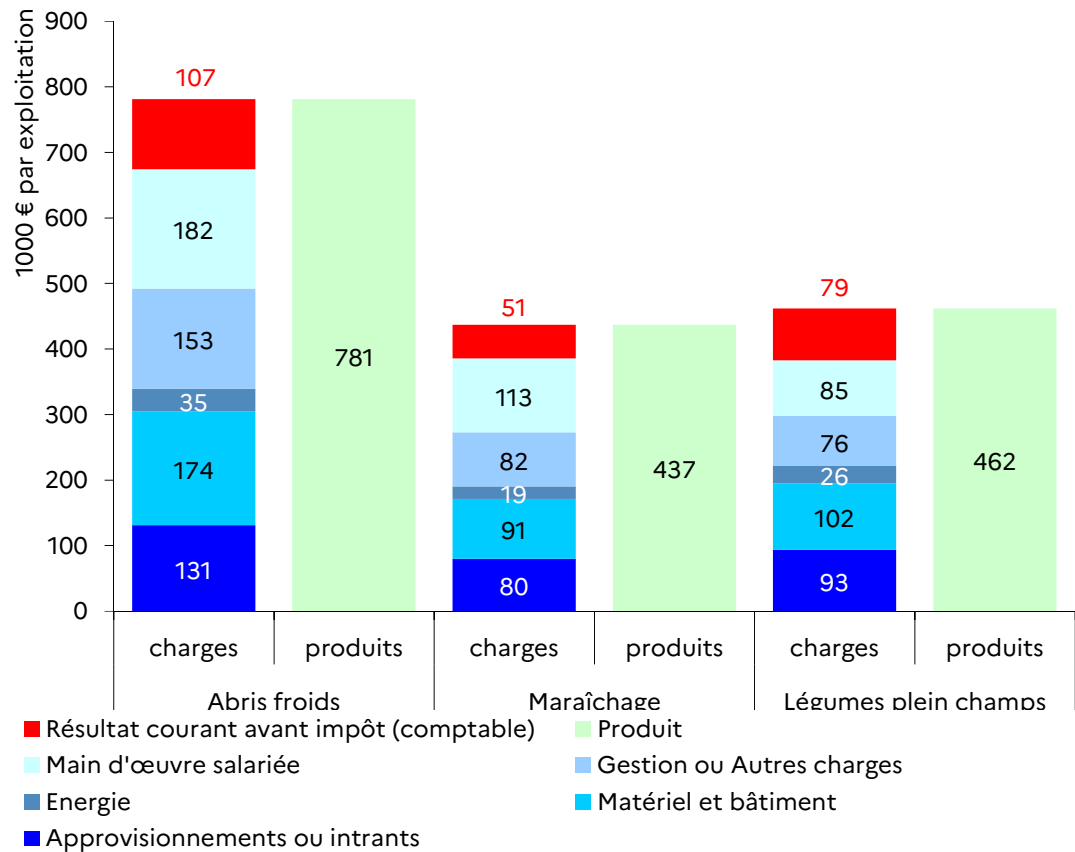
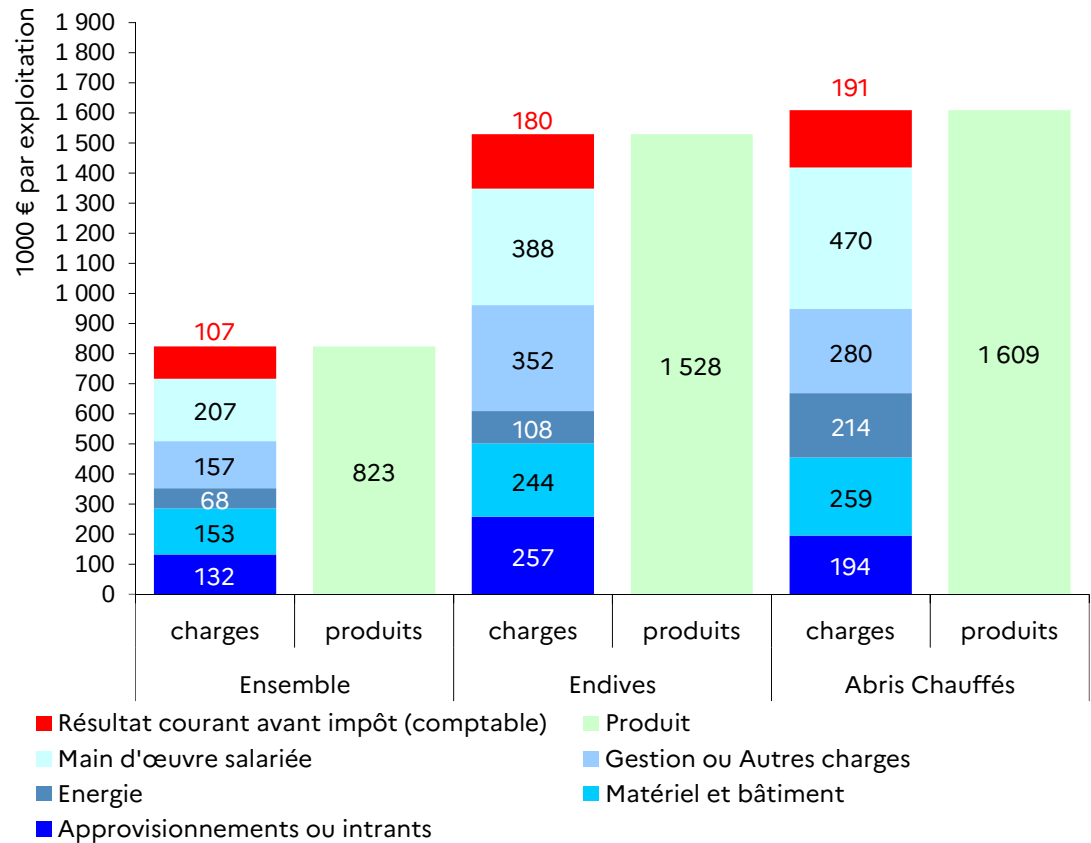
¹⁰ Les résultats étaient présentées jusqu'à cette année sous la forme d'un « revenu net calculé », qui inclut une évaluation extracomptable du coût de la main-d'œuvre exploitant à hauteur de 29 256 € par UHT en 2020 et 29 544 € par UHT en 2021, équivalent à une rémunération de 2 SMIC net annuel sur la base de données publiées chaque année par le Ministère de l'agriculture dans son Bulletin officiel (<https://info.agriculture.gouv.fr/gedei/site/bogri/instruction-2020-37>)

ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales, 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 1 528 400 €, en baisse de 13,5 % ». En parallèle, les charges ont diminué de 2 %. Le résultat courant avant impôt s'établit à 180 321 € en 2022 contre 409 366 € en 2021, en baisse de 56 % sur un an.
- **« Abris chauffés »** : « Le produit de ces exploitations provient en grande partie de la production de tomates, suivie de la fraise et autres productions sous-abri (concombres, aubergine, poivron, salade...). Le produit brut des exploitations de l'échantillon augmente de 3 % entre 2021 et 2022 tandis que les charges augmentent de 4 %. Ainsi, leur résultat courant avant impôt passe de 196 262 € en 2021 à 191 144 € en 2022 (- 4 %).
- **« 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 augmente de 10 % tout comme les charges qui augmentent de 10 % par rapport à 2021. Le résultat courant avant impôt de l'échantillon reste quasi stable en 2022.
- **« 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 3 % et les charges de + 6 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt diminue de 17 % passant de 62 302 € à 51 427 € pour les exploitations de l'échantillon.
- **« Légumes frais de plein champ »** : « Le panel de légumes produits dans ces exploitations est assez large, dominé par toute la gamme de choux (chou-fleur principalement), carotte, poireau, pomme de terre, alliums (oignon, échalote) mais aussi asperge, melon, salade... » Le produit brut total et les charges des exploitations de l'échantillon progressent de 6 % sur un an. Ainsi, le résultat courant avant impôt passe de 122 745 € à 79 325 €, en baisse de 35 % entre 2021 et 2022.

Graphique 220

Compte des exploitations légumières par système de production en 2022



Source : Observatoire des Exploitations Fruitières, CERFRANCE, FranceAgriMer, Légumes de France, CNIPT

4.7. Compte des exploitations par système de production biologique légumière

Les résultats présentés sont ceux du sous-échantillon de production Biologique, qui comprend 80 exploitations (sur 429 exploitations au total), réparties dans 20 départements situés dans les principaux bassins de production. Les résultats de l'observatoire ne peuvent pas et ne doivent pas être extrapolés à l'ensemble de la production biologique de légumes.

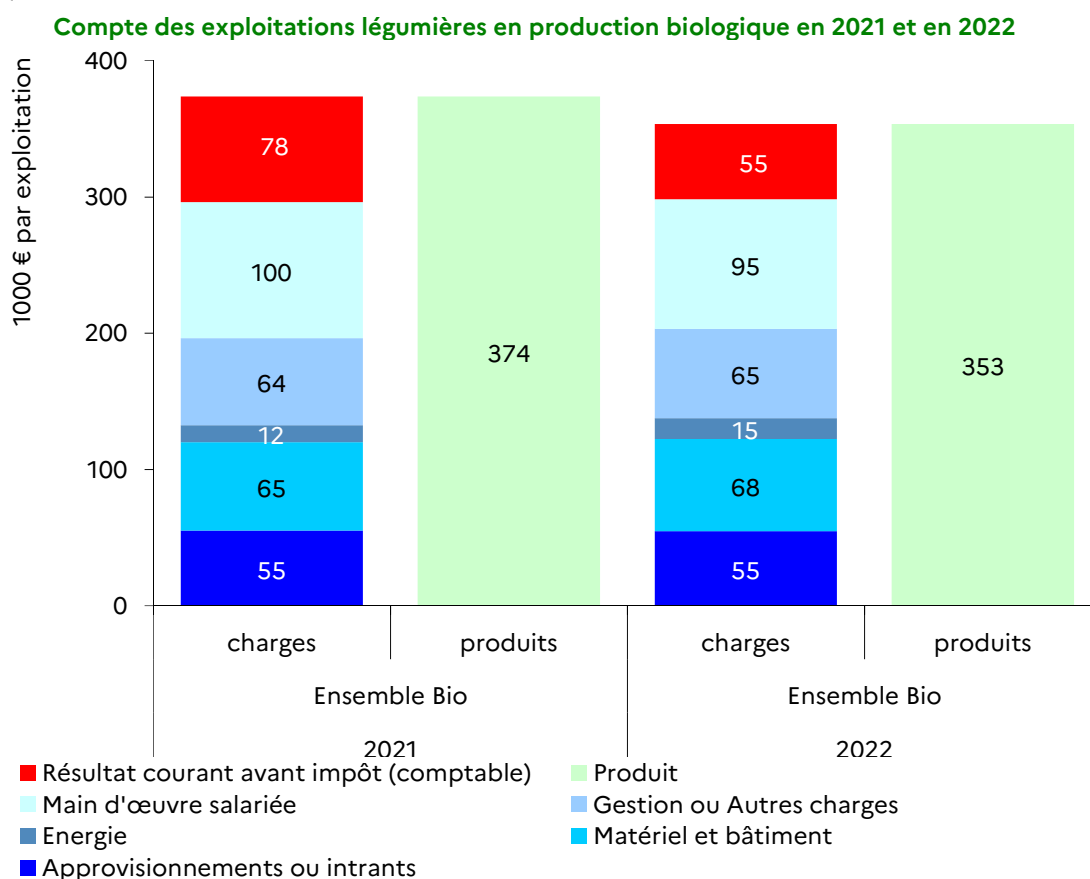
Quatre des cinq types d'exploitations sont représentés dans le sous-échantillon biologique :

- les producteurs d'endives (1 exploitation) ;
- les producteurs en abris froid (12 exploitations) ;
- les producteurs en maraîchage de plein champ (42 exploitations) ;
- les producteurs de légumes frais de plein champ (25 exploitations).

La SAU moyenne de l'échantillon en 2022 est de 22 ha. La main-d'œuvre totale par exploitation biologique est de 5,3 UTH (équivalent actif à temps complet) en moyenne, dont 3,8 UTH salarié, soit 72 % du total.

Le produit par exploitation s'élève à 353 455 € en 2022, en baisse de 5 % par rapport à 2021. Les charges sont en parallèle restées stables (+0,3 % sur un an). Le résultat courant avant impôt s'établit à 55 307 € en 2022 contre 77 508 € en 2021, en baisse de 29 %.

Graphique 221



Source : Observatoire des Exploitations Légumières, CERFRANCE, FranceAgriMer, Légumes de France, CTIFL et 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 grossistes¹¹ et des détaillants sont présentées ici pour la période 2018 - 2021. Ces résultats sont fournis par le CTIFL, qui suit un panel d'opérateurs.

Les grossistes approvisionnant de façon minoritaire les GMS, circuit de référence de l'Observatoire, leurs comptes sont présentés à titre indicatif. À titre d'information complémentaire, sont aussi présentés dans ce rapport, les comptes des détaillants spécialisés en fruits et légumes, également suivis par le CTIFL.

5.1. Travaux sur l'échantillon des expéditeurs, grossistes et détaillants menés par le CTIFL

En 2018, la statistique publique a répertorié 2 819 commerces de gros de fruits et légumes (code NAF 46.31Z), soit plus du tiers (39 %) des entreprises de l'ensemble du commerce de gros de produits alimentaires frais (, 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 du CTIFL identifie chaque catégorie d'acteurs du stade de gros en fruits et légumes frais (expéditeurs et expéditeurs producteurs, coopératives et Sica¹², grossistes, importateurs), de façon à mener une analyse financière plus complète de tous les opérateurs installés en France.

En 2022, ce sont 364 expéditeurs (196 producteurs expéditeurs et 168 expéditeurs) et 643 grossistes pour lesquels nous disposons d'au moins un chiffre d'affaires sur la période 2009-2019. Cependant, toutes les entreprises n'ayant pas déposé leurs comptes dans les délais impartis, certaines analyses ont été faites sur des échantillons plus restreints. 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, 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.

¹¹ 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.

¹² Sica : Société d'intérêt collectif agricole

5.2. Comptes des entreprises d'expédition en fruits et légumes

Tableau 18

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des expéditeurs

Échantillon courant composé de 81 expéditeurs

2020 - 2022	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	19,7 %	24,5 %	1,3 %	6,8 %
Expéditeurs	21,6 %	27,5 %	2,0 %	9,5 %
Producteurs-expéditeurs	17,7 %	21,6 %	0,6 %	3,4 %

Source : CTIFL

Le taux de marge commerciale sur chiffre d'affaires des expéditeurs de fruits et légumes est d'environ 20 % sur la période étudiée. Il résulte d'un prix à la production des fruits et légumes représentant en moyenne 76 % 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

5.3. Comptes des entreprises de gros en fruits et légumes

Tableau 19

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des grossistes

Échantillon courant composé de 168 grossistes

2020 - 2022	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	14,8 %	18,3 %	7,1 %	48,2 %
Grossistes hors marché	12,5 %	15,0 %	9,0 %	71,7 %
Grossistes sur marché	19,2 %	25,1 %	3,6 %	18,8 %

Source : CTIFL

En moyenne sur la période étudiée (2020-2022), le chiffre d'affaires des grossistes est supérieur de 18 % aux achats à leurs fournisseurs. La marge commerciale est de 15 %. 52 % de celle-ci couvre les charges d'exploitation (autres que l'achat du produit aux fournisseurs) et 48 % constitue le résultat courant avant impôt. Ainsi, celui-ci représente 7 % du chiffre d'affaires des grossistes.

5.4. Comptes des entreprises de commerce de détail spécialisé en fruits et légumes

Tableau 20

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des détaillants

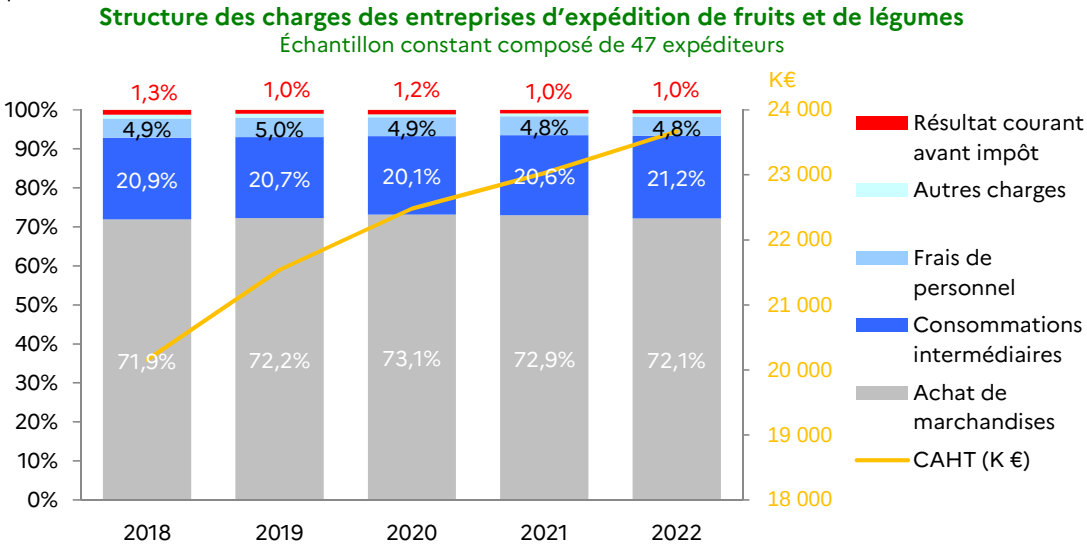
Échantillon courant composé de 71 détaillants

2020 - 2022	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	32,4 %	46,4 %	4,4 %	13,6 %
Spécialistes en magasin	33,9 %	51,6 %	2,9 %	8,6 %
Spécialistes sur marché	32,3 %	46,8 %	2,0 %	6,1 %
Grandes surfaces de produits frais	30,2 %	43,6 %	5,1 %	17,0 %

Source : CTIFL

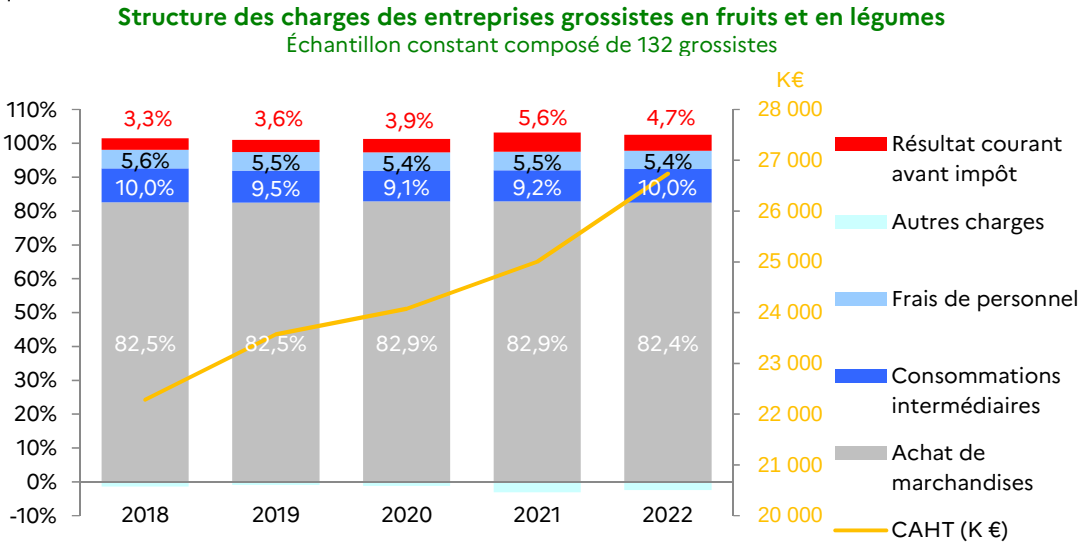
Le taux de marge commerciale sur chiffre d'affaires des détaillants spécialisés en fruits et légumes est de 32% sur la période suivie.

Graphique 222



Source : CTIFL

Graphique 223



Source : CTIFL

9. b. Pomme de terre

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DE LA POMME DE TERRE

1.1. Organisation de la filière

Entre leur **production** et leur arrivée jusqu'au **consommateur**, les pommes de terre passent par deux stades : le stade « expédition » et le stade « détail » :

- Le stade « **expédition** »

Les expéditeurs organisent la collecte, la préparation, le conditionnement, et l'expédition des pommes de terre. Ce sont des producteurs-vendeurs, des conditionneurs ou des coopératives. **Entre 80 et 90 % de ces flux sont réalisés par les conditionneurs.**

Leurs acheteurs sont des négociants, transformateurs, commerçants grossistes et détaillants.

- Le stade « **détail** »

Il est opéré par les différents circuits de commercialisation (GMS, primeurs, marchés, drive...). **Plus de la moitié des pommes de terre est vendue en hyper et supermarché.**

1.2. La production de pomme de terre et sa destination

La pomme de terre est produite au sein des systèmes « **grandes cultures** » (avec une rotation longue, pouvant aller jusqu'à 5 ans).

En 2020, on dénombrait environ 30 000 exploitations de pomme de terre, dont les deux tiers situées dans la région Haut-de-France.

En 2023, la surface agricole utile (SAU) de pomme de terre représentait 211 000 hectares, **dont 73 % pour la pomme de terre de conservation (hors primeur).**

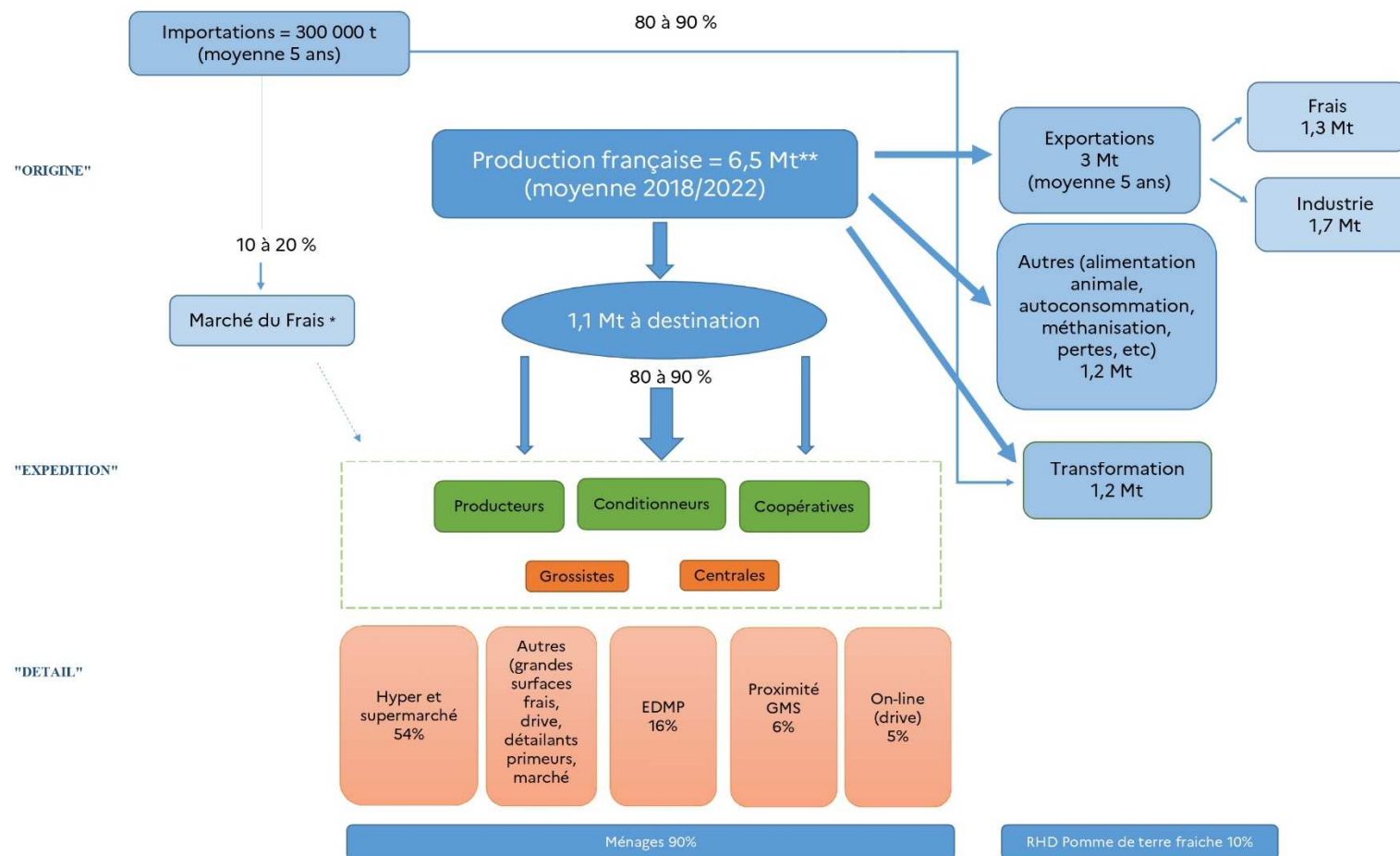
Parmi les 6.5 Mt de pomme de terre produites chaque année entre 2018 et 2022 :

- 46 % est destinée à l'export, la France le premier exportateur mondial ;
- 18 % à la transformation en France, dont 65 % sont des produits surgelés ;
- **17 % à la pomme de terre fraîche vendue en France.**

La France **importe moins de 5 % de sa production.**

Schéma 30

Diagramme de la distribution de pomme de terre en France (2018-2022)
En millions de tonnes



*dont une partie en transit

** dont 130 000 tonnes de pommes de terre de primeur

Sources : CNIPT selon Agreste/GIPT/Douanes françaises/Eurostat/Kantar Worldpanel/GiraFood

1.1. La consommation française de pomme de terre

La pomme de terre bénéficie d'une très bonne image auprès des consommateurs, et est le légume préféré des Français¹³. Plus de 50 kg sont consommés par an et par habitant : **32 kg en équivalent pommes de terre de produits transformés et 18 kg de pommes de terre fraîches**. De plus, les achats par les ménages de pommes de terre transformées sont en croissance.

Les achats par les **ménages à domicile représentent environ 90 % de la consommation de pomme de terre fraîche**, et la RHD près de 10 %.

Chiffres clés de la consommation de pomme de terre fraîche en France¹⁴ :

- **En 2022, 70 % des pommes de terre fraîches vendues en GMS sont sous MDD** (marques de distributeur) dont les **trois quarts se situent dans le « cœur de gamme »**, en 2 kg ou 2,5 kg (offres conditionnées et segmentées) ;
- En 2023, 93 % des foyers français ont acheté des pommes de terre fraîches ;
- 19 % des foyers français ont acheté des pommes de terre « **four** » ;
- 26 % des foyers français ont acheté des pommes de terre « **spéciales frites** » ;
- 51 % des français ont acheté des pommes de terre « **vapeur, eau, rissolée** ».

¹³ Baromètre usages et attitudes de la pomme de terre de conservation 2021 - OpinionWay pour FranceAgriMer et le CNIPT).

¹⁴ Kantar Worldpanel

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE POMME DE TERRE FRAICHE

2.1. Périmètre de l'analyse et méthode utilisée :

L'absence de données en pomme de terre transformée oblige à se focaliser sur la pomme de terre fraîche.

Les données collectées de la filière **pomme de terre de conservation** (hors primeur) s'étalent sur une **période de campagne de septembre à juillet**.

Durant la période estivale, alors que le volume de pommes de terre de conservation de l'automne précédent a été épuisé et que la nouvelle récolte n'est pas encore commencée, les pommes de terre « primeur » dominent le marché. Dans ce contexte, on constate une absence de transactions significatives pour les pommes de terre de conservation, qui a pour effet de suspendre les cotations au stade production jusqu'à la fin du mois d'août (au plus tard). **La campagne suivie débute environ en semaine 35 de l'année n et se termine environ en semaine 25 de l'année n+1.**

Les travaux de l'Observatoire portent sur les pommes de terre les plus représentatives de la consommation des Français : à chair tendre (**usage four et frites**) et à chair ferme blanche et rouge (**usage vapeur**).

Le format retenu est le format **2,5 kg**.

Le circuit retenu comme le plus représentatif de l'approvisionnement des GMS est le suivant : **Production → Expédition → GMS**.

Tableau 21

Paramètres des données, modèle « Pomme de terre vapeur »

Paramètres des données – Pomme de terre vapeur							
	Source	Libellé suivi	Fréquence	Circuits de distribution	Format	Bio / Non bio	Continuité
Stade production	Courtiers CNIPT	Moyenne chair ferme peau jaune / peau rouge	Bimensuelles	Tous clients finaux	Vrac	Hors bio	- Absence de données généralement sur juin et juillet - Cotation moins régulière sur peau rouge
Stade expédition	RNM	Moyenne chair ferme peau jaune / peau rouge	Quotidiennes	Tous clients finaux	Filet 2,5 kg	Hors bio	Absence de cotation en juillet / août
Stade détail	RNM	Vapeur ou rissolée de conservation	Hebdomadaires	Hypers + supers + EDMF	Filet 2,5 kg	Hors bio	Toute l'année

Pour la pomme de terre « vapeur », à la production comme à l'expédition, on calcule une moyenne simple des prix des segments peau blanche et peau rouge, faute de données de volume.

Tableau 22

Paramètres des données- modèle « Pomme de terre four / frites »

Paramètres des données – Pomme de terre four / frites							
	Source	Libellé suivi	Fréquence	Circuits de distribution	Format	Bio / Non bio	Continuité
Stade production	Courtiers CNIPT	Consommation polyvalente	Bimensuelles	Tous clients finaux	Vrac	Hors bio	Absence des données sur généralement sur juin et juillet
Stade expédition	RNM	Chair normale Agata	Quotidiennes	Tous clients finaux	Filet 2,5 kg	Hors bio	Absence de cotation en juillet / août
Stade détail	RNM	Four, frites ou purée de conservation	Hebdomadaires	Hypers + supers + EDMP	Filet 2,5 kg	Hors bio	Toute l'année

Une limite du modèle « pomme de terre four/frites » est que le prix utilisé à la production correspond à la cotation courtier « consommation polyvalente », correspondant plutôt à un usage four.

À l'expédition, la variété suivie est la pomme de terre Agata qui est plutôt une variété « four ». En revanche, au stade détail, les segments four et frites sont confondus.

2.2. Données de prix

Les données utilisées pour la décomposition du prix proviennent de trois sources :

- pour les prix à la production : des cotations courtiers assermentés (SNCPT),
- pour les prix expédition : des données du RNM issues d'une enquête téléphonique hebdomadaire auprès d'un panel d'expéditeurs,
- pour les prix au détail : des données du RNM issues d'un relevé de prix hebdomadaire en magasin. Le RNM relève le prix le plus bas pratiqué en magasin.

Stade production :

Depuis 2019, le CNIPT s'appuie sur le Syndicat National des Courtiers en Pomme de Terre (SNCPT) pour fournir des cotations impartiales sur la pomme de terre fraîche. Les cotations reflètent le prix moyen établi par minimum trois courtiers et sont publiées par quinzaine (bimensuelles). Elles s'entendent à la tonne départ ferme, marchandise triée, vrac, pour une lavabilité de 7,5 et origine France.

La série des cotations courtiers ayant débuté en 2020, sur la période antérieure le coût de la matière première estimé par l'Observatoire agrège la valeur créée par les producteurs et par les expéditeurs.

Trois séries sont utilisées :

- consommation polyvalente (pour l'usage four/frites),
- chair ferme blanche (usage vapeur),
- chair ferme rouge (usage vapeur).

Stade expédition :

Le Centre **RNM** de Lille réalise une enquête hebdomadaire auprès d'un **panel d'expéditeurs**. L'enquête est interrompue durant les mois d'été.

Stade de la distribution en GMS :

L'OFPM utilise les **données de prix au détail du RNM** pour obtenir les prix au détail des pommes de terre à usage « vapeur » et « four/frites » (prix le plus bas relevé en magasin).

3. DÉCOMPOSITION DU PRIX AU DÉTAIL EN GMS EN COUT MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES AVAL DE LA POMME DE TERRE FRAÎCHE

La production de la campagne 2022/2023 a baissé de près de 9 % par rapport à la campagne précédente tandis que les surfaces cultivées sont restées stables. Ces **mauvais rendements sont dus aux épisodes de sécheresse et de chaleur de l'été 2022. La baisse de l'offre a tiré les prix vers le haut.**

La pomme de terre four/frites peut rester sur le marché du frais, mais peut également aller vers les industries. La **baisse de l'offre, alors que la demande des industriels progressait** de manière significative a entraîné une **augmentation des prix** plus importante que pour la vapeur. C'est pourquoi, si **la part de la matière première agricole** reste d'environ un quart du prix au détail hors TVA pour la pomme de terre vapeur, elle passe de 20 % à environ 30 % pour la pomme de terre four/frite.

Le prix de la pomme de terre est, comme celui de la plupart des fruits et légumes (caractérisés par leur périssabilité), **sensible à l'équilibre offre/demande à court terme**. Par exemple, le fort décrochage des prix au détail sur la campagne **2017/18** reflète un excédent d'offre au niveau français et européen et des hauts rendements.

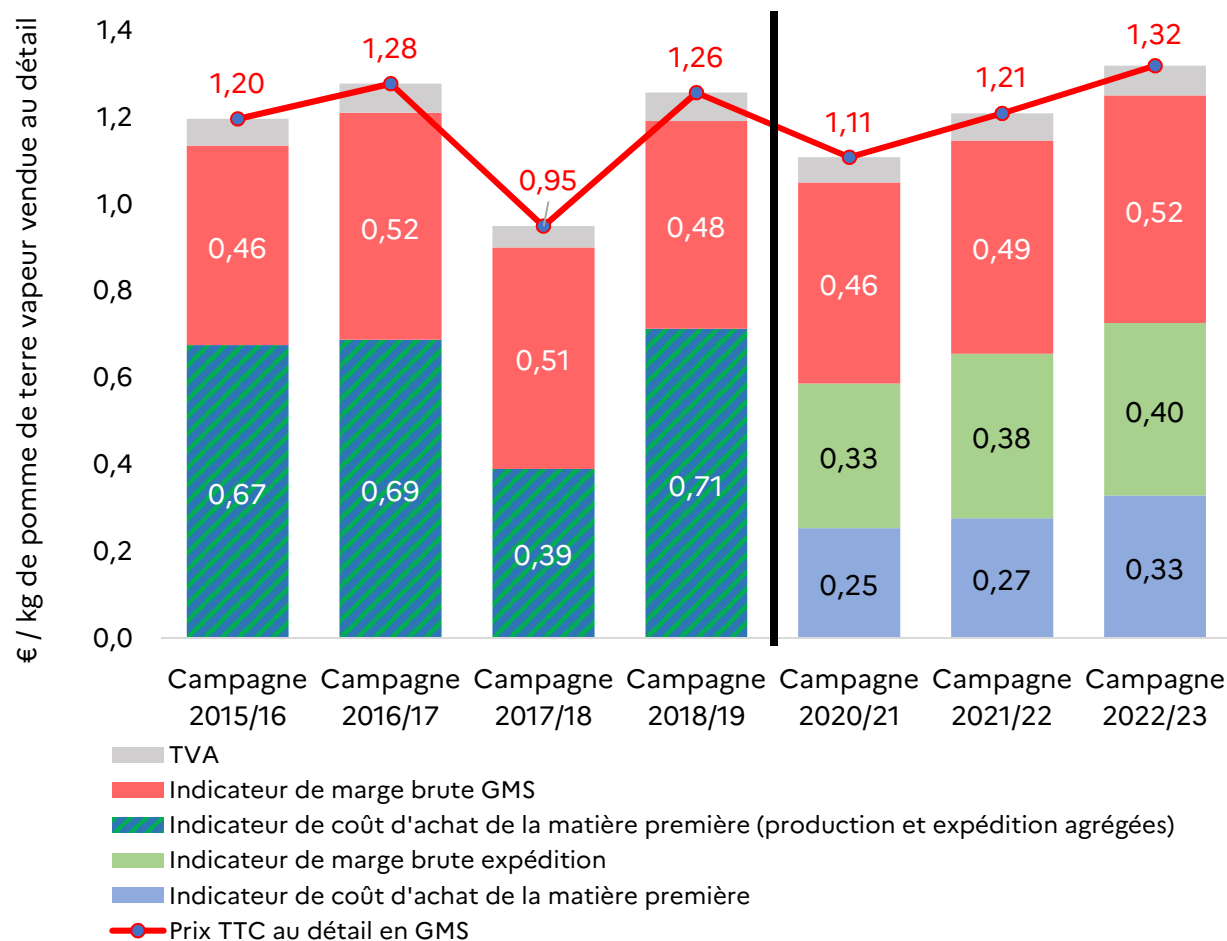
Par ailleurs, on observe une **transmission de ces variations de prix dans le même sens, avec toutefois un amortissement de la GMS en 2018/19** qui a sans doute comprimé sa marge brute pour éviter un trop fort rebond du prix au consommateur.

En 2022/2023, période de forte inflation, les **GMS ont augmenté leurs marges brutes** en valeur absolue sur les deux types de pomme de terre comme en 2021/2022.

À l'inverse, si les expéditeurs avaient augmenté leur marge brute sur la vapeur et l'avaient limitée pour la four/frite en 2021/2022, la tendance s'inverse en 2022/2023. Le **maillon expédition a stabilisé ses marges brutes sur la pomme de terre four/frite.**

Graphique 224

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la pomme de terre fraîche de conservation eau/vapeur/rissolée



Points d'attention

- La campagne va d'août à juillet de l'année suivante,
- Le marché suivi est celui du frais destiné au consommateur, par opposition à la pomme de terre de transformation,
- Absence de relevés de prix en 2020 à cause des confinements.

Lecture

En 2022/2023 par rapport à 2021/2022 :

Prix au détail : + 9 %

Marge brute GMS : + 6 %

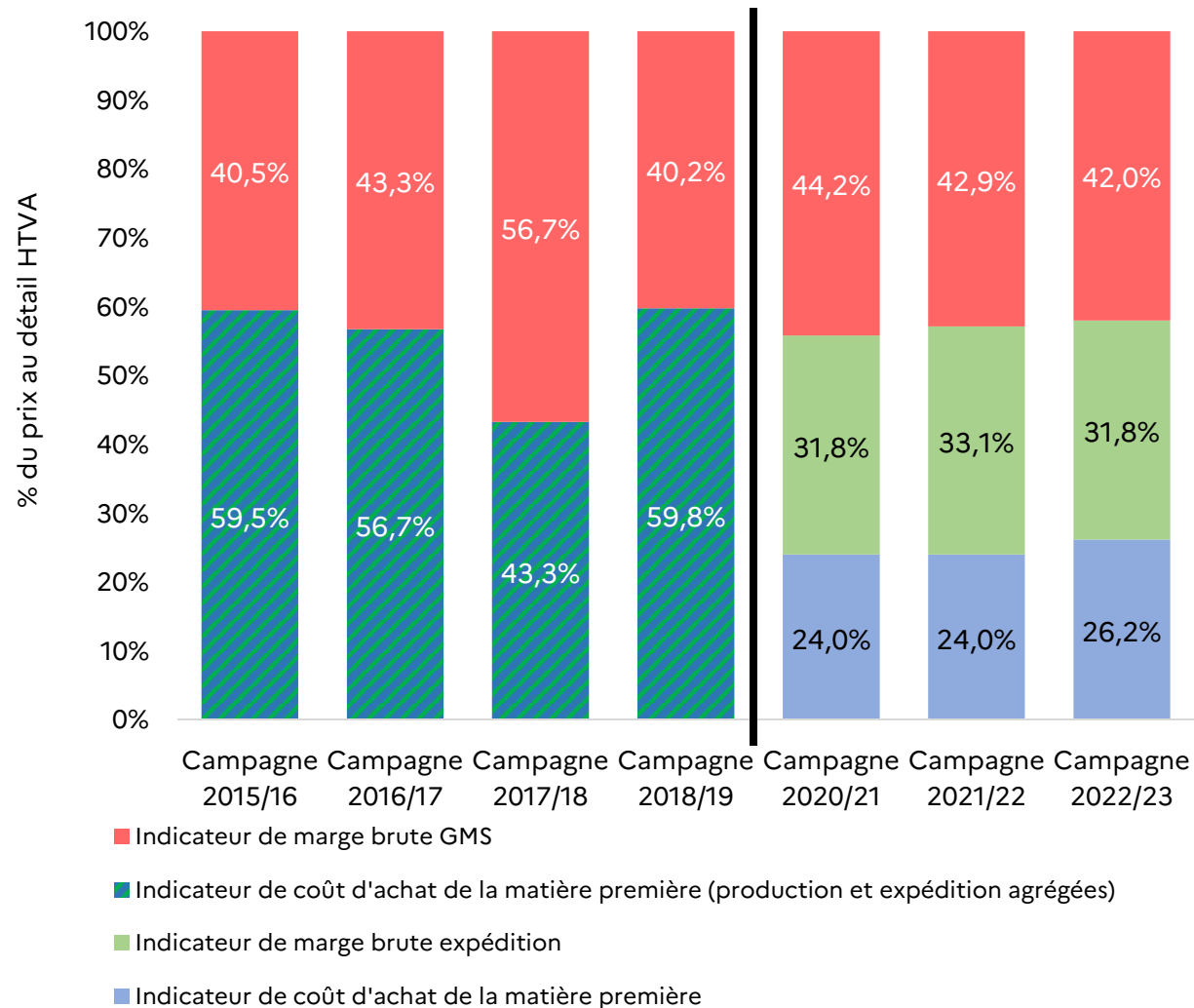
Marge brute expédition : + 5 %

Coût d'achat matière première : + 22 %

- En 2023, la **baisse de la production** de 8 % (le plus **mauvais rendement** depuis 2010) a entraîné un **déséquilibre offre/demande**,
- Hausse des coûts de l'énergie,
- D'où cette hausse du coût de la matière première.

(*) : campagne 2019/20 non traitée en l'absence de prix RNM (en lien avec une rupture de série pendant la Covid-19)
 Sources : OFPM d'après FranceAgriMer – Réseau des Nouvelles des Marchés, SNCPT

Graphique 225

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA de la pomme de terre fraîche de conservation eau/vapeur/rissolée**Points d'attention**

- La campagne va d'août à juillet de l'année suivante,
- Le marché suivi est celui du frais destiné au consommateur, par opposition à la pomme de terre de transformation,
- Absence de relevés de prix en 2020 à cause des confinements.

Lecture

En 2022/2023 par rapport à 2021/2022 :

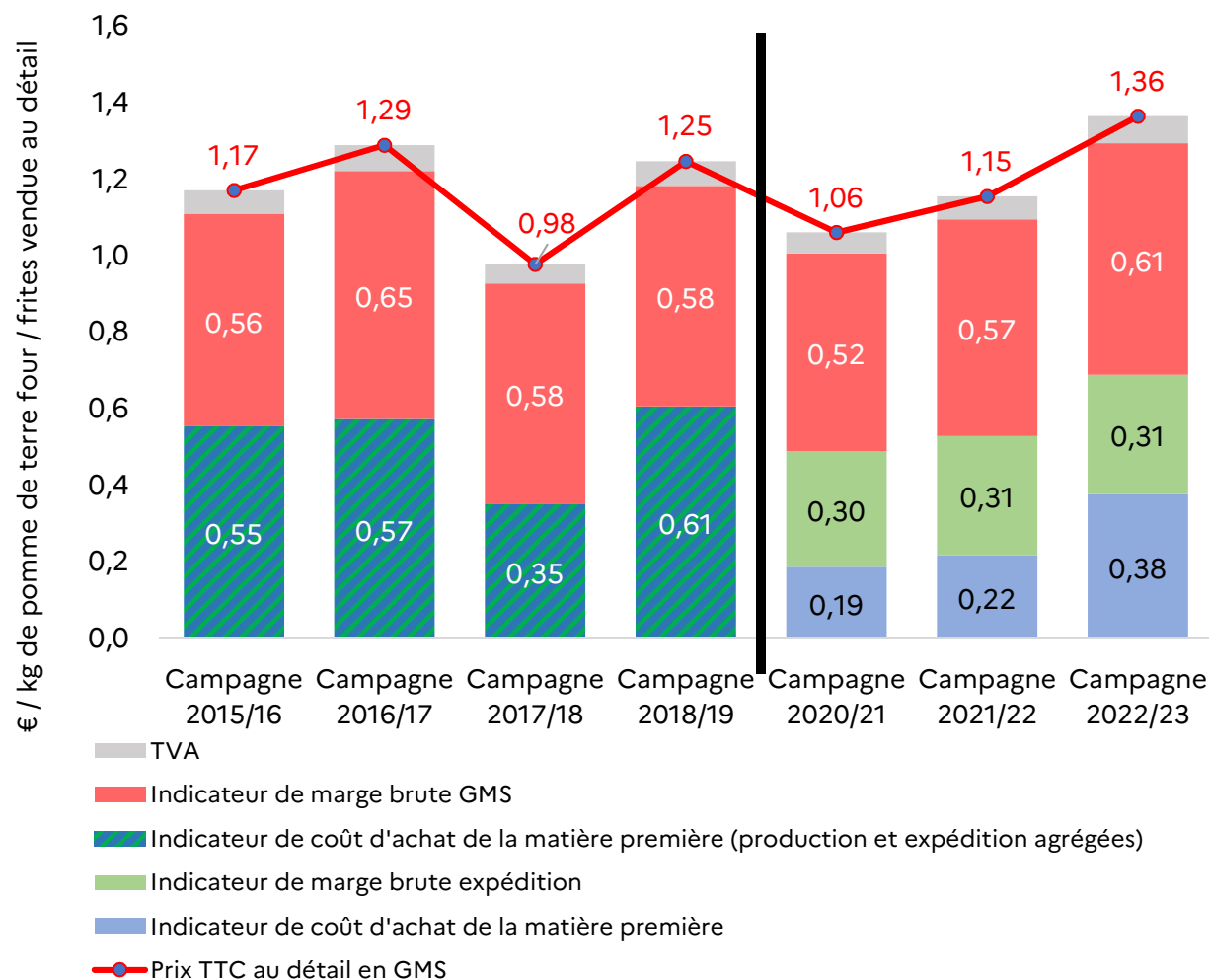
- Légère progression de la part du coût d'achat de la matière première dans le prix au détail en 2022/2023,
- La part des deux autres maillons dans le prix au détail diminue.

(*) : campagne 2019/20 non traitée en l'absence de prix RNM (en lien avec une rupture de série pendant la Covid-19)

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer – Réseau des Nouvelles des Marchés, SNCPT

Graphique 226

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la pomme de terre fraîche de conservation four/purée/frites



Points d'attention

- La campagne va d'août à juillet de l'année suivante,
- Le marché suivi est celui du frais destiné au consommateur, par opposition à la pomme de terre de transformation,
- Absence de relevés de prix en 2020 à cause des confinements.

Lecture

En 2022/2023 par rapport à 2021/2022 :

Prix au détail : + 18 %

Marge brute GMS : + 7 %

Marge brute expédition : stable

Coût d'achat matière première : + 72 %

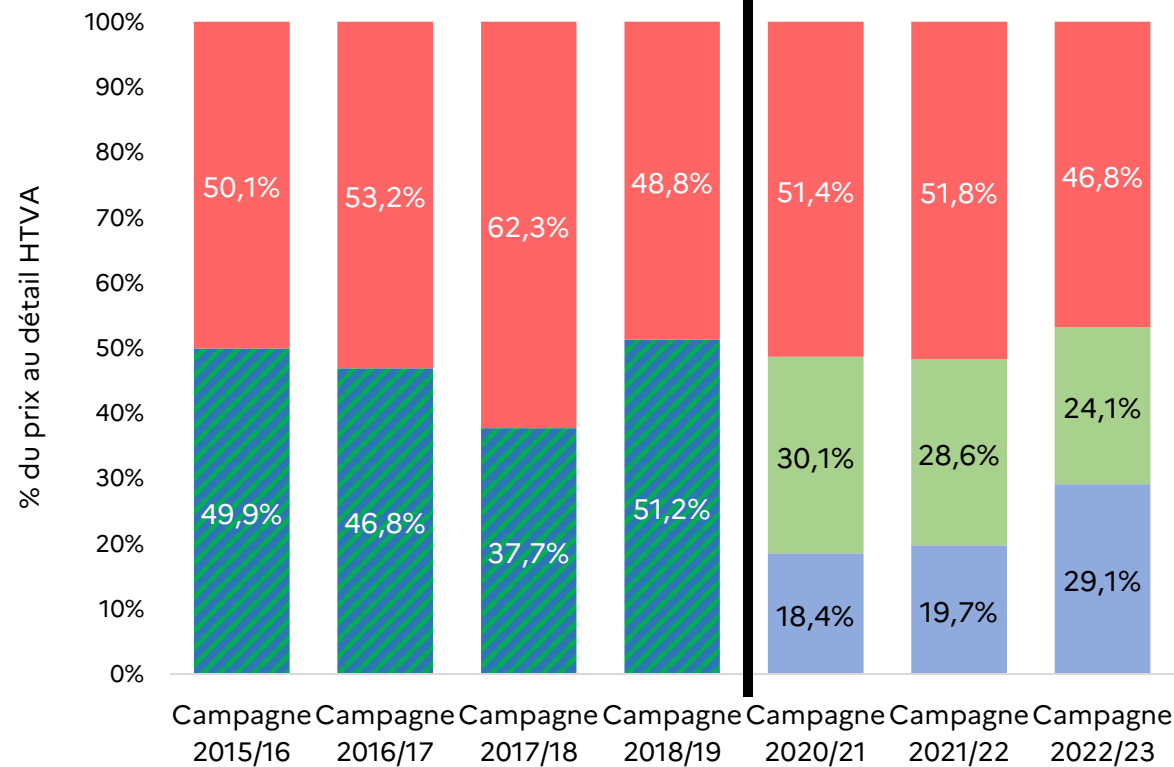
- En 2023, la **baisse de la production** de 8 % (le plus **mauvais rendement** depuis 2010) a entraîné un **déséquilibre offre/demande**,
- Hausse des coûts de l'énergie,
- La **concurrence entre vente au détail et transformation** face à cette baisse de l'offre explique cette **hausse du prix de la matière première nettement supérieure à celle de la pomme de terre vapeur**.

(*) : campagne 2019/20 non traitée en l'absence de prix RNM (en lien avec une rupture de série pendant la Covid-19)

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer – Réseau des Nouvelles des Marchés, SNCPT

Graphique 227

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA de la pomme de terre fraîche de conservation four/purée/frites



- Indicateur de marge brute GMS
- Indicateur de coût d'achat de la matière première (production et expédition agrégées)
- Indicateur de marge brute expédition
- Indicateur de coût d'achat de la matière première

Points d'attention :

- La campagne va d'août à juillet de l'année suivante,
- Le marché suivi est celui du frais destiné au consommateur, par opposition à la pomme de terre de transformation,
- Absence de relevés de prix en 2020 à cause des confinements.

Lecture :

En 2022/2023 par rapport à 2021/2022 :

- **Forte progression de la part du coût d'achat de la matière première** dans le prix au détail en 2022/2023,
- La part des deux autres maillons dans le prix au détail diminue.

(*) : campagne 2019/20 non traitée en l'absence de prix RNM (en lien avec une rupture de série pendant la Covid-19)

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer – Réseau des Nouvelles des Marchés, SNCPT

Section 10 – Produits de la pêche et de l'aquaculture

1. PRÉSENTATION DE LA FILIÈRE DES PRODUITS DE LA PÊCHE ET DE L'AQUACULTURE ET CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

1.1. Chiffres-clés

En 2022, avec 517 000 tonnes de produits de la mer pêchés et 183 500 tonnes de produits issus de l'aquaculture, la France se positionne comme un des plus grands pays producteurs européens.

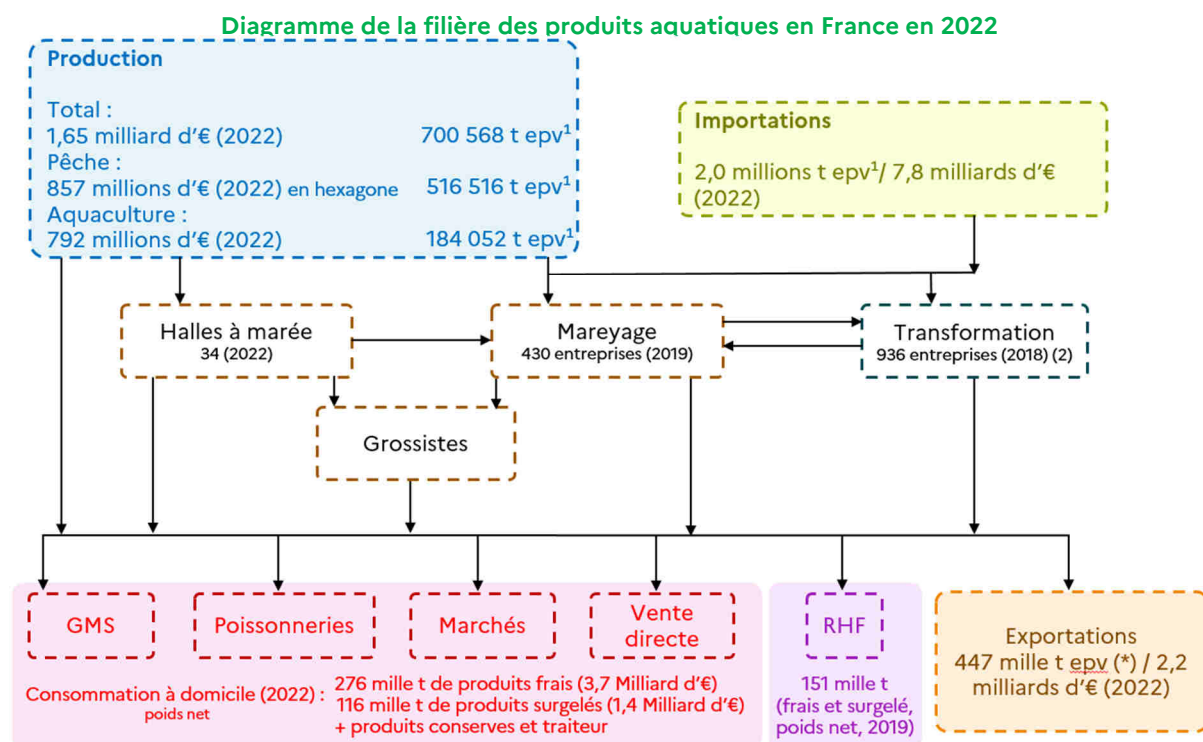
La demande française pour ces produits est cependant bien supérieure à ce que le pays est capable de produire. En 2022, la consommation apparente nationale s'est élevée à 2,3 millions de tonnes de produits aquatiques. Elle concerne principalement les espèces comme le saumon, les crevettes tropicales et le cabillaud. Cette demande est fortement alimentée par les importations, en provenance du Royaume-Uni, de la Norvège, de l'Espagne, mais également de l'Équateur et l'Allemagne. Les échanges internationaux sont très importants dans la filière pêche et aquaculture en France, où environ 89 % de la consommation repose sur des produits importés.

Pour les coquillages cependant, la dépendance à l'étranger est moins forte. Les huîtres, coquilles Saint-Jacques et moules, très appréciées par les Français, sont traditionnellement produites en France, bien que des importations de moules et de pectinidés complètent ces apports. Les espèces de poisson étudiées dans le cadre de l'Observatoire sont plus dépendantes des importations : le lieu noir est fourni par la production nationale et l'import, tandis que le saumon est importé en quasi-totalité.

Bien qu'une part importante de l'approvisionnement provienne ainsi de l'importation, la filière française des produits aquatiques est très développée, et finement structurée à tous les maillons (Schéma 31).

Sur le territoire s'organisent ainsi le tri de la matière première et les premières transformations réalisées par les mareyeurs, les secondes transformations réalisées par diverses industries (conserveries, entreprises de salaison-fumaison, etc.). Il existe d'autres intermédiaires (transporteurs, grossistes). Un vaste choix de produits est ainsi proposé aux consommateurs dans les nombreux circuits de distribution (GMS, poissonneries, marchés, vente directe, RHF etc.), mais aussi dirigé vers l'export.

Schéma 31



(1) : équivalent poids vif (epv)

(2) : Toutes entreprises de transformation confondues (codes NAF 1020Z, 4638A, 1085Z, 1092Z, 1013A, 4621Z)

Source : FranceAgriMer d'après FranceAgriMer VISIOMer, SSP Agreste, Douane française, UMF (Union du Mareyage Français), DCF 2018

1.2. 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

1.2.1. Prix à la première mise en marché des produits de la pêche : prix en criée

La halle à marée, également appelée « criée », est le lieu de première mise en marché organisée des produits de la pêche fraîche. Après la capture, les produits sont débarqués dans des ports de pêche puis transitent dans l'une des 34 halles à marée. Hormis pour ceux vendus hors criée, ils seront alors triés par espèce, calibre, présentation et fraîcheur selon des normes strictes, avant d'être vendus en lots aux enchères à des acheteurs agréés (mareyeurs et détaillants). Une partie de la marchandise passée par les criées est également vendue sans enchères, mais de gré à gré. À côté des données transmises par les criées figurent les achats déclarés par les acheteurs professionnels dont le chiffre d'affaires est supérieur à 200 000 € HT et qui se procurent leurs marchandises directement auprès des pêcheurs. La réglementation impose que chaque vente fasse l'objet d'une « note de vente » (aussi bien les ventes transmises par les halles à marée, qu'elles soient aux enchères ou de gré à gré, que celles transmises par ces premiers acheteurs faisant de l'achat en direct) compilant l'ensemble des informations relatives à la transaction : date, identifiants du vendeur et de l'acheteur, caractéristiques du lot

(espèce, calibre, présentation, fraîcheur), volume, prix moyen et zone de pêche FAO. Ces données sont ensuite enregistrées dans la base de données VISIOMer (anciennement RIC – Réseau inter-créées) gérée par FranceAgriMer. Toutefois, les données relatives aux « ventes hors criées » sont encore trop partielles pour pouvoir être exploitées dans VISIOMer.

En 2023, 157 mille tonnes de produits aquatiques ont été vendues en halles à marée, pour une valeur de près de 620 millions d'euros¹.

Le prix à la première vente, pour une espèce donnée, est calculé en divisant la valeur totale des ventes de cette espèce dans l'ensemble des halles à marée où elle a été vendue pendant une période déterminée, par le volume total des ventes sur la même période.

Pour l'analyse présentée plus loin concernant le lieu noir, ainsi que pour la coquille Saint-Jacques, on utilise les prix moyens mensuels relevés en criée disponibles sur VISIOMer.

Les prix moyens annuels sont calculés par l'Observatoire en pondérant les prix mensuels à chaque maillon par la part de chaque mois dans la quantité annuelle achetée en GMS, afin que le prix moyen annuel en criée ou chez le grossiste soit homogène avec le prix moyen annuel au détail.

1.2.2. 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 Eumofa². Pour calculer le prix moyen à l'importation d'un produit, on divise la valeur totale des importations de ce produit par le volume total importé.

Stades mareyage et marchés de gros

1.2.3. Prix des transactions aux différents stades de la filière des produits de la pêche

L'organisation de la filière du poisson frais qui part de la criée jusqu'aux GMS peut prendre plusieurs formes. L'organisation traditionnelle de la filière française du poisson frais est l'achat du poisson en criée par un mareyeur, qui assure un travail sur le produit, puis vend à un grossiste, qui vend à un détaillant. Les modes d'achat de la grande distribution ont cependant amené des modifications de cette organisation : la centrale d'achat de l'enseigne, voire, dans certains cas, le magasin lui-même, peut s'approvisionner directement en halle à marée. La centrale d'achat de l'enseigne peut également acheter à des mareyeurs, et peut, pour une partie aujourd'hui assez faible de ses approvisionnements, acheter à des grossistes.

L'Observatoire ne dispose pas de données suffisamment précises sur les prix lors des transactions entre mareyeurs et grossistes, et également entre mareyeurs ou grossistes et GMS. À défaut, on utilise alors les cotations au stade de gros sur le MIN de Rungis, réalisées par le centre de Rungis du Réseau des Nouvelles des Marchés (FranceAgriMer – RNM), décotées de

¹ FranceAgriMer VISIOMer. Ces chiffres excluent les achats en direct hors criée, qui ne sont pas déclarés par les halles à marée mais par les acheteurs.

² European Market Observatory for fisheries and aquaculture products (www.eumofa.eu)

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 détail du lieu noir en filet, ceci dans l'hypothèse où le filetage du poisson n'est pas réalisé en GMS mais en amont par un maillon intermédiaire. 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.

1.2.4. Prix de vente par un grossiste

Lorsque la filière étudiée inclut une transaction au niveau du maillon grossiste, on utilise les cotations, réalisées par le Réseau des Nouvelles des Marchés (FranceAgriMer – RNM), au stade de gros au MIN de Rungis car ces cotations exercent une influence sur le plan national. Toutefois, il est là aussi nécessaire de faire preuve de certaines précautions vis-à-vis de l'interprétation de ces données.

Stade transformation

1.2.5. Prix de production des industries de transformation

Faute de données plus adaptées, l'Observatoire utilise les résultats de l'enquête statistique nationale sous règlement communautaire « [ProdCom](#) » (Production Commercialisée des Industries, Insee, SSP) qui fournit, par nature de produit, le chiffre d'affaires annuel de l'industrie de transformation et les tonnages produits afférents. Sont déduites de la valeur des produits correspondants les rabais, remises et ristournes accordés, s'ils viennent en déduction du chiffre d'affaires fiscal. Cette source sera utilisée dans l'étude du cas du saumon fumé.

Stade distribution

1.2.6. 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 MyWorldPanel.

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 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 faut rappeler que les données de consommation en provenance de Kantar MyWorldPanel, 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 MyWorldPanel 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 et 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.

À partir de mars 2022, Kantar MyWorldPanel a modifié les méthodes d'extrapolation des données du panel analysé. Une rétropolation a été effectuée par Kantar sur les 5 dernières années, nous permettant de comparer les chiffres annuels de cette période. Lorsque les variations entre les chiffres issus de l'ancienne méthode d'extrapolation et ceux issus de la nouvelle méthode étaient supérieurs à 5 %, seuls les chiffres rétropolés ont été conservés pour la composition des prix. Lorsque les écarts étaient inférieurs à 5 %, les deux sources de données ont été utilisées, en rétropolant les chiffres sur le maximum d'années disponibles mais en n'affichant pas de rupture avec l'ancienne série.

Autres paramètres propres à tous les stades

Pour chaque stade de la composition du prix (matière première, transformation, et détail), les valeurs annuelles sont obtenues en pondérant les prix moyens, à un mois M donné, par les quantités d'achat au détail en GMS de l'année de référence 2023 de ce même mois M. En reproduisant les variations saisonnières de l'année 2023 sur les précédentes années, le prix moyen observé au détail varie donc uniquement sous l'effet des variations de prix et non sous l'effet de modification de quantités consommées : c'est la notion de « prix pur », qui permet une comparabilité interannuelle des prix pour un panier de composition constante, calée sur la période récente.

Comme dans les autres filières, à partir des données de prix mentionnées précédemment, on cherche ensuite à décomposer les prix au détail en :

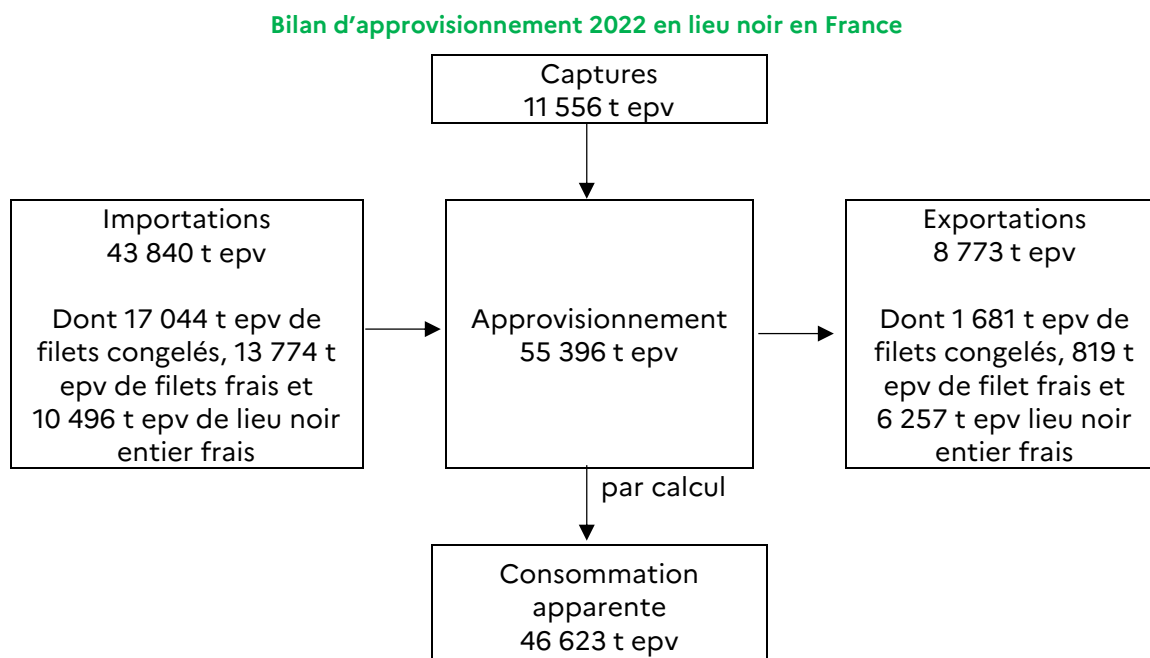
- indicateur du coût d'achat de la matière première : en criée, en sortie d'entreprise aquacole, ou à l'importation,
- indicateur de marge brute des stades intermédiaires : mareyage (cas des produits de la pêche), expédition (cas de la conchyliculture), du commerce en gros, mais ces stades seront éventuellement non dissociés si on manque de données,
- indicateur de marge brute de transformation (pour le saumon fumé),
- indicateur de marge brute de la distribution au détail (GMS, poissonneries) ou bien indicateur de marge brute « agrégée aval » si on ne peut dissocier plusieurs stades de l'aval.

Outre des données de prix (cf. ci-dessus), l'approche utilise également des références de rendements de transformation (pertes à la découpe, à la fumaison) et, idéalement, des taux de toutes autres pertes physiques (freinte, casse, démarques...) aux stades suivant l'achat de la matière première.

2. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DU LIEU NOIR

2.1. La filière et les marchés

Schéma 32



Sources : DGAMPA et Douane française, epv = équivalent poids vif

Tableau 22

Production, importations et exportations du lieu noir (poids net)

		2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Production des navires français (tonnes)		15 788	14 042	15 132	17 249	14 246	11 354	11 236	11 556	
Production vendue en criée (1)	tonnes	6 250	5 425	6 944	7 433	5 466	4 507	3 816	2 866	3 691
	M€	10,5	9,7	10,5	9,4	8,6	6,9	6,2	6,7	7,0
Import frais et congelé, entier et filets (2)	tonnes	16 778	16 727	18 969	19 964	22 489	21 734	21 613	21 851	21 149
	M€	63,5	65,3	66,5	64,7	77,0	71,0	75,6	106,6	101,1
Export frais et congelé, entier et filets (2)	tonnes	5 738	5 301	5 183	5 077	4 774	3 671	5 554	6 246	5 764
	M€	13,8	11,8	11,3	9,9	11,0	8,7	13,4	18,7	15,1

Sources : OFPM d'après (1) FranceAgriMer – VISIOMer, (2) Douane française

Entre 2015 et 2022, les captures françaises de lieu noir ont diminué de 26 %, elles s'établissent à 11 556 tonnes en 2022.

Avant le Brexit, les débarquements français avaient lieu préférentiellement au Royaume-Uni, devant le Danemark et la France. Depuis début 2021 et l'entrée en vigueur du Brexit, les débarquements en bases avancées au Royaume-Uni ont fortement régressé au profit de débarquements au Danemark. Les lots débarqués en bases avancées en Écosse sont ensuite

transportés par camion en France où a lieu la première vente. En revanche, les débarquements effectués au Danemark par des navires français peuvent être vendus dans les criées danoises (en particulier à Hanstholm) et sont donc considérés comme des exportations françaises vers le Danemark.

Le lieu noir capturé par la flotte française peut être débarqué sous forme de poisson entier éviscéré frais, ou de filets congelés, ces derniers étant directement débarqués en France.

Depuis plusieurs années, la baisse progressive des quotas français a engendré une baisse des importations, tandis que les débarquements nationaux se font plus rares. En effet, les quotas pour le lieu noir qui étaient fixés à 37 258 tonnes en 2019 ont chuté à 12 409 tonnes en 2022. Le circuit d'approvisionnement A étudié par l'Observatoire, qui prend en compte un double approvisionnement, par la production française et les importations (paragraphe 2.2), pourrait être questionné si ces baisses se poursuivent. En 2023 cependant, les quotas français semblent repartir à la hausse (14 975 tonnes).

Tableau 23

Achats au détail de lieu noir frais toutes présentations (entier et filets, frais – poids net)

		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Supermarchés et hypermarchés	tonnes	6 279	6 971	8 433	7 975	7 463	7 201	6 198	6 655
	M€	60,9	64,1	75,8	75,4	74,4	72,5	73,7	80,3
	€/kg	9,71	9,20	8,98	9,46	9,97	10,07	11,90	12,07
Tous circuits de vente au détail	tonnes	7 448	8 535	10 228	9 812	9 891	9 541	8 706	9 427
	M€	77,9	84,6	97,2	98,7	104	99	109	121
	€/kg	10,46	9,91	9,51	10,06	10,49	10,42	12,47	12,81

Sources : OFPM d'après Kantar MyWorldPanel pour FranceAgriMer

La croissance des achats au détail en 2018 (Tableau 23) est à mettre en relation avec celle des importations de lieu noir frais, entier ou en filet, (cf. Tableau 22). Ces évolutions avaient motivé des changements dans les modèles étudiés par l'OFPM (voir paragraphe 2.2). Depuis 2018 cependant, les achats au détail diminuent progressivement. L'année 2023 marque une nouvelle dynamique de consommation pour cette espèce.

On remarquera que les données de prix au détail en GMS du panel Kantar MyWorldPanel 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 2015 et 2022, les prises de lieu noir pour la France ont diminué de 26 %, 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). En 2023, plus de 90 % des volumes importés de lieu noir entier frais proviennent du Royaume-Uni, du Danemark et de la Norvège, soit plus de 8 000 tonnes. De même, plus de 90 % des importations de filets de lieu noir frais ou réfrigérés ont pour origine le Royaume-Uni, le Danemark ou l'Islande, soit plus de 5 000 tonnes.

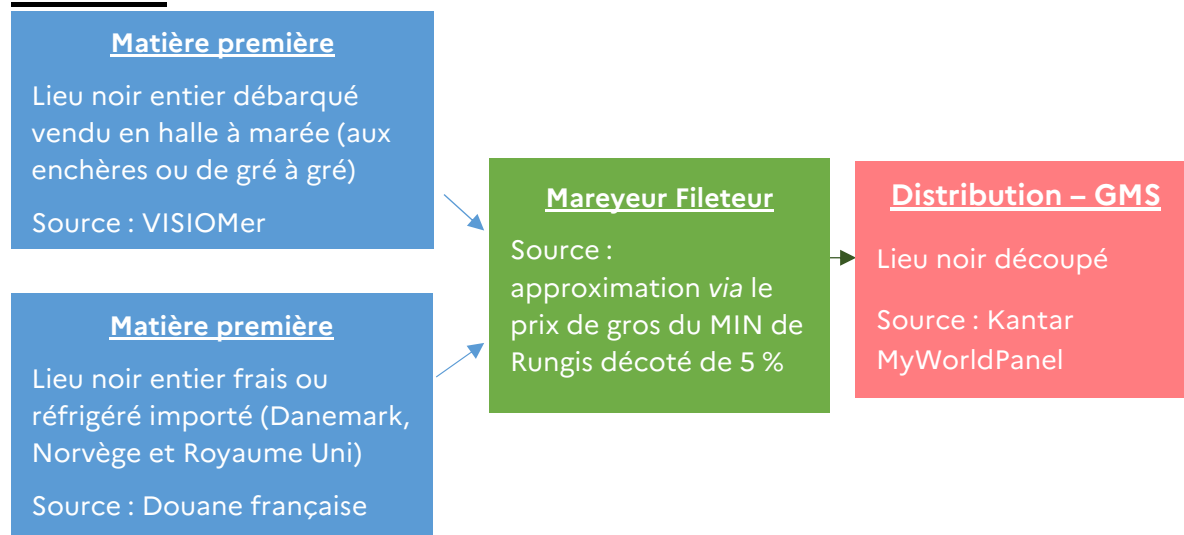
Face à ces modifications de la filière du filet de lieu noir en France, le modèle de décomposition du prix au détail du lieu noir a donc été adapté en incluant, à partir du Rapport 2020, les importations de lieu noir entier frais ou réfrigéré (NC : 0302 53 00) venant du Royaume-Uni, du

Danemark et de la Norvège (circuit A) ou les importations de filets frais réfrigérés (NC : 0304 44 30) provenant du Royaume-Uni, du Danemark ou de l'Islande (circuit B).

L'article « lieu noir » retenu ici au stade de la vente au détail en GMS est un ensemble de morceaux de lieu noir découpé (filets ou tranches) regroupés dans le panel Kantar MyWorldPanel sous l'intitulé « *lieu noir découpé* », vendu au rayon marée ou en libre-service, et représentant en moyenne 95 % des achats de lieu noir en GMS.

Les deux circuits considérés pour l'approvisionnement en lieu noir découpé par les GMS sont présentés ci-dessous :

Circuit A

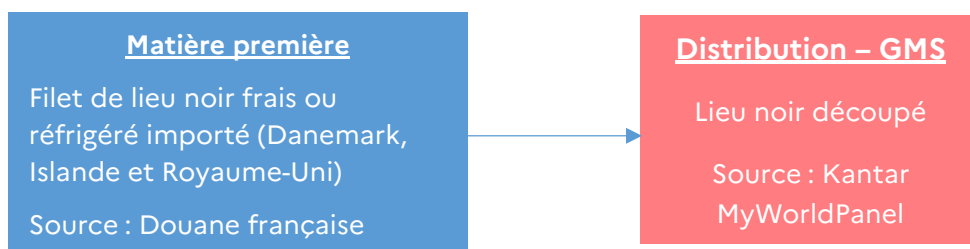


Les prix retenus au départ du circuit sont, d'une part, les prix en halle à marée des produits de la pêche française, et d'autre part, les prix des produits d'importation (lieu noir entier frais ou réfrigéré provenant du Danemark, du Royaume-Uni et de la Norvège). On fait l'hypothèse que les prix retenus aux stades aval (mareyage, grossistes et GMS) portent indifféremment sur des produits de la pêche française et importés, les nomenclatures des sources utilisées n'identifiant pas l'origine.

Pour construire le modèle, on a considéré :

- (i) qu'il s'agit de filets et non d'une autre découpe,
- (ii) que ces filets sont levés sur des poissons entiers non pas en GMS mais par un maillon en amont (mareyeur-fileteur, grossiste), avec un rendement de 45 % pour des filets sans flanc (d'après l'étude Eumofa, [Le filet de lieu noir en France](#) de septembre 2018) ; par ailleurs les coproduits sont pris en compte dans le modèle avec une valorisation nette estimée à 150 €/t (à dire d'experts),
- (iii) que la cotation des filets de lieu d'origine française vendus en gros sur le MIN de Rungis, minorée d'une décote (pour l'importance des quantités livrées) de 5 %, peut servir d'indicateur des prix d'approvisionnement des GMS,
- (iv) que les pertes en eau au stade distribution sont anticipées dans les volumes d'approvisionnement et sont estimées à 5 % de freinte.

Le « partage de la marge brute » entre GMS et grossiste sera donc ici très approximativement représenté. Par ailleurs, n'ayant pas de données sur le taux réel d'importation du lieu noir entier par les GMS, il a été fait l'hypothèse que la répartition entre l'approvisionnement national et l'import, pour les GMS, est semblable au ratio observé sur l'offre globale de « matière première lieu noir ».

Circuit B :

Ce circuit d'approvisionnement des GMS consiste en de l'importation de filets frais provenant du Danemark, du Royaume-Uni ou d'Islande. Par ailleurs, les pertes en eau au stade distribution sont anticipées à hauteur de 5 % de freinte.

Répartition entre les circuits A et B

D'après les estimations faites, le circuit A (lieu noir frais entier, d'origine France ou import, et découpé en France) représentait 60 % des volumes d'approvisionnements en GMS de lieu noir découpé contre 40 % pour le circuit B (importation de filet) en 2017/2018.

Ce taux de répartition a été estimé en faisant le calcul suivant :

$$\text{consommation (éq poids vif)} = \text{production} - \text{exportation} + \text{importation (entier)} + \text{importation (filet)}.$$

Pour mener ce calcul, deux hypothèses ont été formulées : 1) que les exportations proviennent exclusivement de la production française, et 2) que la structure d'approvisionnement des GMS est similaire à celle des approvisionnements globaux français.

Par ailleurs, France Filière Pêche a pu recueillir les estimations fournies par certains de leurs adhérents distributeurs. Il en ressort que les retours des professionnels s'accordent plutôt avec cette estimation, même si les pratiques semblent variables d'un distributeur à l'autre. La majorité du flux d'approvisionnement se porte sur le circuit A, même si le circuit B tend à se développer ces dernières années.

2.3. Évolution des prix et décomposition des prix au détail**Circuit A - lieu noir entier frais ou réfrigéré (national ou importé) >> mareyage-filetage >> GMS**

La composition du prix au détail du lieu noir frais découpé circuit A est présentée dans les Graphique 229 et Graphique 230.

L'année 2022 marquait une augmentation des prix au détail sans précédent sur le lieu noir frais découpé acheté en hyper- et supermarchés. Le prix s'était en effet établi à 12,02 €/kg au détail, soit une hausse de 19 % par rapport à 2021. En 2023, dans un contexte de deuxième année d'inflation, le prix au détail est resté quasiment identique à celui de 2022, à quelques centimes de différence.

Malgré cette apparente similarité, le Graphique 229 fait apparaître une dynamique de répartition des marges brutes entre les maillons bien différente de celles des années précédentes. L'indicateur de coût d'achat de la matière première est en baisse entre 2022 et 2023, même s'il reste supérieur à celui observé avant 2022. Alors que l'indicateur de coût d'achat en criée française connaît une légère hausse (+ 7 centimes par kg vendu au détail entre 2022 et 2023), le coût d'achat de matière première importée présente une nette diminution. L'indicateur de coût d'achat de lieu noir frais entier importé depuis le Danemark, le Royaume-Uni et la Norvège a en effet chuté de 15 % entre les deux années. Sur ce produit, la réduction des coûts de la matière première n'a pas été transmise le long de la chaîne de valeur. Le maillon

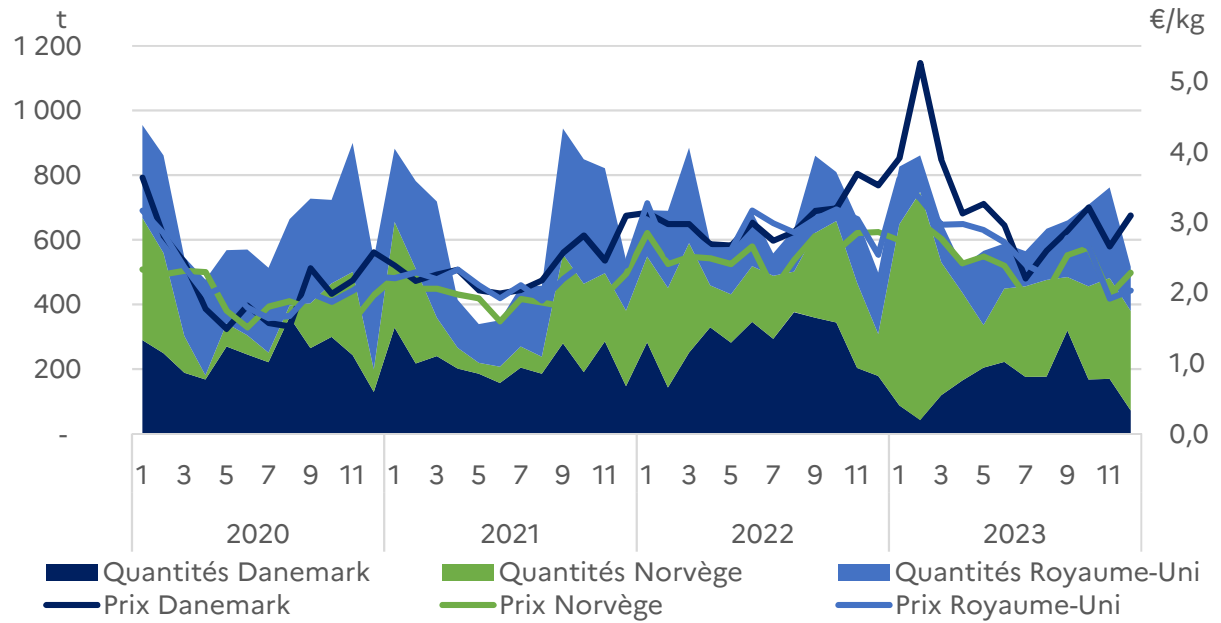
de la transformation reconstruit en effet sa marge brute en 2023 (+ 14 % par rapport à 2022), et la grande distribution la consolide (+ 14 % par rapport à 2022). Concernant le maillon transformation, l'indicateur de marge brute agrégée est toutefois à considérer avec prudence. En effet, faute de données plus appropriées (cf. paragraphe 1.3.3), cet indicateur ne peut être qu'estimé sur la base des prix de gros au MIN de Rungis supposés représentatifs des prix d'approvisionnement des GMS auprès des mareyeurs, et ce dans l'hypothèse où les GMS recourent effectivement à ce type d'approvisionnement plutôt qu'à des achats directs en criées voire à l'import.

Sur l'année 2023, comme sur l'année 2022, les résultats de composition du prix au détail traduisent la montée en importance de ce produit. Le lieu noir est en effet un des seuls produits aquatiques pour lequel l'augmentation du prix au détail n'a pas engendré de baisses de volumes achetés par les consommateurs. En 2023, on observe même une augmentation de la consommation (+ 8 % sur les quantités achetées en GMS entre 2022 et 2023). De par son positionnement prix relativement bas, le lieu noir frais joue le rôle de produit de substitution au cabillaud frais dont la part de marché est en recul (- 27 % entre 2021 et 2022, et - 3 % entre 2022 et 2023), en lien avec une hausse de son prix. Dans une moindre mesure, il est également probable qu'il se substitue au saumon frais dont le prix a fortement augmenté. Dans une logique multi-produits, l'ensemble des maillons aval a pu profiter de ce maintien de la consommation de lieu noir et de cet effet substitution pour augmenter sa marge brute sur ce produit, tout en conservant un prix acceptable pour le consommateur. En 2023, la marge brute agrégée aval représente ainsi 53 % du prix total du lieu noir frais découpé contre 46 % en 2022 (Graphique 230). Selon les opérateurs, cette hausse de marge brute intervient en compensation de la contraction des marges sur de nombreux produits aquatiques (voir résultats de décomposition de prix du saumon fumé). En GMS, la dynamique de prix du lieu noir semble ainsi être plus liée à celle des autres espèces, plutôt qu'à des facteurs internes à la filière lieu noir.

Sur le circuit A, il faut également noter l'impact de l'origine de la matière première. En effet, la baisse du coût d'achat semble résulter de deux phénomènes. Premièrement, la part de lieu noir entier débarqué en criée n'avait cessé de diminuer depuis 2019 du fait de baisses de quotas successifs. En 2023, la tendance s'inverse et les quotas et quantités débarquées en France repartent à la hausse. La part de matière première française dans le total de matière première disponible passe ainsi de 26 % en 2022 à 32 % en 2023. Les indicateurs de coût d'achat étant établis sur la base d'une pondération des prix par les quantités associées pour les flux français et importés, le coût d'achat de la matière première importée baisse. Le lieu noir français a d'ailleurs un positionnement prix inférieur à celui du lieu noir importé (1,89 €/kg contre 2,67 €/kg à l'import). Une autre explication semble apparaître dans les flux d'importation. En 2023, comme observé sur le Graphique 228, la part de la Norvège dans les importations a augmenté de moitié. Or, les prix moyens annuels pratiqués par la Norvège sont inférieurs à ceux pratiqués par les autres pays considérés (Danemark, Royaume-Uni). Il semblerait que les opérateurs se soient tournés préférentiellement vers la Norvège pour importer la matière première, induisant une baisse du prix moyen calculé avec pondération par les quantités des trois pays.

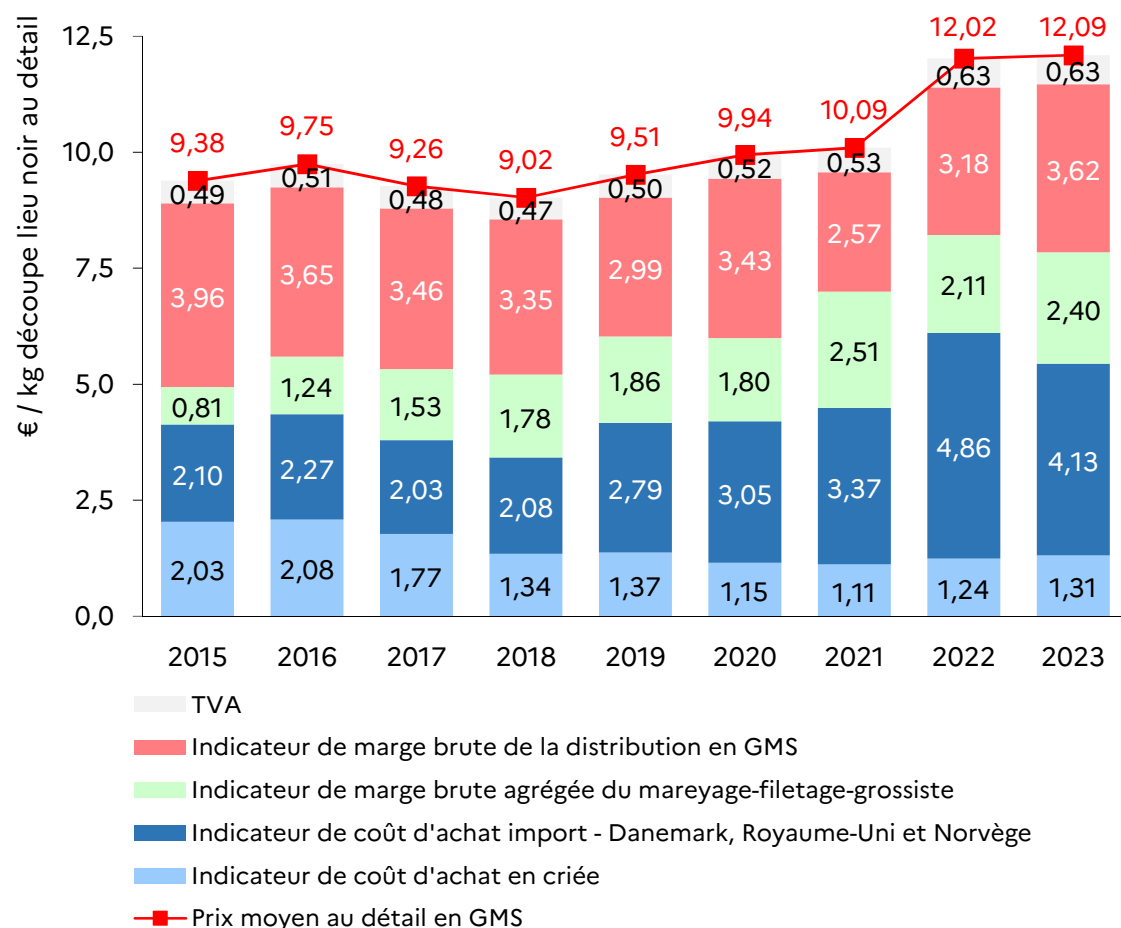
Graphique 228

Évolution des quantités et du prix moyen du lieu noir entier importé par la France depuis le Danemark, la Norvège, et le Royaume-Uni depuis 2020



Graphique 229

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)



Points d'attention :

- Le coût d'achat de la matière première est pondéré par les quantités de chaque provenance,
- L'indicateur de marge brute agrégée mareyage-filetage-grossiste est déterminé à partir des relevés de prix effectués à Rungis par le RNM (Réseau des Nouvelles du Marché).

Lecture :

En 2023 :

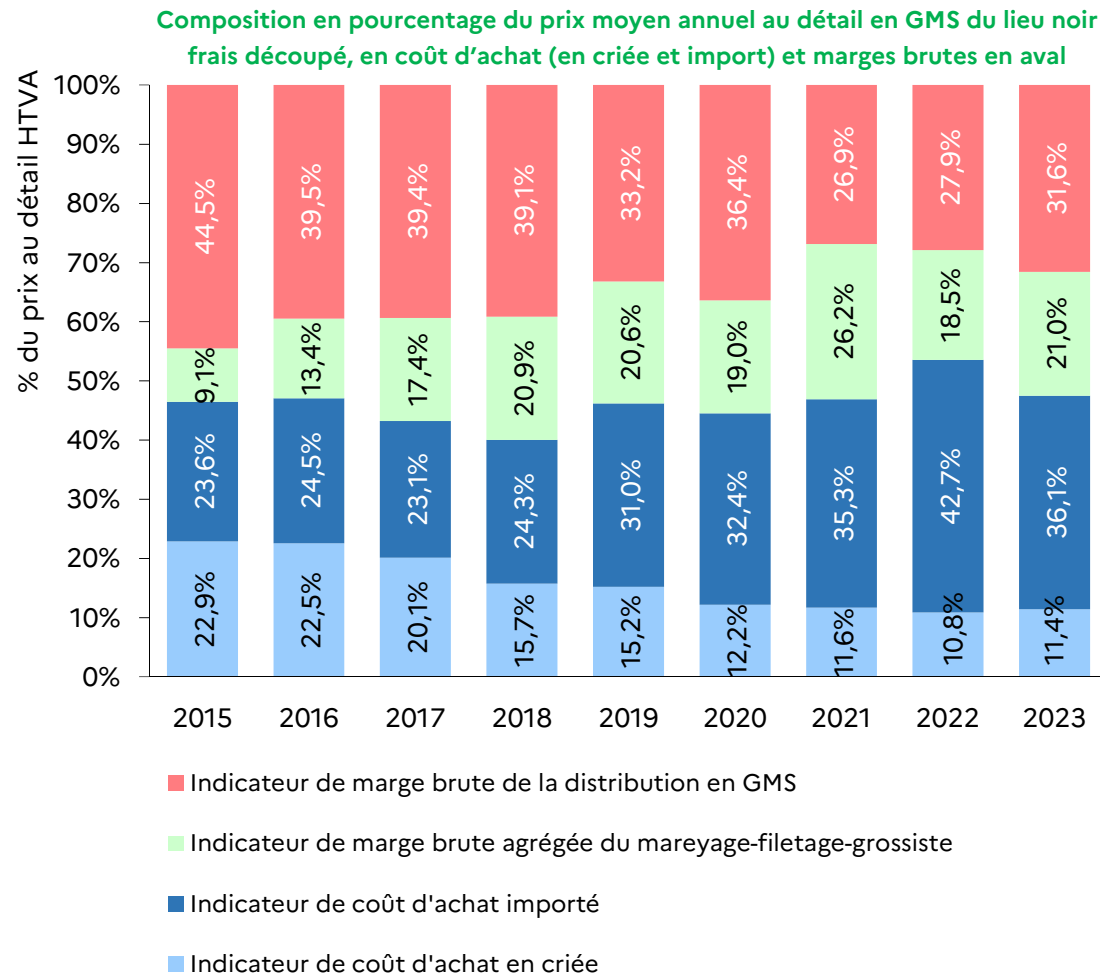
- Le **prix au détail est quasiment stable** entre 2022 et 2023 (+ 7 centimes),
- Le **coût de la matière première importée diminue** en 2023 du fait d'une baisse des quantités importées et de la montée de la Norvège dans les importations, qui pratique un prix inférieur à celui des autres pays,
- La **transformation reconstitue sa marge brute** (+ 14 % entre 2022 et 2023), et la distribution la consolide (+ 14 % entre 2022 et 2023).

Tendances de 2015 à 2022 :

- Hausse du prix de vente en GMS,
- Baisse du coût d'achat de la matière première en criée et hausse de celui à l'import, corrélé à des baisses d'apports d'origine française,
- Augmentation de la marge brute agrégée du mareyage-filetage-grossiste.

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

Graphique 230



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

Points d'attention :

- Le coût d'achat de la matière première importée est pondéré par les quantités de chaque provenance,
- L'indicateur de marge brute agrégée mareyage/filetage/grossiste est déterminé à partir des relevés de prix effectués à Rungis par le RNM (Réseau des Nouvelles du Marché).

Lecture, en tendance :

- Dans la part de matière première, la part issue des criées françaises diminue régulièrement, au profit de l'importation, sauf en 2023. La part globale de la matière première reste relativement stable, entre 40 et 50 %,
- La part globale de la matière première reste relativement stable, entre 40 et 50 %,
- En aval, la part de la marge brute agrégée mareyage-filetage progresse, au détriment de la GMS, sauf en 2023.

Circuit B : importation de filets frais ou réfrigéré >> GMS

La composition du prix au détail du lieu noir frais découpé en circuit B est présentée dans les Graphique 232 et Graphique 233.

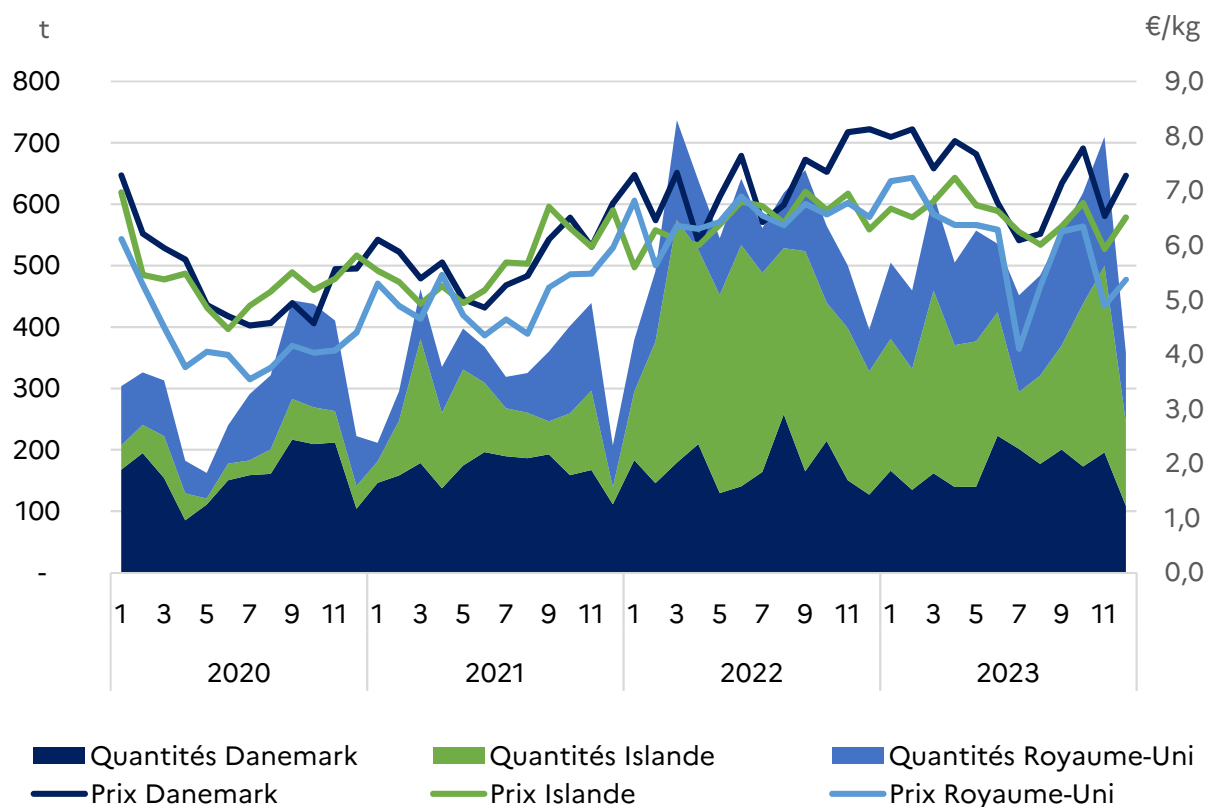
Dans ce circuit, l'indicateur de coût d'achat de la matière première représente une part plus importante dans la composition du prix au détail que dans le circuit précédent, à 62 % contre 47 % (Graphique 230, Graphique 233). En effet, ce coût doit couvrir l'achat de la matière première et aussi le coût du filetage dans le pays fournisseur.

L'évolution des marges entre 2022 et 2023 est similaire à celle du circuit A. En effet, l'indicateur du coût d'achat de la matière première est en baisse de 0,34 € par kg vendu au détail, tandis que le prix au détail reste stable (Graphique 232). La marge brute de la grande distribution est également en augmentation : l'indicateur augmente de 10 % entre 2022 et 2023, et explique sur cette dernière année 38 % du prix au détail.

À nouveau, sur ce circuit d'importation, il semblerait que les opérateurs français se soient tournés vers les pays proposant les prix les plus bas. Les importations en provenance du Royaume-Uni ont ainsi augmenté de moitié entre 2022 et 2023, tandis que les volumes en provenance d'Islande ont baissé de 30 % (Graphique 231).

Graphique 231

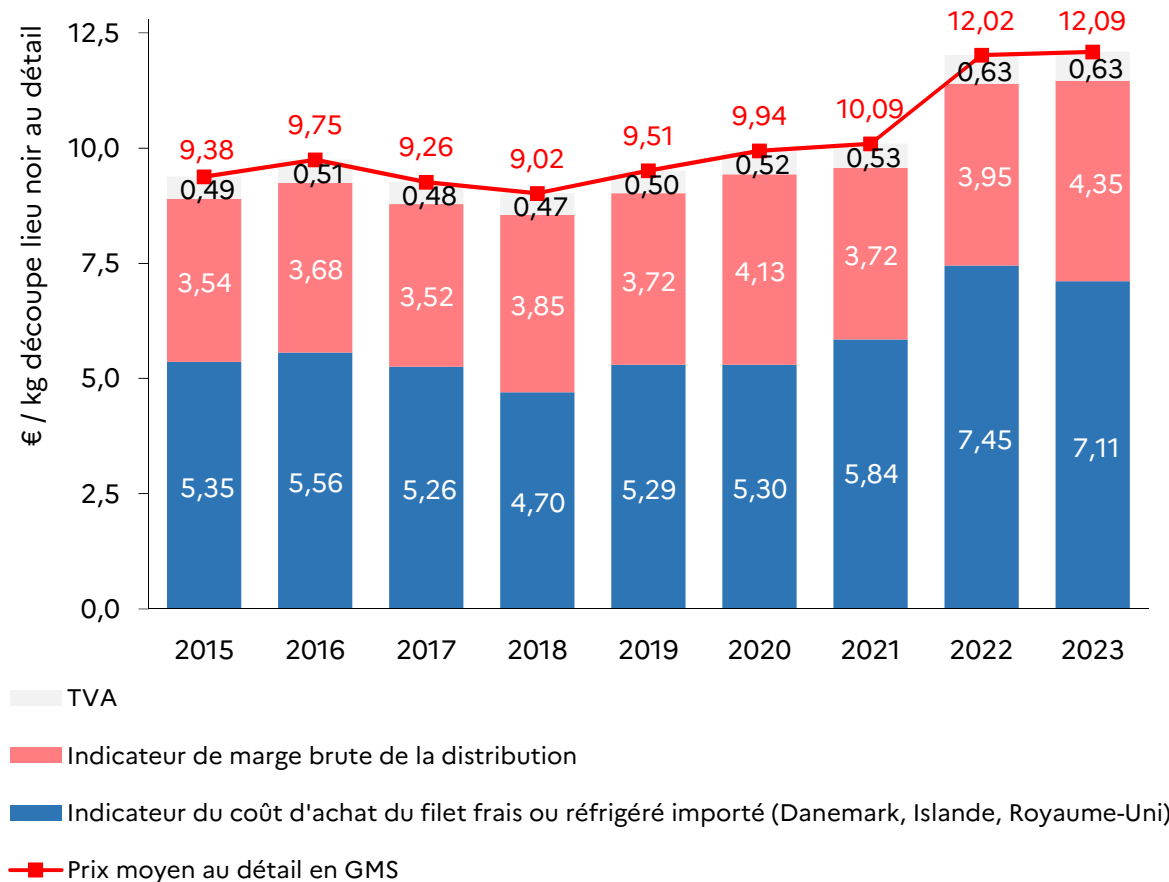
Évolution des quantités et prix à l'import du lieu noir fileté importé en France depuis le Danemark, l'Islande, et le Royaume-Uni



Source : Douane française

Graphique 232

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 marges brutes en aval (Circuit B)



Points d'attention :

- Les prix considérés au stade détail sont les mêmes que pour le circuit A : le lieu noir frais découpé en hyper et supermarchés.

Lecture :

En 2023 :

- Le **prix au détail est quasiment stable** entre 2022 et 2023 (+ 7 centimes),
- Le **coût de la MP importée diminue** en 2023 : les quantités importées depuis l'Islande diminuent, et les importations depuis le Royaume-Uni augmentent (prix pratiqué inférieur). De plus, à partir de la mi-2023, l'ensemble des prix d'importation du lieu noir frais découpé est à la baisse,
- La **grande distribution consolide** sa marge brute (+ 10 % entre 2022 et 2023), stratégique pour un produit dont les ventes sont en augmentation en 2023, malgré les hausses de prix.

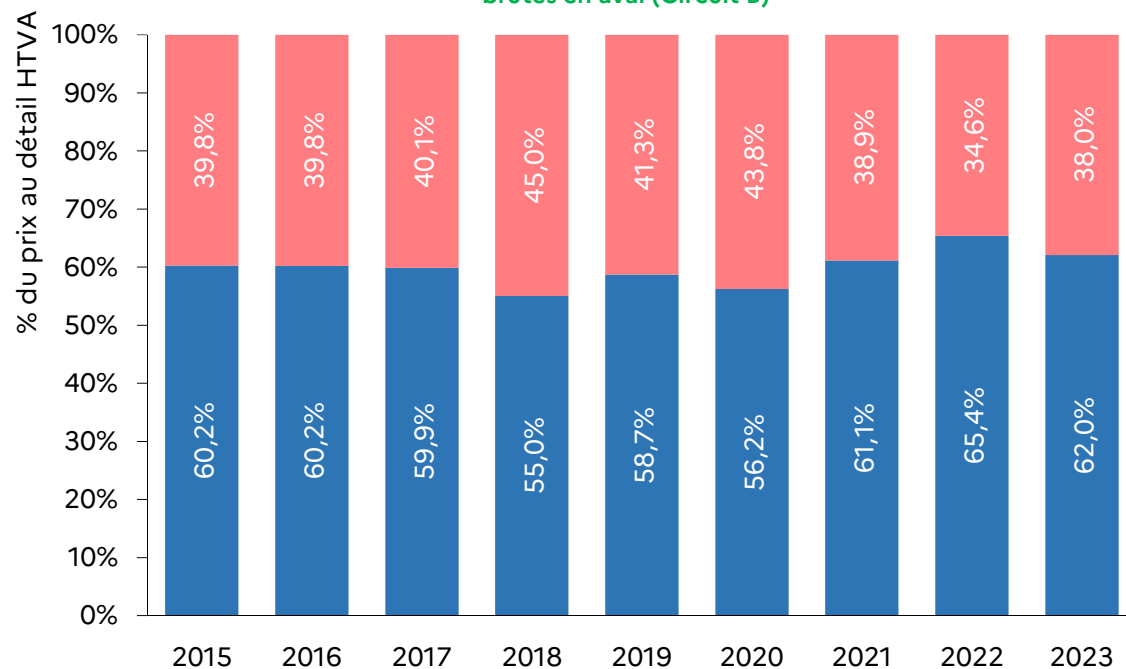
Tendances de 2015 à 2022 :

- Un prix au détail qui suit les évolutions de celui de la matière première,
- Jusqu'en 2021, relative stabilité de la marge brute de la distribution, qui augmente sensiblement en 2022.

Sources : Douane française et Kantar MyWorldPanel

Graphique 233

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS du lieu noir frais découpé, en coût d'achat des filets frais ou réfrigérés importés et marges brutes en aval (Circuit B)



■ Indicateur de marge brute de la distribution

■ Indicateur du coût d'achat du filet frais ou réfrigéré importé (Danemark, Islande, Royaume-Uni)

Sources : Douane française et Kantar MyWorldPanel

Points d'attention :

- Les prix considérés au stade détail sont les mêmes que pour le circuit A : le lieu noir frais découpé en hyper et supermarchés.

Lecture :

- La part de la marge brute de la distribution a diminué depuis 2021, surtout en 2022. Elle se reconstitue en partie en 2023 à l'occasion de la première baisse de prix du filet importé observée depuis 2019.

3. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DU SAUMON FUMÉ

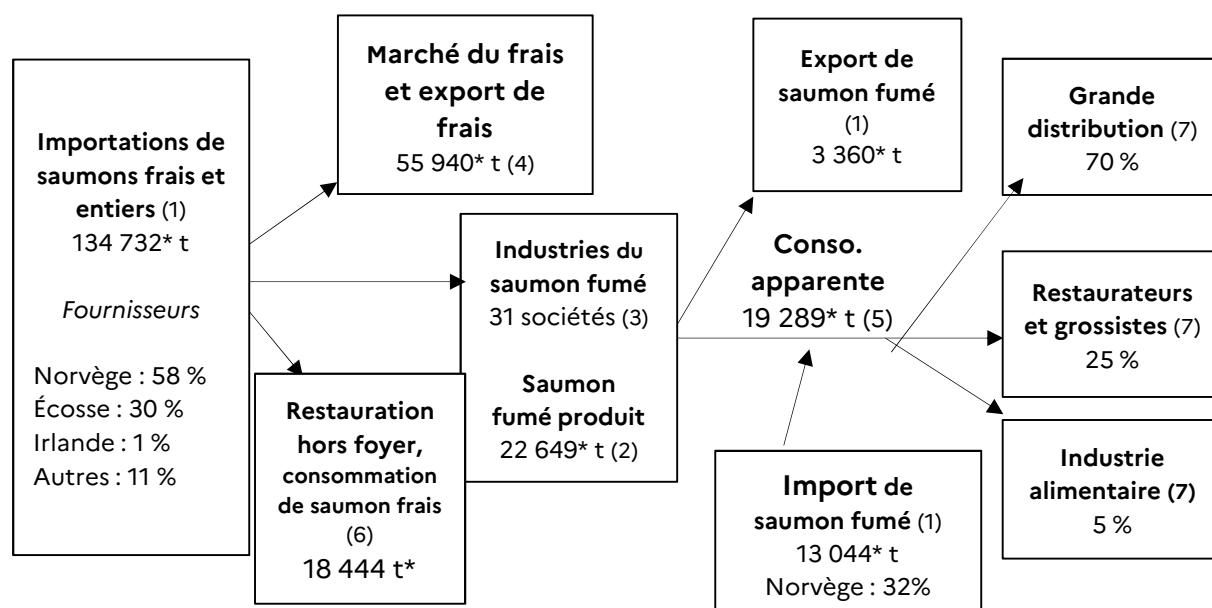
3.1. La filière et les marchés

La filière saumon fumé en France est principalement approvisionnée par du saumon de l'Atlantique d'élevage frais (entier vidé) en provenance de Norvège (plus de 2/3 des volumes), d'Écosse et d'Irlande, ainsi que du saumon du Pacifique, sauvage, importé congelé. L'industrie française du saumon compte environ 31 entreprises spécialisées. D'après les données de ProdCom publiées en 2024, les entreprises ont produit près de 22 649 tonnes de saumon fumé en 2022 contre 21 169 tonnes en 2021 et 15 984 en 2020 (Tableau 24). On note qu'il existe des écarts avec les données issues de l'enquête du syndicat professionnel Pact'Alim³ (30 500 tonnes en 2022, 22 547 tonnes en 2021 et 23 729 tonnes en 2020), en particulier pour 2020.

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 33

La filière française de saumon fumé en 2023



Sources : (1) Douane française, (2) ProdCom 2022, (3) Pact'Alim, (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 MyWorldPanel Kantar pour FranceAgriMer (5) Estimé en sommant la quantité produite par Industrie du saumon fumé + quantité import – quantité export (6) Rapport sur les produits aquatiques en restauration hors foyer (données 2019, Circana (anciennement IRI)) (7) Enquête Pact'Alim 2021

* 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 (Graphique 234). Les quantités importées sont en baisse continue depuis 2021.

³ Source : <https://Pact'Alim.org/publications>

Près de 90 % de la production de l'industrie française du saumon fumé est destinée au marché intérieur principalement via la grande distribution (Tableau 25). Une petite partie de cette production est aussi destinée à l'exportation, notamment vers l'Italie. Entre 2022 et 2023, les exportations ont à nouveau diminué (Tableau 24).

Tableau 24

Les chiffres-clés de la filière française du saumon fumé

		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Production de l'industrie ¹	t	21 038	18 568	20 897	15 984	21 169	22 649	nd
	M€	545	505	498	419	493	551	nd
Import ²	t	8 245	10 623	11 168	8 482	11 322	13 236	13 044
	M€	111,4	154,1	160,2	114,2	154	191,4	196,5
Export ²	t	3 964	3 116	2 215	1 825	4 015	3 360	3 083
	M€	73,7	65,1	51,8	41,2	75,8	69,3	72,1
Consommation apparente	t	25 319	26 075	28 058	24 167	28 476	nd	nd

Tableau 25

Achats de saumon fumé par les ménages*

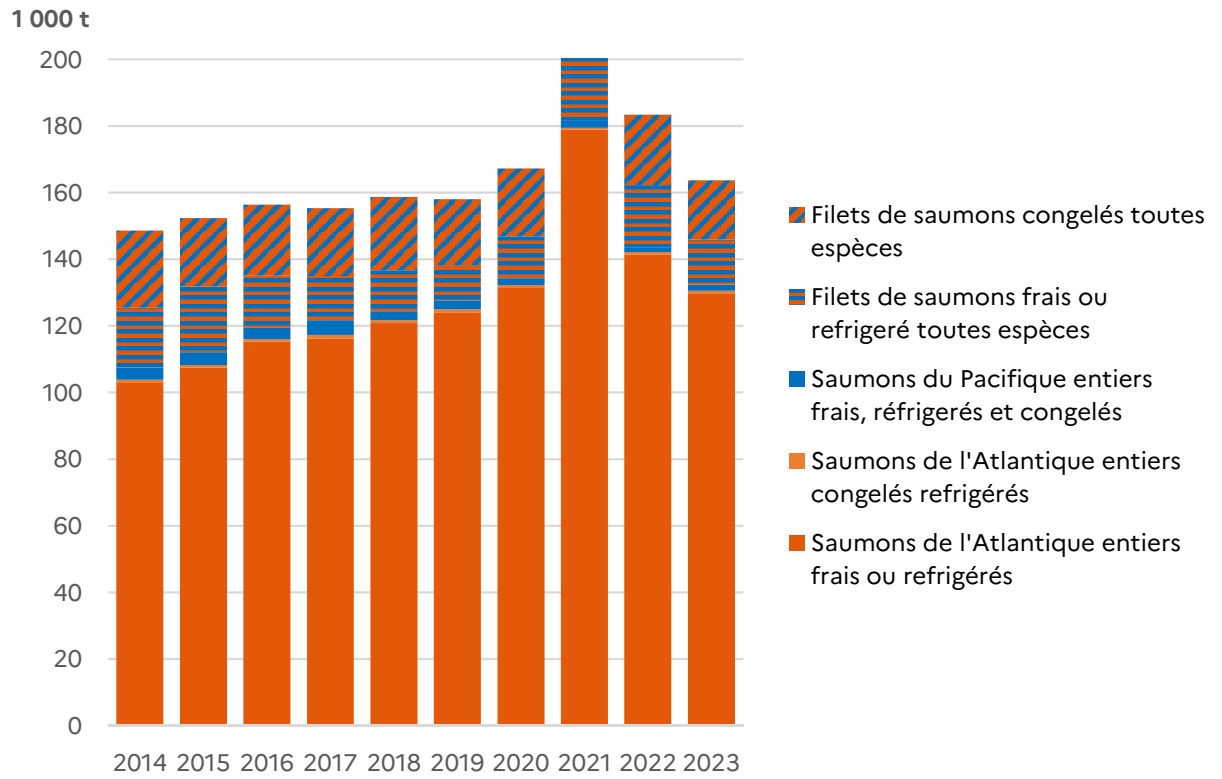
		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Hyper et supermarchés ³	t	11 901	11 721	10 901	11 251	11 561	11 143	9 852
	M€	419,4	431,6	390,9	406,1	416,0	417,2	398,1
	€/kg	35,24	36,82	35,86	36,10	35,98	37,4	40,4
Tous circuits de vente au détail ³	t	16 154	15 862	15 323	16 440	17 360	16 441	15 000
	M€	540,2	556,3	523,7	565,8	592,0	590,4	579,3
	€/kg	33,44	35,07	34,18	34,41	34,10	35,9	38,6

(*) Uniquement produits avec code-barres ; nd : non disponible,

Sources : (1) SSP – ProdCom, (2) Douane française – GTA, (3) Kantar MyWorldPanel

Graphique 234

Évolution des quantités de saumon frais entier et réfrigéré importé en France depuis les 3 pays (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 MyWorldPanel 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.

Il s'agit donc de saumons Atlantique d'élevage (*Salmo salar*), prépondérants dans l'offre de saumon fumé en France.

3.2.2 Prix de production des industries de transformation

Faute de données plus adaptées, l'Observatoire utilise les résultats de l'enquête statistique nationale sous règlement communautaire « [ProdCom](#) » (Production Commercialisée des Industries, Insee, SSP) qui fournit, par nature de produit, le chiffre d'affaires annuel de l'industrie de transformation et les tonnages de produits afférents.

On obtient ainsi une estimation du prix moyen annuel de vente du saumon fumé sortie industrie, la dernière année disponible étant généralement l'année N-1 par rapport à l'année de publication du rapport. En conséquence, on s'en tient, pour l'année 2023, à l'estimation d'un indicateur de marge agrégée industrie – distribution.

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 Pact'Alim (syndicat de transformateurs).

L'homogénéité de l'approche du prix industriel avec les références de prix retenues aux deux extrémités du circuit (importation et GMS) n'est pas totalement assurée. En effet, les résultats de ProdCom portent sur l'ensemble des saumons fumés, peu importe leur origine, saumons Atlantique et du Pacifique, alors que seule l'origine Atlantique a été retenue pour les prix à l'importation et au détail. Toutefois ce biais est limité, puisque le saumon Atlantique est très majoritaire dans l'origine de la matière première.

Par ailleurs, la nomenclature du panel Kantar pour le saumon fumé vendu au détail en GMS identifie l'origine de la matière première (saumon de Norvège, d'Écosse, d'Irlande, etc.) mais pas le pays où a eu lieu la transformation. Or, l'offre de saumon fumé en GMS peut être partiellement assurée par des importations de produits fumés, dans des proportions a priori faibles en GMS (hors « enseignes à dominante marques propres), mais inconnues. De ce fait, il existe un biais, vraisemblablement faible, dans l'estimation de l'indicateur de la marge GMS.

Il nous semblait nécessaire de développer ici ces points de méthode. Ils illustrent la difficulté, rencontrée à des degrés variables selon les filières étudiées par l'Observatoire, de construire des indicateurs les moins biaisés possible alors que les données statistiques de base ne s'y prêtent pas toujours. L'amélioration de ces dernières dépasse les attributions et moyens du seul Observatoire de la formation des prix et des marges.

3.3. Évolution des prix et décomposition des prix au détail

L'industrie française du saumon fumé s'approvisionne majoritairement en saumon Atlantique d'élevage frais, presque exclusivement sous forme de poissons entiers simplement éviscérés, et plus rarement de filets frais. La demande sur le marché international reste très soutenue pour cette espèce ce qui maintient le coût de la matière première à un niveau élevé.

La composition du prix du saumon fumé, à partir de matières premières importées de Norvège, d'Irlande et du Royaume-Uni, révèle une augmentation significative du prix final, passant de 36,59 €/kg en 2022 à 39,74 €/kg en 2023 (Graphique 235). Cette hausse semble principalement liée au coût de la matière première importée qui continue d'augmenter, passant de 16,66 € en 2022 à 18,25 €/kg en 2023. En 2023, le coût de la matière première constitue 48 % du prix final au détail en 2023, légèrement plus qu'en 2022 (Graphique 236). La hausse des prix moyens d'importation s'explique par une demande mondiale soutenue, et par l'entrée en vigueur de la taxe sur les profits des fermes aquacoles norvégiennes. Les quantités importées en provenance des trois pays sont d'ailleurs à la baisse (- 7 % entre 2022 et 2023), avec une part d'importations irlandaises de saumon biologique qui ne représente plus que quelques centaines de tonnes à l'année.

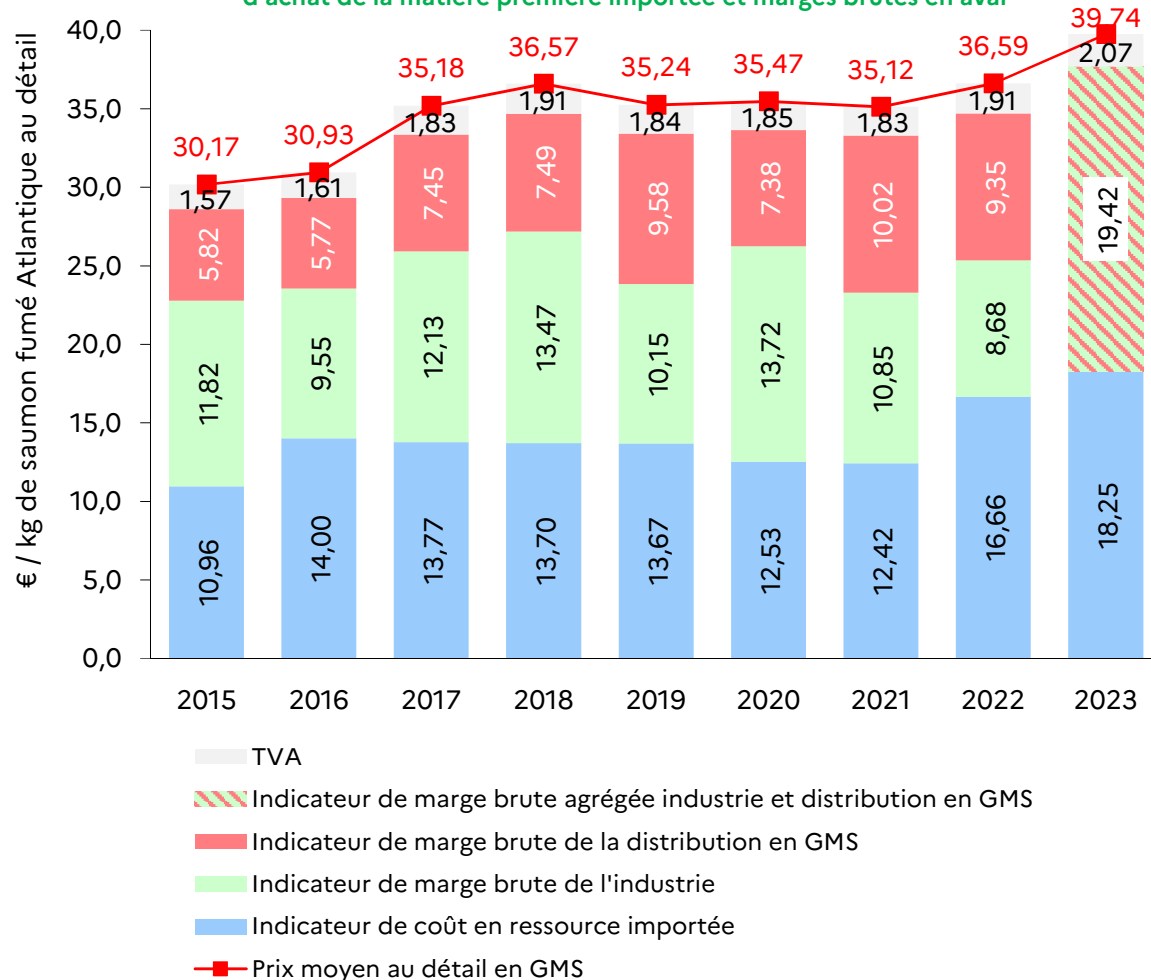
La publication des données ProdCom de 2022 permet l'analyse rétrospective de la composition du prix sur cette année. L'analyse publiée l'an passé faisait état d'une contraction de la marge brute agrégée de l'aval. La désagrégation de cet ensemble révèle un partage de cette contraction de marge brute par les deux maillons de l'industrie et de la distribution en GMS. C'est cependant sur le maillon industrie que l'absorption de la hausse des coûts de la matière première a été la plus importante. La marge brute du maillon transformation est en recul de 20 % entre 2021 et 2022, contre 7 % pour la grande distribution.

En 2023, face à la nouvelle augmentation de coût de la ressource importée, la marge brute agrégée aval se reconstruit, produisant la hausse constatée sur le prix au détail. Elle passe en effet de 18,03 € à 19,42 €/kg au détail, soit une augmentation de 8 % par rapport à 2022. Pact'Alim, syndicat de l'industrie de la transformation, alerte toutefois sur la mauvaise santé économique des entreprises de transformation en 2023, du fait de volumes et d'activités en baisse. De plus, il convient de noter qu'il existe un effet retard sur les prix à la consommation en raison des contrats annuels sur les prix des produits qui sont vendus sous marques et qui sont établis pour l'année, ce qui influence le prix final pour le consommateur.

Si l'augmentation des prix au détail est déjà conséquente en 2023, il faut à nouveau s'attendre à de fortes évolutions sur ce secteur dans les années à venir. L'année 2024 devrait être marquée par des modifications de gamme : une montée en gamme est en train de s'opérer sur ce produit, et de moins en moins de produits de premier prix devraient être disponibles.

Graphique 235

Composition du prix moyen annuel au détail du saumon fumé en GMS, en coût d'achat de la matière première importée et marges brutes en aval



Points d'attention :

Lecture :

- Le coût d'achat de la matière première importée est pondéré par les quantités de chaque provenance,
- L'indicateur de marge brute agrégée industrie et distribution en GMS est déterminé à partir des données ProdCom qui ne sont actuellement pas disponibles pour 2023.

En 2023 :

- Le **prix au détail** est en hausse entre 2022 et 2023 (+ 3,15 €),
- Le **coût de la matière première importée augmente** en 2023 du fait d'une tension sur l'offre mondiale entraînant une hausse des cours. Les prix élevés ont joué sur les importations qui ont baissé en volume,
- Le maillon agrégé de la **transformation et la distribution reconstruit sa marge brute** avec une hausse de 1,39 €/kg vendu au détail pour les deux maillons (+ 7 % entre 2022 et 2023).

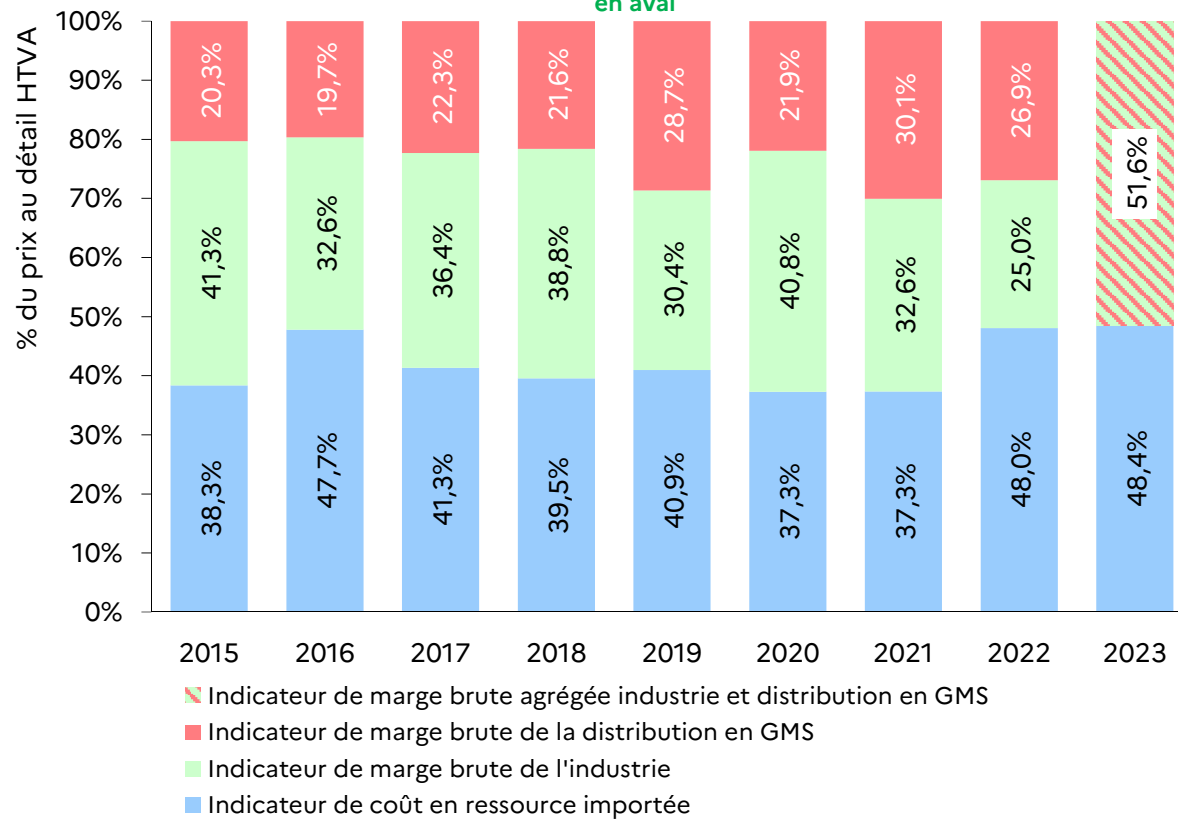
Tendances de 2017 à 2022 :

- Hausse du prix de vente en GMS en 2017-18 puis fluctuation du prix avec le coût de la MP, sauf en 2022 où une partie de l'augmentation du prix de la MP est amortie par la GMS,
- Variations de la marge brute de l'industrie. En 2022, forte compression en lien avec la hausse du coût de la matière première,
- Tendance à la baisse du coût de la matière première importée qui s'inverse avec forte hausse en 2022.

Source : OFPM, FranceAgriMer d'après Eumofa, Douane française, ProdCom (Insee) et Kantar MyWorldPanel

Graphique 236

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail HTVA du saumon fumé en GMS, en coût d'achat de la matière première importée et marges brutes en aval

**Points d'attention :**

- Le coût d'achat de la matière première importée est pondéré par les quantités de chaque pays de provenance,
- L'indicateur de marge brute agrégée industrie et distribution en GMS est déterminé à partir des données ProdCom qui ne sont actuellement pas disponibles pour 2023.

Lecture :

- La part de la matière première augmente en 2022 et 2023, dépassant le niveau maximal de la décennie atteint en 2016.

e, ProdCom (Insee) et Kantar MyWorldPanel

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 France⁴ 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. Ce modèle a été actualisé pour l'année 2022 en se basant sur les données disponibles à FranceAgriMer.

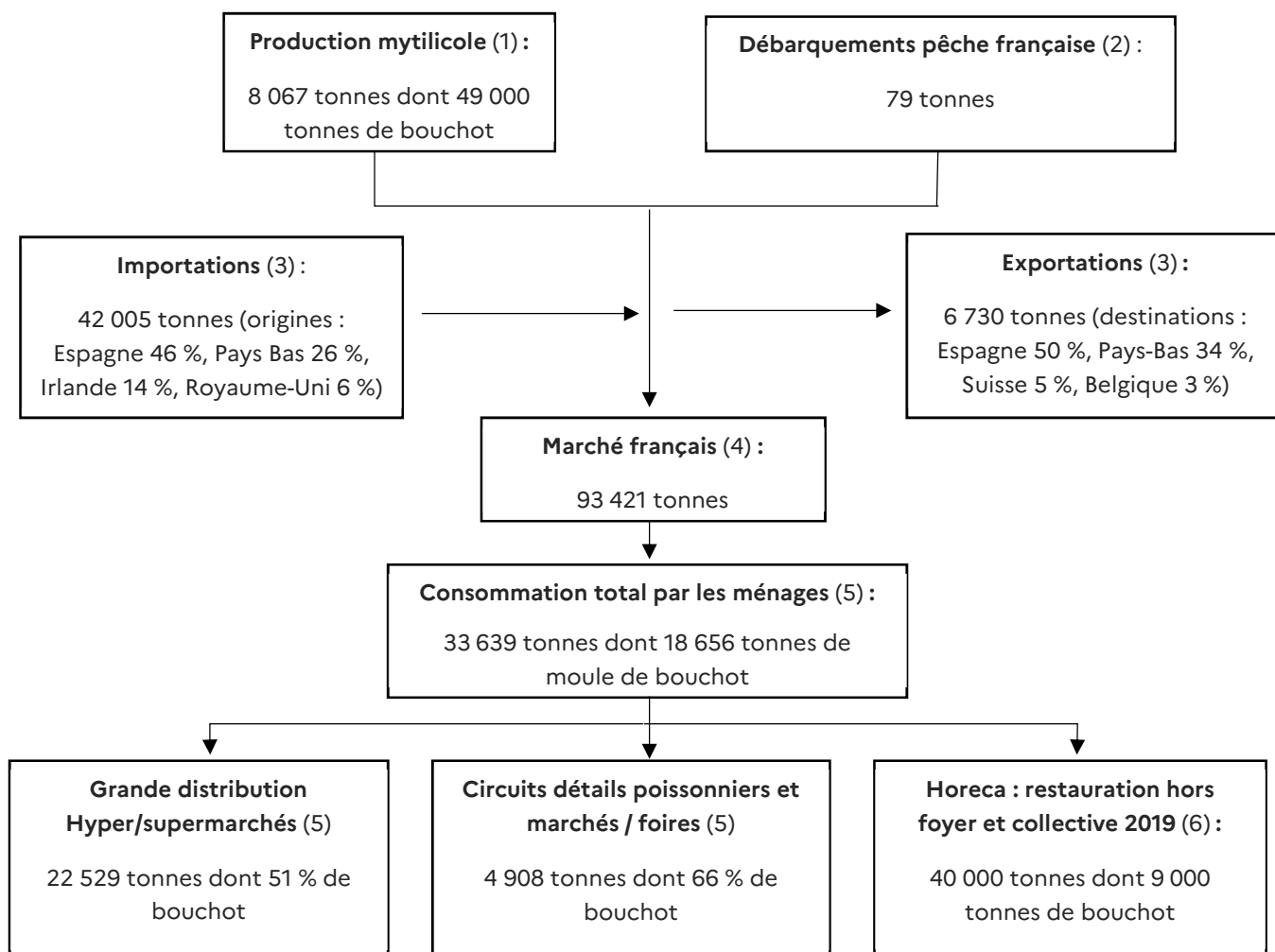
4.1. La filière et les marchés

En 2022, la production mytilicole française a atteint 58 067 tonnes, dont 49 000 tonnes de moules de bouchot (SSP). Les débarquements en 2022 été à hauteur de 79 tonnes, une très faible quantité. Un volume inférieur à la production française en cette année a été importé (42 005 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 et l'Irlande. La moule néerlandaise, bon marché, est également massivement utilisée dans la restauration commerciale. Les exportations étaient limitées (6 730 tonnes), les principales destinations sont l'Espagne, les Pays-Bas, la Suisse et la Belgique.

La consommation apparente de moule était ainsi estimée à 93 421 tonnes, (Schéma 34). Le principal circuit est la restauration (40 000 tonnes pour l'année 2019), et en 2022 en grande distribution, 22 529 tonnes est passées par ce circuit et 4 908 tonnes par les détaillants spécialisés (pour la consommation des ménages français).

⁴ Etude la filière de la moule de bouchot en France, AND-I pour FranceAgriMer, 2021

Schéma 34

Bilan d'approvisionnement de la moule fraîche en France - Mytilus (année 2022)

Sources : (1) enquête aquaculture SSP Agreste 2023 (2) données de captures Eurostat (3) données douane française. (4) consommation apparente calculée : production + importations – exportations (5) Kantar MyWorldPanel (6) étude 2019 restauration hors foyer par Horeca.

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 la souveraineté alimentaire), en considérant la page consacrée au mode d'élevage pour la « moule edulis », « pieux dont bouchot » qui correspond aux moules de bouchot. On considère le prix moyen des ventes de produit fini, en vrac, à destination des « professionnels », autrement dit des expéditeurs dont la fonction est la préparation du produit pour le marché de consommation ;
- Au stade de l'**expédition**, on utilise également l'enquête annuelle sur l'aquaculture du SSP qui nous fournit le prix moyen des moules vendues par les expéditeurs à destination de la consommation ;
- Au stade de la vente au **détail**, on utilise le prix moyen fourni par Kantar MyWorldPanel 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 :
 - o taux de perte liée au débyssage⁵ (valeur moyenne de 6,5 %), opération réalisée à l'atelier d'expédition ;
 - o 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.

⁵ Action de retirer le byssus (= ensemble des filaments permettant à la moule de se fixer à un support).

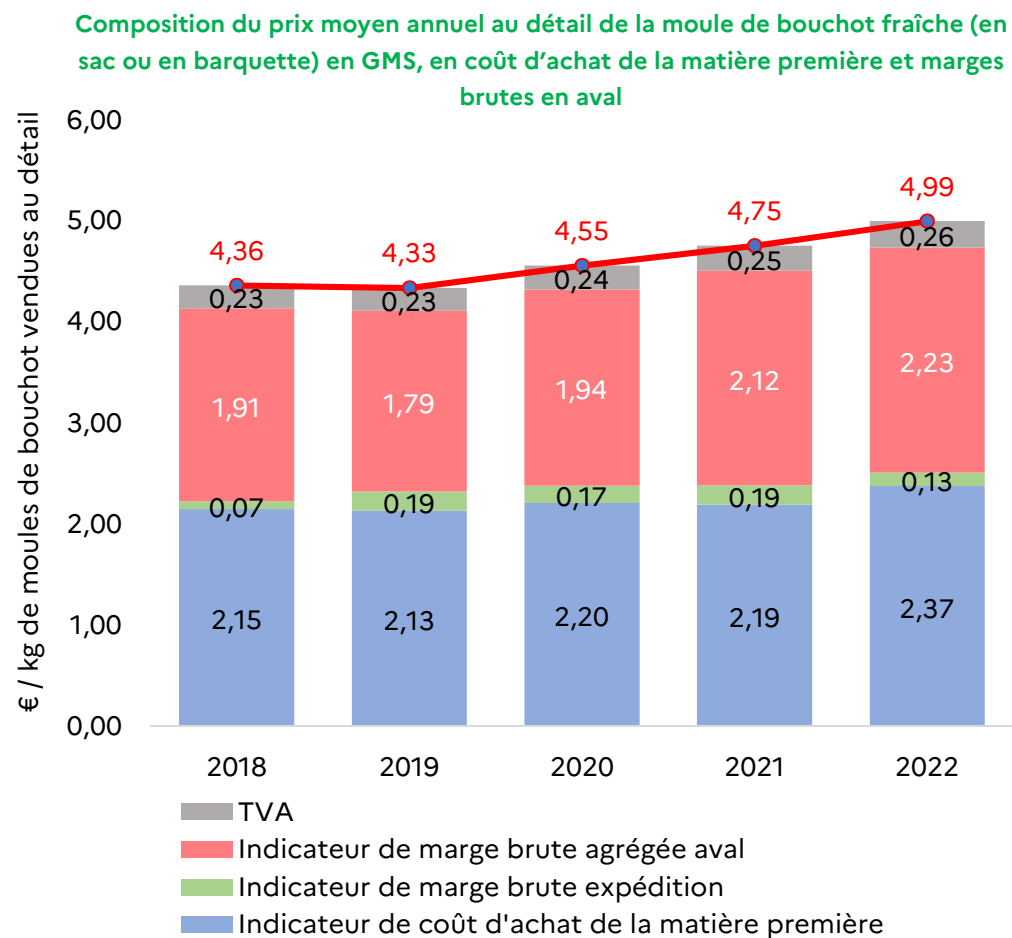
4.3. Évolution des prix et décomposition des prix au détail

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 jusqu'à l'année 2022.

Les Graphique 237 et Graphique 238 présentent la composition du prix au détail de la moule de bouchot vendue en hyper- et supermarchés. En 2022, le coût de la matière première représente 50,1 % du prix de vente au détail d'un kilo de moules, hors TVA, Il ré-augmente ainsi légèrement après une baisse observée en 2021. La hausse du coût de la matière première en 2022 découle d'une baisse de la production liée à plusieurs facteurs défavorables : forte augmentation de la prédation par les araignées en Bretagne et Normandie, phénomène de sécheresse au printemps qui a conduit à un manque d'eau douce donc à une réduction du phytoplancton dans l'eau, hausse de la température et du pH de l'eau qui a rendu le produit fragile et plus petit. La filière a traversé en 2022 une crise des « petites moules » avec des produits plus petits et moins remplis. Cette conjoncture a engendré une augmentation des coûts de production, notamment liée aux efforts nécessaires pour compenser les pertes subies. Les opérateurs ont dû ajuster les prix afin de maintenir la rentabilité de leurs activités, bien que certaines charges demeurent fixes.

L'indicateur de marge brute agrégée aval a également poursuivi l'augmentation continue qu'il connaît depuis 2019. Entre 2021 et 2022, cette hausse atteint 11 centimes par kilogramme vendu au détail. Le prix au détail, stable entre 2018 et 2019, avait déjà montré une augmentation de 22 centimes en 2020 et 20 centimes en 2021. En 2022, cette augmentation s'est poursuivie (+ 24 centimes) et le prix au détail a atteint 4,99 €/kg. Les achats par les ménages ont par ailleurs nettement diminué sur 2022, mais selon les opérateurs, cette baisse est plutôt liée à la baisse de disponibilité du produit qu'à son prix. En valeur absolue, la marge brute d'expédition, déjà mince dans les années précédentes, est en 2022 de 13 centimes par kg vendu au détail, subissant une diminution de 6 centimes soit 31 % par rapport à 2021. De l'avis des professionnels, le contexte de vente compliqué par la baisse des volumes, le renchérissement de la marchandise et des promotions conséquentes a contraint ce maillon à comprimer sa marge. Toutefois, il est important de noter que de nombreux opérateurs dans la filière mytilicole sont à la fois producteurs et expéditeurs, ce qui signifie que cet indicateur de marge brute du maillon d'expédition ne permet pas d'appréhender pleinement la rentabilité des entreprises. De plus, on rappellera que dans le modèle de l'Observatoire, les coûts liés aux anticipations des pertes, tels que le débyssage et les pertes en eau lors du transport, sont imputés à ce maillon.

Graphique 237



Points d'attention :

Lecture :

En 2022 :

- Le coût d'achat de la matière première à la production a augmenté de 18 centimes/kg vendu au détail,
- L'expédition comprime sa marge brute,
- En aval, une nouvelle augmentation de la marge brute de la distribution est observée,
- La répercussion globale est une hausse de prix au détail de 24 centimes/kg, supérieure à la hausse de la matière première.

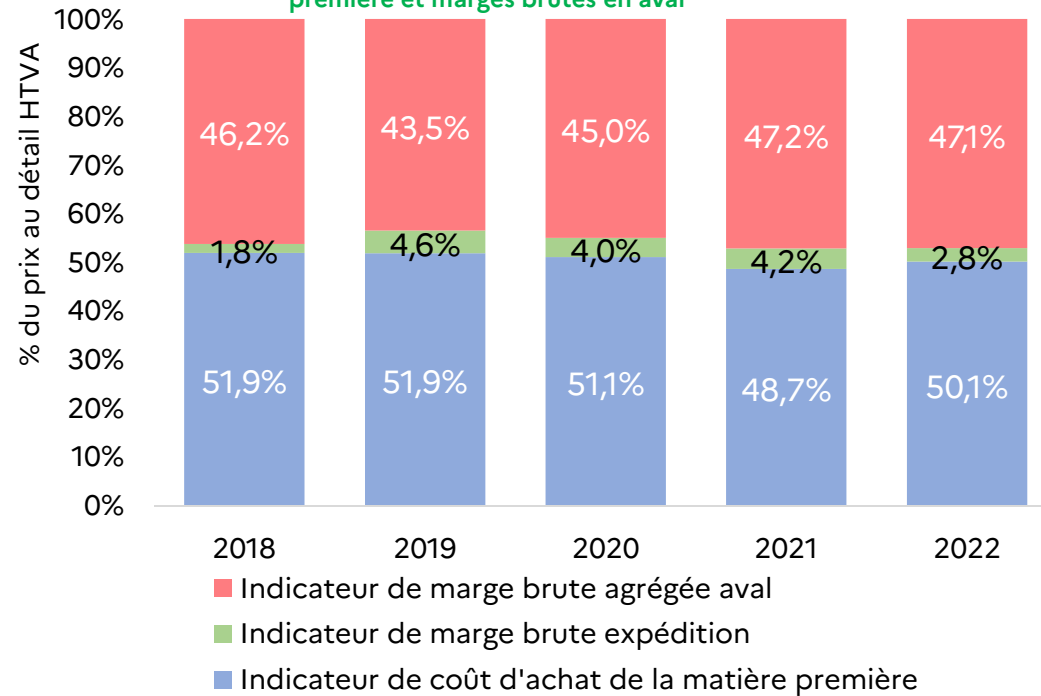
Tendances de 2018 à 2021:

- Le coût d'achat de la matière première a augmenté en tendance entre 2018 et 2021,
- La marge brute de l'expédition, après une hausse en 2019, est restée stable jusqu'en 2021,
- La marge brute agrégée aval, après une baisse en 2019, augmente en tendance,
- La bonne image de la moule et l'attrait des consommateurs pour ce coquillage peu onéreux a permis une hausse du prix au détail, sans baisse de consommation jusqu'en 2021, ainsi qu'une progression de la marge brute de la distribution.

Source : OFPM, FranceAgriMer d'après SSP, Kantar MyWorldPanel

Graphique 238

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail HTVA de la moule de bouchot fraîche (en sac ou en barquette) en GMS, en coût d'achat de la matière première et marges brutes en aval

**Points d'attention :****Lecture :**

- Jusqu'en 2020, la part de la matière première est restée stable et représentait plus de la moitié du prix au détail. Les marges brutes expédition et agrégée aval étaient variables,
- En 2021 et 2022, l'augmentation de la marge brute agrégée aval induit une augmentation de la part de cette marge dans le prix au détail.

Source : OFPM, FranceAgriMer d'après SSP, Kantar MyWorldPanel

5. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DE LA COQUILLE SAINT-JACQUES

L'étude réalisée en 2021⁶ a permis de cerner le fonctionnement de la filière de la coquille Saint-Jacques en France et d'élaborer des modèles d'analyse de la décomposition des prix au détail en GMS, modèles établis après discussion avec des professionnels de la filière coquille Saint-Jacques sollicités pour avis.

5.1. La filière et les marchés

Les gisements de deux principales régions approvisionnent le marché français de la coquille Saint-Jacques entière fraîche : les gisements en Normandie (Baie de Seine en particulier) vendus en criée avec la valorisation⁷ « Manche-Est », et les gisements en Bretagne nord (Baie de Saint-Brieuc en particulier), vendus en criée avec la valorisation « Manche-Ouest ». Les gisements de « Manche-Est » fournissent les flux les plus importants de coquilles Saint-Jacques fraîches, vendues au détail dans toute la France.

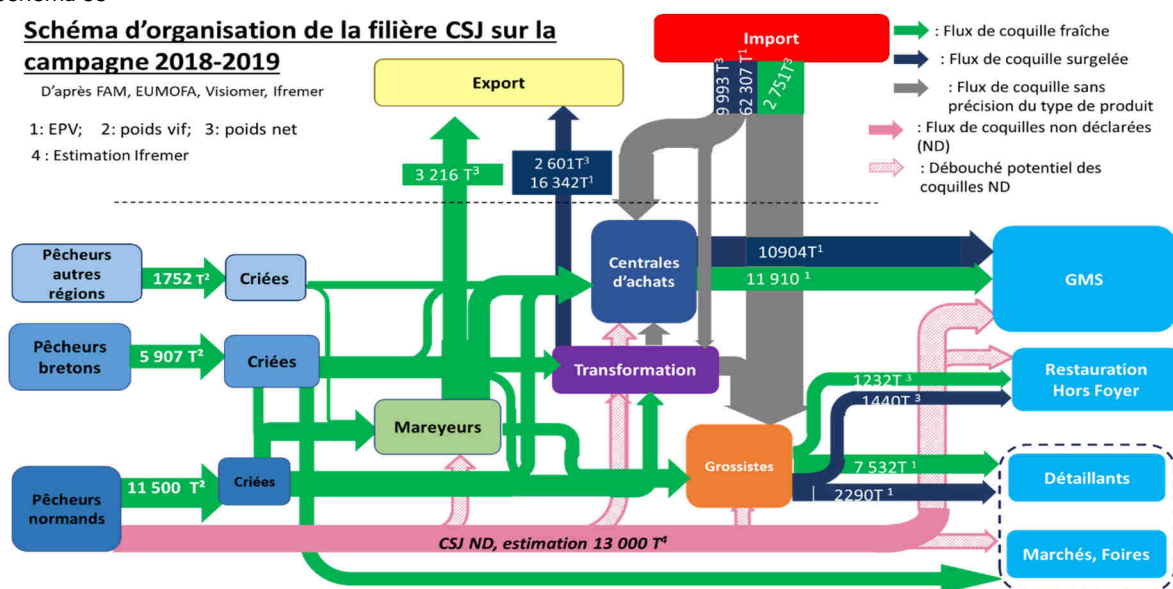
En termes de poids au niveau du premier maillon, les ventes de produits de « Manche-Est » représentent, sur les deux dernières années (2022-2023), environ 52 % des volumes nationaux alors que les coquilles issues des gisements « Manche-Ouest » pèsent 47 % des quantités vendues dans les criées françaises, l'ensemble donnant un taux de couverture nationale de 99 %. La distinction faite entre ces deux gisements est basée sur le type de produit (coquille coraillée en Manche-Est, coquille non-coraillée ou « blanche » en Manche-Ouest), et il existe aussi une différence de réglementation de la pêche (obligation de passer en criée en Bretagne-Nord⁸, 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 criée, ce qui n'est pas le cas en baie de Seine.

Schéma 35

Schéma d'organisation de la filière CSJ sur la campagne 2018-2019

D'après FAM, EUMOFA, Visiomer, Ifremer

1: EPV; 2: poids vif; 3: poids net
4: Estimation Ifremer



Source : Rapport AgroParisTech, 2021

⁶ Étude la filière coquille Saint-Jacques, AgroParisTech, 2021

⁷ Le terme « Valorisation » est celui utilisé dans VISIOMer pour faire référence à la zone de pêche.

⁸ 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.

Ces dernières années, les quantités de coquilles Saint-Jacques débarquées dans les criées françaises battent des records. Entre les campagnes 2020-21 et 2022-23, les volumes ont augmenté de 7 % à l'échelle nationale, en lien avec une grande abondance de la ressource au niveau des gisements.

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) avec une consommation particulièrement élevée sur le dernier trimestre, 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 Marchés⁹ au MIN de Rungis¹⁰ (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 MyWorldPanel. 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 sur le circuit **GMS** ou sur celui des **poissonneries** (en magasin ou sur un marché). Concernant les modifications de chiffres Kantar détaillées dans le paragraphe 1.3.6., peu de changements sont à noter pour la filière nationale **GMS** : les données utilisées pour la décomposition des prix sont donc issues de la nouvelle plateforme à partir de la campagne 2018/2019. Il en va de même pour la filière nationale poissonnerie. Pour la filière bretonne en revanche, un écart important a été constaté entre les valeurs, après application de la nouvelle méthode (écart moyen de + 9 %, et accentuation des pics saisonniers de consommation). Seuls les résultats à partir du 4^{ème} trimestre 2019 inclus sont donc présentés dans ce rapport.

Ces données de prix nous permettent d'estimer plusieurs niveaux de composition du prix moyen au détail :

⁹ <https://rnm.franceagrimer.fr/prix?COQUILLE-SAINT-JACQUES>

¹⁰ 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.

- Un **indicateur de coût de la matière première**, dont on rappelle qu'il représente un coût d'achat pour l'aval, et n'indique en rien la rémunération des pêcheurs de coquille Saint-Jacques,
- Un **indicateur de marge brute agrégée aval**: cet indicateur couvre la marge des opérateurs de l'aval, donc soit celle de la GMS s'il s'agit d'un circuit d'approvisionnement de la centrale GMS en direct depuis la criée, soit l'ensemble mareyeur-grossiste-détaillant s'il s'agit d'un circuit passant par des intermédiaires (mareyeurs et grossistes). Excepté pour la filière étudiant le circuit poissonneries, il a été décidé, en groupe de travail avec les professionnels, d'insister sur le terme « agrégé » pour cet indicateur de marge qui ne couvre pas uniquement celle des GMS,
- En revanche, pour la filière « nationale 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 »

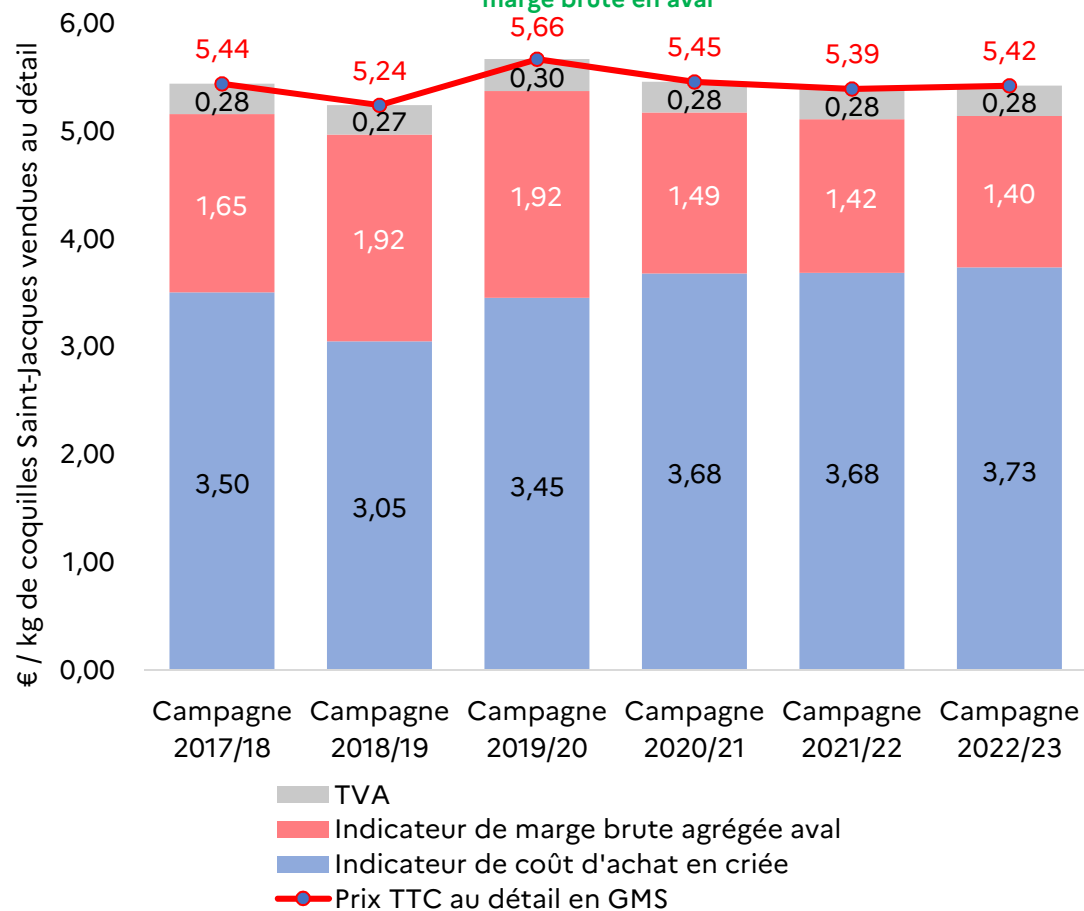


Les Graphique 239 et Graphique 240 présentent la composition du prix de la coquille Saint-Jacques en GMS sur chaque campagne. Sur ce circuit, aucune variation importante du prix au détail et de sa composition n'a été observée sur les dernières campagnes (2020-21, 2021-22, 2022-23). Le prix en criée est en légère augmentation depuis 2019 et les variations d'indicateur de marge brute agrégée aval ne sont que de quelques centimes par kg au détail. Sur la campagne 2022-23, le poids de chaque maillon dans le prix au détail est donc également resté similaire à celui de la campagne 2021-22.

La dynamique du prix de la coquille Saint-Jacques est plutôt différente de celle des autres produits étudiés par l'Observatoire. En effet, la ressource de coquille Saint-Jacques ne cesse de s'accroître au fil des campagnes récentes. Sur la campagne 2022-23, les volumes pêchés en Manche Est et débarqués en criée ont encore augmenté de 1,5 milliers de tonnes par rapport à la campagne 2021-22. Les prix moyens de première vente sont restés identiques. Une partie de ces volumes de coquille entière ne trouve pas de marché demandeur et est dirigée vers la transformation pour être décortiquée. Selon les opérateurs, à l'ouverture de la campagne 2023-24, il restait d'ailleurs une partie invendue des stocks de noix congelées de la dernière campagne. La coquille Saint-Jacques entière est un produit d'appel en GMS, avec de nombreuses promotions, et le contexte actuel conforte ce mode de vente sur la campagne 2022-23. Ainsi, les quantités achetées par les ménages ont augmenté de 38 % entre 2021-22 et 2022-23 (Figure d'explication 3). Les actions de la marque Pavillon France peuvent également avoir un impact dans les achats. Depuis 2019, Pavillon France développe ses animations en magasin pour sensibiliser la clientèle à ce produit français. Durant ces journées, 250 kg de coquilles Saint-Jacques sont vendus en moyenne.

Graphique 239

Composition du prix moyen annuel au détail de la coquille Saint-Jacques fraîche entière pêchée en Manche-Est et vendues en GMS, en coût d'achat en criée et marge brute en aval



Points d'attention :

- La période observée est octobre-mars (cœur de la campagne),
- La filière nationale exclut les GMS de Bretagne.

Lecture :

En 2023 :

- La situation est quasiment identique à celle de la précédente campagne,
- Les prix au détail sont restés stables,
- Le coût de la matière première est resté stable,
- La grande distribution a maintenu sa marge brute au même niveau, relativement bas, permettant de proposer un produit au même prix que lors de la campagne 2021-22.

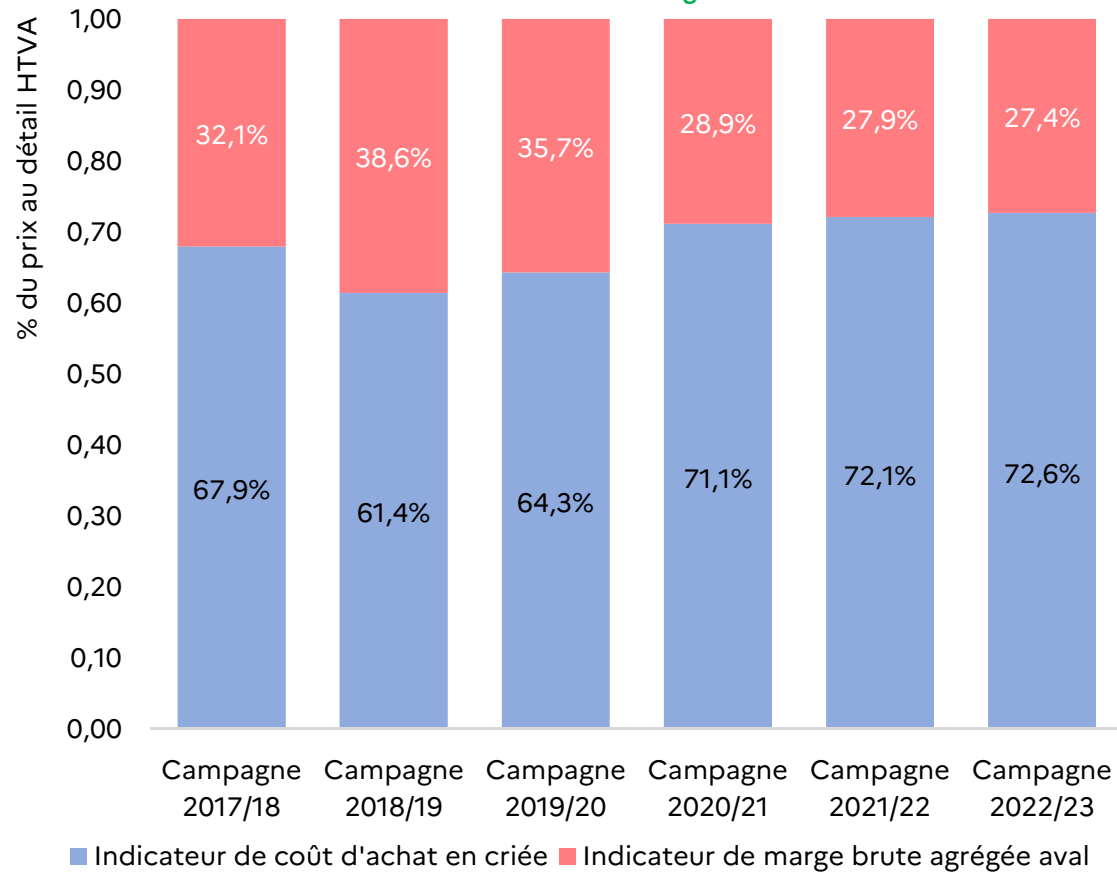
Tendances de 2017-18 à 2021-22:

- La ressource en coquille Saint-Jacques française a été un peu plus abondante chaque année : le coût de la matière première a légèrement augmenté à partir de 2020 mais les prix à la consommation sont restés stables,
- Face à l'augmentation des prix de la matière première, la grande distribution a baissé sa marge brute, permettant de maintenir les prix constants au stade détail.

Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, Kantar MyWorldPanel

Graphique 240

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail de la coquille Saint-Jacques fraîche entière pêchée en Manche-Est et vendue en GMS, en coût d'achat en criée et marge brute en aval



Points d'attention :

- La période observée est octobre-mars (cœur de la campagne).

Lecture :

- La part de la matière première a progressé en 2020-21 avec l'augmentation de son prix. Cette part se maintient depuis, dans un contexte de prix au détail stable.

Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, Kantar MyWorldPanel

Filière « nationale poissonneries »



La composition du prix de la coquille Saint-Jacques commercialisée en poissonnerie est présentée dans les Graphique 242 et Graphique 243, et traduit une situation très différente de celle observée pour le même produit vendu en GMS.

Un point de vigilance est à signaler sur ce circuit. Dans sa construction, il se voulait initialement représentatif de la situation des poissonneries implantées partout en France. Lors des derniers travaux de l'Observatoire, sa représentativité a été remise en question par les représentants professionnels concernés. Les prix de gros utilisés pour dégager la marge brute des grossistes proviennent en effet de relevés de prix sur le marché de Rungis, effectués par le Réseau des Nouvelles du Marché (RNM). Plusieurs opérateurs alertent sur le fait que ce marché est de plus en plus tourné vers le qualitatif et que les prix ne représentent plus ceux de la moyenne nationale. L'analyse présentée ci-dessous serait alors plutôt représentative de la situation des poissonneries d'Ile de France.

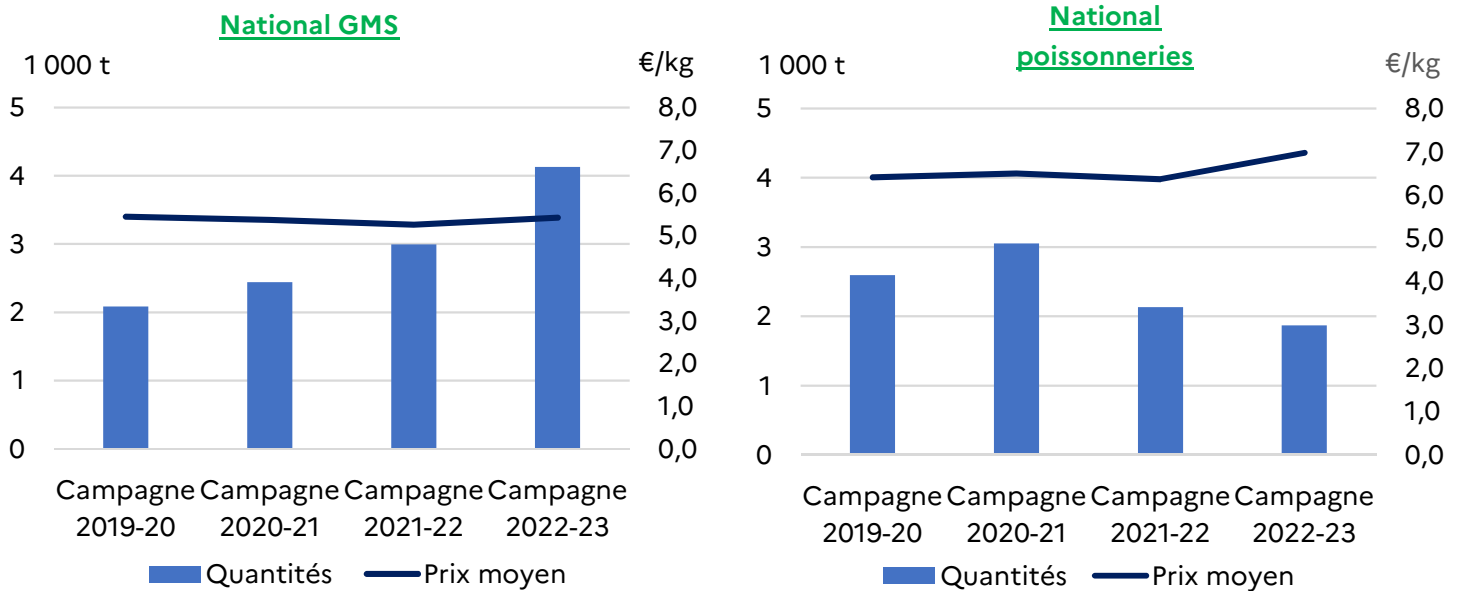
La composition du prix de la coquille Saint-Jacques vendue en poissonneries présente des similarités sur les deux dernières campagnes (2021-22 et 2022-23). Par rapport aux années précédentes, la part de la marge brute des grossistes dans le prix final a largement augmenté (Graphique 243), tandis que celle de la poissonnerie a été compressée au maximum. Jusqu'en 2020, la matière première représentait environ 60 % du prix au détail, la marge brute grossiste en représentait entre 15 et 20 % et la marge brute de la poissonnerie représentait au minimum 20 % de ce prix (avec une exception sur la campagne 2017-18). Cette dernière a fortement baissé en 2021-22 et ne représente plus que 10 % du prix final sur la campagne 2022-23.

Entre les campagnes 2021-22 et 2022-23, le coût d'achat de la matière première en criée a légèrement augmenté (+ 3 %), l'indicateur de marge brute des grossistes a encore augmenté de 14 %, et la marge brute de la poissonnerie a légèrement ré-augmenté (+ 10 centimes). Ces évolutions ont entraîné la hausse du prix au détail, fixé à 52 centimes de plus que sur la campagne 2021-22. En poissonnerie cependant, cette hausse s'ajoute à un prix traditionnellement plus élevé qu'en supermarché et les achats ne connaissent pas la même dynamique qu'en supermarché. Les quantités achetées par les ménages en poissonnerie connaissent ainsi une nouvelle baisse de 12 % entre 2021-22 et 2022-23 (figure 10.2). Dans le contexte d'inflation et avec un positionnement prix plus intéressant, les hyper et supermarchés captent des achats qui étaient initialement réalisés en poissonnerie. Une analyse réalisée par Kantar pour FranceAgriMer met en évidence un transfert de 600 000 kg de produits aquatiques

frais des circuits spécialisés (poissonneries, marchés) vers les hypers et supermarchés sur l'année 2023.

Graphique 241

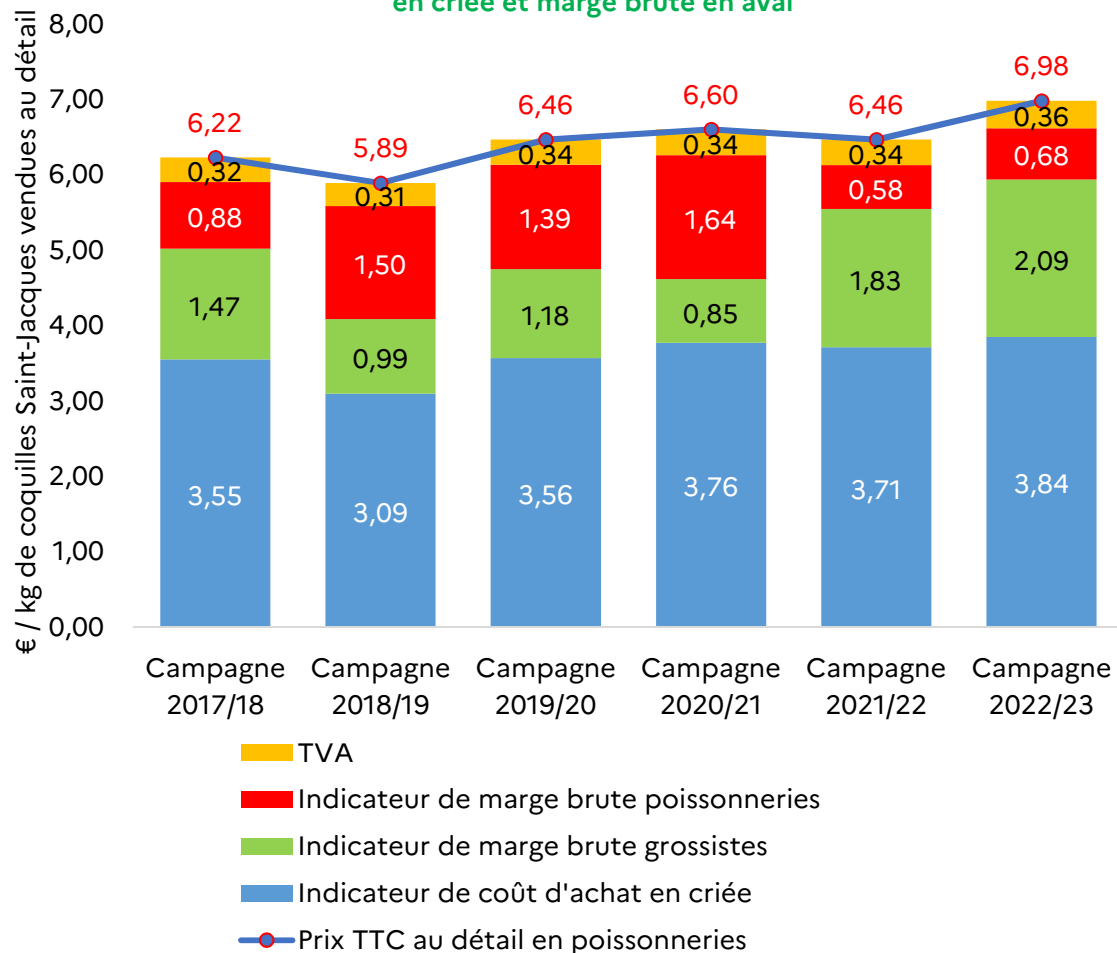
Évolution des quantités et du prix de la coquille Saint-Jacques fraîche entière achetée par les consommateurs en GMS et en poissonnerie (total France)



Source : Kantar MyWorldPanel pour FranceAgriMer

Graphique 242

Composition du prix moyen annuel au détail de la coquille Saint-Jacques fraîche entière pêchée en Manche-Est et vendues en GMS, en coût d'achat en criée et marge brute en aval



Points d'attention :

- La période observée est octobre-mars (cœur de la campagne),
- Les représentants de la poissonnerie questionnent la représentativité de l'approvisionnement à Rungis à l'échelle nationale.**

Lecture :

En 2023 :

- Le coût d'achat en criée progresse encore,
- Contrairement à la filière GMS, le prix au détail progresse. Il augmente plus en valeur que le coût d'achat de la matière première en criée,
- Car, en aval, les marges brutes des grossistes et des poissonneries progressent également.

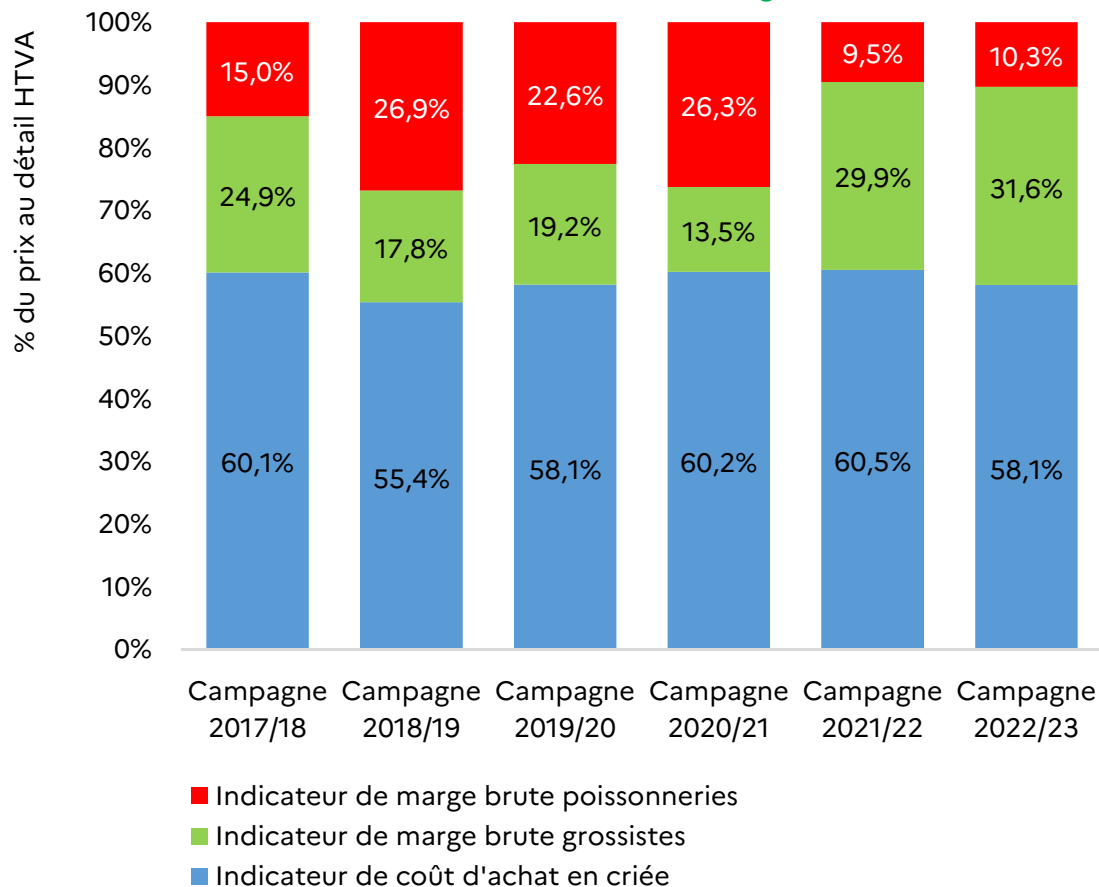
Tendances de 2017-18 à 2021-22:

- Après une baisse en 2018-19, le coût d'achat en criée tend à progresser chaque année,
- À partir de 2021-22, on observe une inversion des valeurs de marges brutes entre grossistes et poissonneries. Cette rupture semble se confirmer en 2022-23, avec maintien d'une faible marge brute en poissonnerie.

Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, RNM, Kantar MyWorldPanel

Graphique 243

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail de la coquille Saint-Jacques fraîche entière pêchée en Manche-Est et vendue en GMS, en coût d'achat en criée et marge brute en aval

**Points d'attention :**

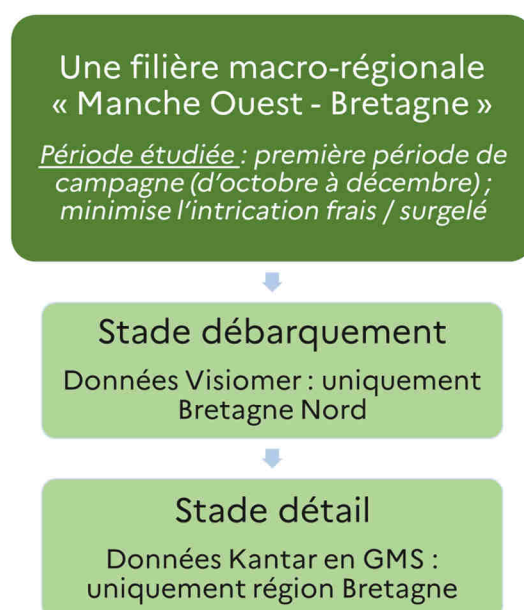
- La période observée est octobre-mars (cœur de la campagne).

Lecture :

- Après une baisse en 2018-19, la part de la matière première tend à progresser chaque année pour retrouver environ son niveau de début de période,
- À partir de 2021-22, on observe une inversion des parts relatives des marges brutes des grossistes et des poissonneries. Cette rupture semble se confirmer en 2022-23.

Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, RNM, Kantar MyWorldPanel

Filière « bretonne GMS »



On rappelle au préalable que la campagne étudiée pour cette filière bretonne ne porte que sur la période d'octobre à décembre (trimestre noté « T4 » sur les Graphique 244 et Graphique 245), étant donné que la seconde partie de campagne (janvier-mars) voit une partie considérable de coquilles débarquées en Bretagne aller vers la surgélation, échappant ainsi au marché du frais.

Les Graphique 244 et Graphique 245 présentent la composition du prix au détail de la coquille Saint-Jacques sur cette filière.

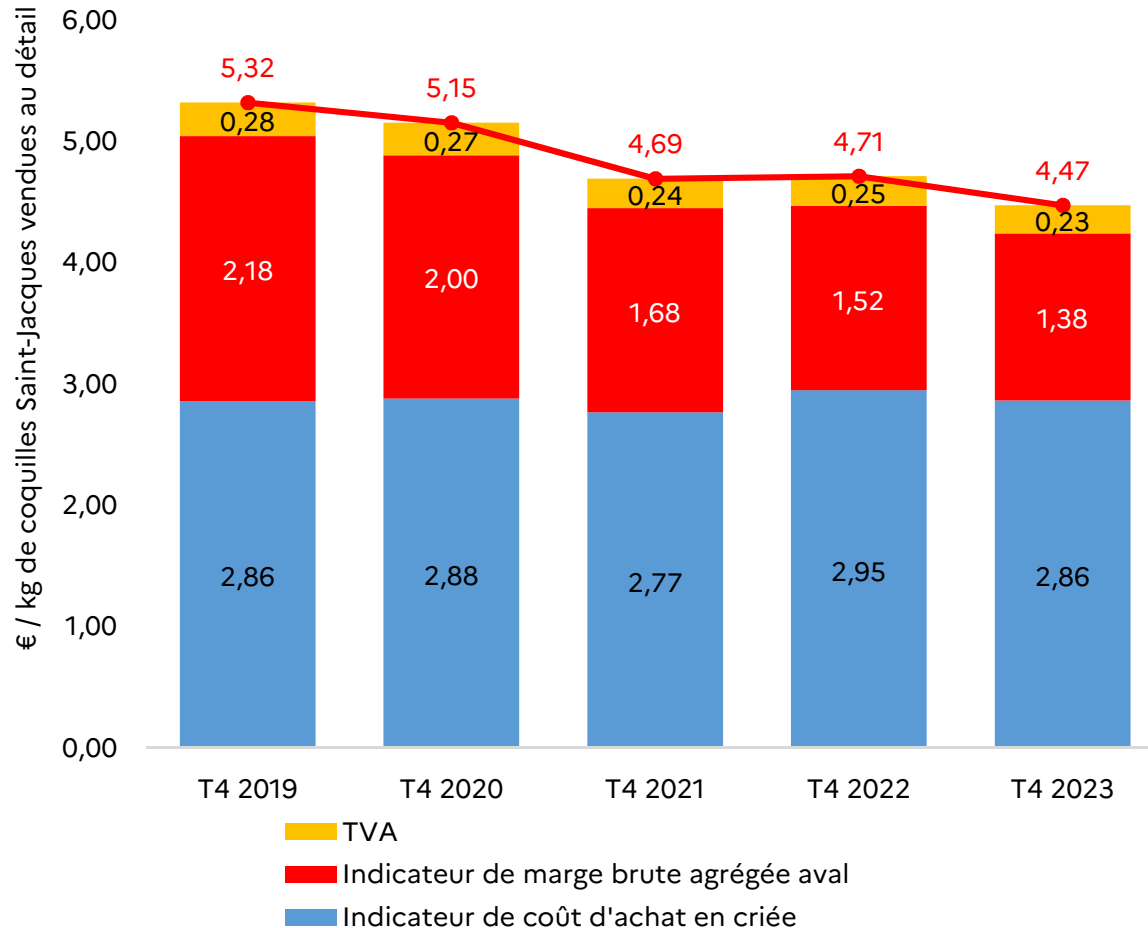
En GMS bretonnes, le prix au détail des coquilles Saint-Jacques est en baisse continue depuis 2019 (Graphique 244). Sur la campagne 2023, le prix moyen de vente en GMS atteint 4,47 €/kg, soit un euro de moins qu'en GMS, circuit « national ». Entre 2022 et 2023, le prix de vente des coquilles Saint-Jacques pêchées en Manche Ouest et vendues en criée est resté stable. La pondération par les quantités mensuelles vendues au détail est à l'origine de la baisse du coût d'achat présenté en Graphique 244. Après une première compression en 2022, la marge brute agrégée aval connaît une nouvelle baisse en 2023 (- 3 % par rapport à 2022).

La baisse des prix peut résulter d'une stratégie des GMS bretonnes pour faire face à la concurrence de la vente directe et des circuits courts qui sont en plein développement. D'après EUMOFA¹¹, sur la campagne 2022-23, la part de la vente directe aurait atteint 30 % des quantités totales débarquées en baie de Saint-Brieuc. Les prix attractifs des GMS bretonnes permettent cependant le maintien des volumes achetés dans ce circuit. Entre 2021 et 2022, les volumes avaient quasiment doublé (KANTAR MyWorldPanel pour FranceAgriMer). Ils diminuent en 2023 mais restent supérieurs de 62 % à ceux de 2021.

¹¹ EUMOFA, Étude de cas : la coquille Saint-Jacques dans l'UE. Structure des prix dans la chaîne d'approvisionnement.

Graphique 244

Composition du prix moyen annuel au détail de la coquille Saint-Jacques fraîche
entière pêchée en Manche-Ouest et vendue en GMS en Bretagne, en coût d'achat en
criée et marge brute en aval



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, Kantar MyWorldPanel

Points d'attention :

- La période observée est octobre-décembre (période des achats de coquille entière fraîche en Bretagne),
- Les ventes par contrat ne sont pas prises en compte dans l'analyse et leur effet sur les prix n'est pas connu.

Lecture :

En 2023 :

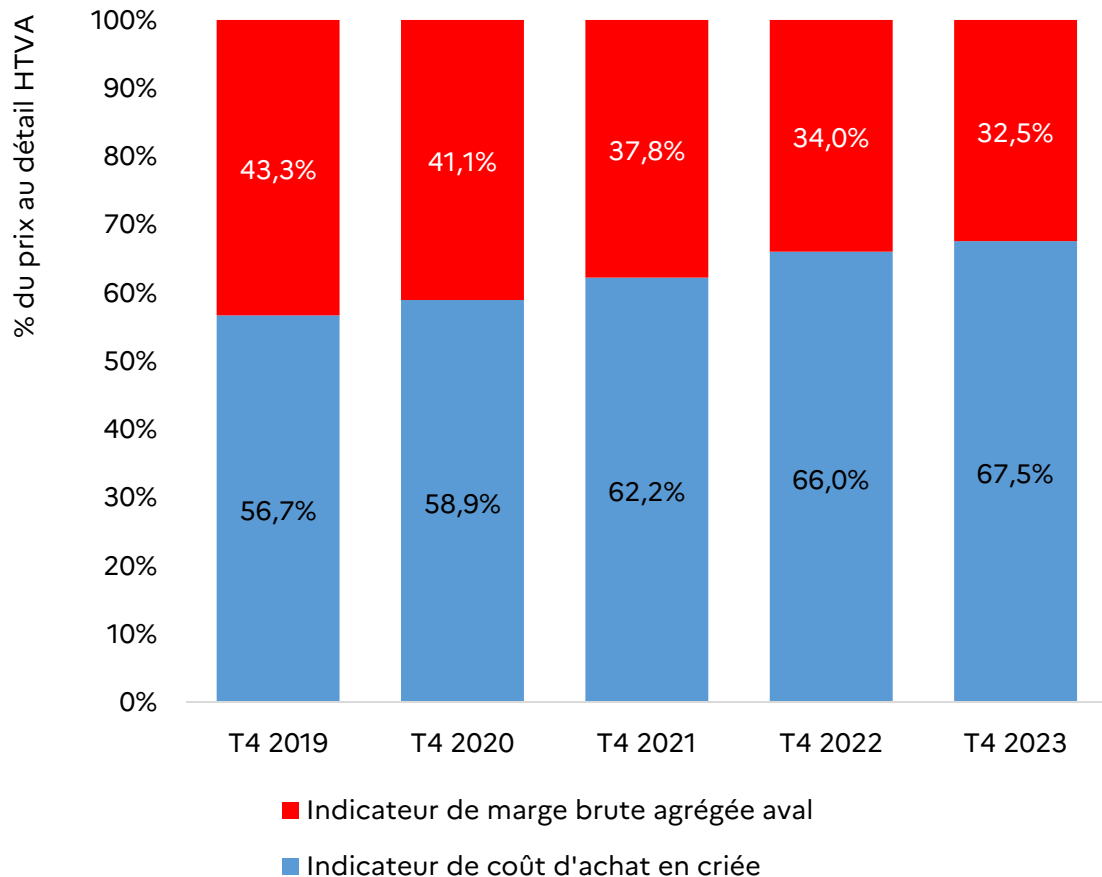
- La tendance reste la même que durant les précédentes campagnes. La marge brute agrégée aval se compresse à nouveau (- 14 centimes/kg au détail),
- Le prix de vente au détail chute par rapport à 2022 (- 24 centimes/kg). Le niveau des prix de 2022 avaient permis de redynamiser la consommation, en 2023 l'effet est plus limité.

Tendances de 2019 à 2022 :

- Les coûts d'achat de la matière première en criée sont restés stables dans l'ensemble,
- À partir de 2021, les prix de vente au détail baissent en lien avec une contraction de la marge brute agrégée aval,
- En 2022, dans un contexte d'inflation, le coût de la matière première augmente.

Graphique 245

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail de la coquille Saint-Jacques fraîche entière pêchée en Manche-Ouest et vendue en GMS en Bretagne, en coût d'achat en criée et marge brute en aval



Points d'attention :

- La période observée est octobre-décembre (période des achats de coquille entière fraîche en Bretagne),
- Les ventes par contrat ne sont pas prises en compte dans l'analyse et leur **effet sur les prix n'est pas connu**.

Lecture :

- La part de la matière première progresse régulièrement sur la période.

Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, Kantar MyWorldPanel

6. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE L'AMONT

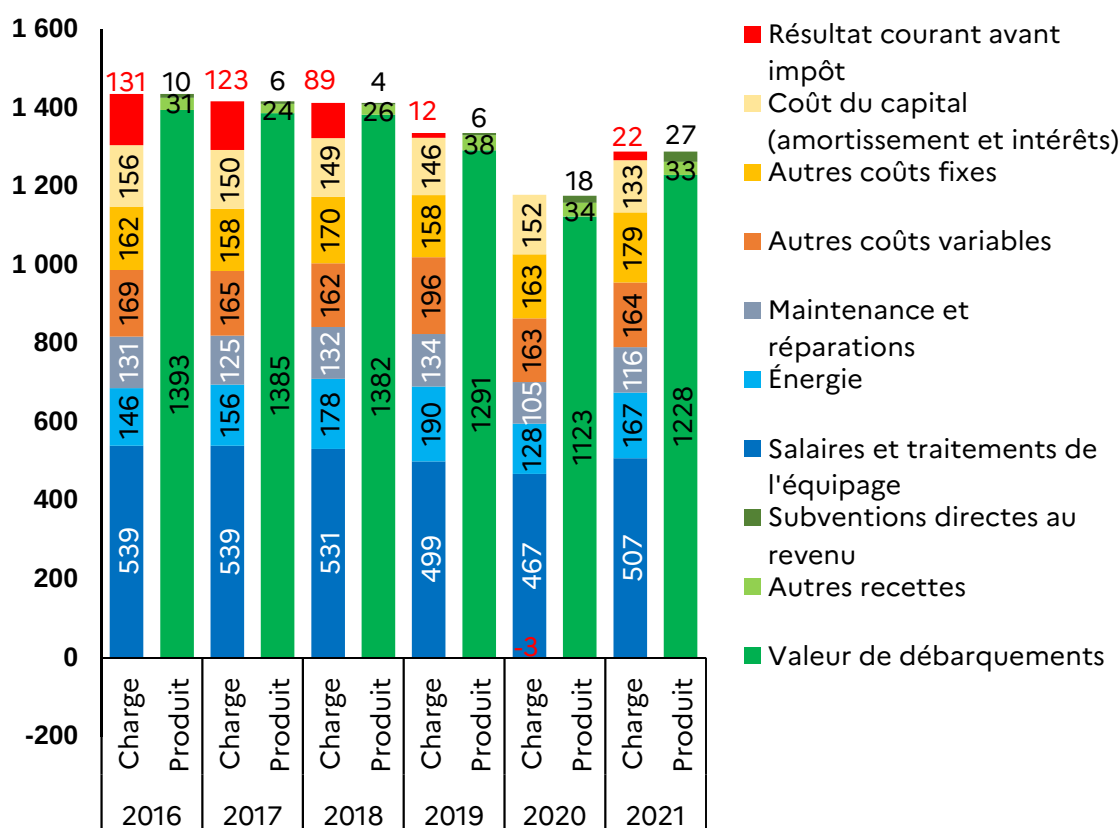
6.1. Compte de résultat des bateaux de la pêche

6.1.1. Compte de résultat et structure des charges de la flotte de pêche française

À partir des données de la Data Collection Framework (DCF), publiées par l'Union européenne, le compte de résultat de la flotte de pêche française est représenté dans les Graphique 246 et Graphique 247.

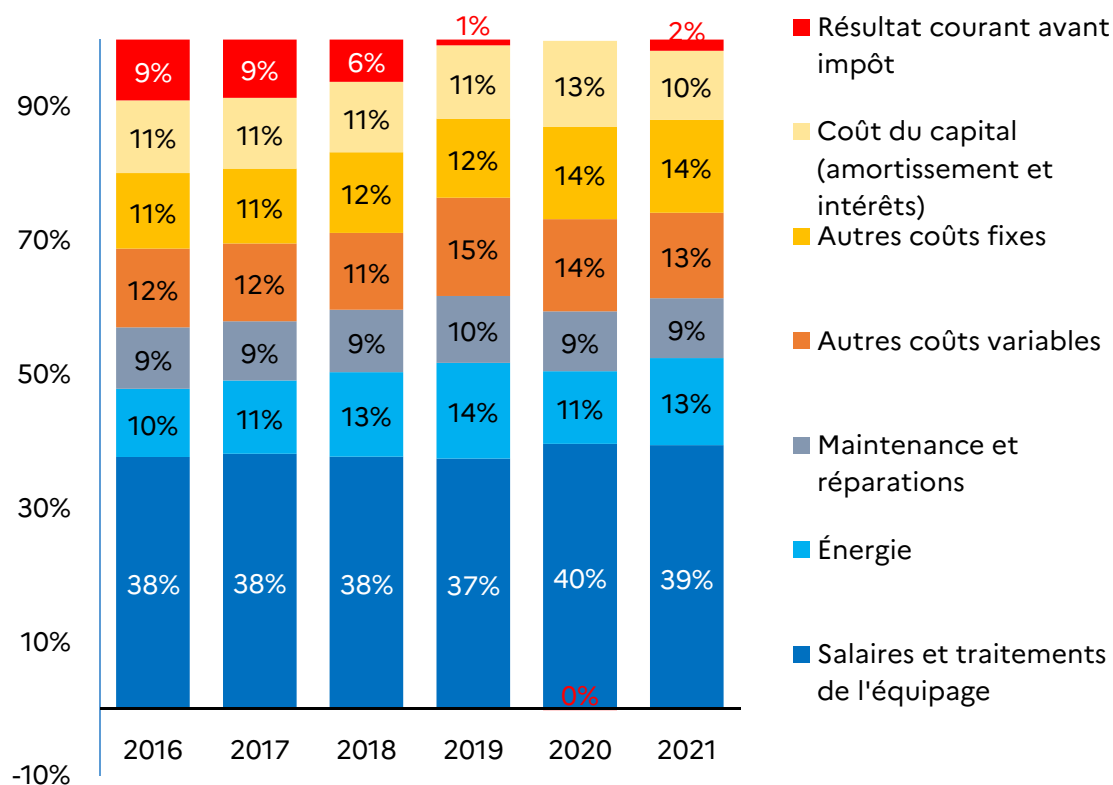
Graphique 246

Compte de résultat de la flotte de pêche française 2011-2021
(en millions d'euros)



Source : OFPM, d'après SSP, d'après DCF (Data Collection Framework)

Graphique 247

Structure des charges du compte de résultat de la flotte de pêche française 2011-2021

Source : OFPM, d'après SSP, d'après DCF (Data Collection Framework)

Après deux années de baisse successive en 2019 et en 2020, le résultat courant avant impôt (RCAI) de la pêche française se redresse très légèrement en 2021, en lien avec une augmentation des recettes issues des débarquements (+ 10 % par rapport à 2020) plus importante que celle des charges courantes (+ 8 % par rapport à 2020). Ces hausses sont en grande partie dues à une reprise de l'activité de pêche faisant suite à la baisse d'activité durant les périodes de confinement décrétées pendant la pandémie de Covid-19.

Si l'on regarde les charges en détail, on notera que tous les postes augmentent. Ces augmentations de charges s'expliquent en partie par la reprise d'activité et l'augmentation du nombre de sorties en mer. Le poste énergie augmente de 30 % et retrouve son niveau d'avant pandémie.

En parallèle, les subventions directes au revenu continuent d'augmenter (+ 45 % par rapport à 2020) après une très forte hausse en 2020 (+ 192 % par rapport à 2019). Ces subventions avaient été mises en place pour soutenir les entreprises de pêche face à l'arrêt de leur activité pendant la pandémie et à l'augmentation du prix de l'énergie.

Au final, en 2021, bien que le RCAI augmente, il reste à un niveau plus bas que celui observé avant pandémie (2 % en 2021 contre 6 % en moyenne sur 2016-2019).

En complément, l'Observatoire a réalisé un travail en collaboration avec le LEMNA¹² 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.

¹² LEMNA : Laboratoire d'Économie et de Management de Nantes-Atlantique

6.1.2. Compte de résultat de la flotte de pêche française spécialisée dans le lieu noir

En 2021, le volume de lieu noir pêché par la flotte française représente 11 237 tonnes, soit une valeur de 16,8 millions d'euros. Le lieu noir représente 2 % en volume et 1 % en valeur de la pêche totale française.

En 2021, les « chaluts et sennes de fond, bateaux de plus de 40 m » représentent 98 % de la pêche française de lieu noir dans trois zones : la « mer de Norvège », la « côte nord-ouest de l'Écosse et l'Irlande du Nord » et la « mer du Nord septentrionale ». 80 % des volumes de lieu noir sont pêchés dans cette dernière. En valeur, le lieu noir représente 81 % de la pêche en « mer du Nord septentrionale », 8 % en « mer de Norvège » et 10 % de la pêche sur la « côte nord-ouest de l'Écosse et l'Irlande du Nord ».

Le lieu noir représente 53 % du volume pêché par les « chaluts et sennes de fond, bateaux de plus de 40 m », restant à un niveau quasi équivalent par rapport à 2020.

Les résultats présentés dans les Graphique 248 et Graphique 249 sont ceux des « chaluts et sennes de fond, bateaux de plus de 40 m ».

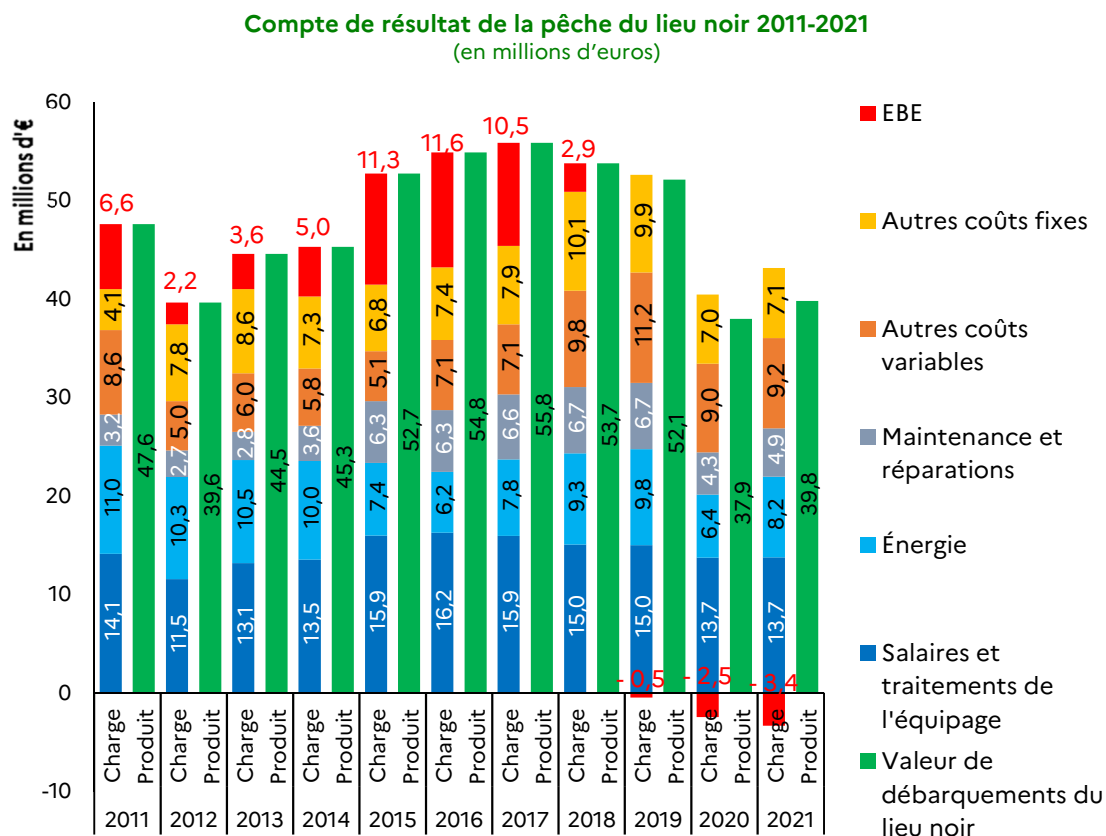
De 2012 à 2017, la valeur des débarquements du lieu noir a augmenté, avec une forte hausse entre 2014 et 2015. À l'inverse, depuis 2018, la valeur des débarquements diminue très légèrement. En 2021, cette légère baisse des débarquements est liée à une nouvelle diminution des quotas. Cependant, les débarquements augmentent en valeur en raison d'une meilleure valorisation du lieu noir. Ainsi, les débarquements de lieu noir sont en léger retrait en volume (- 1 %) mais augmentent de 10 % en valeur entre 2020 et 2021.

En parallèle, le poste « énergie », globalement stable entre 2011 et 2014, connaît une forte baisse entre 2014 et 2016. Après avoir ré-augmenté jusqu'en 2019, cependant à des niveaux moins élevés, ce poste est en recul en 2020, en lien avec les baisses conjointes du nombre de sorties en mer durant le confinement et du prix du gasoil. En 2021, ce poste augmente de 28 % en valeur et revient à un niveau légèrement plus élevé qu'avant pandémie.

Au niveau de l'excédent brut d'exploitation (EBE), on constate, après une baisse entre 2011 et 2012, une augmentation continue de celui-ci jusqu'en 2016. Entre 2014 et 2015, l'EBE augmente fortement (hausse de valeur des débarquements et baisse de tous les postes de charges, sauf la maintenance). En 2017, l'EBE se maintient à un niveau quasi stable, puis connaît une forte baisse entre 2017 et 2018. L'année 2021 confirme la situation difficile constatée depuis 2019 : l'EBE est négatif pour la troisième année consécutive, avec des charges qui augmentent plus vite que les revenus des ventes.

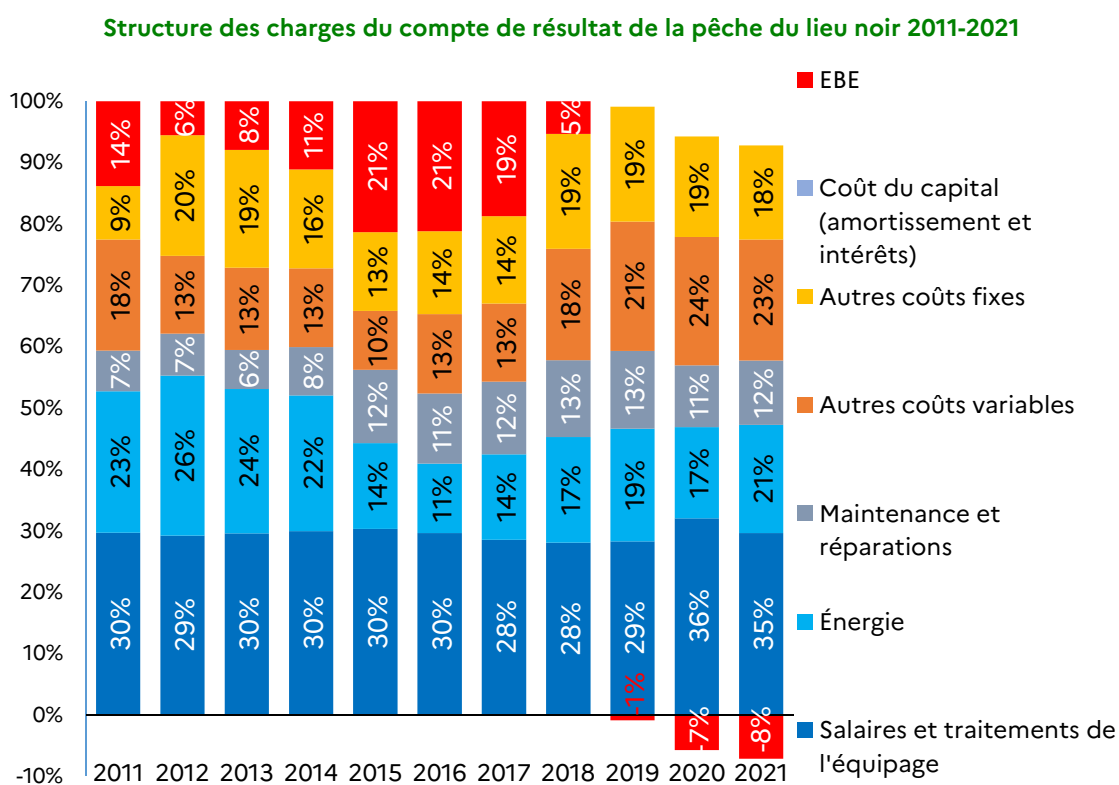
Le lieu noir n'est qu'une des espèces pêchées par cette flotte, donc il peut y avoir des compensations par la pêche d'autres espèces. Cependant, la dégradation de la situation économique depuis 2018, et qui s'accélère encore en 2021, reste préoccupante, notamment en raison d'une baisse des volumes de lieu noir débarqués (- 34 % entre 2018 et 2021). Cette baisse s'explique en 2021 par une nouvelle baisse des quotas de pêche de lieu noir, qui était de 12 409 tonnes en 2021 contre 23 223 tonnes en 2020. On peut tout de même noter que les quotas en 2022 ont augmenté et que cela pourrait avoir un impact bénéfique sur les résultats de cette flotte de pêche.

Graphique 248



Source : OFPM, d'après DCF (Data Collection Framework)

Graphique 249



Source : OFPM, d'après DCF (Data Collection Framework)

6.1.3. Compte de résultat de la flotte de pêche française spécialisée dans la coquille Saint-Jacques

La coquille Saint-Jacques est pêchée principalement par huit segments de flotte en France se différenciant par leur taille et par leurs engins : les « dragues, bateaux de moins de 10 m », les « dragues, bateaux de 10 à 12 m » et les « dragues, bateaux de 12 à 18 m » ; les « chaluts et sennes de fond, bateaux de 10 à 12 m » et « chaluts et sennes de fond, bateaux de 12 à 18 m » ; les « engins mobiles polyvalents, bateaux de 10 à 12 m » et « engins mobiles polyvalents, bateaux de 12 à 18 m » et enfin les « combinant des engins mobiles et dormants, bateaux de 10 à 12 m ».

En 2021, ces huit segments de flotte représentent ensemble 92 % du volume et de la valeur de la pêche de coquille Saint-Jacques. La flotte la plus représentative est celle des « dragues, bateaux de 12 à 18 m », avec 34 % en volume et 36 % en valeur de la pêche de la coquille. Viennent ensuite les « engins mobiles polyvalents, bateaux de 12 à 18 m » (13 % en volume et 14 % en valeur), les « dragues, bateaux de 10 à 12 m » (13 % en volume et 12 % en valeur), les « engins mobiles polyvalents, bateaux de 10 à 12 m » (9 % en volume et en valeur) et enfin les « chaluts et sennes de fond, bateaux de 10 à 12 m » et « chaluts et sennes de fond, bateaux de 12 à 18 m » (respectivement 7 % et 6 % chacun en volume et en valeur).

Les zones de pêche de la coquille Saint-Jacques sont principalement la « Manche-Est » et la « Manche-Ouest ». À elles deux, elles représentent la quasi-totalité de la pêche (99,8 % des volumes pêchés et de leur valeur).

La coquille Saint-Jacques représente 67 % en volume de la pêche totale des « dragues, bateaux de 12 à 18 m » et 80 % en valeur de débarquement, ce qui signifie que la coquille Saint-Jacques est bien valorisée lors du débarquement.

Dans les Graphique 250 et Graphique 251, sont présentés les résultats relatifs à la flotte des « dragues, bateaux de 12 à 18 m », la plus représentative avec 36 % de la valeur des débarquements de coquille Saint-Jacques.

On constate une forte hausse des débarquements en 2021, en raison de la reprise d'activité après la crise sanitaire. L'ensemble des produits et des charges sont en augmentation, du fait de la hausse du nombre de sorties en mer.

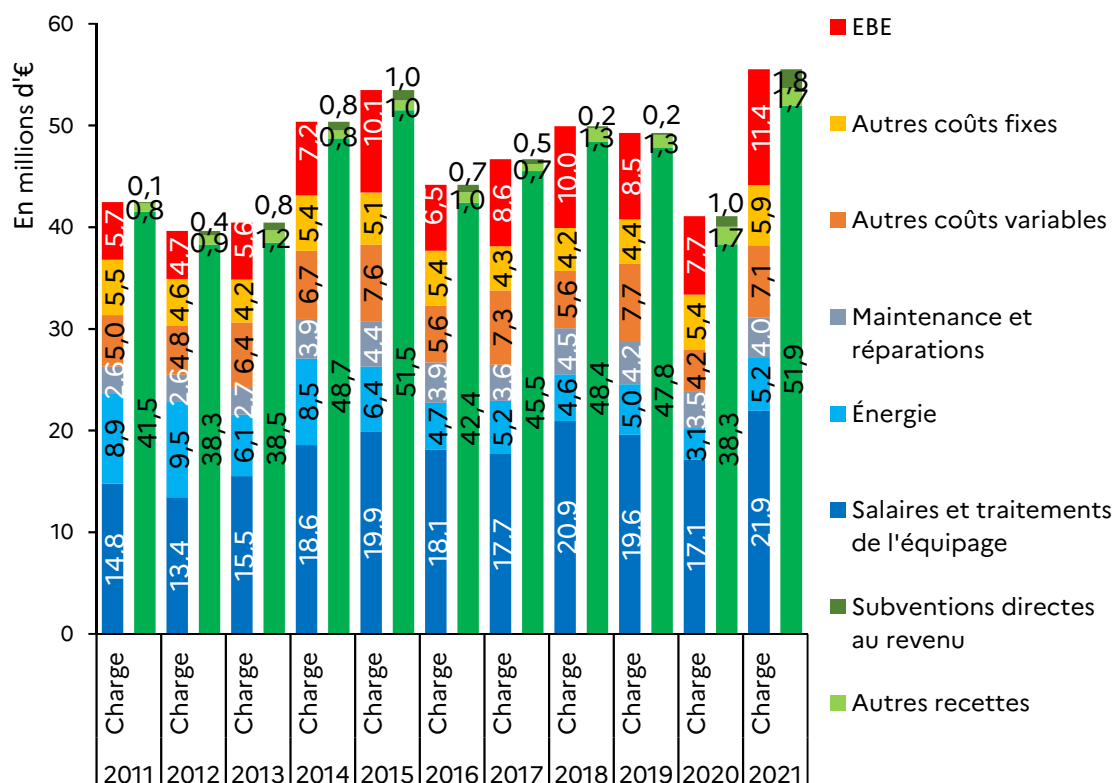
Le poste « énergie » connaît d'importantes fluctuations sur la période 2011-2019. Deux périodes se détachent : 2011-2014 avec des niveaux élevés de 17 % à 24 % du total des charges, puis 2015 à 2019 avec des niveaux variant entre 9 % et 12 %. Après une année de baisse en 2020, le poste « énergie » augmente (+ 66 % entre 2020 et 2021) en raison de la hausse du nombre de sorties, et représente 9 % du total des charges. Il revient à son niveau d'avant-crise.

En 2021, le poste « subventions directes » continue d'augmenter après avoir été le seul produit en hausse en 2020. Il passe d'1 million d'euros à 1,8 millions d'euros (+ 76 % par rapport à 2020).

L'EBE représente entre 12 % et 21 % du total au cours de la période 2011-2021. Après une augmentation depuis 2016 et un maximum atteint en 2018, l'EBE augmente en 2021 après deux années de baisse consécutive (+ 48 % par rapport à 2020). C'est le niveau d'EBE le plus élevé sur la période étudiée.

Graphique 250

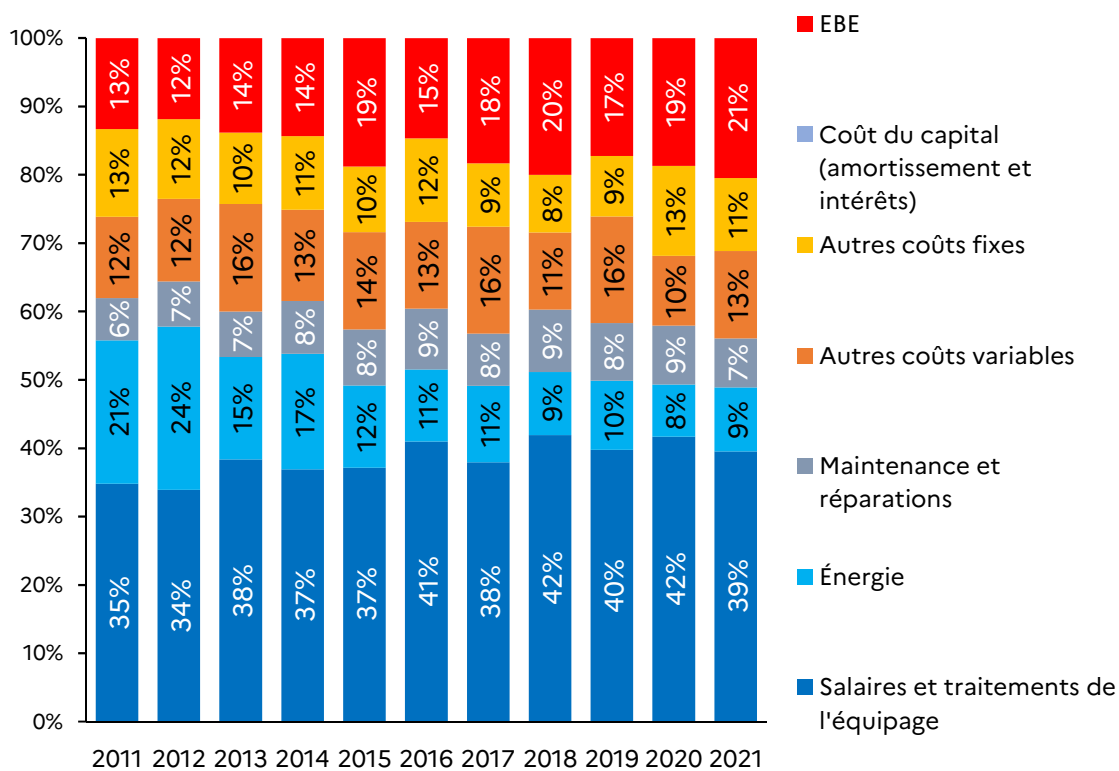
Compte de résultat de la pêche de coquille Saint-Jacques française 2011-2021
(en millions d'euros)



Source : OFPM, d'après DCF (Data Collection Framework)

Graphique 251

Structure des charges du compte de résultat de la pêche de coquille Saint-Jacques française 2011-2021



Source : OFPM, d'après DCF (Data Collection Framework)

6.2. Compte de résultat des entreprises de l'aquaculture

6.2.1. Compte de résultat et structure des charges de l'aquaculture française

À partir des données de la Data Collection Framework (DCF) publiées par l'Union européenne, le compte de résultat des entreprises de l'aquaculture française est présenté dans les Graphique 252 et Graphique 253.

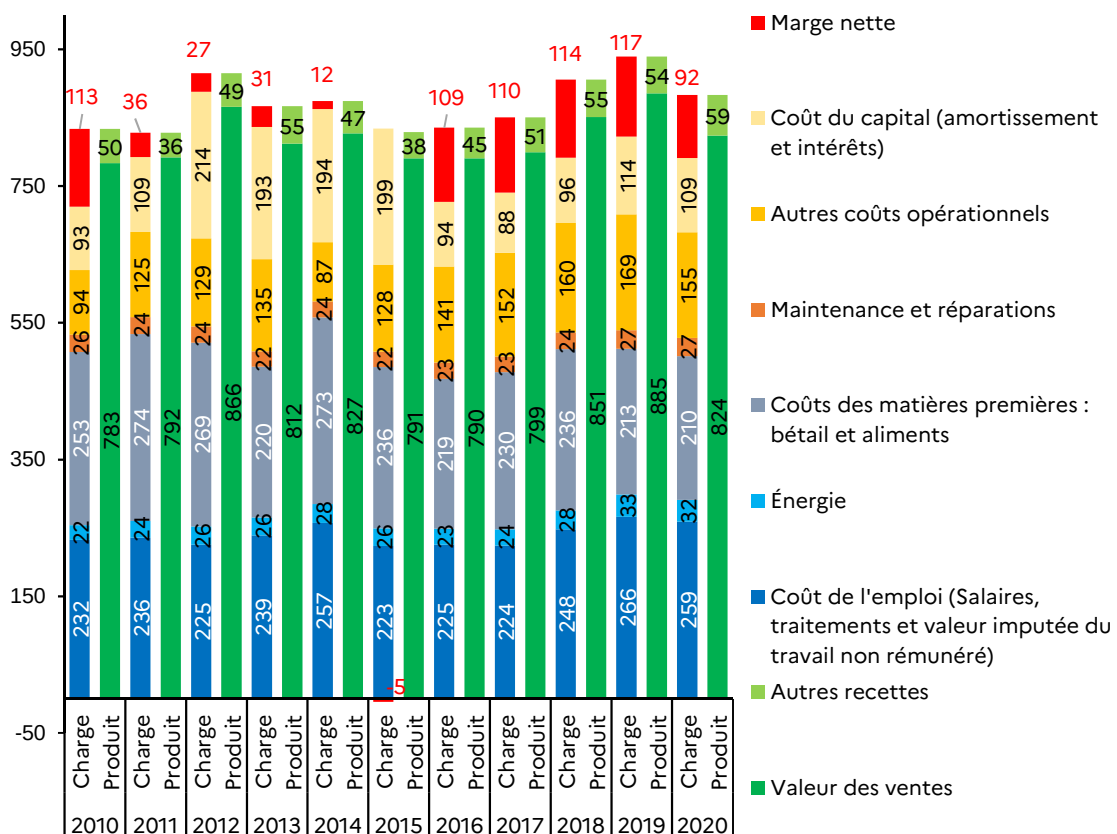
Les données publiées sur l'aquaculture à partir de la DCF ont fait l'objet d'une modification de méthodologie à partir de 2017. Cependant, après retraitement, les données des périodes 2010-2016 et 2017-2020 sont comparables.

Le secteur de l'aquaculture regroupe les activités de production animale ou végétale en milieu aquatique. Les productions considérées dans l'analyse représentent chacune au moins 10 % de la production française (en volume ou en valeur). Cela correspond à l'élevage des coquillages (conchyliculture) et à celui des truites (salmoniculture). Les activités de pisciculture en étangs et de pisciculture marine, l'élevage d'esturgeons et de crustacés, et la culture d'algues et de cyanobactéries, ne sont donc pas incluses dans ces résultats.

En raison de la non-disponibilité de données pour 2021 au moment de la publication du rapport 2024, **les résultats présentés sont les mêmes que ceux publiés dans le rapport précédent.**

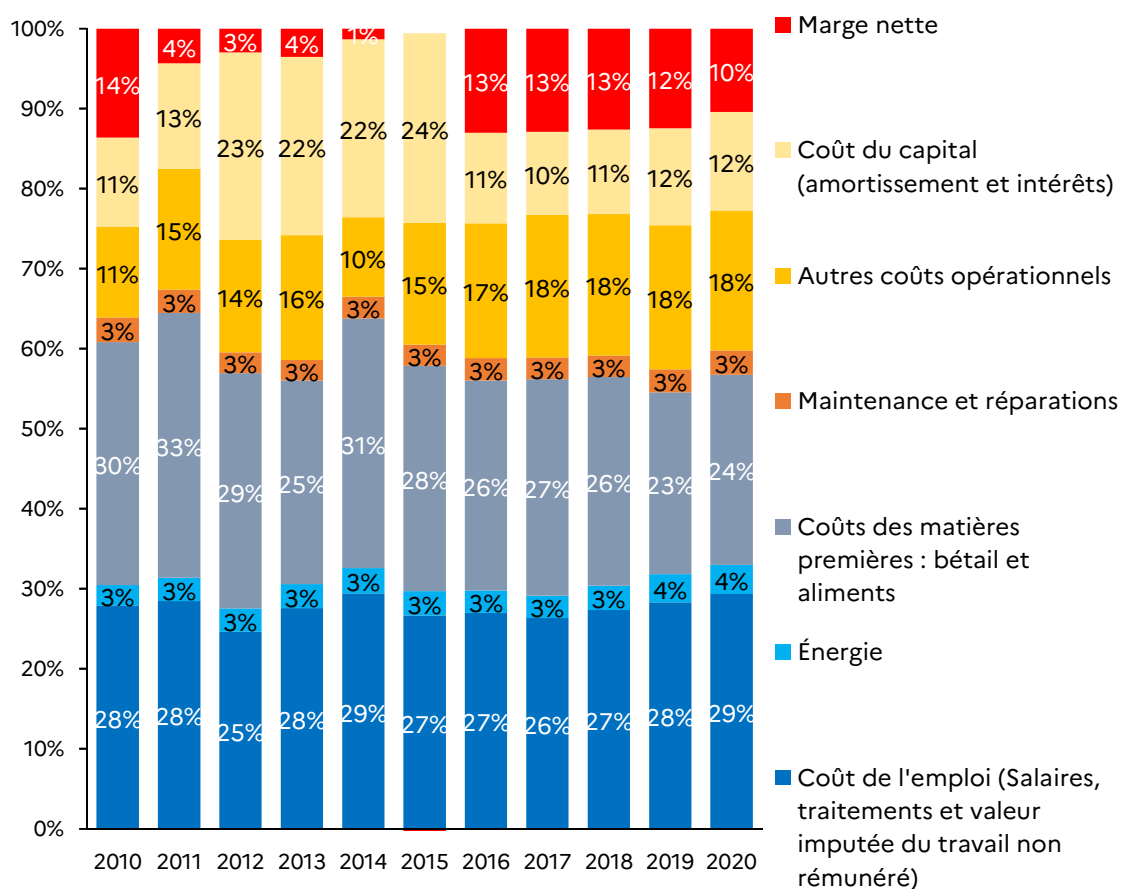
Graphique 252

Structure du compte de résultat des entreprises de l'aquaculture française 2010-2020 (en millions d'euros)



Source : OFPM, d'après SSP, d'après DCF (Data Collection Framework)

Graphique 253

Structure des charges du compte de résultat des entreprises de l'aquaculture française 2010-2020

Source : OFPM, d'après SSP, d'après DCF (Data Collection Framework)

En 2020, l'aquaculture française représente 2 527 entreprises : 2 214 en conchyliculture et 313 en salmoniculture.

Les résultats économiques pour ce secteur ont été en progression après plusieurs années difficiles, grâce à une hausse des ventes notamment en valeur jusqu'en 2019. L'année 2020 a été marquée par un recul de son chiffre d'affaires (- 4 % par rapport à 2019) en lien notamment avec la baisse du volume d'huîtres (- 6 %). La marge nette de l'aquaculture, avec 92 millions d'euros, diminue en 2020, après avoir atteint son niveau le plus élevé en 2019 avec 117 millions d'euros.

6.2.2. Compte de résultat et structure des charges des entreprises spécialisées dans la moule de bouchot

Dans les données DCF, le segment Mussel Bottom (nommé Mussel on Bottom à partir des données 2017) a été identifié comme le plus pertinent pour la moule de bouchot. Dans ce segment, les moules représentent au moins 60 % de la valeur des ventes des entreprises. C'est aussi le second segment le plus important de la production aquacole en France, derrière le segment Oyster bottom.

En 2020, ce segment comprend 278 entreprises et 1 138 personnes employées en équivalent temps plein (ETP).

De 2010 à 2017, la production de moules de bouchot est en fort recul, malgré un rebond en 2016. Ce déclin s'explique à la fois par des conditions météorologiques défavorables, une résurgence d'animaux prédateurs (oiseaux, crabes, etc.) dans plusieurs zones de production (Manche et côte atlantique) et par une importante mortalité des moules. Toutefois, la production de moules a augmenté à nouveau en 2018, avant une nouvelle baisse en 2019, en lien avec une forte mortalité liée à la prédation et à un moins bon développement des moules. La production repart à la hausse en 2020. Ces fortes variations mettent en évidence la dépendance importante du secteur aux conditions environnementales.

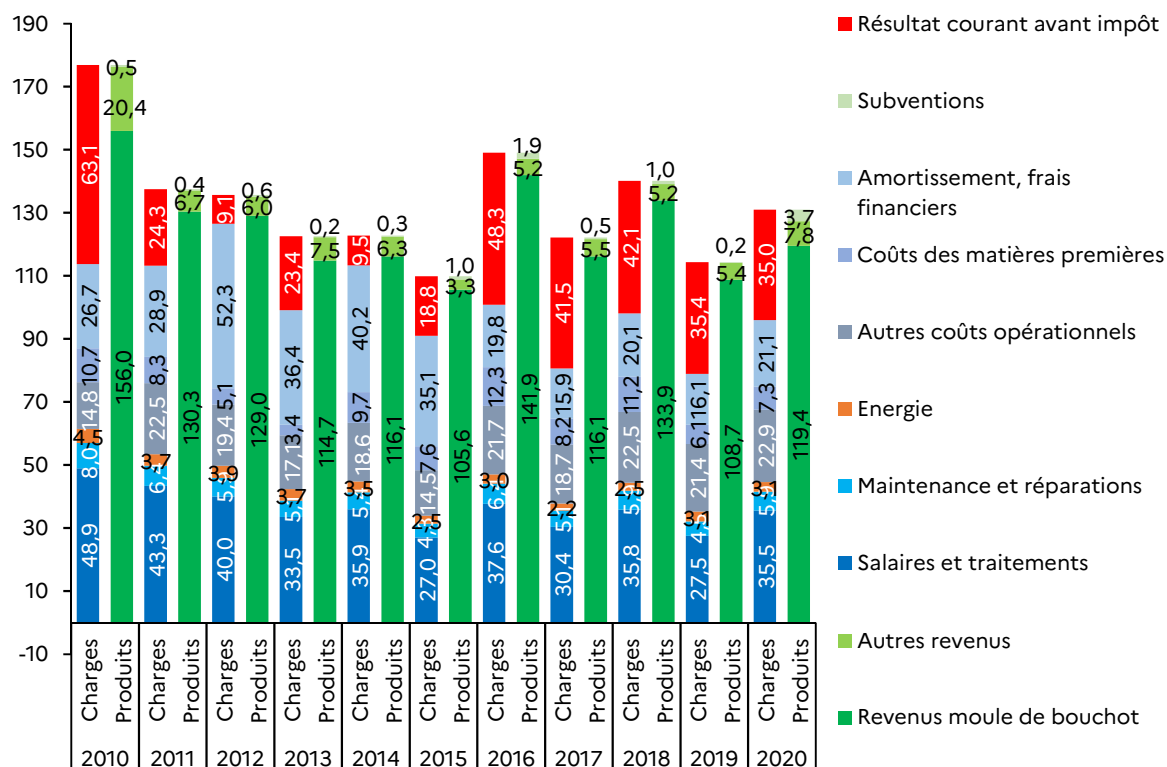
En 2020, les ventes de ce segment sont de 53 000 tonnes de moules, ce qui représente un revenu de 131 millions d'euros. La baisse des ventes en valeur est plus limitée du fait d'une valorisation des produits liée au signe de qualité de Spécialité traditionnelle garantie (STG) « moules de bouchot ». Ce segment représente 90 % de la production de moules françaises en valeur et 86 % en volume. Le signe de qualité Appellation d'origine protégée (AOP) « moule de bouchot de la Baie du Mont Saint-Michel » joue également un rôle analogue sur la valorisation des produits.

Entre 2010 et 2020, le poste « coût de la matière première » représente entre 25 % et 32 % du total des charges.

Le résultat net avant impôt fluctue fortement sur la période étudiée, et représente entre 7 % et 36 % du chiffre d'affaires. Il est de 27 % en 2020. En valeur, le RCAI reste stable par rapport à 2019. Ces fluctuations sont notamment liées à deux facteurs : pour les produits, les revenus de la vente de moules varient fortement à cause de la volatilité de la production, et pour les charges, les amortissements et frais financiers connaissent également d'importantes variations, de 13 % en 2016 et 2017 à 39 % en 2012, année où le revenu courant avant impôt est le plus bas (9,1 millions d'euros, soit 7 %) de la période.

Graphique 254

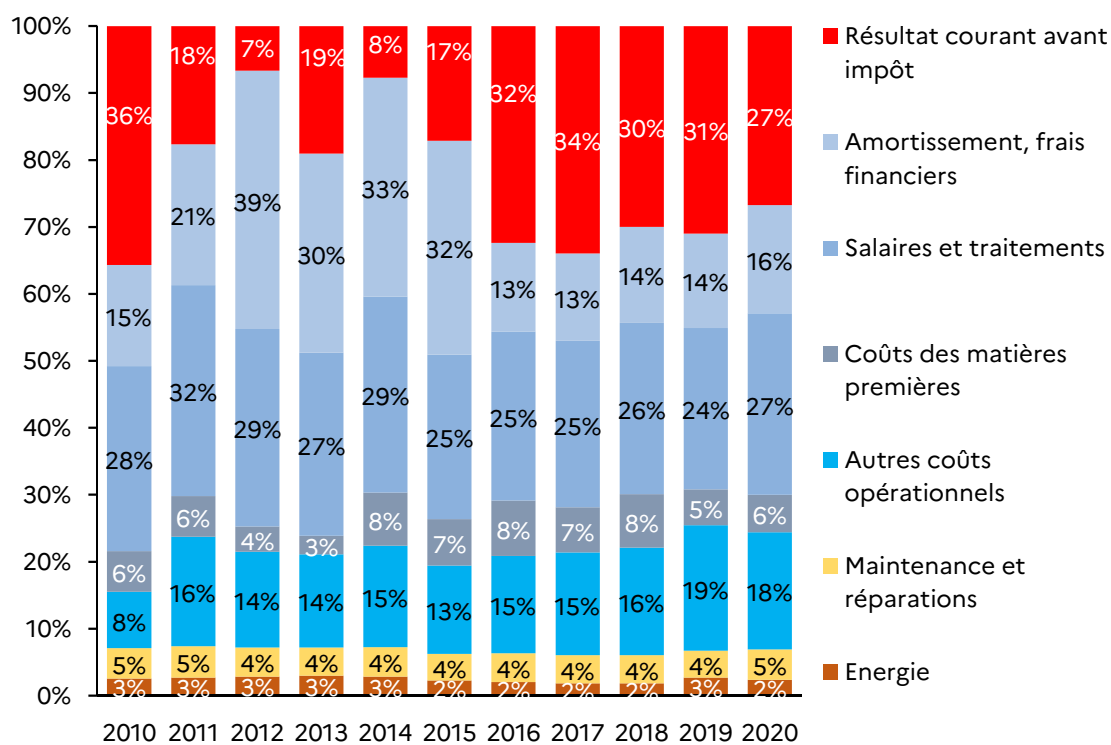
Compte de résultat des entreprises spécialisées dans la moule de bouchot 2010-2020 (en millions d'euros)



Source : OFPM, d'après DCF (Data Framework Collection)

Graphique 255

Structure des charges du compte de résultat des entreprises spécialisées dans la moule de bouchot 2010-2020



Source : OFPM, d'après DCF (Data Framework Collection)

7. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DU MAREYAGE

Les résultats présentés dans cette partie sont issus de l'étude ASCEL réalisée en 2023, pour la troisième fois, par la Banque de France pour FranceAgriMer.

L'étude se base sur un échantillon construit à partir d'une liste fournie à la Banque de France par l'UMF. Cet échantillon pour les données économiques et financières regroupe 233 entreprises, dont 188 entreprises réalisant plus de 750 k€ de chiffre d'affaires.

L'échantillon d'entreprises de l'étude est composé majoritairement de mareyeurs traditionnels (79 %), de mareyeurs-négociants (13 %) et de mareyeurs-transformateurs-usiniers (8 %). Il s'agit principalement de petites entreprises : plus de 90 % ont moins de 50 salariés.

Le Graphique 256 présente le compte de résultat de cet échantillon et le Graphique 257 la structure des charges et le résultat courant avant impôt.

L'année 2022 confirme la reprise de l'activité avec une progression du chiffre d'affaires pour la deuxième année consécutive (+ 10 % en chiffre d'affaires par rapport à 2021) après un léger repli de l'activité en 2020 marquée par la pandémie de Covid-19. Cependant, le résultat courant avant impôt des entreprises du mareyage est en baisse en 2022 (- 30 % en valeur par rapport à 2021) après trois années de hausses consécutives. Cette baisse de résultat courant s'explique par une forte hausse des charges, notamment celle des achats de matière première et d'énergie, hausse plus élevée que celle du chiffre d'affaires. Le mareyage reste une activité contrainte par le cours des produits à l'achat comme à la vente.

Le poste « achat et variation de stock marchandises » représente entre 54 % et 60 % des charges sur la période 2015-2022. C'est le premier poste de dépense des entreprises du mareyage. Il est en augmentation de 14 % en valeur par rapport à 2021, pour la deuxième année consécutive. En dehors d'un léger recul en 2020 (- 6 % en valeur), ce poste est en hausse continue sur la période étudiée.

Le poste « achat et variation de stock de matières premières » représente quant à lui entre 18 % et 23 % des charges sur la période de 2015 à 2022. Il a connu une hausse entre 2017 et 2021 de l'ordre de 4,6 points de pourcentage. Il reste quasi-stable en 2022 en pourcentage de produit. En valeur, il augmente de 8 % par rapport à 2021.

À eux deux, ces postes représentent près de 80 % des charges des entreprises du mareyage sur la période étudiée.

Le poste « frais de personnel » reste quant à lui globalement stable sur la période étudiée, malgré une hausse des créations d'emplois en 2022 (+ 11 %). Il représente 9 % du chiffre d'affaires en 2022, le mareyage étant « *une activité à forte utilisation de main-d'œuvre et à faible intensité capitalistique, avec un faible coût salarial moyen* », comme le rappelle dans son baromètre en 2023 la Banque de France, qui dans son analyse souligne également que les frais de personnel représentent 73 % de la valeur ajoutée dans les entreprises de mareyage, contre 56 % pour les IAA.

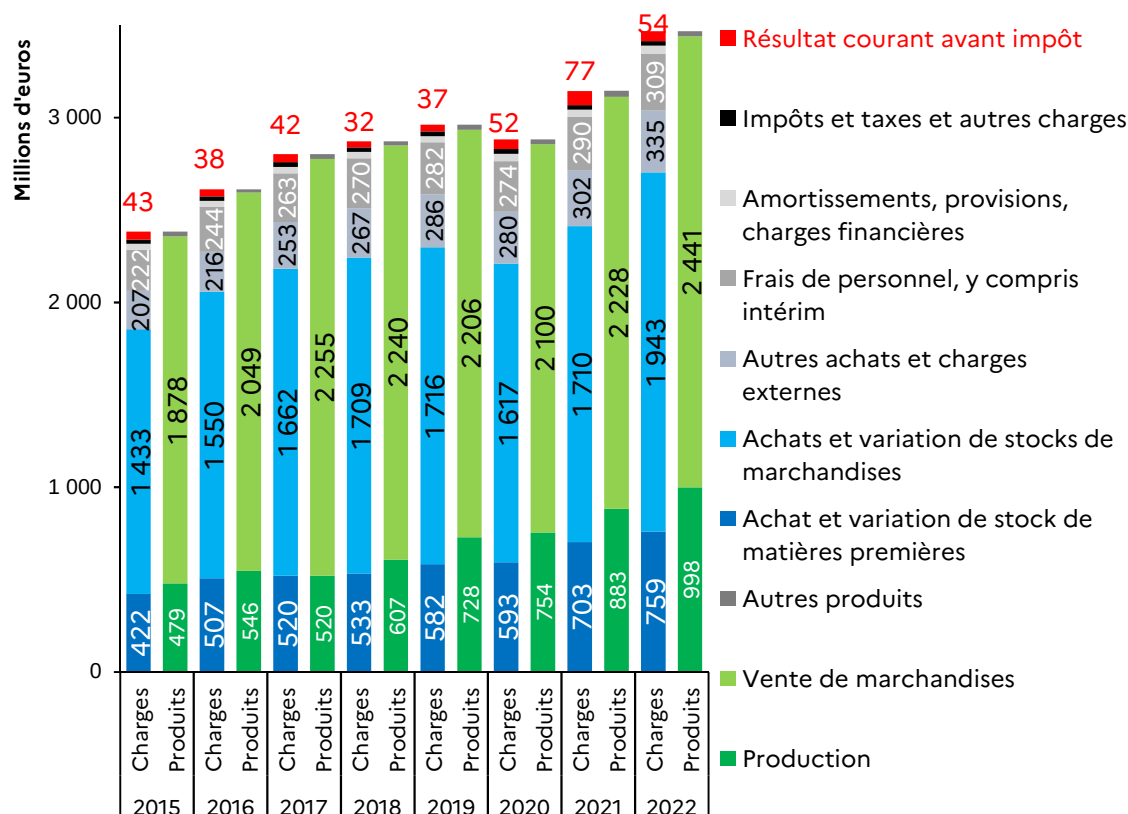
Enfin, entre 2015 et 2021, le résultat courant avant impôt des entreprises du mareyage représente entre 1,1 % à 2,5 % du chiffre d'affaires. Entre 2021 et 2022, le RCAI est en baisse, passant de 2,5 % à 1,6 % du chiffre d'affaires en 2022, soit une diminution de 0,9 point de pourcentage (- 23 millions d'euros). Cependant, il reste à un niveau plus élevé que la moyenne avant pandémie.

Si l'on compare le résultat courant avant impôt des mareyeurs à ceux des industries agroalimentaires (IAA) suivies par la Banque de France, il reste toujours comparativement plus faible. En 2022, tout comme le RCAI des mareyeurs, celui des IAA a diminué. Il est de 5,9 % pour les IAA et de 5,0 % pour les IAA de province¹³ contre 1,6 % pour les mareyeurs.

¹³ IAA de Province : ensemble des entreprises dont le siège social est localisé en de France hors Île-de-France de l'industrie agroalimentaire (Source banque de France).

Graphique 256

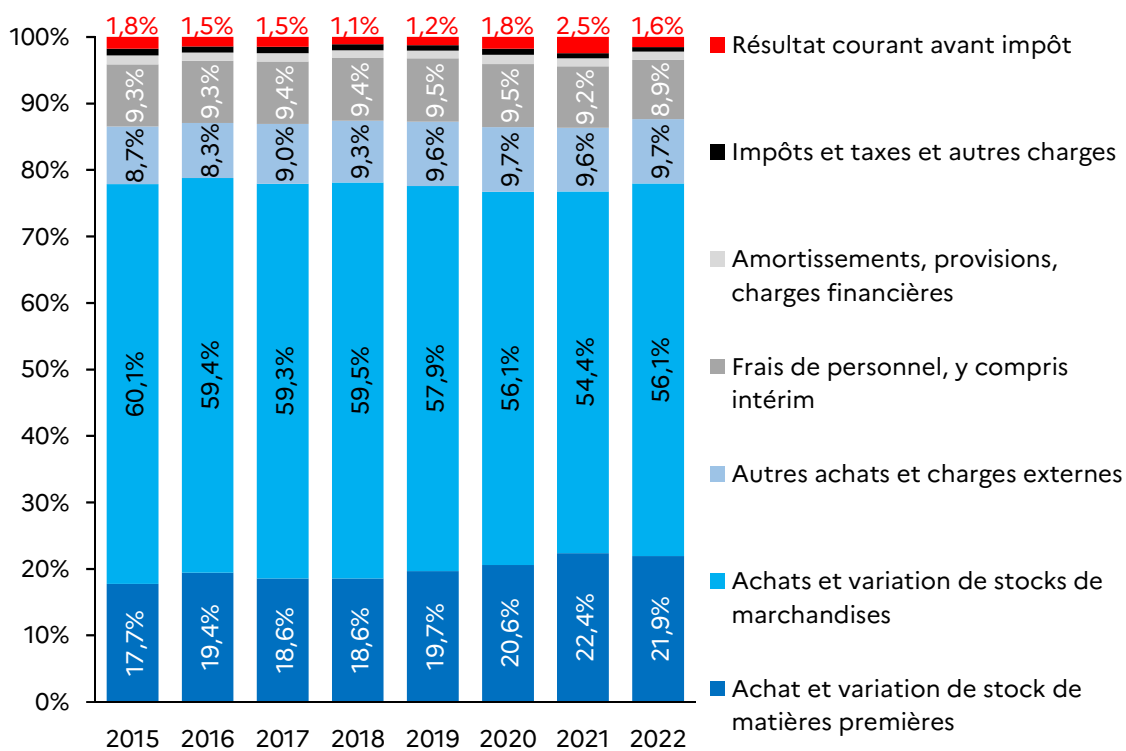
Compte de résultat des entreprises du mareyage 2015-2022 (en millions d'euros)



Source : Banque de France pour FranceAgriMer

Graphique 257

Structure des charges du compte de résultat des entreprises du mareyage 2015-2022



Source : Banque de France pour FranceAgriMer

8. COMPTE DE RÉSULTAT DU COMMERCE DE DÉTAIL

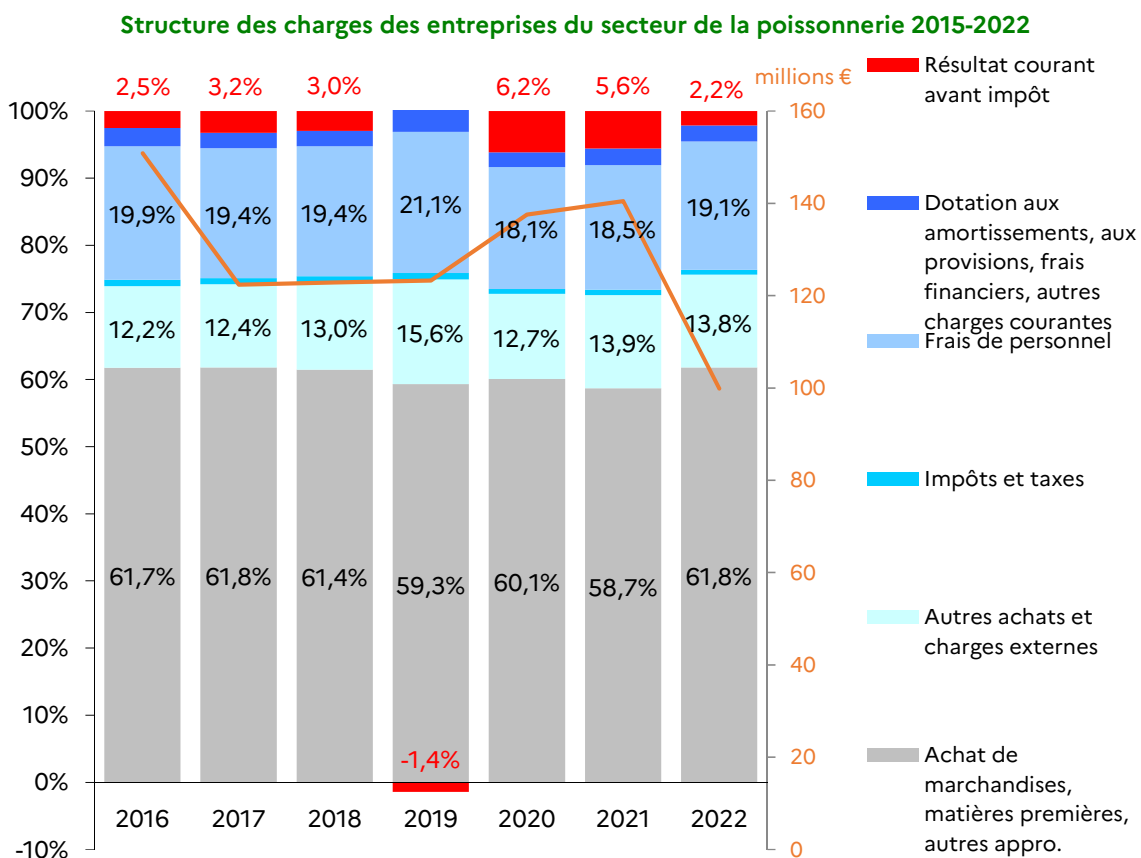
8.1. Compte du commerce de détail spécialisé de la poissonnerie

Les résultats des entreprises de la poissonnerie présentés ci-dessous relèvent des comptes des entreprises du *Commerce de détail de poissons, crustacés et mollusques en magasin spécialisé* (code NAF 47.23Z), déposés aux greffes des tribunaux de commerce et publiés sur la base Diane (Bureau Moody's). Ces commerces n'incluent donc ni les marchés de plein vent ni les rayons poissonnerie des GMS. Vous trouverez les résultats de l'enquête sur les rayons de la GMS dans la section 12 « commerce de gros et grande distribution » de ce rapport.

Une évolution est susceptible d'intervenir d'une année sur l'autre au sein de l'échantillon. Elle est liée à la vie des entreprises au sein d'un secteur : fusions, acquisitions, cessions ou cessations d'activité.

Les résultats sont présentés en pourcentage du chiffre d'affaires, avec également une courbe présentant l'évolution du chiffre d'affaires de l'échantillon en seconde ordonnée. Cette approche en pourcentage de chiffre d'affaires permet en partie de lisser les effets de variation de taille d'échantillon.

Graphique 258



Source : DIANE (compte déposé aux greffes des tribunaux de commerce)

Le chiffre d'affaires a subi une très forte diminution entre 2016 et 2017, puis est resté globalement stable en tendance. Cependant en 2020 et en 2021, il a augmenté pendant les périodes de confinement liées à la pandémie de Covid-19, ayant entraîné la fermeture des marchés de plein vent avec un report sur les autres circuits de distribution, et la fermeture de la restauration collective et des restaurants -hors vente à emporter- ayant entraîné une hausse

des achats des ménages pour la consommation à domicile. La baisse de chiffre d'affaires (- 29 %) de 2022 s'expliquerait en partie par des effets d'échantillons (diminution du nombre d'entreprises ayant déposé leurs comptes aux greffes des tribunaux de commerce : 114 en 2022 contre 168 en 2021).

La structure des charges montre la part prépondérante (62 % en 2022) du poste « achat de marchandises, matières premières et autres approvisionnements ».

La part du poste « autres achats et charges externes » est stable sur la période. Ce poste comprend les dépenses diverses (énergie, eau, dépenses de publicité, publications et relations publiques, achats de logiciels) mais aussi la sous-traitance.

Le poids des frais de personnel (19,1 % en 2022) a augmenté entre 2020 et 2021 (+ 0,6 point de pourcentage). Il revient quasiment à son niveau d'avant pandémie sur la période étudiée en structure de charges (19,9 % en moyenne sur 2016-2019).

Dans ce secteur, la part du résultat courant avant impôt est en recul en 2022 pour la deuxième année consécutive. Elle représente 2,2 % du chiffre d'affaires en 2022 alors que, en 2021, elle était de 5,6 %.

Au final, l'année 2022 est marquée par une diminution du résultat courant avant impôt, du fait de la hausse des charges, notamment des achats de matières premières qui pèsent pour plus de 62 % de celles-ci mais aussi des charges de personnel en lien avec l'augmentation du SMIC.

Section 11 – Commerce de gros et grande distribution

Pour les maillons commerce en gros de produits alimentaires, hypermarchés et supermarchés sont présentés ici les résultats de 2021, faute de données plus récentes. Toutefois, pour la grande distribution est en outre proposée ici une synthèse des résultats des comptes par rayons des GMS de 2022 issus de l'enquête de l'Observatoire.

1. ÉVOLUTION DES COÛTS DANS LE SECTEUR COMMERCIAL

Les résultats issus de la base de données É sane (Insee) sont présentés pour les deux dernières années disponibles. En l'occurrence, pour le rapport 2024, les tableaux ne présentent plus que 2020 (méthode 2021) et 2021. Notons que les résultats des années 2020 surtout et 2021 peuvent être considérés comme exceptionnels du fait de la pandémie de Covid-19. Cependant, il est toujours possible de se référer aux précédents rapports pour prendre connaissance des résultats des années précédentes.

1.1. Les comptes du commerce de gros en produits alimentaires, de boissons et de tabac

Ce secteur regroupe les entreprises situées dans la chaîne agroalimentaire entre l'industrie (pour les produits transformés) ou l'agriculture (pour les produits alimentaires non transformés : fruits et légumes frais, par exemple) et la demande alimentaire finale (consommation finale domestique et exportation). Certaines entreprises classées dans ce secteur appartiennent à des groupes de l'industrie agroalimentaire dont elles commercialisent les produits¹.

Tableau 26

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

	2020		2021	
	M€	% CA	M€	% CA
Chiffre d'affaires	107 410	100,0 %	115 054	100,0 %
Valeur ajoutée	13 001	12,1 %	13 846	12,0 %
Frais de personnel	8 203	7,6 %	8 576	7,5 %
Excédent brut d'exploitation	3 718	3,5 %	4 540	3,9 %
Résultat courant avant impôt	3 200	3,0 %	4 063	3,5 %

Source : É sane (Insee)

¹ Jusqu'en 2015. Après 2016, la publication des données É sane, élaborées par l'Insee, par « entreprises » et non plus par « unités légales » a pu entraîner le reclassement de certaines d'entre elles.

1.2. Les comptes de la grande distribution

1.2.1. Comptes des hypermarchés et des supermarchés

Le secteur des hypermarchés et des supermarchés regroupe des entreprises (au sens d'« unités légales » ou bien au sens nouvellement défini par l'Insee – voir Chapitre 1 – Méthode générale, encadré 1) 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 franchisés, 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, magasins multi-commerces et des commerces d'alimentation générale afin de rester homogène avec le champ de l'enquête de l'Observatoire sur les comptes des rayons.

Tableau 27

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

	2020		2021	
	M€	% CA	M€	% CA
Chiffre d'affaires	220 357	100,0 %	226 232	100,0 %
Valeur ajoutée	33 326	15,1 %	33 289	14,7 %
Frais de personnel	23 282	10,6 %	23 488	10,4 %
Excédent brut d'exploitation	7 244	3,3 %	7 391	3,3 %
Résultat courant avant impôt	2 717	1,2 %	2 480	1,1 %

Source : Ésane (Insee)

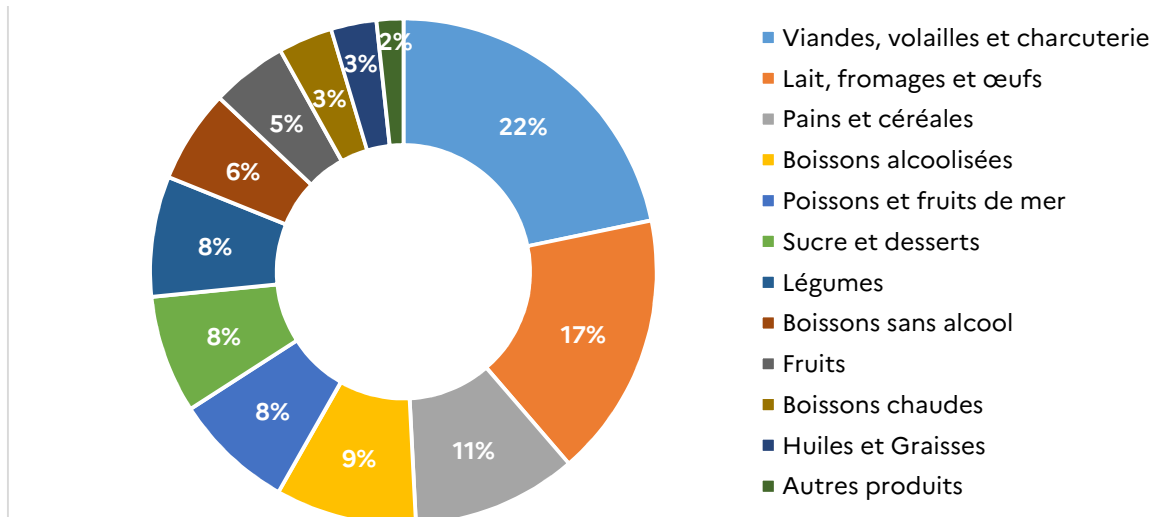
1.2.2. Ventes des grandes surfaces alimentaires et dépenses en produits alimentaires et boissons en supermarchés et hypermarchés

D'après l'Insee, « en 2021, les ventes des grande surface d'alimentation générale (hors carburant) se replient (- 2 %), après une année 2020 exceptionnelle (+ 2 %) dans le contexte de crise sanitaire avec restriction d'accès aux magasins de détail. Les conditions de marché restent plus favorables aux supermarchés (stable en volume en 2021, après + 5 % en 2020) qu'aux hypermarchés (- 4 % après - 1 %) qui poursuivent leur baisse d'activité depuis 2017. Selon l'enquête mensuelle (Emagsa), les ventes en valeur de produits alimentaires dans les grandes surfaces alimentaires fléchissent légèrement (- 0,2 % par rapport à 2020), tandis que les ventes de produits non alimentaires progressent (+ 1 %). »

Il est également intéressant de noter que « en 2021, les grandes surfaces d'alimentation générale commercialisent 62 % des produits alimentaires (hors tabac). Leur part de marché recule de 3,5 points par rapport à 2016 en raison du repli des hypermarchés (- 3 points) et dans une moindre mesure des supermarchés (- 0,4 point) ».

Graphique 259

Répartition des dépenses en produits alimentaires en supermarchés et hypermarchés en 2022



Source : FranceAgriMer pour OFPM d'après Kantar Worldpanel

1.2.3. Comptes du commerce de détail en magasin non spécialisé

Le secteur du « commerce de détail en magasin non spécialisé » comprend les hypermarchés, les supermarchés, les supérettes, les commerces de détail de produits surgelés, les commerces d'alimentation générale et les magasins multi-commerces.

Tableau 28

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

	2020		2021	
	M€	% CA	M€	% CA
Chiffre d'affaires	251 972	100,0 %	261 250	100,0 %
Valeur ajoutée	39 193	15,6 %	39 688	15,2 %
Frais de personnel	27 553	10,9 %	28 119	10,8 %
Excédent brut d'exploitation	8 504	2,4 %	8 971	3,4 %
Résultat courant avant impôt	3 043	1,2 %	3 637	1,4 %

Source : É sane (Insee)

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

Les centrales d'achats des réseaux d'indépendants de la grande distribution constituent généralement des entreprises distinctes qui sont classées par l'Insee dans un sous-secteur spécifique (centrales d'achats alimentaires) du commerce interentreprises. Ces entreprises, dont l'activité principale est à prédominance alimentaire, peuvent également commercialiser d'autres produits de grande consommation non alimentaire (droguerie, bazar léger...).

Tableau 29

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

	2020		2021	
	M€	% CA	M€	% CA
Chiffre d'affaires	82 387	100,0 %	85 501	100,0 %
Valeur ajoutée	7 306	8,9 %	7 917	9,3 %
Frais de personnel	2 309	2,8 %	2 377	2,8 %
Excédent brut d'exploitation	878	1,1 %	892	1,0 %
Résultat courant avant impôt	208	0,3 %	537	0,6 %

Source : Ésane (Insee)

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

- un résultat courant rapporté au produit total légèrement positif, car les grosses unités du secteur sont des entreprises à forme coopérative (à but non lucratif) au service de réseaux de distributeurs indépendants (les centrales d'achats régionales des enseignes Système U et E. Leclerc, par exemple) ;
- un faible poids des frais de personnel, certaines fonctions (logistique des entrepôts) pouvant être confiées à des prestataires extérieurs à la centrale d'achats et au groupe de distributeur qui la détient, ou remplies par d'autres entreprises du groupe relevant d'autres secteurs économiques (transports, services logistiques...).

2. COMPTES DES RAYONS ALIMENTAIRES FRAIS DES GMS ÉTABLIS PAR L'OBSERVATOIRE

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

Sont ici présentés les résultats issus de l'enquête réalisée directement par l'Observatoire auprès de sept enseignes (Auchan, Carrefour, Casino, Cora, E. Leclerc, Intermarché et Système U) pour sept rayons dans lesquels sont majoritairement vendus les produits et filières suivis par l'Observatoire (boucherie, charcuterie, volailles, produits laitiers, fruits et légumes frais, marée et boulangerie-pâtisserie).

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, le calcul est le suivant pour la marge brute moyenne du rayon des produits laitiers :

Marge brute moyenne du rayon produits laitiers (en % du CA du rayon)

$$= \frac{\sum \text{marges brutes des rayons produits laitiers}}{\sum \text{chiffres d'affaires des rayons produits laitiers de toutes les enseignes}} \text{ exprimé en \%}$$

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 aux 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 totales du rayon). Cette convention assure que la somme des IS affectés à chaque rayon est égale à l'IS tous rayons.

Les sept rayons pour les sept enseignes représentent un chiffre d'affaires global de 41 Md €, en baisse de 0,7 % en 2022, bien que l'inflation alimentaire soit de 5 %. Le rayon des produits laitiers est le premier contributeur au chiffre d'affaires, suivi par les fruits et légumes pour les sept rayons étudiés.

Dans le Tableau 30, sont présentés les résultats pour l'année 2022 et dans le Tableau 31, les variations entre 2021 et 2022.

Entre 2021 et 2022, la marge brute de l'ensemble des rayons étudiés par l'Observatoire a diminué de 0,5 € pour 100 € de chiffre d'affaires, résultant d'une augmentation des coûts d'achat de 0,5 €. Sur les sept rayons étudiés, la part des coûts d'achat augmente dans tous les rayons à l'exception des produits laitiers: - 0,4 € pour 100 € de chiffre d'affaires. La hausse est de 3,6 € pour 100 € de chiffre d'affaires pour la boulangerie-pâtisserie, 1,3 € pour le rayon marée, 1,1 € pour les fruits et légumes, 0,8 € pour 100 € de chiffre d'affaires pour les rayons boucherie et volaille ; enfin la hausse est de 0,4 € pour 100 € de chiffre d'affaires pour la charcuterie.

Les frais de personnel dédié aux différents rayons augmentent de 0,3 € pour 100 € de chiffre d'affaires entre 2021 et 2022 et pour la deuxième année consécutive. Cette hausse se constate dans tous les rayons sauf dans les rayons volaille et boulangerie-pâtisserie pour lesquels ils diminuent. Notons également que les frais de personnel restent quasi-stables dans le rayon fruits et légumes (+ 0,1 €).

Les autres charges directes du rayon sont stables, ainsi que les charges communes réparties.

Au final, la marge nette avant impôt sur les sociétés est en diminution quel que soit le rayon suivi. Pour l'ensemble des rayons, la baisse est de 1,0 € pour 100 € de chiffre d'affaires. La plus forte baisse est observée dans le rayon marée (- 3,1 € pour 100 € de CA), alors qu'elle est la plus contenue dans le rayon produits laitiers (- 0,4 € pour 100 € de chiffre d'affaires).

Tableau 30

Comptes moyens des rayons alimentaires en GMS en 2022 pour 100 € de chiffre d'affaires

		Boucherie	Charcuterie	Volailles	Produits laitiers	Fruits et légumes	Marée	Boulangerie Pâtisserie	Ensemble des rayons étudiés
	Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Coût d'achat des ventes	73,6	66,5	71,8	76,3	70,0	74,1	48,0	70,7
	Marge brute (marge commerciale)	26,4	33,5	28,2	23,7	30,0	25,9	52,0	29,3
CHARGES DIRECTES DU RAYON	Frais de personnel dédié du rayon	12,7	7,6	3,1	4,4	7,3	13,8	30,1	9,1
	Marge semi-nette	13,8	25,9	25,0	19,3	22,7	12,1	21,8	20,2
	Approvisionnements et fournitures	0,4	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,9	0,2
	Eau, gaz, électricité	0,7	0,5	0,8	0,5	0,4	0,9	1,5	0,6
	Frais sur matériels et équipements	0,7	1,1	0,8	0,9	1,0	1,1	2,0	1,0
	Taxes, cotisations et redevances	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4
	Autres charges du rayon	0,5	0,5	0,4	0,6	1,0	0,9	0,5	0,7
	Sous-total : autres charges directes	2,8	2,7	2,5	2,5	3,1	3,7	5,4	3,0
CHARGES COMMUNES REPARTIES	Immobilier	1,6	1,5	1,3	1,6	1,9	1,6	2,4	1,7
	Frais de personnel hors rayon	5,9	5,5	4,5	5,4	5,3	6,5	9,6	5,8
	Frais financiers	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
	Autres charges communes	6,6	7,9	8,6	9,2	8,4	6,9	9,8	8,2
	Sous-total : charges communes	14,2	15,0	14,5	16,3	15,8	15,1	21,9	15,8
	Marge nette avant répartition de l'IS	- 3,3	8,2	8,1	0,5	3,7	- 6,6	- 5,4	1,4
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	- 1,1	2,7	2,7	0,2	1,2	- 2,2	- 1,8	0,5
	Marge nette après répartition de l'IS	- 2,2	5,5	5,4	0,3	2,5	- 4,4	- 3,6	0,9

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

La grande distribution est « multi-produit », et son approche de la rentabilité globale tous rayons. Cette approche en termes de marge nette ne devrait pas être interprétée en termes de « rentabilité » absolue du rayon : un rayon donné, même à marge nette négative, peut contribuer à l'attractivité du magasin et à la fréquentation des autres rayons, donc à la marge nette de l'ensemble (cf. point 2.2.1. Chapitre 1. Méthode générale).

Tableau 31

Variations annuelles des comptes moyens des rayons alimentaires en GMS

En € pour 100 € de chiffre d'affaires

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

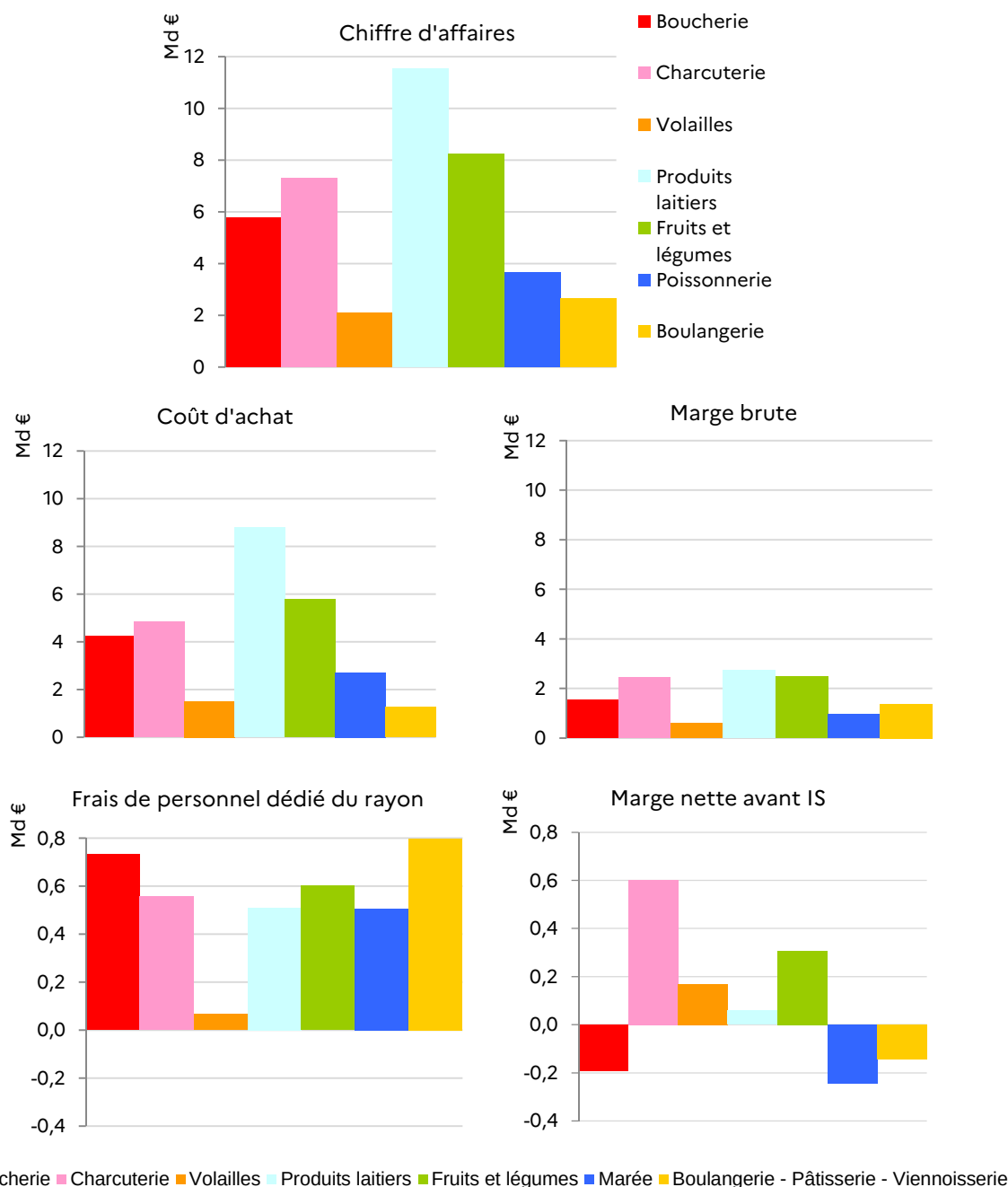
Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Le Graphique 260 donne la contribution, en valeur, de chacun des rayons étudiés pour le chiffre d'affaires, les coûts d'achats, la marge brute, les frais de personnel dédié au rayon et la marge nette.

En valeur, le premier contributeur au chiffre d'affaires est le rayon des produits laitiers, suivi par les fruits et légumes, puis la charcuterie et la boucherie. La hiérarchie est la même au niveau des quatre premiers rayons pour les coûts d'achat et la marge brute. Toutefois, le poids des achats supérieur dans la boucherie entraîne une marge brute sensiblement inférieure aux trois autres. Les frais de personnel dédiés au rayon, plus élevés dans les rayons dits traditionnels (boucherie, boulangerie et marée), entraînent des marges nettes négatives, une fois toutes les charges déduites, dans ces trois rayons. Quant à lui, le rayon charcuterie, qui comprend également des produits élaborés de volaille, est le premier contributeur à la marge nette, suivi par les fruits et légumes.

Graphique 260

Contribution des rayons étudiés dans les enseignes en 2022 (en milliards d'euros)



Source : OFPM, enquête auprès 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.

2.2. Détails des comptes des rayons alimentaires frais des GMS établis par l'Observatoire de 2012 à 2022

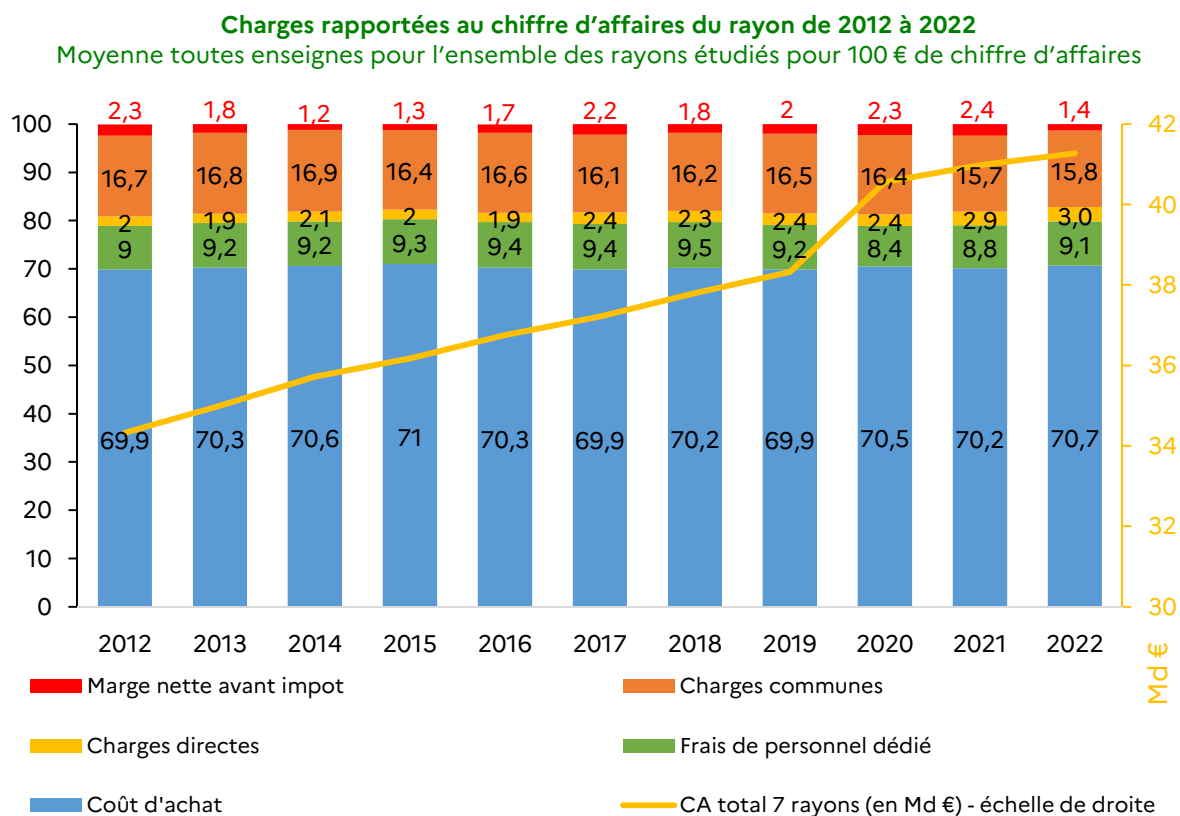
Tableau 32

Comptes moyens des rayons alimentaires en GMS de 2012 à 2022 pour 100 € de chiffre d'affaires
Pour l'ensemble des rayons étudiés

	Ensemble des rayons étudiés										
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	69,9	70,3	70,6	71,0	70,3	69,9	70,2	69,9	70,5	70,2	70,7
Marge brute (marge commerciale)	30,1	29,7	29,4	29,0	29,7	30,1	29,8	30,1	29,5	29,8	29,3
Frais de personnel dédié du rayon	9,0	9,2	9,2	9,3	9,4	9,4	9,5	9,2	8,4	8,8	9,1
Marge semi-nette	21,1	20,5	20,2	19,7	20,3	20,7	20,3	20,9	21,1	21,0	20,2
Autres charges réparties	18,7	18,7	19,0	18,9	18,5	18,5	18,5	18,9	18,8	18,6	18,8
Marge nette avant répartition de l'IS	2,3	1,8	1,2	1,3	1,7	2,2	1,8	2,0	2,3	2,4	1,4
Impôt sur les sociétés	0,8	0,7	0,4	0,5	0,6	0,7	0,6	0,7	0,7	0,8	0,5
Marge nette après répartition de l'IS	1,5	1,1	0,8	0,8	1,1	1,5	1,2	1,3	1,6	1,6	0,9

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 261



Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

3. COMPTES PAR RAYONS ALIMENTAIRES FRAIS DES GMS ÉTABLIS PAR L'OBSERVATOIRE

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon est présentée dans le chapitre 1. Il convient de s'y référer pour les définitions précises des différents termes utilisés.

3.1. Comptes du rayon boucherie des GMS

3.1.1. Le rayon boucherie par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon boucherie comprend la viande fraîche, hors volaille, crue ou peu élaborée, vendue en libre-service (UVCI et UVCN) ou à la coupe.

Il fait partie des trois rayons ayant une marge nette négative (avec la boulangerie et la marée). La marge nette du rayon après affectation des charges communes est négative.

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

Le rayon boucherie présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 26,4 %. Ce taux est inférieur de 2,9 points à la moyenne des rayons étudiés. C'est, avec les produits laitiers et la marée, un des trois rayons ayant la plus grande part de coût d'achats dans le chiffre d'affaires. Cela s'explique en partie, probablement, en raison des pertes ou freintes en rayon, dues à la préparation des produits et à leur périssabilité. S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié assez importants, relativement au chiffre d'affaires. Ils s'élèvent à 12,7 € pour 100 € de chiffre d'affaires. 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. Dans l'ordre décroissant de ce critère, le rayon se classe au 3^e rang après les rayons marée et boulangerie-pâtisserie-viennoiserie.

La marge nette avant impôt est négative, de - 3,3 %.

3.1.3. Détail des charges du rayon boucherie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon boucherie supporte directement 15,5 € de charges spécifiques, contre 12,1 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon boucherie comprennent 12,7 € de frais de personnel dédié (contre 9,1 € en moyenne tous rayons) et 2,8 € d'autres coûts directs, équivalents à la moyenne des rayons étudiés. 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 (14,2 €) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (15,8 €).

Au total, le rayon supporte 29,7 € 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 (27,9 €) pour 100 € de chiffre d'affaires, mais elles s'imputent sur une marge brute plus faible.

Tableau 33

**Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 et en 2022 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon boucherie**

Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Boucherie		
	2022	2021	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	73,6	72,8	
Marge brute	26,4	27,2	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	12,7	12,4	Sensiblement Dispersées
Marge semi-nette	13,8	14,8	
Autres charges	17,1	16,9	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	- 3,3	- 2,1	
Impôt sur les sociétés	- 1,1	- 0,7	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	- 2,2	- 1,4	Extrêmement dispersés, +/- 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 : OFPM, enquête auprès des enseignes

Tableau 34

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 et en 2022 :
Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie pour 100 € de CA**

		Boucherie	
		2022	2021
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	12,7	12,4
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,4	0,4
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,7	0,6
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,7	0,8
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,5	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,5	0,4
	Sous-total : charges directes du rayon	15,5	15,0
Charges communes réparties	Immobilier	1,6	1,7
	Personnel hors rayon (en magasin, au siège en charge des magasins)	5,9	5,9
	Frais financiers	0,1	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	5,9	5,8
	Impôts et taxes hors IS	0,8	0,8
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	- 1,1	- 0,7
	Sous-total : charges communes réparties	13,1	13,6
Total des charges imputées au rayon		28,7	28,6

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

(1) *Autres charges communes réparties* : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

3.1.4. Détail des comptes du rayon boucherie des GMS établis par l'Observatoire de 2012 à 2022

Tableau 35

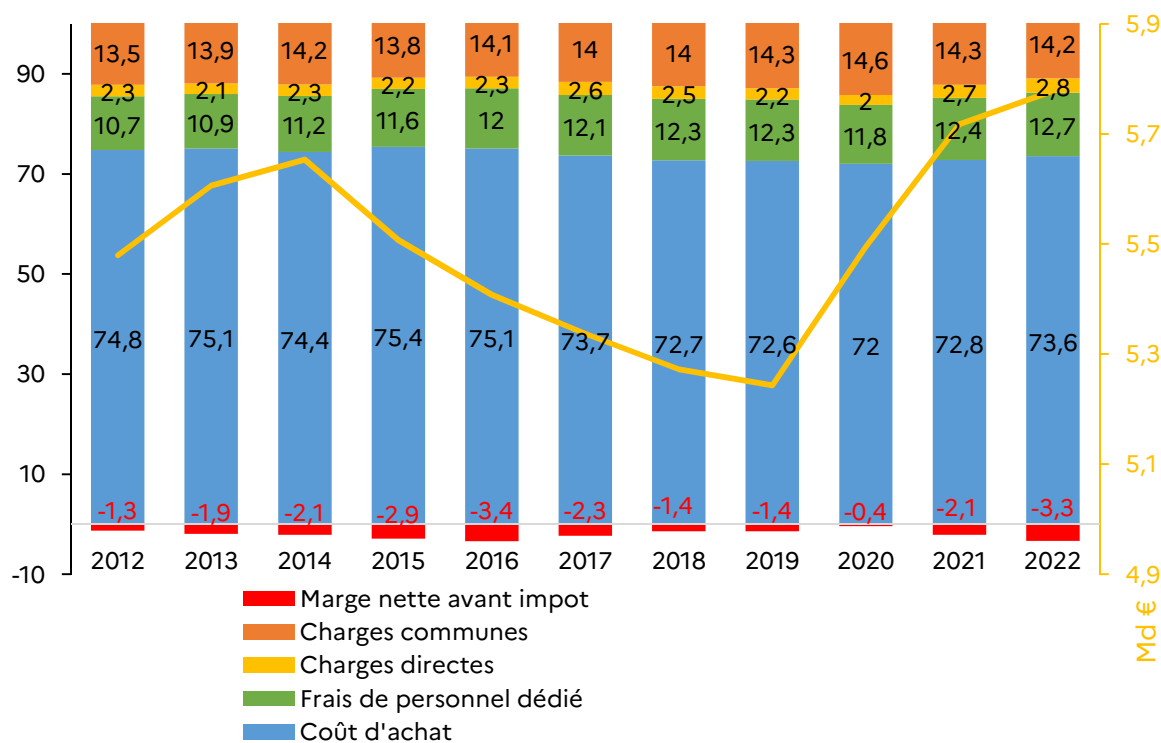
Comptes moyens du rayon boucherie de 2012 à 2022
pour 100 € de chiffre d'affaires

	Boucherie										
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	74,8	75,1	74,4	75,4	75,1	73,7	72,7	72,6	72,0*	72,8	73,6
Marge brute (marge commerciale)	25,2	24,9	25,6	24,6	24,9	26,3	27,3	27,4	28,0	27,2	26,4
Frais de personnel dédié du rayon	10,7	10,9	11,2	11,6	12,0	12,1	12,3	12,3	11,8	12,4	12,7
Marge semi-nette	14,5	14,0	14,4	13	12,9	14,2	15,0	15,1	16,2	14,8	13,8
Autres charges réparties	15,8	15,9	16,5	16	16,4	16,6	16,5	16,5	16,6	16,9	17,1
Marge nette avant répartition de l'IS	- 1,3	- 1,9	- 2,1	- 2,9	- 3,4	- 2,3	- 1,4	- 1,4	- 0,4	- 2,1	- 3,3
Impôt sur les sociétés	- 0,5	- 0,7	- 0,8	- 1,1	- 1,2	- 0,8	- 0,5	- 0,5	- 0,1	- 0,7	- 1,1
Marge nette après répartition de l'IS	- 0,8	- 1,2	- 1,3	- 1,8	- 2,2	- 1,5	- 0,9	- 0,9	- 0,3	- 1,4	- 2,2

* : donnée estimée par l'OFPM pour une enseigne en 2020

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 262

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon boucherie de 2012 à 2022
Moyenne toutes enseignes pour le rayon boucherie pour 100 € de chiffre d'affaires

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.2. Comptes du rayon charcuterie des GMS

3.2.1. Les rayons charcuterie par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon charcuterie comprend les jambons cuits (de porc ou de volaille) et les épaules vendus en libre-service (UVCI et UVCN) ou à la coupe, ainsi que les produits élaborés à base de porc ou de volaille.

Il vient au 1^{er} rang des rayons étudiés classés dans l'ordre décroissant du taux de marge nette (devant le rayon volailles).

3.2.2. De la marge brute à la marge nette dans les rayons charcuterie

Le rayon charcuterie présente un taux de marge brute élevé, 33,5 % du chiffre d'affaires, soit 4,2 points de plus que celle de la moyenne des rayons étudiés. L'activité de préparation des produits concerne le rayon charcuterie à la coupe, qui représente 23 % des volumes vendus, contre 77 % pour le libre-service (respectivement 27 % et 73 % en valeur) selon les données du panel Kantar (2022), une partie du libre-service peut être approvisionnée en portions-consommateur élaborées par le rayon à la coupe. Il en résulte que les frais de personnel dédié à ce rayon, rapportés à son chiffre d'affaires, bien que plus faibles qu'en boucherie, représentent néanmoins en moyenne 7,6 € pour 100 € de CA en 2022.

La marge semi-nette est ainsi de 25,9 € en moyenne pour 100 € de CA, supérieure aux autres charges (17,7 €). La répartition des charges communes laisse donc une marge nette de 8,2 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires (avant réaffectation de l'IS).

Tableau 36

**Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 et en 2022 :
Moyennes toutes enseignes pour les rayons charcuterie**

Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Charcuterie		
	2022	2021	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	66,5	66,1	
Marge brute	33,5	33,9	Peu dispersées
Frais de personnel du rayon	7,6	7,0	Dispersées
Marge semi-nette	25,9	26,9	
Autres charges	17,7	17,2	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	8,2	9,7	
Impôt sur les sociétés	2,7	3,2	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	5,5	6,4	Fortement dispersées, +/- 2,8 €

(*) ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.2.3. Détail des charges par rayon charcuterie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon charcuterie supporte 10,3 € de charges directes contre 12,1 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques comprennent 7,6 € de frais de personnel dédié (contre 9,1 € en moyenne tous rayons étudiés) et 2,7 € d'autres coûts directs. Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, d'un poids dans le chiffre d'affaires (15,0 %) inférieure à la moyenne tous rayons (15,8 %).

Au total, le rayon supporte 25,3 € de charges (avant répartition de l'IS et en sus du coût d'achat des produits) pour 100 € de CA, soit un poids inférieur à la moyenne tous rayons (27,9 € pour 100 € de chiffre d'affaires), et s'impute sur une marge brute nettement plus élevée.

Tableau 37

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 et en 2022 :
Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie et charcuterie pour 100 € de CA**

		Charcuterie	
		2022	2021
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	7,6	7,0
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,1	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,5	0,5
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	1,1	1,1
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,4	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,5	0,5
	Sous-total : charges directes du rayon	10,3	9,7
Charges communes réparties	Immobilier	1,5	1,5
	Personnel hors rayon	5,5	5,4
	Frais financiers	0,1	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	7,3	6,9
	Impôts et taxes hors IS	0,6	0,6
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	2,7	3,2
	Sous-total : charges communes réparties	17,7	17,8
Total des charges imputées au rayon		28,0	27,5

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

(1) *Autres charges communes réparties* : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

3.2.4. Détail des comptes du rayon charcuterie des GMS établis par l'Observatoire de 2012 à 2022

Tableau 38

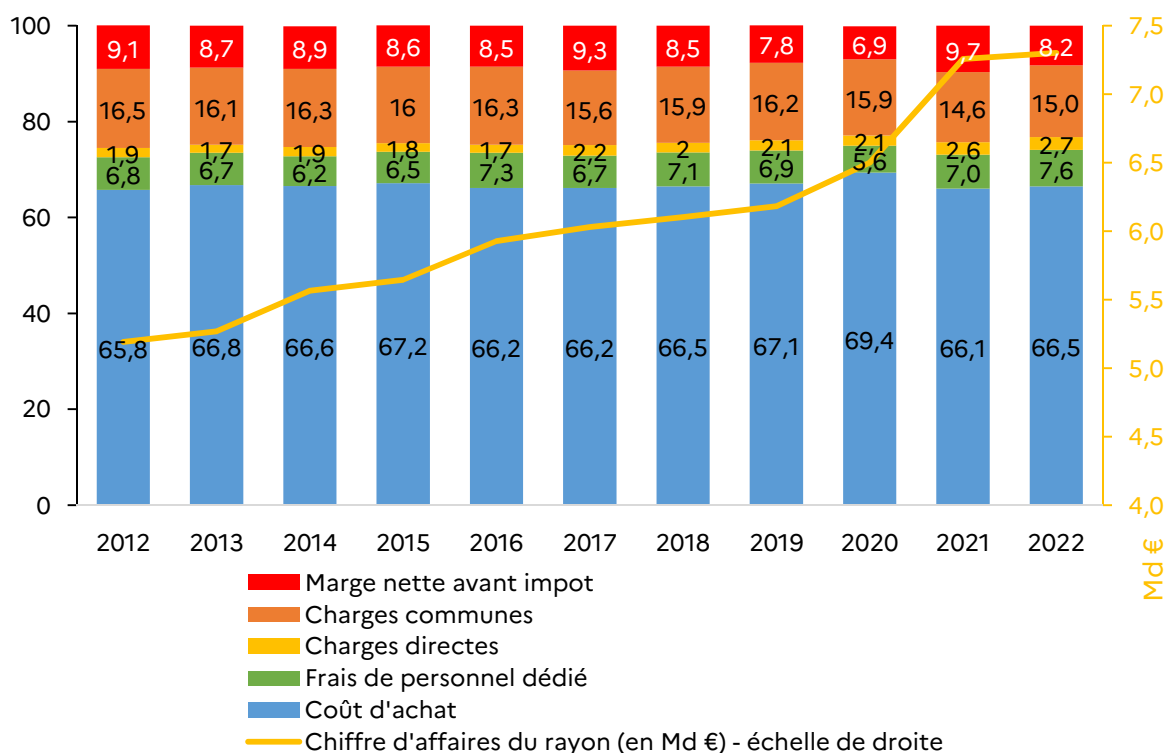
Comptes moyens du rayon charcuterie de 2012 à 2021 pour 100 € de chiffre d'affaires

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

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 263

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon charcuterie de 2012 à 2022 Moyenne toutes enseignes pour le rayon charcuterie pour 100 € de chiffre d'affaires



Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.3. Comptes du rayon volailles des GMS

3.3.1. Le rayon volailles par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon volailles comprend la volaille fraîche et le lapin, crus ou peu élaborés, vendus en libre-service (UVCI et UVCM), à la coupe ou en rôtisserie. Les produits élaborés, vendus en charcuterie, ne sont pas compris dans ce rayon. C'est le plus « *petit* » des rayons étudiés en termes de chiffre d'affaires.

Ce rayon contribue à 15 % de la marge nette avant IS positive totale.

3.3.2. De la marge brute à la marge nette du rayon volailles

Le rayon volailles présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 28,2 %. Ce taux est légèrement inférieur à la moyenne des rayons étudiés (-1,1 points). S'imputent sur cette marge brute des frais de personnel dédié peu importants. Ils sont relativement faibles du fait que ce rayon est principalement en libre-service d'UVCI.

La marge semi-nette est ainsi de 25,0 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires, nettement supérieure aux autres charges (17,0 €). La répartition des charges communes conduit donc à une marge nette positive, de 8,1 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés.

Tableau 39

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 et en 2022 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon volailles

Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Volailles		
	2022	2021	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	71,8	71,1	
Marge brute	28,2	28,9	sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	3,1	3,5	dispersées
Marge semi-nette	25,0	25,4	
Autres charges	17,0	16,6	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	8,1	8,8	
Impôt sur les sociétés	2,7	2,9	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	5,4	5,9	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 : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.3.3. Détail des charges du rayon volailles

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon volailles supporte 5,6 € de charges spécifiques, contre 12,1 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, dont le poids dans le chiffre d'affaires (14,5 €) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (15,8 €).

Au total, le rayon supporte 20,1 € de charges pour 100 € de chiffre d'affaires (avant répartition de l'impôt sur les sociétés et hors achat des produits), rapport faible plaçant le rayon volailles au premier rang des rayons étudiés dans l'ordre croissant pour ce critère. Ces charges s'imputent sur une marge brute (28,2 €) légèrement inférieure de près d'un euro pour 100 € de chiffre d'affaires à la moyenne tous rayons.

Tableau 40

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 et en 2022 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon volailles pour 100 € de CA**

		Volailles	
		2022	2021
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	3,1	3,5
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,1	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,8	0,8
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,8	0,8
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,4	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,4	0,4
	Sous-total : charges directes du rayon	5,6	6,0
Charges communes réparties	Immobilier	1,3	1,2
	Personnel hors rayon (en magasin)	4,5	4,6
	Frais financiers	0,1	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	8,0	7,6
	Impôts et taxes hors IS	0,6	0,6
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	2,7	2,9
	Sous-total : charges communes réparties	17,2	17,1
Total des charges imputées au rayon		22,8	23,1

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

(1) *Autres charges communes réparties* : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

3.3.4. Détail des comptes du rayon volaille des GMS établis par l'Observatoire de 2012 à 2022

Tableau 41

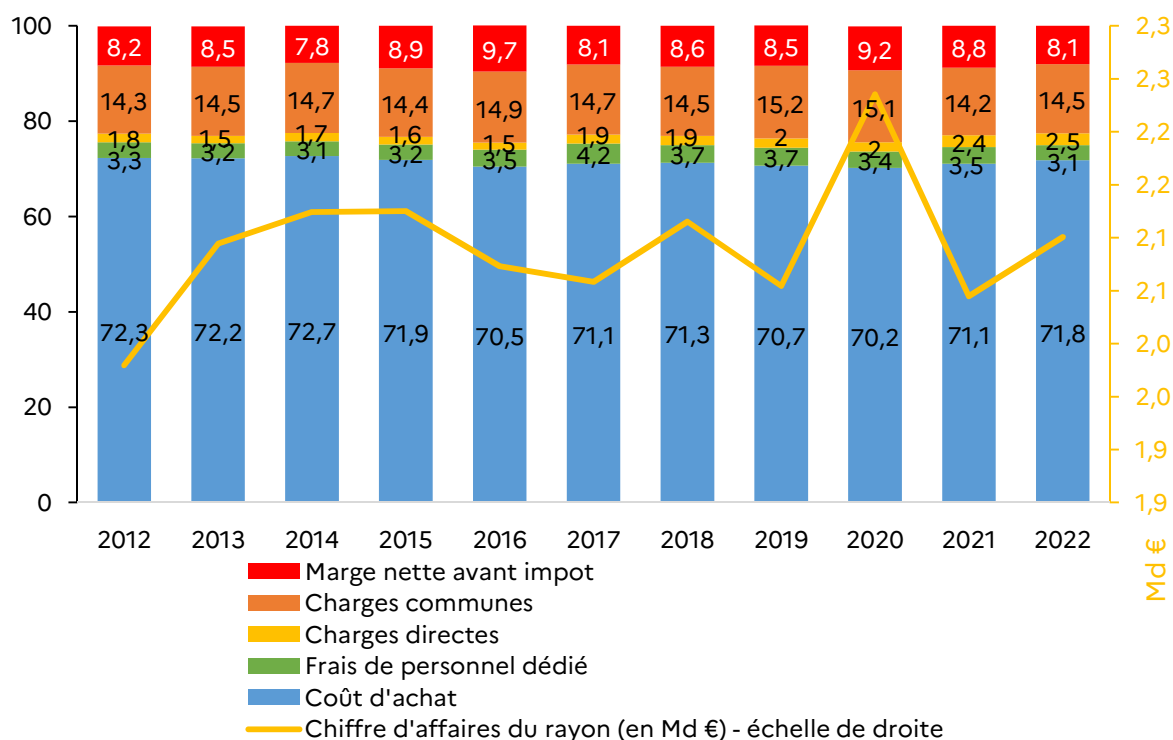
Comptes moyens du rayon volaille de 2012 à 2022 pour 100 € de chiffre d'affaires

	Volaille										
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	72,3	72,2	72,7	71,9	70,5	71,1	71,3	70,7	70,2	71,1	71,8
Marge brute (marge commerciale)	27,7	27,8	27,3	28,1	29,5	28,9	28,7	29,3	29,8	28,9	28,2
Frais de personnel dédié du rayon	3,3	3,2	3,1	3,2	3,5	4,2	3,7	3,7	3,4	3,5	3,1
Marge semi-nette	24,4	24,6	24,2	24,9	26,0	24,7	25,0	25,6	26,4	25,4	25,0
Autres charges réparties	16,1	16,1	16,4	16,0	16,4	16,6	16,4	17,2	17,1	16,6	17,0
Marge nette avant répartition de l'IS	8,2	8,5	7,8	8,9	9,7	8,1	8,6	8,5	9,2	8,8	8,1
Impôt sur les sociétés	2,9	3,1	2,8	3,2	3,5	2,7	2,9	2,8	3,1	2,9	2,7
Marge nette après répartition de l'IS	5,3	5,4	5,0	5,7	6,2	5,4	5,7	5,7	6,1	5,9	5,4

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 264

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon volaille de 2012 à 2022 Moyenne toutes enseignes pour le rayon volaille pour 100 € de chiffre d'affaires



Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.4. Comptes du rayon produits laitiers des GMS

3.4.1. Le rayon des produits laitiers par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon produits laitiers comprends les produits laitiers frais vendus en libre-service (UVCI et UVCM) ou à la coupe. Ce sont des produits à base de lait de vache, de chèvre et de brebis, mais aussi à base de soja commercialisés dans le rayon des produits laitiers frais.

C'est le plus important des rayons étudiés en termes de chiffre d'affaires. Il contribue à 5 % de la marge nette positive.

3.4.2. De la marge brute à la marge nette du rayon des produits laitiers

Le rayon des produits laitiers présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 23,7 % en 2022, inférieure à la moyenne. S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires inférieurs à la moyenne. Ils s'élèvent à 4,4 € pour 100 € de chiffre d'affaires (9,1 € tous rayons étudiés confondus). Dans l'ordre croissant de ce critère, le rayon se classe au deuxième rang, juste après le rayon volailles. Ainsi, la marge semi-nette est de 19,3 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires. S'y imputent les autres charges du rayon à hauteur de 2,5 € (3,0 € tous rayons confondus) ainsi que les charges communes répartis pour 16,3 € (légèrement supérieures à la moyenne tous rayons confondus). Ce qui conduit donc à une marge nette de 0,5 € avant impôt sur les sociétés.

Tableau 42

**Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 et en 2022 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon des produits laitiers**

Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Produits laitiers		
	2022	2021	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	76,3	76,6	
Marge brute	23,7	23,4	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	4,4	4,2	Sensiblement dispersées
Marge semi-nette	19,3	19,1	
Autres charges	18,8	18,2	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	0,5	0,9	
Impôt sur les sociétés	0,2	0,3	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	0,3	0,6	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 : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.4.3. Détail des charges du rayon des produits laitiers

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon des produits laitiers supporte directement 6,9 € de charges spécifiques, contre 12,1 € pour la moyenne tous rayons étudiées. Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, dont le poids dans le chiffre d'affaires (16,3 €) est supérieur à la moyenne tous rayons étudiés (15,8 €).

Au total, le rayon supporte 23,2 € 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 43

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 et en 2022 :
Moyennes toutes enseignes du rayon produits laitiers pour 100 € de CA**

		<i>Produits laitiers</i>	
		2022	2021
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	4,4	4,2
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,1	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,5	0,4
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,9	0,9
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,4	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,6	0,6
	Sous-total : charges directes du rayon	6,9	6,6
Charges communes réparties	Immobilier	1,6	1,6
	Personnel hors rayon (en magasin)	5,4	5,2
	Frais financiers	0,1	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	8,5	8,2
	Impôts et taxes hors IS	0,7	0,7
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	0,2	0,3
	Sous-total : charges communes réparties	16,5	16,1
Total des charges imputées au rayon		23,4	22,8

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

(1) *Autres charges communes réparties* : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

3.4.4. Détail des comptes du rayon produits laitiers des GMS établis par l'Observatoire de 2012 à 2022

Tableau 44

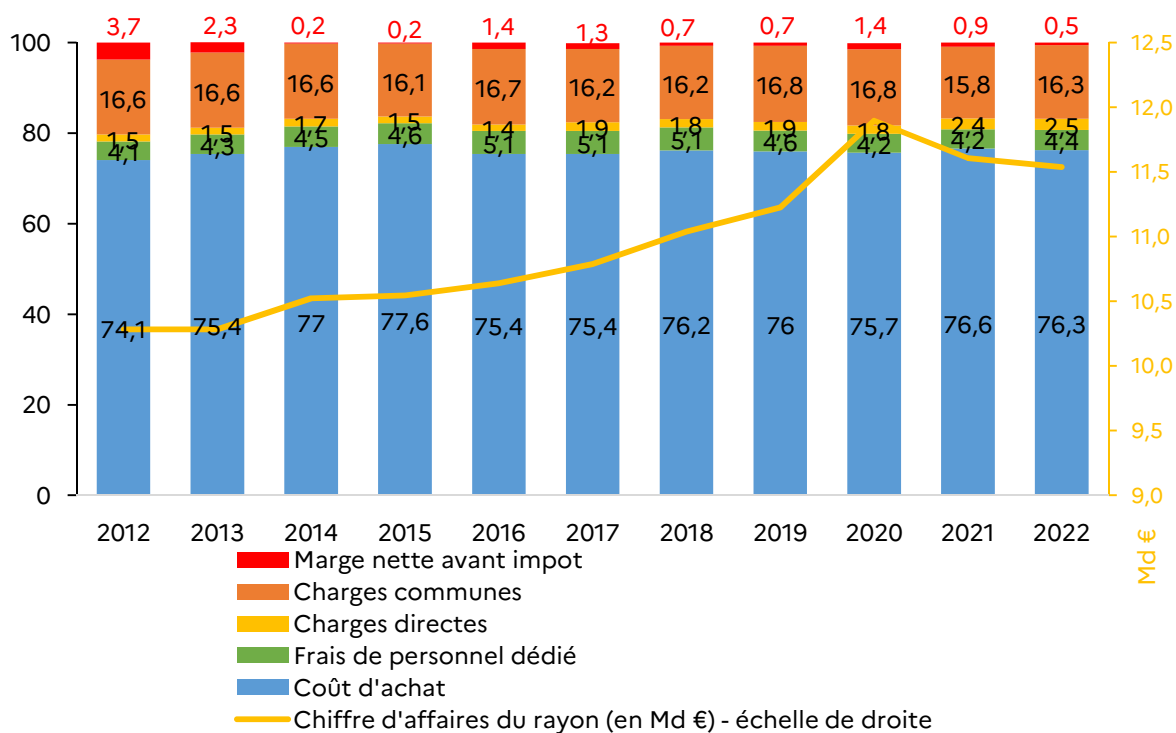
Comptes moyens du rayon produits laitiers de 2012 à 2022 pour 100 € de chiffre d'affaires

	Produits laitiers										
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	74,1	75,4	77,0	77,6	75,4	75,4	76,2	76,0	75,7	76,6	76,3
Marge brute (marge commerciale)	25,9	24,6	23,0	22,4	24,6	24,6	23,8	24,0	24,3	23,4	23,7
Frais de personnel dédié du rayon	4,1	4,3	4,5	4,6	5,1	5,1	5,1	4,6	4,2	4,2	4,4
Marge semi-nette	21,8	20,3	18,5	17,8	19,5	19,5	18,7	19,4	20,1	19,1	19,3
Autres charges réparties	18,1	17,7	18,3	17,6	18,1	18,1	18,0	18,7	18,6	18,3	18,8
Marge nette avant répartition de l'IS	3,7	2,3	0,2	0,2	1,4	1,3	0,7	0,7	1,4	0,9	0,5
Impôt sur les sociétés	1,3	0,9	0,1	0,1	0,5	0,4	0,2	0,3	0,5	0,3	0,2
Marge nette après répartition de l'IS	2,4	1,4	0,1	0,1	0,9	0,9	0,5	0,4	0,9	0,6	0,3

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 265

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon produits laitiers de 2012 à 2022 Moyenne toutes enseignes pour le rayon produits laitiers pour 100 € de chiffre d'affaires



Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.5. Comptes du rayon fruits et légumes des GMS

3.5.1. Le rayon fruits et légumes par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon fruits et légumes comprends les fruits et légumes frais, fruits secs, produits des 4^{ème} et 5^{ème} gammes ainsi que les fruits ou légumes vendus prédécoupés, hors fleurs.

Ce rayon vient au deuxième rang en termes de chiffre d'affaires, mais assez loin derrière le rayon des produits laitiers : il contribue pour 20 % du chiffre d'affaires total des rayons étudiés (contre 28 % pour les produits laitiers).

3.5.2. De la marge brute à la marge nette du rayon fruits et légumes

Le rayon des fruits et légumes présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 30,0 % en 2022. Ce taux est supérieur à la moyenne des rayons étudiés (29,3 %). S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires inférieurs de la moyenne. Ils s'élèvent à 7,3 € pour 100 € de chiffre d'affaires (9,1 € tous rayons confondus). Dans l'ordre croissant de ce critère, le rayon se classe au troisième rang.

La marge semi-nette est ainsi en 2022 de 22,7 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires. Elle est supérieure à la moyenne tous rayons étudiés (20,2 €). Elle est supérieure aux autres charges du rayon (18,9 €). La répartition des charges communes conduit donc à une marge nette positive de 3,7 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés.

Tableau 45

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 et en 2022 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon fruits et légumes

Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Fruits et légumes		
	2022	2021	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	70,0	68,9	
Marge brute	30,0	31,1	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	7,3	7,2	Sensiblement dispersées
Marge semi-nette	22,7	23,8	
Autres charges	18,9	19,4	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	3,7	4,4	
Impôt sur les sociétés	1,2	1,5	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	2,5	2,9	Fortement dispersées, +/- 2,8 €

(*) ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.5.3. Détail des charges du rayon fruits et légumes

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon des fruits et légumes supporte 10,4 € de charges spécifiques, contre 12,1 € pour la moyenne. Ces charges spécifiques du rayon des fruits et légumes comprennent 7,3 € de frais de personnel dédié (9,1 € pour la moyenne tous rayons) et 3,1 € d'autres coûts directs. 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 (15,8 €) est égal à la moyenne du fait de la densité moindre du rayon des fruits et légumes.

Au total, le rayon supporte 26,2 € de charges (avant IS et hors achat des produits) pour 100 € de chiffre d'affaires. La moyenne est à 27,9 €. 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 2022 sur une marge brute plus élevée que la moyenne, d'où un résultat du rayon (3,7 €) supérieur à la moyenne (1,4 € pour 100 € de chiffre d'affaires).

Tableau 46

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 et en 2022 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon fruits et légumes pour 100 € de CA**

		Fruits et légumes	
		2022	2021
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	7,3	7,2
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,2	0,3
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,4	0,4
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	1,0	1,0
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,4	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	1,0	1,0
	Sous-total : charges spécifiques du rayon	10,4	10,4
Charges communes réparties	Immobilier	1,9	1,9
	Personnel hors rayon	5,3	5,6
	Frais financiers	0,2	0,1
	Autres charges générales réparties (1)	7,6	7,8
	Impôts et taxes hors IS	0,8	0,8
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	1,2	1,5
	Sous-total : charges communes réparties	17,1	17,8
Total des charges imputées au rayon		27,5	28,2

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Autres charges communes réparties : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

3.5.4. Détail des comptes du rayon fruits et légumes des GMS établis par l'Observatoire de 2012 à 2022

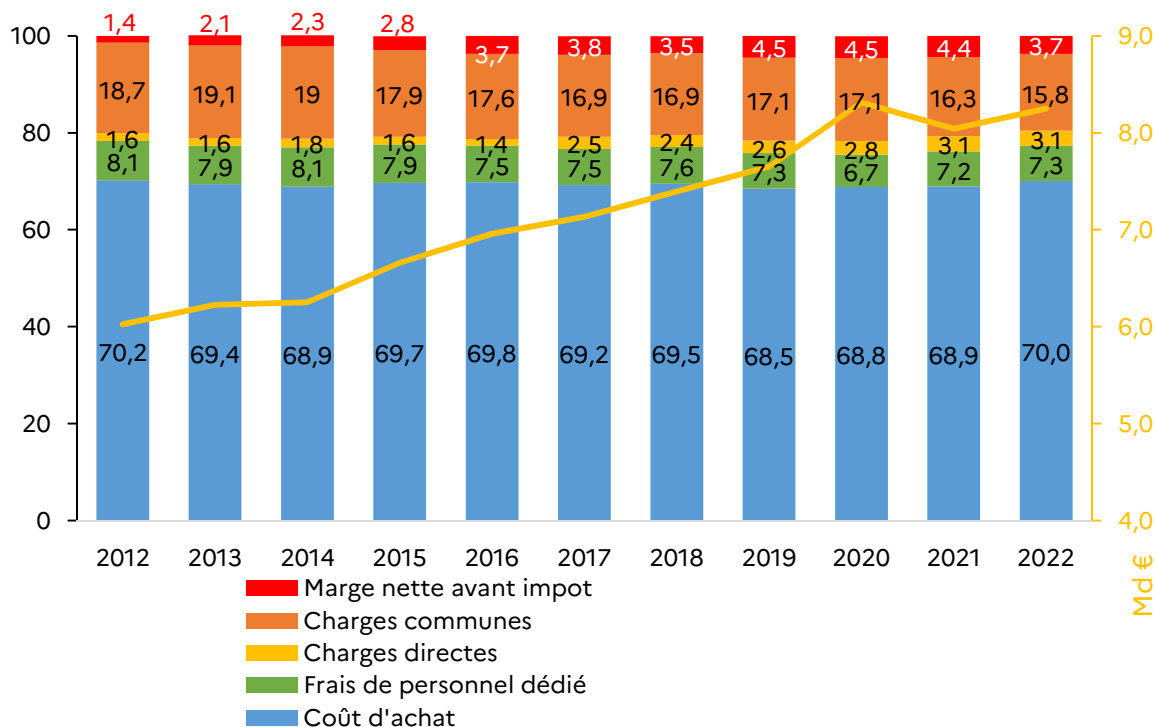
Tableau 47

Comptes moyens du rayon fruits et légumes en GMS de 2012 à 2022
pour 100 € de chiffre d'affaires

	Fruits et légumes										
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	70,2	69,4	68,9	69,7	69,8	69,2	69,5	68,5	68,8	68,9	70,0
Marge brute (marge commerciale)	29,8	30,6	31,1	30,3	30,2	30,8	30,5	31,5	31,2	31,1	30,0
Frais de personnel dédié du rayon	8,1	7,9	8,1	7,9	7,5	7,5	7,6	7,3	6,7	7,2	7,3
Marge semi-nette	21,7	22,7	23,0	22,4	22,7	23,3	22,9	24,2	24,5	23,8	22,7
Autres charges réparties	20,3	20,7	20,8	20,5	19,0	19,4	19,3	19,7	19,9	19,5	18,9
Marge nette avant répartition de l'IS	1,4	2,1	2,3	2,8	3,7	3,8	3,5	4,5	4,5	4,4	3,7
Impôt sur les sociétés	0,5	0,8	0,9	1,0	1,4	1,2	1,2	1,5	1,5	1,5	1,2
Marge nette après répartition de l'IS	0,9	1,3	1,4	1,8	2,3	2,6	2,3	3,0	3,0	2,9	2,5

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 266

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon fruits et légumes de 2012 à 2022
Moyenne toutes enseignes pour le rayon fruits et légumes pour 100 € de chiffre d'affaires

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.6. Comptes du rayon Poissonnerie

3.6.1. Le rayon poissonnerie des GMS par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon poissonnerie comprend un rayon « traditionnel » (soit le rayon avec un poissonnier) commercialisant des poissons, crustacés, entiers ou à la coupe, des coquillages, fruits de mer et sauriserie (produits « traiteur de la mer », surimis, tartinables et blinis). Sont également compris les produits en libre-service UVCI et UVCM (poissons, crustacés, coquillages, fruits de mer et sauriserie).

Il contribue pour 9 % au chiffre d'affaires total des rayons étudiés, pour 8 % à la marge brute. La marge nette du rayon après affectation des charges communes est négative, comme pour la boucherie et la boulangerie.

3.6.2. De la marge brute à la marge nette du rayon poissonnerie des GMS

Le rayon marée présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 25,9 %. Ce taux est inférieur de 3,4 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.

La marge nette est négative, de -6,6 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de -4,4 € après.

Tableau 48

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 et en 2022 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon poissonnerie

Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Poissonnerie		
	2022	2021	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	74,1	72,8	
Marge brute	25,9	27,2	Peu dispersées
Frais de personnel du rayon	13,8	12,6	Sensiblement dispersées
Marge semi-nette	12,1	14,5	
Autres charges	18,7	18,1	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	-6,6	-3,6	
Impôt sur les sociétés	-2,2	-1,2	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	-4,4	-2,4	extrêmement dispersées ; +/- 3,6 €

(*) 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 : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.6.3. Détail des charges du rayon poissonnerie des GMS

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon poissonnerie supporte 17,5 € de charges spécifiques, contre 12,1 € pour la moyenne tous rayons étudiées. Ces charges spécifiques du rayon marée comprennent 13,8 € de frais de personnel dédié (9,1 € pour la moyenne tous rayons) et 3,7 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également plus élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que ceux de la moyenne des rayons étudiés (3,0 €). 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 (15,1 €) est légèrement inférieur à la moyenne (15,8 €).

Au total, le rayon supporte 32,5 € 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 49

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 et en 2022 :
Moyennes toutes enseignes du rayon poissonnerie pour 100 € de CA**

		Poissonnerie	
		2022	2021
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	13,8	12,6
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,2	0,2
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,9	0,8
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	1,1	1,1
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,5	0,5
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,9	0,8
	Sous-total : charges directes du rayon	17,5	16,0
Charges communes réparties	Immobilier	1,6	1,6
	Personnel hors rayon	6,5	6,3
	Frais financiers	0,1	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	6,1	6,0
	Impôts et taxes hors IS	0,7	0,7
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	- 2,2	- 1,2
	Sous-total : charges communes réparties	12,9	13,5
Total des charges imputées au rayon		30,3	29,6

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Autres charges communes réparties : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

3.6.4. Détail des comptes du rayon poissonnerie des GMS établis par l'Observatoire de 2012 à 2022

Tableau 50

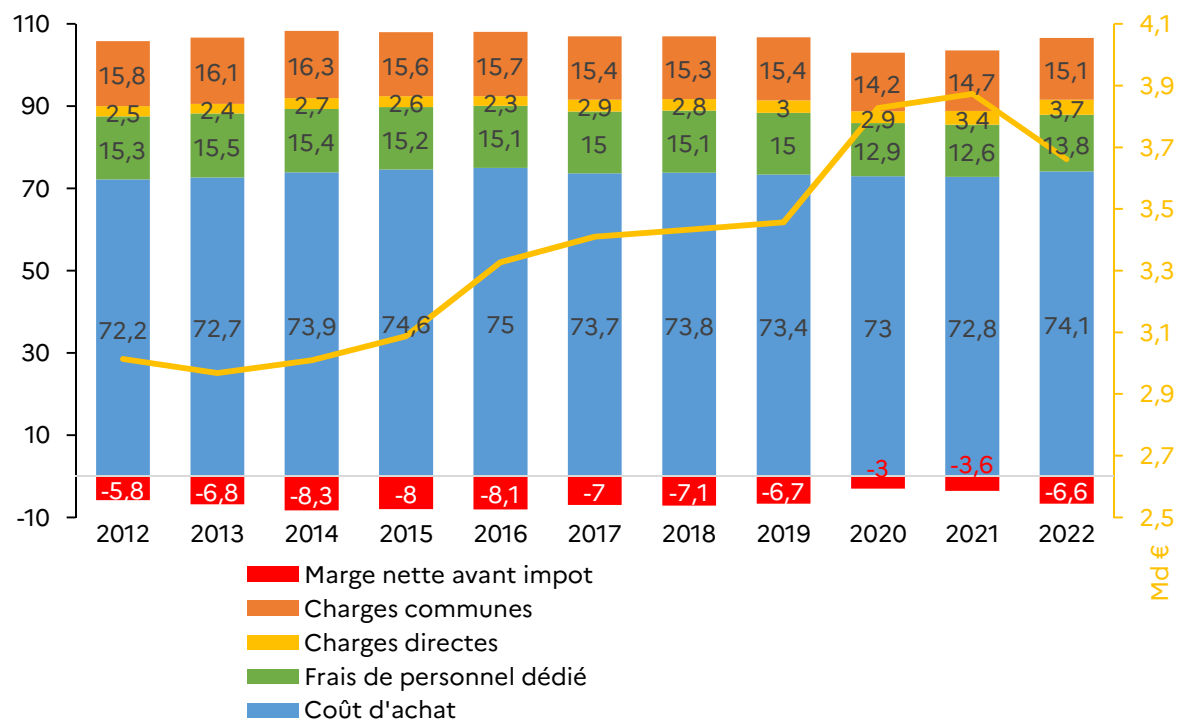
Comptes moyens du rayon marée de 2012 à 2022 pour 100 € de chiffre d'affaires

	Poissonnerie										
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	72,2	72,7	73,9	74,6	75,0	73,7	73,8	73,4	73,0	72,8	74,1
Marge brute (marge commerciale)	27,8	27,3	26,1	25,4	25,0	26,3	26,2	26,6	27,0	27,2	25,9
Frais de personnel dédié du rayon	15,3	15,5	15,4	15,2	15,1	15	15,1	15,0	12,9	12,6	13,8
Marge semi-nette	12,5	11,8	10,7	10,2	9,9	11,3	11,1	11,6	14,1	14,5	12,1
Autres charges réparties	18,3	18,5	19,0	18,2	18,0	18,3	18,1	18,4	17,1	18,1	18,7
Marge nette avant répartition de l'IS	-5,8	-6,8	-8,3	-8	-8,1	-7,0	-7,1	-6,7	-3,0	-3,6	-6,6
Impôt sur les sociétés	-2,1	-2,4	-3,0	-2,9	-2,9	-2,3	-2,4	-2,2	-1,0	-1,2	-2,2
Marge nette après répartition de l'IS	-3,7	-4,4	-5,3	-5,1	-5,2	-4,7	-4,7	-4,5	-2,0	-2,4	-4,4

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 267

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon marée de 2012 à 2022 Moyenne toutes enseignes pour le rayon marée pour 100 € de chiffre d'affaires



Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.7. Comptes du rayon boulangerie des GMS

3.7.1. Le rayon boulangerie des GMS par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon boulangerie-pâtisserie comprend les pains, pâtisseries et viennoiseries fabriqués, décongelés, assemblés ou cuits dans le magasin ou dans une plate-forme de l'enseigne.

Le rayon boulangerie-pâtisserie contribue pour 6 % au chiffre d'affaires total des rayons étudiés. Il vient à l'avant dernier rang des rayons étudiés en termes de chiffre d'affaires, juste devant le rayon volailles. La marge nette du rayon après affectation des charges communes et avant affectation de l'impôt sur les sociétés est négative (comme pour la boucherie et la marée), - 5,4 € pour 100 € de chiffre d'affaires.

3.7.2. De la marge brute à la marge nette du rayon boulangerie des GMS

Le rayon boulangerie-pâtisserie présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 52,0 %. Ce taux est nettement supérieur à celui de n'importe quel autre des rayons étudiés (de 23,7 % à 33,5 %). Il découle de la forte valeur ajoutée créée par le rayon (achat de farine et fabrication de pain, pâtisseries et viennoiserie). Mais s'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires également très supérieurs à la moyenne. Ils s'élèvent à 30,1 € 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 supérieure à la moyenne tous rayons étudiés (21,8 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires contre 20,2 €). Mais les autres charges directes imputables au rayon sont plus importantes qu'ailleurs (5,4 € contre 3,0 €), 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 (21,9 € contre 15,8 €), 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 - 5,4 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de - 3,6 € après.

Tableau 51

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 et en 2022 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie

Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Boulangerie - Pâtisserie - Viennoiserie		
	2022	2021	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	48,0	44,4	
Marge brute	52,0	55,6	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	30,1	31,8	Dispersées
Marge semi-nette	21,8	23,7	
Autres charges	27,3	27,8	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	- 5,4	- 4,1	
Impôt sur les sociétés	- 1,8	- 1,4	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	- 3,6	- 2,7	Extrêmement dispersées ; +/- 9,0 €

(*) 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 : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.7.3. Détail des charges du rayon boulangerie des GMS

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon boulangerie-pâtisserie supporte 35,5 € de charges spécifiques, contre 12,1 € pour la moyenne tous rayons étudiées. Ces charges spécifiques du rayon boulangerie-pâtisserie comprennent 30,1 € de frais de personnel dédié (9,1 € pour la moyenne tous rayons). A 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 (21,9 € hors IS) est supérieur à la moyenne (15,8 € hors IS) du fait de la densité moindre du rayon boulangerie-pâtisserie.

Au total, le rayon supporte 57,4 € de charges (avant IS et hors achat des produits) pour 100 € de chiffre d'affaires, rapport nettement supérieur à la moyenne (27,9 €), plaçant le rayon boulangerie-pâtisserie au premier rang des rayons étudiés dans l'ordre décroissant de ce critère.

Tableau 52

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2021 et en 2022 :
Moyennes toutes enseignes du rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie pour 100 € de CA**

		Boulangerie-Pâtisserie Viennoiserie	
		2022	2021
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	30,1	31,8
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,9	0,9
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	1,5	1,1
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	2,0	2,1
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,4	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,5	0,4
	Sous-total : charges directes du rayon	35,5	36,7
Charges communes réparties	Immobilier	2,4	2,6
	Personnel hors rayon	9,6	10,3
	Frais financiers	0,1	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	8,9	9,0
	Impôts et taxes hors IS	0,9	0,9
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	-1,8	-1,4
	Sous-total : charges communes réparties	20,1	22,6
Total des charges imputées au rayon		55,6	58,3

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Autres charges communes réparties : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

3.7.4. Détail des comptes du rayon boulangerie-pâtisserie des GMS établis par l'Observatoire de 2012 à 2022

Tableau 53

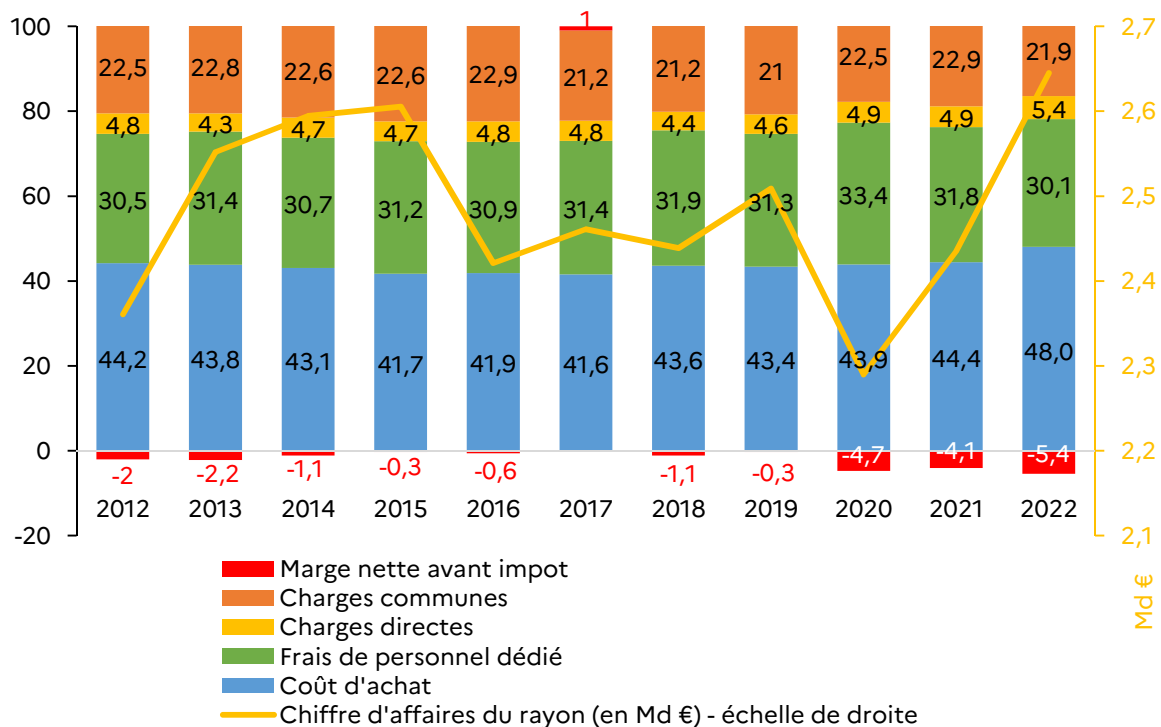
Comptes moyens du rayon boulangerie-pâtisserie en GMS de 2012 à 2022 pour 100 € de chiffre d'affaires

	Boulangerie-Pâtisserie										
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	44,2	43,8	43,1	41,7	41,9	41,6	43,6	43,4	43,9	44,4	48,0
Marge brute (marge commerciale)	55,8	56,2	56,9	58,3	58,1	58,4	56,4	56,6	56,1	55,6	52,0
Frais de personnel dédié du rayon	30,5	31,4	30,7	31,2	30,9	31,4	31,9	31,3	33,4	31,8	30,1
Marge semi-nette	25,3	24,8	26,2	27,1	27,2	27,0	24,5	25,3	22,7	23,7	21,8
Autres charges réparties	27,3	27,1	27,3	27,3	27,7	26,0	25,6	25,6	27,4	27,8	27,3
Marge nette avant répartition de l'IS	- 2,0	- 2,2	- 1,1	- 0,3	- 0,6	1,0	- 1,1	- 0,3	- 4,7	- 4,1	- 5,4
Impôt sur les sociétés	- 0,7	- 0,8	- 0,4	- 0,1	- 0,2	0,3	- 0,4	- 0,1	- 1,6	- 1,4	- 1,8
Marge nette après répartition de l'IS	- 1,3	- 1,4	- 0,7	- 0,2	- 0,4	0,7	- 0,7	- 0,2	- 3,1	- 2,7	- 3,6

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 268

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon boulangerie-pâtisserie de 2012 à 2022 Moyenne toutes enseignes pour le rayon boulangerie-pâtisserie pour 100 € de chiffre d'affaires



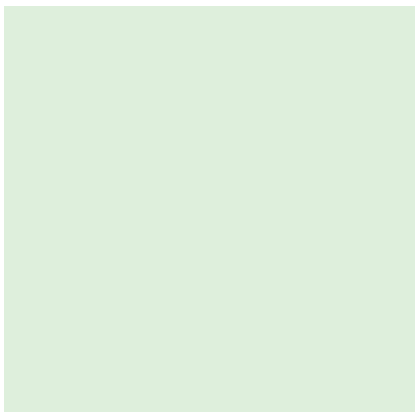
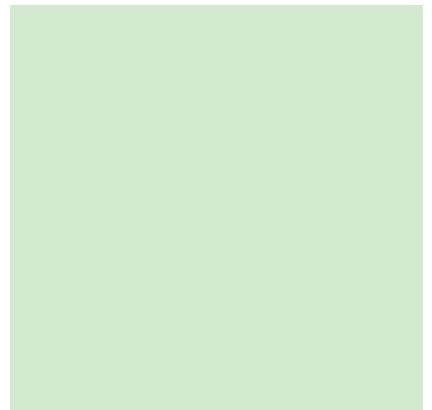
Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

SIGLES UTILISÉS

AB	Agriculture biologique
ABL	Aide aux bovins laitiers
AGRESTE	La Statistique Agricole, Ministère de l'agriculture et de l'alimentation (<i>Service de la statistique et de la prospective</i>)
Agence BIO	Agence Française pour le développement et la promotion de l'Agriculture Biologique
ANICAP	Association nationale interprofessionnelle caprine
ANMF	Association nationale de la meunerie française
ANSES	Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail
AOP	Appellation d'origine protégée
Arvalis	Institut du végétal (<i>institut technique professionnel</i>)
ATLA	Association de la Transformation Laitière Française
BDNI	Base de données nationale d'identification
BPMF	Blé pour la meunerie française
B2B	Business to business (<i>commerce inter-entreprises</i>)
B2C	Business to consumer (<i>des entreprises aux particuliers</i>)
CA	Chiffre d'affaires
CAP	Consentement à payer
CerFrance	Centres d'économie rurale
CFSI	Comité français de la semoulerie industrielle
CHD	Consommation hors domicile
COFRAC	Comité français d'accreditation
CIRAD	Centre de coopération international en recherche agronomique pour le développement
CNAOL	Conseil national des appellations d'origine laitières
CNC	Comité national de la conchyliculture
CNIPT	Conseil national interprofessionnel de la pomme de terre
CNR	Comité national routier
CRC	Comité régional de la conchyliculture
CTIFL	Centre technique interprofessionnel des fruits et des légumes (<i>institut technique professionnel</i>)
Culture Viande	Le syndicat des entreprises françaises des viandes
cvs	Corrigé des variations saisonnières
DG TRESOR	Direction générale du Trésor, Ministère de l'économie et des finances
DGCCRF	Direction générale de la consommation, de la concurrence et de la répression des fraudes, Ministère de l'économie et des finances
DGTPE	Direction générale du trésor et de la politique économique (<i>ancien nom de la DG Trésor avant 2010</i>)
DPB	Droits à paiement de base
DPMA	Direction des pêches maritimes et de l'aquaculture
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations, and Amortization, (<i>Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement</i>)
EC, ec	Équivalent carcasse
EDMP	Enseigne à dominante marques propres
EGAlim	États généraux de l'alimentation
Ésane	Élaboration des statistiques annuelles d'entreprises
ETP	Équivalent temps plein
EUMOFA	Observatoire Européen des Marchés des Produits de la Pêche et de l'Aquaculture
Eurostat	Direction générale de la Commission européenne chargée de l'information statistique à l'échelle communautaire
FAO	Food and agriculture organization of the United Nations (<i>Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture</i>)
FBCF	Formation brute de capital fixe
FCA	Fédération du commerce coopérative et associé
FCD	Fédération du commerce et de la distribution
FedeV	Fédération nationale de l'industrie et du commerce en gros des viandes.

FNAB	Fédération Nationale d'agriculture biologique
Fict	Fédération française des industriels charcutiers, traiteurs, transformateurs de viandes
FOB	<i>Free on board</i> (incoterm)
FranceAgriMer	Établissement national des produits de l'agriculture et de la mer
GMS	Grandes et moyennes surfaces
GTE	Gestion technico-économique
ha	Hectare
HD	Hard discount, maxi discount
IAA	Industries agroalimentaires
ICHN	Indemnités compensatoires de handicaps naturels
Idele	Institut de l'élevage (<i>institut technique professionnel agricole</i>)
IFIP	Institut du porc (<i>institut technique professionnel de la filière porcine</i>)
Ifremer	Institut Français de Recherche pour l'Exploitation de la Mer
IGP	Indication géographique protégée
ILOCC	Interprofession Laitière Ovine Caprine Corse
INAO	Institut national de l'origine et de la qualité
INAPORC	Interprofession nationale porcine
INRAE	Institut national de recherche pour l'agriculture, l'alimentation et l'environnement
INRAE-ESR	Institut national de recherche pour l'agriculture, l'alimentation et l'environnement – Économie et sociologies rurales
INSEE	Institut national de la statistique et des études économiques
INTERBEV	Association nationale interprofessionnelle du bétail et des viandes
INTERFEL	Interprofession de la filière des fruits et légumes frais
IPAMPA	Indice des prix d'achat des moyens de production agricole
IPC	Indice des prix à la consommation
IPPAP	Indice des prix des produits agricoles à la production (<i>prix rémunérant les producteurs agricoles</i>)
IPVI	Indice des prix de vente industriels
IS	Impôt sur les sociétés
ITAVI	Institut technique de l'aviculture (<i>institut technique agricole professionnel</i>)
ITAB	Institut de l'agriculture et de l'alimentation biologique
k€	1 000 euros
kg	Kilogramme
kg ec	Kilogramme équivalent carcasse
LEMNA	Laboratoire d'économie et de management de Nantes-Atlantique
LME	Loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie
LR	Label rouge
LS	Libre-service
M€	Million d'euros
MAA	Ministère de l'agriculture et de l'alimentation
MB	Marge brute
Md€	Milliard d'euros
MDD	Marque de distributeur
MG	Matière grasse
MIN	Marché d'intérêt national
MN	Marque nationale
MP	Matière protéique
MPA	Matière première agricole
MSA	Mutualité sociale agricole
Mt	Million de tonnes
MTES	Ministère de la transition écologique et solidaire
NB	Nota bene
OAT	Obligation assimilable du Trésor
ODG	Organisme de défense et de gestion
OFPM ou OFPMA	Observatoire de la Formation des Prix et des Marges des produits alimentaires
OP	Organisation de producteurs
OS	Organisme stockeur
Otex	Orientation technico-économique de l'exploitation agricole
P.A.C. / PAC	selon le contexte : " <i>Prêt à cuire</i> " (poulet) ou " <i>Politique Agricole Commune</i> "
PAD	Prêt à découper

PBS	Production Brute Standard
PDT	Pomme de terre
PGC	Produit de grande consommation
PI	Produit industriel
PIB	Produit intérieur brut
PPA	Produits de la pêche et de l'aquaculture
ProdCom	Production commercialisée des industries alimentaires (<i>enquête</i>)
R ²	Coefficient de détermination (<i>indicateur statistique</i>)
RCAI	Résultat courant avant impôt
RHD	Restauration hors domicile (voir aussi RHF)
RHF	Restauration hors foyer (voir aussi RHD)
RICA	Réseau d'information comptable agricole
RNM	Réseau des Nouvelles des Marchés
SAU	Surface agricole utile
SCI	Société civile immobilière
SFER	Société française d'économie rurale
SIFPAF	Syndicat des Industriels fabricants de pâtes alimentaires de France
SIQO	Signes d'identification de la qualité et de l'origine
SMIC	Salaire minimum interprofessionnel de croissance
SNCP	Syndicat National du commerce du porc
SSP	Service de la statistique et de la prospective du Ministère de l'agriculture
SRP	Seuil de revente à perte
SVA	Société Vitréenne d'Abattage
Synadis bio	Syndicat national des distributeurs spécialisés de produits biologiques, diététiques et compléments alimentaires
Synalaf	Syndicat National des Labels Avicoles de France
TB	Tableau de bord
Tec / tec	Tonne équivalent carcasse
TES	Tableau entrées-sorties
TEE	Tableau économique d'ensemble
TRACES	Trade Control and expert system
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union européenne
UHT	Ultra Haute Température
UMF	Union du mareyage français
UMO	Unité de main-d'œuvre
USDA	United states department of agriculture
USDA-ERS	United states department of agriculture – Economic research service
UTA	Unité de travail annuel
UTANS	Unité de travail annuel non-salariée
UTH	Unité de travail humain
UVC	Unité de vente consommateur
UVCI	Unité de vente consommateur industrielle
UVCN	Unité de vente consommateur magasin
VHR	Viande hachée réfrigérée
VHS	Viande hachée surgelée



RAPPORT AU PARLEMENT 2024

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

édition juin 2024

Photographie ©unsplash.com/fr

ISSN : 2729-1847

■ observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr

12 rue Henri Rol-Tanguy - TSA 20002 / 93555 MONTREUIL Cedex
Tél. : 01 73 30 30 00 ■ www.franceagrimer.fr

FranceAgriMer
@FranceAgriMerFR
FranceAgriMer FR