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

Rapport au Parlement 2025

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 exploitations agricoles ;
- 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 ;
- Yves TREGAO (Conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux) : 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 2025 de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires :

- Anissa BENALLAL (FranceAgriMer), consommation ;
- Elsa BISCHOFF (FranceAgriMer), filière fruits et légumes
- Pierre BOURASSEAU (FranceAgriMer), consommation ;
- Philippe BOYER (Académie d'Agriculture de France) ;
- Pierre CLAQUIN (FranceAgriMer, directeur Marchés, études et prospective) ;
- Benoît DEFAUCONPRET (FranceAgriMer), filière porc ;
- Habasse DIAGOURAGA (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 ;
- Alice HEBINGER (FranceAgriMer), filière produits pêche et aquaculture ;
- Tassadit LEFKI (FranceAgriMer), filière pomme de terre ;
- Olivia PARODI (FranceAgriMer), filière lait de vache ;
- Caroline SAMSON (FranceAgriMer), consommation ;
- Salomé SENGEL (FranceAgriMer), filière fruits et légumes ;
- Alvin TULLE (FranceAgriMer), filière produits pêche et aquaculture ;
- 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, et les entreprises qu'elles représentent) ;
- le Crédit Agricole ;
- les enseignes de la grande distribution (Auchan, Carrefour, Casino, Cora, E. Leclerc, Intermarché, Système U).

Sommaire

SOMMAIRE **6**

AVANT-PROPOS **11**

CHAPITRE 1. MÉTHODE GÉNÉRALE **15**

1. Une approche principalement sectorielle complétée par une analyse macroéconomique 15
2. L'analyse des comptes dans les secteurs agricoles, industriels et du commerce 24

CHAPITRE 2. SYNTHÈSE **41**

1. Champ d'étude et méthodes de l'Observatoire 41
2. Enseignements précédents, problématiques du rapport 51
3. Éléments de contexte récents 53
4. Notes de résultats au vu des problématiques par filière 61
5. Analyse transverse sur les marges brutes pour les produits suivis 103
6. Synthèse des résultats sur les marges nettes par maillon 112
7. Points clés 118

CHAPITRE 3. PRIX, MARGES ET COÛTS PAR FILIÈRE ET MAILLON **123**

SECTION 1 – VIANDE PORCINE ET CHARCUTERIE **125**

1. Circuits de transformation et de commercialisation en filière porcine 125
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail pour la filière porcine 128
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande porcine et du jambon cuit 130
4. Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage porcin et coût de production des ateliers porcins 142
5. Compte de résultat des entreprises de transformation des filières viande porcine et charcuterie 148

SECTION 2 – VIANDE BOVINE **153**

1. Circuits de transformation et de commercialisation en filière viande bovine 153
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail en filière viande bovine 156
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande bovine 164
4. Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage bovin viande, solde disponible et coût de production des ateliers bovins viande 177
5. Compte de résultat des entreprises de transformation des filières viande bovine 192

SECTION 3 – VIANDE OVINE **195**

1. Circuits de commercialisation en filière viande ovine 195
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière viande ovine 197
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande ovine 199
4. Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage ovin viande, solde disponible et coût de production des ateliers ovins viande 204

SECTION 4 – VOLAILLES DE CHAIR **213**

1. Circuits de commercialisation en filière volailles de chair et lapins 213
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière volailles de chair 216
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande de volailles 219
4. Coût de production des volailles en élevage 226
5. comptes des entreprises d'abattage-découpe de poulet 230

SECTION 5 – PRODUITS LAITIERS DE LAIT DE VACHE CONVENTIONNELS ET BIOLOGIQUES **233**

1. Bilan et flux dans la filière des produits laitiers 233
2. Méthodes et données spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière des produits laitiers de lait de vache 237
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS des produits laitiers 240
4. Bilan et flux dans la filière lait de vache biologique 263
5. Méthodes et données spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière lait de vache biologique 268
6. Décomposition en matière première et marge brute du prix au détail en GMS du lait UHT demi-écrémé et du beurre biologiques 272
7. Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage bovin laitier, solde disponible et coût de production des ateliers lait de vache 278
8. Compte de résultat des entreprises de transformation de la filière laitière 291

SECTION 6 – PRODUITS LAITIERS DE LAIT DE CHÈVRE **297**

1. Circuits de commercialisation en filière laitière caprine 297
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière laitière caprine 300
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS du fromage de chèvre de type bûche 302
4. Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage caprin laitier, solde disponible et coût de production des ateliers lait de chèvre 306

SECTION 7 – PAIN **313**

1. Circuits de commercialisation en filière blé-tendre-farine-pain 313
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière pain 314
3. Décomposition en matière première et marges brutes du prix de la baguette 315
4. Compte de résultat des exploitations productrices de blé tendre, solde disponible et coût de production du blé tendre 318
5. Compte de résultat des entreprises de l'industrie et du commerce artisanal de la filière blé tendre-farine-pain 325

SECTION 8 – PÂTES ALIMENTAIRES **329**

1. Circuits de commercialisation en filière blé dur-pâtes 329
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière pâtes 332
3. Décomposition en matière première et marges brutes du prix au détail en GMS dans la filière des pâtes 334
4. Compte de résultat des exploitations productrices de blé dur et coût de production du blé dur 337
5. Compte de résultat des entreprises de transformation de la filière pâtes alimentaires 340

SECTION 9 – FRUITS ET LÉGUMES CONVENTIONNELS ET BIOLOGIQUES ET POMME DE TERRE **343**

A. Fruits et légumes (hors pomme de terre) 344

1. Circuits de commercialisation des fruits et légumes 344
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière fruits et légumes 349
3. Décomposition des prix au détail en GMS des fruits et légumes conventionnels et biologiques 352
4. Compte de résultat des exploitations spécialisées en productions fruitière et légumière et coût de production de certains fruits et légumes 375
5. Compte de résultat des entreprises d'expédition et de commerce de gros et de détail de la filière fruits et légumes 389

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 394
3. Décomposition des prix au détail en GMS en coût matière première et marges brutes aval de la pomme de terre fraîche 396

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

1. Présentation de la filière des produits de la pêche et de l'aquaculture et circuits de commercialisation *403*
2. Étude pour la filière du lieu noir *408*
3. Étude pour la filière du saumon fumé *419*
4. Étude pour la filière de la moule de bouchot *427*
5. Étude pour la filière de la coquille Saint-Jacques *433*
6. Compte de résultat des entreprises de l'amont *446*
7. Compte de résultat des entreprises du mareyage *456*
8. Compte de résultat du commerce de détail *458*

SECTION 11 – COMMERCE DE GROS ET GRANDE DISTRIBUTION **461**

1. Évolution des coûts dans le secteur commercial *461*
2. Comptes des rayons alimentaires frais des GMS *464*
3. Comptes par rayons alimentaires frais des GMS *469*

SIGLES 491

Liste des encadrés

1. **Des statistiques structurelles en « unités légales » à celles en « entreprises »**
2. **Terminologie tarifaire**
3. **Problématiques du rapport 2025**
4. **Est-il possible d'attribuer une partie des évolutions observées depuis 2022 à Égalim ?**
5. **EBITDA**
6. **Indice blé dur du SIFPAF**

PARTIES NON IMPRIMÉES, DISPONIBLES SUR LE SITE :
https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/

MISSIONS ET MOYENS

BASES LÉGISLATIVES ET RÉGLEMENTAIRES

BIBLIOGRAPHIE

Avant-propos

La publication du quatorzième rapport au Parlement de l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges intervient après une période de forte hausse du prix des matières premières en général et agricoles en particulier, qui s'est traduite par une augmentation considérable des prix des produits alimentaires entre l'automne 2021 et le printemps 2023.

Dans un tel contexte, le rôle de l'Observatoire de la Formation des prix et des marges des produits alimentaires prend tout son sens. Cet organisme consultatif placé sous la double tutelle des ministères en charge de l'Agriculture et de la Consommation, a en effet pour mission, selon l'article L682-1 du code rural, « 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, publiées (Insee, SSP du ministère de l'Agriculture, Banque de France…) ou privées, dès lors qu'elles sont représentatives, publiques, pérennes et vérifiables (Crédit Agricole, Kantar Worldpanel…). 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, au niveau des acteurs économiques, 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 généralement 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 ne peut donc rendre compte de manière instantanée de l'évolution des prix et des marges, mais permet d'objectiver les évolutions au cours des deux années qui précèdent. Si le rapport 2025 fait avant tout le bilan pour l'année 2023 et 2024, il permet aussi de tirer des enseignements sur l'ensemble de la période depuis l'inflation 2021-2024. La force de l'Observatoire repose sur les séries longues qu'il a construites depuis 2010, à la lumière desquelles il est possible de tirer de riches enseignements. Elles permettent de prendre du recul et de donner un sens aux évolutions constatées.

L'expérience acquise par l'Observatoire montre qu'il est très délicat de réaliser les analyses sur des pas de temps trop resserrés. Au cours de la période 2010-2021, caractérisée par une inflation modérée, lorsque les prix agricoles ont augmenté, le choc de prix a été amorti pour le consommateur par la compression des marges brutes en aval ; les maillons de la transformation et de la distribution ont reconstitué ensuite progressivement leurs marges. C'est à nouveau ce que l'Observatoire a pu constater au cours de la période 2022-2024. Au total sur l'ensemble de la période, si l'augmentation du prix des produits alimentaires est due autant à l'accroissement du coût de la matière première agricole qu'à celui de la marge brute aval, ces évolutions sont décalées dans le temps. En 2022, l'augmentation de la matière première agricole contribue pour la plus grande part à la hausse du prix des produits alimentaires tandis que l'aval maintient voire diminue sa marge brute. L'année suivante, les prix agricoles augmentent plus lentement, voire diminuent pour les céréales, mais l'augmentation du prix des produits alimentaires se poursuit, les maillons aval reconstituant progressivement leur marge brute. En 2024, le reflux du prix de beaucoup de produits agricoles se traduit par une diminution de la part de la matière première agricole dans le prix au consommateur pour la plupart des produits alimentaires suivis par l'Observatoire. C'est donc bien l'évolution au cours de l'ensemble de la période qu'il est nécessaire de prendre en compte pour comprendre les évolutions de marge brute au niveau des différents maillons des filières.

Les travaux de l'Observatoire permettent également de montrer que la seule analyse des marges brutes est insuffisante pour rendre compte des évolutions au sein des filières. La marge brute sert à couvrir les coûts de production, de transformation ou de distribution, qui sont déduits pour calculer la marge nette de chaque maillon de la filière. L'inflation ayant également affecté un grand nombre de postes de dépenses (engrais, énergie, salaires...) les marges nettes des différents maillons des filières ont connu des évolutions contrastées. Ainsi, si en 2022 l'augmentation des prix agricoles a globalement permis l'augmentation du revenu courant avant impôt des agriculteurs, les travaux de l'Observatoire montrent qu'en 2023 celui-ci a généralement diminué avec le reflux du prix des produits agricoles. Pour les maillons aval, les marges nettes ont, sauf de rares exceptions, diminué en 2022, conséquence du maintien ou de la compression des marges brutes, tandis que la reconstitution des marges brutes en 2023 n'a pas toujours permis aux marges nettes de progresser à nouveau ; au total, dans la plupart des filières, les marges nettes en aval demeurent inférieures à ce qu'elles étaient avant le démarrage de l'inflation.

Les travaux de l'Observatoire apportent ainsi un éclairage précieux sur la manière dont l'inflation a affecté la formation des prix et des marges des produits alimentaires, qui permet d'objectiver les débats sur une question particulièrement sensible. Dans le contexte chahuté de l'inflation, la coopération avec les acteurs économiques des filières s'est montrée plus que jamais indispensable pour accéder aux données nécessaires, étayer celles qui sont les plus fragiles et contextualiser les évolutions observées.

À cet égard, la présidente de l'OFPM ne peut que regretter le manque de transparence et de collaboration d'une grande partie de l'industrie laitière. Depuis plusieurs années, un effort tout particulier a été entrepris pour accéder aux données permettant de calculer les marges nettes dans ce secteur. Pour réaliser ce travail, l'OFPM souhaite comme pour le calcul des marges nettes de la grande distribution, accéder aux données individuelles d'un échantillon représentatif des entreprises de l'industrie laitière pour pouvoir, en respectant toutes les exigences de confidentialité nécessaires, évaluer les marges, apprécier les différences et être

capable d'interpréter les moyennes obtenues. L'industrie laitière a préféré confier à un cabinet extérieur la réalisation d'une enquête sur la base du volontariat permettant d'évaluer les marges pour les trois principaux métiers du lait. Les résultats fournis à l'Observatoire par le bureau d'études n'étaient pas satisfaisants, notamment parce qu'ils étaient communiqués sous la forme de moyenne, sans que l'Observatoire puisse avoir accès aux données utilisées, ce qui contrevenait aux règles qui régissent l'ensemble de la collecte statistique qu'il opère. La publication des résultats issus de cette enquête dans le rapport annuel de l'OFPM de 2021 à 2023 a par conséquent été considérée comme la première étape d'une évolution devant permettre à l'OFPM de disposer d'éléments suffisamment précis et détaillés sur les comptes de l'industrie laitière pour son activité en France. Faute de pouvoir accéder directement aux données, le comité de pilotage a pris la décision en avril 2024 de ne pas publier ces résultats dans son rapport annuel. Le secrétariat de l'OFPM a alors engagé un travail avec ses correspondants de l'Association de la Transformation Laitière dès l'automne dernier afin de mettre en place directement une enquête. Le questionnaire a été préparé et testé, puis envoyé, malheureusement tardivement, par les soins de ses deux adhérents, la Fédération Nationale de l'Industrie Laitière et la Coopération laitière. Faute d'une mobilisation suffisante, l'Observatoire n'a reçu que trop peu de réponses d'entreprises, correspondant au total à 18% de la collecte nationale : il n'a donc pas été possible de traiter ces résultats pour le rapport 2025. Ce faible taux de réponse constitue une forte déception et témoigne d'une mobilisation nettement insuffisante de l'industrie laitière au service de la transparence qui est la raison d'être de l'OFPM.

Il s'agit cependant d'un échec relatif, car l'expérience est malgré tout encourageante. Il convient tout d'abord de saluer l'effort réalisé par les entreprises qui ont communiqué leurs données et de les remercier. La qualité de leurs réponses a permis de montrer que le questionnaire qui avait été préparé était adapté et qu'il apportait des éléments plus riches que ce que proposent les statistiques actuellement disponibles. Toutes les conditions sont réunies pour la réussite de ce projet, seul manque un véritable engagement de ce secteur et des entreprises qui le composent. Le comité de pilotage de l'Observatoire a donc décidé lors de sa dernière réunion de reconduire cette enquête l'an prochain en espérant qu'elle sera couronnée de succès.

Dans ce rapport sont poursuivies et consolidées un certain nombre d'innovations introduites avec bonheur par l'équipe de l'OFPM sous la houlette de son secrétaire général Frédéric Douel. La synthèse transversale et les fiches synthétiques qui l'illustrent permettent en effet au lecteur non expert du sujet d'accéder à l'essentiel des évolutions constatées et aux tendances générales qui se dégagent de la comparaison entre produits et filières. Le rapport 2025 introduit une nouveauté, puisqu'il rend compte de la dispersion des résultats économiques des exploitations agricoles, au lieu de se limiter à la seule moyenne comme auparavant.

Le présent rapport a fait l'objet d'une adoption à l'unanimité par l'ensemble des organisations représentées au comité de pilotage le 18 juin 2025. 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 remercie plus particulièrement Yves Trégaro, qui a rejoint cette année l'Observatoire comme président du groupe de travail porc et volaille, Jean-Louis Barjol, président du groupe de travail lait pour les efforts qu'il a pu déployer, ainsi que Pierre Claquin et Frédéric Douel qui quitteront leur poste respectivement de directeur Marchés, Etudes et Prospective de FranceAgriMer et de secrétaire général de l'Observatoire cet été. Frédéric Douel, avec tout l'appui de Pierre Claquin, a apporté une contribution précieuse en introduisant depuis plusieurs années de nombreuses innovations dans le rapport annuel, qu'ils en soient ici tous deux chaleureusement remerciés.

Sophie DEVIENNE

Présidente de l'Observatoire de la Formation 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 des 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 16 de l'Observatoire, disponible sur le site https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/ .

Tous les résultats sont en euros courants.

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, COMPLETÉE 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 des 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 ou halieutique 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 distribution[1]. 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

[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.

« marges brutes »[2] 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 (MP), qui est le plus souvent une 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 de produits (marques nationales, marques de distributeurs), de conditionnements et de qualités diverses (standard, allégations, signes officiels de qualité), 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 d'une année sur l'autre entre les différentes gammes d'un même produit étudié, la décomposition du prix au détail s'effectue 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. Ces quantités observées la dernière année sont appliquées sur toutes les années présentées dans le rapport. Ainsi les évolutions du prix annuelles sont uniquement liées à des changements de prix : c'est la *notion de « prix purs ».* En conséquence, pour la décomposition des prix d'une année donnée (2020 par exemple), les résultats ne seront pas exactement les mêmes selon le millésime du rapport consulté (il pourra y avoir quelques centimes d'écarts entre les résultats dans les rapports 2021, 2022 et suivants dans notre exemple). Ces écarts sont dus au fait que, pour le rapport 2021, on a pris la structure de consommation 2020 ; pour le rapport 2022, la structure de consommation 2021, …).

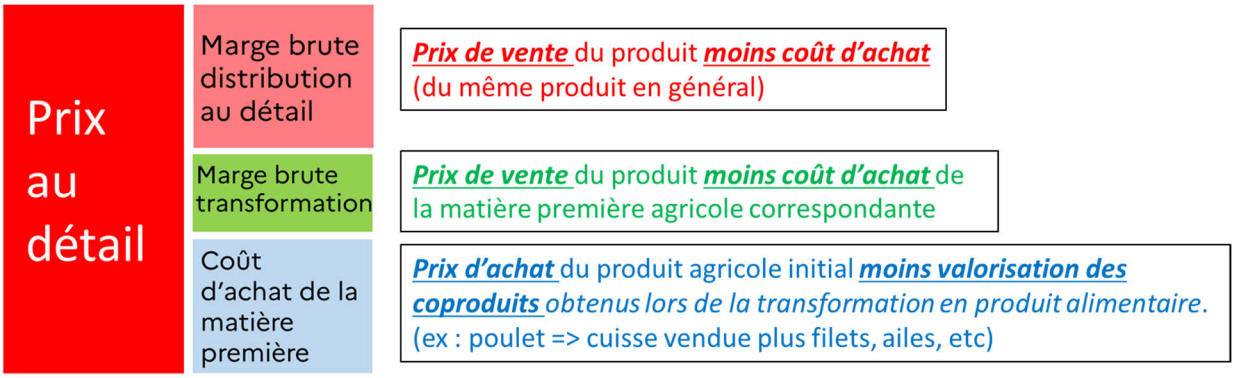
d) Notion d'indicateur pour des marges brutes estimées à partir de prix de produits.

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.

[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.

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 Worldpanel) 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 Worldpanel

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 2e 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, ce coefficient 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 par 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 (Marché d'Intérêt National) 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 (PVI) 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) pas 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 entres 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 € x110/100 = 1,10 €.

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 x 100 / 110 = 1,09 €

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 :

Tableau 1

Illustration d'un traitement de rupture de série de PVI Insee

	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.

Dans le rapport 2024, 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 l'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.

Pour les PVI 2024, **dans le rapport 2025**:

- Le PVI Insee n'est pas utilisable pour l'escalope/filet de poulet et la cuisse de poulet du fait d'échantillons en cours d'adaptation. Les résultats publiés sont calculés à partir des prix enquêtés directement par l'Observatoire auprès d'entreprises représentant 70 % de l'activité. Ils sont rétropolés sur 5 ans.
- Le PVI du poulet label rouge fait l'objet d'une rupture de série telle que définie supra. Les résultats sont rétropolés jusqu'en 2021 (année de début de désagrégation de la marge brute aval) en utilisant le prix 2024.
- Le PVI Insee pour le rôti de porc n'est pas utilisable du fait d'un échantillon pas assez représentatif. Les résultats sont publiés en agrégeant les marges brutes de l'abattage-découpe et de la distribution en GMS.
- Le PVI Insee pour la côte de porc n'est pas non plus utilisé. En effet, la robustesse du résultat a été questionnée par le groupe de travail au vu des écarts avec les valeurs précédentes. Il n'a pas été possible de le croiser avec des données « de terrain », demandées à quelques opérateurs de l'abattage-découpe et de la distribution, qui n'ont pas répondu. En conséquence, les résultats sont également publiés en agrégeant les marges brutes de l'abattage-découpe et de la distribution en GMS.
- Le renouvellement de l'échantillon Insee est terminé pour le jambon cuit (MDD et MN). Les résultats publiés utilisent le prix Insee 2024, rétropolé sur 5 ans.
- Le PVI Insee du camembert, du beurre et de l'emmental font l'objet d'une rupture de série telle que définie supra. Les résultats sont rétropolés sur 5 ans en utilisant le prix 2024. En conséquence, le panier de 5 PGC est également considéré comme en rupture de série, avec rétropolation sur 5 ans des prix 2024.

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).

1.2. L'analyse des comptes

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 (1re 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 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'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 les 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 COMPTES 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 stade[3], 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 (ITA).
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 Ésane (Élaboration des Statistiques Annuelles d'Entreprises) de l'Insee. Mais Le passage de l'unité légale à l'entreprise au sens économique à partir de l'exercice 2017 (cf. encadré 1) a conduit à des difficultés pour produire des séries sur plusieurs années.

[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.

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. Dans le rapport 2025, l'objectif fixé après concertation avec ATLA suite au comité de pilotage du 23 avril 2024 était une interrogation des entreprises auparavant enquêtées par EFESO directement par l'OFPM. Pour la publication du rapport 2025, l'Observatoire n'a pas pu valoriser cette enquête, faute d'avoir reçu suffisamment de réponses d'entreprises volontaires, sollicitées via leurs familles professionnelles, pour pouvoir constituer un échantillon représentatif

Avec 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.

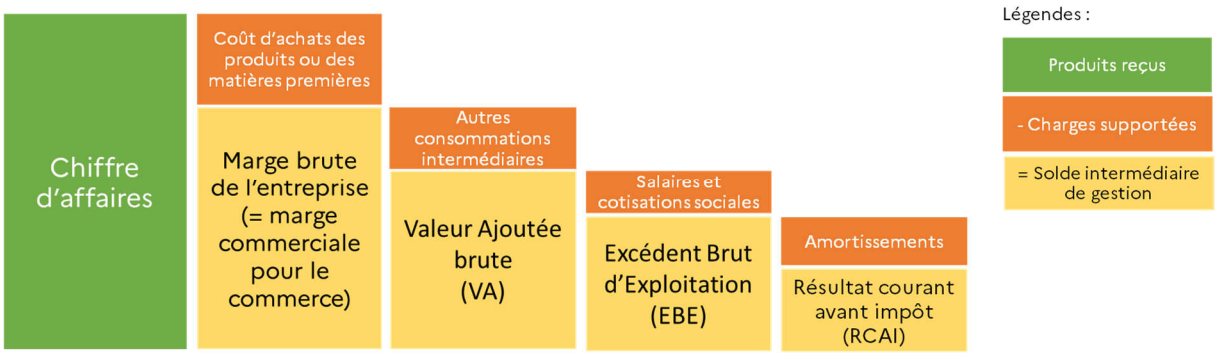
La grande distribution étant évidemment un secteur multi-produits, qui fonctionne par rayon les données comptables disponibles ne pouvaient répondre à l'analyse par filière attendue de l'Observatoire. Avec le concours des sept principales enseignes, l'Observatoire a donc mis en place un dispositif spécifique, 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).

Quel que soit le maillon ou la filière, l'objectif de l'Observatoire est de présenter une analyse des charges comptables réelles permettant de présenter des résultats comparables. Le niveau d'expression de la marge nette recherché est le résultat courant avant impôt (RCAI).

Schéma 2

Notion de marge nette comptable dans les travaux de l'Observatoire



Les données comptables de base pour ces résultats de marge nette sont disponibles au niveau de l'entreprise. Ils peuvent donc être présentés au niveau de l'exploitation agricole pour la production agricole et au niveau du groupe pour l'industrie agroalimentaire. Cependant, pour la grande distribution généraliste (environ 30 % des ventes sont non alimentaires), c'est une présentation des résultats par rayon alimentaire qui a été retenue (cf. point 2.4 infra).

2.2. Les comptes de la production agricole

Ils sont présentés avec 3 niveaux de résultats, selon la source : RCAI, solde disponible, coût de production.

Le RICA permet d'avoir le RCAI au niveau de l'exploitation agricole pour l'année n-2. Il est détaillé par production (ou orientation technico-économique : OTEX) Il est exprimé par unité de travail annuel non salarié (UTANS) présente sur l'exploitation. Lorsque des indices de prix (IPPAP) ou de charges (IPAMPA) suffisamment représentatifs des produits et charges de l'OTEX existent, il est possible de faire des prévisions n-1 en appliquant ces indices aux produits et charges principaux n-2.

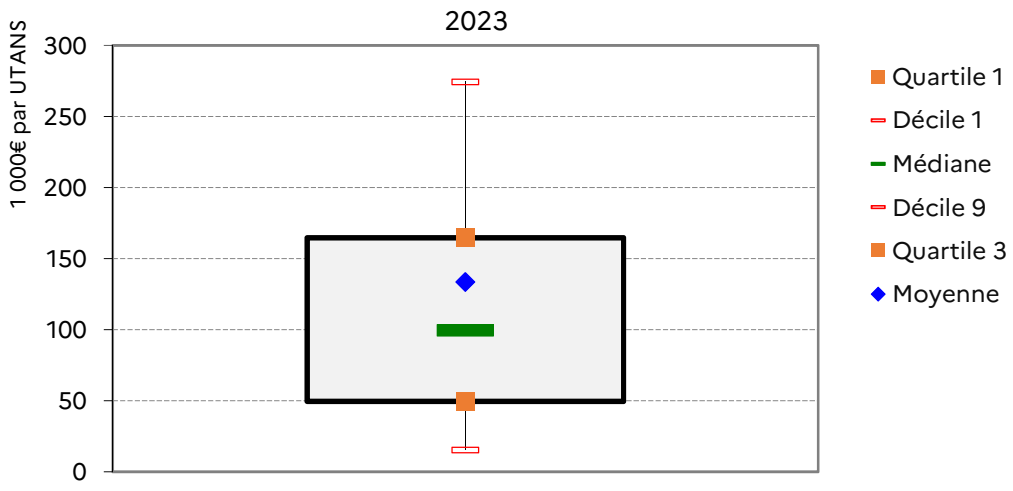
Le principal indicateur de marge nette au niveau de la production agricole retenu par l'Observatoire est donc le RCAI des exploitations, exprimé par UTANS.

Toutefois, le RICA ne permet pas toujours d'avoir les meilleurs résultats. C'est le cas pour certaines productions à petit effectif (fruits et légumes par espèce) ou dites intégrées (volaille, veau de boucherie). Il n'existe pas toujours non plus d'indices des prix ou des charges suffisamment représentatifs pour réaliser des estimations n-1 à partir du RICA.

En revanche, le RICA permet de présenter des **éléments d'analyse statistique de la dispersion du RCAI autour de la moyenne**. En fonction de l'échantillon de la production concernée (taille et capacité d'extrapolation), ces éléments sont plus ou moins précis (du plus au moins précis : déciles, médiane, quartiles). L'Observatoire a retenu de présenter ces éléments sous forme de « boîte à moustache » :

Graphique 1

Exemple de dispersion de résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée en 2023



<u>Définitions</u> :

Quartile 1 : 25 % des exploitations ont un revenu inférieur,

Décile 1 : 10 % des exploitations ont un revenu inférieur,

Médiane : 50 % des exploitations ont un revenu inférieur,

Décile 9 : 90 % des exploitations ont un revenu inférieur,

Quartile 3 : 75 % des exploitations ont un revenu inférieur.

Clés de lecture :

La « boîte » (rectangle) représente la plage de RCAI/UTANS de la moitié des exploitations : les 2è et 3è quartiles.

Les « moustaches » représentent la plage de RCAI/UTANS de 80 % des exploitations (entre les 10 % qui gagnent le moins et les 10 % qui gagnent le plus)

La position de la médiane par rapport à la moyenne montre si la distribution est symétrique autour de la moyenne. Si la médiane est égale à la moyenne, il y a autant d'exploitations au-dessus de la moyenne qu'au-dessous.

En fonction des productions, cette « boîte à moustaches » est plus ou moins complète. Pour le rapport 2025, ces éléments de dispersion ne sont présentés que pour 2023. L'objectif est de les publier en série longue dans le rapport 2026.

En complément du RICA, les travaux réalisés par les instituts techniques agricoles (ITA) sur les coûts de production permettent de disposer de résultats plus détaillés sur certaines productions et/ou d'estimations plus précises pour l'année n-1. Toutefois, ces coûts de production élaborés par les ITA intègrent, en plus de charges constatées comptablement, des charges forfaitaires (dites supplétives) pour la rémunération des facteurs de production détenus en propre par l'exploitation (main d'œuvre des co-exploitants, capital propre, terres détenues en propre). Ces charges supplétives sont basées sur des conventions propres à chaque production ou filière et diffèrent ainsi entre elles. Afin de présenter un résultat le plus proche possible du RCAI comptable et homogène entre productions, l'Observatoire exclut les charges supplétives et produit ainsi un « solde disponible », calculé au niveau de l'atelier pour l'élevage et de l'exploitation pour les fruits et légumes et les grandes cultures.

En plus, à la demande du comité de pilotage, les coûts de production calculés par les ITA sont également publiés tels quels.

2.3. 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 restructuration 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

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

La grande distribution est multi-produits, y compris non alimentaires. Les magasins sont organisés et gérés par rayons de produits. Pour avoir un périmètre d'analyse cohérent avec les produits et filières suivies, l'Observatoire se concentre sur les rayons correspondants : boucherie, boulangerie, charcuterie, fruits et légumes, marée, produits laitiers, volaille. Ces rayons comportent tous des produits dits de grande consommation à poids fixe (PGC) ainsi que des produits dits frais traditionnels à poids variable (PFT).

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 maxidiscompteurs 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 produits du rayon marée, les fruits 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, mais également avec ceux des marges brutes issues de la décomposition des prix pour les fruits et légumes, pour lesquels les prix au stade expédition utilisés sont des prix de produits français.

2.4.1. Traitement des charges communes aux différents rayons

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 »*.

2.4.2. 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 (cf. schéma ci-dessous) ; dans tout le rapport, le terme *« GMS »* (grandes et moyennes surfaces) se rapporte à ces deux formats de magasins, sauf mention contraire.

Les enseignes de GMS relèvent de deux grandes catégories quant à leurs modes de coordination[4] :

- ***les réseaux intégrés***

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

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

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

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

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

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

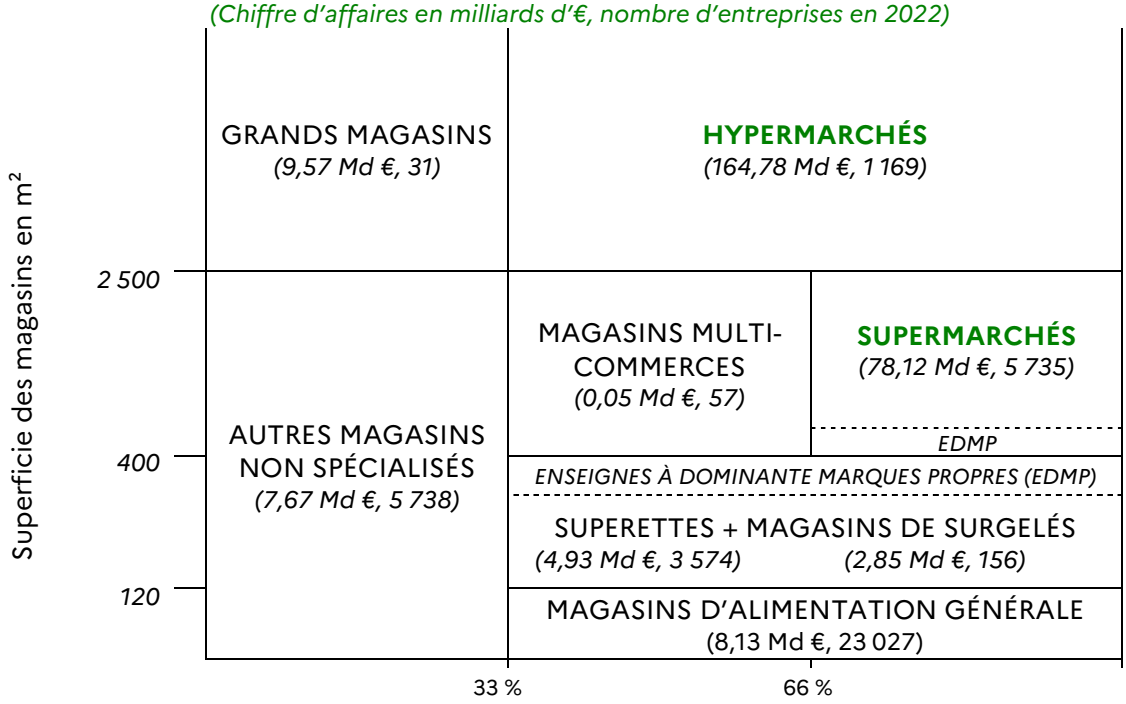
Près de 50 % du chiffre d'affaires du secteur des grandes surfaces alimentaires est réalisé par des points de vente appartenant à des entreprises indépendantes. Parmi les enseignes étudiées par l'Observatoire, les *« indépendants »* sont représentés par les réseaux E. Leclerc, Intermarché-Les Mousquetaires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

[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

Schéma 3

Les hypermarchés et les supermarchés dans la typologie des magasins non spécialisés

(Chiffre d'affaires en milliards d'€, nombre d'entreprises en 2022)



Sources : Insee, Esane

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'achat 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 de 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 Coopérative 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.

2.4.3. 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 par 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 étudié[5].

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

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.

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.

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

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

Dans les enseignes intégrées, l'Observatoire a disposé directement de données consolidées, issues des systèmes comptables centralisés. Les achats de marchandises sont comptabilisés au niveau de la centrale d'achats ; on doit y ajouter le cas échéant les achats réalisés hors centrale par les magasins, plus ou moins importants selon les rayons (en fruits et légumes ou marée, notamment) et selon le degré d'autonomie donné par l'enseigne à ses responsables de magasins.
Le niveau central gère l'achat des marchandises et tout ou partie des charges nécessaires au fonctionnement des magasins. Dans certaines enseignes, un prélèvement sur le chiffre 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 chiffres 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 cotisations et hors achats de 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 suivant 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 2

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 REPARTIES	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
	R3*	15	Publicité		15b	(15c) = (15b)
		16	Impôts et taxes	16a	16b	(16a) + (16b)
		17	Participation des salariés	17a	17b	(17a) + (17b)
		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 remises 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'enseigne[6]. 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

[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.

entre les postes de charges précédents, ou simplement neutralisé lorsque l'on disposait d'un compte de charges en centrale directement exploitable.

22 : **L'impôt sur les sociétés** (IS) : imputable à chaque rayon, estimé en affectant un taux moyen d'IS à la marge nette avant IS du rayon. Ce taux a été appliqué aux rayons à marges nettes positives comme aux rayons à marges nettes négatives : ceux-ci diminuent l'assiette et le montant global de l'IS, ce qui revient à leur attribuer un *« impôt négatif »*, donc une diminution de charges. Cette convention assure que la somme des impôts répartis est égale à l'impôt de l'ensemble. On présente également une marge nette avant IS, solde proche du *« résultat courant avant impôt »* présenté dans les données de cadrage (Chapitre 2) et les comptes des exploitations agricoles et des industries agroalimentaires[7] (Chapitre 3).

Le tableau suivant 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 3

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

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.

2.4.5. Représentativité de l'enquête de l'Observatoire

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

- le groupe auquel appartient l'enseigne interrogée possède des magasins des deux formats, mais ceux-ci relèvent d'enseignes différentes, gérées par des entités distinctes, et, à ce stade, l'Observatoire n'a pu interroger la structure gestionnaire des formats supermarché[8] ;
- 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 2023 des rayons alimentaires frais du périmètre étudié par l'Observatoire est de 43,9 milliards d'euros. En 2021, il était 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.

2.5. 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

[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).

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 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 internes (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 dont 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, 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 pour chacune d'elles 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 (point 5), puis sur les marges nettes (point 6). Enfin, le point 7 fait ressortir les points clés résultants de l'ensemble de ces analyses.

Pour les résultats détaillés, sur une filière en particulier ou sur la grande distribution alimentaire multiproduits et ses différents rayons, le lecteur aura avantage à consulter la section correspondante du chapitre 3 du rapport complet. Cette édition ne comporte pas de chapitre dédié à l'euro alimentaire. Toutefois, les principaux résultats des années 2019 et 2020 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 la méthode générale 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 2025 sont celles de 2024 pour les prix, les marges brutes et les estimations disponibles de résultats nets agricoles ; 2023 pour les marges nettes définitives issues de données comptables (sauf pour quelques filières pour lesquelles des estimations pour 2024 sont possibles) ; 2020 pour l'euro alimentaire. Tous les résultats sont en euros courants.

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 33 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, oignon et kiwi vert) le sont dans les filières par produits correspondantes.

Tableau 4

Filières et produits suivis par l'Observatoire, rapport 2025

10 « filières »	33 « 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	Escalope de poulet, cuisse de poulet, poulet entier prêt à cuire label rouge
Lait de vache conventionnel et biologique	Lait de consommation, yaourt, emmental, camembert, beurre plaquette, panier de ces cinq produits de grande consommation Panier laitier biologique (lait de consommation et beurre)
Lait de chèvre	Bûchette
Blé tendre – farine - pain	Baguette
Blé dur	Pâtes sèches
Fruits, légumes conventionnels et biologiques et pomme de terre	Panier de neuf fruits, panier de dix légumes Comparaison conventionnel et biologique : pomme, carotte, oignon, kiwi vert 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 ou halieutique, 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 sodas[1].

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 ou halieutique 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…).

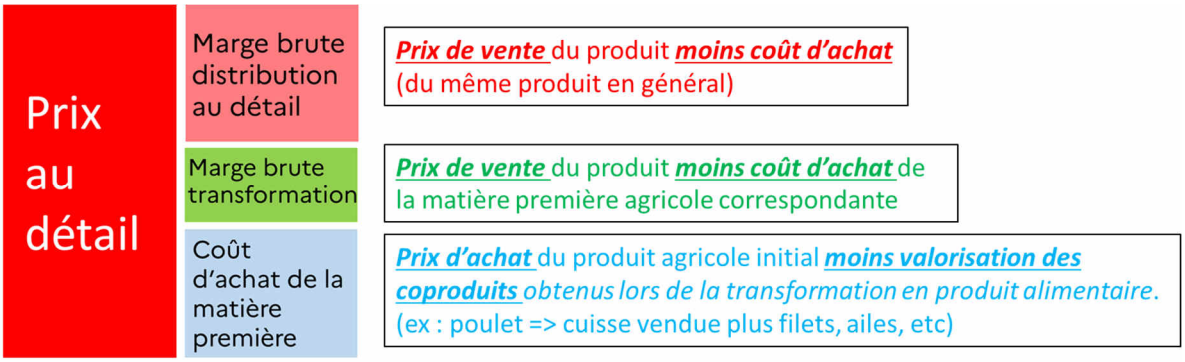
Elle peut se calculer à partir du prix des produits alimentaires vendus au consommateur. Dans le rapport publié l'année n, ces données sont le plus souvent disponibles pour l'année n-1.

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.

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

Schéma 4

Notion de marge brute dans les travaux de l'Observatoire (exemple d'un produit d'origine agricole)



La matière première, agricole ou halieutique, 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 contenue dans le produit alimentaire final. On utilisera ainsi les termes coût de la matière première (CMP) de façon générale (origine agricole ou halieutique) ou coût de la matière première agricole (MPA) lorsque la matière première est agricole.

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 morceau de 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. Du fait de cette transformation, seule une partie du produit agricole initial est mise en œuvre pour la fabrication du produit alimentaire. Il faut donc tenir compte des coproduits et des rendements. **Les modèles** développés par l'Observatoire 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 de l'exploitation agricole.

Pour les produits pour lesquels la **matière première importée** représente une part importante des ventes en grande surface (viande ovine, lait de chèvre, 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…).

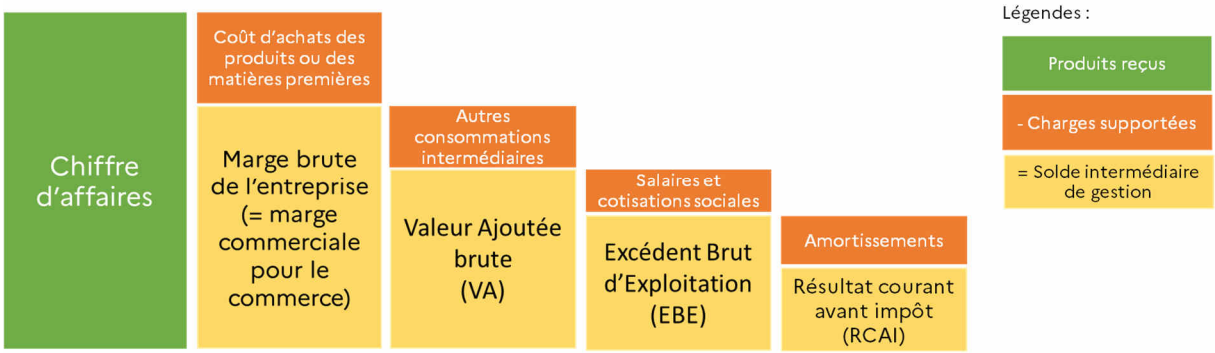
La marge nette est définie comme la différence entre les produits perçus et les charges supportées. Elle se calcule à partir des comptes des entreprises. Dans le rapport publié l'année n, ces données sont en général disponibles pour l'année n-2.

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 5

Notion de marge nette dans les travaux de l'Observatoire



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, l'Observatoire publie trois niveaux de résultats : le RCAI par exploitation agricole (source RICA, cf. infra), le solde disponible par atelier ou exploitation (source ITA), les coûts de production par atelier ou exploitation (source ITA, cf. infra).

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. Le RICA permet de disposer du RCAI par exploitation, pour des exploitations caractéristiques des principales productions agricoles, exprimé par unité de main d'œuvre non salariée présente sur l'exploitation. L'Observatoire produit également des estimations pour l'année n-1 pour certaines productions à partir des résultats du RICA en appliquant des indices d'évolution des prix et de charges.

En complément, les travaux réalisés par les instituts techniques agricoles (ITA) sur les coûts de production, au niveau de l'atelier de production (élevage) ou de l'exploitation dans son ensemble (fruits et légumes et grandes cultures), permettent de disposer d'estimations plus détaillées pour certaines productions à faible effectif pour l'année n-1. Toutefois, ces coûts de production élaborés par les ITA intègrent, en plus des charges constatées comptablement, des charges forfaitaires (dites supplétives) pour la rémunération des facteurs de production détenus en propre par l'exploitation (main d'œuvre des coexploitants, capital propre, terres détenues en propre). Ces charges supplétives sont basées sur des conventions propres à chaque production et ainsi différentes entre productions. Afin de présenter un résultat le plus proche possible du RCAI et homogène entre productions, l'Observatoire exclut les charges supplétives et calcule ainsi un « solde disponible », au niveau de l'atelier pour l'élevage et de l'exploitation pour les fruits et légumes et les grandes cultures.

À la demande du comité de pilotage de l'Observatoire, les coûts de production calculés par les ITA sont également publiés pour information.

Pour les grandes et moyennes surfaces, multi-produits, y compris non-alimentaires, et dont les magasins sont organisés et gérés par rayons, l'Observatoire a mis en place sa propre enquête auprès des sept plus grandes enseignes de distribution afin d'approcher les marges nettes des rayons correspondants aux produits et filières suivis. Cette enquête ne couvre pas les Etablissements à dominante Marque Propre (EDMP) car ils n'ont pas de rayon dit « traditionnel » (produits fabriqués et/ou découpés sur place) mais uniquement du libre-service.

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.

Pour cette édition 2025, ce sont les principaux résultats 2019 et 2020 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 2020 sont différents de ceux des tendances observées les années précédentes. 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 décomposés en importations finales (de produits alimentaires), production agricole (française), valeurs créées en aval de l'agriculture et taxes.

Schéma 6

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

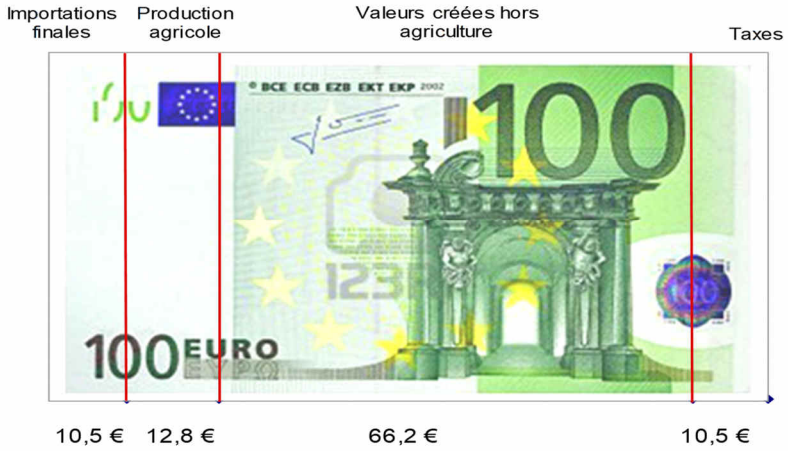
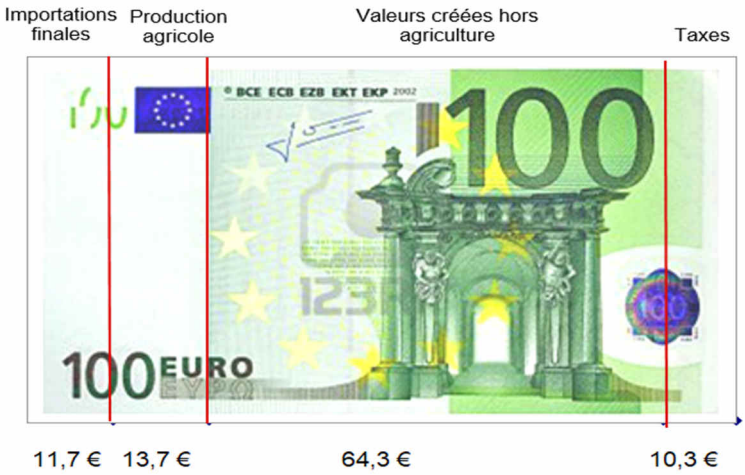


Schéma 7

L'euro alimentaire en 2020 décomposé en valeur de la production agricole incluse, valeurs des importations alimentaires, valeurs créées en aval et taxes



Source : OFPM d'après Insee, Eurostat

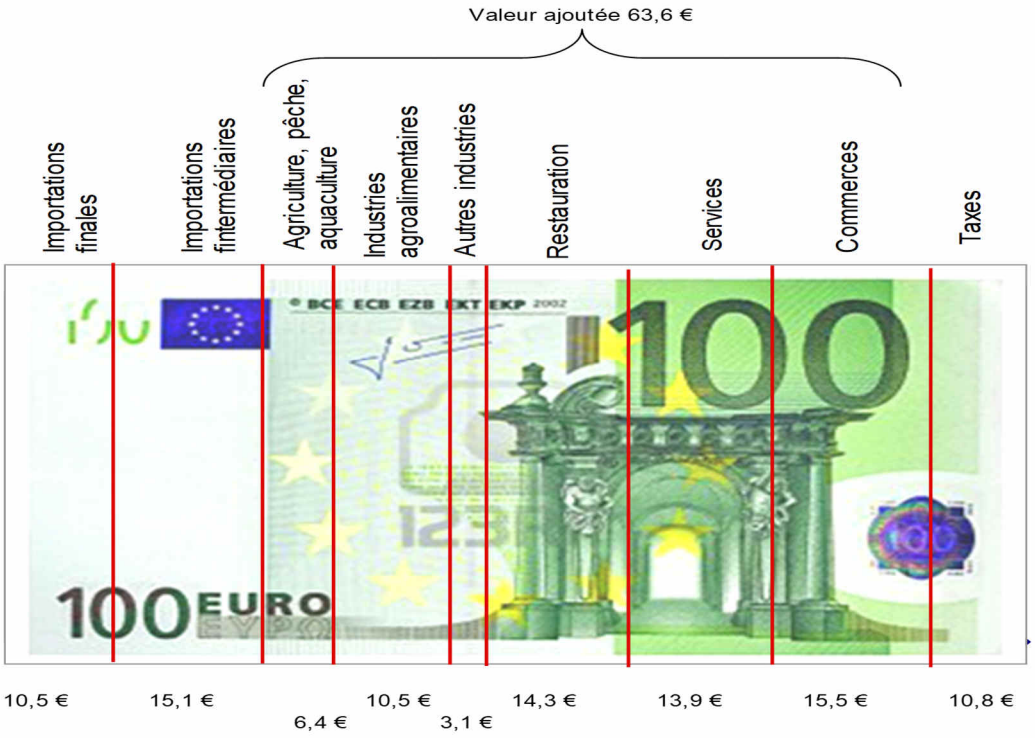
Lecture : en 2019, pour 100 euros dépensés en France pour l'alimentation, 10,5 € servent à payer des taxes, 10,5 € représentent des produits alimentaires importés, 12,8 € correspondent à la valeur de la production agricole française incluse et 66,2 € à la valeur créée en aval de l'agriculture.

En 2020, avec la baisse d'activité économique, les valeurs créées en France hors agriculture diminuent. La valeur des importations finales et de la production agricole progressent.

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 8

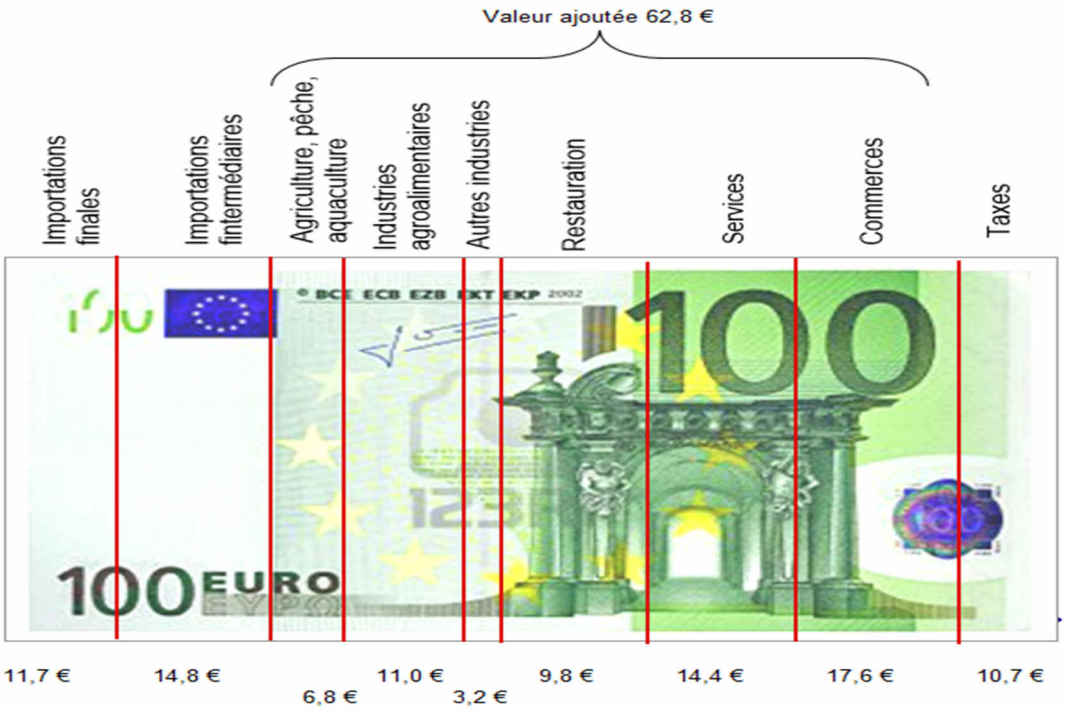
L'euro alimentaire en 2019 décomposé en valeurs ajoutées induites par branche de l'économie nationale, importations d'intrants, importations alimentaires et taxes



Source : OFPM d'après Insee, Eurostat

Schéma 9

L'euro alimentaire en 2020 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.

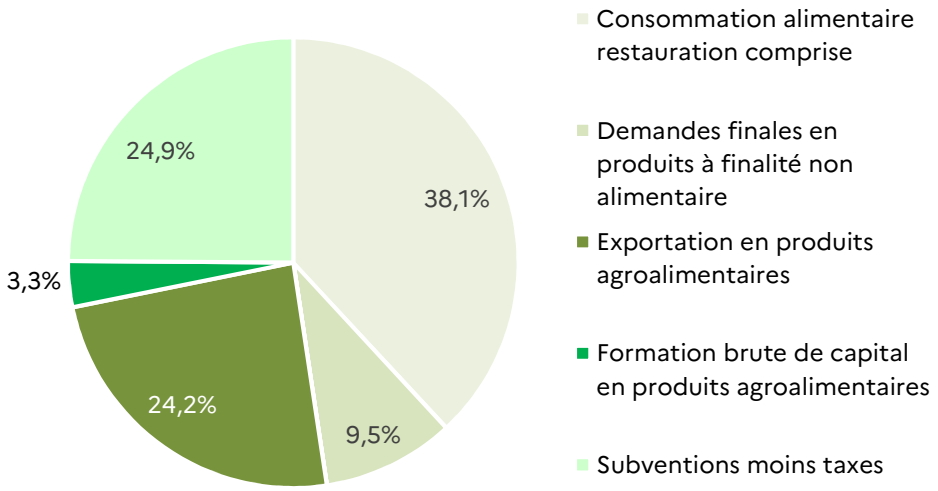
En 2020, avec les confinements, la valeur ajoutée induite en restauration diminue fortement. Celle du commerce progresse.

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 2

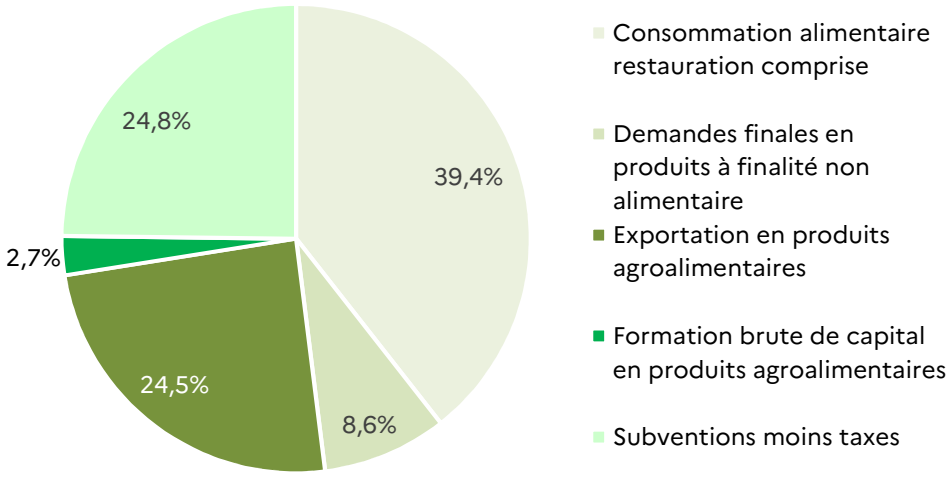
Contributions des demandes finales et des subventions à l'excédent brut d'exploitation (EBE) de la branche agricole en 2019



Source : OFPM d'après Insee, Eurostat

Graphique 3

Contributions des demandes finales et des subventions à l'excédent brut d'exploitation (EBE) de la branche agricole en 2020



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 pour 24,2 %.

En 2020, cette répartition évolue peu.

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 5

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 50 M€ ou total de bilan n'excédant pas 43 M€) ; MIC : microentreprise (inclues 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 EDMP : entre 400 et 2 500 m².

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

La production agricole est le maillon le plus atomisé, avec 389 800 exploitations en 2020[2]. Ce maillon est également caractérisé par une **très forte part de la main-d'œuvre non-salariée** (exploitants, coexploitants et autre main-d'œuvre familiale). Sur 758 300 travailleurs permanents en 2020, 496 400 sont chefs d'exploitation ou coexploitants, 91 500 permanents familiaux et 170 400 salariés permanents. La main-d'œuvre non salariée représente ainsi 78 % de la main-d'œuvre permanente en agriculture. Il ne faut pas confondre résultats économiques de l'exploitation agricole et revenu individuel de l'agriculteur. 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 en 2020, **l'industrie alimentaire** au sens large regroupe des artisans (boulangers…) et des entreprises agroalimentaires. Les **17 400 entreprises agroalimentaires** (hors artisans) représentent 75 % des emplois et 89 % de la valeur ajoutée de l'ensemble. Hors microentreprises, 3 076 entreprises (GE + ETI + PME hors microentreprises) réalisent 98 % de la valeur ajoutée avec 97 % des ETP. Hors PME, il reste **331 entreprises (GE + ETI) pour 83 % de la valeur ajoutée et 77 % des salariés**. Enfin, les 22 grandes entreprises représentent 39 % de la valeur ajoutée et 33 % de l'emploi. En 2020[3], 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. L'industrie agroalimentaire est également caractérisée par le poids du secteur coopératif, qui représente environ 70 % de la collecte de la production agricole française et 50 % de la transformation agroalimentaire nationale[4]. Ces coopératives sont détenues par des agriculteurs-coopérateurs[5].

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 %[6]. 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 :

[2] Agreste, recensement agricole 2020

[3] Insee-Ésane

[4] Observatoire Economique et financier des Coopératives du Haut Conseil de la Coopération Agricole

[5] Le statut des sociétés coopératives agricoles a été initialement défini par une loi du 10 septembre 1947. Il est actuellement régi par les articles L.521 à L.529 du code rural et de la pêche maritime.

[6] Insee, focus n°187, 2020

Tableau 6

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	39 % 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

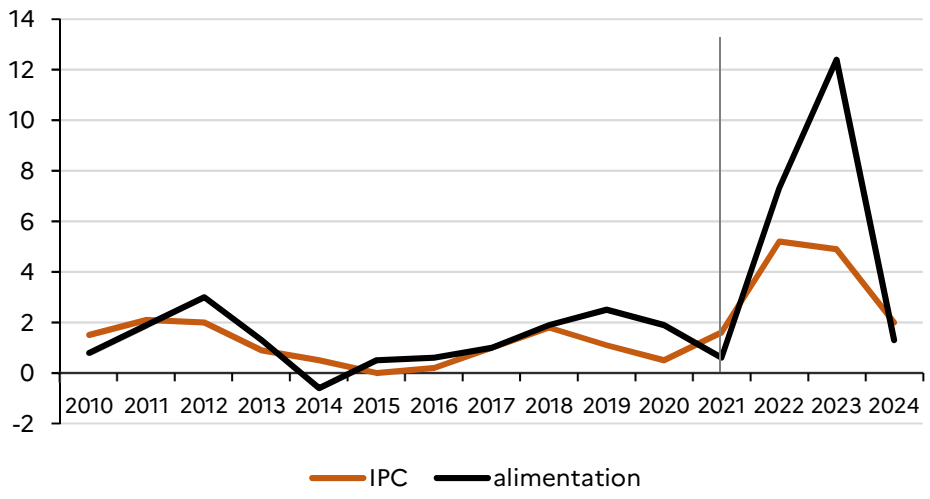
2. ENSEIGNEMENTS DES QUATORZE PREMIERS RAPPORTS DE L'OBSERVATOIRE, PROBLÉMATIQUES DU RAPPORT 2025

Les travaux de l'Observatoire ont débuté en 2010. Ils éclairent deux périodes très différentes en termes d'inflation (Graphique 4). 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[7].

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. 2024 semble marquer la fin de cette période d'inflation élevée qui a démarré fin 2021. En moyenne sur l'année 2024, l'inflation générale est de 2 %. Elle est inférieure pour l'alimentation (1,3 %).

Graphique 4

Inflation moyenne annuelle générale (IPC) et alimentaire depuis 2010 (en %)



Source : Insee, traitement OFPM

[7] Il s'agit d'ici d'inflation moyenne annuelle. Pour l'année n, l'inflation moyenne annuelle est égale à la variation entre la moyenne des indices mensuels de l'année n-1 et la moyenne des indices mensuels de l'année n.

Les principaux enseignements de l'Observatoire sont résumés ci-dessous. Ils sont d'abord ordonnés dans l'ordre chronologique, par période ou par année. Puis du général au particulier : pour chaque période ou par année, d'abord pour les prix et les marges brutes puis pour les marges nettes ; pour chaque type de marge, de l'amont vers l'aval, d'abord les enseignements transverses, puis par production, filière ou rayon.

Période de faible inflation

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.

En 2022

Pour 2022, première année d'inflation marquée, **concernant les marges brutes,** 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.

Au niveau des marges nettes, en 2022 toujours, 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.

En aval, lorsque les marges brutes (qui couvrent les autres charges que la matière première agricole : énergie, emballages, salaires, services…) des **industries agroalimentaires** ou de la grande distribution se sont maintenues ou comprimées en 2022, limitant ainsi l'augmentation de prix au consommateur, leurs marges nettes ont également diminué. Avec toutefois quelques exceptions ou particularités sectorielles au niveau des industries agroalimentaires. Comme la progression de la marge nette de **l'abattage-découpe de poulet**, en lien avec l'épizootie d'influenza aviaire hautement pathogène. Ou la diminution de la marge nette de **l'industrie de la charcuterie** tandis que la marge brute du jambon cuit (environ 20 % de l'activité de la charcuterie) progresse. **Au niveau des GMS**, la marge nette 2022 diminue pour chacun des sept rayons enquêtés (boucherie, charcuterie, volailles, produits laitiers, fruits et légumes, marée et boulangerie-pâtisserie).

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** ».

En 2023

En 2023, au niveau des marges brutes, le **coût de la matière première** agricole a encore augmenté, à l'exception notable des céréales pour lesquelles il a diminué, en lien avec la forte baisse du prix du blé, et dans une moindre mesure de la viande ovine pour laquelle il est stable.

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…) qui sont financées par ces marges brutes.

Cette combinaison en 2023 de nouvelle progression du coût de la matière première, et d'augmentation des marges brutes en aval, qui avaient été comprimées en 2022, explique pourquoi l'inflation alimentaire est très supérieure à l'inflation générale en 2023. Avec les données maintenant disponibles sur les marges brutes pour 2024 et les marges nettes pour 2023, ce rapport 2025 prolonge l'analyse sur la période d'inflation récente, en reprenant donc des problématiques similaires à celles du rapport 2024.

Encadré 3

Problématiques du rapport 2025

À partir des résultats disponibles de marges nettes pour 2023 et de marges brutes pour 2024, et en tenant compte des situations particulières à chaque filière, **ce rapport 2025 tente de répondre à deux problématiques :**

Problématique pour l'analyse des comptes 2023 (marges nettes) :

- La progression des marges brutes IAA et GMS observée pour la plupart des produits en 2023 s'est-elle traduite par une augmentation des marges nettes ? Si oui, à quel niveau par rapport aux marges nettes des années précédentes ?
- Quels écarts entre productions, filières, rayons ?

Problématique pour la décomposition des prix 2024 (marges brutes) :

- Les progressions du coût de la matière première observées en 2022 et 2023 pour la plupart des produits (valeur et part en 2022, valeur en 2023) se sont-elles, avec la diminution progressive de l'inflation, maintenues entièrement ou en partie en 2024 ?
- Observe-t-on encore des progressions de marges brutes aval en 2024 ? Si oui, se sont-elles traduites par une augmentation du prix final ou ont-elles été compensées par un autre maillon ?
- Quels écarts entre produits, filières ?

Les notes de résultats par filière du 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 (2019-2023 pour les marges nettes, 2019-2024 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.

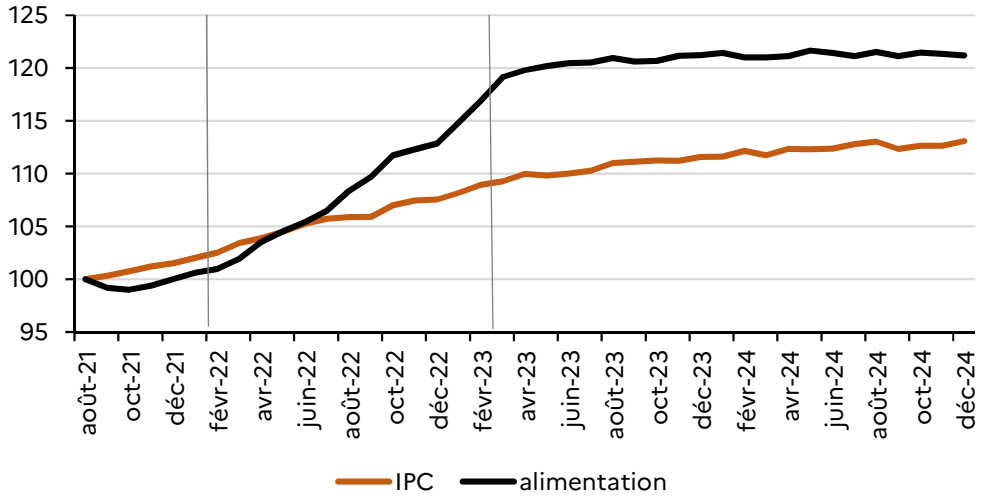
3. ÉLÉMENTS DE CONTEXTE DEPUIS L'INFLATION INITIEE A L'AUTOMNE 2021

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

En France, **l'inflation** alimentaire est nettement supérieure à l'inflation générale depuis l'automne 2021. C'est surtout entre février 2022 et mars 2023 que la progression des prix alimentaires est supérieure à celle de l'indice général des prix. Cela correspond pratiquement à la période pendant laquelle 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 (cf. supra).

Graphique 5

Indice des prix, général et pour l'alimentation, en France depuis l'automne 2021 (base 100 en août 2021)



Source : Insee, traitement OFPM

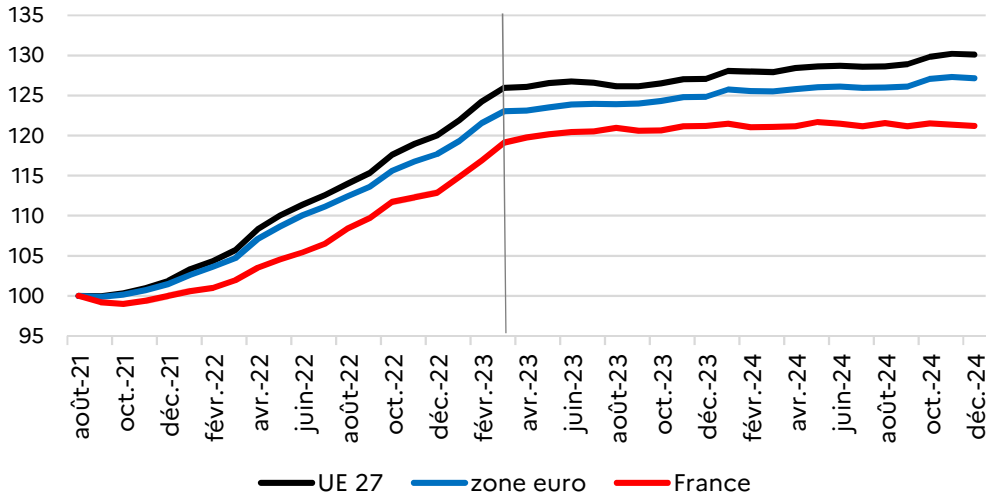
Lecture : avec une valeur initiale de 100 en août 2021 pour chacun, les indices de prix à la consommation sont, en décembre 2024, de 113 pour l'indice général des prix et de 121 pour l'alimentation.

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

Les prix alimentaires augmentent moins en France que dans le reste de l'Europe sur la période étudiée. C'est surtout sensible entre août 2021 et mars 2023 : en mars 2023, pour une même référence base 100 en août 2021 (pré-inflation), l'indice pour la France est de 119, alors qu'il est de 123 pour la zone euro et de 126 pour l'UE à 27. Depuis le ralentissement de l'inflation au deuxième trimestre 2023, les évolutions en France et dans la zone euro sont plus proches. Cependant, l'augmentation en France reste inférieure : + 2 points d'indice en France entre mars 2023 et décembre 2024, versus + 4 points pour la zone euro et l'UE à 27. L'écart continue donc de se creuser entre l'évolution des prix alimentaires entre la France et le reste de l'Europe.

Graphique 6

Évolution des indices de prix alimentaires dans l'Union Européenne depuis l'automne 2021 (base 100 en août 2021)



Source : Eurostat, traitement OFPM

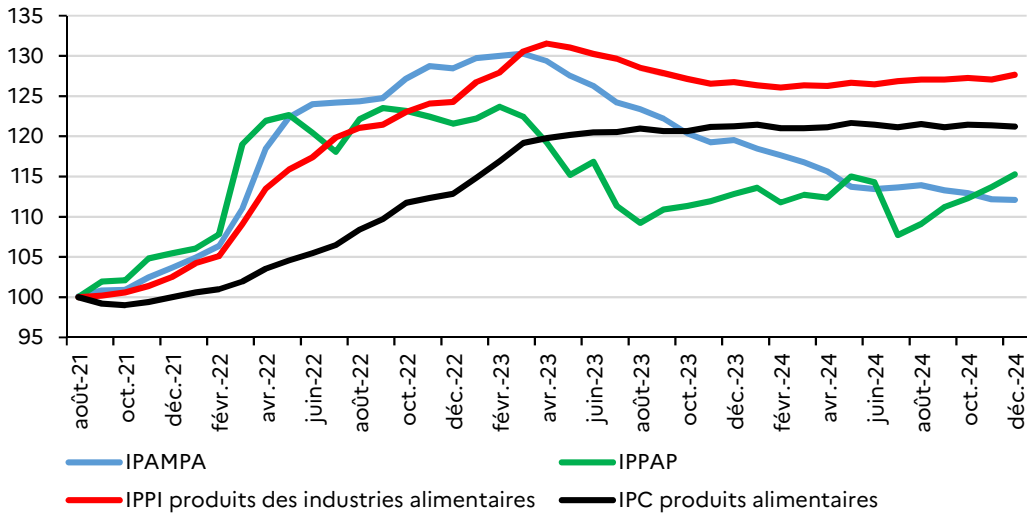
(IPCH = indice des prix à la consommation harmonisé au niveau européen)

Lecture : avec une valeur initiale de 100 en août 2021 pour chacun, les indices de prix harmonisés à la consommation pour l'alimentation sont, en décembre 2024, de 121 pour la France, 127 pour la zone euro et 130 pour l'UE à 27.

Pour éclairer les **évolutions de prix le long de la chaîne alimentaire en France**, il est possible de comparer l'évolution en France des indices de prix aux principaux stades de cette chaîne alimentaire : prix des intrants agricoles (IPAMPA), prix des produits agricoles (IPPAP), prix des produits de l'industrie agroalimentaire vendus au commerce (IPPI), prix de vente de produits alimentaires au consommateur (IPC).

Graphique 7

Prix aux différents stades en France depuis l'automne 2021 (base 100 en août 2021)



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 alimentation hors boissons)

Lecture : avec une valeur initiale de 100 en août 2021 pour chacun et des évolutions très différentes, les indices de prix aux différents stades sont, en décembre 2024, de 112 pour les intrants agricoles (IPAMPA), 115 pour les produits agricoles (IPAP), 128 pour les produits des industries alimentaires (IPPI) et 121 pour les produits alimentaires au consommateur (IPC).

Les prix agricoles sont ceux qui sont soumis à la plus grande volatilité sur la période étudiée, avec de nombreuses augmentations et diminutions d'amplitude et de durée variables sous la forte influence du prix des céréales. **Les prix de vente en aval,** d'abord des industries alimentaires au commerce, puis du commerce au consommateur connaissent des évolutions de moindre fréquence de changement de sens et de plus faible amplitude. On observe également un décalage dans le temps de la propagation du choc de prix de l'amont (IPAMPA et IPPAP), qui a lieu globalement jusqu'en mars 2023, 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 aval lorsque les coûts diminuent.

L'augmentation des prix dans les chaînes de valeur 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.

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 et en 2024, ce qui n'est pas le cas des autres productions agricoles.

Pour essayer de caractériser l'évolution globale des prix agricoles entre août 2021 et décembre 2024, il faut considérer au moins 6 phases différentes sur cette période de 2 ans et 5 mois. Ce qui met en évidence la forte volatilité des prix agricoles sur cette période, au moins pour de grandes productions qui contribuent beaucoup à l'indice global (céréales en premier lieu). D'abord une phase de cinq mois de progression, similaire à celle des intrants, de septembre 2021 à janvier 2022. Puis une phase courte de forte accélération de quatre mois, à nouveau similaire à celle des intrants, entre février et mai 2022. Puis onze mois de forte volatilité dans les deux sens avec une tendance moyenne plutôt stable, entre juin 2022 et févier 2023, alors que les intrants progressent toujours. Viennent ensuite six mois de baisse, en même temps que la baisse des intrants, de mars à août 2023. Et finalement une remontée entre août et décembre 2024, alors que les intrants diminuent encore.

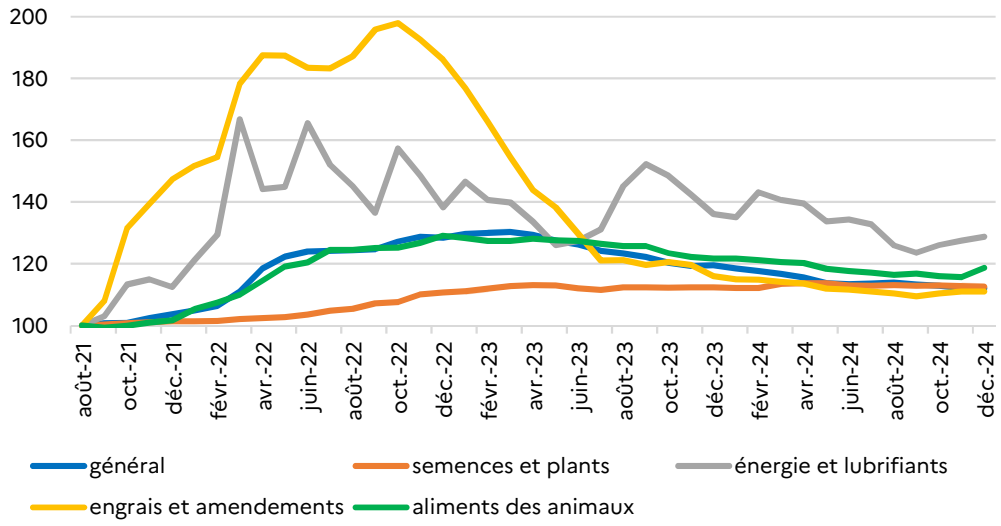
L'évolution des prix de vente industriels des IAA peut se caractériser en 3 phases seulement. Leur progression commence dès l'automne 2021, comme celles des prix agricoles, avec un rebond moindre en février 2022, et dure 21 mois jusqu'en mai 2023. La tendance s'inverse à partir de juin 2023, avec une diminution jusqu'en janvier 2024. Les prix de vente des IAA restent ensuite pratiquement stables pendant toute l'année 2024.

L'augmentation des prix au consommateur peut quant à elle se caractériser en uniquement deux phases. Une progression sensible, bien que décalée dans le temps et de moindre ampleur que pour les prix de vente industriels, de décembre 2021 à mars 2023. Puis une quasi-stabilité d'avril 2023 à décembre 2024.

Concernant les charges, pour l'agriculture, ce sont les engrais et amendements qui subissent les plus fortes hausses, entre août 2021 et octobre 2022, avant de diminuer sur le reste de la période. Tandis que le poste énergie et lubrifiants connait des hausses et des baisses sur l'ensemble de la période.

Graphique 8

Prix des intrants agricoles depuis l'automne 2021 (base 100 en août 2021)



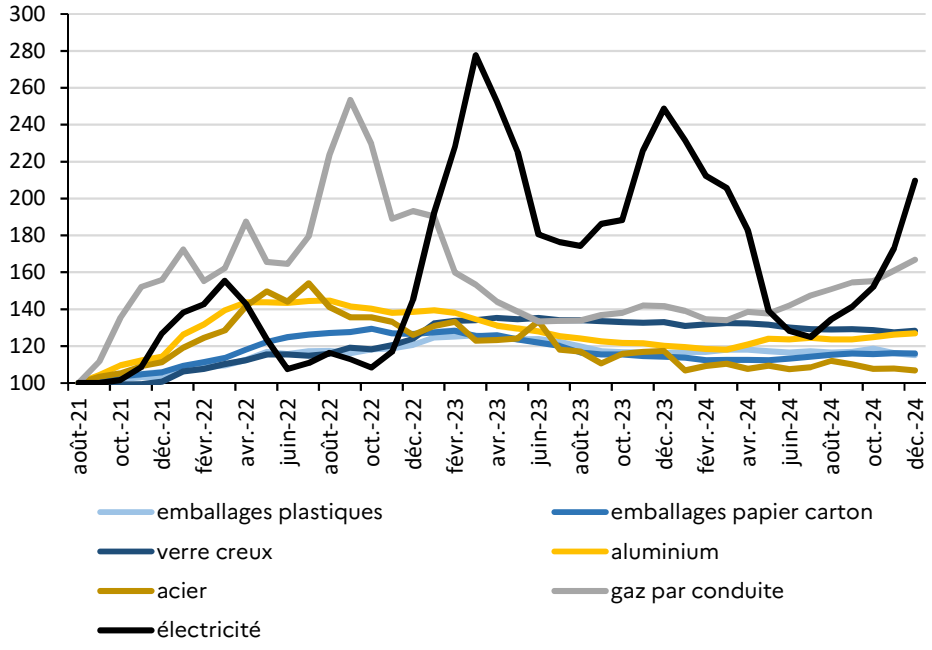
Source : Insee, traitement OFPM

Lecture : avec une valeur initiale de 100 en août 2021 pour chacun et des évolutions très différentes, les indices de prix des intrants agricoles sont, en décembre 2024, de 112 pour l'indice général, 113 pour les semences et plants, 129 pour l'énergie et les lubrifiants, 111 pour les engrais et amendements et 119 pour les aliments des animaux.

En aval de l'agriculture, les charges d'énergie surtout, mais également d'emballages, ainsi que les salaires payés par les entreprises ont fortement progressé même si les dynamiques ne sont pas identiques entre ces différents intrants avec notamment une très forte volatilité pour l'énergie.

Graphique 9

Prix des intrants industriels depuis l'automne 2021 (base 100 en août 2021)



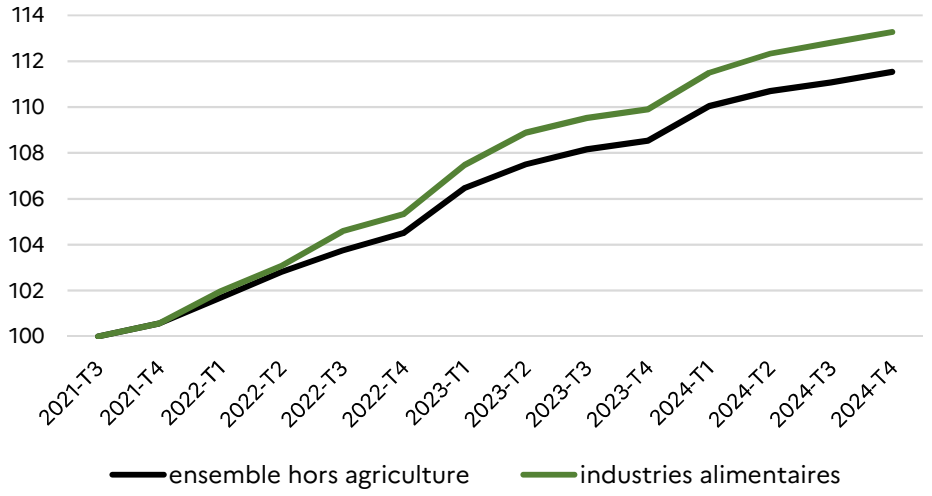
Source : Insee (IPPI France pour le marché français), traitement OFPM

Lecture : avec une valeur initiale de 100 en août 2021 pour chacun et des évolutions très différentes, les indices de prix des intrants industriels sont, en décembre 2024, de 115 pour les emballages plastiques, 116 pour les emballages en papier ou carton, 128 pour le verre creux, 127 pour l'aluminium, 107 pour l'acier, 167 pour le gaz et 210 pour l'électricité.

Les salaires ont également progressé, davantage dans l'industrie alimentaire que dans l'ensemble des secteurs hors agriculture.

Graphique 10

Salaires dans l'agroalimentaire et dans l'ensemble des secteurs (hors agriculture), base 100 au troisième trimestre 2021



Source : Insee, traitement OFPM

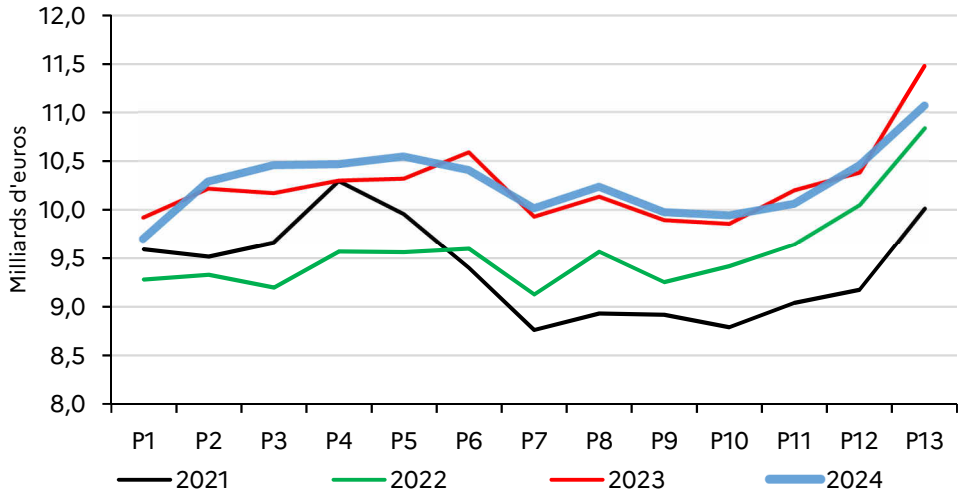
Lecture : avec une valeur initiale de 100 au troisième trimestre 2021 pour chacun, les indices trimestriels des salaires sont au quatrième trimestre 2024 de 112 pour l'ensemble hors agriculture et de 113 pour l'industrie alimentaire.

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

En 2024, après deux années de fortes hausses, **les dépenses** en valeur des ménages français sont comparables à celles de 2023 (+ 0,1 %). Elles sont supérieures de 9 % à celles de 2021.

Graphique 11

Dépenses alimentaires en France de 2021 à 2024 (milliards d'euros)



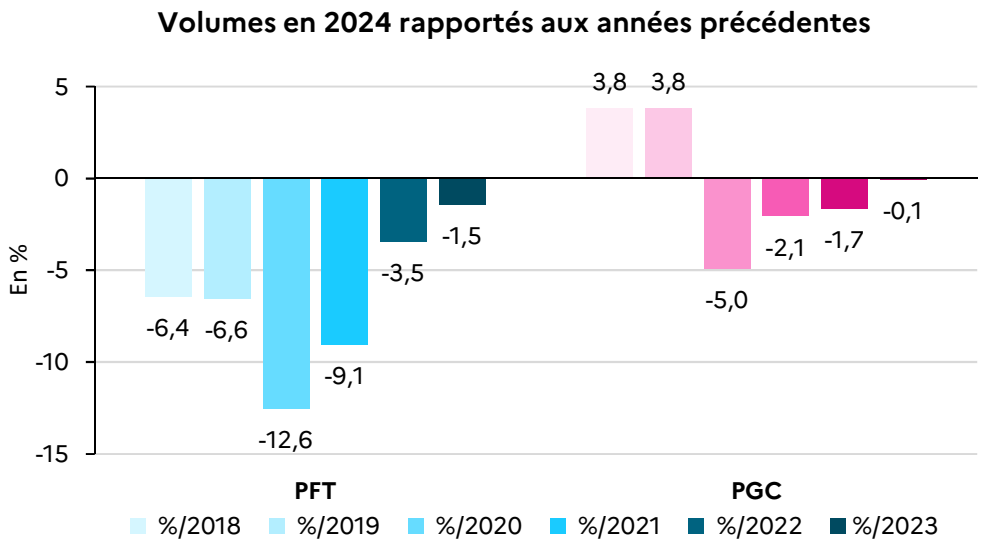
Source : Kantar Worldpanel, traitement FranceAgriMer

Par rapport aux deux années inflationnistes (2022 et 2023), les dépenses en valeur de **Produits de Grande Consommation, avec code barre et à poids fixe (PGC)** ont continué d'augmenter en 2024. Elles sont légèrement supérieures à celles de 2023 (+ 0,7 %) et + 14 % au-dessus de celles de 2021. En revanche, Les dépenses en **Produits Frais Traditionnels, à poids variable (PFT)** en 2024 sont légèrement inférieures à celles de 2023 (- 1,1 %) et identiques à celles de 2021.

Les quantités achetées en 2024 diminuent par rapport à 2023. Cette diminution concerne surtout les PFT (- 1,5 %) alors que pour les PGC, les achats sont relativement stables. Par rapport à 2021, les quantités achetées diminuent de 2 % en PGC et 9 % en PFT.

Graphique 12

Evolution des quantités achetées par catégorie de produits alimentaires en France en 2024 par rapport aux 6 années précédentes

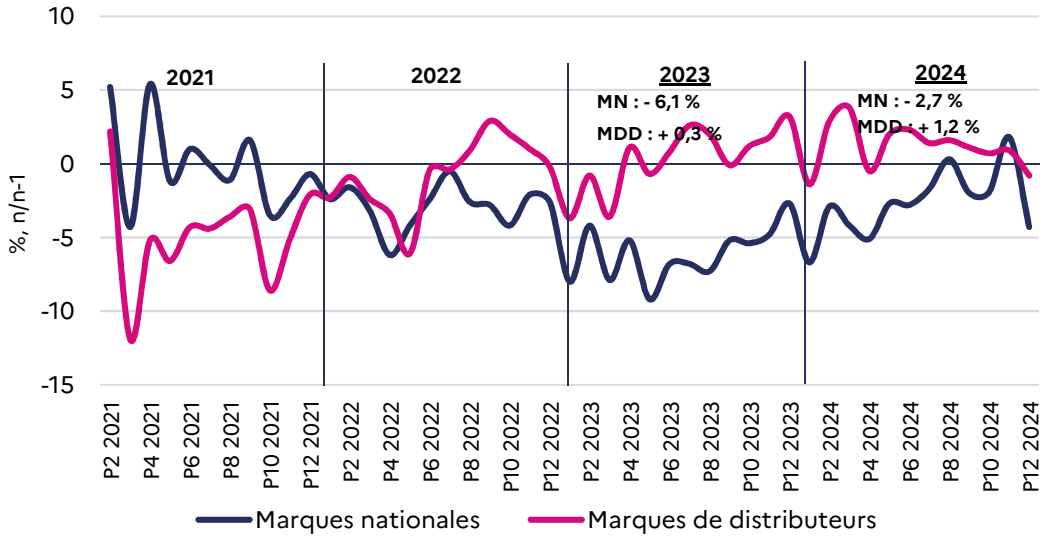


Source : Kantar Worldpanel, traitement FranceAgriMer

En 2024, l'évolution des **achats de produits de marques de distributeurs** continue d'être globalement à la hausse (+ 1,2 %), dans le prolongement des tendances de 2023. La fin de l'année marque toutefois un léger déclin, face à des volumes de produits de marques nationales qui résistent mieux qu'en 2023.

Graphique 13

Quantités achetées par type de marques en France de 2021 à 2024(évolution par rapport à la même période de l'année précédente)



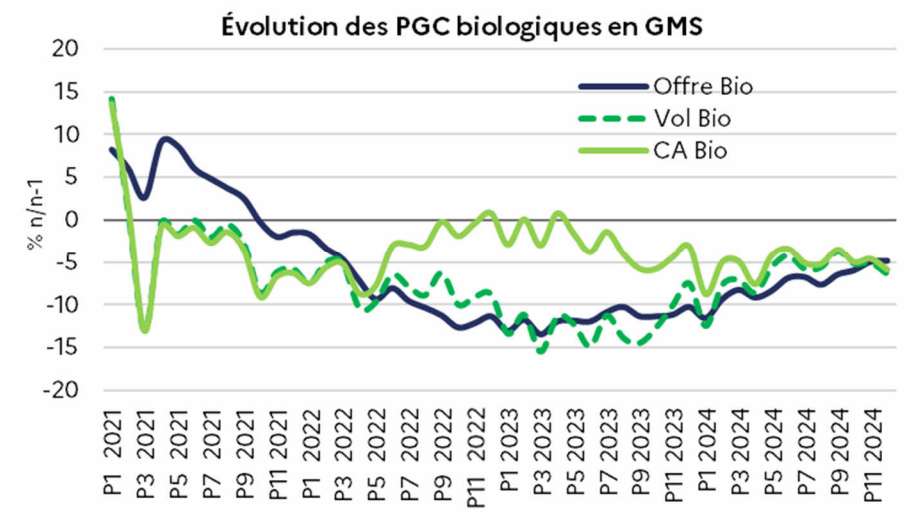
Source : Circana, traitement FranceAgriMer

Lecture : pour la deuxième période de 2021 (P2 2021), les quantités achetées de produits de marques nationales sont supérieures de 5 % à celle de la même période de 2020. Toujours pour P2 2021, les quantités achetées de produits de marques de distributeurs sont supérieures de 2 % à celle de la même période de 2020.

Pour les produits biologiques vendus en GMS, après une année 2023 marquée par des reculs très importants de **volumes** achetés de PGC bio (- 12 % en moyenne), l'année 2024 s'achève avec des baisses moins importantes (- 6 %). L'offre de produits biologiques en magasin ayant drastiquement diminué en 2023, en 2024 le nombre de références continue de baisser, mais l'évolution est moindre. Quant **au chiffre d'affaires**, son évolution reste à la baisse, mais redevient similaire à celle des volumes.

Graphique 14

Offre, quantités achetées et chiffre d'affaires pour les produits biologiques vendus en grandes et moyennes surfaces (évolution par rapport à la même période de l'année précédente)



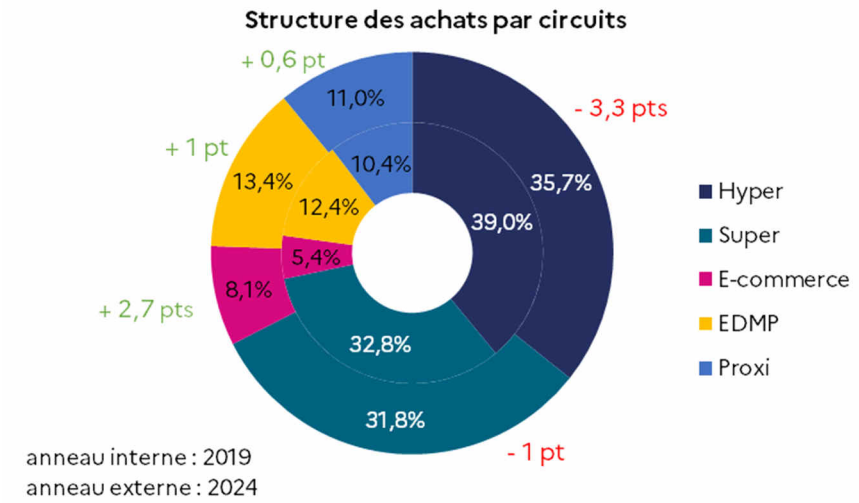
Source : Circana, traitement FranceAgriMer

Lecture : pour la première période de 2021 (P1 2021), l'offre bio (en nombre de références) augmente de 8 % par rapport à la même période de 2020. Toujours pour P1 2021, le chiffre d'affaires et le volume vendus augmentent de 14 % ra rapport à P1 2020 (les deux courbes chiffre d'affaires et volume se superposent exactement entre P1 2021 et P3 2021).

Pour les **circuits de distribution**, si les hypermarchés et supermarchés restent les plus importants avec 67,5 % des achats captés (hors circuits spécialisés), ils sont également les deux seuls circuits qui perdent des parts de marchés (respectivement - 3,3 et - 1 points *vs*. 2019). Ces parts sont principalement captées par l'e-commerce (+ 2,7 points), les enseignes de marques propres (+ 1 point) et les magasins de proximité (+ 0,6 point).

Graphique 15

Evolution des parts de marché des différents circuits de distribution entre 2019 et 2024



Source : Circana, traitement FranceAgriMer

4. SYNTHÈSE DES RÉSULTATS RÉCENTS PAR FILIÈRE

Les dix 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 éléments clés tels que le poids de la filière, suivi de sa situation en termes d'autosuffisance avec le taux d'auto-approvisionnement 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 points clés quant à la réponse de la filière aux problématiques.
- 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 2020-2023 pour les marges nettes et 2020-2024 pour les marges brutes.

Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2025 de l'Observatoire pour la filière

Viande *porcine et charcuterie*[8]

Eléments clés

Poids de la filière et acteurs

La France est le 3e producteur européen de viande porcine.

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.

Les produits de charcuterie représentent trois quarts de la consommation de porc des français.

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 100 %).**

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

- **Le maillon industrie d'abattage-découpe puis de 2e transformation (charcuterie) permet de traiter la carcasse pour la vendre sous différentes formes de produits. 75 % de la viande est issue de la partie longe de l'animal.**
- **Forte volatilité du prix du porc, dont les marchés locaux comme internationaux sont très peu régulés.**

[8]Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer à la section 1 du chapitre 3 du Rapport de l'Observatoire.

Points d'attention et enseignements de l'OFPM

De 2010 à 2021, période d'inflation modérée :

Transverse[9] pour les marges brutes : 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.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges brutes :** 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**, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces.

- **Spécificité filière pour les marges brutes :** contrairement à la tendance générale, la transformation reconstitue ses marges brutes. La GMS reconstitue partiellement ses marges brutes pour la longe et les comprime à nouveau pour le jambon.

Transverse toutes filières pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : 2022 est le meilleur résultat des éleveurs de porc depuis 2010. En revanche, La 1e transformation voit ses marges nettes baisser de moitié (pour arriver à 2 centimes par kg/carcasse traitée). La 2e transformation rencontre également une baisse forte de son résultat net par rapport à 2021 (- 60 %). Pour la grande distribution, le rayon boucherie est historiquement à marge nette négative, en 2022, elle se dégrade à nouveau. Au niveau du rayon charcuterie, le résultat net baisse.

Points clés 2023-2024

- Le coût de la matière première, les marges brutes en aval et donc le prix de vente au détail progressent en 2023.
- Le résultat net des exploitations porcines diminue par rapport à 2022, marquée par une subvention exceptionnelle.
- Pour l'industrie de la charcuterie, la marge nette 2023 diminue sur l'ensemble de l'activité alors que la marge brute industrielle sur le jambon cuit progresse.
- Pour la GMS, la marge nette 2023 diminue encore pour le rayon boucherie et stagne pour le rayon charcuterie.
- En 2024, le coût de la matière première diminue pour tous les produits suivis. En revanche, les évolutions de marges brutes aval et de prix de vente consommateur sont différentes en fonction des produits.

[9] Commun à toutes les filières de produits agricoles et halieutiques suivies.

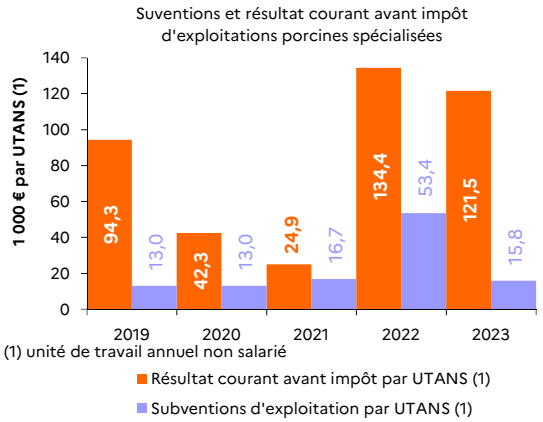
Synthèse des résultats au vu des problématiques étudiées dans le rapport 2025

1/ Quel impact des évolutions des marges brutes 2023 sur les marges nettes 2023 ?

MAILLON PRODUCTION AGRICOLE

Contexte marge brute : La part et la valeur de la MPA progressent pour tous les produits suivis.

Lecture marge nette : Le résultat courant avant impôt (RCAI) des exploitations porcines diminue par rapport à 2022 (notamment du fait des subventions exceptionnelles en 2022).



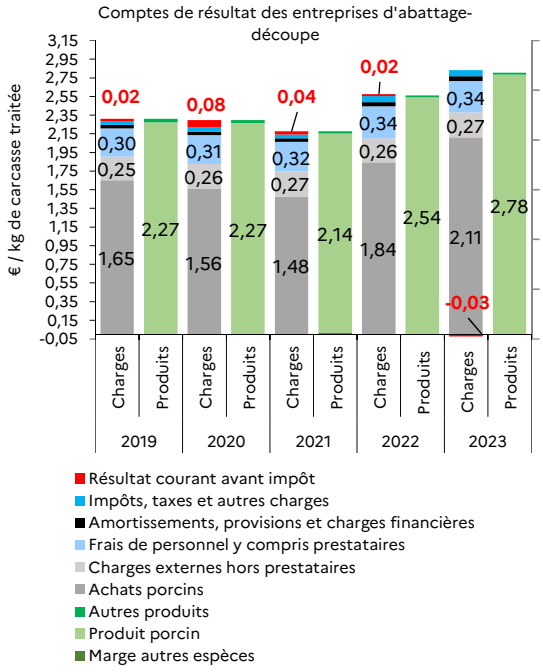
Source : OFPM, d'après RICA (SSP)

MAILLON TRANSFORMATION

1ère transformation

Contexte marge brute : Elles ont baissé pour la longe UVCM (pas de données détaillées sur la côte et le rôti).

Lecture marge nette : Elles sont négatives pour la 1e transformation.

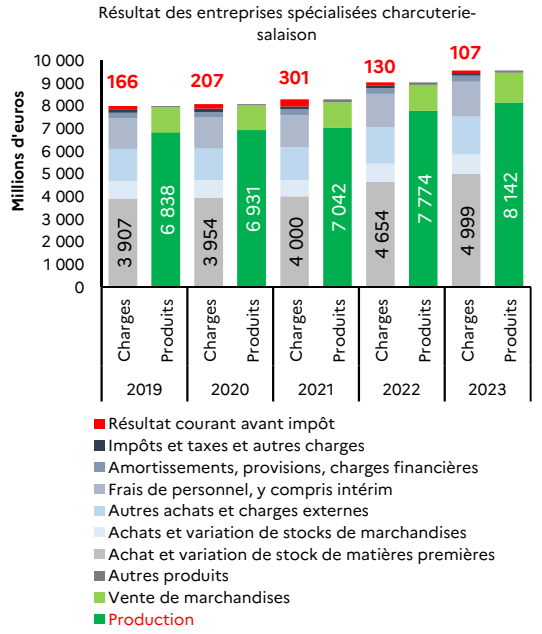


Source : FranceAgriMer, indicateur trimestriel de gestion

2ère transformation

Contexte marge brute : Elle a légèrement augmenté sur le jambon.

Lecture marge nette : Il y a une diminution du RCAI charcuterie-salaison. Le plus faible depuis 2019.



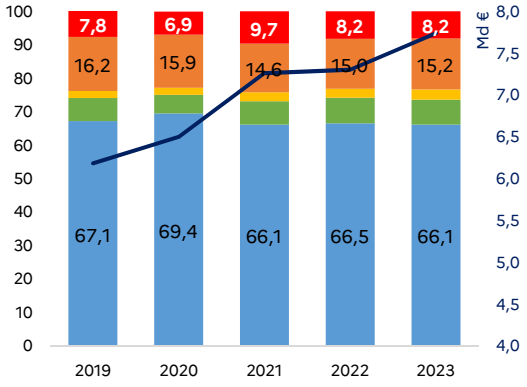
Source : Banque de France pour FranceAgriMer, Inaporc et FICT

MAILLON DISTRIBUTION

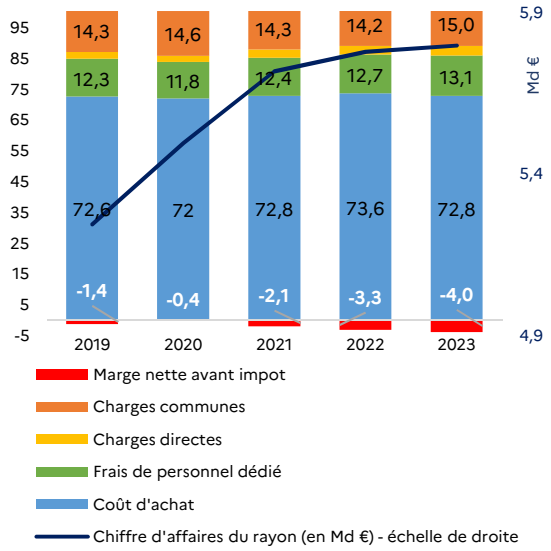
Contexte marge brute : Elle a progressé pour la longe et le jambon.

Lecture marge nette : Progression de la marge nette du rayon charcuterie due à celle du chiffre d'affaires. La marge nette est traditionnellement négative sur le rayon boucherie et positive pour le rayon charcuterie (premier contributeur des 7 rayons suivis).

Comptes de résultat et CA du rayon charcuterie



Comptes de résultat et CA du rayon boucherie



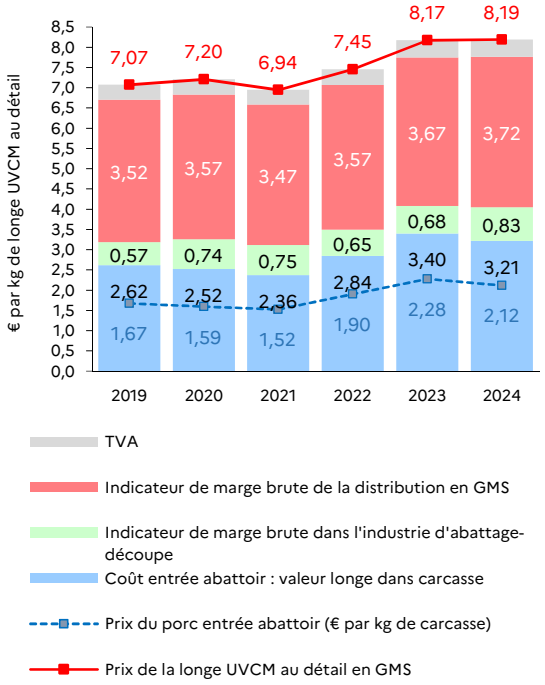
[10]Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

2/ Les progressions du coût de la MPA observées en 2022 et 2023 se sont-elles maintenues en 2024 ? Observe-t-on encore des progressions de marges brutes aval en 2024 ?

Lecture : Le coût de la matière première a diminué, suivant la baisse de la valorisation du porc entrée-abattoir. Les marges brutes GMS et transformation ont augmenté. La transformation a une marge brute plus faible lorsque le conditionnement est réalisé en magasin par la GMS (voir UVCM*).

Longe de porc UVCM*

Décomposition du prix au détail de la longe de porc (UVCM*)

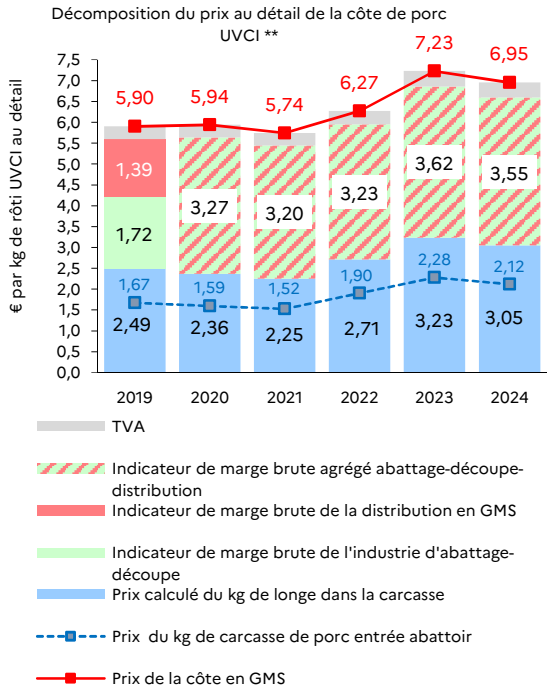


Source : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee et Kantar WorldPanel

[10] Le rayon charcuterie comprend les jambons cuits (de porc ou de volaille) et les épaules vendues en libre-service (UVCI et UVCM) ou à la coupe, ainsi que les produits élaborés à base de porc ou de volaille. Le rayon boucherie comprend la viande fraîche, hors volaille, crue ou peu élaborée, vendue en libre-service (UVCI et UVCM) ou à la coupe.

Côte de porc UVCI**

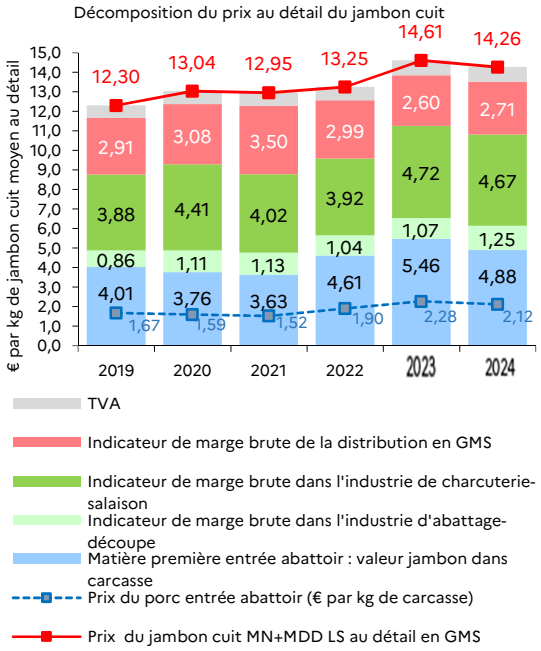
Lecture : Le coût de la matière première a baissé suivant la baisse de la valorisation du prix du porc entrée-abattoir. La marge brute agrégée aval diminue.



[11]Source : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee et Kantar WorldPanel

Jambon cuit

Lecture : La grande distribution augmente sa marge brute sur le jambon, la 1e transformation l'augmente et la 2e transformation la diminue. La baisse du prix de la matière première fait baisser le prix final au consommateur.



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

[11] *UVCM : produit final préparé en atelier GMS à partir de pièces à découper achetées à l'industrie abattage-découpe.

**UVCI : produit final préparé par l'industrie d'abattage-découpe.

Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2025 de l'Observatoire pour la filière

viande bovine[12]

Eléments clés

Poids de la filière et acteurs

La France est le 1e 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.

Environ 120 000 élevages laitiers et allaitants pour un total de 17 millions de têtes de bovins. Tendance à la diminution du cheptel, par conséquent il y a aussi une baisse des abattages (de 6 % sur l'année 2023).

Les trois premiers acteurs concentrent environ 70 % des volumes abattus en France.

En 2023, la viande bovine représente un quart de la consommation individuelle de viande en France (veau compris). Les français ont consommé 22 kg de viande bovine (en baisse de 4 % par rapport à 2022).

Auto-approvisionnement et représentativité de l'Observatoire

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

[12] Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer à la section 2 du chapitre 3 du Rapport de l'Observatoire.

Enseignements 2010 – 2022 de l'Observatoire

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

Transverse[13] pour les marges brutes : 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.

- **Spécificité filière pour les marges brutes :** la progression du coût de la matière première commence en 2021, amortie par la transformation et la GMS.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

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**, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces.

- **Spécificité filière pour les marges brutes :** pareillement, au niveau des produits, on voit bien une progression du coût de la matière première agricole (MPA) dans le prix de vente au détail. L'amortissement le plus prononcé est ici observé au maillon transformation.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes :** pour la production agricole, le résultat net (RCAI/UTANS) augmente pour les exploitations spécialisées en bovin viande. L'industrie abattage-découpe voit son résultat net diminuer de 1 centime par kg/carcasse traitée. Pour la grande distribution, c'est un rayon qui est historiquement à marge nette négative. En 2022, elle se dégrade à nouveau.

Points clés 2023-2024

- En viande rouge bovine, la progression des marges brutes en 2023 aux trois stades (production, transformation et distribution) ne s'est pas traduite par une amélioration des marges nettes, qui sont en diminution pour ces trois mêmes maillons (pour la transformation et la distribution, les marges nettes observées incluent les viandes de veau et ovine).
- En viande rouge bovine, en 2024, le coût de la matière première diminue. Toutefois, sa part dans le prix au détail reste supérieure à celle, précédent l'inflation, de 2016-2021. Les valeurs des marges brutes aval évoluent peu en 2024. Leur part dans le prix au détail diminue par rapport à 2016-2021.

[13] Commun à toutes les filières de produits agricoles et halieutiques suivies

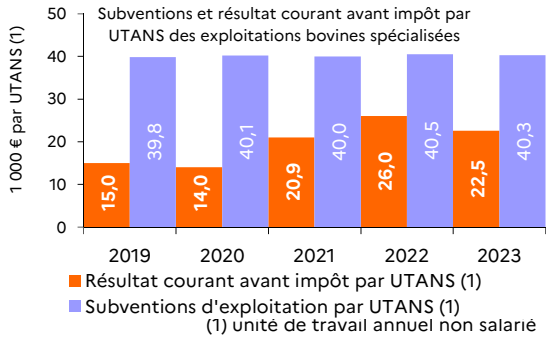
Synthèse des résultats au vu des problématiques étudiées dans le rapport 2025

1/ Quel impact des évolutions des marges brutes 2023 sur les marges nettes 2023 ?

MAILLON PRODUCTION AGRICOLE

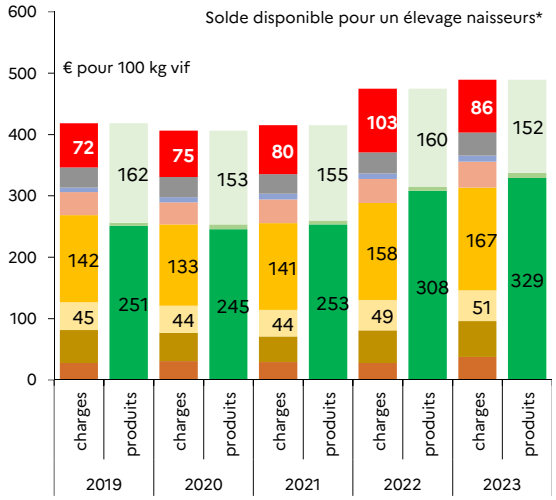
Contexte marge brute : À nouveau, la valeur de la matière première agricole augmente en 2023.

Lecture marge nette : Diminution du résultat courant avant impôt des exploitations spécialisées en bovin viande. Dans cette production, les subventions (aides directes au revenu) sont supérieures au revenu net.



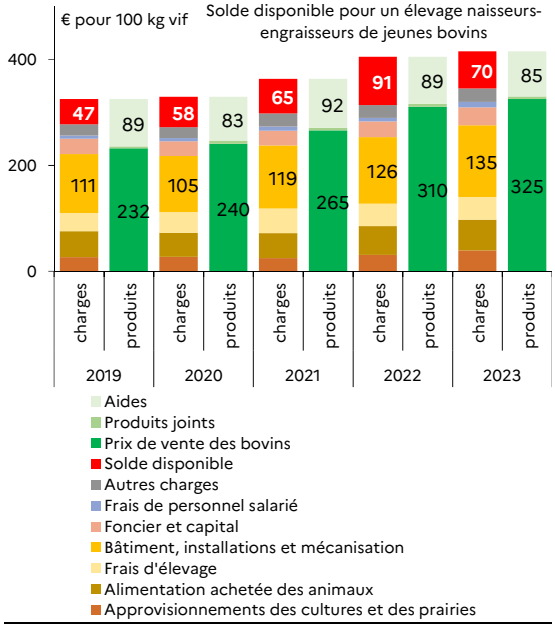
Source : OFPM, d'après Rica (SSP)

Lecture marge nette : **En système naisseurs**, le solde disponible de l'atelier diminue. Le prix de vente des bovins continue d'augmenter mais les charges progressent plus fortement.

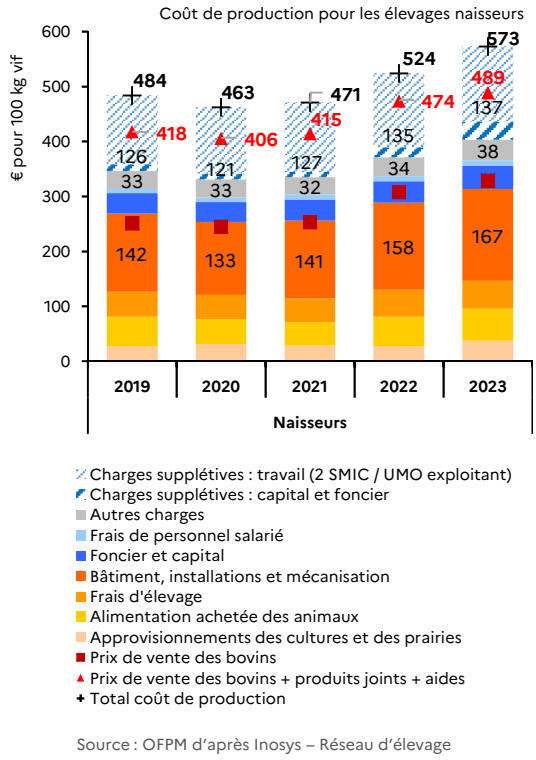


[14]Source : OFPM, d'après Inosys – Réseau d'élevage

Lecture marge nette : **En système engraisseurs**, elle diminue également par rapport à 2022.



[15] Source : OFPM d'après Inosys – Réseau d'élevage



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

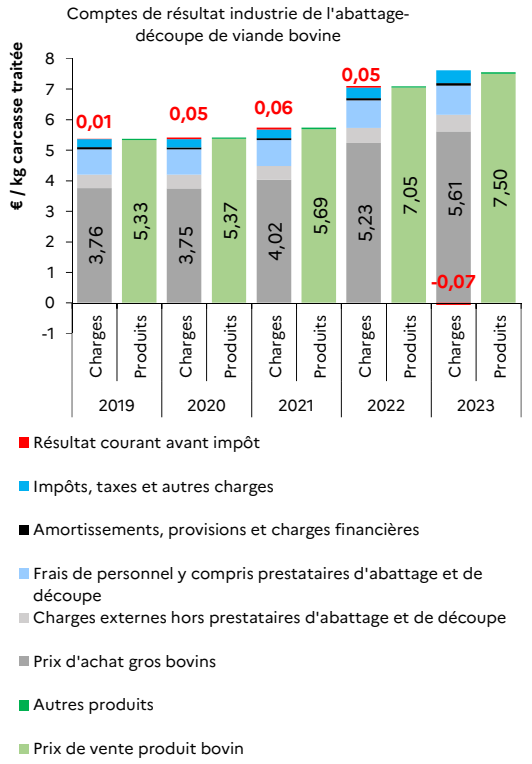
[14]Système naisseur, spécialisé ou diversifié avec de grandes cultures, toutes races et toutes zones confondues. Production principale des mâles en broutards et des femelles en broutards, en génisses ou en vaches grasses.

[15] 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 TRANSFORMATION

Contexte marge brute : L'industrie voit ses marges brutes augmenter en 2023, après une baisse en 2022.

Lecture marge nette : L'industrie d'abattage-découpe de viande bovine connaît en 2023 un résultat courant avant impôt négatif, pour la première fois depuis 2017 (2019 sur ce graphique). Les charges augmentent plus fortement que le prix de vente du produit bovin.

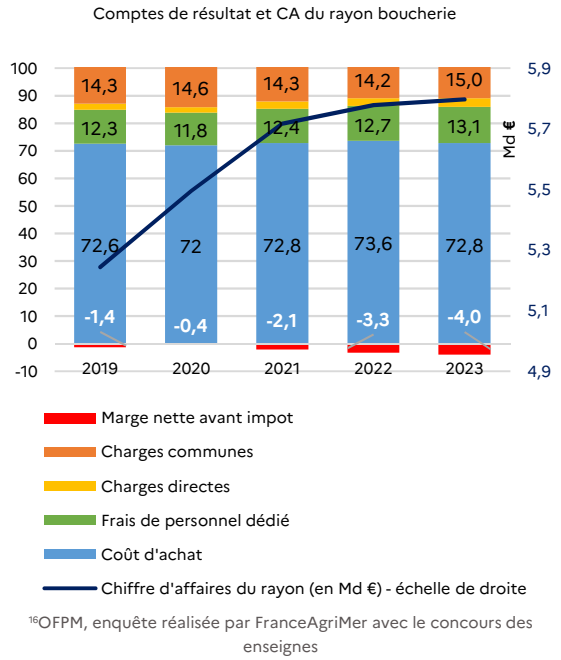


Source : FranceAgriMer, indicateur trimestriel de gestion

MAILLON GRANDE DISTRIBUTION

Contexte marge brute : On observe une progression des marges brutes GMS.

Lecture marge nette : Le chiffre d'affaires augmente, mais la marge nette diminue face à une augmentation supérieure des charges. Le taux de marge nette (résultat net / chiffre d'affaires) du rayon boucherie en 2023 est le plus faible depuis 2012. Ce rayon à marge nette négative renvoie surtout à des questions d'image des enseignes, de service, de fraîcheur, contribuant à la fréquentation des magasins.

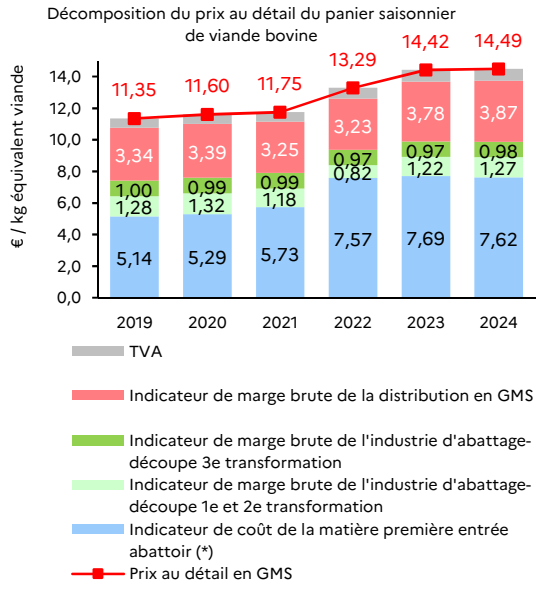


[16]OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

2/ Après la progression du coût de la MPA observées entre 2021 et 2023, quelle évolution en 2024 ? Observe-t-on encore des progressions de marges brutes aval en 2024 ?

Panier saisonnier de viande bovine

Lecture : Pour le panier saisonnier de viande bovine, le coût de la matière première agricole cesse d'augmenter en 2024 et diminue même légèrement. Les premières, deuxième et troisième transformations voient leurs marges brutes légèrement augmenter ; comme la grande distribution.

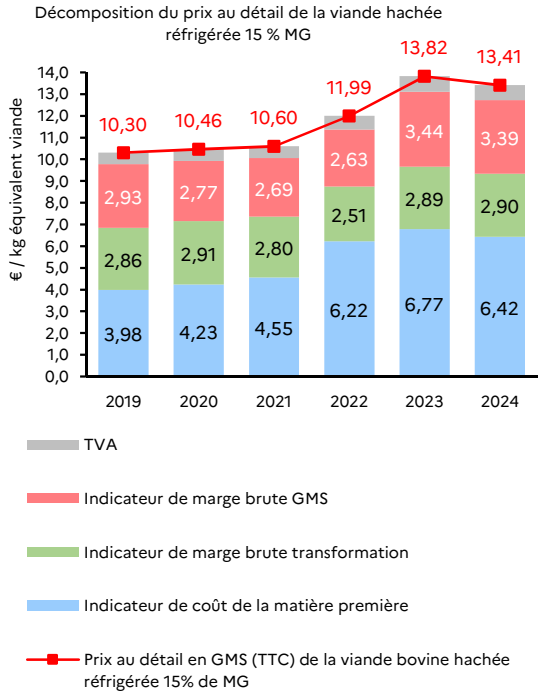


Sources: OFPM d'après FranceAgriMer, Culture Viande, Idele et Kantar Worldpanel

[16] Le rayon boucherie comprend la viande fraîche, hors volaille, crue ou peu élaborée, vendue en libre-service (UVCI et UVCM) ou à la coupe. UVCM : produit final préparé en atelier GMS à partir de pièces à découper achetées à l'industrie abattage-découpe. UVCI : produit final préparé par l'industrie d'abattage-découpe.

Viande hachée réfrigérée 15 % MG

Lecture : Pour la viande hachée à 15 % MG, le coût de la matière première agricole diminue davantage que pour le panier en 2024. Cela peut être lié en partie aux paramètres du modèle steak haché (rendements en autres morceaux et en steak haché des carcasses de vaches allaitantes). Le maillon transformation voit sa marge brute stagner. La grande distribution connaît une diminution de sa marge brute. Le prix au consommateur diminue ainsi de 3 % alors que l'inflation alimentaire est de + 1,3 %.



Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2025 de l'Observatoire pour la filière

viande ovine[17]

Eléments clés

Poids de la filière et acteurs

La France est 1e importateur et consommateur européen. 2e pays producteur de l'Union Européenne derrière l'Espagne.

27 000 exploitations de brebis allaitantes, spécialisées dans la viande ovine.

176 abattoirs sont agréés pour abattre des ovins en France, dont une dizaine assurent plus de 50 % des volumes abattus (plus de 3 000 tonnes équivalent carcasse (tec)/an).

La consommation de viande ovine, calculée par bilan est en forte baisse : de 5,5kg/hab./an dans les années 90' à 2,2 kg/hab./an en 2023. Au total, la consommation par bilan est de 150 000 tec en 2023.

Auto-approvisionnement et représentativité de l'Observatoire

- ***(Taux d'approvisionnement = ratio production/consommation).*** **La France n'est pas autosuffisante (avec un taux d'auto-approvisionnement de 58 %).**

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 (Pâques).**
- **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**

[17] Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer à la section 3 du chapitre 3 du Rapport de l'Observatoire.

Enseignements 2010 – 2022 de l'Observatoire

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

Transverse[18] pour les marges brutes : 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.

- **Spécificité filière pour les marges brutes :** la progression du coût de la matière première commence en 2021, en lien avec le Brexit. L'aval n'a pas amorti en 2021.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

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**, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces.

- **Spécificité filière pour les marges brutes :** le coût de la matière première agricole (MPA) a encore progressé en 2022, toujours sans amortissement de l'aval.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes :** le résultat net des exploitations agricoles augmente très légèrement en 2022. Pas de données spécifiques disponibles pour le maillon transformation. Pour la grande distribution, c'est un rayon qui est historiquement à marge nette négative, en 2022 elle se dégrade à nouveau.

Points clés 2023-2024

- Pour la production ovine, l'augmentation du coût de la matière première en 2023 (importée et domestique) ne s'est pas traduite dans le résultat net de la production agricole, qui diminue.
- Le coût de la matière première augmente fortement en 2024, pour la part importée (hausse des prix et quantité) comme pour la part domestique (hausse des prix avec baisse de l'offre liée à la FCO). Sa part dans le prix au détail (73 %) est la plus élevée depuis 2015.

[18] Commun à toutes les filières de produits agricoles et halieutiques suivies

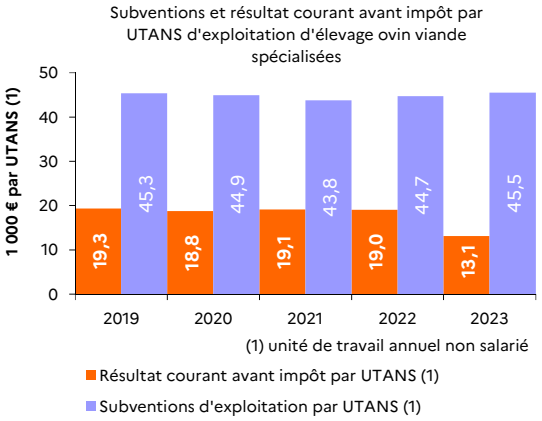
Synthèse des résultats au vu des problématiques étudiées dans le rapport 2025

1/ Quel impact des évolutions des marges brutes 2023 sur les marges nettes 2023 ?

MAILLON PRODUCTION AGRICOLE

Contexte marge brute : Après une augmentation du coût de la MPA entre 2021 et 2022, la valeur de la MPA a diminué en 2023.

Lecture marge nette : Forte baisse du résultat net en 2023. Les subventions représentent plus du double du résultat net.



Source : OFPM, d'après Rica (SSP)

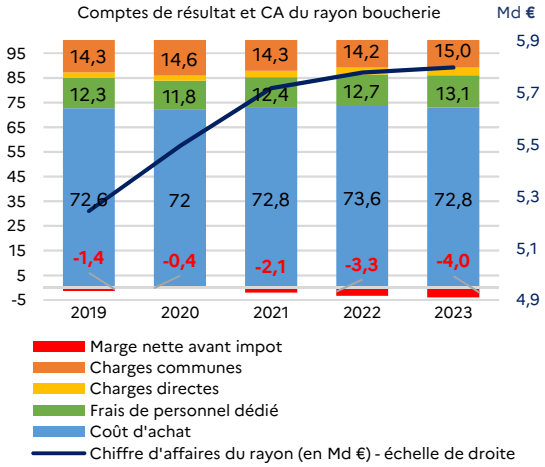
MAILLON TRANSFORMATION

Pas de données spécifiques disponibles

MAILLON DISTRIBUTION

GMS

Contexte marge brute : On observe une progression des marges brutes GMS. Le chiffre d'affaires augmente mais la marge nette diminue face à une augmentation supérieure des charges. Le taux de marge nette (résultat net / chiffre d'affaires) du rayon boucherie en 2023 est le plus faible depuis 2012. Ce rayon à marge nette négative renvoie surtout à des questions d'image des enseignes, de service, de fraîcheur contribuant à la fréquentation des magasins.

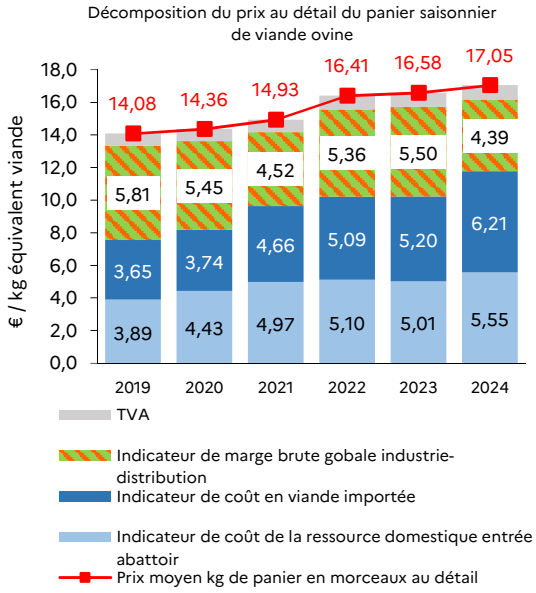


19OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

2/Après la progression du coût de la MPA observée jusqu'en 2022, sa baisse en 2023, quelle évolution en 2024 ? Observe-t-on encore des progressions de marges brutes aval en 2024 ?

Lecture : Nette augmentation du coût de la ressource domestique entrée abattoir avec une hausse du coût de la viande importée. Diminution de la marge brute agrégée industrie et distribution. Le prix au consommateur augmente depuis le début de la période observée.

Panier saisonnier de viande ovine



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

[19] Le rayon boucherie comprend la viande fraîche, hors volaille, crue ou peu élaborée, vendue en libre-service (UVCI et UVCM) ou à la coupe. UVCM : produit final préparé en atelier GMS à partir de pièces à découper achetées à l'industrie abattage-découpe. UVCI : produit final préparé par l'industrie d'abattage-découpe.

Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2025 de l'Observatoire pour la filière

Volailles de chair[20]

Eléments clés

Poids de la filière et acteurs

4e producteur de l'Union européenne.

Environ 10 500 élevages de volailles de chair.

Environ 120 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.

En 2024, 32 kg par habitant de viande de volailles consommée en France.

Auto-approvisionnement ou souveraineté de la filière

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

Caractéristiques de la filière en lien avec les travaux OFPM

- **Les produits importés vont à majorité dans la restauration hors-domicile et dans l'industrie de seconde transformation, donc contrairement aux poissons et à la viande ovine, 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 au poulet de chair. Les résultats de marges nettes du maillon production issus du RICA incluent donc toutes les espèces, ainsi que les œufs, sous le terme « 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 », comme dans le cas du veau de boucherie. 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-abattoir est un prix de cession négocié entre OP et abatteurs.**
- **Contexte particulier d'épizootie d'influenza aviaire 2021 – 2023 sévissant en Europe, affectant de fait l'offre en poulet alors que la demande progresse depuis plusieurs années.**

[20] Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer à la section 4 du chapitre 3 du Rapport 2025 de l'Observatoire.

Enseignements de l'Observatoire

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

Transverse[21] pour les marges brutes : 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.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : la filière volaille de chair est 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 :

Transverse pour les marges brutes : la part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; **l'aval a encore amorti**, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : dans un contexte de réduction d'offre du fait de l'influenza aviaire, progression du coût de la matière première et de la marge brute abattage-découpe dont les volumes traités diminuent. La marge brute GMS du rayon charcuterie apparaît plus stable.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes :** le résultat (RCAI/UTANS) des élevages de volaille (toutes espèces de chair et œufs) progresse en 2022. Le taux de marge nette (RCAI/CA) et le chiffres d'affaires de l'abattage et de transformation de poulet progressent. Le résultat net du rayon volaille des GMS diminue.

Points clés 2023-2024

- Les effets de l'influenza aviaire sur l'offre de 2021 à 2023 se sont ajoutés à ceux de l'inflation en 2023.

Marges brutes 2023 et 2024 :

- Après une nouvelle progression en 2023, le coût de la matière première et le prix au détail diminuent en 2024. La part du coût de la matière première dans le prix au détail est inférieure à celle de 2021, mais reste supérieure à 2020.
- Les marges brutes de l'abattage-découpe et de GMS progressent pour les 3 produits suivis en 2023. En 2024, elles diminuent chacune pour un produit différent (abattage-découpe sur le poulet label rouge, GMS sur la cuisse de poulet), mais progressent encore sur les deux autres produits.

Marges nettes 2023 :

- Le résultat (RCAI/UTANS) des élevages de volaille (toutes espèces de chair et œufs) diminue en 2023.
- Malgré une diminution de chiffre d'affaires, le résultat net de l'abattage-découpe de poulet progresse encore.
- Le résultat net du rayon volaille des GMS remonte en 2023.

[21] Transverse : pour toutes les filières de produits agricoles et halieutiques suivies

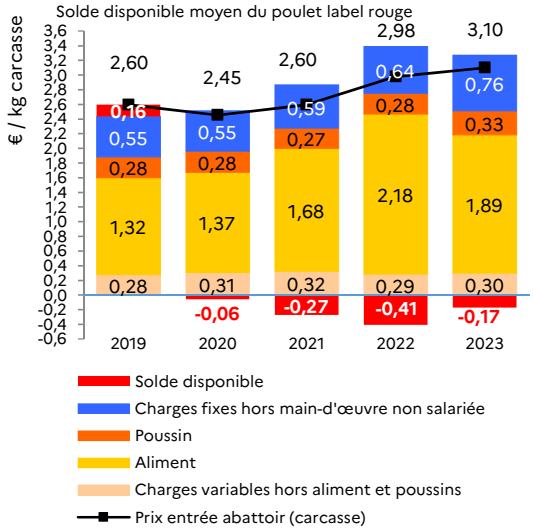
Synthèse des résultats au vu des problématiques étudiées dans le rapport 2025

1/ Quel impact des évolutions des marges brutes 2023 sur les marges nettes 2023 ?

MAILLON PRODUCTION AGRICOLE

Contexte marge brute : Progression du coût entrée-abattoir depuis 2020 jusqu'en 2023.

Lecture marge nette : Le résultat disponible est négatif depuis 2020 en poulet label rouge mais s'améliore en 2023.

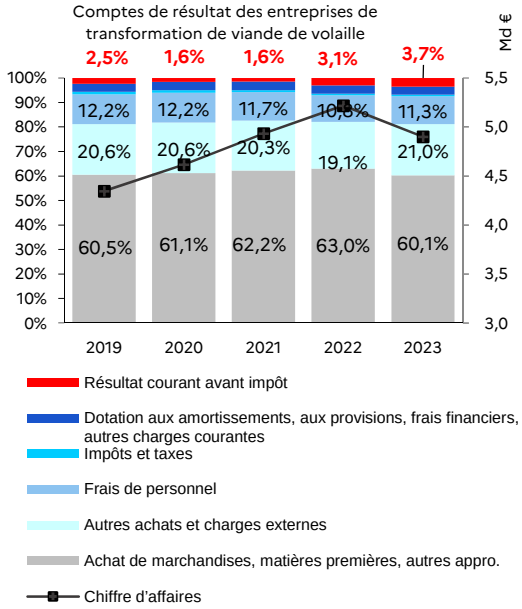


Source : Itavi, SSP

MAILLON TRANSFORMATION

Contexte marge brute : Progression de la marge brute industrie pour tous les produits suivis en 2023.

Lecture marge nette : Le chiffre d'affaires baisse après une période d'augmentation depuis 2019. Toutefois, le résultat courant avant impôt (RCAI) des abatteurs de poulets continue d'augmenter, car le taux de marge nette augmente encore.



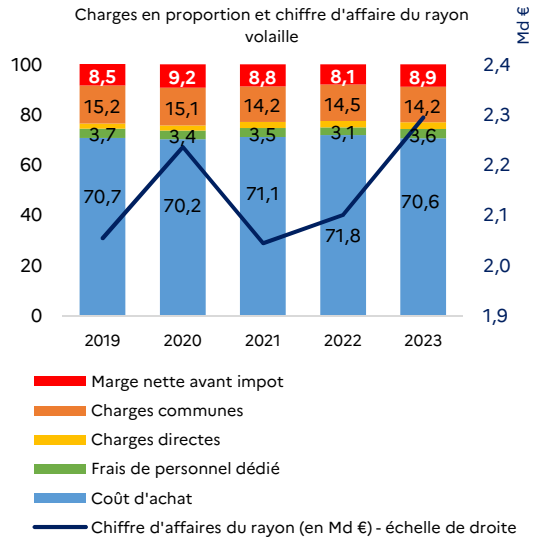
Sources : comptes agrégés d'un échantillon d'entreprises d'abattage et de transformation de viande de poulet, publiés sur la base Diane

MAILLON DISTRIBUTION

GMS

Contexte marge brute : Augmentation des marges brutes de la GMS pour tous les produits suivis en 2023.

Lecture marge nette : Augmentation du résultat en 2023 après une année de baisse.



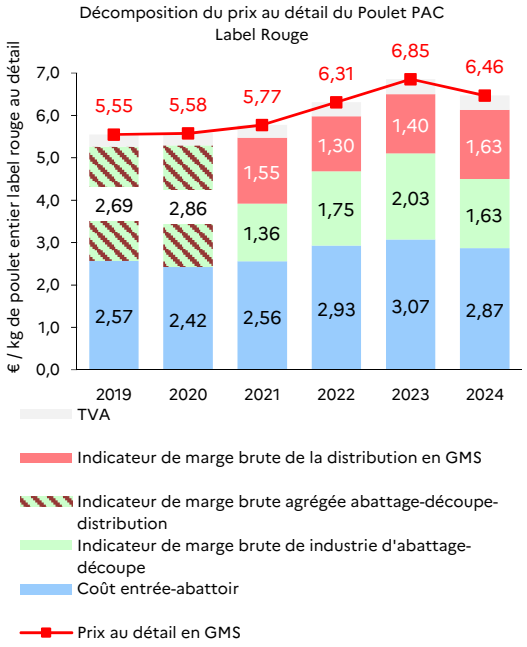
[22]Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

[22] Volaille fraîche et lapin, crue ou peu élaborée, vendue en libre-service (UVCI et UVCM), à la coupe ou en rôtisserie. UVCM : produit final préparé en atelier GMS à partir de pièces à découper achetées à l'industrie abattage-découpe. UVCI : produit final préparé par l'industrie abattage-découpe.

2/ Les progressions du coût de la MPA observées en 2022 et 2023 se sont-elles maintenues en 2024 ? Observe-t-on encore des progressions de marges brutes aval en 2024 ?

Poulet PAC label rouge

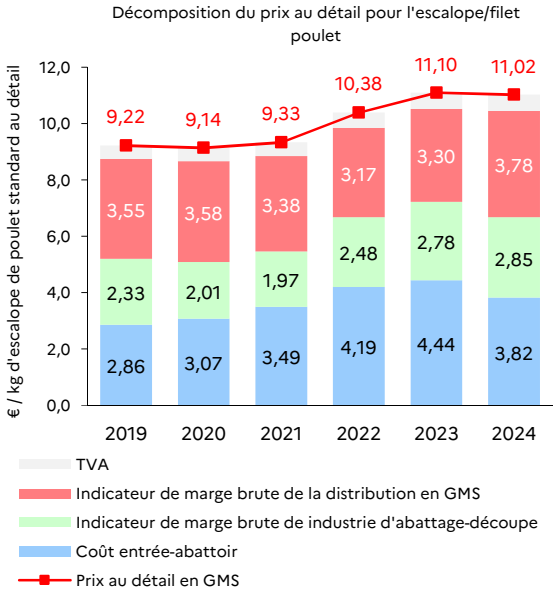
Lecture : Baisse du coût entrée-abattoir et du prix au détail en 2024.La marge brute de l'abattage-découpe diminue tandis que celle de la GMS progresse.



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

Escalope/filet poulet

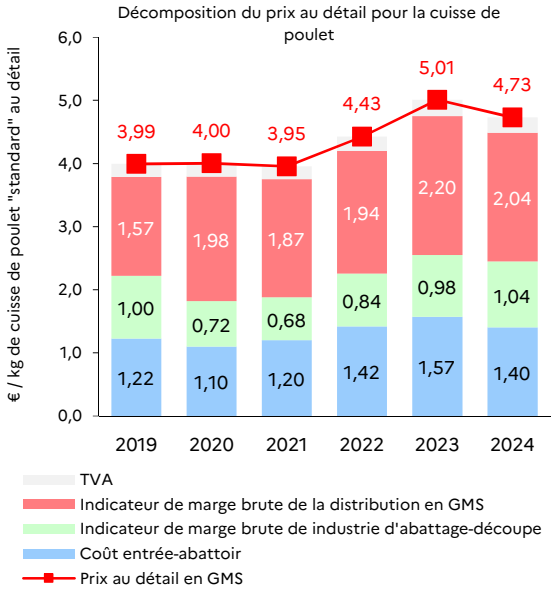
Lecture : Baisse du coût entrée-abattoir et du prix au détail en 2024.La marge brute de l'abattage-découpe et celle de la GMS progressent.



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Kantar WorldPanel et enquête auprès industriels de l'abattage-découpe

Cuisse de poulet

Lecture : Baisse du coût entrée-abattoir et du prix au détail en 2024.La marge brute de l'abattage-découpe progresse tandis que celle de la GMS diminue.



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Kantar WorldPanel et enquête auprès industriels de l'abattage-découpe

Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2025 de l'Observatoire pour la filière

Lait de vache conventionnel et biologique[23]

Eléments clés

Poids de la filière et acteurs

La France est le 2e producteur européen.

Environ 45 000 exploitations dont 10% en agriculture biologique. 23 milliards de litres de lait collectés en 2023.

660 sites de transformation.

En 2023, les ménages français ont consommé 774 milliers de tonnes de produits laitiers de vache en équivalent MSU. Les français sont les 1ers consommateurs européens de matière grasse laitière (8 kg/hab./an en 2022) et de fromages (27,5 kg/hab./an). En revanche, ils consomment de moins en moins de laits liquides, et moins que la moyenne européenne (42 kg contre 50 kg).

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 (déficit de 20 % pour le beurre).**

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

- **Concept de cracking à partir 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 prix du lait collecté moins la valorisation des coproduits obtenus.**
- **Environ 30 % de la collecte est valorisé via des ingrédients laitiers dits produits industriels (ingrédients pour l'industrie agroalimentaire : poudres de lait, beurre vrac, beurre concentré…).**
- **La production de lait biologique est caractérisée par le déclassement d'une partie de la collecte. C'est-à-dire que, comme la production de lait de collecte biologique est supérieure aux ventes de produits finis biologiques, cette partie excédentaire dite déclassée sert à fabriquer des produits conventionnels. Dans le modèle OFPM, cette valorisation est prise en compte sous forme de beurre et poudre de lait écrémé conventionnels.**
- **2022 est marquée par une forte progression de la valorisation des coproduits et un déclassement record en lait bio (35 à 40 % de la production).**

[23] Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer à la section 5 du chapitre 3 du Rapport de l'Observatoire.

Enseignements 2010 - 2022 de l'Observatoire

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

Transverse[24] pour les marges brutes : 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.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : 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. Pour les PGC laitiers 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**, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : 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 maintenant ses marges brutes.

Transverse pour les marges nettes : Pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes :** En 2022, les producteurs de lait biologique ont vu leur résultat net diminuer. A contrario, le résultat des producteurs de lait conventionnel a augmenté. La marge nette de l'industrie laitière progresse. La marge nette du rayon produit laitier de la GMS diminue, comme pour chacun des 7 autres rayons suivis.

Points clés 2023-2024

- Le RCAI/UTANS des exploitations lait de vache conventionnel a diminué en 2023 tandis que celui des exploitations de lait de vache biologique a progressé.
- les marges nettes progressent pour l'ensemble de l'industrie laitière en 2023 ; avec toutefois une diminution pour les très petites entreprises et les entreprises principalement positionnées sur les produits industriels secs (poudres, lait infantile, ingrédients alimentaires…) ou spécifiques (glaces, produits ultra-frais à base végétale…).
- La marge nette du rayon « produits laitiers » des GMS a progressé en 2023. Ce rayon a eu une meilleure évolution de ses résultats, en volume et valeur, que les autres rayons suivis. Il passe de 4e à 2e contributeur de la marge nette pour l'ensemble des 7 rayons suivis.
- Le prix au détail des produits laitiers suivis, conventionnels et biologiques, augmente en 2024, à l'exception de l'emmental (suivi uniquement en conventionnel).
- Pour les produits conventionnels au lait de vache, le coût de la matière première est en baisse en 2024 pour le lait UHT, le yaourt nature, le camembert et l'emmental par rapport à 2023 ; il augmente pour le beurre et est stable pour le panier des 5 PGC précités. Tandis que le prix du lait 2024 est stable par rapport à 2023. Les évolutions de coût de matière première différentes entre produits tiennent au type de modèle utilisé : un modèle unique pour le lait UHT, le yaourt nature, le camembert et l'emmental ; un modèle pour le beurre ; un modèle pour le panier.
- La marge brute de l'industrie laitière progresse pour tous les produits individuels sauf le beurre ; elle progresse également pour le panier des 5 PGC.
- La marge brute de la GMS évolue très peu produit par produit (à l'exception d'une hausse sur le beurre) et est stable pour le panier des 5 PGC. Pour ce panier, la part de la matière première dans le prix au détail revient au niveau avant inflation, de 2021.
- Pour les produits biologiques au lait de vache (lait UHT et beurre), le coût de la matière première est en baisse. Sa part dans le prix au détail est inférieure à celle de 2021. La marge brute agrégée aval augmente en 2024, en valeur et en part.

[24] Commun à toutes les filières de produits agricoles et halieutiques suivies.

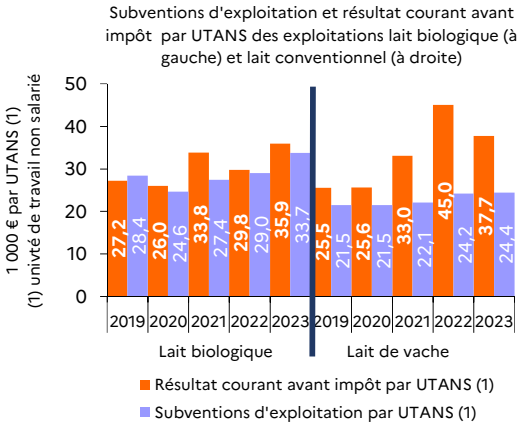
Synthèse des résultats au vu des problématiques étudiées dans le rapport 2025

1/ Quel impact des évolutions des marges brutes 2023 sur les marges nettes 2023 ?

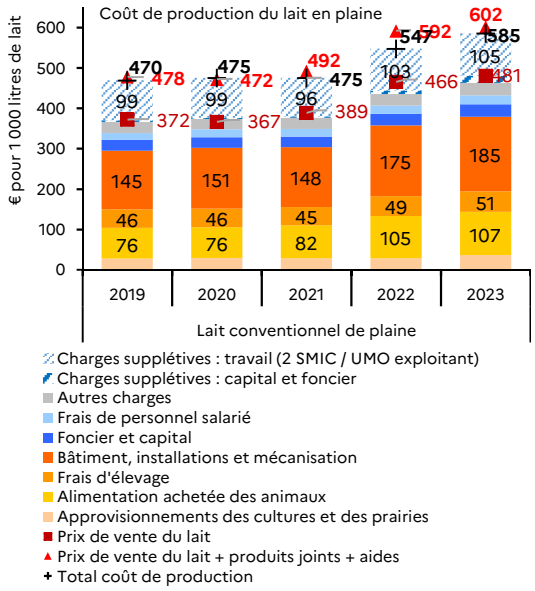
MAILLON PRODUCTION AGRICOLE

Contexte marge brute : le prix du lait, ainsi que la part et la valeur de la MPA ont progressé en 2023.

Lecture marge nette : Augmentation du résultat courant avant impôt des exploitations agricoles productrices de lait biologique. Baisse du résultat courant avant impôt des exploitations agricoles productrices de lait de vache conventionnel.



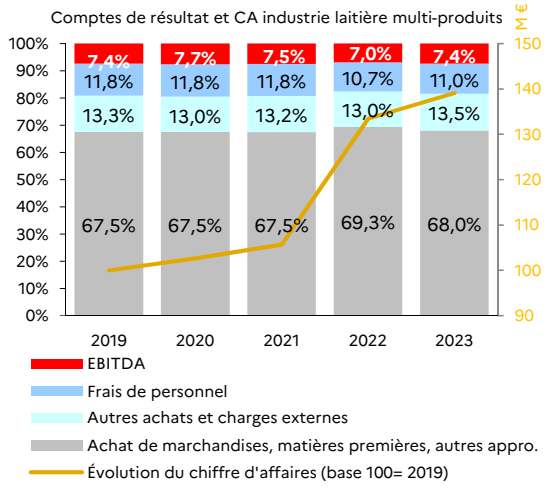
Source : OFPM, d'après Rica (SSP)



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

MAILLON TRANSFORMATION

Lecture : la marge nette de l'industrie laitière progresse en 2023 pour les multi-produits

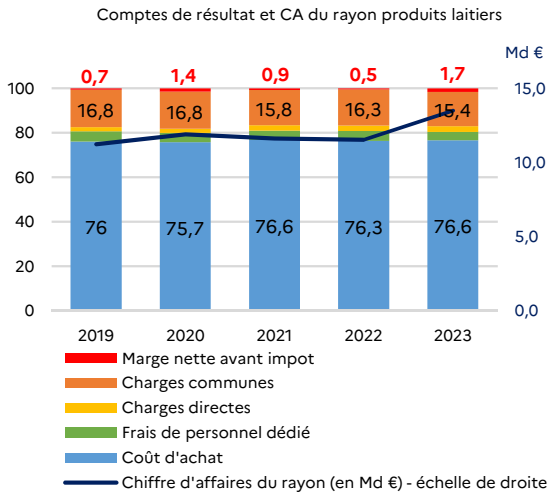


Source : Observatoire financier des entreprises de transformation laitière – Crédit Agricole (EBITDA : Ernings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization)

MAILLON DISTRIBUTION

Contexte marge brute : Stable pour le panier laitier conventionnel et le lait UHT conventionnel.

Lecture marge nette : En 2023, le taux de marge nette augmente ainsi que le chiffre d'affaire.



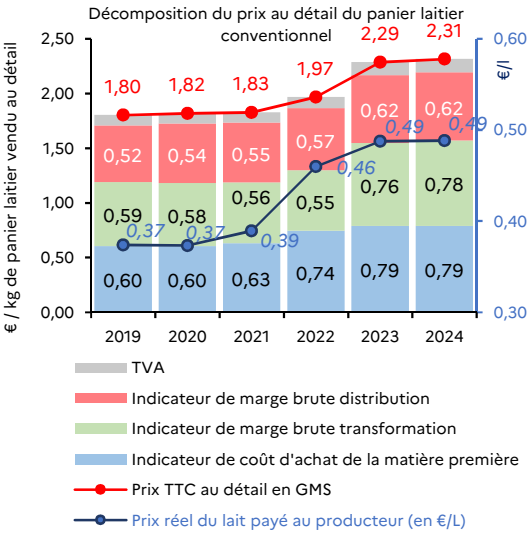
[25]OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes.

[25] Le rayon produits laitiers comprend les produits laitiers frais vendus en libre-service (UVCI et UVCM) ou à la coupe. CE sont des produits de base de lait de vache, de chèvre ou de brebis, mais aussi à base de soja commercialisés dans le rayon des produits laitiers frais.

2/Après la progression du coût de la MPA observée en 2023, quelle évolution en 2024 ?

Panier laitier conventionnel

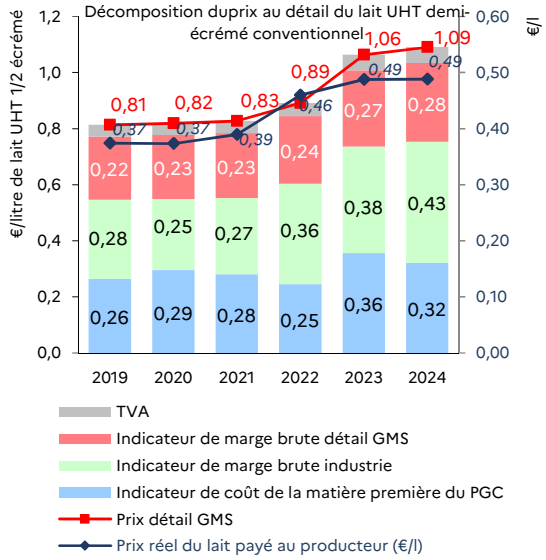
Lecture : Les marges brutes amont et GMS sont restées stables en 2024. La marge brute a très légèrement augmenté pour la transformation.



[26]Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, ATLA, Insee, Kantar Worldpanel

Lait UHT demi-écrémé conventionnel

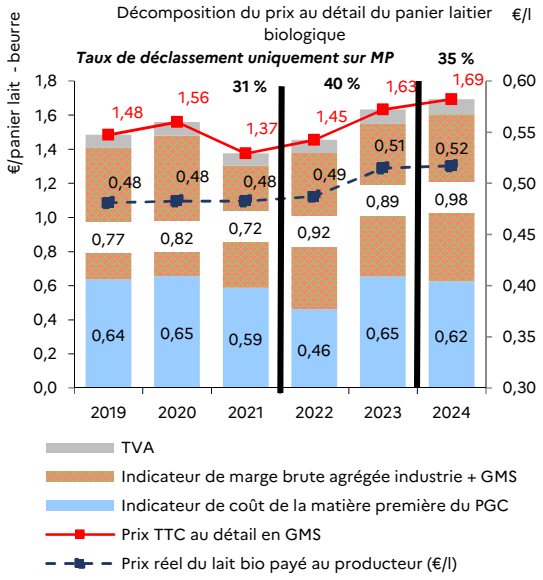
Lecture : En 2024, le coût de la matière première diminue. La marge brute transformation augmente. Celle de la GMS augmente encore très légèrement.



[27]Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, ATLA, Insee, Kantar Worldpanel

Panier laitier biologique

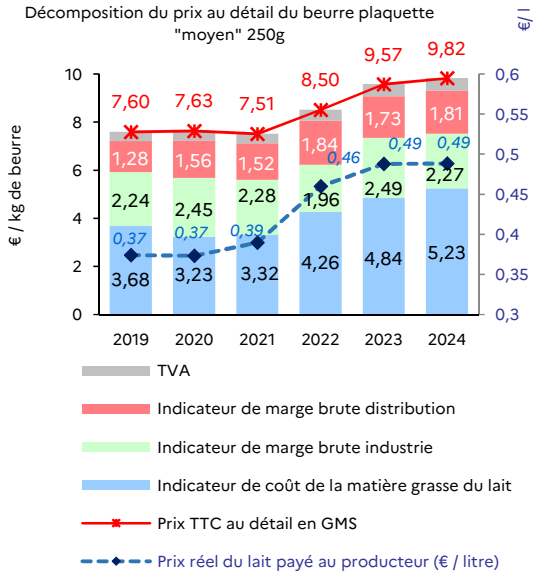
Lecture : Par manque des PVI la MB est agrégée en aval entre industrie et GMS. Le coût de la matière première du PGC diminue et la marge brute agrégée aval augmente et atteint son niveau le plus haut sur la période.



[28]Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, ATLA, Insee, Kantar Worldpanel

Beurre plaquette 250g

Lecture : Pour le beurre (80 % de matière grasse), le modèle ne prend pas en compte de coproduits, mais uniquement le coût de la matière grasse du lait collecté. Ce coût augmente en 2024. La marge brute transformation diminue, et celle de la GMS augmente. Le prix final au consommateur continue d'augmenter.



[29]Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, ATLA, Insee, Kantar Worldpanel

[26] Constitué de lait demi-écrémé, yaourt, emmental, camembert, beurre plaquette, sans autres coproduits.

[27] Produit pour lequel le coproduit est essentiellement sous forme de beurre.

[28] 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.

[29] Beurre conventionnel (produit à 80% 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 2025 de l'Observatoire pour la filière

Lait de chèvre[30]

Éléments clés

Poids de la filière et acteurs

La France est le 1er producteur européen et le 1er collecteur avec une collecte d'un peu plus de 500 millions de litres. Mais elle a le 4e cheptel européen.

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. Avec 100 000 t par an, dont la moitié de bûchette de chèvre, les fromages sont le principal produit laitier caprin.

La moyenne par acheteur est de 2,5 kg/an.

Auto-approvisionnement 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 production de lait de chèvre est sujette à une forme de saisonnalité, entrainant des décalages avec les fabrications ;**
- **Une partie de la collecte est reportée via des stocks de caillé congelé.**

30 Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer à la section 6 du chapitre 3 du rapport de l'Observatoire.

Enseignements transverses 2010 – 2022 de l'Observatoire

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.

Transverse[31] pour les marges brutes : 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.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : 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 :

Transverse pour les marges brutes : la part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; **l'aval a encore amorti**, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces.

- **Spécificité filière pour les marges brutes :** également, sur la filière lait de chèvre, la part de la MPA a augmenté dans le prix du produit final.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : la production laitière caprine voit son RCAI/UTANS baisser en 2022. Pas de données spécifiques au lait de chèvre pour la transformation ; la marge nette de l'industrie laitière dans son ensemble progresse. Pour la GMS, la marge nette du rayon tous produits laitiers diminue.

Points clés 2023-2024

- Le RCAI/UTANS des exploitations lait de chèvre a diminué en 2023.
- Pour la bûchette de chèvre, le prix au détail, le coût de la matière première et la marge brute de la GMS diminuent en 2024. Seule la marge brute de l'industrie progresse. La part de la matière première globale est inférieure à celle de 2021.

[31] Commun à toutes les filières de produits agricoles et halieutiques suivies.

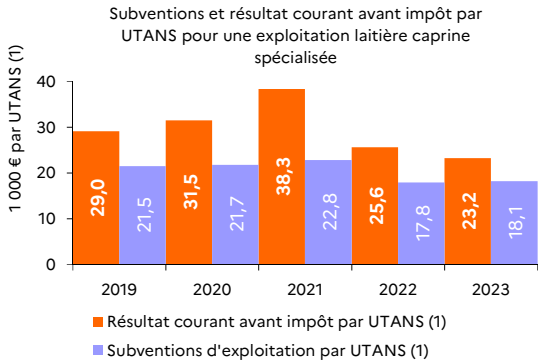
Synthèse des résultats au vu des problématiques étudiées dans le rapport 2025

1/ Quel impact des évolutions des marges brutes 2023 sur les marges nettes 2023 ?

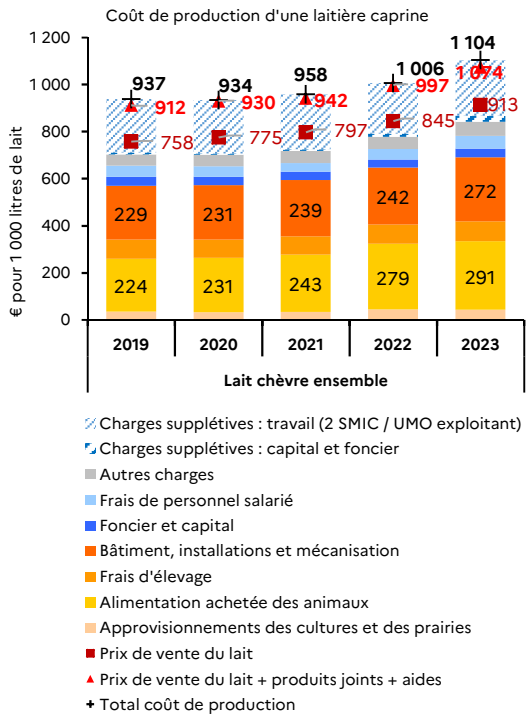
MAILLON DE LA PRODUCTION AGRICOLE

Contexte marges brutes : La part et la valeur de la MPA nationale dans le produit final sont tendanciellement croissantes depuis 2019. Elles ont encore augmenté entre 2023.

Lecture marges nettes : Le résultat courant avant impôt a encore baissé en 2023.

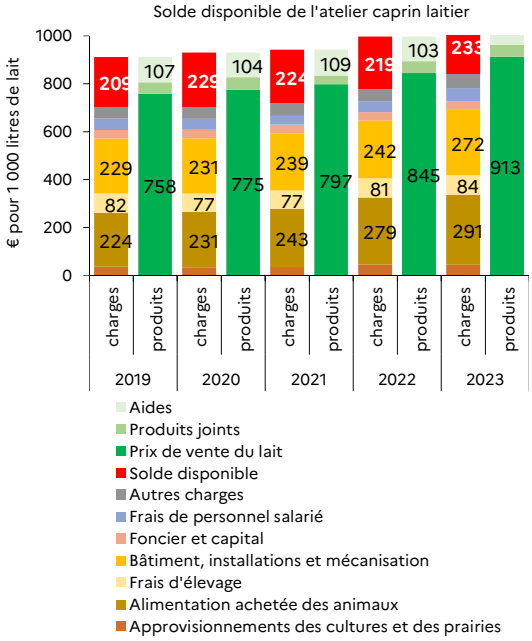


Source : OFPM, d'après Rica (SSP)



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

Lecture marges nettes : Progression du solde disponible face à l'augmentation du produit.



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

MAILLON DE LA TRANSFORMATION

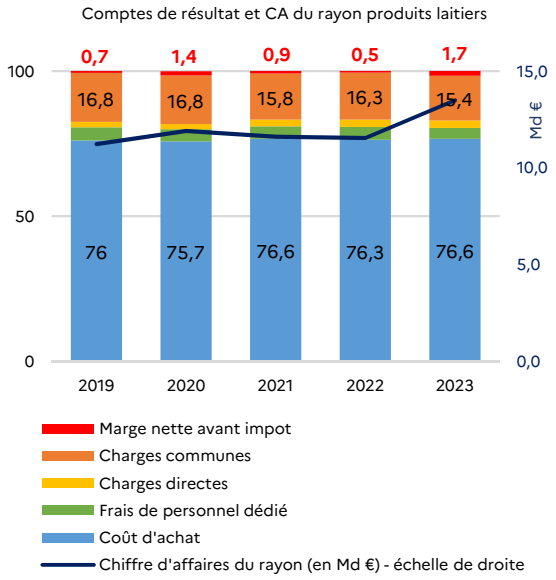
Pas de données spécifiques disponibles

MAILLON DE LA DISTRIBUTION

GMS

Contexte marges brutes : Elle augmente pour la GMS en 2023.

Lecture marges nettes : En 2023 la marge nette du rayon tous produits laitiers augmente (progression du taux de marge nette ainsi que du chiffre d'affaires).

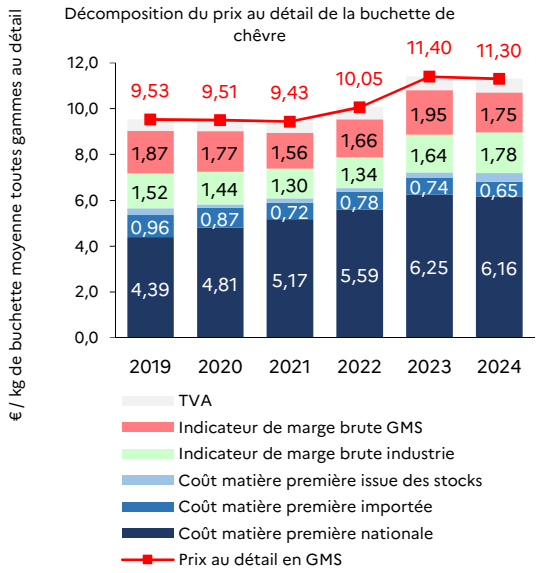


[32]OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

2/ Les progressions du coût de la MPA observées en 2022 et 2023 se sont-elles maintenues en 2024 ? Observe-t-on encore des progressions de marges brutes aval en 2024 ?

Buchette de chèvre

Lecture : Le coût de la MPA nationale et importée baisse après plusieurs années d'augmentation. La marge brute industrie augmente et celle de la GMS baisse. Le prix au consommateur diminue en conséquence.



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

[32]Le rayon produit laitiers comprend les produits laitiers frais vendus en libre-service (UVCI et UVCM) ou à la coupe. Ce sont des produits de base de lait de vache, de chèvre ou de brebis, mais aussi à base de soja commercialisés dans le rayon des produits laitiers frais. UVCM : produit final préparé en atelier GMS à partir de pièces à découper achetées à l'industrie abattage-découpe. UVCI : produit final préparé par l'industrie d'abattage-découpe.

Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2025 de l'Observatoire pour la filière

blé tendre-farine-pain[33]

Eléments clés

Poids de la filière et acteurs

La France est le 1er pays producteur de blé tendre de l'Union européenne et le 6e pays producteur mondial derrière la Chine, l'Inde, la Russie, les États-Unis et l'Australie.

Environ 300 000 exploitations de grandes cultures, 4,7 millions d'hectares cultivés en blé tendre, en moyenne sur les 5 dernières campagnes, 35 millions de tonnes (Mt) produites.

Environ 5 Mt de blé tendre sont transformées en farine (soit 15 % de la production de blé tendre).

Les utilisations pour l'alimentation humaine concernent environ 60 % des utilisations en France et les 40 % restants concernent l'alimentation animale.

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 200 %).**
- **Représentativité de cette filière : Environ 10 % du blé français est transformé en farine panifiable, utilisée pour fabriquer du pain, de la pâtisserie, des viennoiseries, biscuits, biscottes, gâteaux….**

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

- **Le blé est trié en lots (on parle alors d'allotement) en fonction de sa qualité pour divers usages (exportation, panification, alimentation animale). Il n'y a pas de séparation de la matière première agricole en constituants pour la transformation comme dans d'autres filières (lait, viandes). Il n'y a donc pas de coproduit pris en compte dans le modèle baguette de l'Observatoire.**
- **Forte volatilité du prix du blé liée à l'évolution des cours mondiaux.**
- **Existence de marchés à terme 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 2e transformation de la farine en produits de boulangerie se fait à 50 % en boulangerie artisanale, avec également vente au détail sur place ; 40 % dans les boulangeries industrielles avec ventes finales 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 aux prix de vente industriels (PVI) de la baguette, la marge brute en aval de la meunerie inclut les trois circuits cités dessus pour la 2e transformation et la vente au détail.**

[33]Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer à la section 7 du chapitre 3 du Rapport de l'Observatoire.

Enseignements 2010 – 2022 de l'Observatoire

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

Transverse[34] pour les marges brutes : 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.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : l'amortissement par la 1e 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 :

Transverse pour les marges brutes : la part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; **l'aval a encore amorti**, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces.

- **Spécificité filière pour les marges brutes :** 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.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : le maillon production a le résultat le plus élevé depuis 2019. Maillon transformation : pour la première fois négative depuis 2019 en meunerie et boulangerie industrielle. Maillon distribution : Résultat en baisse pour le rayon boulangerie des GMS habituellement déficitaire. Meilleur résultat depuis 2019 pour la boulangerie.

Points clés 2023-2024

- Le coût de la MPA diminue en 2023 et revient à un niveau inférieur à celui de 2021. Dans ce contexte de baisse des prix et de hausse des charges, la marge nette de la production agricole est en très forte diminution.
- La reconstitution des marges brutes en aval en 2023 s'est traduite par une progression des marges nettes pour la majorité des activités aval pour lesquelles les données sont disponibles (meunerie, boulangerie industrielle, rayon boulangerie des GMS), qui restent négatives. Á l'inverse de la boulangerie artisanale pour laquelle les marges nettes restent positives, mais en recul en 2023.
- Le coût de la MPA diminue à nouveau en 2024, tandis que les marges brutes aval progressent à nouveau, dans un contexte de fin d'inflation (retour de l'inflation générale à 2 % en moyenne annuelle, 1,3 % pour l'alimentation). Le prix au détail de la baguette suit l'inflation alimentaire.

[34] Commun à toutes les filières de produits agricoles et halieutiques suivies.

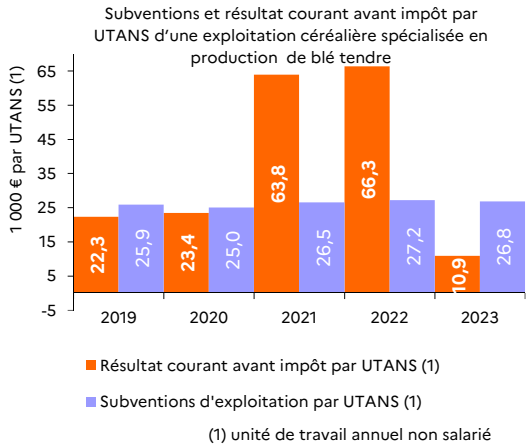
Synthèse des résultats au vu des problématiques étudiées dans le rapport 2025

1/ Quel impact des évolutions des marges brutes 2023 sur les marges nettes 2023 ?

MAILLON DE LA PRODUCTION AGRICOLE

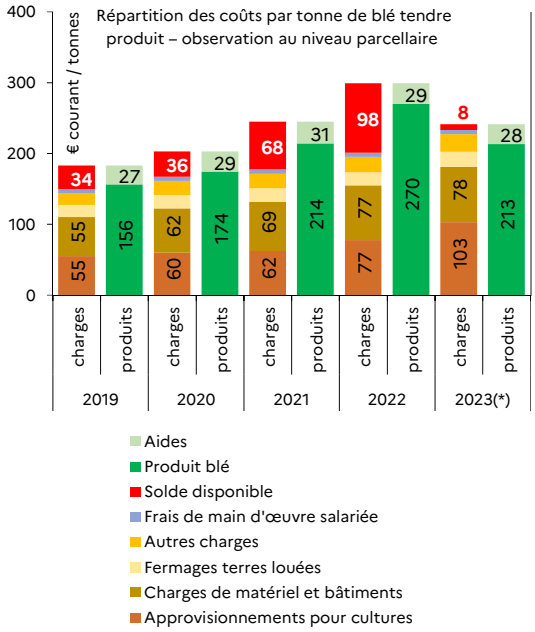
Contexte marge brute : La part et la valeur de la MPA ont baissé dans la baguette en 2023.

Lecture marge nette : Baisse du résultat net des exploitations céréalières en 2023.

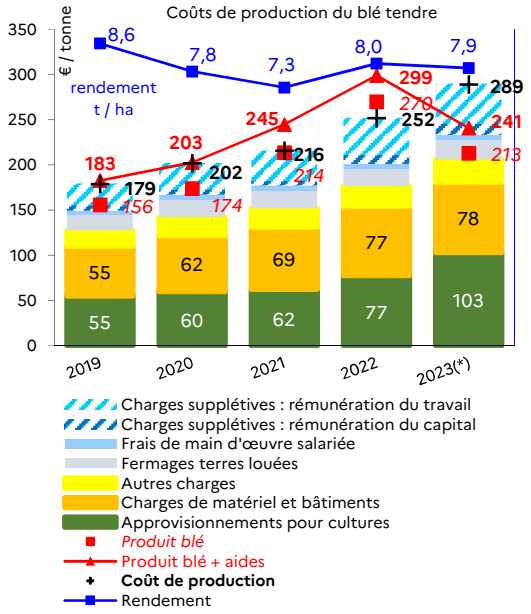


Source : OFPM, d'après Rica (SSP)

Lecture marge nette : Forte baisse du RCAI/UTANS en 2023 du fait de charges qui augmentent alors que le produit diminue.



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



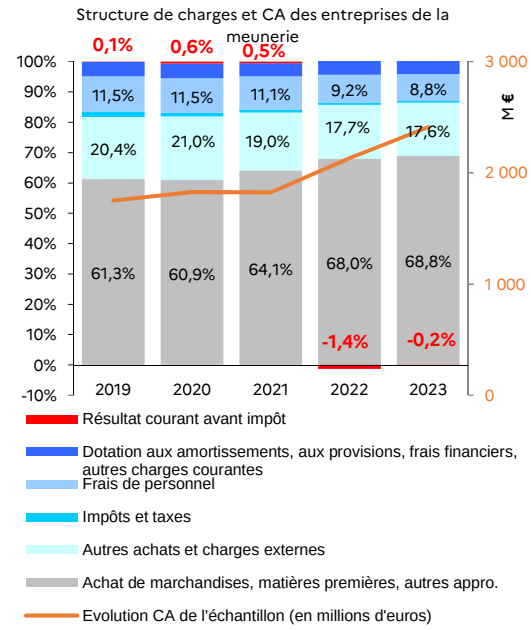
Source : Observatoire Arvalis-Unigains d'après CerFrance

MAILLON DE LA TRANSFORMATION

Meunerie

Contexte marge brute : Sa valeur pour la meunerie double en 2023.

Lecture marge nette : le RCAI progresse mais reste négatif du fait de charges toujours supérieures aux produits.

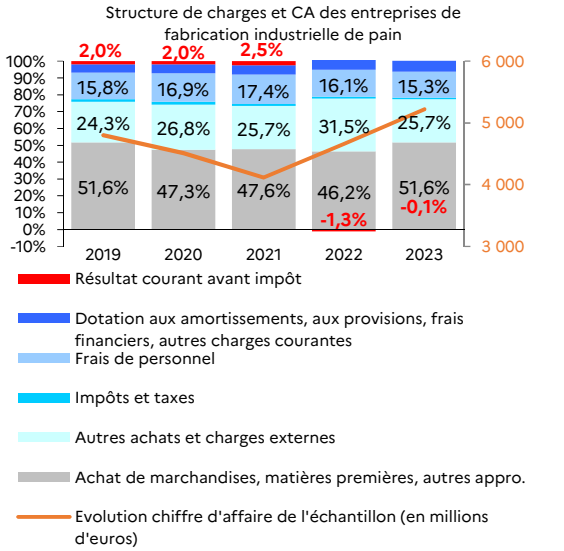


Source : comptes des entreprises du code du secteur de la meunerie publiée sur la base Diane

Boulangerie industrielle

Contexte marge brute : 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 marge nette : Le RCAI progresse mais reste négatif du fait de charges toujours supérieures aux produits.



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

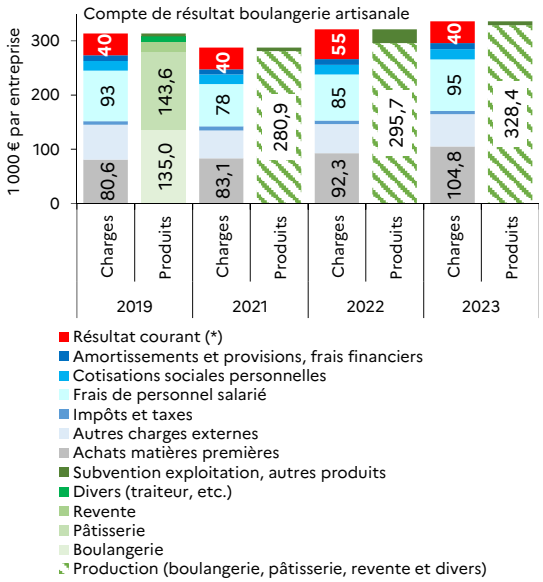
MAILLON DE LA DISTRIBUTION

2e transformation et vente au détail

Contexte marge brute : Idem boulangerie industrielle.

Boulangerie artisanale

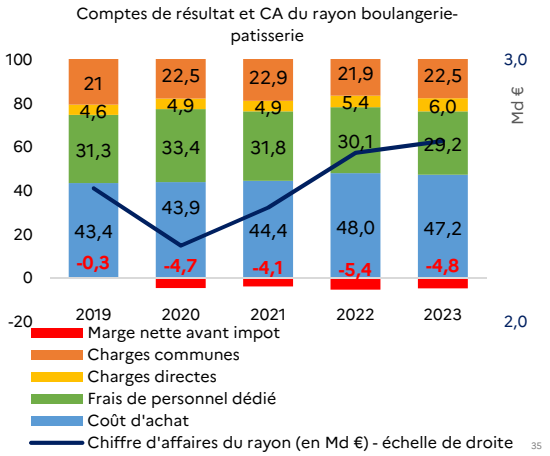
Lecture marge nette : Le RCAI diminue et revient au niveau de 2019.



Source : Centre national de gestion agréé interprofessionnel de France

GMS

Lecture : Amélioration de la marge nette du rayon boulangerie des GMS. La marge nette est historiquement négative car ce rayon renvoie surtout à des questions d'image des enseignes, de service, de fraîcheur, contribuant à la fréquentation des magasins.

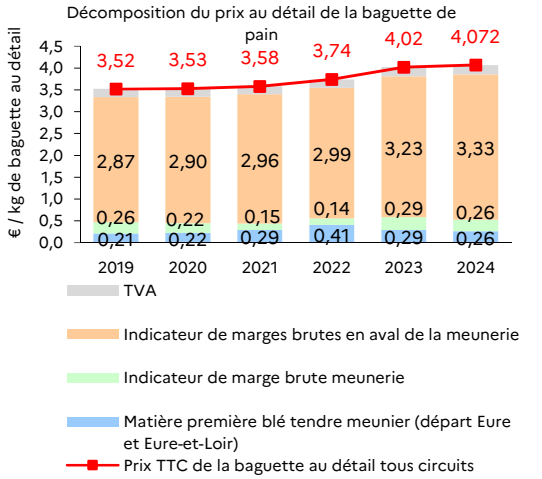


Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

2/ Après la progression du coût de la MPA blé tendre observées en 2022 et sa diminution en 2023, quelle évolution en 2024 ? Observe-t-on encore des progressions de marges brutes aval en 2024 ?

Baguette de pain

Lecture : Deuxième année de diminution du coût de la matière première agricole en 2024 après la forte hausse de 2022. Diminution de la marge brute meunerie qui reste supérieure à celles de 2020-2022 et revient au niveau de 2019. Une deuxième année de progression de la marge brute agrégée en aval de la meunerie.



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

[35] Pains, pâtisseries et viennoiseries fabriqués, décongelés, assemblés ou cuits dans le magasin ou dans une plateforme de l'enseigne.

Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2025 de l'Observatoire pour la filière

blé dur-pâtes[36]

Eléments clés

Poids de la filière et acteurs

La France est le 2e pays producteur de blé dur de l'Union européenne, derrière l'Italie et le 2e pays producteur mondial en termes de rendement.

Le blé dur est produit par environ 13 000 exploitations de grandes cultures, principalement dans quatre bassins : Sud-est, Sud-ouest, Ouest-océan et Centre Île-de France. La production fluctue énormément avec les surfaces cultivées.

Consommation : Le marché des pâtes en France est en croissance en volume de 10 % entre 2019 et 2024

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 %). Elle exporte du blé dur, mais 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 pour pouvoir différencier les deux composantes).**

[36] Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer à la section 8 du chapitre 3 du Rapport de l'Observatoire.

Enseignements 2010 – 2022 de l'Observatoire

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

Transverse[37] pour les marges brutes : 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.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : 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 :

Transverse pour les marges brutes : la part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; **l'aval a encore amorti**, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : l'industrie a reconstitué ses marges brutes dès 2022. Celle de la GMS est stable.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : le maillon production connaît le résultat net le plus élevé de la période observée. Maillon transformation, le plus faible de la période observée en lien avec la forte augmentation du prix de la matière première. Pas de données pour la distribution, le rayon concerné est celui de l'épicerie, non suivi car trop hétérogène.

Points clés 2023-2024

- La reconstitution des marges brutes en aval en 2023 s'est traduite par une progression des marges nettes pour l'industrie de fabrication de pâtes.
- Le coût de la matière première diminue à nouveau en 2024. Tandis que les marges brutes aval progressent à nouveau ; dans un contexte de retour de l'inflation générale à 2 % (1,3 % pour l'alimentation), dans lequel le prix au détail des pâtes diminue.
- Le coût de la MPA diminue et revient à un niveau inférieur à celui de 2021. Dans ce contexte de baisse des prix et de hausse des charges, la marge nette de la production agricole est en diminution.

[37] Commun à toutes les filières de produits agricoles et halieutiques suivies.

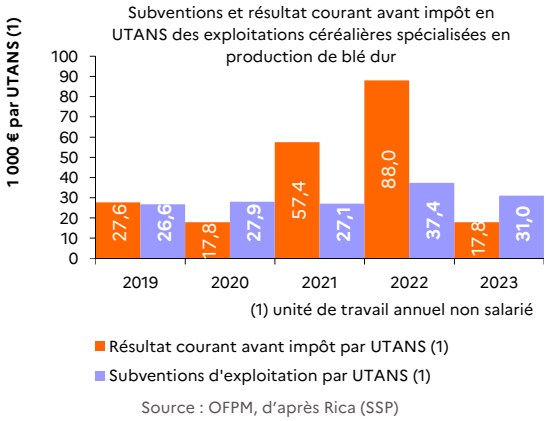
Synthèse des résultats au vu des problématiques étudiées dans le rapport 2025

1/ Quel impact des évolutions des marges brutes 2023 sur les marges nettes 2023 ?

MAILLON PRODUCTION AGRICOLE

Contexte marge brute : La part et la valeur de la MPA a diminué après une année de forte augmentation en 2022 mais reste toujours à un niveau plus élevé que les années avant 2020.

Lecture marge nette : Forte baisse du résultat courant avant impôt (RCAI) des exploitations agricoles productrices de blé dur en 2023.



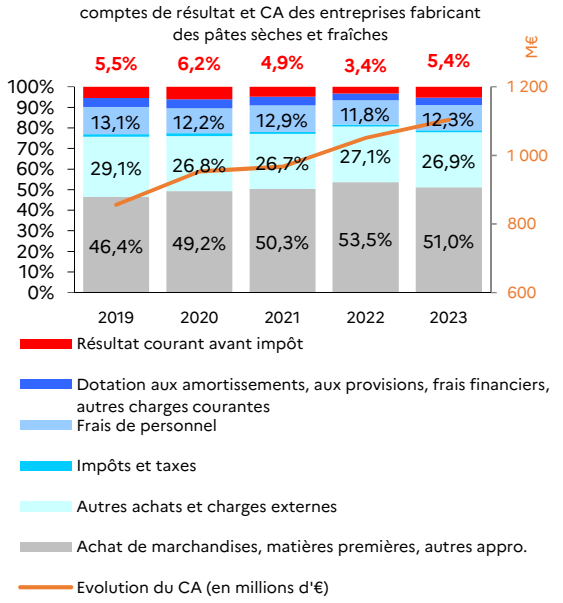
Source : OFPM, d'après Rica (SSP)

MAILLON TRANSFORMATION

Fabrication de pâtes alimentaires

Contexte marge brute : Sa valeur pour la partie industrie-semoulerie-pâtes augmente pour la deuxième année consécutive et atteint son niveau le plus haut en 2023.

Lecture marge nette : Augmentation du RCAI des entreprises de fabrication de pâtes (y compris fraîches) après une année de baisse importante en 2022 en lien avec la progression du coût d'achat de la matière première.



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

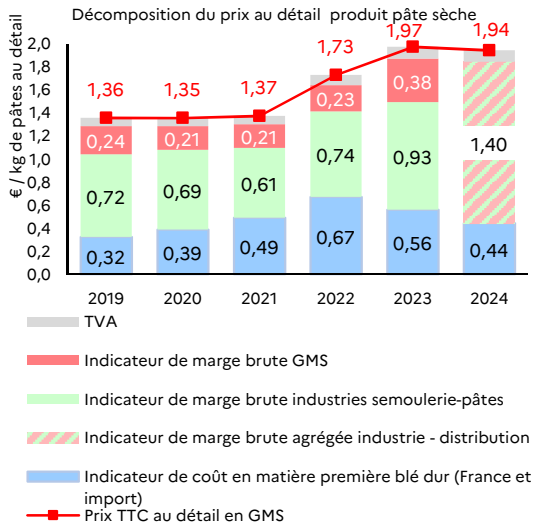
MAILLON DISTRIBUTION

Pas de données disponibles

2/ Après la progression du coût de la MPA blé dur observée en 2022 et sa diminution en 2023, quelle évolution en 2024 ? Observe-t-on encore des progressions de marges brutes aval en 2024 ?

Pâte sèche

Lecture : Le coût de la MPA diminue à nouveau. La marge brute agrégée aval (industrie + GMS) progresse à nouveau. Le prix au détail baisse très légèrement.



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Mintech, Insee

Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2025 de l'Observatoire pour la filière *Fruits, légumes et pommes de terre*[38]

Eléments clés

Poids de la filière et acteurs

	Fruits frais et transformés	Légumes frais et transformés	Pommes de terre de conservation, fraiches et transformées
Rang européen	5e producteur européen	3e producteur européen	2ème producteur européen
Exploitation	47 000 producteurs		8 500 producteurs
Expédition	8 milliards d'euros		Pas d'information
Consommation	158 kg/an/ménage		35 kg par an/ménage

Auto-approvisionnement et représentativité de l'Observatoire

- *(Taux d'approvisionnement = ratio production/consommation)*. 2022

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

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

- L'Observatoire étudie les marges des fruits et légumes et de la pomme de terre de conservation pour les circuits dits « en frais » (hors transformation). La transformation fait l'objet de relations contractualisées spécifiques entre producteurs et transformateurs pour lesquelles les données disponibles et modèles utilisés ne sont pas représentatifs. Pour la pomme de terre, la campagne va d'août n à juillet n+1.
- Filière exemptée d'EGALIM (pas de sanctuarisation de la matière première). Et très peu de mécanismes de régulation en dehors des possibilités de promotions en période de crise conjoncturelle constatée sur les prix (pas d'aides directes PAC).
- Filière climato-sensible 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. Par conséquent, nous retrouvons des variations de prix 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. En amont des centrales et des grossistes se situent les expéditeurs, opérateurs de la 1e mise en marché des fruits et légumes. Pour environ 75 % de la production nationale (en volume) non destinées à la transformation, la 1e 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). Les 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.
- La marge brute agrégée aval des modèles paniers fruits et légumes ne tient pas compte de celle des détaillants spécialisés, car la décomposition porte sur des prix de vente au détail en GMS.
- C'est une des deux filières (avec le lait de vache) pour laquelle l'Observatoire suit la production conventionnelle et biologique.
- Pas de données de marges brutes pour le panier de fruits et le panier de légumes pour 2020 car les releveurs de prix n'ont pas pu se rendre sur le terrain (confinement situation sanitaire).

[38] Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer à la section 9 du chapitre 3 du Rapport de l'Observatoire.

Enseignements 2010 – 2022 de l'Observatoire

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

Transverse[39] marges brutes : les chocs de prix agricoles sont le plus souvent **amortis par l'aval**, **pour limiter la hausse de prix au consommateur**, en comprimant les marges, qui sont ensuite reconstituées progressivement.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : 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 à 2023, année de forte reprise d'inflation (7 % pour l'alimentation), d'abord au niveau des matières premières en général et agricoles en particulier :

Transverse pour les marges brutes : la part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; **l'aval a encore amorti**, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : 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).

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : en 2022, pour la production agricole, les exploitations fruitières voient leur résultat courant avant impôt baisser de moitié par rapport à 2021. En revanche les exploitations spécialisées légumières (hors pomme de terre) ont un résultat stable. (Pas de données en pomme de terre). Les marges nettes diminuent pour les expéditeurs, ainsi que pour les grossistes, les détaillants spécialisés et les GMS.

Points clés 2023-2024

- En 2023, les prix au détail et les marges brutes à chaque stade progressent globalement pour les fruits, les légumes et les pommes de terre (peu pour la marge brute des expéditeurs de pommes de terre). En revanche, les résultats nets des exploitations fruitières et légumières (hors pomme de terre) diminuent. Les marges nettes diminuent également pour les expéditeurs de fruits et légumes hors pommes de terre (pas de données en pomme de terre) et les GMS. Les seules progressions de marges nettes observées concernent les grossistes et les détaillants spécialisés
- En 2024, les prix au détail progressent encore alors que l'inflation alimentaire est de 1,3 %, notamment pour les pommes de terre dont la demande globale est tirée par celle de la transformation. Les marges brutes progressent également aux différents stades, à l'exception des expéditeurs de pommes de terre vapeur.
- Les analyses comparatives de prix et marges brutes entre le conventionnel et le biologique pour la pomme, la carotte, l'oignon jaune et le kiwi vert montrent d'abord qu'il s'agit le plus souvent de produits en réalité différents entre les 3 circuits que sont le conventionnel en GMS, le biologique en GMS et le biologique en magasins spécialisés. Les différences portent sur la variété (pommes) et/ou le calibre (kiwi vert) et/ou le conditionnement (pomme, kiwi, carotte et oignon). En général, en GMS, les fruits et légumes conventionnels sont vendus en vrac tandis que les mêmes en biologiques sont conditionnés. En magasins spécialisés, ils sont vendus en vrac, mais les variétés ou calibres sont différents du conventionnel. Cependant, pour la carotte, les produits sont similaires (en dehors du mode de production évidemment) entre conventionnel en GMS et biologique en magasins spécialisés. Pour l'oignon jaune (cf. résultats infra), ils sont similaires (en dehors du mode de production) entre conventionnel en GMS et biologique en GMS. Le prix de vente au détail en 2023/2024 de l'oignon biologique est supérieur de 30 %. En revanche, la marge brute agrégée aval pour le biologique est inférieure de 20 %.

[39] Commun à toutes les filières de produits agricoles et halieutiques suivies.

Synthèse des résultats au vu des problématiques étudiées dans le rapport 2025

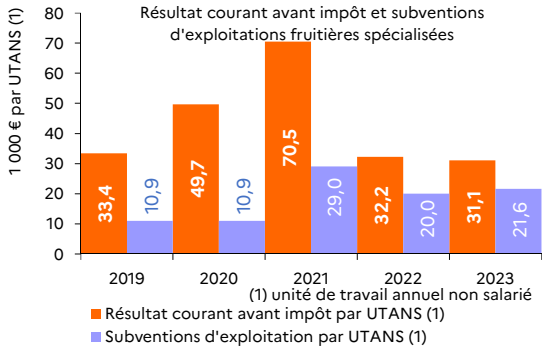
1/ Quel impact des évolutions des marges brutes 2023 sur les marges nettes 2023 ?

MAILLONS DE LA PRODUCTION AGRICOLE ET DE L'EXPEDITION

FRUITS

Contexte marge brute : La valeur au stade expédition augmente.

Lecture marge nette : baisse du résultat courant avant impôt (RCAI) en 2023.

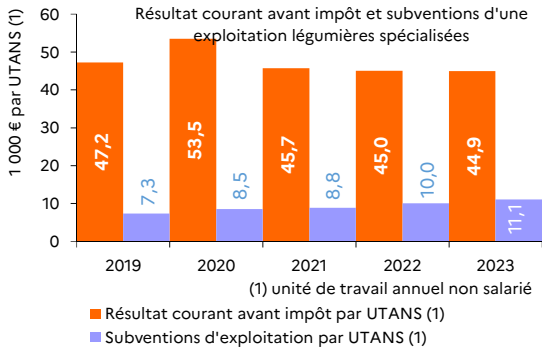


Source : OFPM, d'après Rica (SSP)

LEGUMES

Contexte marge brute : Le prix expéditeur a sensiblement augmenté en 2023, c'est une deuxième année de hausse consécutive.

Lecture marge nette : Elle est stable, la progression des charges ayant annulé celle des produits et subventions.



Source : OFPM, d'après Rica (SSP)

Lecture marge nette : Pour les expéditeurs diminue de 20 % (cf. chapitre 3, section 9, point 3.4).

POMME DE TERRE

Pas de résultats

DISTRIBUTION

Contexte marge brute : Progression de la marge brute en aval de l'expédition pour les fruits et les légumes.

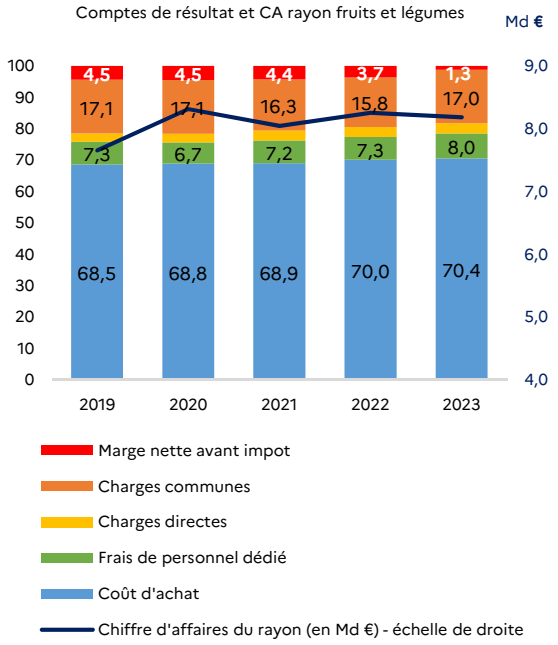
Lecture marge nette : La marge nette des grossistes et des détaillants spécialisés augmente.

Évolution du RCAI en %	2023/2022
Grossistes	+ 8,2 %
Détaillants	+ 14,7 %

Source : CTIFL

GMS

Lecture marge nette : Diminution du résultat net pour ce rayon, qui passe de 2e à 4e rayon contributeur parmi les 7 suivis.



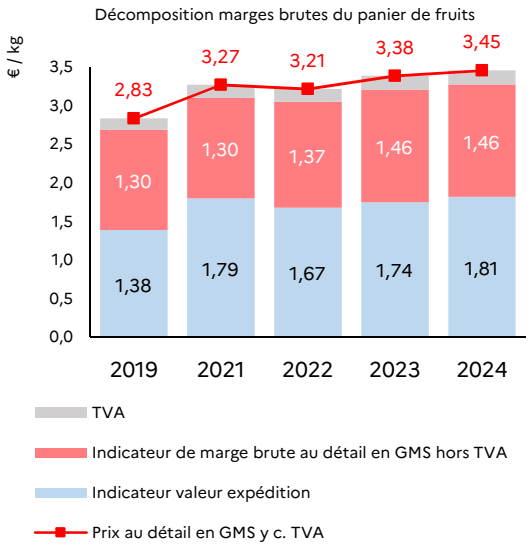
[40]OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

[40] Le rayon fruits et légumes comprends les fruits et légumes frais, fruits secs, produits des 4e et 5e gamme ainsi que les fruits et légumes prédécoupés, hors fleurs.

2/ La progression du coût de la MPA observée en 2022 (sauf fruits) et 2023 s'est-elle maintenue en 2024 ? Observe-t-on encore des progressions de marges brutes aval en 2024 ?

Panier de fruits

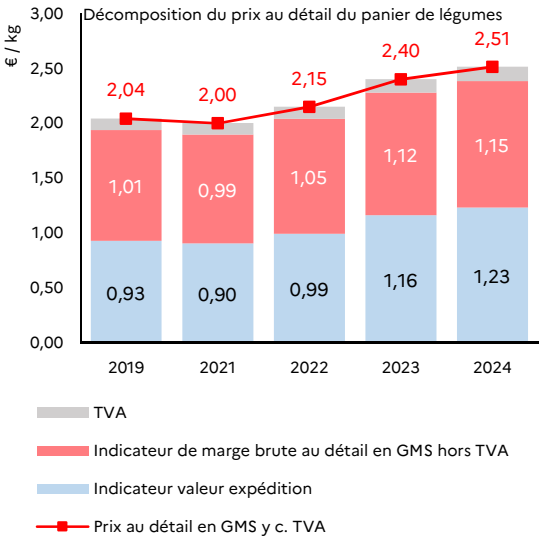
Lecture : Augmentation de la valeur au stade expédition en 2024, qui revient au niveau 2021. La distribution (indicateur agrégé) maintient ses marges brutes dans un contexte de baisse des volumes vendus en GMS.



Sources : Réseau des Nouvelles des Marchés, FranceAgriMer

Panier de légumes

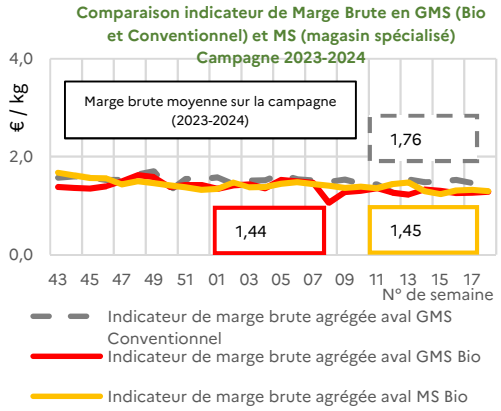
Lecture : Nouvelle augmentation de la valeur au stade expédition en 2024 qui est la plus élevée de la période. La marge brute agrégée de la distribution progresse légèrement, dans un contexte de baisse des volumes vendus en GMS.

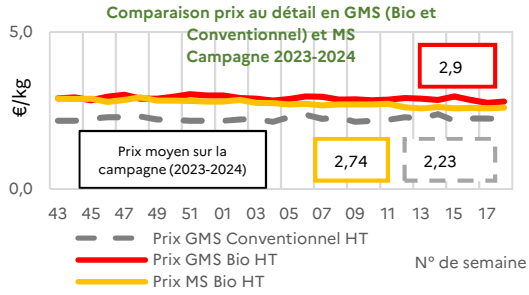


Sources : Réseau des Nouvelles des Marchés, FranceAgriMer

Oignon jaune biologique et conventionnel

Lecture : *Attention ; seuls les résultats entre conventionnel en GMS et biologique en GMS peuvent être comparés directement car les produits sont similaires.* Le prix du biologique est supérieure de 30 %, tandis que la marge brute correspondante est inférieure de 20 %.

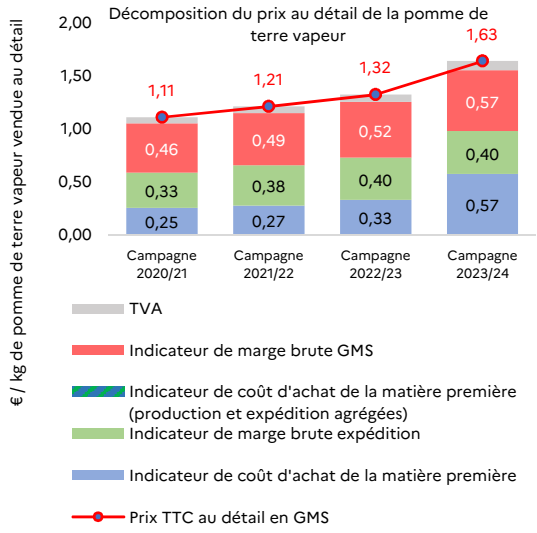




Source : Réseau des nouvelles des Marchés (RNM), FranceAgriMer

Pomme de terre

Lecture : Augmentation des marges brutes au niveau de tous les maillons depuis 2020 /21, mais surtout au niveau du coût de la matière première agricole, avec transfert de l'ensemble sur le prix au détail.



Sources : OFPM d'après RNM et SNCPT

Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2025 de l'Observatoire pour la filière

Produits de la pêche et de l'aquaculture[41]

Eléments clés

Poids de la filière et acteurs

2e pays de l'Union Européenne producteur de produits de l'aquaculture et 3e pays producteur de produits de la pêche.

Environ 630 000 tonnes de produits pêchés et élevés en 2022 sur le territoire français.

En 2018, on recensait 217 entreprises de transformation, pour un chiffre d'affaires de 4,5 M d'euros.

4e consommateur européen avec 34 k/hab./an.

Auto-approvisionnement 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-approvisionnement 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'EGALIM (pas de sanctuarisation du prix de la matière première)**
- **Énormément d'importation en poissonnerie.**
- **Au niveau de l'amont, les données marges nettes de la production de certains produits (Coquille Saint-Jacques et Lieu noir) ne sont disponibles qu'en N-3.**
- **Contexte de l'écosystème marin qui accroit la disponibilité/offre de coquillages sur le marché (coquille Saint-Jacques notamment).**

[41] Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer à la section 10 du chapitre 3 du Rapport de l'Observatoire.

Enseignements 2010 – 2022 de l'Observatoire

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

Transverse[42]pour les marges brutes : 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.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière produits de la pêche et de l'aquaculture pour les marges brutes :** 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 :

Transverse pour les marges brutes : la part du coût de la matière première (MP) a progressé dans le prix au détail ; **l'aval a encore amorti**, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces.

- **Spécificité filière produits de la pêche et de l'aquaculture pour les marges brutes :** la part du coût de la matière première a également progressé pour les produits de la pêche et 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 permettant une augmentation de prix sans baisse de la consommation (lieu noir).

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière produits de la pêche et de l'aquaculture pour les marges nettes :** en 2022, la flotte de pêche du lieu noir a connu une amélioration de son EBE qui reste cependant négatif. En pêche de coquille Saint-Jacques, l'EBE se contracte légèrement. Au maillon transformation, la marge nette du mareyage baisse. La distribution voit aussi sa marge nette baisser, aussi bien en poissonnerie qu'en GMS.

Points clés 2023-2024

- Les différents produits de la pêche et de l'aquaculture suivis ont des régimes de fonctionnement de marché très différents et donc des résultats hétérogènes.
- Les marges nettes 2022 de l'amont sont en progression pour la flotte de pêche française dans son ensemble et notamment celle spécialisée en lieu noir. En revanche, elles diminuent pour la pêche à la coquille Saint-Jacques et l'aquaculture (dont les moules en particulier).
- L'évolution des marges nettes 2023 de l'aval est caractérisée par des baisses pour le mareyage, la poissonnerie et les GMS.
- Pour les marges brutes 2024, le lieu noir présente une augmentation du coût de la matière première importée, amortie par l'aval. La baisse du prix au détail s'accompagne de transferts de consommation du cabillaud vers le lieu noir. Pour le saumon fumé, le coût de la matière première diminue et la marge brute agrégée aval progresse. En coquille Saint-Jacques en filière nationale, le coût de la matière première et le prix au détail baissent, avec contraction des marges brutes en GMS, mais pas en poissonnerie.

[42] Commun à toutes les filières de produits agricoles et halieutiques suivies

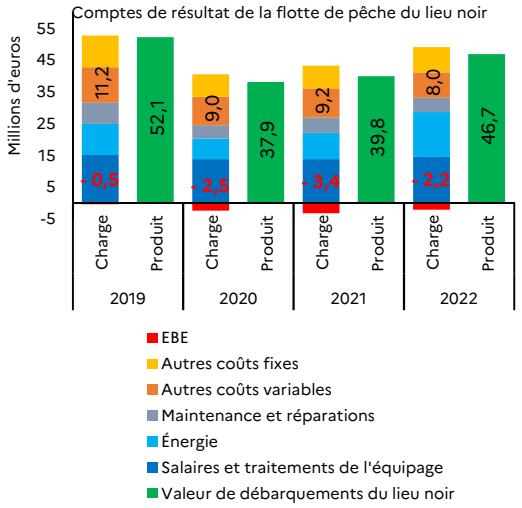
Synthèse des résultats au vu des problématiques étudiées dans le rapport 2025

1/ Quel impact des évolutions des marges brutes 2022 sur les marges nettes 2022 pour l'amont ? Quel impact des évolutions de marges brute 2023 sur les marges nettes 2023 pour l'aval ?

MAILLON PRODUCTION

Contexte marge brute : Augmentation de la valeur de la MP nationale pour le lieu noir – circuit A.

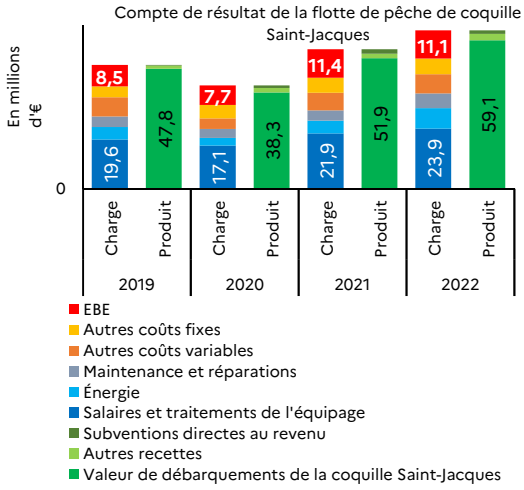
Lecture marge nette 2022 : Pour la pêche du lieu noir, l'EBE reste négatif mais s'améliore, car les charges ont augmenté moins fortement que le produit.



Source : SSP, d'après Agreste et DCF 2013-2021

Contexte marge brute : Augmentation de la valeur de la MP coquille Saint-Jacques.

Lecture marge nette 2022 : Pour la pêche de la coquille Saint-Jacques, l'EBE se contracte légèrement malgré une hausse du produit, car il y a eu hausse des charges.



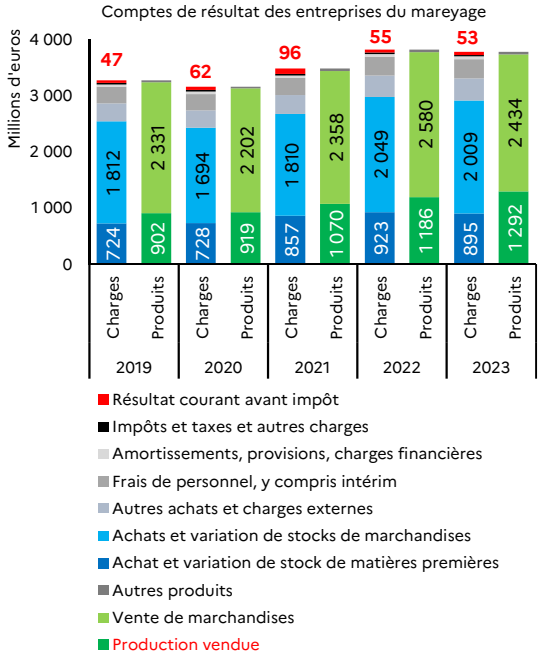
Source : OFPM, d'après DCF (Data Collection Framework)

MAILLON TRANSFORMATION

Mareyage

Contexte marge brute : Elle a diminué pour le maillon mareyage-filetage-grossiste.

Lecture marge nette : Elle a aussi diminué mais n'est pas le résultat le plus faible de la période observée.



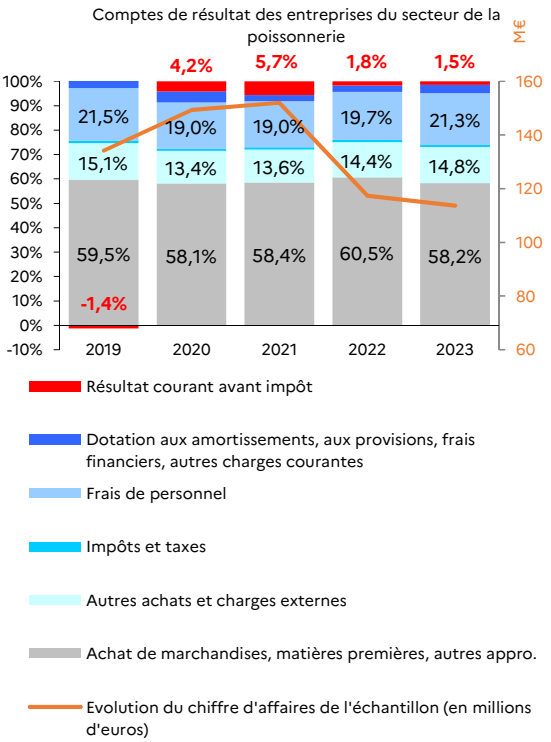
Source : Banque de France pour FranceAgriMer

MAILLON DISTRIBUTION

Entreprises poissonneries

Contexte marge brute : Elle a baissé pour la deuxième année consécutive sur la coquille Saint-Jacques en poissonnerie.

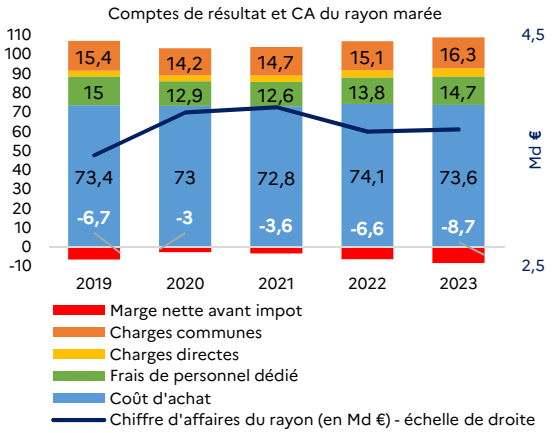
Lecture marge nette : Diminue à nouveau.



Source : DIANE (compte déposé aux greffes des tribunaux de commerce)

GMS

Lecture marge nette : Le chiffre d'affaires n'augmente pas et la marge nette continue de baisser. Le taux de marge nette (résultat net/ chiffre d'affaires) du rayon marée en 2023 est le plus faible depuis 2012. Ce rayon à marge nette négative renvoie surtout à des questions d'image des enseignes, de service, de fraîcheur, contribuant à la fréquentation des magasins.

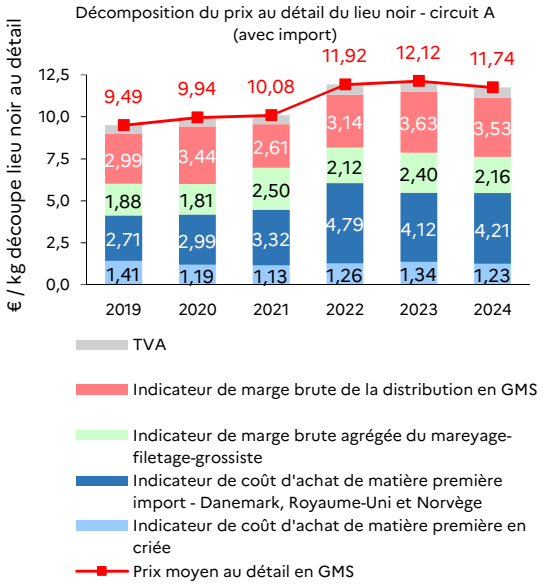


[43]OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

2/ Après la progression du coût de la MP en 2023, quelle évolution en 2024 ?

Lieu noir circuit A

Lecture : Pour le lieu noir, légère baisse du coût et de la part de la MP nationale dans le produit final, augmentation du coût de la MP importé et une diminution des marges brutes aval.

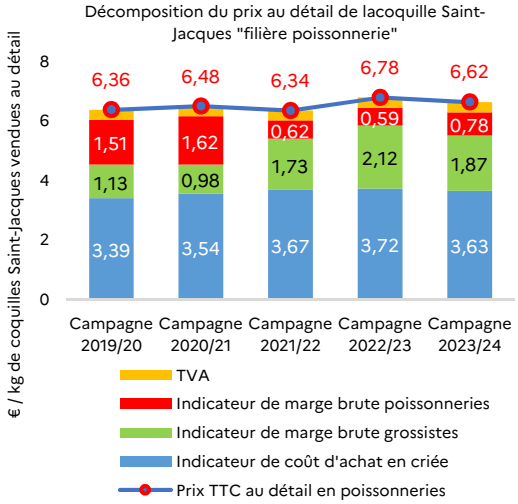


Source : OFPM, d'après FranceAgriMer/VISIOMer, Douane française.

[43] Le rayon poissonnerie comprend un rayon « traditionnel » (soit le rayon avec un poissonnier) commercialisant des poissons, crustacés, entier ou à la coupe, des coquillages, fruits de mer et saurisserie (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, saurisserie).

Coquille Saint-Jacques « filière poissonnerie »

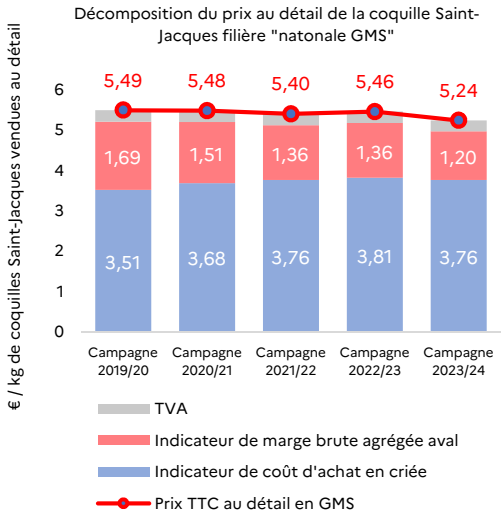
Lecture : Pour la coquille Saint-Jacques vendue en poissonnerie, baisse de la part de la MP et baisse de la marge brute grossiste. Augmentation de la marge brute poissonnerie après deux années de compression.



Sources : OFPM, d'après FranceAgriMer/VISIOMer, et Kantar MyWorldPanel pour FranceAgriMer

Coquille Saint-Jacques filière « nationale GMS »

Lecture : Pour la coquille Saint-Jacques vendue en GMS, coût de la MP historiquement élevé qui a baissé légèrement en campagne 2023/2024. Tandis que la marge brute aval est en diminution sur la période.



Sources : OFPM, d'après FranceAgriMer/VISIOMer, et Kantar MyWorldPanel pour FranceAgriMer

5. ÉVOLUTION DES MARGES BRUTES : FOCUS SUR LES ÉVOLUTIONS CROISÉES DU PRIX AU DÉTAIL, DU COUT DE LA MATIÈRE PREMIÈRE ET DES MARGES BRUTES EN AVAL.

5.1. Rappel des constats faits sur la période inflationniste

En 2022 : une forte progression des matières premières qui explique l'essentiel de la hausse des prix au consommateur

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-Jacques[44] et lapins, morceaux). Cette hausse des prix provenait principalement de la hausse de la matière première (MP) 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 en valeur absolue. 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.

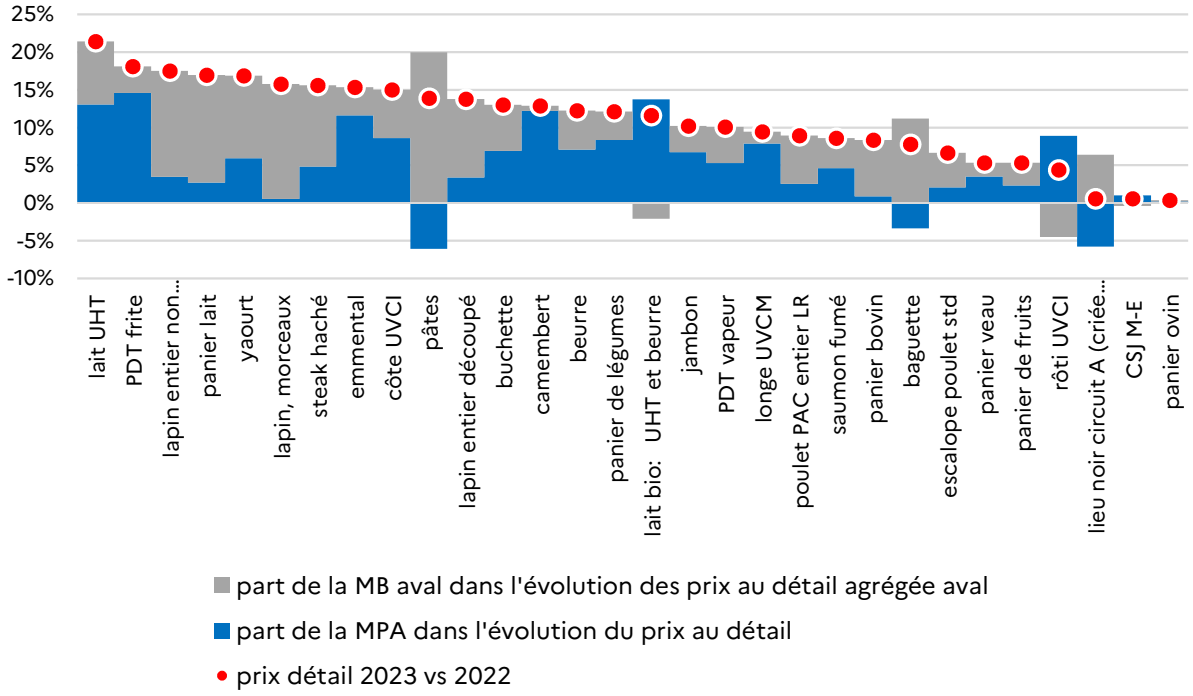
En 2023, un fort effet de rattrapage en aval de l'agriculture ?

En 2023, on constatait un net effet de rattrapage pour de nombreux produits suivis. La hausse des prix au détail s'accélérait encore avec une nouvelle hausse de 10,9 %, mais qui s'expliquait cette fois d'abord par la progression des marges brutes aval (6,0 points sur ces 10,9 contre 4,9 pour la MP). Trois produits connaissaient 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 expliquait à elle seule la hausse du prix au détail notamment pour les pâtes ou la baguette pour lesquelles la MP est en baisse.

[44] CSJ M-E sur le graphique

Graphique 16

Contribution de la matière première 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

Lecture : pour le lait UHT, le prix au détail a augmenté de 21 % entre 2022 et 2023. Sur ces 21 %, l'augmentation du coût de la matière première représente 13 points et l'augmentation de la marge brute agrégée aval 8 points.

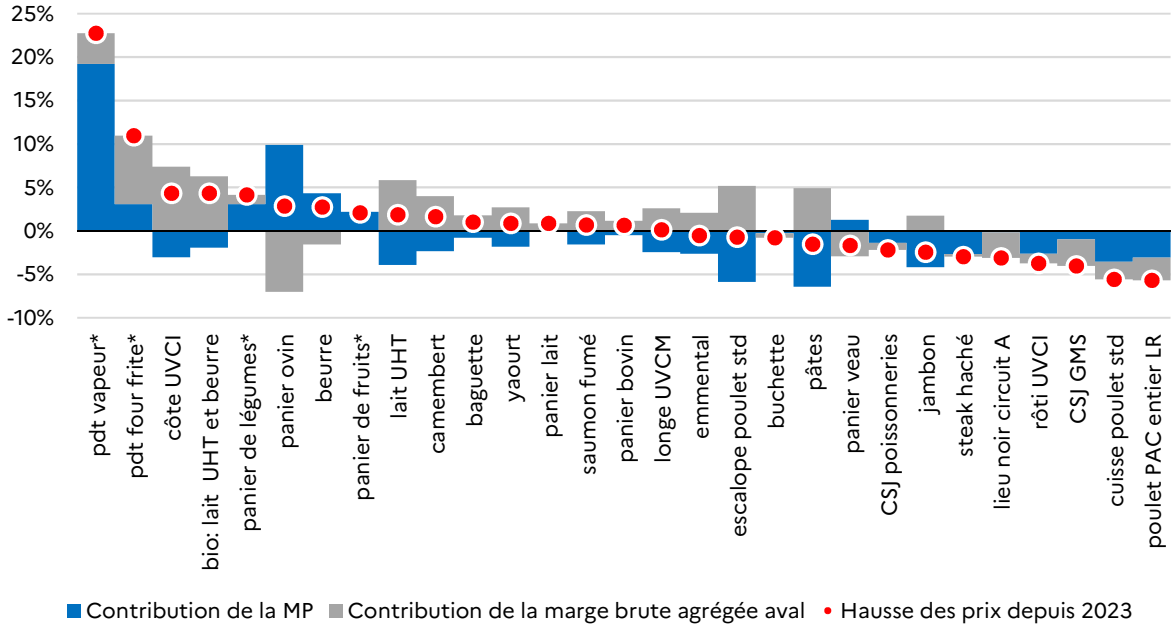
5. 2. Résultats disponibles pour 2024, évolution 2021-2024

L'Observatoire dispose de données pour 29 produits pour lesquels il peut présenter une analyse des évolutions de la matière première d'une part et de la marge brute agrégée aval d'autre part en 2024. Parmi ces 29 produits, il est possible de décomposer la marge brute agrégée aval entre transformation et distribution pour 19 en 2024.

Résultats 2024 pour 29 produits, avec la marge brute aval agrégée

Graphique 17

Contribution de la matière première et de la marge brute agrégée aval à l'évolution des prix au détail entre 2023 et 2024



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.

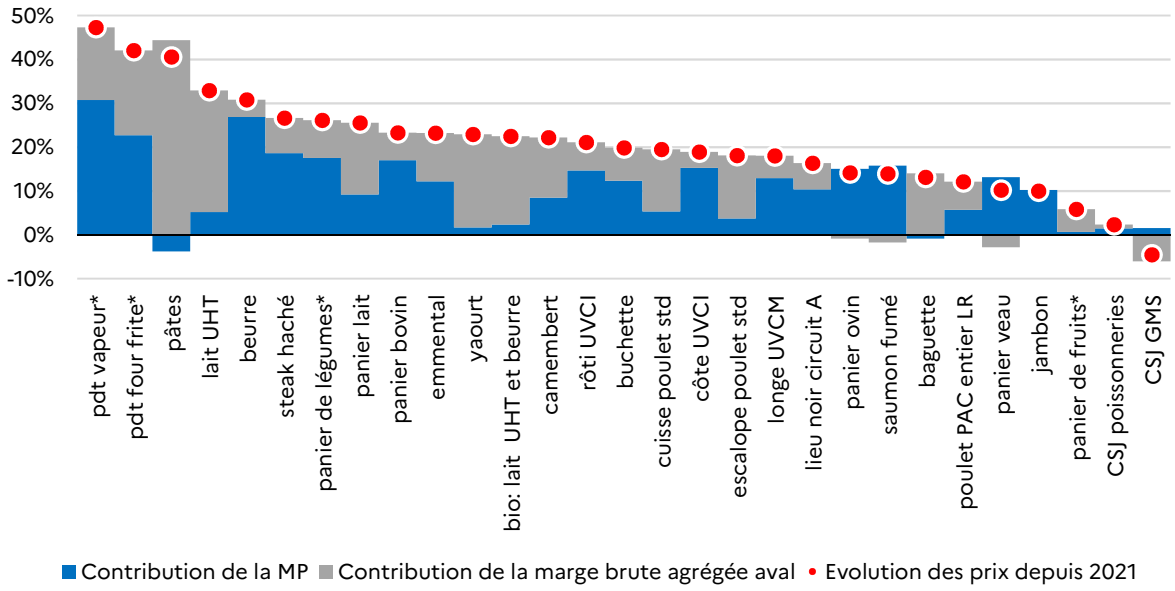
Lecture : les évolutions de prix vont de + 23 % pour la pomme de terre vapeur (avec des contributions positives de 19 points pour la matière première et de 4 points pour la marge brute agrégée aval) à - 6 % pour le poulet entier prêt à cuire Label Rouge (avec des contributions négatives de 3 points pour la matière première et de 3 points pour la marge brute agrégée aval).

Sur l'année 2024, marquée par un retour d'une inflation modérée (2 % pour les prix en général et 1,3 % pour l'alimentation), sur 29 produits suivis, 13 connaissent une évolution négative des prix (inflation moyenne de ce « panier » de 29 produits est de 0,9 %). Mais avec 21 produits pour lesquels la contribution de la MP est négative. Elle contribue positivement seulement pour les fruits et légumes (et surtout les pommes de terre), les ovins et le beurre. Dans ce contexte, la part de la MP dans le prix au détail est en recul pour 20 produits sur 29 en 2024.

Évolution 2021-2024 pour 29 produits, avec la marge brute aval agrégée

Graphique 18

Contribution de la matière première et de la marge brute agrégée aval à l'évolution des prix au détail entre 2021 et 2024

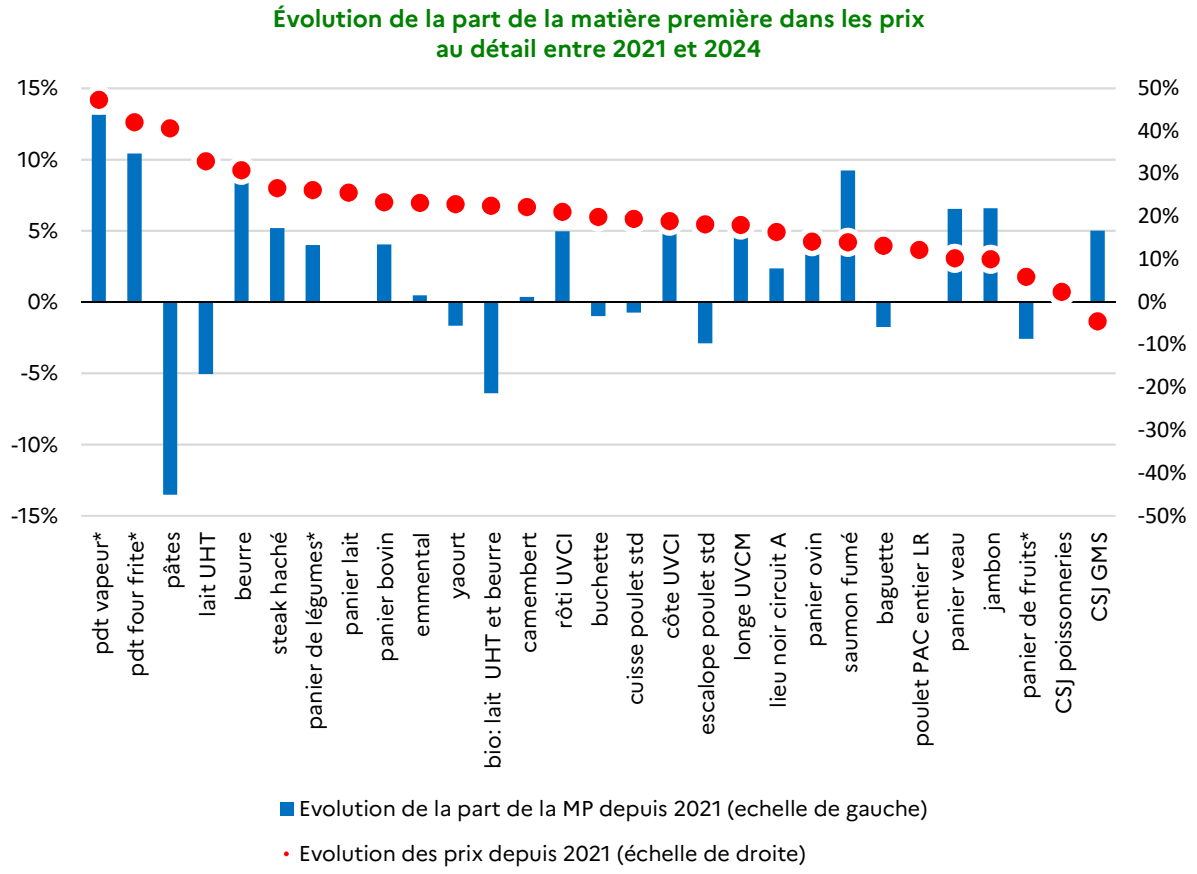


Source : OFPM, d'après Kantar Worldpanel, Insee, Eurostat, SSP, RNM, FranceAgriMer, Culture Viande, ATLA, la Dépêche-Le Petit Meunier, Mintec, SNCPT, VISIOMer, Douane française, Eumofa.

Lecture : pour la pomme de terre vapeur, le prix au détail a progressé de 47 %, résultant de contributions positives de 31 points pour le coût de la matière première et de 16 points pour la marge brute agrégée aval.

Sur l'ensemble du cycle 2021-2024 la hausse de la MP ne représente plus que la moitié de la hausse cumulée des prix. Elle reste une contribution positive malgré tout sauf pour les produits céréaliers. L'autre moitié de la hausse des prix relevant de la hausse des MB aval.

Graphique 19



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 : pour la pomme de terre vapeur, le prix au détail a progressé de 47 % (échelle de droite), la part du coût de la matière première a augmenté de 13 points de pourcentage (échelle de gauche), elle est passée de 24 % à 37 % du prix de vente au détail HT (cf. chapitre 3, section 9 b point 3).

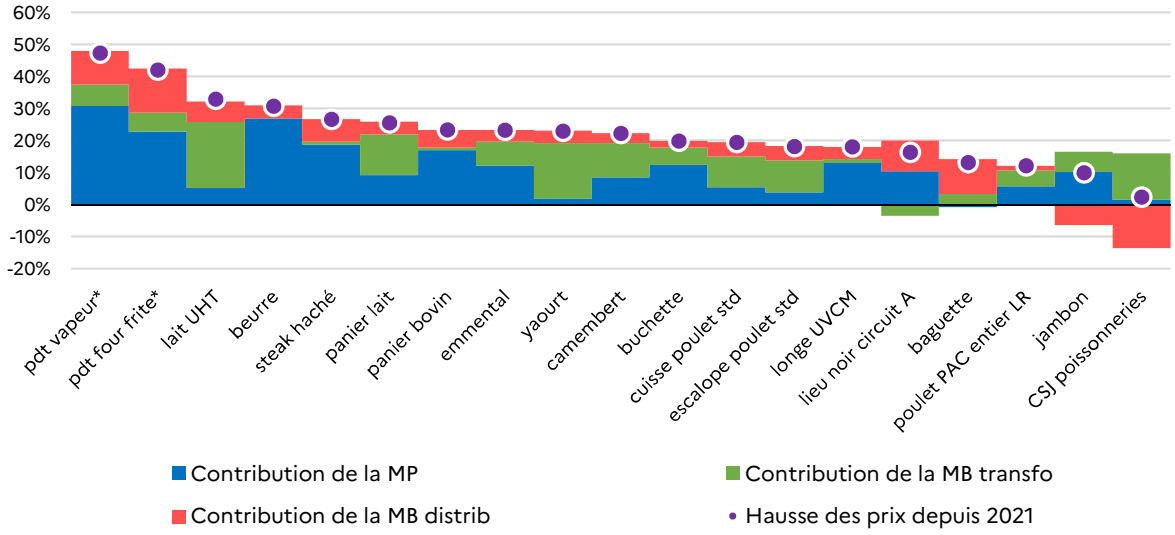
Là où, en 2022, la part de la MP dans le prix payé par le consommateur avait progressé presque pour tous les produits suivis, témoignant de la forte hausse des prix agricoles cette année-là, après 3 ans sur l'ensemble du cycle ce n'est plus le cas de 11 produits où la part de la MP dans le prix au détail est plus faible en 2024 qu'en 2021. La part de MP dans le prix au détail a reculé sur les produits issus de céréales et les produits laitiers biologiques, et très légèrement sur les produits de volailles. Elle est en hausse sur les produits de la mer et les viandes bovine, ovine et porcine et sur les pommes de terre. Les évolutions sont plus disparates sur les produits laitiers conventionnels et les fruits et légumes hors pommes de terre.

Évolution 2021-2024 pour 19 produits, avec la marge brute aval décomposée entre transformation/expédition et distribution

Pour 19 produits, qui représentent un échantillon très limité en termes de diversité, il est possible de faire la décomposition complète du prix au détail en coût de la matière première, marge brute de la transformation (expédition pour la pomme de terre) et marge brute de la distribution.

Graphique 20

Contribution de la matière première, de la marge brute expédition/transformation et de la marge brute distribution à l'évolution des prix au détail entre 2021 et 2024



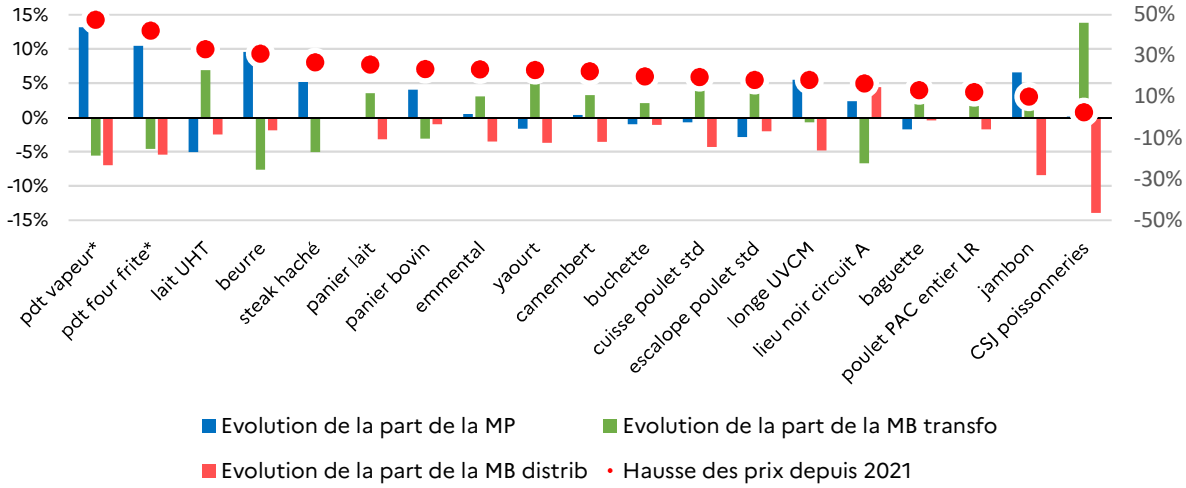
Source : OFPM, d'après Kantar Worldpanel, Insee, Eurostat, SSP, RNM, FranceAgriMer, Culture Viande, ATLA, la Dépêche-Le Petit Meunier, Mintec, SNCPT, VISIOMer, Douane française, Eumofa.

Lecture : pour la pomme de terre vapeur, le prix au détail a progressé de 47 %, dont 31 points de contribution de la matière première, 7 points pour l'expédition et 9 points pour la distribution.

Pour ces 19 produits, sur 22 % de hausse moyenne des prix au détail en 3 ans (ensemble du cycle inflationniste), la moitié (11 points de hausse des prix au détail) est expliqué par la hausse de MP, 7 points par la transformation/expédition et 4 points par la distribution.

Graphique 21

Évolution des parts respectives de la matière première, de la marge brute expédition/transformation et de la marge brute distribution dans le prix au détail entre 2021 et 2024 (échelle de gauche) ; hausse des prix depuis 2021 en échelle de droite



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 : pour la pomme de terre vapeur, le prix au détail a progressé de 47 % (échelle de droite), la part de la matière première dans le prix au détail HT a progressé de 13 points (échelle de gauche), la part de la marge brute expédition a diminué de 6 points et la part de la marge brute de la distribution a baissé de 7 points.

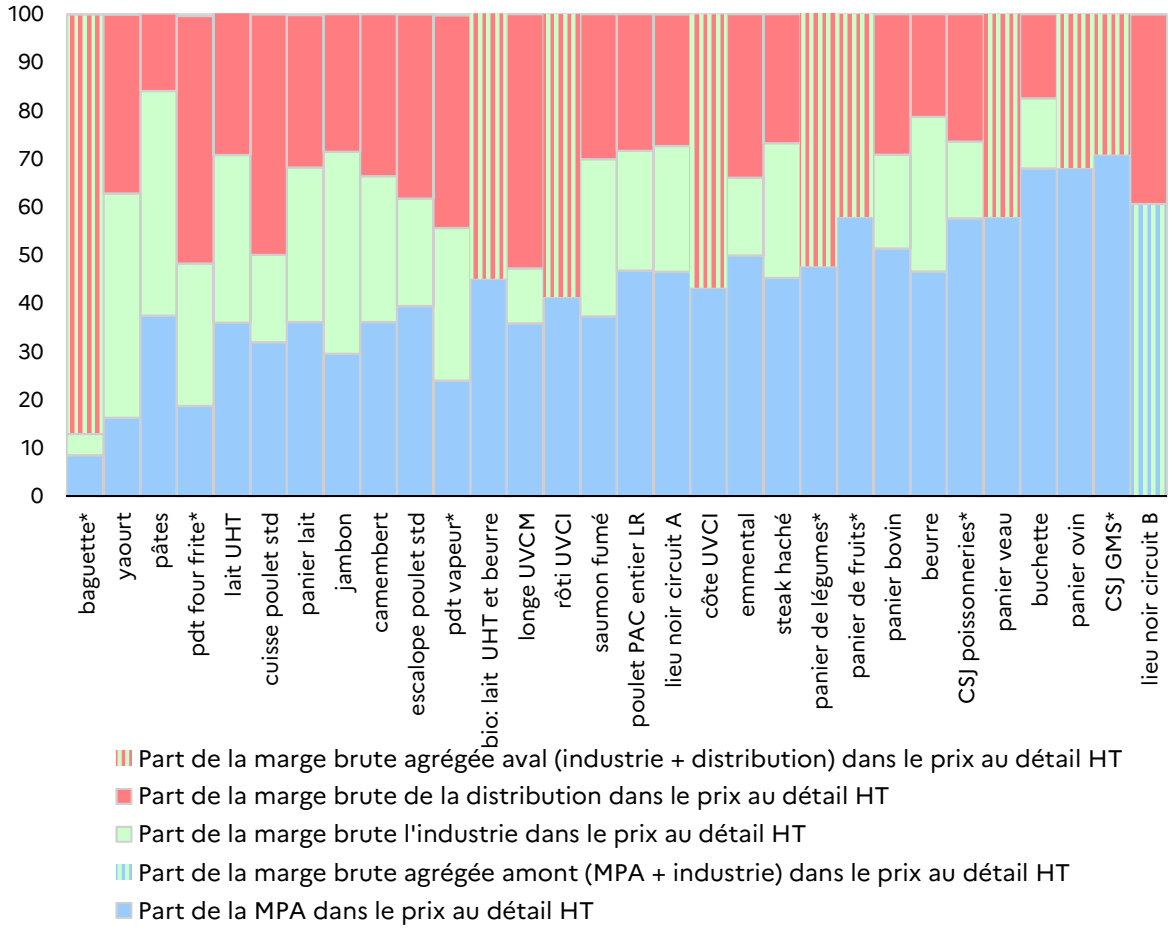
Reflet de cette moindre contribution à la hausse des prix au détail, la part de la distribution est en baisse sur tous les produits sauf un. Les évolutions des parts matière première et transformation sont presque systématiquement en opposition de phase.

5.3 CONTRIBUTION DES DIFFÉRENTS MAILLONS AU PRIX AU DÉTAIL HT

Les trois graphiques suivants représentent de manière synthétique la part de la MP et des différentes marges brutes aval dans le prix au détail HT en 2021 (avant inflation), 2023 (deuxième année d'inflation élevée) et 2024 (retour à une inflation de 2 % et dernière année disponible). Les produits étudiés y sont classés par **ordre croissant (valeur 2024) de la contribution de la MP** dans le prix au détail.

Graphique 22

Contributions de la matière première et des marges brutes aval au prix au détail HT en 2024



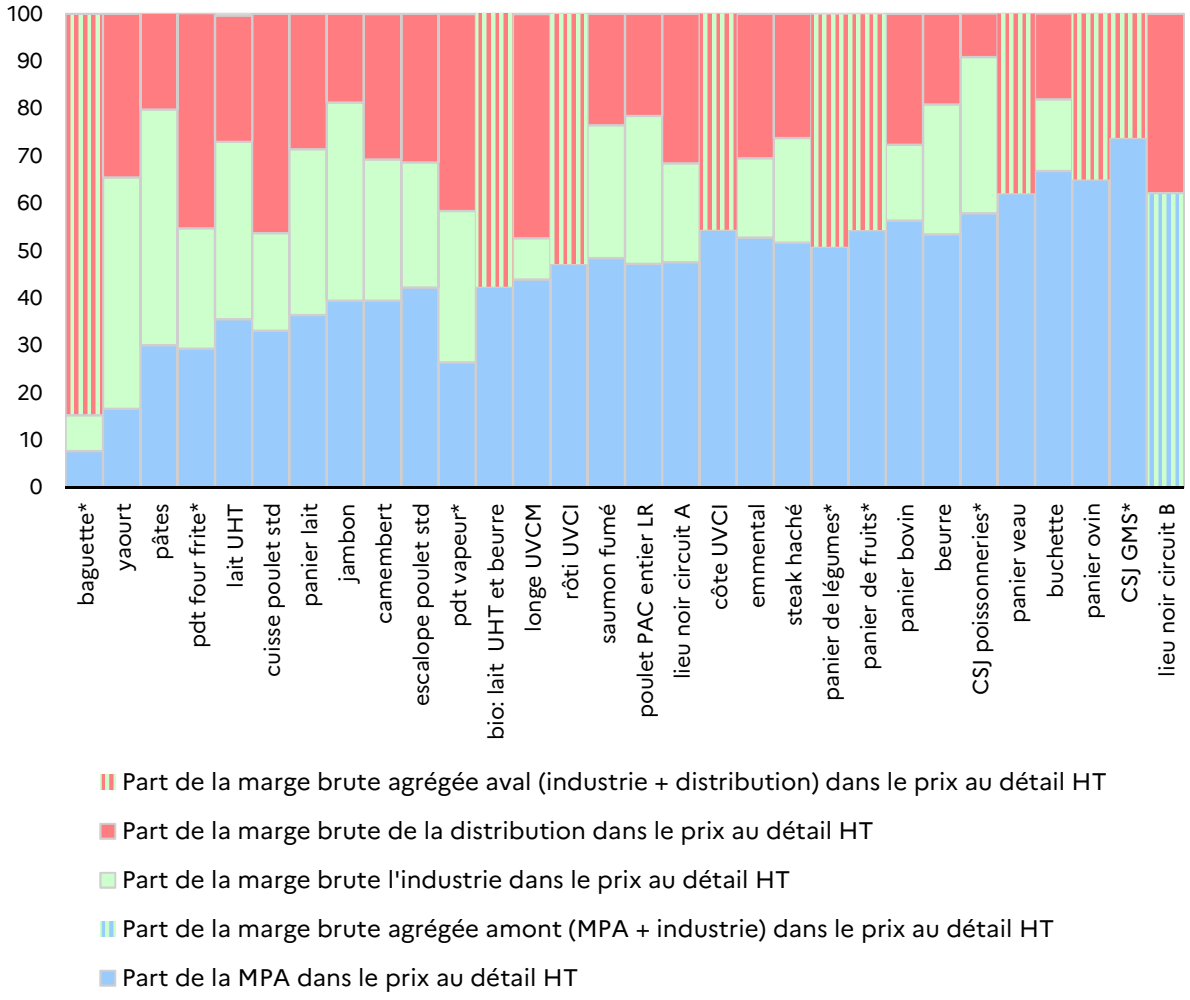
Source : OFPM, d'après Kantar Worldpanel, Insee, Eurostat, SSP, RNM, FranceAgriMer, Culture Viande, ATLA, la Dépêche-Le Petit Meunier, Mintec, SNCPT, VISIOMer, Douane française, Eumofa.

* produits pour lesquels les données de prix disponibles ne permettent pas de réaliser une décomposition complète matière première/transformation/distribution, d'où des parties hachurées qui agrègent la marge brute de deux maillons ; ou produits pour lesquels la période est une campagne de commercialisation qui ne correspond pas exactement à l'année civile (cf. chapitre 3, section correspondante pour les dates de campagne pour chaque produit).

Lecture : en 2021, pour la baguette, la MP représente 9 % du prix HT, la MB de la meunerie 4 % et la marge brute agrégée en aval de la meunerie (boulangerie artisanale et/ou boulangerie industrielle et/ou rayon boulangerie des GMS) 87 %. Pour le yaourt, la MP représente 16 % du prix HT, la MB de l'industrie laitière 47 % et la MB de la distribution 37 %. Pour le lieu noir, la valeur agrégée de la MP et de la MB transformation représente 61 % du prix HT et la MB distribution 39 %.

Graphique 23

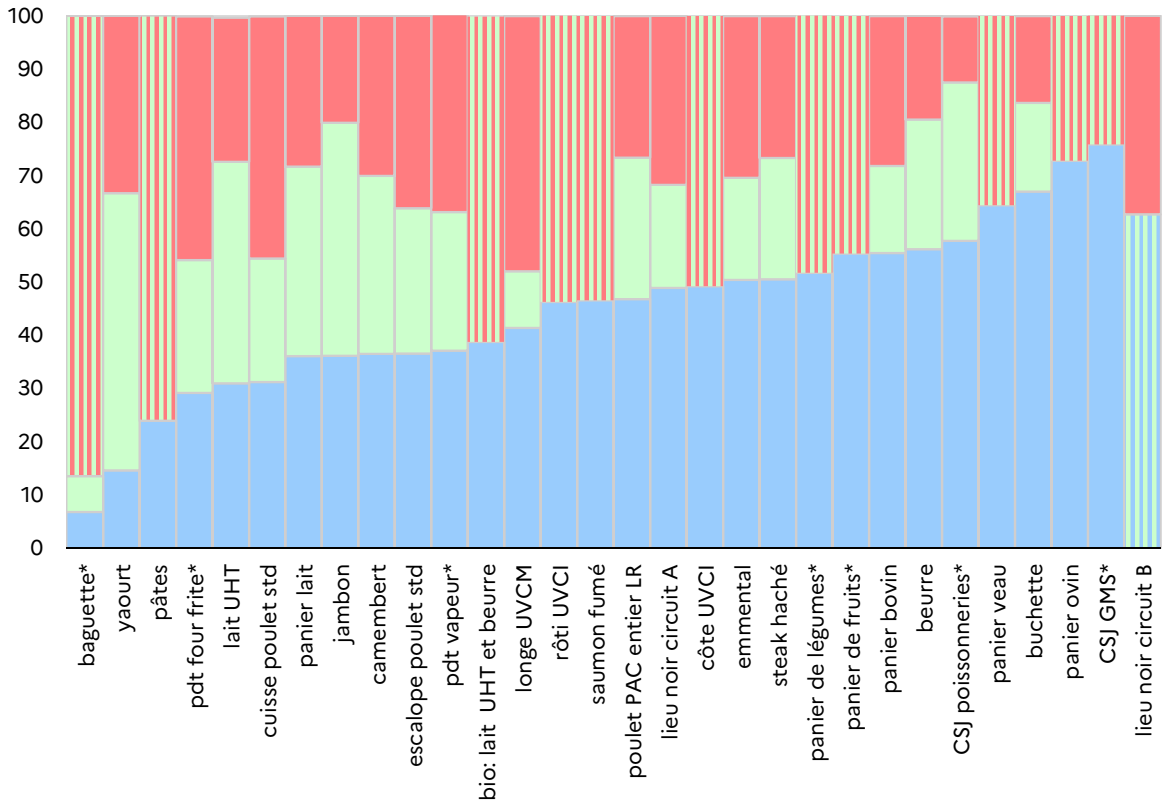
Contributions de la matière première et des marges brutes aval au prix au détail HT en 2023



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.

Graphique 24

Contributions de la matière première et des marges brutes aval au prix au détail HT en 2021



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.

En 2021 et 2023, les marges brutes de l'industrie et de la distribution sont agrégées pour 8 produits pour lesquels il n'y a pas de données disponibles de prix de vente de l'industrie à la GMS. En 2024, elles sont agrégées pour 2 produits de plus (pâtes et saumon fumé) car le prix de vente de l'industrie à la GMS n'est pas encore connu et le sera l'an prochain.

La contribution de la MP dans le prix au détail HT est très variable selon le produit : en 2024, elle est de 7 % pour la baguette contre 76 % pour la coquille Saint-Jacques (CSJ M-E sur le graphique).

L'aire en bleu représente la part du coût de la MP pour ce « panier » de produits, pour les produits où elle peut être isolée (29 produits sur 30). On exclut en effet la part de la MP du lieu noir circuit B, pour lequel on ne dispose que d'une marge brute agrégée amont (MP + industrie).

De manière générale, sauf pour le panier de fruits, la MP a progressé en valeur absolue (en €/kg) entre 2021 et 2023 et contribué largement à la hausse des prix au détail (cf. point 5.1). Mais, les marges brutes aval ont également progressé, principalement en 2023.

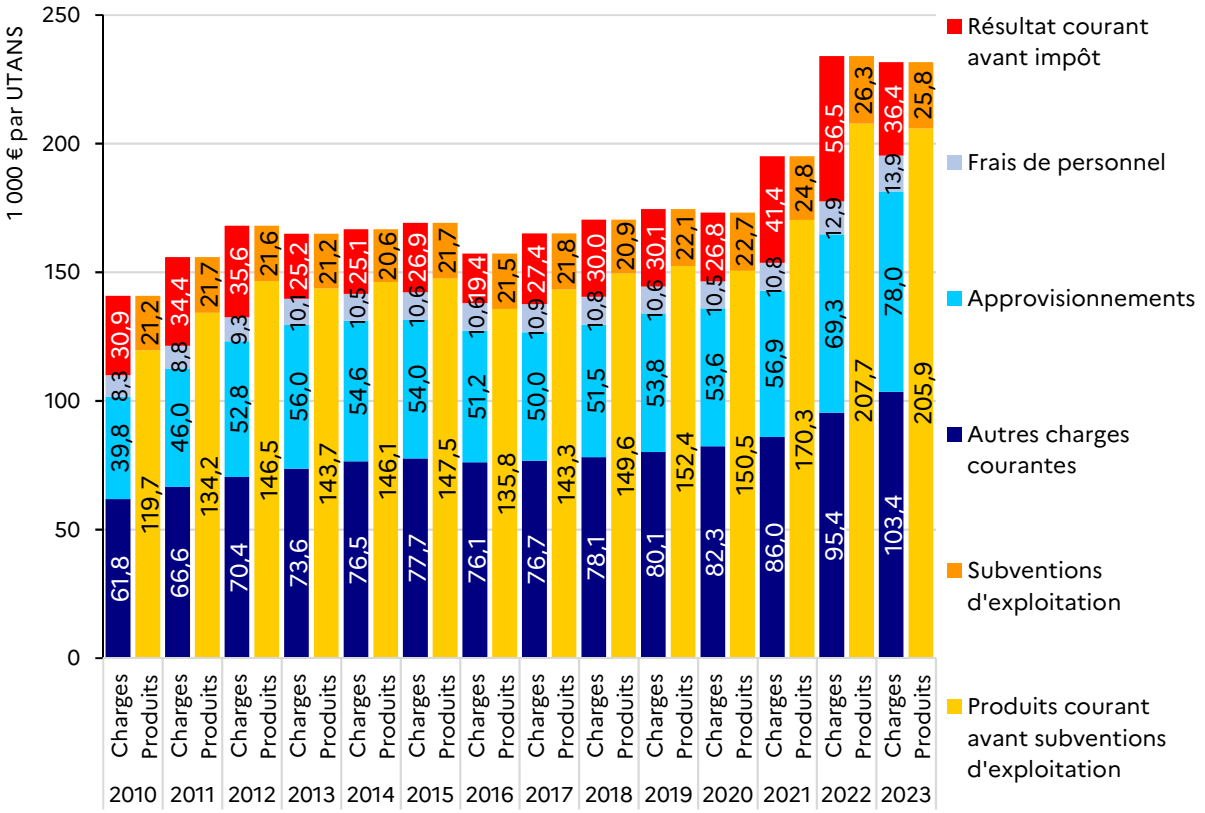
Après 3 ans sur l'ensemble du cycle, la part de la MP dans le prix au détail progresse pour 18 produits et diminue pour 11. La part de MP dans le prix au détail a reculé sur les produits issus de céréales et les produits laitiers biologiques, et très légèrement sur les produits de volailles. Elle est en hausse sur les produits de la mer et les viandes bovine, ovine et porcine et sur les pommes de terre. Les évolutions sont plus disparates sur les produits laitiers conventionnels et les fruits et légumes hors pommes de terre. La part de la MP pour ces 29 produits est de 43 % en 2024.

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

Production agricole : résultats nets 2023

Graphique 25

Comptes 2010-2023 pour l'ensemble de l'agriculture



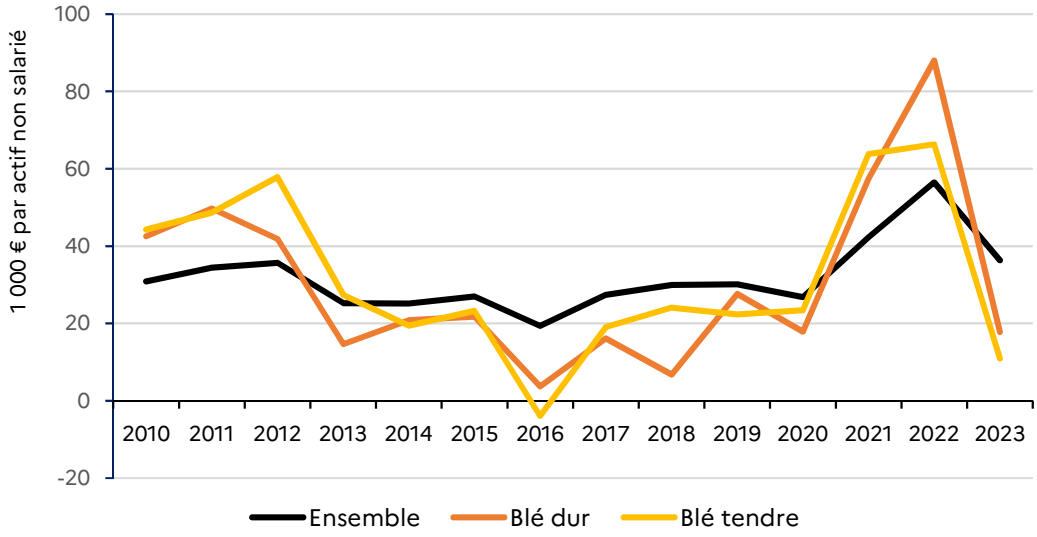
(1) UTANS = unité de travail annuelle non salariée
Source : RICA (SSP).

Lecture : Sur cette période 2010-2023, le rapport RCAI/UTANS subit trois fortes baisses en 2013 (hausse des charges), 2016 (baisse des produits) et 2023 (hausse des charges), ainsi qu'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. En 2023, alors que le produit total est presque inchangé par rapport à 2022, et ce malgré la diminution du prix des céréales, une dégradation du résultat net est constatée, liée à la progression de tous les postes de charges.

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 et peut donc servir de repère entre graphiques. Les éléments de lecture se focalisent sur les dernières années disponibles et plus particulièrement 2023 pour éclairer la réponse à la problématique de lien entre marges brutes 2023 et marges nettes 2023.

Graphique 26

Résultat courant avant impôt des exploitations agricoles par actif non salarié : céréales



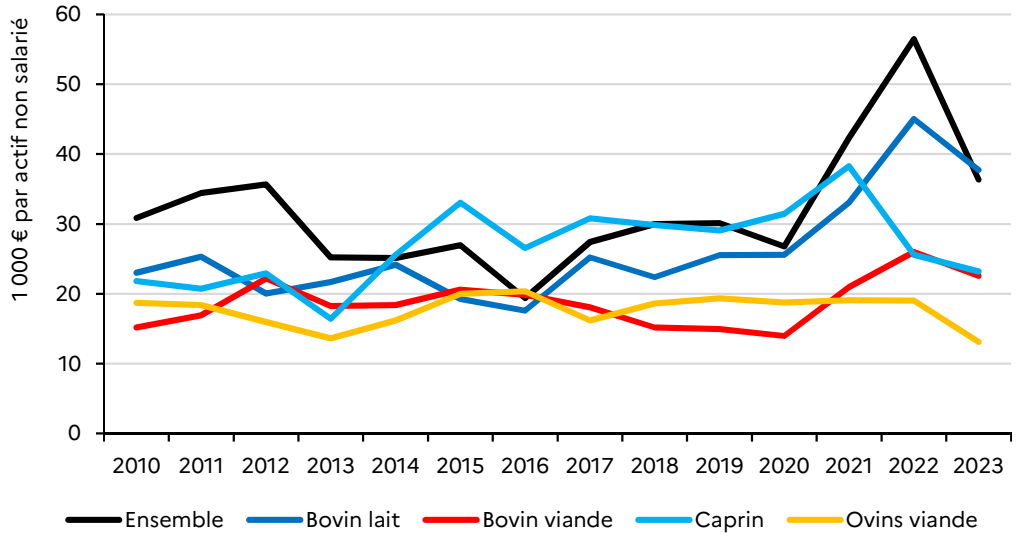
Source : OFPM d'après RICA

Lecture : En 2023, le résultat net pour le blé tendre est de 10,9 k€/UTANS pour le blé tendre, 17,8 pour le blé dur et 36,4 pour l'ensemble de l'agriculture.

Après deux années nettement supérieures à l'ensemble de l'agriculture et aux performances des années passées, le résultat net des exploitations céréalières diminue fortement en 2023, en lien direct avec la baisse du prix du blé (surtout du blé tendre, mais également du blé dur) et la hausse des charges.

Graphique 27

Résultat courant avant impôt des exploitations agricoles par actif non salarié : ruminants



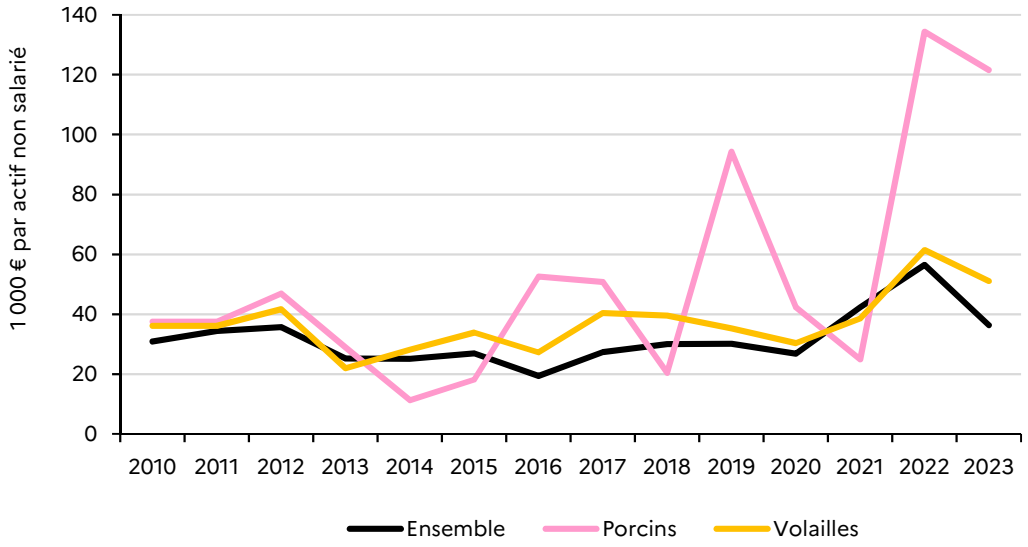
Source : OFPM d'après RICA

Lecture : En 2023, le résultat net est de 13,1 k€/UTANS en ovins viande, 23,2 en bovin viande et caprin, 36,4 pour l'ensemble de l'agriculture et 37,7 en bovin lait.

Le résultat net de ces exploitations de ruminants diminue en 2023, pour la deuxième année consécutive en caprins. Comme par le passé, Il reste inférieur à l'ensemble des productions, sauf pour le lait de vache qui passe légèrement au-dessus.

Graphique 28

Résultat courant avant impôt des exploitations agricoles par actif non salarié : granivores



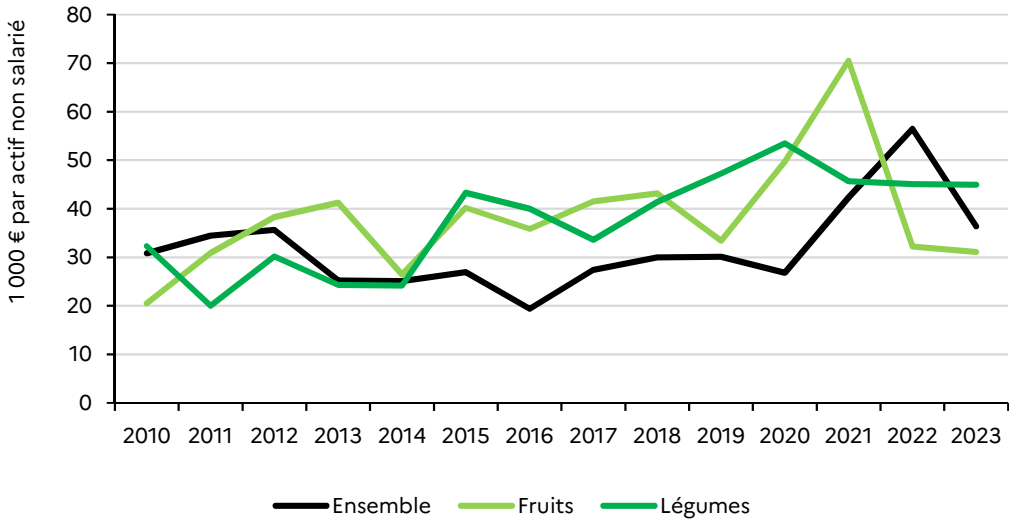
Source : OFPM d'après RICA

Lecture : en 2023, le résultat net des exploitations agricoles est de 36,4 k€/UTANS pour l'ensemble de l'agriculture, 51,1 pour les élevages de volaille et 121,5 pour les élevages de porc. Le résultat pour les volailles recouvre toutes les espèces, y compris la production d'œufs.

Le résultat net des éleveurs de porc est le plus volatil des productions suivies. Il diminue en 2023 du fait d'une subvention exceptionnelle en 2022. Hors subvention, le résultat technico-économique des ateliers porcins progresse en 2023 et atteint son plus haut niveau depuis 2010 (cf. chapitre 3 section 1 point 4).

Graphique 29

Résultat courant avant impôt des exploitations agricoles par actif non salarié : fruits et légumes



Source : OFPM d'après RICA

Lecture : Le résultat net en production fruitière est de 31,1 k€/UTANS en 2023 en production fruitière, 36,4 pour l'ensemble de l'agriculture et 44,9 pour les légumes (hors pomme de terre)

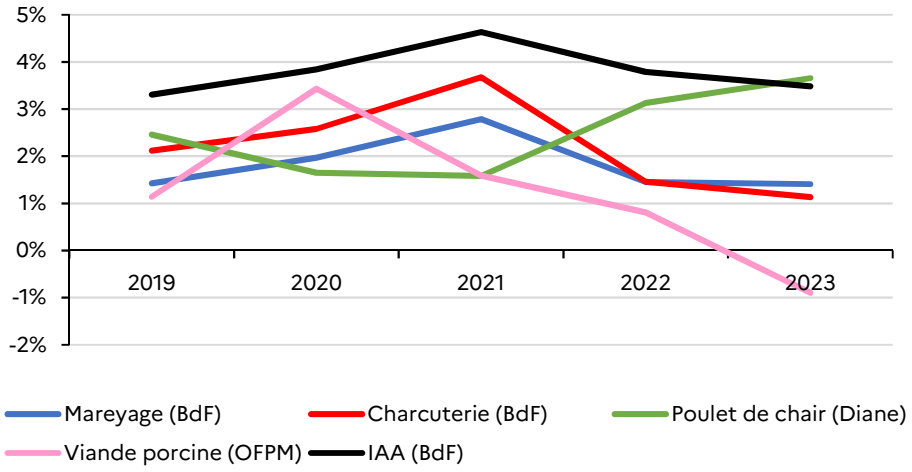
Parmi les productions suivies, les exploitations de fruits et légumes (hors pomme de terre) sont celles dont le résultat net diminue le moins en 2023.

6.1. Industries agroalimentaires, résultats nets 2023

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 2018-2023. 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. L'attention du lecteur est appelée quant à l'hétérogénéité des sources de données qui doit conduire à une utilisation précautionneuse de cette comparaison.

Graphique 30

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



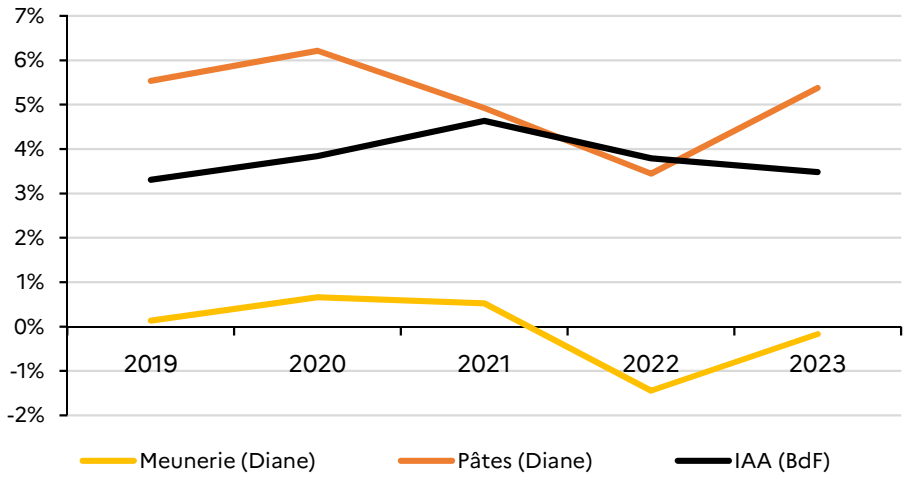
Sources : Banque de France, Diane, OFPM

Lecture : En 2023, le taux de profitabilité (ici RCAI/CA) est de -0,9 % pour la viande porcine, 1,1 % pour la charcuterie, 1,4 % pour le mareyage, 3,5 % pour l'ensemble IAA et 3,7 % pour le poulet de chair.

Depuis 2022, la profitabilité diminue pour toutes ces activités de transformation en filières animales, à l'exception de l'abattage-découpe de poulets. Cette filière est caractérisée par une diminution de l'offre liée à une épizootie d'influenza aviaire.

Graphique 31

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



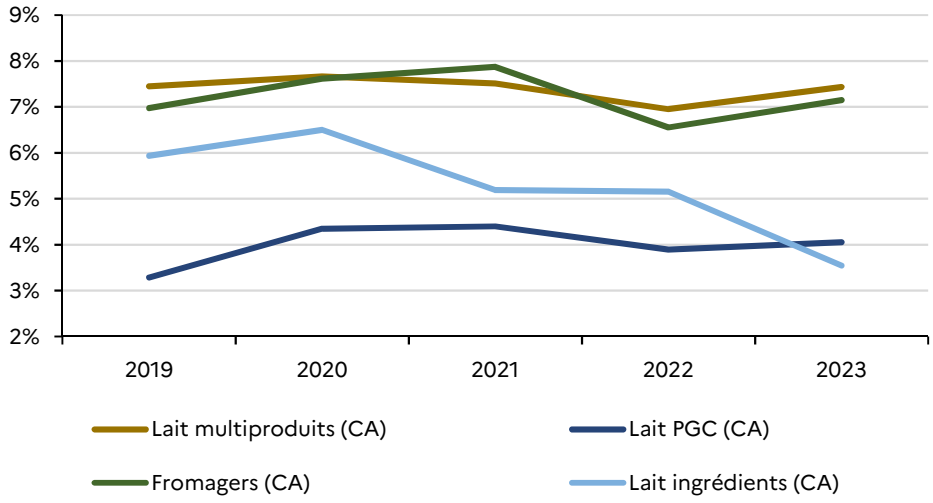
Sources : Banque de France, Diane

Lecture : En 2023, le taux de profitabilité (ici RCAI/CA) est de -0,2 % pour la meunerie, 3,5 % pour l'ensemble IAA et de 5,4 % pour les entreprises qui fabriquent des pâtes.

La marge nette des entreprises pratiquant ces activités de valorisation de céréales progresse en 2023, en lien avec la baisse du prix des céréales. Toutefois, elle reste négative pour la meunerie.

Graphique 32

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



Sources : Observatoire financier du Crédit Agricole

Lecture : en 2023, le taux de profitabilité (ici EBITDA/CA) est de 3,5 % pour les ingrédients laitiers, 4,1 % pour les PGC, 7 % pour l'ensemble de l'industrie laitière, 7,2 % pour les fromages et 7,4 % pour l'activité multi produits. Ces résultats concernent l'ensemble de l'activité des groupes suivis, y compris filiales à l'étranger.

Le taux de profitabilité progresse pour les métiers de la transformation laitière en 2023, à l'exception des ingrédients, en lien avec la diminution des cours du beurre vrac et de la poudre de lait écrémé (cf. chapitre 3, section 5, point 3.2).

6.2. Grandes Surfaces Alimentaires, résultats nets 2023

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. Par ailleurs, La grande distribution est multi-produits, y compris non-alimentaires. Les magasins sont organisés et gérés par rayons de produits.

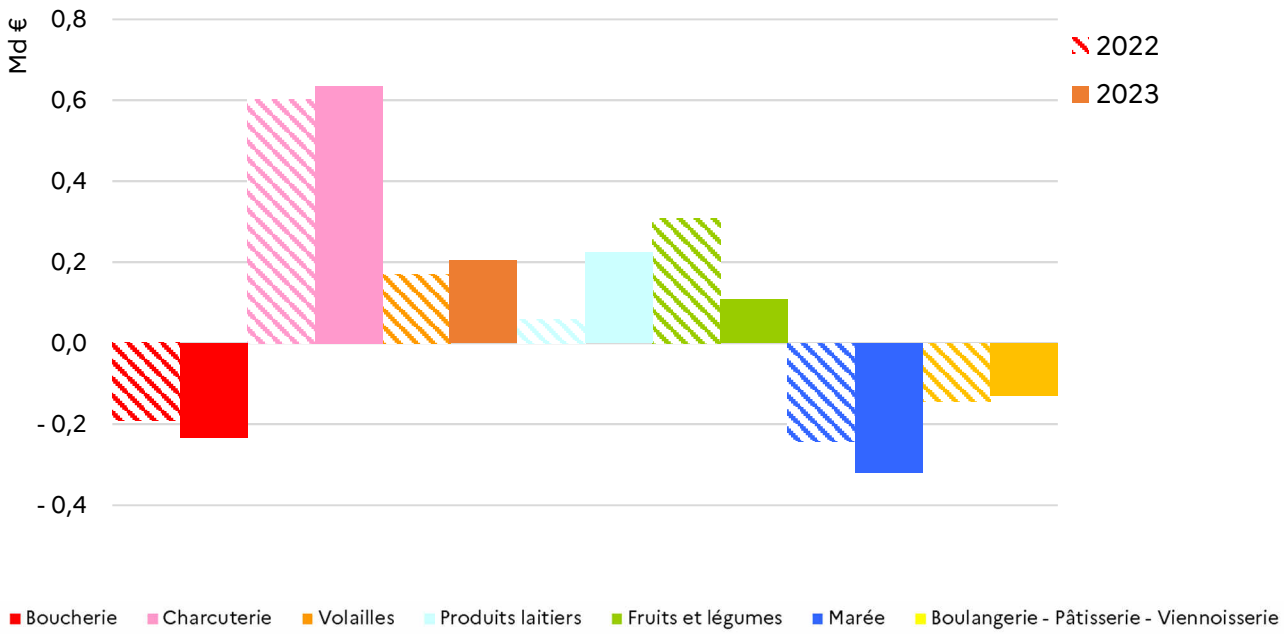
C'est pourquoi l'Observatoire réalise une enquête directement auprès de 7 des 9 principales enseignes (Auchan, Carrefour, Casino, Cora, E. Leclerc, Intermarché-Les Mousquetaires et Coopérative U), sur les résultats (du chiffre d'affaires à la marge nette) de 7 rayons représentatifs des produits et filières suivis. Les données détaillées, de 2012 à 2023 sont disponibles dans la section 11 du chapitre 3.

Pour 2023, les résultats de cette enquête mettent en évidence :

- Comme en 2022, une progression du chiffre d'affaires (+ 6,3 % en 2023) inférieure à l'inflation, en lien avec la diminution des volumes (cf. point 3.2 supra), notamment en fruits et légumes ;
- Une diminution de la marge nette pour 3 rayons : fruits et légumes (qui passe de 2e à 4e contributeur positif à la marge nette de l'ensemble), ainsi que boucherie et marée. Ces 3 rayons à marge nette en baisse comportent ainsi 2 des 3 rayons à marge nette traditionnellement négative : boucherie, marée et boulangerie.
- Une progression de la marge nette pour 4 rayons : produits laitiers (qui devient le deuxième contributeur après la charcuterie), charcuterie, volaille et boulangerie. Bien qu'en progression, la marge nette du rayon boulangerie reste négative.
- Au niveau agrégé, la marge nette pour l'ensemble des 7 rayons suivis diminue en 2023 pour la deuxième année consécutive (en 2022, la marge nette avait diminué pour chacun des 7 rayons suivis).

Graphique 33

Marge nette avant impôt sur les sociétés des sept rayons suivis des GMS en 2022 et 2023 (2022 en hachuré, 2023 en plein)



Source : OFPM, enquête réalisée auprès des enseignes

Lecture : En 2022, la marge nette du rayon boucherie pour l'ensemble des 7 enseignes était de - 0,2 Md euros.

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 XXIe siècle. Il n'est donc pas possible d'exclure que des effets soient attribuables à 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 depuis 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.

Les points clés ci-dessous sont ordonnés, pour chaque problématique, de l'amont vers l'aval, puis par production, filière ou rayon.

Les points clés filière par filière sont détaillés dans les notes de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2025, au point 4 de la présente synthèse.

1ère problématique : Quel impact des évolutions de marges brutes en 2023 sur les marges nettes 2023 ? La progression des marges brutes IAA et GMS observée pour la plupart des produits en 2023 s'est-elle traduite par une augmentation des marges nettes ? Si oui, à quel niveau par rapport aux marges nettes des années précédentes ? Quels écarts entre productions, filières, rayons ?

Rappel du contexte marges brutes en 2023 :

Coût de la matière première : le coût de la matière première agricole a progressé pour toutes les filières suivies, à l'exception notable des céréales et de la matière première ovine domestique. Pour la matière première halieutique, les évolutions sont différentes entre produits.

Marge brute expédition / Transformation : les valeurs à l'expédition des fruits et légumes frais, ainsi que les marges brutes de la transformation des produits agricoles et halieutiques suivis progressent également (à l'exception de la coquille Saint-Jacques). Toutefois, pour les viandes ovine et vitelline, les marges brutes aval calculées étant agrégées pour la transformation et la distribution, il n'est pas possible de détailler l'évolution respective de chacun de ces deux maillons.

Les **marges brutes de la GMS** progressent globalement, à l'exception du jambon et du beurre conventionnel. Toutefois, pour les viandes ovine et vitelline, les marges brutes aval calculées

étant agrégées pour la transformation et la distribution, il n'est pas possible de détailler l'évolution respective de chacun de ces deux maillons.

Résultats marges nettes 2023 :

Production agricole : des résultats nets le plus souvent en baisse même lorsque le coût de la matière première dans la décomposition du prix au détail avait progressé.

- Parmi les productions suivies, au vu du résultat comptable des exploitations agricoles (source RICA), seul le résultat net des exploitations de lait de vache biologique a progressé.
- Toutefois, pour les exploitations porcines, le résultat net issu du RICA diminue au niveau de l'exploitation par rapport à 2022, tout en restant très élevée. 2022 était caractérisée par une subvention exceptionnelle ; mais le résultat technico-économique, hors subvention, au niveau de l'atelier porcin (source IFIP) progresse.
- Le résultat net comptable des exploitations est en baisse en 2023 pour toutes les autres productions suivies, notamment pour le blé tendre et le blé dur.
- Pas de résultats marges nettes 2023 au stade production pour la pêche et l'aquaculture.

Expédition et transformation : la situation est différente entre les filières suivies.

- Les marges nettes sont en diminution en 2023 pour les industries de la viande, à l'exception de l'abattage-découpe de poulet ; elles diminuent également en fruits et légumes, à l'exception des grossistes et détaillants spécialisés ; diminution également pour les produits de la pêche et de l'aquaculture. 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.
- Les progressions de marges nettes observées pour 2023 concernent l'abattage-découpe de poulet (malgré une diminution du chiffre d'affaires en lien avec la baisse d'activité due à l'influenza aviaire), la meunerie, l'aval de la meunerie en filière farine-blé tendre-pain et la fabrication de pâtes. Toutefois, bien qu'en progression, les marges nettes 2023 de la meunerie et en aval, de la boulangerie industrielle restent négatives. Les marges nettes de l'industrie laitière sont également en progression en 2023, à l'exception des ingrédients, d'après les données de l'Observatoire Financier du Crédit Agricole.

Grande distribution en hyper et supermarchés : une diminution globale de marge nette sur l'ensemble suivi qui masque des différences entre rayons.

- Après une diminution pour chacun des 7 rayons suivis en 2022, l'évolution des marges nettes est différenciée en 2023. Elle reste en diminution sur le total des 7 rayons, avec 3 rayons en baisse (boucherie, fruits et légumes, marée) et 4 en hausse (charcuterie, volailles, produits laitiers, boulangerie).
- Parmi les 3 rayons à marge nette habituellement négative (boucherie, marée, boulangerie), la marge nette diminue encore pour la boucherie et la marée, tandis qu'elle s'améliore pour la boulangerie, mais reste négative. 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.
- La marge nette progresse pour le rayon charcuterie, qui reste le premier contributeur parmi les 7 suivis.
- Elle progresse également pour le rayon volaille (3e contributeur) et surtout pour les produits laitiers. Ce rayon a eu une meilleure évolution de ses résultats, en volume et valeur, que les autres rayons suivis. Il passe de 4e à 2e contributeur.
- La plus forte baisse concerne les fruits et légumes, pour lesquels le chiffre d'affaires diminue (avec baisse des ventes en volumes), mais également le taux de marge nette (marge nette / CA).

2ème problématique : Quelle évolution des marges brutes en 2024 ? Les progressions du coût de la matière première observées en 2022 et 2023 pour la plupart des produits (valeur et part en 2022, valeur en 2023) se sont-elles, avec la diminution progressive de l'inflation, maintenues entièrement ou en partie en 2024 ? Observe-t-on encore des progressions de marges brutes aval en 2024 ? Si oui, se sont-elles traduites par une augmentation du prix final ou ont-elles été compensées par un autre maillon ? Quels écarts entre produits, filières ?

Sur 33 produis suivis, les marges brutes aval sont agrégées pour la transformation et la GMS pour 6 d'entre eux, faute de données de prix de vente industriel utilisables : le rôti de porc, la côte de porc, le panier de viande ovine, le panier de viande de veau, le panier de produits laitiers biologiques, les pâtes et le saumon fumé (uniquement pour 2024 pour les pâtes et le saumon fumé).

Évolution par maillon et/ou métier :

Pour l'année 2024, marquée par le retour à une inflation générale contenue à 2 % (1,3 % pour l'inflation alimentaire) :

Le coût de la matière première dans la décomposition du prix au détail évolue majoritairement à la baisse.

- Il diminue à nouveau pour les céréales après une première diminution en 2023. Il est également en baisse en 2024, mais après avoir progressé en 2023, pour les viandes porcine, bovine rouge et de volaille ; ainsi que pour les produits laitiers biologiques et conventionnels au lait de vache (à l'exception du beurre conventionnel) et la bûchette de chèvre ; également pour les PPA (à l'exception du lieu noir importé).
- En revanche le coût de la matière première progresse en 2024 pour la viande ovine et vitelline. La valeur expédition des fruits et légumes hors pomme de terre progresse également. De même le coût de la matière première pomme de terre progresse[45].

Les marge brute expédition / transformation évoluent de façon différente entre produits, y compris au sein d'un même métier pour des produits différents d'une même filière.

- Ainsi, pour l'abattage-découpe, elles diminuent sur le poulet label rouge ; elles sont stables sur la viande rouge bovine ; et elles progressent sur la longe de porc, le jambon, l'escalope de poulet et la cuisse de poulet.
- Pour la charcuterie, la marge brute sur le jambon diminue. Elle baisse également pour le filetage du lieu noir.
- En revanche, la marge brute de l'industrie laitière progresse pour tous les produits conventionnels, y compris la buchette de chèvre, sauf le beurre.
- Les marges brutes en aval de la meunerie dans la filière blé tendre-farine-pain progressent également.

La marge brute grande distribution en hyper et supermarchés évolue également de façon différenciée entre produits, y compris au sein d'une même filière.

- Elle diminue sur la cuisse de poulet, le lieu noir et la coquille Saint-Jacques.
- Elle est stable pour la viande rouge bovine et les produits laitiers conventionnels (sauf pour la bûchette de chèvre sur laquelle elle diminue et le beurre sur lequel elle progresse).
- Elle progresse sur la longe de porc et le jambon. Les marges brutes de la distribution pour les fruits et légumes, agrégées en aval de l'expédition, progressent également.

[45] Pour la pomme de terre, contrairement aux autres légumes suivis, l'Observatoire dispose de données permettant de différencier coût de la matière première et marge brute expédition.

La marge brute agrégée aval (transformation plus GMS) diminue pour le rôti de porc, la viande ovine, la viande de veau. Elle progresse pour la côte de porc, les produits laitiers biologiques, les pâtes.

Ces différences d'évolution de marges brutes aval, au stade de la transformation et/ou de la distribution, pour des produits de la même filière, sont sans doute, au moins en partie, liées aux péréquations de marges entre produits réalisées par ces acteurs.

Ces péréquations permettent, par exemple (cas du lieu noir), de réduire l'impact des hausses de prix sur les volumes vendus, en diminuant les marges sur des produits pour lesquels les volumes vendus sont plus sensibles aux variations de prix. La perte de marge sur ces produits étant compensée par une augmentation de marge sur d'autres produits pour lesquels les volumes vendus sont moins sensibles aux variations de prix.

Il peut aussi s'agir de stratégies d'économie d'échelle : la diminution des marges permet alors le maintien de volumes produits et/ou vendus correspondants à l'optimisation des facteurs mis en œuvre (meilleure dilution des coûts fixes notamment).

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

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

Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

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 2e 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 10).

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'elles 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.

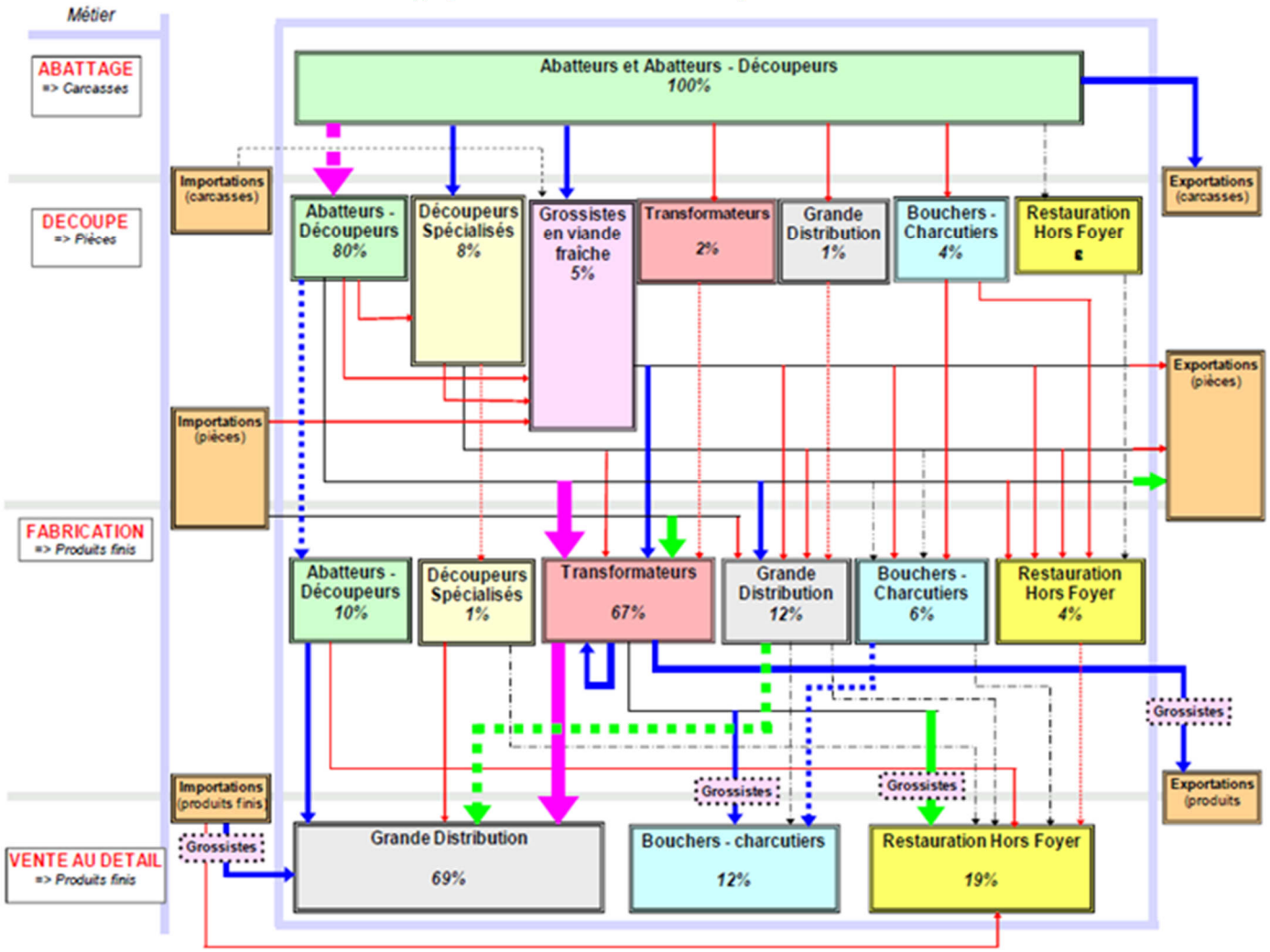
Les produits finis (viande fraîche en portions consommateurs) peuvent être **achetés à des opérateurs industriels : on parle d'unité de vente consommateur industrielle (UVCI)**. Les UVCI **se sont fortement développées** ces dernières années, répondant ainsi aux attentes de la grande distribution (traçabilité, 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 10

Cartographie des flux dans la filière porcine en 2019



Source : Ifip

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

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

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

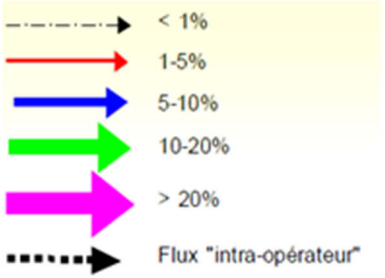
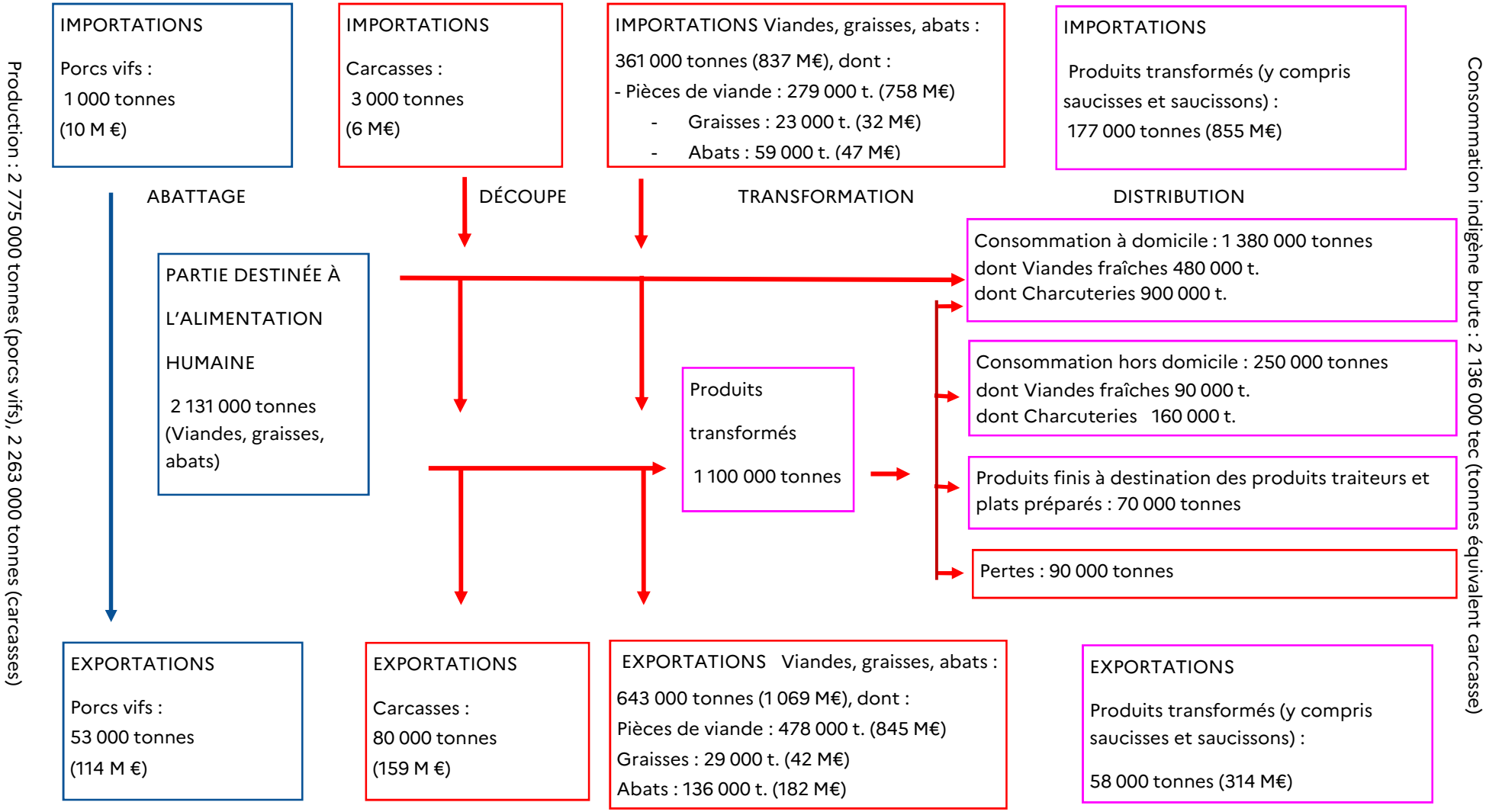


Schéma 11

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 de vente sortie industrie (PVI) 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 longes 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 rôti[1]. 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.

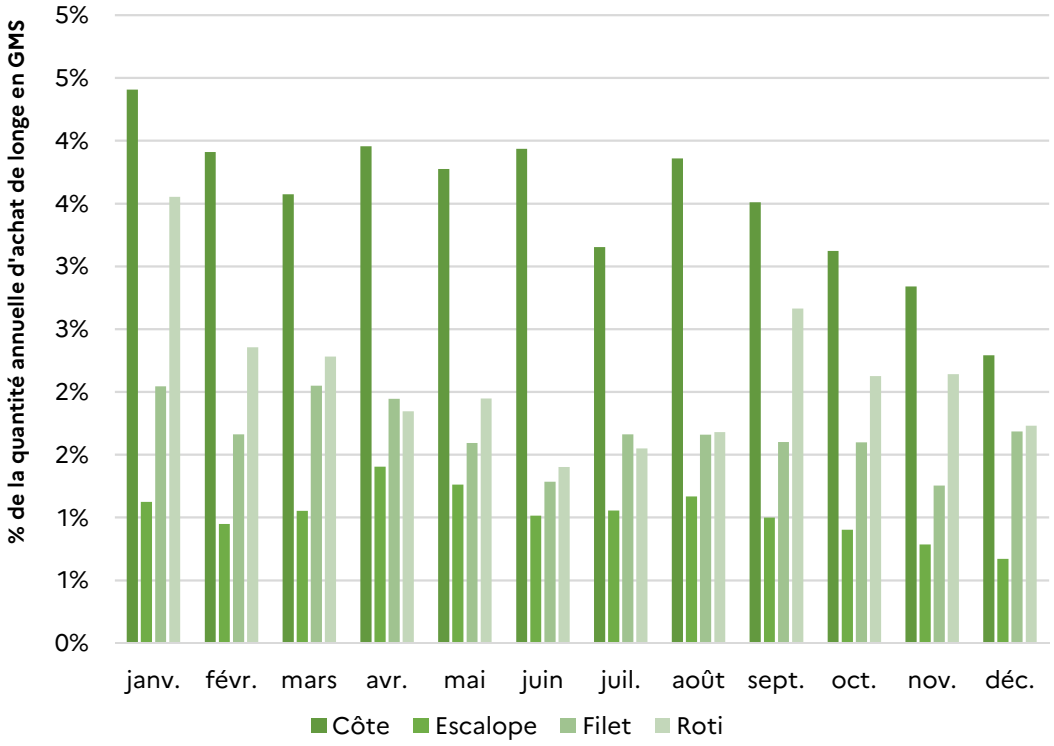
La valeur de la matière première entrée-abattoir pour un kg de produit de longe vendu au détail n'est pas le prix du kg de carcasse entrée-abattoir (laquelle carcasse donnant des pièces de valorisations différentes). En effet, à ce prix doivent être appliqués les rendements de

[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 34

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



Source : Kantar Worldpanel

Le Graphique 34 ci-dessus illustre la saisonnalité de la consommation en présentant 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 ;

[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.

- 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-service[3] 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 en 2024 comme sujet d'approfondissement possible celui de la progression des produits importés dans la consommation française en GMS. Ce sujet reste à expertiser, 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.

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

Le marché du porc a été marqué par une légère augmentation des volumes produits en 2024 : les abattages progressent de 1 % après un fort recul en 2023.

Dans le même temps, mue par le recul de l'inflation en 2024, la consommation calculée par bilan s'accroît de 2 %. Cette hausse de la demande est à attribuer à la consommation hors domicile. En effet, le volume des seuls achats des ménages pour leur consommation à domicile recule, aussi bien sur le porc frais que sur les élaborés et l'ensemble des produits de charcuterie (Kantar Worldpanel).

Les marchés à l'export apparaissent assez atones en 2024. Les exportations en volume de la France se tassent légèrement, avec des envois prédominant dans l'Union européenne, la Chine n'ayant plus le rôle moteur qui avait été le sien dans les années 2019–2020.

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

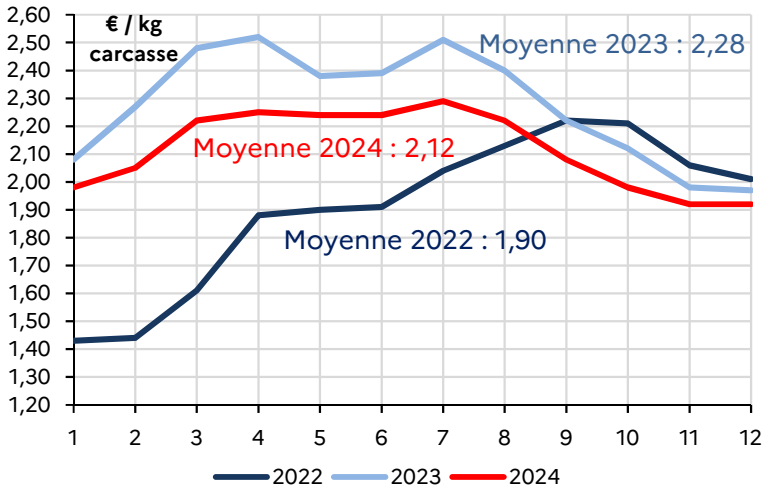
Après une période où les cotations du porc étaient en lien direct avec les évolutions de la demande, les années 2022 et 2023 s'étaient caractérisées par une offre européenne insuffisante en volume, poussant les prix à la hausse. En 2023, du fait de cette baisse des volumes disponibles, le prix moyen du porc classe S avait ainsi atteint le niveau de 2,28 €/kg. En 2024, en revanche, offre et demande ont tendu à s'équilibrer, avec des prix encore supérieurs à 2022, mais en net recul (2,12 €/kg). La part du coût du porc entrée-abattoir dans

[3] Le détail dont FranceAgriMer dispose au sein du panel Kantar Worldpanel concernant les jambons « à la coupe » ne permet pas de connaitre 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).

la décomposition du prix de vente au consommateur subit logiquement une évolution du même ordre pour tous les produits porcins suivis par l'Observatoire.

Graphique 35

Variation des cours du porc entrée-abattoir



Source : FranceAgriMer, Réseau des Nouvelles des Marchés

L'indicateur de **marge brute de l'industrie d'abattage-découpe** semble jouer **un rôle de « tampon », amortissant pour partie les hausses du coût entrée-abattoir** - comme en 2022 - et **se reconstituant en revanche lorsque la valeur de la carcasse se replie** - comme en 2024.

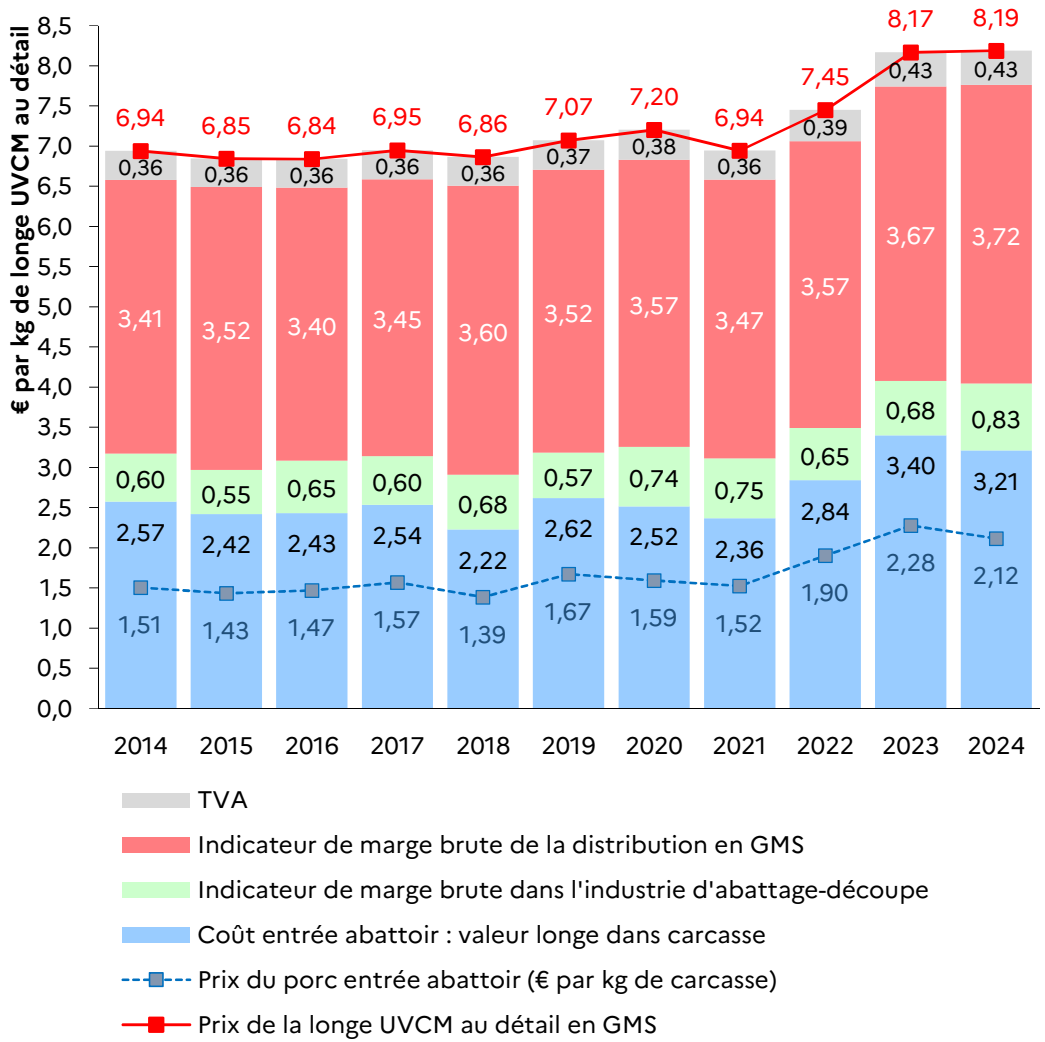
L'indicateur de marge brute des GMS doit couvrir les coûts de dernière transformation et de conditionnement du produit, s'agissant d'UVCM. Avant 2022, il est assez fluctuant en valeur, mais plus stable en pourcentage du prix au détail. Depuis 2022 et la forte hausse du prix au détail, **sa hausse limitée en valeur absolue s'est traduite par une baisse de sa part dans le prix au détail**.

Alors qu'en 2023, la forte hausse du prix du porc à l'entrée de l'abattoir s'était répercutée dans le coût calculé de la matière première de la longe[4], le mouvement inverse s'opère en 2024 sur le coût de la matière première. Toutefois, le prix au détail reste stable. L'indicateur de marge brute de l'abattage-découpe bénéficie de cette évolution et augmente à un niveau jamais atteint sur la période étudiée. La marge brute de la distribution augmente également. Au total, le prix moyen pondéré au détail des quatre principaux produits de longe est quasi stable (+ 2 centimes/kg en 2024 par rapport à 2023). Le recul du coût de la matière première s'est traduit par des progressions de marges brutes aux deux segments aval de l'industrie et de la distribution.

[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 36

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



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

Point d'attention :

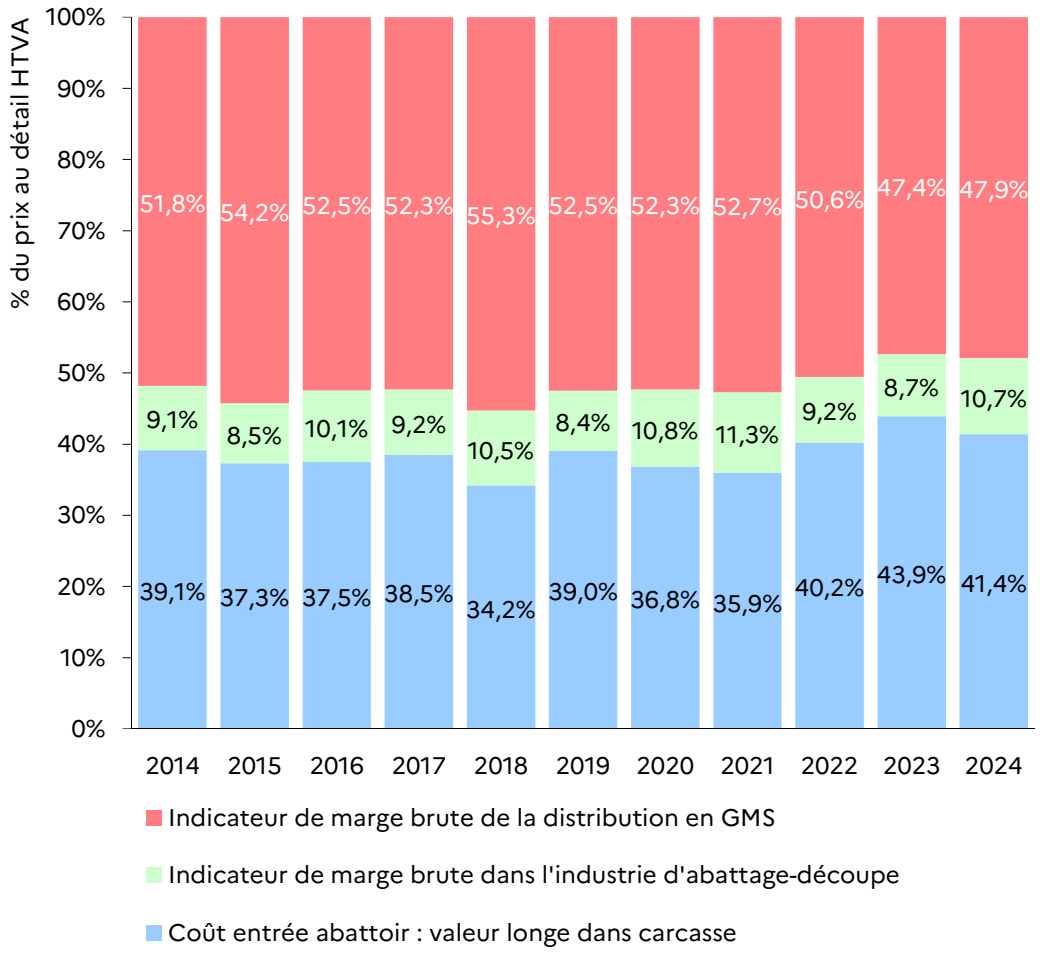
- UVCM : produit final préparé en atelier GMS à partir de pièces à découper achetées à l'industrie d'abattage-découpe.

Lecture en 2024 :

- Stabilisation du prix au détail après la forte progression de 2022-2023,
- Diminution du coût de la matière première en 2024 (- 19 cts/kg),
- Progression des marges brutes aval 2024:
- Abattage-découpe : + 15 cts/kg,
- GMS : + 5 cts/kg, En progression depuis 2021, au niveau le plus élevé de la période en 2024.

Graphique 37

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



Point d'attention :

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

Lecture en 2024 :

- Reflux de la part du coût de la matière première depuis 2023,
- Industrie et GMS reconstituent toutes deux leurs marges en pourcentage du prix au détail HT.

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 qui servent de matière première aux UVCM. **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 sur ces produits de la longe, il convient de souligner deux ruptures de séries en 2024 (cf. chapitre 1, point 1.1 h) :

- Le PVI Insee pour le rôti de porc n'est pas utilisable du fait d'un échantillon pas assez représentatif. Les résultats sont publiés en agrégeant les marges brutes de l'abattage-découpe et de la distribution en GMS,
- Le PVI Insee pour la côte de porc n'est pas non plus utilisé. En effet, la robustesse du résultat a été questionnée par le groupe de travail au vu des écarts avec les valeurs précédentes. il n'a pas été possible de le croiser avec des données « de terrain », demandées à quelques opérateurs de l'abattage-découpe et de la distribution, qui n'ont globalement pas répondu[5]. En conséquence, les résultats sont également publiés en agrégeant les marges brutes de l'abattage-découpe et de la distribution en GMS.

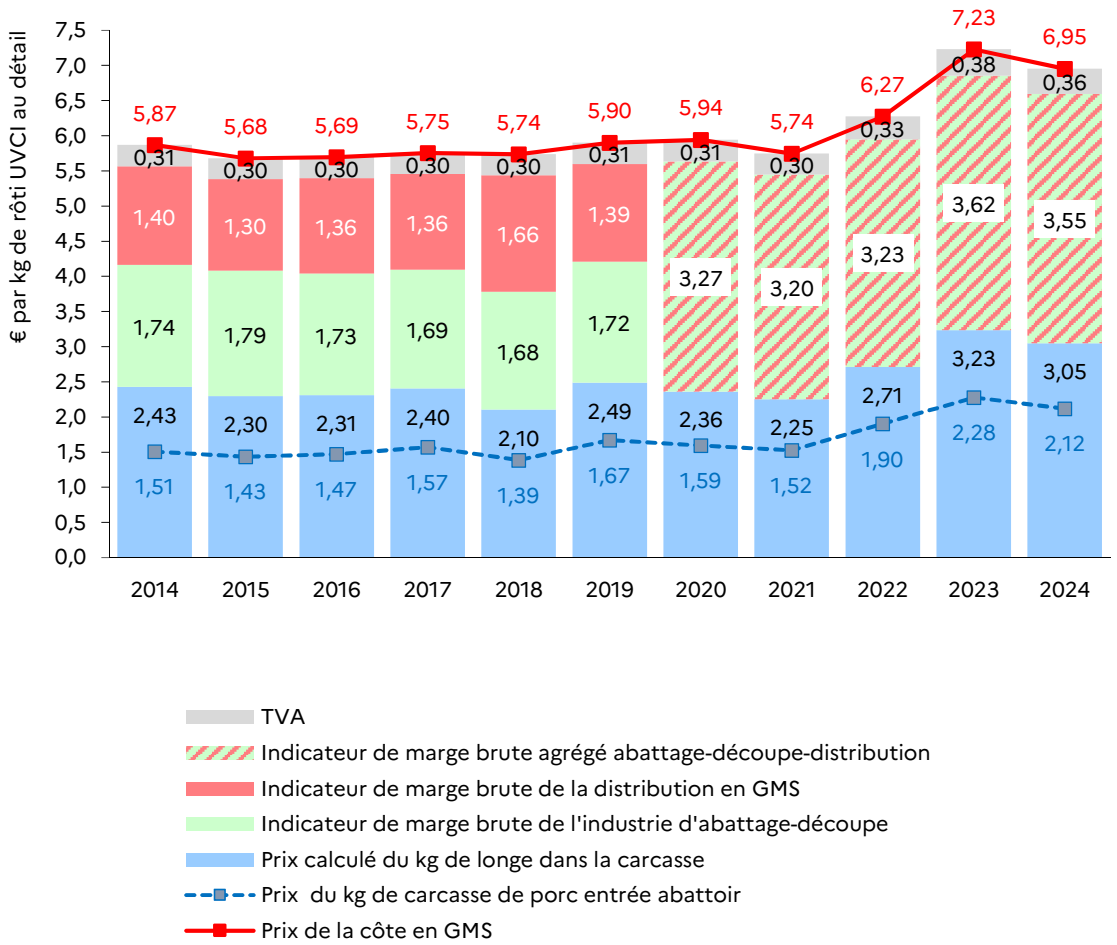
Pour la côte de porc, le coût de la matière première se réduit significativement en 2024, alors que le prix au détail est en net recul (- 28 centimes / kg).

Pour ce qui concerne le rôti UVCI, le prix au détail a, au contraire, fortement progressé en 2024 (+ 30 centimes / kg). Compte tenu de la baisse du coût de la matière première, la marge agrégée abattage-découpe - distribution progresse de 0,48 € par kilo.

[5] Deux réponses dont une exploitable

Graphique 38

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 ;
- Le dernier prix de vente industriel (PVI) fourni par l'Insee n'a pas pu être confirmé par comparaison avec des données fournies par les professionnels.
- Les indices de prix de vente industriels (IPPI) ne sont pas utilisables pour prolonger des prix précédents.
- En l'état, les marges abattage-découpe et distribution sont donc agrégées sur les 5 dernière années, car elles ne peuvent être définies avec suffisamment de fiabilité.

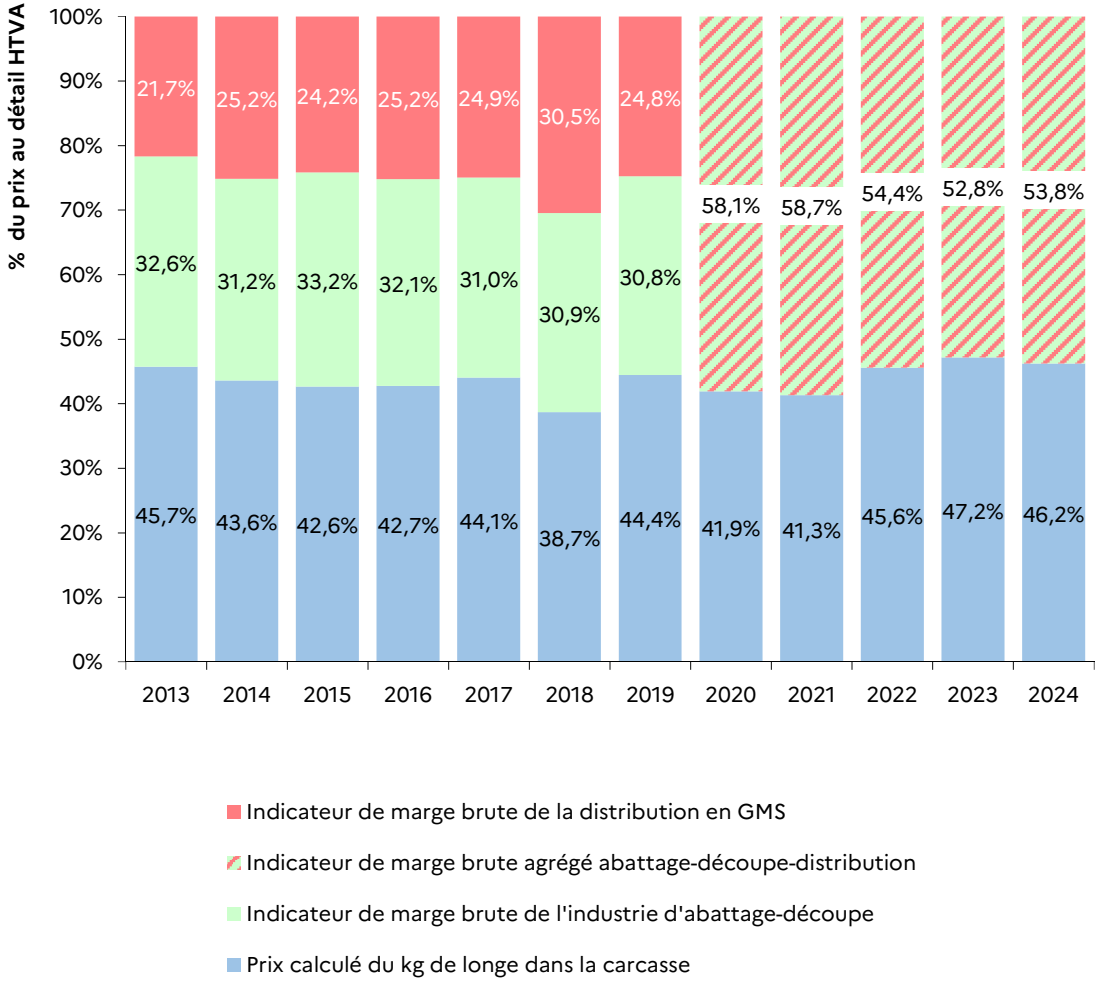
Lecture en 2024 :

- Net tassement de la part du coût de la matière première en 2024.

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

Graphique 39

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



Points d'attention :

- UVCI : produit final préparé par l'industrie d'abattage-découpe ;
- Le dernier prix de vente industriel (PVI) fourni par l'Insee n'a pas pu être confirmé par comparaison avec des données fournies par les professionnels.
- Les indices de prix de vente industriels (IPPI) ne sont pas utilisables pour prolonger des prix précédents.
- En l'état, les marges abattage-découpe et distribution sont donc été agrégées sur les 5 dernière années, car elles ne peuvent être définies avec suffisamment de fiabilité.

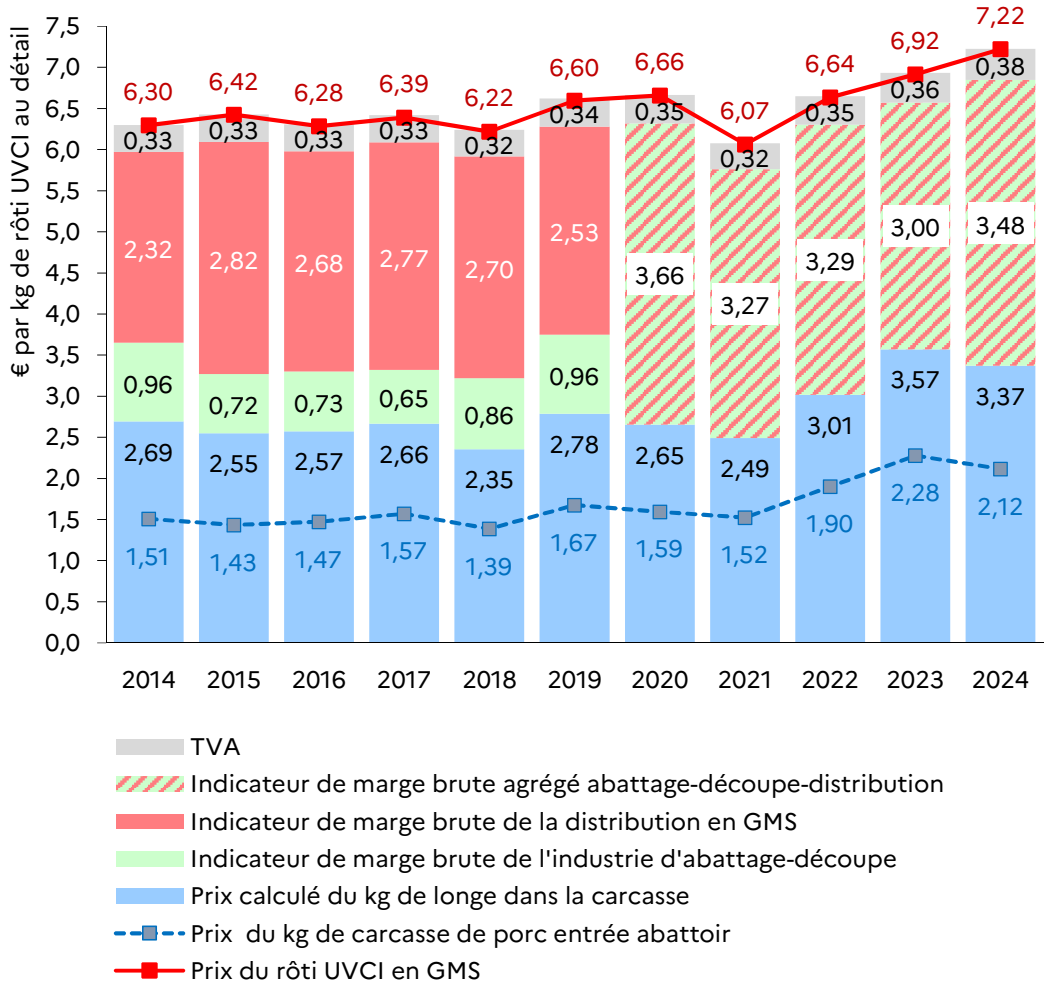
Lecture en 2024 :

- Net tassement de la part du coût de la matière première en 2024.

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

Graphique 40

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,
- Le dernier prix de vente industriel (PVI) fourni par l'Insee n'est pas utilisable,
- Les indices de prix de vente industriels (IPPI) ne sont pas non plus utilisables pour prolonger des prix précédents,
- En l'état, les marges abattage-découpe et distribution ont donc été agrégées sur les 5 dernières années, car elles ne peuvent être définies avec suffisamment de fiabilité.

Lecture en 2024 :

- Les prix au détail ne cessent de progresser depuis 2021,
- Évolution probable des pratiques de la GMS : plus d'UVCI, moins d'UVCM.

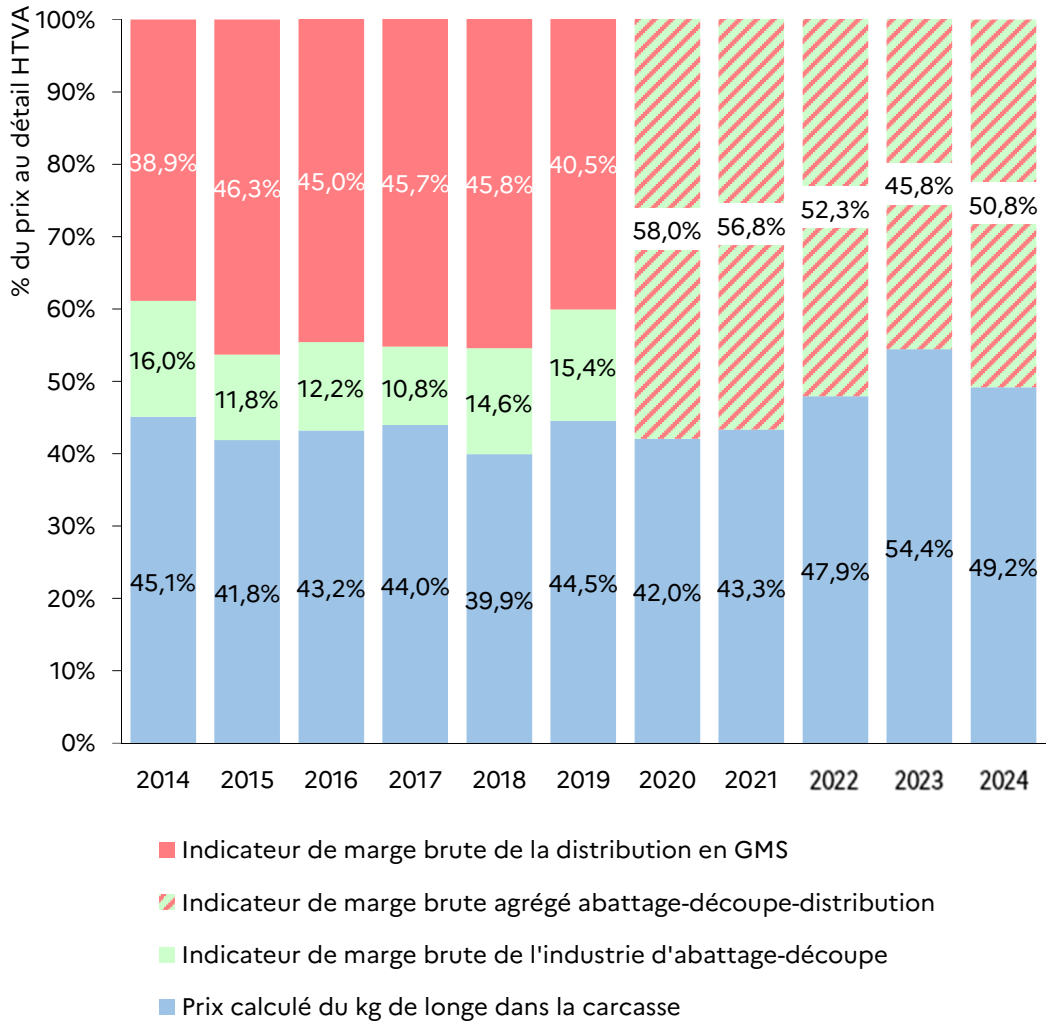
Par rapport à 2023 :

- Prix au détail : + 30 cts/kg
- Coût matière première : - 20 cts/kg

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

Graphique 41

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 ;
- Le dernier prix de vente industriel (PVI) fourni par l'Insee n'est pas utilisable ;
- Les indices de prix de vente industriels (IPPI) ne sont pas non plus utilisables pour prolonger des prix précédents ;
- En l'état, les marges abattage-découpe et distribution ont donc été agrégées sur les 5 dernières années, car elles ne peuvent être définies avec suffisamment de fiabilité.

Lecture en 2024 :

- Recul de la part du coût de la matière première en 2024.

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. Il convient de souligner une rupture de série en 2024 (cf. chapitre 1, point 1.1 h) : le renouvellement de l'échantillon Insee est terminé pour le jambon cuit (MDD et MN). Les résultats publiés utilisent le prix Insee 2024, rétropolé sur 5 ans.

Si en 2022 et 2023, la hausse de la matière première avait contraint les entreprises d'abattage-découpe à réduire leur marge brute par apport à 2021, un coût moindre de la matière première en 2024 leur permet de reconstituer cette marge de façon significative, aussi bien en valeur absolue qu'en pourcentage du prix de vente au détail HT.

L'indicateur de marge brute des salaisonniers, qui s'était fortement accru en 2023, reste à un niveau assez similaire en 2024. En revanche, la marge brute des GMS se reconstitue après deux années de repli, et ce malgré le recul du prix au détail du jambon.

Produit d'appel pour la GMS, le jambon cuit avait en effet connu en 2023 une nette baisse des quantités achetées, en lien avec la forte progression des prix. En 2024, malgré un recul des prix au détail, la consommation de jambon cuit peine à se relancer avec, selon Kantar Worldpanel, des achats des ménages pour leur consommation à domicile qui, en volume, restent encore en léger recul.

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.

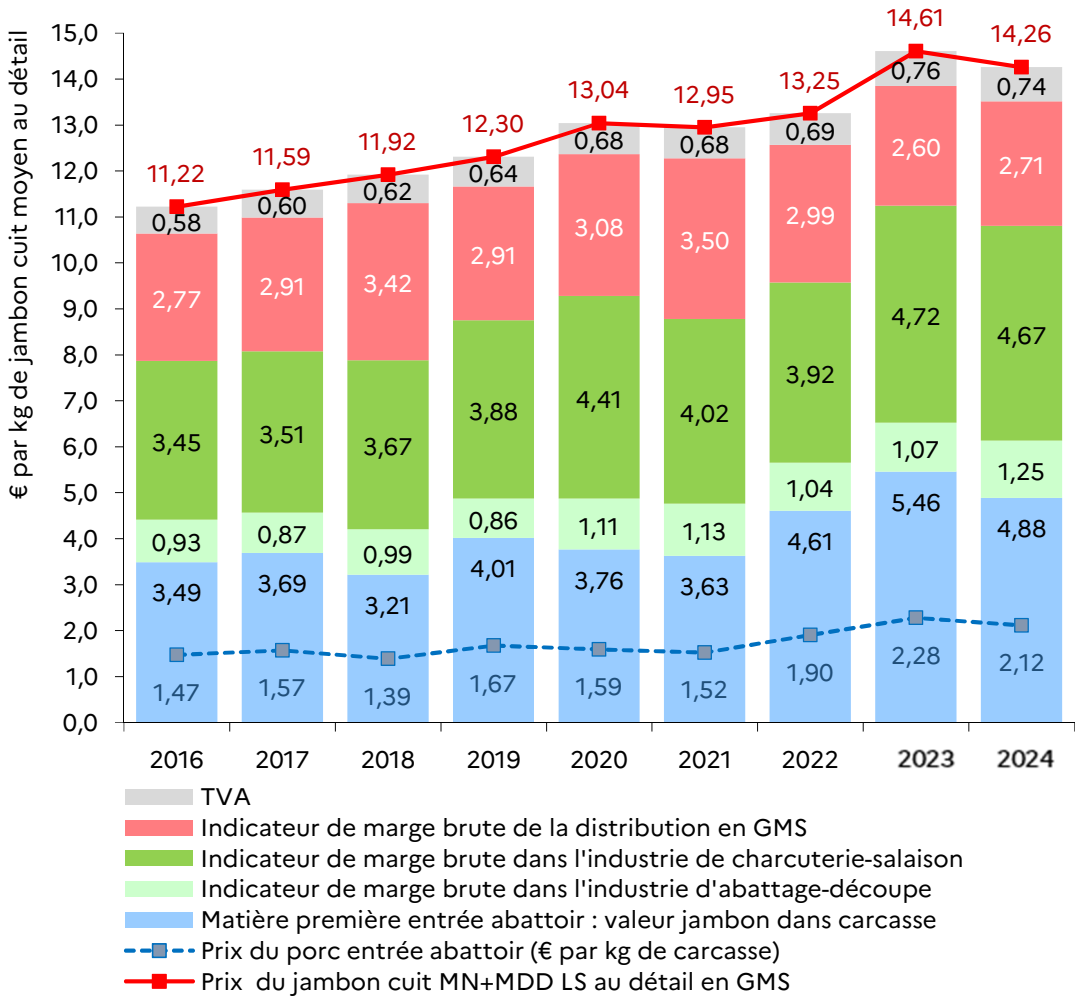
Compte tenu de ces facteurs, il faut souligner que la composition de l'ensemble « tous jambons cuits, toutes gammes confondues » retenue ici a très certainement évolué au cours des dernières années[6]. Les variations du prix moyen peuvent ainsi pour partie être dues à ces changements de composition, voire à une montée en gamme. Toutefois, la nouvelle série 2020- 2024 doit logiquement prendre en compte au moins une partie de ces évolutions.

De plus, 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.

[6] 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 42

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) d'autre part ;
- Utilisation des PVI Insee 2024 : Ce graphique rétropole pour la seule année 2024 les PVI Insee jambon MDD et MN de septembre 2024 grâce aux indices de prix industrie (IPPI) jambon fournis par l'Insee.

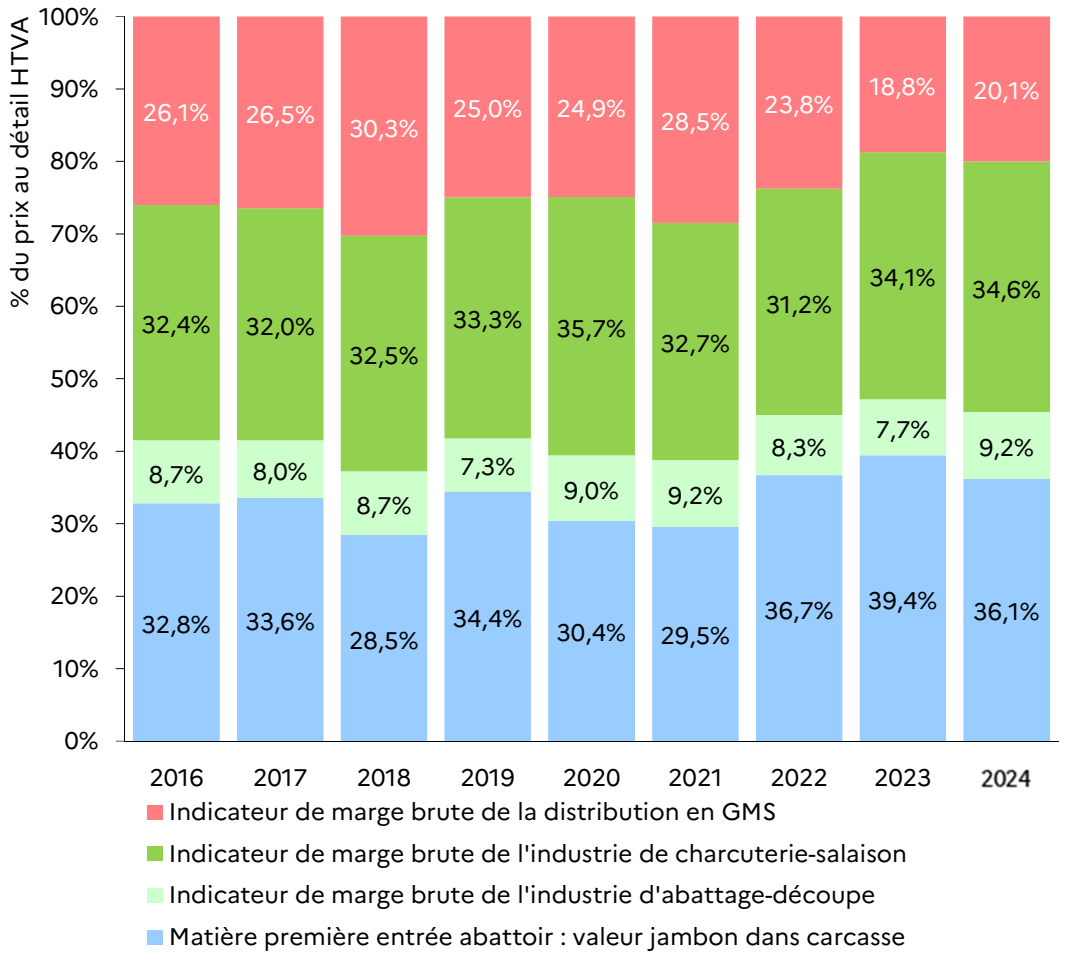
Lecture en 2024 :

- Recul du coût de la matière première en 2024 ;
- Une marge de l'abattage-découpe en progression ;
- Après une diminution en 2021 et 2022, la marge brute de l'industrie de charcuterie-salaison se reconstitue en 2023 et 2024 ;
- Une marge brute GMS en hausse.

Prix au détail : - 0,35 €/kg,
Marge brute GMS : + 11 cts/kg
Marge brute industrie salaison : - 5 cts/kg
Marge brute abattage-découpe : + 18 cts/kg
Coût matière première : - 58 cts/kg

Graphique 43

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 : 38 % des volumes) d'une part, « marques de distributeur » (MDD : 62 % des volumes) de l'autre ;
- Utilisation des PVI Insee 2024 : Ce graphique rétropole pour la seule année 2024 les PVI Insee jambon MDD et MN de septembre 2024 grâce aux indices de prix industrie (IPPI) jambon fournis par l'Insee.

Lecture en 2024 :

- La part de la matière première agricole recule en 2024 après deux années de hausse.
- La part de la marge brute GMS progresse mais reste à un niveau assez limité.
- La part de la marge brute de l'industrie de charcuterie-salaison est quasi stable en 2024.

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPECIALISÉES D'ÉLEVAGE PORCIN ET SOLDE DISPONIBLE DES ÉLEVAGES DE PORC

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

Sur la période 2010 - 2023, 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 4 021 à 5 555 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de porcs constitue 91 % 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 %[7].

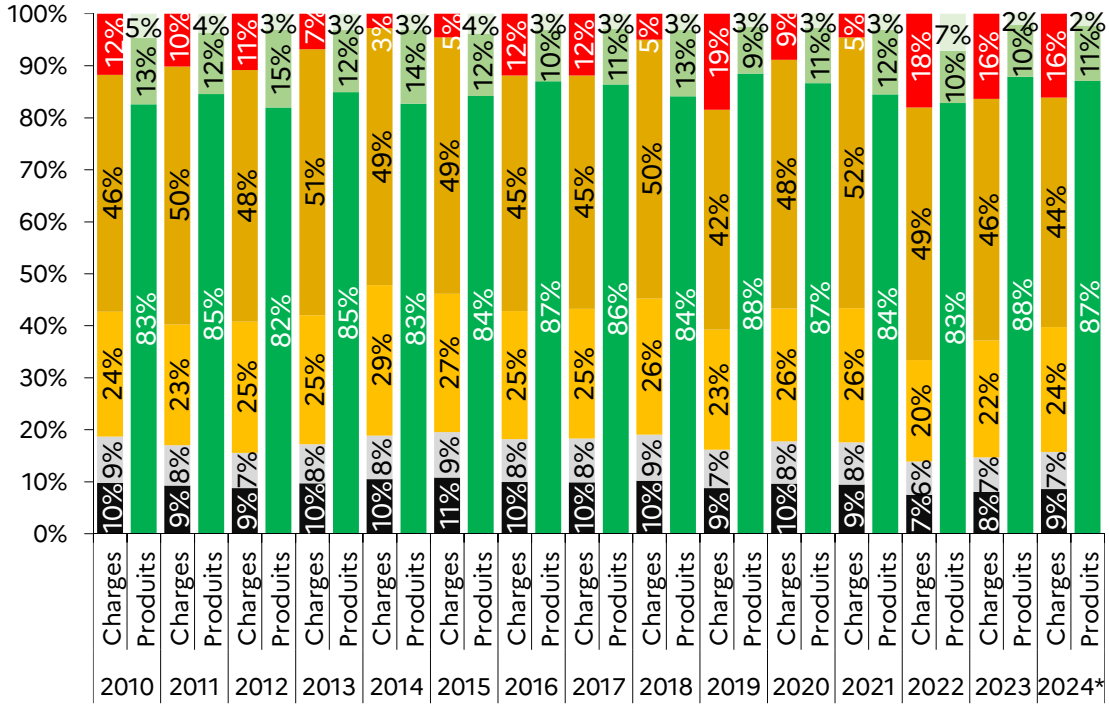
En 2023, le produit viande porcine augmente de 8 %, alors que les subventions diminuent fortement (- 70 %). En parallèle, l'ensemble des charges augmente (+ 6 %), malgré une légère diminution du poste aliment du bétail acheté (- 3 %). Au final, le résultat courant avant impôt par exploitation est en léger retrait (- 8 %) et représente 16 % de la totalité des produits courants (Graphique 44). Il est de 121 504 € par unité de travail annuel non salarié.

Les résultats 2024 sont simulés en faisant varier uniquement le produit viande porcine et le coût de l'aliment par rapport à 2023. L'IPPAP porcins 2024 (Insee) est appliqué au produit « viande porcine » 2023 pour calculer le produit « viande porcine » en 2024. L'IPAMPA aliments pour porcins (Insee) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2023. Cette méthode ne tient donc pas compte de l'évolution des autres postes ni de l'adaptation des exploitations. En 2024, le produit viande porcine diminue de - 7 % et le prix des aliments de - 11 %. Le résultat courant avant impôt simulé est en baisse (- 8 %) pour la deuxième année en 2024. Il est estimé à 11 753 € par travailleur familial en 2024. Il représente désormais 16 % du total des produits.

[7] 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 »*.

Graphique 44

Structure du compte de résultat moyen des exploitations porcines spécialisées



Subventions d'exploitation (1)
Autres produits
Viande porcine
Résultat courant avant impôt
Aliments du bétail achetés
Charges externes et autres approvisionnements
Amortissements
Fermages, charges financières, impôts et taxes, assurances et frais de personnel salarié

(*) simulé

(*) simulé à partir des indices Insee

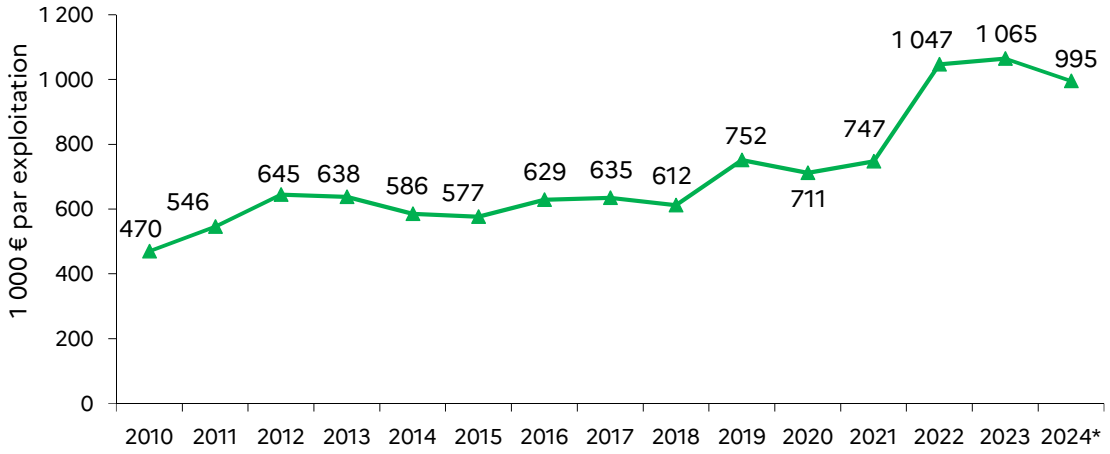
(1) Pour les exploitations porcines spécialisées, les subventions d'exploitation ne sont pas liées à l'activité d'élevage de porc (sauf en 2022 : octroi d'une aide exceptionnelle en raison de la conjoncture de forte inflation du prix de l'aliment) mais à d'autres activités de l'exploitation (cultures de céréales par exemple) ou à la localisation de l'exploitation (soutien pour les zones considérées comme défavorisées).

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee pour simulation 2024

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

Graphique 45

Montant moyen des produits courants par exploitation porcine spécialisée

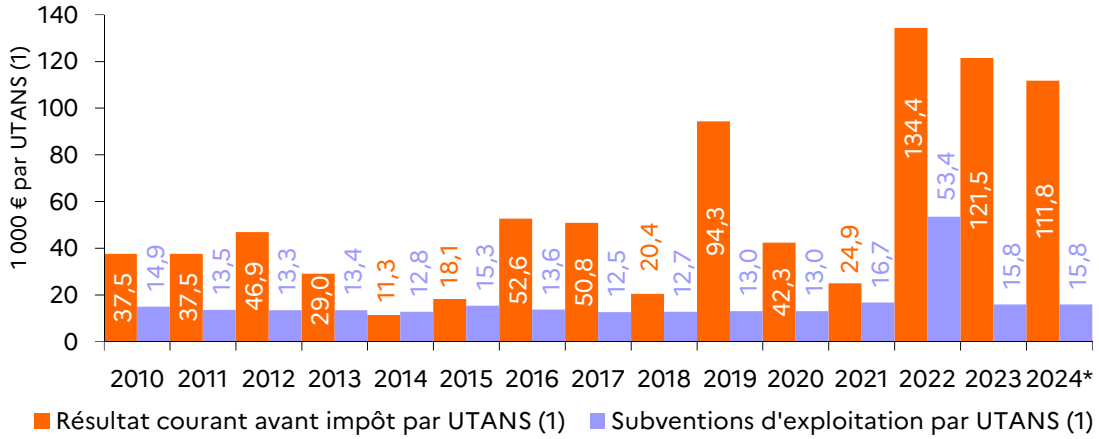


(*) simulé à partir des indices Insee

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee pour simulation 2024

Graphique 46

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



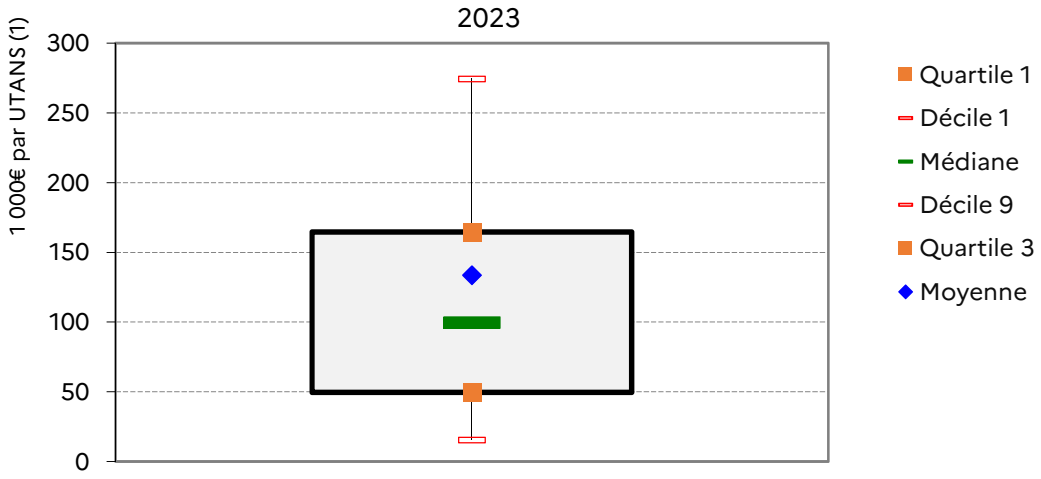
(1) unité de travail annuel non salarié

(*) simulé à partir des indices Insee

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee pour simulation 2024

Graphique 47

Dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salarié dans les exploitations porcines spécialisée en 2023



(1) Unité de travail non salarié

Source : Rica (SSP)

Afin de mieux rendre compte de la variété des résultats des exploitations agricoles autour de la moyenne, l'Observatoire publie également des résultats sur la dispersion, ici uniquement pour l'année 2023.

La taille de l'échantillon permet ici de présenter des résultats par décile et quartile en plus de la médiane et de la moyenne (cf. définitions au chapitre 1 – Méthode générale).

Ainsi, 80 % des exploitations de l'échantillon ont un résultat courant avant impôt par unité de travail non salarié (RCAI/UTANS) compris entre 16 000 € et 275 000 € en 2023.

La moitié des exploitations de l'échantillon a un RCAI/UTANS compris entre 50 000 € et 165 000 € en 2023.

La médiane est inférieure à la moyenne, ce qui signifie que la distribution n'est pas symétrique autour de la moyenne : il y a plus d'exploitations en dessous de la moyenne qu'au-dessus.

4.2. Solde disponible en élevage de porc

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 quatre reprises depuis décembre 2022.

Il est ressorti de ces travaux le fait de présenter des résultats sans charges supplétives[8], sous forme de solde disponible comptable. Ce solde disponible sert notamment à la rémunération

[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.

de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales.

Le coût de production élaboré par 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.

Ce coût de production est hors subventions. Ce qui explique l'écart de tendance d'évolution entre 2022 et 2023 pour le RCAI/UTANS (en baisse, subventions incluses) et le solde disponible et le coût de production d'autre part (en hausse, hors subventions).

L'estimation présentée pour 2024 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 2024.

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).

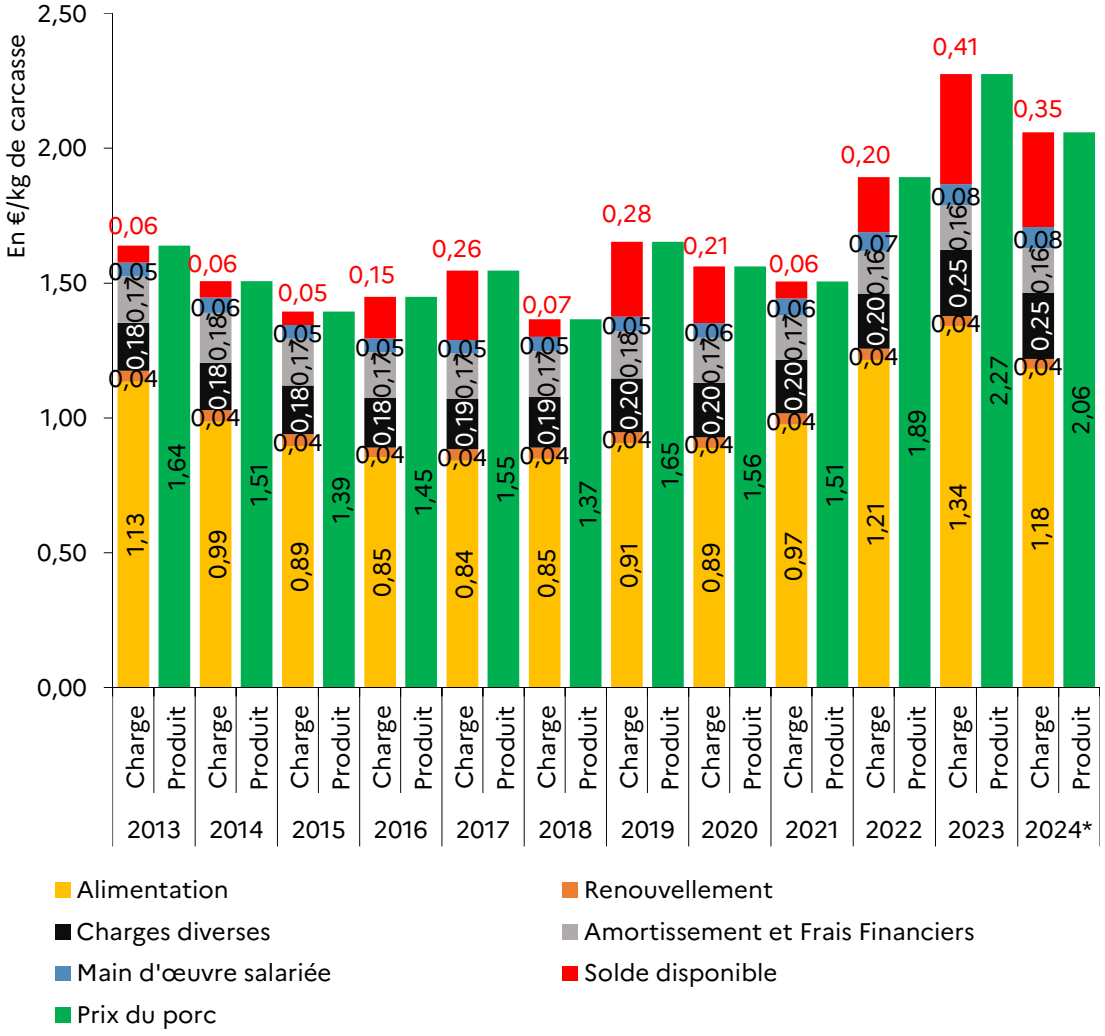
Le total des charges s'établit à 1,71 €/kg carcasse en 2024. Après deux années de hausse consécutive, le total des charges est en diminution.

En 2024, le prix perçu par les producteurs est de 2,06 €/kg, en baisse de 10 % par rapport à 2023 (2,27 €/kg). Le prix reste cependant à un niveau plus élevé que celui observé sur la période 2013- 2022.

Le solde disponible simulé pour 2024 est de 0,35 €/kg en recul par rapport à 2023 (- 14 %). Si cette simulation est confirmée, c'est cependant le deuxième meilleur résultat de la période après 2023.

Graphique 48

Solde disponible moyen de l'élevage de porc (2013-2024*)



(*) prévisions

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

5. COMPTE DE RÉSULTATS 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. Coûts et résultat net 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 un indicateur de **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 (longe, côte de porc, rôti…) 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 porcine, l'analyse porte sur les coûts et produits engendrés par l'activité d'abattage et de découpe, tous types de débouchés confondus par l'industriel (GMS, export, RHD…) et le type de produits vendus (coproduits, pièces, demi-carcasses…). 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'analyse ci-dessous est présentée pour les trois premiers trimestres 2024, comparés aux trois premiers trimestres de 2023.

Elle repose sur un échantillon de cinq entreprises d'abattage-découpe ayant traité près de 900 milliers de tonnes de viande de porcs en 2024. Ce qui reste stable par rapport à N-1. Cet échantillon représentait 56 % des abattages nationaux contrôlés de 2023[9] .

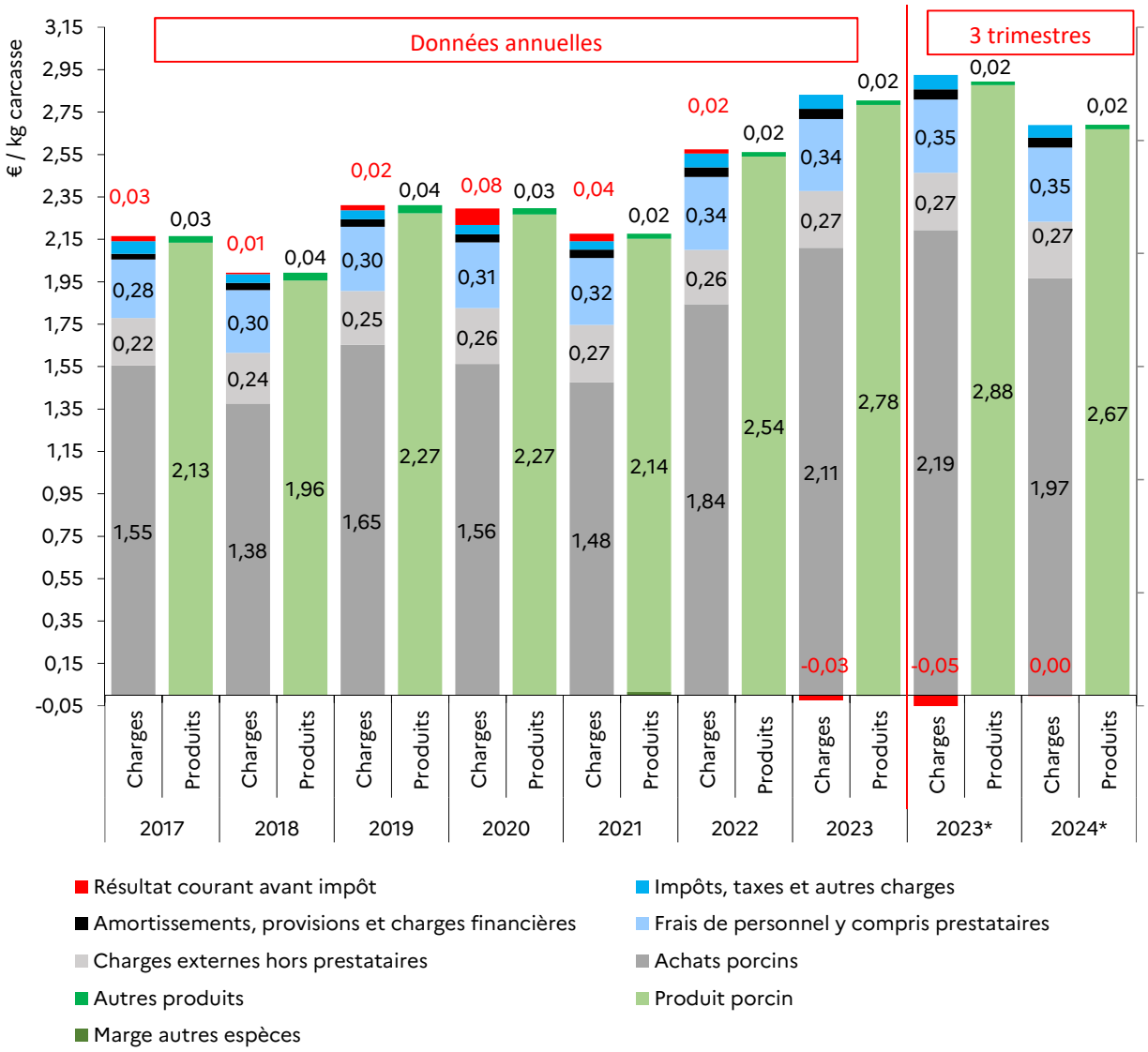
Dans un contexte de baisse du cours du prix du porc vif (- 16 cts/kg de carcasse), les entreprises ont vu leur coût d'achat diminuer dans des proportions plus importantes (- 22 cts/kg). Le produit porcin de l'échantillon a légèrement moins baissé (-21 cts/kg de carcasse), cela conduit à une légère amélioration de la marge brute (70 cts/kg contre 69 cts/kg en N-1). Les autres produits restent stables. Cependant, les charges unitaires des entreprises en euro par kg/carcasse de l'échantillon n'ont pas augmenté. Face à une tendance de stagnation des volumes abattus, les charges externes et les frais de personnel n'augmentent plus après une année 2023 en hausse à 7cts/kg carcasse traité. Ces différentes évolutions de produits et de charges ont contribué à un résultat courant avant impôt qui devient nul, mais qui connaît une meilleure tendance qu'en 2023.

[9] Agreste ; Bilan conjoncturel 2022, N°399, p.25, décembre 2023.

Graphique 49

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

(*) 9 premiers mois de l'année



- Résultat courant avant impôt
- Impôts, taxes et autres charges
- Amortissements, provisions et charges financières
- Frais de personnel y compris prestataires
- Charges externes hors prestataires
- Achats porcins
- Autres produits
- Produit porcin
- Marge autres espèces

Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

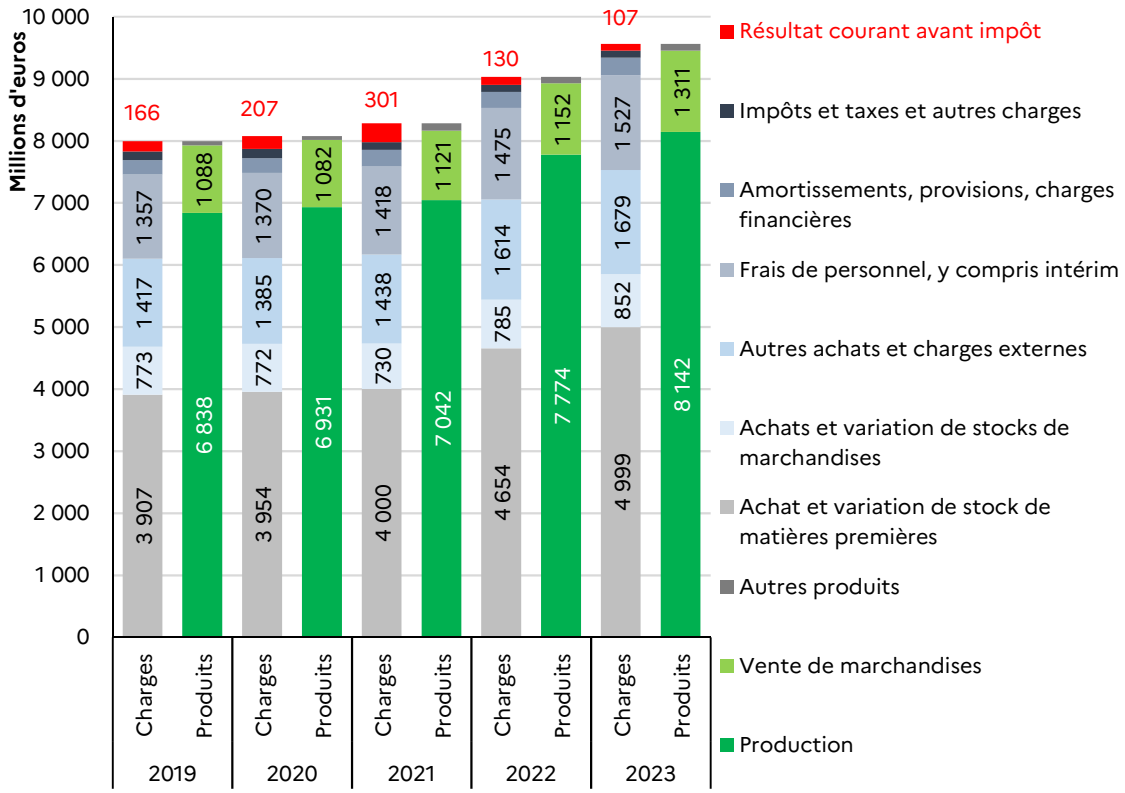
5.2. Compte de résultats des entreprises du secteur de la charcuterie

En 2023, comme en 2022, le prix des pièces de porcs a continué à augmenter face au recul de la production. Cela a entraîné une hausse de la part des achats de matière première pour les entreprises du secteur de la 2e transformation (charcuterie-salaison). Au final, en 2023, les entreprises françaises de charcuterie ont été impactées par la hausse des charges (matières premières, autres achats et charges externes et frais de personnel notamment) supérieure à la croissance du chiffre d'affaires.

Le Graphique 50 porte sur 451 entreprises suivies par la Banque de France pour la Fédération des entreprises françaises de charcuterie traiteur (FICT) et FranceAgriMer. Il ne présente que la moyenne et ne rend pas donc pas compte de la dispersion des situations individuelles. Le montant des achats de matière première a augmenté de près de 345 millions d'euros en 2023 (+ 7 % par rapport à 2022). Les achats de matière première représentent le premier poste de charges, avec environ 50 % des charges chaque année entre 2019 et 2023. L'ensemble des produits a progressé en 223 de cette période (+ 527 millions d'euros ; + 6 % par rapport à 2022) tout comme l'ensemble des charges qui augmente de + 550 millions d'euros (+ 6 %) par rapport à 2022. Cette augmentation, plus importante des charges, a entraîné une baisse du résultat courant avant impôt qui passe de 130 millions d'euros en 2022 (1,4 % du chiffre d'affaires) à 107 millions d'euros (1,1 % du chiffre d'affaires) en 2023, soit une baisse en valeur de 18 % sur un an. Cette baisse de marge nette des entreprises de charcuterie en 2023 est observée alors que sur la même année, leur marge brute a augmenté de 4 %. Notons également que la marge brute du maillon industrie pour le jambon cuit libre-service, qui représente près de 20 % des volumes du marché, avait augmenté de 3 %. 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.

Graphique 50

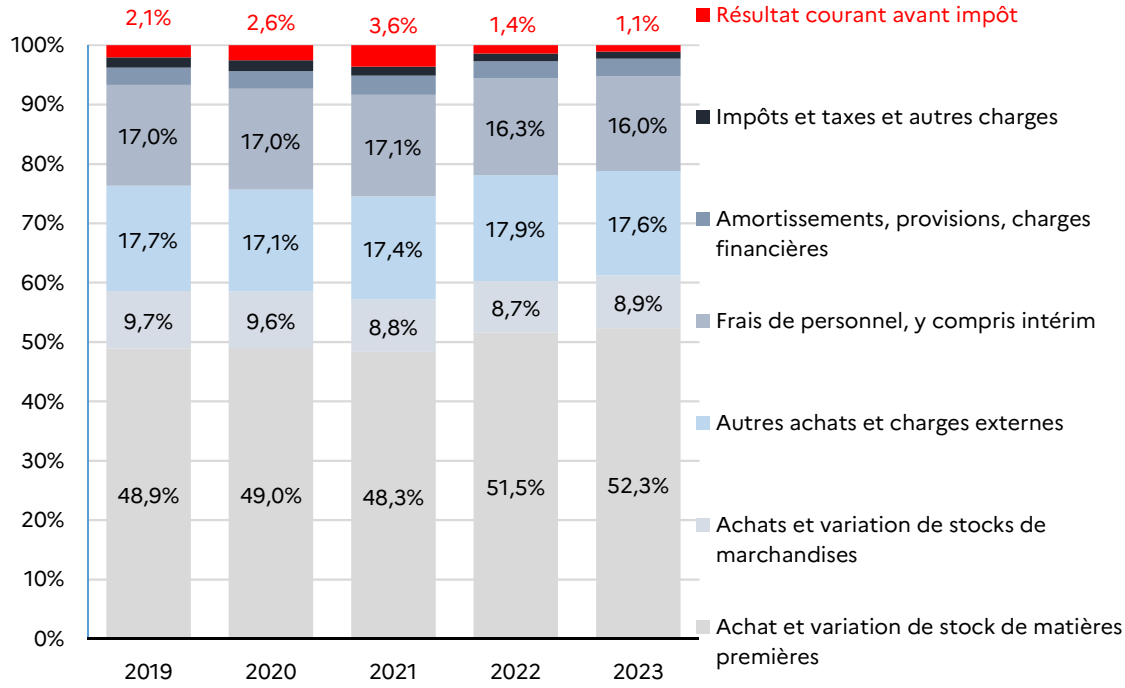
Compte de résultat des entreprises de charcuterie - salaison
(hors artisanat commercial)



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

Graphique 51

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

Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

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

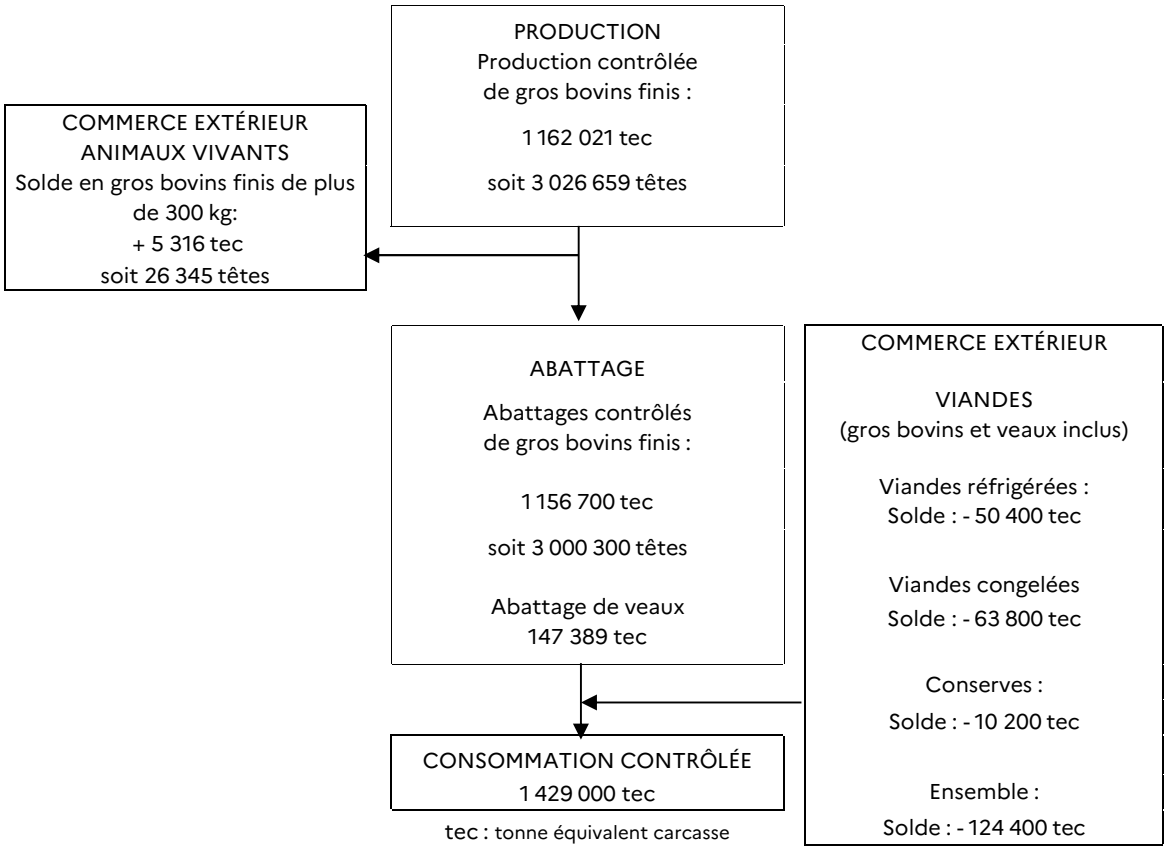
1.1. Traits généraux et bilan des flux dans la filière de la viande bovine

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 12

Bilan des flux gros bovins viande en 2024



tec : tonne équivalent carcasse

Sources : FranceAgriMer d'après SSP, Douane française, 2024.

Production et exportations :

En décembre 2024, selon la BDNI[1], le cheptel français était composé de 16,4 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, 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 ***« 1re 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 *« 2e transformation »*)** peuvent être soit vendus en l'état pour être préparés dans les laboratoires des enseignes de la grande distribution sous la forme de portions-consommateurs de morceaux de viande fraîche **(*« unité de vente consommateur magasin »* ou UVCM**), soit **transformés par l'industriel** (salles de découpe attenantes ou à

[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 *« 3e transformation »*.**

Une partie des produits issus des 1re et 2e 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 7

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 18 % de la viande bovine produite en France ont été exportées en 2024. 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 2024, 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,
- 2e transformation (désassemblage de la carcasse en pièces) et 3e 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-abattoir[2],**
- **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.

<u>Le panier de viande de bœuf :</u>

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.

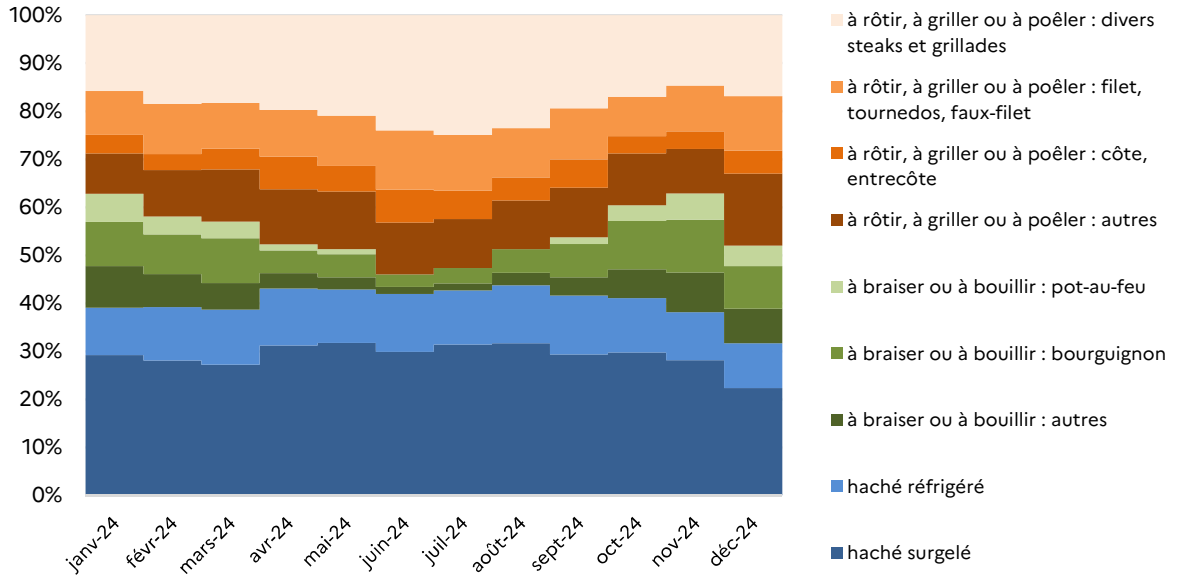
La composition de ce panier au détail étant assez fortement saisonnée, on tient compte de cette saisonnalité en appliquant aux différents morceaux une pondération déterminée par les volumes d'achats mensualisés par Kantar Worldpanel. On a cependant opté pour des pondérations mensuelles identiques pour 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 2024. 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 52, ci-après, représente la structure (en poids des achats de viande) du panier saisonnier, mois par mois.

Graphique 52

Structure du panier d'achats saisonnier de viande de de bœuf en 2024



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

<u>Prix sortie industries :</u>

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.**

<u>Coût de la matière première :</u>

On considère que la valeur de coût d'un kilogramme de matière première de chacune des pièces de 2e 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 2e 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 2e transformation étant considérés homogènes sur toutes les pièces**.

Ce prix au kg de la pièce i ($p0_i$) dans la carcasse entrée-abattoir est estimé au travers du calcul suivant :

$$p0i = p2i * \frac{p0}{p2}$$

p2i : prix au kg de la pièce désossée i en sortie de 2e transformation ;
p0 : prix au kg de la carcasse en entrée-abattoir ;
p2 : somme pondérée par les coefficients carcasse des prix moyens au kg des pièces désossées en sortie de 2e 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 p2 et donc augmenter le ratio p0/p2. Les prix théoriques p0i 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 2e et 3e 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 8.

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 ? 2019 »* 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'Idele 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'Idele 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 Élaborés 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 8 reprend dans les grandes lignes les pourcentages, en équivalent viande, retenus au sein du modèle.

Tableau 8

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 *Paleron, Pot-au-feu, basses côtes…*	*8 %*	*14 %*
Cuisson rapide *Filet, Tournedos, Faux-filet, côte, entrecôte, rumsteak, steak grillade, bavette d'aloyau…*	*22 %*	*37 %*

Sources : d'après les travaux de l'Idele 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 1re/2e transformation à partir des prix de 3e 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 5e 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-abattoir[3]. 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 dires d'experts, comme indiqué dans le Tableau 9.

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 9

Valeur des coproduits retenus exprimés en centimes par kg de carcasse

Année	Valeur coproduit retenue (en **centimes / kg de carcasse**)
2017	10
2018	8
2019	6
2020	3,5
2021	10
2022	12
2023	12
2024	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
  - 2e transformation (transformation de la carcasse en pièces désossées dans les proportions correspondant à celles des morceaux du panier : rendement d'environ 70 %) ;
  - 3e 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 2e transformation :	0,70
(3)	= (1) / (2) : Prix moyen annuel par kg sortie 2e transformation :	4,95 €/kg désossé
(4)	Gain sur coproduits :	0,10 €/kg carcasse
(5)	= [(1) – (4)] / (2) : Prix moyen annuel par kg sortie 2e 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 53) et l'indicateur de coût de matière première (Graphique 57) 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-matière[5] 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.

Depuis le début des années 2020, la consommation de viande hachée a tendance à progresser au détriment des morceaux mieux valorisés, et tend ainsi à remettre en cause l'équilibre carcasse pris en compte par le modèle de l'Observatoire, au moins sans doute pour les vaches allaitantes. Il faut en tenir compte pour interpréter les différences de résultats de marges brutes entre le panier de viande et la viande hachée.

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

[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.

des pièces en VHR pour parvenir au taux de MG recherché par le client. Les marques de distributeur pèsent environ 65 % de ce segment. La VHS en GMS n'est pas exclusivement de fabrication française, contrairement à la VHR.

La VHR est néanmoins de plus en plus segmentée. La race bovine, notamment de type « viande » (par exemple : charolais 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 2e 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 2e 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 2e 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 2e transformation (connue *via* l'enquête susmentionnée). Ce prix est utilisé afin d'estimer le coût de la matière première nécessaire par kg de viande hachée présente au détail, en anticipant les pertes et les rendements tout au long de la chaîne.

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

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

- à griller, rôtir ou poêler : escalope, côtes, rôti, autres à griller…, non précisés ;
- à braiser ou bouillir : jarret, blanquette, sauté, autres à bouillir ou braiser non précisés ;

- viande hachée de veau : essentiellement à 15 % de MG (quantités relativement faibles : environ 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-abattoir[6] 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).*

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 2024, l'inflation pour l'ensemble de l'économie est restée présente avec un taux général de 2 %, marquant un ralentissement par rapport à 2023, où elle avait atteint 5 % en moyenne annuelle. Ce contexte économique, peu favorable à la consommation, a continué de freiner la demande en viande bovine, bien que ce recul soit moins prononcé qu'en 2023.

Parallèlement, la diminution du cheptel s'est poursuivie, à un rythme plus modéré. Cela a contribué à maintenir les cotations des vaches allaitantes au-dessus des niveaux observés en

[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.

2023. En revanche, les cotations des vaches laitières ont suivi une dynamique différente : malgré une tendance générale à la hausse en 2024, elles sont restées, en moyenne annuelle, inférieures à celles de 2023. Cette situation résulte notamment de la chute des cotations à l'automne 2023, dont les répercussions ont été difficiles à rattraper. Les prix des vaches laitières (catégories O et P) sont restés en dessous de leurs niveaux de 2023 sur le premier semestre 2024, avant de les dépasser au cours du quatrième trimestre.

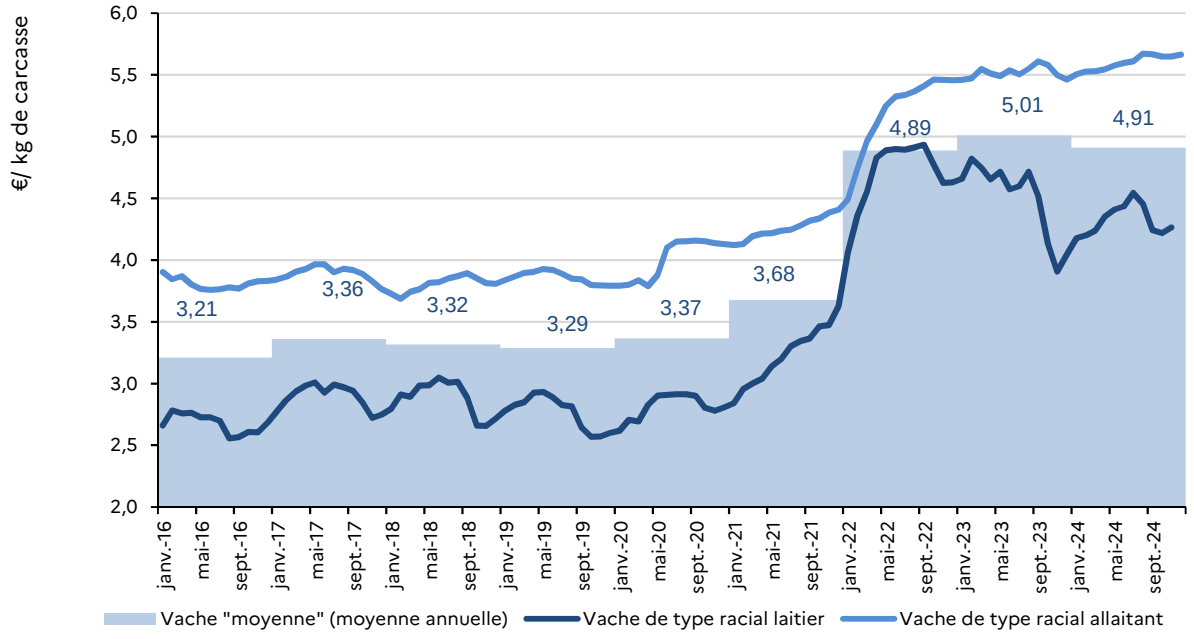
Ainsi, le prix moyen annuel de la carcasse de la « vache modèle » a diminué de 0,10 €/kg par rapport au record atteint en 2023 (Graphique 53).

Depuis 2021, l'inflation continue de peser sur le pouvoir d'achat des ménages, entraînant un repli de leurs achats en viande bovine. Toutefois, la viande hachée fraîche fait figure d'exception, avec une consommation à domicile en hausse de 2 % par rapport à 2023.

De manière plus générale, la consommation calculée par bilan de viande bovine *(incluant celle hors domicile)*, a reculé de 2 %. Ce déclin s'inscrit dans un contexte où l'inflation viande bovine, mesurée par l'indice des prix à la consommation « bœuf et le veau », a nettement ralenti : elle s'établit à + 1 % en 2024, contre + 8 % en 2023. (Graphique 56).

Graphique 53

Prix des vaches entrée-abattoir (hors valorisation des coproduits)



Source : OFPM d'après FranceAgriMer

Une partie des charges de production moins sous tensions en 2024 :

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.

En 2024, les coûts de production connaissent une certaine détente grâce à une baisse des prix des matières premières et de l'énergie. Toutefois, cette amélioration est partiellement compromise par la poursuite de l'augmentation d'autres charges, telles que les salaires. En amont de la filière, l'indice des prix d'achat des moyens de production agricole viande bovine (Ipampa) enregistre un recul par rapport à 2023.

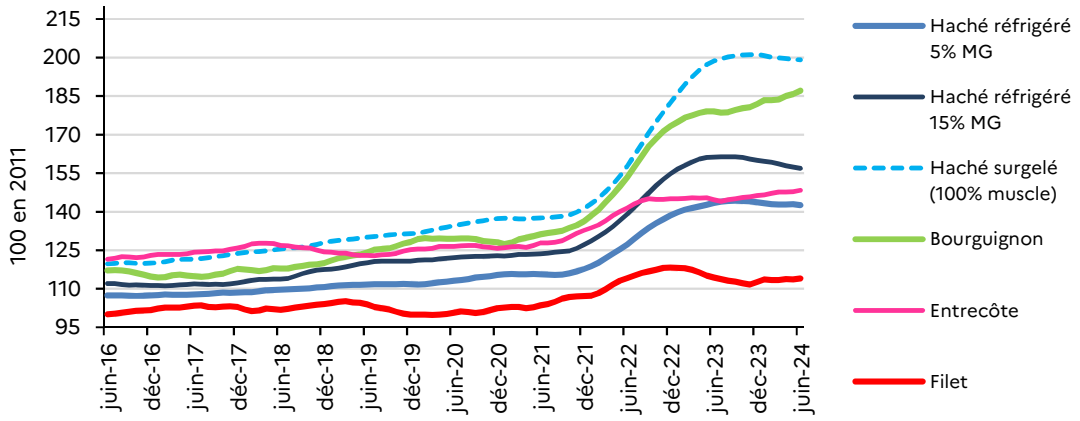
Hausse des prix au détail moins élevée en 2024 :

Les prix au détail ont évolué différemment selon les types de morceaux. Les prix des morceaux dits nobles, comme le faux-filet et l'entrecôte, ont poursuivi leur progression, voire se sont stabilisés. En revanche, les prix des produits « viande hachée », généralement plus abordables, ont enregistré une baisse, dans un contexte économique où les consommateurs continuent de chercher des prix accessibles (Graphique 54).

Les quantités d'achats de viande bovine en GMS ont affiché un repli en 2024 (Graphique 55).

Graphique 54

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

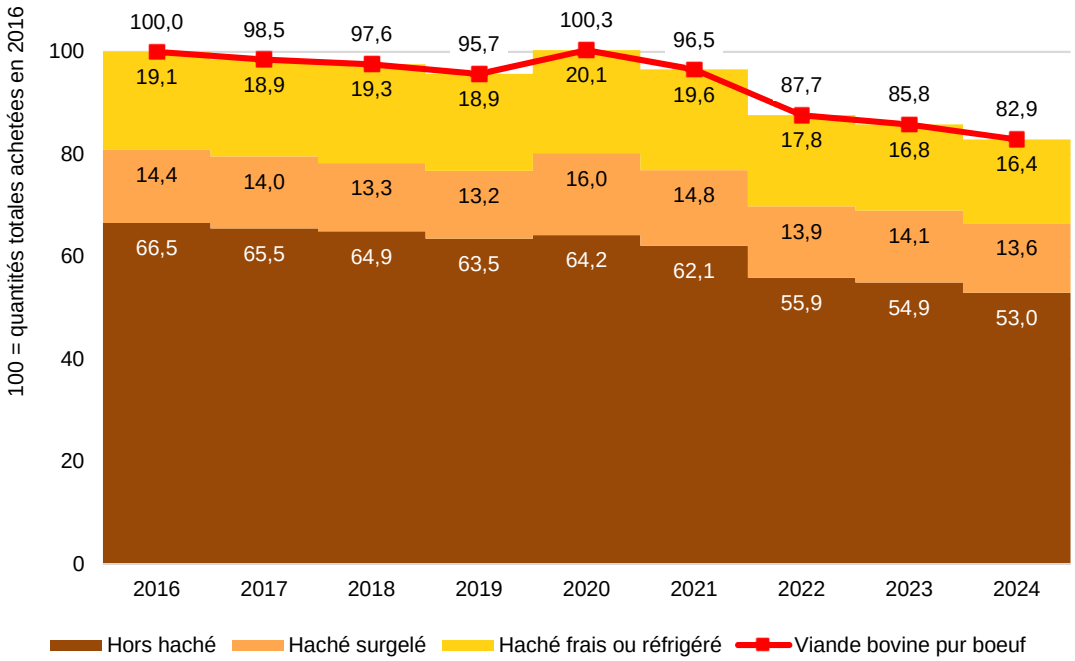


Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

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 2024.

Graphique 55

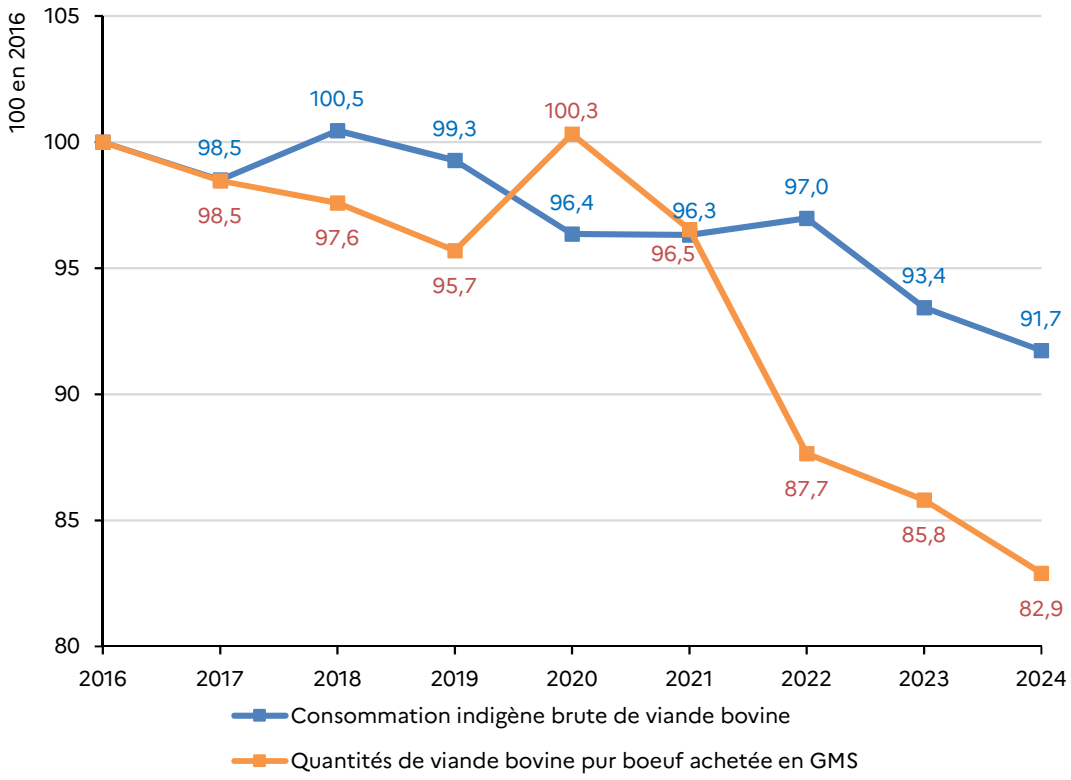
Quantités totales achetées en GMS de viande bovine



Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 56

Indices de consommation indigène et de quantités achetées



Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

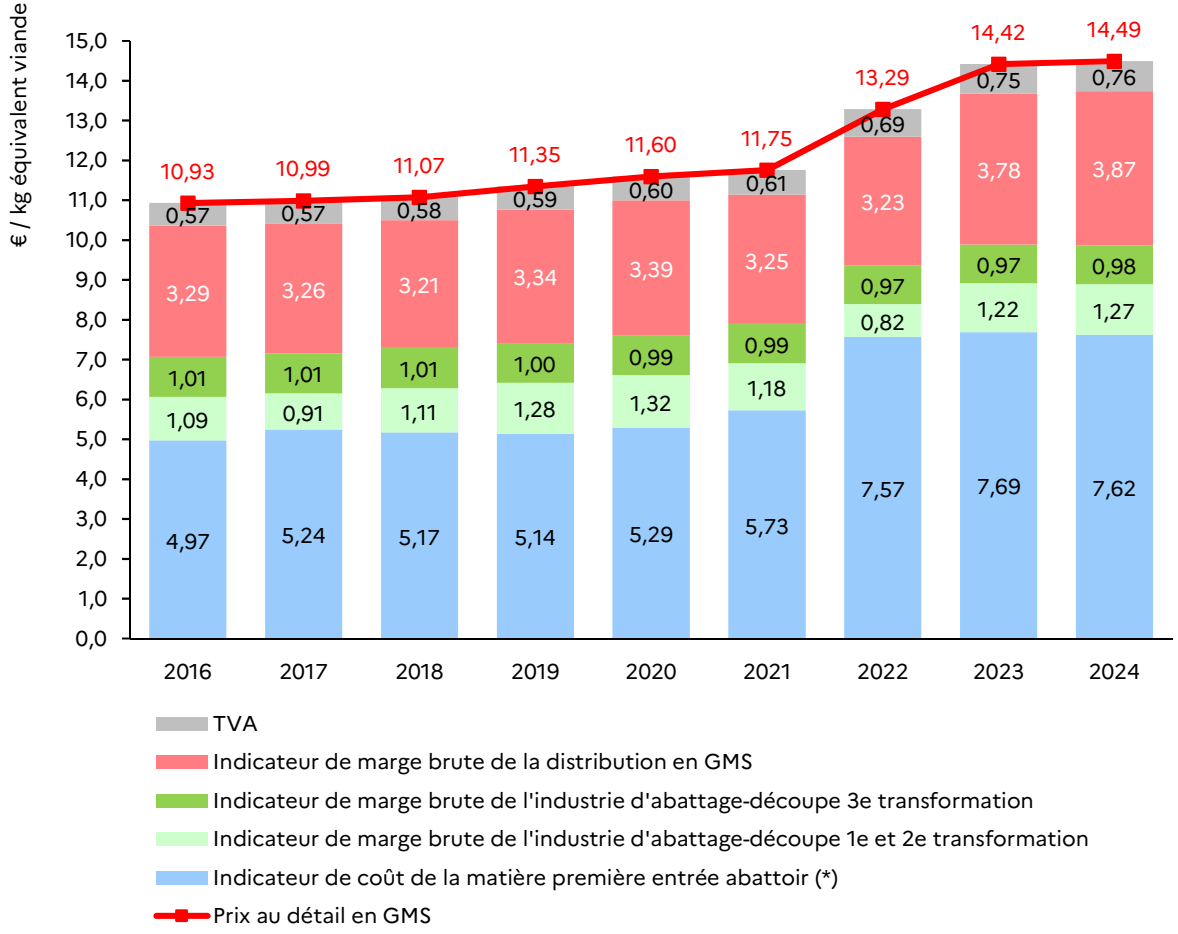
3.2. Prix et indicateurs de marges brutes en filière viande bovine : viande rouge

Contrairement au panier saisonnier de viande rouge bovine, le coût des matières premières pour la viande hachée a reculé en 2024 après les hausses enregistrées les trois années précédentes pour les deux « produits ».

Toujours contrairement au panier de viande rouge bovine, la marge brute de la distribution diminue également pour le steak haché, conduisant à une baisse du prix de vente au consommateur tandis que celui du panier est stable.

Graphique 57

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



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

Point d'attention :

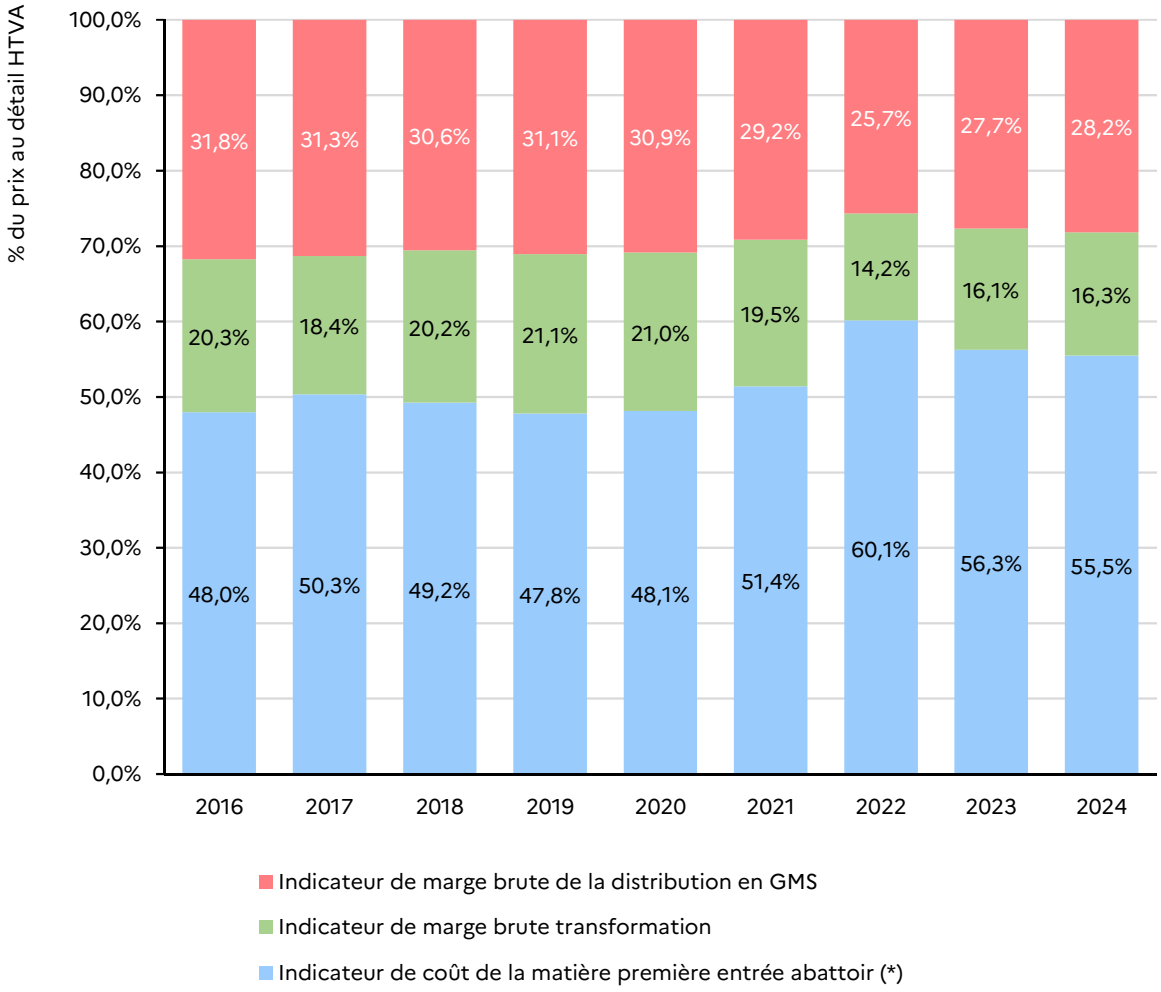
- **Pour la viande bovine, l'Observatoire décompose la marge brute de la transformation en industrie d'abattage-découpe** entre **1re et 2e transformation** d'une part, **3e transformation** d'autre part.

Lecture :

- En 2024, le prix au détail se stabilise après deux années de hausse
- La marge brute GMS augmente de 2 %
- Après une reconstitution et une augmentation des marges brutes de l'industrie d'abattage-découpe en 2023, atteignant un niveau supérieur à celui observé pendant le reste de la période étudiée, celles-ci poursuivent leur croissance en 2024 (+ 3 %)
- Le coût de la MPA diminue légèrement en 2024

Graphique 58

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 **1re et 2e transformation** d'une part, **3e transformation** d'autre part.

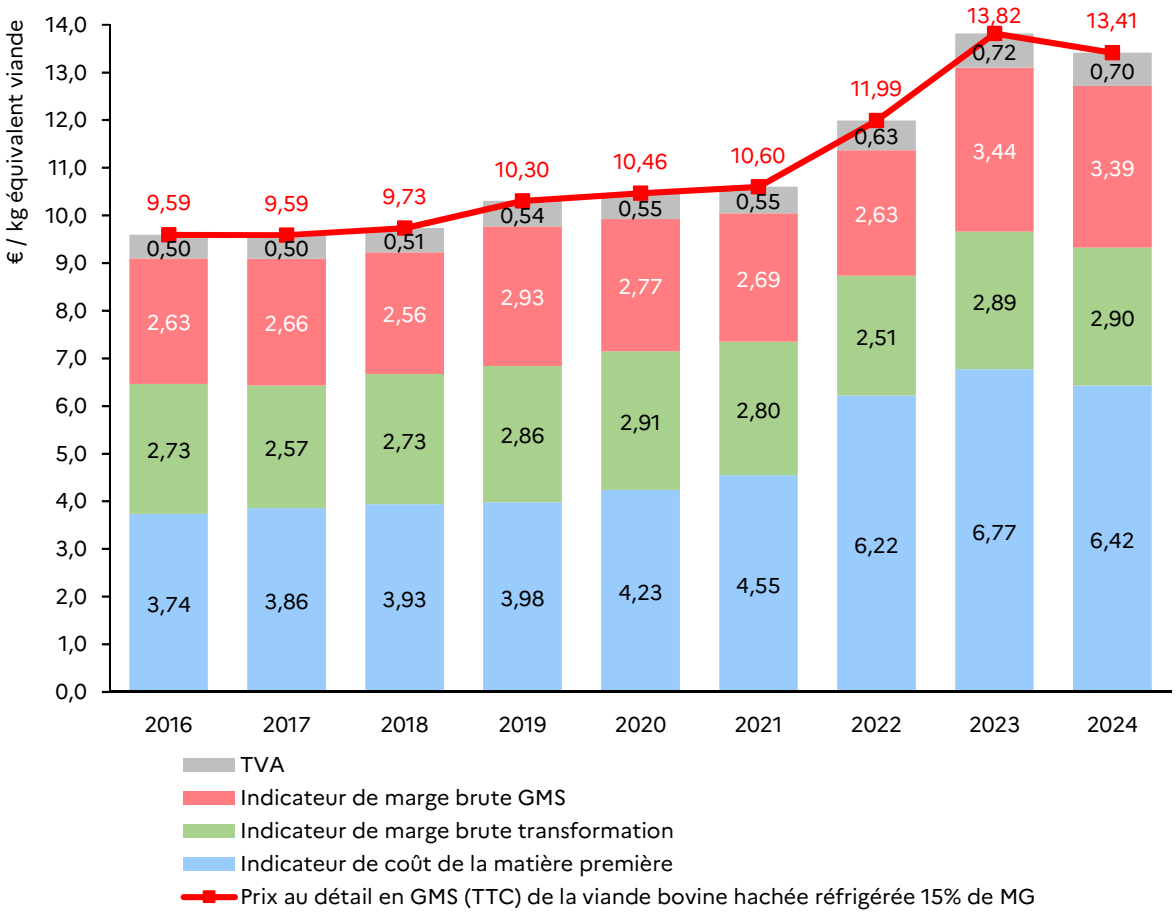
Lecture :

- 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 59

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



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

Points d'attention :

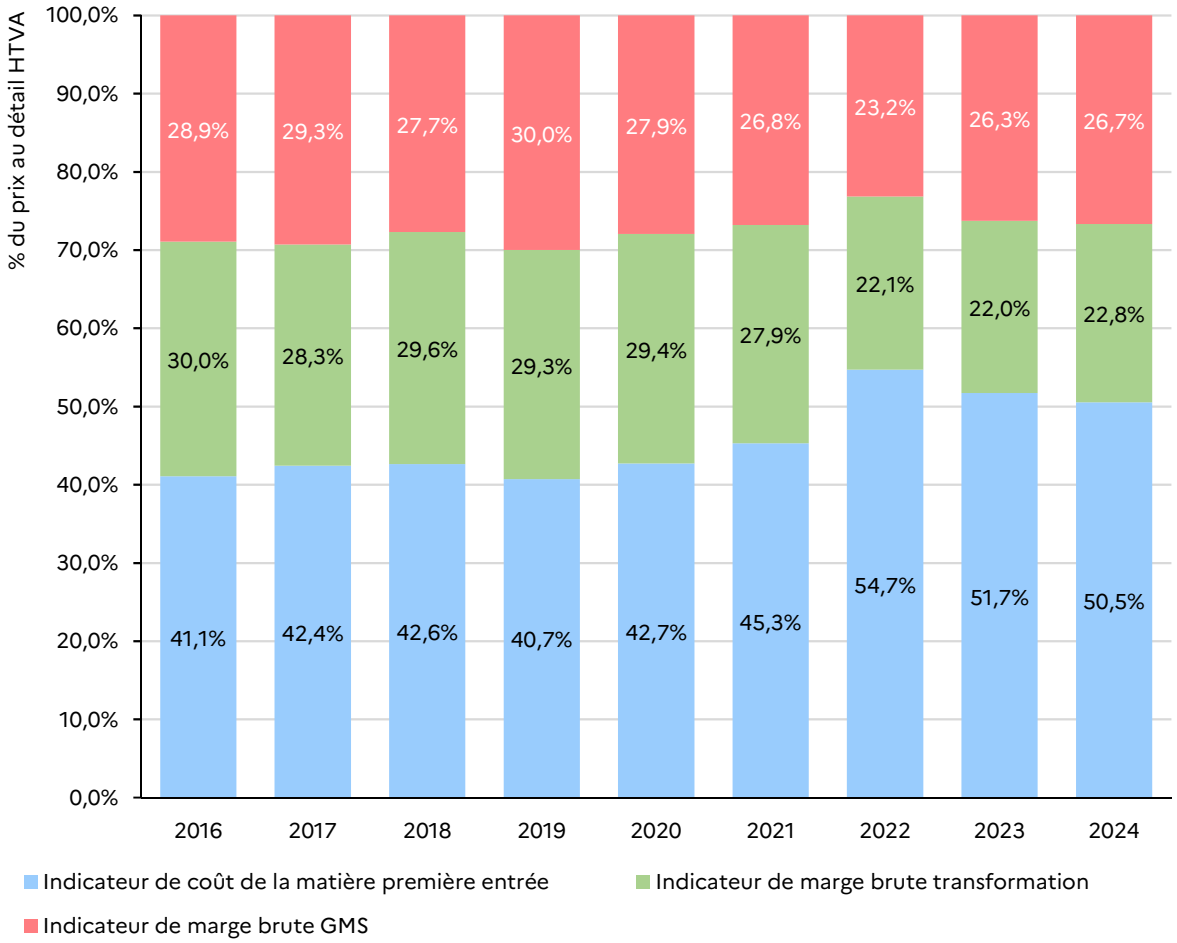
- Pour calculer le coût de la matière première, la valorisation des pièces vendues en morceaux non hachés est déduite du prix moyen d'une carcasse de vache modèle composée de 47 % de vache allaitante et de 53 % de laitière.
- Cette répartition entre vaches allaitante et laitière, ainsi que la part de chaque morceau utilisée pour le steak haché, déterminées en [2019], ne prennent pas en compte les évolutions récentes. Ce qui peut expliquer, en partie, les écarts de résultat avec le panier saisonnier de bœuf.

Lecture :

- ***Par rapport à 2023, en 2024 :***
- Premier recul du coût de la matière première après 3 années de hausse marquée
- Stabilisation de la marge brute transformation.
- Baisse de la marge brute GMS, après hausse significative en 2023. Le niveau reste supérieur à la moyenne observée entre 2016 et 2022.

Graphique 60

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA 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 :

- La part de la matière première a progressé en 2021 et surtout en 2022 ;
- Elle diminue en 2023 et 2024 mais reste supérieure aux niveaux de 2016 à 2021.

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

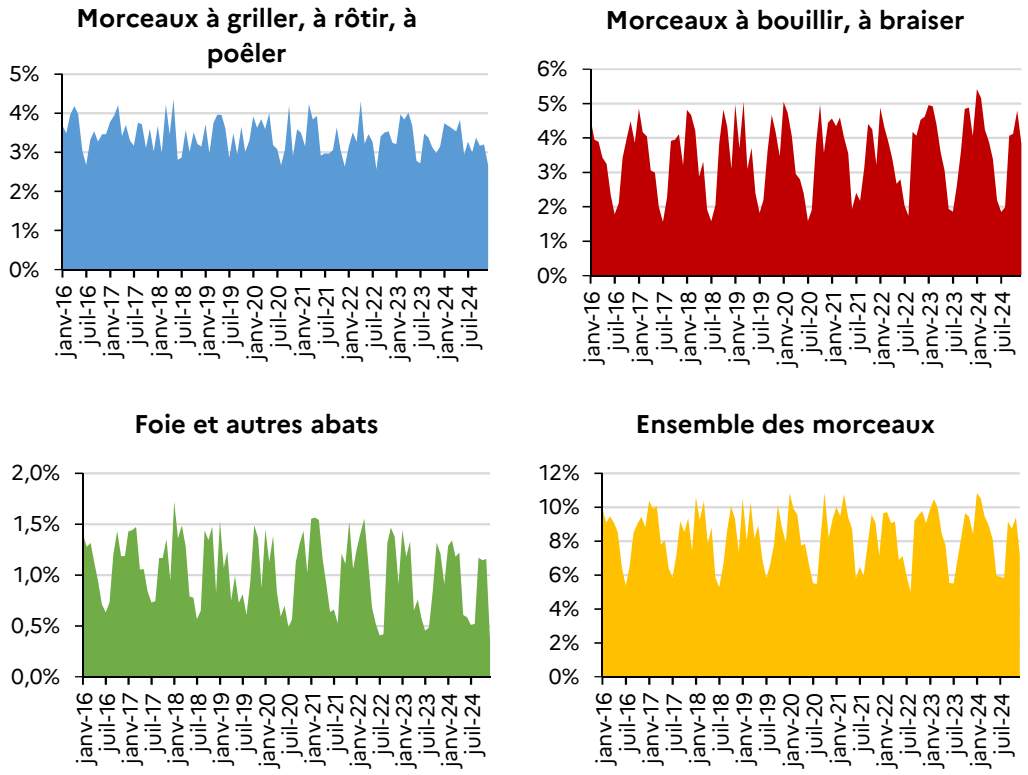
3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière viande bovine : viande de veau de boucherie

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 61.

Graphique 61

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 2024, la consommation à domicile de viande de veau a baissé de 5,3 % en volume.

Sur le Graphique 63, 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 2024, les tensions sur les disponibilités ont subsisté dans le marché du veau. Parallèlement, le prix moyen d'achat de la viande vitelline, élaborés compris, a suivi une tendance haussière (+ 1,9 % en 2024 par rapport à 2023 d'après Kantar Worldpanel).

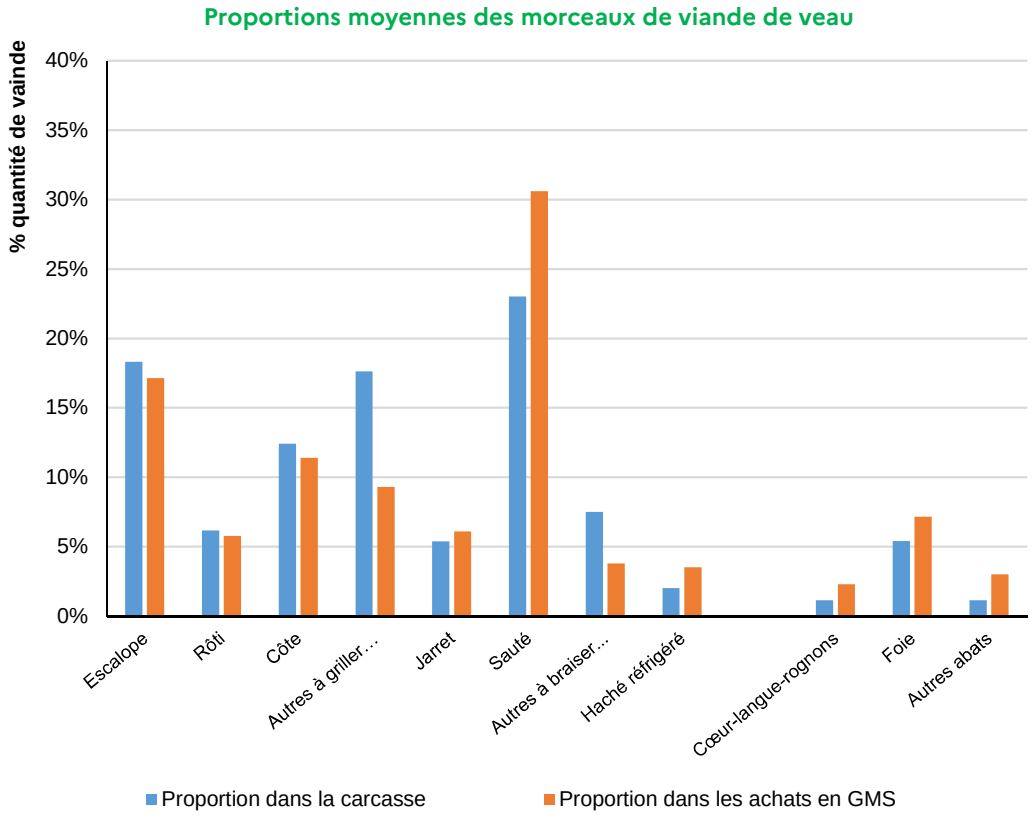
3.3.2. Décomposition des prix au détail du panier de viande de veau

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 2024, la **production a encore été limitée**. Ainsi, **malgré une baisse continue de la consommation à long terme, les cours se sont maintenus au-dessus de leur niveau de 2023, tout en restant proche**.

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 augmente en conséquence. En 2024, sans doute pour limiter la baisse de consommation, la marge brute agrégée aval diminue à tel point que le prix au détail diminue également.

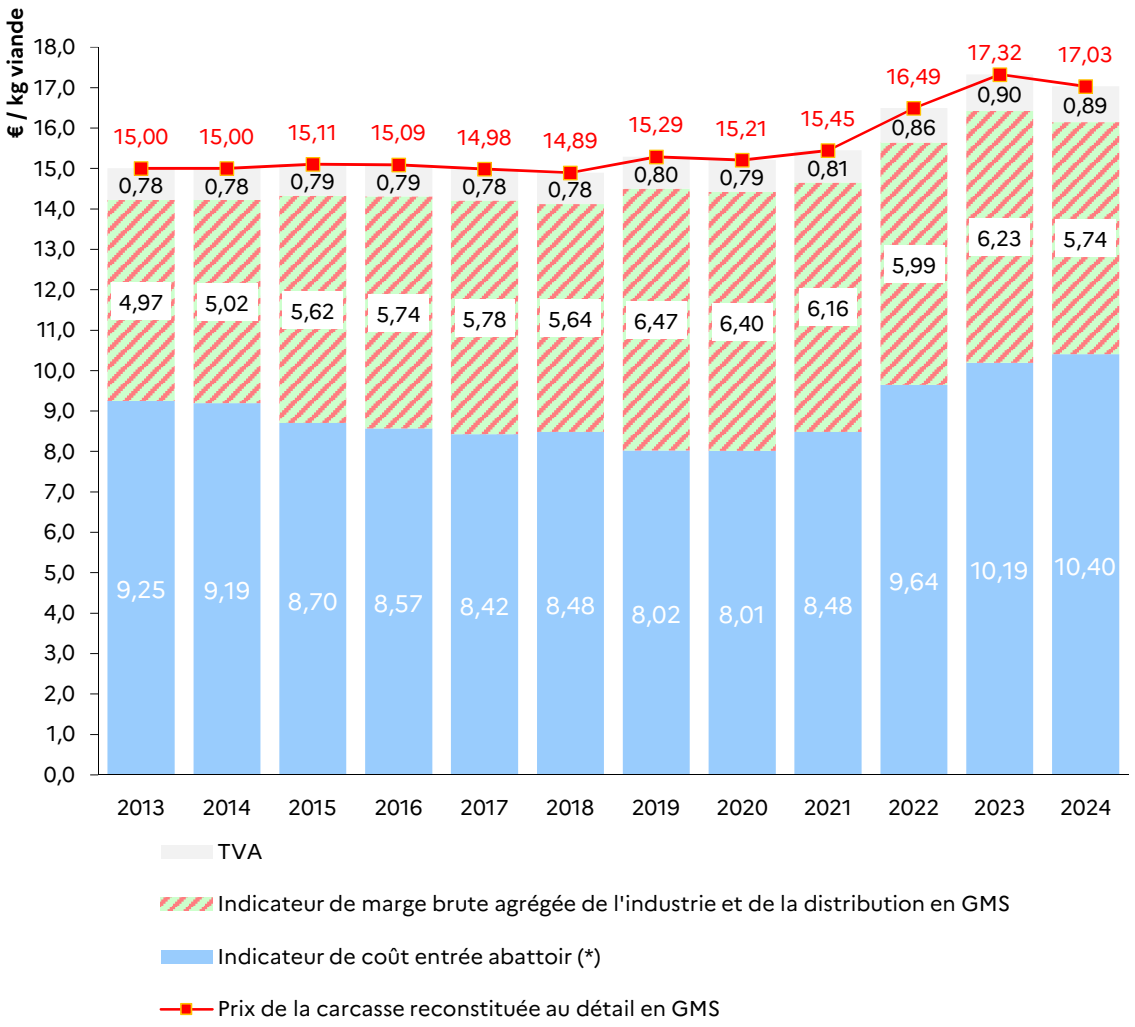
Graphique 62



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

Graphique 63

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



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

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 :

De 2021 à 2022 :

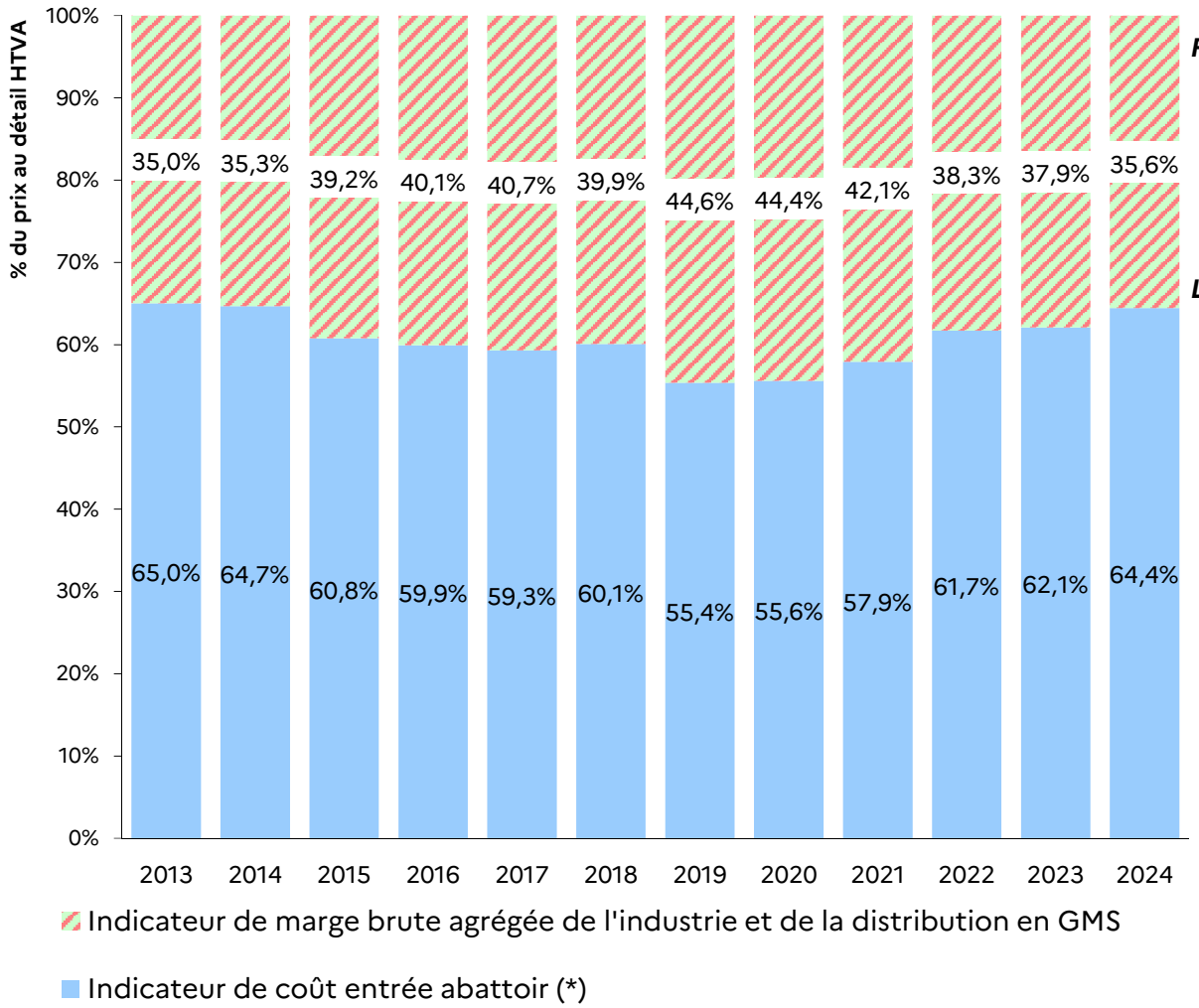
- Progression du coût de la MPA, amortie par la diminution de la MB agrégée aval Reconstitution partielle des MB aval en 2023, au niveau de 2021

2024 :

- Baisse du Prix au détail en GMS
- Hausse coût entrée abattoir
- Baisse de la marge brute agrégée industrie et distribution

Graphique 64

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA 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 :

- La part de marge brute agrégée de l'industrie et de la distribution se développe en tendance de 2013 à 2020 ;
- À partir de 2021 la part du coût de la matière première remonte à un niveau de 64 % nettement supérieur à celui pré inflation (55 à 58 %).

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

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPECIALISÉES 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 2010-2023, l'échantillon des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande bovine issu du Rica est constitué de 467 à 521 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 19 019 à 26 403 exploitations spécialisées. En 2023, l'échantillon représente 26 276 exploitations. Pour cet ensemble, la production de bovins viande (bovins maigres, bovins gras) constitue plus de 77 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

En 2023, le produit viande bovine de l'échantillon reste quasi-stable par rapport à 2021 (+ 1 %), après deux année de hausse consécutive. Les autres produits augmentent quant à eux de 13 % alors que les subventions diminuent (- 3 %). Les charges courantes augmentent de 6 %. Au final, le résultat courant avant impôt diminue (- 11 %).

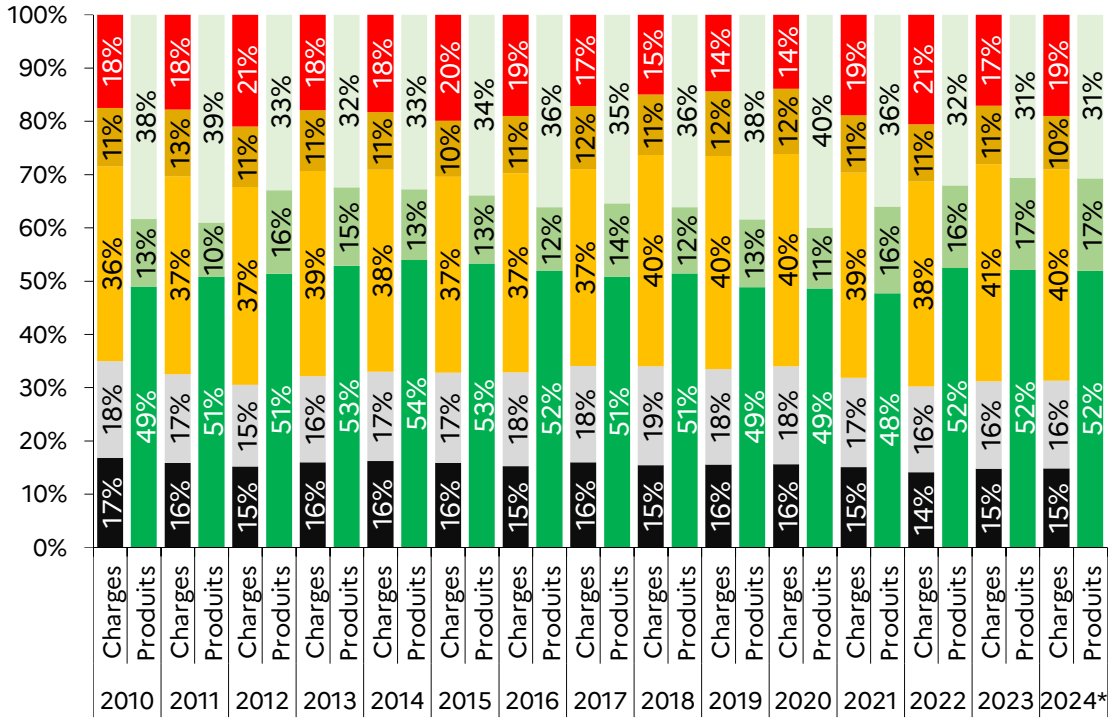
En 2023, le ratio résultat courant avant impôt rapporté aux produits courants[7] est de 17 %, en baisse de 4 points de pourcentage par rapport à 2022.

Les résultats 2024 sont simulés. L'IPPAP bovins de boucherie 2024 (Insee) est appliqué au produit viande bovine 2023 pour calculer la valeur de ce produit en 2024. L'IPAMPA bovins viande 2024 (source Idèle) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des charges externes et autres approvisionnements d'autre part. Cette méthode ne tient donc pas compte de l'adaptation des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2023. En 2024, le produit viande bovine reste stable (- 1 %). Quant à eux, le coût de l'aliment et les charges externes et autres approvisionnements diminuent respectivement de - 9 % et - 3 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt augmente de 11 % en 2024.

[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 65

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



- Subventions d'exploitation
- Autres produits
- Viande bovine
- Résultat courant avant impôt
- Aliments du bétail achetés
- Charges externes et autres approvisionnements
- Amortissements
- Fermages, charges financières, impôts et taxes, assurances et frais de personnel salarié

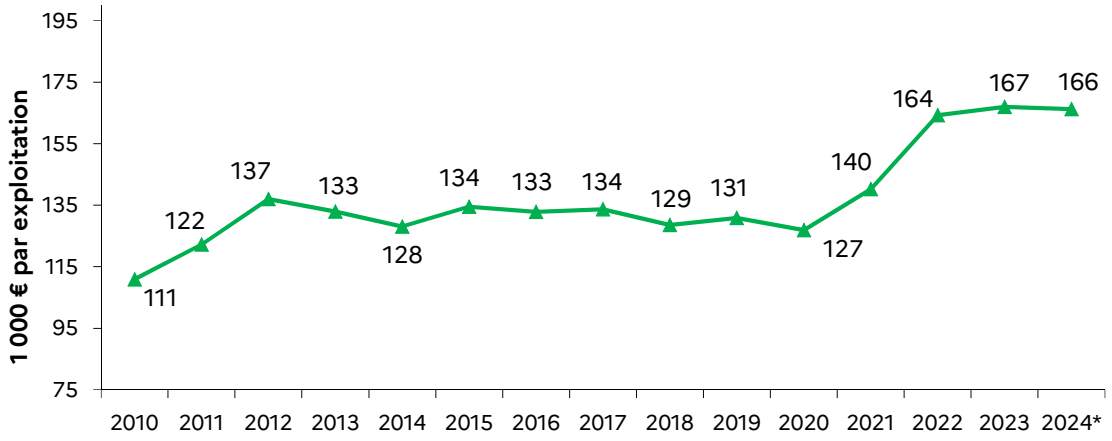
(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2024

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 65 (cf. point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 66

Montant moyen des produits courants pour les exploitations spécialisées en production de viande bovine

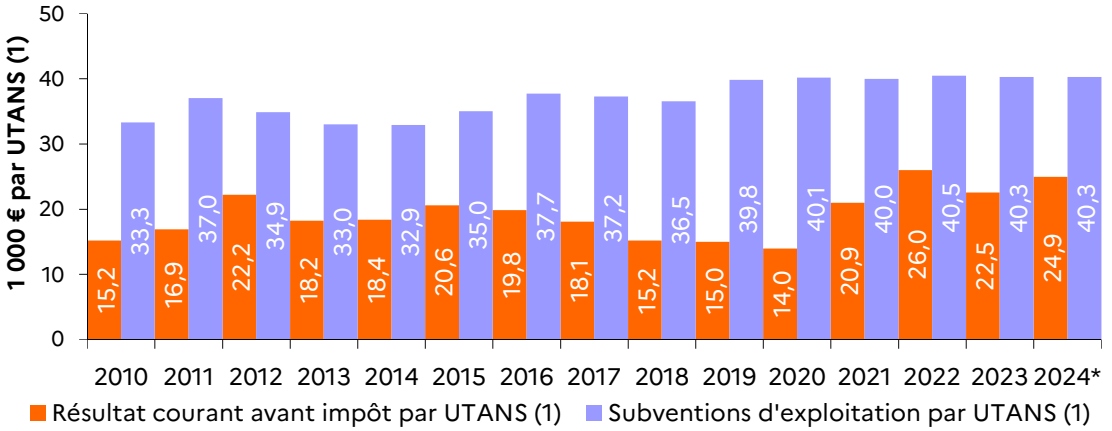


(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2024

Graphique 67

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



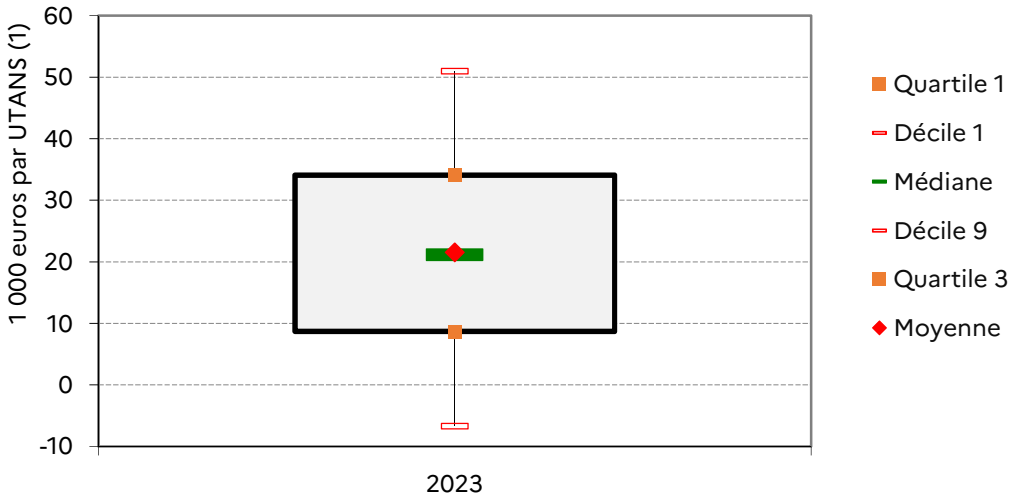
(1) unité de travail annuel non salarié

(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2024

Graphique 68

Dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations d'élevage bovin viande spécialisées en 2023



(1) Unité de travail non salarié

Source : Rica (SSP)

Afin de mieux rendre compte de la variété des résultats des exploitations agricoles atour de la moyenne, l'Observatoire publie également des résultats sur la dispersion, ici uniquement pour l'année 2023.

La taille de l'échantillon permet ici de présenter des résultats par décile et quartile en plus de la médiane et de la moyenne (cf. définitions au chapitre 1 – Méthode générale).

Ainsi, 80 % des exploitations de l'échantillon ont un résultat courant avant impôt par unité de travail non salarié (RCAI/UTANS) compris entre - 7 000 € et + 51 000 € en 2023.

La moitié des exploitations de l'échantillon ont un RCAI/UTANS compris entre 9 000 € et 34 000 € en 2023.

La médiane égale à la moyenne montre que la distribution est symétrique autour de la moyenne : il y a autant d'exploitations en dessous qu'au-dessus de la moyenne.

4.2. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande de veaux

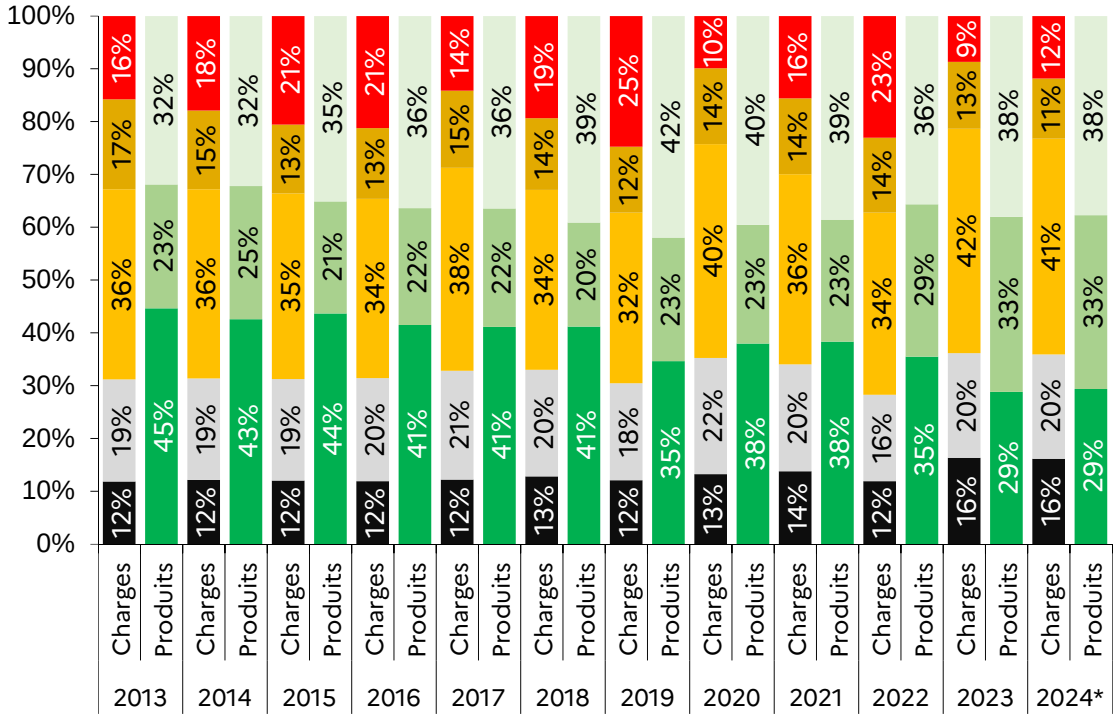
Sur la période 2013-2023, l'échantillon des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande de veaux sous la mère (hors production sous contrat d'intégration) issu du Rica est constitué de 31 à 57 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente sur la période observée de 851 à 3 056 exploitations spécialisées.

En 2023, le produit viande de veaux diminue (- 17 %), après trois années de hausses. À l'inverse, les autres produits et les subventions augmentent (respectivement de + 18 % et + 9 %). Les charges courantes augmentent également (+ 22 %). Ainsi, le résultat courant avant impôt diminue fortement (- 66 %), après deux années de forte progression. Le ratio du résultat courant avant impôt rapporté aux produits courants est de 9 %, soit le plus faible niveau de la période observée.

Les résultats 2024 sont simulés. L'IPPAP veaux de boucherie 2024 (Insee) est appliqué au produit viande de veaux 2023 pour calculer la valeur de ce produit en 2024. L'IPAMPA bovins viande 2024 (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'évolution des autres postes ni de l'adaptation des exploitations. Les autres charges et produits sont donc maintenus au niveau de 2023. En 2024, le produit viande de veaux repart à la hausse (+ 3 %). Le coût de l'aliment et les charges externes et autres approvisionnements diminuent respectivement de - 9 % et de - 3 %. Ainsi, en 2024, le résultat courant avant impôt augmente (+ 37 %).

Graphique 69

Compte de résultat moyen des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande de veaux



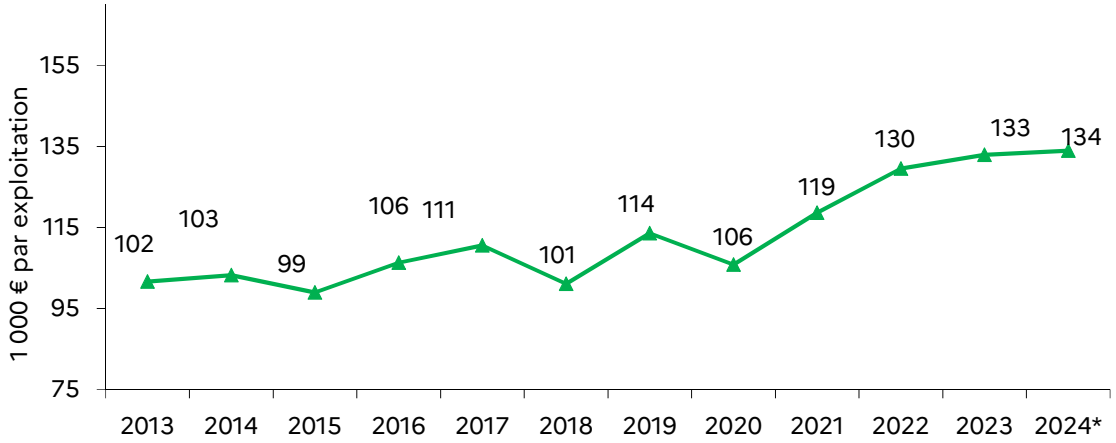
- Subventions d'exploitation
- Autres produits
- Veau
- Résultat courant avant impôt
- Aliments du bétail achetés
- Charges externes et autres approvisionnements
- Amortissements
- Fermages, charges financières, impôts et taxes, assurances et frais de personnel salarié

(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2024

Graphique 70

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

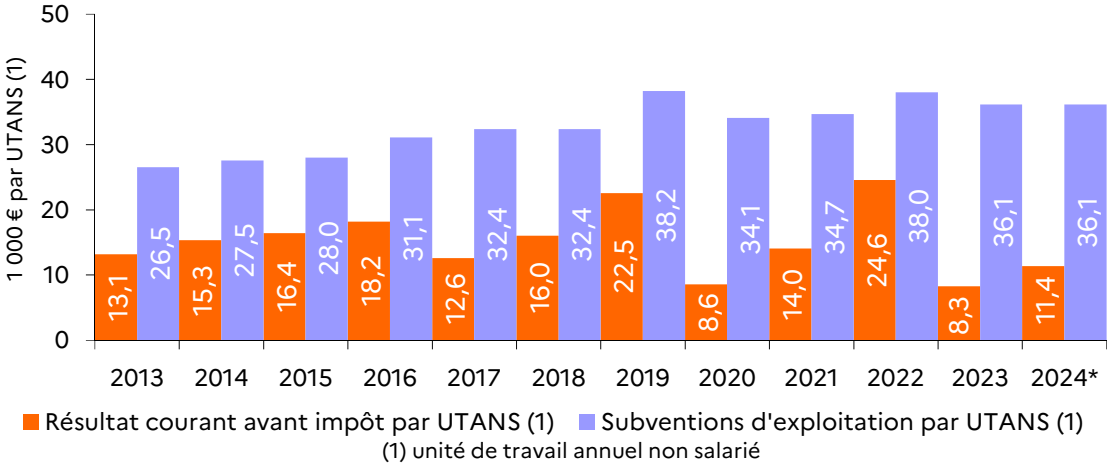


(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2024

Graphique 71

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)



(1) unité de travail annuel non salarié

(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2024

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 quatre reprises depuis décembre 2022.

Il est ressorti de ces travaux le fait de présenter des résultats sans charges supplétives[8], 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.

Ce solde, pour la campagne 2024, exprimé en euros pour 100 kg de viande, est calculé 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 piloté par l'Institut de l'élevage (Idele). Les 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 148 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 à 67 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 nouvelle hausse des charges en 2023 (+ 9 %) du fait des hausses de prix des intrants (+ 45 %) et des aliments achetés (+ 9 %), malgré l'absence d'achats exceptionnels de fourrage. En parallèle, les produits augmentent également en 2023, du fait de la hausse de prix de vente des bovins (+ 7 %). Ainsi, en 2023, le solde disponible diminue (- 17 %), après avoir augmenté de 30 % en 2022.

En 2024, pour les ***« Naisseurs »***, l'ensemble des charges reste stable (+ 4 € pour 100 kg vif ; soit + 1 %) du fait des baisses du prix des engrais (- 32 %), du carburants (- 10 %) et des aliments

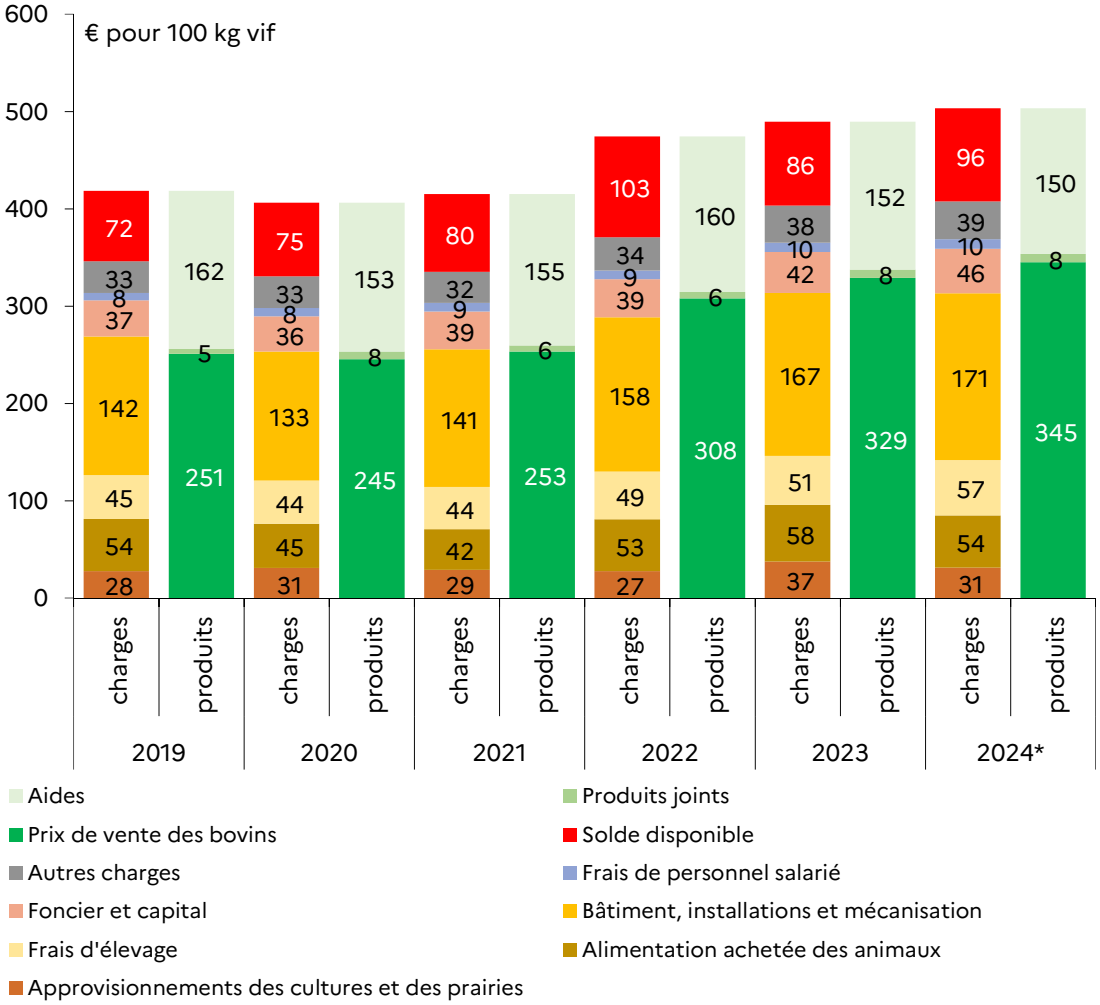
[8] Les charges dites « supplétives » ou « forfaitaires » sont des rémunérations théoriques du travail, du foncier et du capital de l'exploitant, évaluées à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le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

achetés (- 7 %). Cependant, les aléas climatiques et sanitaires ont engendré des surcoûts. La météo très humide a entraîné des difficultés de récoltes. Si les rendements ont été bons, la qualité moyenne des fourrages a nécessité dans certains bassins une complémentation alimentaire. Les impacts sanitaires de la MHE et la FCO ont été importants selon les zones géographiques (+ 37 % de frais vétérinaires) avec une mortalité, un retard de croissance des veaux et une baisse des performances de reproduction. Le Sud-Ouest a été impacté dès mi-2023 alors que le Grand Est l'a été fin 2024.

Le produit viande bovine augmente de 14 € pour 100 kg vif (+ 3 %) pour les ***« Naisseurs »***, sous l'effet des cours des broutards (+ 5 % pour le prix de vente de la viande), malgré un léger recul des aides en 2024 (- 1 %), du fait majoritairement de la diminution des aides couplées (- 2 % par rapport à 2023) et de l'arrêt des aides conjoncturelles versées en 2023. Ainsi, le solde disponible augmente légèrement en 2024 (+ 11 %) pour atteindre 96 € pour 100 kg vif, soit le deuxième niveau le plus élevé sur la période observée après celui de 2022.

Graphique 72

Solde disponible dans les élevages bovins naisseurs de 2019 à 2024*



(*) estimation

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

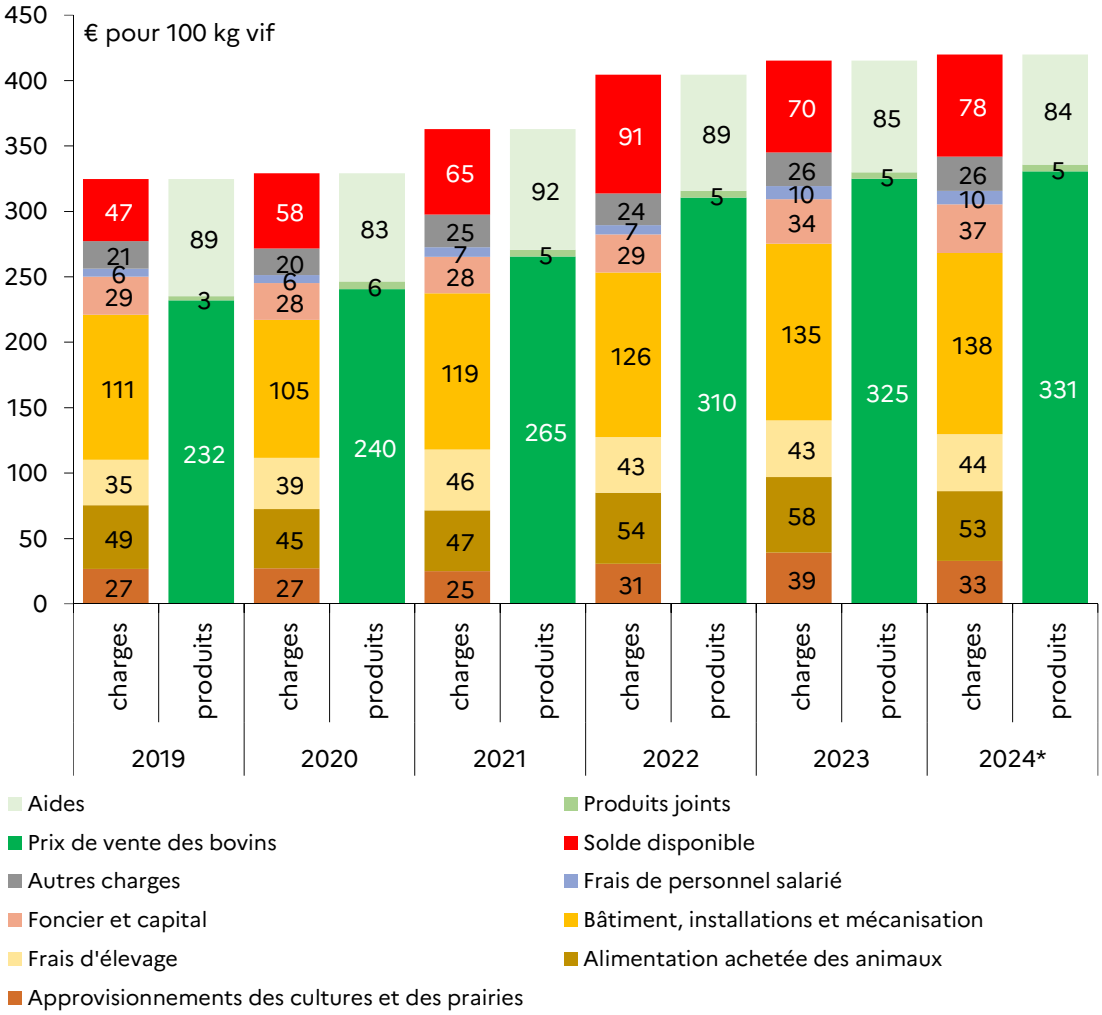
Dans le système ***« Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins »***, en 2023, l'ensemble des charges augmente (+ 10 %) tout comme l'ensemble des produits (+ 3 %). Ainsi, le solde disponible se dégrade fortement en 2022 (- 23 %).

En 2024, pour les ***« Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins »***, l'ensemble des charges se stabilise (- 3 € pour 100 kg vif ; soit - 1 %) sous l'effet notamment des baisses du prix des engrais (- 32 %), du prix des carburants (- 10 %) et des aliments achetés (- 8 %). Ces baisses compensent les hausses des frais financiers (+ 26 %), des travaux pour tiers (+ 9 %), l'humidité de 2024 ayant rendu plus les chantiers de récoltes plus longs et coûteux en entretien et des frais vétérinaires (+ 7 %) du fait de l'impact sanitaire de la MHE et la FCO (mortalités et performance reproductrice diminuée).

Le produit viande bovine reste stable (+ 1 %) pour les ***« Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins »***, du fait d'une meilleure valorisation supérieure des génisses finies (+ 2 % pour le prix de vente de la viande), malgré une stabilité des aides couplées et conjoncturelles (- 1 %). Ainsi, le solde disponible augmente en 2024 (+ 11 %) bien qu'il reste à un niveau inférieur à celui atteint en 2022 (91 € pour 100 kg vif).

Graphique 73

Solde disponible dans les élevages naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins de 2019 à 2024*



(*) 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 l'Idele, sans en commenter les résultats.

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 non-salarié.

Cette estimation, pour la campagne 2024, 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).

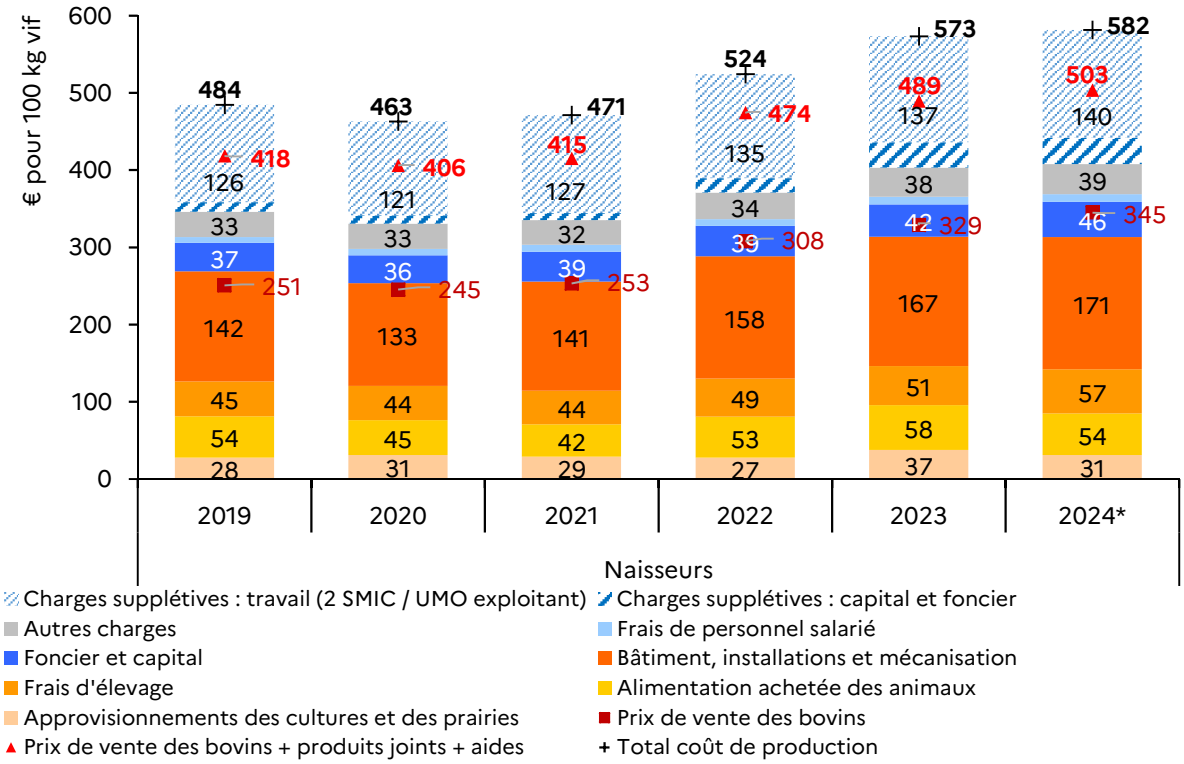
Cette approche en coût de production, contrairement à l'approche comptable du Rica, prend en compte une rémunération forfaitaire des facteurs de production fournis par l'exploitant :

- 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.

Graphique 74

Coût de production dans les élevages bovins naisseurs de 2019 à 2024*

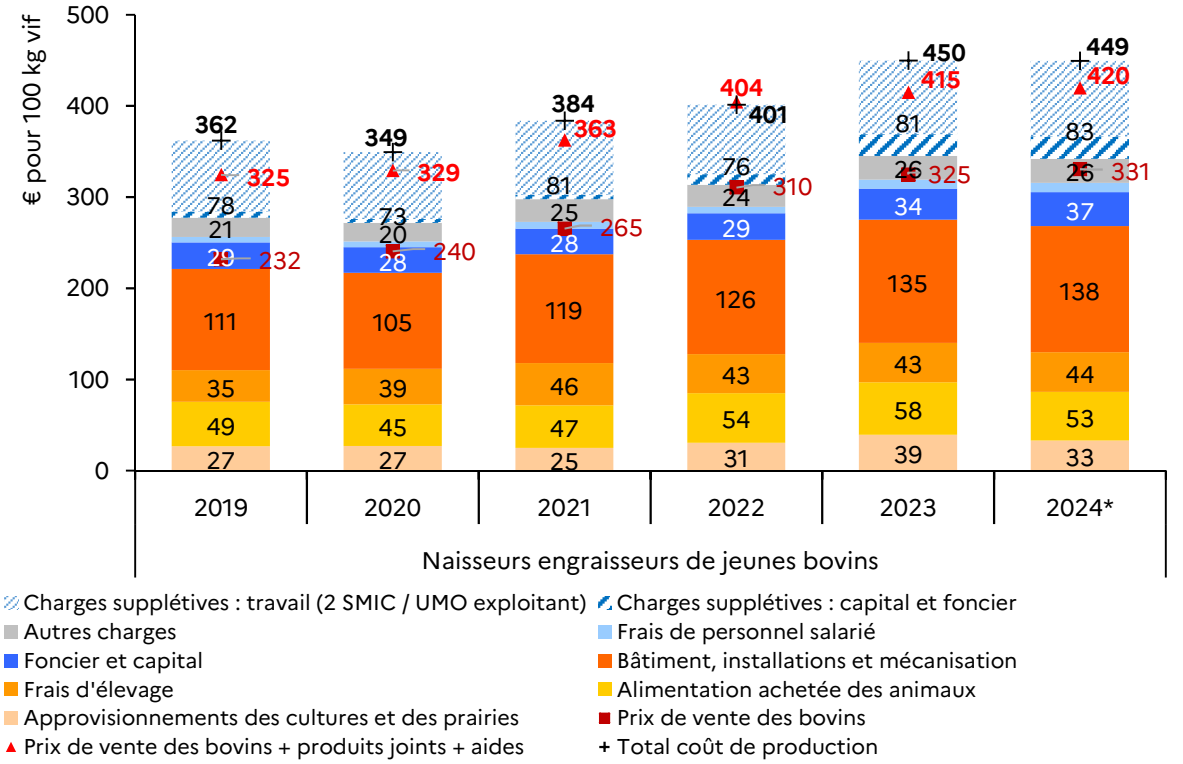


(*) estimation

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

Graphique 75

Coût de production dans les élevages naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins de 2019 à 2024*



(*) estimation

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

4.4. Solde disponible et coût de production dans les élevages de veaux, par système

4.4.1. Solde disponible dans les élevages de veaux de boucherie

L'échantillon ***« Veaux de boucherie »*** est composé, selon les années, de 29 à 45 exploitations d'élevage de veaux de boucherie localisées principalement dans le quart Nord-ouest (Bretagne et Pays de la Loire) et dans le Sud-Ouest. Ces exploitations présentent des ateliers diversifiés de veaux sur paille.

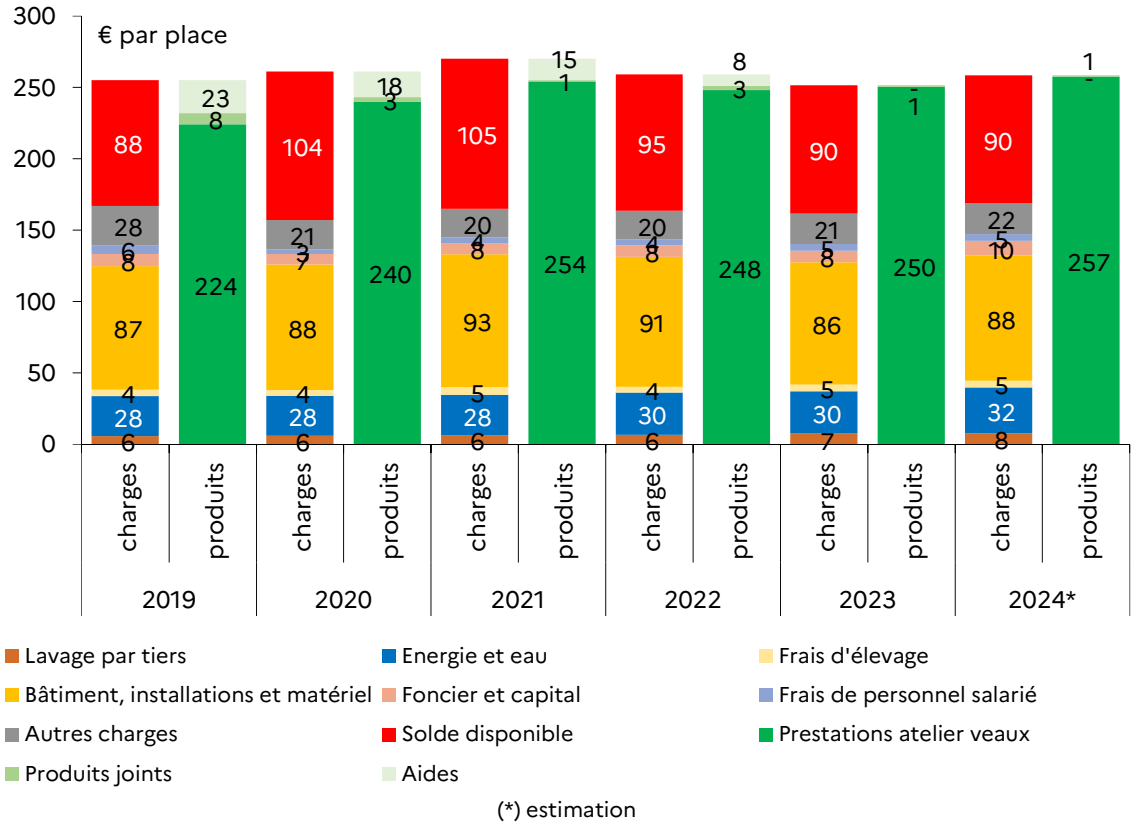
La filière ***« Veaux de boucherie »*** est une filière intégrée où les veaux appartiennent à un intégrateur qui prend en charge les frais liés à l'alimentation et une partie des frais vétérinaires.

En 2023, le total des charges des ***« Veaux de boucherie »*** diminue très légèrement (- 1 %). L'ensemble des produits (vente de bovins, produits joints, aides) diminue dans des proportions légèrement supérieures (- 3 %), sous l'effet de la fin de versements d'aides, du fait de la réforme de la PAC. Ainsi, le solde disponible se dégrade légèrement en 2023 (- 6 %) pour la deuxième année consécutive.

En 2024, les charges totales prévisionnelles augmentent (+ 5 %), sous l'impact de la hausse du prix des engrais (+ 16 %). Le prix des veaux de boucherie est également en hausse (+ 3 %). En parallèle, les autres produits (aides et produits joints) restent stables. L'ensemble des produits augmente légèrement par rapport à 2023 (+ 3 %). Au final, le solde disponible reste stable en 2024.

Graphique 76

Solde disponible dans les élevages de veaux de boucherie



(*) estimation

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

4.4.2. Solde disponible dans les élevages naisseurs-engraisseurs de veaux

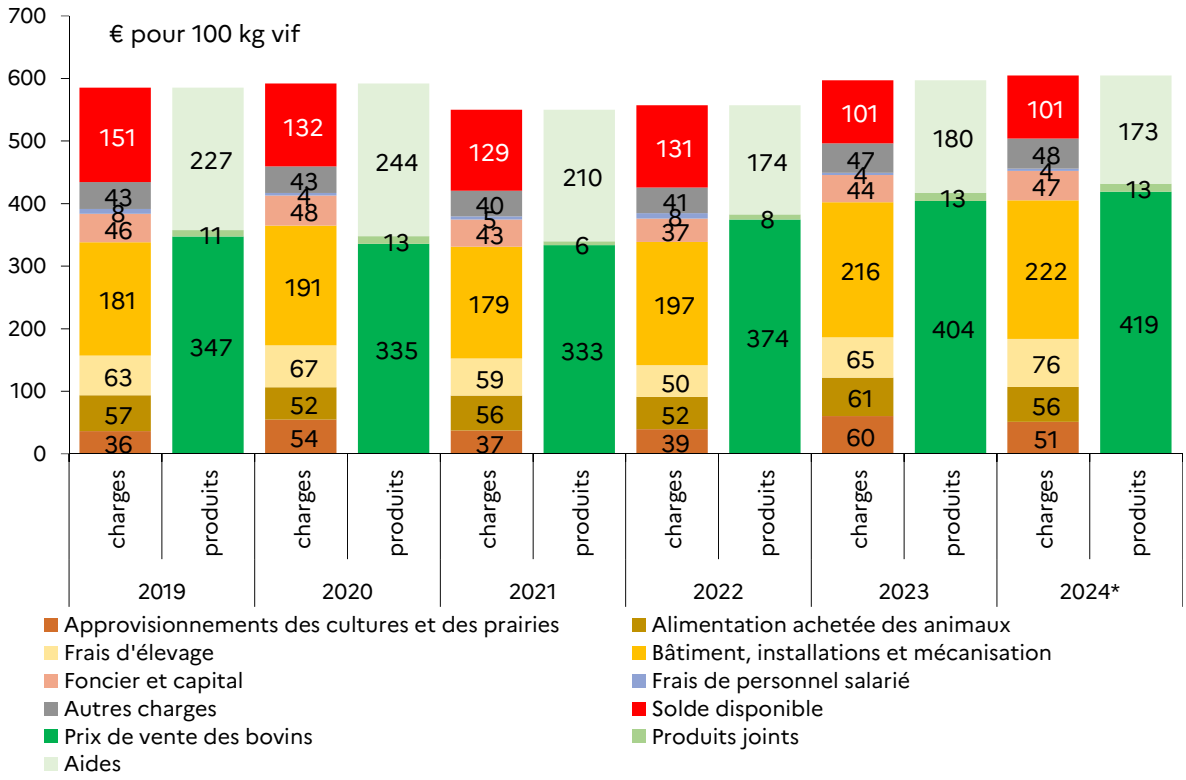
L'échantillon ***« Naisseurs-engraisseurs de veaux »*** est composé, selon les années, de 14 à 19 exploitations d'élevage de veaux sous la mère localisées dans le Limousin et le Sud-Ouest. Ces exploitations produisent des veaux finis de 130 à 160 kg de carcasses valorisées en label rouge ou en circuit 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 2023, le total des charges des ***« Naisseurs-engraisseurs de veaux »*** (veaux sous la mère) augmente (+ 17 %). L'ensemble des produits (vente de bovins, produits joints, aides) augmente également, mais dans des proportions moindres (+ 7 %). Ainsi, le solde disponible diminue fortement en 2023 (- 23 %) après une amélioration en 2022.

En 2024, les charges totales prévisionnelles augmentent légèrement (+ 2 %), sous l'effet d'une hausse des frais de vétérinaires (+ 49 %) du fait de la MHE et de la FCO, dans les élevages majoritairement situés en Nouvelle-Aquitaine et en Occitanie. Cette hausse a été limitée par le repli des prix des aliments achetés (- 9 %), des approvisionnements (- 15 %), dont les engrais (- 32 %) et des carburants (- 10 %). Le prix des veaux sous la mère est également en hausse (+ 4 %) grâce à la diminution de l'offre de veaux sous la mère qui a contribué à faire évoluer la hausse du taux de labélisation des veaux par élevage. En parallèle, les aides diminuent de 4 % en raison de la fin des aides conjoncturelles malgré un maintien à l'identique des aides de veaux sous la mère. L'ensemble des produits augmente légèrement par rapport à 2023 (+ 1 %). Au final, le solde disponible reste stable à 101 € pour 100 kg vif. C'est le niveau le plus bas observé depuis 2021.

Graphique 77

Solde disponible dans les élevages naisseurs-engraisseurs de veaux



(*) estimation

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

4.4.3. Coût de production dans les élevages de veaux, par système

En complément de l'approche en solde disponible, l'Observatoire présente les indicateurs de coûts de production tels que définis par l'Idele, sans en commenter les résultats.

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 non-salarié.

Ces estimations, pour la campagne 2024, réalisées 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), sont exprimées :

- en euros par place pour les ***« Veaux de boucherie »***,
- en euros pour 100 kg vif de viande pour les ***« Naisseurs-engraisseurs de veaux »***.

Cette approche en coût de production, contrairement à l'approche comptable du Rica, prend en compte viande pour les ***« Naisseurs-engraisseurs de veaux »*** une rémunération forfaitaire des facteurs de production fournis par l'exploitant :

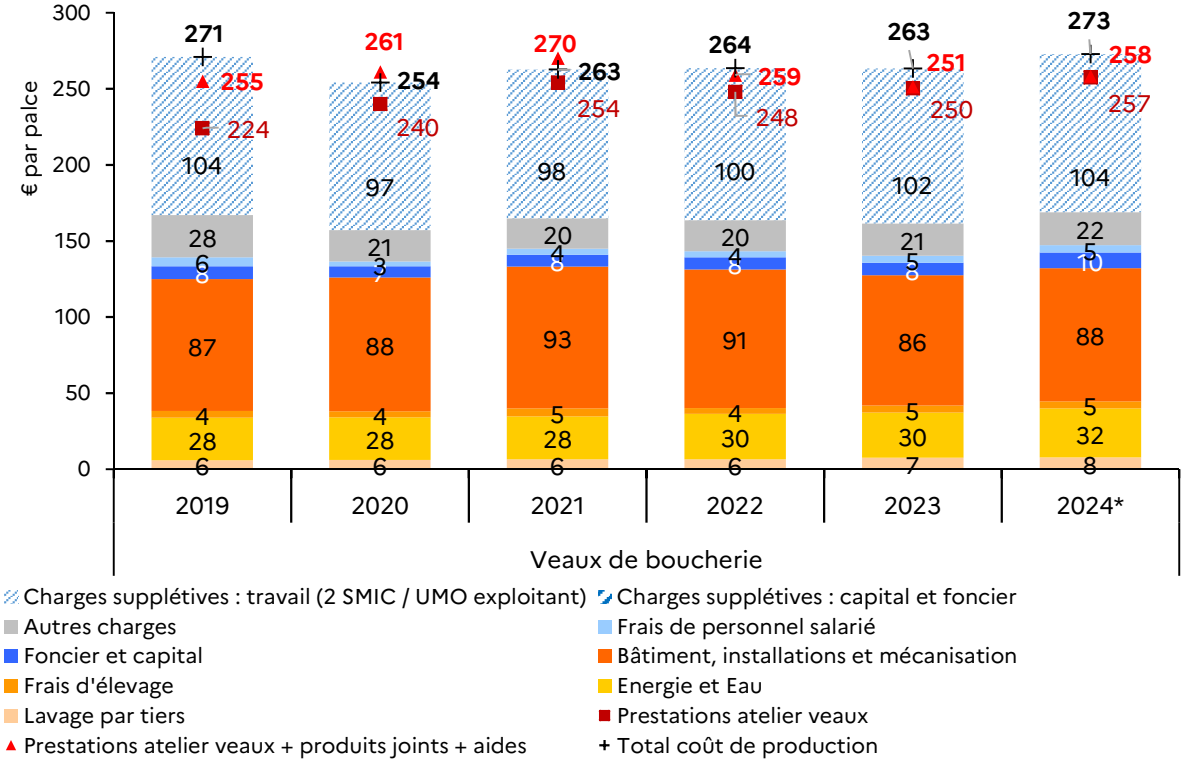
- pour le travail à hauteur de 2 SMIC brut par unité de main-d'œuvre exploitant ;
- pour les capitaux personnels, au taux d'intérêt du livret A ;
- pour les terres en propriété, au taux de fermage moyen de l'exploitation.

Pour le coût de production des ***« Veaux de boucherie »***, une rémunération forfaitaire des facteurs de production fournis par l'exploitant pour le travail est uniquement prise en compte.

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.

Graphique 78

Coût de production dans les élevages veaux de boucherie de 2019 à 2024*

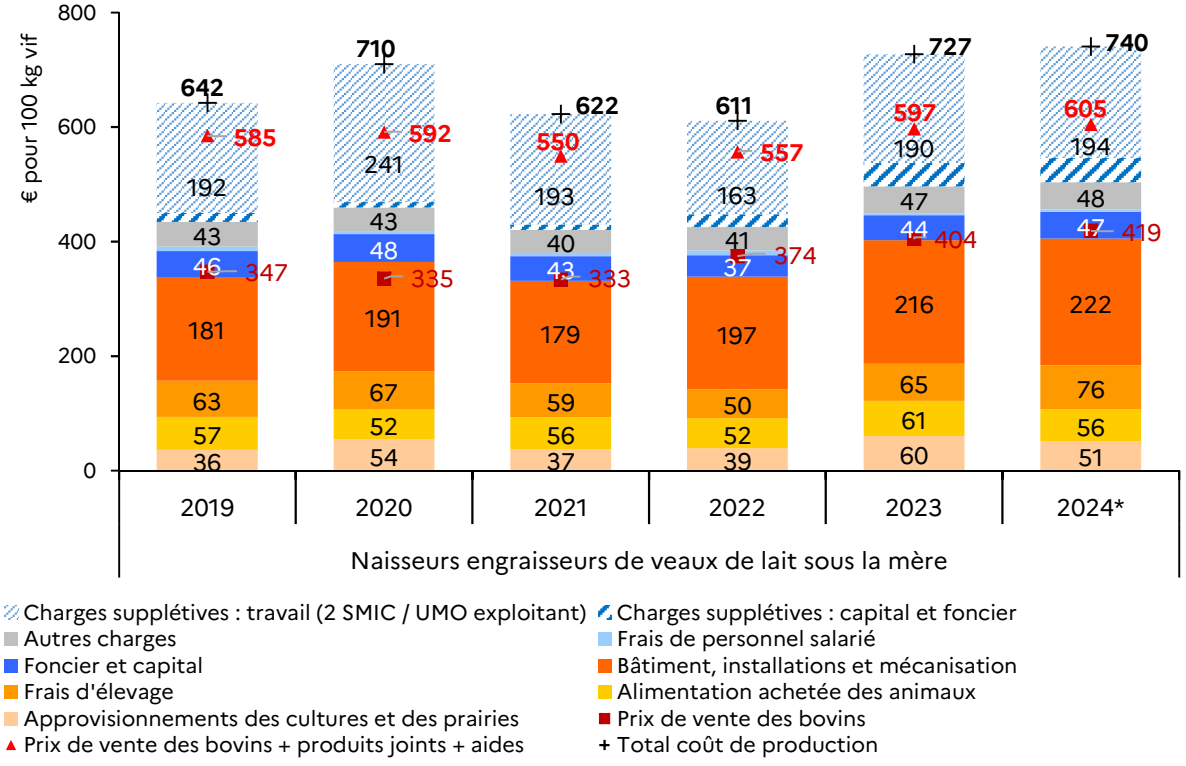


(*) estimation

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

Graphique 79

Coût de production dans les élevages naisseurs-engraisseurs de veaux de 2019 à 2024*



(*) 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 un indicateur de **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, tous types de débouchés confondus 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 2024 et 2023 en lecture comparée, puis de 2017 à 2023 en données annuelles sur série longue.

L'analyse repose sur un échantillon de six entreprises et groupes d'entreprises spécialisées en gros bovins. En 2023, ces entreprises, représentant environ de 70 % des abattages nationaux contrôlés[9], ont transformé plus de 720 milliers de tonnes d'équivalent carcasse. En 2023, l'activité d'abattage est en forte baisse (- 5 % au niveau national), par rapport à 2022.

Sur le Graphique 80 des comptes d'abattage-découpe de viande bovine de 2017 à 2023, on observe une hausse des charges et des produits à partir de 2022. Cette année marque le début de l'inflation (5 % pour l'inflation générale et 7 % pour l'inflation alimentaire en moyenne annuelle). Pour ce secteur d'activité, les charges et produits augmentent de près de 20 %.

Dans un contexte de décapitalisation du cheptel bovin, mais aussi d'une baisse de la consommation (- 3,7 %) en 2023, les cours des gros bovins progressent encore sur l'année 2023 (+ 6 %) mais moins qu'en 2022 (+ 31 %). En 2024, la baisse du cours (- 2 %) n'est pas visible dans l'évolution des coûts d'achat de l'échantillon suivi par l'Observatoire.

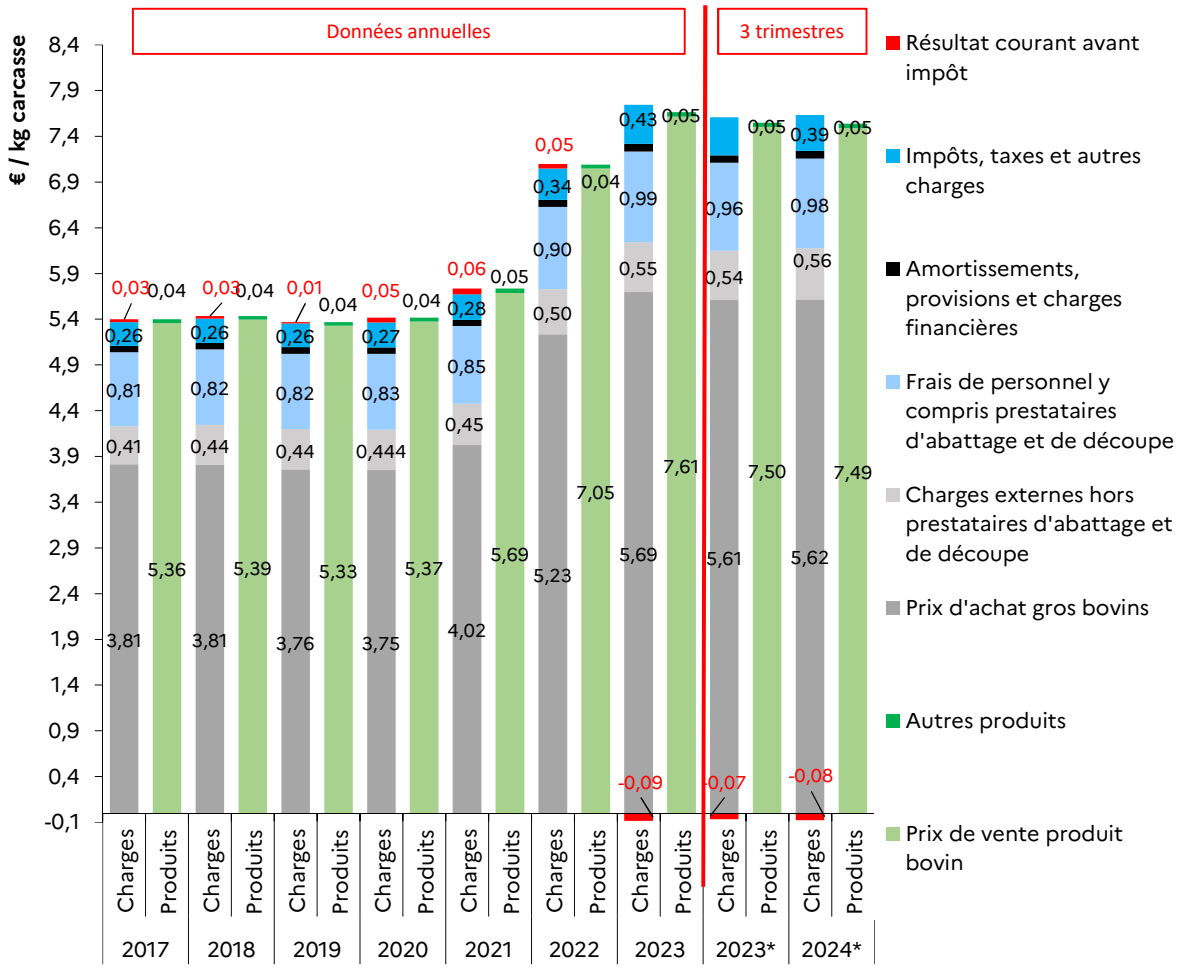
En 2023, la hausse des charges plus forte que celle des produits a conduit, pour la première fois depuis 2017 au moins, à un résultat net négatif (- 0,09 centime de pertes par kg de carcasse).

Les données trimestrielles analysées montrent une nouvelle dégradation du résultat courant avant impôt entre les trois premiers trimestres de 2023 et ceux de 2024 (- 1 centime par kg de carcasse).

[9] Agreste, Bilan conjoncturel 2023, P.21, Décembre 2023.

Graphique 80

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

Section 3 – Viande ovine

Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE VIANDE OVINE

Production :

Le cheptel ovin français était de 6,6 millions de têtes en 2024, dont 3,4 millions de brebis allaitantes et 1,4 million 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 44 % en tonnage entre 2000 et 2024.

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 2024, la production de viande ovine des élevages français s'élève à environ 68 200 tec pour une consommation intérieure de 145 000 tec. Ainsi, les importations de viande ovine, de 86 500 tec[1] assurent 60 % de la consommation. Les volumes importés proviennent principalement du Royaume-Uni et en second lieu de l'Irlande, puis de manière moindre, d'Espagne et de Nouvelle-Zélande.

Consommation :

Une **deuxième particularité de la filière** est la **part encore importante du commerce de détail spécialisé** : en 2024, 22 % des volumes d'achats en viande ovine non surgelée sont effectués en boucherie contre 58 % en GMS hors « EDMP »[2] (Kantar Worldpanel).

La consommation de viande ovine ne représente que 5 % de celle de l'ensemble des viandes fraîches (hors volailles et charcuterie) ; elle porte principalement sur la **viande d'agneau (90 %)**, **non surgelée** (le surgelé représente environ 2 % des ventes au détail en valeur comme en volume). 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 6 100 tonnes en 2024, alors qu'il est entre 2 000 à 3 500 tonnes le reste du temps (cf. Graphique 81).

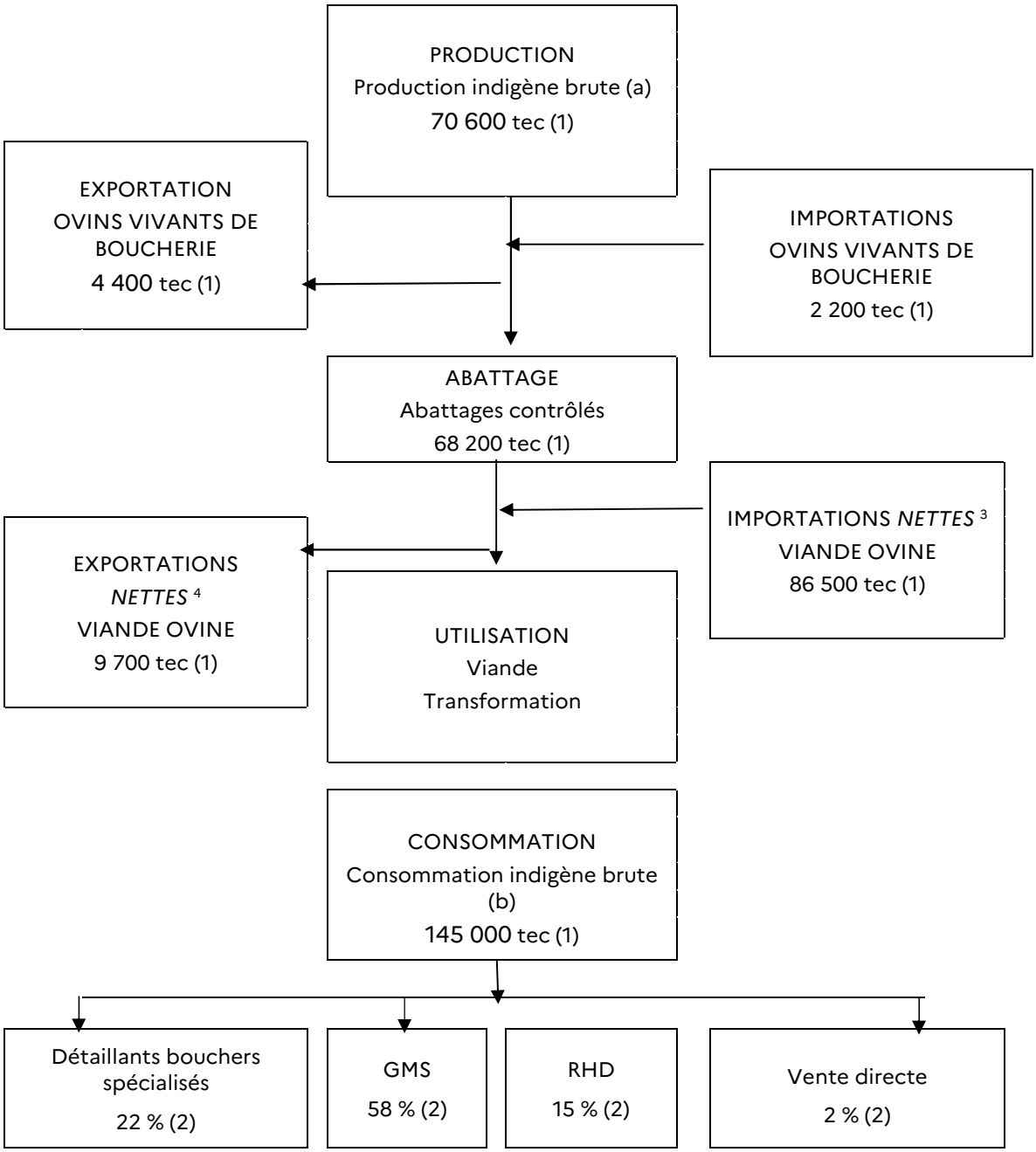
Plus de 30 % des achats sont consacrés au gigot frais (par opposition au gigot surgelé, généralement importé). Les autres pièces à griller ou rôtir (côtelettes, épaules…) représentent 50 % des achats en frais. La **consommation** approchée par bilan (production + importations – exportations) s'inscrit dans une **tendance à la baisse** : elle a reculé de 48 % depuis 2000, passant de 278 000 à 145 000 tec en 2024.

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 13 **Bilan des flux dans la filière viande ovine en 2024**



(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 80), 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 ovine[5], 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.

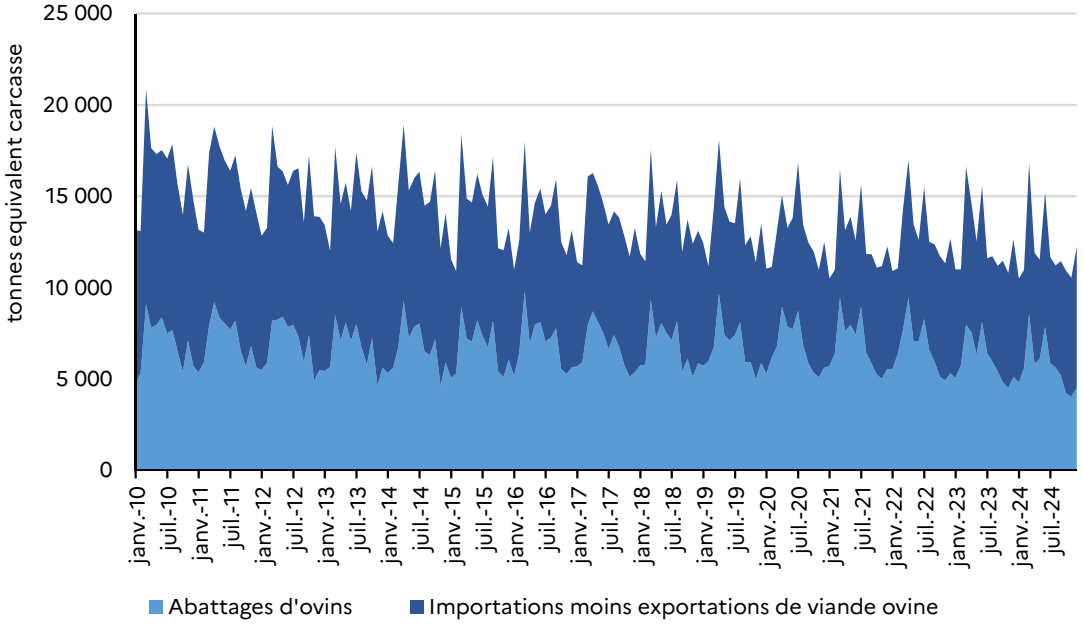
Le **produit suivi au détail est un *« panier »* de morceaux de viande fraîche** (côtelettes, gigots, morceaux à braiser ou à bouillir…). Sa composition présente des **variations saisonnières** et des tendances de long terme. Les **variations saisonnières sont volontairement figées**, quelle que soit l'année, à celles observées la dernière année (Graphique 81) : 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 80

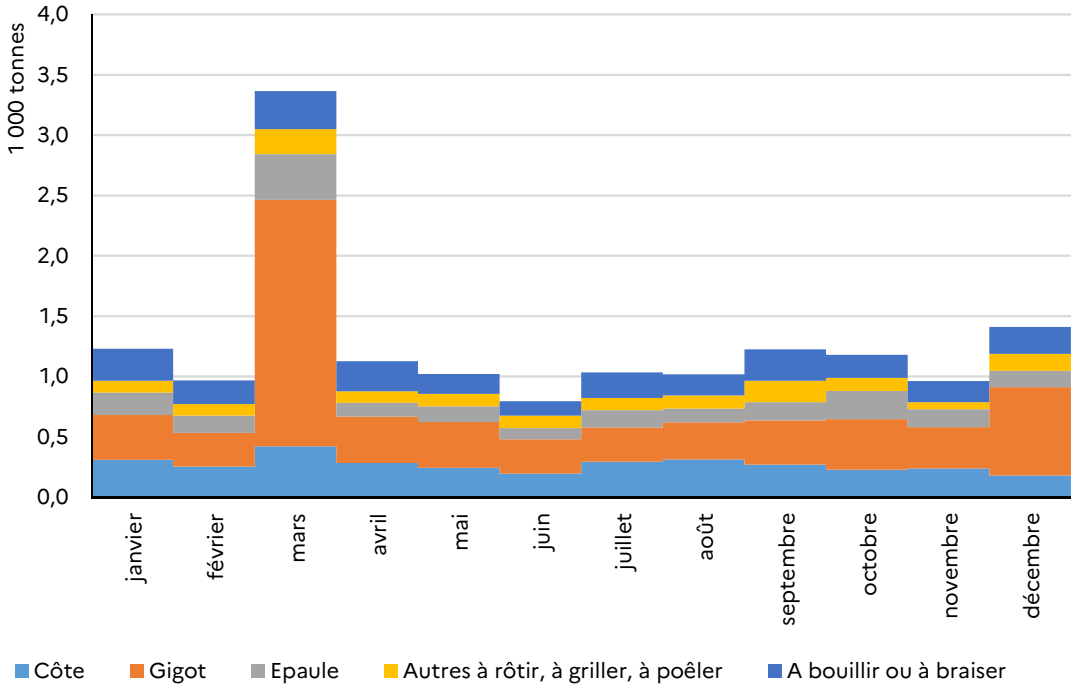
Composition de la ressource en viande ovine



Source : OFPM d'après SSP et Eurostat

Graphique 81

Saisonnalité des quantités achetées de viande ovine fraîche en GMS en 2024



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** »*, agrégeant donc les cours de différentes catégories d'agneaux dans diverses régions. Cette donnée constitue la **principale référence nationale utilisable en filière ovine** par l'Observatoire comme prix *« à la production »*[6].

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 2024.

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 forme 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 2024, l'indicateur de **coût de la matière première globale a nettement augmenté en lien avec la hausse des coûts de la matière première domestique (+ 54 centimes/kg) et importée (+ 1 €/kg).** Plusieurs facteurs peuvent expliquer ces évolutions :

D'une part, l'année 2024 a été marquée par un repli significatif de la production ovine en France (- 6,5 %), en raison d'une baisse du cheptel reproducteur ovin. Cette tendance a été accentuée par la Fièvre Catarrhale Ovine (FCO-3), qui a affecté la fertilité des brebis et entraîné une surmortalité des ovins en 2024 au second semestre. Dans ce contexte de forte contraction de l'offre, le prix de l'agneau français a nettement progressé en 2024, enregistrant une hausse de 14,3 % par rapport à 2023 pour atteindre 9,40 €/kg. Par ailleurs, la **baisse importante de la production française de viande ovine (- 6,5 %), plus prononcée que celles de la consommation**

[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.

(- 3,8 %) et des importations (- 1,7 %), a modifié la répartition globale, augmentant la dépendance de la France à 59,7 % en 2024, contre 58,3 % en 2023. **La part de la production française dans la consommation totale de viande a ainsi diminué**.

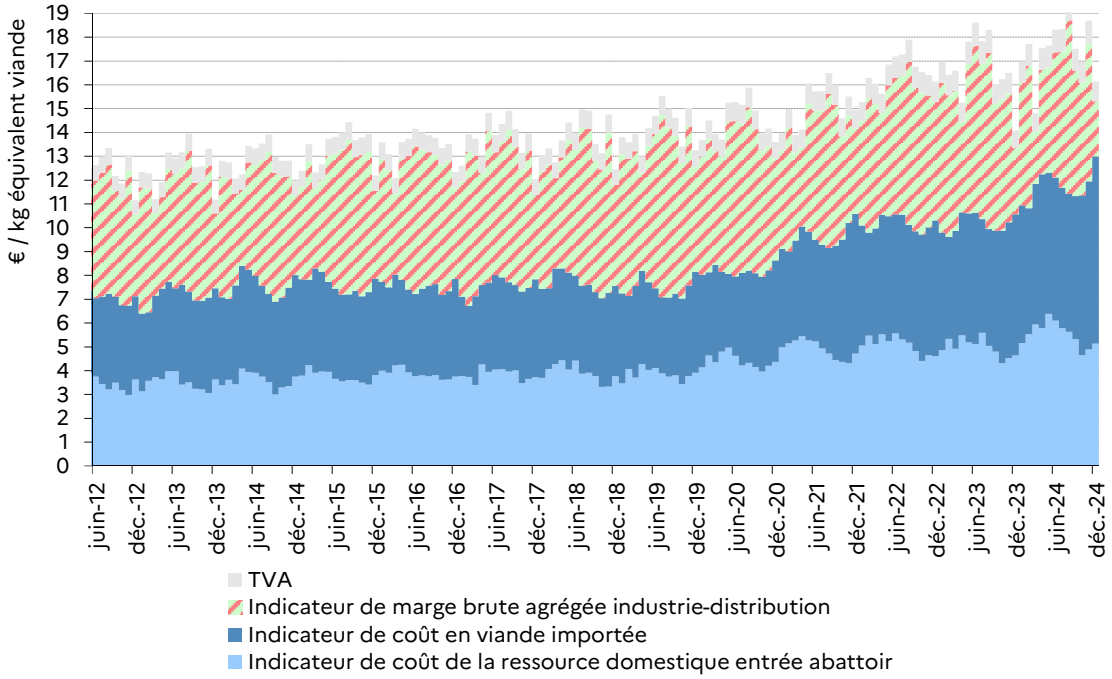
D'autre part, l'offre en retrait chez les principaux fournisseurs de la France, le Royaume-Uni et l'Irlande, a renforcée le prix de la viande ovine importée en 2024 par rapport à 2023 (+ 17,2 %, à 8,5 €/kg). À cela s'ajoute, **l'augmentation de la part des importations dans la consommation en 2024**, entrainant une nette **hausse du coût de la matière première importée.**

Le prix moyen au détail du panier de morceaux de viande ovine a augmenté de 47 centimes en 2024. Toutefois, cette hausse a été moins forte que celle du coût de la matière première.

En conséquence, l'indicateur de **marge brute industrie-distribution s'est contracté en 2024,** de - 1,11 € par rapport à 2023.

Graphique 82

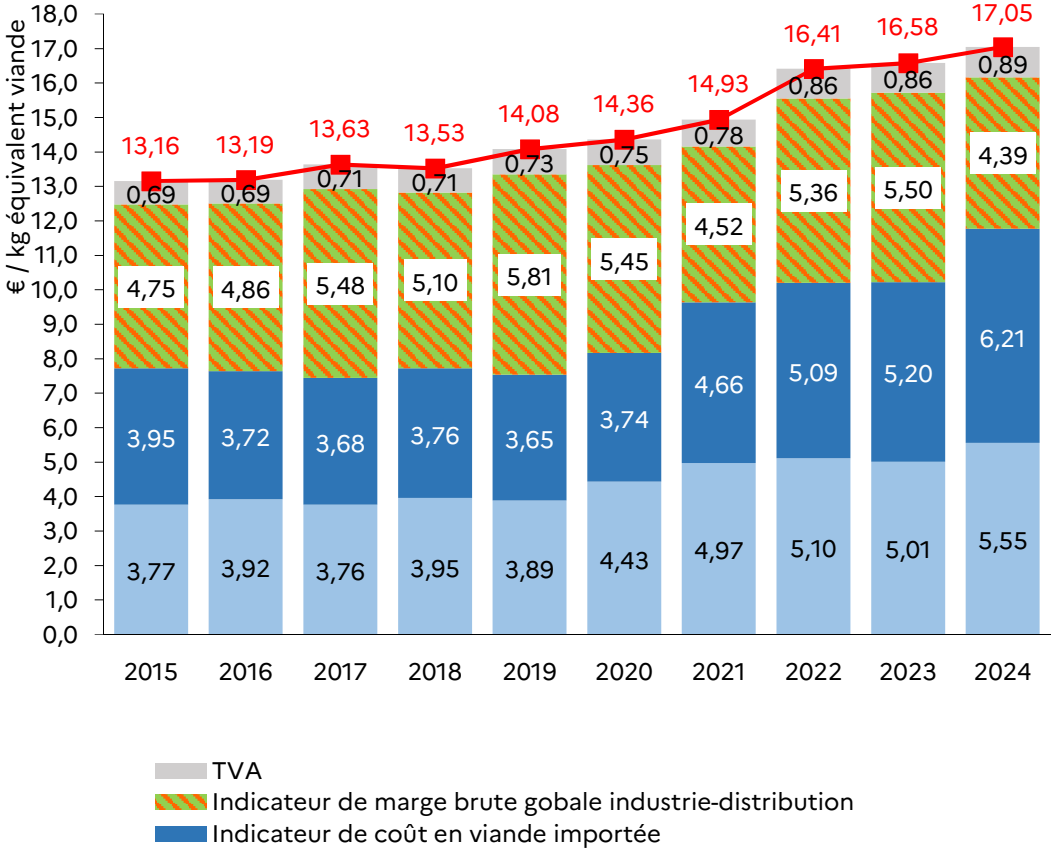
Composition du prix moyen mensuel au détail en GMS de la viande ovine fraîche



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

Graphique 83

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.

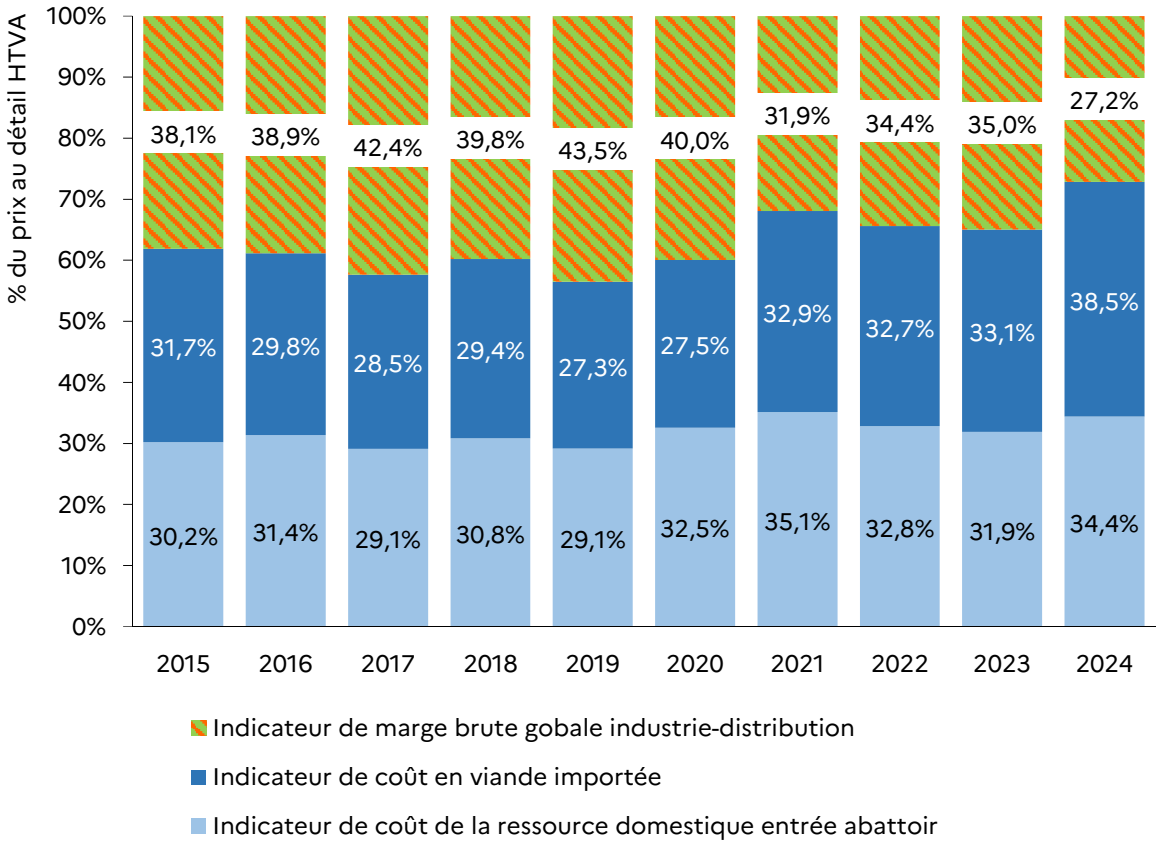
Lecture :

- Le coût de la MPA domestique augmente avec la hausse des cotations entrée-abattoir
- Le prix de la viande importée augmente.
- Les quantités importées diminuent moins fortement que la production domestique et la consommation, d'où une plus grande part des importations dans le prix au détail.
- La marge brute industrie agrégée-aval diminue, ce qui amortit les répercussions de l'augmentation du coût de la MPA sur le prix au détail.

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

Graphique 84

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA 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.

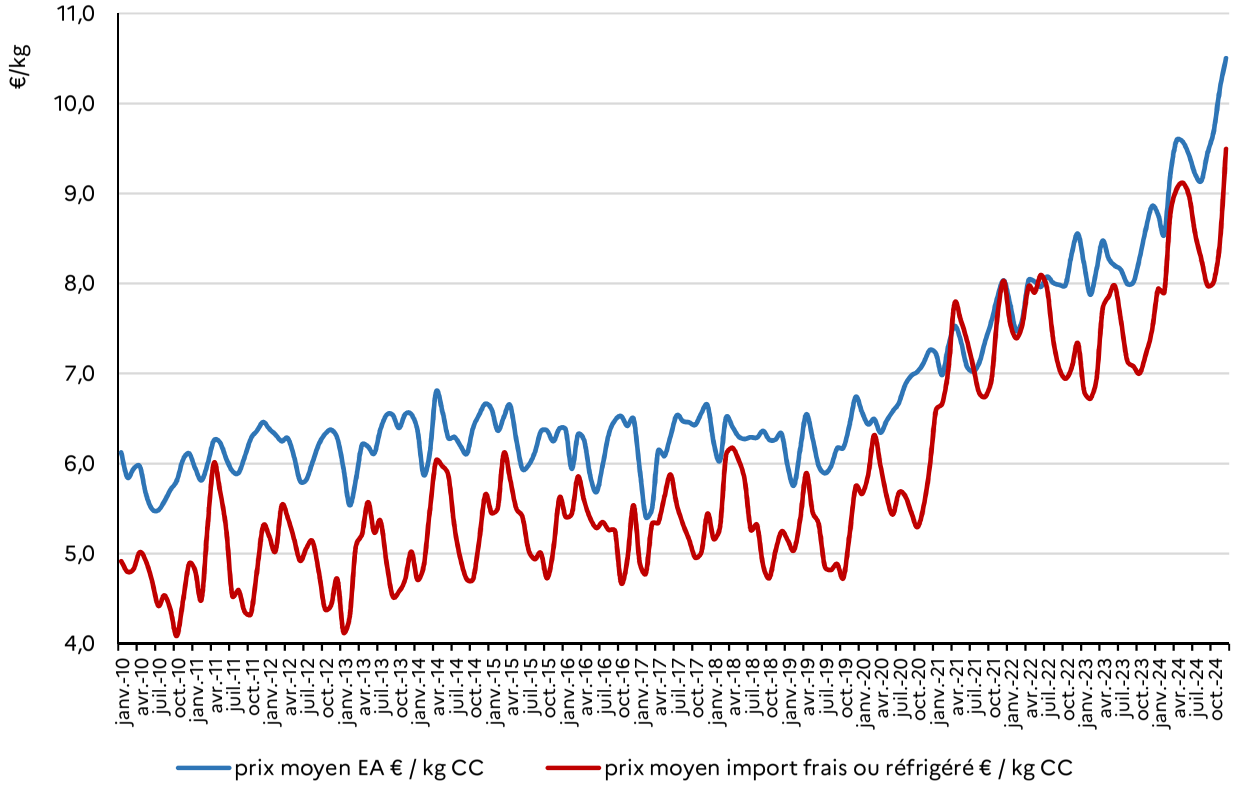
Lecture :

- Le coût de la MPA domestique augmente avec la hausse des cotations entrée-abattoir
- Le prix de la viande importée augmente.
- Les quantités importées diminuent moins fortement que la production domestique et la consommation, d'où une **plus grande part des importations dans le prix au détail**.
- La marge brute industrie agrégée-aval diminue, ce qui **amortit les répercussions de l'augmentation du coût de la MPA sur le prix au détail**.

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

Graphique 85

Prix entrée-abattoir (EA) 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 - 2023, 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 8 363 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production d'ovins viande constitue plus de 80 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

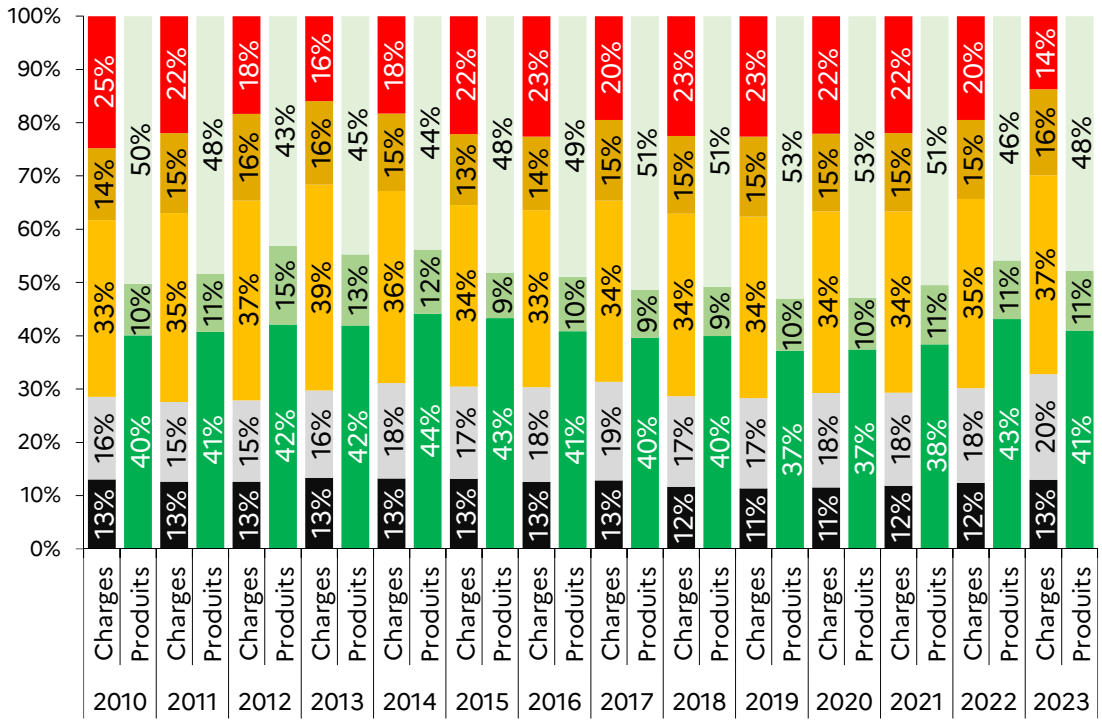
En 2023, le produit viande ovine, les autres produits et les subventions d'exploitation diminuent respectivement de - 11 %, - 4 % et - 2 % par rapport à 2022. Les charges courantes restent stables (+ 1 %). Ainsi, le résultat courant avant impôt diminue fortement (- 31 %) en 2023. Le ratio du résultat courant avant impôt rapporté à l'ensemble des produits courants[7] est le plus faible de la période étudiée (14 %).

L'estimation des résultats pour 2024 n'est pas publiée dans ce rapport 2025. En effet, il n'est pas possible de tenir compte objectivement des effets de la FCO dans cette estimation qui serait donc forcément sensiblement différente de la réalité.

[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 86

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



Subventions d'exploitation
Autres produits
Viande ovine
Résultat courant avant impôt
Aliments du bétail achetés
Charges externes et autres approvisionnements
Amortissements
Fermages, charges financières, impôts et taxes, assurances et frais de personnel salarié

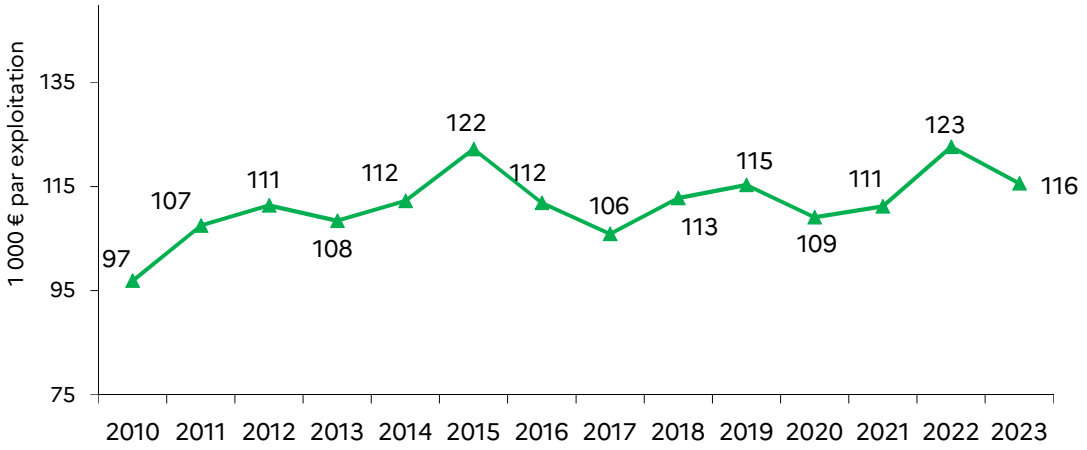
(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2024

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 86 (voir point 2.4. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 87

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

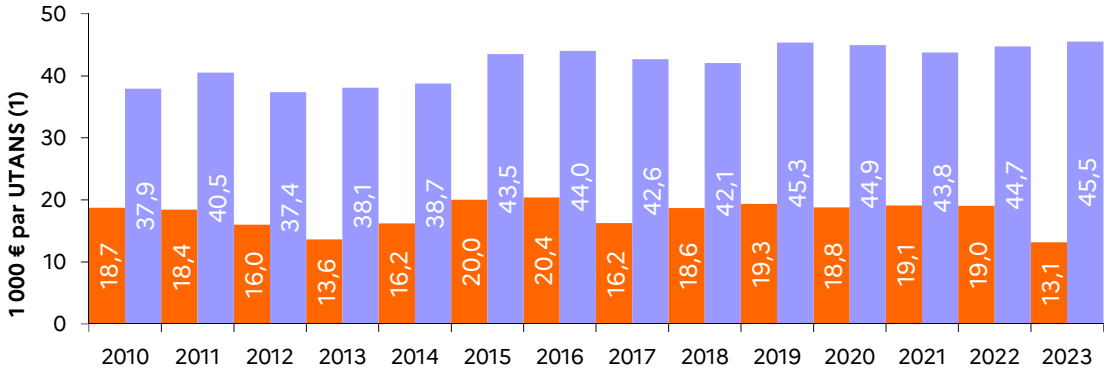


(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2024

Graphique 88

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

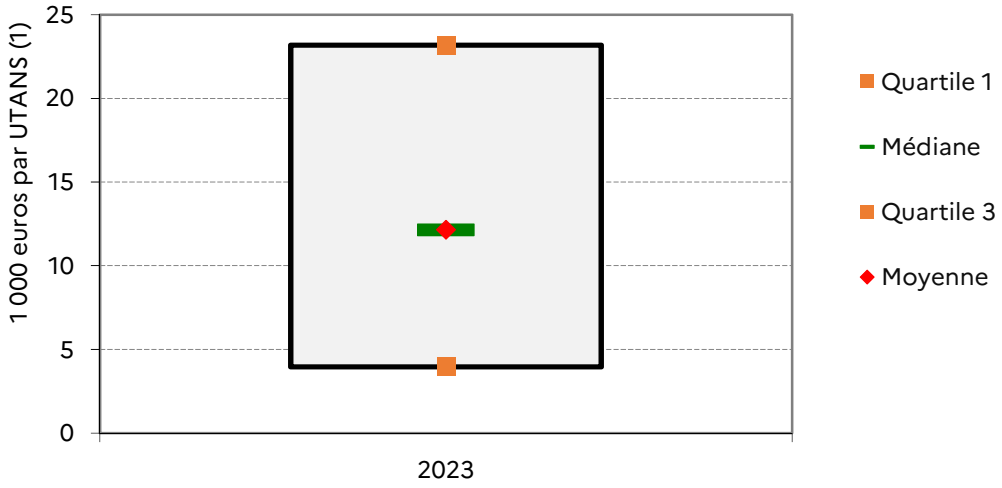


(1) unité de travail annuel non salarié

Source : OFPM, d'après Rica (SSP)

Graphique 89

Dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations d'élevage ovin viande spécialisées en 2023



(1) Unité de travail non salarié

Source : Rica (SSP)

Afin de mieux rendre compte de la variété des résultats des exploitations agricoles autour de la moyenne, l'Observatoire publie également des résultats sur la dispersion, ici uniquement pour 2023.

La taille de l'échantillon permet ici de ne présenter que des résultats par quartile en plus de la moyenne et de la médiane (cf. définitions au chapitre 1).

Ainsi, la moitié des exploitations de l'échantillon ont un RCAI/UTANS compris entre 4 000 € et 23 000 € en 2023. La médiane égale à la moyenne montre que la distribution est symétrique autour de la moyenne : il y a autant d'exploitations en dessous qu'au-dessus de la moyenne.

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 quatre reprises depuis décembre 2022.

Il est ressorti de ces travaux le fait de présenter des résultats sans charges supplétives[8], 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 2024, exprimés en euros par kg de carcasse d'agneau vendu, est réalisée par l'Observatoire à partir d'informations techniques et comptables

[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.

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 27 et 44 exploitations selon l'année. Systèmes sans parcours, intensifiés (chargement > 1,4 UGB/ha de la Superficie Fourragère Totale - SFT), avec un temps de séjour en bergerie non-négligeable et un recours fréquent à l'ensilage d'herbe voire à l'ensilage de cultures fourragères (maïs, sorgho) ;
- ***« Herbagers »*** **:** Systèmes peu intensifiés (0,5 < 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 26 et 45 exploitations en zones pastorales ou de montagne : zones pastorales, des montagnes humides ou de hautes montagnes,
- ***« Pastoraux »*** : Entre 20 et 28 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 culturaux (de même pour les fourrages) et non sur celle du prix de marché des céréales vendues.

En 2023, dans le système ***« Fourragers »***, le total des charges s'élève à 10 € 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 12 € 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.

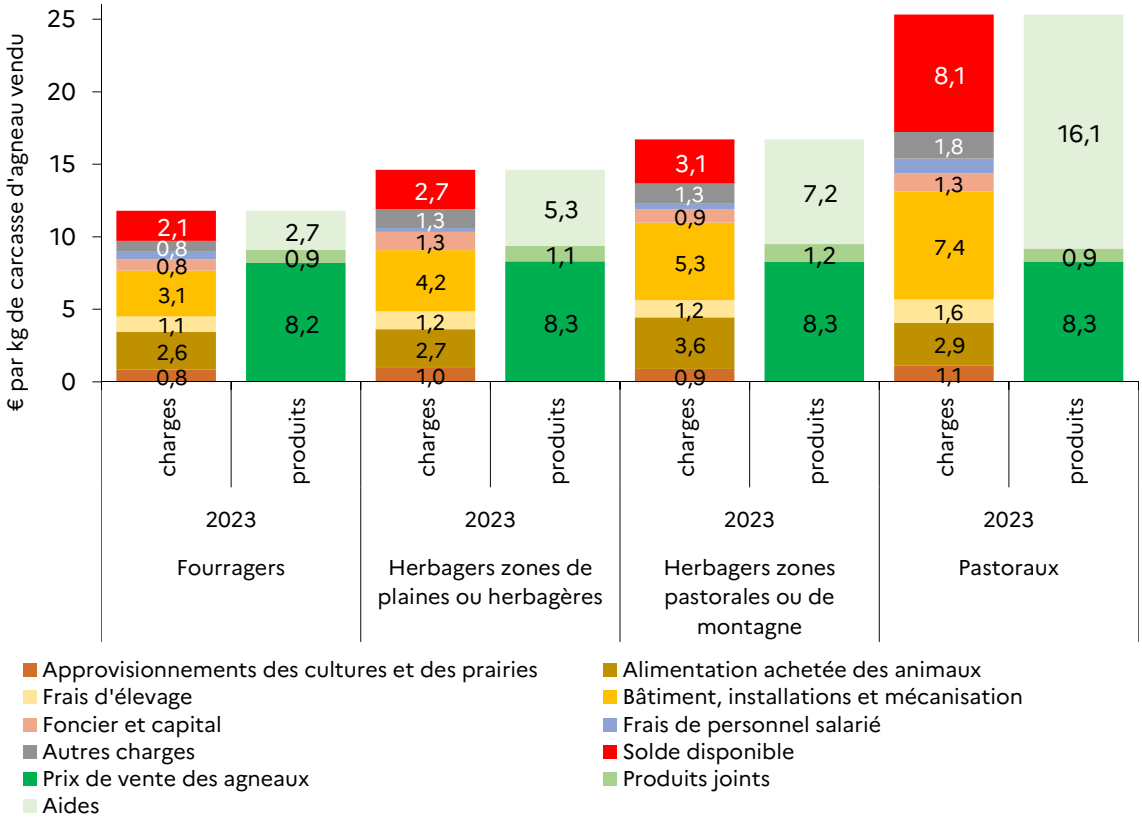
Dans le système ***« Herbagers en zones pastorales ou de montagne »***, les produits permettent la couverture des charges comptables constatées (14 € par kg de carcasse) et un solde disponible de 3 € par kg de carcasse.

Dans le système ***« Pastoraux »***, les produits permettent la couverture des charges comptables (17 € par kg de carcasse) et un solde disponible de 8 € par kg de carcasse.

L'estimation des résultats pour 2024 n'est pas publiée dans ce rapport 2025. En effet, il n'est pas possible de tenir compte objectivement des effets de la FCO dans cette estimation qui serait donc forcément sensiblement différente de la réalité.

Graphique 90

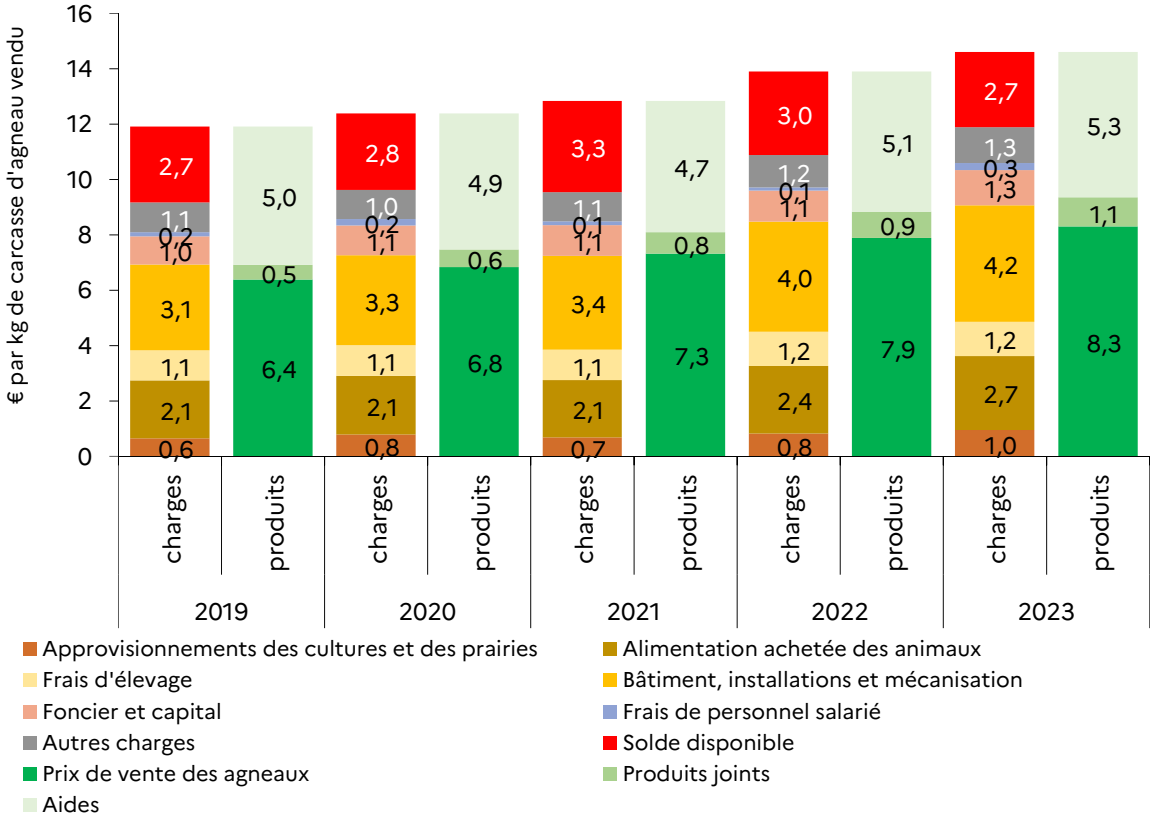
Solde disponible par système d'élevage ovin viande en 2023



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

Graphique 91

Solde disponible pour le système herbagers zones de plaine ou herbagères d'élevage ovin viande de 2019 à 2023



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 l'Institut de l'élevage (Idele).

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.

Cette estimation, pour la campagne 2024, 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'Idele.

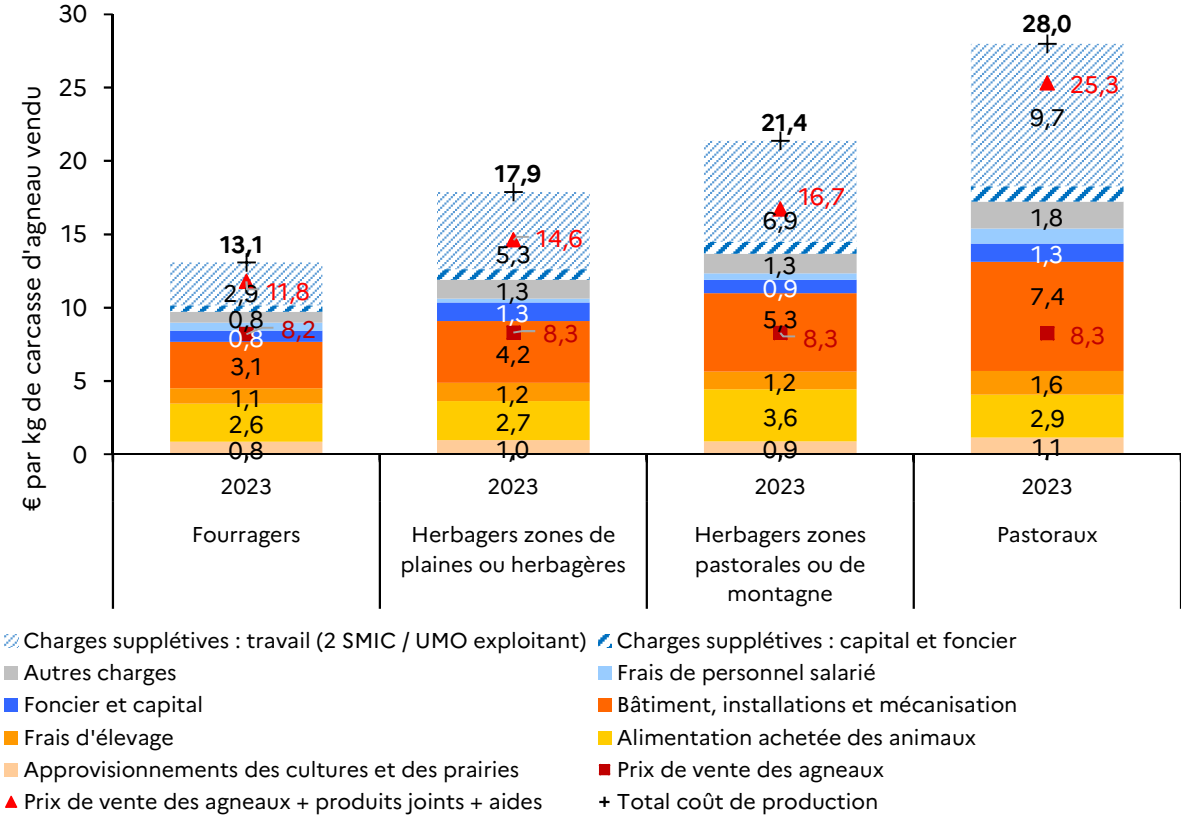
Cette approche en coût de production, contrairement à l'approche comptable du Rica, prend en compte une rémunération forfaitaire des facteurs de production fournis par l'exploitant :

- 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.

Graphique 92

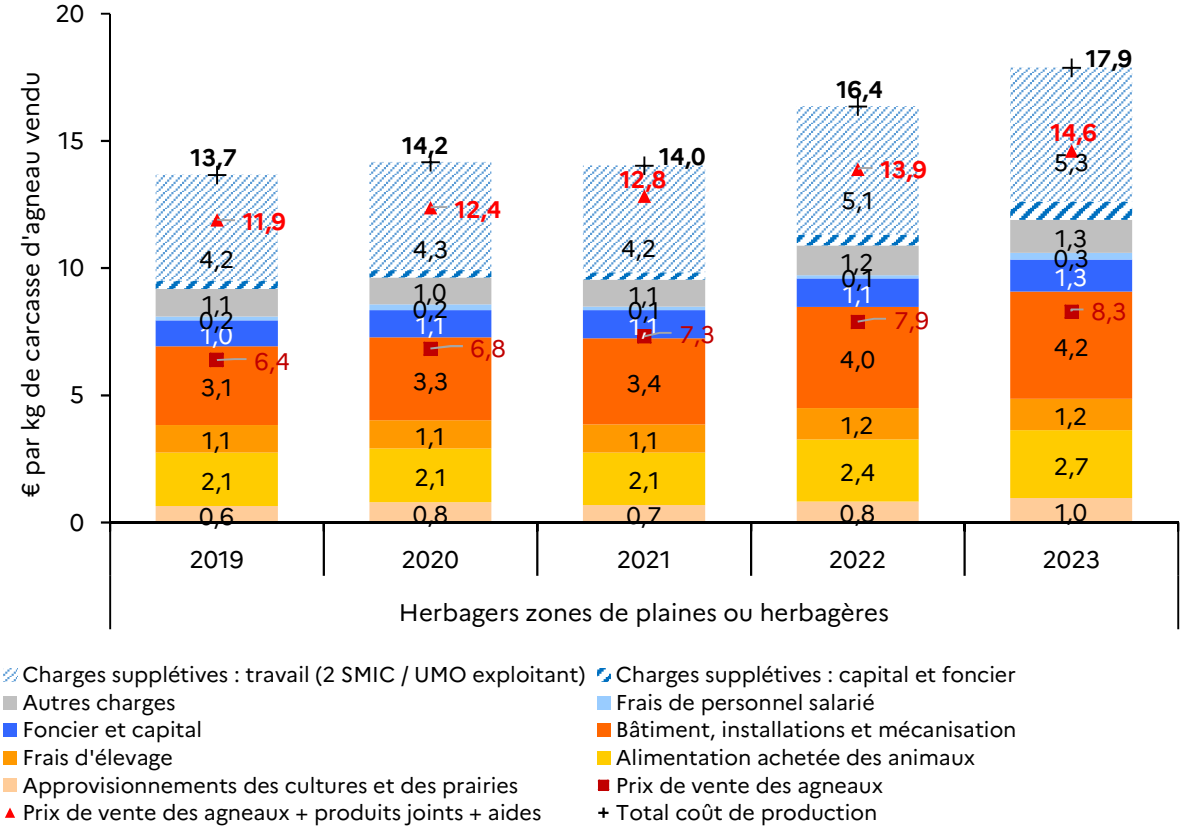
Coût de production par système d'élevage ovin viande en 2023



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

Graphique 93

Coût de production pour le système herbagers zones de plaine ou herbagères d'élevage ovin viande de 2019 à 2023



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

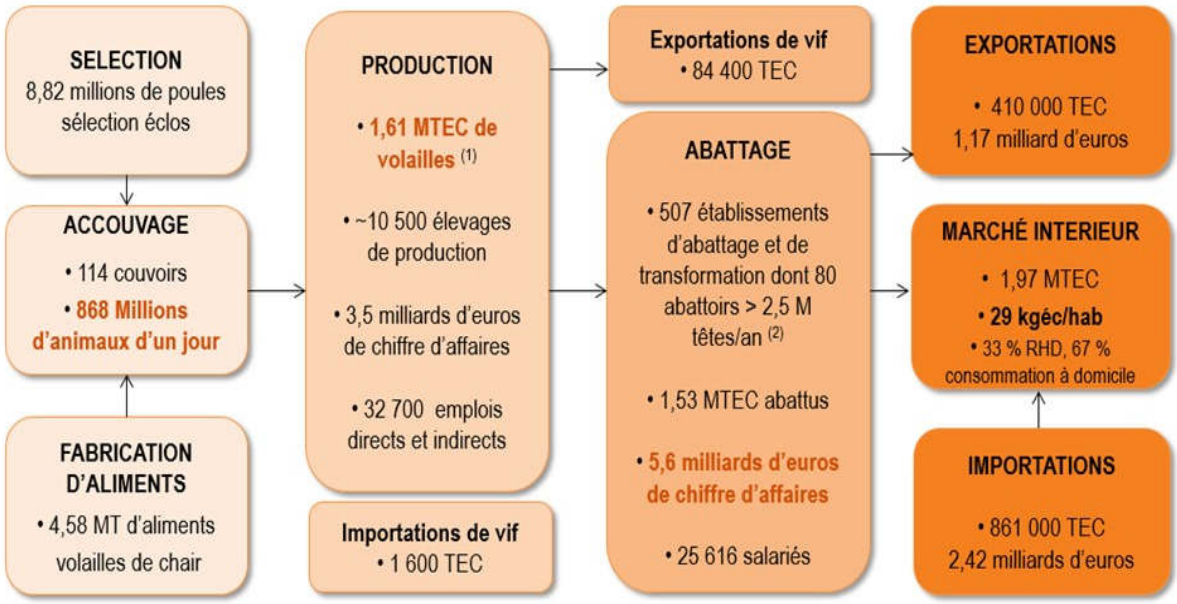
Section 4 – Volailles de chair

Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE VOLAILLES DE CHAIR

Schéma 14

Cartographie des flux dans la filière volailles de chair en 2023



(1) Y compris canards gras, SSP : statistique agricole annuelle, (2) Abattoirs traitant plus de 2,5 millions de têtes / an, enquête 2023
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 (2021), RICA France – Données 2023

1.1. 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 constitue également un débouché important pour la filière, tandis que les importations jouent un rôle clé dans l'approvisionnement du marché intérieur, en particulier pour la restauration hors domicile (RHD), l'industrie de seconde transformation, et dans une moindre mesure, la GMS.

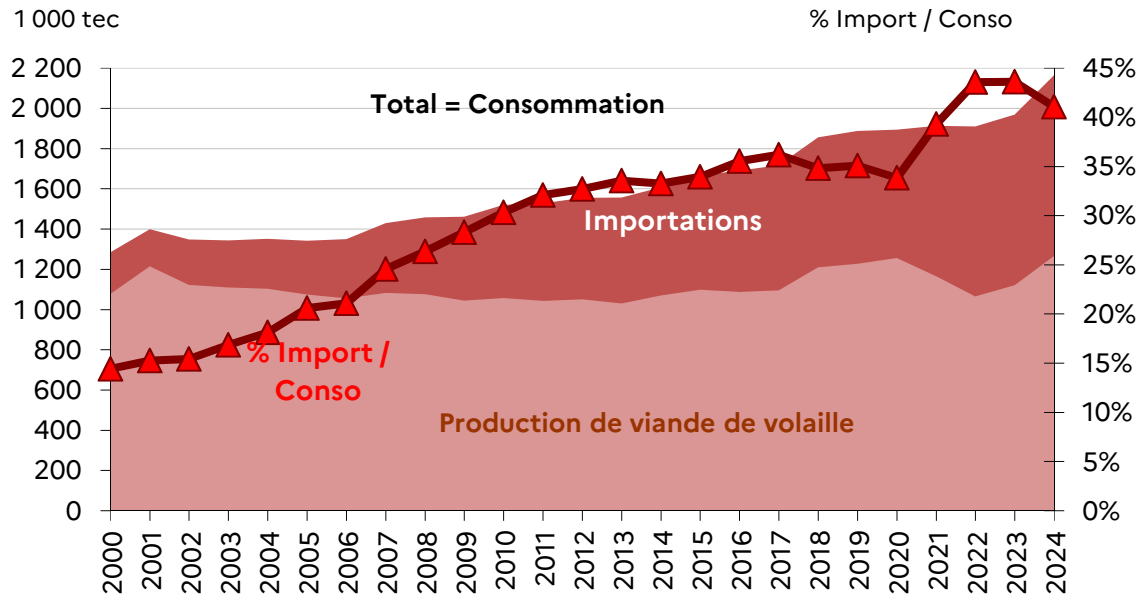
La RHD, fortement soumise à des contraintes de coûts d'approvisionnement, capte une grande partie de cette viande importée, mais la structuration de ce débouché est mal connue. En revanche, les professionnels de la filière veillent à garantir l'origine et la traçabilité des produits proposés en libre-service 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).

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).

Graphique 94

La croissance de la consommation de viande de volailles s'accompagne d'une augmentation de la part des importations dans la consommation française



Sources: FranceAgriMer, d'après SSP et douane française

1.2 La consommation de volaille croît plus hors du circuit GMS

La filière volaille de chair se distingue par une forte croissance de sa consommation, bien supérieure à celle des autres viandes. Entre 2013 et 2024, la consommation totale de volailles a progressé en moyenne de 2,9 % par an, tirée principalement par le poulet (+ 4,5 %).[1]

Cette croissance est principalement concentrée hors du circuit des grandes surfaces, au profit de l'industrie agroalimentaire, des grossistes et de la restauration hors domicile (Graphique 95). En parallèle, la consommation à domicile, après un recul moyen de 1 % par an entre 2016 et 2019 et un fort repli en 2022 dû à l'influenza aviaire, a rebondi en 2023 (+ 1,5 %) et 2024 (+ 5,5 %).

En 2018, la RHD représenterait entre 25 % et 35 % de la consommation totale de volailles[2], avec 43 % des volumes attribués à la restauration collective d'après Gira Foodservice. Cette proportion étant très proche de l'ensemble des produits carnés (40 %). Les volailles, essentiellement le poulet, comptaient pour 31 % des viandes achetées par la RHD.

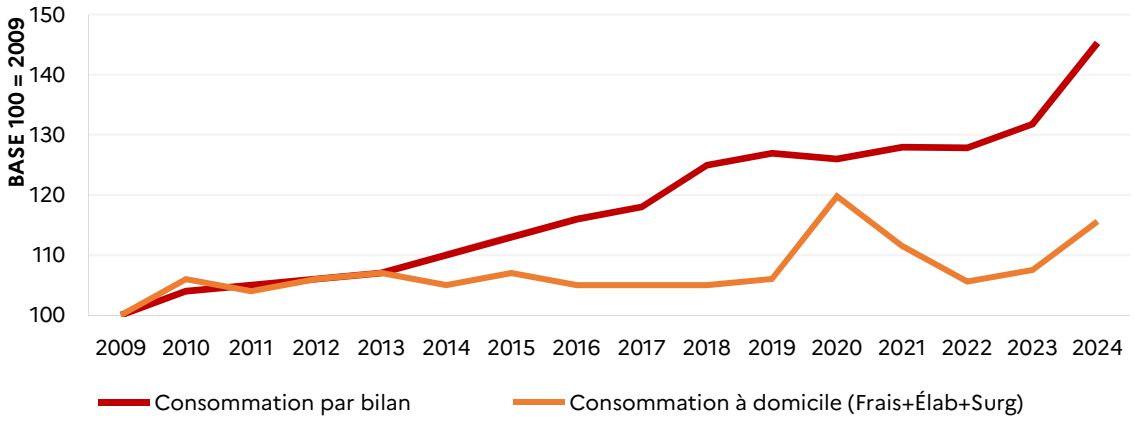
[1] Sources : Kantar Worldpanel tous circuits, toutes volailles fraîches et surgelées pour les données de consommation à domicile ; SSP et douane française pour les autres données.

[3] 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 %.

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 européennes, notamment de la Belgique, des Pays-Bas, de l'Allemagne et de la Pologne. Le seul segment préservé des importations semble être celui du haut de gamme (certifié, SIQO), qui garantit de fait un approvisionnement français.

Graphique 95

La consommation à domicile croît moins que la consommation totale



Sources: FranceAgriMer, d'après SSP, Kantar Worldpanel et douane française

1.3 Les importations et leur part dans la consommation augmentent, principalement par le biais de l'industrie de transformation

Les importations de viandes de volaille ont connu une forte croissance depuis les années 2000 (entre 2014 et 2024 + 5 % en moyenne par an, dont + 6 % pour le poulet).

Ainsi, elles couvrent une part croissante du marché français, avec un ralentissement entre 2015 et 2020, suivi d'un rebond en 2021. Cette évolution entraîne une perte progressive de parts de marché pour la production française, qui cherche à se repositionner sur les segments de la RHD et de l'industrie. La part des importations se stabilise en 2023, puis recule en 2024, tout en demeurant à un niveau historiquement élevé. Ainsi, l'autosuffisance de la filière a chuté, passant d'un peu plus de 110 % (2009-2012) à un peu plus de 80 % en 2024.

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 (tableau 11). Entre 2015 et 2019, les importations destinées à l'industrie de la transformation ont augmenté de 23 %, surtout pour les produits élaborés (panés, charcuteries, viandes cuites). Néanmoins, le taux d'importation dans l'industrie de la transformation s'est stabilisé à 72 %.

Tableau 10

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

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE VOLAILLES DE CHAIR

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. Des enquêtes statistiques fournissant mensuellement les prix moyens au kg vif sont nécessaires au calcul des indices de prix des produits agricoles à la production (IPPAP) des volailles. Ces données sont fournies en niveau à l'Observatoire pour les agrégats suivants : dindes et dindons, poulets (label et standard). L'Observatoire 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 de 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.

Le PVI Insee pour 2024 n'est pas utilisable pour l'escalope/filet de poulet et la cuisse de poulet du fait d'échantillons en cours d'adaptation. Les résultats publiés sont calculés à partir des prix enquêtés directement par l'Observatoire auprès d'entreprises représentant 70 % de l'activité. Ils sont rétropolés sur 5 ans (cf. chapitre 1, point 1.1 h).

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.

2.3. Prix des viandes de volaille vendues en grande distribution

Les références de prix des volailles 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 standards 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 2021, 2022, 2023 et 2024. 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*.

Tableau 11

Part des achats des produits suivis par l'Observatoire dans les quantités totales achetées

	2021	2022	2023	2024
Sur total poulet - hors élaborés, charcuterie et abats				
Poulet PAC - Label Rouge	17,4 %	16,0 %	15,1 %	14,5 %
Cuisse standard	18,1 %	19,8 %	21,2 %	20,5 %
Escalope standard	20,6 %	20,4 %	22,0 %	23,6 %
Sur total volaille* - hors élaborés, charcuterie et abats				
Poulet PAC - Label Rouge	6,8 %	7,3 %	7,4 %	7,7 %
Cuisse standard	8,0 %	9,2 %	10,3 %	9,7 %
Escalope standard	14,5 %	15,1 %	16,7 %	17,5 %

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 pourcentage 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

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

En 2022, année de forte inflation du prix des matières premières, les marges brutes et nettes aval (transformation et GMS) pour la plupart des filières suivies par l'Observatoire ont diminué afin de limiter la hausse des prix au détail. 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 se démarquent par une progression des marges brutes et nettes de l'industrie d'abattage-découpe.

Les marges brutes et nettes de la GMS ont diminué en 2022 pour amortir la hausse du prix au détail. En 2023, année de forte inflation, les marges brutes se sont reconstituées, alors que la marge brute de l'industrie continuait d'augmenter.

Après avoir retrouvé dès 2023 des niveaux de production supérieurs à 2022, les abattages de poulets ont de nouveau augmenté en 2024, portés par une forte demande des consommateurs. Cette hausse de la production est notable puisque la filière a enregistré le niveau d'abattage le plus élevé depuis les années 2000. Toutefois, cette hausse n'a pas concerné les poulets Label Rouge (environ 15 % des volumes abattus) dont les abattages ont stagné d'après les données du Synalaf.

En 2024, les achats de viande de poulet à domicile, tous circuits confondus, ont augmenté de 3,5 %, portés par une baisse des prix moyens de 4 %, ce qui a probablement favorisé la hausse de la consommation. Les découpes de poulet ont particulièrement progressé (+ 4 %), notamment grâce à la forte demande pour les escalopes (+ 6 %), tandis que les achats de cuisses sont restés stables. En revanche, les ventes de poulet entier prêt-à-cuire Label Rouge ont poursuivi leur recul (- 3 %), prolongeant une tendance amorcée depuis plusieurs années.

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.

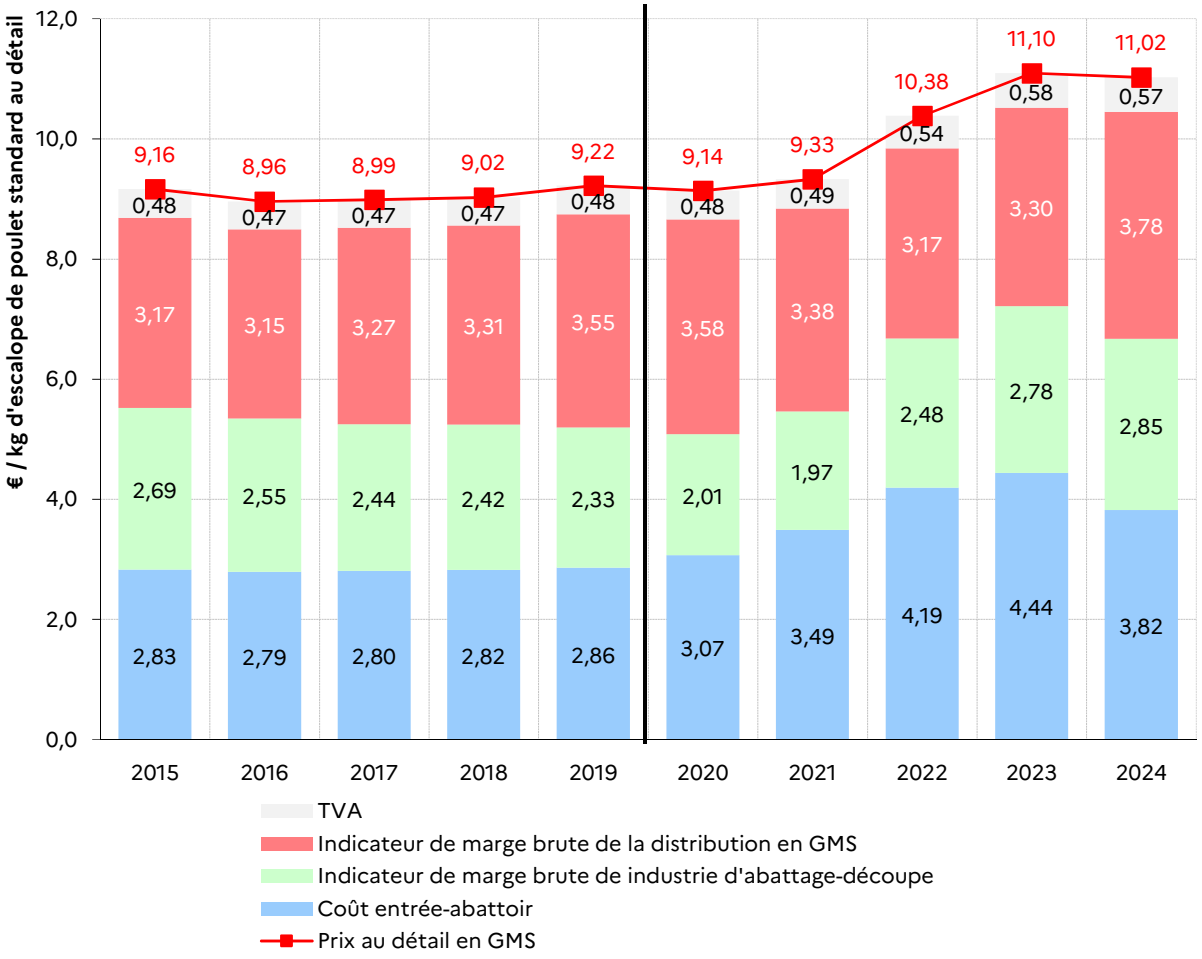
Pour l'escalope et la cuisse de poulet, les résultats ci-dessous utilisent un prix de vente de l'industrie d'abattage-découpe en 2024 issu d'une enquête réalisée directement par l'Observatoire auprès des principaux acteurs du secteur (cf. point 2.2 supra). Ce prix est rétropolé sur 2020-2024 (cf. chapitre 1, 1.1, h). La rupture de série avec la période précédente est matérialisée par une barre verticale noire. De façon similaire, pour le poulet Label Rouge, il y a également une rupture de série pour le prix de vente de l'industrie.

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 : 2024.

3.1.1. Escalope/filet de poulet standard

Graphique 96

Composition du prix annuel moyen au détail en GMS de l'escalope/filet de poulet pour la période 2015-2024



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Kantar WorldPanel et enquête auprès industriels de l'abattage-découpe

Points d'attention :

- En 2022, contexte particulier d'épizootie influenza aviaire hautement pathogène (IAHP) entrainant une réduction d'offre surtout au premier semestre
- Ce graphique rétropole le prix industriel 2024 jusqu'en 2020 MAIS en utilisant le prix issu de l'enquête OFPM auprès d'industriels de l'abattage-découpe à la place du prix Insee qui n'est pas utilisable.

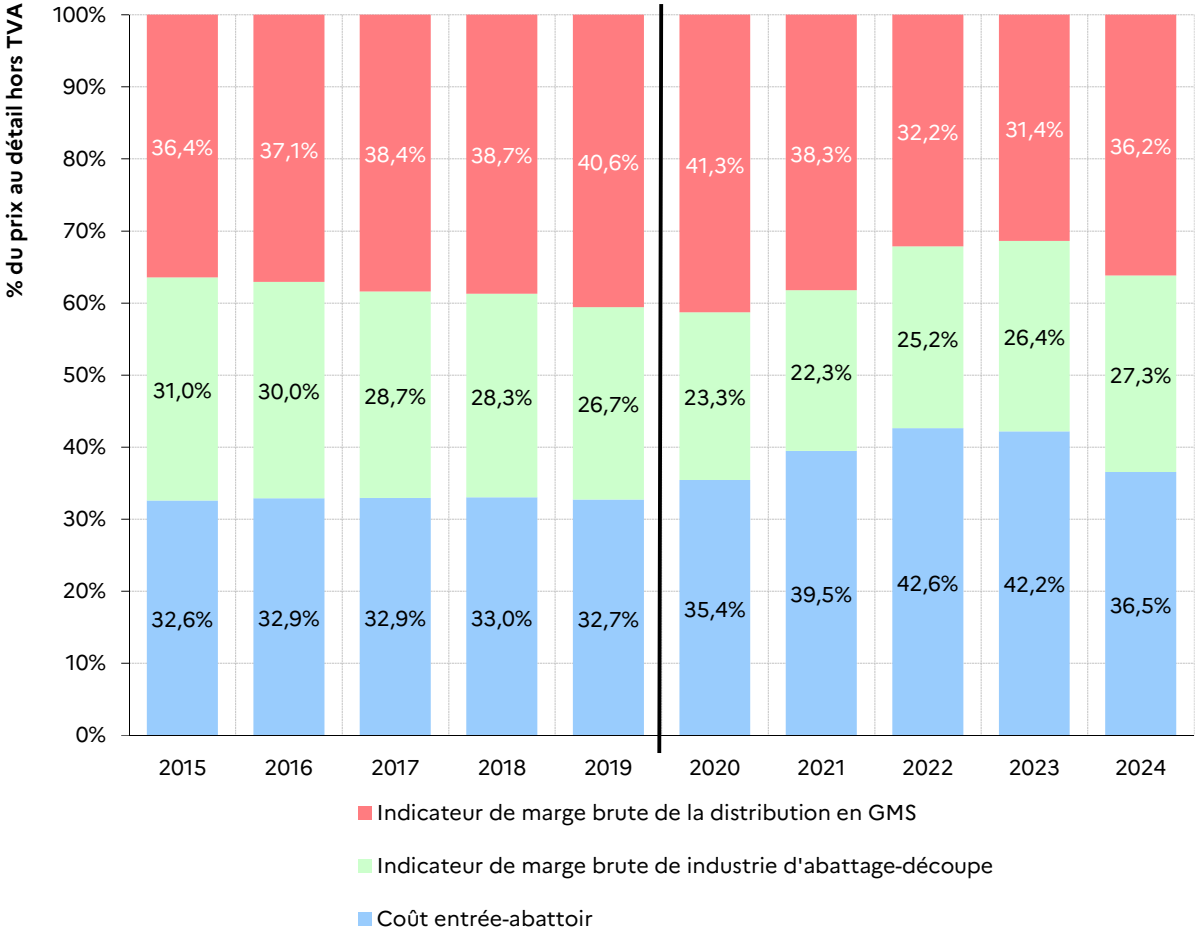
Lecture en 2024 :

- 1 % prix au détail
+ 14 % marge brute GMS
+ 3 % marge brute industrie
- 14 % coût matière première

- Retour à la baisse du coût entrée-abattoir dans un contexte de baisse des coûts de l'aliment (environ 65 % des coûts de production)
- Nouvelle consolidation des marges brutes aval (industrie et GMS)

Graphique 97

Composition en pourcentage du prix annuel moyen au détail en GMS de l'escalope/filet de poulet pour la période 2015-2024



Points d'attention :

- En 2022, contexte particulier d'épizootie influenza aviaire hautement pathogène (IAHP) entrainant une réduction d'offre surtout au premier semestre
- Ce graphique rétropole le prix industriel 2024 jusqu'en 2020 MAIS en utilisant le prix issu de l'enquête OFPM auprès d'industriels de l'abattage-découpe à la place du prix Insee qui n'est pas utilisable

Lecture :

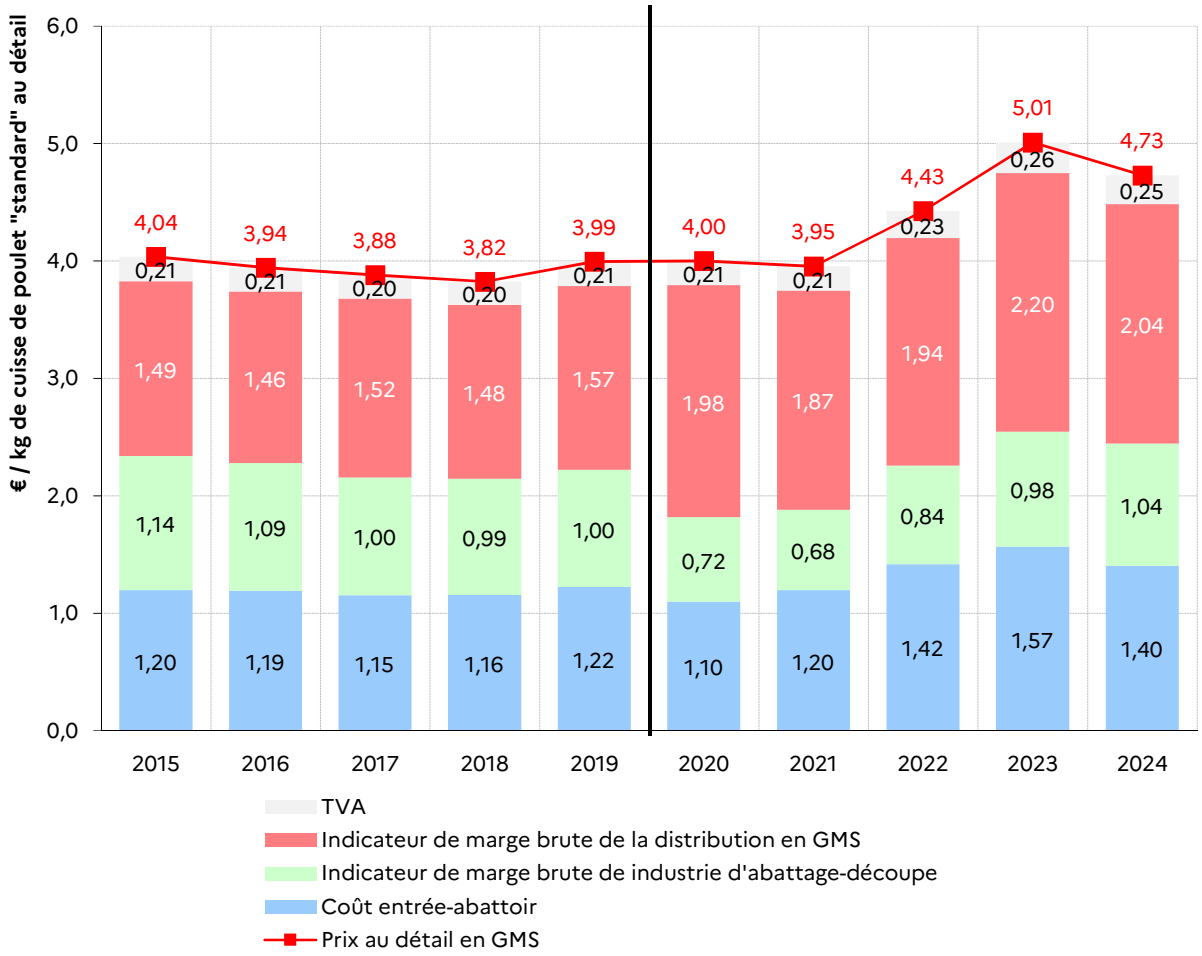
- Repli de la part du coût entrée-abattoir après deux années à des niveaux élevés
- A l'inverse, la part de la GMS se reconstitue après deux années de compression en 2022 et 2023
- Nouvelle augmentation de la part de l'industrie qui retrouve son niveau de 2018-2019

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Kantar WorldPanel et enquête auprès industriels de l'abattage-découpe

3.1.2. Cuisses de poulet standard

Graphique 98

Composition du prix annuel moyen au détail en GMS de la cuisse de poulet standard pour la période 2015 -2024



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Kantar WorldPanel et enquête auprès industriels de l'abattage-découpe

Points d'attention :

- En 2022, contexte particulier d'épizootie influenza aviaire hautement pathogène (IAHP) entrainant une réduction d'offre surtout au premier semestre
- La cuisse de poulet représente un petit marché en GMS
- Ce graphique rétropole le prix industriel 2024 jusqu'en 2020 MAIS en utilisant le prix issu de l'enquête OFPM auprès d'industriels de l'abattage-découpe à la place du prix Insee qui n'est pas utilisable

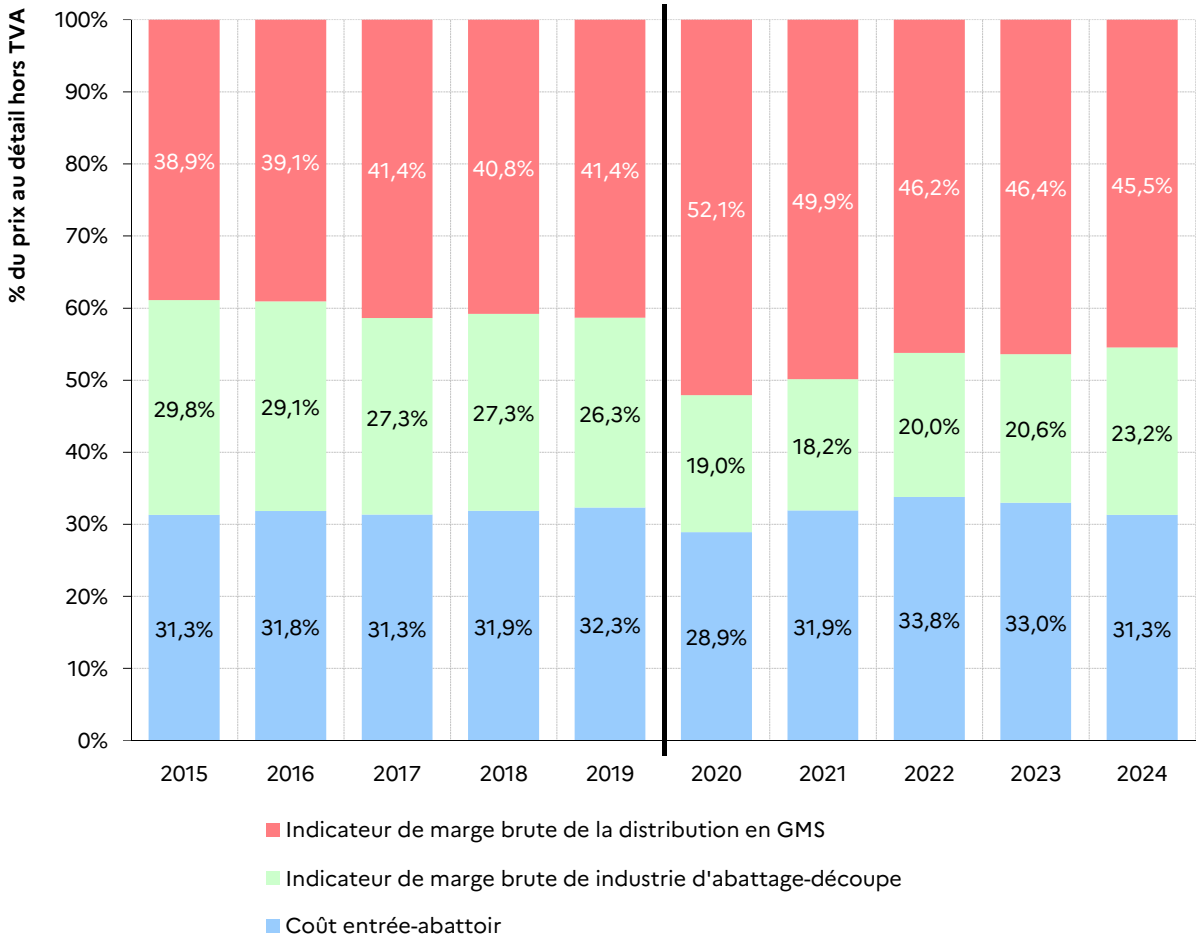
Lecture :

- 6 % prix au détail
- 7 % marge brute GMS
+ 7 % marge brute industrie
- 11 % coût matière première

- Retour à la baisse du coût entrée-abattoir dans un contexte de baisse des coûts de l'aliment (environ 65 % coût de production)
- Réduction de la marge aval sous l'effet de la réduction de la marge brute GMS (qui représente les 2/3 de cette marge aval en 2024) alors que la marge brute industrie augmente

Graphique 99

Composition en pourcentage du prix annuel moyen au détail en GMS de la cuisse de poulet standard pour la période 2015 -2024



Points d'attention :

- En 2022, contexte particulier d'épizootie influenza aviaire hautement pathogène (IAHP) entrainant une réduction d'offre surtout au premier semestre
- Ce graphique rétropole le prix industriel 2024 jusqu'en 2020 MAIS en utilisant le prix issu de l'enquête OFPM auprès d'industriels de l'abattage-découpe à la place du prix Insee qui n'est pas utilisable

Lecture :

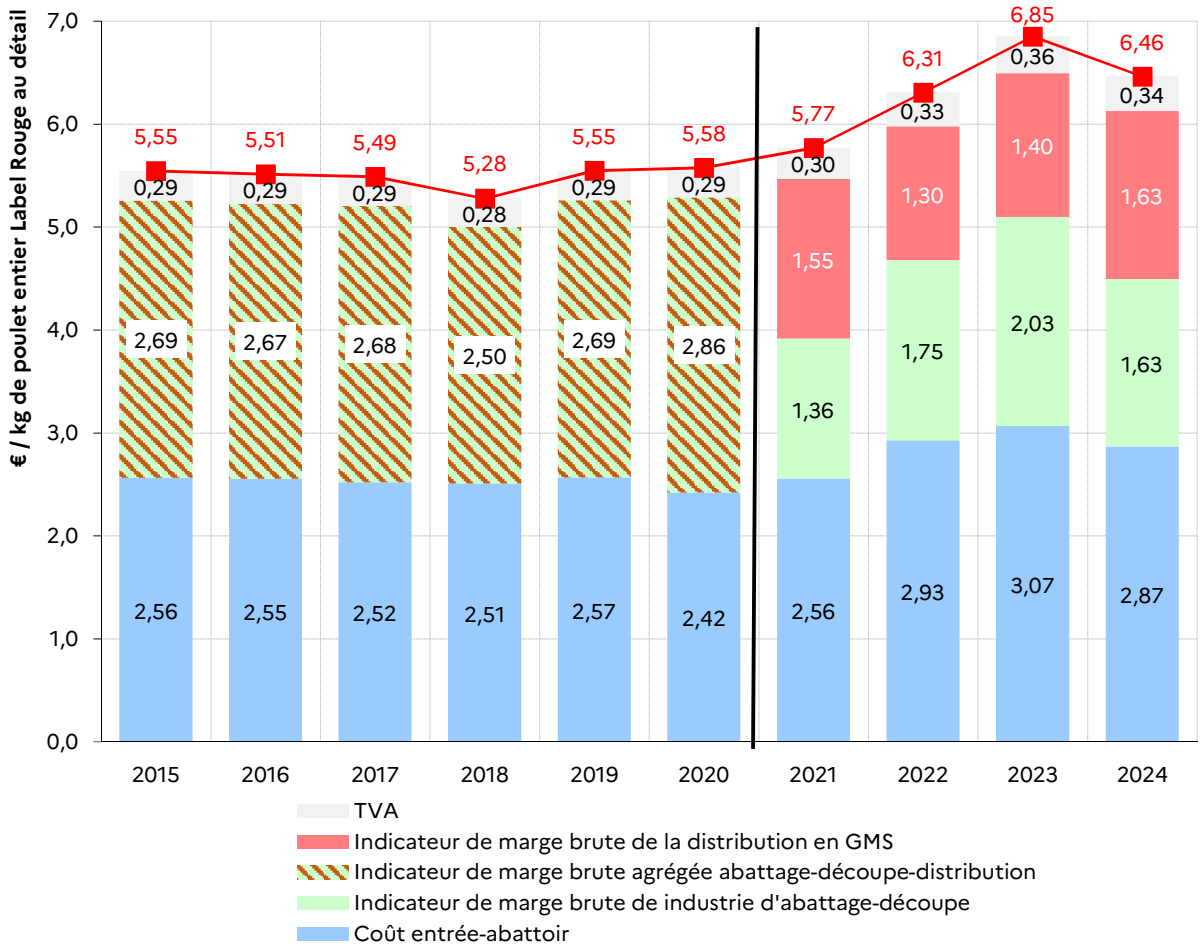
- Relative stabilité de la part des différents maillons depuis 2020
- Repli de la part coût entrée-abattoir et distribution au profit de la part de l'industrie

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Kantar WorldPanel et enquête auprès industriels de l'abattage-découpe

3.2. Prix et indicateurs de marges brutes en filière volailles : poulet entier Label Rouge

Graphique 100

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du poulet entier prêt à cuire Label Rouge pour la période 2015 -2024



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

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) entrainant une réduction d'offre.
- Prise en compte du prix septembre 2024 en lieu et place du prix septembre 2021 prolongé, ce qui modifie les marges brutes aval publiées dans le rapport 2024.

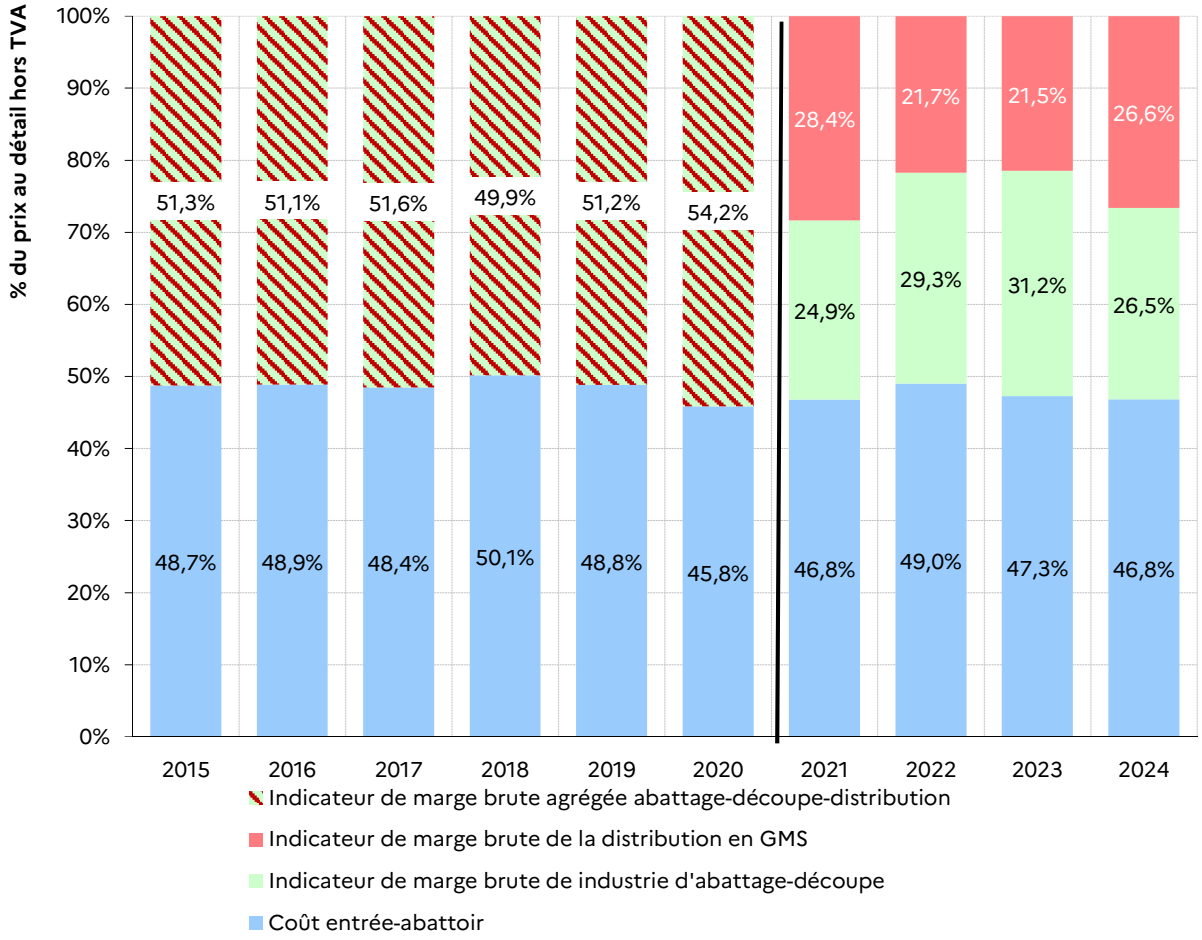
Lecture en 2024 :

- 6 % prix au détail
+ 17 % marge brute GMS
- 20 % marge brute industrie
- 7 % coût matière première

- Le poulet PAC Label Rouge est un produit dont la consommation est en repli depuis plusieurs années
- La baisse du coût entrée-abattoir suit le repli des coûts de l'aliment (environ 65 % coût de production)
- Réduction de la marge brute aval avec une hausse de la marge brute industrie qui s'est interrompue alors que la distribution consolide sa marge brute.

Graphique 101

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS du poulet entier prêt à cuire Label Rouge pour la période 2015 -2024



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) entrainant une réduction d'offre
- Prise en compte du prix septembre 2024 en lieu et place du prix septembre 2021 prolongé, ce qui modifie les marges brutes aval publiées dans le rapport 2024.

Lecture :

- La part de la matière première reste globalement stable depuis 2020.
- Inversion de la tendance des années de forte inflation, 2022 et 2023, avec une part de la GMS qui progresse au détriment de l'industrie.

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

4. SOLDE DISPONIBLE ET COÛT DE PRODUCTION DES VOLAILLES 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 quatre reprises depuis décembre 2022.

Il est ressorti de ces travaux le fait de présenter des résultats sans charges supplétives[3], 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. Ces coûts de production s'appuient sur les résultats technico-économiques moyens des exploitations appartenant aux organisations de production suivies par l'institut,
- le prix entrée-abattoir « en vif » suivi par le SSP pour l'ensemble de ces productions,
- le taux de conversion moyen 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

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

4.1. Solde disponible des élevages de volailles

La représentativité de l'échantillon 2023 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	68 058 140	environ 18 %
Poulet label	36 888 352	environ 38 % 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 2024 a été calculé sur la base des données 2023, 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'Itavi[4]) et selon l'inflation,
- **Les poussins** : prix estimés à dires d'experts ; entre chaque enquête, le prix du poussin est indexé en fonction du coût de l'aliment (l'hypothèse retenue 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 102) : les charges concernant l'amortissement des bâtiments et du matériel et les frais financiers sont estimées par l'Itavi. Les autres charges fixes (assurance, entretien et réparation, terme fixe de la cuve, frais de gestion) sont issues de l'*« Enquête avicole des Chambres d'Agriculture de l'Ouest »* pour les productions standard et CCP et elles sont collectées auprès des organisations enquêtées pour les productions Label Rouge et bio :
    - **Les amortissements :** 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,
    - **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 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.

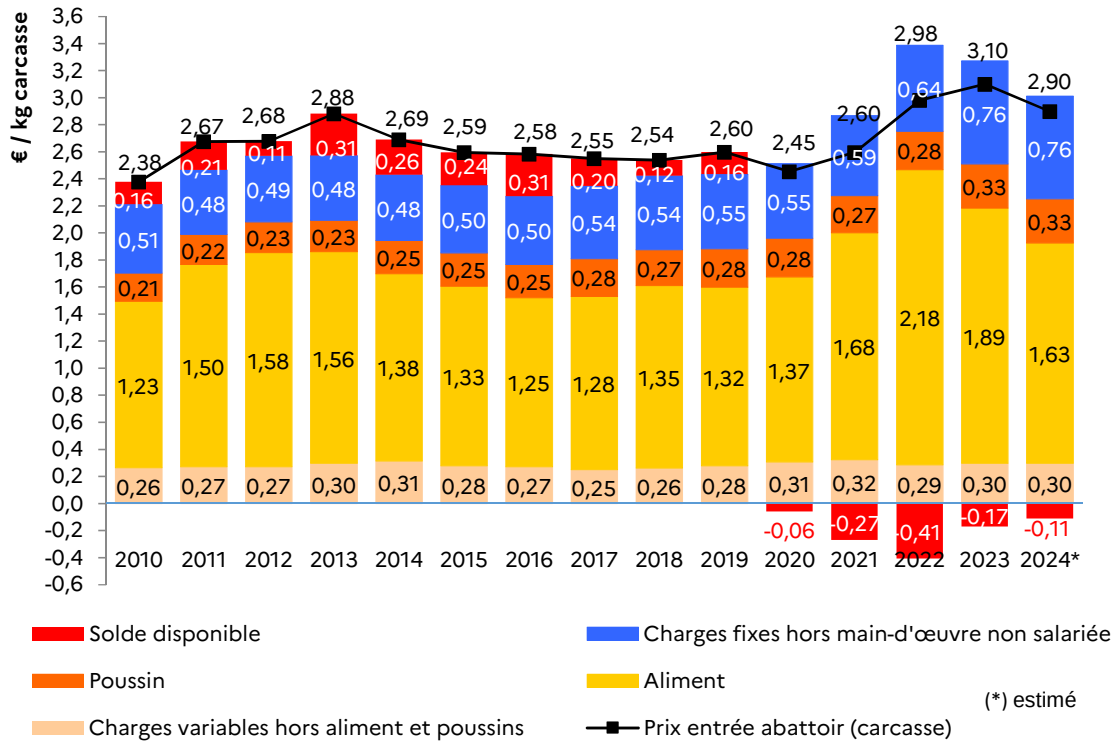
[4] Méthode de calcul des indices « coûts matières premières » Itavi : les prix d'un panier de 35 matières premières (MP) sont suivis mensuellement et lissés sur 3 mois. Les coûts de transport sont indexés sur l'indice transport régional publié mensuellement par le CNR (Comité National Routier). Les 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

Le solde disponible de la **production du poulet standard** n'est pas publié cette année en raison d'une méthodologie, différente de celle du Label Rouge, qui ne paraît pas adapté à refléter les effets de la conjoncture actuelle que connaît la filière, notamment en raison d'une forte tension sur le prix du poussin.

Pour la production du poulet Label Rouge, en 2023, sous les effets conjoints d'une baisse du prix de l'aliment (- 29 centimes) et d'une hausse du prix de vente entrée-abattoir (+ 12 centimes), le solde disponible s'est amélioré (+ 24 centimes). En 2024[5], l'ensemble des charges continue de diminuer. En parallèle, le prix de vente entrée-abattoir diminue (- 6 %). Au final, le solde disponible, bien que toujours négatif, s'améliore à nouveau de 6 centimes/kg en 2024.

Graphique 102

Solde disponible moyen du poulet Label Rouge (2010-2024*)



(*) projeté
Source : Itavi, SSP

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 l'ITAVI, sans en commenter les résultats.

La finalité de ces indicateurs de coûts de production est différente, ayant vocation à servir de référence 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

[5] estimation

rémunération des facteurs de production apportés par les exploitants, à commencer par le travail non salarié.

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 :

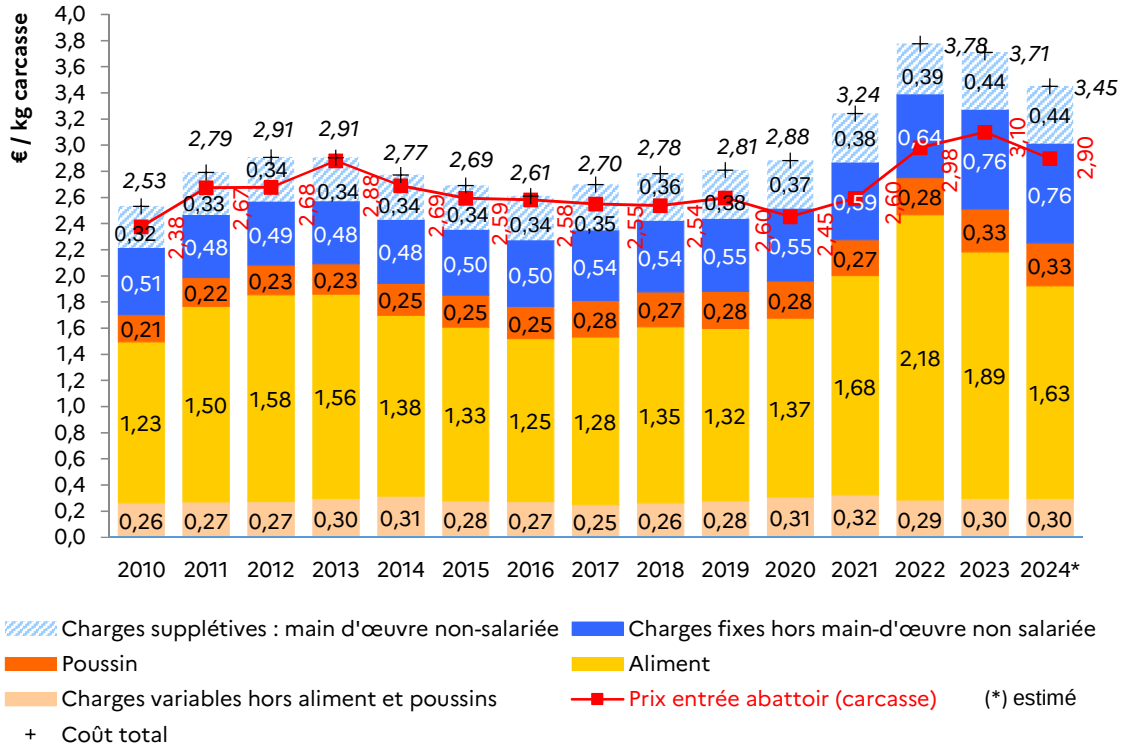
- **Le travail :** le niveau de rémunération du travail de l'éleveur est fixé forfaitairement à 2 SMIC bruts par UTH. L'Itavi considère que l'exploitant est spécialisé en aviculture et travaille seul sur l'élevage simulé. Une unité de travail annuel est alors prise en compte pour l'équivalent de 3 000 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.

Pour les mêmes raisons que pour le solde disponible, le **coût de production du poulet standard** ne sera pas publié dans le rapport 2025.

Graphique 103

Coût de production moyen du poulet Label Rouge avec charges supplétives (2010-2024*)



(*) projeté
Source : Itavi, SSP

5. COMPTES DES ENTREPRISES D'ABATTAGE ET DE TRANSFORMATION DES VIANDES DE POULET

5.1. Comptes 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 30 entreprises en 2023 à 37 entreprises en 2017. Le résultat (Graphique 104) est présenté à échantillon constant par rapport à celui de 2023.

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 2023. 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 2023, les entreprises étudiées représentent environ 90 % de l'activité d'abattage-découpe en volaille de chair si l'on se réfère au chiffre d'affaires national qui avoisine les 5,6 milliards d'euros[6].

Le chiffre d'affaires de cet échantillon varie entre 4 milliards (2017) et 4,8 milliards d'euros (2023) sur la période étudiée.

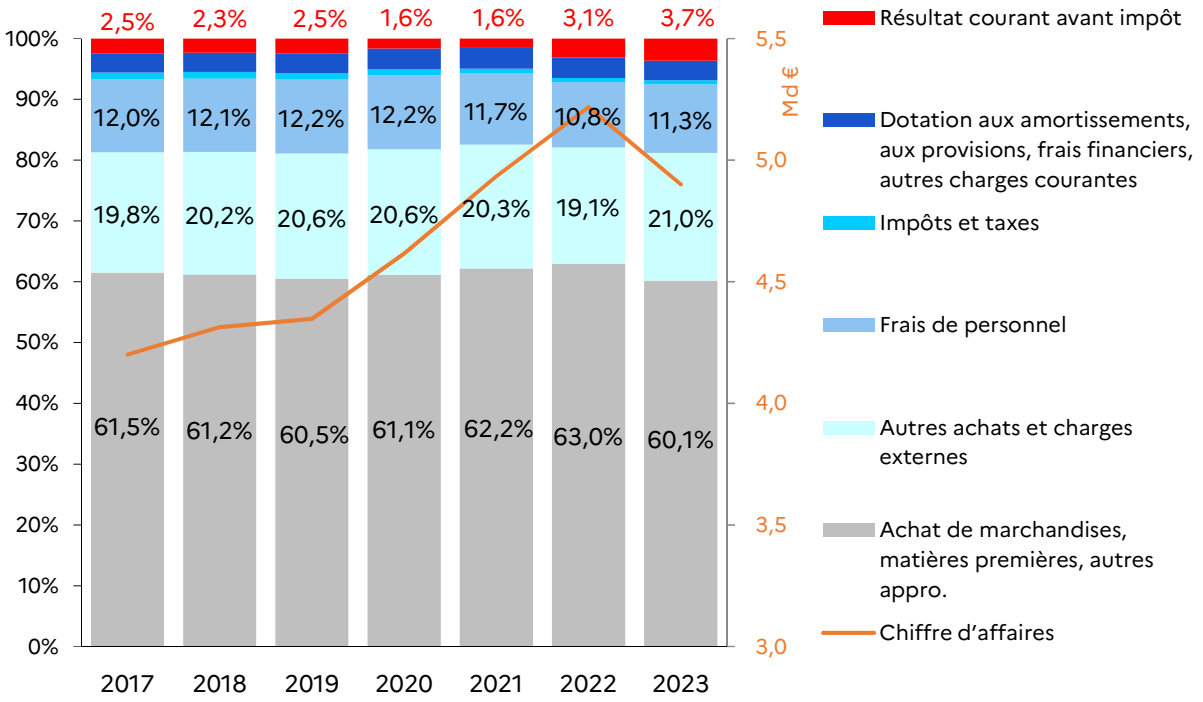
Le poste « achats de marchandises, matières premières et approvisionnements » a baissé de trois points de pourcentage après deux années consécutives de hausse en point de pourcentage en 2021 et 2022.

En 2023, le poste « autres achats et charges externes » a augmenté et atteint son niveau le plus haut de la période en pourcentage du chiffre d'affaires. Les frais de personnel ont eux aussi augmenté par rapport à N-1. Les impôts et taxes ont baissé en part et en valeur. Malgré un chiffre d'affaires qui décroit (-5 %) après une période de hausse continue, le secteur transformation de la filière volaille connaît une nouvelle hausse de son résultat courant avant impôt (RCAI), qui est le plus important de la période, en part et en valeur, à 190 millions d'euros, contre 169 millions d'euros en 2022 et 80 millions d'euros en 2021. Ceci s'explique en partie par un contexte sanitaire d'influenza aviaire, sévissant en Europe depuis octobre 2021 qui a réduit l'offre face à une consommation en croissance toujours plus soutenue (voir Graphique 104 ci-dessus).

[6] Source : Prodcom, dossier « chiffre et données ; production commercialisées des industries agroalimentaires en 2022 » paru en mars 2024.

Graphique 104

Charges et résultat des entreprises d'abattage et de transformation de viande de poulet
(en % du chiffre d'affaires)



Source : comptes des entreprises d'abattage de viande de volaille (NAF 1012Z) 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).

Section 5 – Produits laitiers de lait de vache

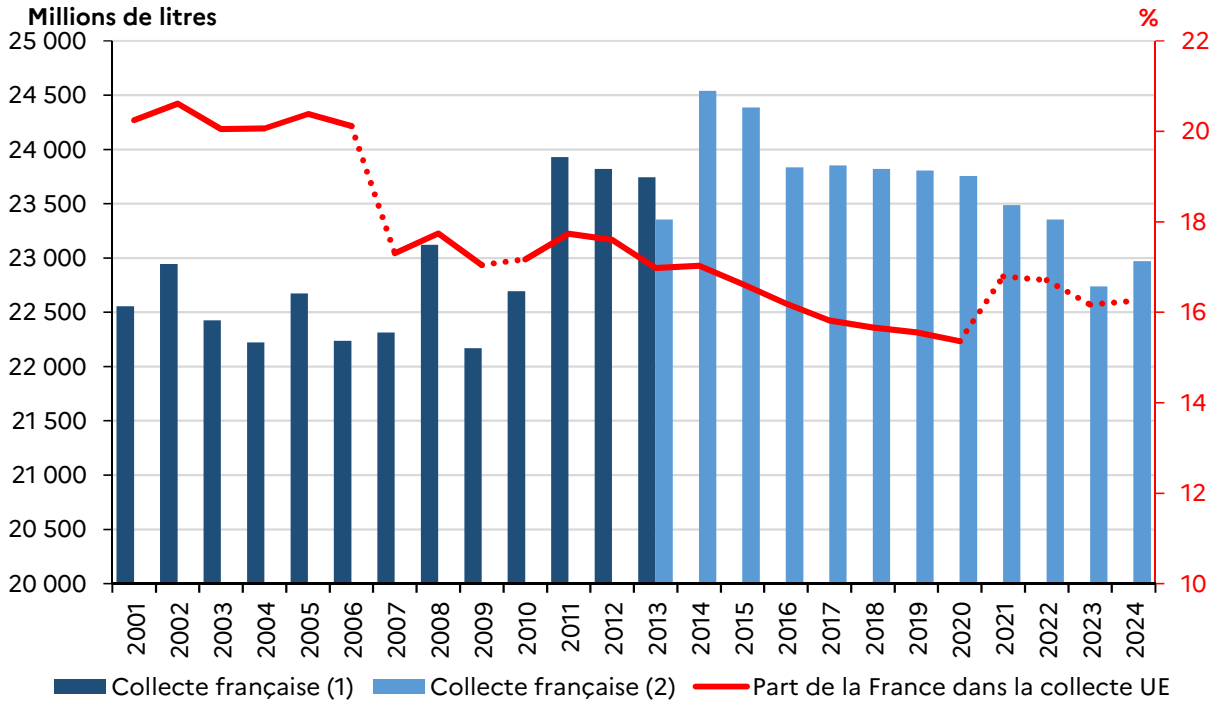
Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

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 globalement orientés à la baisse. En 2024, la part de la France au sein de la collecte européenne était de 16,3 %, 2e 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

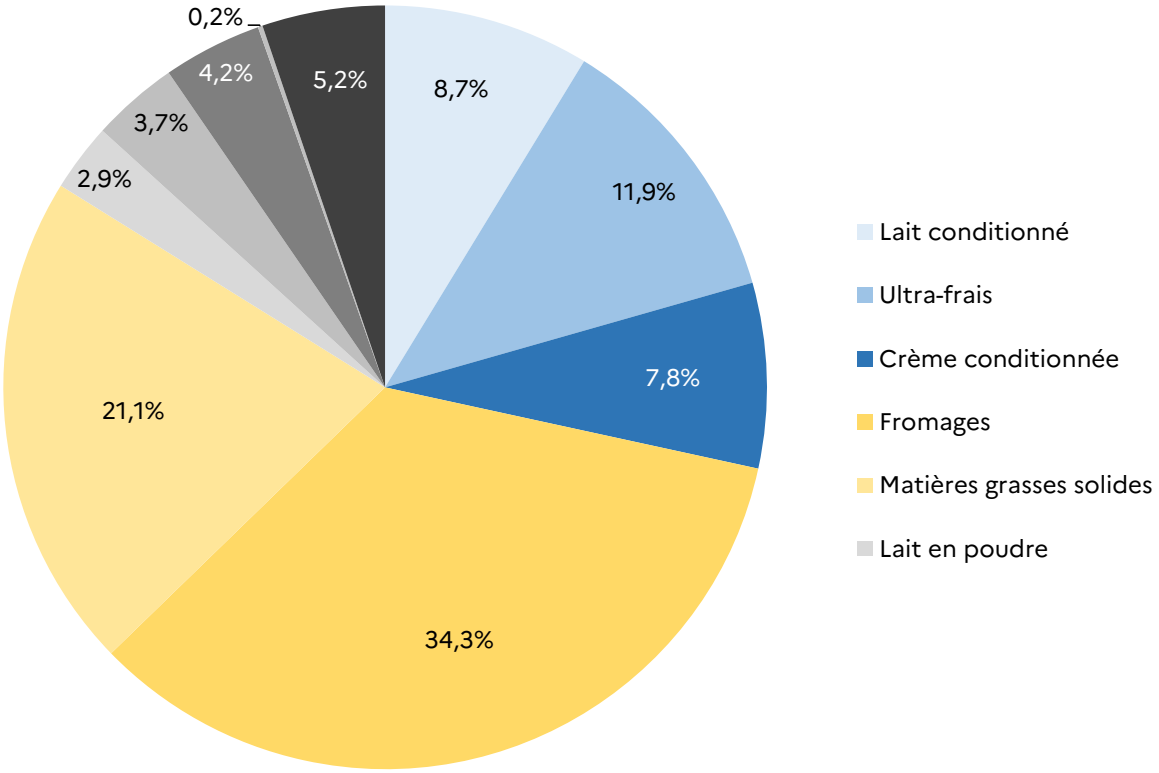
Les fabrications françaises couvrent une large gamme de produits laitiers au lait de vache, aussi bien des produits de grande consommation (PGC), comme les fromages, le lait conditionné, la crème conditionnée, le beurre plaquette, l'ultra-frais (yaourts, desserts lactés, fromages blancs et petits suisses), les fromages ; que des produits industriels (PI) : beurre vrac, poudres de lait, poudres de lactosérum, etc. 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 contenu dans le lait (MSU), protéique et butyrique, les fromages constituent le 1er poste de fabrication, avec environ 34 % de la MSU du

lait de collecte. 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 sa 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 9 %. Les fabrications de crème nécessitent près de 9 % 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 2023 du SSP

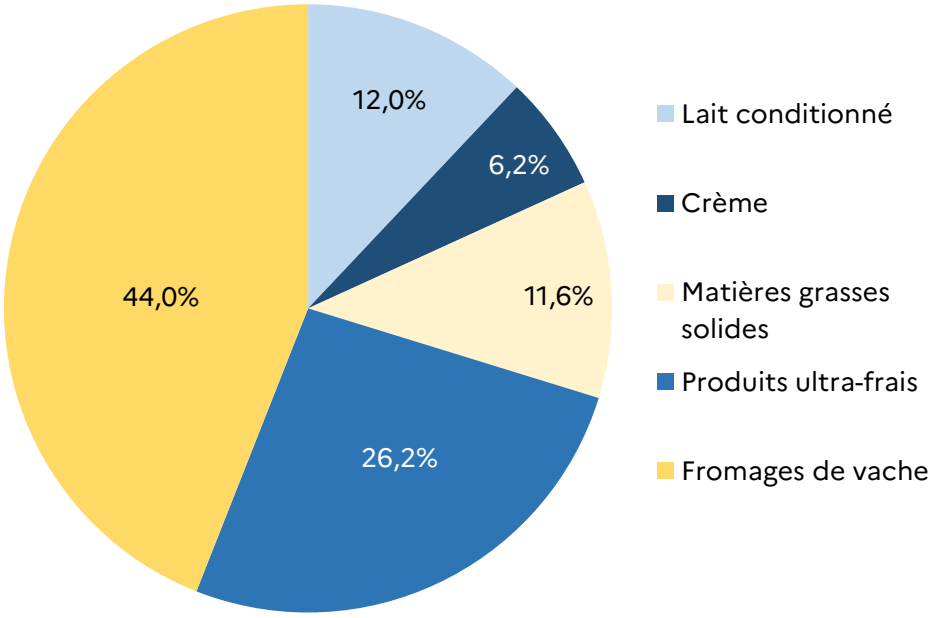
Environ 40 % du lait collecté en France sont exportés. Le plus gros poste d'exportation est celui des fromages, que ce soit en volume, compte tenu du poids de la matière sèche utile dans ces produits, ou en valeur, en raison de leur forte valeur ajoutée. Ils représentent un peu plus de 43 % des exportations françaises de produits laitiers en valeur en 2024. Autre produit à forte valeur ajoutée, les poudres de lait infantiles sont le 2e poste de contribution aux exportations françaises de produits laitiers (11 % de la valeur totale).

La consommation française de produits laitiers est difficile à évaluer dans sa globalité. Selon l'Idele (« 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 2024

Total France : 19,4 milliards d'euros



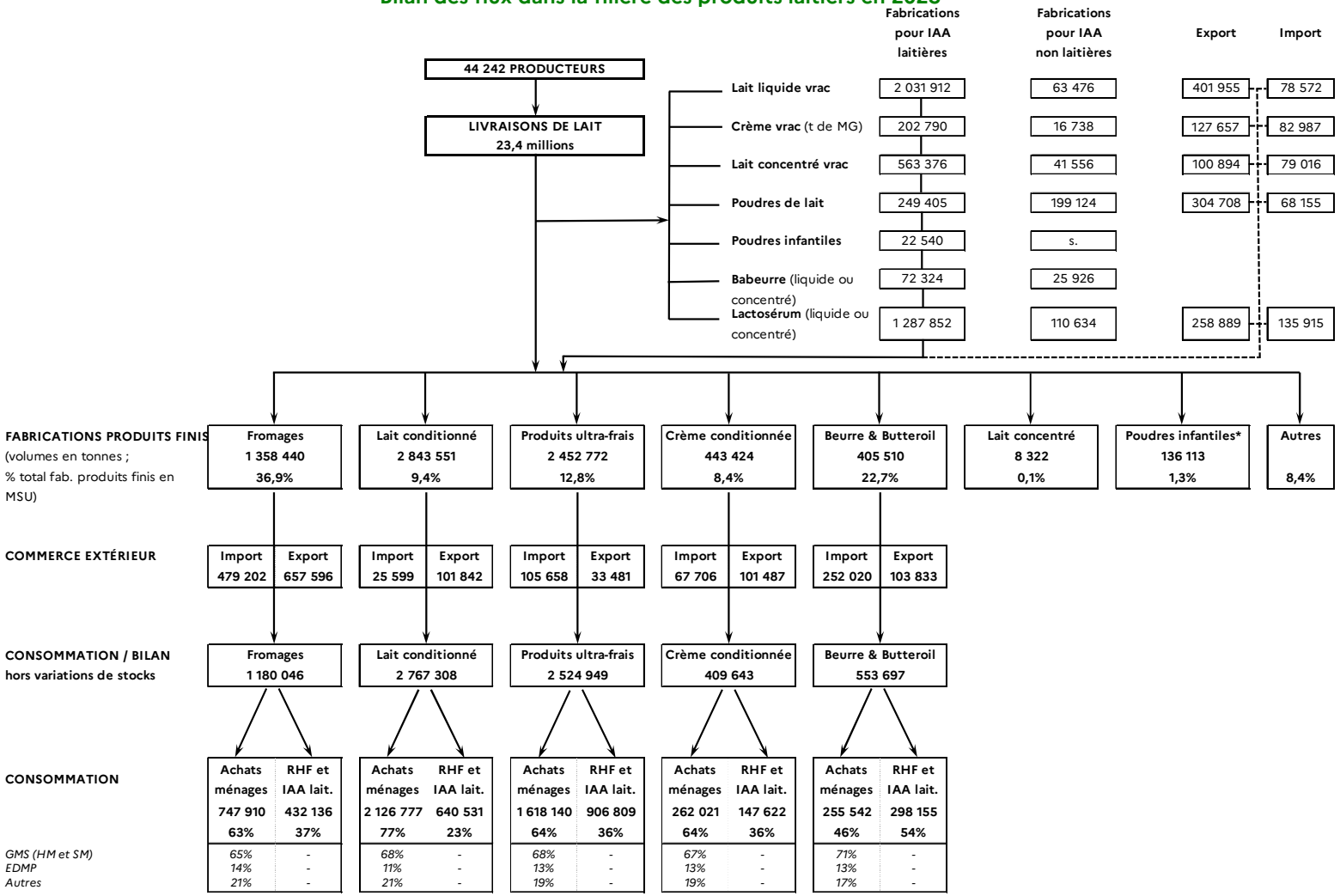
Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

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, chocolat, 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 15).

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 15

Bilan des flux dans la filière des produits laitiers en 2023



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 2012[1] 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 calcul du 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 (comme des excédents de matière grasse utilisés dans des desserts lactés) 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 leur valorisation nette augmente ; ce qui diminue d'autant l'indicateur du coût de la matière première des PGC**.

[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

Si la valiorisation des produits industriels est inférieure au coût, la valorisation nette est négative ; ces produits induits représentent alors un coût supplémentaire 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 (hors taxes) 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. Depuis le 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 de l'association de la Transformation Laitière française (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 (fabricant, référence produit, client) durant environ 5 ans.

Ces prix industriels ne sont pas des données exhaustives, l'Insee privilégiant la représentativité des évolutions relatives de prix (en indices) à celle des niveaux en valeur 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 Worldpanel (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, l'Observatoire a choisi, pour tous les produits, quelle que soit la filière, 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 (notion dite de « prix pur », cf. chapitre 1, méthode générale).

[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

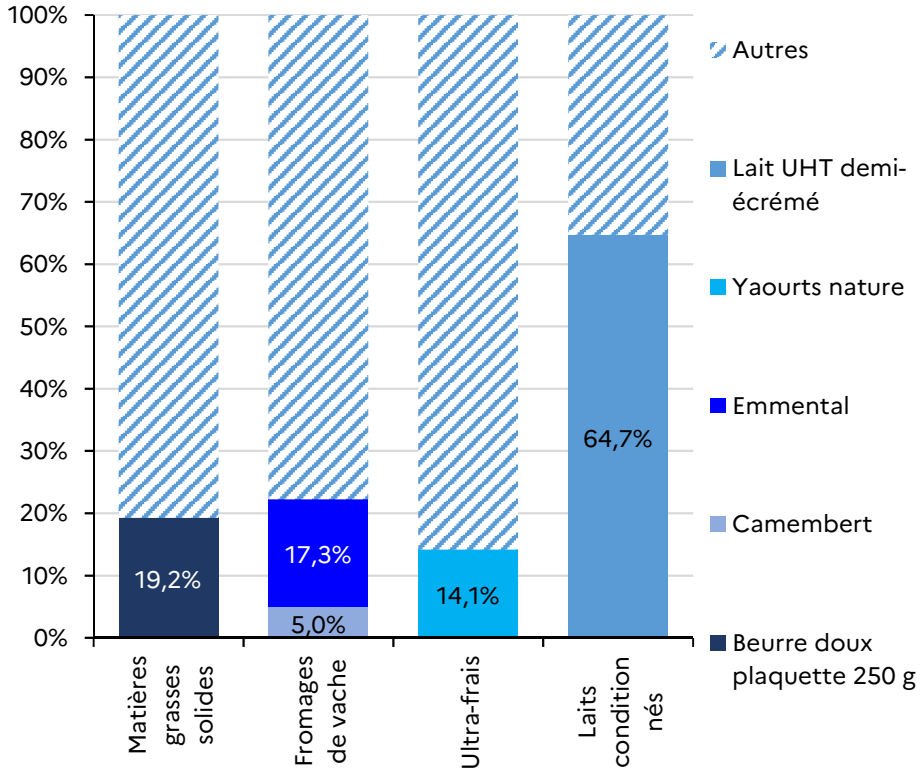
Les travaux de l'Observatoire portent sur cinq produits laitiers largement commercialisés en grande distribution (hyper et supermarchés) : le lait UHT demi-écrémé, le yaourt nature, l'emmental, le camembert et le beurre plaquette 250 g, représentant **les principaux types de produits achetés par les ménages**.

En moyenne sur la période 2020-2024 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 27 % 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 2020-2024



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 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 2019-2023) :

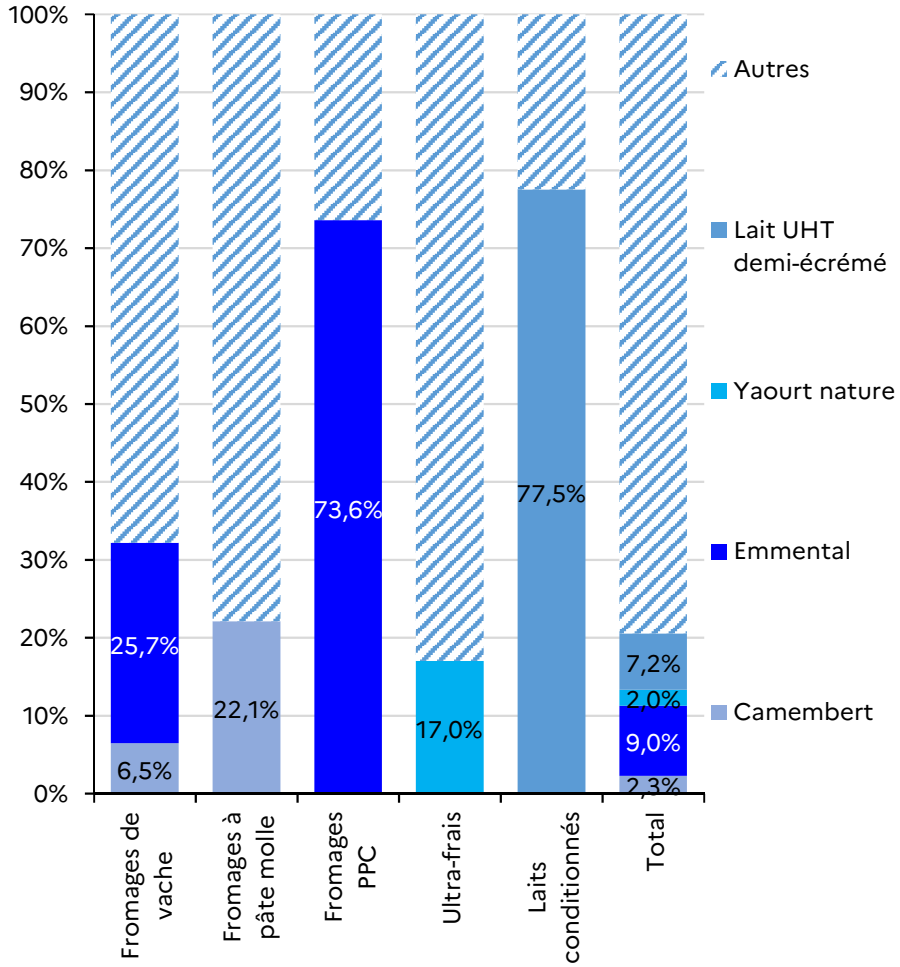
- le lait UHT demi-écrémé compte pour 78 % des fabrications de laits conditionnés,
- le yaourt nature pour 17 % de l'ultra-frais,
- le camembert et l'emmental, respectivement 6 % et 26 % des fabrications de fromages de vache et respectivement 22 % des fabrications de fromages à pâte molle et 74 % des 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 21 % 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 2019-2023



Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière du SSP

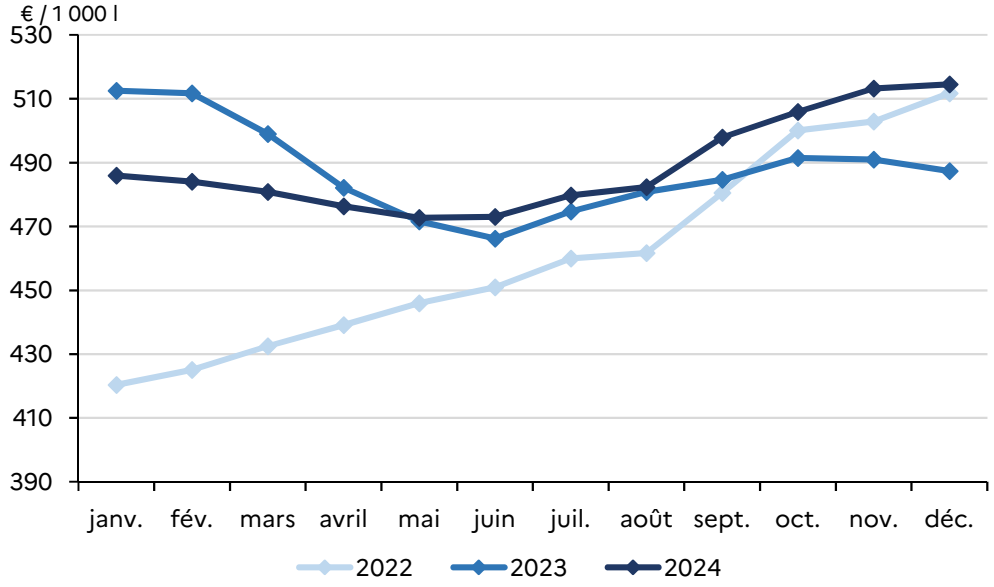
3.2. Le contexte du marché des produits laitiers en 2024

En 2024, le **prix réel du lait payé au producteur (toutes primes comprises, toutes qualités confondues** est, en moyenne pondérée par les volumes, resté stable par rapport à 2023. En effet, en moyenne, ce prix s'est établi à 488 €/1 000 l (+ 0,1 %/2023).

En parallèle, l'année a été marquée par une nette progression du prix du beurre. Le prix du **beurre vrac facturation**, utilisé dans les modèles de décomposition, a augmenté de 17 % en un an. Le **prix de la poudre de lactosérum,** coproduit de la fabrication de fromages, a connu une hausse de 8 %. En revanche, le prix de la poudre de lait écrémé est resté stable par rapport à 2023. Cette différence de dynamique entre le prix du beurre et le prix de la **poudre de lait écrémé** a fait évoluer le rapport MG/MP en faveur de la matière grasse. Ce ratio est notamment pris en compte dans le modèle beurre.

Graphique 110

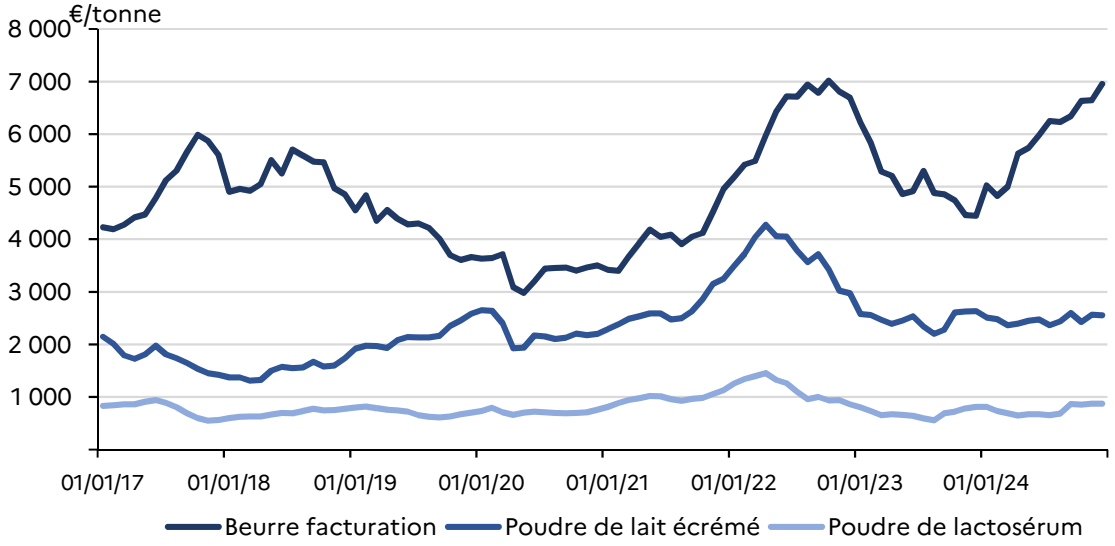
Évolution du prix réel du lait payé au producteur en France (toutes primes comprises, toutes qualités confondues)



Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer

Graphique 111

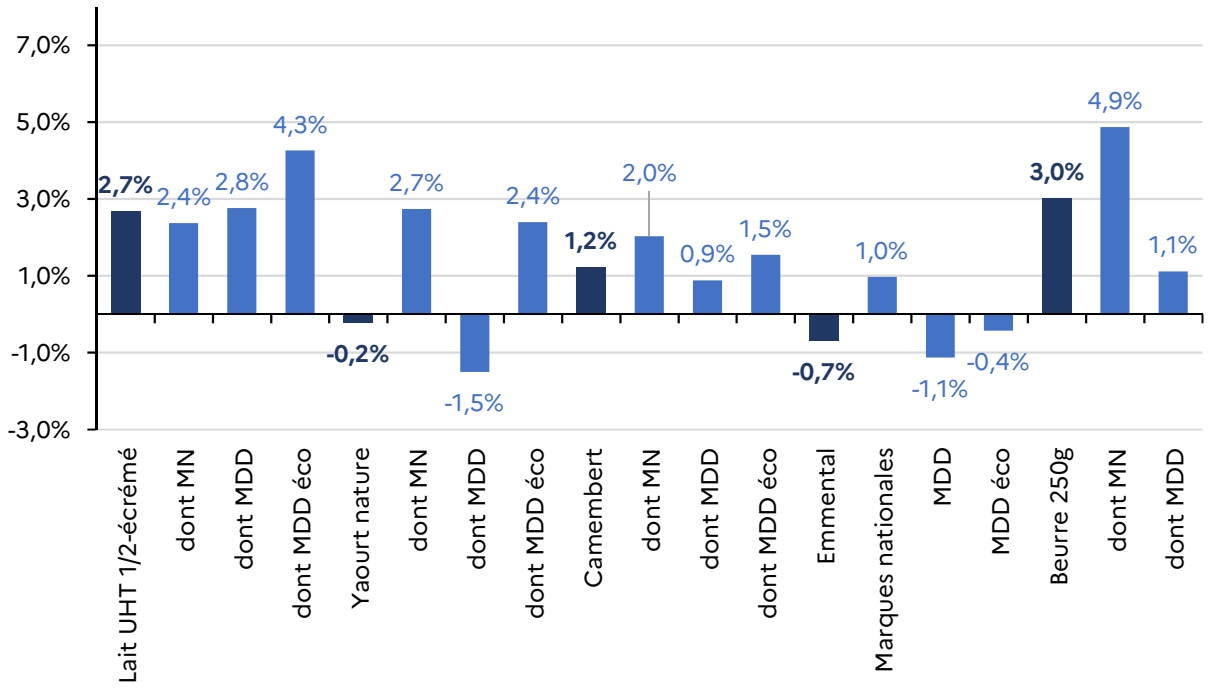
Évolution des prix du beurre vrac, de la poudre de lait écrémé et de lactosérum sur le marché français



Source : FranceAgriMer, Atla

Graphique 112

Évolution du prix d'achat des produits laitiers entre 2023 et 2024 (hyper et supermarchés)

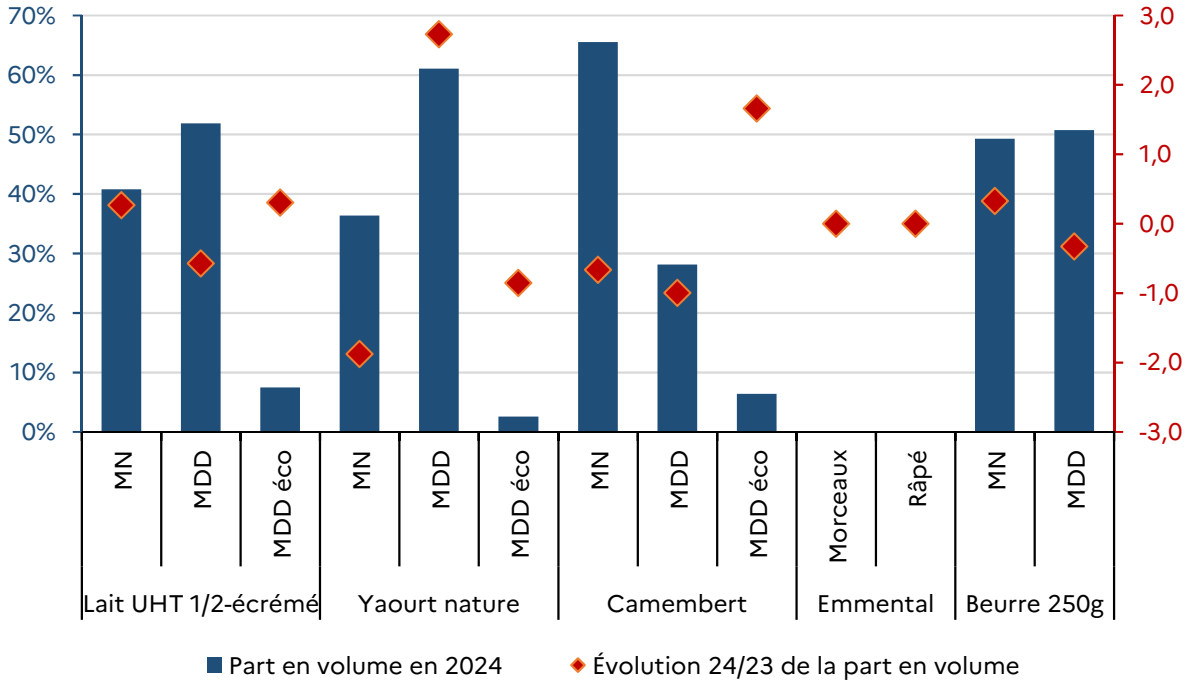


Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

En 2024, les prix de vente au détail des produits suivis par l'OFPM ont dans l'ensemble augmenté, mais moins fortement qu'en 2023. Quelques exceptions sont néanmoins observables : le prix moyen d'achat (à composition en gamme variable) de l'emmental s'est replié de 0,7 %. Le prix moyen d'achat du yaourt nature a également connu un léger recul.

Graphique 113

Répartition en volume des achats par marque et évolution de la part entre 2023 et 2024 (hyper et supermarchés)



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

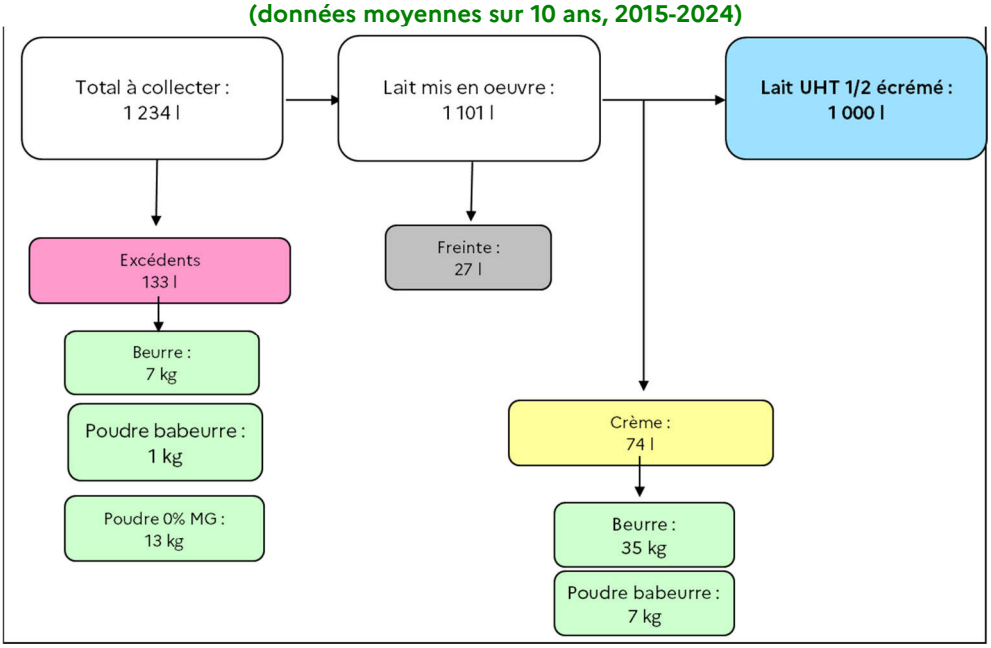
3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière laitière de cinq PGC

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 16

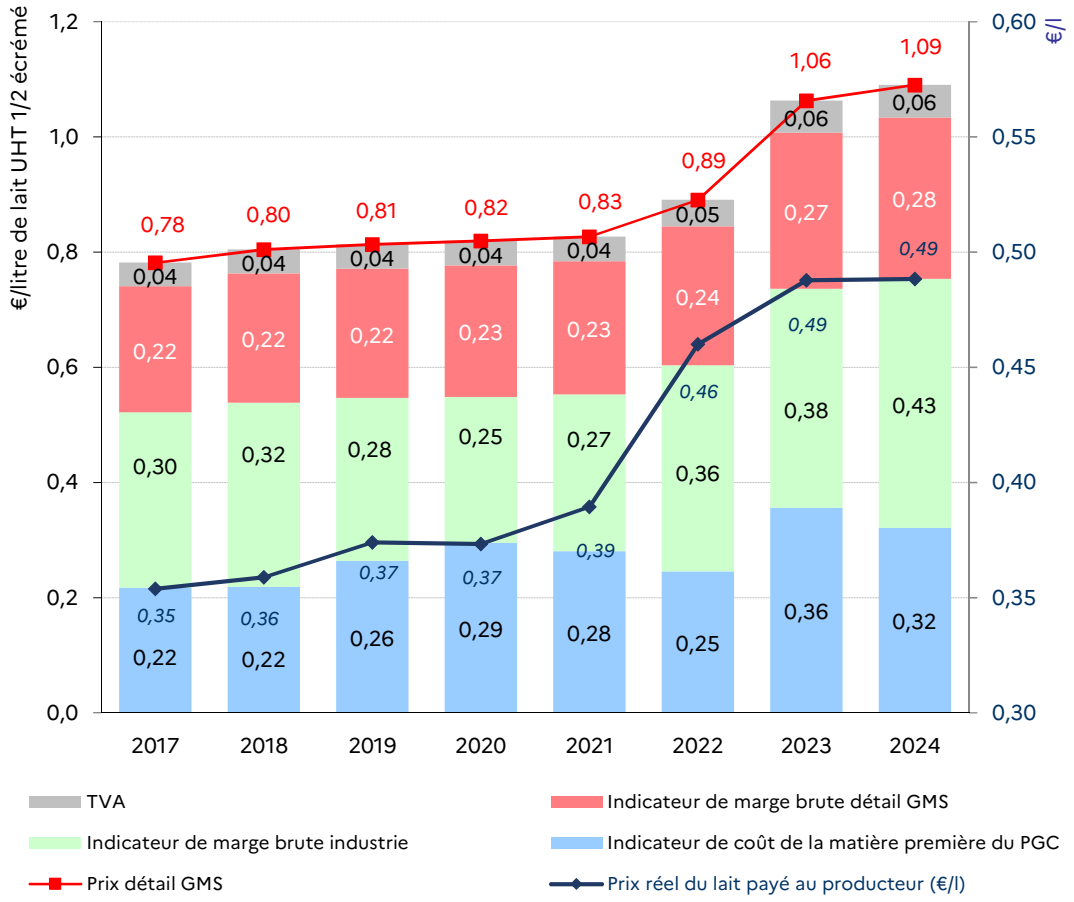
Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du lait UHT demi-écrémé (données moyennes sur 10 ans, 2015-2024)



Source : OFPM d'après FranceAgriMer

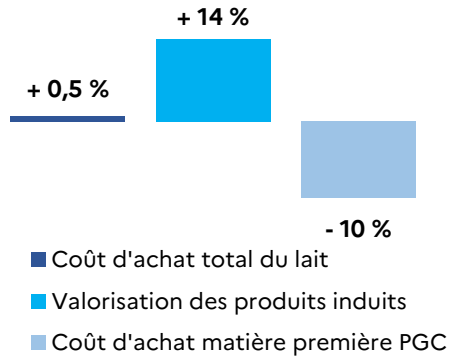
Graphique 114

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lait demi-écrémé UHT « moyen »



Points d'attention :

- Le coût d'achat de la matière première agricole pour un PGC laitier donné correspond au prix du lait, y compris excédents saisonniers, moins la valorisation des coproduits,
- **Composantes de l'évolution globale du coût en matière première du PGC en valeur absolue entre 2023 et 2024 :**



NB : évolution en % par rapport à 2023, évolution des bâtonnets en valeur absolue.

Lecture, en 2024 par rapport à 2023 :

+ 3 % prix au détail,
+ 3 % marge brute GMS,
+ 14 % marge brute industrie,
- 10 % coût d'achat de la matière première.

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 115

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA du lait demi-écrémé UHT « 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 :

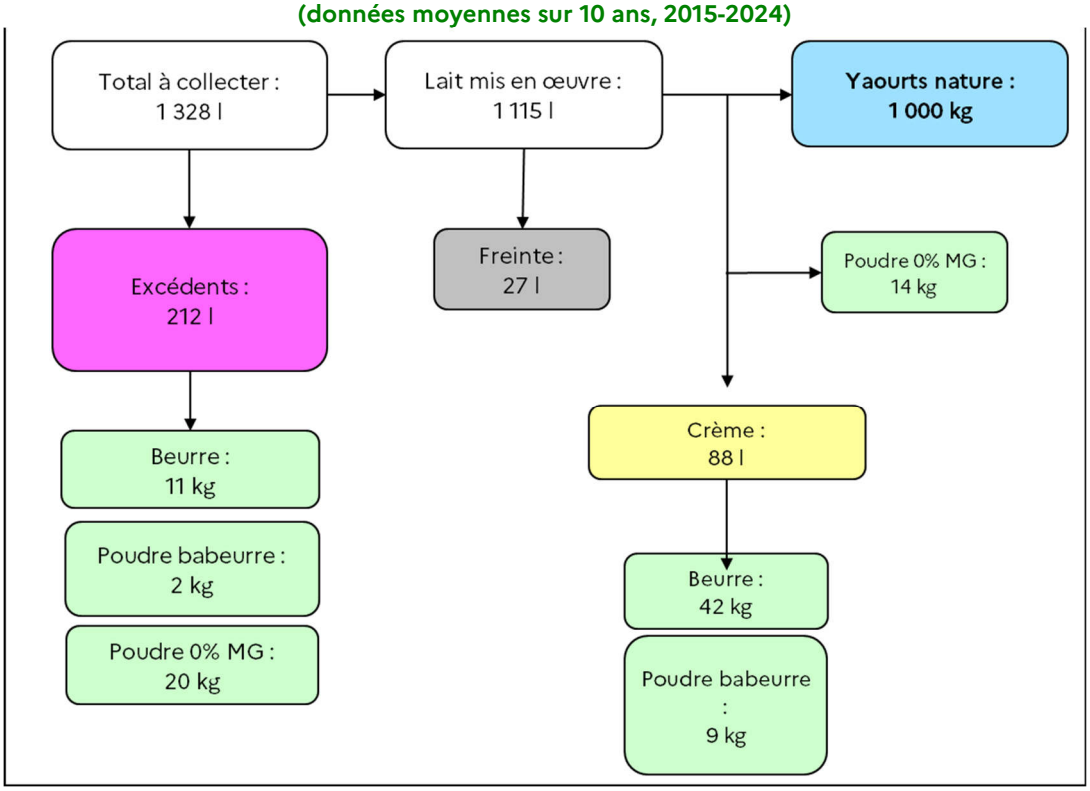
- La part de la matière première se situe généralement entre 30 et 35 % ;
- La part de l'industrie est variable, de 32 à 42 % en fonction des années ;
- Les variations annuelles importantes entre part de la matière première et part de l'industrie sont notamment liées à la volatilité des prix des coproduits ;
- La part de la GMS est beaucoup plus stable à environ 30 % jusqu'en 2021, avec toutefois une légère diminution depuis 2022.

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

3.3.2. Yaourt nature

Schéma 17

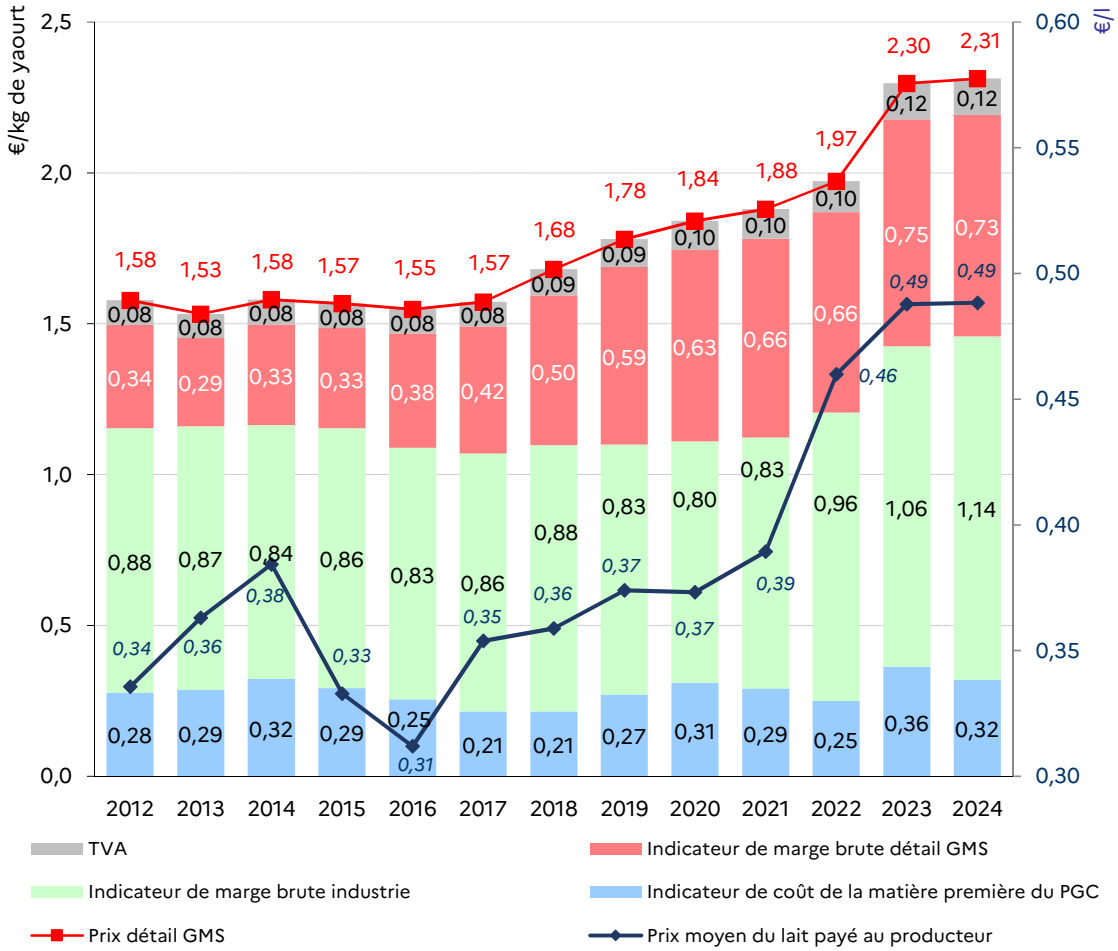
Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du yaourt nature (données moyennes sur 10 ans, 2015-2024)



Source : OFPM d'après FranceAgriMer

Graphique 116

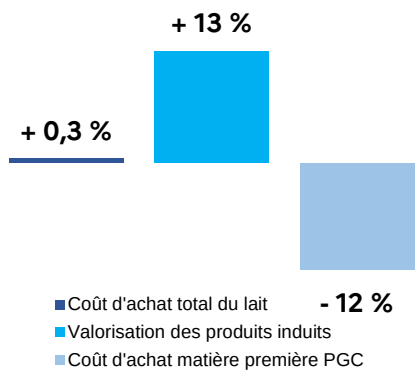
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du yaourt nature « moyen »



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Point 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 globale du coût en matière première du PGC en valeur absolue entre 2023 et 2024 :**



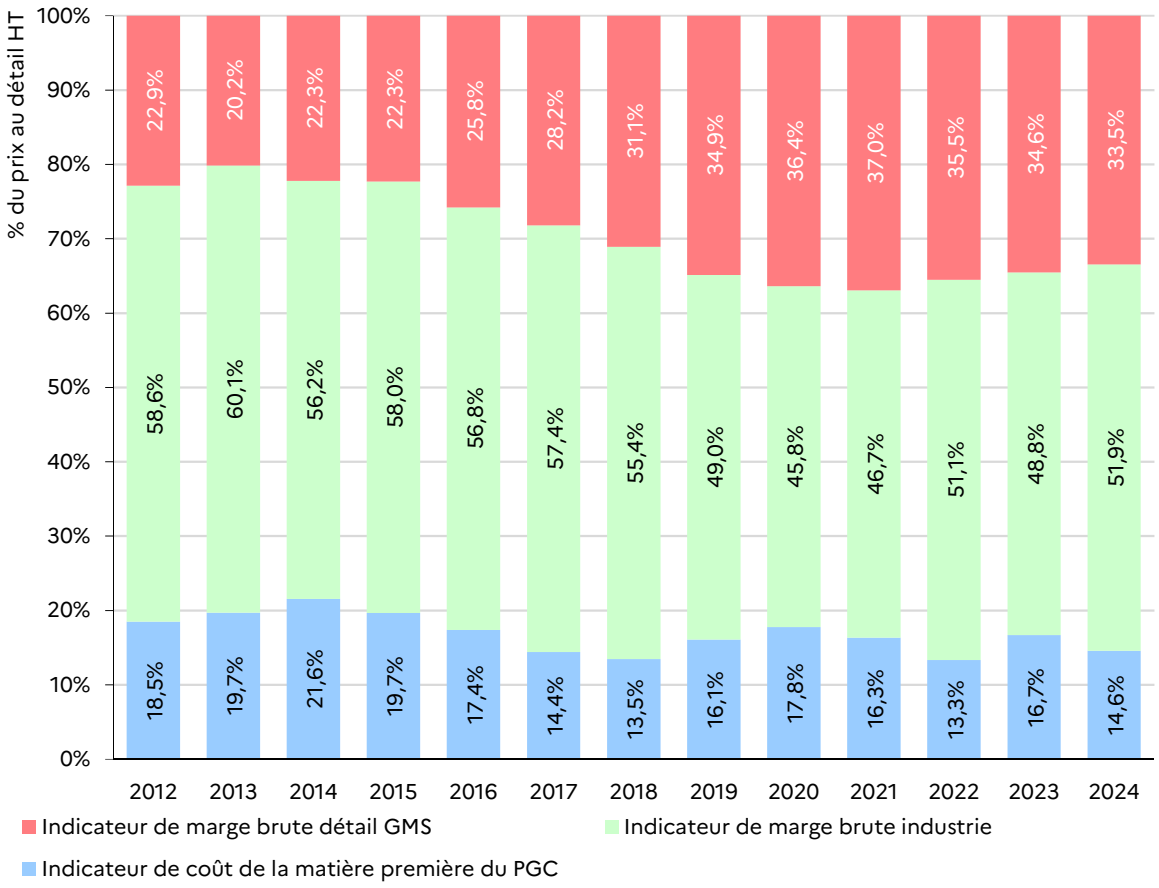
NB : évolution en % par rapport à 2023, évolution des bâtonnets en valeur absolue.

Lecture, en 2024 par rapport à 2023 :

- + 0,7 % prix au détail
- - 2 % marge brute GMS
- + 7 % marge brute industrie
- - 12 % 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 :

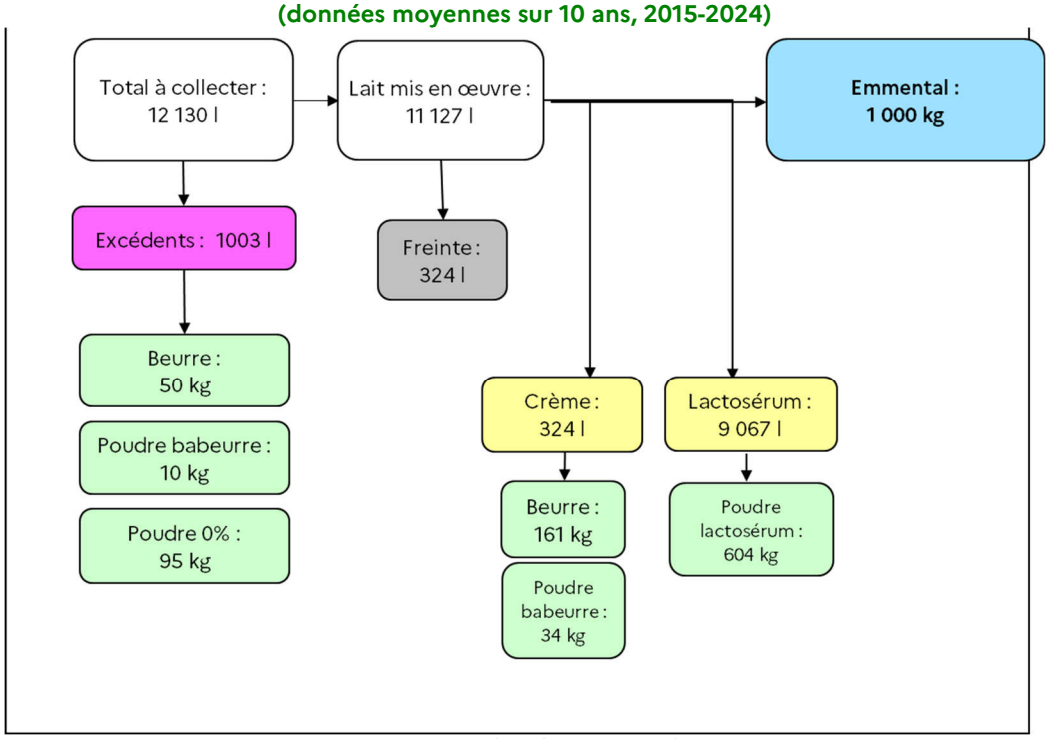
- La part de la matière première se situe généralement entre 15 et 20 %. C'est le produit suivi pour lequel elle est la plus faible après le pain ;
- La part de la GMS progresse nettement sur la période, passant d'environ 20 % à 35 %. C'est le seul PGC laitier suivi pour lequel ce phénomène est observé ;
- 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 laitier 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 18

Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail de l'emmental (données moyennes sur 10 ans, 2015-2024)



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 (18 % des quantités achetées par les ménages[3]). 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 : marques nationales, MDD et MDD éco[4], 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.

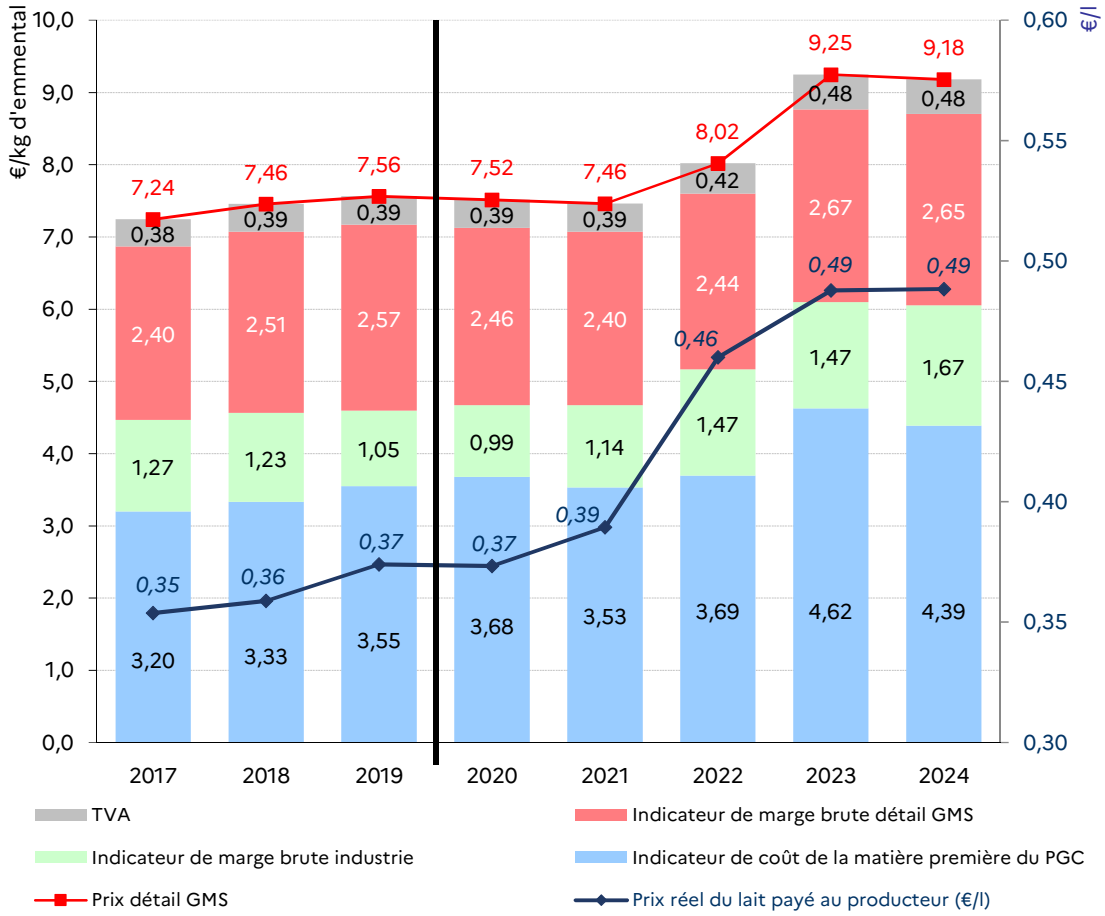
Une autre particularité de l'emmental (et des fromages en général) est l'obtention du coproduit lactosérum, dont les volumes sont loin d'être négligeables : en moyenne 0,6 kg de poudre de lactosérum par kg d'emmental produit. Le poids de la poudre de lactosérum dans les produits induits est donc prépondérant 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.

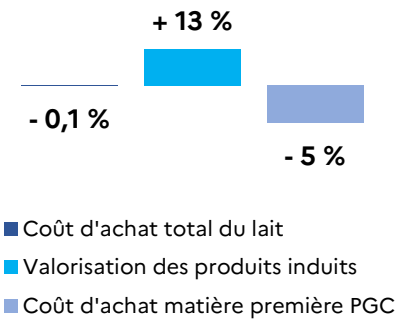
Graphique 118

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de l'emmental « moyen »



Points d'attention :

- Rupture de série des PVI Insee. Le prix 2024 est rétropolé jusqu'en 2020 ;
- 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 global en matière première en valeur absolue du PGC entre 2023 et 2024 :**



NB : évolution en % par rapport à 2023, évolution des bâtonnets en valeur absolue.

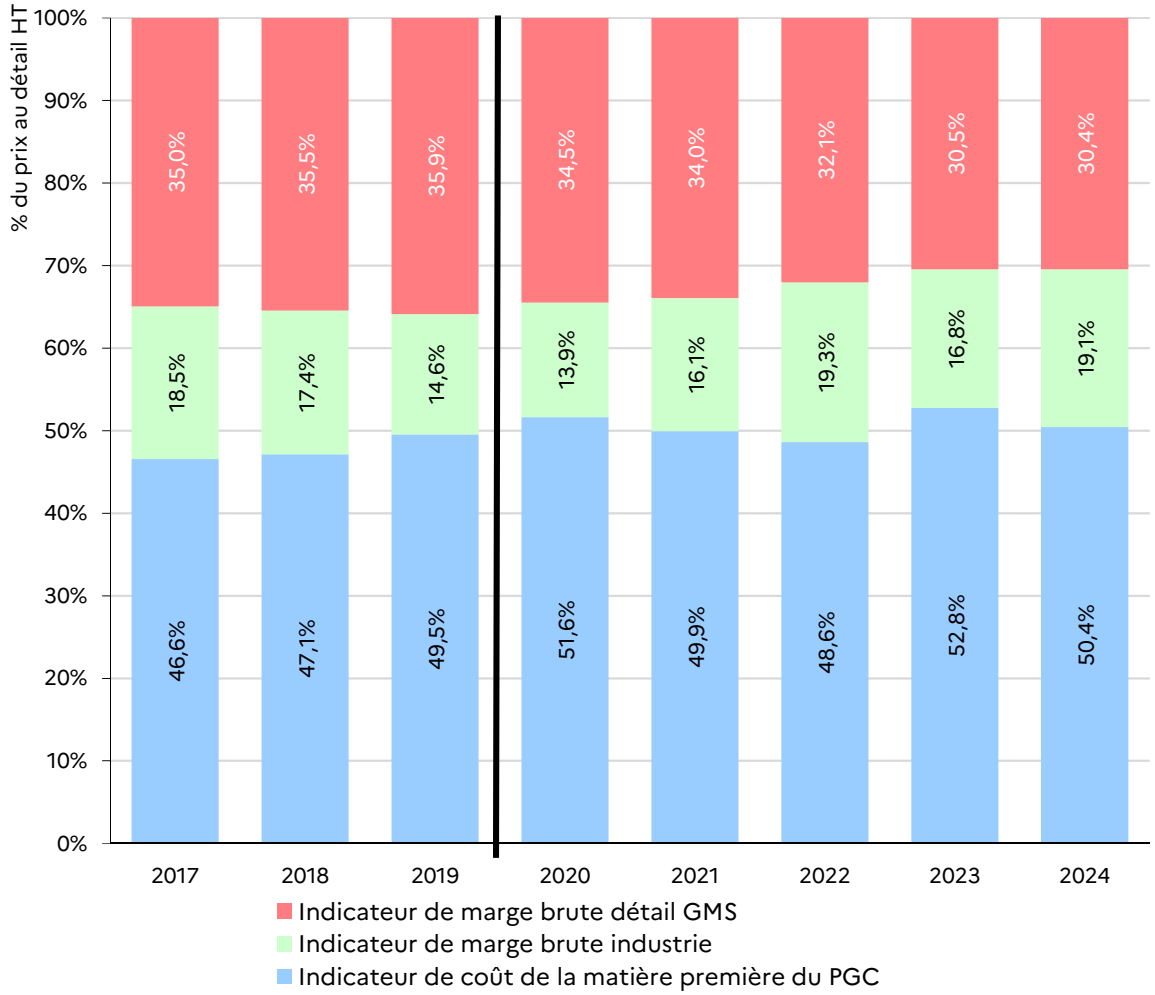
Lecture, en 2024 par rapport à 2023 :

- 1 % prix au détail
- 1 % marge brute GMS
+ 13 % marge brute industrie
- 5 % 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 :

- Rupture de série des PVI Insee. Le prix 2024 est rétropolé jusqu'en 2020 ;
- 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 :

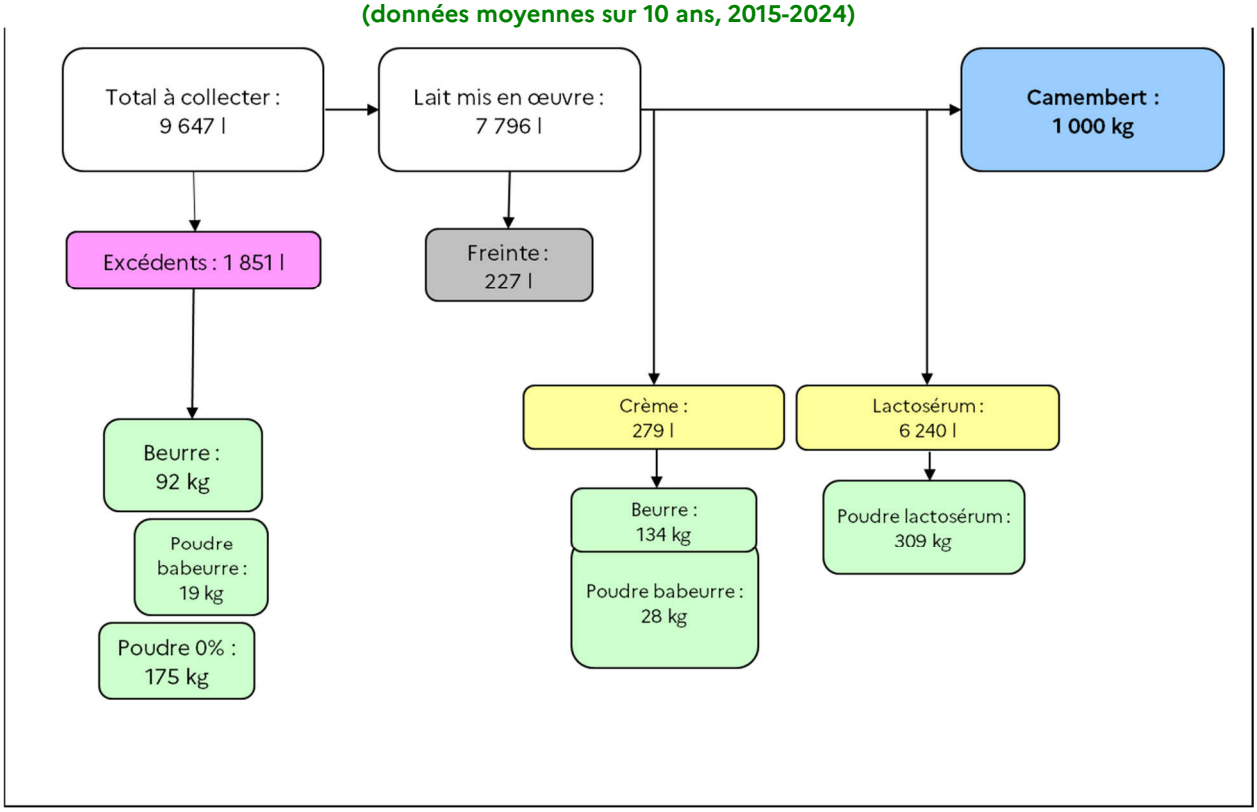
- La part de la matière première se situe entre 45 et 50 %, du fait de la forte teneur en matière sèche de ce fromage.
- La part de l'industrie est la plus faible des 5 PGC laitiers suivis, autour de 15 % à 20 %, avec une tendance haussière sur les dernières années ;
- La part de la GMS diminue depuis 2020 pour se situer à 30 % en 2024.

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

3.3.4. Camembert

Schéma 19

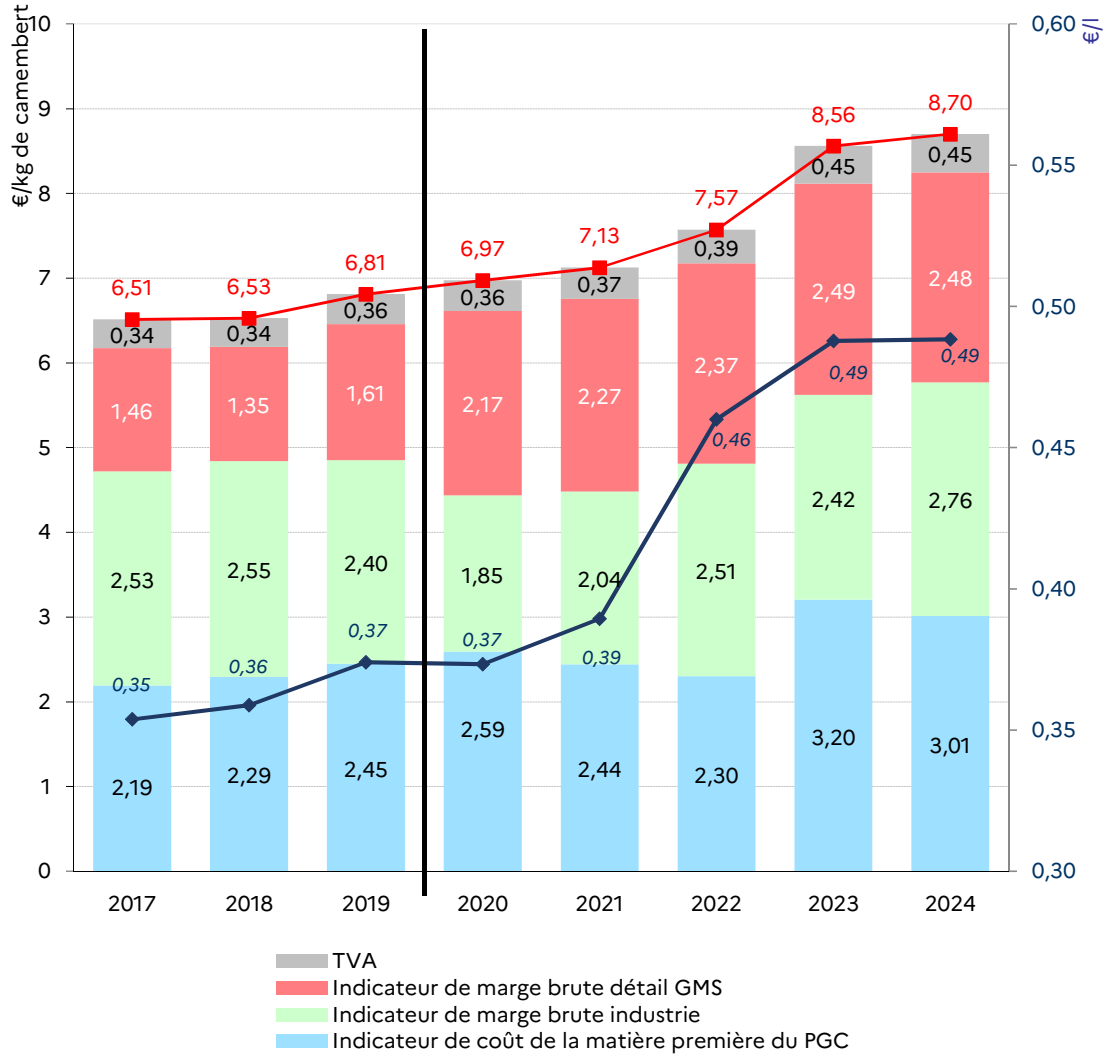
Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du camembert (données moyennes sur 10 ans, 2015-2024)



Source : OFPM d'après FranceAgriMer

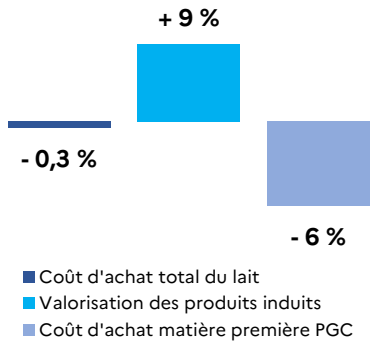
Graphique 120

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du camembert « moyen »



Points d'attention :

- Rupture de série des PVI Insee. Le prix 2024 est rétropolé jusqu'en 2020 ;
- 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 global en matière première du PGC en valeur absolue entre 2023 et 2024 :**



NB : évolution en % par rapport à 2023, évolution des bâtonnets en valeur absolue.

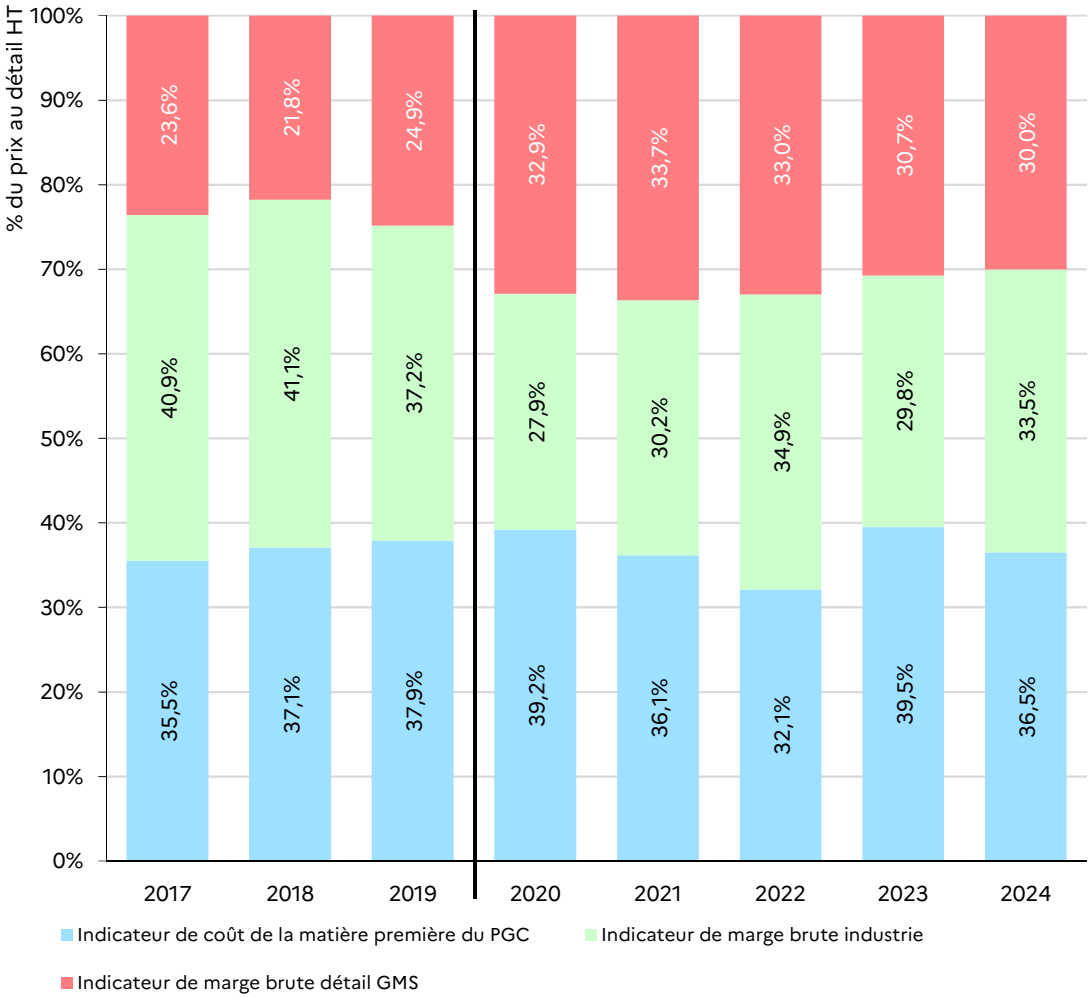
Lecture, en 2024 par rapport à 2023 :

+ 2 % prix au détail
- 1 % marge brute GMS
+ 14 % marge brute industrie
- 6 % coût d'achat de la matière première

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 :

- Rupture de série des PVI Insee. Le prix 2024 est rétropolé jusqu'en 2020 ;
- 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 diminue depuis 2022.

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 grasses et protéiques, 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 facturation[5] 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 x 0,6). **Le coût de la matière première devient donc assimilable au seul coût de la matière grasse** ;
- à la différence des autres PGC laitiers, on ne retranche pas la valorisation nette des coproduits puisque la matière protéique a été isolée en amont. Les recettes potentielles et **les coûts de gestion du principal coproduit qu'est la poudre de lait écrémé, 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.

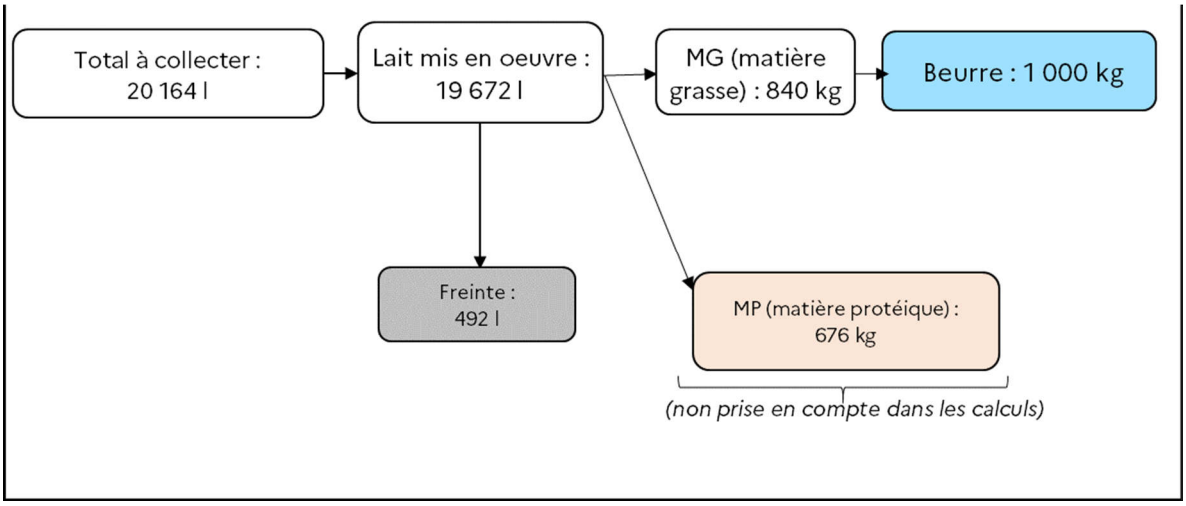
Ce changement dans l'analyse du beurre, qui passe de produit induit des quatre autres PGC à un PGC en tant que tel, mais sans coproduit, implique cependant la prise en compte dans le calcul des excédents annuels utilisés dans les autres modèles. Ces excédents ont donc été recalculés, impactant à la marge 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

[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.

étant stockable en l'état et constituant un moyen privilégié de valoriser la matière grasse des excédents saisonniers de la collecte laitière.

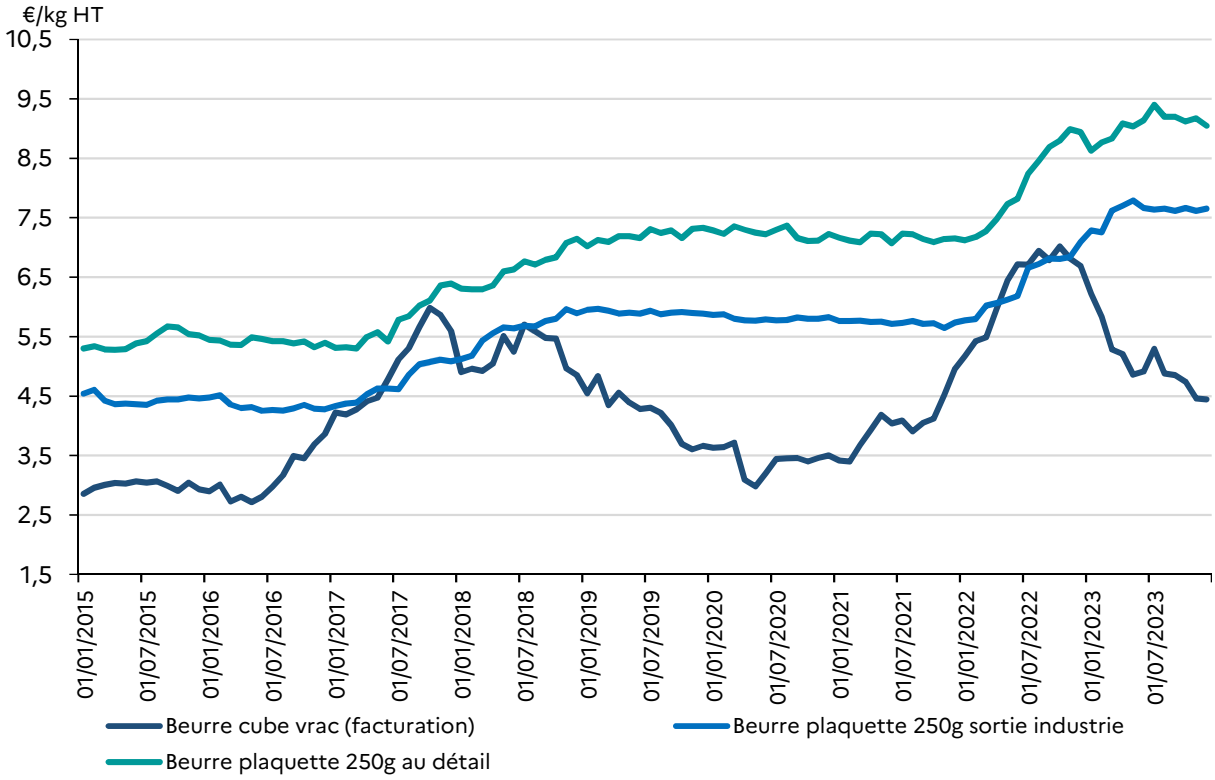
Schéma 20

Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du beurre (données moyennes sur 10 ans, 2015-2024)



Graphique 122

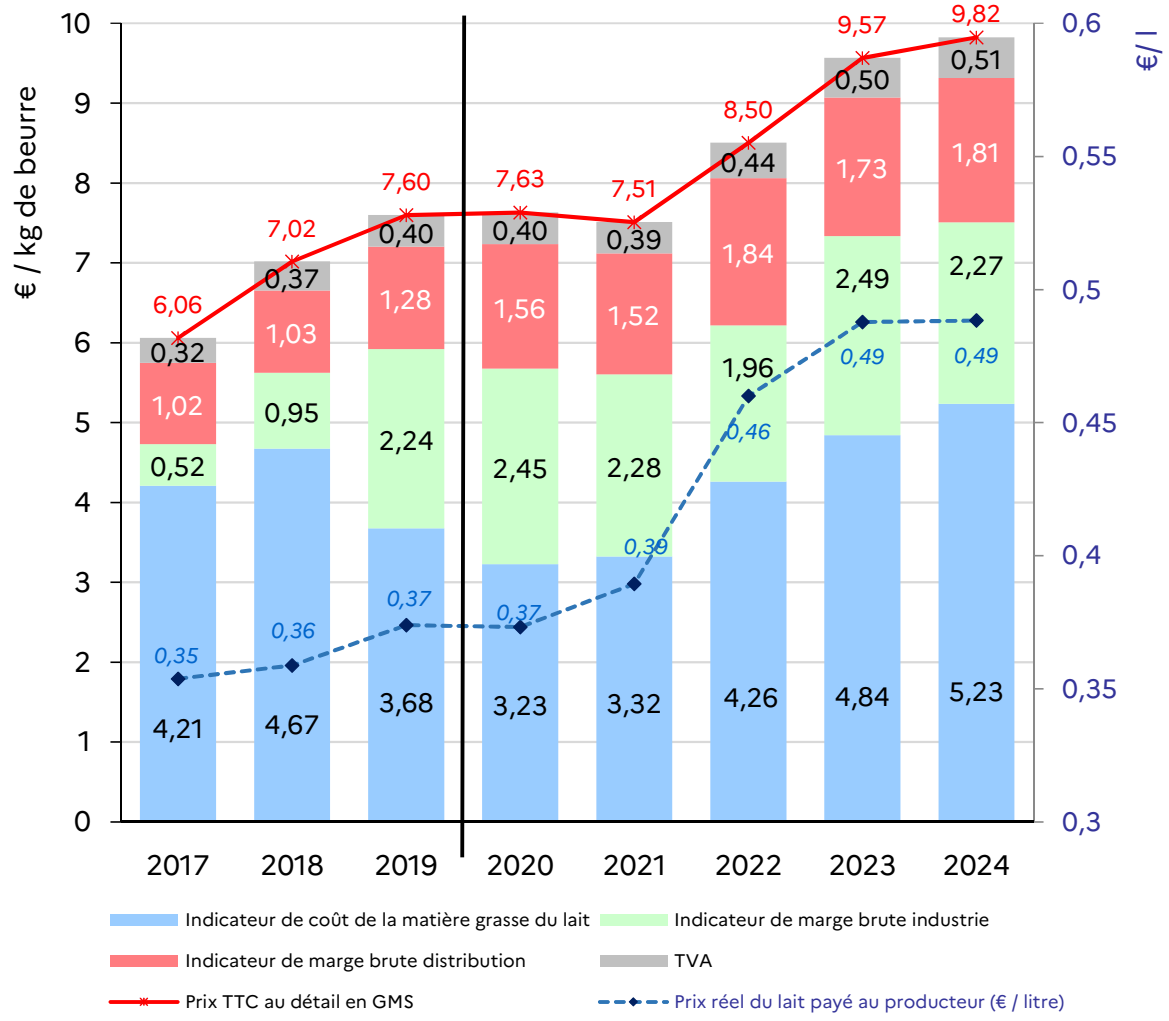
Comparaison de l'évolution du prix du beurre à différents stades de la filière



Source : FranceAgriMer d'après Insee et Kantar Worldpanel

Graphique 123

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du beurre plaquette « moyen » 250g



Points d'attention :

- Rupture de série des PVI Insee. Le prix 2024 est rétropolé jusqu'en 2020 ;
- 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, en 2024:

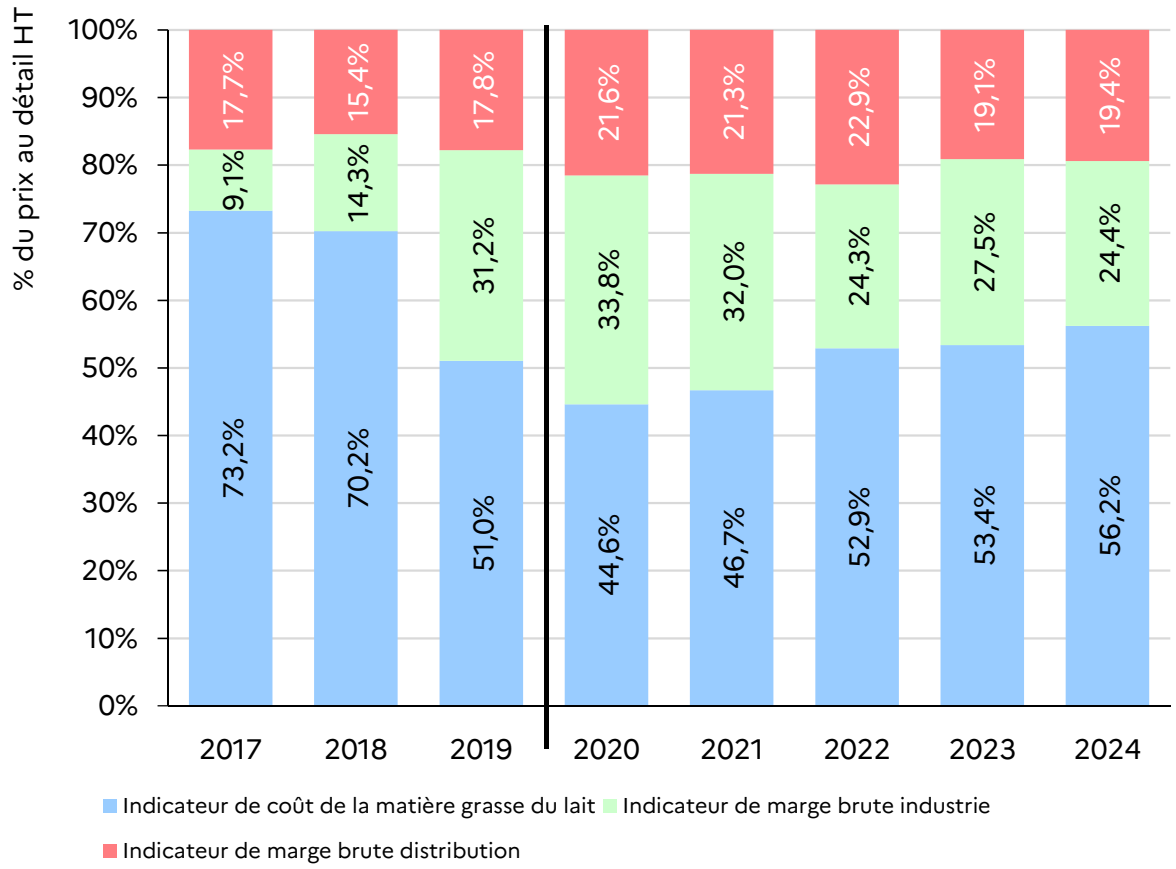
+ 8 % coût d'achat de la matière grasse du lait :

- Un fort effet de l'évolution du rapport MG/MP en faveur de la matière grasse, impliquant que dans le modèle, une plus forte part du prix du lait revient à la matière grasse en 2024 par rapport à 2023.
- Plus marginalement, le recul de la teneur en matière grasse du lait implique plus de lait mis en œuvre pour une même quantité de produit fini.

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



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Points d'attention :

- Rupture de série des PVI Insee. Le prix 2024 est rétropolé jusqu'en 2020 ;
- 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 hausse de la part de la matière première est à relier avec la hausse à la fois du prix du lait sur la période, et à la hausse de la part affectée à la matière grasse (évolution du rapport MG/MP) ;
- La part de l'industrie se situe entre 25 % et 36 % ;
- La part de la GMS se situe autour de 20 %.

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 où les variations de prix des produits induits entre chaque année ne perturbent pas la lecture du coût de la matière première. 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%
équiv l 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.

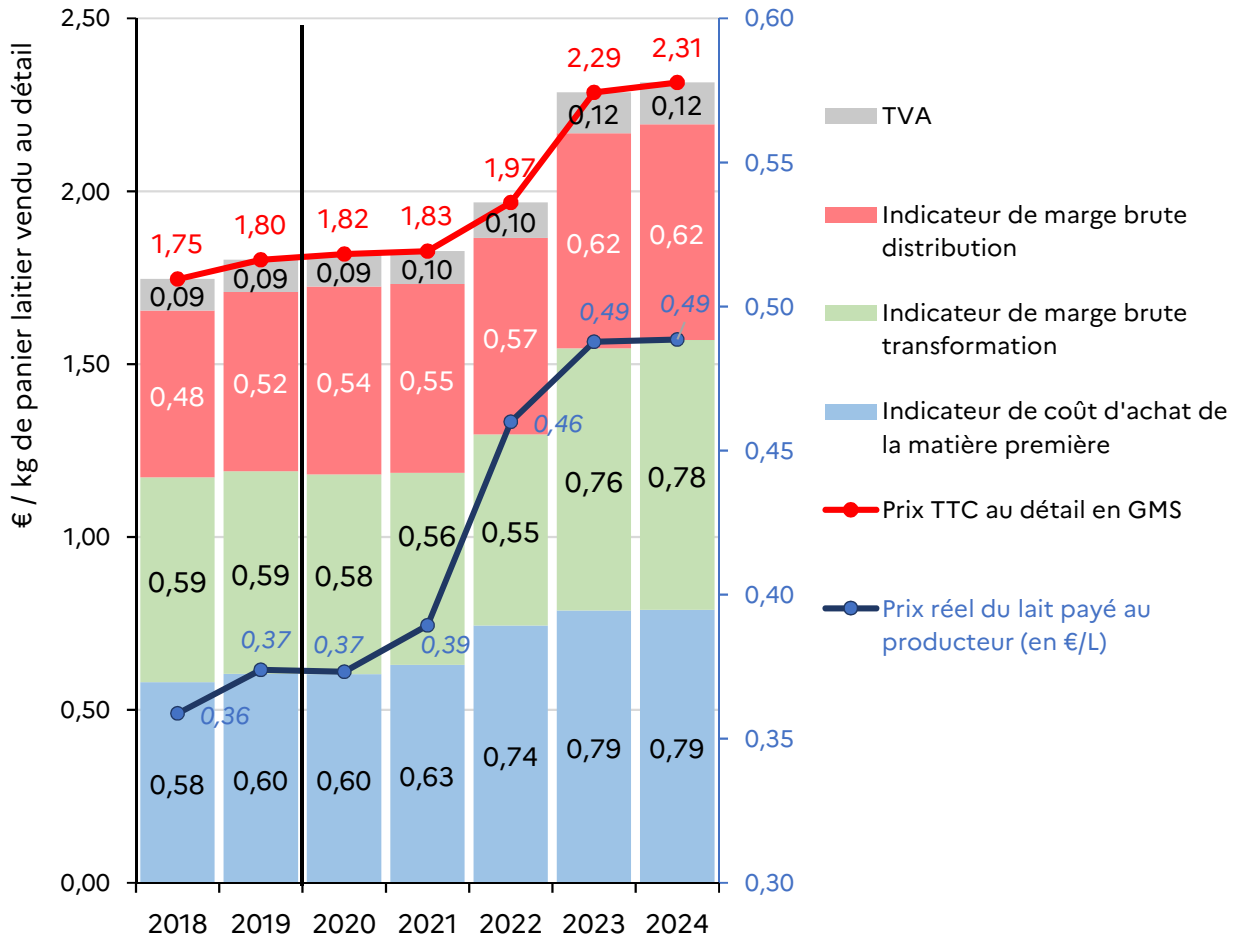
Les prix de vente, industriel et au détail, du panier sont calculés au prorata des quantités des 5 composants et ramenés à l'équivalent d'un kg de panier.

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 litre 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 :

- Rupture de série de PVI Insee. Le prix 2024 est rétropolé jusqu'en 2020 ;
- **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).

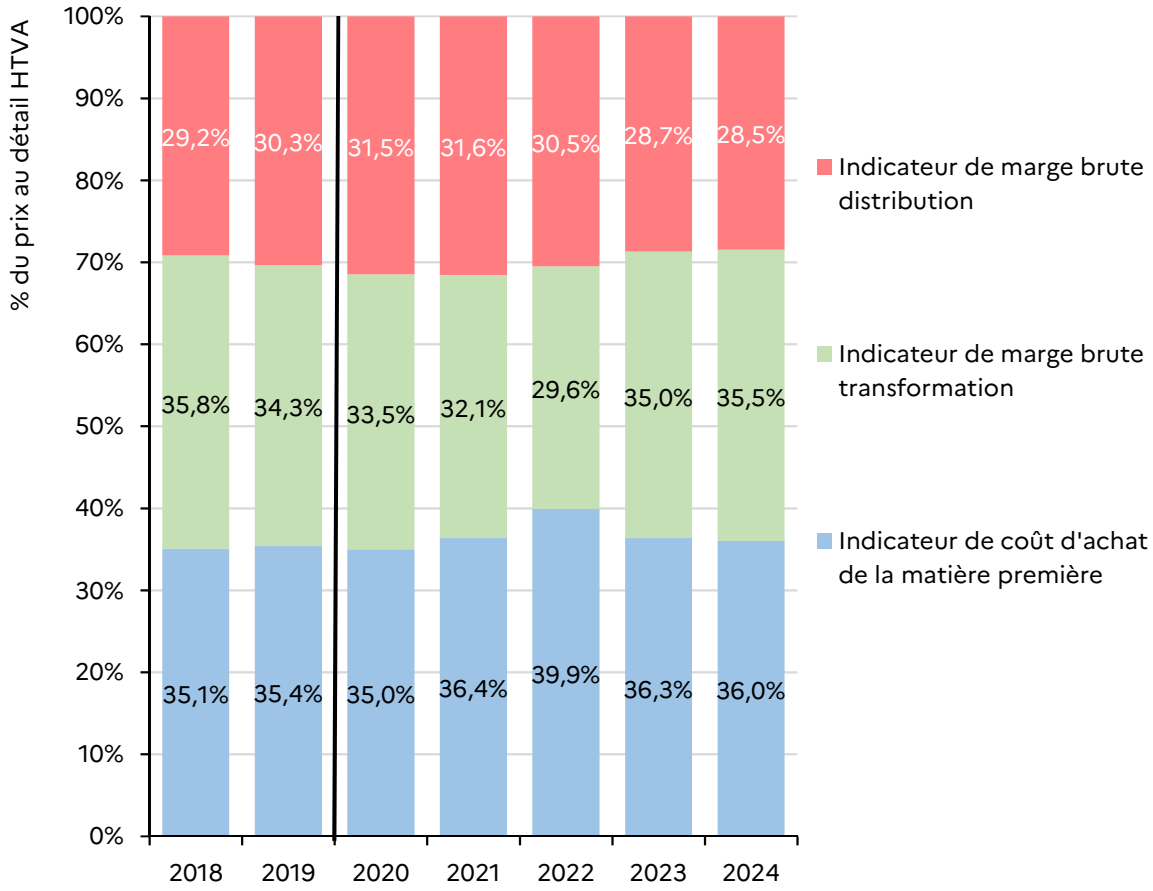
Lecture, en 2024 :

+ 1 % prix au détail
Stabilité marge brute GMS
+ 3 % marge brute industrie
stabilité 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



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

Points d'attention :

- Rupture de série de PVI Insee. Le prix 2024 est rétropolé jusqu'en 2020 ;
- **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 a connu un pic en 2022. En 2024, elle est revenue au niveau de 2020 et 2021.

4. BILAN ET FLUX DANS LA FILIÈRE LAIT DE VACHE BIOLOGIQUE

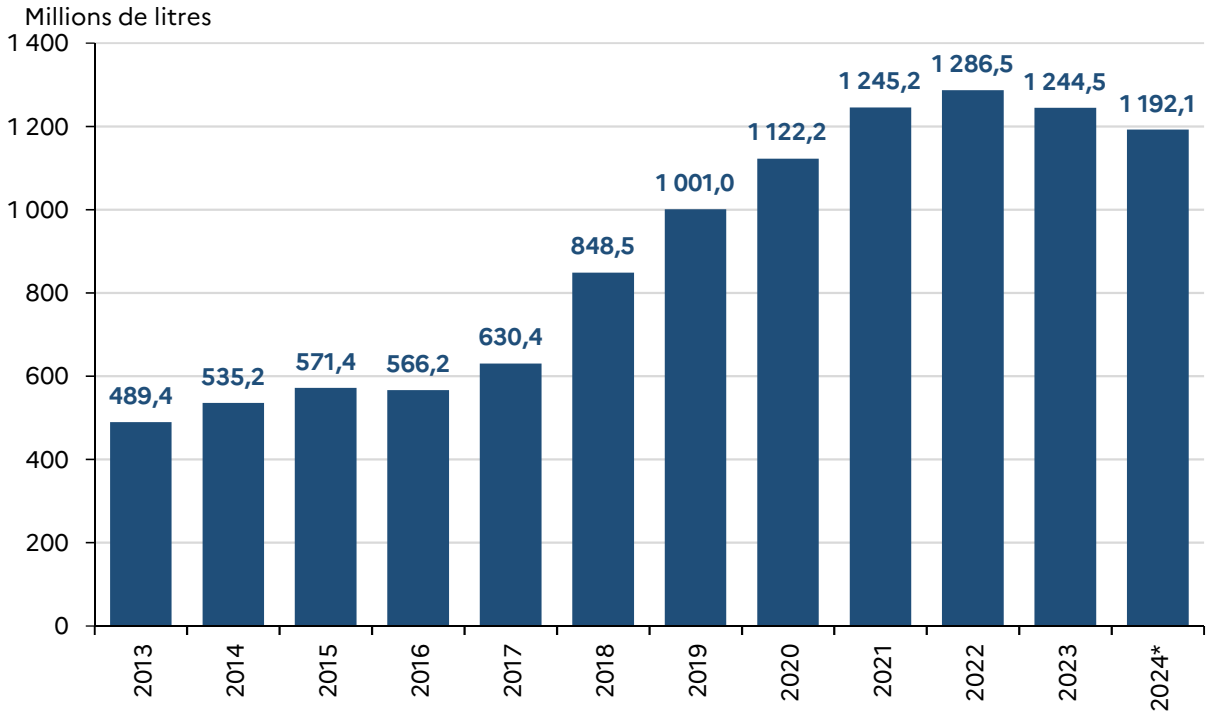
La filière lait de vache biologique a connu une forte croissance récente entre 2018 et 2021. Les deux grandes vagues de conversion ont été concomitantes aux crises économiques dans la filière lait de vache conventionnelle, en 2009/10 puis en 2015/16. Elles ont incité des éleveurs laitiers à convertir leur activité en agriculture biologique. La filière laitière biologique, dont les évolutions de débouchés 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 ses propres difficultés, 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 vague de conversions en 2015-2016 a entraîné une progression significative du **nombre d'éleveurs laitiers biologiques** à partir du 3e 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, depuis 2023, le nombre de producteurs de lait biologique a diminué. En décembre 2024, il était de 3 853 producteurs, soit un recul de 5 % par rapport à décembre 2023, et de 9 % par rapport à décembre 2022.

Le développement de la **collecte de lait de vache biologique a suivi le rythme 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. Ces conversions sont en partie liées à la baisse du prix du lait conventionnel en 2016. En 2023, la collecte biologique a diminué de 5 %, sa première nette diminution en presque 15 ans. Cette tendance baissière s'est poursuivie en 2024, avec un recul des volumes de 4 %.

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

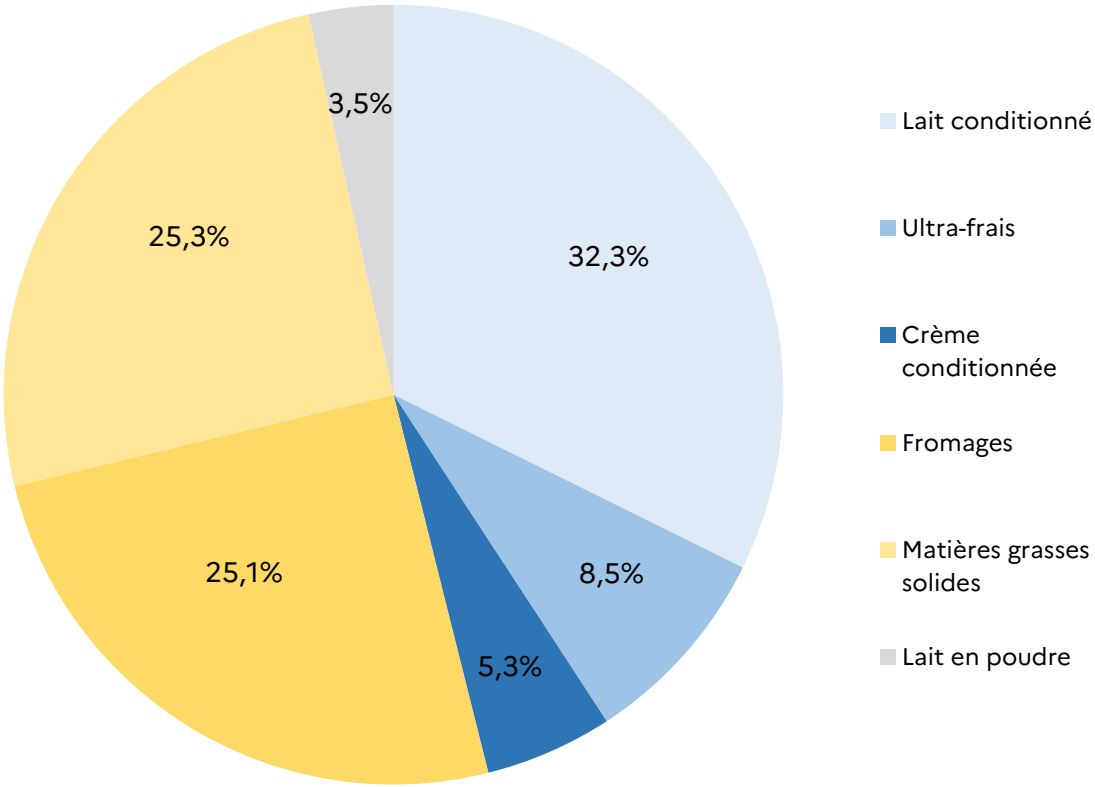
fromages frais et + 90 % pour les autres fromages, + 83 % pour les desserts lactés frais, + 88 % pour le beurre et + 99 % pour la crème, entre 2016 et 2020. Ils ont cependant atteint un pic en 2020 : en effet, la plupart de ces fabrications se sont fortement repliées à partir de 2021.

Le mix-produit dans la filière lait de vache biologique est concentré sur le lait conditionné, qui représente 32 % des fabrications en matière sèche utile (MSU en 2023) et son coproduit (les matières grasses solides 25 % ,Graphique 128). Des proportions dans les deux cas supérieures à celles observées dans les fabrications totales[6] de produits au lait de vache. Les fromages ne comptent « que » pour 25,1 % des volumes en MSU, soit 9,2 points de moins que dans la filière lait de vache totale.

Graphique 128

Part dans les fabrications laitières biologiques françaises des différentes catégories de produits finis

en proportion du lait mis en œuvre (matière sèche utile)



Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière 2023 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 de la demande finale.

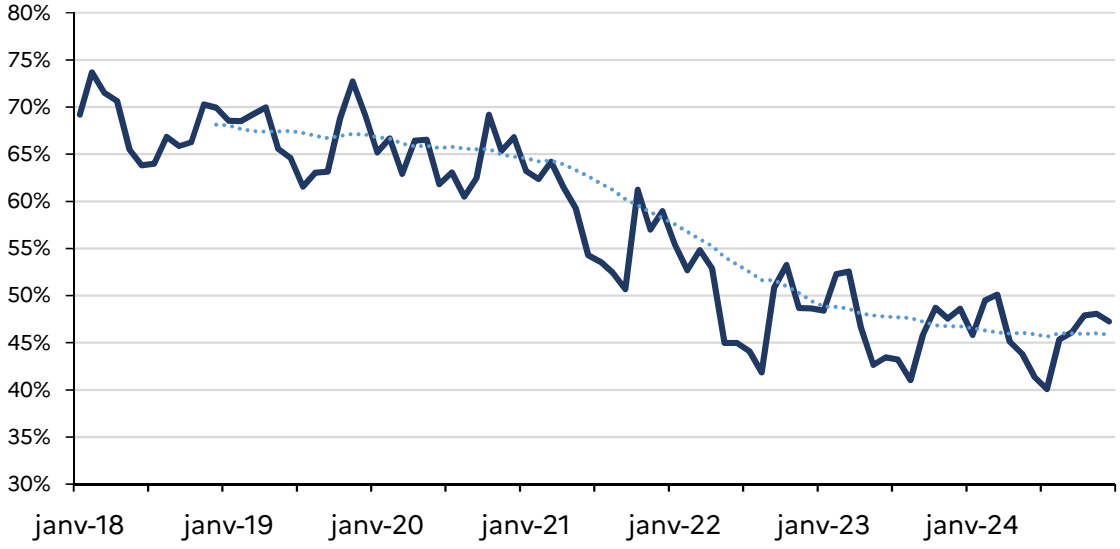
Ce phénomène génère l'apparition d'excédents de lait biologique, un phénomène qui s'est particulièrement accentué à partir de 2021, en lien avec la baisse de la consommation des produits laitiers biologiques. Jusqu'alors, le mix-produit de la filière lait biologique se traduisait par une utilisation 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.

[6] La notion de fabrications « totales » s'entend ici comme la somme des fabrications de produits biologiques et de produits conventionnels.

Cela a conduit l'Observatoire à revoir sa méthode d'estimation du taux de déclassement (*cf.* partie 5.1 de cette section).

Graphique 129

Évolution du ratio Collecte biologique en MSU/ Fabrications biologiques en MSU



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.

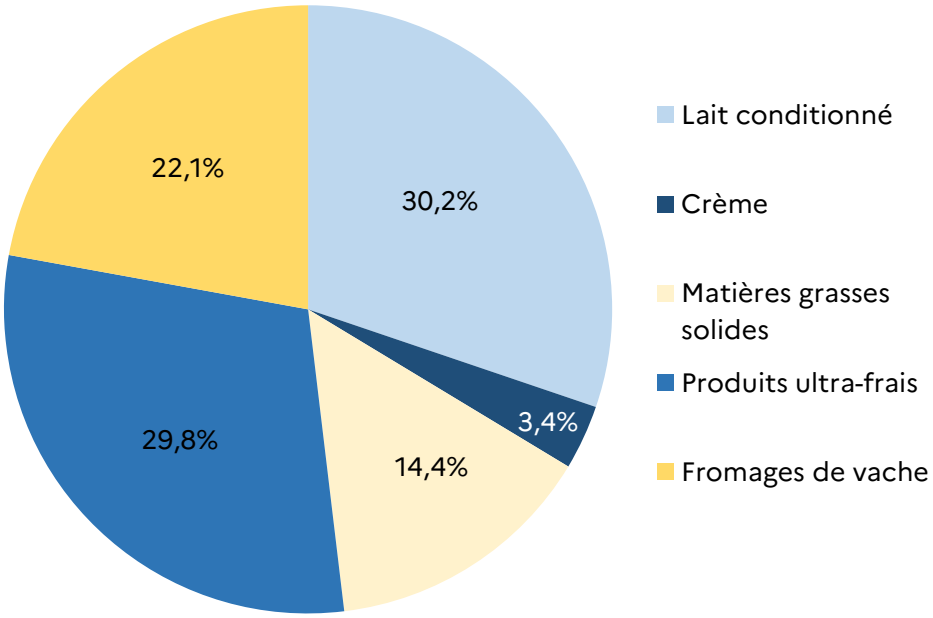
Un essoufflement dans la croissance des achats des ménages en produits laitiers biologiques s'est fait sentir dès le 2e semestre 2020 et s'est amplifié à partir de 2021. Le recul des achats a été encore très marqué en 2024, les volumes de lait de consommation biologique et de beurre biologique ayant chacun reculé de 12 % par rapport à 2023 (tous circuits). Quelques signaux faibles d'amélioration de la demande ont toutefois été relevés, notamment sur les ultra-frais (tous circuits), ainsi que dans les circuits spécialisés pour certains produits.

En valeur, les achats des ménages, initialement concentrés sur deux familles de produits (lait conditionné, et produits ultra-frais), se sont progressivement diversifiés. En 2024, le lait conditionné et les produits ultra-frais représentaient chacun 30 % des achats en valeur. Les fromages comptent pour 22 % 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 2024

Total France : 664,1 millions d'euros



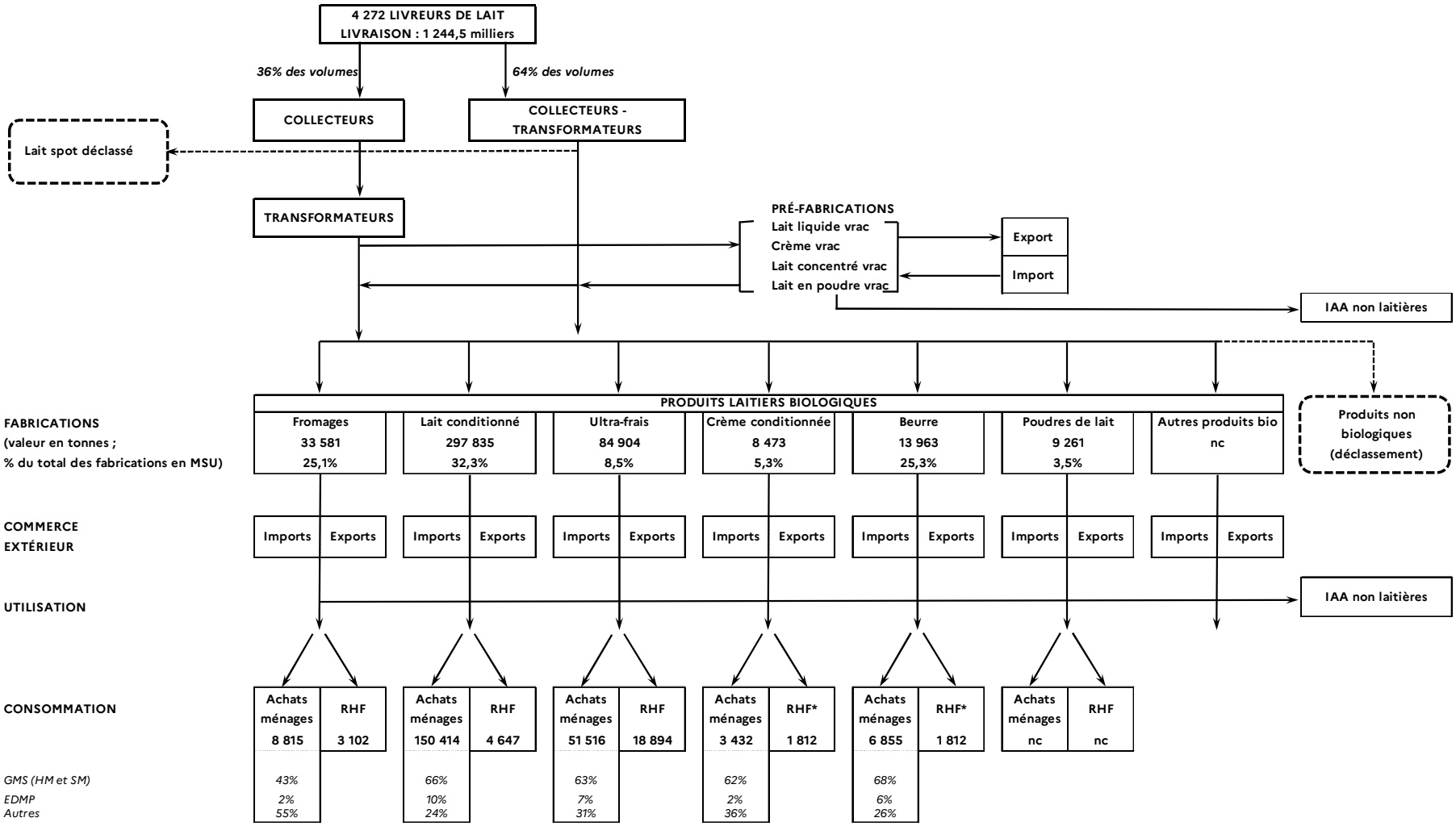
Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

La consommation de produits laitiers biologiques dans la restauration hors domicile (RHD) concerne d'abord les produits ultra-frais : ces derniers représentaient environ 7,5 % des volumes totaux d'ultra-frais en 2023 (source Gira pour le Cniel).

Comme les produits conventionnels, des 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 21

Bilan des flux dans la filière lait de vache biologique en 2023



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 22

Modèle du panier lait UHT demi-écrémé biologique – beurre biologique
Période 2015-2020

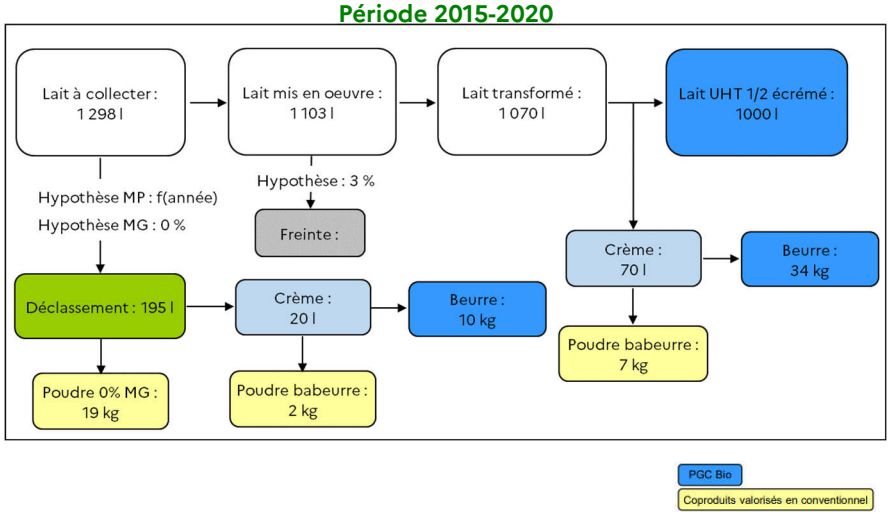
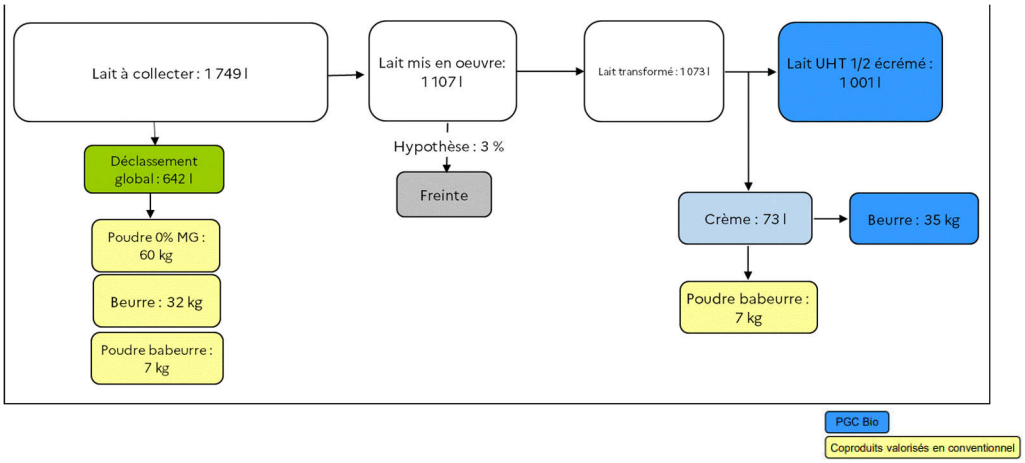


Schéma 23

Modèle du panier lait UHT demi-écrémé biologique – beurre biologique
2021-2024 avec taux de déclassement global variable



Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer et dires d'experts

Estimation de la freinte

À dires d'experts, les pertes lors de la fabrication du lait sont relativement similaires qu'il s'agisse de lait conventionnel ou de lait biologique. La différence réside dans les volumes produits. **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. Lorsque l'achat au producteur se fait sur la base du prix du lait biologique pour toute la collecte, ce déclassement représente une perte potentielle 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'appliquer ce déclassement de manière différenciée entre matière protéique et matière grasse.

À compter de l'année 2021, le phénomène de déclassement atteint 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 est retenu à dires d'experts. Par exemple, pour l'année 2021, il était de 31 %, ce qui signifie que pour 100 litres de lait biologiques collectés, 69 litres ont été valorisés dans des produits finis biologiques et 31 litres dans des produits conventionnels. Du point de vue du collecteur transformateur, pour valoriser valoriser 69 litres en produits biologiques, il en a collecté, en 2021, environ 1,45 fois plus (1,45 = 100 / (100 – 31)).

Par hypothèse, on considère que le lait issu du déclassement du lait biologique constitue un supplément à la collecte conventionnelle qui est valorisé uniquement en produits industriels conventionnels (beurre vrac ou poudre de lait écrémé).

Le fait de considérer, à partir de 2021, 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 biologique (voir Schéma 22),
- 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 23).

Cette modification de la composition du panier en 2021 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 grasse et protéique, 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 1er 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. Il ne peut donc pas différencier les marges brutes en aval entre l'industrie laitière et la grande distribution.

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 byturique 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 cru biologique à collecter: ce volume inclut 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 englobant 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 COUT DE LA MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGE BRUTE AGREGEE AVAL DU PRIX AU DÉTAIL EN GMS DU LAIT UHT DEMI-ÉCRÉMÉ BIOLOGIQUE

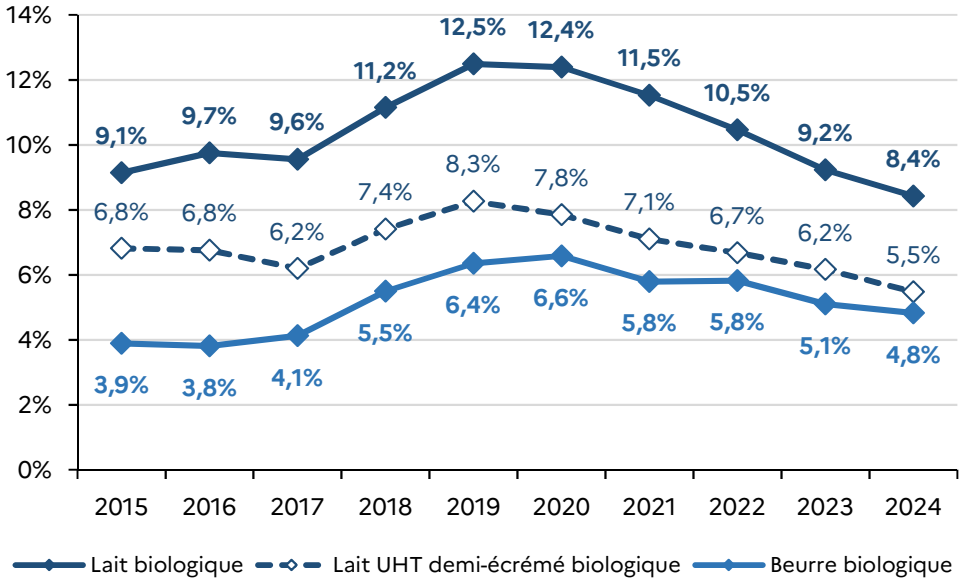
6.1. Représentativité des produits suivis

L'Observatoire suit le produit laitier biologique le plus consommé en France : le lait conditionné UHT demi-écrémé, couplé au beurre biologique vendu aux consommateurs, qui permet de valoriser la matière grasse du lait de collecte qui ne se retrouve pas dans le lait UHT dem-écrémé. .

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

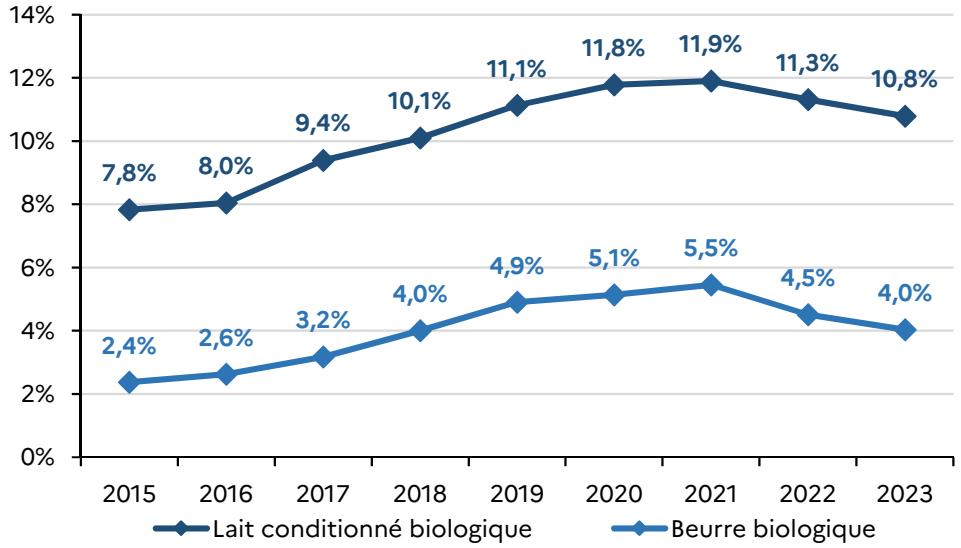


Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

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 2023, 11 % du lait conditionné total fabriqué en France (Graphique 132), une part en recul, pour la 2e année consécutive. 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

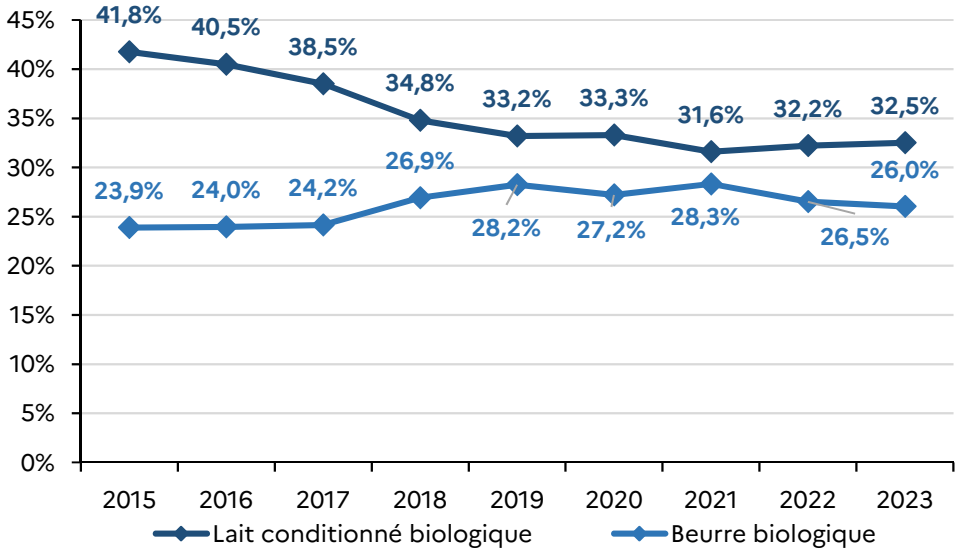


Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière du SSP

Dans le total des fabrications de produits laitiers biologiques finis, le lait conditionné représente 32,5 % des volumes en MSU et le beurre 26 % en 2023 (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

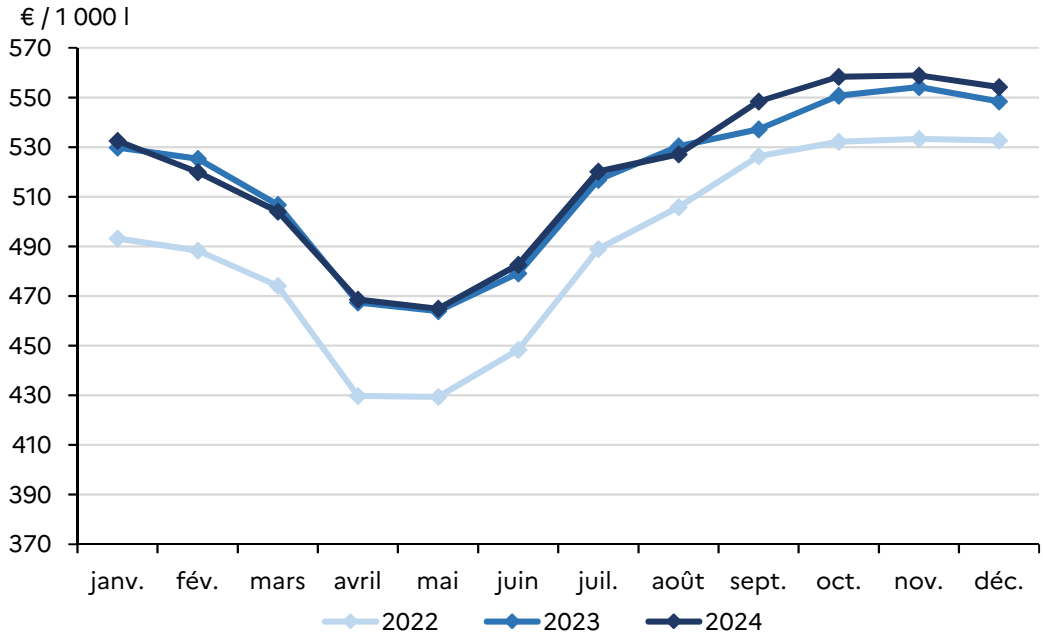
6.2. Prix et indicateurs de marge brute du lait UHT demi-écrémé biologique

En cours depuis 2021, la filière subit un déséquilibre entre l'offre et la demande, engendrant un phénomène de déclassement global. Estimé autour des 40 % pour 2022 et 2023, les évolutions comparées de la courbe de collecte de lait biologique et celle des fabrications de produits laitiers biologiques ont incité à diminuer cette estimation, fixée à 35 % pour 2024. Cette part de lait déclassée est valorisée, dans le modèle, sous forme de produits industriels (beurre et poudre), qui ont eux-mêmes connu des variations importantes en 2024 (voir 3.2).

Le prix du lait biologique a légèrement progressé, et s'est établi à 517,3 €/1 000 l, soit une progression de 0,5 % par rapport à 2023.

Graphique 134

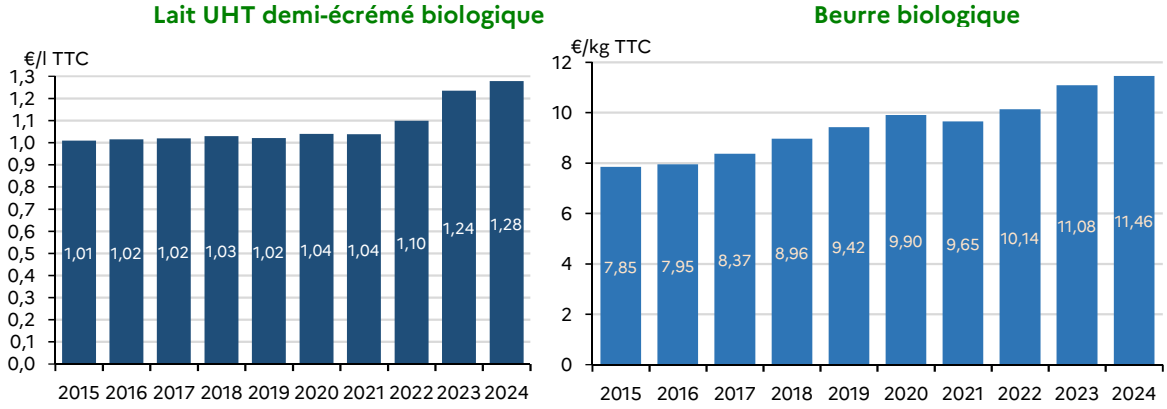
Évolution du prix réel du lait biologique payé au producteur en France (toutes primes comprises, toutes qualités confondues)



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

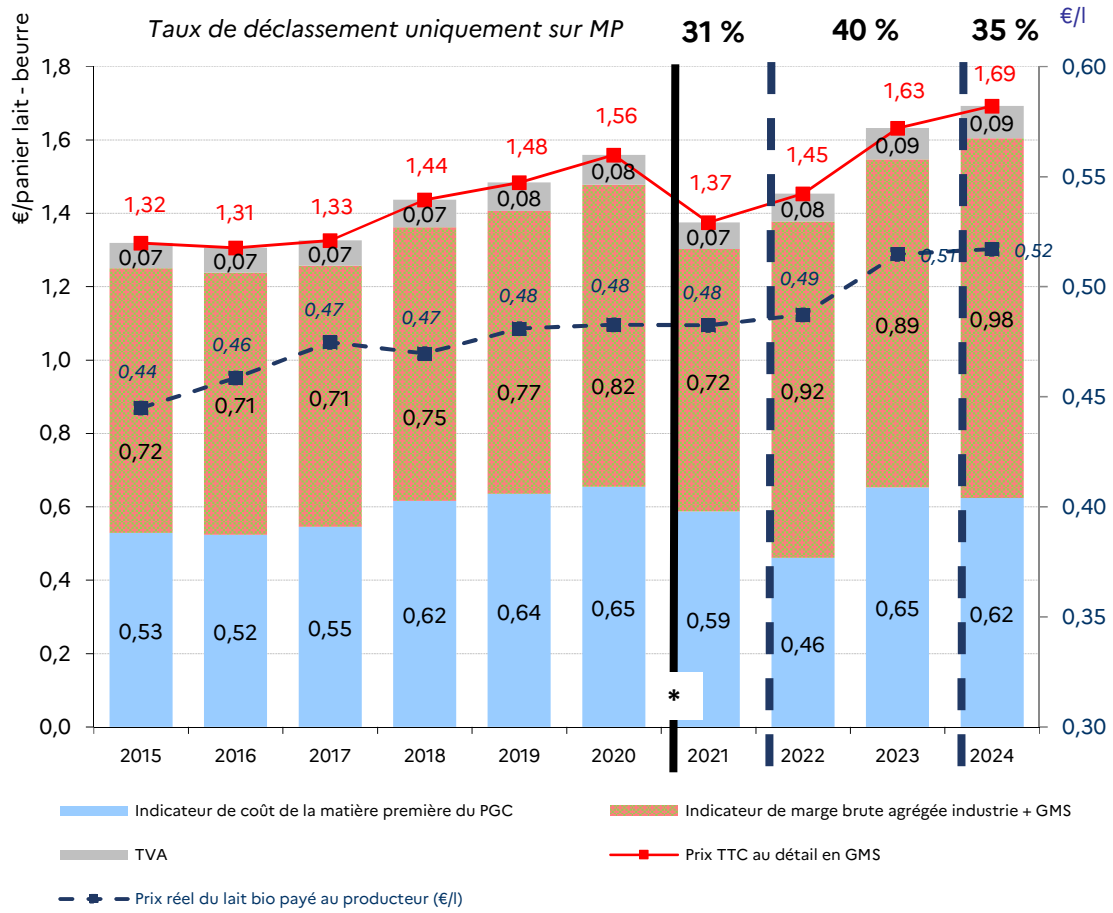
Note préalable :

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 porte donc sur 40 à 50 % de la MSU des produits laitiers biologiques produits en France. En effet, le mix-produit comprend également d'autres produits laitiers (cf. 1. Graphique 128). De plus, tout le beurre biologique ne vient pas de la matière grasse du lait cru non utilisée dans la fabrication de lait UHT demi-écrémé.

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



(*) Rupture de méthode détaillée partie 5.1 de cette section
Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

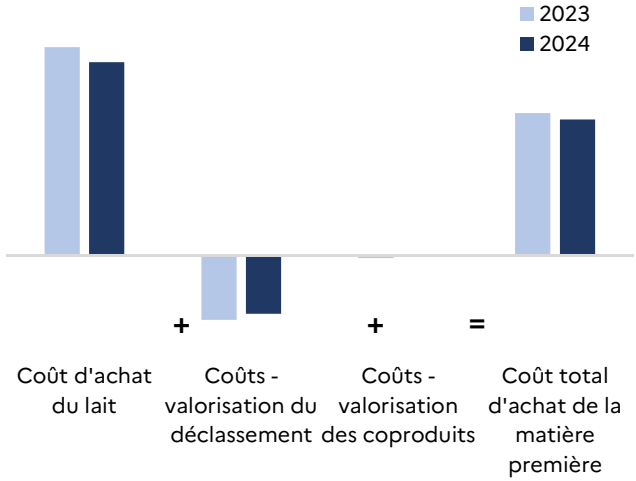
Points d'attention :

- Changement de méthode entre 2020 et 2021. Le déclassement ne se fait plus que sur la matière protéique, mais devient global,
- Pas de prix sortie industrie : marge brute aval agrégée industrie et GMS.

Lecture, en 2024 :

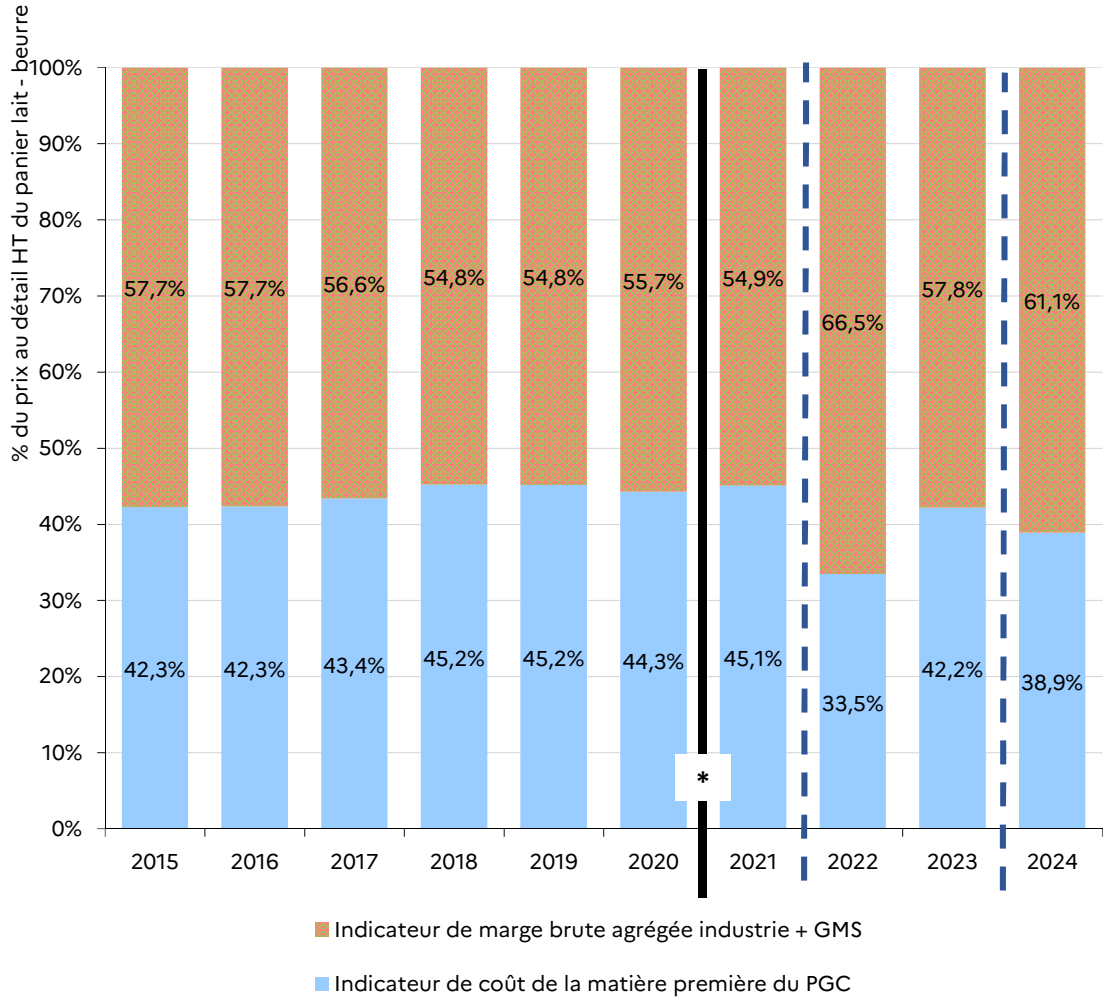
+ 4 % prix au détail
+ 10 % industrie-GMS
- 4 % coût d'achat de la matière première

Composantes de l'évolution du coût global de la matière première :



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 agrégée de l'industrie et de la distribution



Points d'attention :

- Changement de méthode entre 2020 et 2021. Le déclassement ne fait plus que sur la matière protéique, mais devient global,
- Pas de prix sortie industrie : <u>marge brute aval agrégée industrie et GMS</u>

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
Taux de déclassement global à partir de 2021 : 31 % (2021), 40 % (2022-2023), 35 % (2024)
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 2010-2023, les exploitations issues de l'Orientation technico-économiques (Otex) « 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 2023, l'échantillon de 384 exploitations représentait 17 535 exploitations, soit 49 % des exploitations de l'Otex « bovins lait ». Dans ces exploitations, la production de lait de vache constitue plus de 84 % de la production nette des achats d'animaux de l'exercice.

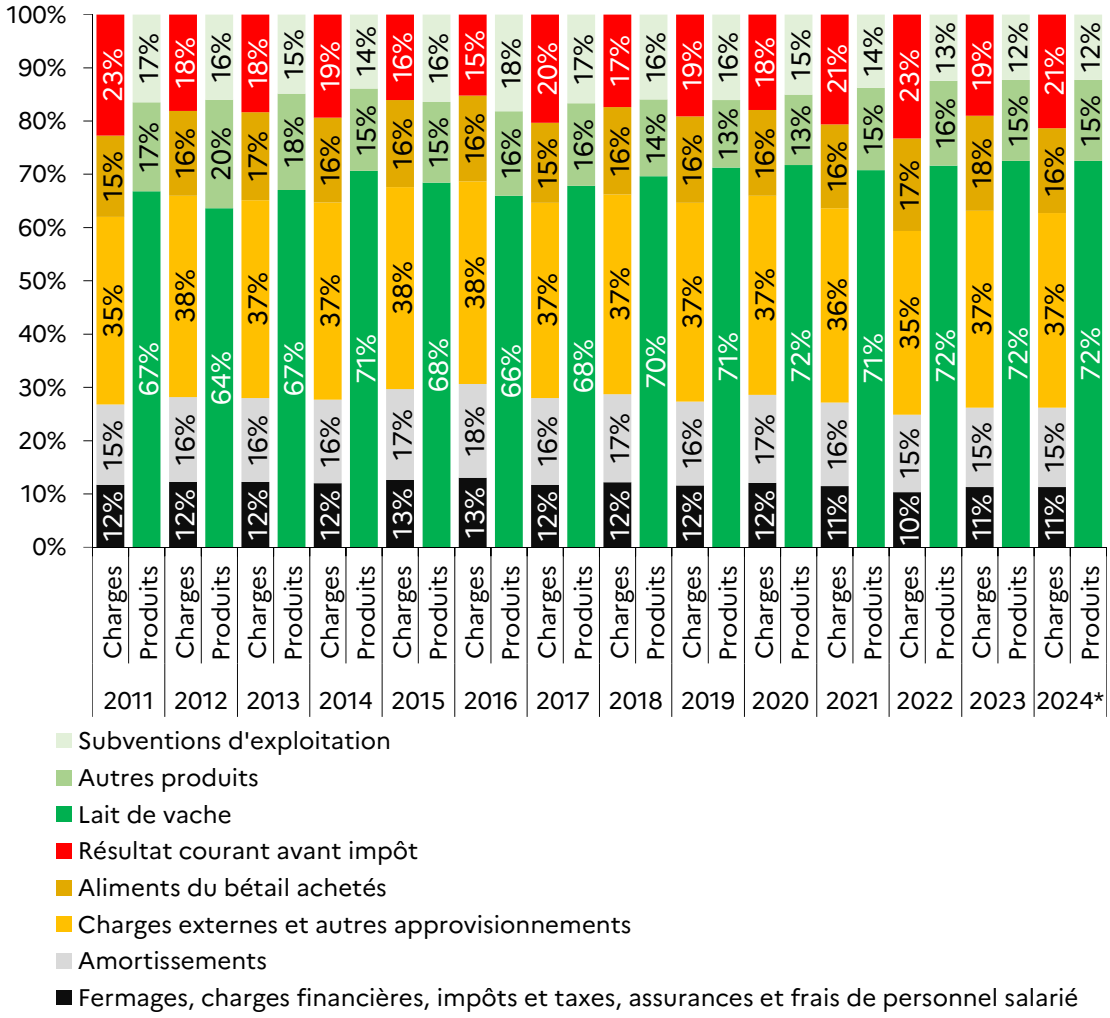
En 2023, l'ensemble des produits (lait de vache, autres produits et subventions) ont augmenté de 2 % par rapport à 2022. Au cours de cette période, les charges courantes ont augmenté de 8 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt a connu une baisse de 16 % en 2023.

Les résultats 2024 sont simulés. L'IPPAP lait de vache 2024 (Insee) est appliqué au « produit brut lait de vache » 2023 pour calculer sa valeur en 2024. L'IPAMPA lait de vache (Idele) 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 ni de l'évolution des autres postes, qui sont maintenus au niveau de 2023. En 2024, la recette lait reste stable (- 0,1 %). Quant à lui, le coût de l'aliment diminue (- 11 %) tout comme les autres biens et services de consommation (- 1 %). Au final, le résultat courant avant impôt augmente de 12 %.

[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

Structure du compte de résultat moyen des exploitations laitières spécialisées



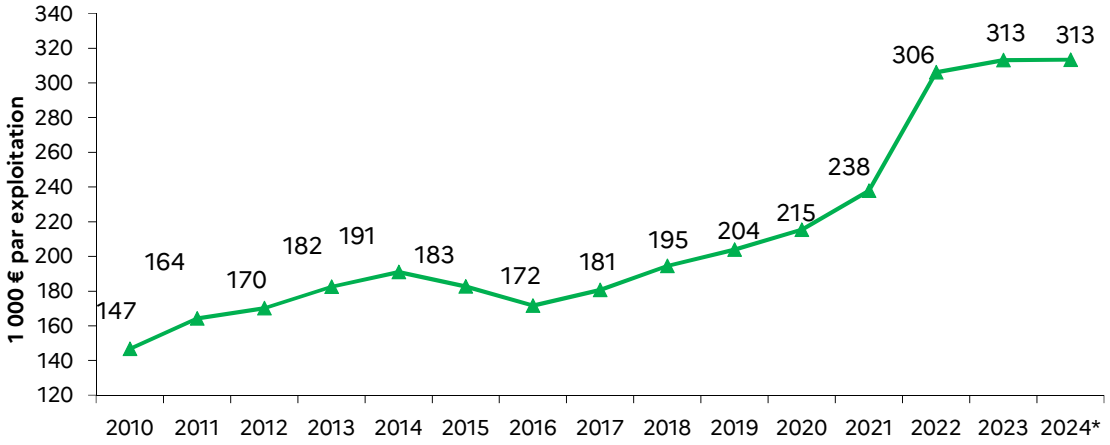
(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2024

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

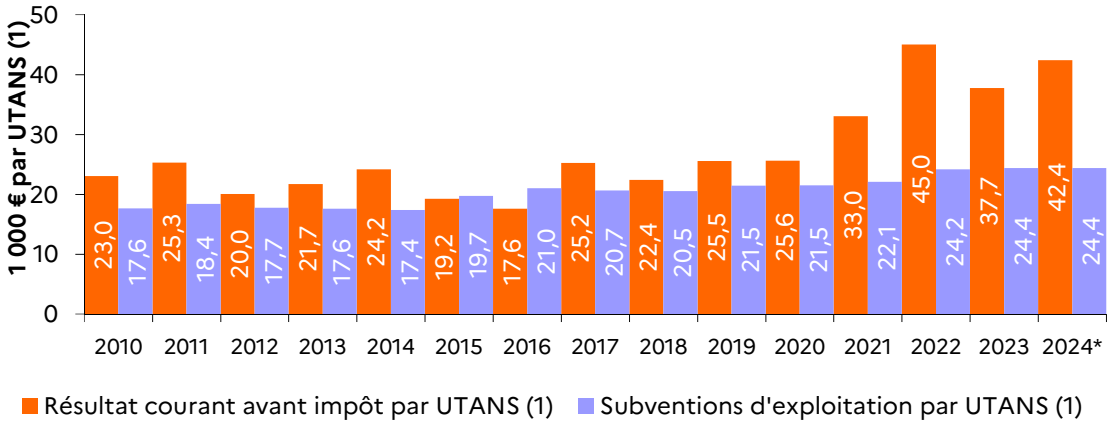


(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2024

Graphique 140

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



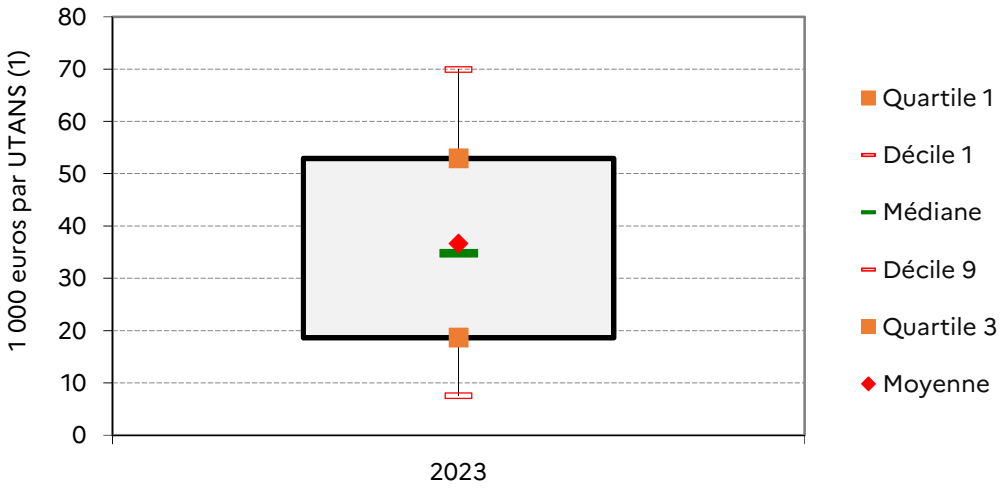
(1) unité de travail annuel non salarié

(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2024

Graphique 141

Dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations laitières spécialisées en 2023



(1) Unité de travail non salarié

Source : Rica (SSP)

Afin de mieux rendre compte de la variété des résultats des exploitations agricoles atour de la moyenne, l'Observatoire publie également des résultats sur la dispersion, ici uniquement pour l'année 2023.

La taille de l'échantillon permet ici de présenter des résultats par décile et quartile en plus de la médiane et de la moyenne (cf. définitions au chapitre 1 – Méthode générale).

Ainsi, 80 % des exploitations de l'échantillon ont un résultat courant avant impôt par unité de travail non salarié (RCAI/UTANS) compris entre 8 000 € et 70 000 € en 2023.

La moitié des exploitations de l'échantillon ont un RCAI/UTANS compris entre 19 000 € et 53 000 € en 2023.

La médiane est inférieure à la moyenne, ce qui signifie que la distribution n'est pas symétrique autour de la moyenne : il y a plus d'exploitations en dessous de la moyenne qu'au-dessus.

7.2. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées bovin laitier biologique

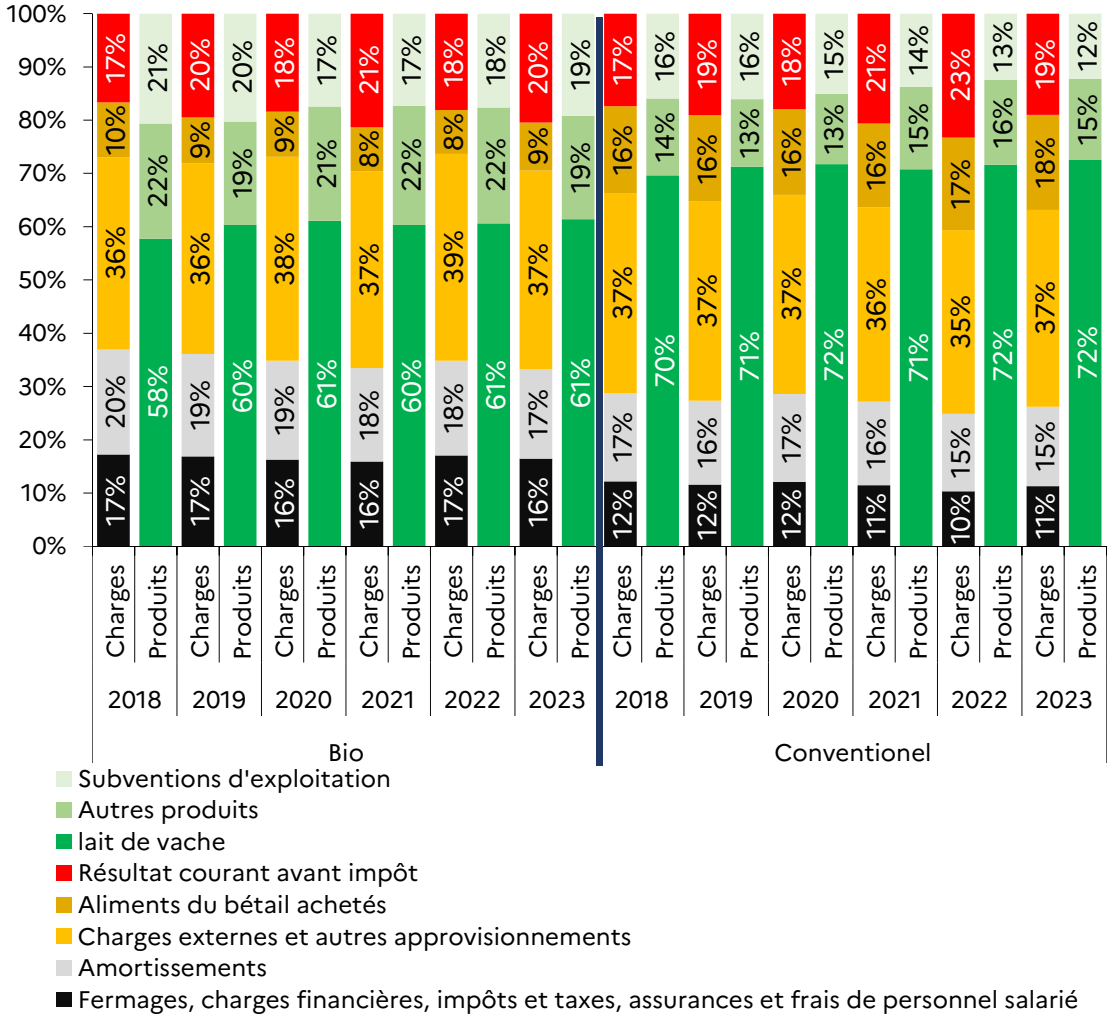
Les données issues du Rica (Réseau d'information comptable agricole) sont utilisées pour cette analyse. Pour la période 2018-2023, les exploitations sont issues de l'Otex (Orientation technico-économiques) « bovins lait, production totalement en agriculture biologique ». Un échantillon de 64 à 81 exploitations 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 2023, l'échantillon de 81 exploitations représentait 3 650 exploitations, en hausse de 6 % par rapport à 2022. Dans ces exploitations, la production de lait de vache constitue plus de 77 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

En 2023, le produit lait de vache biologique et les subventions ont respectivement augmenté de 7 % et 15 % par rapport à 2022, alors que les autres produits ont diminué (- 6 %). Au cours de cette période, les charges courantes ont augmenté de 3 %. Le résultat courant avant impôt est en hausse de 20 % en 2023.

En 2023, l'ensemble des produits moyens des exploitations en agriculture biologique restent inférieures à celle des exploitations conventionnelles pour la deuxième fois sur la période observée (graphique 143).

Graphique 142

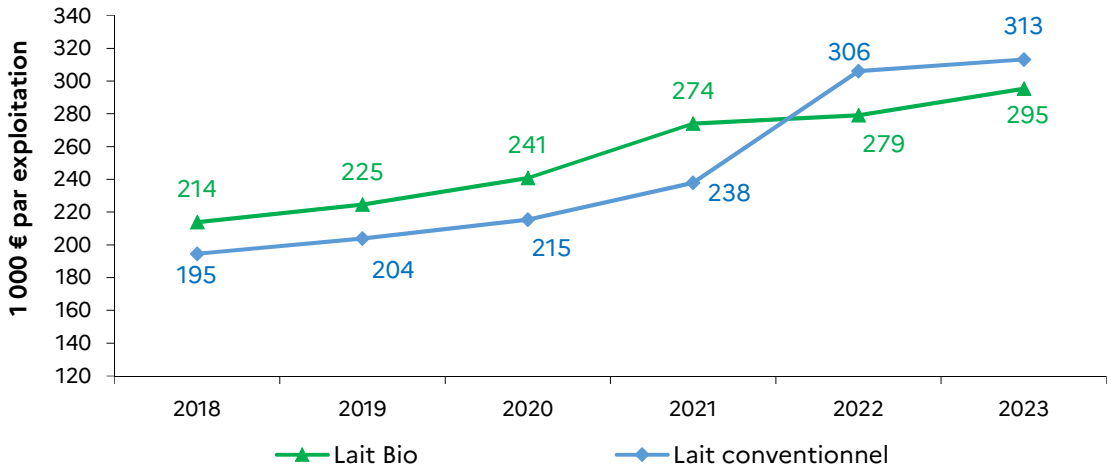
Compte de résultat moyen des exploitations laitières spécialisées en agriculture biologique



Source : OFPM, d'après Rica (SSP)

Graphique 143

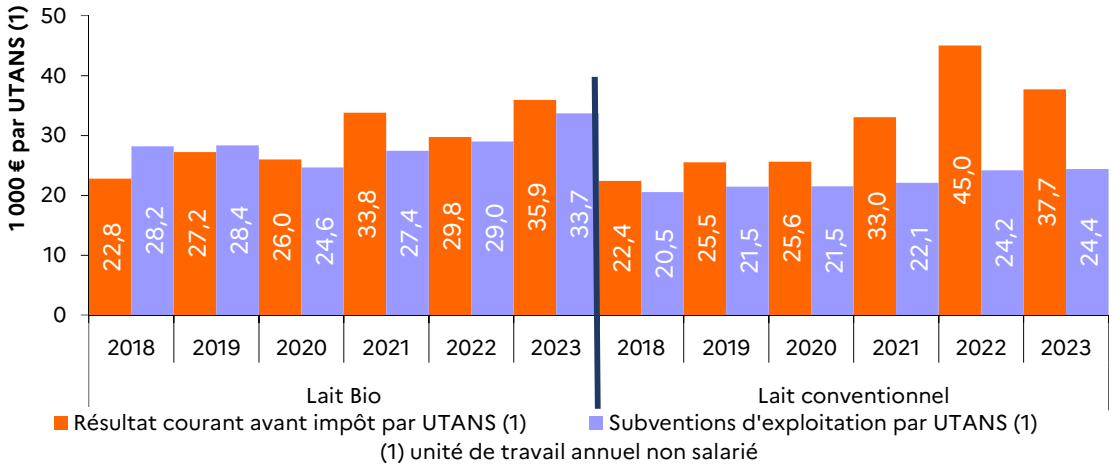
Montant moyen des produits courants par exploitation laitière spécialisée en agriculture biologique



Source : OFPM, d'après Rica (SSP)

Graphique 144

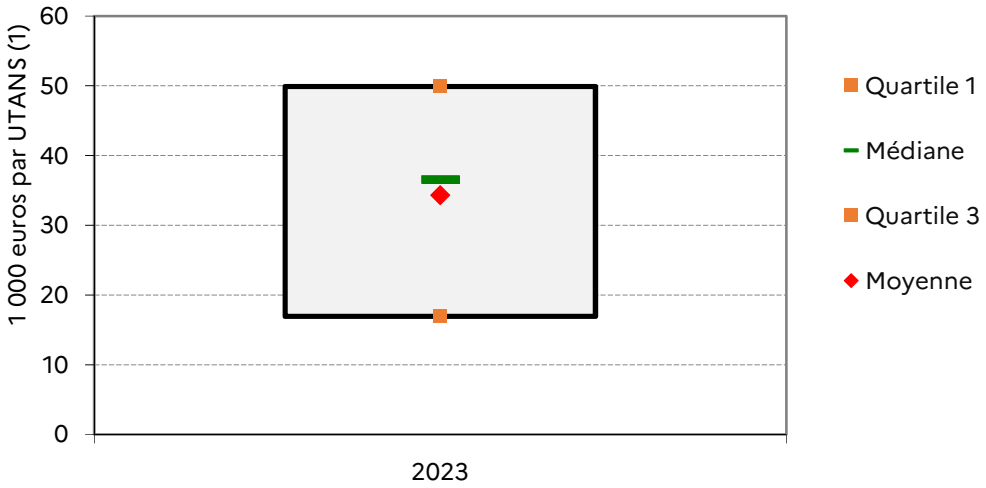
Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations laitières spécialisées en agriculture biologique



Source : OFPM, d'après Rica (SSP)

Graphique 145

Dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations laitières spécialisées en agriculture biologique en 2023



(1) Unité de travail non salarié

Source : Rica (SSP)

Afin de mieux rendre compte de la variété des résultats des exploitations agricoles atour de la moyenne, l'Observatoire publie également des résultats sur la dispersion, ici uniquement pour l'année 2023.

La taille de l'échantillon ne permet ici de présenter que des résultats par quartile en plus de la médiane et de la moyenne (cf. définitions au chapitre 1 – Méthode générale).

Ainsi, la moitié des exploitations de l'échantillon ont un RCAI/UTANS compris entre 17 000 € et 50 000 € en 2023.

La médiane est supérieure à la moyenne, ce qui signifie que la distribution n'est pas symétrique autour de la moyenne : il y a plus d'exploitations au-dessus de la moyenne qu'en-dessous.

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, l'Observatoire a mis en place un groupe de travail spécifique à cette question. Il s'est réuni à quatre reprises depuis décembre 2022.

Il est ressorti de ces travaux le fait de présenter des résultats sans charges supplétives[8], 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 2024, 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 piloté 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) et 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 76 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) et 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 36 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 en 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.

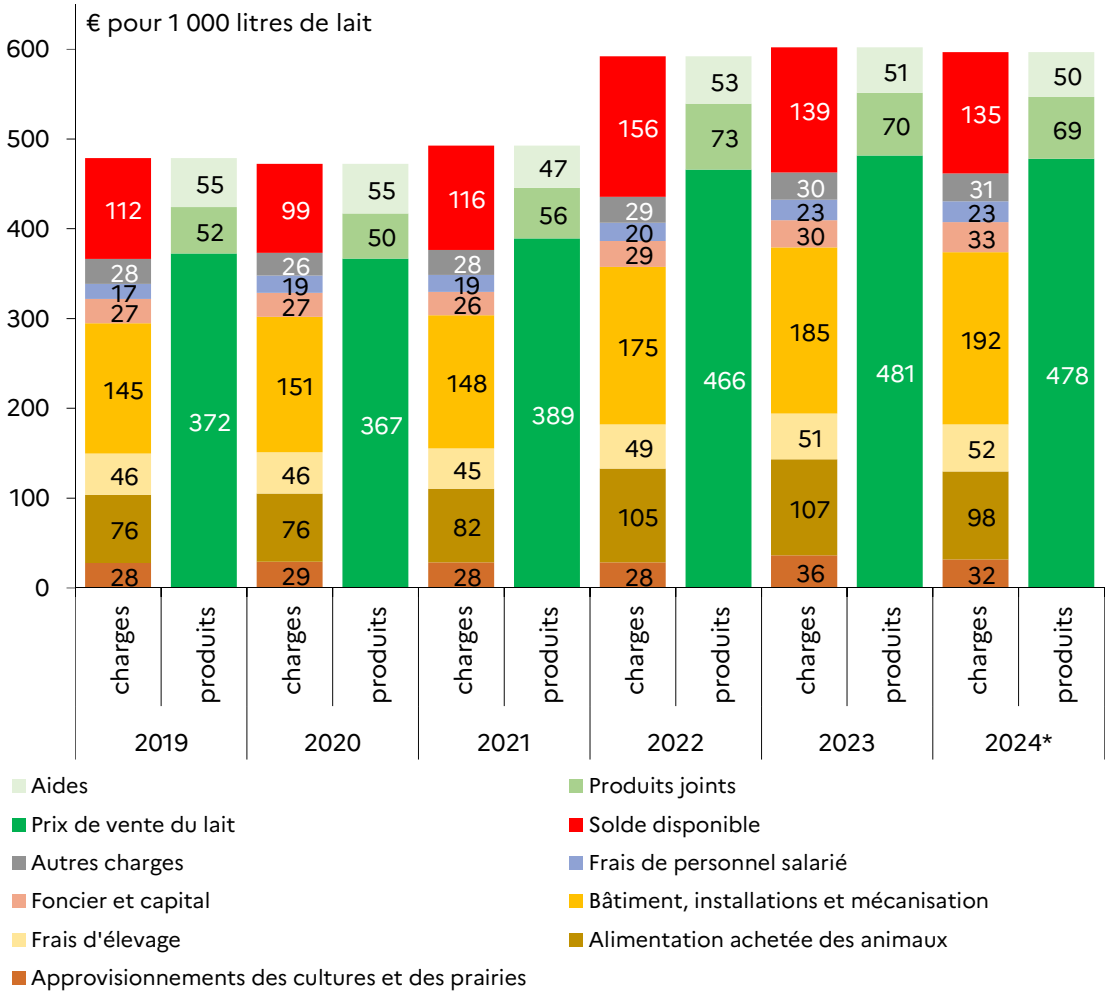
[8] Les charges dites « supplétives » ou « forfaitaires » sont des rémunérations théoriques du travail, du foncier et du capital de l'exploitant, évaluées à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le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

En 2023, l'ensemble des charges augmente (+ 6 %) pour le système ***« lait de plaine »***, en lien avec les hausses de prix des engrais (+ 28 %), des travaux par tiers (+ 11 %) et des frais de personnel salarié (+ 13 %). L'ensemble des produits augmente également (+ 2 %). En 2023, le prix de lait augmente de 15 €/1 000 litres de lait. Quant à eux, les produits joints diminuent (- 4 %), tout comme les aides (- 4 %), du fait de la fin d'aides exceptionnelles et d'une PAC moins favorable aux systèmes laitiers conventionnels. Au final, le solde disponible diminue de 17 €/1 000 litres de lait (- 11 %).

En 2024, les charges totales restent stables (- 0,2 %). Les postes aliments achetés et approvisionnements des cultures et prairies diminuent. Les frais d'élevage augmentent sous l'effet des frais vétérinaires. Les produits sont en léger recul du fait de la baisse du prix du lait et des produits joints (respectivement - 1 % et – 2 %). Au final, le solde disponible pour le ***« lait de plaine »*** diminue de 4 €/1 000 litres de lait (- 3 %).

Graphique 146

Solde disponible du système lait de vache de plaine conventionnel de 2019 à 2024*



(*) estimation

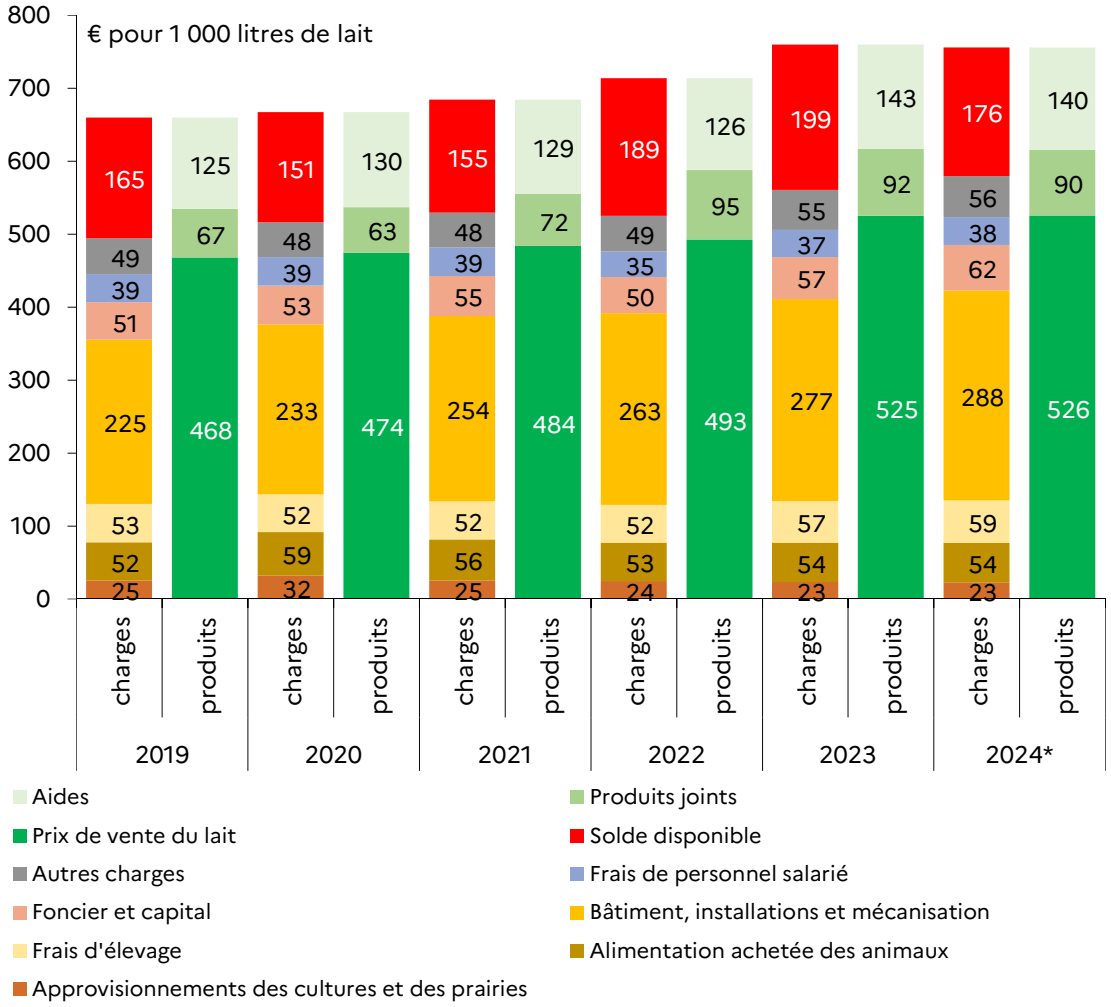
Source : OFPM d'après Inosys – Réseau d'élevage

En 2023, pour le système ***« bovins lait de plaine biologique »***, l'ensemble des charges augmente (+ 7 %), sous l'effet des hausses des travaux par tiers (+ 23 %) et frais d'élevage (+ 14 %). L'ensemble des produits augmente également grâce aux hausses du prix du lait biologique (+ 7 %) et des aides (+ 13 %), avec la mise en place des écorégimes biologiques. Au final, pour la troisième année consécutive, le solde disponible augmente, de 10 €/1000 litres par rapport à 2022.

En 2024, l'ensemble des charges de 3 %. Seuls les postes aliments achetés et approvisionnement restent stables. Les autres charges courantes augmentent, notamment le poste bâtiments, installation et mécanisation (+ 11 €/1 000 litres). L'ensemble des produits reste quasiment stable, à l'instar du prix du lait biologique (+ 1 €/1 000 litres). Les produits joints continuent de progresser bien que plus modérément qu'en 2022 (+ 5 %). Au final, le solde disponible baisse de 22 €/1 000 litre de lait en 2024, pour se fixer 176 €/1 000 litre de lait.

Graphique 147

Solde disponible du système lait de vache de plaine biologique de 2019 à 2024*



(*) estimation

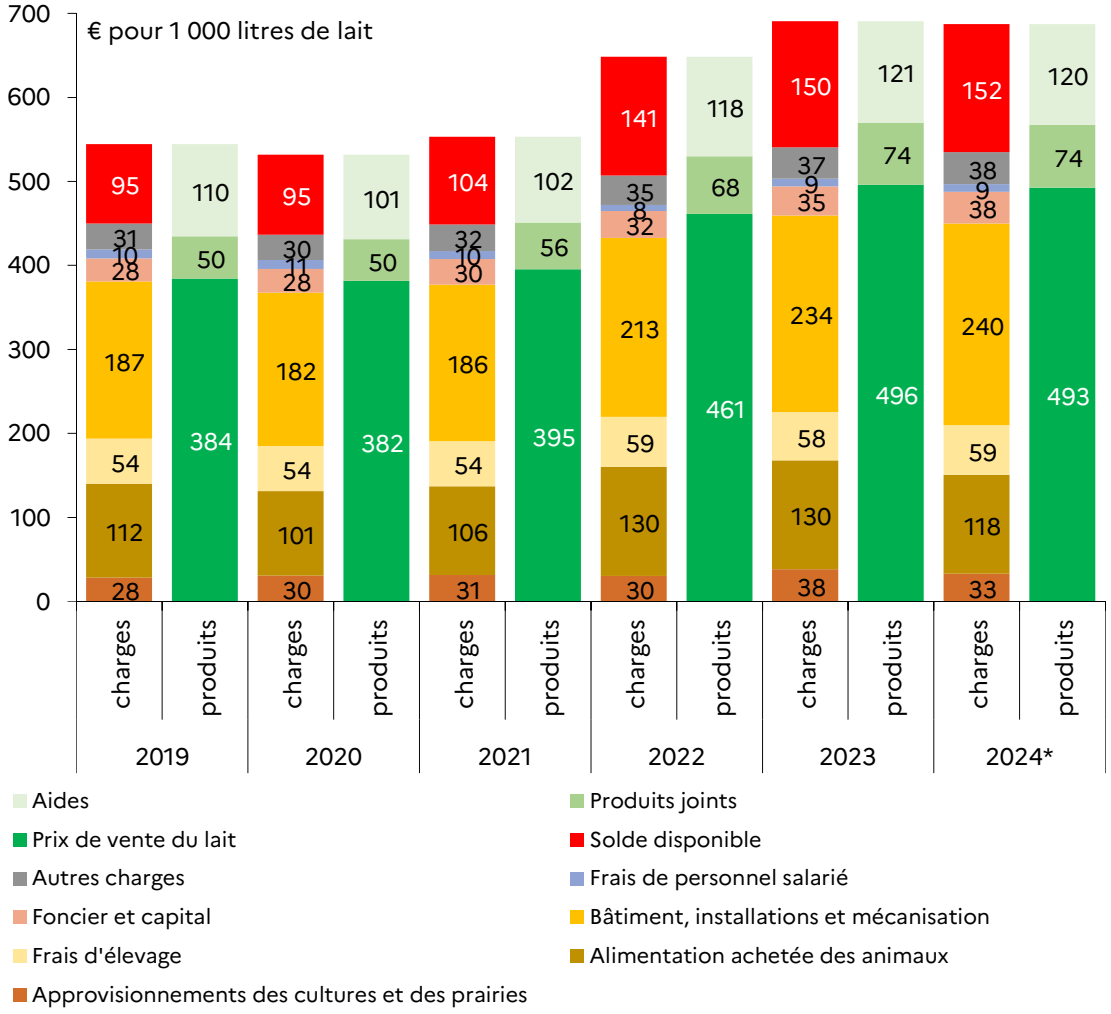
Source : OFPM d'après Inosys – Réseau d'élevage

En 2023, l'ensemble des charges augmente de 7 % pour le système ***« lait de montagne »*** sous l'effet hausses de prix des engrais (+ 23 %), des travaux par tiers (+ 19 %) et des frais de personnel salarié (+ 19 %). L'ensemble des produits augmente également (+ 8 %). En 2023, le prix de lait augmente de 35 €/1 000 litres de lait (hausse légèrement supérieure pour les laits AOP). Les produits joints augmentent également (+ 5 €/1 000 litres) tout comme les aides (+ 2 €/1 000 litres). Au final, le solde disponible augmente de 9 €/1 000 litres de lait (+ 6 %).

En 2024, les charges totales se stabilisent (- 1 %) profitant de la baisse de l'IPAMPA, notamment sur les postes approvisionnements (- 14 %) et aliments achetés (- 9 %). Les produits se stabilisent également du fait d'un léger recul du prix du lait (- 1 %). Les produits joints restent stables et les aides diminuent légèrement (- 1 %). Au final, le solde disponible pour le ***« lait de montagne »*** reste quasiment stable (+ 2 €/1 000 litres de lait, soit + 1 %) à 152 €/1 000 litres de lait.

Graphique 148

Solde disponible du système lait de vache de montagne de 2019 à 2024*



(*) estimation

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

7.3.2. 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 l'Idele, sans en commenter les résultats.

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 non-salarié.

Cette estimation, pour la campagne 2024, 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 piloté par l'Institut de l'élevage (Idele).

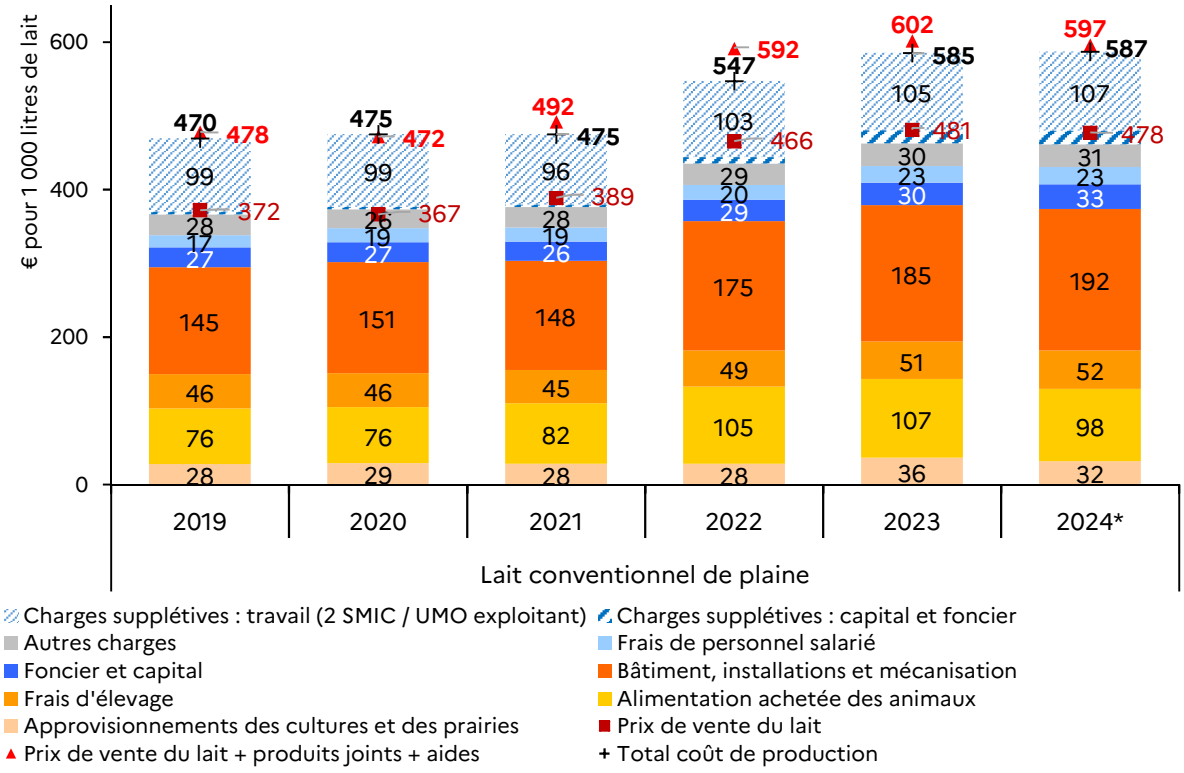
Cette approche en coût de production, contrairement à l'approche comptable du Rica, prend en compte une rémunération forfaitaire des facteurs de production fournis par l'exploitant :

- 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.

Graphique 149

Coût de production du système lait de vache de plaine conventionnel de 2019 à 2024*

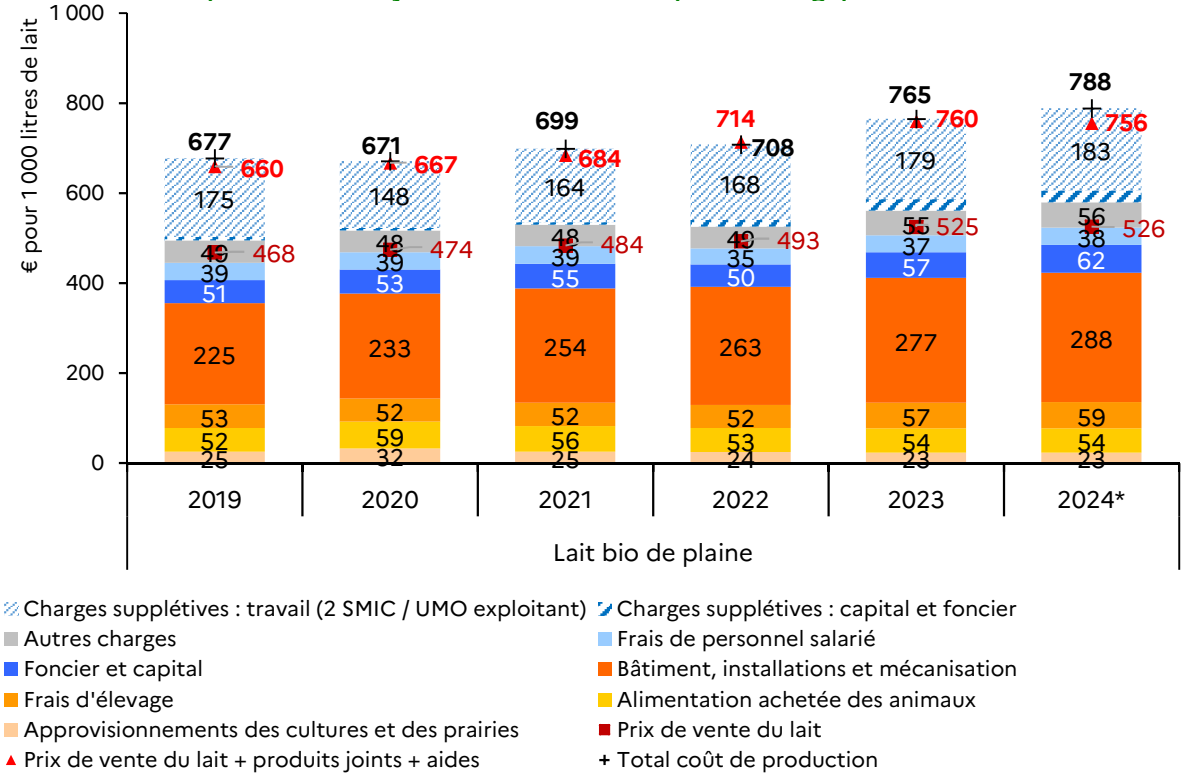


(*) estimation

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

Graphique 150

Coût de production du système lait de vache de plaine biologique de 2019 à 2024*



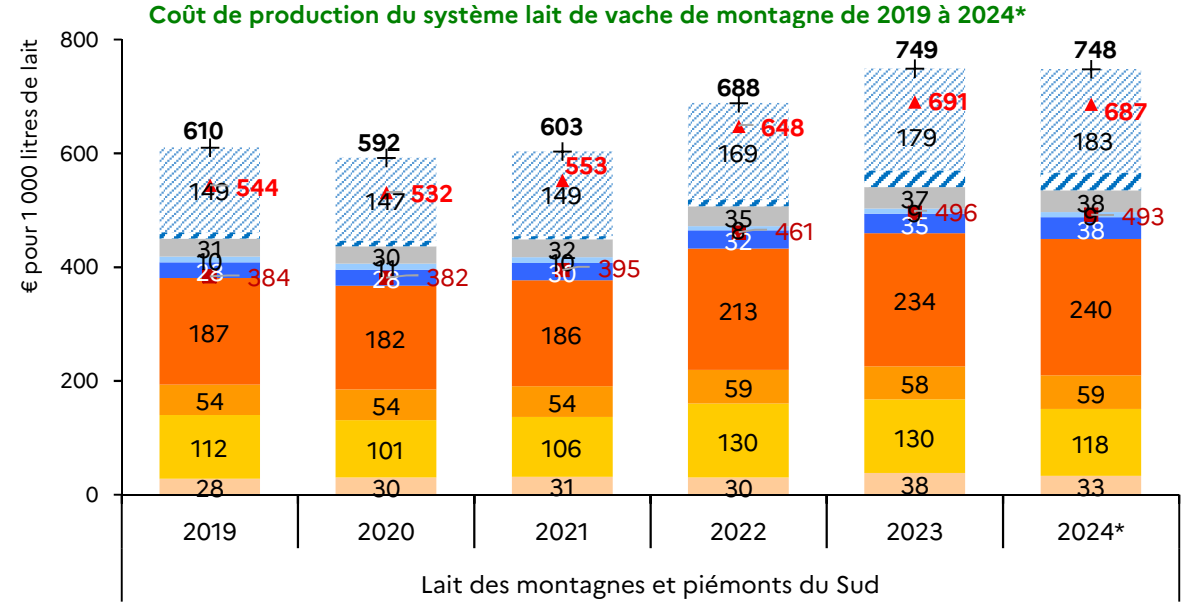
Charges supplétives : travail (2 SMIC / UMO exploitant)
Charges supplétives : capital et foncier
Autres charges
Frais de personnel salarié
Foncier et capital
Bâtiment, installations et mécanisation
Frais d'élevage
Alimentation achetée des animaux
Approvisionnements des cultures et des prairies
Prix de 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 151

Coût de production du système lait de vache de montagne de 2019 à 2024*



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 publie régulièrement 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…). Le périmètre est celui des groupes laitiers français, y compris activités de leurs filiales à l'étranger. Les résultats sont présentés jusqu'à l'EBITDA.

Pour l'approche des marges nettes pour l'activité en France, en complément de l'Observatoire financier du Crédit Agricole, une enquête ad hoc sur les résultats de la transformation laitière en France a été confiée par ATLA à EFESO de 2021 à 2024 (données 2019 à 2022). Suite à une décision du Comité de pilotage de l'OFPM du 23 avril 2024, et en concertation avec ATLA, il a été décidé à l'automne 2024 que l'enquête auprès des groupes laitiers soit réalisée directement par le secrétariat de l'OFPM à partir de 2025, dans le respect du secret statistique et des affaires, sans charge financière pour ATLA.

Un nouveau questionnaire a donc été élaboré à l'automne 2024, après concertation avec ATLA, afin de parvenir au même niveau de détail de résultats que ceux que publie l'Observatoire dans son rapport annuel pour les autres filières ou maillons qui sont suivis. Après avoir été testé par le secrétariat de l'OFPM auprès d'une entreprise et ajusté en conséquence, il était prêt à être envoyé en janvier 2025. Lors du comité de pilotage du 22 janvier 2025, ATLA a indiqué ne pas être en capacité de fournir à l'Observatoire la liste nominative des entreprises qui faisaient partie de l'échantillon EFESO. L'Observatoire a alors fait un courrier à l'attention de ces entreprises, leur demandant de se porter directement volontaires auprès de lui pour constituer l'échantillon prenant le relais de celui d'EFESO, et demandé à ATLA de leur adresser ce courrier. Lors du groupe de travail produits laitiers du 23 avril 2025, ATLA a indiqué ne pas avoir transmis ce courrier aux entreprises et a invité l'Observatoire à s'adresser directement à la fédération nationale de l'industrie laitière (FNIL) et la coopération laitière (LCL). Contact a été pris avec ces fédérations, qui se sont engagées à ce qu'un nombre significatif de questionnaires remplis par des entreprises représentatives soient fournis au plus à l'Observatoire le 2 juin 2025.

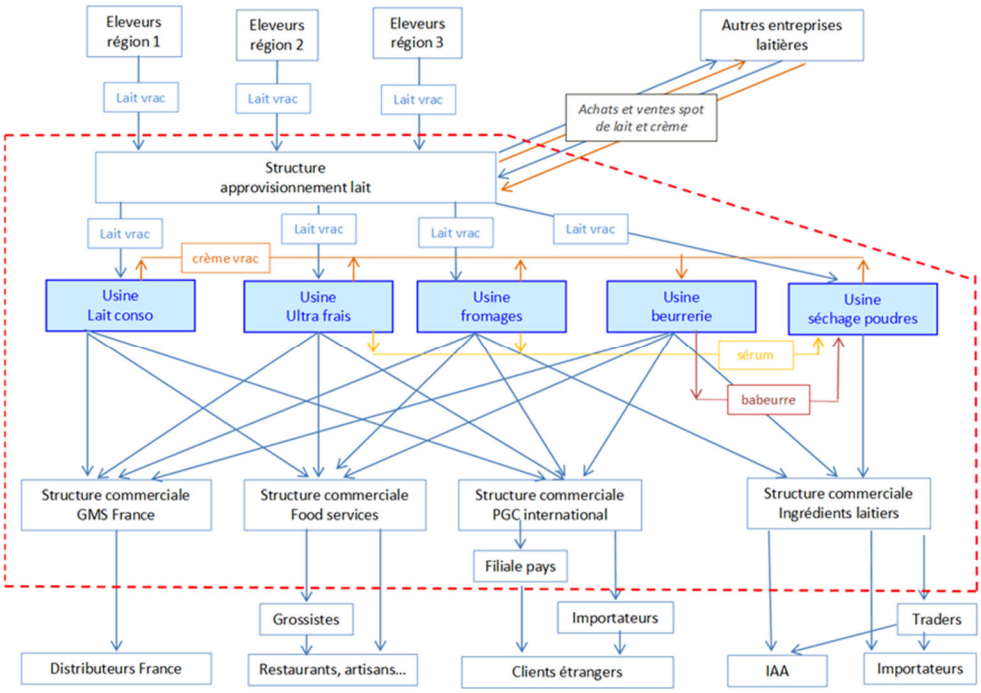
Finalement, l'OFPM a effectivement reçu 8 réponses, représentant 18 % de la collecte.

8.1. Groupe, entreprises et établissements dans le secteur laitier

Le Schéma 24 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 24

Schéma-type des flux de matières dans un groupe laitier



périmètre du groupe

? unités de transformation laitière

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)

L'Observatoire financier du Crédit Agricole des entreprises agroalimentaires a pour but la présentation de données pour un échantillon d'entreprises le plus large possible, tendant à l'exhaustivité. L'analyse[9] 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.

[9] Les données analysées sont issues des bilans n, jusqu'au 31 mars n+ 1.

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 »*.

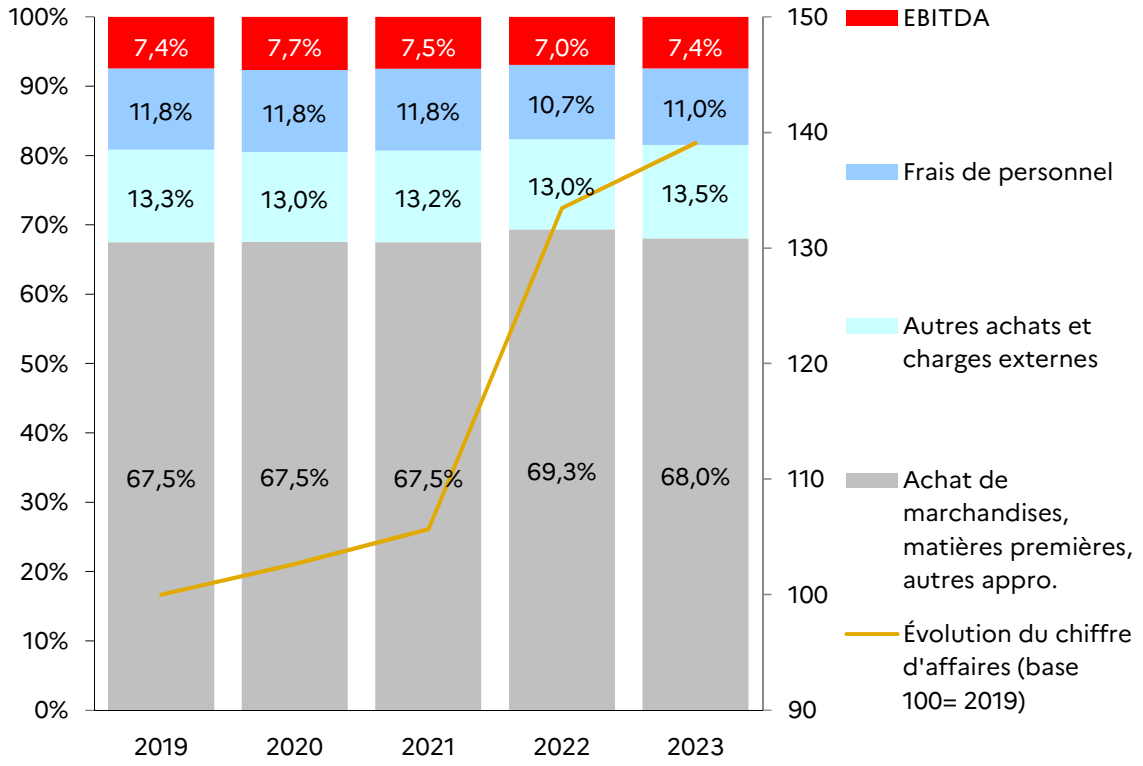
Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole S.A.

8.2.1. Comptes 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.

Graphique 152

Chiffre d'affaires, charges et EBITDA des entreprises laitières multi-produits



Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole

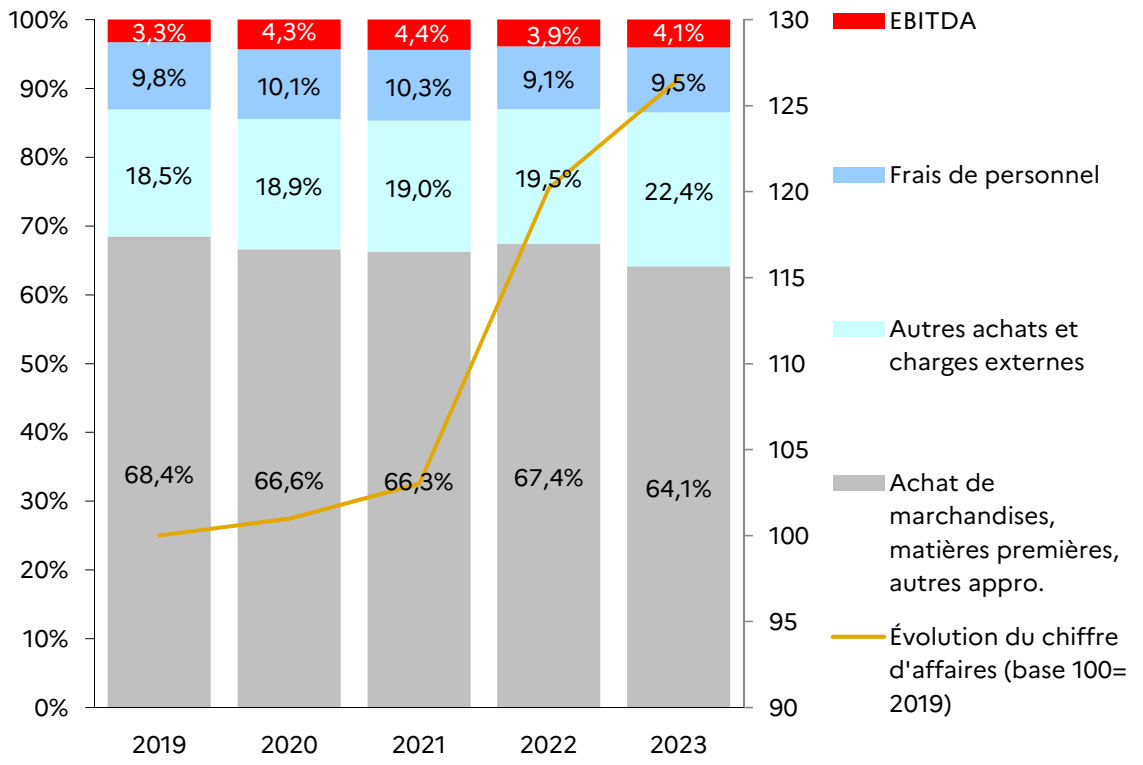
Les résultats sont présentés en pourcentage du chiffre d'affaires, avec également une courbe présentant l'évolution du chiffre d'affaires de l'échantillon en seconde ordonnée.

8.2.2. Comptes des entreprises laitières produisant majoritairement des PGC (ultra-frais, lait liquide, etc.)

Sont regroupées sous cette appellation, les entreprises à dominante produits laitiers frais, lait de consommation et beurre[10]. Ne sont pas incluses les entreprises productrices de fromages, présentées dans l'échantillon suivant.

Graphique 153

Chiffre d'affaires, 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.

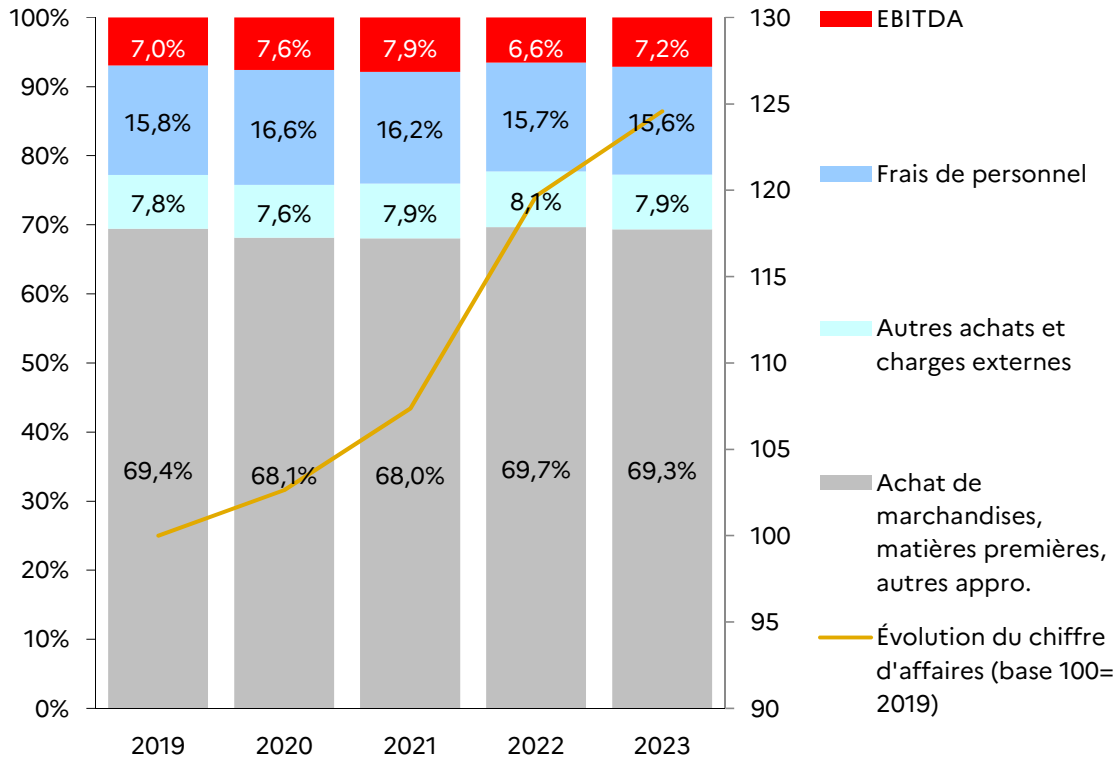
[10] Un grand nombre d'acteurs du secteur ultra-frais proposent désormais dans leur gamme des produits à base végétale. Il n'est pas possible de retraiter cette activité dans les comptes.

8.2.3. Comptes 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 »*.

Graphique 154

Chiffre d'affaires, charges et EBITDA des entreprises laitières productrices de fromages



Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole

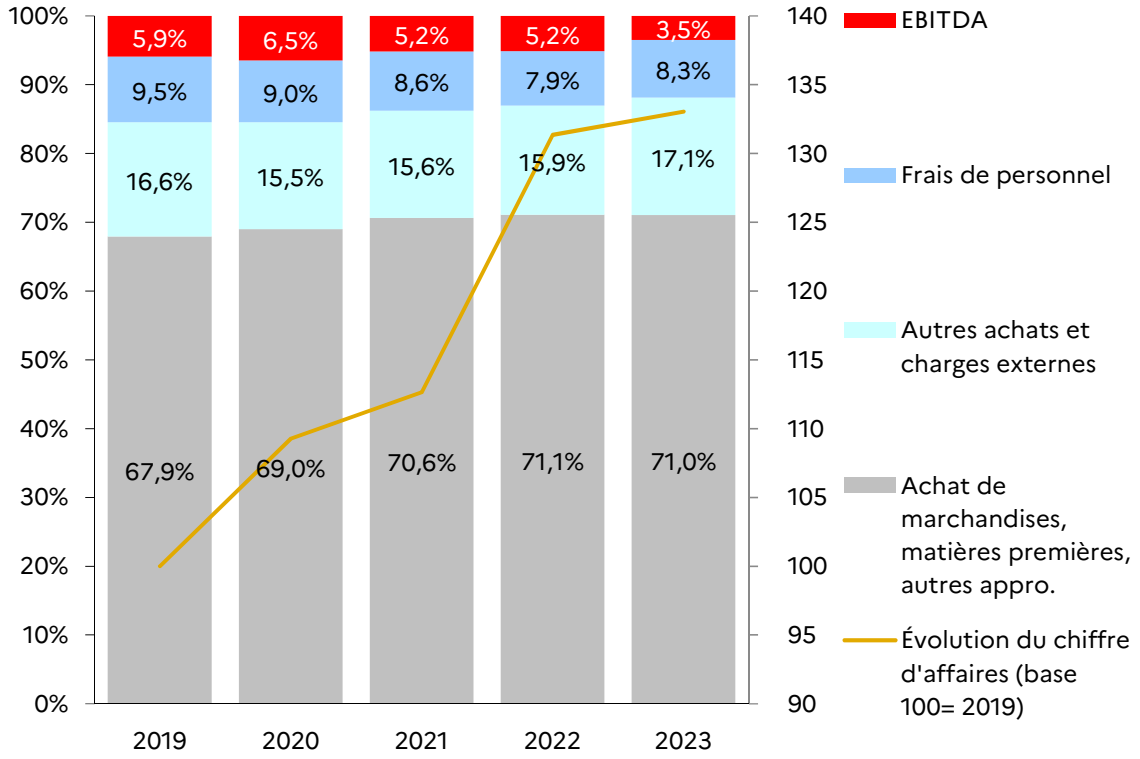
Les résultats sont présentés en pourcentage du chiffre d'affaires, avec également une courbe présentant l'évolution du chiffre d'affaires de l'échantillon en seconde ordonnée.

8.2.4. Comptes 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.]

Graphique 155

Chiffre d'affaires, 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

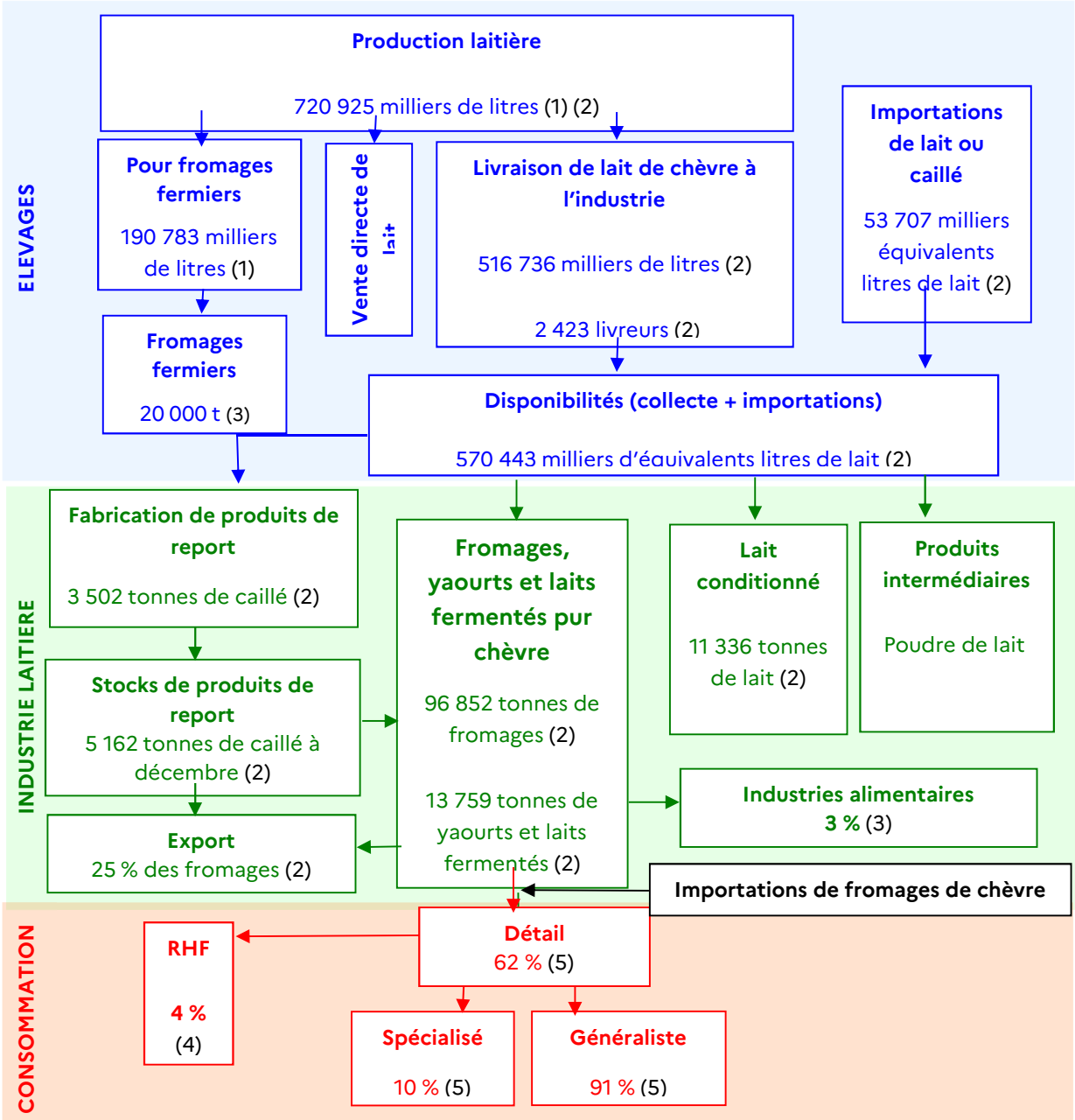
Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE LAITIÈRE CAPRINE

1.1. Cartographie des flux et opérateurs en filière laitière caprine

Schéma 25

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 2024, les entreprises françaises de transformation laitière ont collecté près de 500 millions de litres de lait de chèvre (contre 517 en 2023 et 519 en 2022). Le lait de chèvre est principalement destiné à l'industrie laitière, à hauteur de 72 % de la production totale. 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 2024, environ 25 % de la production française de fromage de lait de chèvre est exportée, essentiellement vers l'UE.

Consommation :

63 % de la production est destinée aux achats au détail, donc 91 % en magasins généralistes (GMS essentiellement).

Selon Kantar Worldpanel, **32 % des achats des ménages en fromages de chèvre 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 9 % des volumes des achats. **Les bûchettes affinées représentent 61 % 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 61 300 t en 2024.

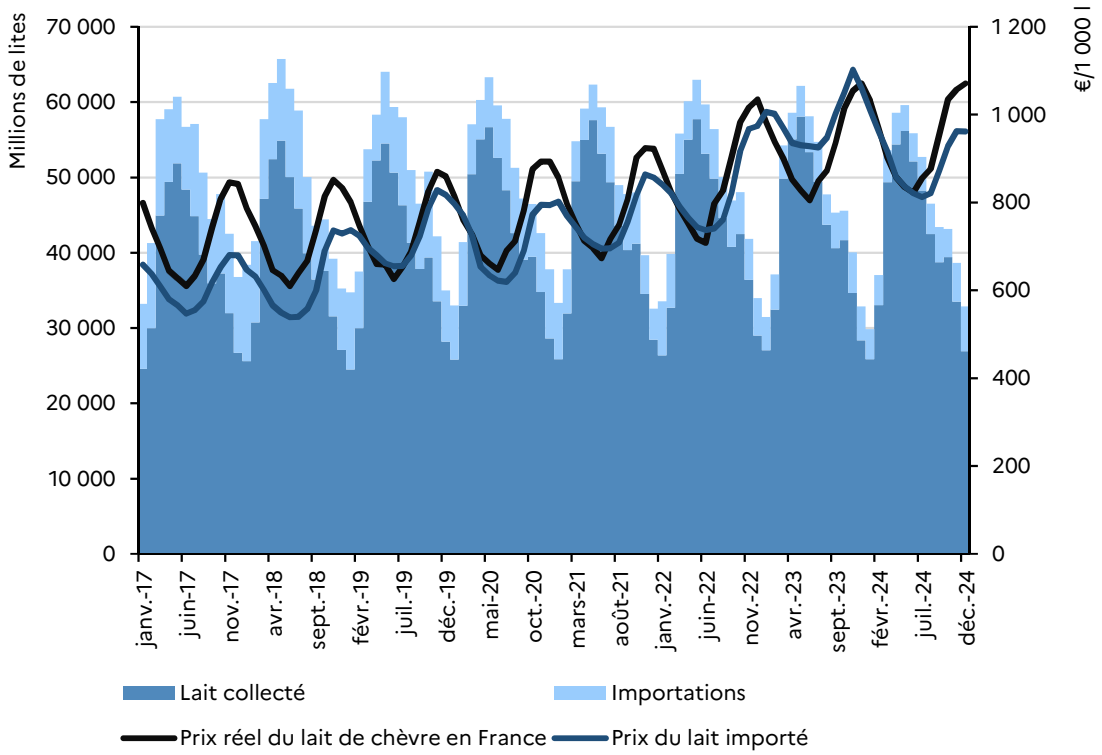
Par ailleurs, les achats de produits ultra-frais de lait de chèvre, et de lait de chèvre liquide conditionné se développent.

La production laitière des chèvres étant saisonnière (Graphique 156) 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 157), 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 2024, 52 millions d'équivalents litres ont été importés.

Graphique 156

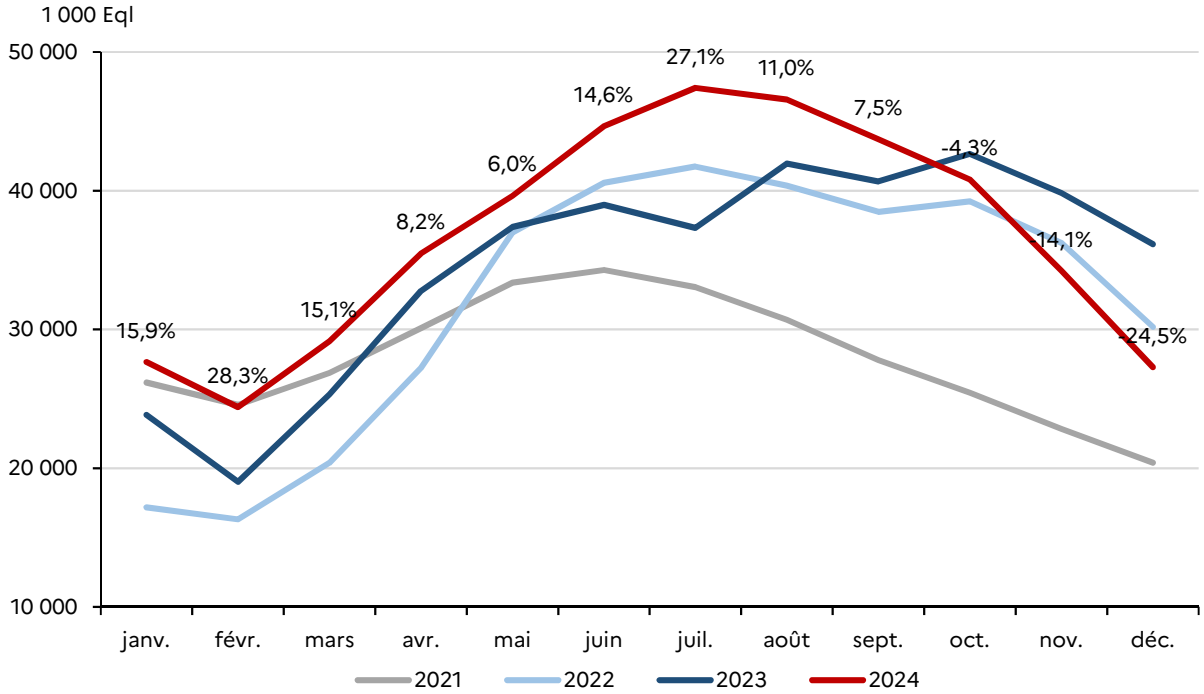
Approvisionnements mensuels en lait de chèvre et évolution des prix du lait de chèvre national et importé



Source : OFPM d'après Enquête Mensuelle Laitière, FranceAgriMer-SSP, Fega.es et Geitenhouderij

Graphique 157

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 importé**s sont diffusés par Fega.es pour l'Espagne, et Geitenhouderij pour les Pays-Bas.

Prix sortie industrie :

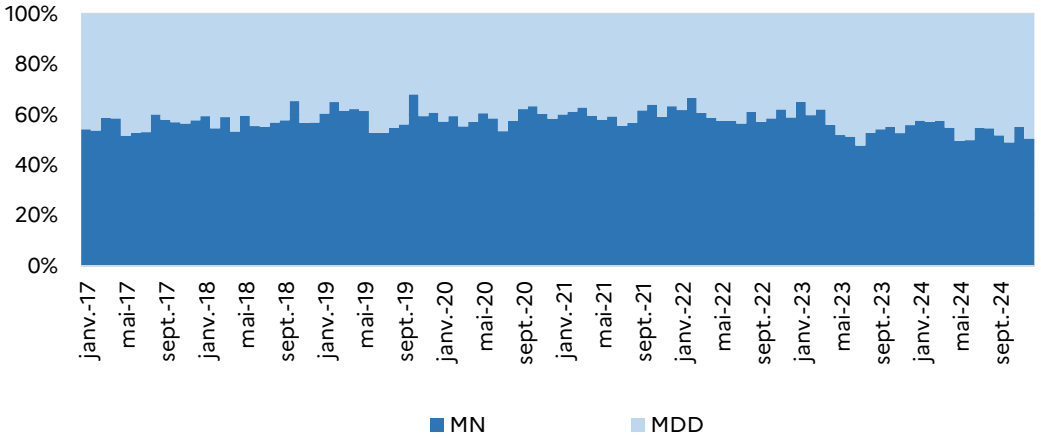
Les prix moyens mensuels des fromages de chèvre de type bûchette affinée, sous marques nationales (MN) et sous marques de distributeur (MDD), sortie industrie laitière pour la GMS, sont fournis par l'Insee pour l'Observatoire. Il ne s'agit pas de prix établis de manière exhaustive sur l'ensemble des 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 (notion de « prix pur », cf. chapitre 1, méthode générale).

Graphique 158

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 réalisée par FranceAgriMer). 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, exprimés en équivalent litre de lait, sont valorisés à un prix du lait importé « composite », évalué à 75 % au prix du lait réel en Espagne, et à 25 % au prix réel aux Pays-Bas. Ces deux pays sont en effet les principaux fournisseurs de la France, et la répartition entre les deux provenances a été évaluée à dire d'experts. Ces prix réels sont diffusés en Espagne par le FEGA et aux Pays-Bas par Geitenhouderij. Cependant, il existe des différences de standards en termes de qualité du lait (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 qu'au prix du mois où le lait a été 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

En 2024, le prix moyen de la bûchette a diminué (- 10 centimes/kg par rapport à 2023) mettant fin à deux années consécutives de hausse. Dans le détail, seule la catégorie marques nationales a connu une diminution de prix moyen (- 1,1 %), alors que celui des marques distributeurs a enregistré une hausse de même ampleur. Parallèlement, les achats de bûchettes par les ménages ont progressé de 3,2 % par rapport à l'année précédente, tirés par la croissance des achats des marques de distributeurs, alors que ceux des marques nationales sont restés stables. En conséquence, **la part de marché des marques nationales dans les achats de bûchettes a continué de reculer en 2024**, passant de 55 % à 53 %, au profit des marques de distributeurs.

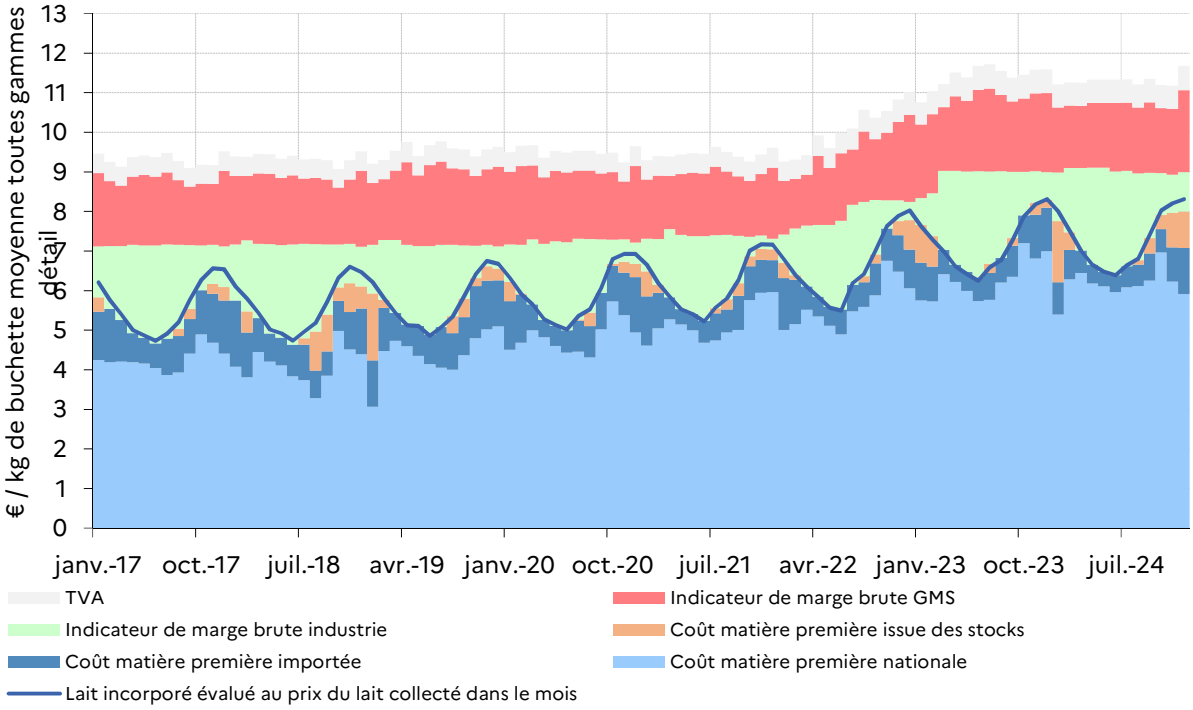
En amont, l'indicateur de **coût d'achat de la matière première globale a maintenu son niveau de 2023, rompant une tendance haussière depuis cinq années.** Toutefois, cette stabilité marque des disparités selon la provenance de la matière première. En effet, le coût de la matière première nationale a perdu 9 centimes/kg comparée à 2023. C'est également le cas pour celui de la matière première importée, enregistrant une baisse similaire par rapport à l'année précédente. **En revanche, le coût de la matière première issue des stocks a augmenté** de 16 centimes/kg sur la même période. Les principaux facteurs explicatifs de ces évolutions sont :

- d'une part, **les disponibilités pour l'industrie laitière ont diminué** par rapport à 2023 en lien avec la **baisse de la collecte nationale de lait de chèvre ainsi que des importations de produits de reports** caprins. Pour compenser ce déficit, **les stocks de produits** de reports ont été davantage sollicités en 2024, plus particulièrement au deuxième semestre. Ces évolutions ont modifié la répartition des sources d'approvisionnement, avec **une hausse de la part du lait issu des stocks** dans la fabrication des bûchettes de chèvre, tandis que les **parts de lait français et importé ont diminué par rapport à 2023**.
- d'autre part, le **prix réel du lait de chèvre français a légèrement progressé en 2024 (+ 1,3 % par rapport à 2023).** Néanmoins, cette hausse reste moins forte que celle observée en 2023 (+ 8,5 %). Ainsi, malgré la revalorisation du prix du lait français, le coût de la matière nationale dans la fabrication des bûchettes a reculé, principalement en raison d'un moindre recours à la collecte nationale par rapport à l'année précédente.
- le prix du lait importé, provenant à hauteur de 75 % d'Espagne et à 25 % des Pays-Bas, a nettement diminué en 2024 par rapport à 2023**.** Conjuguée à la baisse des volumes importés, cette baisse de prix a également entrainé un repli du coût de la matière première importée dans la fabrication des bûchettes

En aval, **la marge brute des industriels a de nouveau progressé en 2024 (+ 8,4 % par rapport à 2023)**. Parallèlement, après deux années de croissance, la marge brute de la GMS s'est nettement contractée par rapport à 2023 (- 10,3 %), ce qui se traduit en 2024 par une baisse du prix au détail.

Graphique 159

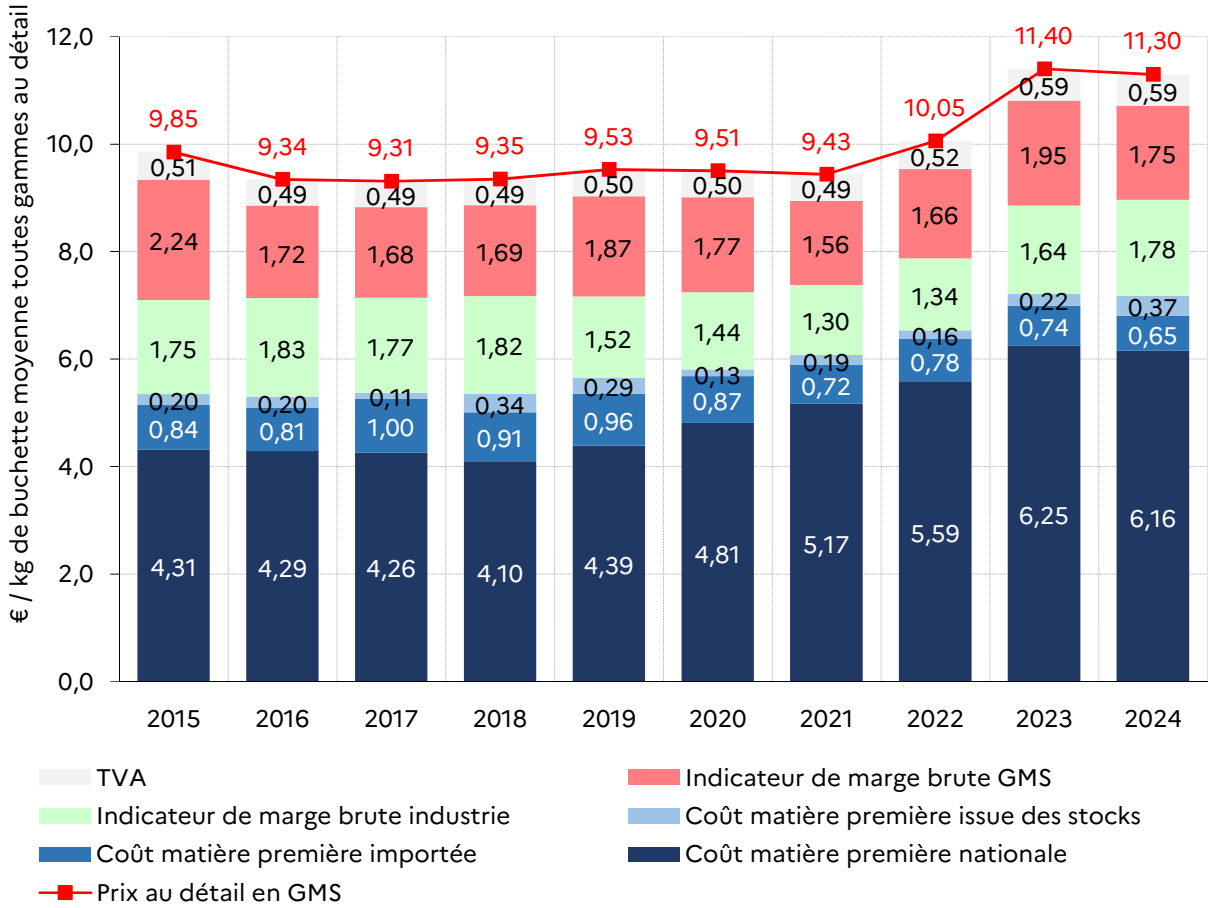
Composition du prix moyen mensuel au détail en GMS des fromages de chèvre de type bûche en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

Graphique 160

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS des fromages de chèvre de type bûche en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

Points 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).

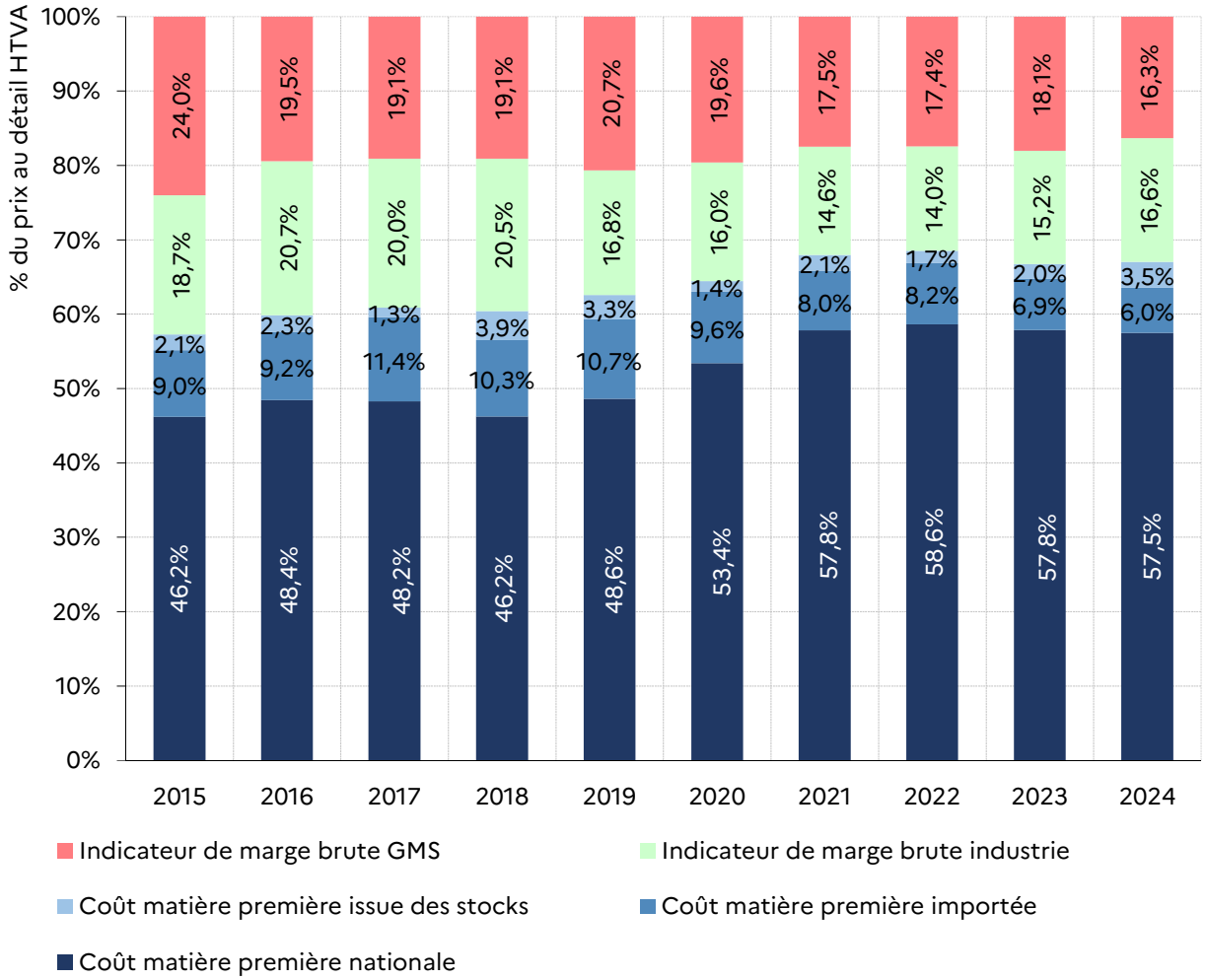
La méthode OFPM annule l'effet d'évolution des parts entre gammes en appliquant la répartition 2024 à l'ensemble de la période (notion dite de prix pur).

Lecture, en 2024 :

- 0,9 % prix au détail
- 10,3 % GMS
+ 8,4 % marge brute industrie
- 0,5 % coût d'achat de la matière première globale

Graphique 161

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS des fromages de chèvre de type bûche en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

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 :

La part du coût de la matière première globale en 2024 (67 %) est légèrement inférieure à celle, avant inflation, de 2021 (68 %). Elle est toutefois supérieure à celle de 2015-2020.

Le constat est identique pour la seule matière première nationale.

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 2010-2023, 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 82 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

En 2023, l'échantillon est de 93 unités, il représente 3 042 exploitations spécialisées une fois extrapolé. La production de lait de chèvre représente 82 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

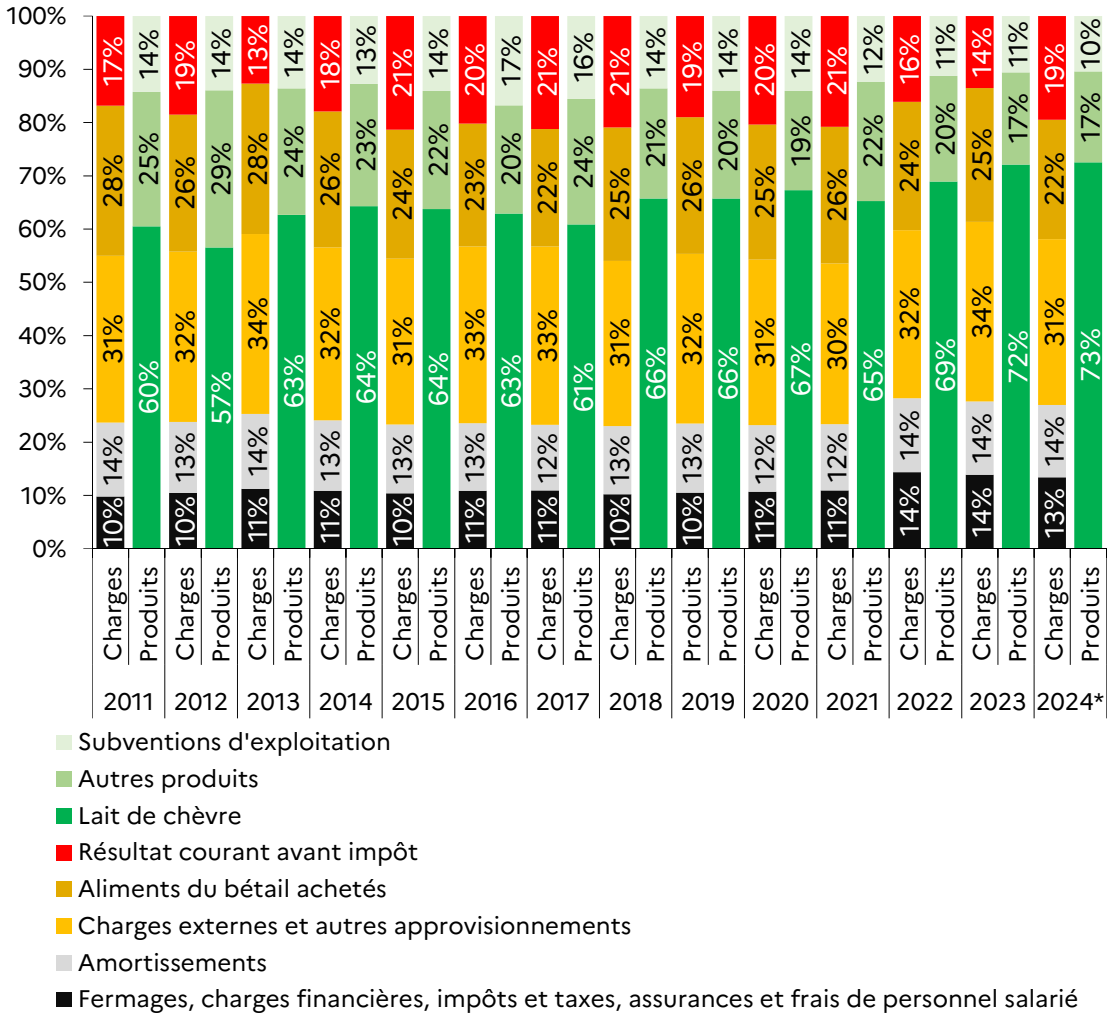
Le poids du résultat courant avant impôt rapporté aux produits varie, sur la période, de 13 % à 21 %. En 2023, il représente 14 % de la totalité du produit courant[1], soit 36 526 € pour 269 034 € de produits. Il est de 23 173 € par travailleur familial.

Les résultats 2024 sont simulés. L'IPPAP lait de chèvre 2024 (Insee) est appliqué au montant du produit brut lait de chèvre 2023 pour calculer la valeur du produit en 2024. L'IPAMPA lait de chèvre (Idele) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des charges externes et autres approvisionnements d'autre part. Cette méthode ne tient donc pas compte des possibles adaptations des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2023. En 2024, le prix du lait de chèvre est en hausse (+ 2 %), alors que le prix de l'aliment et des autres biens et services de consommation sont en diminution (respectivement de - 9 % et - 6 %). Ainsi, le résultat courant avant impôt augmente (+ 46 %).

[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 162

Compte de résultat moyen des exploitations laitières caprines spécialisées



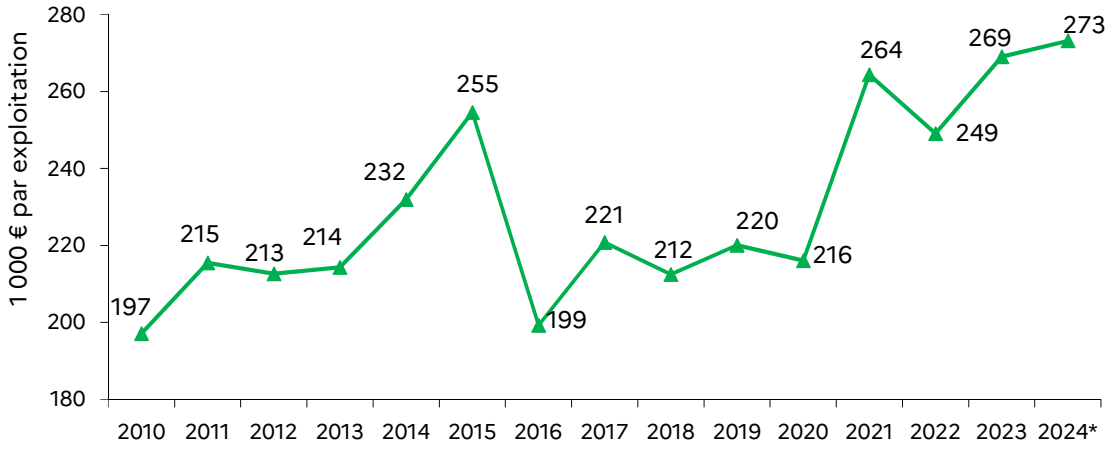
(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2024

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 162 (cf. point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 163

Montant moyen des produits courants par exploitation laitière caprine spécialisée

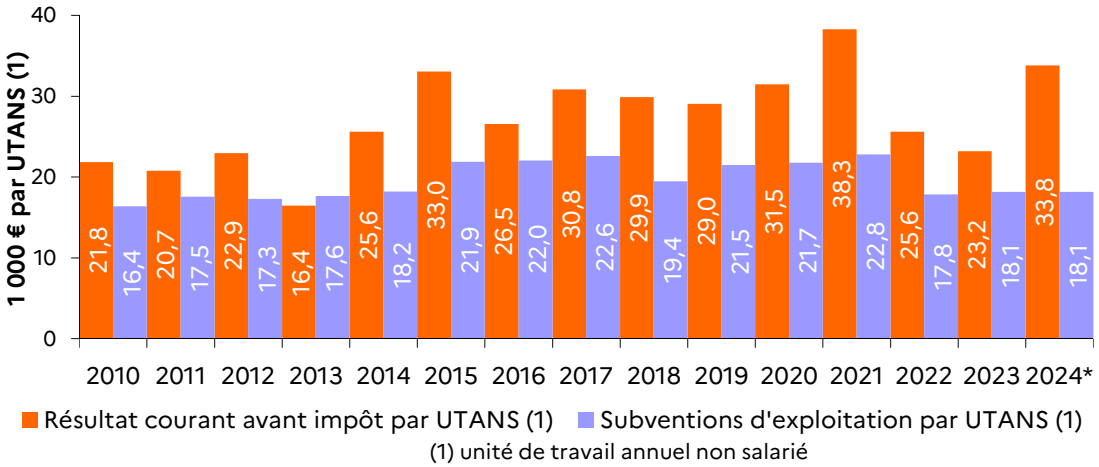


(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2024

Graphique 164

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



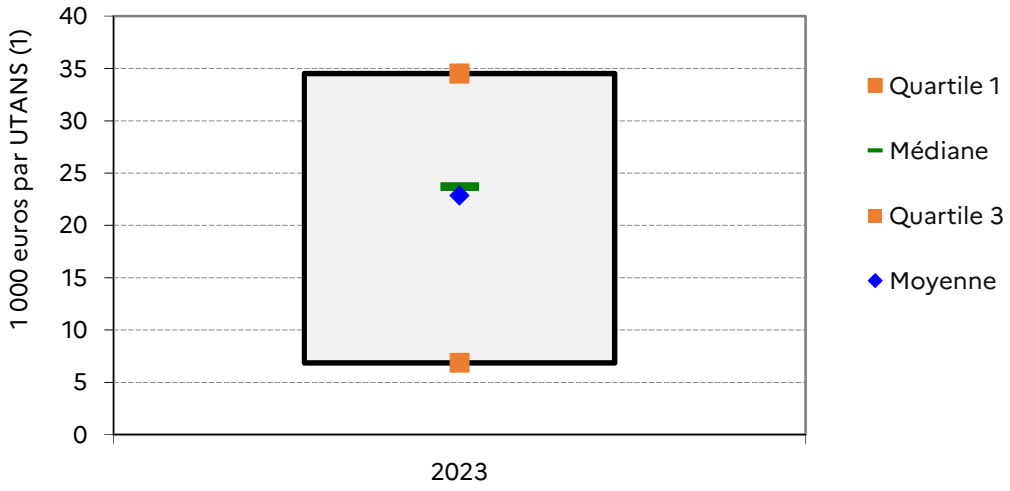
(1) unité de travail annuel non salarié

(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2024

Graphique 165

Dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations laitières caprines spécialisées en 2023



(1) Unité de travail non salarié

Source : Rica (SSP)

Afin de mieux rendre compte de la variété des résultats des exploitations agricoles autour de la moyenne, l'Observatoire publie également des résultats sur la dispersion, ici uniquement pour 2023.

La taille de l'échantillon permet ici de ne présenter que des résultats par quartile en plus de la moyenne et de la médiane (cf. définitions au chapitre 1).

Ainsi, la moitié des exploitations de l'échantillon ont un RCAI/UTANS compris entre 7 000 € et 35 000 € en 2023.

La médiane légèrement supérieure à la moyenne indique que la distribution est assez symétrique autour de la moyenne : il y a presque autant d'exploitations en dessous qu'au-dessus de la moyenne.

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, l'Observatoire a mis en place un groupe de travail spécifique à cette question. Il s'est réuni à quatre reprises depuis décembre 2022.

Il est ressorti de ces travaux le fait de présenter des résultats sans charges supplétives[2], 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'estimation, pour la campagne 2024, exprimée 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). Les exploitations de ce réseau 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 75 % 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 25 % 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 166 est le prix réel, toutes primes confondues.

De 2019 à 2023, dans le système ***« Laitiers Spécialisés »***, l'ensemble des charges est en hausse (+ 20 % sur 4 ans). Si la hausse est plus modérée jusqu'en 2021, elle a été plus forte en 2022 comme en 2023 (+ 8 %). L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) augmente de 18 % sur la période grâce à la hausse du prix du lait. Le solde disponible est de 233 € pour 1 000 litres en 2023, en hausse de 6 % après deux années de baisse consécutive. C'est le solde disponible le plus élevé de la période observée.

En 2024, le total des charges estimé est en légère hausse de 3 %. Les charges d'aliments achetés et d'approvisionnement des cultures (engrais principalement) sont en recul (respectivement de 4 % et 8 %). En parallèle d'autres charges augmentent comme le prix de l'électricité (+ 22 %), l'entretien du matériel (+ 11 %) ainsi que les fermages (+ 11 %).

L'ensemble des produits augmente en 2024 de 2 % dans le système ***« Laitiers Spécialisés »***, malgré un prix moyen du lait qui reste stable (+ 1 %). Quant à eux, le montant des aides et des produits joints augmente respectivement de 4 % et 5 %.

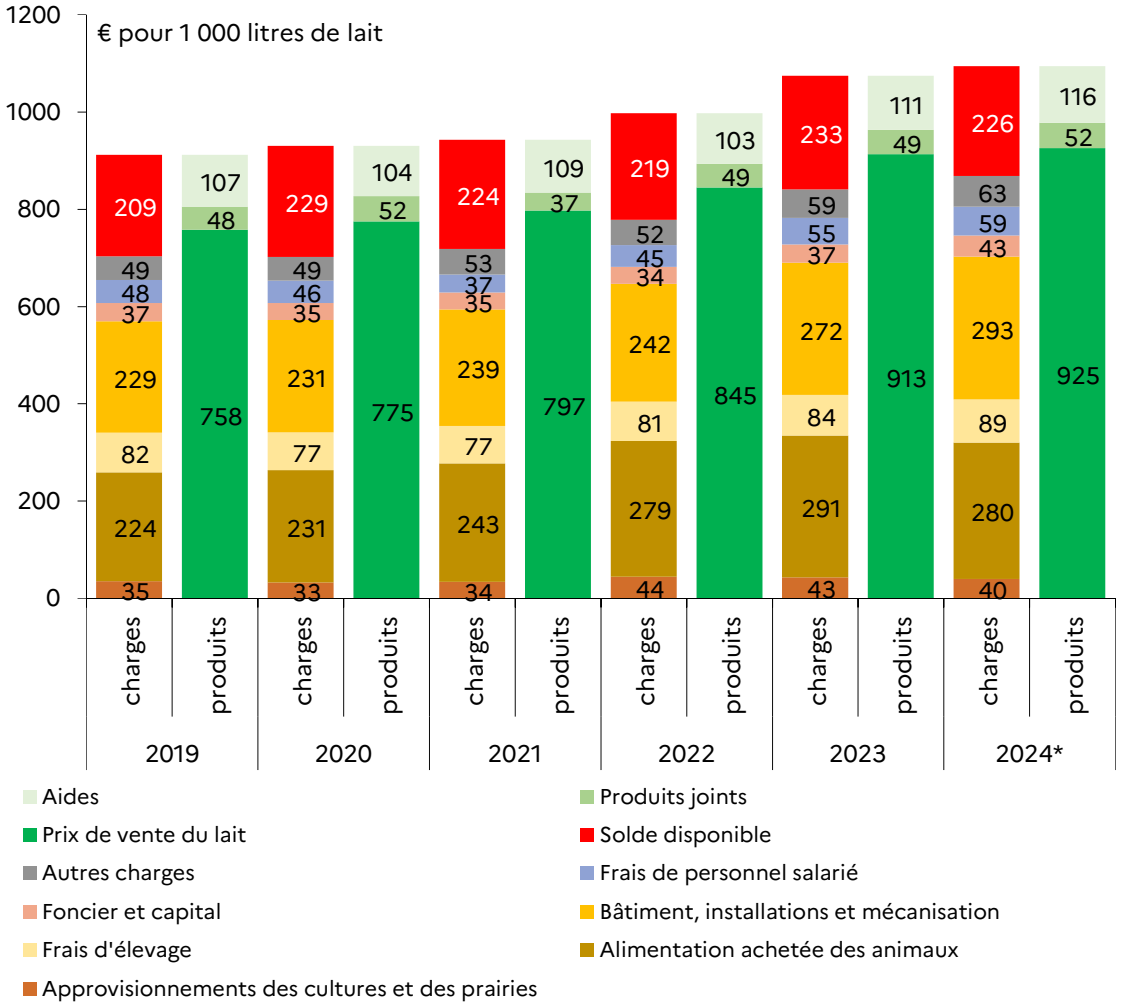
La météo pluvieuse de 2024 impacte la production des chèvres et la qualité des fourrages. Toutes les régions et tous les systèmes alimentaires sont impactés, en pâturage ou affouragement en vert, les « lancements de campagne » ont été retardés et les fauches ont été souvent récoltées à un stade très avancé. Une baisse des livraisons de 5 % a été estimée, bien qu'elle risque d'être plus conséquente dans certaines exploitations.

[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.

Au final, après une année de hausse, le solde disponible diminue de 3 % par rapport à 2023, pour se fixer à 226 € pour 1 000 litres de lait.

Graphique 166

Solde disponible du système de production laitière caprine spécialisée de 2019 à 2024*



(*) 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 publie les indicateurs de coûts de production tels que définis par l'Idele, sans en commenter les résultats.

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 non-salarié.

Cette estimation, pour la campagne 2024, 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).

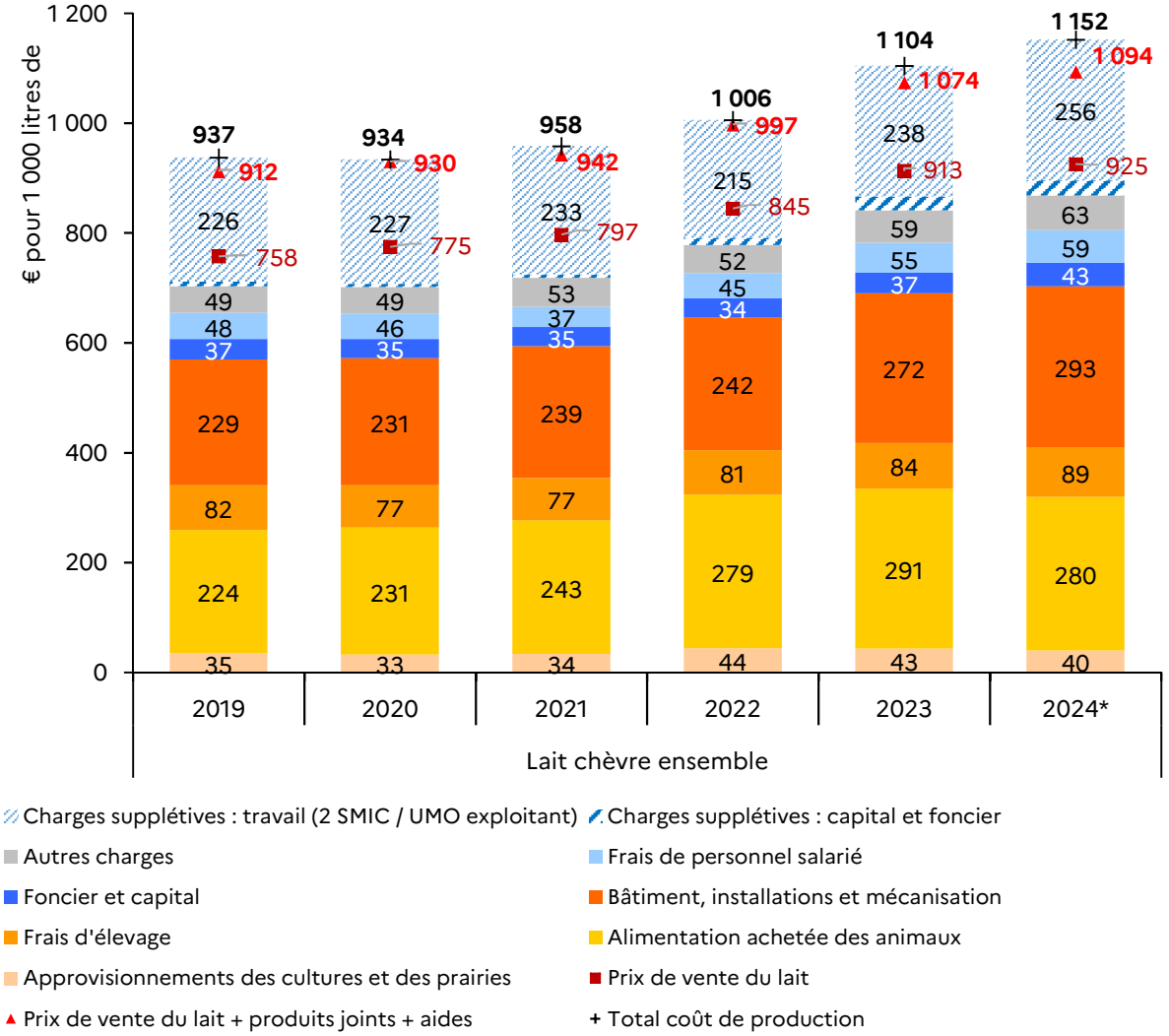
Cette approche en coût de production, contrairement à l'approche comptable du Rica, prend en compte une rémunération forfaitaire des facteurs de production fournis par l'exploitant :

- 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.

Graphique 167

Coût de production du système de production laitière caprine spécialisée de 2019 à 2024*



(*) estimation

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

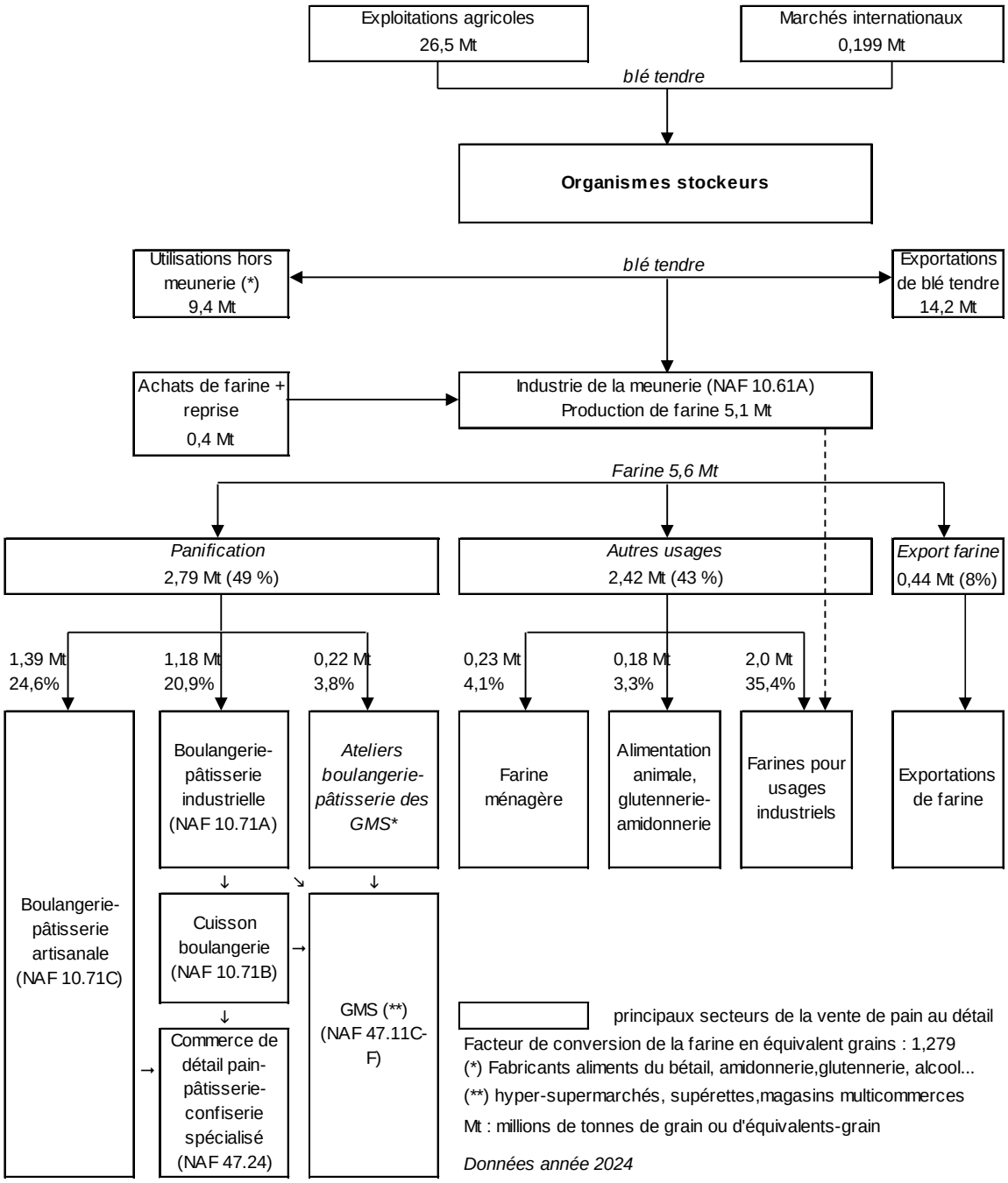
Section 7 – Pain

Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE BLE TENDRE FARINE PAIN

Schéma 26

Cartographie des flux de blé tendre issus de la collecte française et des échanges de grains dans la filière blé tendre - farine - pain (en équivalent grains) en 2024



Source : États déclaratifs FranceAgriMer

Cultivé sur 4,7 Mha en moyenne au cours des cinq dernières campagnes (source FranceAgriMer), le blé tendre est la principale céréale produite en France : le volume de production s'établit en moyenne sur les cinq récoltes 2019 à 2023 à 34 Mt. La campagne commerciale du blé tendre s'étend du 1er 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.

Chaque année, environ **la moitié des disponibilités en blé tendre est exportée**, principalement vers les **pays tiers**, les volumes restants étant **utilisés sur le territoire national**. La quasi-totalité du blé tendre consommé en France est produite localement, les importations représentant à peine 1 % de la production nationale.

Le secteur de **la meunerie** transforme environ **5 Mt** de blé tendre par an en farine, dont la moitié est destinée à la **panification.** La panification est réalisée majoritairement par les boulangeries-pâtisseries artisanales (**24,6 %**) et par l'industrie (**20,9 %**), dans une moindre mesure par les **GMS** (**3,8 %**).

La boulangerie artisanale reste dynamique, avec environ 30 000 magasins[1] en 2021, réalisant près de la moitié de la panification française. C'est le seul produit suivi par l'observatoire pour lequel la vente au détail en GMS n'est pas largement majoritaire et c'est donc également le seul pour lequel la vente au stade artisanal est prise en compte.

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 l'Observatoire 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 céréalières 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 ;

[1] Source Insee, code APE 1071 C

- **les prix « FOB » (*Free On Board*) » :** c'est-à-dire après chargement des marchandises à bord des navires pour l'exportation.

Les marchés à terme constituent une autre source d'information sur les prix de la matière première pour les opérateurs des filières des céréales. Pour le blé tendre, la référence est 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 2013[2] du rapport de l'Observatoire.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DU PRIX DE LA BAGUETTE

En 2024, le prix moyen au détail de la baguette courante tous circuits poursuit sa hausse, mais moins fortement qu'en 2023 (Graphique 165).

Le prix moyen du blé tendre est 218 €/t en 2024[3]. Après avoir chuté en 2023 (246 €/t en 2023 après un niveau de 342 €/t en 2022), il se situe entre ses niveaux de 2020 (195 €/t) et 2021 (241 €/t), dans un contexte de normalisation des flux en mer Noire et de concurrence persistante des origines russes à l'export. Cette stabilisation relative masque toutefois une forte variabilité intra-annuelle, liée aux tensions géopolitiques et aux aléas climatiques mondiaux.

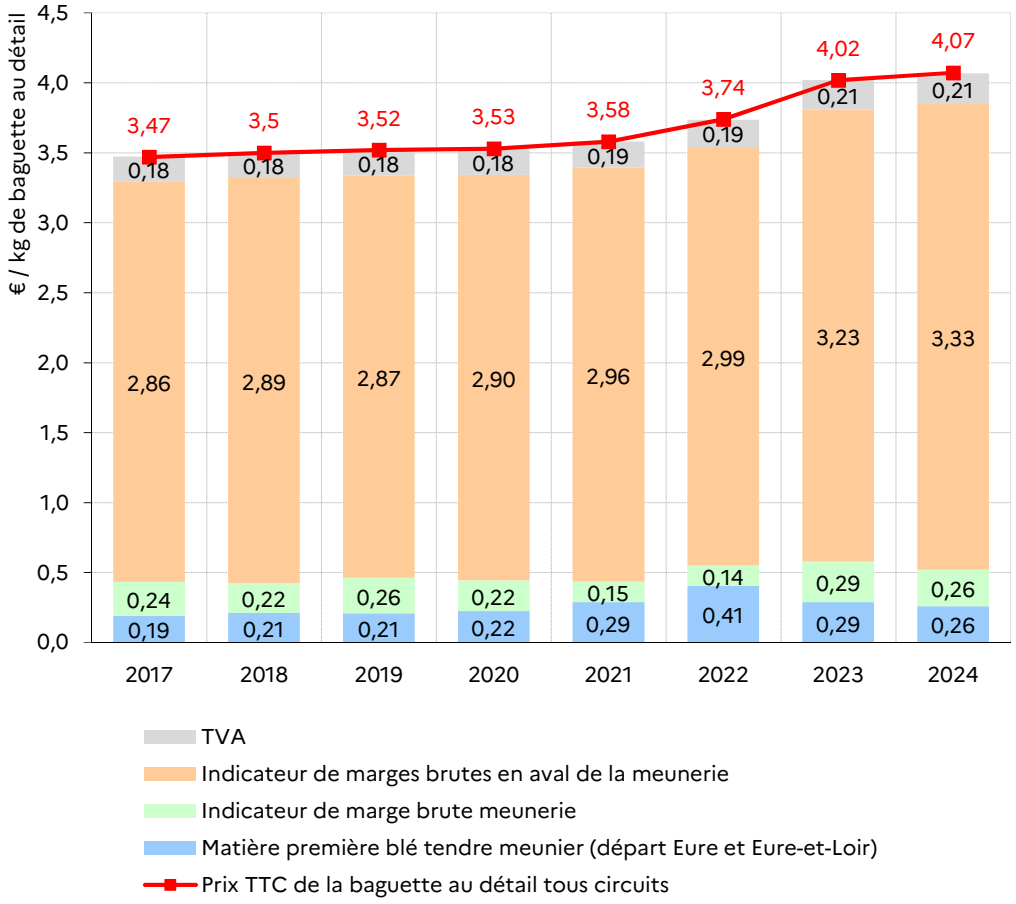
Sous l'effet du recul des cours du blé, la part de la matière première dans le prix de la baguette diminue légèrement en 2024, revenant à un niveau inférieur à ceux observés pendant la période inflationniste de l'automne 2021 à fin 2023. (Graphique 169). Elle revient au niveau de 6 à 7 % relevé par l'observatoire avant l'inflation. La baguette est, de loin, le produit suivi par l'Observatoire pour lequel cette part est la plus faible (elle est de l'ordre de 45 % en moyenne pour la trentaine de produits suivis).

La marge brute de la meunerie a doublé en 2023, après avoir été au plus bas de la période étudiée en 2021 et 2022. En 2024, elle diminue de 10 %. En aval de la meunerie, la marge brute agrégée progresse encore légèrement (+ 2 %), mais sa part dans le prix au détail demeure stable (Graphique 168).

[2] https://www.franceagrimer.fr/content/download/28098/248739/file/Rapportparlement2013.pdf
[3] Prix rendu Rouen (Source : FranceAgriMer)

Graphique 168

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).

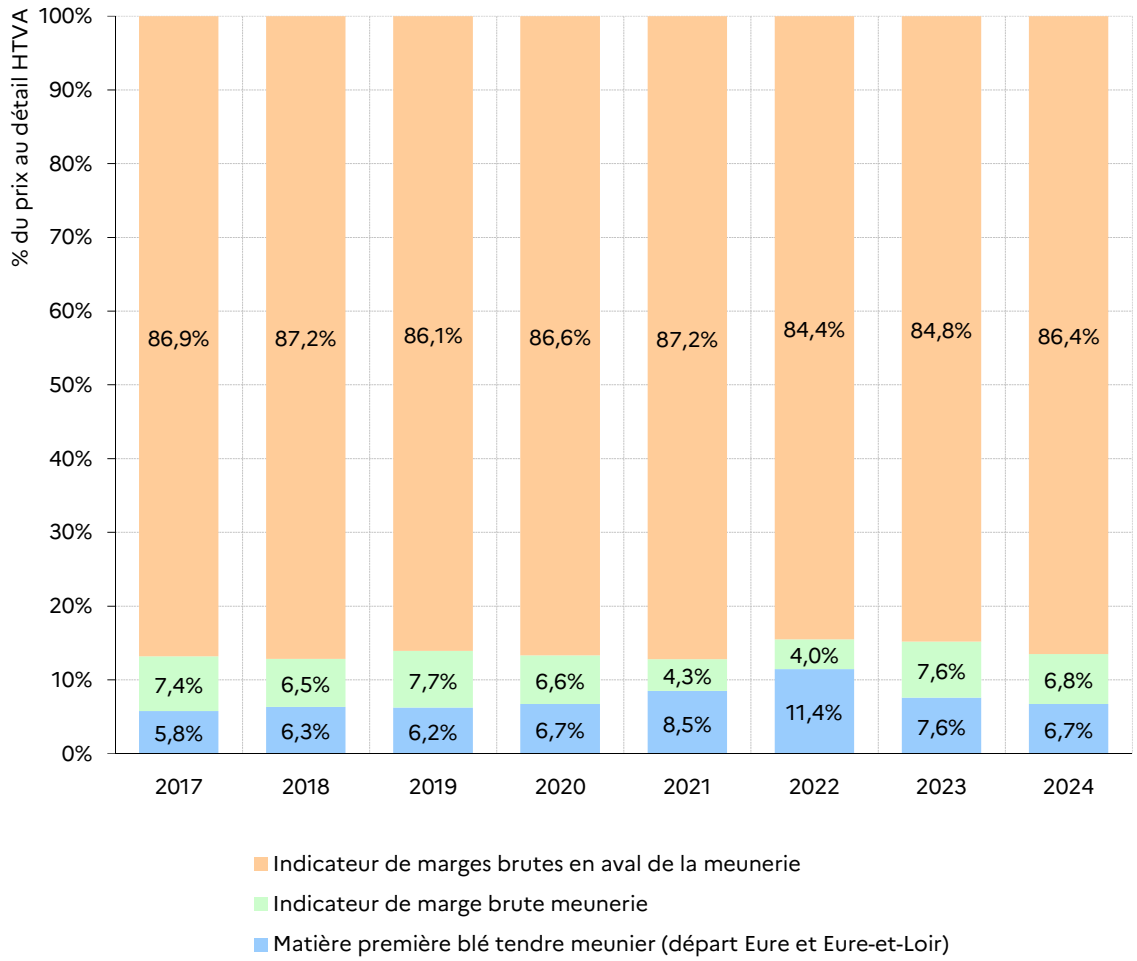
Lecture :

En 2024 :

- Augmentation du prix au détail de 1,2 %, malgré la baisse des coûts amont ;
- Recul du coût de la matière première à 0,26 €/t, niveau inférieur à la période 2021-2023, mais qui reste supérieur à la période 2018-2020.
- diminution de 10 % de la marge brute de la meunerie ;
- Nouvelle hausse la marge brute en aval de la meunerie.

Graphique 169

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).

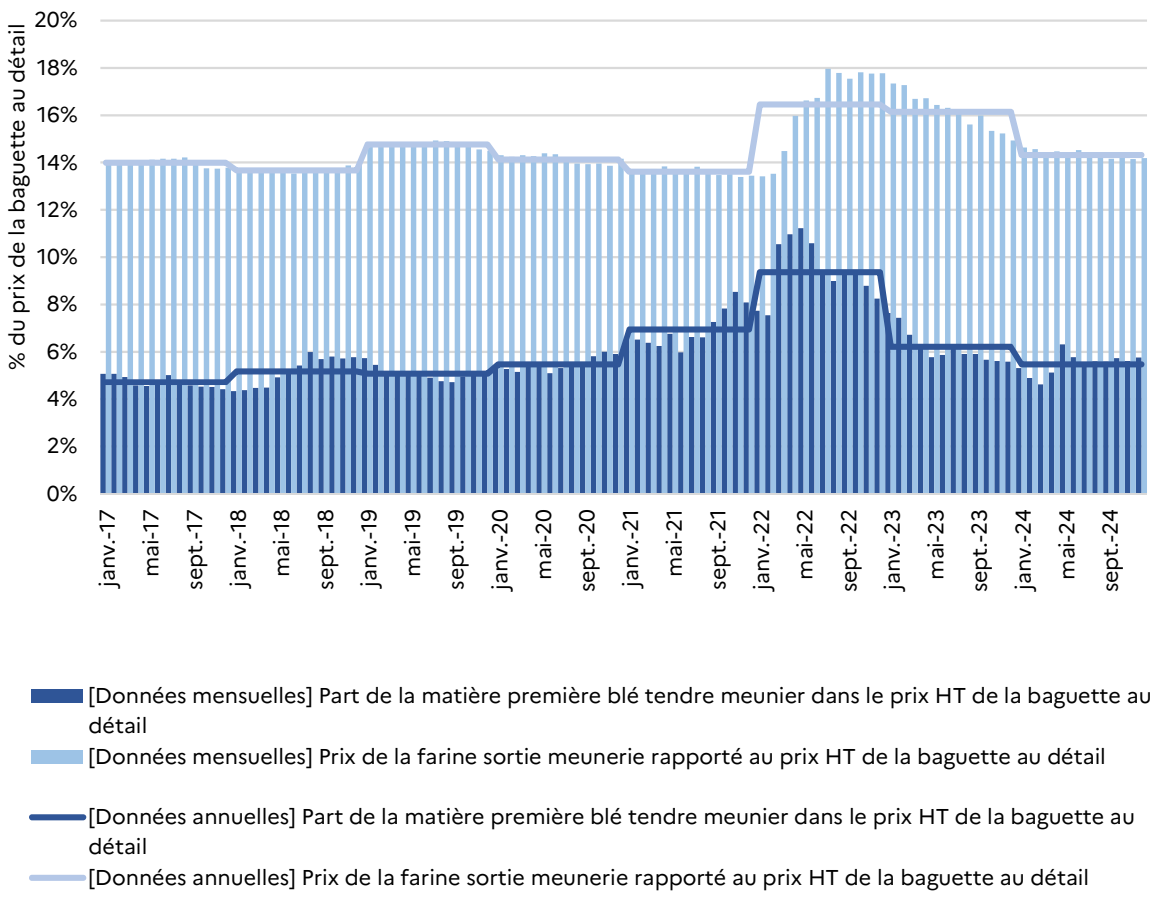
Lecture :

- En 2024, la part de la matière première blé tendre dans le prix HT de la baguette recule à 6,7 %, retrouvant son niveau de 2020, après un pic à 11,4 % en 2022 lié à la forte hausse du prix du blé ;
- La part de la marge brute de la meunerie (en diminution de 2017 à 2022) baisse à nouveau après s'être redressée en 2023.

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

Graphique 170

Part de la matière première blé tendre et de la farine dans le prix HT de la baguette au détail



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

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES DE BLÉ TENDRE, SOLDE DISPONIBLE ET COÛT DE PRODUCTION DU BLÉ TENDRE

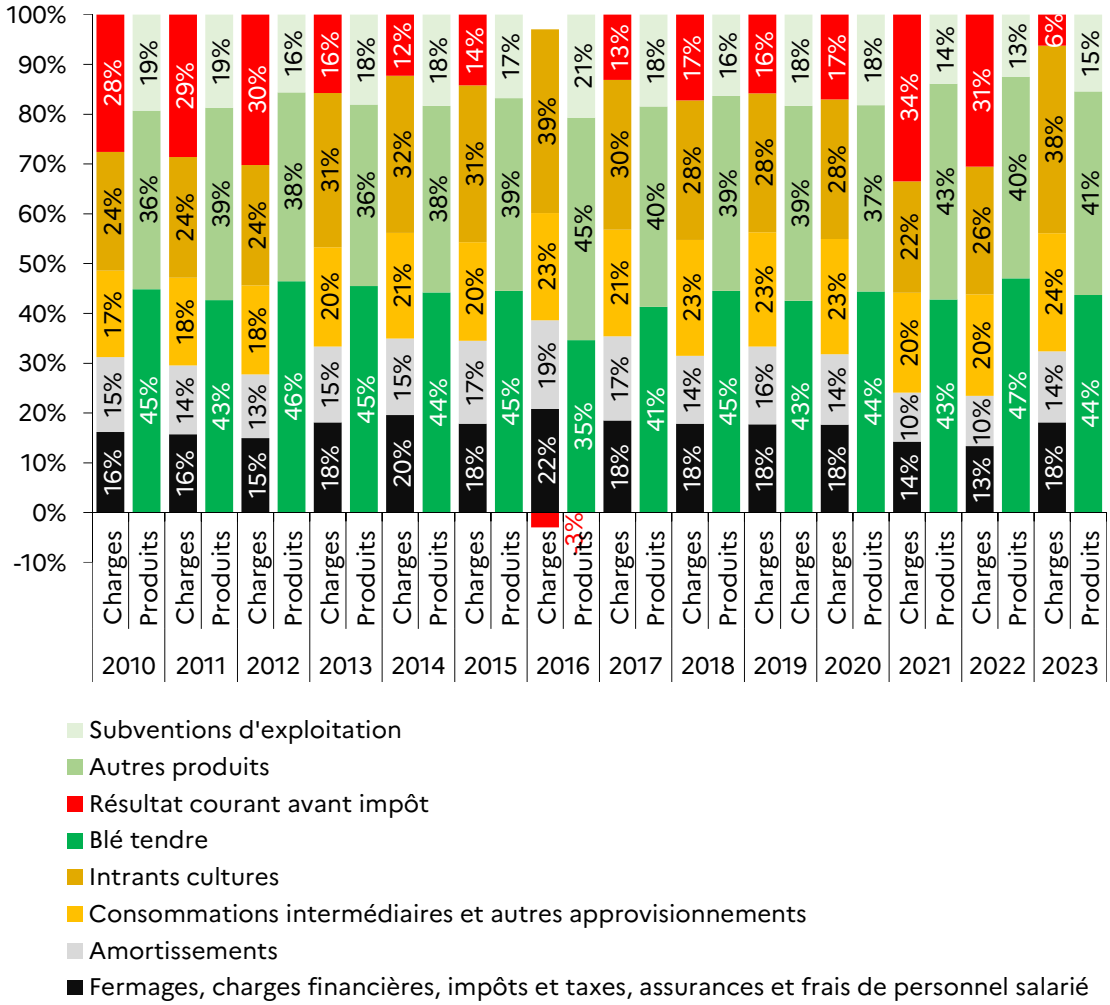
4.1. Compte de résultat des exploitations productrices de blé tendre

Sur la période 2010-2023, 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 2023, le résultat net des exploitations agricoles productrices de blé tendre est en très forte baisse après deux années de résultats très élevés. Cette baisse est essentiellement due à la combinaison de la diminution du prix du blé et de la hausse des charges d'intrants pour cultures. En dehors de l'année exceptionnellement mauvaise de 2016, c'est le moins bon résultat net de la période 2010-2023. Alors que 2021 et 2022 étaient les deux meilleures. Les résultats des exploitations sont ainsi soumis à une très forte volatilité depuis 2021 (Graphique 173).

Graphique 171

Structure du compte de résultat moyen des exploitations productrices de blé tendre

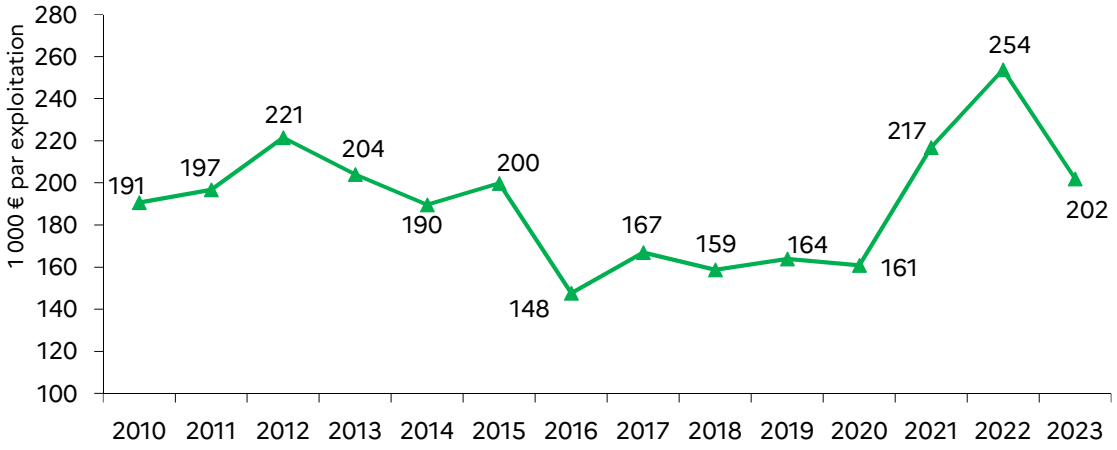


Source : Rica (SSP)

Le résultat courant avant impôt sert notamment à la rémunération du chef d'exploitation et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales. Ces éléments ne sont pas inclus dans les frais de personnel salarié présentés sur le Graphique 171 (cf. point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 172

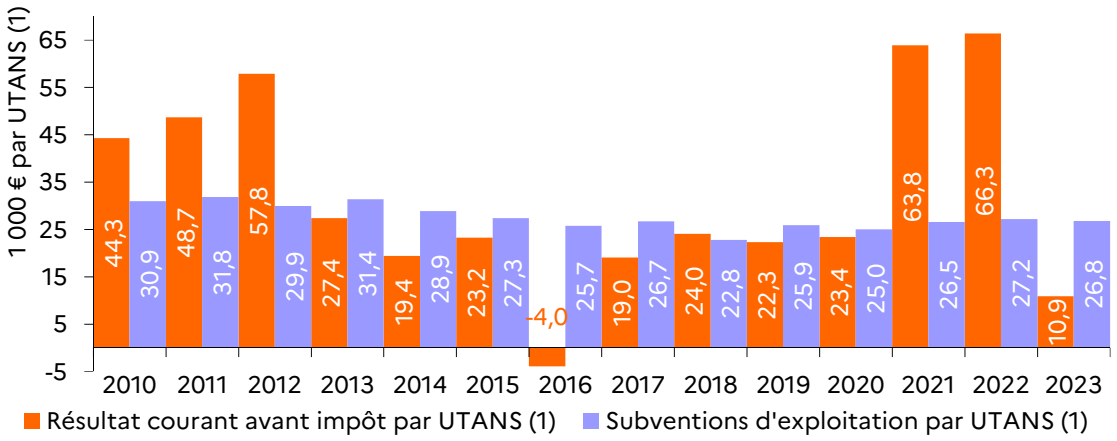
Montant moyen des produits courants[4] par exploitation productrice de blé tendre



Source : Rica (SSP)

Graphique 173

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations productrices de blé tendre



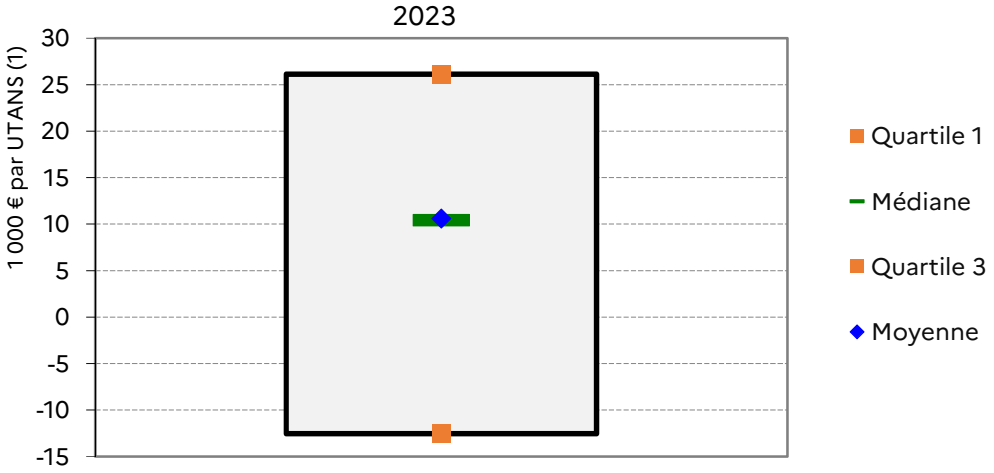
(1) unité de travail annuel non salarié

Source : Rica (SSP)

[4] L'ensemble des produits courants comprend les produits d'exploitation (y compris les subventions d'exploitation) et les produits financiers courants mais ne comprend pas les produits exceptionnels.

Graphique 174

Dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations productrices de blé tendre en 2023



(1) Unité de travail non salarié

Source : Rica (SSP)

Afin de mieux rendre compte de la variété des résultats des exploitations agricoles autour de la moyenne, l'Observatoire publie également des résultats sur la dispersion, ici uniquement pour 2023.

La taille de l'échantillon ne permet ici de ne présenter que des résultats par quartile en plus de la moyenne et de la médiane (cf. définitions au chapitre 1).

Ainsi, la moitié des exploitations de l'échantillon ont un RCAI/UTANS compris entre - 13 000 € et + 26 000 € en 2023. La médiane égale à la moyenne montre que la distribution est symétrique autour de la moyenne : il y a autant d'exploitations en dessous qu'au-dessus de la moyenne.

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 quatre reprises depuis décembre 2022.

Il est ressorti de ces travaux le fait de présenter des résultats sans charges supplétives[5], 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.

[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.

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 près de 40 % de la production française de blé tendre.

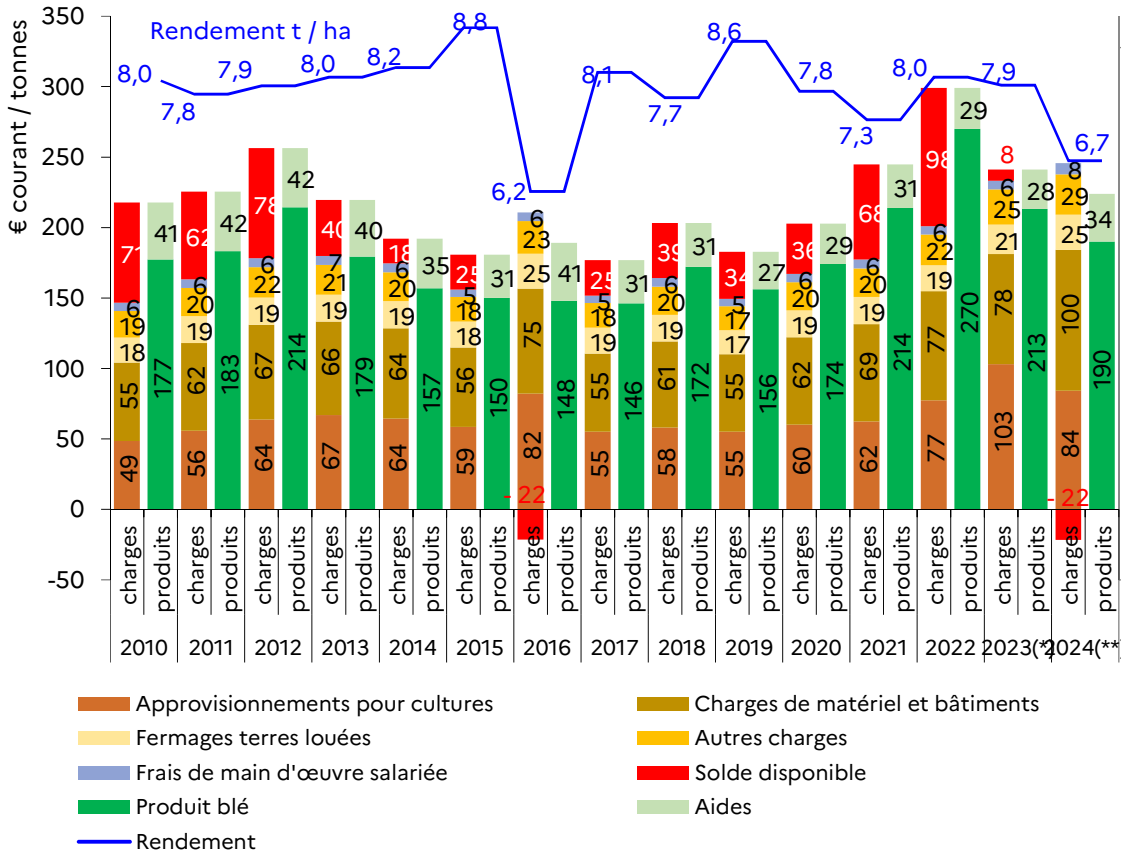
Les données 2023 sont provisoires car calculées à partir d'un nombre d'observations réduit de l'échantillon de base (environ la moitié). Les données 2024 sont prévisionnelles car issues d'extrapolations des données des années précédentes et d'observations sur le terrain. Le prix du blé figurant sur le Graphique 175 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 2023, après une année 2022 record, la diminution des prix (- 21 %), couplée à l'augmentation des charges, avec au premier lieu le prix des approvisionnements pour culture (+ 33 %) entraîne une forte dégradation du solde disponible (- 92 %). Cette diminution du solde disponible continue en 2023 ; le prix diminue à nouveau (- 11 %), alors que l'ensemble des charges continue d'augmenter (+ 5 %). Au final, le solde disponible continue de diminuer et redevient même négatif (- 22 €/tonne), c'est le plus faible de la période observée depuis 2016.

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.

Graphique 175

Solde disponible du blé tendre (2010-2024)**



* : 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 établis par Arvalis.

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.

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.

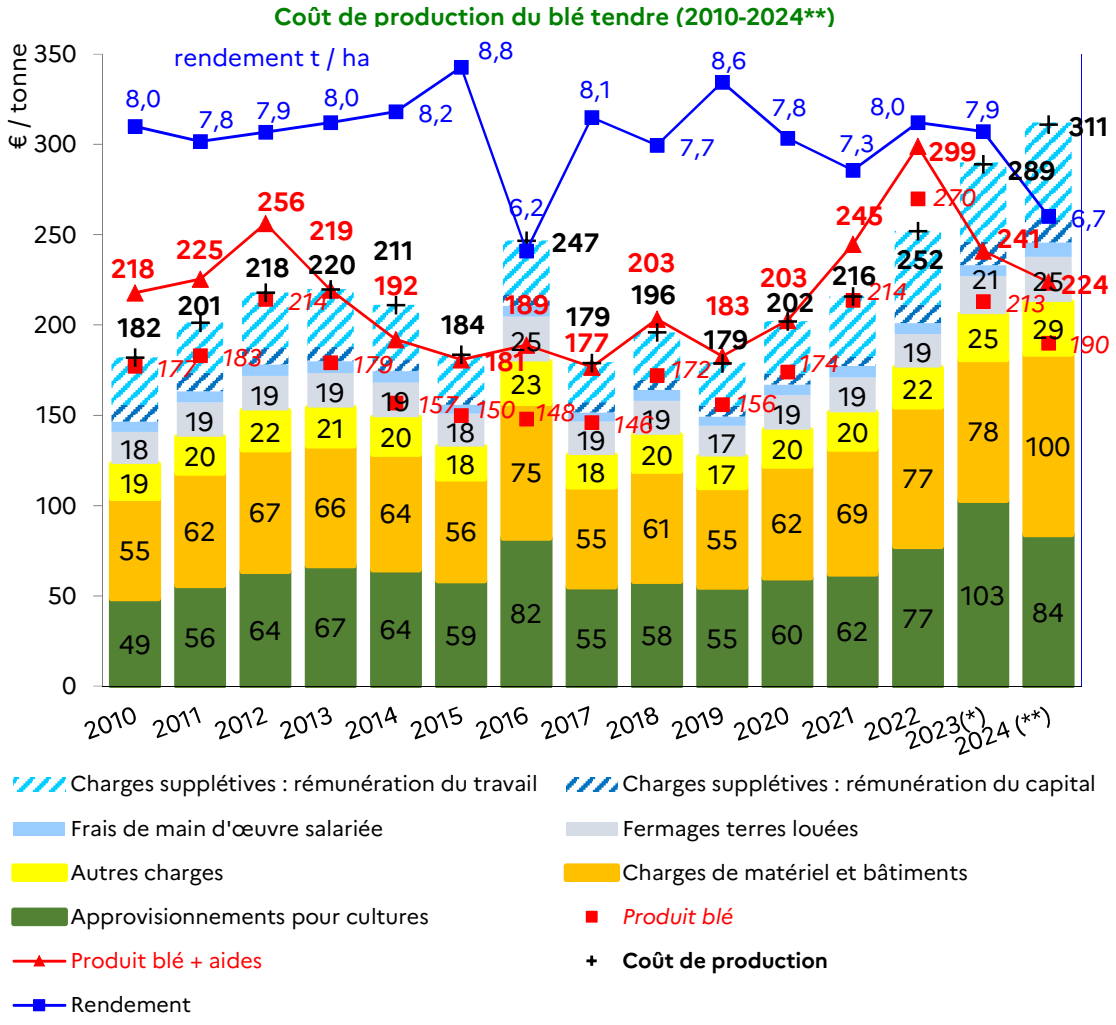
Le coût de production présenté ici intègre :

- **une rémunération standard pour le travail des exploitants à hauteur de la rémunération nette d'un chauffeur de tracteur qualifié niveau III, échelon 12 soit environ 2 SMIC nets (depuis 2022, 1,2 auparavant),**
- 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 176, 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.

Graphique 176



* : 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

Les comptes des entreprises de meunerie (code NAF 10.61 A) utilisés sont ceux déposés aux greffes des tribunaux de commerce et publiés sur la base Diane (Moody's). 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 :

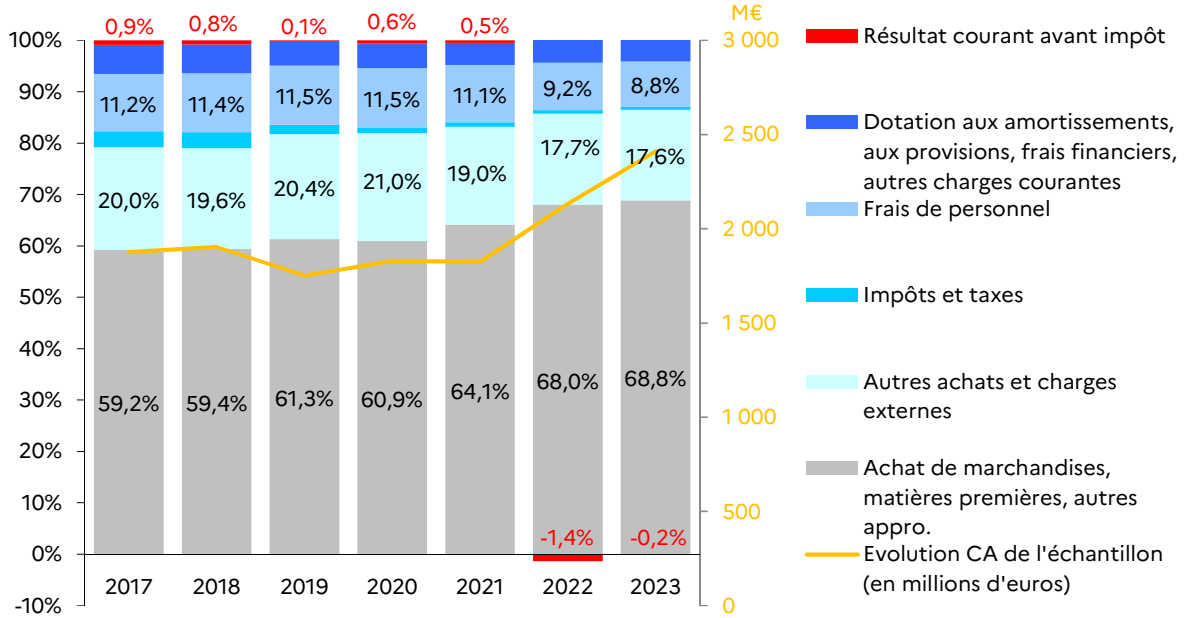
Selon les années, l'échantillon présenté est composé de 67 entreprises (2022) à 100 entreprises (2018). En 2023, il est de 68 entreprises. Le chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon représente, en 2022, 48 % du chiffre d'affaires du secteur (Ésane, 2022). La production vendue de biens de 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 environ 60 % des produits totaux en 2017 et 70 % en 2023. En 2023, ce poste augmente de 14 % en valeur par rapport à 2022.

Malgré une hausse du taux de marge nette (RCAI/CA) de l'échantillon par rapport à 2022, il reste négatif en 2023 (- 0,2 %). La hausse du chiffre d'affaires n'a pas permis de couvrir la hausse des différents postes de charges avec en premier lieu les achats de marchandises et de matières premières. C'est la deuxième année consécutive de résultat courant avant impôt négatif.

Graphique 177

Charges et résultat des entreprises du secteur de la meunerie
(en % du chiffre d'affaires)



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. Comptes des entreprises du secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche

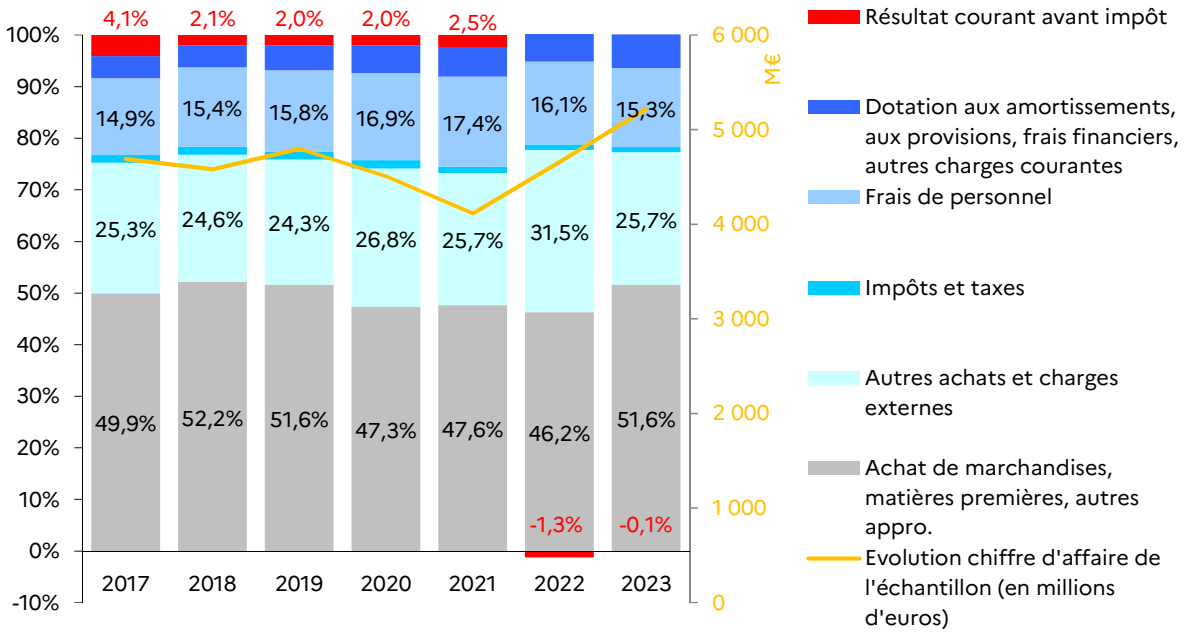
Le secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche regroupe les entreprises dont l'activité principale est *« la fabrication à caractère industriel de pains, de viennoiseries (croissants par exemple), de pâtisseries fraîches et de gaufres et crêpes fraîches (y compris surgelées) 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 120 entreprises (2022) à 149 entreprises (2017). Il est de 122 entreprises en 2023. Le chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon représente, en 2022, 41 % du chiffre d'affaires du secteur (Ésane, 2022). 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 178), le poste « marchandises, matières premières et approvisionnements » représente de 46 % des charges totales en 2022 à 52 % en 2018 et en 2023. Le taux de marge nette (RCAI/CA) de l'échantillon varie de - 1,3 % du total des produits en 2022 à 4,1 % en 2017. Ce taux est en hausse en 2023, bien qu'il reste très légèrement négatif (- 0,2 %). C'est le deuxième résultat courant le plus bas sur la période étudiée. La hausse du chiffre d'affaires (+ 12 %) n'a pas permis de couvrir la hausse des charges, dont les « achats de marchandises et de matières premières » (+ 25 %). Notons tout de même la baisse des « autres charges et charges externes » (- 9 %) dans lequel on retrouve les dépenses d'énergie.

Graphique 178

Charges et résultat des entreprises du secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche (en % du chiffre d'affaires)



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 de boulangerie-pâtisserie ont comme source le Centre national de gestion agréé interprofessionnel de France).

À partir de 2021, le total de la production vendue est donné sans détail.

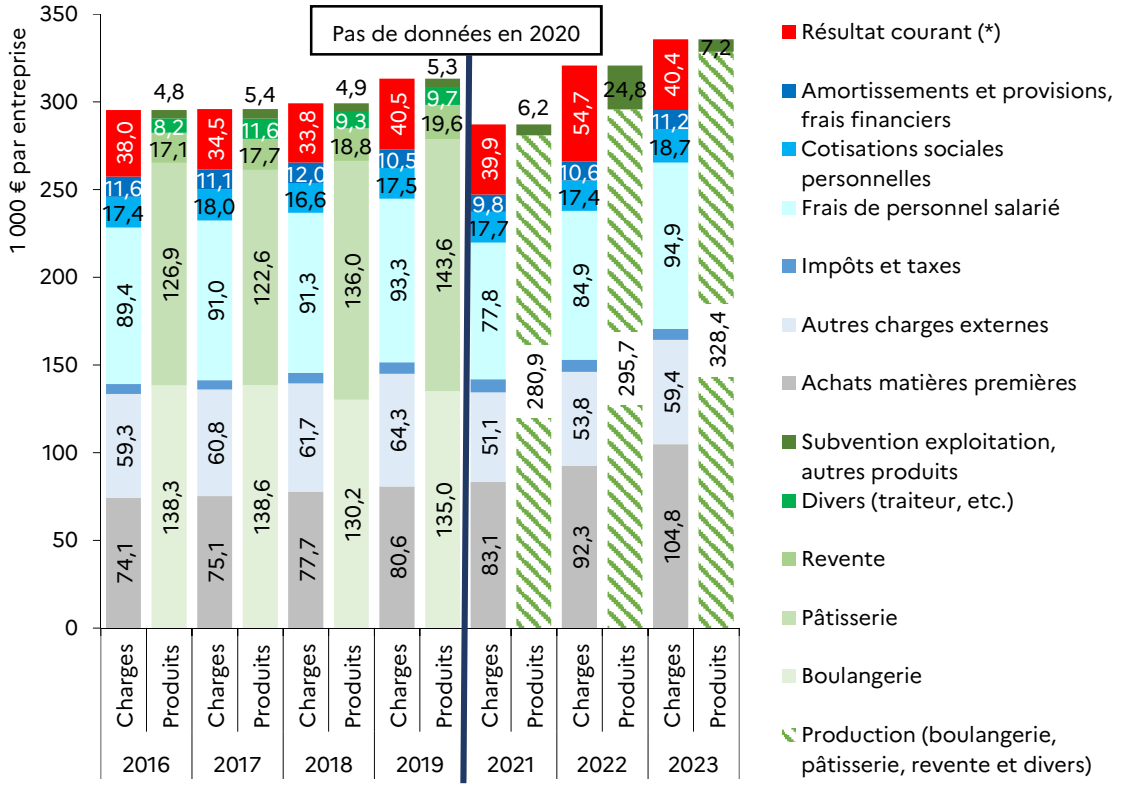
Dans ces entreprises, le chef d'entreprise et son conjoint, lorsque ce dernier collabore à l'activité de l'entreprise, ne sont pas considérés comme salariés. Ainsi, ils sont rémunérés sur le résultat courant.

En 2023, le chiffre d'affaires augmente par rapport à 2022. Notons également la baisse des subventions d'exploitations, qui avaient fortement augmenté en 2022, du fait de la mise en place des mesures d'accompagnement pour faire face aux augmentations du prix de l'électricité à l'automne 2022. Les charges quant à elles ont augmenté entre 2023 et 2022, avec au premier lieu les « achats de matières premières » (+ 14 %), les « frais de personnel » (+ 12 %) et les « autres charges externes » (+ 10 %), au sein desquelles on retrouve le poste énergie.

Au final, le résultat courant diminue en 2023 (- 26 %) malgré la hausse du chiffre d'affaires.

Graphique 179

Compte de résultat des entreprises artisanales individuelles de boulangerie-pâtisserie

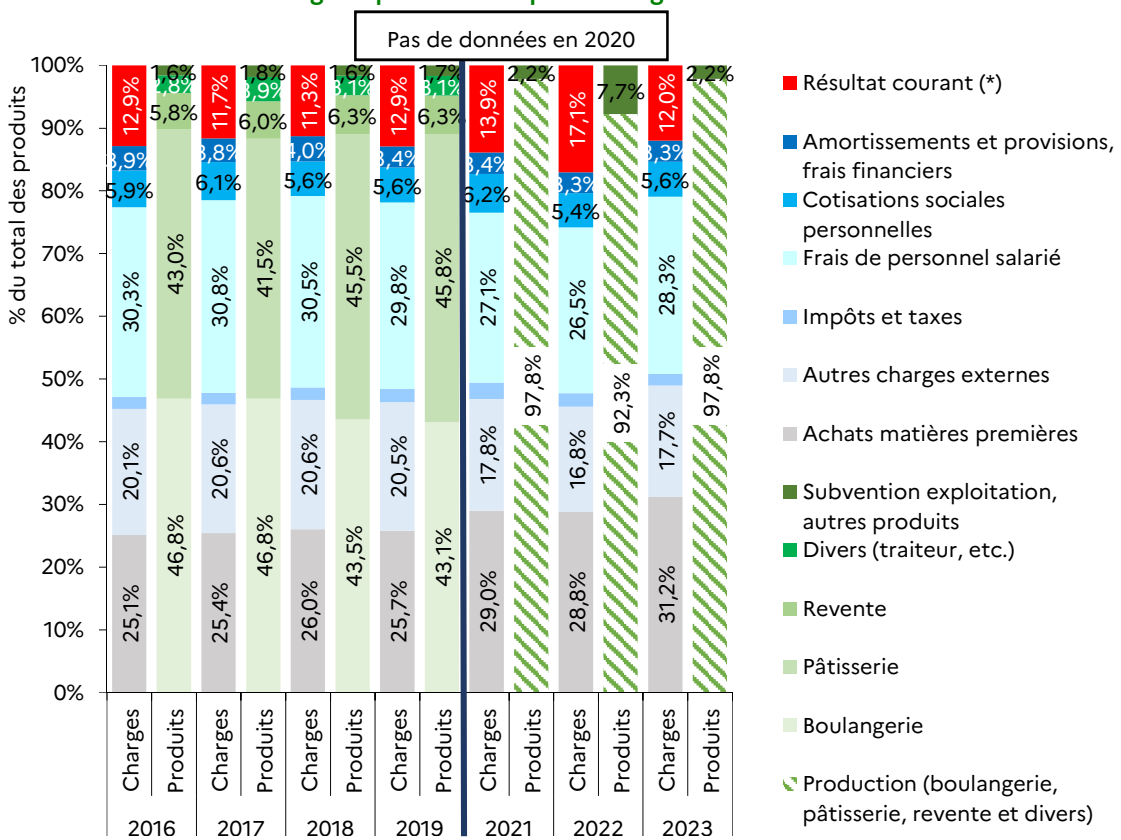


Source : Centre national de gestion agréé interprofessionnel de France

(*) Le résultat courant sert notamment à la rémunération du chef d'entreprise et de son conjoint le cas échéant, ces rémunérations n'étant pas incluses dans les frais de personnel salarié présentés sur le graphique.

Graphique 180

Compte de résultat 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.

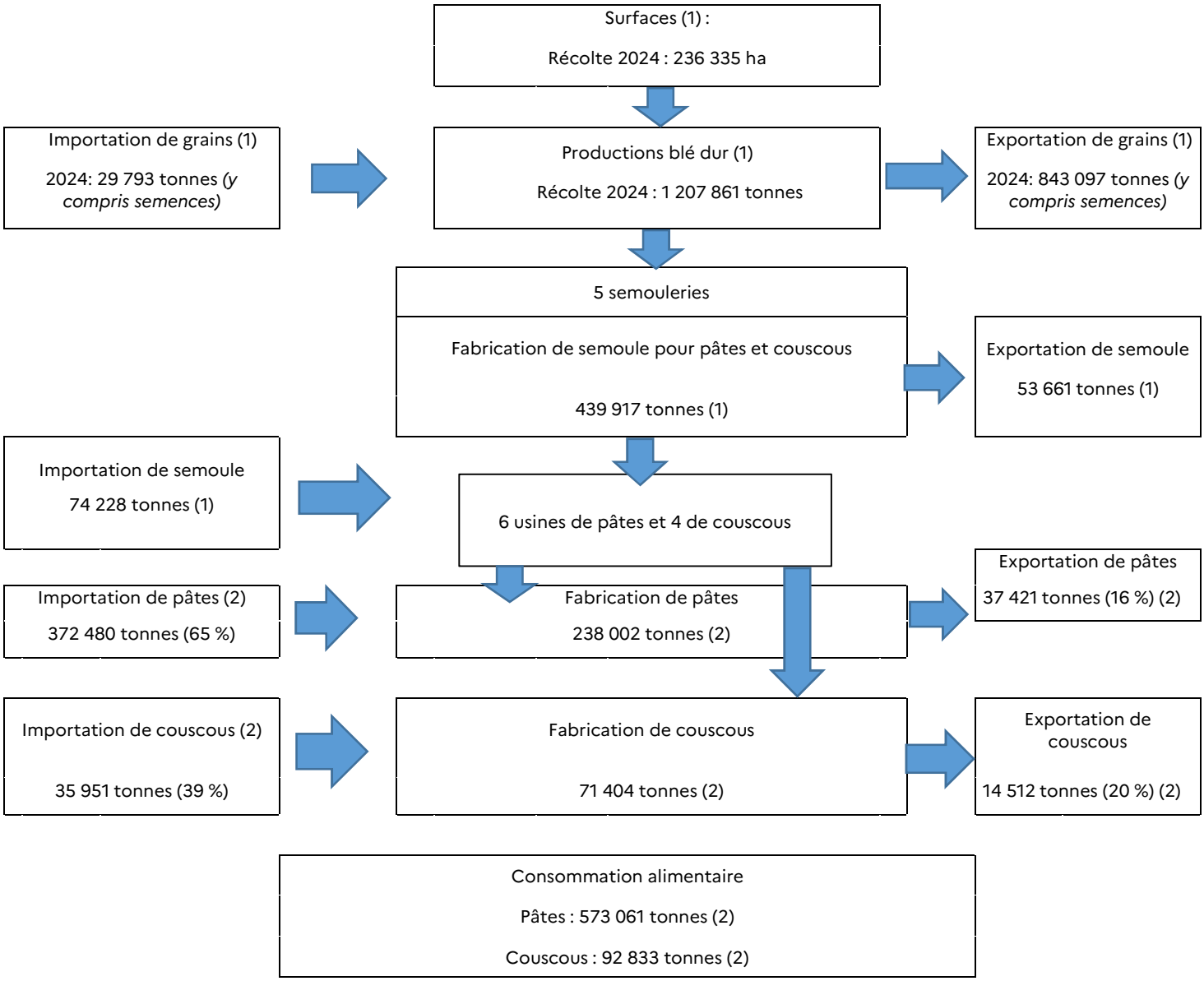
Section 8 – Pâtes alimentaires

Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE PÂTES ALIMENTAIRES

Schéma 27

Cartographie des flux dans la filière des pâtes alimentaires
Récolte blé dur, commercialisation pâtes et couscous en 2024



Source : (1) FranceAgriMer, (2) SIFPAF – CFSI 2024

Tableau 16

Origine du blé dur utilisé par les semouliers français
(pourcentage du tonnage utilisé)

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
France	91,0 %	88,8 %	90,3 %	98,2 %	98,2 %	97,1 %	99,1 %	99,5 %	99,2 %
Espagne	1,8 %	3,9 %	7,1 %	1,3 %	0,9 %	1,0 %	0,7 %	0,5 %	0,8 %
Italie	1,0 %	0,8 %	0,4 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,2 %	0,0 %	0,0 %
Grèce	6,2 %	5,0 %	0,1 %	0,0 %	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 %	0,0 %
Canda	0,0 %	1,5 %	2,0 %	0,0 %	0,5 %	1,5 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Total pays tiers	0,0 %	1,5 %	2,0 %	0,0 %	0,5 %	1,5 %	0,0 %	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 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 actuelles sont en effet situées dans les villes portuaires de Marseille, de Rouen et de Gennevilliers 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). Elle s'est ensuite 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.

En 2023, les surfaces étant limitées à 236 000 ha, un plan de Souveraineté et de développement de la Filière blé dur a été signé en février 2024 par le ministre de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire et l'interprofession céréalière (Intercéréales).

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-pastier 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 2024, les exportations françaises de blé dur progressent légèrement pour atteindre 843 000 tonnes, contre 805 000 t en 2023. Environ 88 % de ces volumes sont destinés à des pays de l'Union européenne. D'autre part, les importations de blé dur atteignent 29 793 t (-1 %), dont 99 % en provenance de l'Union européenne (Allemagne, Italie, Espagne).

Le marché reste marqué par une tension structurelle, héritée de la faiblesse des récoltes mondiales en 2021, bien que l'offre mondiale se redresse, portée par le Canada et la Turquie. En France, les stocks de fin de campagne 2023/24 et 2024/25 demeurent bas, tandis que les prix (FOB Port-la-Nouvelle et La Pallice) reculent nettement, retrouvant des niveaux proches de ceux de 2020, après deux années à des prix exceptionnellement élevés.

La consommation de pâtes alimentaires reste stable en 2024, avec 573 000 tonnes, dont 65 % importées, principalement d'Italie et d'Espagne. L'industrie semoulière française maintient une production soutenue, (440 000 t, - 1 %), en phase avec la demande. Sur ce total, 238 002 t sont destiné à la fabrication de pâtes alimentaires et 71 404 t à la fabrication de couscous.

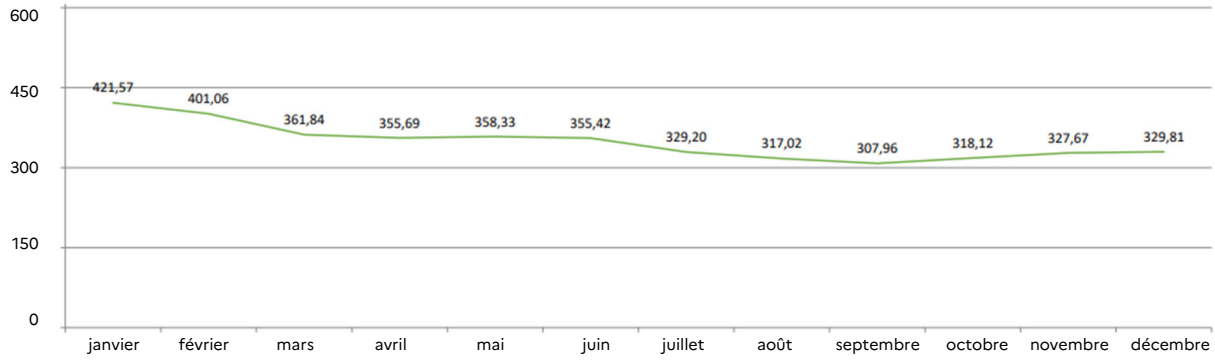
Récolte 2024

En 2024, la sole de blé dur a poursuivi son recul tendanciel, avec une baisse de 7 % sur un an. Malgré une légère hausse des surfaces (+ 1,3 %), la baisse des rendements (- 8 %) a pesé sur la production nationale, estimée à 1,2 Mt, en recul de 7 % par rapport à 2023. De plus, la qualité est très hétérogène sur les quatre bassins de production.

Le poids spécifique est particulièrement bas : plus de la moitié des volumes affichent un PS inférieur à 76 kg/hl. Ces conditions ont entraîné des freintes et déclassements fréquents, ainsi qu'un taux de grains mouchetés élevé dans certaines régions qui a impacté les rendements et coûts de production. Un allotement rigoureux est nécessaire pour répondre aux exigences industrielles, même si l'indice de chute reste globalement satisfaisant.

Graphique 181

Évolution de l'indice blé dur du SIFPAF pour les pâtes alimentaires et le couscous du 1er janvier 2024 au 31 décembre 2024



Source : SIFPAF

Encadré 6

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 le site : https://www.cfsi-sifpaf.com/

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 nationales[1] 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 16) 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.

[1] *« Fob Port-La-Nouvelle »* et *« Fob Atlantique »*, source : VISIONet - FranceAgriMer

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**[2] PRODCOM de l'année N- 1.

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 Worldpanel utilisée pour les prix au détail (uniquement pâtes sèches).

Lors de l'examen des résultats pour 2023 et 2024, il est apparu que ces deux limites entrainent un écart trop important entre résultats provisoires et définitifs dans cette 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 la dernière année dans les rapports 2024 et 2025, mais de les agréger.

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'Observatoire[3].

[2] 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.

[3] 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

En 2024, le prix au détail des pâtes alimentaires se stabilise après deux années de fortes hausses. C'est un des produits suivis par l'OFPM dont le prix a le plus progressé entre 2021 et 2023 (+ 44 %).

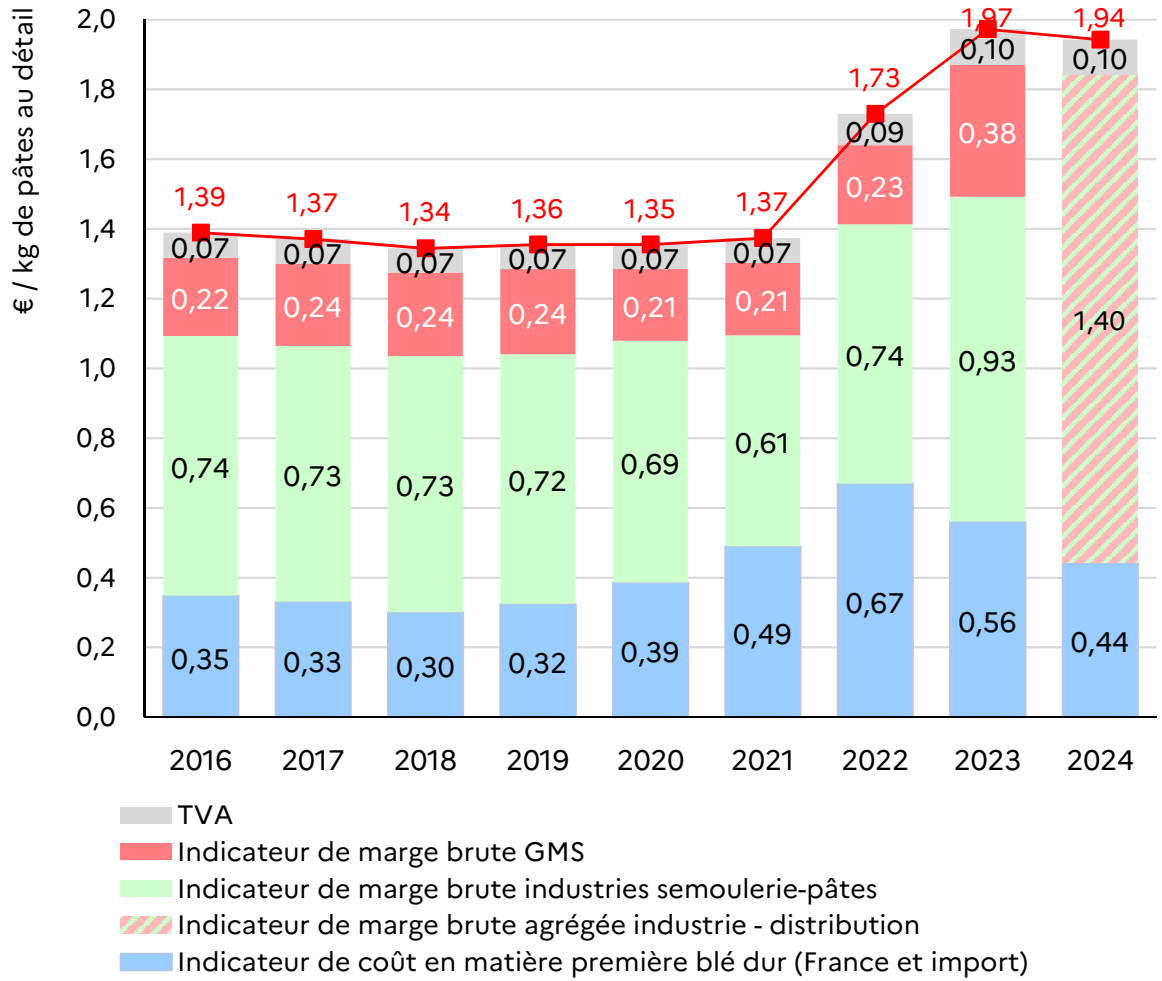
Pour la deuxième année consécutive, les cours du blé dur baissent en 2024, le coût de la MPA repasse en dessous de son niveau de 2021.

En 2024, la marge brute agrégée aval augmente à nouveau. La marge brute n'est pas la marge nette. Elle couvre également les charges de transformation de la matière première et de distribution du produit fini. Entre 2021 et 2023, industries comme GMS avaient vu leurs marges brutes augmenter.

La baisse du prix du blé dur, combinée à une augmentation progressive des marges brutes dans les étapes aval de la filière, se traduit par une nouvelle diminution de la part de la matière première dans le prix final des pâtes à son plus bas niveau depuis 2018.

Graphique 182

Composition du prix moyen annuel au détail des pâtes alimentaires en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Mintec, Insee (ProdCom), Kantar Worldpanel

Points d'attention :

- La marge brute ne reflète pas la marge nette puisqu'au-delà du coût du blé, elle couvre d'autres charges (transport, emballage, main d'œuvres, etc.)
- La marge brute aval est agrégée pour la transformation et la distribution en 2024 car la répartition entre les deux serait basée sur des données provisoires susceptibles de forte correction dans le contexte actuel d'évolution de la consommation et des fabrications suite aux deux années d'inflation 2022 et 2023.

Lecture :

<u>En 2024 par rapport à 2023</u>

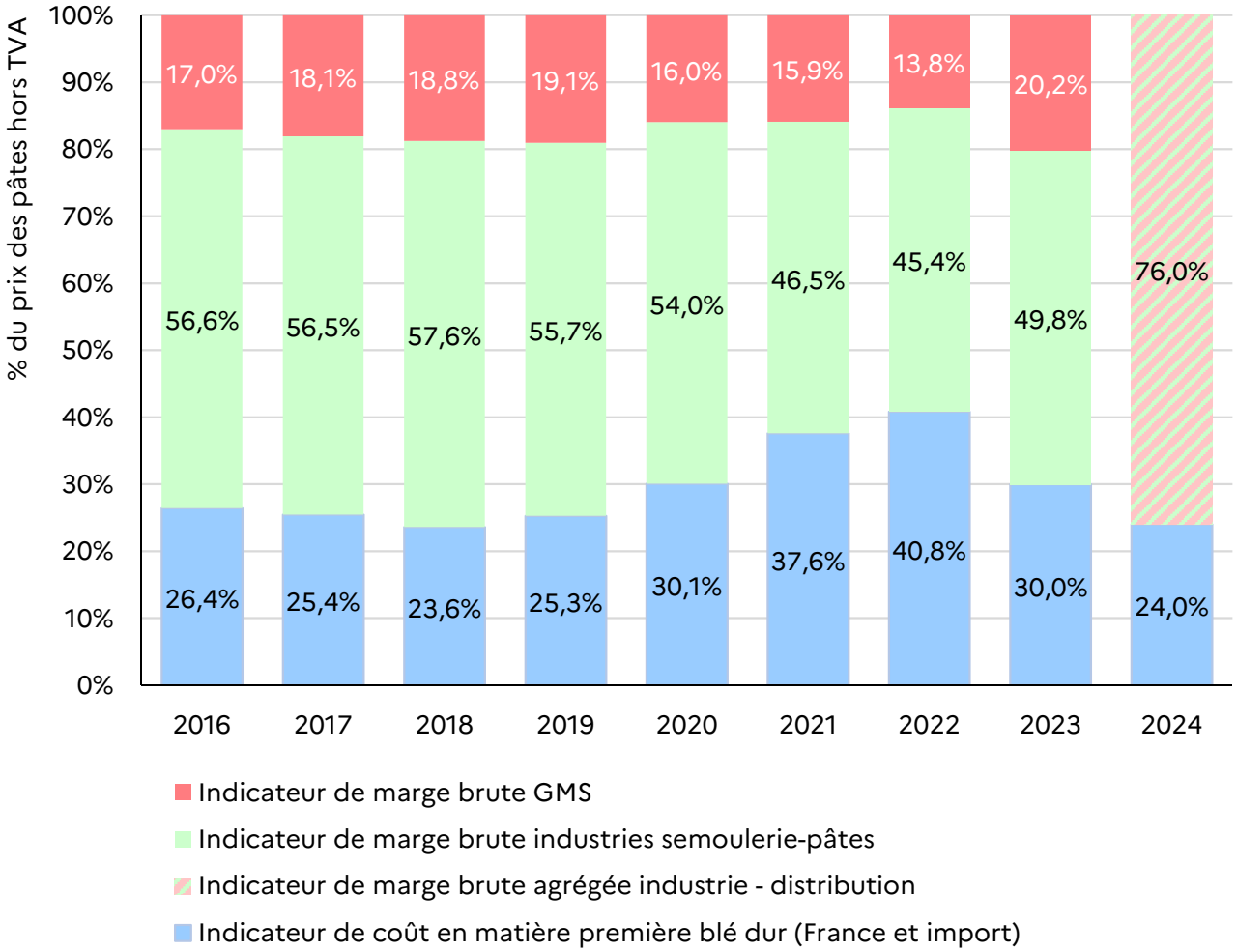
- Le prix au détail diminue de 1,5 %
- Le coût de la matière première continue de diminuer depuis son pic en 2022 avec le prix du blé dur, mais reste supérieur à celui de 2016-2020.
- Progression de la marge brute agrégée aval pour la troisième année consécutive.

<u>Tendance de 2016 à 2021 (avant inflation)</u> :

- Prix au détail stable
- La progression du coût de la matière première en 2020 et 2021 est amortie par une réduction des marges brutes en aval.

Graphique 183

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 décomposition de la marge brute aval entre industrie semoulerie-pâtes et GMS est agrégée pour 2024, dans l'attente des résultats de l'enquête PRODCOM.

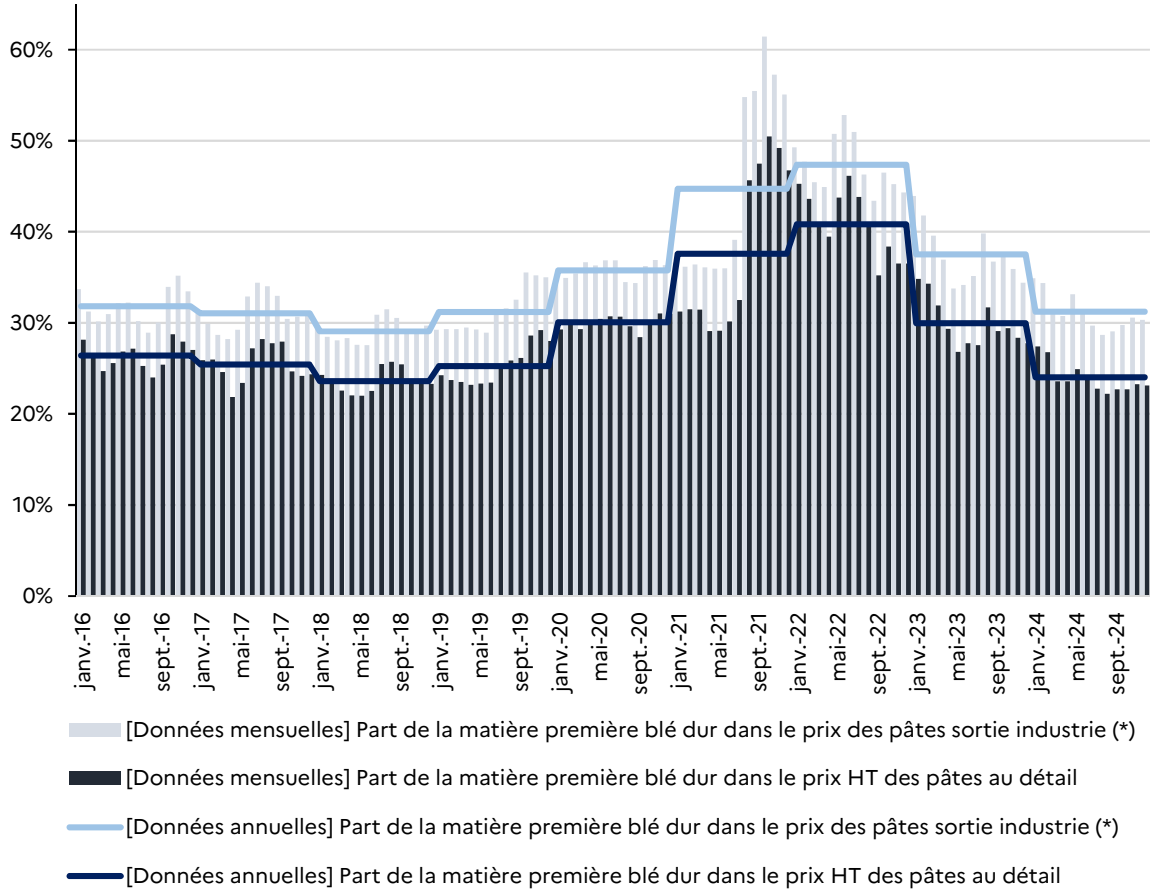
Lecture :

- Après une forte progression en 2021 et 2022 liée à la forte progression du prix du blé dur, la part de la matière première agricole retrouve son niveau de 2018, c'est-à-dire le plus bas de la période présentée.

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Mintec, Insee (ProdCom), Kantar Worldpanel

Graphique 184

Part la matière première blé dur dans le prix des pâtes alimentaires



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer Mintec et Insee (ProdCom)

(*) : données 2024 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 2010-2023, l'échantillon des exploitations productrices de blé dur issu du Rica est constitué de 31 à 128 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 1 479 à 5 365 exploitations spécialisées (1 583 en 2023). Pour cet ensemble, la production de blé dur constitue en moyenne de 33 % à 46 % de la valeur de la production de l'exercice.

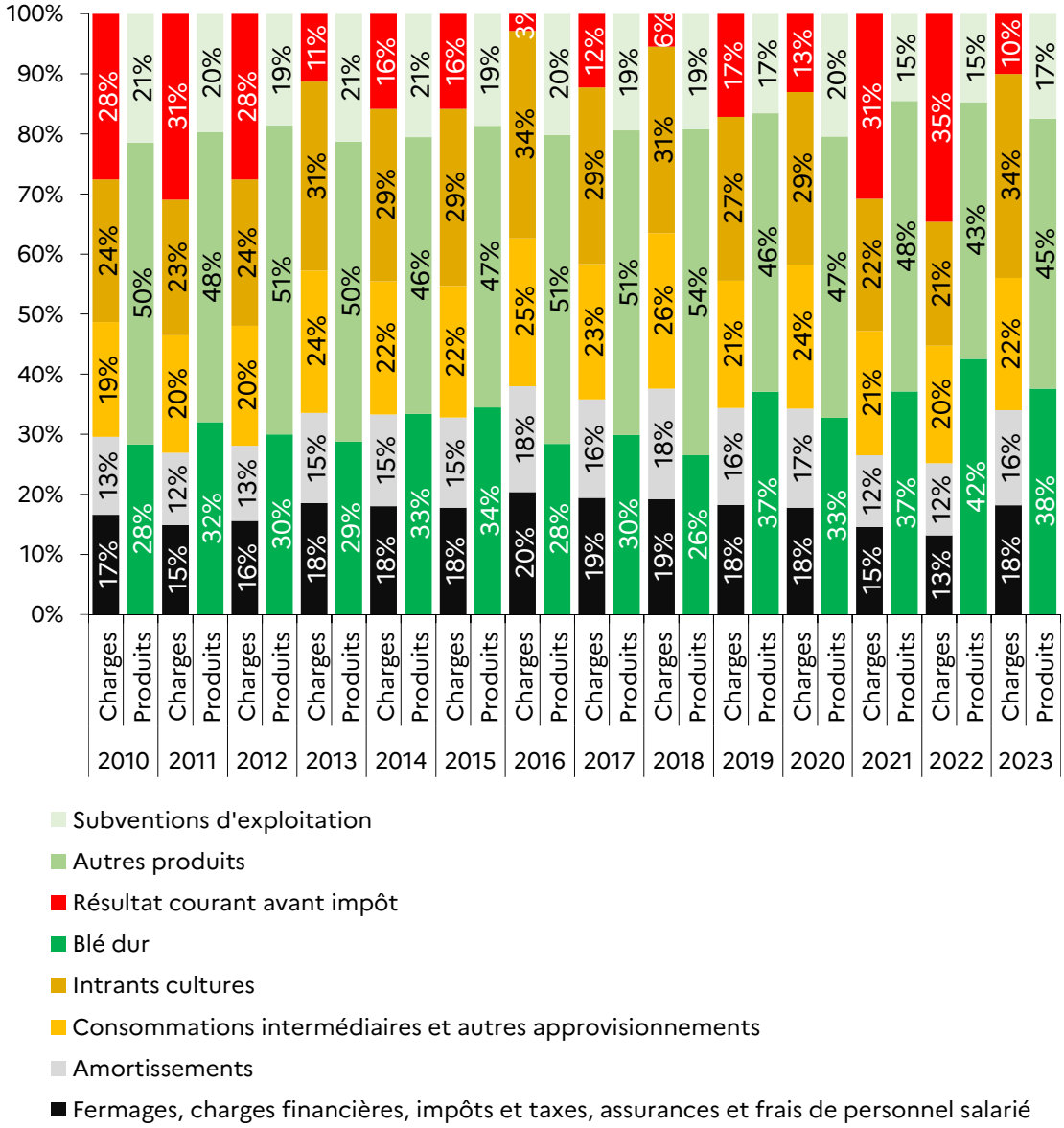
Entre 2022 et 2023, le total des charges courantes des exploitations de l'échantillon augmente de 3 %. Après deux années consécutives de hausse, le produit blé dur diminue de 34 % entre 2022 et 2023. Les autres produits, qui représentent 38 % des produits totaux des exploitations de l'échantillon (ce qui montre un faible degré de spécialisation des exploitations productrices de blé dur), diminuent également (- 22 %) tout comme les subventions d'exploitation (- 11 %). Au global, l'ensemble des produits courants est en baisse (- 25 %). Cette baisse des produits couplée à la hausse des charges entraîne une forte diminution du résultat courant (- 78 %).

L'interprétation de ces résultats doit tenir compte des caractéristiques de l'échantillon :

- le niveau de spécialisation retenu correspond à une production brute standard blé (PBS) dur > 40 % total de la production brute[4];
- La taille de l'échantillon ne permet pas de présenter des résultats sur la dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail non-salarié.

Graphique 185

Structure du compte de résultat moyen des exploitations productrices de blé dur



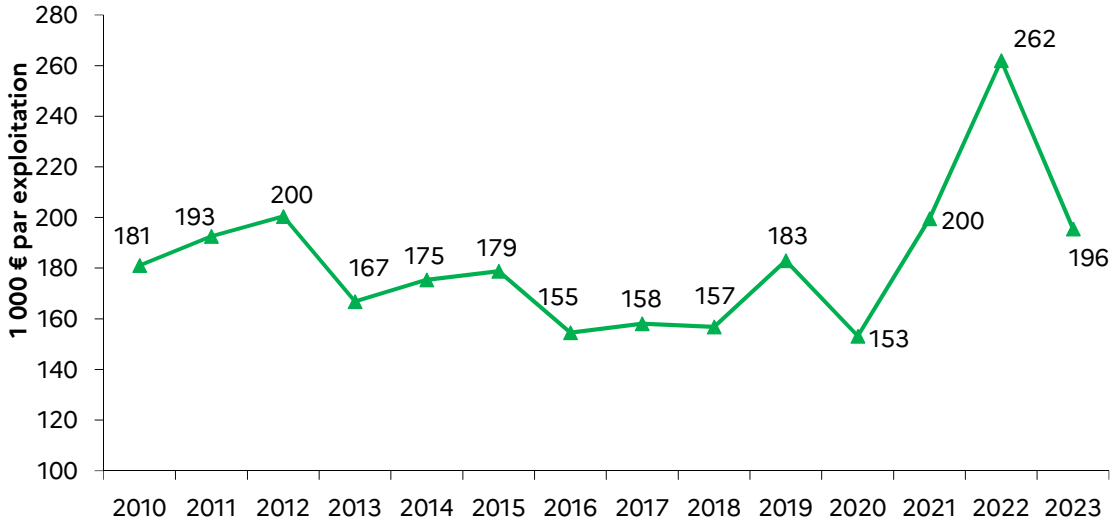
Source : Rica (SSP)

Le résultat courant avant impôt sert notamment à la rémunération du chef d'exploitation et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales. Ces éléments ne sont pas inclus dans les frais de personnel salarié présentés sur le Graphique 185 (cf. point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

[4] Jusqu'au rapport 2020 était retenu un ratio de PBS blé dur >50 %

Graphique 186

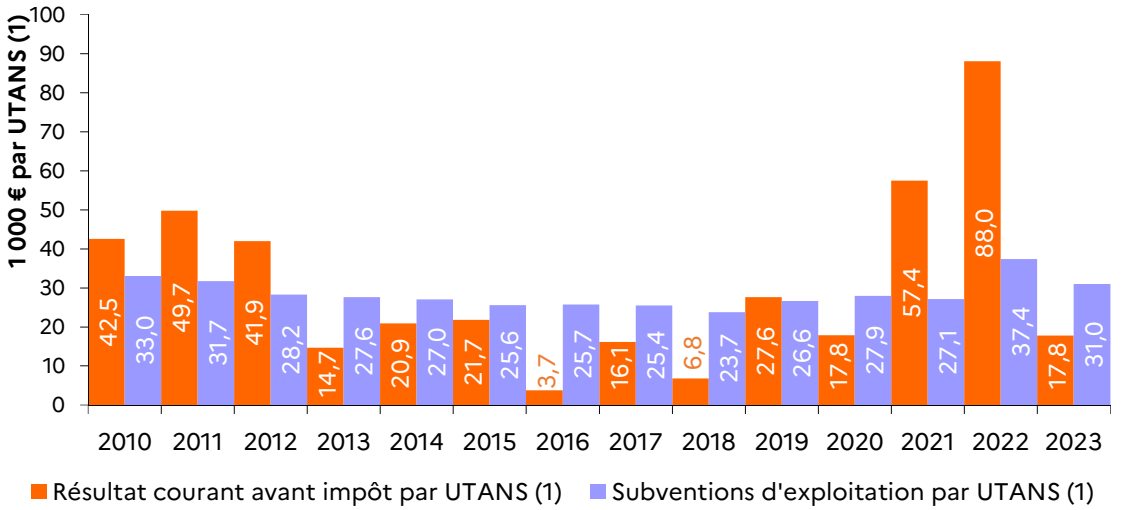
Montant moyen des produits courants[5] par exploitation productrice de blé dur



Source : Rica (SSP)

Graphique 187

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation, moyennes par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations productrices de blé dur



(1) unité de travail annuel non salarié

Source : Rica (SSP)

[5] 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.

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 2023 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 2023, il est de 28 entreprises. Cet échantillon réalise, en 2022, 55 % du chiffre d'affaires du secteur de la fabrication des pâtes alimentaires[6] (Ésane, 2022).

Sur la période étudiée, on constate une hausse progressive du chiffre d'affaires. Cette hausse a été plus forte en 2020 (+ 12 %), année de la crise sanitaire, puis en 2022 (+ 9 %), première année d'inflation. Les achats de marchandises et de matières premières augmentent dans des proportions plus importantes sur ces deux périodes : + 19 % en 2020 et + 15 % en 2022. En 2023, le chiffre d'affaires augmente de 5 %, soit une hausse plus importante que celle observée pour les achats de marchandises et de matières premières (+ 1 %).

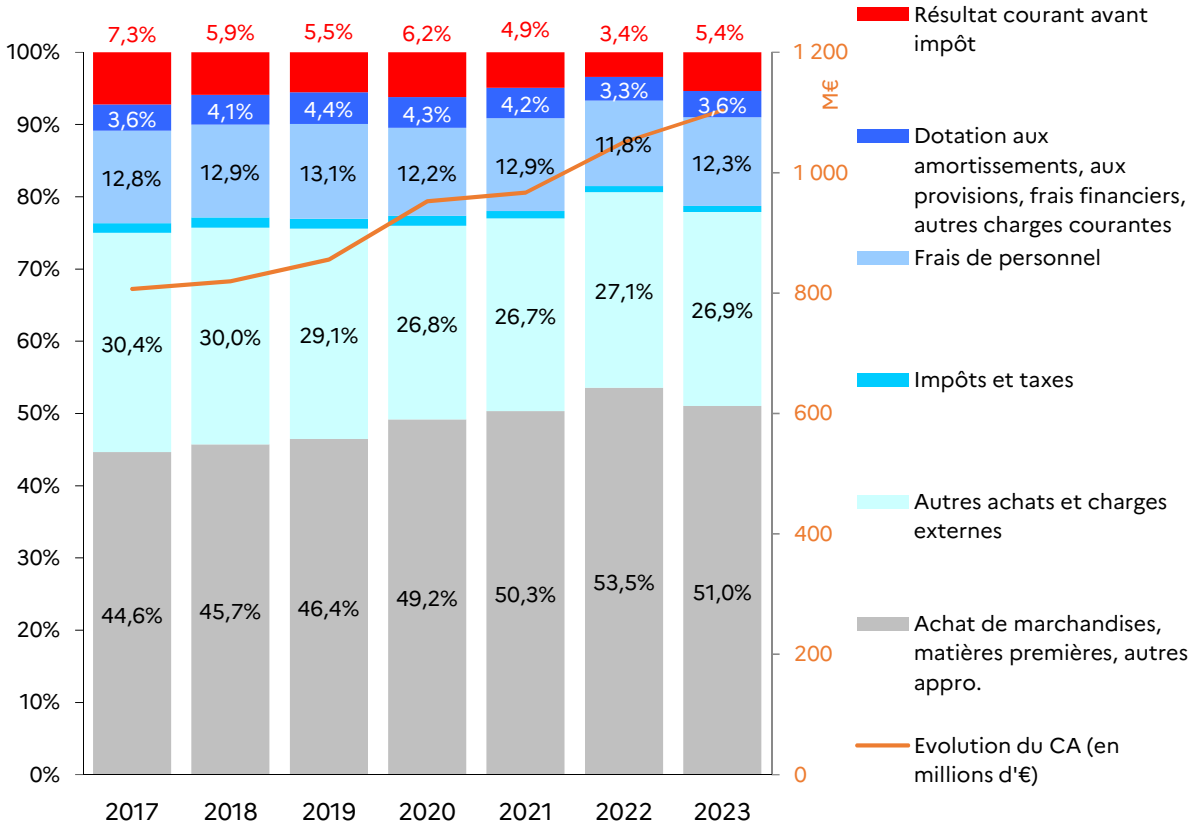
La part des achats de marchandises, de matières premières et des autres approvisionnements représente entre 45 % en 2017 et 54 % en 2022 des charges. En 2023, la part est de 51 %, en léger retrait par rapport à 2022. Elle reste cependant à un niveau supérieur à celui du reste de période étudiée.

La part du résultat courant avant impôt augmente en 2023, après deux années de baisse consécutive.

[6] 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 188

Charges et résultat des entreprises du secteur de la fabrication de pâtes alimentaires (pâtes sèches et fraîches) en % du chiffre d'affaires



Source : comptes d'un échantillon d'entreprises du code du secteur de la fabrication des pâtes (sèches et fraîches), (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

Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

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.

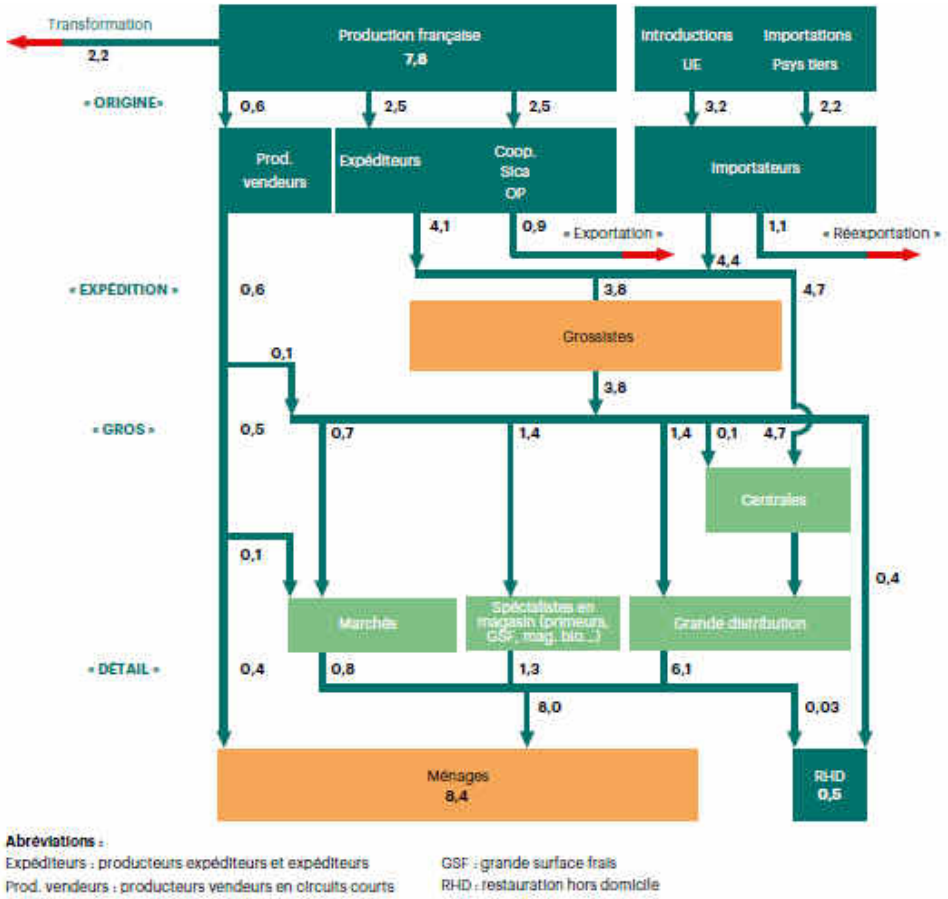
9. a. Fruits et légumes (hors pomme de terre)

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DES FRUITS ET LÉGUMES HORS POMME DE TERRE

1.1. La structure de la filière fruits et légumes conventionnels

Schéma 28

Diagramme de la distribution des fruits et légumes frais (hors pomme de terre) en France
en millions de tonnes - Année 2020



Sources : diagramme élaboré par le Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes (Anne-Laure LEVET). Infos CTIFL Décembre 2021 N°377. D'après Douanes, SSP, Kantar Worldpanel

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 des **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 (1re mise en marché) :

En amont des centrales et des grossistes se situent les opérateurs de la 1re mise en marché des fruits et des légumes. Pour environ 75 % de la production nationale (en volume) non destinée à la transformation, la 1re 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 1re 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.

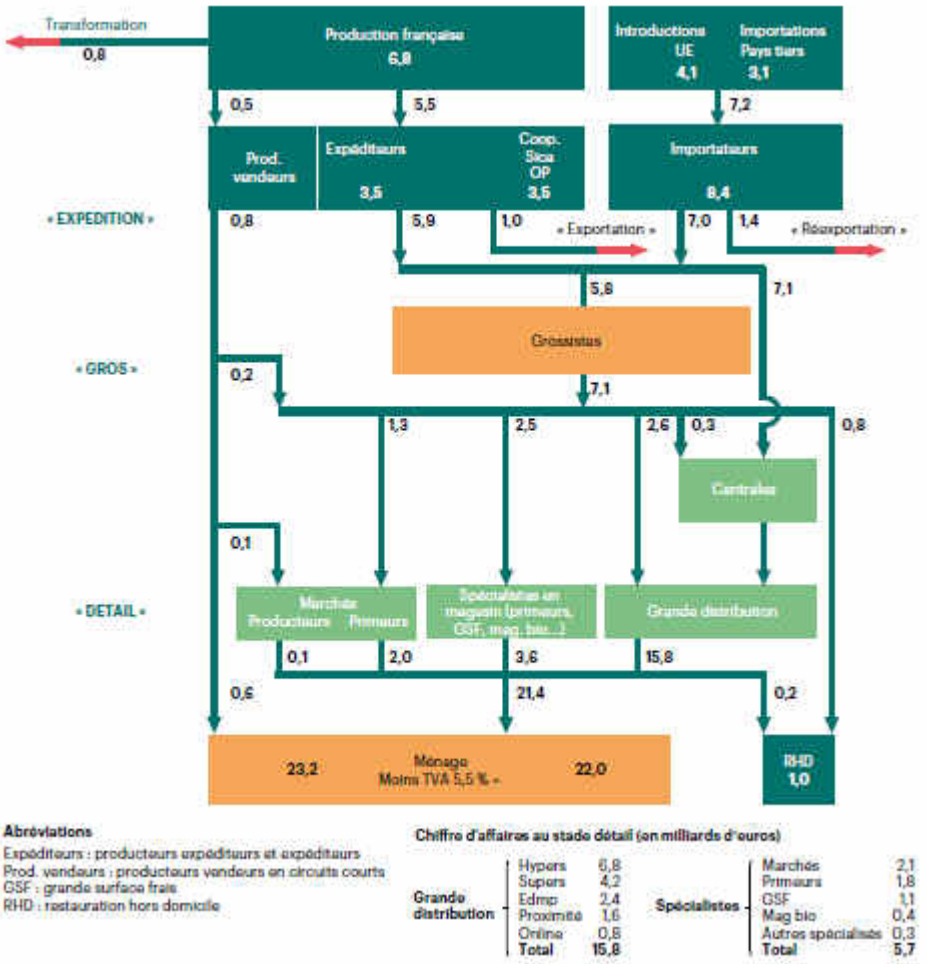
Circuit étudié :

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 29

Diagramme de la distribution des fruits et légumes frais (hors pomme de terre) en France

en milliards d'€ hors TVA - Année 2020



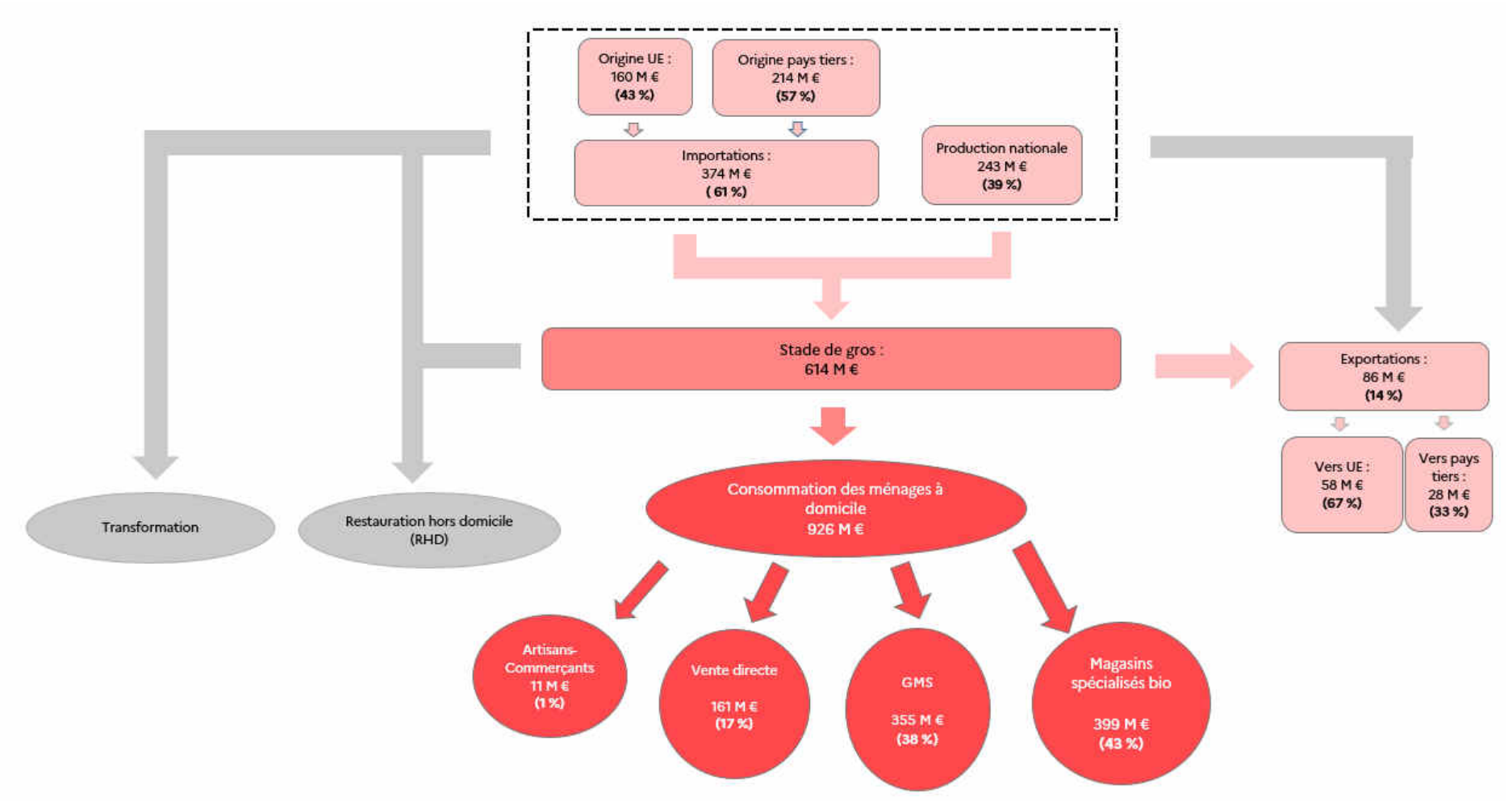
Sources : diagramme élaboré par le Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes (Anne-Laure LEVET). Infos CTIFL Décembre 2021 N°377. D'après Douane, Insee, SSP, Kantar Worldpanel, CTIFL

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 30

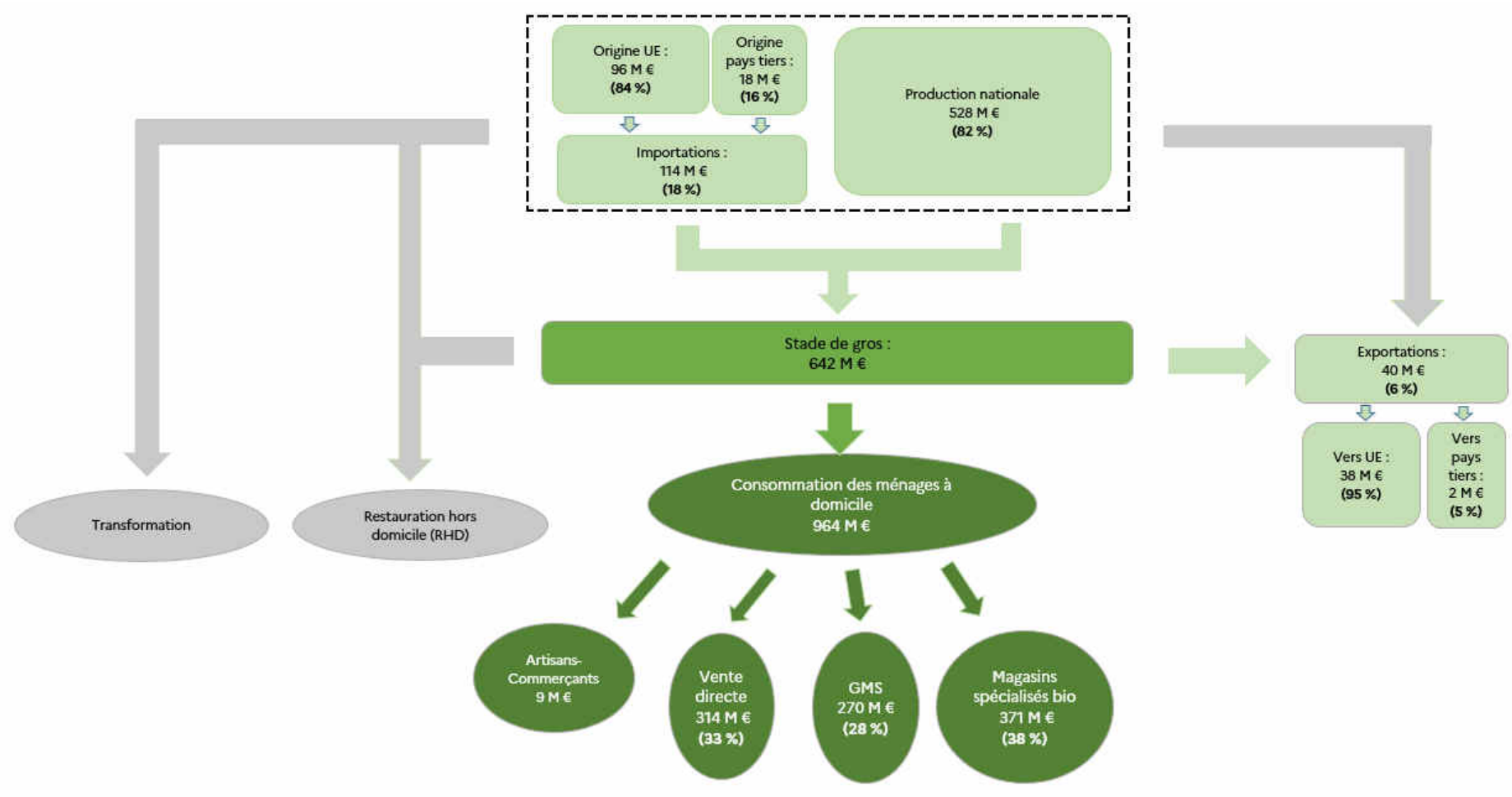
Diagramme de la distribution des fruits biologiques (*) en France (2022)



Sources : OFPM d'après AND-International pour l'Agence BIO
(*) : fruits exotiques inclus (bananes, agrumes, mangues, avocats principalement)

Schéma 31

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

Depuis le rapport 2023, grâce aux avancées du RNM sur les produits biologiques, l'Observatoire dispose de données de prix en magasins spécialisés, débutant en 2021 ou 2022. Ce qui lui permet de mettre en place un suivi en parallèle des produits conventionnels et biologiques et conventionnel.

En effet, 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 plus des prix pour les mêmes espèces en conventionnel. En complément, les données des cotations expédition régionales relatives à l'oignon jaune et au kiwi sont présentées pour 2024, en conventionnel et en biologique. 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, mais également selon le circuit de distribution : Conventionnel en GMS, biologique en GMS et magasins spécialisés bio. 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 les 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 près[1] 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 consommation saisonnière moyenne de ces produits**.

Les proportions de chaque espèce 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 2021 à 2024.

Ces **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 Worldpanel 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.

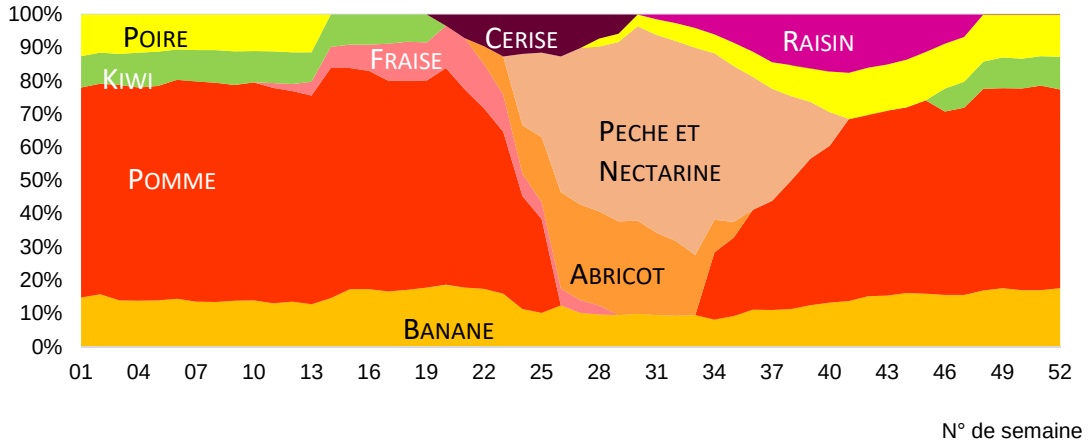
Le manque de données en fruits et légumes biologiques ne permet pas de réaliser ce type de panier. Nous réalisons donc des **analyses sur des produits sélectionnés en fonction des données disponibles** et **de leur importance en termes de production et de consommation**. Ainsi, depuis le rapport 2024, **la carotte et la pomme biologiques** sont analysées de manière

[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.

pérenne. À cela s'ajoutent deux produits, un fruit et un légume, dont la sélection pourra évoluer en fil des rapports et il s'agit cette année de l'oignon jaune et du kiwi biologiques.

Graphique 189

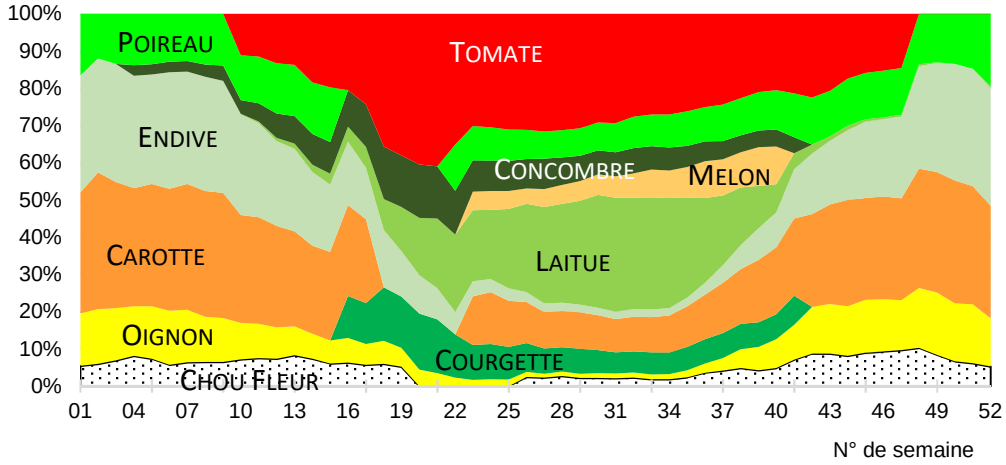
Composition hebdomadaire du panier de fruits de l'Observatoire



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

Graphique 190

Composition hebdomadaire du panier de légumes hors pomme de terre de l'Observatoire



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

3. DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DES FRUITS ET LÉGUMES CONVENTIONNELS ET BIOLOGIQUES (HORS POMME DE TERRE)

3.1. Prix à l'expédition, prix au détail en GMS et indicateur de 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

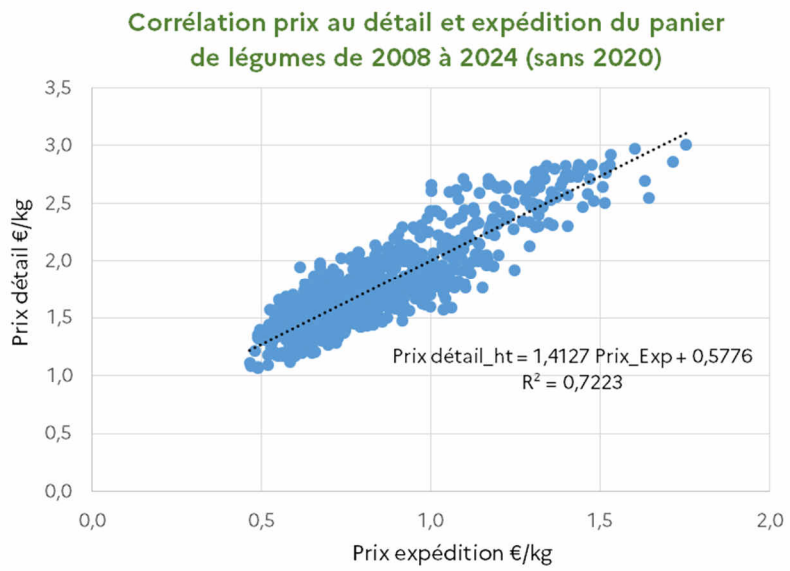
Les séries de prix au stade expédition et détail pour le panier de légumes présentent une relation faiblement linéaire sur la période étudiée (2008-2024, sauf 2020). Elle est de la forme suivante :

prix détail HT = 1,41 prix expédition + 0,58, avec un R^2 = 0,72*

Le fait que cette relation soit faiblement linéaire[2] 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 191



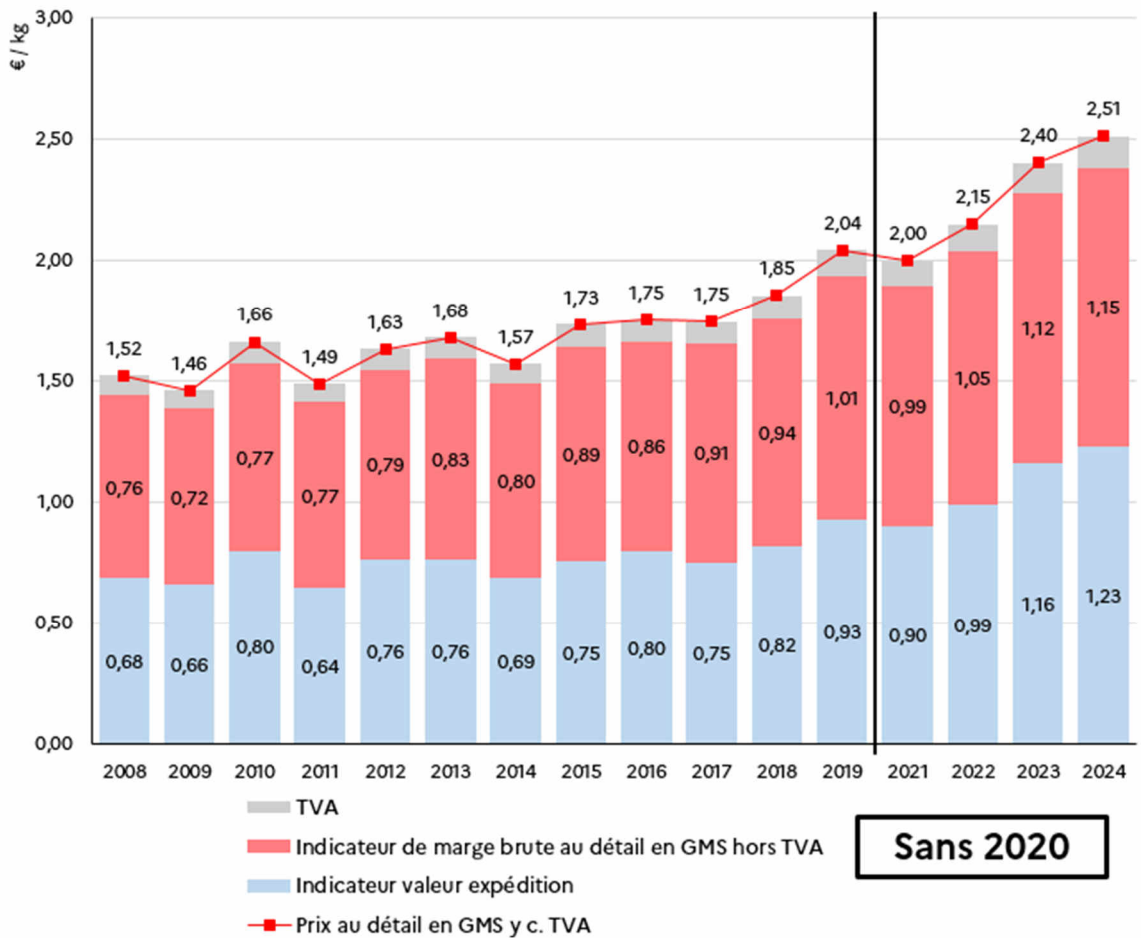
Sources : FranceAgriMer-RNM

[2] Une relation fortement linéaire serait définie par un coefficient de corrélation (R^2) égal à un 1.

3.1.1.2.Composition du prix du panier de légumes

Graphique 192

Composition du prix au détail du panier de légumes



Sources : FranceAgriMer - RNM

Points d'attention :

- **Faute de prix à la production**, L'Observatoire étudie les légumes 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 données et méthodes.

Lecture :

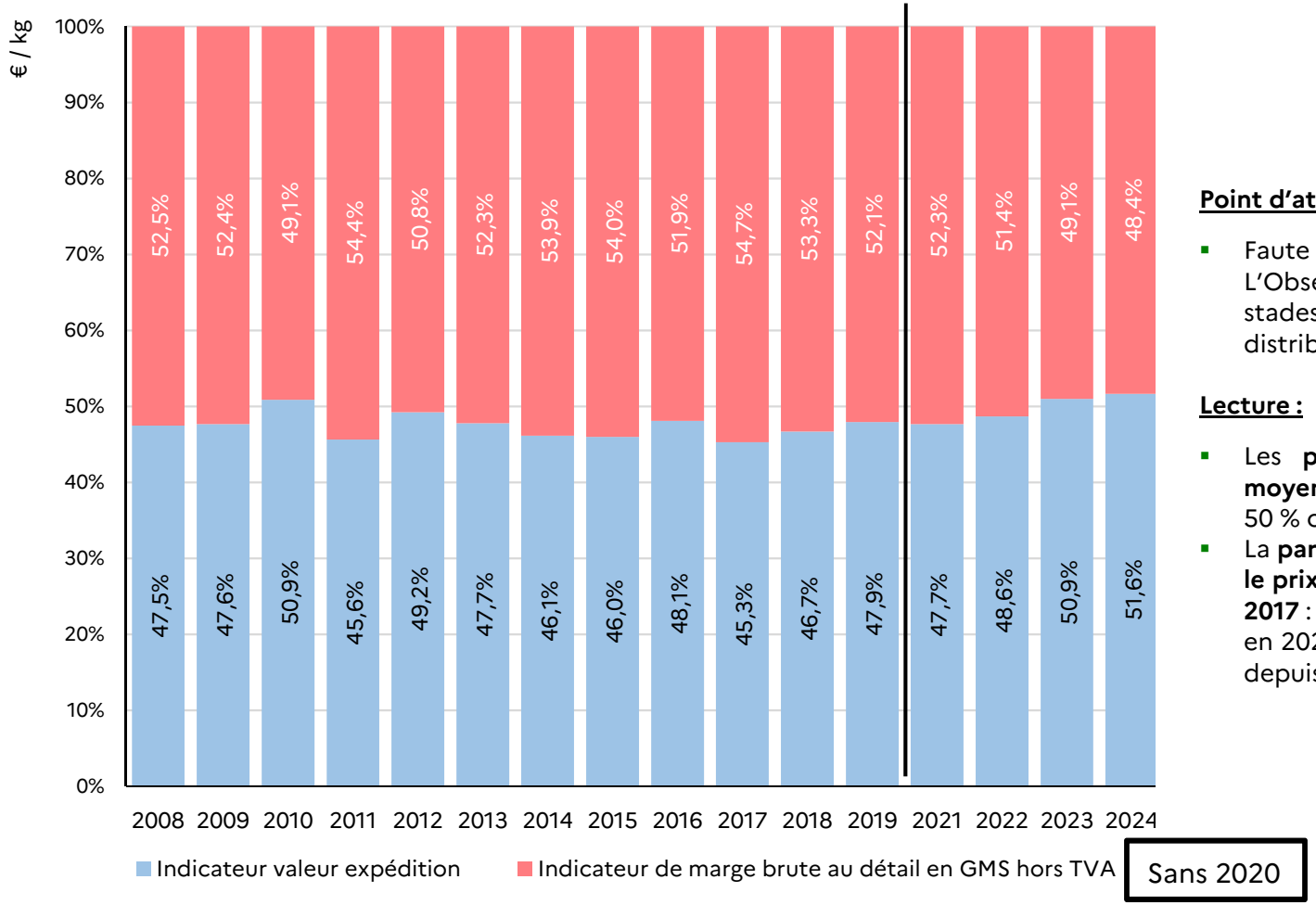
- Depuis 2008, le prix expédition, le prix au détail et l'indicateur de marge brute agrégée aval ont tendance à augmenter progressivement. Cela s'est accru en 2022 et se poursuit en 2023, pour légèrement décélérer en 2024.
- L'évolution de l'offre en légumes est hétérogène, avec une hausse en endive, carotte et tomate, mais une baisse en courgette, poireau, melon et concombre (Source Agreste).
- La hausse des prix s'explique majoritairement par des coûts de production (énergie, main-d'œuvre, etc.) en hausse avec l'inflation importante de 2022 et 2023.

Taux de croissance par rapport à l'année 2023 :

+ 5 % Prix au détail en GMS
+ 3 % Marge Brute au détail hors TVA
+ 6 % Prix expédition

Graphique 193

Composition en pourcentage du prix au détail du panier de légumes



Sources : FranceAgriMer – RNM

Point d'attention :

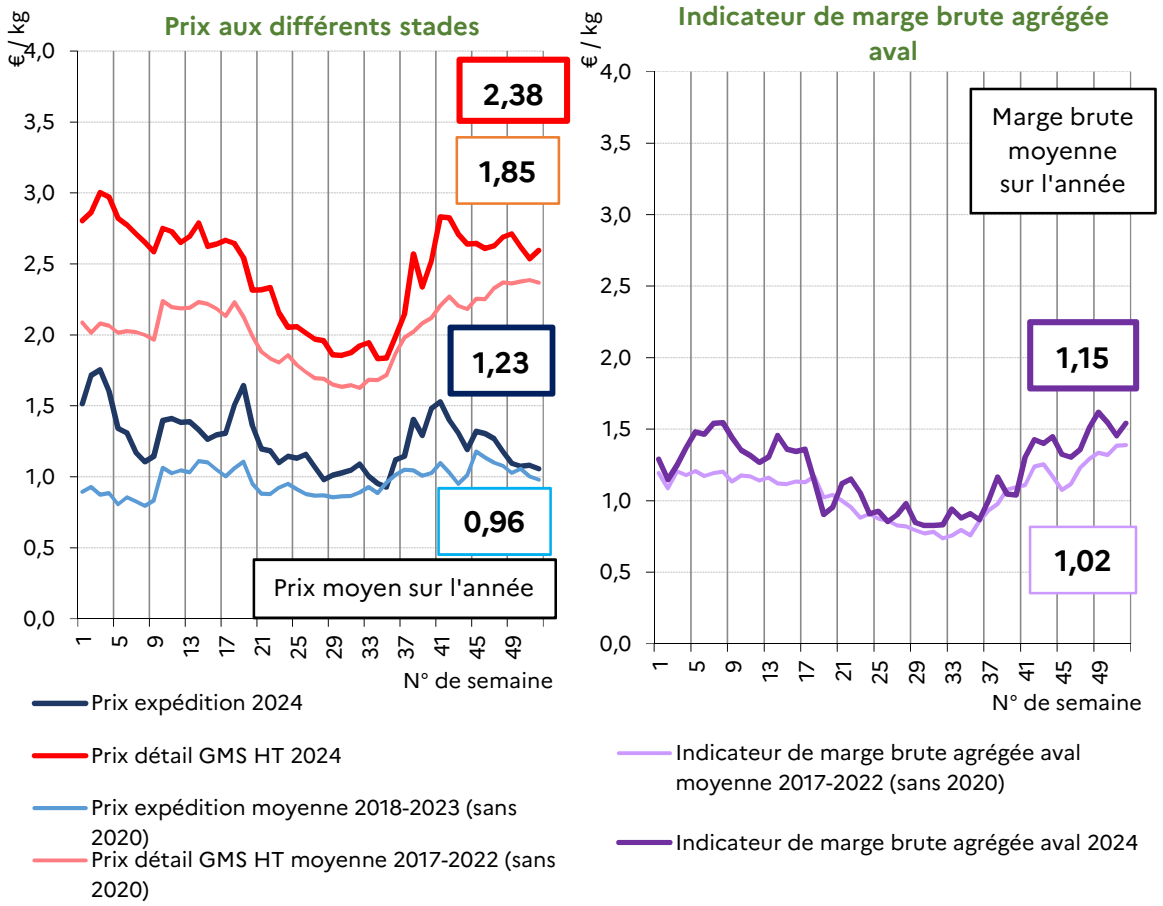
- Faute de prix à la production, L'Observatoire étudie les fruits à deux stades seulement : expédition et distribution.

Lecture :

- Les **parts à chaque stade sont en moyenne très proches**, de l'ordre de 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 48 % en 2024. Elle n'avait pas été aussi basse depuis 2010.

Graphique 194

Évolution hebdomadaire des prix et de l'indicateur de marge brute agrégée aval du panier de légumes



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

Les productions de légumes évoluent de manière hétérogène en fonction des produits. Les récoltes d'endive, tomate et carotte progressent, tandis que celles de courgette, poireau, melon et concombre reculent (Source Agreste).

L'indicateur expédition **augmente de 6 % sur un an** et de 28 % par rapport à la moyenne quinquennale. Le prix au détail hors TVA **augmente de 5 % sur un an** et de 28 % par rapport à la moyenne quinquennale. À l'exception de la période allant des semaines 33 à 36 (mi-août à mi-septembre), durant laquelle les prix se rapprochent de la moyenne quinquennale, les cours sont restés globalement supérieurs à cette moyenne tout au long de la campagne. Le repli observé à cette période s'explique notamment par des prix très bas de la tomate, un produit important dans le panier de consommation à cette période-là, en raison d'une offre excédant la demande. Ensuite, le prix de la tomate augmente à nouveau suite à une baisse des volumes. Le pic du prix expédition en semaine 17 s'explique par une forte hausse du prix de l'endive en raison d'une offre insuffisante.

Avec des prix expéditions augmentant légèrement plus sur un an que les prix au détail, l'indicateur de **marge brute agrégée aval augmente de peu, 3 % sur un an** et de 13 % par rapport à la moyenne quinquennale. La plus faible hausse des prix au détail peut s'expliquer par une légère baisse (- 4 %) des volumes d'achat de légumes en 2024 par rapport à la moyenne 4 ans. En effet, après 2 ans d'inflation, les habitudes d'achats et de consommation ont changé durablement malgré un ralentissement de la hausse des prix (Source Kantar Worldpanel pour FranceAgriMer et Interfel).

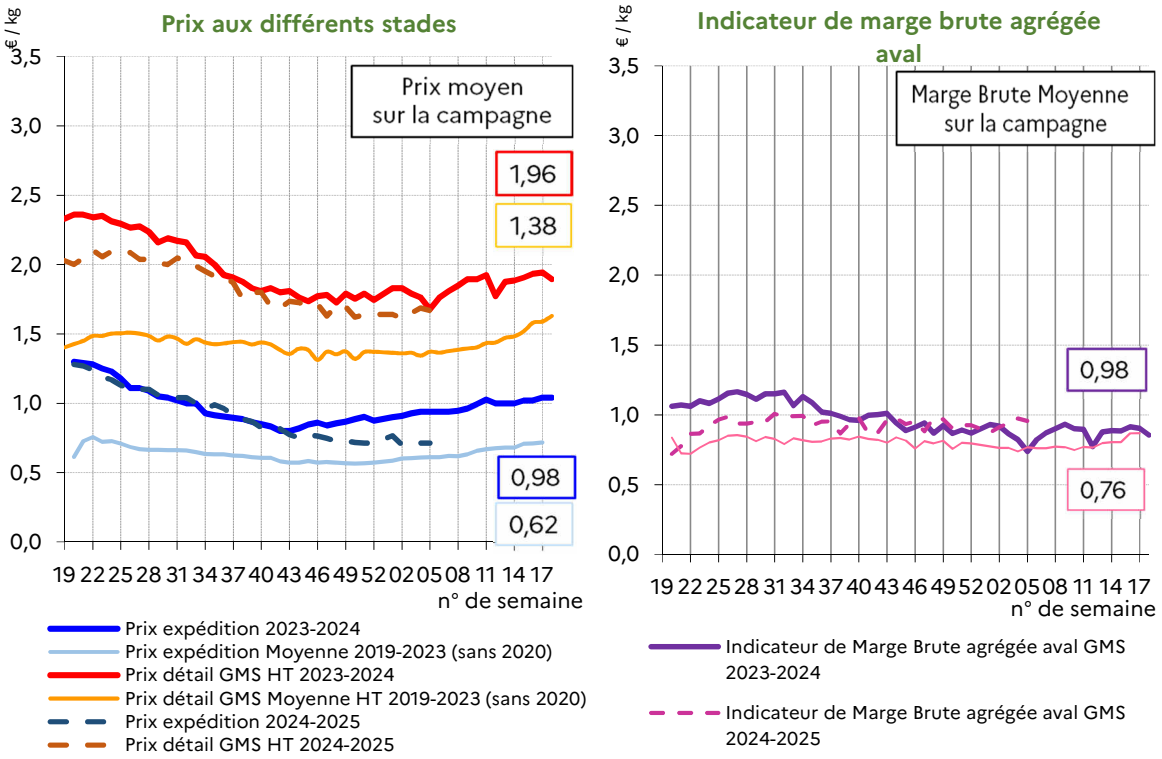
3.1.2. La carotte

3.1.2.1. La carotte conventionnelle en GMS

Moyenne simple des prix de carottes conventionnelles de conservation et primeur, provenant des bassins Sud-Ouest, Nord-Picardie et Manche conditionnées en colis de 12 kg.

Graphique 195

Évolution des prix expédition et au détail de la carotte conventionnelle en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

Étude de la campagne 2023-2024, de la moyenne des 5 dernières campagnes et du début de la campagne 2024-2025.

Lecture :

Le début de campagne 2023-2024 est marqué par une baisse de l'offre (précipitations hivernales) et des prix toujours élevés, dans la continuité de la campagne précédente. Les exportations ont été dynamiques, notamment vers la Belgique (63 % des volumes), portées par un déficit d'offre européenne dû à la sécheresse. Entre juillet et septembre, la hausse de l'offre et les fortes chaleurs ralentissent le marché, entraînant une baisse des cours. En novembre, la tempête Ciaran perturbe les arrachages et réduit les rendements, provoquant une remontée des prix.

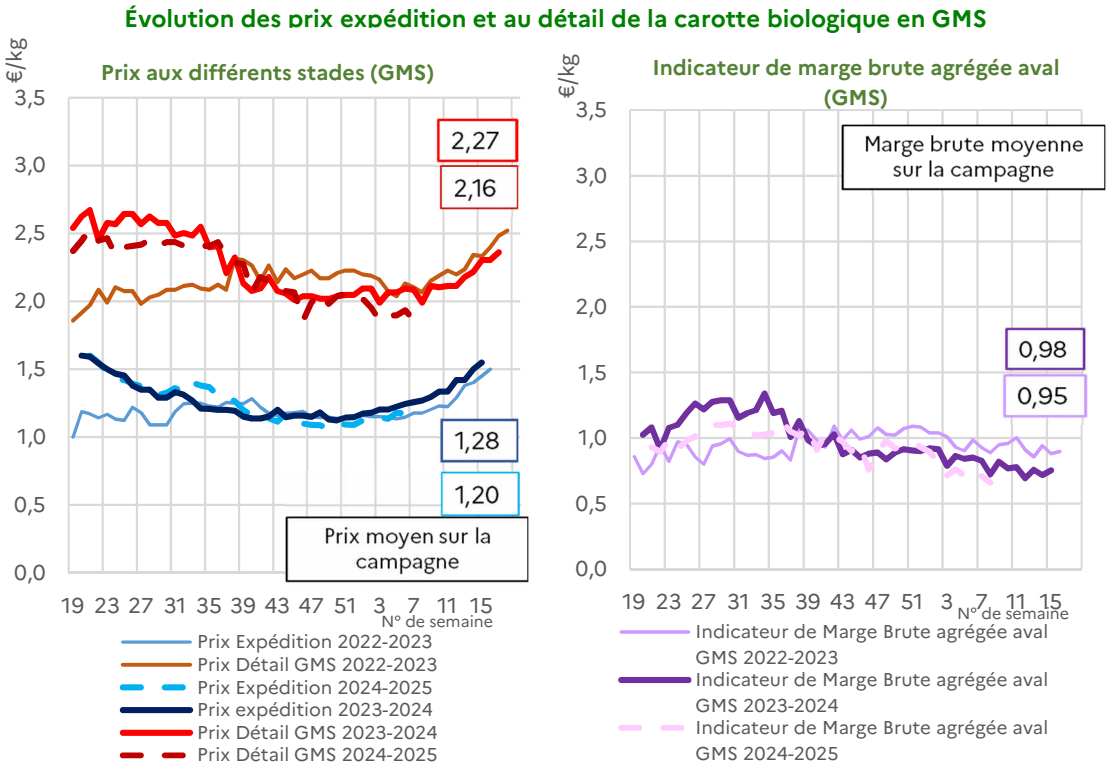
Les prix augmentent fortement par rapport à la moyenne 5 ans (+ 58 % à l'expédition et + 49 % au détail). L'indicateur de marge brute agrégée aval est également en hausse (+ 24 %). Ces indicateurs sont également en hausse par rapport à la campagne 2022-2023, d'environ 20 %.

En début de campagne 2024-2025, les aléas climatiques du printemps freinent la croissance des carottes primeur, avec des prix à l'expédition similaires à ceux de 2023-2024. L'été est marqué par une demande modeste. Puis, à partir de septembre, une offre en hausse de 12 % relance le marché, avec des prix en baisse selon la tendance saisonnière. Début 2025, une offre abondante pèse sur les échanges, maintenant les cours à un niveau stable.

3.1.2.2. La carotte bio en GMS

Moyenne simple de prix 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 196



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

Étude des campagnes **2023-2024 et 2022-2023** et du début de la campagne 2024-2025.

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. Le prix moyen au détail en GMS augmente de 5 %. En parallèle, l'indicateur de marge brute agrégée aval augmente de 3 %.

Durant la campagne 2023-2024, les prix de la carotte bio ont évolué dans des tendances proches de celles du conventionnel, avec une hausse par rapport aux campagnes précédentes, probablement liée à une offre limitée. Le début de la campagne est marqué par des cours élevés. La sécheresse en Espagne, au Portugal et en Italie a réduit les volumes disponibles, rendant la carotte française très compétitive, tant à l'export qu'au niveau national. En fin de campagne, les intempéries de novembre influent fortement sur l'offre (pertes et écarts de tri importants), entraînant une nette hausse des cours.

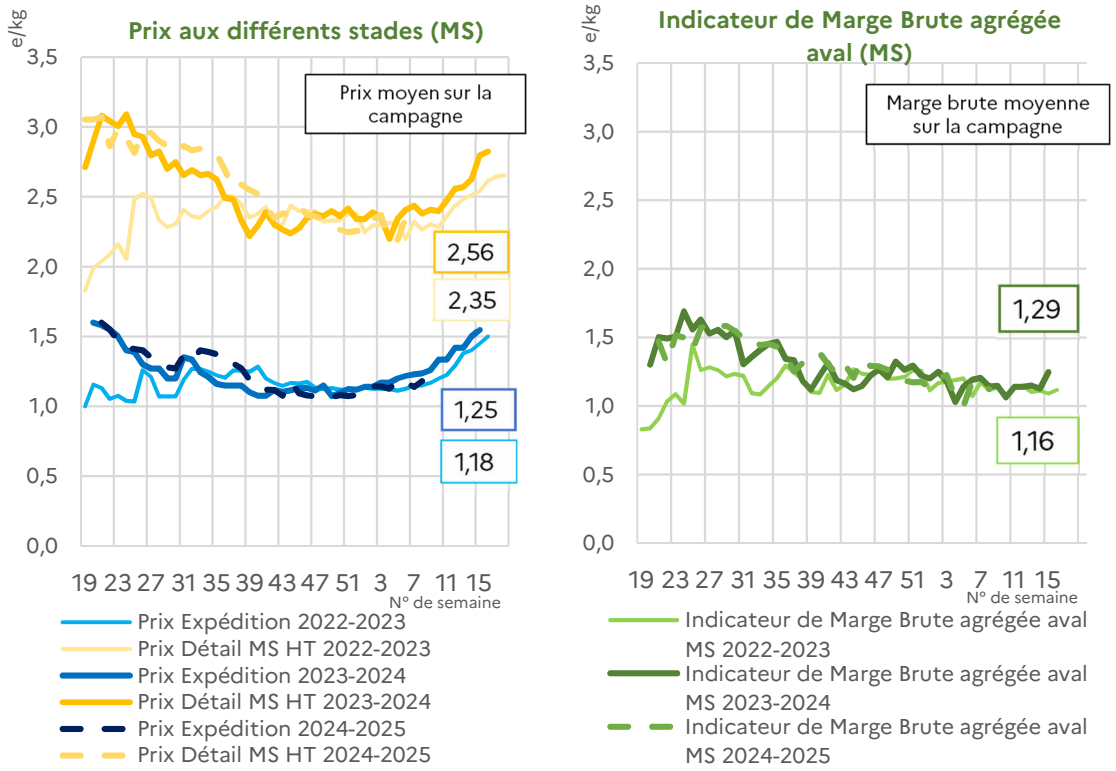
En début de campagne 2024-2025, les prix au détail en GMS sont inférieurs à ceux de la campagne précédente. Les quantités achetées de carotte bio en légère baisse en 2024 par rapport à 2023 (source Kantar Worldpanel) pourraient être un élément d'explication.

3.1.2.3. La carotte biologique en magasins spécialisés

Moyenne simple de prix 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 197

Évolution des prix expédition et au détail de la carotte biologique en MS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

Étude **des campagnes 2022-2023 et 2023-2024** et du début de la campagne 2024-2025.

Lecture :

Durant la campagne 2023-2024, 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 8 %. L'indicateur de marge brute agrégée aval augmente de 12 %.

Les évolutions des prix expédition et au détail sont similaires à celles de la carotte biologique vendue en GMS.

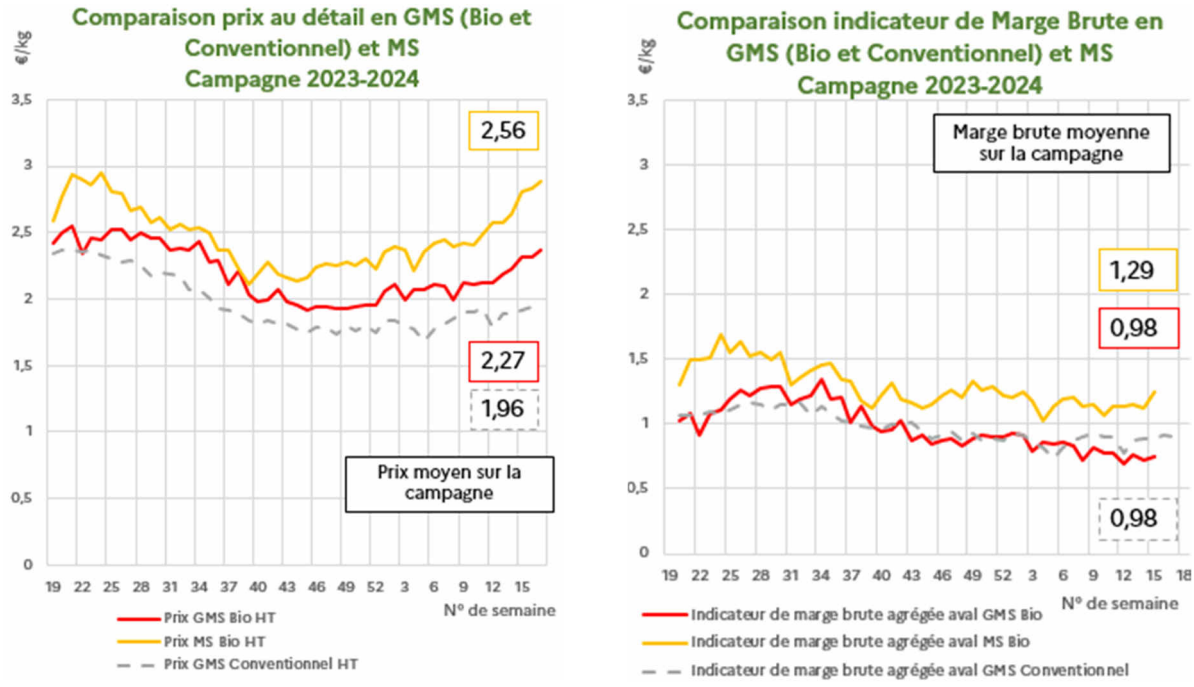
3.1.2.4. Comparaison, avec ses limites, entre conventionnel et biologique

Il est important de noter qu'il ne s'agit pas exactement des 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

diffèrent : en GMS, les carottes conventionnelles sont vendues en vrac alors que les biologiques sont la plupart du temps conditionnées en sachet. En magasins spécialisés biologiques, les carottes sont majoritairement en vrac. Il n'est donc pas possible de tirer des conclusions sur les différences de prix ou marges indiquées ci-dessous entre ces 3 couples produits/circuits.

Graphique 198

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 environ 10 % plus élevés que ceux de la carotte conventionnelle, en partie au moins du fait du coût du conditionnement. L'indicateur de marge brute agrégée aval est équivalente en GMS pour la carotte conventionnelle et la carotte biologique.

Le prix de la carotte biologique en GMS est environ 10 % plus faible que celui en MS, pour un produit vendu en sachets ou en vrac en GMS et en vrac en MS. Ces écarts de conditionnement ne permettent pas de comparer directement les marges brutes agrégées aval de ces deux circuits.

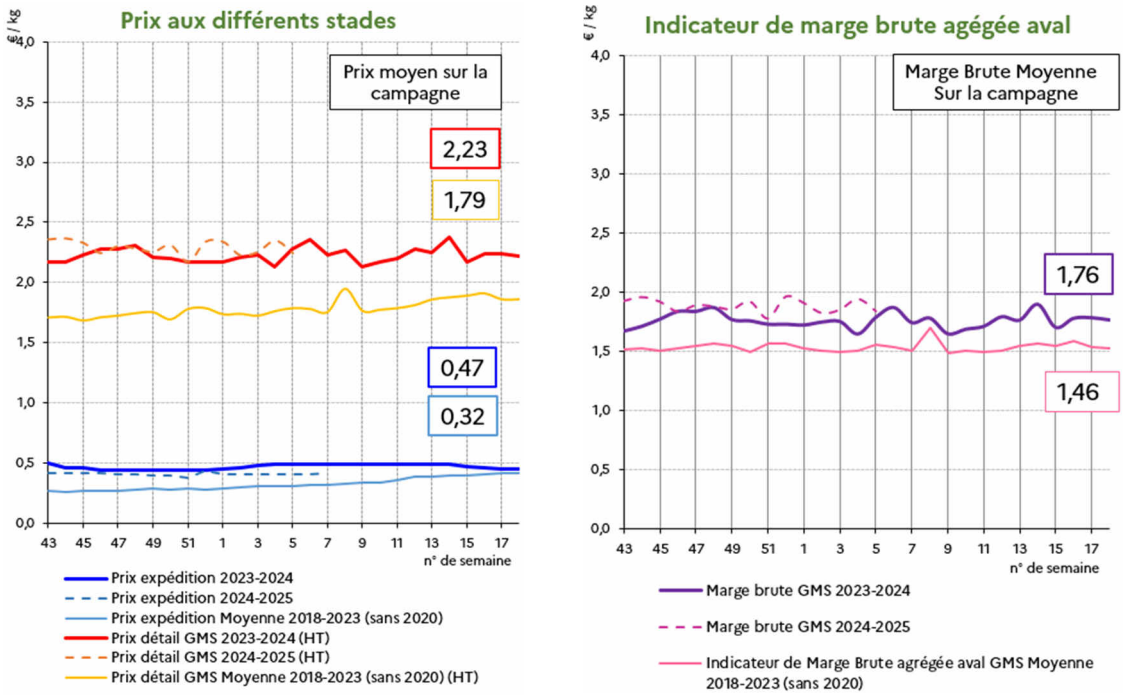
3.1.3. L'oignon

3.1.3.1. L'oignon jaune conventionnel en GMS

Moyenne simple d'oignon conventionnel jaune sec, provenant des bassins Centre-Ouest, Alsace et Hauts-de-France, catégorie 1, de calibre 40 à 60 mm, conditionnement 5 kg à l'expédition et en filet de 1 kg au détail.

Graphique 199

Évolution des prix expédition et au détail d'oignon conventionnel en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

Étude de la campagne 2023-2024 et de la moyenne cinq ans et du début de la campagne 2024- 2025.

Lecture :

La campagne 2023-2024 est marquée par des prix expédition en forte hausse par rapport à la moyenne 5 ans (+ 45 %). Les prix restent élevés dans la continuité de la campagne précédente, la pénurie mondiale d'oignon ayant engendré des prix record en 2022-2023, les rendements ayant été inférieurs aux années passées en raison de la sécheresse. Cependant, les prix expédition en 2023-2024 sont en baisse de 16 % par rapport à 2022-2023. La campagne 2023- 2024 a bénéficié de conditions météorologiques favorables, permettant une récolte satisfaisante, avec de bons rendements et de beaux calibres. En début de campagne, les prix expédition sont restés soutenus, dans la continuité de 2022-2023. En fin de campagne, le commerce s'est montré moins dynamique, sous l'effet d'une concurrence accrue des pays du nord de l'Europe, notamment des Pays-Bas, entraînant une baisse des cours expédition.

Le prix de détail en GMS progresse moins fortement par rapport à la moyenne quinquennale (+ 25 %), mais augmente de 7 % par rapport à la campagne précédente, contrairement au prix expédition. L'indicateur de marge brute agrégée aval croît de 20 % par rapport à la moyenne des cinq dernières années.

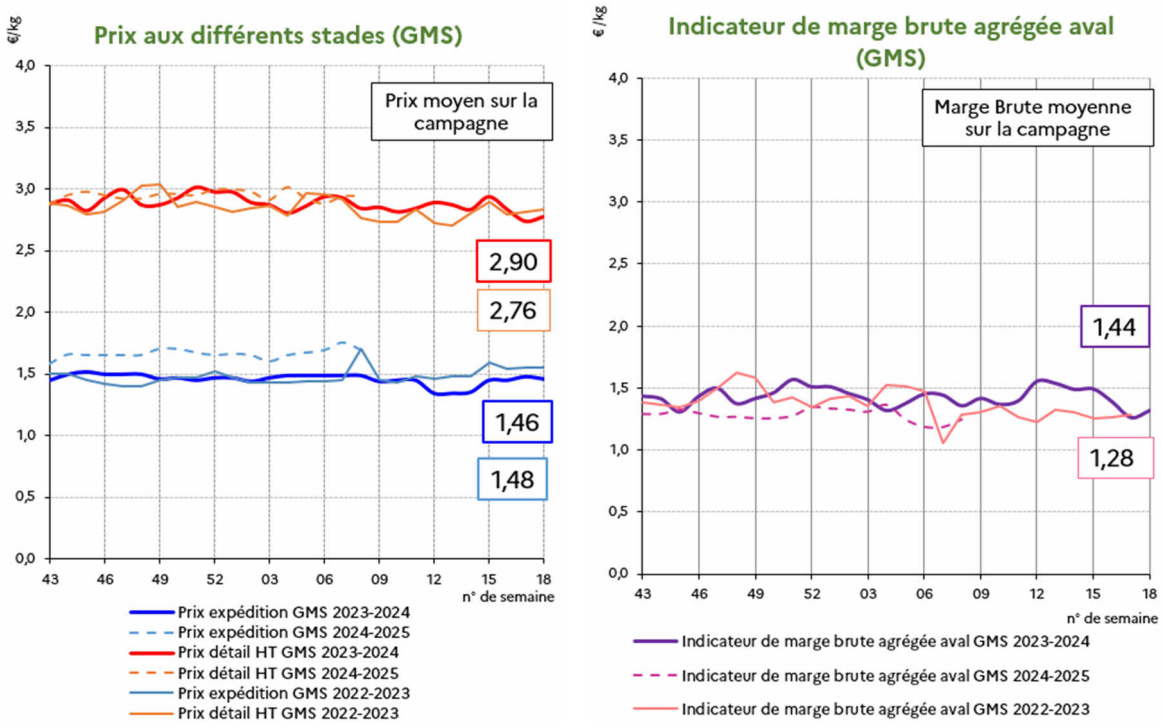
3.1.3.2. L'oignon biologique en GMS

Moyenne simple d'oignon biologique sec jaune, provenant du bassin Centre-Ouest, conditionné en filet (80 % de filets de 1 kg et 20 % de 500 g).

La part de marché de l'oignon biologique est de 11 %, tous circuits confondus.

Graphique 200

Évolution des prix expédition et au détail d'oignon biologique en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

Étude des campagnes 2022-2023 et 2023-2024 et du début de la campagne 2024-2025.

Lecture :

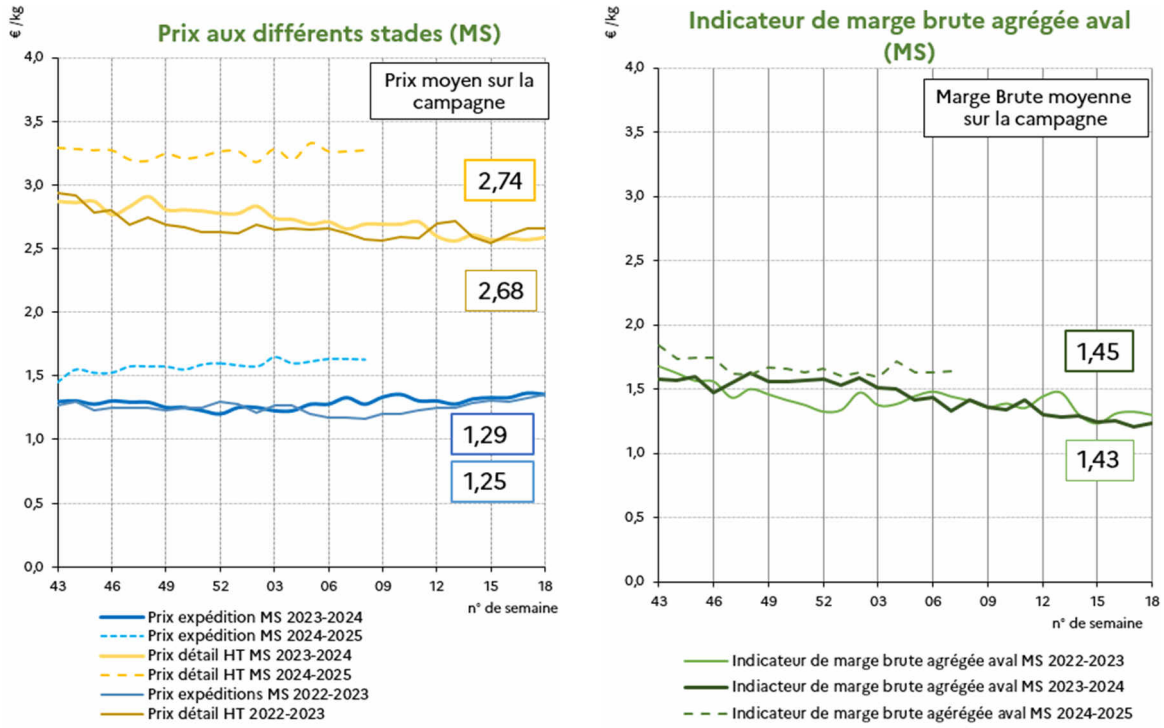
Durant la campagne 2023-2024, le prix moyen annuel à l'expédition de l'oignon biologique diminue de 1 % par rapport à la campagne précédente. En parallèle, le prix moyen au détail en GMS augmente (de 5 %). L'indicateur de marge brute agrégée aval augmente fortement de 12 %.

3.1.3.3. L'oignon biologique en magasins spécialisés

Moyenne simple d'oignons jaunes biologiques, provenant uniquement des bassins Centre-Ouest et Bretagne, conditionné en vrac.

Graphique 201

Évolution des prix expédition et au détail d'oignon biologique en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

L'étude porte sur les mêmes périodes que l'oignon biologique en GMS.

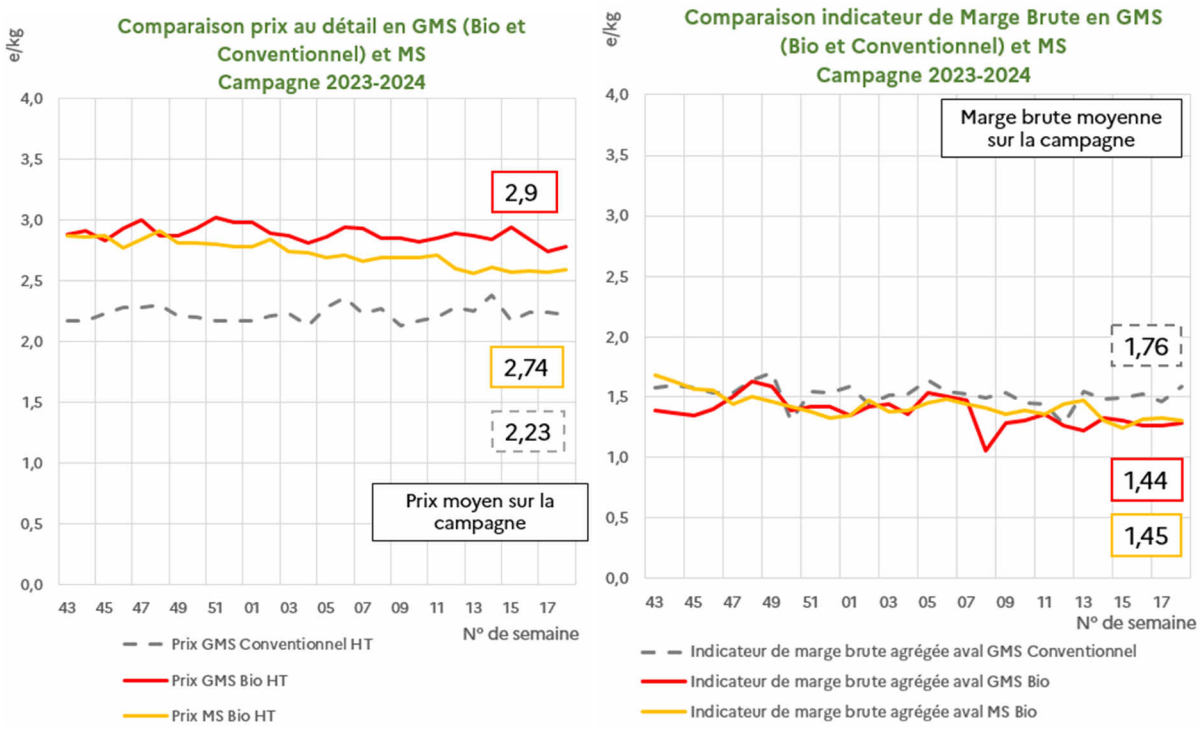
Lecture :

Le prix moyen au détail en MS augmente plus faiblement qu'en GMS (de 2 %). En parallèle, à l'inverse du prix de l'oignon conditionné en filet (à destination de la GMS), le prix expédition de l'oignon biologique en vrac augmente légèrement (de 3 %). Mais le prix expédition en filet reste supérieur au prix expédition en vrac, en lien avec les coûts de conditionnement. L'indicateur de marge brute agrégée aval est quasiment stable.

3.1.3.4. Comparaison, avec ses limites, entre conventionnel et biologique

Graphique 202

Comparaison des prix et marges entre les oignons 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 2023-2024. 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, ainsi que les conditionnements entre GMS et magasins spécialisés pour les produits biologiques. **Toutefois, pour les oignons jaunes vendus en GMS, il apparaît que les produits sont suffisamment proches en conventionnel ou en biologique pour pouvoir comparer directement les résultats.**

Les prix au détail en GMS de l'oignon biologique sont en moyenne 30 % plus élevés que ceux de l'oignon conventionnel. L'indicateur de marge brute agrégée aval est inférieure d'environ 20 % pour l'oignon biologique.

Concernant l'oignon biologique en GMS et en MS, il n'est pas possible de tirer de conclusions, car les prix d'achat et les coûts couverts par les marges brutes sont différents dans les deux cas. L'Observatoire ne dispose pas d'éléments pour analyser ces différences. Le prix en GMS, en filet, est plus élevé de 6 % que celui en MS, en vrac. L'indicateur de marge brute agrégée aval pour la vente en GMS en biologique est identique à celle en circuit MS.

3.2. Prix à l'expédition, prix au détail en GMS et indicateur de 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 (2008-2024, sauf 2020), elle est de la forme :

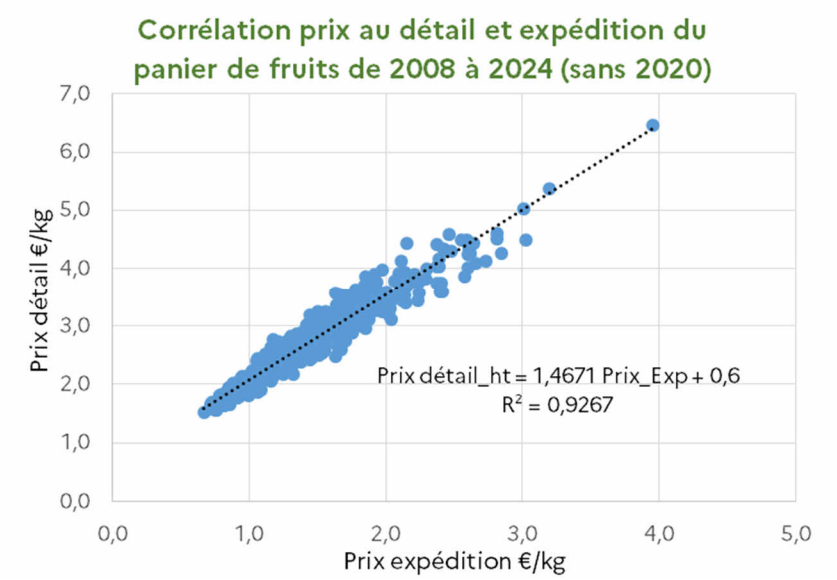
*prix détail HT = 1,47 * prix expédition + 0,6, avec un R^2 = 0,93*

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 :

*marge brute = 0,47 + 0,6 * 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**.

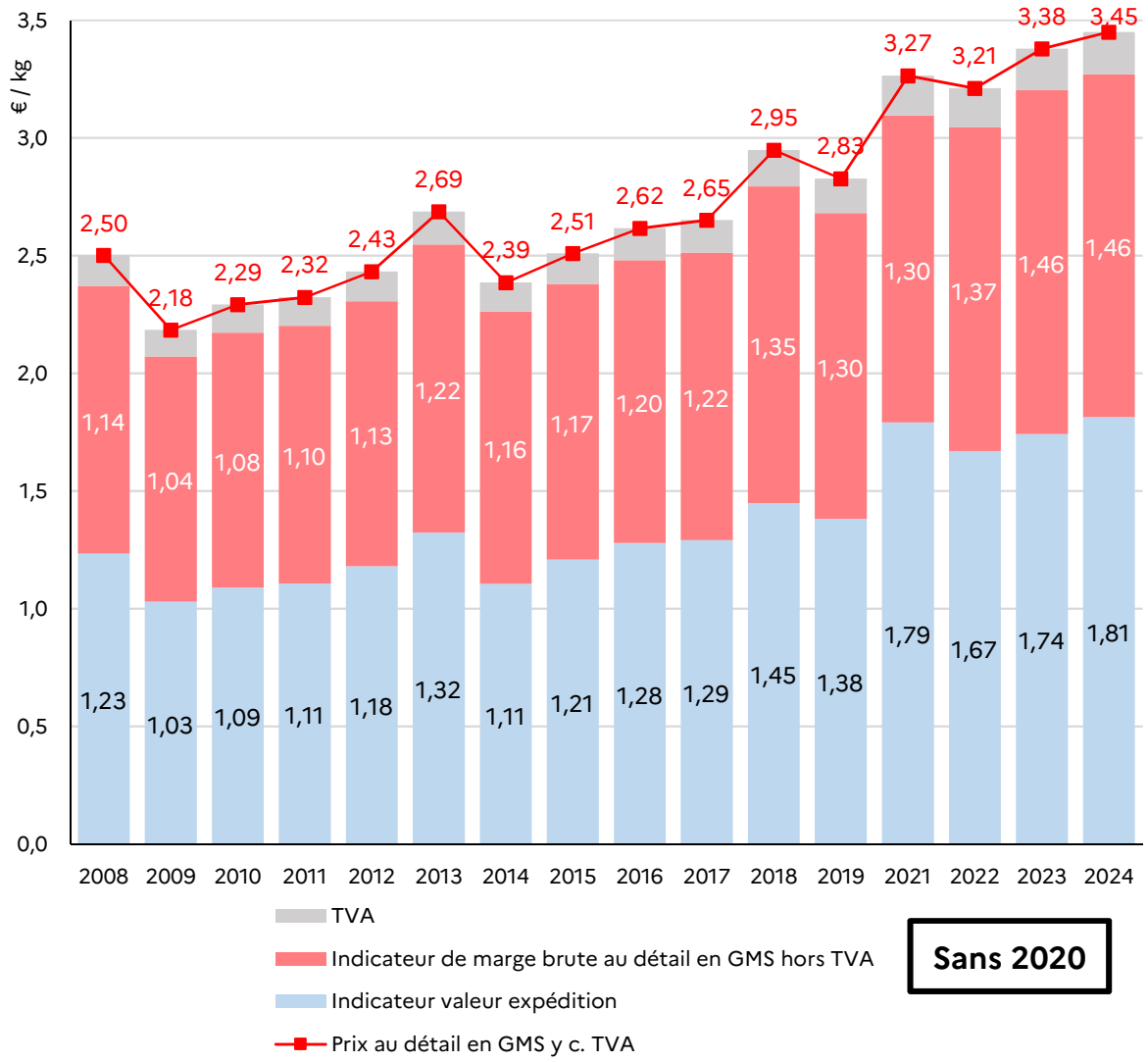
Graphique 203



Sources : FranceAgriMer-RNM

Graphique 204

Composition du prix au détail du panier de fruits



Sans 2020

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).

Lecture :

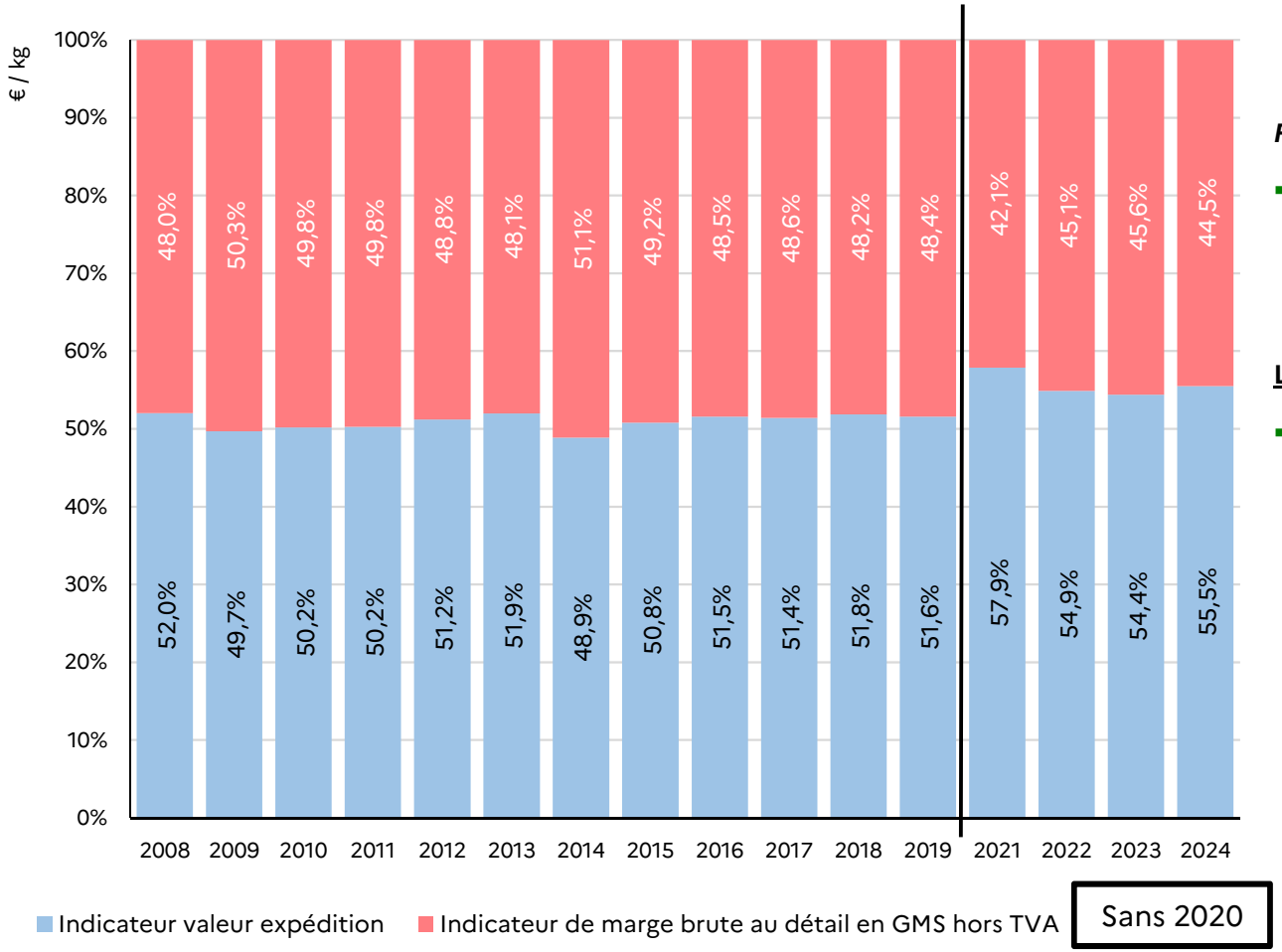
- **Conditions météorologiques marquées par des précipitations plus fréquentes et moins de canicules en 2024 que les années précédentes** → favorise la production
- **Production française de fruits 2024 ↗, à l'exception de l'abricot (- 34 %), et de la cerise (- 1 %)** (Source Agreste)

Taux de croissance par rapport à 2023 :

- + 2 % Prix au détail en GMS,
- Stable indicateur Marge Brute agrégée aval hors TVA,
- + 4 % Prix expédition.

Graphique 205

Composition en pourcentage du prix au détail HT du panier de fruits



Point d'attention :

- Faute de prix à la production, L'Observatoire étudie les fruits à deux stades seulement : expédition et distribution.

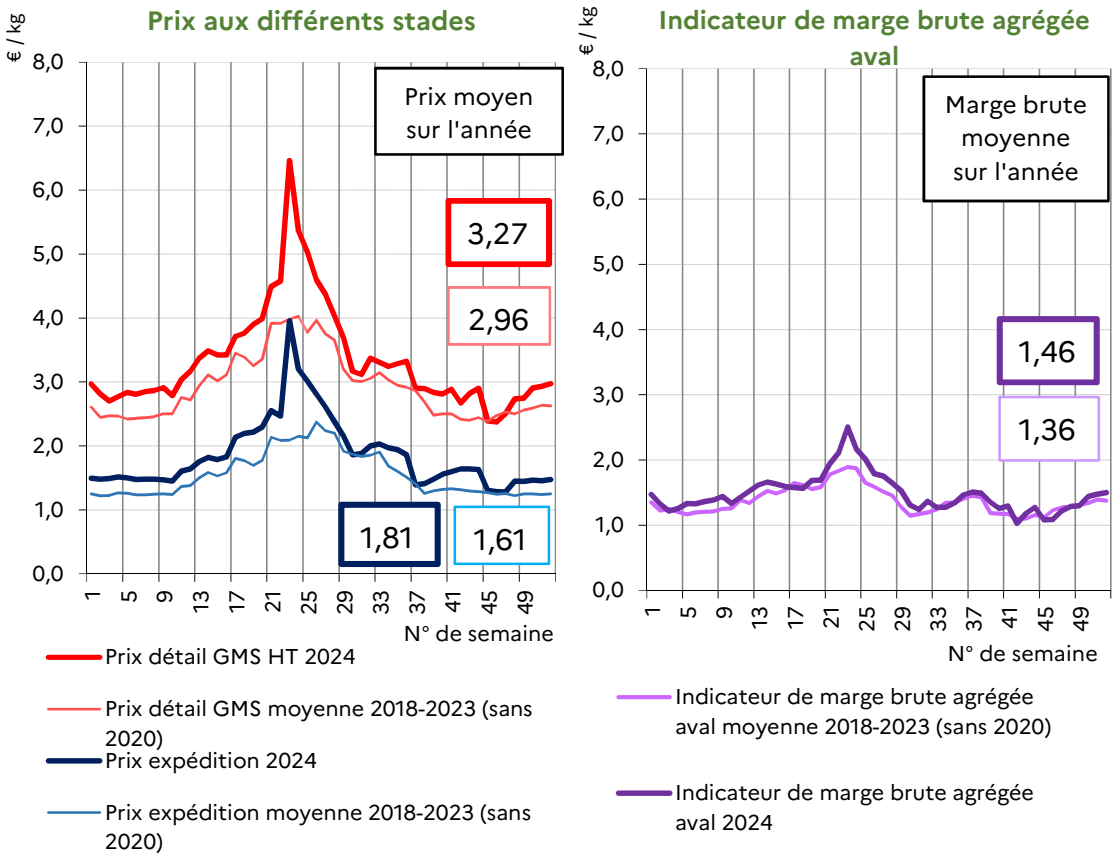
Lecture :

- Les parts à chaque stade sont en moyenne très proches, de l'ordre d'environ 50 % chacune,
  Après une large diminution de la part de l'indicateur de marge brute agrégée aval en 2021 et une stabilisation entre 2022 et 2023, cette part diminue légèrement à nouveau en 2024.

Sources : FranceAgriMer-RNM

Graphique 206

Évolution des prix expédition et au détail du panier de fruits



Sources : FranceAgriMer-RNM

La légère baisse de cours en 2022 par rapport à 2021 est liée à la forte hausse en 2021 qui faisait suite à une offre déficitaire, fortement impactée par le gel. En 2023, l'offre reste à la normale, mais les cours sont relativement élevés en lien avec l'inflation générale et alimentaire en particulier. En 2024, **le prix expédition augmente de 13 % par rapport à la moyenne quinquennale**. Au détail en GMS, **le prix augmente de 10 % par rapport à la moyenne quinquennale**. On constate un léger ralentissement de la hausse des prix. Ces hausses, restent relativement modérées en comparaison avec celles observées sur le panier de légumes, dont l'augmentation a été plus de deux fois supérieure.

En 2024, la production française de fruits progresse pour la plupart des variétés, sauf pour l'abricot (- 35 %) et la cerise (- 1 %). Les conditions climatiques, avec des précipitations plus fréquentes et moins de canicules que les années précédentes, ont globalement favorisé les récoltes. Les prix à la production baissent pour la plupart des fruits, sauf pour l'abricot et la fraise. Ce qui peut notamment expliquer la relativement faible hausse des prix expéditions sur un an (+ 4 %). Le pic observé en semaine 23 (début juin), plus marqué que les années précédentes, s'explique par la composition du panier à cette période, dominée par deux produits à prix élevés : la fraise et la cerise. En parallèle, la pêche-nectarine et l'abricot, habituellement présents à cette période, ont connu un démarrage tardif en raison d'une météo pluvieuse.

D'après Kantar Worldpanel, le volume d'achat diminue de 5 % en 2024 par rapport à la moyenne 2021- 2023.

L'indicateur de marge brute agrégée aval augmente de 7 % en 2024 par rapport à la moyenne quinquennale, mais reste stable par rapport à 2023, les prix expédition augmentant légèrement plus que le prix au détail.

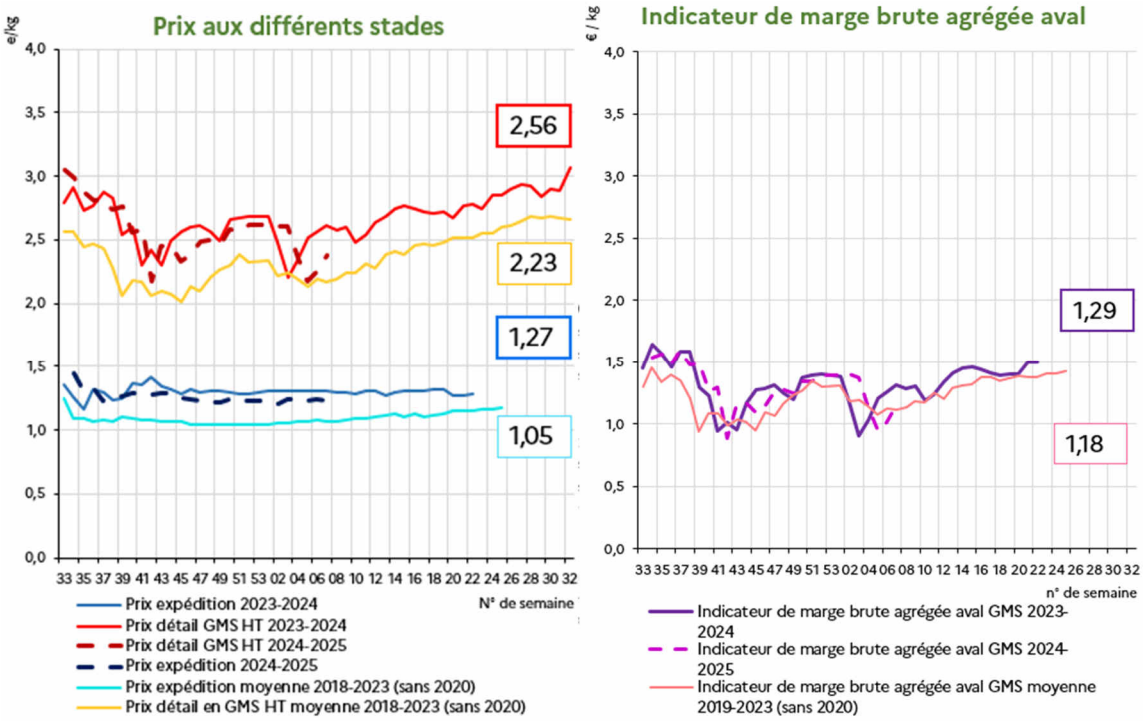
3.2.2. La pomme

3.2.2.1. La pomme conventionnelle en GMS

Moyenne simple de prix 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 207

Évolution des prix expédition et au détail de la pomme conventionnelle



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

Étude de la campagne 2023-2024, de la moyenne cinq ans et du début de la campagne 2024-2025.

Lecture :

Durant la campagne 2023-2024, le prix moyen annuel à l'expédition de la pomme conventionnelle augmente de 21 % par rapport à la moyenne quinquennale. En GMS, le prix au détail augmente de 15 % par rapport à la moyenne quinquennale.

L'indicateur de marge brute agrégée aval augmente de 9 % durant la campagne 2023-2024 par rapport à la moyenne quinquennale.

Durant la campagne 2023-2024, les prix comme l'indicateur de marge brute agrégée aval semblent suivre la moyenne quinquennale. La production 2023 a progressé de 10 % par rapport à 2022 et de 8 % par rapport à la moyenne 5 ans. La 1re partie de la campagne est portée par une bonne dynamique à l'export et une demande soutenue sur le marché français, entraînant une hausse des prix à l'expédition. Dans la 2de partie de campagne, des températures fraîches, la fin de la saison des agrumes et le retard de commercialisation des cerises et fraises favorisent la consommation, d'où la hausse des prix au détail.

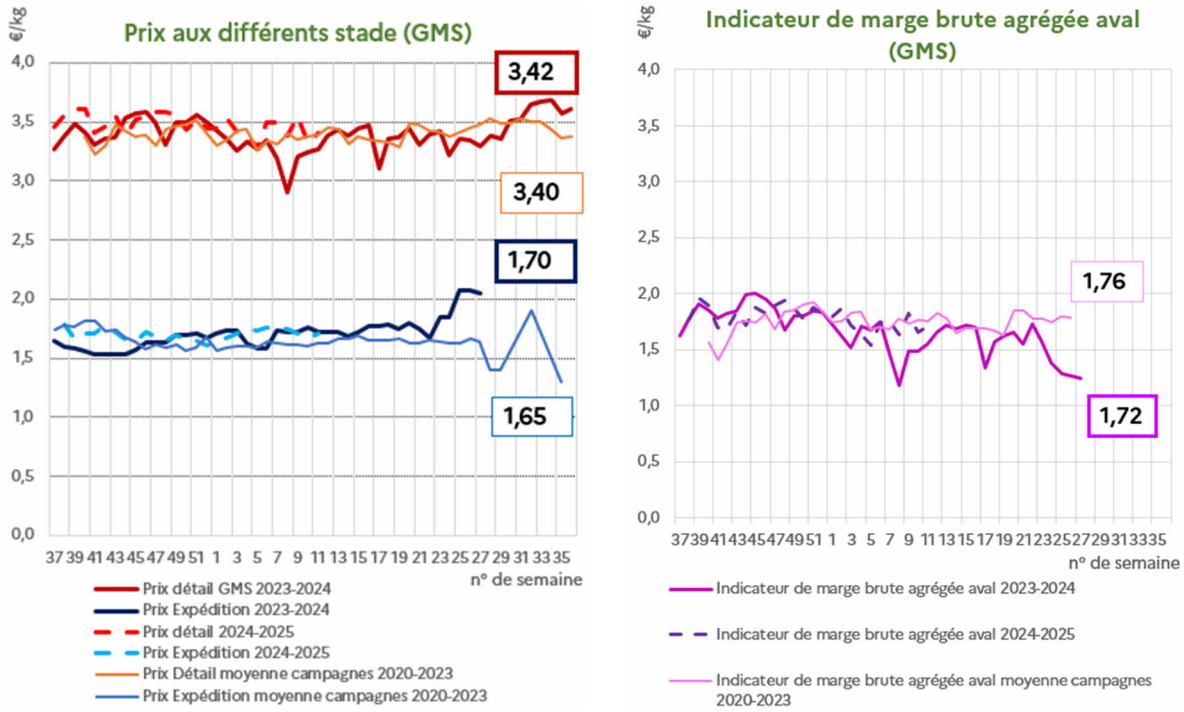
Pour la campagne 2024-2025, la production est en hausse de 7 % par rapport à 2023 et de 16 % par rapport à la moyenne 5 ans. Le marché, plus calme, se traduit par des prix à l'expédition et au détail stables par rapport à 2023-2024, mais supérieurs à la moyenne des 5 ans.

3.2.2.2. La pomme biologique en GMS

Moyenne simple de prix de pommes biologiques de variété uniquement Bicolore, provenant des bassins Centre-Ouest, Sud-Est et Alsace, conditionnées en caisses et en sachets à l'expédition et conditionnées 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 208

Évolution des prix expédition et au détail de la pomme biologique en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

Étude de la campagne 2023-2024 et de la moyenne des trois campagnes précédentes (2020-2021 à 2022-2023) ainsi que le début de campagne 2024-2025.

Lecture :

Durant la campagne 2023-2024, les prix de la pomme biologique évoluent de manière plus modérée que ceux de la pomme conventionnelle, avec une légère hausse à l'expédition de 4 % par rapport à la moyenne 3 ans et une stabilité au détail en GMS, ce qui a conduit à une diminution de la marge brute de 2 %. En conventionnel, le prix expédition augmente de 19 % par rapport à la moyenne 3 ans, le prix au détail de 12 % et la marge brute de 2 %. Cette faible augmentation des prix en GMS en pomme biologique peut en partie s'expliquer par la baisse des achats en pomme biologique de 15 % en 2023 par rapport à la moyenne 2020-2022, et de 7 % encore de janvier à septembre 2024 (Source Kantar Worldpanel).

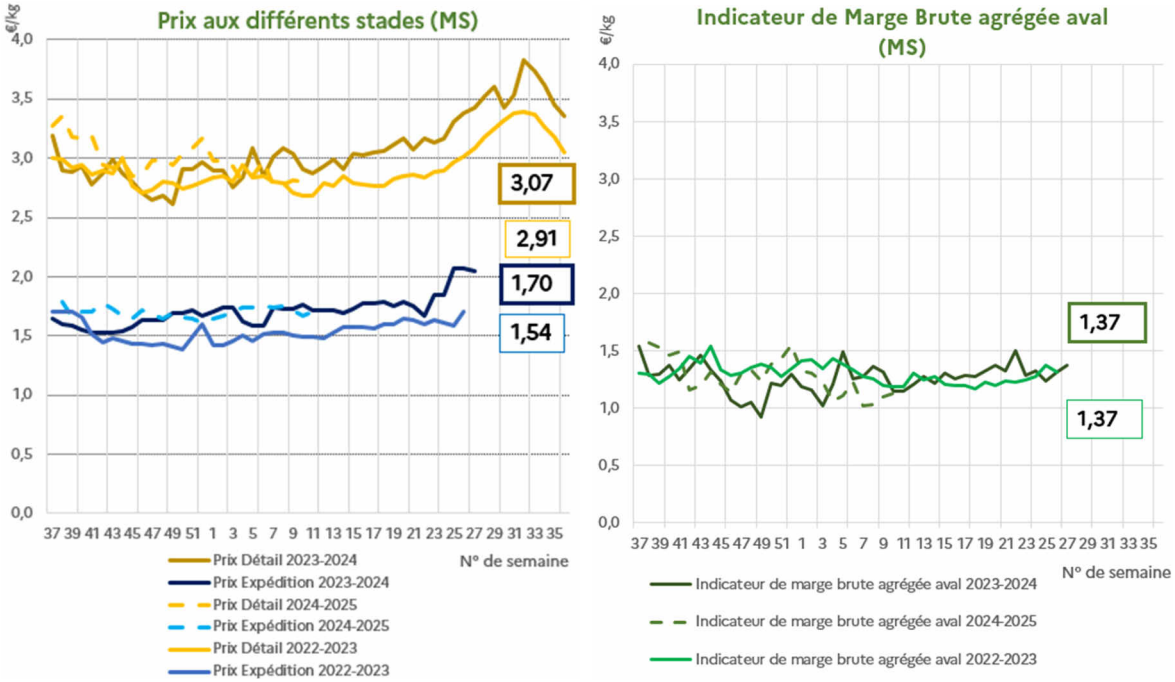
L'évolution de la marge brute suit globalement celle du prix au détail, les prix à l'expédition étant restés très stables tout au long de la campagne, à l'exception d'une hausse en fin de campagne.

3.2.2.3. La pomme biologique en magasins spécialisés

Moyenne simple de prix 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 209

Évolution des prix expédition et au détail de la pomme biologique en MS



Sources : FranceAgriMer-RNM

<u>Point d'attention :</u>

Résultats des campagnes 2022-2023 et 2023-2024 ;

<u>Lecture :</u>

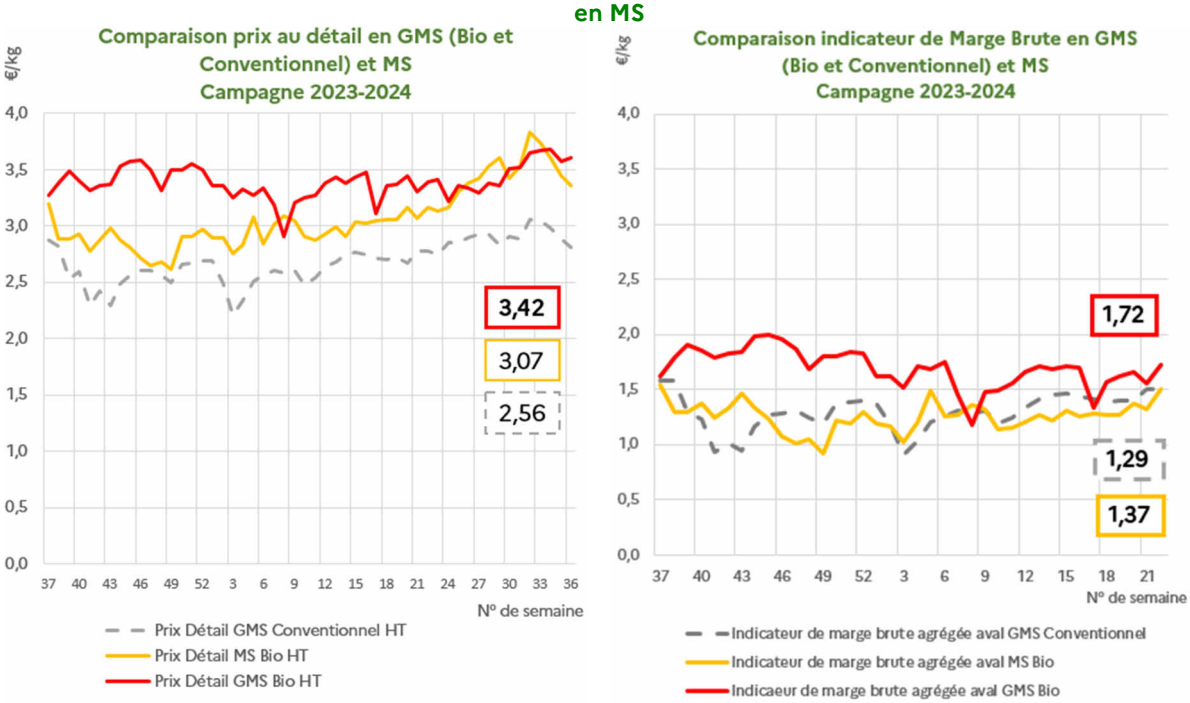
Pour la campagne 2023-2024, le prix moyen annuel à l'expédition de la pomme biologique augmente de 11 % par rapport à la campagne précédente. Le prix moyen au détail en magasins spécialisés augmente de 5 %. L'indicateur de marge brute agrégée aval diminue donc (de 1 %). Les prix de la pomme biologique en MS évoluent de la même manière que celle en GMS durant la campagne.

3.2.2.4. Comparaison, avec ses limites, entre conventionnel et biologique

La comparaison porte sur les prix au détail et les marges brutes agrégées aval selon les circuits sur la campagne 2023-2024. Il est important de noter qu'il ne s'agit pas vraiment des mêmes produits. En effet, la pomme conventionnelle est très diversifiée en termes de bassins et de variétés. Mais surtout, elle est vendue en vrac. La pomme biologique ne comporte que la variété Bicolore. Elle est conditionnée par 4 ou 6 en GMS alors qu'en MS, elle est commercialisée en vrac.

Graphique 210

Comparaison des prix et marges entre les pommes conventionnelles, biologiques en GMS et biologiques en MS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Le prix au détail et l'indicateur de marge brute agrégée aval en GMS de la pomme conventionnelle et biologique sont ainsi difficilement comparables. En effet, le conditionnement explique sans doute au moins en partie l'écart entre prix de vente (en moyenne 30 % plus élevé pour la pomme biologique) et marges brutes (l'indicateur de marge brute agrégée aval en GMS pour la pomme biologique est supérieur de 31 % par rapport à la pomme conventionnelle en GMS).

De même, le conditionnement explique sans doute au moins en partie le prix de la pomme biologique en plus élevé de 15 % par rapport à celui en MS. En revanche, l'Observatoire ne dispose pas d'élément pour analyser la différence de marge brute agrégée aval entre GMS et MS.

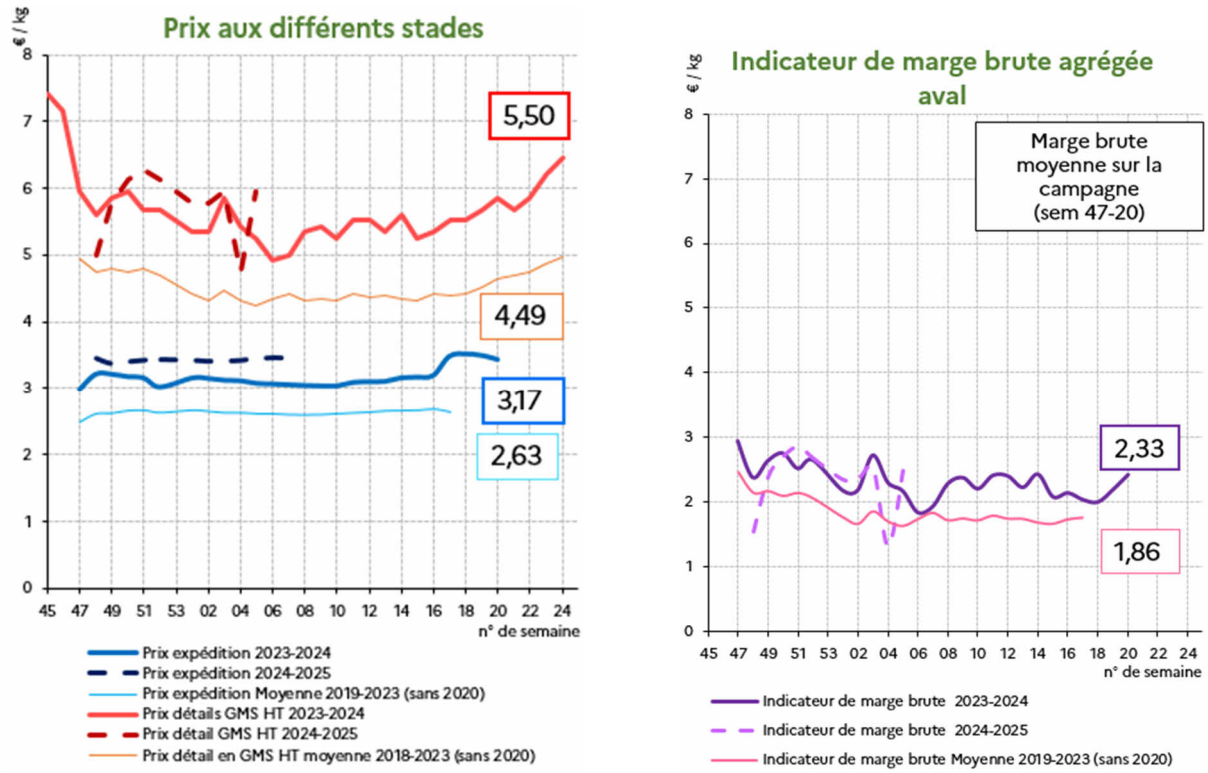
3.2.3. Le kiwi

3.2.3.1. Le kiwi conventionnel en GMS

Moyenne simple de prix de kiwis conventionnels de variété Hayward, calibre 75 à 135 provenant des bassins Rhône-Alpes et Sud-Ouest, conditionnés en vrac.

Graphique 211

Évolution des prix expédition et au détail du kiwi conventionnel



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

Étude de la campagne 2023-2024 et de la moyenne cinq ans ainsi que du début de campagne 2024-2025.

Lecture :

Durant la campagne 2023-2024, le prix moyen annuel au détail en GMS du kiwi conventionnel, augmente de 23 % par rapport à la moyenne quinquennale. À l'expédition, le prix augmente de 21 % par rapport à la moyenne quinquennale.

Malgré des conditions climatiques défavorables, la récolte de kiwis Hayward a atteint des volumes satisfaisants. Début de campagne 2023-2024, en fin d'année 2023, le marché a été fragile mais soutenu par des promotions, avec des prix cependant supérieurs à la moyenne quinquennale. Début 2024, le marché s'est stabilisé. En mars, des problèmes de conservation ont compliqué les écoulements. À partir d'avril, la baisse de l'offre a entraîné une remontée des cours.

L'indicateur de marge brute agrégée aval augmente de 25 % durant la campagne 2023-2024 par rapport à la moyenne quinquennale.

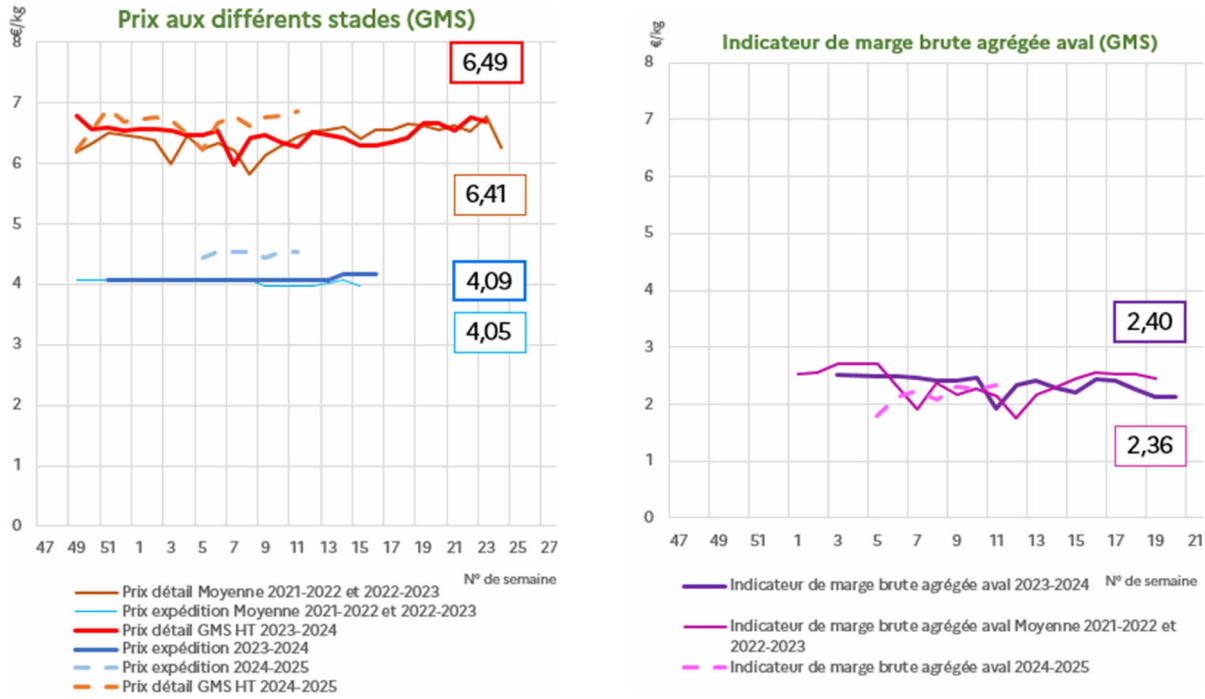
La campagne 2024-2025 se distingue par une récolte plus réduite, mais des calibres supérieurs. Cette baisse de volume par rapport à 2023-2024 s'explique par une pollinisation difficile, des problèmes de coulure et donc un nombre de bourgeons plus faible au printemps. Ces éléments contribuent à des prix plus élevés que lors des campagnes précédentes.

3.2.3.2. Le kiwi biologique en GMS

Moyenne simple de kiwi de variété Hayward, calibre 33 du bassin Sud-Ouest, conditionnement barquette de 6.

Graphique 212

Évolution des prix expédition et au détail du kiwi biologique en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

Étude de la campagne 2023-2024 et de la moyenne des campagnes 2021-2022 et 2022-2023 ainsi que du début de campagne 2024-2025.

Lecture :

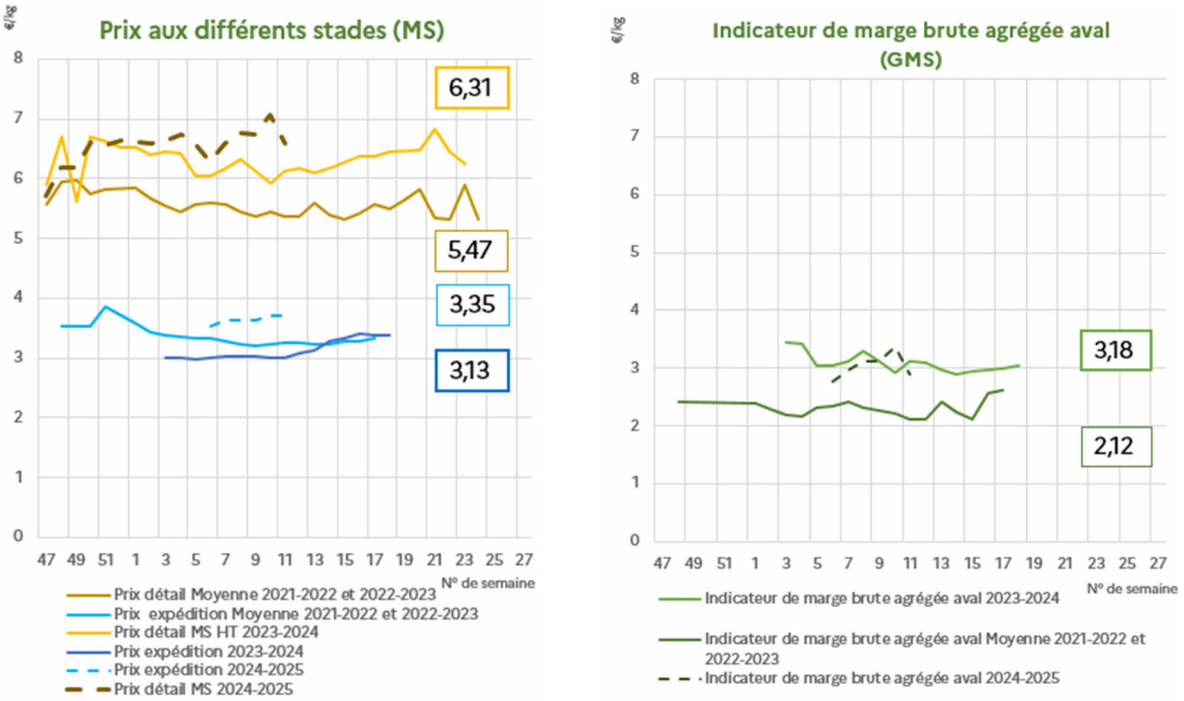
Durant la campagne 2023-2024, le prix moyen annuel à l'expédition, le prix au détail et l'indicateur de marge brute agrégée aval du kiwi bio en GMS sont stables par rapport à la moyenne des deux dernières années. En comparaison, les indicateurs en kiwi conventionnel augmentent de 5 à 6 % par rapport à la moyenne des deux dernières campagnes. Cela peut s'expliquer par une difficulté à écouler le kiwi biologique face à la demande en bio peu dynamique en 2023. En effet, selon Kantar Worldpanel, les quantités achetées de kiwi bio diminuent de 12 % par rapport à 2022. En 2024, les quantités achetées augmentent de 2 % par rapport à 2023, mais diminuent de 15 % par rapport à la moyenne 3 ans.

3.2.3.3. Le kiwi biologique en magasins spécialisés

Moyenne simple de kiwi de variété Hayward, calibre 30 33 et 36 du bassin Sud-Ouest, conditionnement vrac.

Graphique 213

Évolution des prix expédition et au détail du kiwi biologique en MS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

Étude de la campagne 2023-2024 et de la moyenne des campagnes 2021-2022 et 2022-2023 ainsi que du début de campagne 2024-2025.

Lecture :

Contrairement à la GMS, tous les indicateurs évoluent fortement. Le prix expédition diminue de 5 % par rapport à la moyenne 2 ans, en parallèle, le prix au détail augmente de 13 %. Dans ce contexte, l'indicateur de marge brute agrégée aval augmente fortement de 37 %.

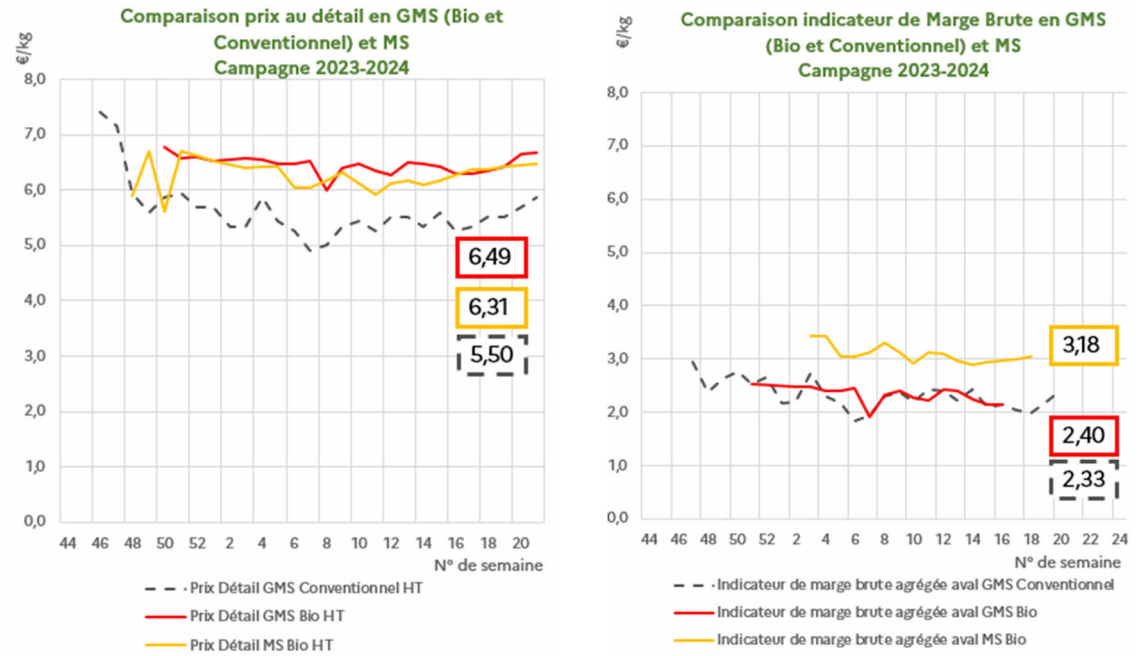
La différence d'évolution entre le prix expédition des kiwis en vrac (donc davantage destinés à la MS), en baisse, et celui des kiwis conditionnés par 6 (donc davantage destinés à la GMS), stable, peut s'expliquer par le coût de l'emballage. La hausse possible de ce dernier expliquerait le maintient du prix des kiwis conditionnés, tandis que le prix du vrac diminue.

3.2.3.4. Comparaison, avec ses limites, entre conventionnel et biologique

Nous comparons ici les prix au détail et les marges brutes agrégées aval selon les circuits sur la campagne 2023-2024. Il est important de noter que nous ne comparons pas les mêmes produits, les calibres et les modes de conditionnement diffèrent entre kiwis conventionnels et biologiques. En effet, le kiwi biologique en GMS est commercialisé majoritairement en barquettes de 6 kiwis alors qu'en MS, il est commercialisé en vrac. Le kiwi conventionnel en GMS est vendu en vrac, comme le kiwi biologique en MS, mais les calibres sont très différents.

Graphique 214

Comparaison des prix et marges entre les kiwis conventionnels, biologiques en GMS et biologiques en MS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Le prix au détail en GMS du kiwi biologique conditionné est en moyenne 23 % plus élevé que le conventionnel en vrac et de plus gros calibre. L'indicateur de marge brute agrégée aval est très proche (supérieure de 2 % pour le kiwi biologique).

Entre circuits biologiques, le prix du kiwi biologique en GMS, vendu conditionné, est plus élevé de 3 % par rapport au MS où il est en vrac. L'indicateur de marge brute agrégée aval en GMS est inférieure de 26 % à celle en MS. En effet, le prix expédition des kiwis conditionnés par 6 (donc destinés à la GMS) est plus élevé de 32 % par rapport au prix expédition des kiwis en vrac. En parallèle, les prix au détail entre les deux circuits sont relativement équivalents, ce qui explique cette forte différence de marge brute.

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPECIALISÉES EN PRODUCTIONS FRUITIÈRE ET LEGUMIÈRE ET COÛT DE PRODUCTION DE CERTAINS FRUITS ET LÉGUMES

4.1. Compte de résultat des exploitations fruitières

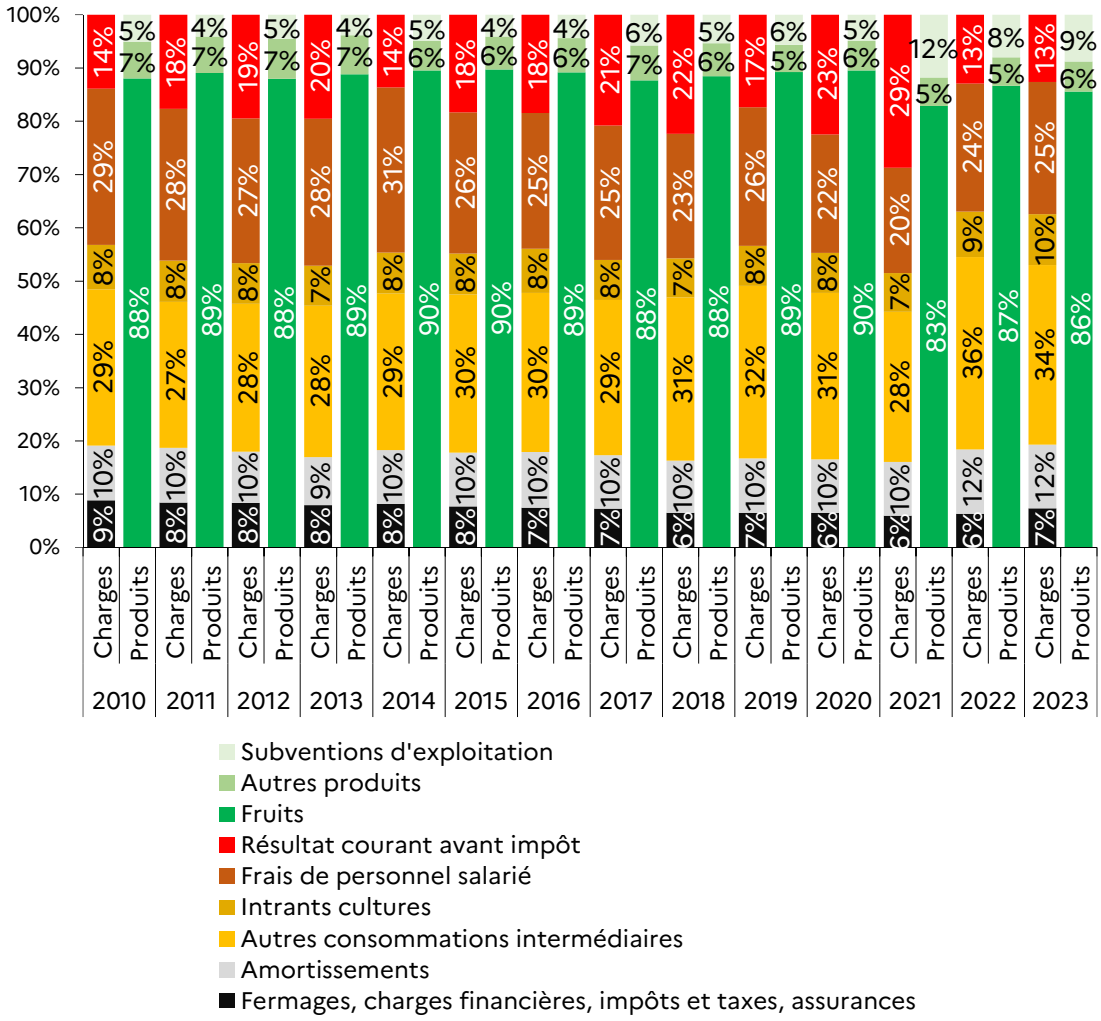
Sur la période 2010-2023, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de fruits issu du Rica est constitué de 164 à 210 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 2 749 à 4 479 exploitations spécialisées. En 2023, l'échantillon représente 183 unités et 4 479 exploitations une fois extrapolé. Pour cet ensemble, en 2023, la production de fruits constitue plus de 95 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux[3].

[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

En 2023, on constate une légère hausse de l'ensemble des produits[4] : + 10 % pour des subventions d'exploitation et + 6 % pour les autres produits, malgré une quasi-stabilité du produit brut *« Fruits »* (- 0,4 %). Les charges courantes augmentent quant à elles de 1,2 %. Au final, pour la deuxième année consécutive, le résultat courant avant impôt diminue (- 2 % par rapport à 2022).

Graphique 215

Structure du compte de résultat moyen des exploitations fruitières



Source : Rica (SSP)

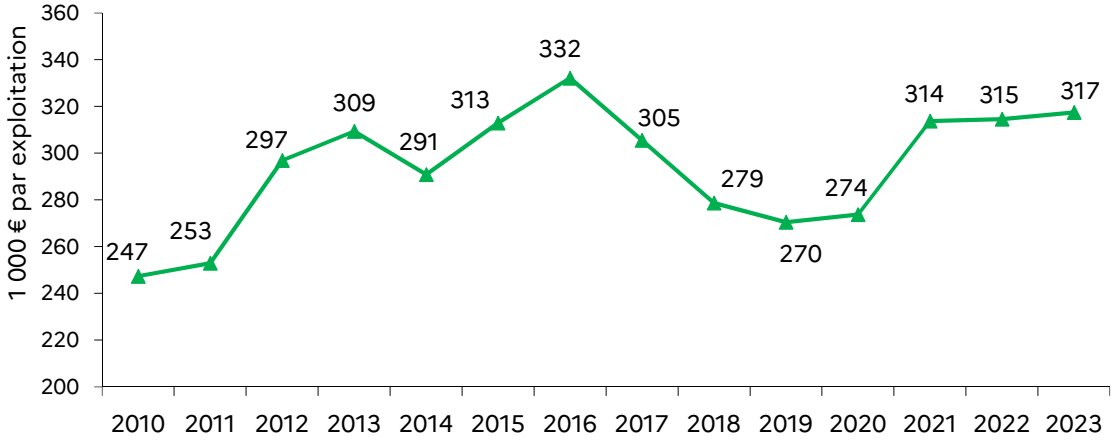
Le résultat courant sert notamment à la rémunération du chef d'exploitation et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales. Ces éléments ne sont pas inclus dans les frais de personnel salarié présentés sur le Graphique 215 (voir point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

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 comprend pas les produits exceptionnels.

Graphique 216

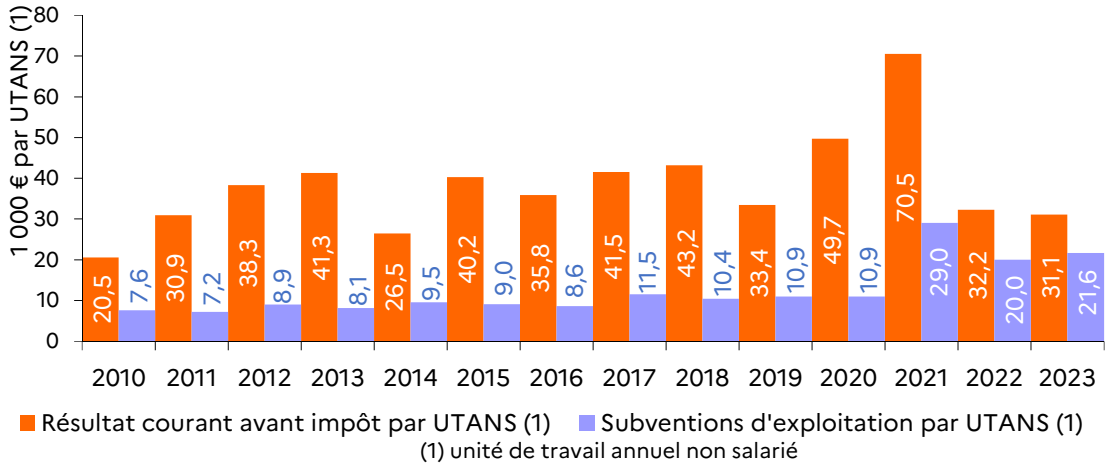
Montant moyen des produits courants par exploitation fruitière spécialisée



Source : Rica (SSP)

Graphique 217

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

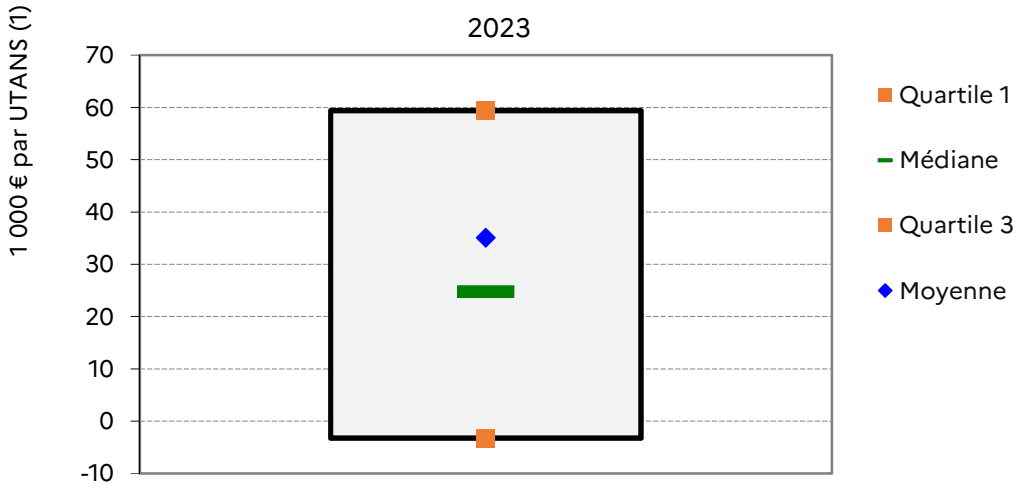


(1) unité de travail annuel non salarié

Source : Rica (SSP)

Graphique 218

Dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations fruitières spécialisées en 2023



(1) Unité de travail non salarié

Source : Rica (SSP)

Afin de mieux rendre compte de la variété des résultats des exploitations agricoles atour de la moyenne, l'Observatoire publie également des résultats sur la dispersion, ici uniquement pour l'année 2023.

La taille de l'échantillon ne permet que de présenter des résultats par quartile, en plus de la médiane et de la moyenne (cf. définitions au chapitre 1 – Méthode générale).

Ainsi, la moitié des exploitations de l'échantillon ont un résultat courant avant impôt par unité de travail non salarié (RCAI/UTANS) compris entre - 3 000 € et 59 000 € en 2023.

La médiane est inférieure à la moyenne, ce qui signifie que la distribution n'est pas symétrique autour de la moyenne : il y a plus d'exploitations en dessous de la moyenne qu'au-dessus.

4.2. Coût de production et marge nette comptables moyens pour la production de pommes dans les exploitations spécialisées

Sur la période 2010-2023, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de pommes issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 89 à 125 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 1 561 à 2 585 exploitations spécialisées. En 2023, l'échantillon représente 89 unités et 2 237 exploitations une fois extrapolé. Pour cet ensemble, le produit brut pommes constitue en 2023, 75 % des produits courants de l'exercice et plus de 85 % du produit brut du verger.

Une estimation comptable du coût moyen de production des pommes a été réalisée à partir de ces données du Rica (Graphique 219). 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.

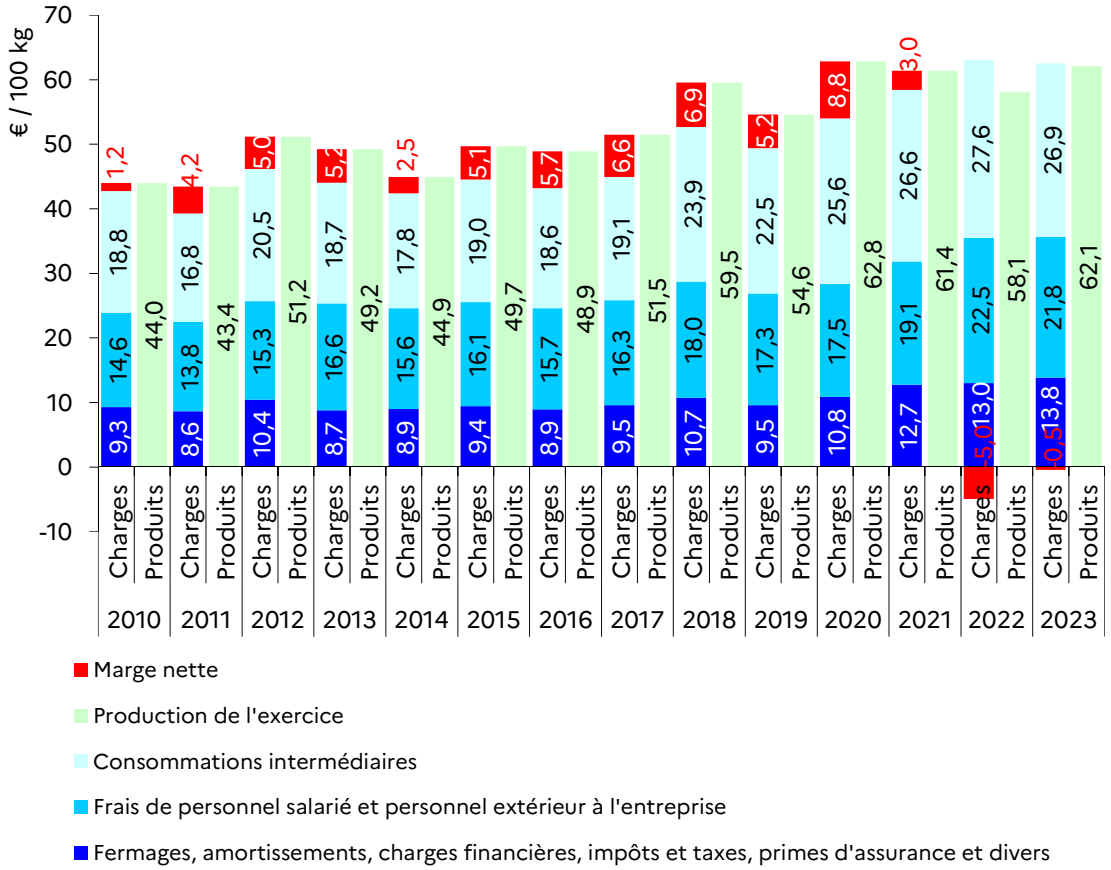
Le coût de production comptable des pommes ainsi estimé varie sur la période étudiée (2010 à 2023) de 39 € pour 100 kg en 2011 à 63 € pour 100 kg en 2022 et 2023. Le prix moyen des pommes varie de 43 € pour 100 kg à 63 € pour 100 kg. Il est de 62 € en 2023, en hausse par

rapport à 2022. Ainsi, la marge nette s'améliore, bien qu'elle reste négative en 2023. Elle est de - 0,5 € pour 100 kg en 2022 contre - 5 € 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 219

Coût de production et marge nette comptables moyens des pommes dans les exploitations spécialisées



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 quatre reprises depuis décembre 2022.

Il est ressorti de ces travaux l'intérêt de présenter des résultats sans charges supplétives[5], 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.

[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.

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 350 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 60 % du produit brut est issu de la production fruitière et dont deux tiers du produit brut arboricole provient d'une même espèce pour les exploitations spécialisées. En référence au dernier recensement agricole, l'échantillon a été choisi de manière à être le plus représentatif, de la surface moyenne des exploitations, du nombre d'UTA moyen y travaillant, de leur répartition géographique, ainsi que des espèces y étant cultivées entre autres critères.

Six types ont été retenus :

- les producteurs de pêches spécialisés (35 exploitations) ;
- les producteurs de pommes spécialisés (45 exploitations) ;
- les producteurs d'abricots spécialisés (45 exploitations) ;
- les producteurs de kiwis spécialisés (25 exploitations) ;
- les producteurs de cerises spécialisés (25 exploitations) ;
- les autres arboriculteurs (133 exploitations diversifiées et autres spécialistes).

Les résultats pour l'ensemble de l'échantillon sont également présentés.

La SAU moyenne de l'échantillon en 2023 est de 38 ha dont 21 ha de vergers, 9 ha de grandes cultures et 2 ha de vignes. Le verger est composé prioritairement de pommiers (6 ha en moyenne), d'abricotiers (3 ha) et de pêchers (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 8,7 UTA (équivalent actif à temps complet) en moyenne, dont 7,4 UTA salarié, soit 85 % du total.

En 2023 (Graphique 220), le résultat courant avant impôt[6], 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 77 % de leur produit brut. Ce produit brut arboriculture provient de surcroît en très grande majorité des pêches qui constituent l'essentiel du verger. […] Les résultats sont en forte baisse par rapport à 2022, du fait de la combinaison de la baisse des produits et de la hausse des charges. Après plusieurs années de dynamique positive, la filière marque le pas même si les résultats restent globalement bons. 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 117 335 € en 2023 contre 271 030 € en 2022 (- 57 %).

- ***« Spécialisés pommes »*** : « toutes ces exploitations produisent des pommes très majoritairement et réalisent avec l'arboriculture 79 % de leur produit brut total. Le résultat augmente en 2023 pour les producteurs de pommes. Les rendements moyens et les prix supérieurs ont cependant compensé la hausse des charges, notamment le poste gestion, dans lequel on retrouve les dépenses d'assurances. La part des exploitations biologiques en proie à un marché compliqué impacte aussi les résultats. Le résultat courant avant impôt passe de 22 527 € en 2022 à 30 469 € en 2023 (+ 35 %).

- ***« Spécialisés abricots »*** : « Elles produisent majoritairement des abricots, accompagnés parfois de pêches et de cerises ». Le produit brut arboricole représente 76 % du produit

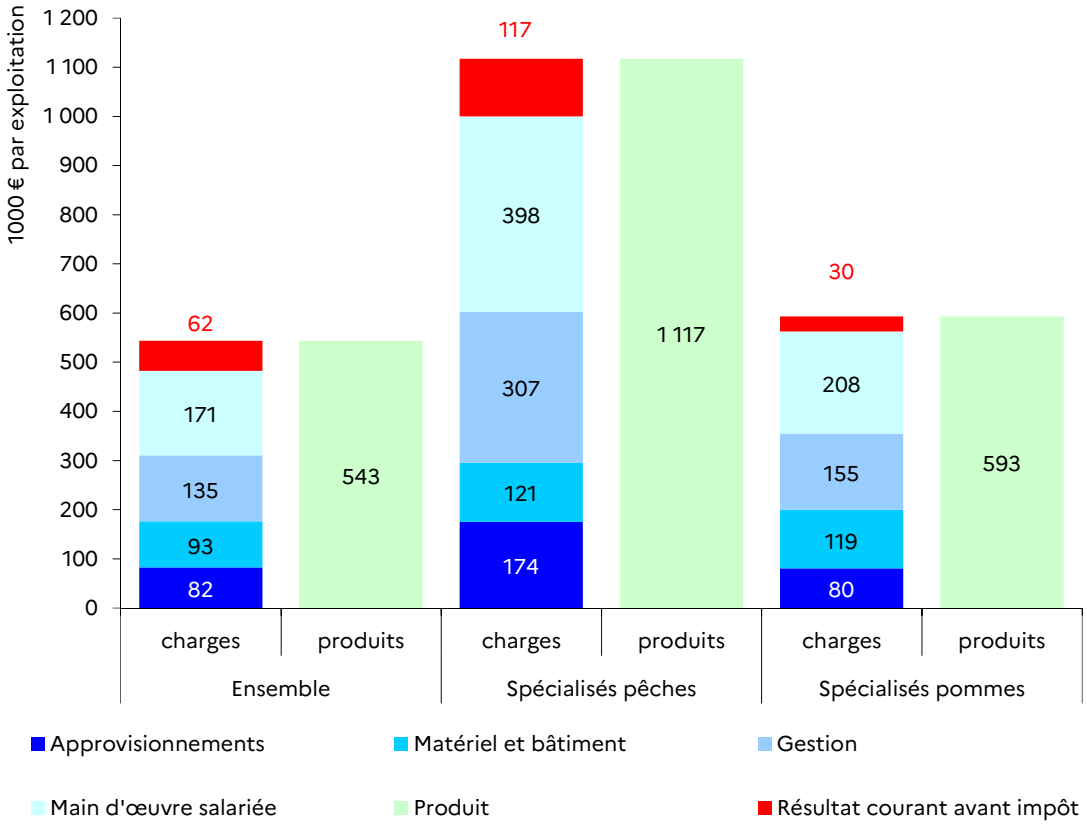
[6] Les résultats étaient présentées jusqu'à cette année sous la forme d'un « revenu net calculé », qui inclut une évaluation extracomptable du coût de la main-d'œuvre exploitant à hauteur d'une rémunération au SMIC horaire brut sur la base de 169 heures de travail par mois, sur une période de 12 mois.

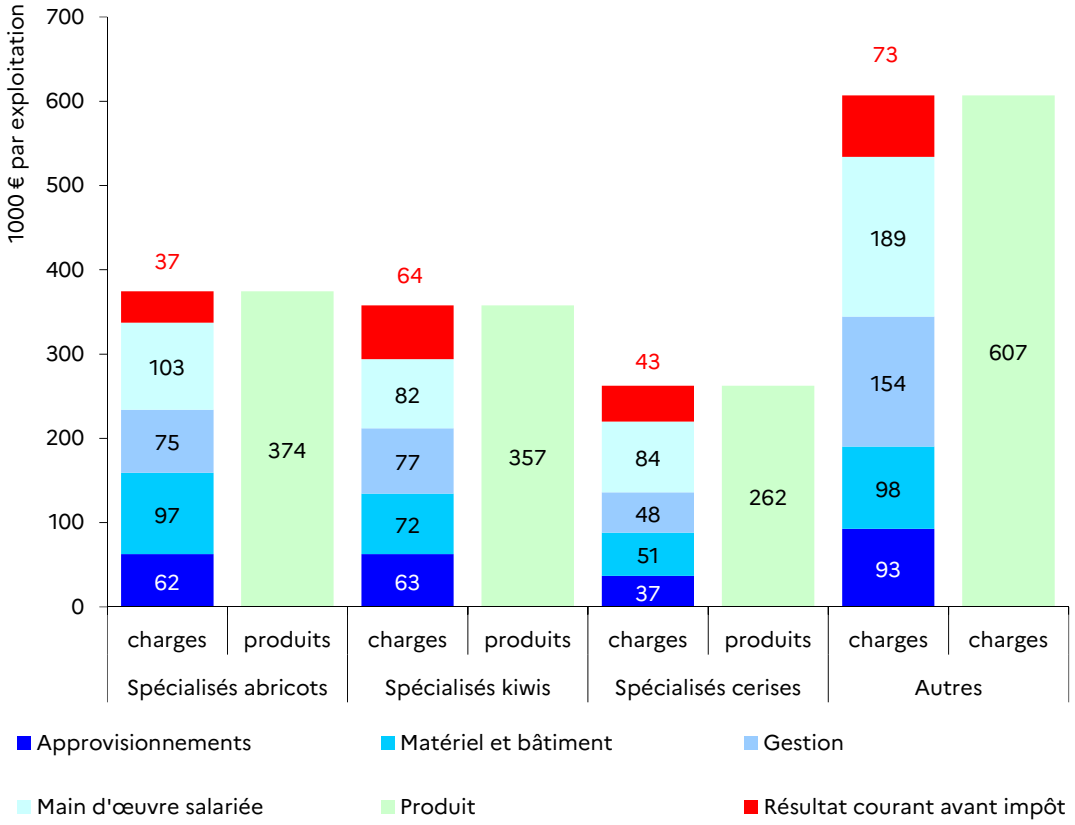
brut des exploitations de l'échantillon. En 2023, malgré une production en hausse, la qualité pénalisée par le climat n'a pas permis de maintenir le produit. La hausse des charges, bien que contenue, notamment pour les charges de gestion et de main d'œuvre, explique la baisse du résultat courant avant impôt de l'échantillon (- 24 %). Il s'établit à 37 384 € en 2023, contre 49 108 € en 2022.

- ***« Spécialisés kiwis »*** : « la production arboricole des exploitations est majoritairement dominée par le kiwi (en moyenne 63 % du produit brut arboricole), souvent accompagné d'une production de pommes et de grandes cultures ». Ainsi, en 2023, on constate une baisse du produit et une hausse des charges, notamment d'approvisionnements (engrais) utilisés principalement pour la partie grande culture ». Le résultat courant avant impôt est en baisse de 28 % entre 2022 et 2023 ; il passe de 88 878 € à 63 622 € 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 (182 429 €) représente, en 2023, 69 % du produit brut total des exploitations de l'échantillon (262 313 €). « En 2023, le résultat reste assez stable par rapport à 2022. La récolte a été bonne, mais les écarts de tri liés aux intempéries n'ont pas permis d'empêcher une baisse de produit. Elle a cependant été plus que compensée par une baisse des charges aussi bien pour les approvisionnements, le matériel et bâtiment que la main d'œuvre. » Au final, le résultat courant avant impôt augmente de 10 % entre 2022 et 2023.
- ***« Arboriculteurs diversifiés et autres spécialistes »*** : « ce type regroupe une forte variété d'exploitations à dominante fruitière. Le produit brut arboricole représente 74 % du produit brut total. L'échantillon de 133 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 2023, le résultat moyen est en baisse. Le produit total quasi-stable n'a pas permis de couvrir l'augmentation des charges totales, plus marquée sur les frais de gestion et la main-d'œuvre. Le résultat courant avant impôt diminue passant de 105 300 € en 2022 à 72 943 € en 2023, soit une baisse de 31 % sur un an. »

Graphique 220

Comptes des exploitations fruitières par système de production en 2023





Source : Observatoire des Exploitations Fruitières, CERFRANCE, FranceAgriMer, CTIFL, FNPF

4.4. Compte des exploitations par système de production fruitière biologique

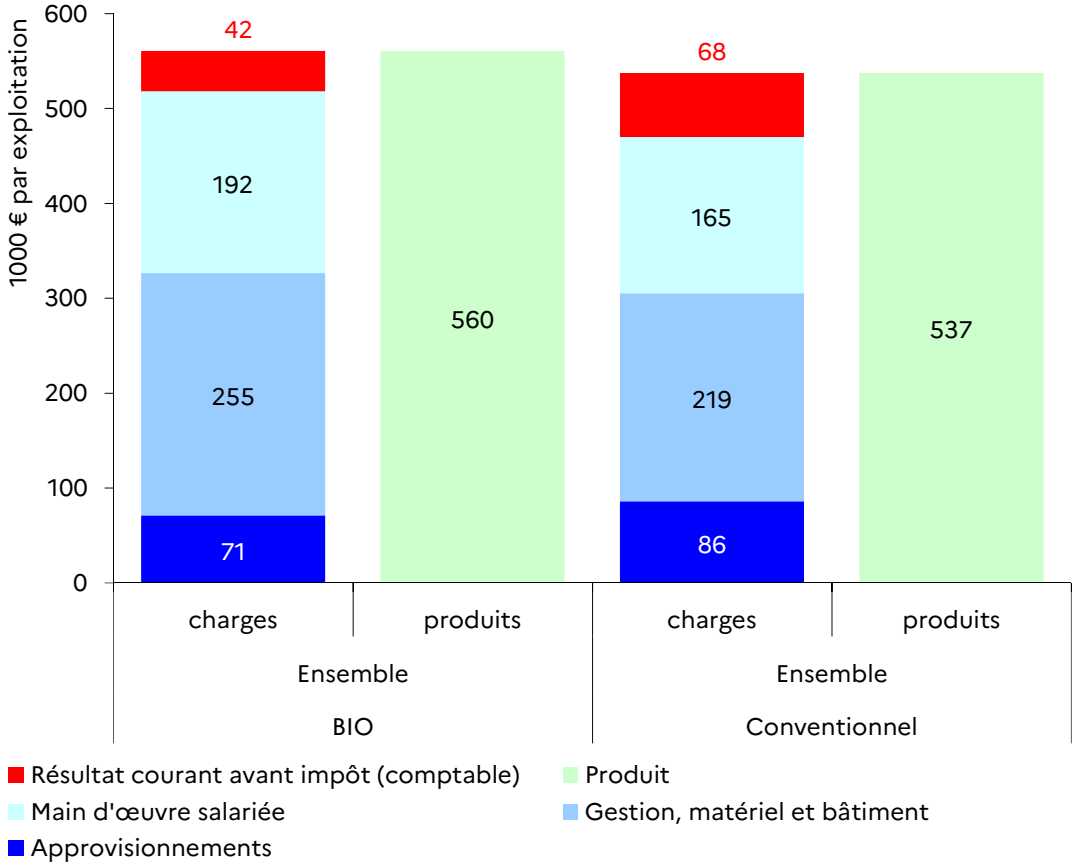
Les résultats présentés sont ceux de deux sous-échantillons de production en agriculture conventionnelle et Biologique, qui comprend respectivement 268 et 82 exploitations, réparties dans 12 départements situés dans les principaux bassins de production. Les résultats de l'observatoire ne peuvent pas et ne doivent pas être extrapolés à l'ensemble de la production biologique de fruits.

La SAU moyenne de l'échantillon en 2023 est de 35 ha. La main-d'œuvre totale par exploitation biologique est de 9,2 UTH (équivalent actif à temps complet) en moyenne, dont 7,9 UTH salarié, soit 93 % du total.

Le produit par exploitation en agriculture biologique s'élève à 560 410 € en 2023, contre 537 420 € en agriculture conventionnelle. Les charges, par exploitation, d'approvisionnement sont inférieures en agriculture biologique. En revanche, les charges de gestion, matériel et bâtiment, ainsi que celles de main d'œuvre salariée, sont plus élevées en biologique qu'en conventionnel. Le résultat courant avant impôt s'établit à 42 478 € pour les exploitations en agriculture biologique contre 67 613 € pour les exploitations en agriculture conventionnelle.

Graphique 221

Compte des exploitations fruitières en production conventionnelle et biologique en 2023



Source : Observatoire des Exploitations Fruitières, CERFRANCE, FranceAgriMer, CTIFL, FNPF

Point d'attention ; la structure d'exploitation et le volume d'activité sont différents entre exploitations biologiques et conventionnelles. Ces résultats, par exploitation, qui ne sont donc pas exprimés par unité de facteur de production (ha, UTANS, etc.), ne doivent donc pas être comparés en l'état.

4.5. Compte de résultat des exploitations légumières

Sur la période 2010-2023, 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. En 2023, l'échantillon représente 266 unités, soit 6 467 exploitations une fois extrapolé. Pour cet ensemble, la production de légumes constitue, en 2023, 93 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux[7].

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 2023, stable par rapport à 2022.

Le produit *« Légumes »* est en hausse de 3 % entre 2022 et 2023. Les autres produits augmentent de 5 % ; les subventions d'exploitation quant à elles, augmentent de 14 %. Ainsi, en 2023, l'ensemble des produits courants[8] augmente de 4 % par rapport à l'année précédente. Les charges courantes sont également en hausse de + 4 % en valeur entre 2022 et 2023. Au final, le résultat courant avant impôt augmente de 2 %.

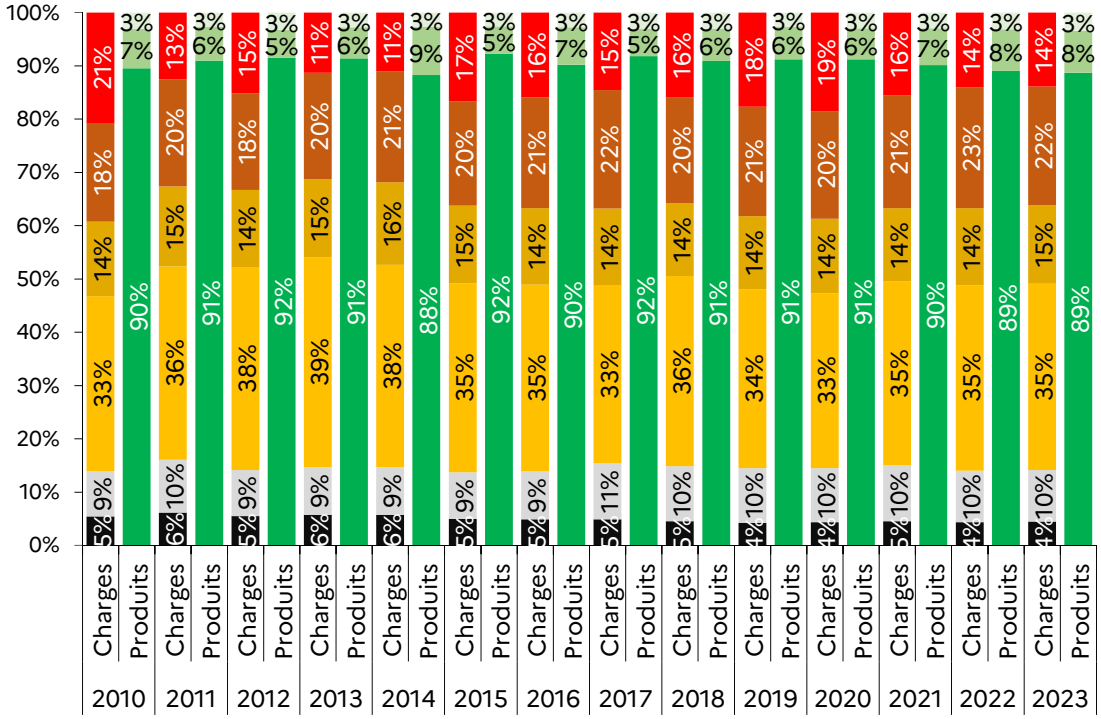
En le rapportant à l'unité de travail non salarié, le résultat courant avant impôt est en très léger recul (- 0,2 %), passant de 45 046 € en 2022 à 44 938 € en 2023.

[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 comprend pas les produits exceptionnels.

Graphique 222

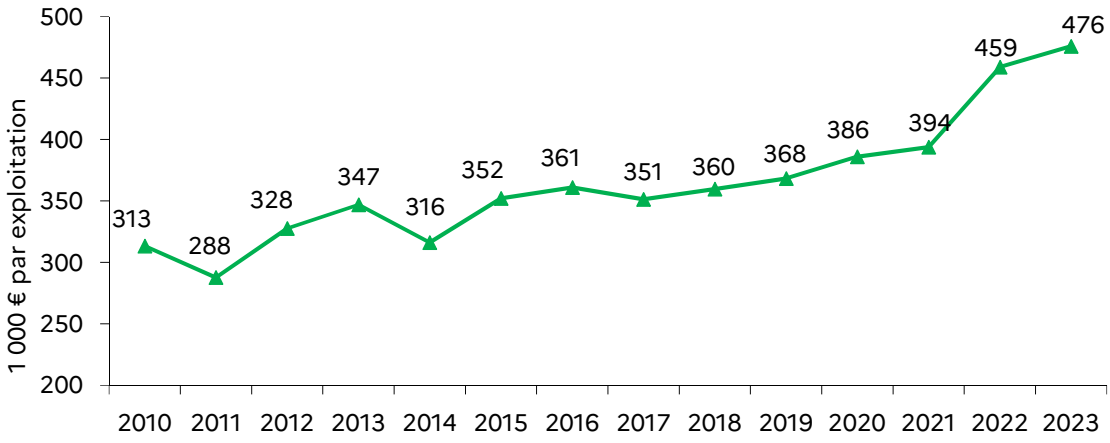
Structure du compte de résultat moyen des exploitations légumières spécialisées



Source : Rica (SSP)

Graphique 223

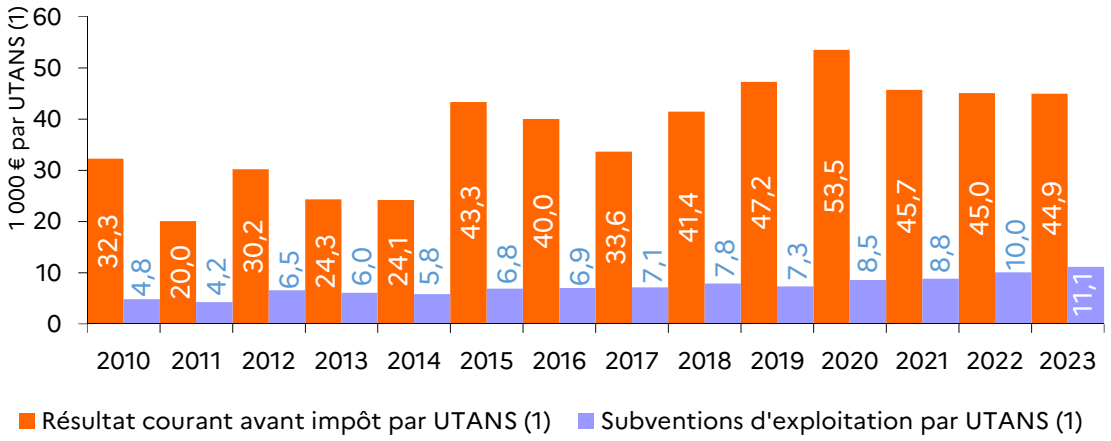
Montant moyen des produits courants par exploitation légumière spécialisée



Source : Rica (SSP)

Graphique 224

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

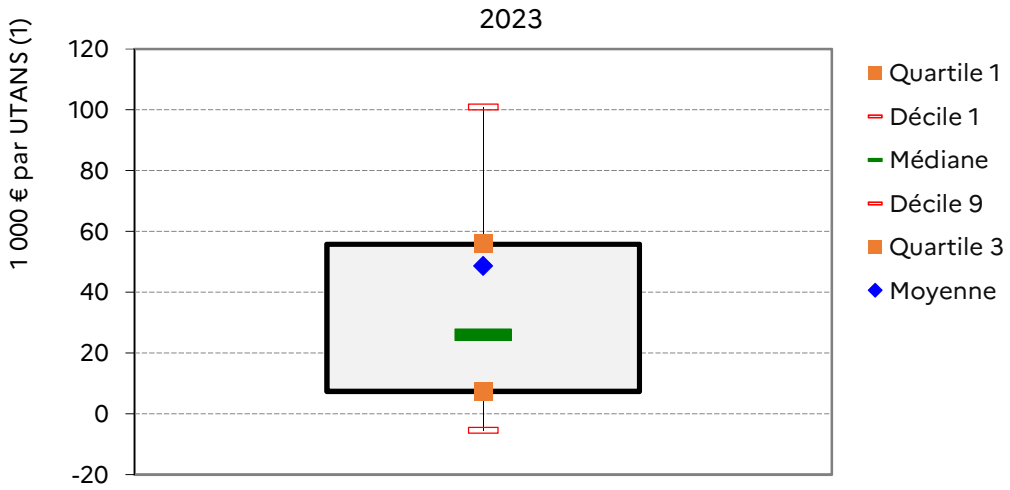


(1) unité de travail annuel non salarié

Source : Rica (SSP)

Graphique 225

Dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations fruitières spécialisées en 2023



(1) Unité de travail non salarié

Source : Rica (SSP)

Afin de mieux rendre compte de la variété des résultats des exploitations agricoles atour de la moyenne, l'Observatoire publie également des résultats sur la dispersion, ici uniquement pour l'année 2023.

La taille de l'échantillon permet ici de présenter des résultats par décile et quartile en plus de la médiane et de la moyenne (cf. définitions au chapitre 1 – Méthode générale).

Ainsi, 80 % des exploitations de l'échantillon ont un résultat courant avant impôt par unité de travail non salarié (RCAI/UTANS) compris entre - 5 000 € et 101 000 € en 2023.

La moitié des exploitations de l'échantillon ont un RCAI/UTANS compris entre 7 000 € et 56 000 € en 2023.

La médiane est inférieure à la moyenne, ce qui signifie que la distribution n'est pas symétrique autour de la moyenne : il y a plus d'exploitations en dessous de la moyenne qu'au-dessus.

4.6. Coût de production et marge nette comptables moyens pour la production de tomates dans les exploitations spécialisées

Sur la période 2010-2023, 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. En 2023, il représente 40 unités pour 1 044 exploitations. Dans cet échantillon, la production de tomates représente plus de 89 % de l'ensemble des produits courants en 2023.

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 226.

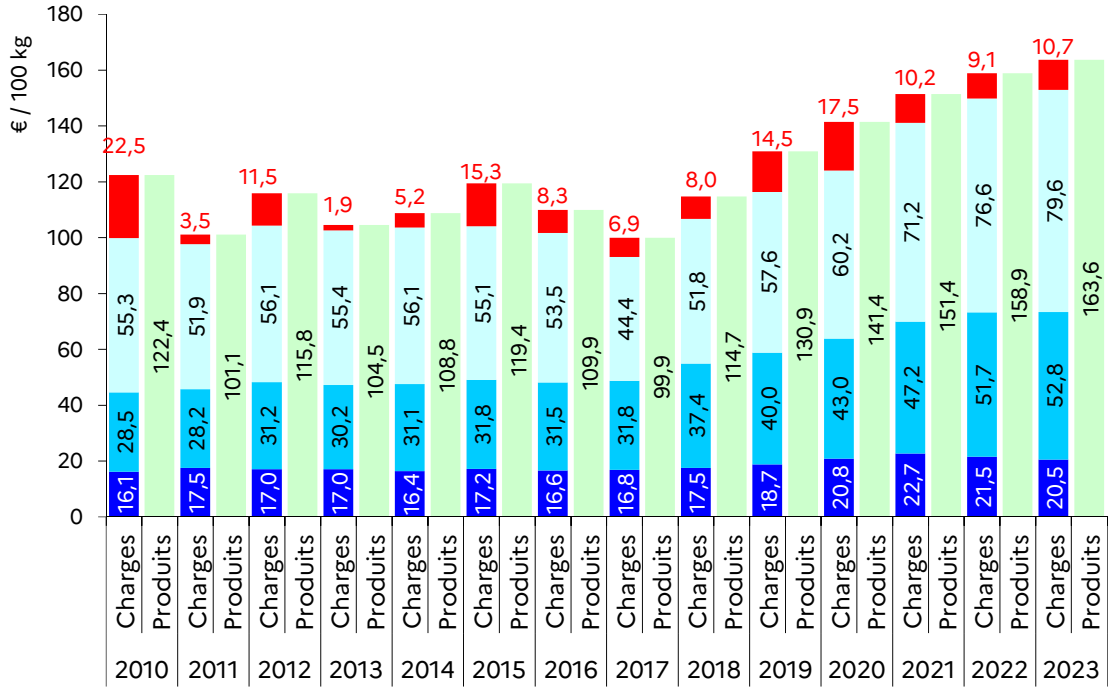
Dans cette approche, la totalité de la production de l'exercice est assimilée à la production d'une quantité donnée de tomates et l'ensemble des charges de l'exploitation sont affectées à cette quantité.

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 153 € en 2023.

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 226

Coût de production et marge nette comptables moyens des tomates dans les exploitations spécialisées (serres et abris hauts)



Source : Rica (SSP)

4.7. Compte des exploitations par système de production légumière

Pas de données disponibles pour 2023 lors de l'élaboration du rapport 2025.

4.8. Compte des exploitations par système de production biologique légumière

Pas de données disponibles pour 2023 lors de l'élaboration du rapport 2025.

5. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES D'EXPÉDITION ET DE COMMERCE DE GROS ET DE DÉTAIL DE LA FILIÈRE FRUITS ET LÉGUMES

Les comptes des expéditeurs - qui assurent la première mise en marché des fruits et des légumes -, des grossistes[9] et des détaillants sont présentés ici pour la période 2021 - 2023. 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 2022, la statistique publique a répertorié 3 368 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 (21 854 commerces de détail alimentaire sur éventaires et marchés, code NAF 47.81Z) et 4 956 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 Sica[10], grossistes, importateurs), de façon à mener une analyse financière plus complète de tous les opérateurs installés en France.

Pour les résultats ci-dessous, les échantillons sont constitués de 63 expéditeurs et 189 grossistes

L'observatoire de détail comprend l'étude financière d'un échantillon de 126 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.

5.2. Comptes des entreprises d'expédition en fruits et légumes

Tableau 17

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des expéditeurs

Échantillon courant composé de 63 expéditeurs

2021 - 2023	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
Expéditeurs	**25,9 %**	**35,0 %**	**2,3 %**	**8,8 %**

Source : CTIFL

Le taux de marge commerciale sur chiffre d'affaires des expéditeurs de fruits et légumes est d'environ 26 % sur la période étudiée. Le prix à la production des fruits et légumes représente en moyenne 65 % 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

[9] 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.

[10] Sica : Société d'intérêt collectif agricole

5.3. Comptes des entreprises de gros en fruits et légumes

Tableau 18

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des grossistes
Échantillon courant composé de 189 grossistes

2021 - 2023	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	**19,4 %**	**24,9 %**	**2,6 %**	**13,2 %**
Grossistes hors marché	21,1 %	27,9 %	2,1 %	9,9 %
Grossistes sur marché	18,3 %	23,0 %	2,9 %	15,9 %

Source : CTIFL

En moyenne sur la période étudiée (2021-2023), la marge commerciale des grossistes est de 19 %. 87 % de celle-ci couvre les charges d'exploitation et 13 % constitue le résultat courant avant impôt. Ainsi, celui-ci représente 3 % du chiffre d'affaires des grossistes.

5.4. Comptes des entreprises de commerce de détail spécialisé en fruits et légumes

Tableau 19

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des détaillants
Échantillon courant composé de 126 détaillants

2021 - 2023	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	**35,7 %**	**57,4 %**	**5,1 %**	**14,3 %**
Spécialistes en magasin	28,4 %	43,3 %	4,4 %	15,4 %
Spécialistes sur marché	39,7 %	63,8 %	3,1 %	7,8 %
Grandes surfaces de produits frais	39,2 %	64,9 %	5,5 %	13,9 %

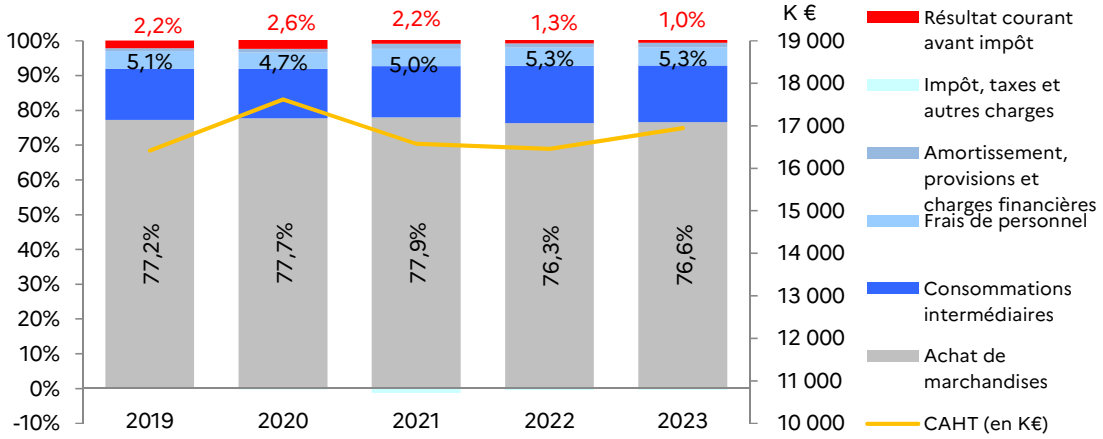
Source : CTIFL

Le taux de marge commerciale sur chiffre d'affaires des détaillants spécialisés en fruits et légumes est de 36 % sur la période suivie.

Graphique 227

Charges et résultat des entreprises d'expédition de fruits et de légumes

Échantillon constant composé de 33 expéditeurs

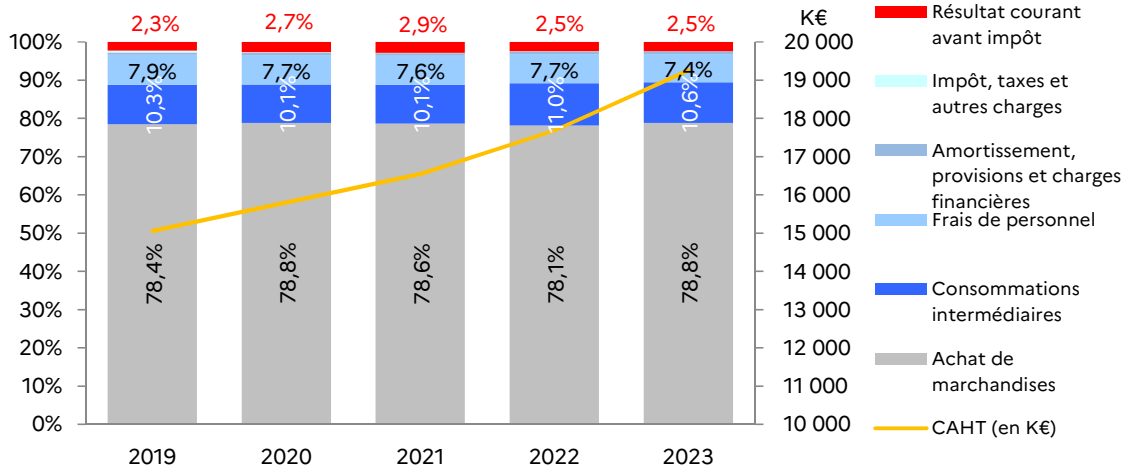


Source : CTIFL

Graphique 228

Charges et résultat des entreprises grossistes en fruits et en légumes

Échantillon constant composé de 117 grossistes

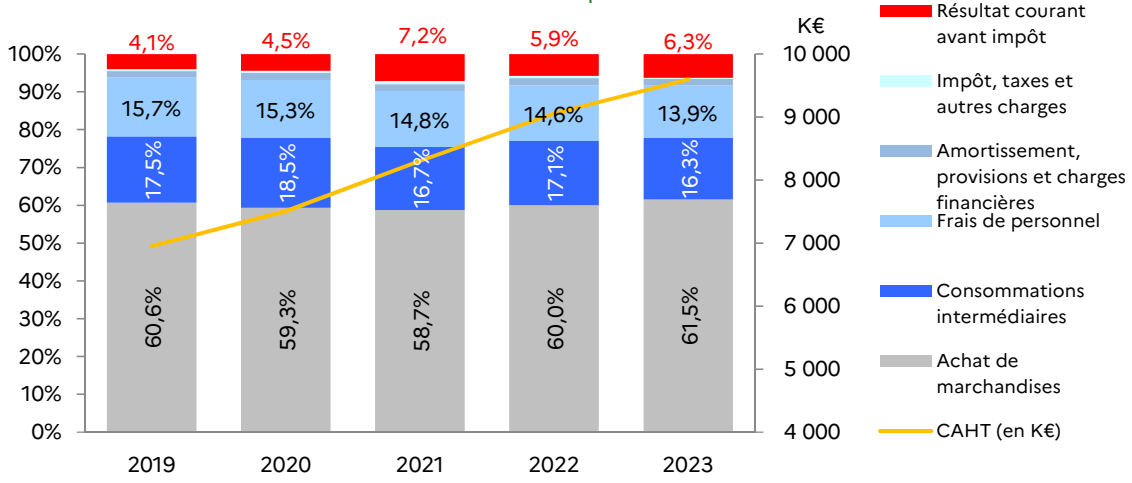


Source : CTIFL

Graphique 229

Charges et résultat des entreprises de détail en fruits et en légumes

Échantillon constant composé de 71 détaillants



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 204 000 hectares, **dont 76 % pour la pomme de terre de conservation (hors primeur, plant et fécule)**.

En 2023, la France a produit près de 7,1 millions de tonnes de pomme de terre (primeur et conservation).[11] :

La production de pomme de terre de conservation est estimée en 2023 à 6,7 millions d'euros.

Sur la campagne 2023/2024 :

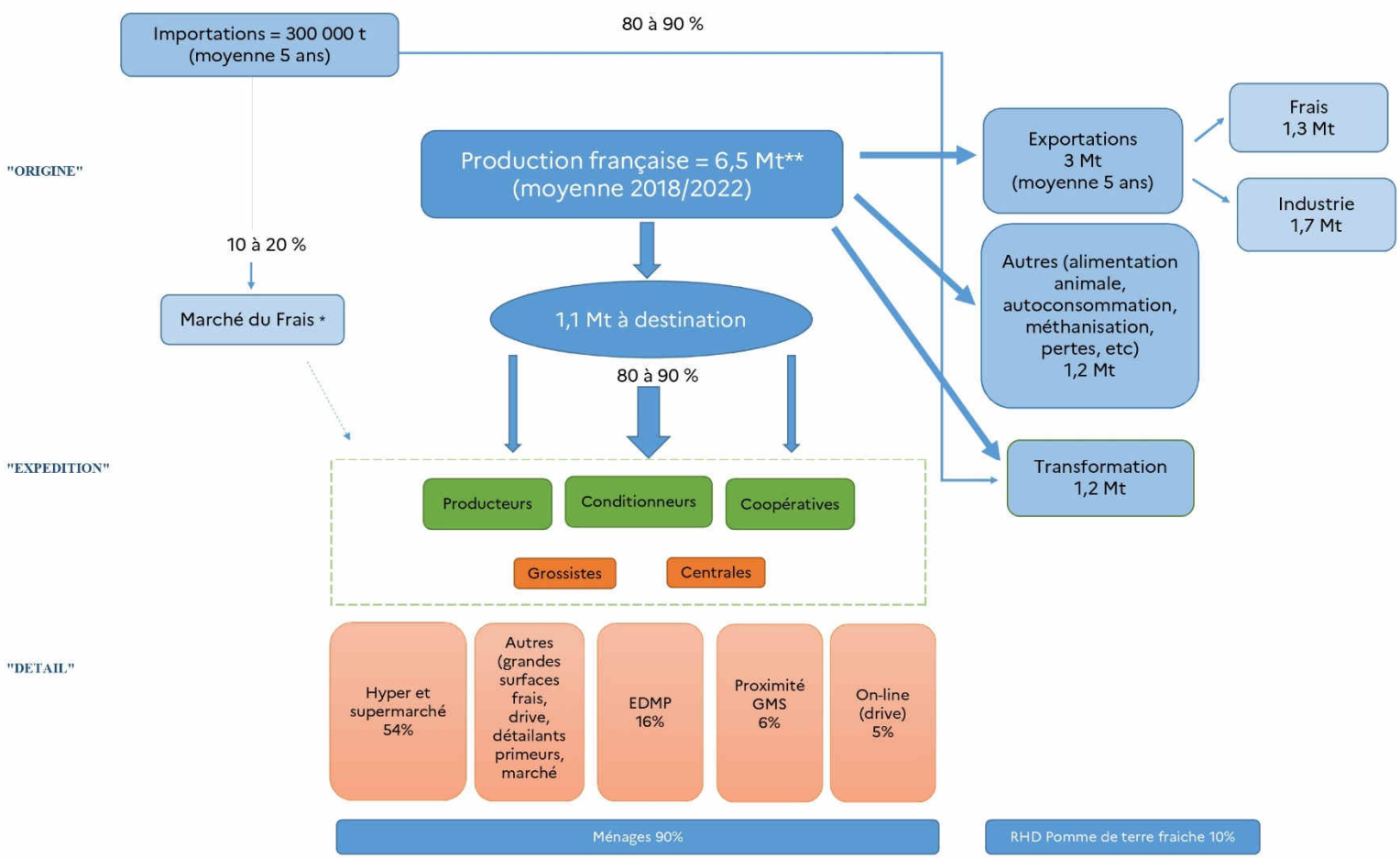
- Environ 50 % est destinée à l'export, la France est le premier exportateur mondial ;
- 25 % à la transformation en France, dont 65 % sont des produits surgelés ;

La France **importe 7 % de sa production**.

[11] Agreste SAA 2023

Schéma 32

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 (c'est le légume préféré des Français en 2024[12]).

En 2024, la consommation à domicile par ménage est de 24 kg pour la pomme de terre fraiche et de 11 kg pour la pomme de terre transformée.[13]

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 fraiche en France[14] :

- **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 2023/24 :
  - 93 % des foyers français ont acheté des pommes de terre fraîches ;
  - 19 % des foyers français ont acheté des pommes de terre **« four » ;**
  - 27 % des foyers français ont acheté des pommes de terre **« spéciales frites » ;**
  - 51 % des français ont acheté des pommes de terre **« vapeur, eau, rissolée ».**

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES POUR LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE POMME DE TERRE FRAICHE

2.1. Périmètre de l'analyse et méthode utilisée :

Les données collectées pour la filière **pomme de terre de conservation** (hors primeur) couvrent une **campagne qui va 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 conditionnement **2,5 kg**.

Le circuit retenu comme le plus représentatif de l'approvisionnement des GMS est le suivant : **Production → Expédition → GMS**.

[12] Baromètre usages et attitudes de la pomme de terre de conservation 2024 - OpinionWay pour FranceAgriMer et CNIPT).
[13] Kantar Wordpanel
[14] Kantar Worldpanel

Tableau 20

Paramètres des données, modèle « Pomme de terre vapeur »

	Paramètres des données – Pomme de terre **vapeur**						
	Source	**Libellé suivi**	**Fréquence**	**Circuits de distribution**	**Format**	**Bio / Non bio**	**Continuité**
Stade production	Courtiers CNIPT	Moyenne chair ferme peau jaune / peau rouge	Bimensuelles	Tous clients finaux	Vrac	Hors bio	- Absence de données généralement sur juin et juillet - Cotation moins régulière sur peau rouge
Stade expédition	RNM	Moyenne chair ferme peau jaune / peau rouge	Quotidiennes	Tous clients finaux	Filet 2,5 kg	Hors bio	Absence de cotation en juillet / août
Stade détail	RNM	Vapeur ou rissolée de conservation	Hebdomadaires	Hypers + supers + EDMP	Filet 2,5 kg	Hors bio	Toute l'année

Pour la pomme de terre « vapeur », à la production comme à l'expédition, on calcule une moyenne simple des prix des segments peau blanche et peau rouge, faute de données de volume.

Tableau 21

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 publié par l'Observatoire agrège la valeur créée par les producteurs et par les expéditeurs.

Trois cotations 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 campagne de pomme de terre 2023/2024 a été fortement influencée par les conditions météorologiques. En fin de campagne, les stocks se sont révélés faibles, bien que les volumes globaux aient permis d'assurer une présence continue de la pomme de terre sur les étals grâce à un bon roulement entre les différentes régions de production.

Pourtant, la campagne a été marquée par une augmentation de la production de pommes de terre en France soutenue par une demande industrielle robuste et des investissements significatifs dans le secteur de la transformation. La production est estimée à 6,7 millions de tonnes, soit une progression de 11 % par rapport à la campagne précédente.
Afin de répondre à la demande, notamment de l'industrie, les surfaces cultivées ont augmenté. Les rendements progressent également.

La forte demande industrielle a généré des tensions sur les prix.

L'inflation encore importante en 2023 a pénalisé la consommation en frais.
On observe une baisse des quantités achetées avec un glissement vers des formats plus petits (inférieur à 1 kg, ou entre 1 kg et 2 kg) ou, à l'inverse, vers des formats plus gros (principalement vers le 5 kg).

La demande pour la transformation a tiré les prix vers le haut.

La pomme de terre four/frites peut rester sur le marché du frais, mais peut également parfois aller vers les industries si ses caractéristiques s'y prêtent.
Lors de la campagne précédente, le prix de la pomme de terre four/frite avait connu une hausse plus marquée que celui de la pomme de terre vapeur, et se situait à un niveau supérieur. Cette tendance s'est inversée durant la campagne 2023/2024 : le prix de la pomme de terre four/frite

est désormais inférieur à celui de la pomme de terre vapeur, avec une progression limitée à + 12 %, contre + 23 % pour la vapeur.

L'offre en pomme de terre n'a pas suffi à répondre à la demande croissante à l'export et des industriels, entraînant une hausse générale des prix. La part de la matière première dans le prix de vente (hors TVA) a augmenté pour la pomme de terre vapeur, dépassant un tiers du prix final, tandis qu'elle est restée stable pour la pomme de terre four/frite. Cette dynamique est largement portée par la demande industrielle, renforcée par de grands projets d'investissement sur le territoire, avec l'installation de nouvelles usines qui ont accru la capacité de transformation en France.

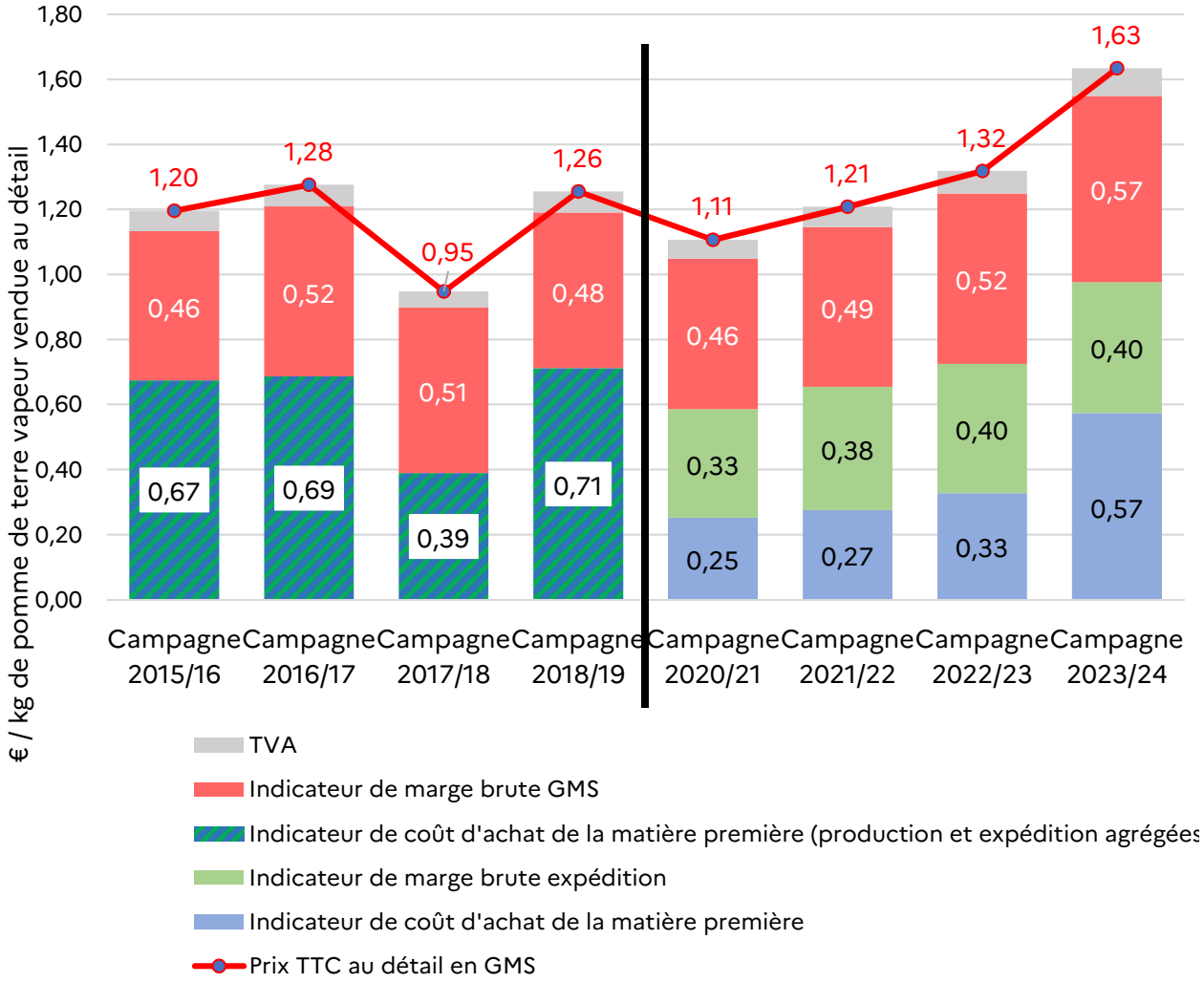
Les prix au détail ont augmenté en 2023/2024, car il y a eu un déficit offre/demande. Le prix de la pomme de terre est, comme celui de la plupart des fruits et légumes (caractérisés par leur périssabilité), sensible à l'équilibre offre/demande à court terme. Par exemple, le fort décrochage des prix au 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 totale en aval de ces hausses de prix amont, avec même une progression de la marge brute GMS.
En 2023/2024, avec une inflation toujours présente en 2023, mais plus limitée en 2024, les GMS ont encore augmenté leurs marges brutes sur les deux types de pomme de terre comme en 2022/2023, mais leur part dans le prix est en recul pour la vapeur.
En revanche, la marge brute expédition pour la pomme de terre vapeur en valeur est stable et sa part dans le prix au détail est donc en recul. La marge brute expédition pour la four/frite progresse en valeur et sa part dans le prix au détail hors TVA est stable.

Pour les deux catégories de pommes de terre, les prix au détail sont en progression régulière sur toute la période 2020/2021 à 2023/2024. D'abord du fait de la progression du coût de la matière première. La marge brute expédition est celle qui progresse le moins, et pas chaque année. En revanche, la marge brute de la GMS progresse chaque année, sans amortir la hausse du prix de la matière première. Le rayon fruits et légumes des GMS a souffert de diminutions de volumes et de marges nettes avec l'inflation en 2022 et 2023 (cf. section 11 du chapitre 3 des rapports 2024 et 2025). Il est probable que les GMS aient essayé de compenser les pertes sur des fruits et légumes plus chers par des hausses de marge sur la pomme de terre, pour laquelle la consommation est moins sensible au prix.

Graphique 230

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 :

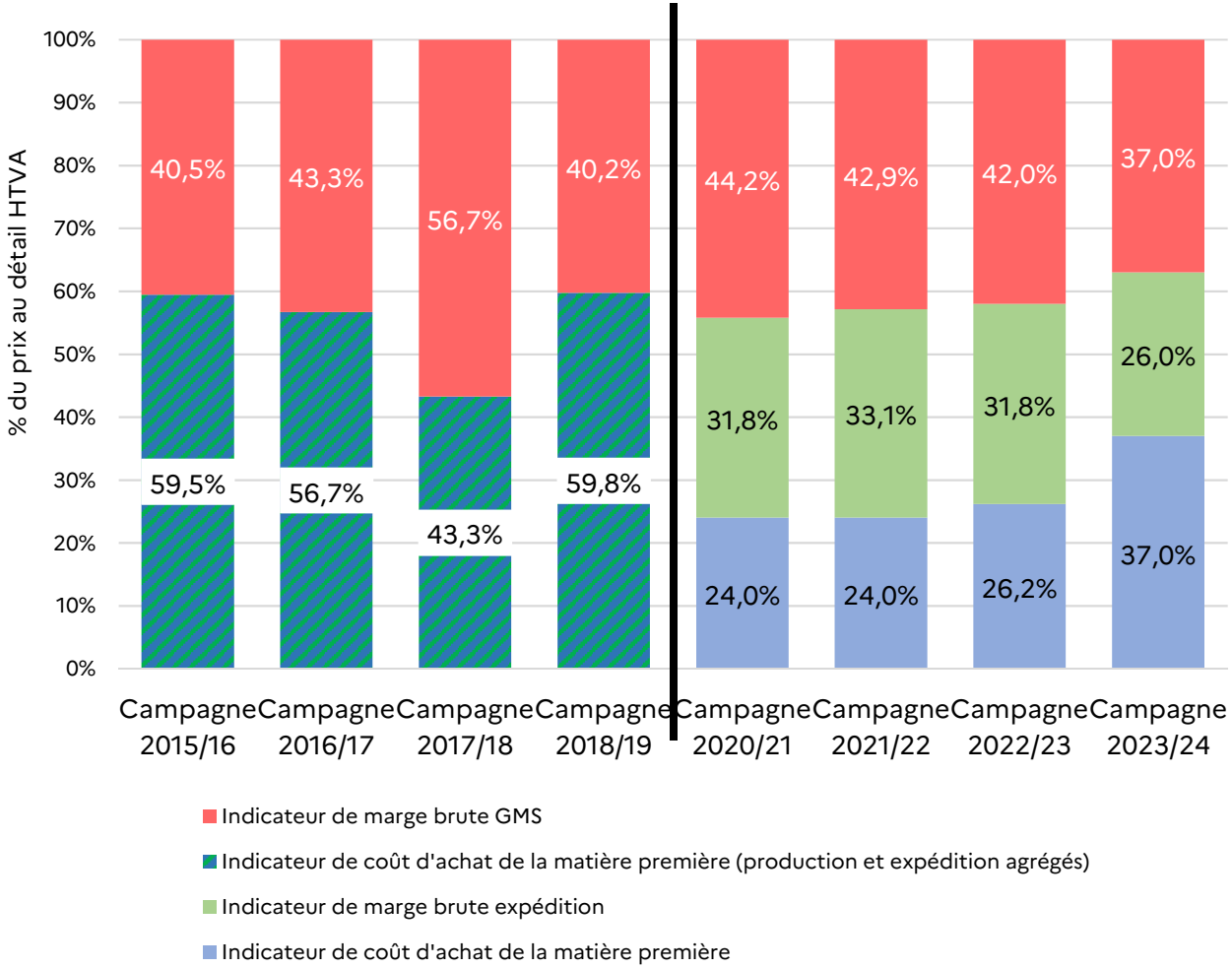
2023/24 par rapport à 2022/23
Prix au détail : + 23 %
Marge brute GMS : + 10 %
Marge brute expédition : stable
Coût d'achat matière première : + 73 %

- Production en hausse (+ 11 %)
- Campagne compliquée liées à des conditions météorologiques peu favorables
- Volumes restreints en début de campagne en raison du retard des plantations
- Déséquilibre offre/demande
- Baisse de la consommation
- Hausse des prix

(*) : 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 231

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 :

2023/24 par rapport à 2022/23

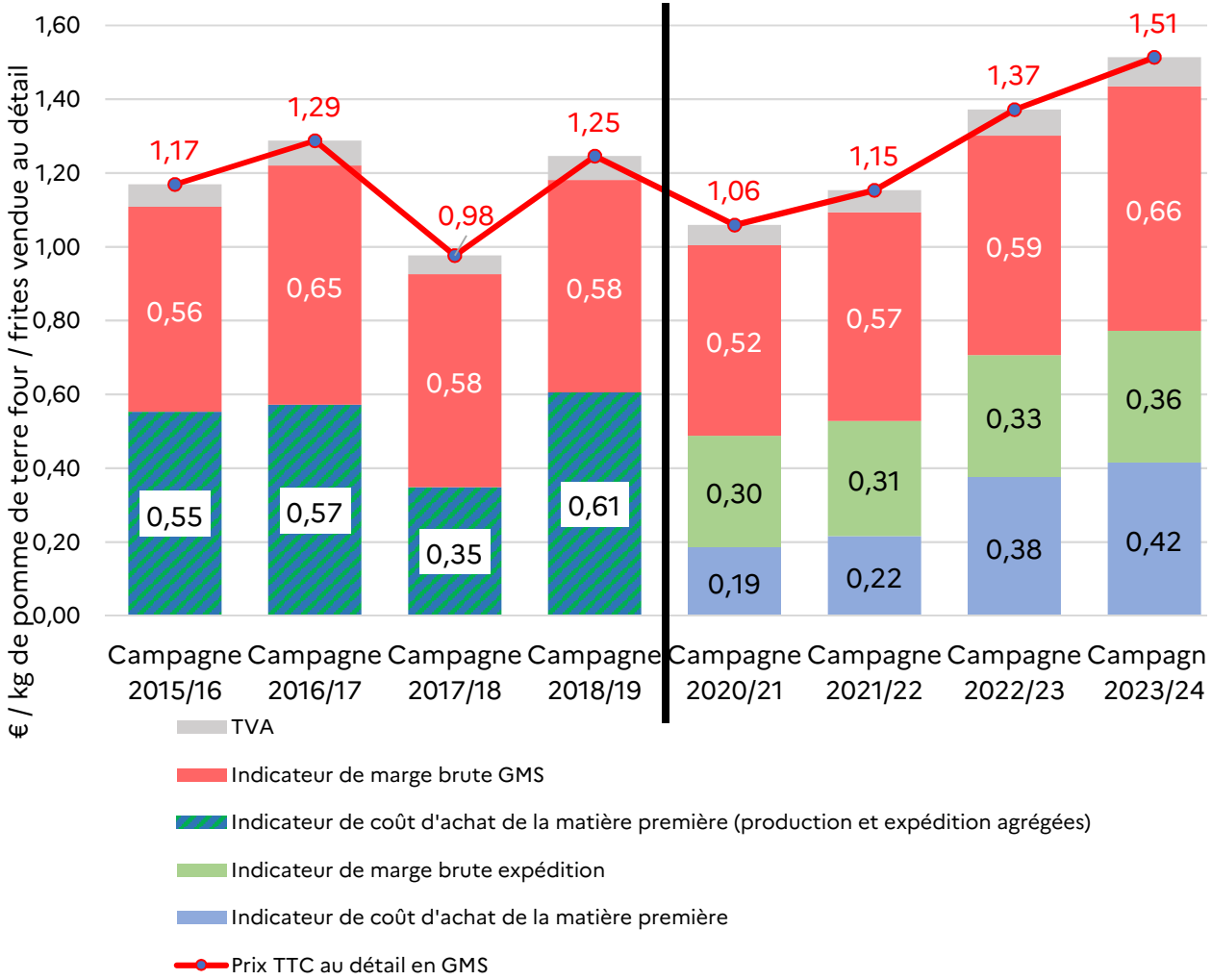
- Forte progression de la part du coût d'achat de la matière première dans le prix au détail en 2023/24
- La part des deux autres maillons dans le prix au détail diminue.

(*) : 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 232

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la pomme de terre fraîche de conservation four/purée/frites



(*) : campagne 2019/20 non traitée en l'absence de prix RNM (en lien avec une rupture de série pendant la Covid-19)

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer – Réseau des Nouvelles des Marchés, SNCPT

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 :

2023/24 par rapport à 2022/23
Prix au détail : + 10 %
Marge brute GMS : + 12 %
Marge brute expédition : + 9 %
Coût d'achat matière première : + 11 %

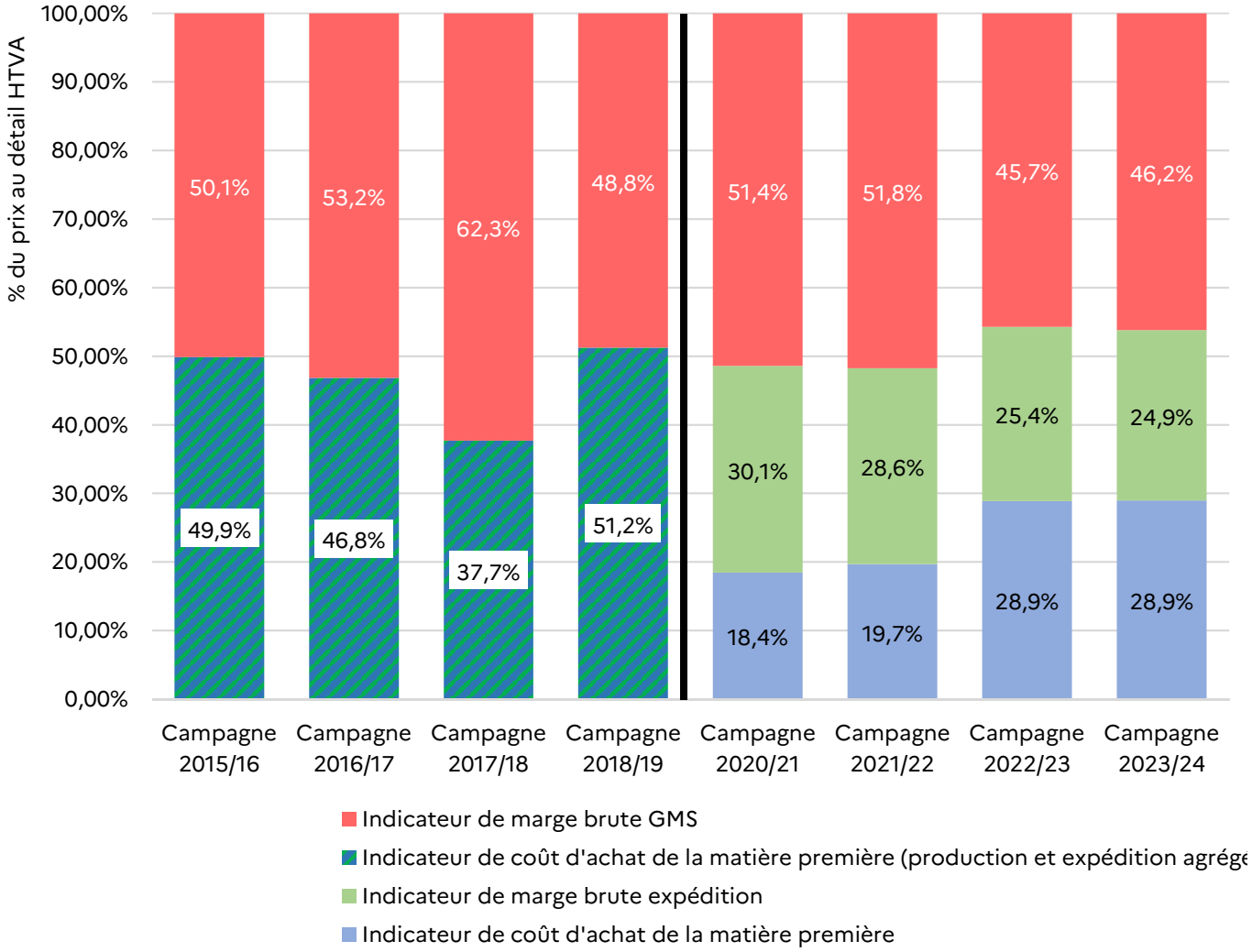
- Production en hausse (+ 11 %)
- Conditions météorologiques ont impacté la campagne -> campagne compliquée
- Forte demande de la part des industriels

Tension sur les débouchés vers l'exportation et la transformation

- Baisse de la consommation
- Hausse des prix

Graphique 233

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA de la pomme de terre fraîche de conservation four/purée/frites



(*) : campagne 2019/20 non traitée en l'absence de prix RNM (en lien avec une rupture de série pendant la Covid-19)

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer – Réseau des Nouvelles des Marchés, SNCP

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 :

2023/24 par rapport à 2022/23

- **Stabilité du coût d'achat de la matière première** dans le prix au détail en 2023/24
- Légère diminution de la part de la marge brute expédition
- Légère hausse de la marge brute distribution

Section 10 – Produits de la pêche et de l'aquaculture

Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

1. PRÉSENTATION DE LA FILIÈRE DES PRODUITS DE LA PÊCHE ET DE L'AQUACULTURE ET CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

1.1. Chiffres-clés

En 2023, avec 470 010 tonnes de produits de la mer pêchés et 185 372 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 2023, la consommation apparente nationale s'est élevée à 1,9 million 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 de l'Allemagne. Avec un taux d'auto-approvisionnement estimé à 22 %, les échanges internationaux sont très importants dans la filière pêche et aquaculture en France.

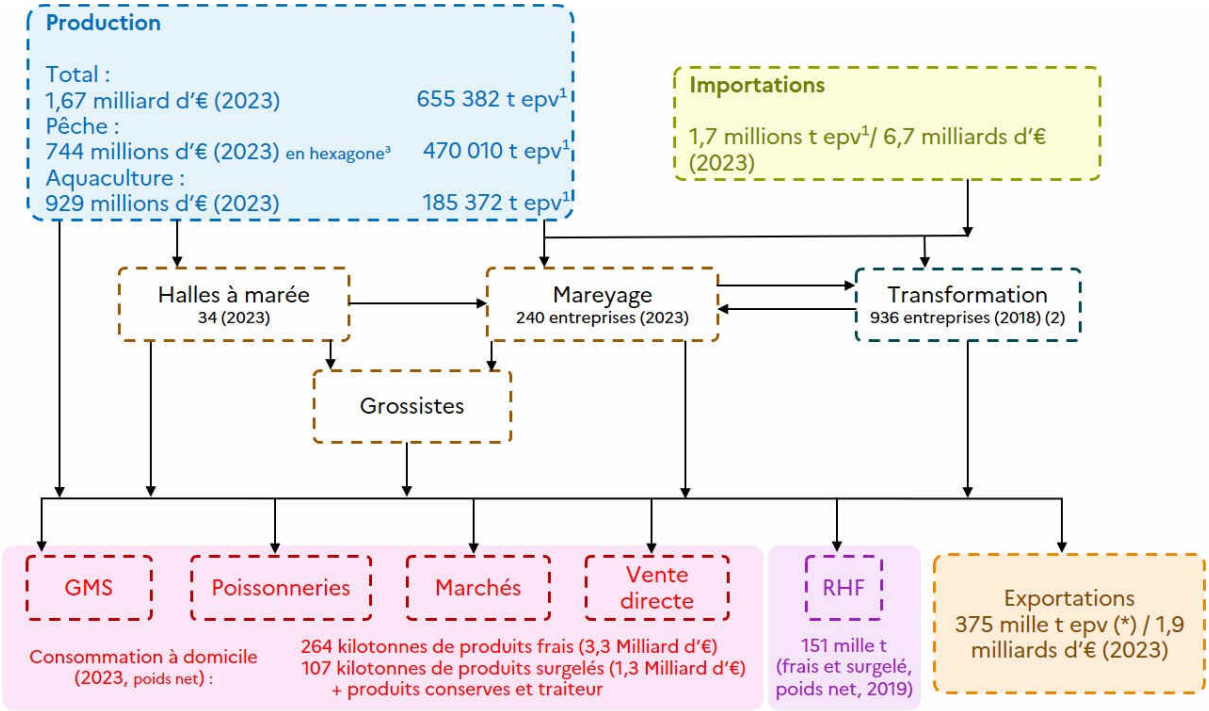
Pour les coquillages cependant, la dépendance à l'étranger est moins forte. La France compte parmi les principaux pays producteurs d'huîtres, coquilles Saint-Jacques et moules, bien que des importations de moules et de pectinidés viennent compléter ces apports pour satisfaire la demande française tout au long de l'année. 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 33).

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 33

Diagramme de la filière des produits aquatiques en France en 2023



(1) : équivalent poids vif (epv)
(2) : toutes entreprises de transformation confondues (codes NAF 1020Z, 4638A, 1085Z, 1092Z, 1013A, 4621Z)
(3) : les ventes par contrat (hors criée) ne sont pas exhaustives

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 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-criées) 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'euros[1].

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 Eumofa[2]. 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 5 %. Pour le lieu noir, la cotation suivie est le « Filet de lieu noir France, MIN Rungis Marée-Filets ».

[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)

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 accordées, 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 Worldpanel.

Ce panel est un échantillon représentatif de la population française, selon les critères sociodémographiques de l'Insee. Il est constitué de 20 000 ménages pour les achats de produits avec code barre, et de 12 000 ménages pour les achats sans code barre (typiquement le cas des produits aquatiques frais). Il fonctionne selon un mode déclaratif : les ménages déclarent 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 Worldpanel, qu'elles concernent les achats en grande distribution ou dans d'autres circuits, sont sous-estimées puisqu'elles ne prennent pas en compte les achats réalisés par les ménages sur leur lieu de vacances.

Le prix moyen est ensuite calculé en faisant le rapport des sommes dépensées sur les quantités achetées. Il tient compte du prix réellement payé par l'acheteur, en incluant l'effet des éventuelles promotions, assez répandues sur certains produits du rayon marée.

Pour les analyses qui suivent, l'Observatoire a extrait du panel Kantar Worldpanel les prix moyens mensuels en GMS (hyper et supermarchés, hors EDMP-Enseignes à dominante marques propres - et hors supérettes) des articles suivants :

- lieu noir découpé (vente assistée 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 considérera 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 Worldpanel a modifié les méthodes d'extrapolation des données du panel analysé. Une rétropolation a été effectuée par Kantar sur les 5 dernières années, permettant une comparaison entre les deux méthodes sur les données annuelles de cette période. Lorsque les variations entre les chiffres issus de l'ancienne méthode d'extrapolation et ceux issus de la nouvelle méthode sont 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'achats 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.

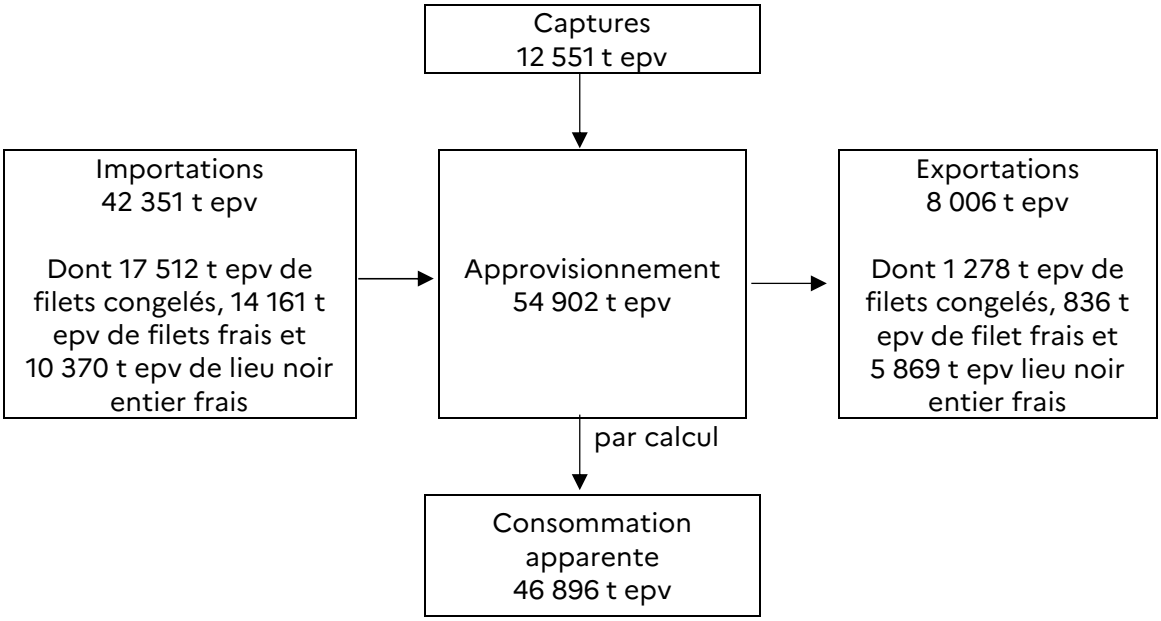
Outre des données de prix (cf. ci-dessus), l'approche utilise également des références de rendements de transformation (pertes à la découpe, à la fumaison) et, idéalement, des taux de toutes autres pertes physiques (freinte, casse, démarques…) aux stades suivant l'achat de la matière première.

2. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DU LIEU NOIR

2.1. La filière et les marchés

Schéma 34

Bilan d'approvisionnement 2023 en lieu noir en France



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	2024
Production des navires français (tonnes)		15 788	14 042	15 132	17 249	14 246	11 354	11 236	11 556	12 551	
Production vendue en criée (1)	tonnes	6 250	5 425	6 944	7 433	5 466	4 507	3 816	2 866	3 691	3 511
	M€	10,5	9,7	10,5	9,4	8,6	6,9	6,2	6,7	7,0	6,5
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	21 213	22 046
	M€	63,5	65,3	66,5	64,7	77,0	71,0	75,6	106,6	101,3	99,7
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	5 767	5 279
	M€	13,8	11,8	11,3	9,9	11,0	8,7	13,4	18,7	15,1	13,7

Sources : OFPM d'après (1) FranceAgriMer – VISIOMer, (2) Douane française

Entre 2015 et 2023, les captures françaises de lieu noir ont diminué de 21 %, s'établissant à 12 551 tonnes, mais connaissent un rebond depuis 2021 (+ 12 %). En effet, après avoir connu une diminution progressive depuis 2019, se fixant à 12 410 tonnes en 2022, à partir de 2023, les quotas ont été revus à la hausse, atteignant quasiment les 17 500 tonnes en 2024.

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, au lieu d'être comptabilisés dans les ventes en halles à marée françaises.

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 s'accompagne d'une hausse 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), aurait pu être questionné si ces baisses avaient continué. Depuis 2023 cependant, comme évoqué précédemment, les quotas français repartent à la hausse.

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	2024
Supermarchés et hypermarchés	tonnes	6 279	6 971	8 433	7 975	7 463	7 057	5 985	6 500	7 013
	M€	60,9	64,1	75,8	75,4	74,4	70,7	71,4	78,5	82,4
	€/kg	9,71	9,20	8,98	9,46	9,97	10,03	11,93	12,07	11,75
Tous circuits de vente au détail	tonnes	7 448	8 535	10 228	9 812	9 891	9 106	8 136	8 984	9 083
	M€	77,9	84,6	97,2	98,7	104	92	100	113	110
	€/kg	10,46	9,91	9,51	10,06	10,49	10,16	12,27	12,58	12,16

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, par ailleurs confirmée par les résultats de 2024.

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 », 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.

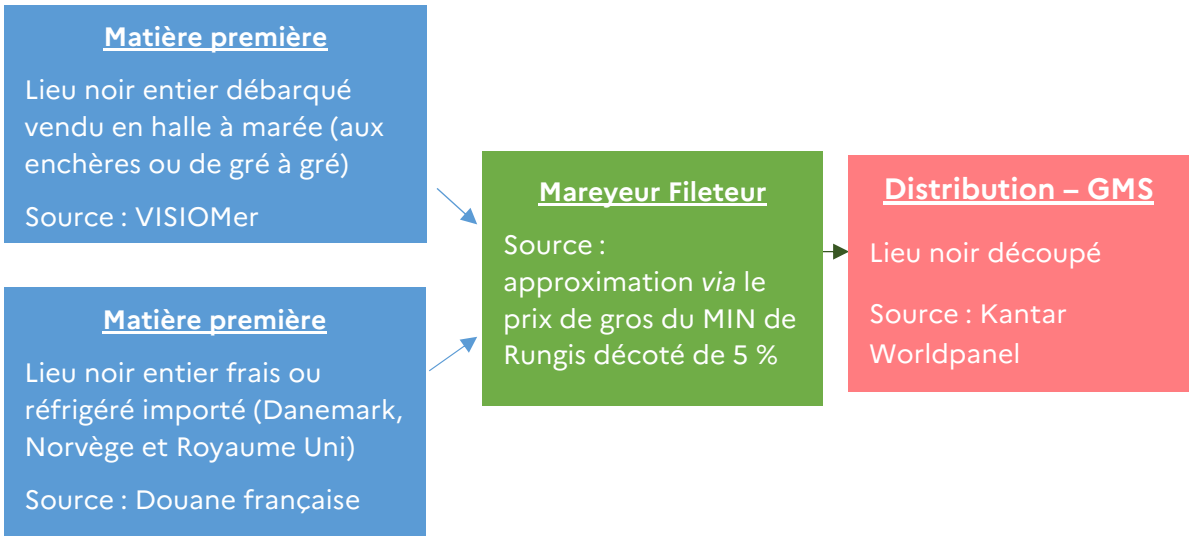
2.2. Circuits et modèles étudiés

Entre 2015 et 2023, les prises de lieu noir pour la France ont diminué de 21 %, 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 2024, près 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 presque 6 000 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 dires 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 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 des GMS en 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 :

consommation (éq poids vif) = production – exportation + importation (entier) + 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 235 et Graphique 236.

Alors que les années 2022 et 2023 ont été marquées par la crise inflationniste, l'année 2024 vient rompre la tendance à la hausse des coûts du filet de lieu noir en GMS. En effet, le prix du produit au détail s'établit à 11,74 €/kg, affichant ainsi une baisse de 18 centimes par rapport à 2022 et de 38 centimes par rapport à 2023.

En 2022, l'indicateur de coût d'achat de la matière première à l'import connaissait une envolée dans la composition du prix moyen annuel au détail, constituant 42 % du montant. En 2024, bien que cette part diminue, l'import de lieu noir demeure le premier contributeur de la formation du prix au détail, tandis que l'indicateur de coût d'achat de la matière première en criée se tasse sur deux ans (- 3 centimes et – 11 centimes). L'année 2024 affiche en outre une contraction des marges des maillons situés en aval de la chaîne, représentés par le stade

mareyage-filetage-grossiste dont la marge s'infléchit de 24 centimes et par le stade GMS dont la marge diminue de 10 centimes sur un an. Toutefois, la réduction de la valeur calculée de la marge brute des GMS ne modifie pas sa part dans la composition du prix au détail qui s'établit en 2024 à 32 %, tout comme en 2023 (graphique 230).

La dévalorisation de la matière première vendue en halle à marée semble s'expliquer par une plus forte pression concurrentielle exercée par l'offre en lieu noir frais étranger. En effet, la part de lieu noir entier produit en France diminue de 2 % dans l'approvisionnement total, passant de 32 % en 2023 à 30 % en 2024. Concrètement, alors que les volumes de lieu noir passé sous criée se replient (- 200 tonnes par rapport à 2023), l'import s'intensifie (+ 4 %), avec une augmentation de l'approvisionnement de lieu noir britannique (+ 800 tonnes par rapport à 2023). De plus, cette dynamique de hausse des imports s'observe également sur le segment du lieu noir déjà fileté (+ 16 % sur un an). Ces tendances de baisse des ventes en halles à marée françaises et d'augmentation de l'approvisionnement extérieur peuvent traduire un certain désintérêt pour la matière première française, induisant une légère dépréciation de son prix moyen en halle à marée. D'autre part, le paradoxe du recul des ventes en criées malgré une hausse des quotas de captures de lieu noir en 2024 (+ 2500 tonnes) nous amène à supposer une baisse des captures. En effet, le plan de sortie de flotte, effectif en 2024, aurait eu pour effet une réduction des capacités de pêche, affectant ainsi les volumes des captures de lieu noir français. Par ailleurs, en 2024, un certain nombre de gros armements auraient passé des contrats avec des entreprises de transformation danoises, adressant ainsi les captures vers une offre surgelée et diminuant donc les débarquements en halles à marée françaises.

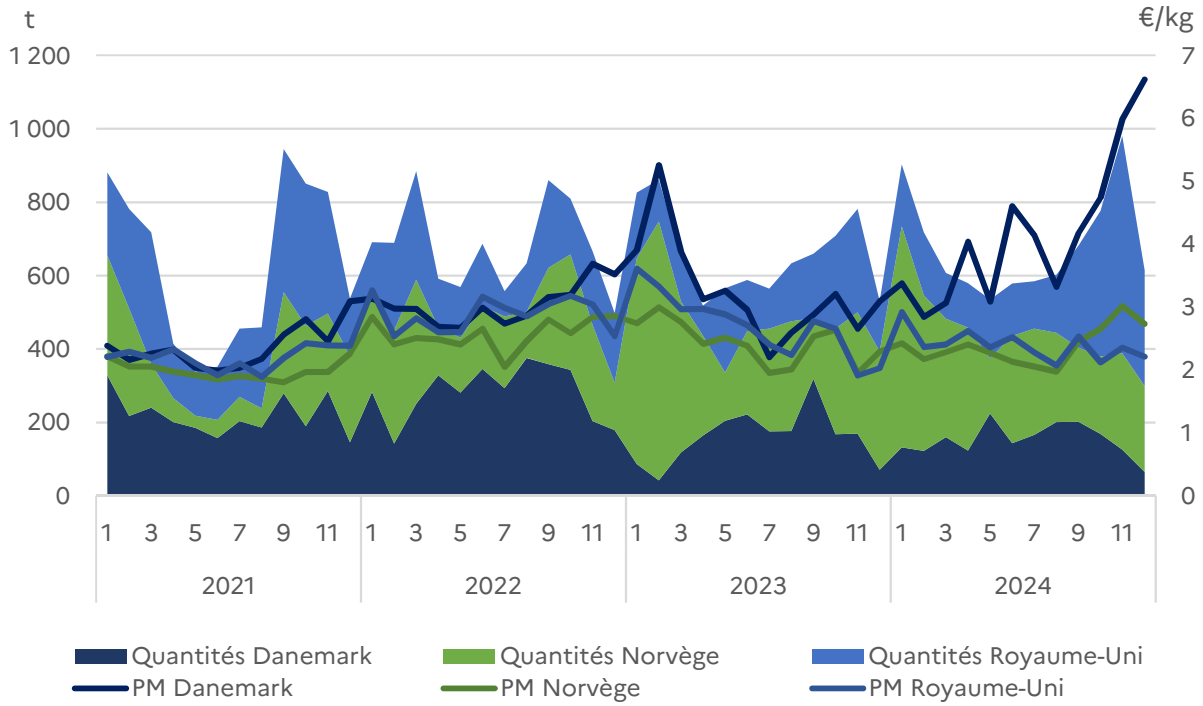
L'année 2024 est marquée par la hausse de l'indicateur de la matière première importée. En effet, en plus d'une intensification de l'importation de lieu noir entier frais, le prix moyen du produit en provenance des trois principaux fournisseurs que sont la Norvège, le Danemark et le Royaume-Uni s'infléchit légèrement par rapport à 2023 (+ 2 %). Cette tendance à une appréciation très mesurée du cours du lieu noir entier venant de ces trois pays est largement tirée par l'offre danoise dont le prix moyen augmente de près d'1 €/kg en un an, à l'inverse des lieus noirs britannique et norvégien (- 3 centimes et - 1 centime respectivement). S'agissant du lieu noir frais entier danois, cette tendance ne se réplique pas sur le marché international où la valeur du produit demeure quasiment constante sur deux ans. Ainsi, cette dynamique bilatérale pourrait en partie s'expliquer par un report de l'approvisionnement en lieu noir danois du segment entier vers le fileté. En effet, tandis que les imports de lieu noir entier en provenance du Danemark reculent (- 100 tonnes), les imports de lieu noir découpé bondissent (+ 600 tonnes). En 2024, les volumes d'approvisionnement français en lieu noir danois transformé devancent ainsi de manière inédite ceux du lieu noir entier, une situation entraînant une probable hausse des prix de l'entier à destination de la France.

La hausse des volumes importés de lieu noir fileté serait également une explication potentielle pour la contraction de la marge brute du maillon transformation. En effet, la distribution augmentant son approvisionnement en lieu noir déjà transformé à l'étranger, les mareyeurs-fileteurs français se voient obligés d'adapter leurs marges pour demeurer compétitifs. Par ailleurs, suivant la même logique, le tassement de la marge brute de la distribution a pu imposer aux transformateurs de contenir leur propre marge afin de conserver leurs débouchés.

S'agissant de la contraction de la marge brute du maillon GMS, il est capital de noter une inflation sensible du prix du filet de lieu noir au détail amorcée depuis le début des années 2020, jusqu'à se fixer à 12,12 €/kg en moyenne en 2023. Ainsi, en 2024, la GMS ajuste certainement sa marge brute afin de maintenir un prix consommateur suffisamment attractif. Par ailleurs, le filet de lieu noir gagne des parts de voie promo sur le cabillaud. L'intensification des opérations commerciales se répercute ainsi sur la marge brute et induit un repli du prix moyen au détail. Face à une demande de plus en plus opportuniste, ces dynamiques engendrent une hausse des achats des ménages de 600 tonnes par rapport à 2023.

Graphique 234

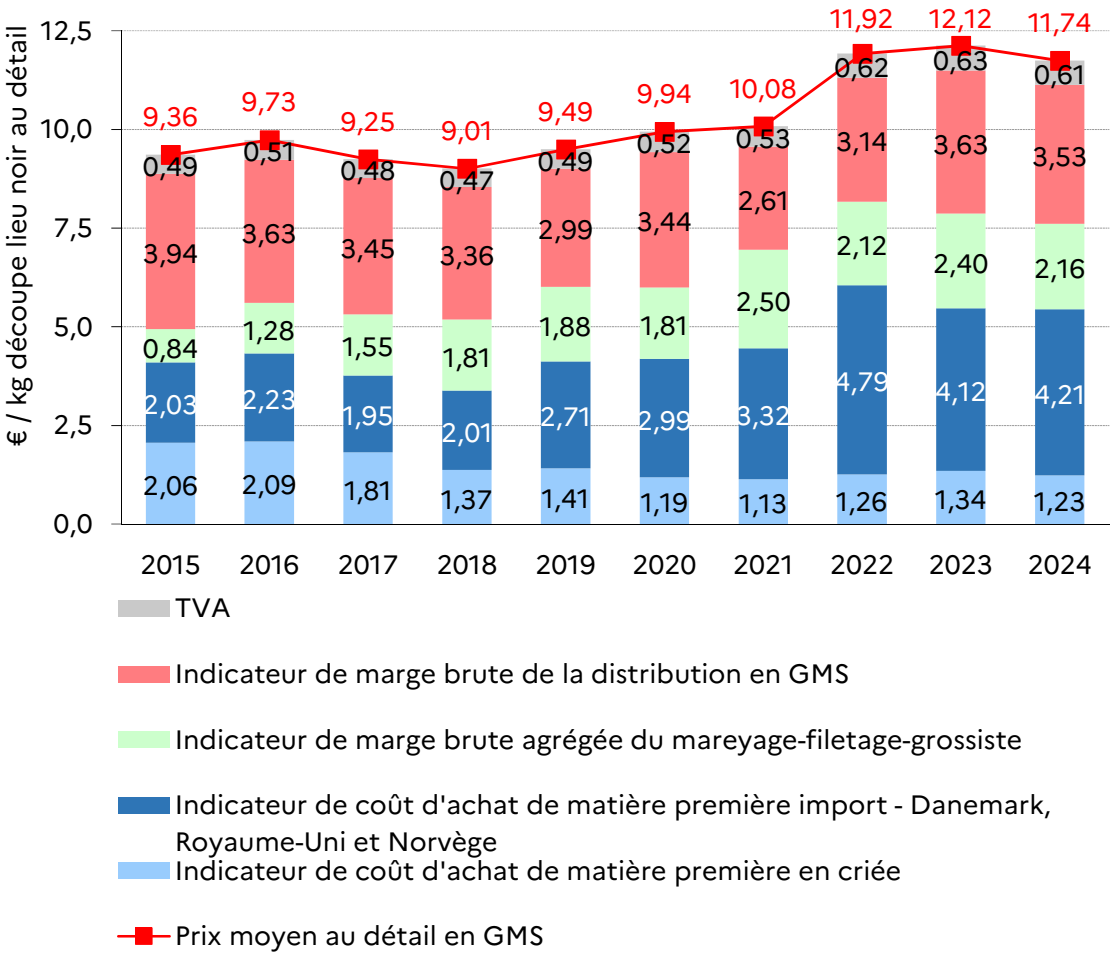
Évolution des quantités et du prix moyen du lieu noir entier importé par la France depuis le Danemark, la Norvège, et le Royaume-Uni depuis 2021



Source : OFPM d'après douane française

Graphique 235

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 :

<u>En 2024</u> :

- Le **prix au détail diminue** entre 2023 et 2024 (- 38 centimes).
- Les maillons aval connaissent une contraction de leurs marges brutes :
  - - 10 centimes pour les GMS
  - - 24 centimes pour le maillon mareyage-filetage-grossiste
- En 2024, une matière première plus onéreuse à l'import qu'en 2023 **(+ 9 centimes)**.
- En 2024, une matière première moins bien valorisée en criée qu'en 2023 (- 11 centimes) et 2022 (- 3 centimes).

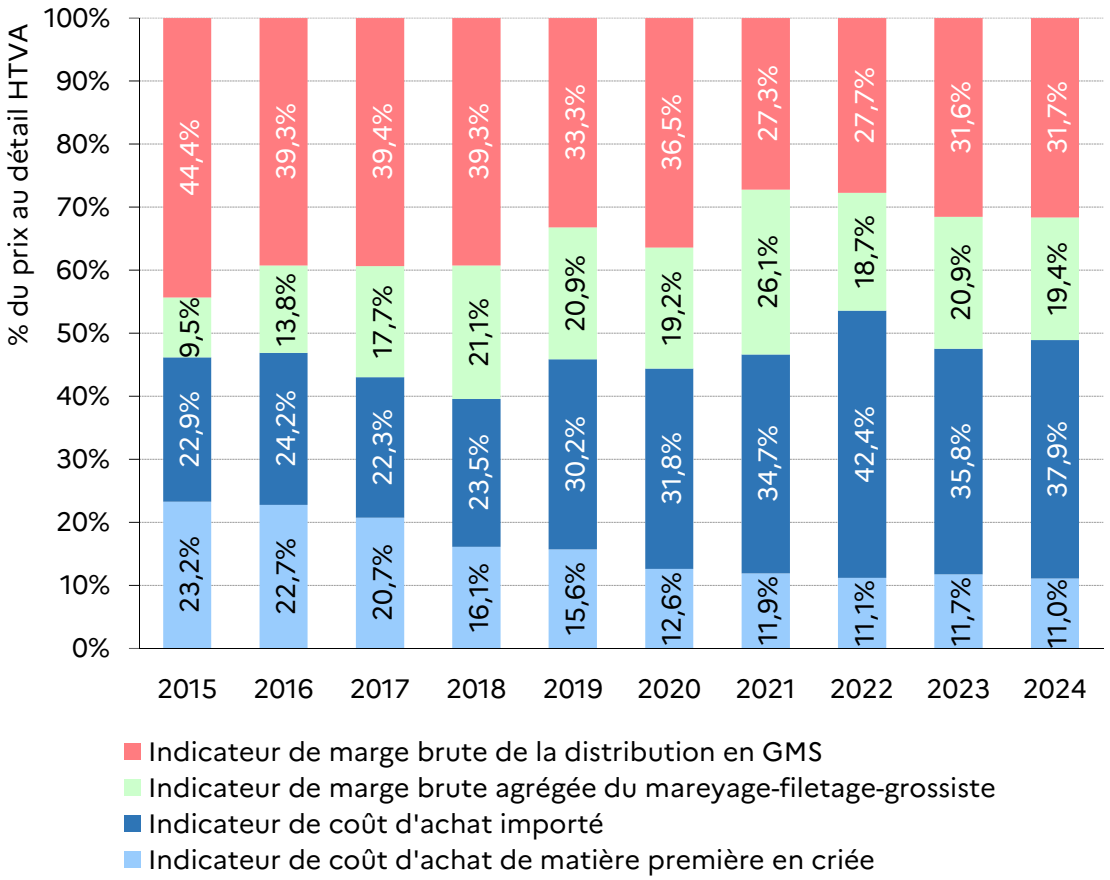
<u>Tendances de 2015 à 2024 :</u>

- En 2024, on constate une forte inflation des coûts à l'approvisionnement extérieur par rapport à la fin des années 2010.

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

Graphique 236

Composition en pourcentage 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



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 :

- Malgré une contraction de la marge brute de la GMS en valeur absolue, la part en pourcentage du prix au détail reste pratiquement semblable à celle de 2023.
- La part du coût d'import augmente (+ 2,1 %) et demeure le poste le plus contributeur au prix au détail.
- Le pourcentage du coût d'achat de la matière première en criée diminue (- 0,7 %) tout comme sa valeur absolue.

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

***Circuit B* : importation de filets frais ou réfrigéré >> GMS**

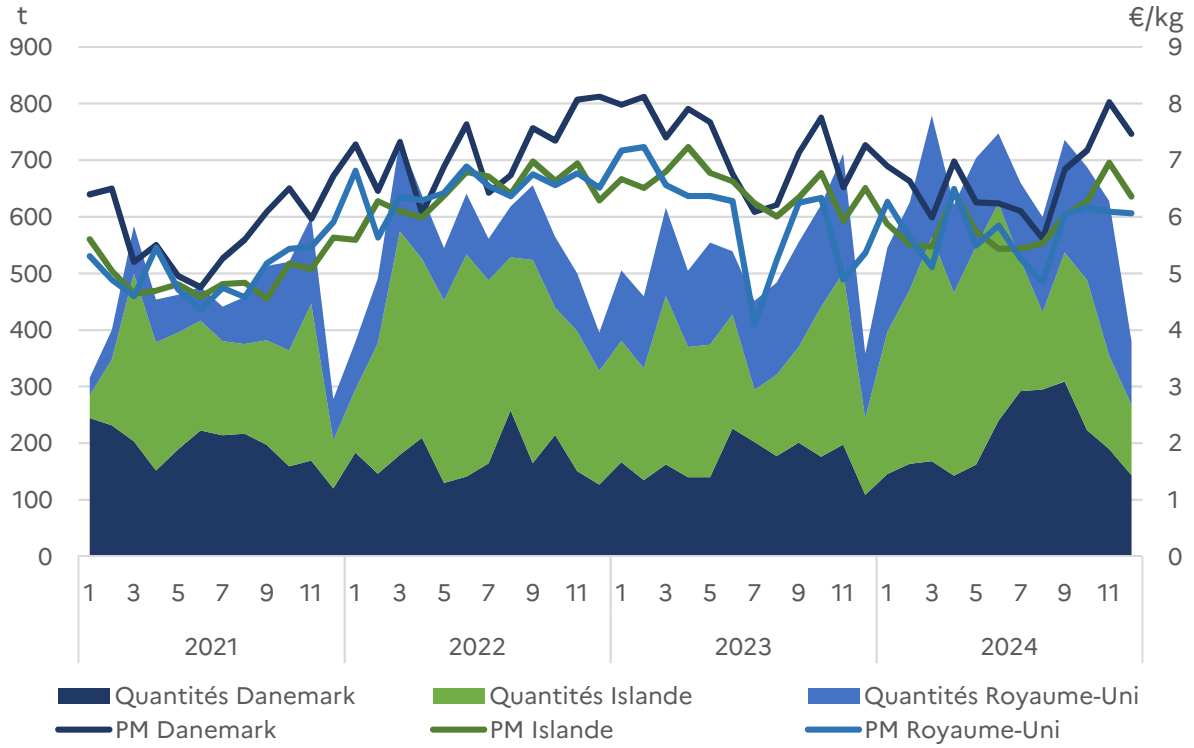
La composition du prix au détail du lieu noir frais découpé en circuit B est présentée dans les Graphique 238 et Graphique 239.

En 2024, de la même manière que pour le circuit A, la marge brute de la distribution tend à se compresser par rapport à l'an passé (- 20 centimes), et l'indicateur de coût d'achat du filet de lieu noir originaire du Danemark, d'Islande ou du Royaume-Uni diminue également (- 16 centimes). Sur un an, les niveaux de répartition entre les deux maillons dans la formation du prix au détail demeurent quasiment inchangés avec un stade aval qui constitue près de 37 % du coût en magasin et une matière première représentant environ 63 % du prix.

Dans un contexte de recul des apports de la pêche française en criée sur l'année 2024, il est probable que la distribution ait dû recourir à un approvisionnement plus soutenu de lieu noir fileté. Comme décrit dans la partie « circuit A », cette dynamique s'illustrerait par la hausse des quantités d'imports observée entre 2023 et 2024 (- 1000 tonnes). Des cours plus favorables des offres danoises et britanniques (respectivement - 31 centimes/kg et - 10 centimes/kg) pourraient également expliquer un plus fort recours à l'importation de lieu noir fileté, accentuant sa compétitivité face au lieu noir transformé en France.

Graphique 237

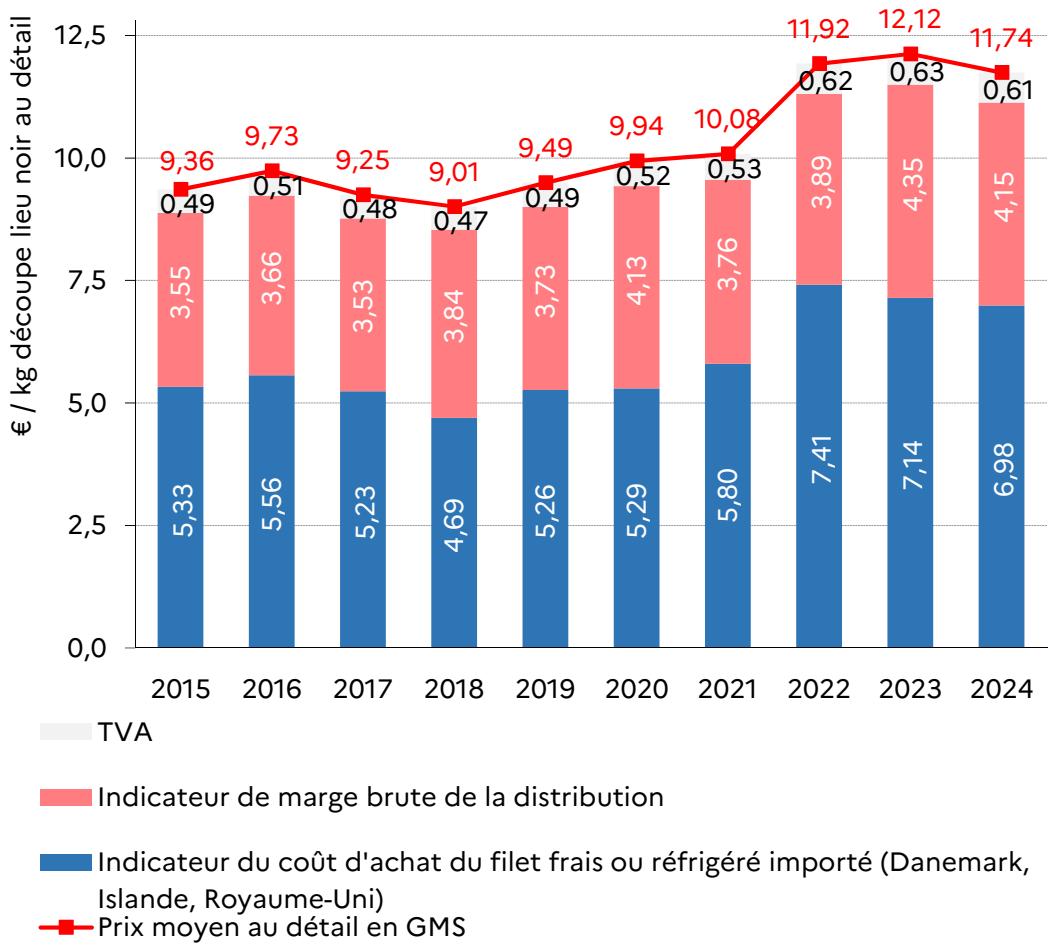
Évolution des quantités et prix de filet de lieu noir frais importé en France depuis le Danemark, l'Islande, et le Royaume-Uni depuis 2021



Source : Douane française

Graphique 238

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 :

<u>En 2024</u> :

- Le **prix au détail diminue** entre 2023 et 2024 (- 38 centimes).
- Le **coût de l'import de filet frais de lieu noir diminue** (- 16 centimes).
- La marge brute de la **grande distribution se contracte** elle aussi suivant l'évolution du coût de l'import (- 20 centimes entre 2023 et 2024)

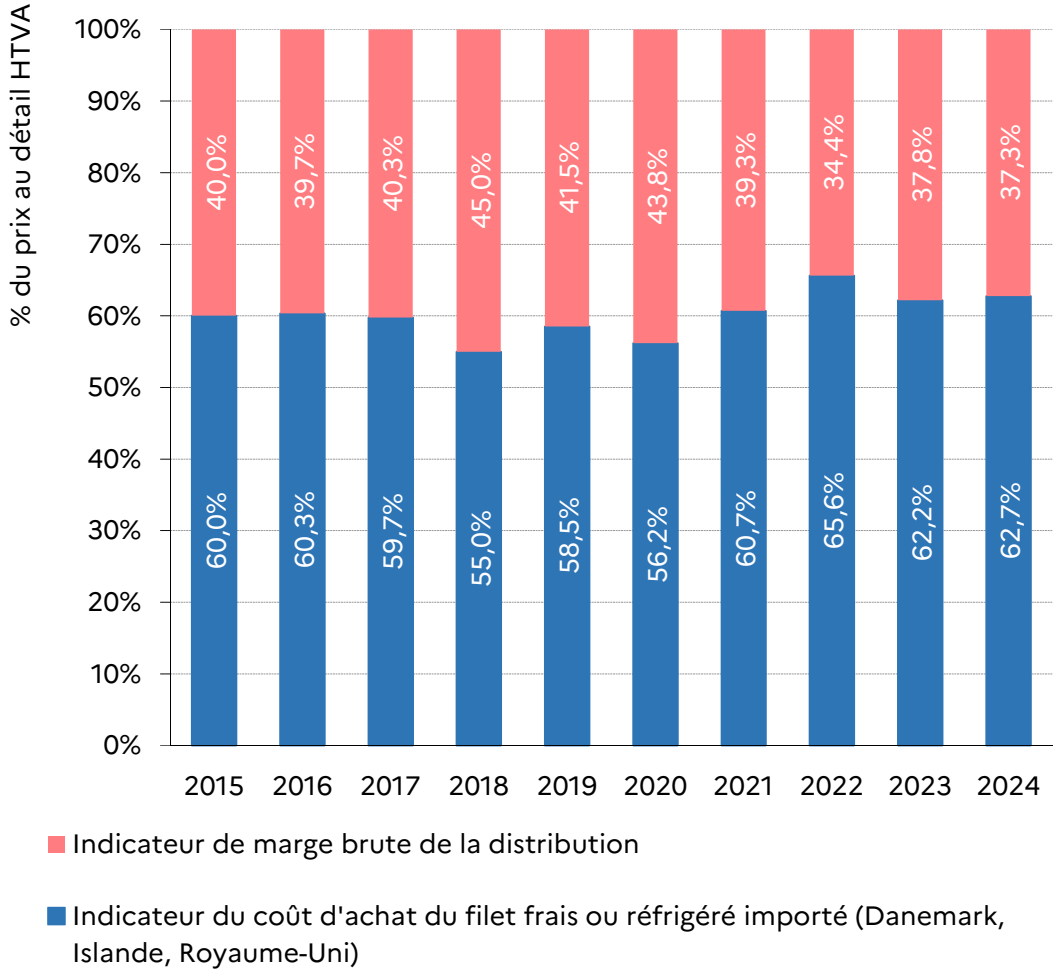
<u>Tendances de 2015 à 2024 :</u>

- Une hausse notable du coût de l'import à partir de 2022

Sources : Douane française et Kantar Worldpanel

Graphique 239

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)



Sources : Douane française et Kantar Worldpanel

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 2024, la part de la marge brute de la distribution diminue légèrement par rapport à 2023 (- 0,5 %), tandis que la part de l'import augmente dans la constitution du prix au détail (+ 0,5 %).
- En 2023 et 2024, la part du coût d'achat du filet frais à la constitution du prix au détail commence à se rapprocher des résultats pré-inflation

3. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DU SAUMON FUMÉ

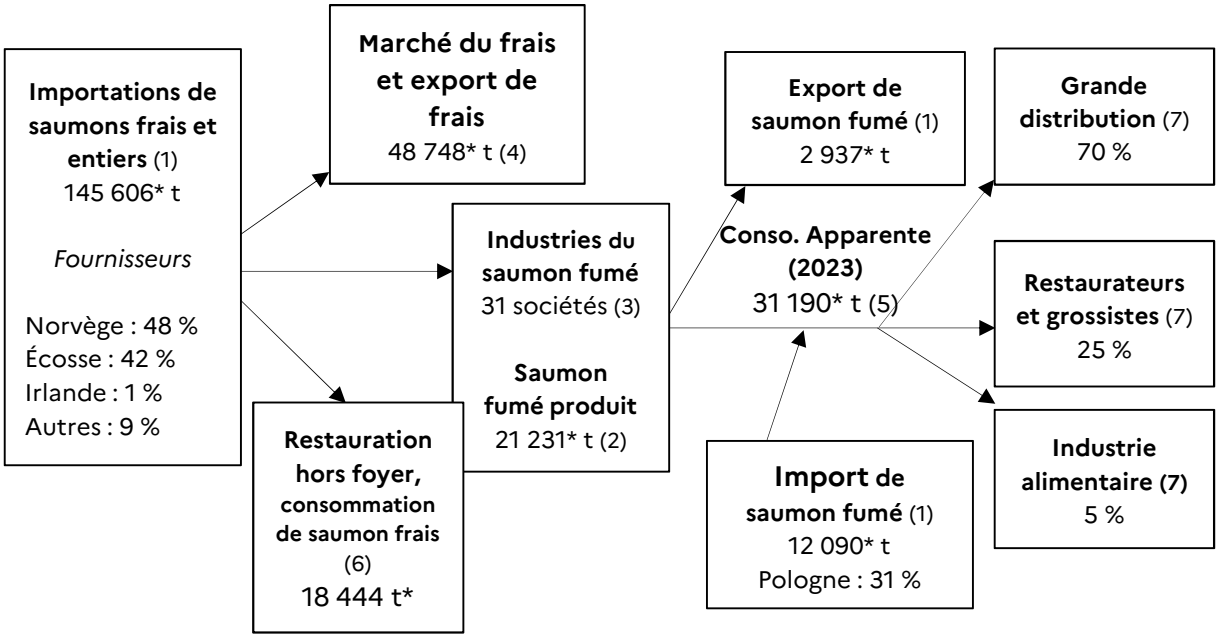
3.1. La filière et les marchés

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 2025, les entreprises ont produit près de 21 231 tonnes de saumon fumé en 2023, contre 22 646 tonnes en 2022 et 21 173 tonnes en 2021 (Tableau 24). On note qu'il existe des écarts avec les données issues de l'enquête du syndicat professionnel Pact'Alim[3] (30 500 tonnes en 2022 et 22 547 tonnes en 2021).

Par ailleurs, chez les distributeurs, existe un 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 35

La filière française de saumon fumé en 2024



Sources : (1) Douane française, (2) ProdCom 2023, (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 et « la consommation des ménages à leur domicile », source Kantar Worldpanel pour FranceAgriMer (5) Estimé en sommant la quantité produite par Industrie du saumon fumé + quantité import – quantité export (6) Rapport sur les produits aquatiques en restauration hors foyer (données 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 essentiellement sous forme de saumon Atlantique frais (Graphique 240). Deux années de forte hausse du prix du saumon importé (2022 et 2023) ont mené à une baisse des importations. Les prix plus attractifs en 2024 ont redynamisé les volumes d'importation.

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

[3] Source : https://Pact'Alim.org/publications

production est aussi destinée à l'exportation, notamment vers l'Italie. Entre 2023 et 2024, les exportations ont à nouveau diminué (Tableau 24).

Tableau 24

Les chiffres-clés de la filière française du saumon fumé

		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Production de l'industrie[1]	t	18 568	20 897	15 984	21 169	22 646	21 231	nd
	M€	505	498	419	493	573	611	nd
Import[2]	t	10 623	11 168	8 507	11 323	13 914	13 046	12 090
	M€	154,1	160,2	115	154	192	197	182
Export[2]	t	3 116	2 215	1 837	4 038	3 364	3 086	2 937
	M€	65,1	51,8	414	764	694	721	680
Consommation apparente	t	26 075	29 850	22 654	28 454	33 196	31 191	nd

Tableau 25

Achats de saumon fumé par les ménages*

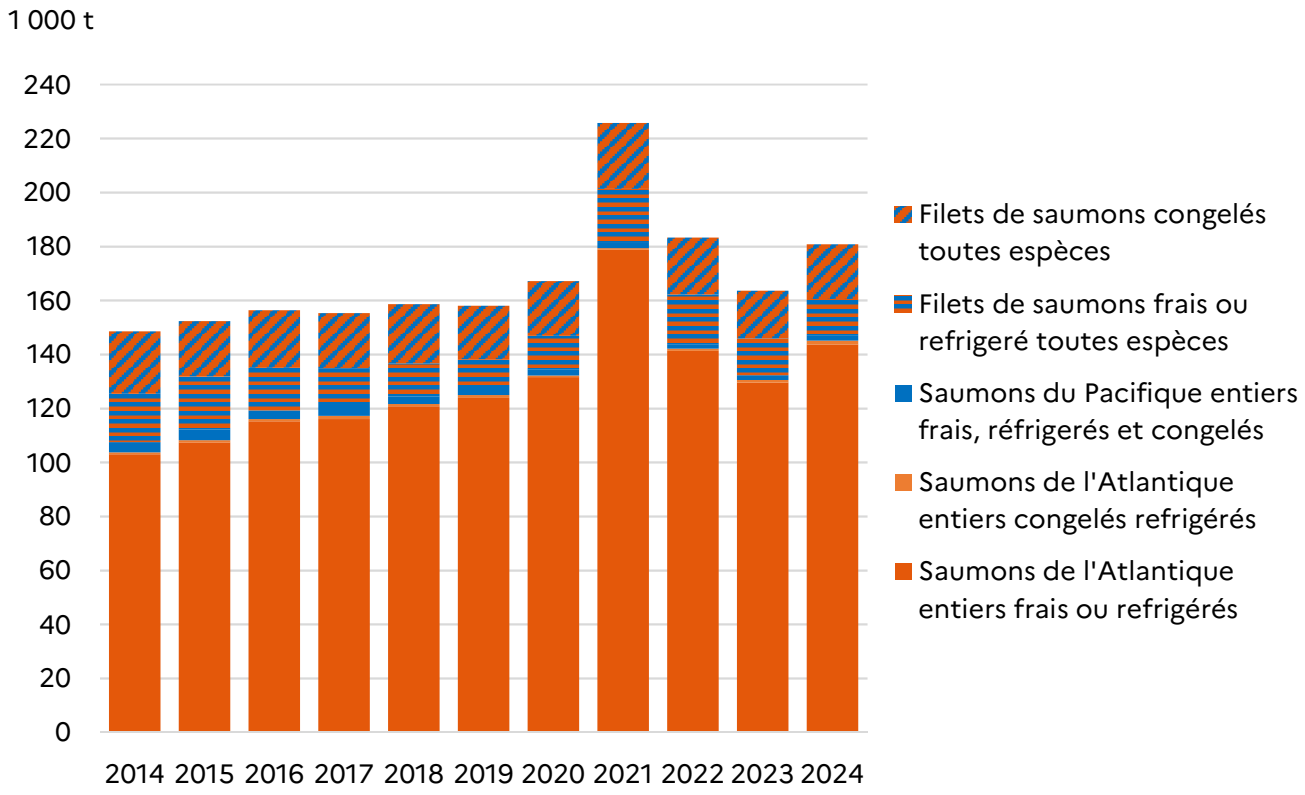
		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Hyper et supermarchés[3]	t	11 721	10 901	11 251	11 621	11 182	9 860	9 226
	M€	431,6	390,9	406,1	419	419	398	379
	€/kg	36,82	35,86	36,10	36,01	37,43	40,40	41,11
Tous circuits de vente au détail[3]	t	15 862	15 323	16 440	17 517	16 610	15 086	14 408
	M€	556,3	523,7	565,8	598	597	582	564
	€/kg	35,07	34,18	34,41	34,14	35,93	38,61	39,16

(*) Uniquement produits avec code-barres ; nd : non disponible,

Sources : (1) SSP – ProdCom, (2) Douane française – GTA, (3) Kantar Worldpanel

Graphique 240

Évolution des quantités de saumon frais entier et réfrigéré importé en France depuis les 3 pays (en poids net)



Source : FranceAgriMer d'après la douane française

3.2. Circuits et modèles étudiés

3.2.1 Prix à l'importation du saumon frais ou congelé pour transformation en saumon fumé

On calcule, à partir des statistiques douanières, le prix moyen mensuel des catégories de saumons importés les plus susceptibles d'être utilisées par l'industrie du fumage. Dans le but d'assurer au mieux la cohérence des données tout au long de la filière et l'homogénéité avec la nomenclature du panel Kantar Worldpanel pour les saumons fumés suivis au détail en GMS, correspondant à des origines de matière première issue de Norvège, Royaume-Uni et Irlande, on se limite aux importations de ces pays en saumons des catégories suivantes :

- « saumons de l'Atlantique et du Danube entiers frais ou réfrigérés », code 030214,
- « saumons de l'Atlantique et du Danube entiers congelés ou surgelés », code 030313.

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 agroalimentaires, 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 2024, 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. Ce biais est toutefois limité puisque le saumon Atlantique est très majoritaire dans l'origine de la matière première.

Par ailleurs, la nomenclature du panel Kantar Worldpanel 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, en particulier depuis 2022. Le coût de la matière première est maintenu à un niveau élevé : le cours d'expédition du saumon d'atlantique entier (de 3 à 6 kg) élevé en Norvège a bondi de 5,75 €/kg en moyenne en 2021 à 8,24 €/kg en 2022 (indicateur Fishpool). Il s'infléchit légèrement en 2024 pour s'établir à 8,18 €/kg (Graphique 241). Cette baisse, visible depuis le mois de mai 2024, est en partie attribuable à une hausse des quantités disponibles sur le marché et à une concurrence internationale accrue sur le saumon norvégien. Des projets d'élevage sont en effet annoncés dans les principaux pays importateurs de saumon norvégien, avec la menace d'une baisse de compétitivité de la production norvégienne.

Le saumon fumé, produit à partir de matières premières importées de Norvège, d'Irlande et du Royaume-Uni, affiche pour la troisième année consécutive une augmentation de prix au détail en GMS. Entre 2023 et 2024, le produit s'est vendu en moyenne 26 centimes plus cher en magasin (39,74 €/kg en 2023 contre 40,00 €/kg en 2024, Graphique 242). En 2024 cependant, cette augmentation n'est pas attribuable à une hausse du coût de la matière première, mais à une reconstruction de la marge brute agrégée de l'industrie et de la distribution en GMS. Le coût d'achat de la ressource importée perd en effet 60 centimes/kg entre 2023 et 2024. La marge brute agrégée de l'aval augmente quant à elle de 84 centimes/kg. Il faut noter que l'existence de contrats annuels d'approvisionnement en matière première induit un délai dans la répercussion des variations de prix de matière sur le prix consommateur. La pression commerciale fait aussi que ce délai est très long en cas de hausse, mais rapide en cas de baisse. On voit que la hausse de prix du saumon en 2022 n'est perceptible qu'en 2023, alors que la baisse est rapide entre 2023 et 2024. En 2024, le coût de la ressource importée ne contribue plus qu'à 46,5 % au prix final du saumon fumé, une baisse de deux points par rapport à 2023 (Graphique 243). Cependant, en comparaison avec les années antérieures à 2022, ce pourcentage reste élevé. Bien que le cours international du saumon ait chuté en 2024, il n'en demeure pas moins largement supérieur à celui de 2021 : la demande mondiale reste soutenue et la taxe de 25 % instaurée par le gouvernement norvégien en 2023 sur les profits des fermes aquacoles est toujours en vigueur.

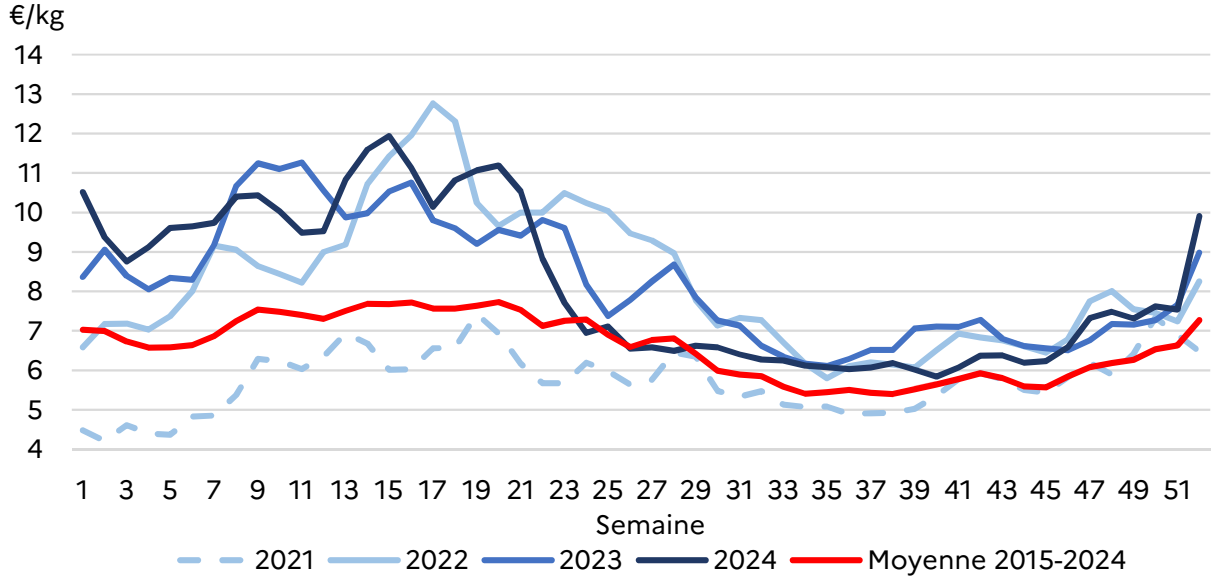
La légère baisse du cours à l'importation a toutefois entrainé une hausse des quantités de saumon frais entier importé en France, d'environ 12 000 tonnes entre 2023 et 2024 (poids net, hors ré-export). Ces volumes ont surtout été dirigés vers le marché du frais : le saumon fumé perd des parts de marché en 2024 et les quantités de saumon fumé achetées par les ménages baissent de 640 tonnes entre les deux années. Cette tendance découle des arbitrages économiques réalisés par les consommateurs, sur un produit onéreux et dans un contexte de restriction du pouvoir d'achat. Sur le saumon fumé, le mécanisme de fixation des marges des maillons de l'aval semble être inverse à celui observé sur le lieu noir frais découpé : dans ce cas-ci, c'est un taux de marge important qui permet de maintenir le chiffre d'affaires. Sur le lieu noir, ce sont les quantités qui réalisent le chiffre d'affaires.

La publication des données ProdCom de 2023 permet l'analyse rétrospective sur cette année de la répartition des marges brutes aval, entre l'industrie et la GMS. L'industrie du saumon fumé semble reconstituer en partie sa marge brute qui s'était largement contractée en 2022. Elle s'affermit ainsi de 1,9 €/kg entre 2022 et 2023, passant de 8,65 €/kg vendu au détail en 2022 à 10,56 €/kg au détail en 2023, retrouvant presque le niveau de marges pratiqué en 2021, toutefois inférieur à la moyenne 2015-2021 de 11,67 €/kg. En 2023, la GMS absorbe encore une partie de l'augmentation du coût de la matière première : elle continue de comprimer sa marge brute (- 52 centimes/kg vendu au détail par rapport à 2022), induisant pour le consommateur une hausse du prix au détail plus faible qu'elle ne l'aurait été si les marges de l'industrie et de la GMS avaient évolué dans le même sens.

En perte de rentabilité et de popularité auprès des consommateurs, le saumon fumé perd peu à peu des parts sur le marché du poisson fumé, récupérées par la truite. Le positionnement prix et l'origine française de celle-ci apparaissent en effet comme des atouts pour le consommateur français. L'élargissement de l'offre de truite fumée dans les prochaines années pourrait encore bouleverser la fixation des marges brutes des opérateurs de la filière saumon fumé.

Graphique 241

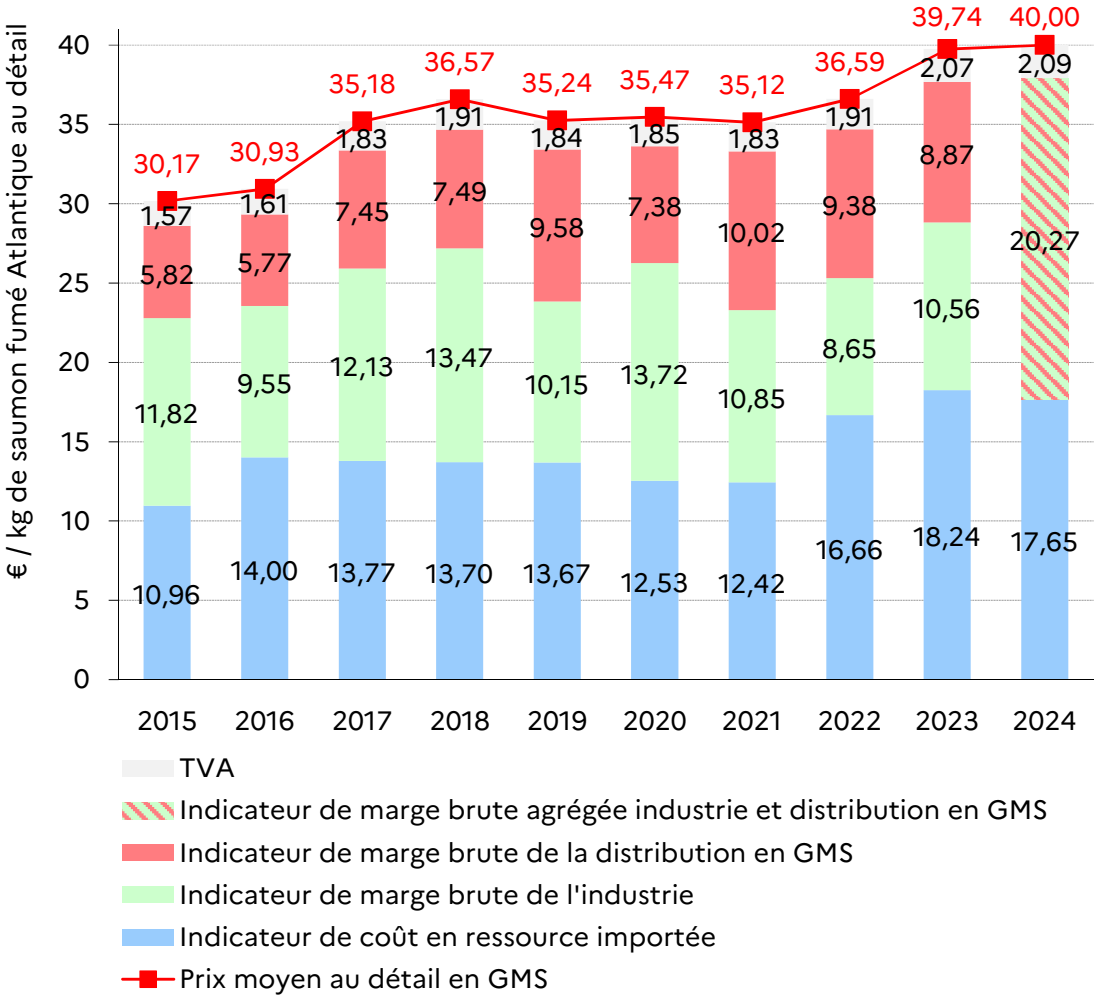
Évolution du cours du saumon atlantique (taille 3 à 6 kg) pour les années 2021 à 2024



Source : Indicateur Fishpool

Graphique 242

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 2024.

<u>En 2024</u> :

- Le prix au détail est en hausse entre 2023 et 2024 (+ 26 centimes/kg). L'augmentation de prix depuis 2023 a eu un effet défavorable sur la consommation.
- Le **coût de la matière première importée** diminue de près de 60 centimes entre 2023 et 2024.
- Le **maillon agrégé de la transformation et la distribution** reconstruit encore sa marge brute avec une hausse de 84 centimes/kg vendu au détail sur un an pour les deux maillons (+ 9 % entre 2023 et 2024).

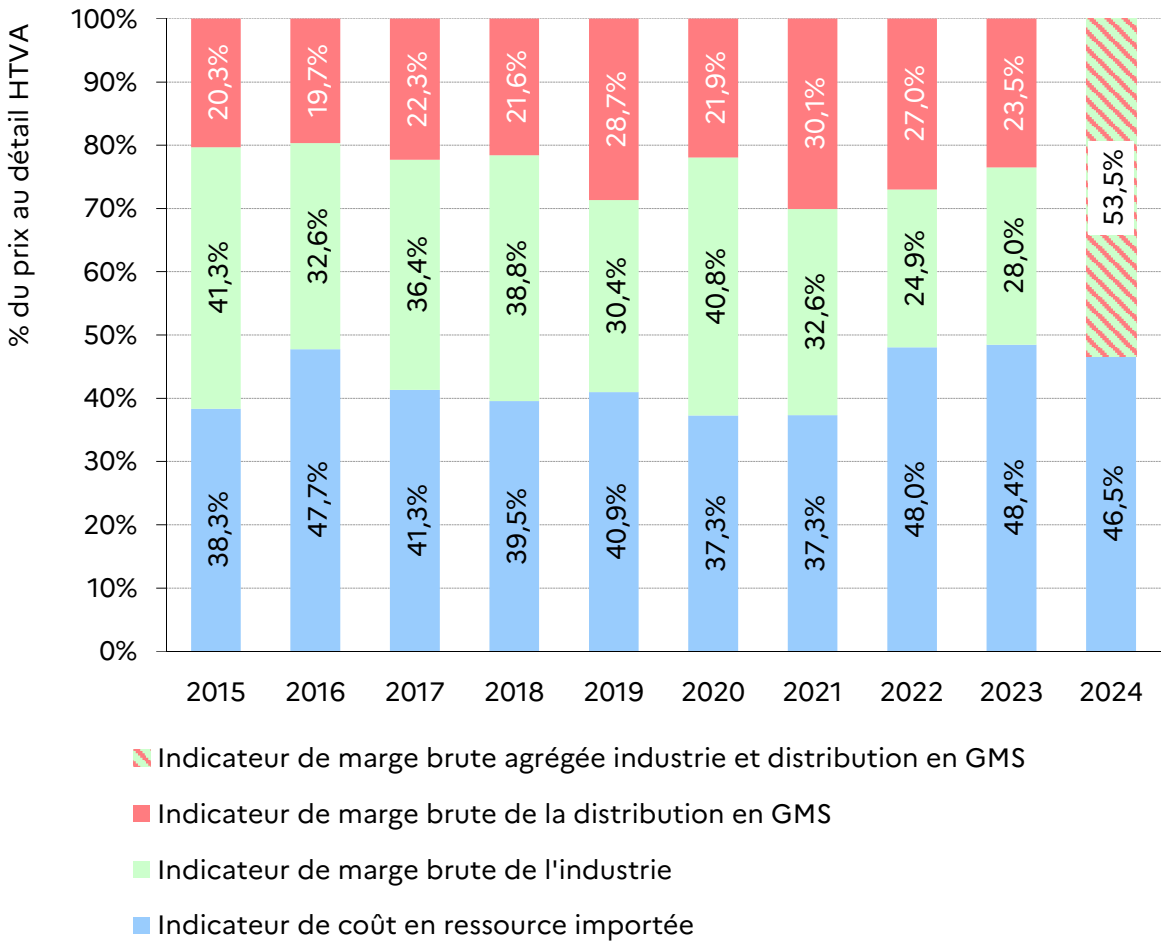
<u>Tendances de 2015 à 2023</u> :

- Hausse du prix de vente en GMS, fluctuation du prix avec le coût de la MP jusqu'en 2022. À partir de 2022, une partie de l'augmentation du prix de la MP est amortie par la GMS.
- Variations de la marge brute de l'industrie avec un délai par rapport au coût d'achat de la matière première (contrats commerciaux d'approvisionnement). Forte compression en 2022, non-tenable en 2023.
- Hausse du coût de la matière première importée qui s'intensifie après 2021 et atteint un niveau historique en 2023.

Source : OFPM, FranceAgriMer d'après Eumofa, Douane française, ProdCom (Insee) et Kantar Worldpanel

Graphique 243

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. Elle baisse légèrement en 2024, mais ne revient pas au niveau connu avant la flambée des prix du saumon.
- La part de la marge brute agrégée aval dans le prix au détail augmente à nouveau légèrement en 2024 après la forte contraction en 2022 et 2023.

Source : OFPM, FranceAgriMer d'après Eumofa, Douane française, ProdCom (Insee) et Kantar Worldpanel

4. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DE LA MOULE DE BOUCHOT

L'étude réalisée en 2021 a permis de cerner le fonctionnement de la filière de la moule de bouchot en France[4] et d'élaborer un modèle d'analyse de la décomposition des prix au détail en GMS, modèle établi après discussion avec des professionnels de la filière mytilicole sollicités pour avis.

4.1. La filière et les marchés

En 2023, la production mytilicole française a atteint 54 531 tonnes, dont 46 111 tonnes de moules de bouchot (SSP). En 2023, les débarquements de moules de pêche se sont établis à 295 tonnes, soit 216 tonnes de plus qu'en 2022.

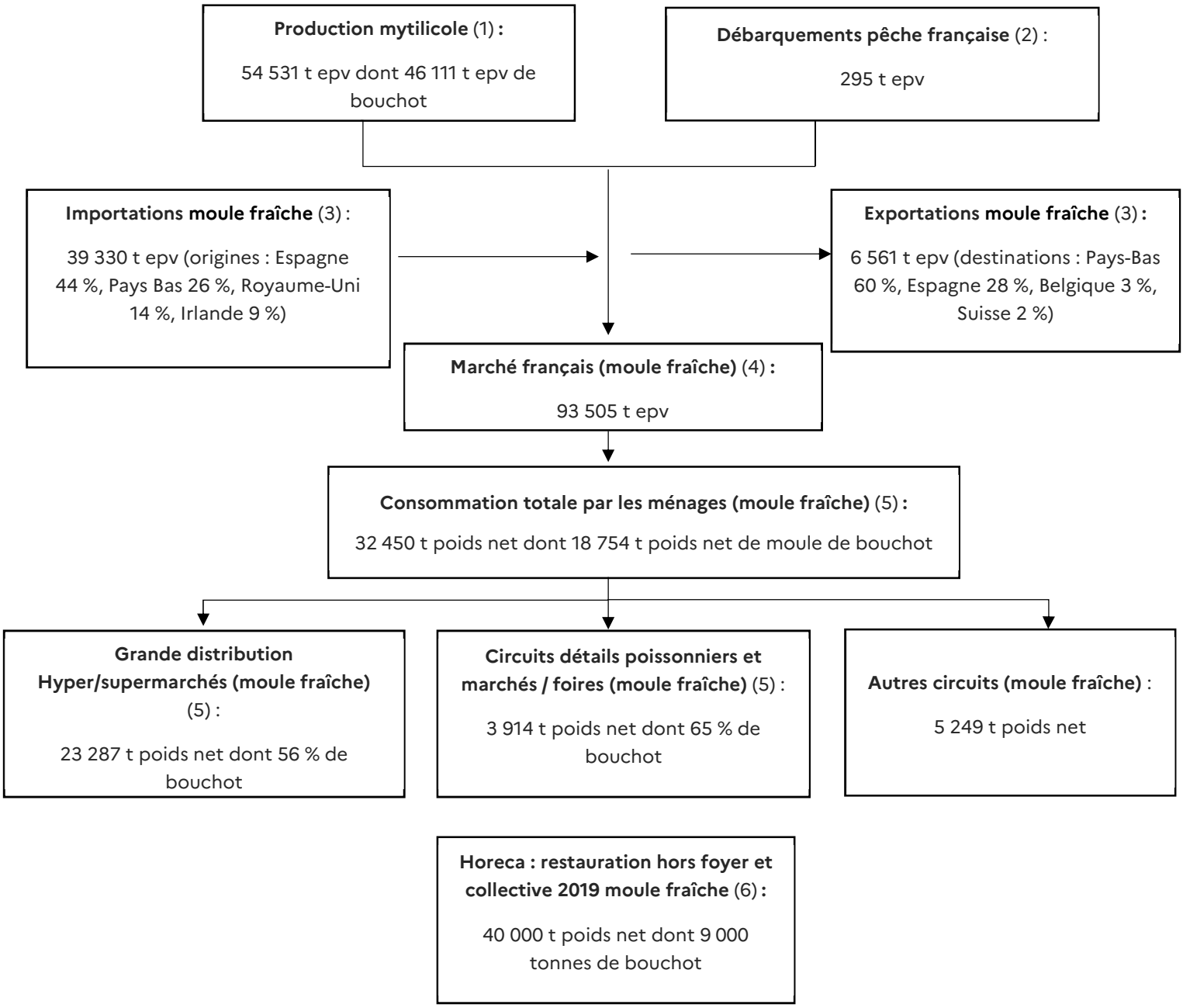
En 2023, le volume des importations de moule fraîche *Mytilus* s'est établi à 39 330 tonnes en poids vif. Dans cette filière, l'approvisionnement extérieur vise principalement à satisfaire la demande du marché hors saison de production française, mais aussi à compléter les approvisionnements domestiques lors des périodes de forte consommation. Les principaux pays fournisseurs sont l'Espagne (17 336 tonnes), les Pays-Bas (10 145 tonnes) et le Royaume-Uni (5 685 tonnes). La moule néerlandaise, bon marché, est également amplement valorisée dans la restauration commerciale. Au niveau des exportations, les volumes s'établissent à 6 561 tonnes en poids net, les Pays-Bas (3 958 tonnes), l'Espagne (1 841 tonnes), et la Belgique (189 tonnes), représentant les principaux débouchés.

La consommation apparente de moule fraîche *Mytilus* en 2023 était ainsi estimée à 93 505 tonnes (Schéma 36). Le produit se voit principalement adressé au circuit de la restauration hors foyer (40 000 tonnes pour l'année 2019), tandis que la grande distribution et les circuits spécialisés que sont les poissonneries et les marchés représentent une consommation de respectivement 23 287 et 3 914 tonnes.

[4] Étude la filière de la moule de bouchot en France, AND-I pour FranceAgriMer, 2021

Schéma 36

Bilan d'approvisionnement de la moule fraîche en France - Mytilus (année 2023)



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 Worldpanel (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 Worldpanel pour le kg de moule de bouchot fraîche (vendue en sac ou en barquette).

Ces données de prix nous permettent d'estimer trois niveaux de composition du prix moyen au détail :

- Un **indicateur de coût de la matière première**, dont on rappelle qu'il représente un coût d'achat pour l'expéditeur, et n'indique en rien la rémunération du producteur mytilicole ;
- Un **indicateur de marge brute expédition,** couvrant la marge brute des expéditeurs ;
- Un **indicateur de marge brute agrégée aval** : cet indicateur peut couvrir la marge d'une diversité d'opérateurs, selon qu'il s'agisse d'un circuit d'approvisionnement de la centrale GMS en direct depuis l'expéditeur, ou bien d'un circuit passant par des intermédiaires (mareyeurs et grossistes). En l'absence de connaissance fine des circuits et en raison de la non-disponibilité de données statistiques pour les cerner, il a été décidé, en groupe de travail avec les professionnels, de considérer ce stade de façon agrégée.

Plusieurs coefficients sont pris en compte dans le modèle afin d'intégrer les pertes subies par les différents maillons de la filière :

- Au stade expédition, on considère que l'expéditeur doit anticiper les pertes suivantes pour préparer le produit qui sera vendu en distribution :
    - taux de perte liée au débyssussage[5] (valeur moyenne de 6,5 %), opération réalisée à l'atelier d'expédition ;
    - taux de perte en eau au cours du transport vers le lieu de vente (valeur moyenne de 7 %).
- Au stade agrégé aval, on applique un taux de perte en rayon de 5 %, pertes liées à la péremption, à la casse, au vol, sur le rayon en GMS.

Le coût d'achat total pour chacun des maillons est calculé en multipliant la quantité nécessaire à acheter pour tenir compte de ces pertes, par le prix moyen de vente pratiqué par le maillon le précédant.

[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 2023.

Les Graphique 244 et Graphique 245 présentent la composition du prix au détail de la moule de bouchot vendue en hyper- et supermarchés.

En 2023, le coût de la matière première en sortie de production participe à hauteur de 60 % à la composition du prix au détail, avec une valeur calculée en hausse de 33 centimes par rapport à 2022. Malgré cette flambée, les contractions relevées sur les marges brutes des maillons expédition et distribution permettent une diminution du prix consommateur par rapport à 2023 (- 34 centimes).

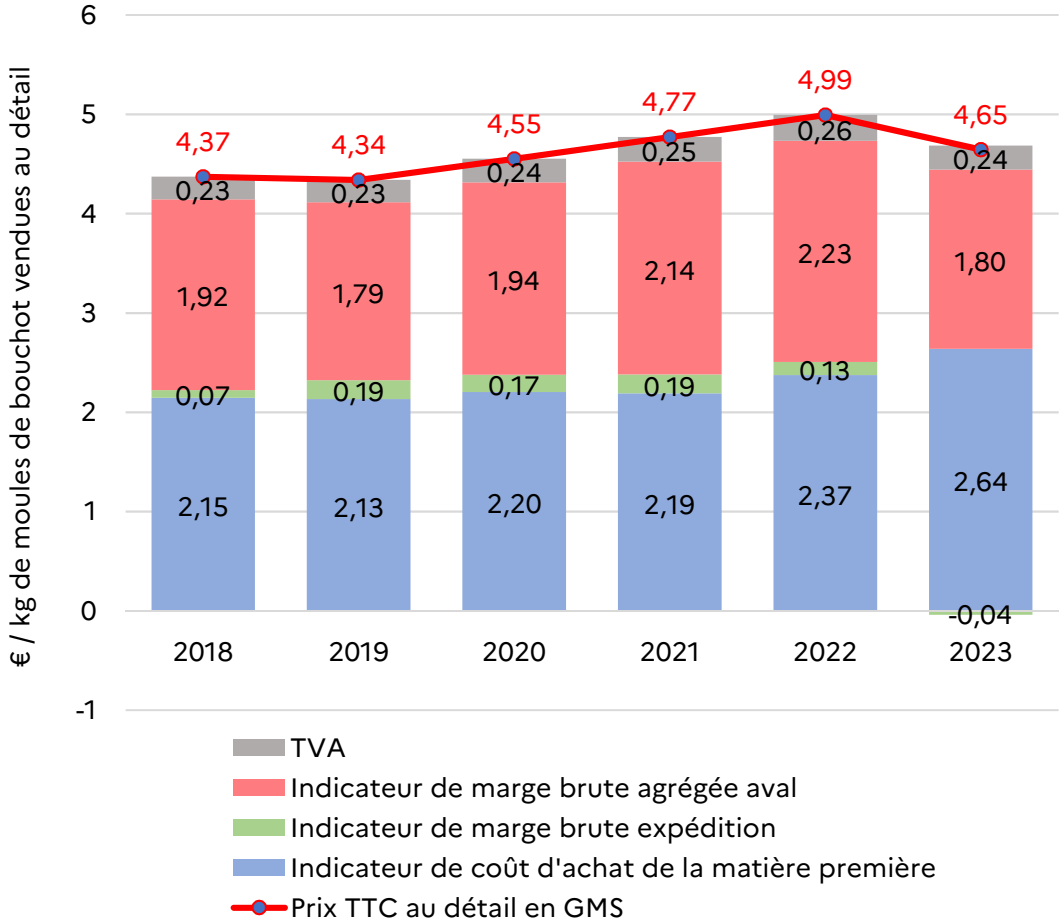
À l'amont de la chaîne, la filière moule de bouchot subit depuis plusieurs années les conséquences d'une prédation grandissante, exercée notamment par les araignées de mer, affectant les volumes. Ainsi, pour la deuxième année consécutive, la production de moule de bouchot diminue (- 2,8 kilotonnes sur 1 an et - 8,7 kilotonnes sur 2 ans) et le prix doit compenser les pertes ainsi que la hausse des charges imposée notamment par les coûts de l'énergie (+ 9 centimes sur 1 an et + 21 centimes sur 2 ans).

En 2023, on retrouve une marge brute à l'expédition qui se replie sur un an (- 17 €/kg) et apparaît négative (- 0,04 €/kg). Un certain nombre d'éléments sont susceptibles d'expliquer ce résultat. D'une part, une portion non-négligeable des producteurs de moule de bouchot sont également expéditeurs. Ainsi, une possible péréquation pourrait s'opérer entre les marges des deux maillons, les producteurs-expéditeurs faisant supporter des coûts liés à l'expédition à la partie production. D'autre part, la vente en GMS, circuit observé dans le modèle, ne constitue pas le seul et unique débouché pour les producteurs/expéditeurs. La vente directe et surtout la restauration (« effet moules-frites ») représentent des circuits plus rémunérateurs pour les opérateurs, la faible marge des expéditeurs vers la GMS serait alors compensée par ces deux marchés.

La baisse du prix moyen au détail vient rompre la tendance à l'augmentation du coût de la moule de bouchot, effective depuis 2019, et qui a valu une nette chute de la consommation à domicile entre 2021 et 2022 (- 3 kilotonnes). En 2022, face au désintérêt des consommateurs devant un prix devenant de moins en moins attractif, la moule avait fini par déserter les rayons, et faire l'objet de moins d'opérations promotionnelles. En 2023, face à la montée des coûts de la matière première, la distribution fut donc amenée à adapter sa marge brute pour maintenir des prix suffisamment attrayants afin de rehausser le volume d'offre en rayon, intensifier les opérations commerciales et faire revenir le consommateur. Ainsi, en 2023 avec un prix moyen à la baisse, la consommation à domicile repart (+ 1 kilotonne).

Graphique 244

Composition du prix moyen annuel au détail 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



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

Points d'attention :

Lecture :

<u>En 2023</u> :

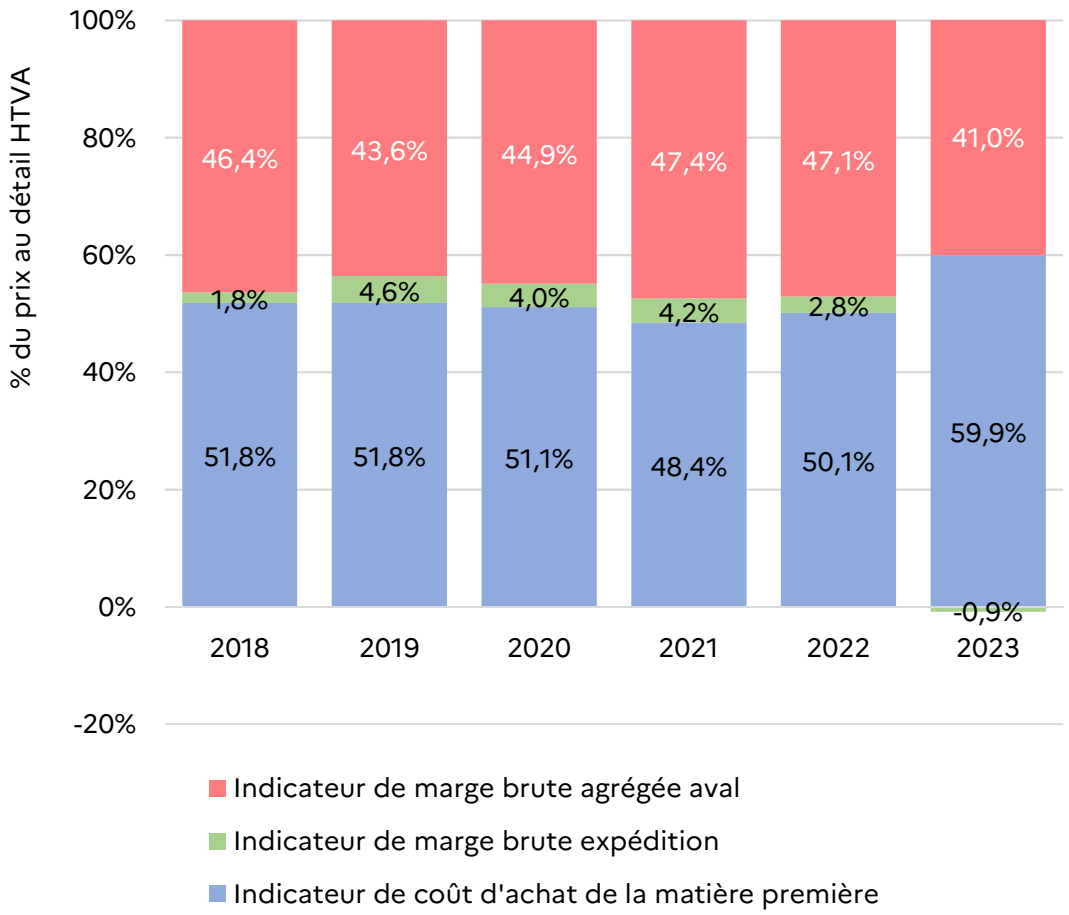
- Le coût de la matière première à la production augmente (+ 0,27 €/kg sur un an)
- La marge brute à l'expédition devient négative !
- La marge brute agrégée aval s'aplatit (- 0,43 €/kg) et le prix au détail diminue (- 0,34 €/kg)

<u>Tendances de 2018 à 2021 :</u>

- Les coûts de la matière première ont connu une augmentation importante sur 5 ans (+ 0,49 €/kg)
- Après une période de hausse des prix au détail de 2019 à 2022, en 2023 la marge brute et le prix au détail retombent

Graphique 245

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



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

Points d'attention :

Lecture :

- En 2023, la part de la matière première dans la composition du prix au détail suit la hausse drastique de l'indicateur de coût d'achat (+ 10 points)
- La contraction de la marge brute GMS dans une optique d'ajustement du prix au détail s'illustre nettement dans l'évolution de sa contribution dans le prix final (- 6 points).

5. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DE LA COQUILLE SAINT-JACQUES

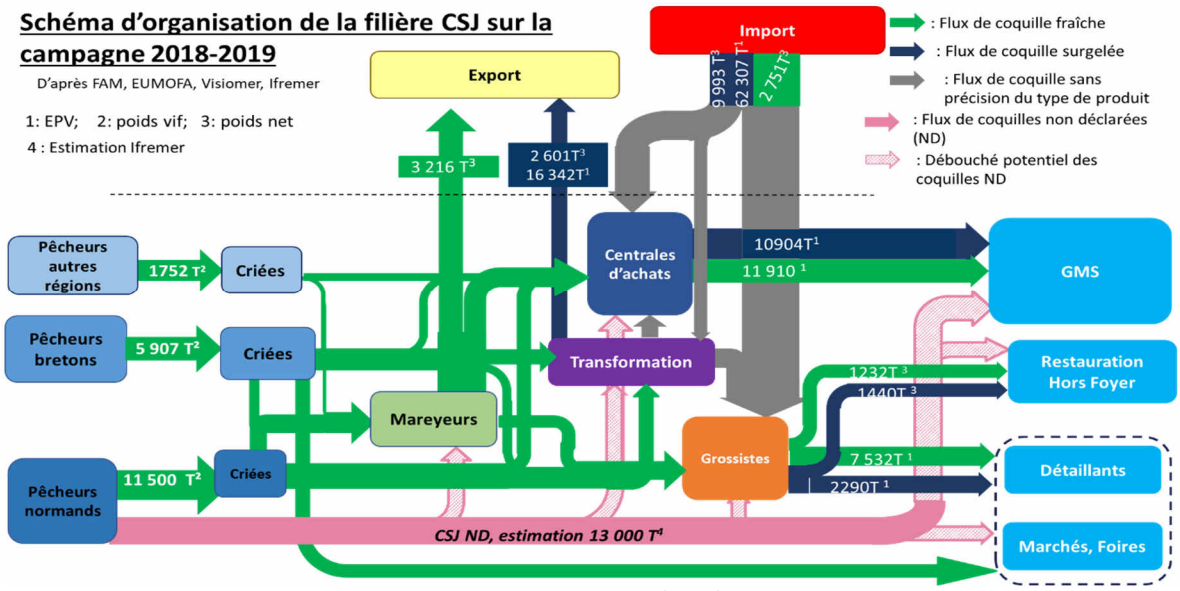
L'étude réalisée en 2021[6] a permis de cerner le fonctionnement de la filière de la coquille Saint-Jacques en France et d'élaborer des modèles d'analyse de la décomposition des prix au détail en GMS, modèles établis après discussion avec des professionnels de la filière coquille Saint-Jacques sollicités 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 valorisation[7] « 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.

Les ventes de produits de « Manche-Est » et de « Manche Ouest » contribuent chacune pour moitié aux ventes totales de coquille Saint-Jacques en criée de la Manche sur la campagne 2023-24. L'ensemble donne 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-Nord[8], 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 37



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.

Du fait d'une ressource abondante dans ces deux gisements, les quantités de coquilles Saint-Jacques débarquées dans les criées de la Manche suivent une tendance haussière depuis 2020. Depuis la campagne 2023-2024 cependant, des mesures de gestion ont été prises par les organisations de producteurs, dans le but de limiter les apports et de maintenir les prix de vente. Les apports en criée affichent ainsi des baisses entre les campagnes 2022-23 et 2023-24, mais les quantités tendent à légèrement ré-augmenter sur la campagne 2024-25.

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 de l'année civile, 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 Marchés[9] au MIN de Rungis[10] (en prenant le libellé « coquille coraillée » pour les filières nationales, et le libellé « coquille blanche » pour la filière bretonne),
- Au **stade détail**, les prix moyens au détail fournis par Kantar Worldpanel. Ces prix portent sur les données d'achat nationales, sauf pour la filière « bretonne » pour laquelle l'Observatoire dispose de données d'achat locales (uniquement région Bretagne). En outre, selon la filière considérée, ces prix au consommateur portent sur le circuit GMS ou sur celui des poissonneries (en magasin ou sur un marché). Concernant les modifications de chiffres Kantar Worldpanel 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 méthode d'extrapolation 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 4e trimestre 2019 inclus sont donc présentés dans ce rapport.

[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.

Ces données de prix nous permettent d'estimer plusieurs niveaux de composition du prix moyen au détail :

- Un **indicateur de coût de la matière première**, dont on rappelle qu'il représente un coût d'achat pour l'aval, et n'indique en rien la rémunération des pêcheurs de coquille Saint-Jacques,
- Un **indicateur de marge brute agrégée aval** : cet indicateur couvre la marge des opérateurs de l'aval, donc soit celle de la GMS s'il s'agit d'un circuit d'approvisionnement de la centrale GMS en direct depuis la criée, soit l'ensemble mareyeur-grossiste-détaillant s'il s'agit d'un circuit passant par des intermédiaires (mareyeurs et grossistes). Excepté pour la filière étudiant le circuit 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 »

Pour la première fois depuis la campagne 2019-20, le prix de la coquille Saint-Jacques fraîche entière vendue en GMS affiche une baisse brutale sur un an (Graphique 239). Vendu à 5,46 €/kg sur la campagne 2022-23, le coquillage s'est écoulé à 5,24 €/kg en moyenne sur la campagne 2023-24, notamment par le biais d'opérations promotionnelles répétées par les enseignes de distribution (source professionnelle). Si les évolutions de prix au détail sont habituellement corrélées aux variations de coût de la matière première, la dynamique du marché est différente sur la coquille Saint-Jacques.

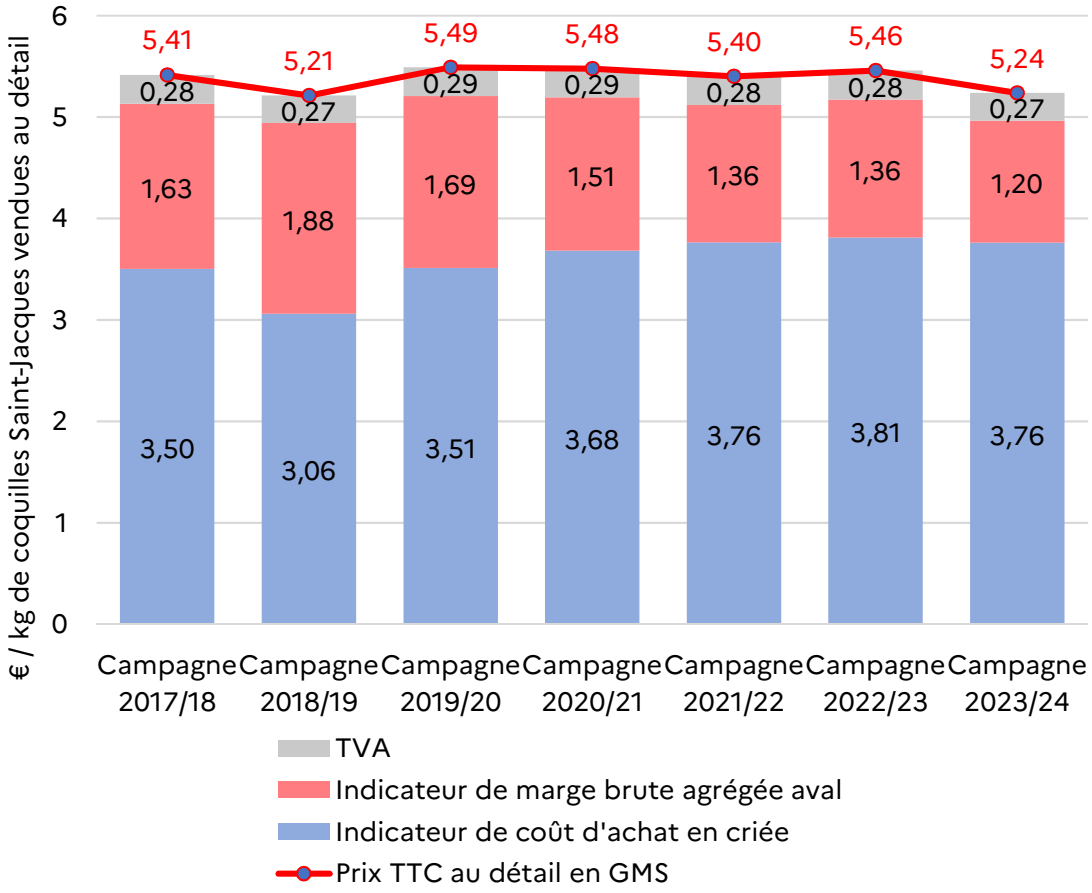
Le prix de la matière première (coquille pêchée en Manche-est et vendue en criée) présente peu de variation sur les dernières campagnes. Entre les campagnes 2022-23 et 2023-24, le coût d'achat en criée baisse ainsi de 5 centimes/kg de produit vendu au détail. La baisse du prix au consommateur est ainsi principalement liée à la contraction de la marge brute agrégée aval (- 16 centimes/kg entre les deux campagnes). L'indicateur de la marge brute agrégée aval ne constitue ainsi plus que 24 % du prix en GMS, contre 76 % pour l'indicateur de coût d'achat en criée (Graphique 240).

À dire d'expert, la commercialisation de la coquille Saint-Jacques entière rencontre de nombreux obstacles. Le frein principal est lié au contexte de baisse du pouvoir d'achat des consommateurs. Par arbitrages économiques, les consommateurs délaissent ce produit non essentiel et peu économique, rapporté au poids de la noix après décoquillage. À dire d'expert à nouveau, l'essentiel de la commercialisation de la coquille Saint-Jacques s'effectue par le biais d'opérations de promotion (90 % des volumes de janvier à mars). Sur ce produit, le consommateur adopte un comportement de plus en plus opportuniste. Les quantités achetées en GMS baissent de 18 % entre les campagnes 2022-23 et 2023-24. La profession pointe également du doigt la faible connaissance du consommateur sur la technique de décoquillage, qui l'amène à se détourner de cette voie de commercialisation. Il est possible qu'une marge plus importante soit réalisée par les maillons de l'aval sur le produit décoquillé : les volumes de noix de Saint-Jacques fraîche et surgelée augmentent tous deux de 10 % entre les deux dernières campagnes. La capacité de décoquillage française en ateliers spécialisés reste cependant limitée, conditionnant les volumes écoulés en GMS.

Sur le produit entier, le modèle étudié dans le cadre des travaux de l'Observatoire ne considère que la matière première d'origine française. À dire d'expert cependant, la voie d'importation représente une part non-négligeable des ventes des GMS. La coquille Saint-Jacques écossaise est en effet en concurrence avec la coquille française, se positionnant sur le marché avec un prix de première vente plus faible. Sur le produit décoquillé également, les importations en provenance d'Écosse sont fréquentes et mieux rentabilisées, les ateliers de décoquillage écossais étant plus nombreux, et la ressource croissante.

Graphique 246

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



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

Points d'attention :

- La période observée est octobre-mars (cœur de la campagne),
- La filière nationale exclut les GMS de Bretagne.

Lecture :

Durant la campagne 2023-24 :

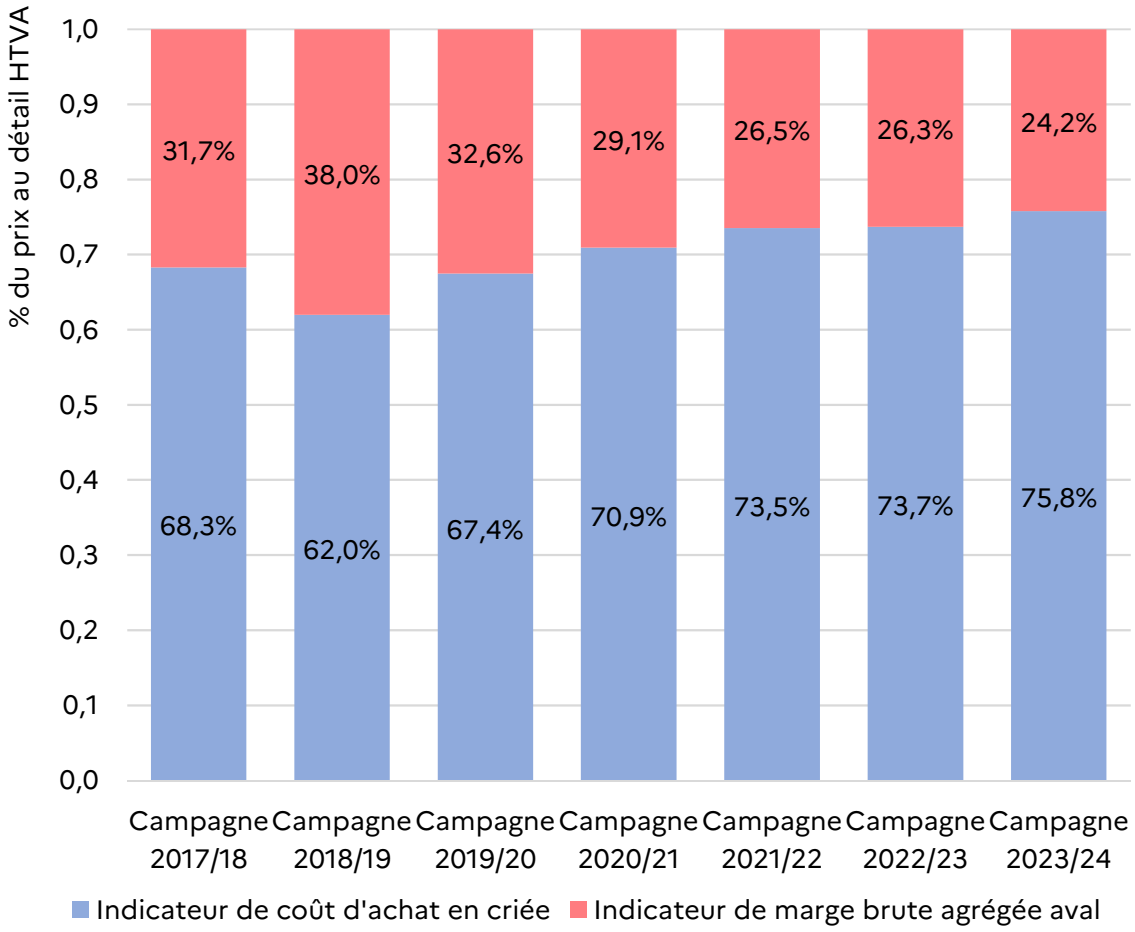
- Pour la première fois depuis 2019, les prix au détail repassent en dessous de 5,4 €/kg.
- Le coût de la matière première a faiblement baissé.
- La marge brute de la grande distribution a repris sa baisse, atteignant 1,2 €/kg et permettant une baisse du prix au détail.

Tendance de 2018-19 à 2022-23:

- La ressource en coquille Saint-Jacques française a été un peu plus abondante chaque année, et les prix de première vente se sont maintenus face à la demande soutenue,
- Devant l'augmentation des prix de la matière première, la grande distribution a progressivement abaissé sa marge brute, permettant de maintenir les prix constants au stade détail pour ce produit d'appel.

Graphique 247

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 est en progression depuis la campagne 2019/2020. La part de la marge brute de la distribution se compresse au contraire jusqu'à atteindre quasiment 24 % sur la campagne 2023/2024.

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

Filière « nationale poissonneries »

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 représentent aujourd'hui mal la moyenne nationale. L'analyse présentée ci-dessous serait alors plutôt représentative de la situation des poissonneries d'Ile de France.

Les évolutions observées dans la constitution du prix de la coquille Saint-Jacques entière vendue en poissonnerie apparaissent similaires à celles observées sur le circuit GMS national sur la campagne 2023-24 (voir ci-dessus).

Le prix au détail affiche une baisse de 16 centimes/kg entre la campagne 2022-23 et 2023-24 (Graphique 242). Comme déjà observé sur le modèle national GMS, cette diminution n'est pas pleinement attribuable à la contraction de l'indicateur du coût d'achat en criée (- 9 centimes/kg). La marge brute agrégée des grossistes et des poissonneries affiche également une contraction entre les deux campagnes. La campagne 2022-23 faisait état d'une hausse importante de la marge brute grossistes, dont l'indicateur atteignait 2,12 €/kg de produit fini, obligeant la poissonnerie à réduire au minimum sa marge commerciale pour maintenir un prix décent pour le consommateur. Une hausse de près de 40 centimes du prix au détail avait cependant vu les quantités achetées par les ménages chuter largement par rapport à la campagne précédente. Sur la campagne 2023-24, un ré-équilibrage est constaté entre les deux maillons de l'aval. Les grossistes ont éventuellement pu restreindre leur marge brute dans une optique de maintenir leur clientèle. La poissonnerie, secteur en difficulté économique et financière[11], a ainsi pu reconstruire la sienne sans répercussion négative sur le consommateur.

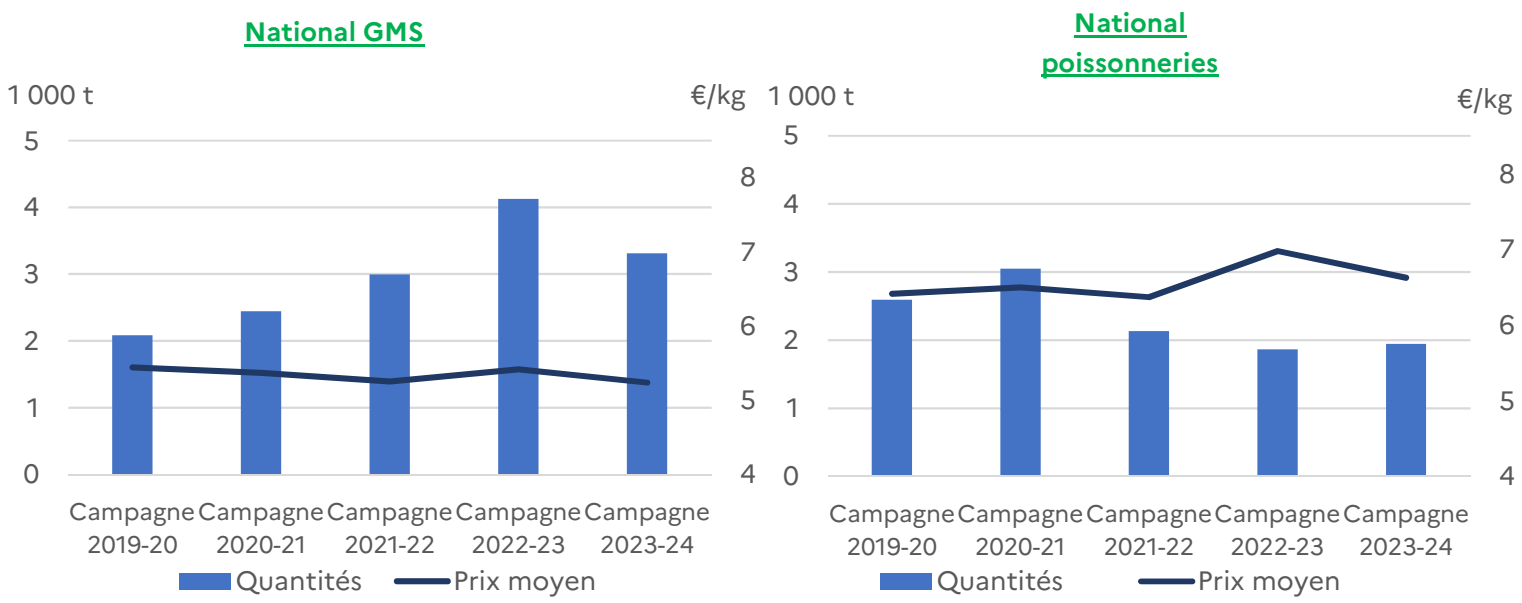
À l'inverse de la dynamique en GMS (filière nationale GMS), la baisse du prix de la coquille Saint-Jacques fraîche entière en poissonnerie a eu pour effet une redynamisation des ventes (Graphique 241). Ce commerce de bouche a pu bénéficier de l'image de confiance que lui porte traditionnellement le consommateur pour écouler des volumes. Bien que les prix au détail

[11] FranceAgriMer, Étude sur la situation économique et financière de la poissonnerie artisanale, 2025. https://www.franceagrimer.fr/Mediatheque/INFORMATIONS-ECONOMIQUES/PECHE-ET-AQUACULTURE/ETUDES-ET-SYNTHESES/2025/Etude-sur-la-situation-economique-et-financiere-de-la-poissonnerie-artisanale

soient structurellement plus élevés qu'en GMS, une baisse des prix sur ce circuit a pu agir comme un argument suffisant pour reconquérir certains consommateurs.

Graphique 248

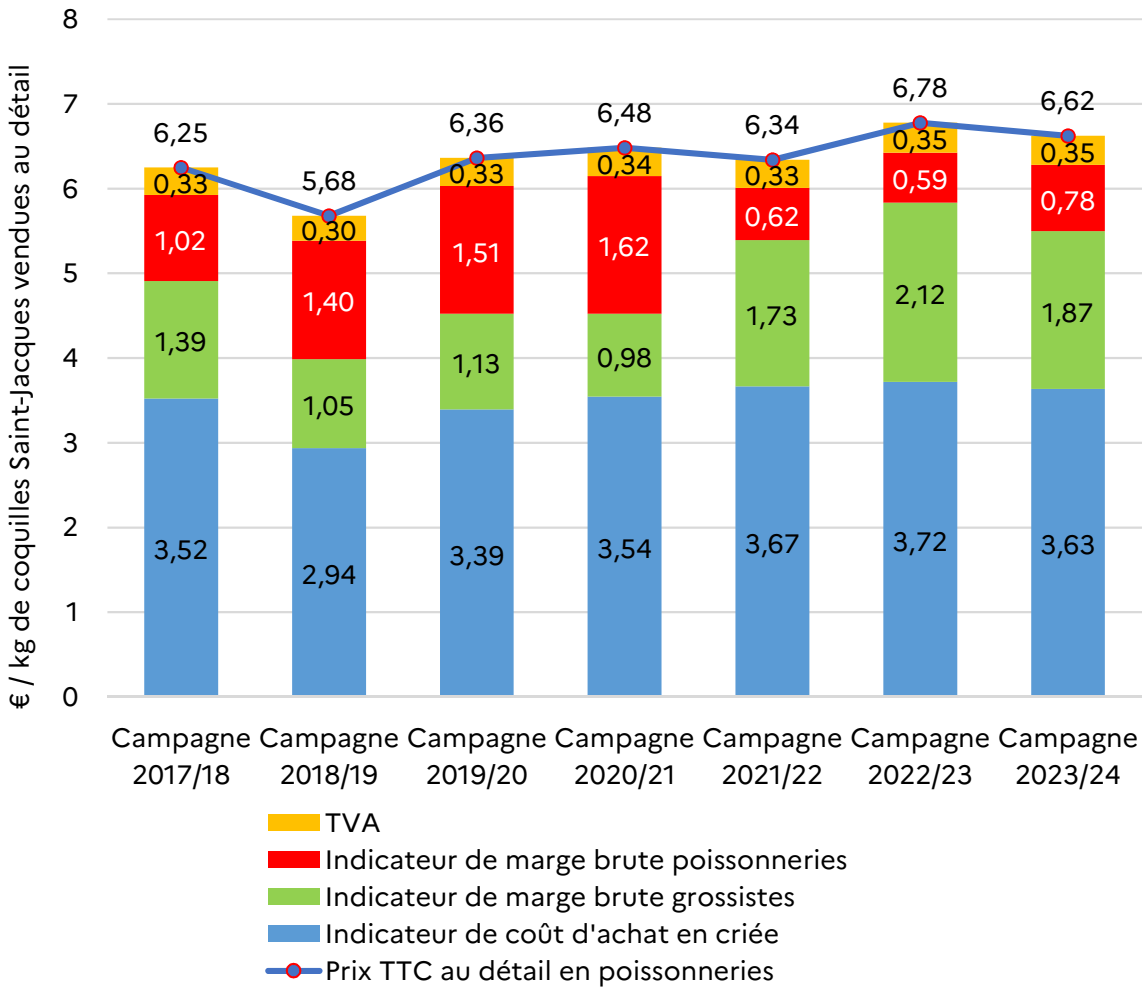
Évolution des quantités et du prix de la coquille Saint-Jacques fraîche entière achetée par les consommateurs en GMS et en poissonnerie (total France)



Source : Kantar Worldpanel pour FranceAgriMer

Graphique 249

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



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, RNM, Kantar Worldpanel

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 :

<u>En 2023-24 :</u>

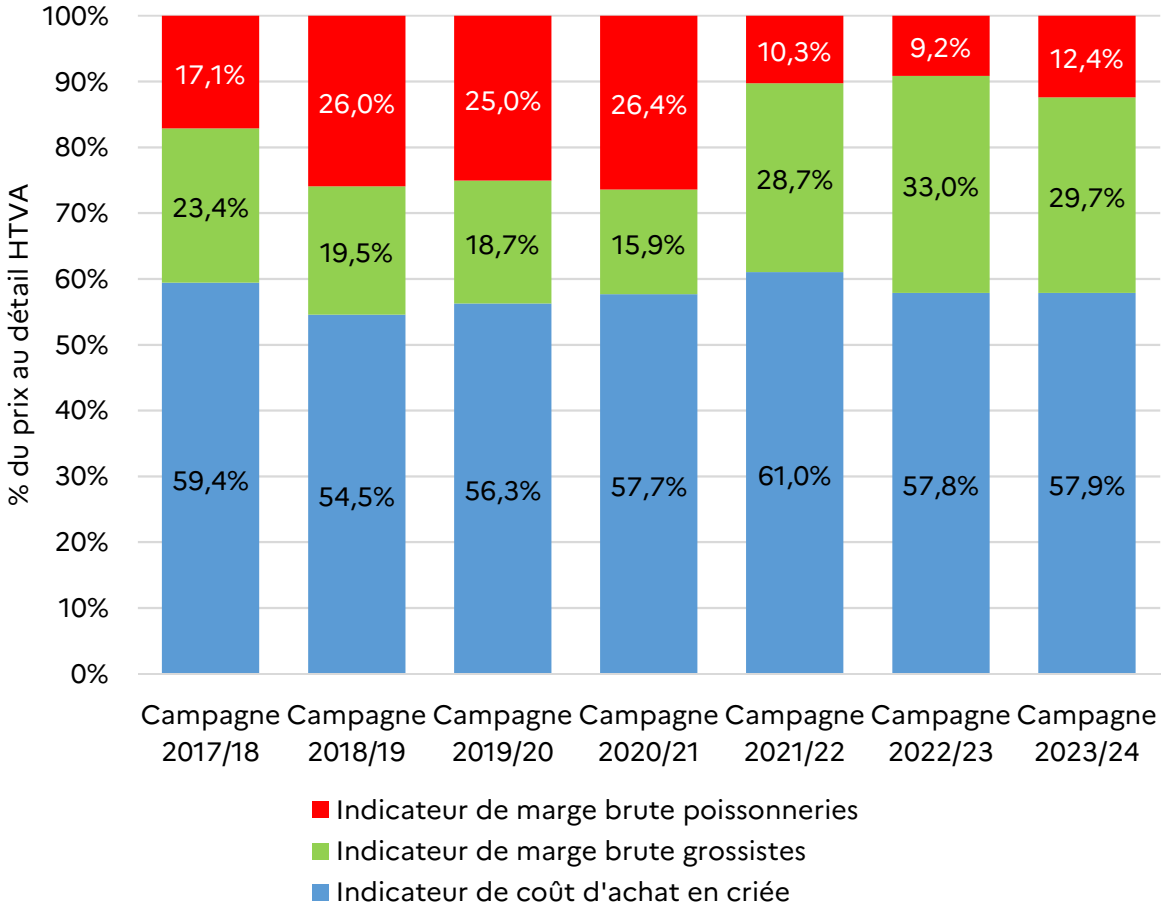
- Le coût d'achat en criée connaît une légère baisse de 10 centimes/kg, après la hausse des dernières années.
- Comme sur le circuit national GMS, le prix au détail diminue de 16 centimes entre la campagne 22-23 et 23-24.
- En compression depuis la campagne 21-22, la marge brute des poissonneries ré-augmente sur la campagne 23-24 (+ 19 centimes/kg). La chute du prix au détail est attribuable à la baisse du coût d'achat en criée et à la contraction de la marge brute des grossistes.

<u>Tendances de 2017-18 à 2022-23 :</u>

- 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.

Graphique 250

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



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, RNM, Kantar Worldpanel

Points d'attention :

- La période observée est octobre-mars (cœur de la campagne).

Lecture :

- La part de la matière première dans le prix au détail se maintient autour de 58 % sur les deux dernières campagnes
- Après une contraction importante à partir de la campagne 21-22, la marge brute de la poissonnerie se reconstruit légèrement sur la campagne 23-24 (+ 3 % sur le prix d'un kilogramme de produit vendu en poissonnerie)

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 251 et Graphique 252), 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.

La filière « bretonne GMS » ne déroge pas aux dynamiques observées sur le marché national (GMS et poissonnerie confondues).

En GMS bretonnes, le prix au détail de la coquille Saint-Jacques fraîche entière est en baisse continue depuis 2019 (Graphique 251). Sur la campagne 2024-25, le prix moyen de vente en GMS atteint 4,26 €/kg, soit 24 centimes de moins que sur la campagne 2023-24, et un euro de moins qu'en GMS « nationales ». Sur la filière « Manche Ouest », comme sur la filière « Manche Est », le prix de première vente de la coquille Saint-Jacques en criée connaît peu d'évolution entre les campagnes 2023-24 et 2024-25. L'indicateur de coût d'achat en criée affiche ainsi sur cette période une baisse de 7 centimes/kg vendu au détail. La baisse du prix de vente en GMS est donc principalement attribuable à la contraction de l'indicateur de marge brute agrégée aval (- 17 centimes/kg entre les deux campagnes).

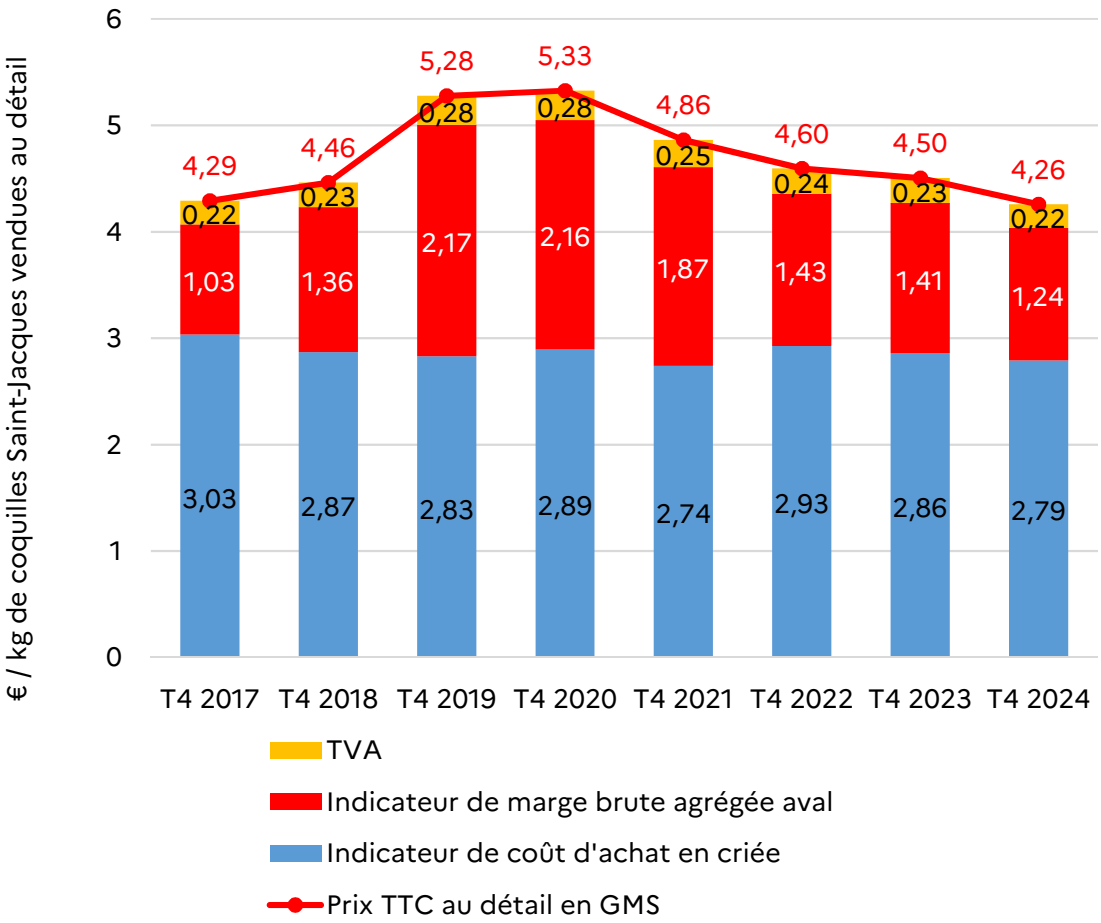
Si une baisse des quantités vendues avait déjà été constatée en GMS bretonnes entre les campagnes 2022-23 et 2023-24, elle est encore plus nette entre les campagnes 2023-24 et 2024-25 (- 51 %). Les volumes achetés en GMS bretonnes entre octobre et décembre n'ont jamais été aussi faibles depuis le début de la période d'étude (campagne 2019-2020). Ils s'établissent à 293 tonnes sur le dernier trimestre de l'année 2024.

Comme déjà annoncé dans le rapport 2024 de l'Observatoire, les GMS font face à une concurrence accrue de la vente directe et des circuits courts, en particulier dans la région bretonne. D'après EUMOFA[12], sur la campagne 2022-23, la part de la vente directe aurait atteint 30 % des quantités totales débarquées en baie de Saint-Brieuc. Face à cette situation, l'aval contient sa marge brute pour tenter de maintenir les volumes.

[12] EUMOFA, Étude de cas : la coquille Saint-Jacques dans l'UE. Structure des prix dans la chaîne d'approvisionnement.

Graphique 251

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



Points d'attention :

- La période observée est octobre-décembre (période des achats de coquille entière fraîche en Bretagne),

Lecture :

<u>Sur la campagne 2024-2025</u> :

- Le coût d'achat en criée revient quasiment au niveau connu en 2021, après la baisse amorcée en 2023
- L'indicateur de marge brute agrégée aval se contracte encore (- 24 centimes/kg)
- En conséquence, le prix de vente au détail chute par rapport à 2023 (- 24 centimes/kg).

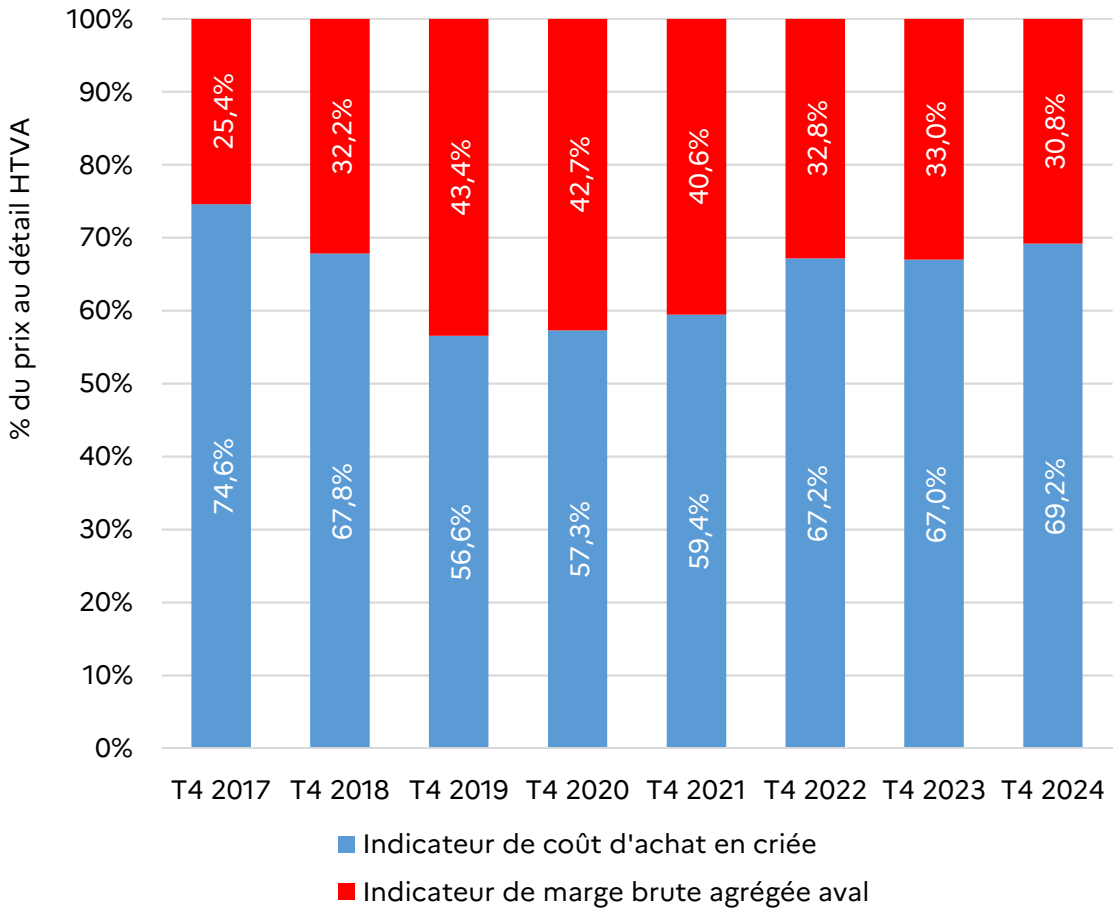
<u>Tendances de 2019 à 2023</u> :

- Les coûts d'achat en criée sont restés stables dans l'ensemble.
- À partir de 2021, les prix de vente au détail baissent en raison d'une contraction de la marge brute agrégée aval
- En 2022, dans un contexte d'inflation, le coût de la matière première augmente.

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

Graphique 252

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),

Lecture :

- La part de la matière première dans le prix au détail progresse de façon continue

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

6. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE L'AMONT

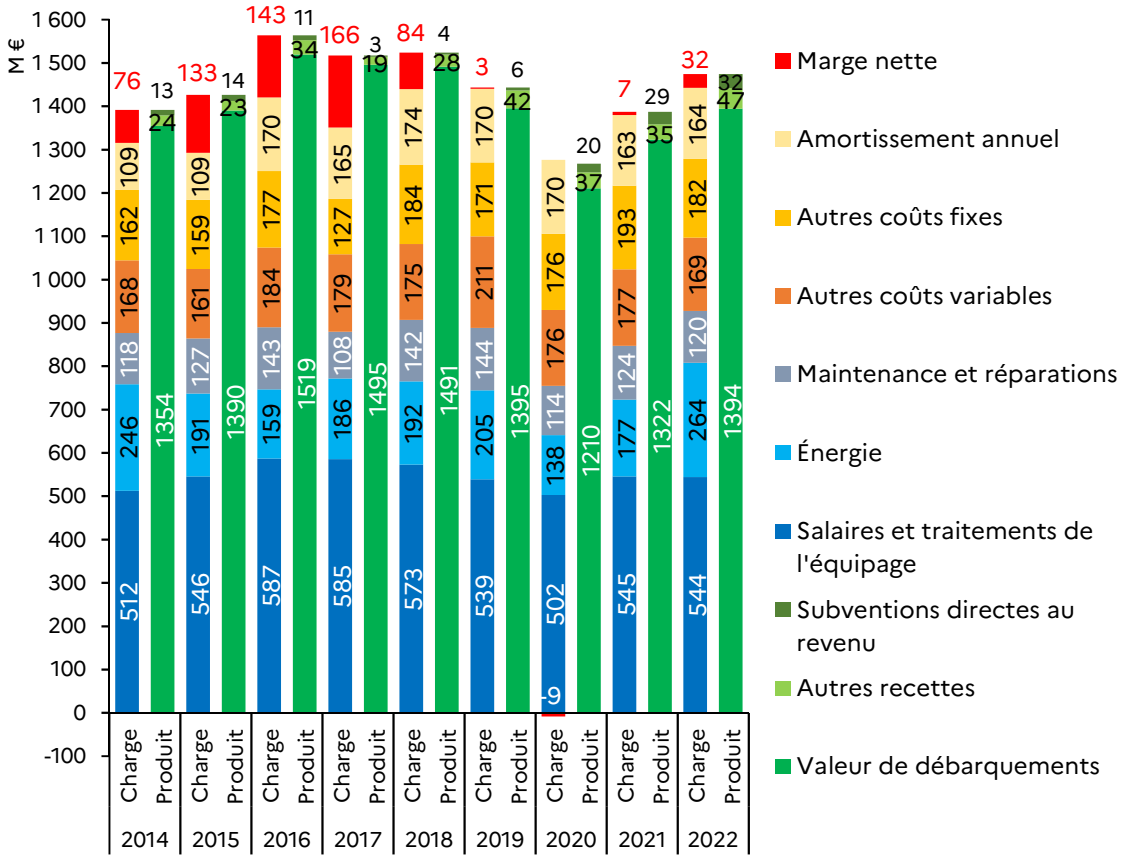
6.1. Compte de résultat des bateaux de la pêche

6.1.1. Compte de résultat et structure des charges de la flotte de pêche française

À partir des données de la Data Collection Framework (DCF), publiées par l'Union européenne, le compte de résultat de la flotte de pêche française est représenté dans les Graphique 253 et Graphique 254.

Graphique 253

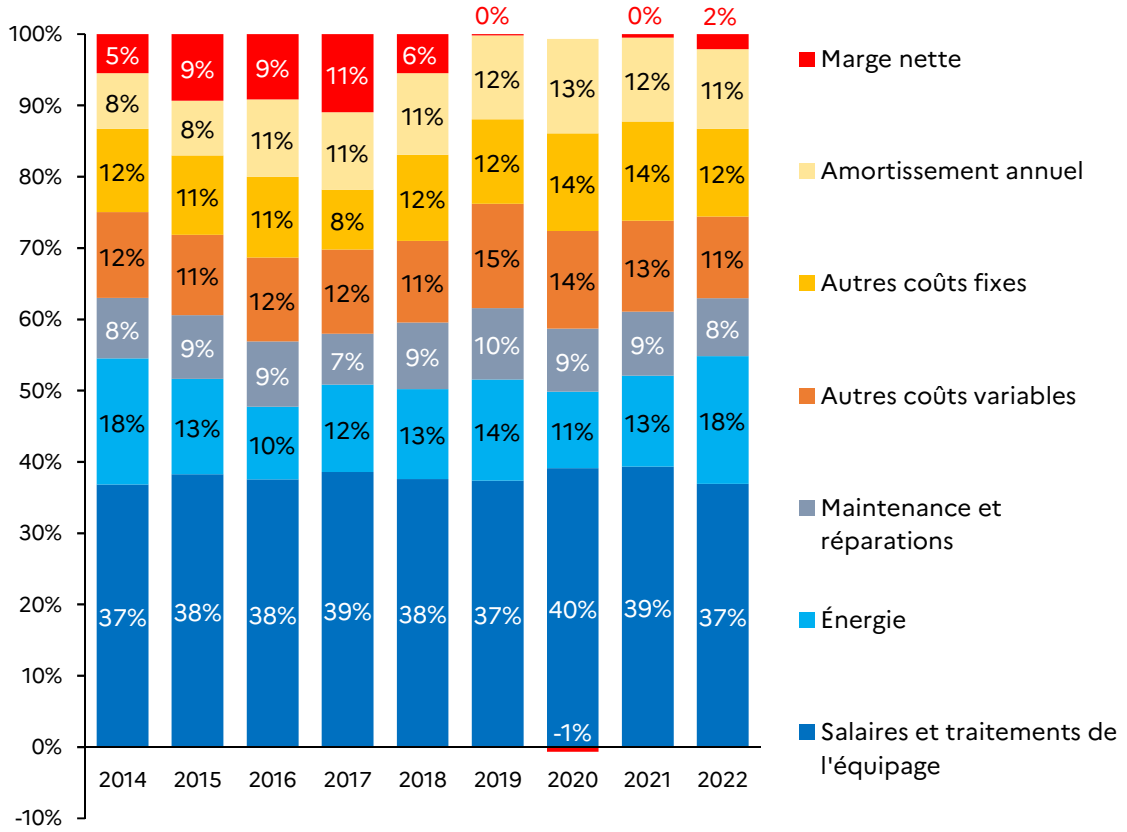
Compte de résultat de la flotte de pêche française 2014-2022
(en millions d'euros)



Source : OFPM, d'après SSP, d'après DCF (Data Collection Framework)

Graphique 254

Charges et résultat du compte de résultat de la flotte de pêche française 2014-2022



Source : OFPM, d'après SSP, d'après DCF (Data Collection Framework)

Après une année 2021 de très légère reprise post-crise Covid-19, la marge nette de la pêche française continue de légèrement se redresser en 2022, en lien avec une augmentation des recettes issues des débarquements (+ 5 % par rapport à 2021) qui permet de couvrir celle des charges courantes (+ 5 % par rapport à 2021).

Si l'on regarde les charges en détail, on notera que tous les postes diminuent, sauf le poste « salaires et traitements de l'équipage » qui reste stable, et le poste « énergie », qui augmente de 49 %, et atteint son niveau le plus élevé depuis 2014 sur la période observée.

En parallèle, les « subventions directes au revenu » continuent d'augmenter (+ 12 % par rapport à 2021) 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 2022, la marge nette continue d'augmenter, bien qu'elle reste à un niveau plus bas que celui observé avant la pandémie (2 % en 2022 contre 7 % en moyenne sur 2016-2019).

En complément, l'Observatoire a réalisé un travail en collaboration avec le LEMNA[13] 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.

[13] 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 2022, le volume de lieu noir pêché par la flotte française représente 11 579 tonnes, soit une valeur de 21,9 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 en 2022 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 2021.

Les résultats présentés dans les Graphique 255 et Graphique 256 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 légèrement, mais de façon continue. En 2022, cette 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 (- 7 %) mais augmentent de 19 % en valeur entre 2021 et 2022.

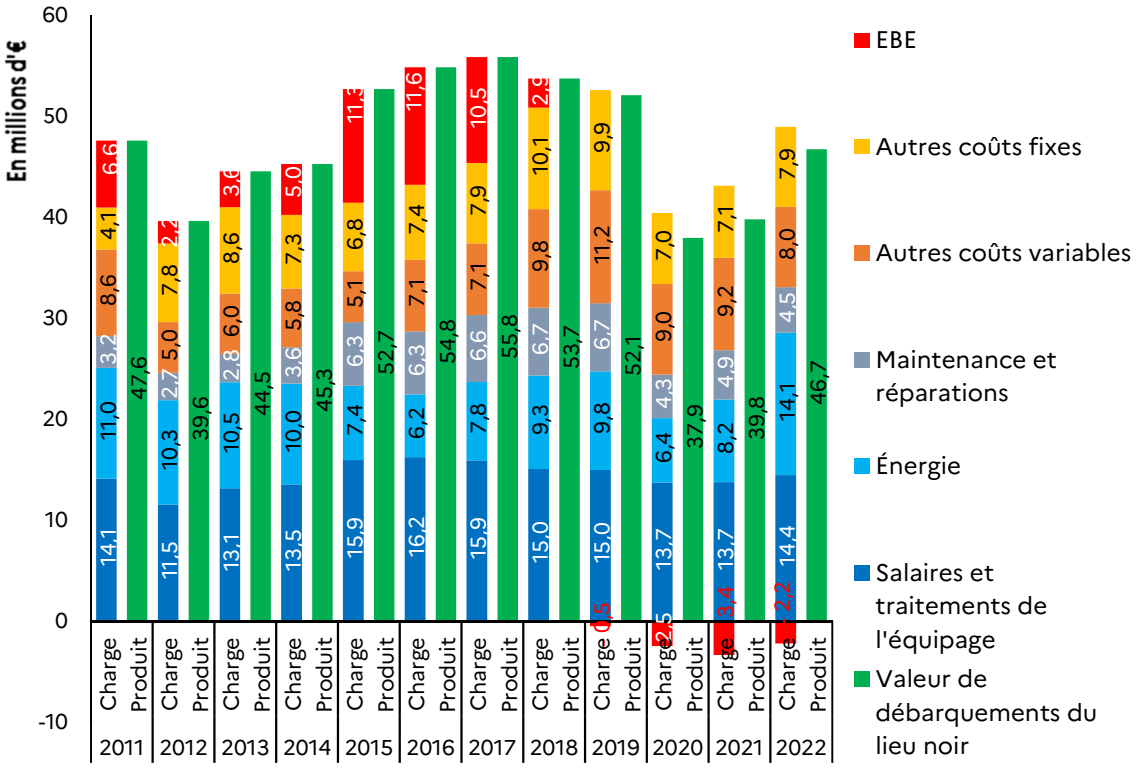
En parallèle, le poste « énergie », globalement stable entre 2011 et 2014, connait une forte baisse entre 2014 et 2016. Après avoir ré-augmenté jusqu'en 2019, cependant à des niveaux moins élevés, ce poste est en recul en 2020, en lien avec les baisses conjointes du nombre de sorties en mer durant le confinement et du prix du gasoil. En 2022, ce poste continue d'augmenter de 78 % en valeur en raison de la hausse du prix du gasoil. Il atteint le niveau le plus élevé sur la période observée.

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 connait une forte baisse depuis. L'année 2022 confirme la situation difficile constatée depuis 2019 : bien qu'en augmentation (+ 34 %) en 2022, l'EBE est négatif pour la quatrième année consécutive, avec des charges qui restent supérieures aux 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, bien que s'améliorant légèrement en 2022, reste préoccupante, notamment en raison d'une baisse des volumes de lieu noir débarqués (- 32 % entre 2018 et 2022). Cette baisse s'explique en 2022 par une nouvelle baisse des quotas de pêche de lieu noir, qui était de 12 410 TAC (tonnes poids vif) en 2022 contre 18 057 TAC en 2021. On peut tout de même noter que les quotas en 2023 ont augmenté et que cela pourrait avoir un impact bénéfique sur les résultats de cette flotte de pêche.

Graphique 255

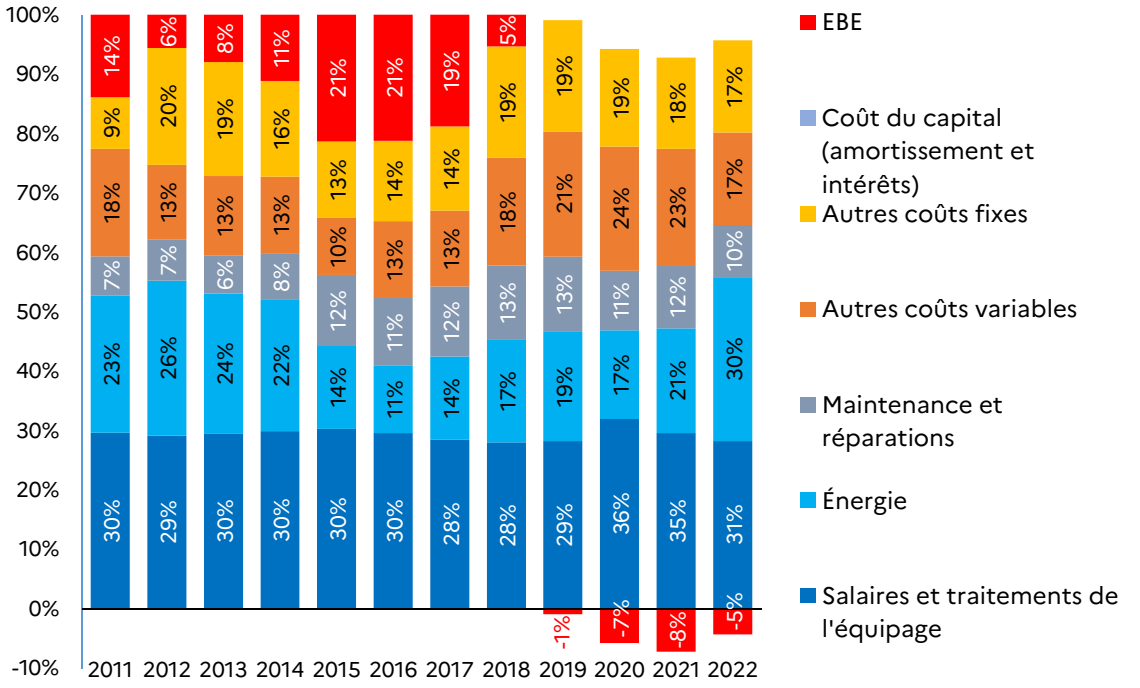
Compte de résultat de la pêche du lieu noir 2011-2022
(en millions d'euros)



Source : OFPM, d'après DCF (Data Collection Framework)

Graphique 256

Charges et résultat du compte de résultat de la pêche du lieu noir 2011-2022



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 2022, 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 257 et Graphique 258, 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.

En 2022, on constate une forte hausse des débarquements, pour la deuxième année consécutive. En parallèle, le poste « subventions directes » diminue après deux années de hausse, en lien avec les aides liées au Covid-19. Il passe d'1,8 million d'euros à 1,3 million d'euros (- 27 % par rapport à 2021).

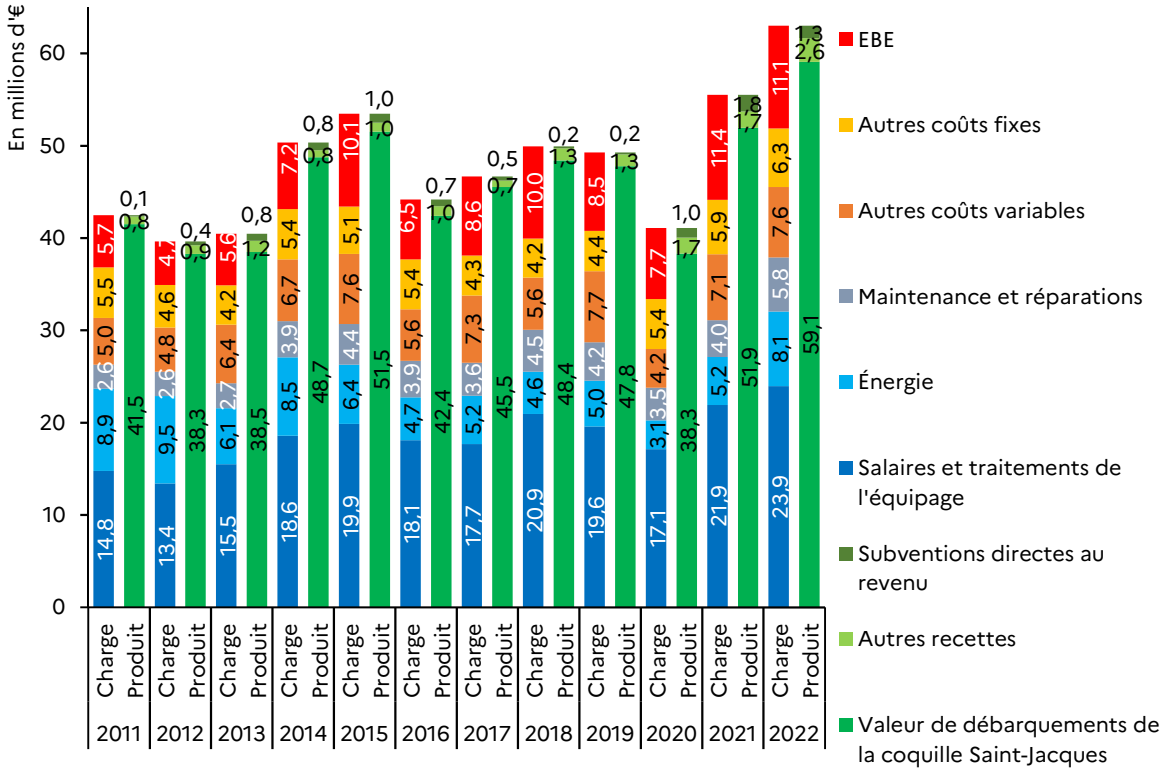
Le poste « énergie » connait d'importantes fluctuations sur la période 2011-2019. Deux périodes se détachent : 2011-2014 avec des niveaux élevés de 17 % à 24 % du total des charges, puis 2015 à 2019 avec des niveaux variant entre 9 % et 12 %. Après une année de baisse en 2020, le poste « énergie » était revenu à son niveau d'avant-crise en 2021. Il continue d'augmenter en 2022 (+ 56 % par rapport à 2021) du fait de la hausse du prix du gasoil, et représente 13 % du total des charges.

L'ensemble des charges augmente (+ 18 %) en 2022. En plus de l'énergie, les postes « salaires et traitements » et « maintenance et réparation » augmentent respectivement de 9 % et de 47 %.

Au final, après deux années de baisse entre 2018 et 2020, suivie d'une forte hausse en 2021, l'EBE diminue légèrement en 2022 (- 2 % par rapport à 2021). Le niveau d'EBE reste cependant à un niveau élevé, il est de 18 % en 2022 et représente entre 12 % et 21 % du total au cours de la période 2011-2022.

Graphique 257

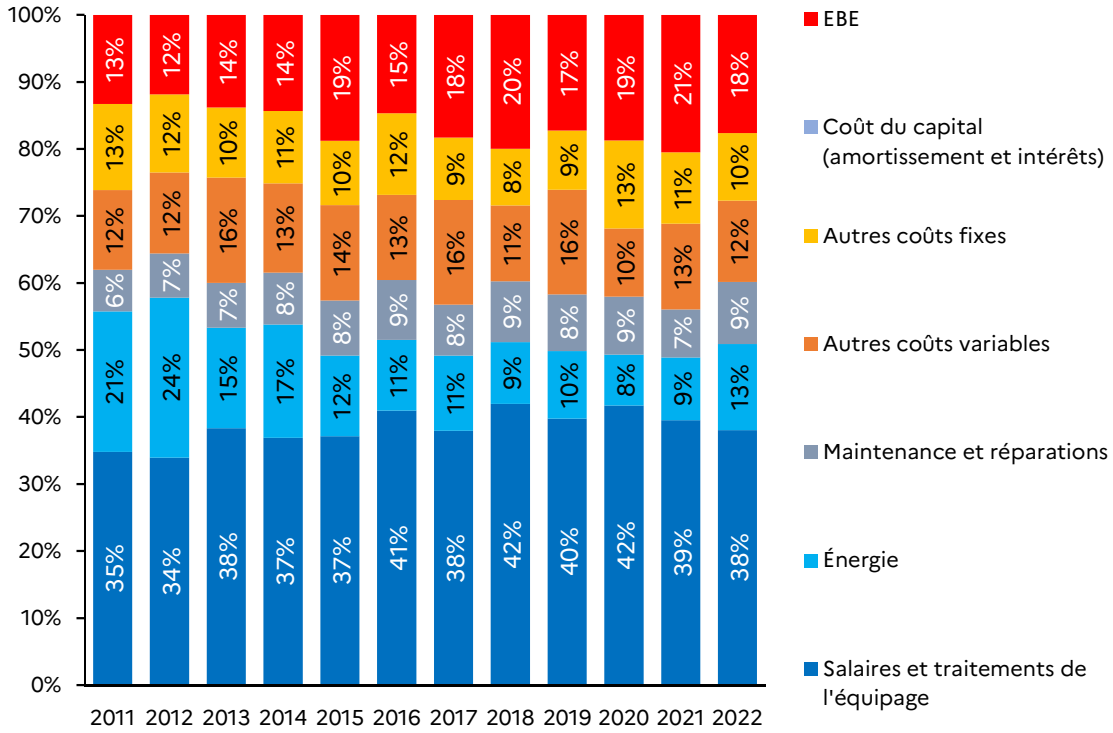
Compte de résultat de la pêche de coquille Saint-Jacques française 2011-2022
(en millions d'euros)



Source : OFPM, d'après DCF (Data Collection Framework)

Graphique 258

Charges et résultat des comptes 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

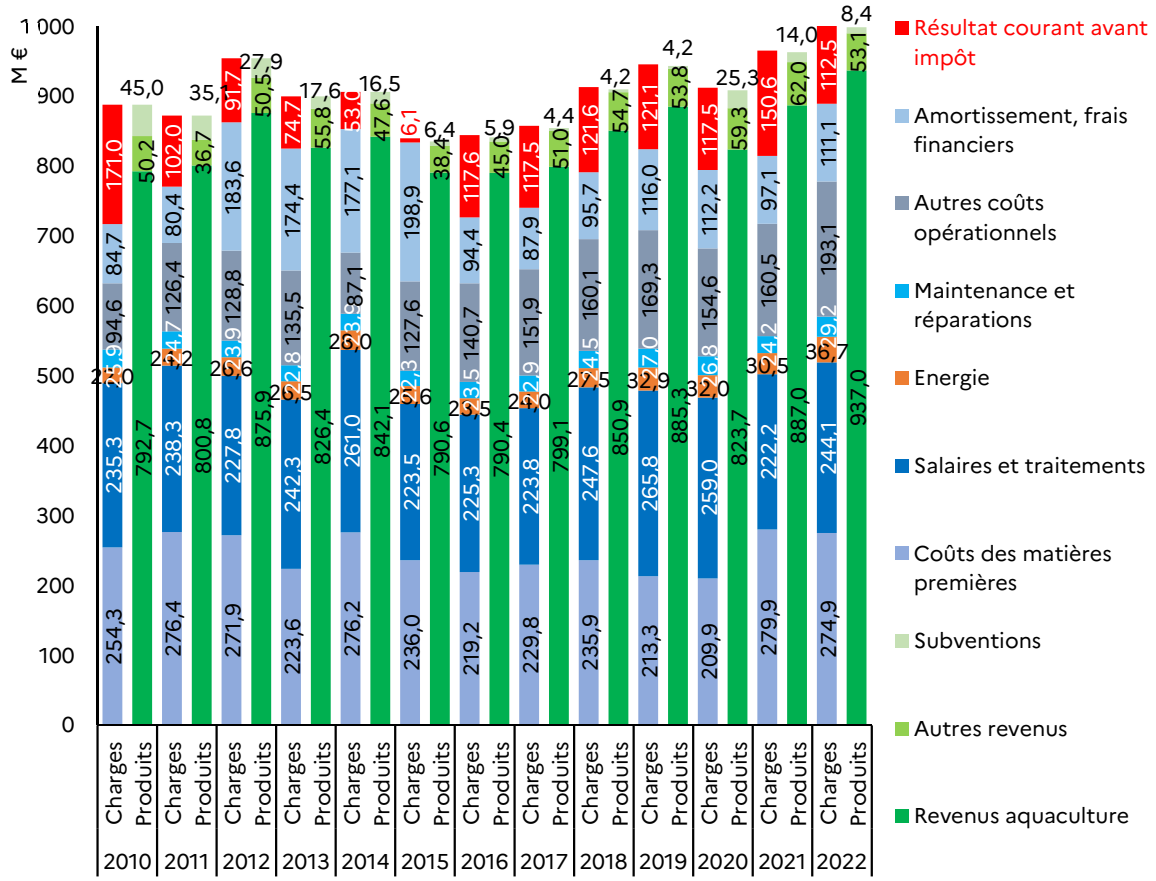
À partir des données de la Data Collection Framework (DCF) publiées par l'Union Européenne, le compte de résultat des entreprises de l'aquaculture française est présenté dans les Graphique 259 et Graphique 260.

Les données publiées sur l'aquaculture à partir de la DCF ont fait l'objet d'une modification de méthodologie à partir de 2017. Cependant, après retraitement, les données des périodes 2010-2016 et 2017-2020 sont comparables.

Le secteur de l'aquaculture regroupe les activités de production animale ou végétale en milieu aquatique. Les productions considérées dans l'analyse représentent chacune au moins 10 % de la production française (en volume ou en valeur). Cela correspond à l'élevage des coquillages (conchyliculture) et à celui des truites (salmoniculture). Les activités de pisciculture en étangs et de pisciculture marine, l'élevage d'esturgeons et de crustacés, et la culture d'algues et de cyanobactéries, ne sont donc pas incluses dans ces résultats.

Graphique 259

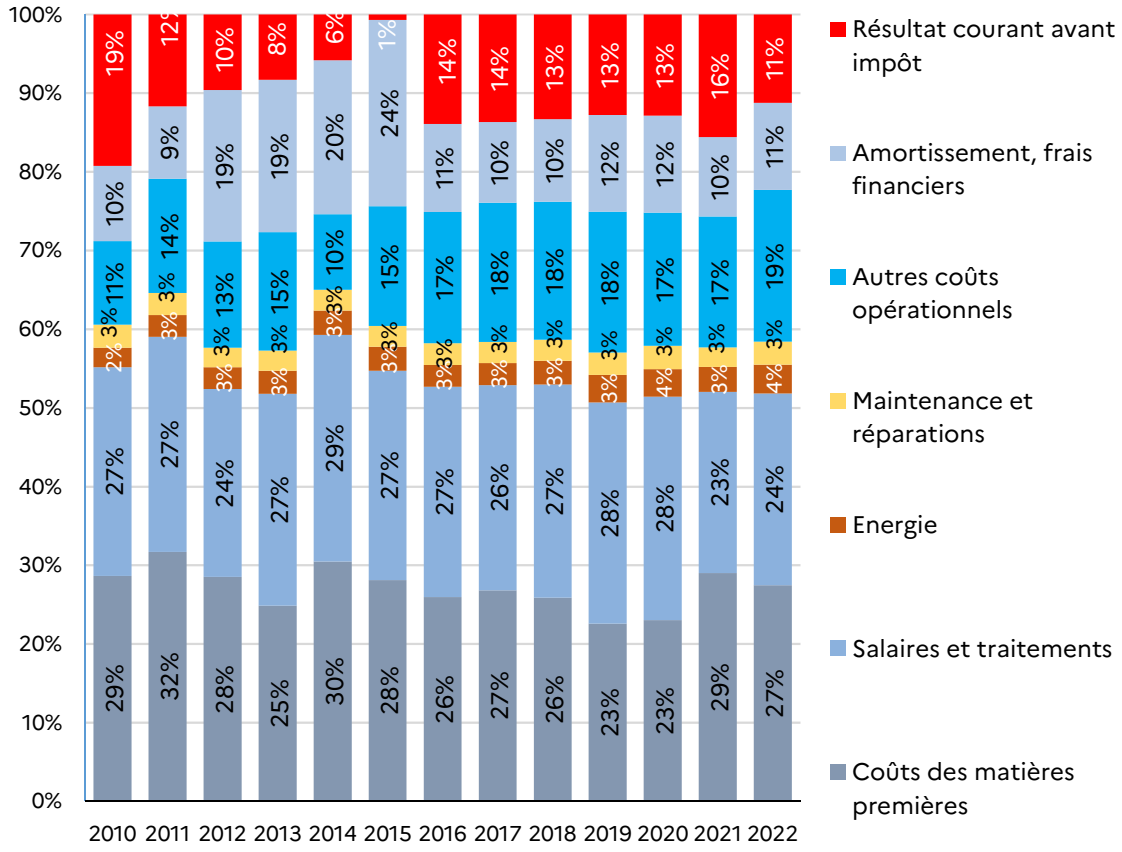
Structure du compte de résultat des entreprises de l'aquaculture française 2010-2022
(en millions d'euros)



Source : OFPM, d'après SSP, d'après DCF (Data Collection Framework)

Graphique 260

Charges et résultat des comptes des entreprises de l'aquaculture française 2010-2022



Source : OFPM, d'après SSP, d'après DCF (Data Collection Framework)

En 2022, l'aquaculture française représente 2 584 entreprises : 2 269 en conchyliculture et 315 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 2021 est marquée par une hausse de son chiffre d'affaires, du fait d'une augmentation des ventes plus importante que celle des charges, après une année 2020, marquée par la pandémie de Covid-19 et un recul de son activité. En 2022, les ventes continuent à augmenter (+ 6 %), mais à un niveau moindre que les charges (+ 9 %), au premier rang desquelles on retrouve l'énergie et la maintenance (+ 20 %) et les salaires et traitements (+ 10 %).

La marge nette de l'aquaculture, avec 113 millions d'euros, diminue en 2022, après avoir atteint son niveau le plus élevé en 2021 avec 151 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 2022, ce segment comprend 275 entreprises et 1 201 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 et 2021 avant de diminuer à nouveau en 2022, en raison de la hausse de la prédation notamment. Ces fortes variations mettent en évidence la dépendance importante du secteur aux conditions environnementales.

En 2022, les ventes de ce segment sont de 51 300 tonnes de moules, ce qui représente un revenu de 125 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.

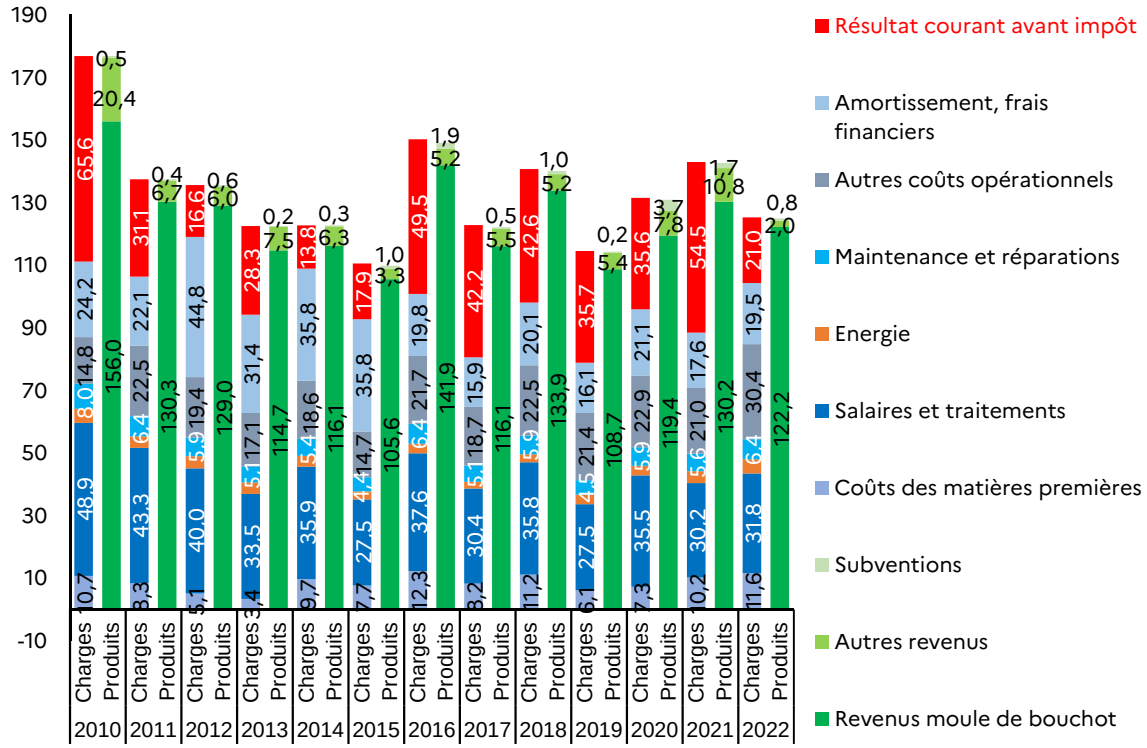
En parallèle, toutes les charges ont augmenté, avec au premier rang desquelles, les autres coûts opérationnels (+ 45 %), l'énergie (+ 19 %) et les coûts de la matière première (+ 14 %).

Au final, le RCAI diminue fortement par rapport à 2021 (- 61 %), qui était la deuxième meilleure année de la période observée.

Le résultat net avant impôt fluctue fortement sur la période étudiée, et représente entre 7 % et 38 % du chiffre d'affaires. Il est de 17 % en 2022. 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 261

Compte de résultat des entreprises spécialisées dans la moule de bouchot 2010-2022
(en millions d'euros)

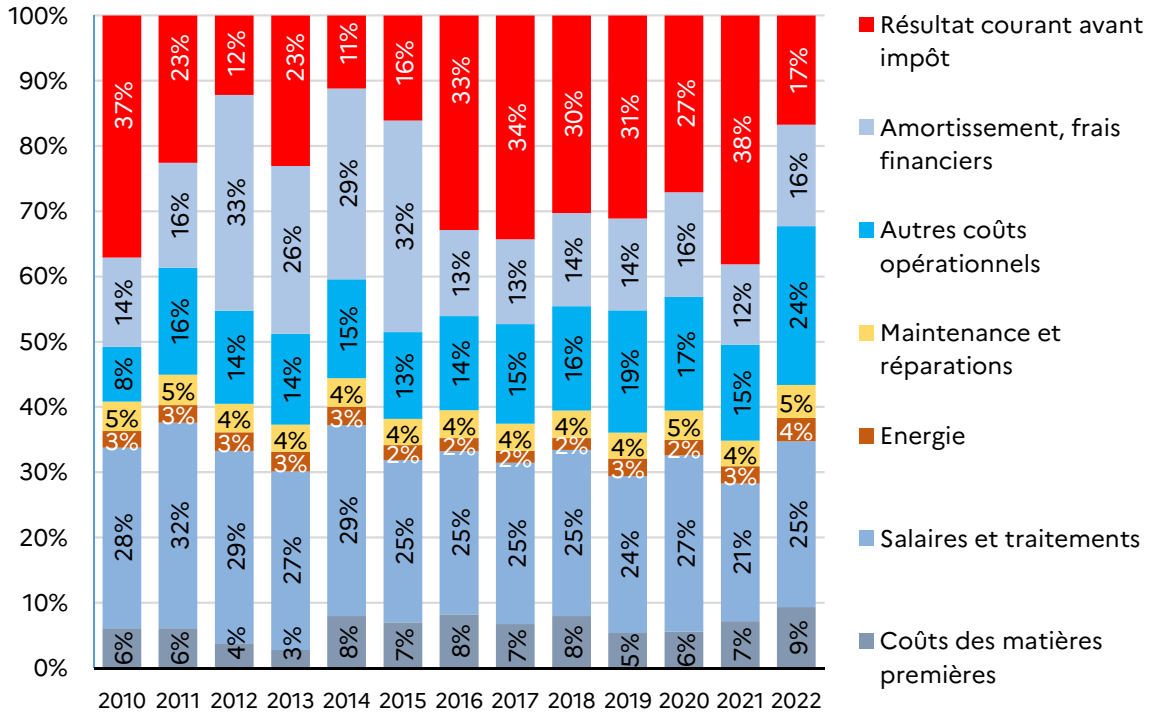


Source : OFPM, d'après DCF (Data Framework Collection)

Lecture : les « autres revenus » concernent les produits autres que la vente des moules ; le « coût de la matière première » correspond aux achats de naissains.

Graphique 262

Charges et résultat du compte des entreprises spécialisées dans la moule de bouchot 2010-2022



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 2024, pour la quatrième 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 (Union du Mareyage Français). Cet échantillon pour les données économiques et financières regroupe 254 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 (74 %), de mareyeurs-négociants (17 %) et de mareyeurs-transformateurs-usiniers (9 %). Il s'agit principalement de petites entreprises : plus de 90 % ont moins de 50 salariés.

Le Graphique 263 présente le compte de résultat de cet échantillon et le Graphique 264 la structure des charges et le résultat courant avant impôt.

L'année 2023 marque un léger ralentissement de l'activité avec un chiffre d'affaires qui reste quasiment stable (- 1 % en chiffre d'affaires par rapport à 2022) après une année 2022 marquée par une hausse de chiffre d'affaires. Le résultat courant avant impôt des entreprises du mareyage continue de diminuer en 2023 (- 4 % en valeur par rapport à 2022) après une forte baisse en 2022 (- 43 %). Cette nouvelle baisse de résultat courant s'explique par une baisse du chiffre d'affaires légèrement plus forte que celle des charges. 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 52 % et 56 % des charges sur la période 2019-2023. C'est le premier poste de dépense des entreprises du mareyage. Il est en diminution de 4 % en valeur par rapport à 2022, après deux années de hausse consécutive.

Le poste « achat et variation de stock de matières premières » représente quant à lui entre 22 % et 25 % des charges sur la période de 2019 à 2023. Il a connu une hausse entre 2010 et 2021 de l'ordre de 2,5 points de pourcentage. Il diminue légèrement en 2023 après être resté quasi-stable en 2022 en pourcentage de produit. En valeur, il diminue de 2 % par rapport à 2022.

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. En 2023, une légère hausse s'observe (+ 3 %), malgré une diminution des effectifs (- 4 %), indiquant une meilleure rémunération. Il représente 11 % du chiffre d'affaires en 2023, 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 2024 la Banque de France, qui dans son analyse souligne également que les frais de personnel représentent 70 % de la valeur ajoutée dans les entreprises de mareyage, contre 55 % pour les IAA.

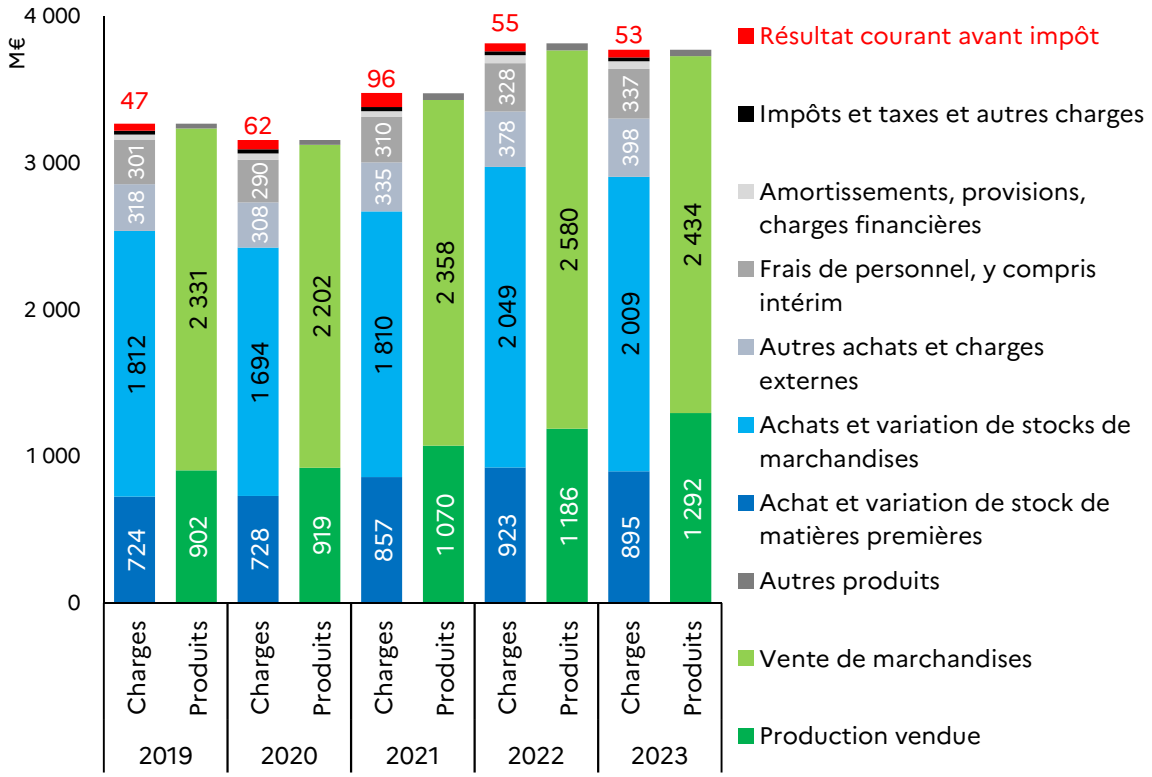
Enfin, entre 2019 et 2022, le résultat courant avant impôt des entreprises du mareyage représente entre 1,4 % à 2,8 % du chiffre d'affaires. Entre 2022 et 2023, le niveau du RCAI reste stable et représente 1,4 % du chiffre d'affaires en 2022 comme en 2023. Ce niveau est revenu à celui observé avant la 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 2023, tout comme le RCAI des mareyeurs, celui des IAA reste stable. Il est de 5,0 % pour les IAA de province[14] contre 1,4 % pour les mareyeurs. Notons enfin que la part des entreprises de mareyage déficitaires s'accroit en 2023 (+ 4 points de pourcentage, à 28 % en 2023), bien que cette part reste inférieure à la moyenne des IAA de province (31 %).

[14] 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 263

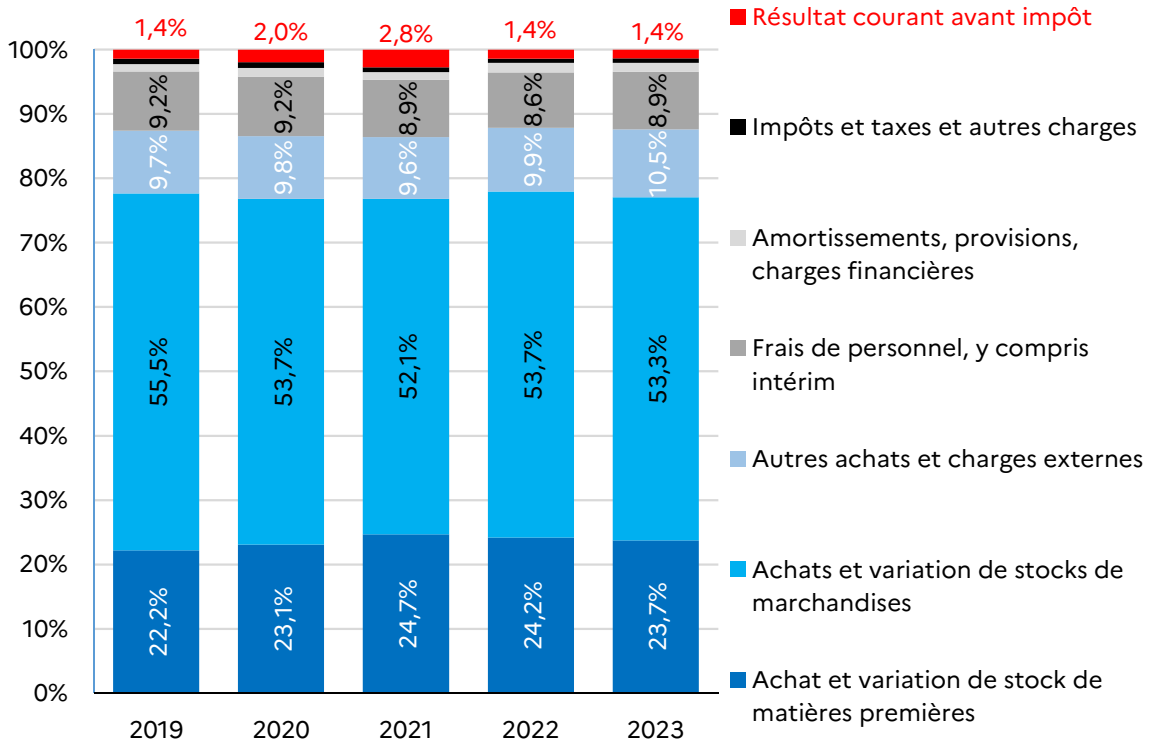
Compte de résultat des entreprises du mareyage 2019-2023
(en millions d'euros)



Source : Banque de France pour FranceAgriMer

Graphique 264

Charges et résultat du compte de résultat des entreprises du mareyage 2019-2023



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

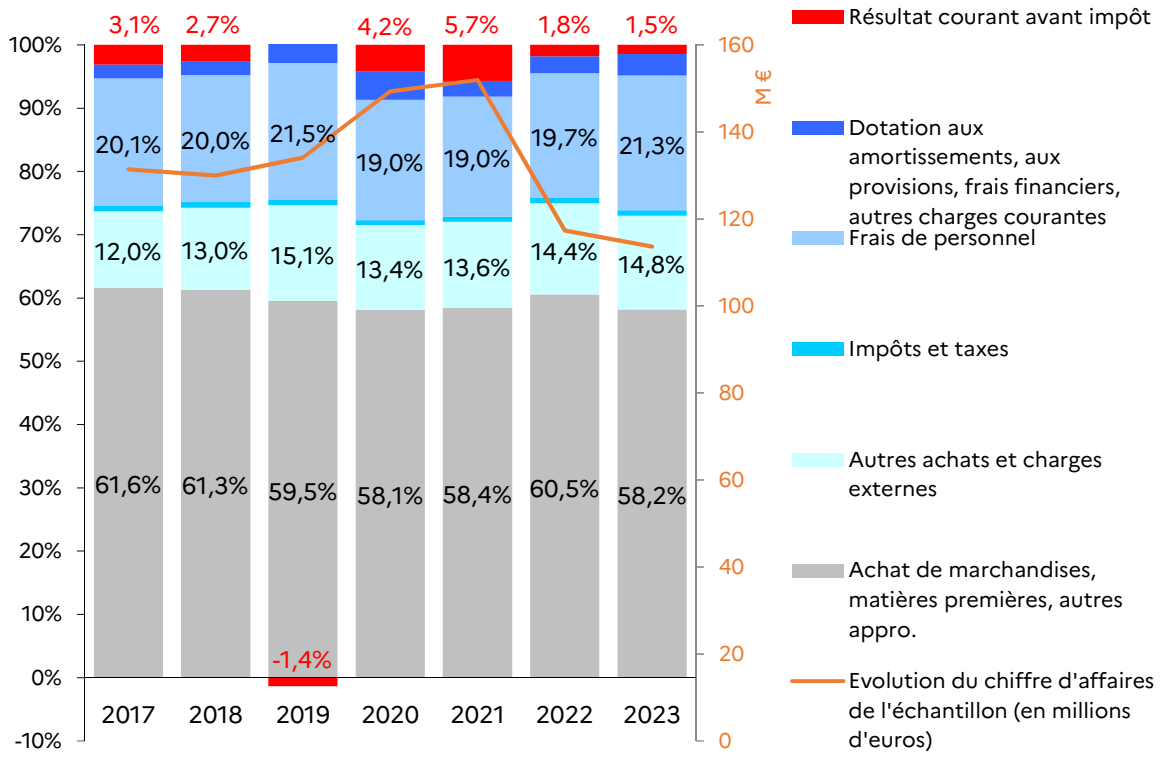
Les résultats des entreprises de la poissonnerie présentés ci-dessous relèvent des comptes des entreprises du *Commerce de détail de poissons, crustacés et mollusques en magasin spécialisé (code NAF 47.23Z)*, déposés aux greffes des tribunaux de commerce et publiés sur la base Diane (Bureau Moody's). Ces commerces n'incluent donc ni les marchés de plein vent ni les rayons marée des GMS. Vous trouverez les résultats de l'enquête sur les rayons marée 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 265

Structure des charges des entreprises du secteur de la poissonnerie 2015-2022



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 entrainé 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 entrainé une hausse des achats des ménages pour la consommation à domicile. La baisse de chiffre d'affaires (- 23 %) 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 : 131 en 2022 contre 170 en 2021). La baisse du chiffre d'affaires se stabilise en 2023 (- 2 % par rapport à 2022).

La structure des charges montre la part prépondérante (58 % en 2023) du poste « achat de marchandises, matières premières et autres approvisionnements ». Cette part est en diminution de 2,3 points de pourcentage entre 2022 et 2023.

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 (21 % en 2023) a augmenté entre 2021 et 2022 (+ 0,6 point de pourcentage). Il revient quasiment à son niveau d'avant pandémie sur la période étudiée en structure de charges (21 % en moyenne sur 2017-2019).

Dans ce secteur, la part du résultat courant avant impôt est en recul en 2023 pour la deuxième année consécutive. Elle représente 1,5 % du chiffre d'affaires en 2023 alors que, en 2022, elle était de 1,8 %.

Au final, l'année 2023 est marquée par une nouvelle diminution du résultat courant avant impôt, du fait de la baisse du chiffre d'affaires et de la hausse des charges, notamment des charges de personnel en lien avec l'augmentation du SMIC, malgré une diminution des achats de matières premières qui pèsent pour 58 % de celles-ci.

Section 11 – Commerce de gros et grande distribution

Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

1. ÉVOLUTION DES COÛTS DANS LE SECTEUR COMMERCIAL

Les résultats issus de la base de données Ésane (Insee) sont présentés pour les deux dernières années disponibles.

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 vente alimentaire finale (consommation finale domestique et exportation).

Tableau 26

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

	2022		2021	
	M€	% CA	M€	% CA
Chiffre d'affaires	133 368	100,0 %	115 496	100,0 %
Valeur ajoutée	15 956	12,0 %	14 028	12,1 %
Frais de personnel	9 639	7,2 %	8 710	7,5 %
Excédent brut d'exploitation	5 223	3,9 %	4 598	4,0 %
Résultat courant avant impôt	5 105	3,8 %	3 992	3,5 %

Source : Ésane (Insee)

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 d'« entreprise » adopté par l'Insee en 2017 – 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

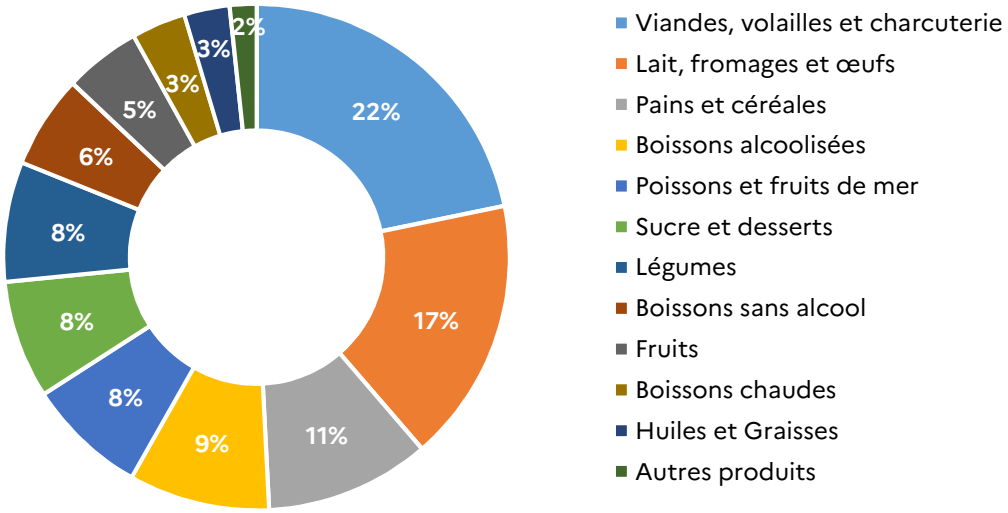
	2022		2021	
	M€	% CA	M€	% CA
Chiffre d'affaires	242 904	100,0 %	224 578	100,0 %
Valeur ajoutée	33 226	13,7 %	33 285	14,8 %
Frais de personnel	23 800	9,8 %	23 294	10,4 %
Excédent brut d'exploitation	6 952	2,9 %	7 571	3,4 %
Résultat courant avant impôt	1 142	0,5 %	2 725	1,2 %

Source : Ésane (Insee)

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

Graphique 265

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 » intègre les grands magasins et les autres commerces non spécialisés. Il 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

	2022		2021	
	M€	% CA	M€	% CA
Chiffre d'affaires	276 106	100,0 %	255 204	100,0 %
Valeur ajoutée	38 999	14,1 %	38 830	15,2 %
Frais de personnel	28 035	10,2 %	27 251	10,7 %
Excédent brut d'exploitation	8 201	3,0 %	8 978	3,5 %
Résultat courant avant impôt	1 687	0,6 %	3 682	1,4 %

Source : Ésane (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

	2022		2021	
	M€	% CA	M€	% CA
Chiffre d'affaires	90 750	100,0 %	84 804	100,0 %
Valeur ajoutée	7 097	7,8 %	7 889	9,3 %
Frais de personnel	2 413	2,7 %	2 360	2,8 %
Excédent brut d'exploitation	772	0,9 %	885	1,0 %
Résultat courant avant impôt	129	0,1 %	532	0,6 %

Source : Ésane (Insee)

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

- un résultat courant rapporté au produit total légèrement positif. 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 Coopérative 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)

$$= \frac{\sum \text{marges brutes des rayons produits laitiers de toutes les enseignes}}{\sum \text{chiffres d'affaires des rayons produits laitiers de toutes les enseignes}} \textit{ exprimé en \%}$$

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 44 Md €, en hausse de 6 % en 2023. Cette augmentation, moins forte que celle de l'inflation alimentaire (+ 12 % en 2023), reflète une diminution des volumes vendus. Le rayon des produits laitiers est le premier contributeur au chiffre d'affaires, suivi par le rayon fruits et légumes.

Dans le Tableau 30, sont présentés les résultats pour l'année 2023 et dans le Tableau 31, les variations entre 2022 et 2023.

Entre 2022 et 2023, la marge brute de l'ensemble des sept rayons reste stable pour 100 € de chiffre d'affaires. La part des coûts d'achat diminue dans tous les rayons à l'exception des rayons produits laitiers et fruits et légumes.

Les frais de personnel dédié au rayon baissent entre 2022 et 2023 dans quatre des sept rayons : boulangerie-pâtisserie, produits laitiers, fruits et légumes et charcuterie. La baisse est de 0,3 € pour 100 € de chiffre d'affaires pour l'ensemble des sept rayons.

Les autres charges directes du rayon et les charges communes réparties sont en hausse en 2023.

Au final, la marge nette avant impôt sur les sociétés baisse pour l'agrégat constitué de l'ensemble des rayons étudiés. Cependant, alors que la marge nette de chacun des rayons avait

diminué en 2022 (cf. rapport 2024 p 466), la situation est différente en 2023 (graphique 260, en bas à droite). La marge nette baisse dans trois rayons (boucherie, fruits et légumes, marée) et augmente dans quatre rayons (charcuterie, volaille, produits laitiers et boulangerie). La plus forte baisse est observée dans le rayon fruits et légumes (- 2,4 € pour 100 € de CA), alors que la plus forte hausse s'observe dans le rayon produits laitiers (+ 1,1 € pour 100 € de CA).

Tableau 30

Comptes moyens des rayons alimentaires en GMS en 2023 pour 100 € de chiffre d'affaires

		Boucherie	Charcuterie	Volailles (*)	Produits laitiers	Fruits et légumes	Marée	Boulangerie Pâtisserie	Ensemble des rayons étudiés
Chiffre d'affaires		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes		72,8	66,1	70,6	76,6	70,4	73,6	47,2	70,7
	Marge brute (marge commerciale)	***27,2***	***33,9***	***29,4***	***23,4***	***29,6***	***26,4***	***52,8***	***29,3***
CHARGES DIRECTES DU RAYON	**Frais de personnel dédié du rayon**	**13,1**	**7,4**	**3,6**	**3,7**	**8,0**	**14,7**	**29,2**	**8,9**
	Marge semi-nette	***14,1***	***26,5***	***25,8***	***19,7***	***21,6***	***11,7***	***23,7***	***20,4***
	Approvisionnements et fournitures	0,5	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,9	0,2
	Eau, gaz, électricité	1,1	0,6	1,1	0,7	0,6	1,3	2,2	0,9
	Frais sur matériels et équipements	0,7	1,1	0,8	0,9	0,9	1,1	1,9	1,0
	Taxes, cotisations et redevances	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5
	Autres charges du rayon	0,5	0,7	0,5	0,6	1,1	0,9	0,5	0,7
	Sous-total : autres charges directes	**3,1**	**3,1**	**2,7**	**2,6**	**3,3**	**4,1**	**6,0**	**3,2**
CHARGES COMMUNES REPARTIES	Immobilier	1,5	1,2	1,1	1,4	1,9	1,6	2,3	1,5
	Frais de personnel hors rayon	6,9	6,1	4,8	4,6	6,4	7,7	10,3	6,1
	Frais financiers	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1
	Autres charges communes	6,5	7,7	8,1	9,3	8,6	6,9	9,8	8,3
	Sous-total : charges communes	**15,0**	**15,2**	**14,2**	**15,4**	**17,0**	**16,3**	**22,5**	**16,0**
	Marge nette avant répartition de l'IS	**- 4,0**	**8,2**	**8,9**	**1,7**	**1,3**	**- 8,7**	**- 4,8**	**1,1**
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	- 1,3	2,7	3,0	0,6	0,4	- 2,9	- 1,6	0,4
	Marge nette après répartition de l'IS	**- 2,7**	**5,5**	**5,9**	**1,1**	**0,9**	**- 5,8**	**- 3,2**	**0,7**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

(*) Résultats provisoires pour la répartition entre postes de charges 2023, en attente de précisions de la part d'une enseigne, pour laquelle la structure de charges 2022 a été reconduite à ce stade. Toutefois, la révision à venir ne devrait pas modifier la marge nette.

Tableau 31

Variations annuelles des comptes moyens des rayons alimentaires en GMS
En € pour 100 € de chiffre d'affaires

			Boucherie	Charcuterie	Volailles (1)	Produits laitiers	Fruits et légumes	Marée	Boulangerie Pâtisserie	Ensemble des rayons étudiés
Coût d'achat des ventes		2023 par rapport à 2022	- 0,8	- 0,4	-1,3	0,3	0,4	- 0,5	- 0,9	0,0
Marge brute (marge commerciale)			***0,8***	***0,4***	***1,3***	***- 0,3***	***- 0,4***	***0,5***	***0,9***	***0,0***
CHARGES DIRECTES DU RAYON	Frais de personnel dédié du rayon		0,4	- 0,2	0,5	- 0,7	- 0,7	0,9	- 1,0	- 0,3
CHARGES DIRECTES DU RAYON	**Marge semi-nette**		***0,3***	***0,6***	***0,8***	***0,4***	***- 1,0***	***- 0,4***	***1,8***	***0,2***
CHARGES DIRECTES DU RAYON	Autres charges directes du rayon		0,3	0,4	0,2	0,1	0,2	0,4	0,6	0,2
CHARGES COMMUNES REPARTIES	Charges communes réparties		0,8	0,2	- 0,3	- 0,9	1,2	1,2	0,6	0,2
CHARGES COMMUNES REPARTIES	**Marge nette avant répartition de l'IS**		***- 0,7***	***0,0***	***0,8***	***1,1***	***- 2,4***	***- 2,0***	***0,6***	***- 0,2***

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

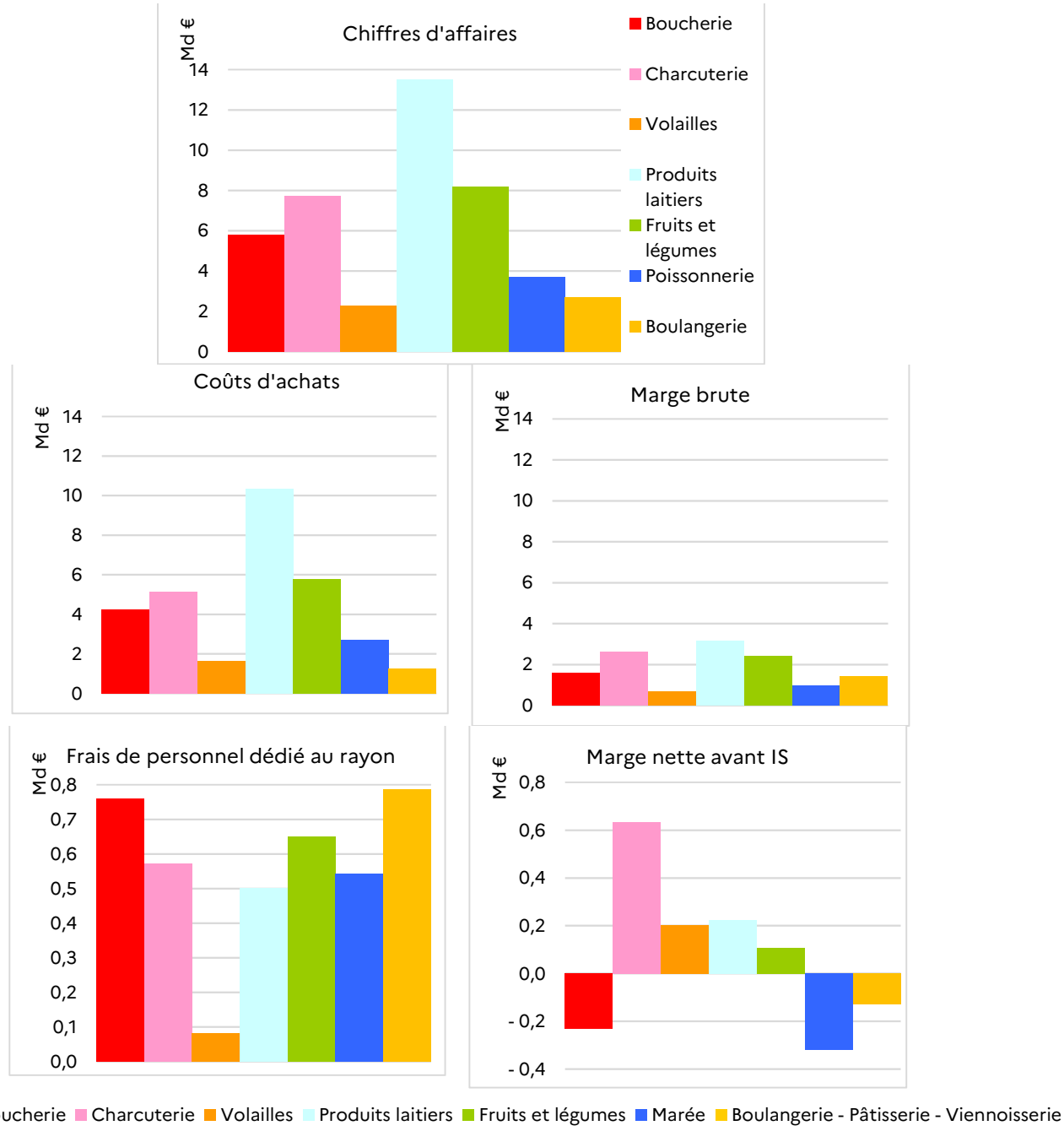
(1) Résultats provisoires pour la répartition entre postes de charges 2023, en attente de précisions de la part d'une enseigne, pour laquelle la structure de charges 2022 a été reconduite à ce stade. Toutefois, la révision à venir ne devrait pas modifier la marge nette.

Le Graphique 266 donne la contribution, en valeur, de chacun des rayons étudiés pour le chiffre d'affaires, les coûts d'achat, 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. Pour la marge brute, le rayon des produits laitiers reste le premier contributeur, suivi par la charcuterie qui devance les fruits et légumes et la boucherie. 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), entrainent 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 produits laitiers.

Graphique 266

Contribution des rayons étudiés dans les enseignes en 2023
(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 de 2012 à 2023

Tableau 32

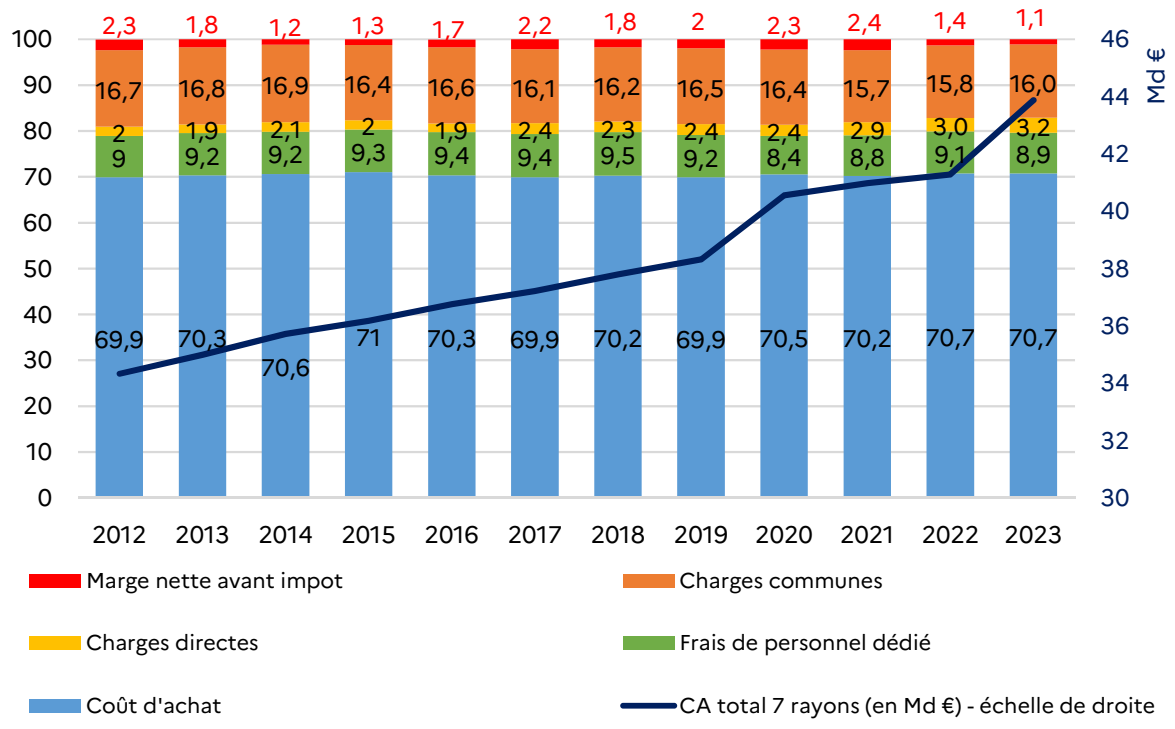
Comptes moyens des rayons alimentaires en GMS de 2012 à 2023 pour 100 € de chiffre d'affaires
Pour l'ensemble des rayons étudiés

	Ensemble des rayons étudiés											
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
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	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	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**	**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	8,9
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**	**20,4**
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	19,2
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**	**1,1**
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	0,4
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**	**0,7**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 267

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon de 2012 à 2023
Moyenne toutes enseignes pour l'ensemble des rayons étudiés pour 100 € de chiffre d'affaires



Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

3. COMPTES PAR RAYON ALIMENTAIRE FRAIS DES GMS ÉTABLIS PAR L'OBSERVATOIRE

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon est présentée dans la partie 2.3 du 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 UVCM) ou à la coupe.

Il fait partie des trois rayons ayant une marge nette négative (avec la boulangerie et la marée).

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

Le rayon boucherie présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 27,2 %. Ce taux est inférieur de 2,1 points de pourcentage 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'achat 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 (13,1 € 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 3e rang après les rayons marée et boulangerie-pâtisserie-viennoiserie.

La marge nette avant impôt est négative en 2023, de - 4,0 %, taux le plus bas sur la période observée.

3.1.3. Détail des charges du rayon boucherie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon boucherie supporte directement 16,2 € de charges spécifiques, contre 12,1 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon boucherie comprennent 13,1 € de frais de personnel dédié (contre 8,9 € en moyenne tous rayons) et 3,1 € d'autres coûts directs, équivalents quasiment à la moyenne des rayons étudiés (3,2 €). 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 (15,0 €) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (16,0 €).

Au total, le rayon supporte 31,2 € 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 (28,1 €) 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 2022 et en 2023 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon boucherie

Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	*Boucherie*		
	2023	**2022**	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	72,8	73,6	
Marge brute	**27,2**	**26,4**	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	13,1	12,7	Sensiblement Dispersées
Marge semi-nette	**14,1**	**13,8**	
Autres charges	18,1	17,1	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**- 4,0**	**- 3,3**	
Impôt sur les sociétés	- 1,3	- 1,1	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**- 2,7**	**- 2,2**	Extrêmement dispersés, +/- 6,8 €

(*) 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

Tableau 34

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2022 et en 2023 : Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie pour 100 € de CA

		Boucherie	
		2023	*2022*
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	13,1	12,7
	Appro. stockables : consommables, emballages … pour le rayon	0,5	0,4
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	1,1	0,7
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,7	0,7
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,5	0,5
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,5	0,5
	Sous-total : charges directes du rayon	**16,2**	**15,5**
Charges communes réparties	Immobilier	1,5	1,6
	Personnel hors rayon (en magasin, au siège en charge des magasins)	6,9	5,9
	Frais financiers	0,1	0,1
	Autres charges communes réparties *(1)*	5,8	5,9
	Impôts et taxes hors IS	0,7	0,8
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	*- 1,3*	*- 1,1*
	Sous-total : charges communes réparties	**13,6**	**13,1**
	Total des charges imputées au rayon	**29,9**	**28,7**

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 de 2012 à 2023

Tableau 35

Comptes moyens du rayon boucherie de 2012 à 2023
pour 100 € de chiffre d'affaires

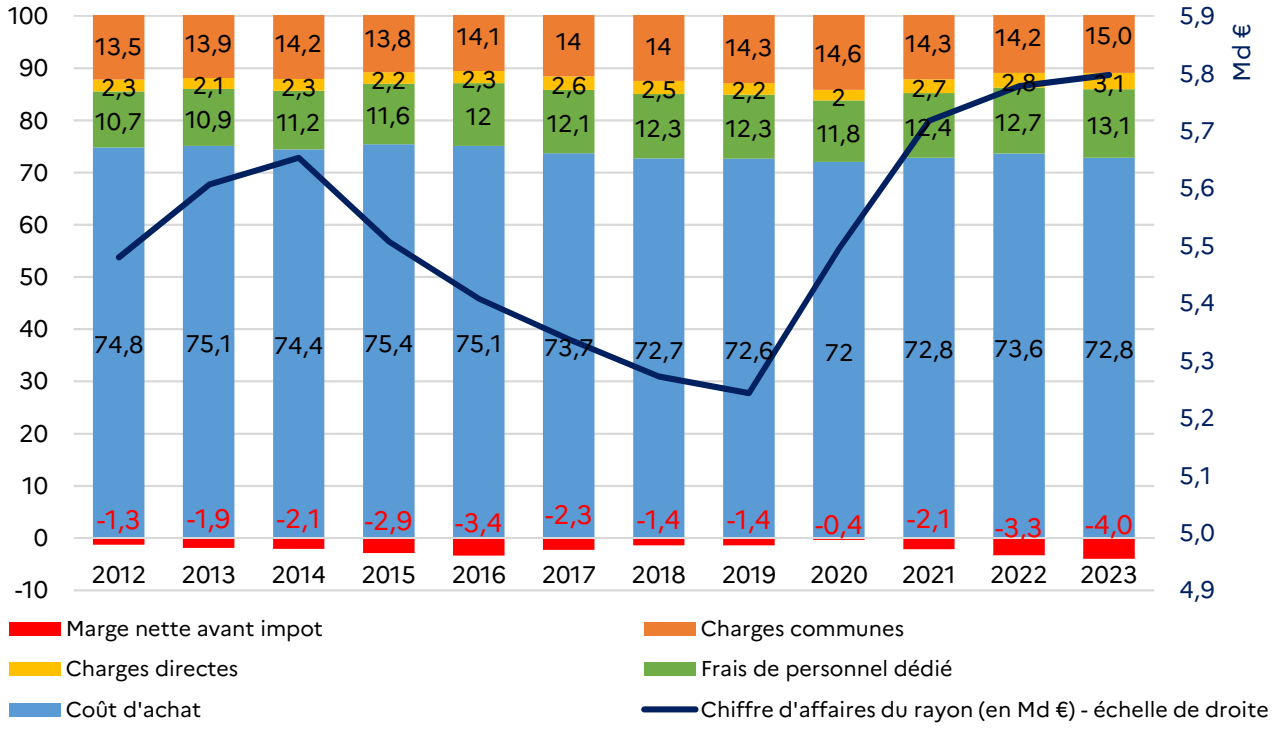
	Boucherie											
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	74,8	75,1	74,4	75,4	75,1	73,7	72,7	72,6	72,0*	72,8	73,6	72,8
Marge brute (marge commerciale)	**25,2**	**24,9**	**25,6**	**24,6**	**24,9**	**26,3**	**27,3**	**27,4**	**28,0**	**27,2**	**26,4**	**27,2**
Frais de personnel dédié du rayon	10,7	10,9	11,2	11,6	12,0	12,1	12,3	12,3	11,8	12,4	12,7	13,1
Marge semi-nette	**14,5**	**14,0**	**14,4**	**13**	**12,9**	**14,2**	**15,0**	**15,1**	**16,2**	**14,8**	**13,8**	**14,1**
Autres charges réparties	15,8	15,9	16,5	16	16,4	16,6	16,5	16,5	16,6	16,9	17,1	18,1
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**	**- 4,0**
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	- 1,3
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**	**- 2,7**

* : donnée estimée par l'OFPM pour une enseigne en 2020

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 268

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon boucherie de 2012 à 2023
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. Le rayon 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 UVCM) ou à la coupe, ainsi que les produits élaborés à base de porc ou de volaille.

Il vient au 1er 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 du rayon charcuterie

Le rayon charcuterie présente un taux de marge brute élevé, 33,9 % du chiffre d'affaires, soit 4,6 points de pourcentage de plus que 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 26 % et 74 % en valeur) selon les données du panel Kantar Worldpanel (2023), 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 dédiés à ce rayon, rapportés à son chiffre d'affaires, bien que plus faibles qu'en boucherie, représentent néanmoins en moyenne 7,4 € pour 100 € de CA en 2023.

La marge semi-nette est ainsi de 26,5 € en moyenne pour 100 € de CA, supérieure aux autres charges (18,3 €). 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 2022 et en 2023 : Moyennes toutes enseignes pour les rayons charcuterie

Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	*Charcuterie*		
	2023	**2022**	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	66,1	66,5	
Marge brute	**33,9**	**33,5**	Peu dispersées
Frais de personnel du rayon	7,4	7,6	Dispersées
Marge semi-nette	**26,5**	**25,9**	
Autres charges	18,3	17,7	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**8,2**	**8,2**	
Impôt sur les sociétés	2,7	2,7	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**5,5**	**5,5**	Fortement dispersées, +/- 4,7 €

(*) 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 du rayon charcuterie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon charcuterie supporte 10,5 € de charges directes contre 12,1 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques comprennent 7,4 € de frais de personnel dédié (contre 8,9 € en moyenne tous rayons étudiés) et 3,1 € d'autres coûts directs. Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, d'un poids dans le chiffre d'affaires (15,2 %) inférieure à la moyenne tous rayons (16,0 %).

Au total, le rayon supporte 25,7 € de charges (avant répartition de l'IS et en sus du coût d'achat des produits) pour 100 € de CA, soit un poids inférieur à la moyenne tous rayons (28,1 € 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 2022 et en 2023 : Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie et charcuterie pour 100 € de CA

		Charcuterie	
		2023	*2022*
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	7,4	7,6
	Appro. stockables : consommables, emballages … pour le rayon	0,1	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,6	0,5
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	1,1	1,1
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,5	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,7	0,5
	Sous-total : charges directes du rayon	**10,5**	**10,3**
Charges communes réparties	Immobilier	1,2	1,5
	Personnel hors rayon	6,1	5,5
	Frais financiers	0,1	0,1
	Autres charges communes réparties *(1)*	7,1	7,3
	Impôts et taxes hors IS	0,6	0,6
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	*2,7*	*2,7*
	Sous-total : charges communes réparties	**17,9**	**17,7**
	Total des charges imputées au rayon	**28,4**	**28,0**

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 de 2012 à 2023

Tableau 38

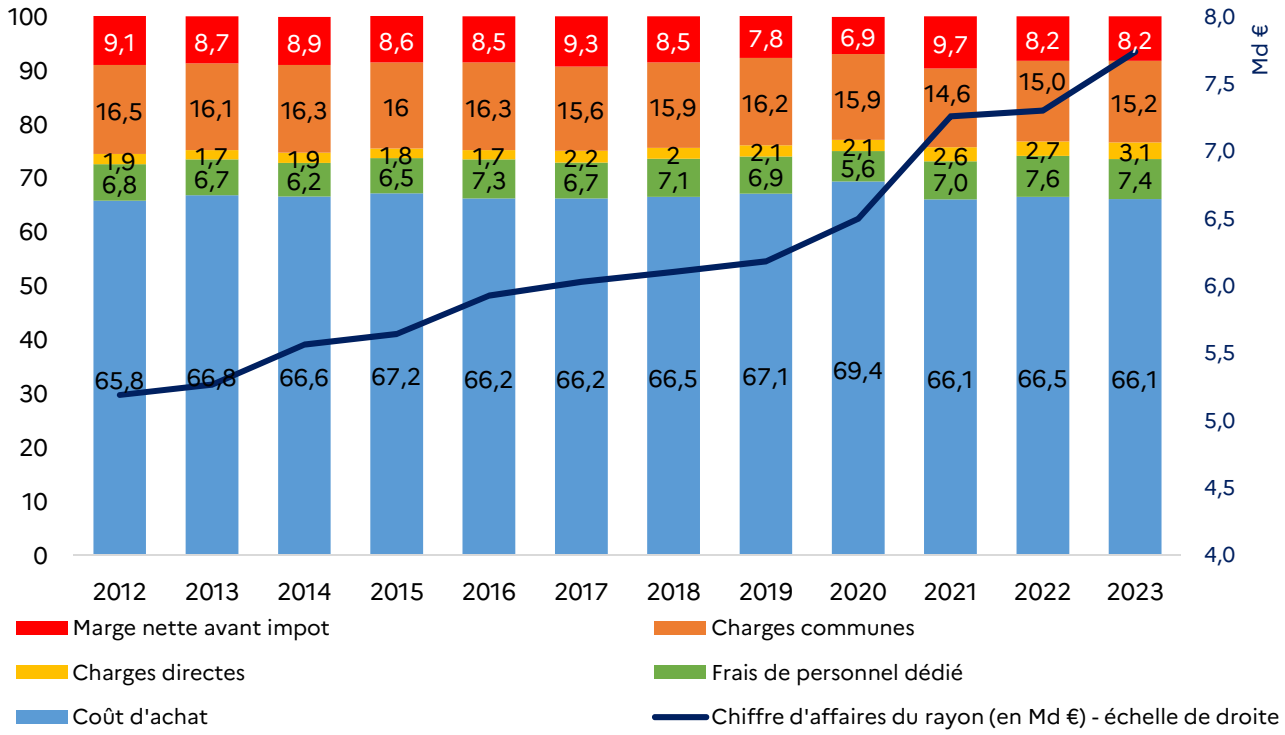
Comptes moyens du rayon charcuterie de 2012 à 2023
pour 100 € de chiffre d'affaires

	Charcuterie											
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
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	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	66,5	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**	**33,5**	**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	7,6	7,4
Marge semi-nette	**27,4**	**26,5**	**27,2**	**26,3**	**26,5**	**27,1**	**26,4**	**26,0**	**25,0**	**26,9**	**25,9**	**26,5**
Autres charges réparties	18,4	17,8	18,2	17,8	18,0	17,8	17,9	18,2	18,1	17,2	17,7	18,3
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**	**8,2**	**8,2**
Impôt sur les sociétés	3,3	3,2	3,2	3,1	3,1	3,1	2,9	2,6	2,3	3,2	2,7	2,7
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**	**5,5**	**5,5**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 269

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon charcuterie de 2012 à 2023
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.

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 29,4 %. Ce taux est légèrement supérieur à la moyenne des rayons étudiés (+ 0,1 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 25,8 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires, nettement supérieure aux autres charges (16,9 €). La répartition des charges communes conduit donc à une marge nette positive, de 8,9 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés.

Tableau 39

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2022 et en 2023 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon volailles

Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	*Volailles (1)*		
	2023	**2022**	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	70,6	71,8	
Marge brute	**29,4**	**28,2**	sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	3,6	3,1	dispersées
Marge semi-nette	**25,8**	**25,0**	
Autres charges	16,9	17,0	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**8,9**	**8,1**	
Impôt sur les sociétés	3,0	2,7	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**5,9**	**5,4**	Fortement dispersées, +/- 3,8 €

(*) 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 »*.

(1) Résultats provisoires pour la répartition entre postes de charges 2023, en attente de précisions de la part d'une enseigne, pour laquelle la structure de charges 2022 a été reconduite à ce stade. Toutefois, la révision à venir ne devrait pas modifier la marge nette.

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 6,4 € 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 (14,1 €) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (16,0 €).

Au total, le rayon supporte 20,5 € de charges pour 100 € de chiffre d'affaires (avant répartition de l'impôt sur les sociétés et hors achat des produits), rapport faible plaçant le rayon volailles au premier rang des rayons étudiés dans l'ordre croissant pour ce critère. Ces charges s'imputent sur une marge brute (29,4 €) quasiment équivalente (+ 0,1 €) pour 100 € de chiffre d'affaires à la moyenne tous rayons.

Tableau 40

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2022 et en 2023 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon volailles pour 100 € de CA

		Volailles (*)	
		2023	*2022*
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	3,6	3,1
	Appro. stockables : consommables, emballages … pour le rayon	0,1	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	1,1	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	0,5	0,4
	Sous-total : charges directes du rayon	**6,4**	**5,6**
Charges communes réparties	Immobilier	1,1	1,3
	Personnel hors rayon (en magasin)	4,8	4,5
	Frais financiers	0,1	0,1
	Autres charges communes réparties *(1)*	7,6	8,0
	Impôts et taxes hors IS	0,5	0,6
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	*3,0*	*2,7*
	Sous-total : charges communes réparties	**17,1**	**17,2**
	Total des charges imputées au rayon	**23,5**	**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)…

(*) Résultats provisoires pour la répartition entre postes de charges 2023, en attente de précisions de la part d'une enseigne, pour laquelle la structure de charges 2022 a été reconduite à ce stade. Toutefois, la révision à venir ne devrait pas modifier la marge nette.

3.3.4. Détail des comptes du rayon volaille des GMS de 2012 à 2023

Tableau 41

Comptes moyens du rayon volaille de 2012 à 2023
pour 100 € de chiffre d'affaires

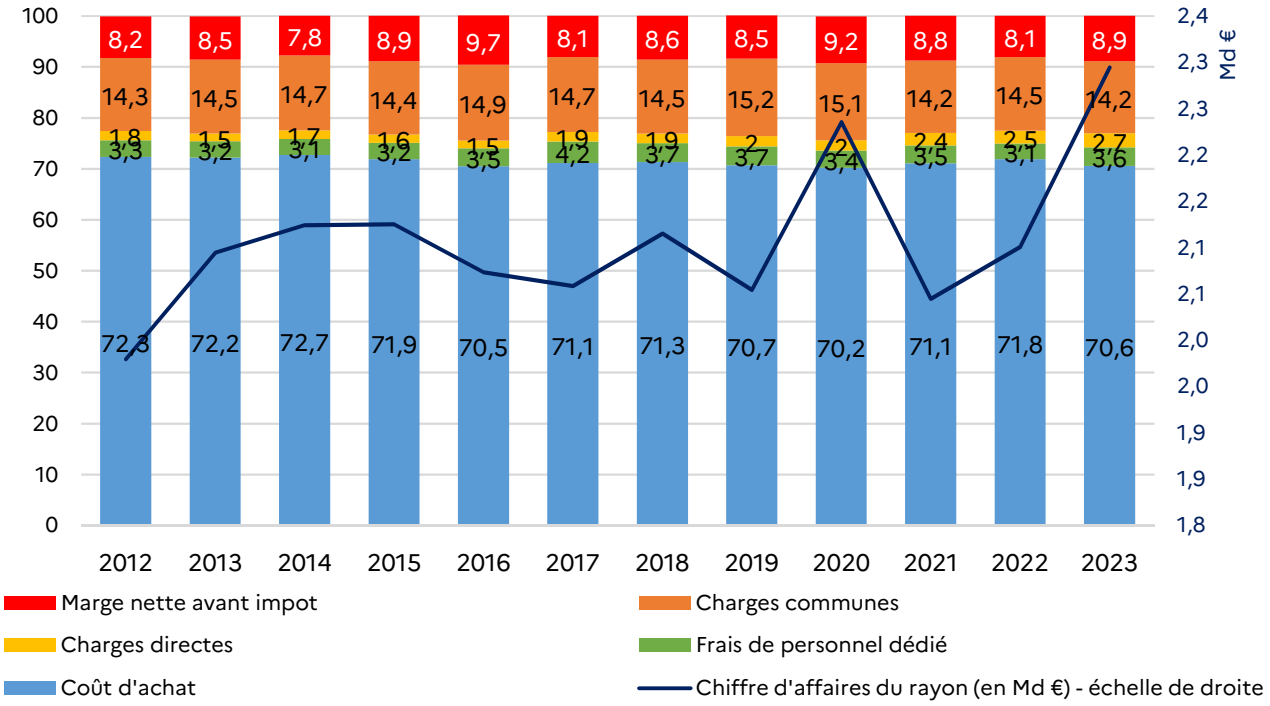
	Volaille											
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023*
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	72,3	72,2	72,7	71,9	70,5	71,1	71,3	70,7	70,2	71,1	71,8	70,6
Marge brute (marge commerciale)	**27,7**	**27,8**	**27,3**	**28,1**	**29,5**	**28,9**	**28,7**	**29,3**	**29,8**	**28,9**	**28,2**	**29,4**
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	3,6
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**	**25,8**
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	16,9
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**	**8,9**
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	3,0
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**	**5,9**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

(*) Résultats provisoires pour la répartition entre postes de charges 2023, en attente de précisions de la part d'une enseigne, pour laquelle la structure de charges 2022 a été reconduite à ce stade. Toutefois, la révision à venir ne devrait pas modifier la marge nette.

Graphique 270

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon volaille de 2012 à 2023
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 comprend 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 19 % de la marge nette.

3.4.2. De la marge brute à la marge nette du rayon des produits laitiers

Le rayon des produits laitiers présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 23,4 % en 2023, 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 3,7 € pour 100 € de chiffre d'affaires (contre 8,9 € 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 19,7 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires. S'y imputent les autres charges du rayon à hauteur de 2,6 € (3,2 € tous rayons confondus) ainsi que les charges communes répartis pour 15,4 € (légèrement inférieure à la moyenne tous rayons confondus). Ce qui conduit donc à une marge nette de 1,7 € avant impôt sur les sociétés.

Tableau 42

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2022 et en 2023 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon des produits laitiers

	Produits laitiers		
Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	**2023**	**2022**	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	76,6	76,3	
Marge brute	**23,4**	**23,7**	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	3,7	4,4	dispersées
Marge semi-nette	**19,7**	**19,3**	
Autres charges	18,0	18,8	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**1,7**	**0,5**	
Impôt sur les sociétés	0,6	0,2	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**1,1**	**0,3**	Extrêmement dispersées, +/- 3,7 €

(*) 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 6,3 € 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 (15,3 €) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (16,0 €).

Au total, le rayon supporte 21,7 € 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 2022 et en 2023 : Moyennes toutes enseignes du rayon produits laitiers pour 100 € de CA

		Produits laitiers	
		2023	*2022*
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	3,7	4,4
	Appro. stockables : consommables, emballages … pour le rayon	0,1	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,7	0,5
	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	**6,3**	**6,9**
Charges communes réparties	Immobilier	1,4	1,6
	Personnel hors rayon (en magasin)	4,6	5,4
	Frais financiers	0,1	0,1
	Autres charges communes réparties *(1)*	8,6	8,5
	Impôts et taxes hors IS	0,6	0,7
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	*0,6*	*0,2*
	Sous-total : charges communes réparties	**15,9**	**16,5**
	Total des charges imputées au rayon	**22,3**	**23,4**

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 de 2012 à 2023

Tableau 44

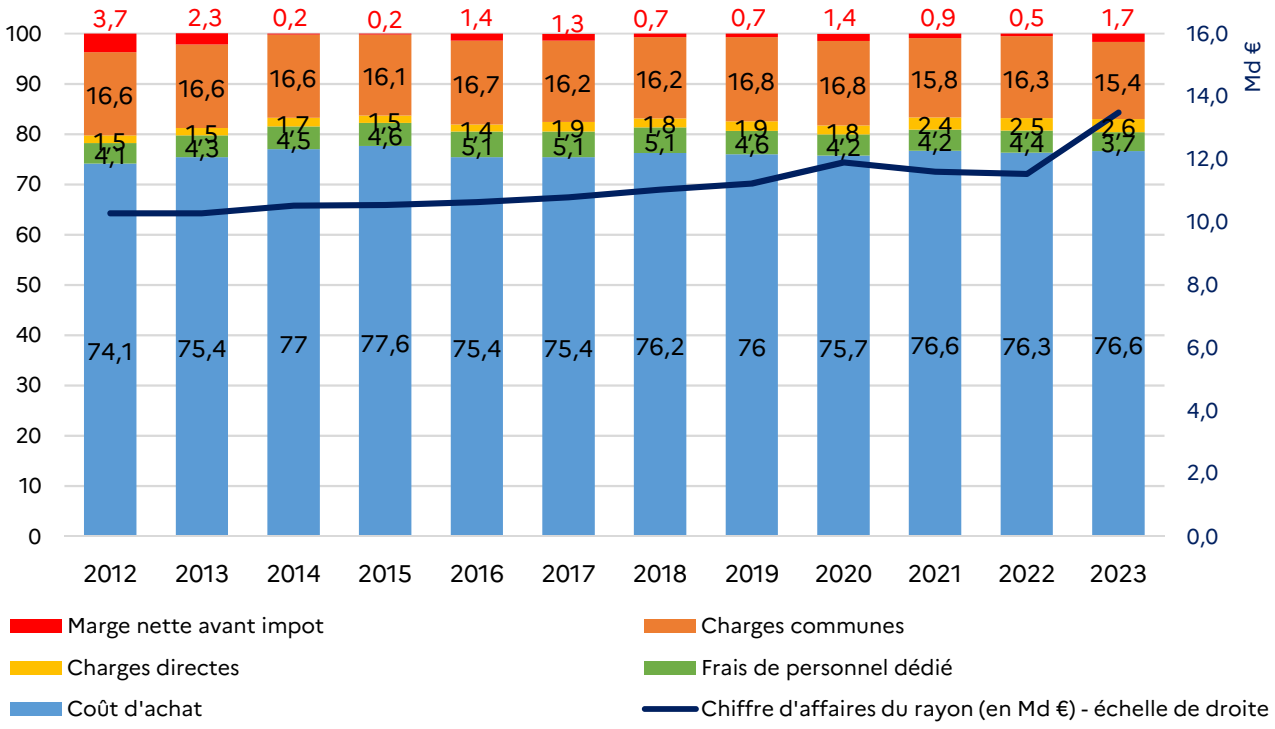
Comptes moyens du rayon produits laitiers de 2012 à 2023
pour 100 € de chiffre d'affaires

	Produits laitiers											
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
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	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	76,6
Marge brute (marge commerciale)	**25,9**	**24,6**	**23,0**	**22,4**	**24,6**	**24,6**	**23,8**	**24,0**	**24,3**	**23,4**	**23,7**	**23,4**
Frais de personnel dédié du rayon	4,1	4,3	4,5	4,6	5,1	5,1	5,1	4,6	4,2	4,2	4,4	3,7
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**	**19,7**
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	18,0
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**	**1,7**
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	0,5
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**	**1,1**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 271

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon produits laitiers de 2012 à 2023
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 comprend les fruits et légumes frais, fruits secs, produits des 4e et 5e 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 19 % du chiffre d'affaires total des rayons étudiés (contre 31 % 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 29,6 % en 2023. Ce taux est légèrement 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 à la moyenne. Ils s'élèvent à 8,0 € pour 100 € de chiffre d'affaires (8,9 € tous rayons confondus). Dans l'ordre croissant de ce critère, le rayon se classe au quatrième rang.

La marge semi-nette est ainsi en 2022 de 21,6 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires. Elle est supérieure à la moyenne tous rayons étudiés (20,4 €). Elle est supérieure aux autres charges du rayon (20,3 €). La répartition des charges communes conduit donc à une marge nette positive de 1,3 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés.

Tableau 45

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2022 et en 2023 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon fruits et légumes

Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	*Fruits et légumes*		
	2023	**2022**	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	70,4	70,0	
Marge brute	**29,6**	**30,0**	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	8,0	7,3	Sensiblement dispersées
Marge semi-nette	**21,6**	**22,7**	
Autres charges	20,3	18,9	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**1,3**	**3,7**	
Impôt sur les sociétés	0,4	1,2	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**0,9**	**2,5**	Extrêmement dispersées, +/- 3,7 €

(*) 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 11,2 € de charges spécifiques, contre 12,1 € pour la moyenne. Ces charges spécifiques du rayon des fruits et légumes comprennent 8,0 € de frais de personnel dédié (8,9 € pour la moyenne tous rayons) et 3,3 € 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 28,3 € de charges (avant IS et hors achat des produits) pour 100 € de chiffre d'affaires. Les charges sont donc supérieures à celles de la moyenne (28,1 €). 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 2023 sur une marge brute légèrement plus élevée que la moyenne, d'où un résultat du rayon (1,3 €) légèrement supérieur à la moyenne (1,1 € pour 100 € de chiffre d'affaires).

Tableau 46

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2022 et en 2023 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon fruits et légumes pour 100 € de CA

		Fruits et légumes	
		2023	*2022*
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	8,0	7,3
	Appro. stockables : consommables, emballages … pour le rayon	0,2	0,2
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,6	0,4
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,9	1,0
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,4	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	1,1	1,0
	Sous-total : charges spécifiques du rayon	**11,2**	**10,4**
Charges communes réparties	Immobilier	1,9	1,9
	Personnel hors rayon	6,4	5,3
	Frais financiers	0,2	0,2
	Autres charges générales réparties *(1)*	7,8	7,6
	Impôts et taxes hors IS	0,8	0,8
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	*0,4*	*1,2*
	Sous-total : charges communes réparties	**17,5**	**17,1**
	Total des charges imputées au rayon	**28,7**	**27,5**

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 de 2012 à 2023

Tableau 47

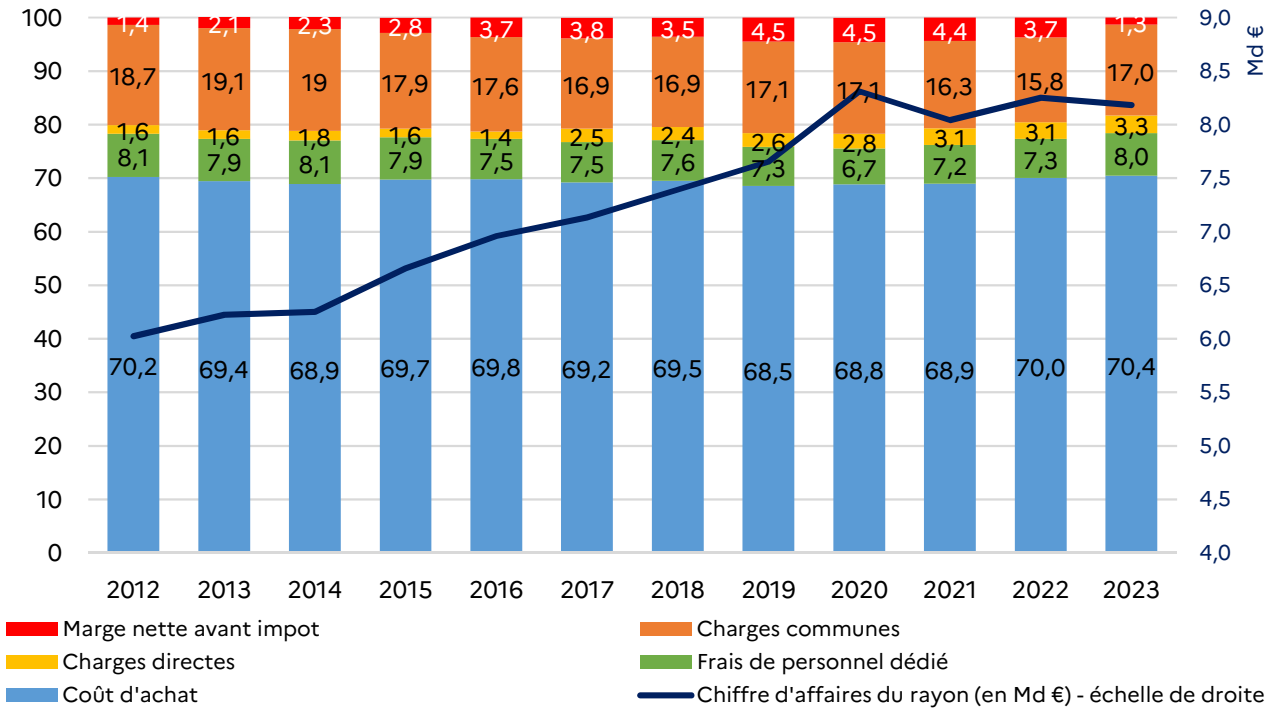
Comptes moyens du rayon fruits et légumes en GMS de 2012 à 2023
pour 100 € de chiffre d'affaires

	Fruits et légumes											
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
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	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	70,4
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**	**29,6**
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	8,0
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**	**21,6**
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	20,3
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**	**1,3**
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	0,4
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**	**0,9**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 272

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon fruits et légumes de 2012 à 2023
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 saurisserie (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 saurisserie).

Il contribue pour 8 % au chiffre d'affaires total des rayons étudiés et 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 26,4 %. Ce taux est inférieur de 2,9 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 durée de vie très courte.

La marge nette est négative, de - 8,7 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de - 5,8 € après.

Tableau 48

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2022 et en 2023 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon poissonnerie

Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	*Poissonnerie*		
	2023	**2022**	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	73,6	74,1	
Marge brute	**26,4**	**25,9**	Peu dispersées
Frais de personnel du rayon	14,7	13,8	Dispersées
Marge semi-nette	**11,7**	**12,1**	
Autres charges	20,4	18,7	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**- 8,7**	**- 6,6**	
Impôt sur les sociétés	- 2,9	- 2,2	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**- 5,8**	**- 4,4**	extrêmement dispersées ; +/- 6,0 €

(*) 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

3.6.3. Détail des charges du rayon poissonnerie des GMS

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon poissonnerie supporte 18,8 € de charges spécifiques, contre 12,1 € pour la moyenne tous rayons étudiées. Ces charges spécifiques du rayon marée comprennent 14,7 € de frais de personnel dédié (8,9 € pour la moyenne tous rayons) et 4,1 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également plus élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que ceux de la moyenne des rayons étudiés (3,2 €). 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 (16,3 €) est légèrement supérieur à la moyenne (16, 0€).

Au total, le rayon supporte 35,1 € 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 2022 et en 2023 : Moyennes toutes enseignes du rayon poissonnerie pour 100 € de CA

		Poissonnerie	
		2023	*2022*
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	14,7	13,8
	Appro. stockables : consommables, emballages … pour le rayon	0,2	0,2
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	1,3	0,9
	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	0,9
	Sous-total : charges directes du rayon	**18,8**	**17,5**
Charges communes réparties	Immobilier	1,6	1,6
	Personnel hors rayon	7,7	6,5
	Frais financiers	0,1	0,1
	Autres charges communes réparties *(1)*	6,4	6,1
	Impôts et taxes hors IS	0,5	0,7
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	*-2,9*	- 2,2
	Sous-total : charges communes réparties	**13,4**	**12,9**
	Total des charges imputées au rayon	**32,2**	**30,3**

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)…

3.6.4. Détail des comptes du rayon poissonnerie des GMS de 2012 à 2023

Tableau 50

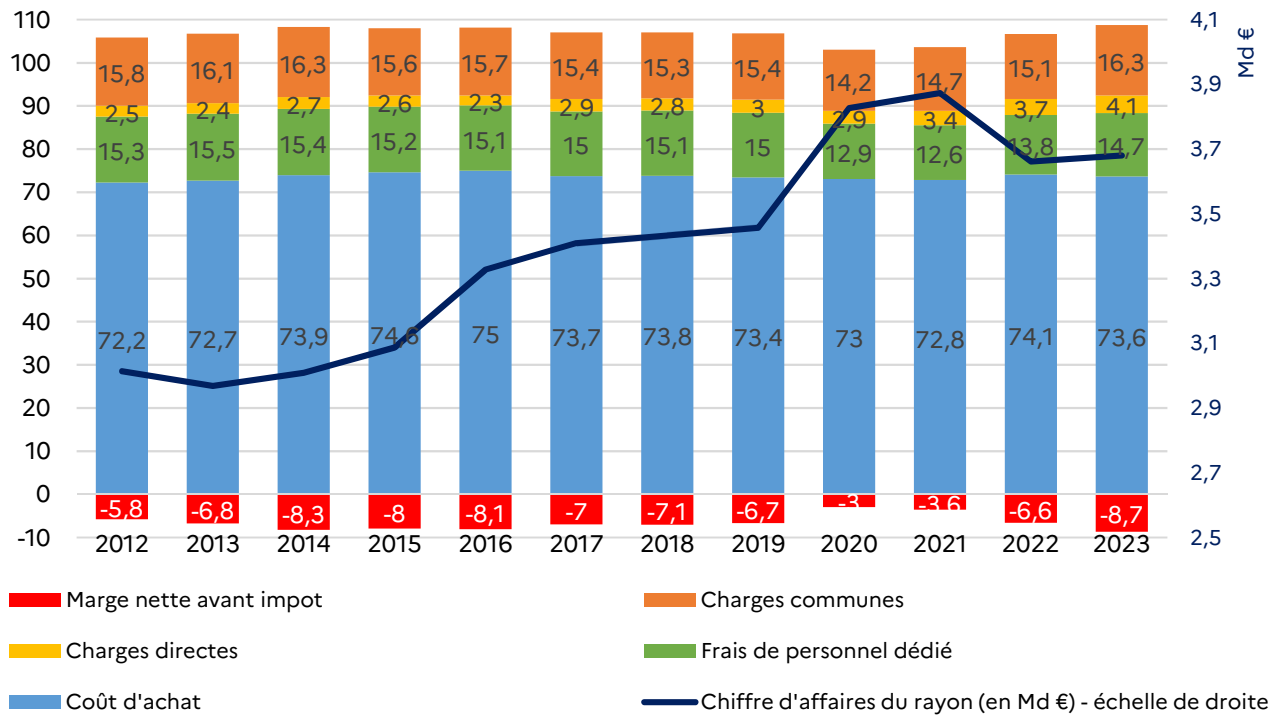
Comptes moyens du rayon marée de 2012 à 2023
pour 100 € de chiffre d'affaires

	Poissonnerie											
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
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	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	73,6
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**	**26,4**
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	14,7
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**	**11,7**
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	20,4
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**	**- 8,7**
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	- 2,9
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**	**- 5,8**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 273

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon marée de 2012 à 2023
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), - 4,8 € 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 52,8 %. Ce taux est nettement supérieur à celui de n'importe quel autre des rayons étudiés (de 23,4 % à 33,9 %). Il découle de la forte valeur ajoutée créée par le rayon (achat de farine et fabrication de pain, pâtisseries et viennoiserie). Mais s'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires également très supérieurs à la moyenne. Ils s'élèvent à 29,2 € 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 (23,7 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires contre 20,4 €). Mais les autres charges directes imputables au rayon sont plus importantes qu'ailleurs (6,0 € contre 3,2 €), du fait du poids, dans un rayon de fabrication, des approvisionnements, de la consommation d'énergie (pour la cuisson) et des frais de matériels et d'équipements (fours). Les charges communes pèsent aussi très fortement dans le chiffre d'affaires (22,5 € contre 16,0 €), le rayon étant notamment « pénalisé » par des affectations de coûts immobiliers et d'autres charges générales au prorata de la superficie du rayon (surface occupée par la fabrication). La répartition des charges communes conduit donc à une marge nette négative, de - 4,8 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de - 3,2 € après.

Tableau 51

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2022 et en 2023 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie

Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA		*Boulangerie - Pâtisserie - Viennoiserie*	
	2023	**2022**	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	47,2	48,0	
Marge brute	**52,8**	**52,0**	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	29,2	30,1	Dispersées
Marge semi-nette	**23,7**	**21,8**	
Autres charges	28,5	27,3	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**- 4,8**	**- 5,4**	
Impôt sur les sociétés	- 1,6	*- 1,8*	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**- 3,2**	**- 3,6**	Extrêmement dispersées ; +/- 10,7 €

(*) 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 35,1 € de charges spécifiques, contre 12,1 € pour la moyenne tous rayons étudiées. Ces charges spécifiques du rayon boulangerie-pâtisserie comprennent 29,2 € de frais de personnel dédié (8,9 € pour la moyenne tous rayons). À ces charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties – notamment, en fonction de la surface et du CA - dont le poids dans le chiffre d'affaires (22,5 € hors IS) est supérieur à la moyenne (16,0 € hors IS) du fait de la densité moindre du rayon boulangerie-pâtisserie.

Au total, le rayon supporte 57,7 € de charges (avant IS et hors achat des produits) pour 100 € de chiffre d'affaires, rapport nettement supérieur à la moyenne (28,1 €), 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 2022 et en 2023 :
Moyennes toutes enseignes du rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie pour 100 € de CA

		Boulangerie-Pâtisserie Viennoiserie	
		2023	*2022*
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	29,2	30,1
	Appro. stockables : consommables, emballages … pour le rayon	0,9	0,9
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	2,2	1,5
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	1,9	2,0
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,5	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,5	0,5
	Sous-total : charges directes du rayon	**35,1**	**35,5**
Charges communes réparties	Immobilier	2,3	2,4
	Personnel hors rayon	10,3	9,6
	Frais financiers	0,2	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	9,0	8,9
	Impôts et taxes hors IS	0,8	0,9
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	*- 1,6*	- 1,8
	Sous-total : charges communes réparties	**20,9**	**20,1**
	Total des charges imputées au rayon	**56,1**	**55,6**

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)…

3.7.4. Détail des comptes du rayon boulangerie-pâtisserie des GMS de 2012 à 2023

Tableau 53

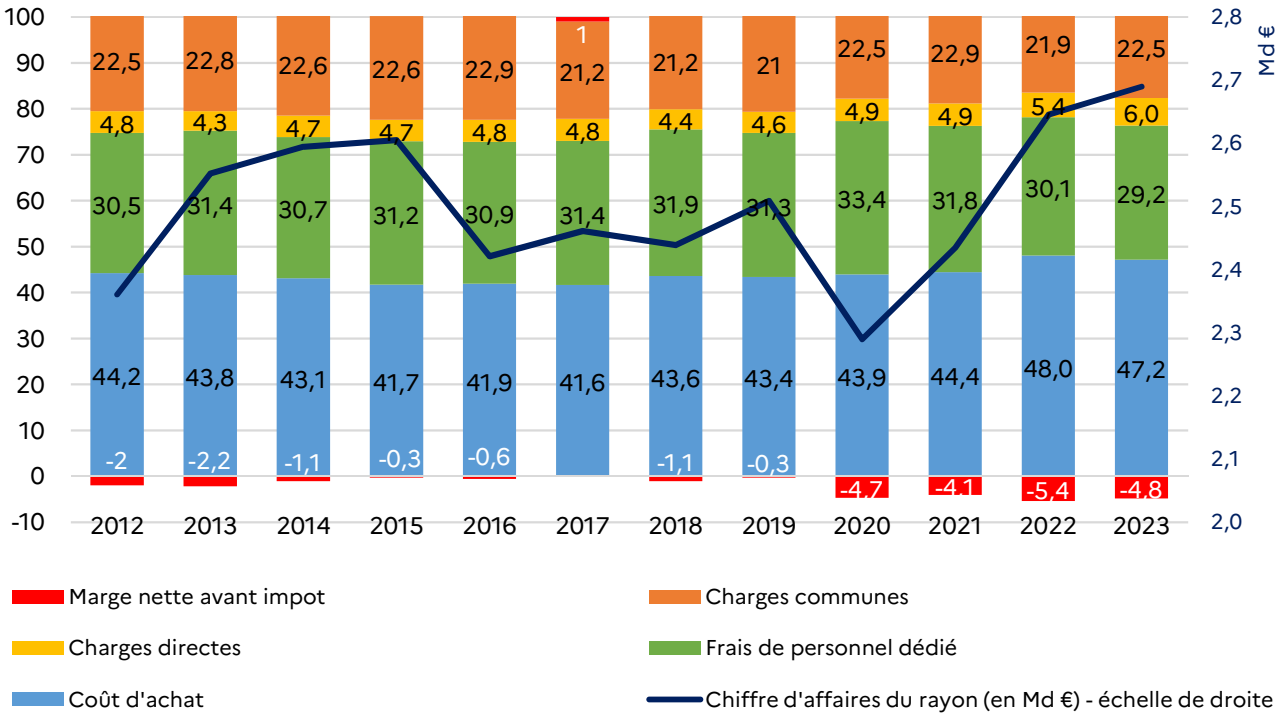
Comptes moyens du rayon boulangerie-pâtisserie en GMS de 2012 à 2023
pour 100 € de chiffre d'affaires

	Boulangerie-Pâtisserie											
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
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	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	47,2
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**	**52,8**
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	29,2
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**	**23,7**
Autres charges réparties	27,3	27,1	27,3	27,3	27,7	26,0	25,6	25,6	27,4	27,8	27,3	28,5
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**	**- 4,8**
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	- 1,6
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**	**- 3,2**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 274

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon boulangerie-pâtisserie de 2012 à 2023
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 *(Service de la statistique et de la prospective)*
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 *(institut technique professionnel)*
ATLA	Association de la Transformation Laitière Française
BDNI	Base de données nationale d'identification
BPMF	Blé pour la meunerie française
B2B	Business to business (*commerce inter-entreprises*)
B2C	Business to consumer (*des entreprises aux particuliers*)
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'acréditation
CIRAD	Centre de coopération international en recherche agronomique pour le développement
CNAOL	Conseil national des appellations d'origine laitières
CNC	Comité national de la conchyliculture
CNIPT	Conseil national interprofessionnel de la pomme de terre
CNR	Comité national routier
CRC	Comité régional de la conchyliculture
CTIFL	Centre technique interprofessionnel des fruits et des légumes (institut technique professionnel)
Culture Viande	Le syndicat des entreprises françaises des viandes
cvs	Corrigé des variations saisonnières
DG TRESOR	Direction générale du Trésor, Ministère de l'économie et des finances
DGCCRF	Direction générale de la consommation, de la concurrence et de la répression des fraudes, Ministère de l'économie et des finances
DGTPE	Direction générale du trésor et de la politique économique *(ancien nom de la DG Trésor avant 2010)*
DPB	Droits à paiement de base
DPMA	Direction des pêches maritimes et de l'aquaculture
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations, and Amortization, *(Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement)*
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 *(Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture)*
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	*Free on board* (incoterm)
FranceAgriMer	Établissement national des produits de l'agriculture et de la mer
GMS	Grandes et moyennes surfaces
GTE	Gestion technico-économique
ha	Hectare
HD	Hard discount, maxi discompte
IAA	Industries agroalimentaires
ICHN	Indemnités compensatoires de handicaps naturels
Idele	Institut de l'élevage *(institut technique professionnel agricole)*
IFIP	Institut du porc *(institut technique professionnel de la filière porcine)*
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 *(prix rémunérant les producteurs agricoles)*
IPVI	Indice des prix de vente industriels
IS	Impôt sur les sociétés
ITAVI	Institut technique de l'aviculture *(institut technique agricole professionnel)*
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 : *"Prêt à cuire"* (poulet) ou *"Politique Agricole Commune"*
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 *(enquête)*
R^2	Coefficient de détermination *(indicateur statistique)*
RCAI	Résultat courant avant impôt
RHD	Restauration hors domicile (voir aussi RHF)
RHF	Restauration hors foyer (voir aussi RHD)
RICA	Réseau d'information comptable agricole
RNM	Réseau des Nouvelles des Marchés
SAU	Surface agricole utile
SCI	Société civile immobilière
SFER	Société française d'économie rurale
SIFPAF	Syndicat des Industriels fabricants de pâtes alimentaires de France
SIQO	Signes d'identification de la qualité et de l'origine
SMIC	Salaire minimum interprofessionnel de croissance
SNCP	Syndicat National du commerce du porc
SSP	Service de la statistique et de la prospective du Ministère de l'agriculture
SRP	Seuil de revente à perte
SVA	Société Vitréenne d'Abattage
Synadis bio	Syndicat national des distributeurs spécialisés de produits biologiques, diététiques et compléments alimentaires
Synalaf	Syndicat National des Labels Avicoles de France
TB	Tableau de bord
Tec / tec	Tonne équivalent carcasse
TES	Tableau entrées-sorties
TEE	Tableau économique d'ensemble
TRACES	Trade Control and expert system
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union européenne
UHT	Ultra Haute Température
UMF	Union du mareyage français
UMO	Unité de main-d'œuvre
USDA	United states department of agriculture
USDA-ERS	United states department of agriculture – Economic research service
UTA	Unité de travail annuel
UTANS	Unité de travail annuel non-salariée
UTH	Unité de travail humain
UVC	Unité de vente consommateur
UVCI	Unité de vente consommateur industrielle
UVCM	Unité de vente consommateur magasin
VHR	Viande hachée réfrigérée
VHS	Viande hachée surgelée