

RAPPORT
AU PARLEMENT
2019



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

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

- Philippe CHALMIN (Université Paris-Dauphine).

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

- Sylvie ALEXANDRE (Conseil général de l'environnement et du développement durable) : groupe de travail filière lait ;
- Thierry BERLIZOT (Conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux) : groupe de travail filières blé-farine-pain et blé dur-pâtes alimentaires ;
- Philippe CHALMIN : groupes de travail grande distribution et filière viande bovine et ovine ;
- Jean-Louis GÉRARD : groupe de travail filière fruits et légumes
- Jérôme LAFON (FranceAgriMer, délégué aux filières pêche et aquaculture) : groupe de travail filières aquatiques ;
- Georges-Pierre MALPEL (Conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux) : groupe de travail filières porc et volaille.

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

- Laure DEUDON (FranceAgriMer) ;
- Amandine HOURT (FranceAgriMer) ;
- Philippe PAQUOTTE (FranceAgriMer).

Les principaux rédacteurs et contributeurs du rapport 2019 de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires :

- Benoît DEFAUCONPRET (FranceAgriMer), filière porc ;
- Laure DEUDON (FranceAgriMer), coordination, méthode générale « décomposition de prix », filière fruits et légumes ;
- Marion DUVAL (FranceAgriMer), filières pain, pâtes alimentaires ;
- Myriam ENNIFAR (FranceAgriMer), filière lait de vache ;
- Amandine HOURT (FranceAgriMer), coordination, méthode générale « analyse des comptes et des coûts de production », agriculture, industrie, distribution ;
- Alice JOSEPH (FranceAgriMer), filière fruits et légumes ;
- Fédora KHAÏLI (FranceAgriMer), industrie des viandes, « *euro alimentaire* » ;
- Claire LEGRAIN (FranceAgriMer), industrie des viandes ;
- Maria-Alejandra LINARES (FranceAgriMer), filières pain, pâtes alimentaires ;
- Alice LORGE (SSP), travaux statistiques sur le RICA ;
- Cassandre MATRAS (FranceAgriMer), filière viande bovine ;
- Guillaume NOUVEL (FranceAgriMer), filière produits pêche et aquaculture ;
- Olivia PARODI (FranceAgriMer), filières viande ovine et lait de chèvre ;
- Olia TAYEB CHERIF (FranceAgriMer), filière volailles et lapin ;
- Marc ZRIBI (FranceAgriMer), filières pain, pâtes alimentaires.

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

- l'Insee (division des indices de prix de production),
- le Service de la statistique et de la prospective et la direction générale de la performance économique et environnementale des entreprises, Ministère de l'agriculture et de l'alimentation
- 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'aviiculture),
- des organisations professionnelles de l'industrie et de l'artisanat (Fédération des industriels charcutiers-traiteurs, Culture Viande, FedeV Les métiers de la viande, Fédération des Industries Avicoles, Confédération nationale de la Boulangerie et Boulangerie-Pâtisserie Française) et les entreprises qu'elles représentent,
- le Crédit agricole,
- les enseignes de la grande distribution (Auchan, Carrefour, Casino, Cora, E. Leclerc, Intermarché, Système U).

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

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

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

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

L'observatoire analyse les données nécessaires à l'exercice de ses missions. Il peut les demander directement aux entreprises ou les obtenir par l'intermédiaire de l'établissement mentionné à l'article L. 621-1¹ et du service statistique public auprès duquel elles sont recueillies. La liste des établissements refusant de communiquer les données nécessaires à l'exercice des missions de l'observatoire peut faire l'objet d'une publication par voie électronique.

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

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

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

L'observatoire remet chaque année un rapport au Parlement.

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

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

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

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

¹ FranceAgriMer, Établissement national des produits de l'agriculture et de la mer

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

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

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

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

Sommaire

SOMMAIRE	7
PRÉSENTATION	11
ACTIVITÉ DE L'OBSERVATOIRE. SAISON 2018 – 2019	13
AVERTISSEMENT	15
RÉSUMÉ	17
AVANT-PROPOS	25
CHAPITRE 1. MÉTHODE GÉNÉRALE	29
1. <i>Une approche principalement sectorielle complétée par une analyse macroéconomique</i>	29
2. <i>L'analyse des coûts dans les secteurs agricoles, industriels et du commerce</i>	33
CHAPITRE 2. DONNÉES DE CADRAGE	43
1. <i>Les prix dans le circuit agroalimentaire</i>	43
2. <i>L'évolution des coûts dans les secteurs agricoles, industriels et commerciaux</i>	62
CHAPITRE 3. MARGES BRUTES ET COÛTS PAR FILIÈRE	77
SECTION 1 – VIANDE PORCINE ET CHARCUTERIE	79
1. <i>Circuits de transformation et de commercialisation en filière porcine</i>	79
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail pour la filière porcine</i> ...	82
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande porcine et du jambon cuit</i>	86
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage porcin et coût de production du porc en élevage</i>	95
5. <i>Compte de résultat des entreprises de transformation des filières viande porcine et charcuterie et coût de production dans l'abattage-découpe de porcs</i>	100
6. <i>Compte des rayons boucherie et charcuterie des GMS</i>	104
SECTION 2 – VIANDE BOVINE	107
1. <i>Circuits de transformation et de commercialisation en filière viande bovine</i>	107
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail en filière viande bovine</i>	112
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande bovine</i>	118
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage bovin viande et coût de production des bovins viande en élevage</i>	129
5. <i>Compte de résultat des entreprises de transformation des filières viande bovine et coût de production dans l'abattage-découpe de bovins</i>	135
6. <i>Compte des rayons boucherie des GMS</i>	137

SECTION 3 – VIANDE OVINE.....	139
1. <i>Circuits de commercialisation en filière viande ovine</i>	139
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière viande ovine.....</i>	142
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande ovine</i>	145
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage ovin viande et coût de production des ovins viande en élevage.....</i>	148
5. <i>Compte de résultat des entreprises de transformation de la filière viande ovine et coût de production dans l'abattage-découpe d'ovins.....</i>	153
6. <i>Compte des rayons boucherie des GMS.....</i>	154
SECTION 4 – VOLAILLES DE CHAIR ET LAPINS.....	157
1. <i>Circuits de commercialisation en filière volailles de chair et lapins.....</i>	157
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière volailles de chair et lapins</i>	160
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande de volailles et de lapin.....</i>	164
4. <i>Coût de production des volailles et lapins en élevage.....</i>	174
5. <i>Structure des charges des entreprises du secteur de la transformation et de la conservation des viandes de volailles et des entreprises d'abattage de lapins.....</i>	179
6. <i>Compte du rayon volailles des GMS.....</i>	182
SECTION 5 – PRODUITS LAITIERS DE LAIT DE VACHE.....	185
1. <i>Bilan et flux dans la filière des produits laitiers</i>	185
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière des produits laitiers de lait de vache.....</i>	188
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS des produits laitiers</i>	191
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage bovin laitier et coût de production du lait de vache en élevage.....</i>	206
5. <i>Compte de résultat des entreprises de transformation de la filière laitière.....</i>	213
6. <i>Compte du rayon des produits laitiers des GMS.....</i>	221
SECTION 6 – PRODUITS LAITIERS DE LAIT DE CHÈVRE	223
1. <i>Circuits de commercialisation en filière laitière caprine</i>	223
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière laitière caprine.....</i>	226
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS du fromage de chèvre de type bûche.....</i>	229
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage caprin laitier et coût de production du lait de chèvre en élevage</i>	233
5. <i>Compte du rayon des produits laitiers des GMS.....</i>	238

SECTION 7 – PAIN	241
1. <i>Circuits de commercialisation en filière pain</i>	241
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière pain</i>	244
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes du prix de la baguette</i>	245
4. <i>Compte de résultat des exploitations productrices de blé tendre et coût de production du blé tendre</i>	248
5. <i>Compte de résultat des entreprises de l'industrie et du commerce artisanal de la filière farine-pain..</i>	253
6. <i>Compte du rayon boulangerie des GMS</i>	256
SECTION 8 – PÂTES ALIMENTAIRES	259
1. <i>Circuits de commercialisation en filière pâtes alimentaires</i>	259
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière pâtes alimentaires</i>	262
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes du prix au détail dans la filière des pâtes alimentaires</i>	264
4. <i>Compte de résultat des exploitations productrices de blé dur et coût de production du blé dur</i> ...	267
5. <i>Compte de résultat des entreprises de transformation de la filière pâtes alimentaires</i>	271
6. <i>Compte des rayons épicerie salée des GMS</i>	273
SECTION 9 – FRUITS ET LÉGUMES	275
1. <i>Circuits de commercialisation des fruits et légumes</i>	275
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière fruits et légumes</i>	278
3. <i>Décomposition des prix au détail en GMS des fruits et légumes</i>	280
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées fruitières et légumières et coût de production de certains fruits et légumes</i>	292
5. <i>Compte de résultat des entreprises d'expédition et de commerce de gros et de détail de la filière fruits et légumes</i>	302
6. <i>Compte du rayon fruits et légumes des GMS</i>	305
SECTION 10 – PRODUITS DE LA PÊCHE ET DE L'AQUACULTURE	307
1. <i>Présentation de la filière des produits de la pêche et de l'aquaculture et circuits de commercialisation</i>	307
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière des produits de la pêche et de l'aquaculture</i>	310
3. <i>Évolution des prix et décomposition des prix au détail dans la filière des produits aquatiques</i>	315
4. <i>Compte du commerce de détail spécialisé de la poissonnerie</i>	328
5. <i>Compte du rayon poissonnerie des GMS</i>	329
CHAPITRE 4. L'EURO ALIMENTAIRE	331
1. <i>Objectif, méthode, limites</i>	331
2. <i>Résultats</i>	337
BIBLIOGRAPHIE	351
BASES LÉGISLATIVES ET RÉGLEMENTAIRES	355
SIGLES	363

Présentation

Ce huitième rapport annuel comprend les parties suivantes :

L'« *Activité de l'Observatoire* » mentionne les réunions des groupes de travail et du comité de pilotage, les autres réunions de travail avec les professionnels, les publications (dont [la Lettre de l'OBSERVATOIRE](#)) ainsi que les interventions dans diverses instances en 2018 et début 2019, depuis la parution du précédent rapport.

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

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

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

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

- une analyse principale, sectorielle et par filière, en deux phases :
 - la décomposition des prix au détail de produits alimentaires représentatifs de chaque filière, en valeur de la matière première agricole, marges brutes de l'industrie et marges brutes du commerce,
 - l'analyse des coûts dans les secteurs de la production agricole, de la transformation industrielle et du commerce agroalimentaire ;
- une approche complémentaire, macroéconomique, de décomposition de la dépense alimentaire nationale (« *l'euro alimentaire* ») réalisée à deux niveaux :
 - en mesurant les parts respectives de la production agricole nationale, des importations de produits alimentaires et de l'ensemble de la valeur créée en aval de l'agriculture,
 - en mesurant les valeurs ajoutées induites par la demande alimentaire dans chacune des branches de l'économie nationale.

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

Le « *Chapitre 3* » présente, filière par filière (chacune faisant l'objet d'une « *Section* »), les différents résultats par filière. Sous contrainte de données, cette année, la filière lait de brebis n'est plus abordée. Les filières lait de chèvre et viande ovine qui avaient été occultées sont à nouveau traitées depuis la précédente édition. Le changement de méthode dans l'établissement des statistiques annuelles d'entreprise (Esane) de l'Insee ne permet plus depuis plusieurs années de présenter, à partir de cette source, de comptes sectoriels dans les industries agroalimentaires, donc, d'autres sources ont été mobilisées afin d'apporter une information sur les comptes des entreprises.

Le « *Chapitre 4* » est dédié à « *l'euro alimentaire* » en 2015 (dernière année disponible lors de la rédaction du rapport). Il analyse le partage de la valeur ajoutée créée par nos dépenses alimentaires.

Activité de l'Observatoire. Saison 2018 – 2019

Réunions de l'Observatoire

Comité de pilotage de l'Observatoire

- 14 mai 2019
- 8 avril 2019
- 21 novembre 2018

Groupe de travail Produits laitiers

- 19 février 2019
- 18 décembre 2018

Groupe de travail Grande distribution

- 20 mars 2019

Groupe de travail Viandes bovine et ovine

- 20 février 2019
- 5 décembre 2018

Groupe de travail Volailles

- 12 février 2019
- 6 décembre 2018

Groupe de travail Fruits et légumes

- 21 février 2019

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

- Mars 2019 : échanges par courriels

Groupe de travail Viande porcine

- 12 février 2019
- 6 décembre 2018

Groupe de travail Pain et pâtes alimentaires

- 13 février 2019
- 5 décembre 2018

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

8 février 2019	Cniel, Atla
25 janvier 2019	Casino
14 janvier 2019	Cniel, Atla, Insee
17 décembre 2018	Clipp, Cnadev, Fia, entreprises abattant des lapins
12 décembre 2018	Cniel
6 novembre 2018	Fict
12 octobre 2018	Carrefour
11 octobre 2018	Intermarché
10 octobre 2018	CNPO
9 octobre 2018	Cniel
28 septembre 2018	Auchan
27 septembre 2018	Cora

21 septembre 2018 Système U
31 août 2018 Elivia
17 juillet 2018 Cniel

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

26 mars 2019 Comité porcin, FranceAgriMer

28 février 2019 **« Les entretiens de l'Observatoire »**
Les marchés mondiaux en 2018/2019 : le retour des politiques, Philippe Chalmin
La formation des prix des coquilles Saint-Jacques en halle à marée, Gabrielle Lesur-Irichabeau, enseignante contractuelle à Kedge Business School à Bordeaux
Où va le lait ? La destination du lait collecté en France en 2017, Gérard You, chef du service économie des filières à l'Institut de l'Élevage
Débat autour du rôle des centrales d'achat dans la grande distribution, Stéphane Caprice, chargé de recherche à l'Institut de la recherche agronomique (Inra) et à l'École d'économie de Toulouse (Toulouse School of Economics, TSE) et Olivier Fourcadet, professeur à l'Essec Business School, spécialiste des interactions entre les acteurs économiques du secteur agroalimentaire

4 février 2019 AgroParisTech
18 octobre 2018 Interbev, section ovine
16 octobre 2018 Conseil spécialisé viandes blanches, FranceAgriMer
24 septembre 2018 Montpellier SupAgro
11 septembre 2018 Réseau des nouvelles des marchés, FranceAgriMer
11 septembre 2018 Commission européenne, DG Agri
11 juillet 2018 Assemblée générale ANICAP
10 juillet 2018 Conseil spécialisé fruits et légumes, FranceAgriMer
26 juin 2018 Conseil spécialisé lait, FranceAgriMer
19 juin 2018 Conférence de presse
31 mai 2018 Commission européenne, DG Agri
30 mai 2018 Conseil spécialisé ruminants, FranceAgriMer
29 mai 2018 Comité porcin, FranceAgriMer
14 mai 2018 Sénat, audition pour projet de loi « agriculture et alimentation »

Publications

Les travaux ci-dessous sont ceux issus de l'Observatoire au cours de la saison 2018-2019, publiés dans [la Lettre de l'OBSERVATOIRE](#) et consultables en ligne sur le site de l'Observatoire de la formation des prix et des marges, ou dans d'autres publications.

LA LETTRE DE L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES

[L'évaluation des coûts et des marges dans les rayons alimentaires de la grande distribution en 2016](#)
La lettre de l'OBSERVATOIRE, n°15, novembre 2017.

Avertissement

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

2018

Prix et indicateurs de marge brute

Les prix au détail, les prix à la sortie des industries alimentaires, les prix à la production agricole et les indicateurs de marges brutes que l'on peut simuler sur la base des différences de prix amont et aval dans les industries alimentaires et dans la distribution sont mis à jour dans le présent rapport jusqu'en décembre 2018. Rappelons que les derniers prix de l'année ne sont en général disponibles qu'en février ou mars de l'année suivante.

Certains coûts de production agricole

Les coûts de production en agriculture sont établis à partir de données comptables qui, par nature, ne sont pas encore disponibles pour 2018 au moment de la réalisation du rapport. Toutefois, certains postes peuvent être estimés à partir des résultats 2017, en appliquant à ces postes les indices de prix 2018 afférents (par exemple : coût en aliment du bétail 2018 = coût en aliment du bétail 2017 x indice de prix aliment du bétail 2018 / indice de prix aliment du bétail 2017).

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

Les coûts de l'abattage-découpe de bovins et de porcins proviennent de l'observatoire des entreprises de FranceAgriMer (unité Entreprises et filières, direction des Interventions), qui traite les données fournies par les entreprises du secteur. Dans ce rapport, ces résultats sont actualisés jusqu'à septembre 2018.

2017

2017 est le dernier exercice couvert, disponible au moment de la confection de ce rapport, par plusieurs sources de type comptable :

- **les résultats du RICA** (comptes des exploitations agricoles) ;
- **les comptes de certains secteurs de l'industrie alimentaire ou du commerce spécialisé** : industrie de charcuterie (source : Banque de France, *via* Fict) ; industrie de la transformation et de la conservation des viandes de volailles (source : Diane) ; abattage de lapins (source : Diane) ; transformation laitière (source : Crédit agricole) ; meunerie (source : Diane), boulangerie-pâtisserie artisanale à forme individuelle (source : centres de gestion) ; fabrication des pâtes alimentaires (source : Diane) ; expéditeurs, grossistes et détaillants spécialisés en fruits et légumes (source : Ctifl) ;
- **les comptes des GMS par rayon alimentaire de produits frais** dont la source est la série d'enquêtes et entretiens réalisée tout au long de l'année dans les enseignes par FranceAgriMer.

2015

L'euro alimentaire, ou décomposition de la consommation alimentaire en revenus générés dans les diverses branches ne peut être calculé de façon suffisamment rigoureuse qu'à partir de tableaux des entrées-sorties (TES) domestiques et des importations symétriques et détaillés en une soixantaine de branches. Ces TES, élaborés par l'Insee pour Eurostat, ne sont disponibles que 3 ans après la fin de l'année à laquelle ils se rapportent. Donc, pour ce rapport, l'euro alimentaire est actualisé à 2015.

Résumé

L'Observatoire de la formation des prix et des marges mobilise plusieurs sources d'informations et met en œuvre plusieurs approches pour rendre compte de la formation et de la répartition de la valeur le long des chaînes de production, transformation et distribution alimentaires. Ces sources ne sont pas toutes mises à jour, ni disponibles aux mêmes dates. Ainsi, pour cette édition 2019 du rapport de l'Observatoire, les séries d'indices de prix, de prix en niveau et d'indicateurs de marges brutes vont jusqu'à l'année 2018 incluse, les comptes d'entreprises étudiés s'arrêtent à l'année 2017, sauf dans certains secteurs pour lesquels des résultats 2018 provisoires (sur 9 mois) ou estimés (prévisions) ont pu être élaborés. Enfin, l'approche macroéconomique de la répartition de la dépense alimentaire entre les branches exploite des synthèses complexes élaborées par la comptabilité nationale qui, au moment de la rédaction de ce présent rapport, n'étaient pas encore disponibles au-delà de l'année 2015.

Les prix et les indicateurs de marge brute dans les filières agroalimentaires en 2018

Approche de cadrage à partir des indices de l'Insee

Après avoir fortement baissé de 2014 à 2015 puis stagné en 2016, l'année 2018 confirme la progression d'ensemble des **prix à la production agricole** initiée en 2017, avec une hausse moyenne de 2,2 % par rapport à 2017. Ces variations sont à mettre au regard des évolutions **des prix des moyens de production** qui sont au global décroissants jusqu'en 2016, puis en augmentation en 2017 et de façon plus marquée en 2018. Parmi les produits des filières agricoles suivies par l'Observatoire, on observe une augmentation des prix à la production pour le lait de vache (+ 1 %), les fruits (+ 12,3 %) les légumes (+ 8,2 %) ainsi que pour le blé tendre (+ 11,9 %). En revanche, le prix à la production diminue fortement pour le porc (- 11,8 % en 2018, suite à une demande internationale inférieure à celle de 2017, et notamment l'espoir d'une reprise de la demande chinoise qui ne s'est pas concrétisée) et baisse également, dans une moindre mesure, pour les bovins et veaux de boucherie (- 0,6 %). Le prix du blé dur à la production a continué à décroître en 2018 (- 5,4 % par rapport au niveau déjà bas en 2017). Les prix à la production des volailles et du lait de chèvre restent quasiment stables.

Globalement, les **prix des produits des industries alimentaires** sont quasi stables en 2018 par rapport à 2017 (+ 0,2 % selon l'indice des prix de production de l'industrie alimentaire de l'Insee). Dans les secteurs suivis par l'Observatoire, la hausse des prix sortie industrie concerne les viandes bovines (+ 2,5 % toutes viandes bovines confondues), les produits laitiers (+ 1,7 % ensemble tous produits, mais - 3,3 % sur le groupe beurres-poudres, le prix du beurre ayant fortement augmenté en 2017). En revanche, les prix de l'industrie baissent s'agissant de la viande porcine (- 9 % pour les découpes de porc et - 2,2 % pour les jambons en sortie industrie), la viande de volaille (- 0,5 %), la farine boulangère pour utilisation artisanale (- 0,9 %) et les pâtes alimentaires (- 1,8 %).

Les **prix à la consommation des produits alimentaires**, en baisse en 2014, quasi stables en 2015, en légère augmentation en 2016, enregistrent en 2018 une nouvelle hausse d'un peu plus de 2%, augmentation plus prononcée qu'en 2017. Cette hausse est légèrement supérieure en 2018 à l'inflation observée au travers de l'évolution des prix à la consommation tous produits. Dans les filières suivies par l'Observatoire, la hausse de l'indice des prix à la consommation est le fait de la viande porc fraîche (+ 0,9 %), du jambon (+ 2,2 %), de la viande bovine (+ 1,4 %), des produits laitiers (+ 3,0 %), de la baguette de pain (+ 1,5 %), des fruits (+ 6,5 %), des légumes (+ 7 %) et des poissons (+ 2,2 %). L'indice des prix à la consommation révèle une baisse pour les pâtes alimentaires (- 1,2 %) et une quasi stabilité pour les viandes de volaille.

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

Produits carnés

L'indicateur national des prix moyens pondérés des gros bovins entrée abattoir (FranceAgriMer) diminue de 1,1 % en 2018 par rapport à 2017, conséquence principalement d'une forte hausse des abattages de vaches laitières au 2nd semestre 2018. En effet, la sécheresse estivale de 2018 et le déficit hydrique important associé ont eu un impact négatif sur la pousse de l'herbe. Les stocks de fourrages alors réalisés pour l'hiver 2018/2019 ont été nettement amoindris par rapport aux années précédentes. Les éleveurs ont alors dû adapter la taille de leur cheptel à leurs stocks hivernaux de fourrage, ce qui s'est traduit par un encombrement du marché de la viande sur le territoire national, faisant baisser les prix des bovins finis. Le prix à la production décroît également pour le porc (- 11,8 %), sous l'effet de la demande asiatique moins importante qu'espérée et dans un contexte d'incertitude quant à l'évolution de la peste porcine en Europe.

Plusieurs produits carnés suivis par l'Observatoire présentent un prix moyen au détail en hausse en 2018 : + 2,3 % pour le jambon cuit tous segments confondus et également pour les steaks hachés frais ou réfrigérés à 15 % de MG. Cela résulte d'une probable montée en gamme de ces deux produits afin de répondre à la demande des consommateurs et plus largement aux exigences sociétales. Avec moins de 1% de hausse, le prix moyen au détail en GMS du panier saisonnier de viande de bœuf du rayon boucherie reste plutôt stable en 2018, prix moyen qui a par ailleurs peu évolué depuis 2015 avec environ 1,6 % de hausse sur la période. De même, la viande ovine, après avoir augmenté ces 5 dernières années, affiche un prix moyen stable en 2018. A l'inverse, la longe de porc (côtes, rôtis, filets, escalopes) voit son prix diminuer d'environ 1,2 % en 2018 de même que le poulet prêt à cuire toutes catégories confondues dont le prix baisse de 1 % et les lapins entiers (- 0,4 % pour le non découpé et - 0,8 % pour l'entier découpé). A l'inverse, le prix des découpes - cuisses et escalopes - de poulet « standard » progresse de près de 1 % comme pour les morceaux de lapin (+ 2,1%).

À l'inverse de 2017, les indicateurs de marge brute (différence entre prix de vente et coût en matière première) du maillon abattage-découpe des filières carnés ont généralement augmenté en 2018. La part de cet indicateur dans la valeur finale au détail augmente également ou reste stable.

Dans la distribution au détail en GMS, en 2018, l'indicateur de marge brute a augmenté ou est resté pratiquement stable, tant en niveau (€ / kg) qu'en taux (pourcentage du prix de vente HTVA), selon les produits carnés suivis par l'Observatoire. Ainsi cet indicateur de marge de la distribution en GMS a augmenté pour la longe de porc (taux de l'ordre de 36 % pour les produits en UVCI, de 55 % pour les produits en UVCM) et le jambon cuit (pour atteindre 41,6 % en retrouvant son niveau de 2015). Une augmentation s'observe également pour le poulet « standard » entier, dont l'indicateur de marge brute en GMS atteint plus de 45 % une fois rapporté au prix de vente. Pour le panier de viande de bœuf et le steak haché toutefois, cet indicateur reste quasiment stable, atteignant un peu plus de 28 % du prix de vente.

Produits laitiers

La transformation du **lait de vache** par l'industrie en produits laitiers de grande consommation (PGC : lait, fromages, yaourts...) génère, à côté de ces PGC, une production de coproduits dont il est d'usage, pour l'analyse, de déduire la valorisation (sous la forme de beurre et de poudre à usage industriel) du coût d'achat du lait. Ainsi, en 2018, le coût de la matière première nécessaire est stable pour le lait UHT et le yaourt nature : la hausse du coût total du lait nécessaire, due à celle du prix du lait réel en 2018, a été compensée en partie par une meilleure valorisation des produits induits (excédents et coproduits). Le coût de la matière première a progressé pour l'emmental et le camembert : résultante de l'équilibre de valorisation entre le lactosérum, la poudre de lait et le beurre vrac. Les indicateurs de marge brute industrielle calculés par l'Observatoire sont donc globalement stables en 2018 pour les PGC suivis, beurre exclu (voir plus loin), avec un poids dans la valeur finale du produit au détail qui varie assez peu par rapport à 2017: légèrement supérieur à 49 % pour le lait UHT, de 18 % à 17 % pour l'emmental (caractérisé par de plus faibles taux de marge industrielle), stable pour le camembert avec près de 36 % et qui reste autour de 56 % pour le yaourt nature (produit à fort taux de marge industrielle). L'indicateur de marge brute pour la distribution est stable par rapport 2017 pour le lait UHT, diminue pour le camembert (- 4,9 %) et progresse pour l'emmental (+ 4,6 %) comme pour le yaourt nature (+ 10,6 %). Au détail, les prix progressent en particulier pour le yaourt nature, l'emmental et le lait.

Le ressaut initié en 2017, et probablement durable, de la demande mondiale en matières grasses laitières a entraîné une forte hausse des prix du beurre cube destiné à l'industrie et des tensions sur le beurre plaquette, destinés à la consommation finale, sans toutefois que la hausse du prix au détail n'atteigne les niveaux de celle du beurre cube. Ainsi, alors que la fabrication de beurre plaquette à partir de beurre cube ne permettait pas de dégager de marge positive en 2017, l'indicateur de marge brute industrie est redevenu positif en 2018. Au détail en GMS, la plaquette de beurre de 250 g voit son prix moyen progresser en 2018 de 15,6 % soit 95 centimes, conséquence de la hausse du prix du beurre vrac. Rappelons que ce beurre est considéré dans notre analyse comme un produit induit de la transformation des quatre PGC présentés précédemment. Il s'agit donc d'un produit de 2^{ème} transformation, comme coproduit issu de la transformation des autres PGC et comme produit permettant de valoriser les excédents laitiers.

Le prix moyen pondéré des achats au détail en GMS des fromages de **lait de chèvre** de type buchette affinée a augmenté en 2018, principalement sous l'effet du développement des achats de produits de marques nationales (MN, plus chers) aux dépens de ceux de marques de distributeurs (MDD dont en particulier les premiers prix). En parallèle, les stocks de lait se sont reconstitués fin 2017 - début 2018 grâce aux importations accrues. En conséquence, le coût de la matière première nécessaire à la transformation est en hausse (stockages plus importants). À proportion MN / MDD constante, le prix moyen est stable (+ 3 centimes), malgré une hausse du coût en matière première, amortie visiblement par l'industrie, dont les indicateurs de marge brute sont en diminution.

Blé-farine-pain

Le prix moyen du blé tendre meunier augmente en 2018 de 10,5 % par rapport à 2017 retrouvant son niveau de 2015. Les cours du blé tendre ont particulièrement augmenté entre juillet et septembre 2018, période durant laquelle la sécheresse estivale a frappé le nord de l'Europe entraînant une baisse consécutive de production. Toutefois, du fait du faible poids de la matière première blé dans la valeur du pain (6 % en moyenne sur les 12 dernières années), ceci est d'incidence limitée sur le prix moyen de la baguette au détail qui avoisine les 3,5 €/kg. L'indicateur de marge brute de la meunerie diminue et celui de son aval (transformation et distribution) augmente légèrement en 2018.

Pâtes alimentaires

Le prix moyen du blé dur utilisé par l'industrie des pâtes alimentaires continue à diminuer en 2018, arrivant à un niveau inférieur d'environ 30 % à celui des années 2014-2015. Le marché mondial apparaît saturé avec une offre supérieure à la demande et une augmentation des stocks de report. Cette diminution du prix se retrouve en partie dans le prix moyen des pâtes sortie industrie qui est en baisse. L'indicateur de marge brute de l'industrie des pâtes est stable et celui de la distribution - tous circuits confondus - progresse modérément. La baisse de matière première n'apparaît donc que partiellement répercutée dans les prix au détail.

Fruits et des légumes frais

L'année 2018 présente des prix en forte hausse pour le panier saisonnier de fruits suivis par l'Observatoire, à l'expédition (12,3 %) comme au détail (10,1 %) en comparaison avec l'année 2017. Sur le panier de légumes, on observe également une augmentation importante du prix à l'expédition (9,9 %) et une progression du prix au détail (6,6 %) en 2018 par rapport à 2017. Les récoltes de fruits, comme de légumes ont été pénalisées par les intempéries, les conditions météorologiques printanières et estivales favorisant la hausse des cours de production (hormis pour les tomates).

Ainsi en 2018, l'indicateur de marge brute de la distribution progresse de 7,8 % pour le panier de fruits et de 3,7 % pour le panier de légumes.

Pêche et aquaculture

Le prix au détail en GSM du saumon fumé Atlantique continue à augmenter en 2018, de 4 % par rapport à 2017, toutefois l'augmentation est moins prononcée qu'en 2017. Ceci semble résulter pour partie de la transmission différée des hausses de coût en matière première subies par l'industrie en particulier en 2016, ce niveau de coût en matière première élevé étant maintenu en 2017 et en 2018.

Le prix moyen d'achat au détail en GSM du lieu noir découpé baisse en 2018 pour la 2^{ème} année consécutive : - 2,8 %, suivant en cela la diminution du prix en criée, au moins partiellement transmise par l'aval.

Après avoir diminué en 2017, le prix moyen d'achat en GSM de la sole repart à la hausse, + 4,5 %, en lien avec un prix en criée en augmentation, + 3 %.

Les coûts de production agricole en 2018

Les résultats, encore prévisionnels de 2018², font état d'un coût de production en élevage porcin de 1,47€ /kg en 2018. Après avoir augmenté en 2016 et en 2017 (1,55 €/kg), le prix moyen du porc a fortement diminué en 2018 (- 12 %) et atteint 1,37 €/kg. En moyenne 2016-2018, le prix du porc permet la couverture des charges comptables des exploitations ainsi que des charges forfaitaires (rémunération du travail de l'exploitant et couverture des cotisations sociales, rémunération des capitaux engagés).

Le coût de production au kg de poids vif des **élevages spécialisés de gros bovins de boucherie de type « jeunes bovins »** augmente en 2018 tandis que le prix moyen entrée abattoir diminue. Par rapport à 2017, la rémunération permise se dégrade pour l'ensemble des systèmes. Elle passe à 1 SMIC par unité de main d'œuvre dans le système « *Naisseur* », à 1,3 SMIC dans le système « *Naisseur-engraisseur de jeunes bovins* » et à 0,7 SMIC dans le système « *Naisseurs-engraisseurs et cultures* ».

En **production de viande ovine**, par rapport à 2017, la rémunération permise des éleveurs se dégrade dans les systèmes de production « *Fourrager* » (1,3 SMIC), « *Herbager en zones de plaines ou herbagère* » (1,1 SMIC) ; « *Herbagers en zones pastorales ou de montagne* » (0,7 SMIC). Elle se maintient à 1,5 SMIC pour les « *Pastoraux* ».

De 2017 à 2018, le coût de production conjoint de l'intégrateur et de l'éleveur de **poulets standards ou de label rouge ou de dindes medium** est en hausse, compte tenu de la hausse du coût de l'aliment (à la charge de l'intégrateur) liée à celle du prix des céréales, et de la hausse du prix des poussins. Le prix entrée abattoir de l'ensemble des espèces étudiées est quant à lui en baisse. Le coût de production du lapin est en hausse, en lien avec la hausse du coût de l'aliment. Le prix entrée abattoir des lapins est également en hausse et de manière plus importante que le coût de production.

Sensiblement érodée en 2015 et 2016, en progrès en 2017, la rémunération moyenne permise des producteurs spécialisés de lait de vache diminue de nouveau en 2018. Le coût de production moyen national du **lait de vache en élevage spécialisé**, estimé hors rémunération calculée de l'éleveur progresse en 2018 par rapport à 2017, soit 368 € pour 1 000 litres en 2018 (contre 357 € en 2017). Le prix moyen du lait calculé pour les exploitations de l'échantillon s'améliore mais ne compense pas la progression des coûts de production, la rémunération permise des producteurs atteint 109 € pour 1 000 litres en 2018 (116 € en 2017).

Le coût de production du **lait de chèvre** et le prix des produits ont légèrement augmenté entre 2017 et 2018. Dans les exploitations qui associent la production de lait de chèvre à celle de cultures de vente ou à l'élevage bovin la rémunération permise est de 2 SMIC par unité de travail. Elle atteint 1,7 SMIC dans le système « *Laitiers spécialisés Ouest et Sud-Ouest* » et 1,1 SMIC dans le système « *Laitiers Sud-Est* ».

² La méthode de calcul du coût de production a été modifiée pour l'année 2018 (cf. chapitre 3, section 1, paragraphe 4).

En 2018, le rendement moyen en **blé tendre** diminue et devient inférieur à celui des années précédant 2015. Toutefois, les prix du blé en hausse permettent l'augmentation de l'ensemble « produits et aides ». En 2018, ils couvrent les coûts de production « *charges forfaitaires* » incluses (incluant une rémunération de 1,1 SMIC du producteur). Ainsi, les producteurs retrouvent, en moyenne, une marge nette par tonne positive, après avoir été négative en 2016 et quasi nulle en 2017.

Pour les productions de **fruits** ou de **légumes**, l'Observatoire dispose d'estimation de données de coûts de production comptable moyen pour des exploitations spécialisées de pommes, et tomates en 2017, ainsi que des données de résultats financiers d'exploitations fruitières spécialisées, mais ne dispose pas de données pour l'année 2018. D'après les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2018, la valeur de la production fruits est en baisse avec des volumes en baisse et des prix en hausse. La valeur de la production de légumes est en hausse avec des volumes en baisse et des prix en hausse.

À noter que l'Observatoire ne dispose pas actuellement d'éléments sur les coûts de production pour le blé dur ni pour la pêche maritime ou l'aquaculture.

Les résultats des maillons industriels

Selon les secteurs, ces résultats sont disponibles pour les 9 premiers mois de 2018 ou pour 2017.

Abattage des viandes de boucherie en 2018 (3 trimestres) et charcuterie en 2017

Sur les 9 premiers mois de **2018** par rapport à la même période de 2017, le résultat courant moyen par kg de carcasse traité a diminué dans **l'abattage-découpe de porcs**. Il est passé de 2,6 cts/kg de carcasse traité en 2017 (9 mois) à 0,3 cts/kg de carcasse traité en 2018 (9 mois), ceci dans un contexte de modification de l'équilibre entre offre et demande de viande de porc à l'échelle européenne. Dans cette situation, la baisse des prix du porc à l'achat a été de même ampleur que la baisse des prix de vente (- 23 cts/kg de carcasse). Des charges en hausse dans les abattoirs ont entraîné la baisse du résultat courant avant impôt qui est passé de 1,2 % du total des produits en 2017 (9 mois) à 0,1 % en 2018 (9 mois).

Dans l'activité d'abattage-découpe de gros bovins, la légère hausse des coûts d'achat entrée abattoir est, en moyenne, couverte par la hausse des produits, d'où une marge brute en hausse. Les charges unitaires augmentent et entraînent une baisse du résultat courant moyen en **2018** (9 mois) par rapport à 2017 (9 mois) : il passe de 3 cts/kg de carcasse traité en 2017 (9 mois) à 2 cts en 2018 sur la même période et de 0,5% des produits en 2017 (9 mois) à 0,3 % en 2018 (9 mois).

Pour **la charcuterie**, les comptes de **2017** indiquent une hausse du coût d'achat des pièces de porcs et la progression des produits mais de manière moins importante. Ce qui, combiné à des charges légèrement en hausse, entraîne une baisse du taux de résultat courant, de 2,4 % des produits en 2016 à 1,9 % des produits en 2017.

Abattage des viandes de volailles, dindes et lapins en 2018

La part du résultat courant dans l'ensemble des produits varie peu entre 2016 et 2017 dans l'industrie **d'abattage des volailles et des dindes** (de 2,7 % à 2,6 %). Elle diminue de 0,3 point dans **l'abattage-découpe de lapins** (de 3,6 % à 3,3 %).

Industrie laitière en 2018

Les **entreprises laitières productrices de PGC** présentent en moyenne en **2017** un taux d'EBITDA³, compris entre 2,5 % du total des produits (entreprises laitières produisant majoritairement du beurre et de la poudre) et 7,6 % du total des produits (entreprises laitières à dominante multi-produits). Ce taux

³ Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization ; Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement.

d'EBITDA étant en baisse par rapport à 2016, principalement sous l'effet de l'augmentation du poids des achats de matières premières dans la structure des charges.

Meunerie en 2017

En 2017, la baisse du prix du blé tendre à la production entraîne une diminution du poids des achats de matière première de **l'industrie de la meunerie**. Le poids des autres achats et charges externes progresse. Le taux de résultat courant avant impôt se dégrade. Il passe de 2,2 % des produits en 2016 à 0,5 % en 2017.

Industrie des pâtes alimentaires en 2017

Dans **l'industrie des pâtes alimentaires**, le poids des charges de matière première progresse en 2017 par rapport à 2016 mais ceux des autres achats et charges externes et des frais de personnel diminuent. Ainsi, le taux de résultat courant avant impôt progresse : de 4 % du total des produits en 2017, il atteint 5,1 % en 2017.

Les comptes par rayon des GMS en 2017

Pour **l'ensemble des rayons alimentaires frais**, la marge brute sur coût d'achat, rapportée au chiffre d'affaires est de 29,4% en 2017, en baisse par rapport à 2016 (29,7 %). Après répartition des charges entre les rayons, la marge nette rapportée au chiffre d'affaires ressort à 1,2 % avant impôt, également en baisse par rapport à 2016 (1,7 %). Elle est de 0,8 % après impôt.

Avec 57,9 % de marge brute rapportée au chiffre d'affaires, le **rayon boulangerie-pâtisserie-vienniserie** vient en tête pour ce critère, de par son activité de fabrication à forte valeur ajoutée. C'est cependant l'un des rayons qui ressort en négatif en termes de marge nette avec - 0,4 % du chiffre d'affaires avant impôt (- 0,3 % après impôt), du fait notamment du poids de la main-d'œuvre dédiée.

Le **rayon charcuterie** bénéficie d'une marge brute élevée, de 33,3 % du chiffre d'affaires, contre 24,7 % en **boucherie** et 28,7 % en **volailles**. Ces taux de marges brutes sont en baisse par rapport à 2016. L'ensemble constitué par ces trois **rayons de produits carnés** (boucherie, charcuterie, volailles) présente une marge nette rapportée au chiffre d'affaires de 3,4% (2,3 % après impôt) : pondérés par leur poids respectifs dans le chiffre d'affaires, les résultats positifs des rayons charcuterie (marge de nette de 8,3 %) et volailles (marge nette de 8,5 %) compensent ainsi la marge nette négative de la boucherie (-4,2 %). Ces marges nettes après impôt sont respectivement de 5,5 %, 5,7 % et -2,8 %.

La marge brute du **rayon des fruits et légumes** s'élève à 30,1 % du chiffre d'affaires en 2017 (taux quasi stable par rapport à 2016), qui, toutes charges réparties, conduit à une marge nette de 3,1 %, (0,6 point de moins qu'en 2016), situant ce rayon au 3^{ème} rang pour ce critère. La marge nette du rayon est de 2,0 % après impôt.

Le **rayon des produits laitiers** présente en 2017 une marge brute de 24,0 % du chiffre d'affaires, en baisse par rapport à 2016 (24,6 %) et un taux de marge nette de 0,8 %, inférieur à celui de 2016 (1,4 %). La marge nette après impôt est de 0,5 % en 2017.

Enfin, le **rayon marée** présente une marge brute sur chiffre d'affaires inférieure à la moyenne des rayons frais (24,9 % contre 29,4 %), et une marge nette toutes charges réparties nettement négative (- 8,5 % avant impôt ; - 5,7 % après impôt), situation sans grand changement par rapport aux années antérieures.

Le partage de l'euro alimentaire en 2015

En 2015, les 237 milliards d'euros de consommation alimentaire des ménages, restauration hors domicile comprise, recouvrent :

- 10,1 % de taxes,
- 11,1 % d'importations alimentaires finales (importations de produits prêts à la consommation),
- 13,9 % de production agricole domestique (dont pêche et aquaculture),
- 64,9 % de valeurs créées en aval de l'agriculture (industries, commerces, services).

En poursuivant la décomposition, la consommation alimentaire induit 63,7 % de valeur ajoutée en France auxquels s'ajoutent 14,7 % d'importations de biens intermédiaires (matières premières, sources d'énergie, produits bruts, équipements...), 11,1 % d'importations alimentaires finales et 10,5 % de taxes.

Sur les 63,7 € de valeur ajoutée induite en France par 100 € de consommation alimentaire :

- l'agriculture représente 6,5 € (soit un peu plus de 10 % de la valeur ajoutée induite totale),
- les industries alimentaires : 11,2 €,
- les autres industries : 3,2 €,
- la restauration : 13,3 €,
- le reste vient du commerce inter-entreprises et de détail (15,2 €) et des services (14,4 €).

Les emplois induits par la consommation alimentaire sont évalués en 2015 à 2,56 millions d'équivalents temps plein dont 70 % hors agriculture et industries alimentaires. Ces emplois induits ont diminué de 8% depuis 1999, la progression dans le commerce (+ 13 %) ne compensant pas les baisses dans l'agriculture (- 28 %) et dans les autres branches (- 9 %).

La consommation alimentaire restauration incluse contribue pour 36,1 % à l'excédent brut d'exploitation de la branche agricole, l'exportation pour 29,8 %, les subventions pour 27,2 %, les demandes finales en produits industriels non alimentaires pour 2,0 % et les demandes finales en divers services pour 4,9 %.

Avant-propos

Le huitième rapport au Parlement de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires est publié - en juin 2019 - quelques mois seulement après l'adoption par le Parlement de la loi « Égalim » qui résultait des débats fructueux engagés dès l'automne 2017 dans le cadre des États Généraux de l'Alimentation. L'année dernière déjà nous avons souligné combien la tenue de ces États Généraux avait marqué une rupture dans la mentalité d'acteurs habitués trop souvent à des relations conflictuelles empreintes d'opacité sous l'œil impuissant, malgré la masse des réglementations, des pouvoirs publics.

Il est un peu trop tôt, et ce n'est là qu'en partie le rôle de l'OFPM, pour évaluer concrètement l'impact de la nouvelle loi sur les « négos » 2019, tout comme encore moins sur l'évolution des mentalités. Le rôle de l'OFPM s'est trouvé en tout cas conforté dans sa fonction d'observatoire et de garant de la plus grande transparence possible (sans équivalent d'ailleurs en Europe) et en tant que président je n'ai pu qu'apprécier la qualité des débats qui ont présidé à l'adoption de ce rapport à l'unanimité des organisations (producteurs agricoles, industrie, commerce et distribution, consommateurs) qui composent le comité de pilotage. Le présent rapport est en effet le fruit d'une année de travaux et d'enquêtes, de réunions de groupes ou plénières, d'échanges qui ont permis d'affiner notre approche et d'en valider la pertinence « du champ à l'assiette ».

L'année écoulée a été fertile en rebondissements sur des marchés agricoles qui non seulement vivent à l'heure de l'Europe mais désormais à celle du monde : guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine et ses conséquences sur les marchés du soja et des céréales, tensions en Amérique du Nord entre les États-Unis et leurs voisins, remise en cause de certains accords régionaux, ouverture de la Chine à la viande bovine européenne et plus récemment épidémie de fièvre porcine africaine dont l'impact en termes d'exportation vers la Chine et donc de prix du porc risque d'être considérable en 2019/2020... Toujours instables avec un euro faible par rapport au dollar, les marchés agricoles ont été marqués en 2018 par la hausse du blé et l'effondrement du sucre, par de nouvelles tensions sur le beurre et la faiblesse de la poudre de lait, par une relative stabilité de la viande bovine et par un tassement des cours du porc avant très probablement un nouvel emballement en 2019 grâce à la demande chinoise.

Il s'agit là bien sûr de prix de « commodités » agricoles, c'est-à-dire de produits banalisés et fongibles sans véritable distinction qualitative ni géographique. On ne parle là ni de produits bénéficiant de labels d'origine, ni de ceux obéissant à des cahiers des charges spécifiques comme le « bio », ni enfin de ceux passant par le canal de circuits de proximité. Au-delà de ces « niches », que l'on ne peut multiplier, la réalité du revenu agricole dépend donc des fluctuations de marchés que la puissance publique, européenne ou nationale, ne peut plus encadrer. On est là bien au-delà de quelque notion de « juste prix » que ce soit et c'est un défi supplémentaire pour l'ensemble de la chaîne alimentaire que de gérer ces instabilités dans un contexte marqué à l'aval par une très faible élasticité des prix. Toute la difficulté est bien là : comment parvenir à lisser les fluctuations agricoles afin d'offrir aux producteurs des perspectives à moyen terme tout en absorbant ces fluctuations tout au long de la filière et jusqu'au stade du consommateur. A l'inverse, comment assurer la répercussion éventuelle de modifications de conditions commerciales (comme le seuil de revente à perte - SRP) alors même que les prix agricoles obéissent à leur propre logique de marché de plus en plus internationale.

Tout ceci ne peut trouver des solutions (comme c'est le cas dans d'autres pays européens) que par un dialogue constructif fondé sur la transparence des prix et des marges. De ce point de vue, les Égalim ont montré la voie et, à son niveau, l'Observatoire y apporte sa contribution.

Le lecteur trouvera dans ce huitième rapport la couverture de l'intégralité des secteurs que couvraient les rapports précédents. L'analyse des marges nettes des rayons de la grande distribution a été affinée pour présenter de manière différenciée les coûts de logistique et de transport internes. Par contre, l'un des objectifs évoqués en 2018 n'a pu être réalisé pleinement : il s'agit du travail sur les comptes de

l'industrie laitière. Alors que l'équipe de l'Observatoire se proposait de mettre en place une méthode pour traiter cette question complexe étant donné l'hétérogénéité des métiers du lait, le secteur industriel a saisi l'interprofession (Cniel) qui a commandé une étude à un cabinet extérieur qui a mené, pour la seule année 2015, des travaux dont le secrétariat général de l'OFPM n'a obtenu que la synthèse. Malgré l'insuffisance de ces calculs de coûts de transformation, le lecteur trouvera quelques éléments (pages 219 et 220) qui en sont issus, à titre d'information, et sans engager là la responsabilité des parties prenantes. Il est évident que le calcul des marges dans l'industrie laitière pose nombre de problèmes d'hétérogénéité des acteurs et des métiers, de valorisation des coproduits, de stratégies des entreprises, de dépendance à des marchés mondiaux de commodités, de gestion de la chaîne du frais... Comme pour les rayons de la grande distribution, l'approche par produit – beurre, yaourt ou lait UHT – trouve ses limites. Mais, s'exprimant ici à titre personnel, le président de l'Observatoire ne peut que regretter les difficultés pour progresser en termes de transparence sur ce secteur, et ce sera à nouveau un point concret d'effort pour le rapport 2020.

Un autre effort sera consacré à l'amélioration de la section consacrée aux produits de la pêche et de l'aquaculture et je tiens à remercier la professeure Catherine Mariojouis qui rejoint le comité de pilotage de l'Observatoire et qui va assurer la présidence du groupe de travail consacré à ces produits.

Enfin, pour répondre à une demande exprimée lors des Égalim, une réflexion a été entreprise pour intégrer les produits issus de l'agriculture biologique dans la démarche de l'Observatoire : un groupe de travail va être lancé et le chapitre portant sur les fruits et légumes devrait être le premier à être enrichi en ce sens. Je tiens à remercier Jean-Louis Gérard, qui a lui aussi rejoint le comité de pilotage de l'Observatoire en 2018, d'avoir accepté la présidence aussi bien du groupe de travail fruits et légumes, que de l'animation des travaux à venir autour des produits biologiques.

Ce huitième rapport marque aussi un tournant dans la jeune histoire de l'OFPM. Secrétaire général depuis l'origine, en 2010, Philippe Boyer, ingénieur général des Ponts, des Eaux et des Forêts, a fait valoir ses droits à la retraite. Philippe Boyer a été durant ces années l'âme de l'Observatoire et ce fut un privilège pour un président que d'avoir à ses côtés cet infatigable travailleur, ce redoutable statisticien auquel nous devons en particulier le calcul de l'euro-alimentaire, et en même temps cet excellent connaisseur de la réalité de « terrain ». Ce rapport lui doit encore beaucoup même si une nouvelle équipe a été mise en place dans le cadre de FranceAgriMer sous la responsabilité de Philippe Paquette avec en particulier la contribution d'Amandine Hourt, de Laure Deudon, de Fédora Khaïli. Comment ne pas remercier aussi tous ceux qui, au sein de FranceAgriMer, mais aussi dans les services du Ministère de l'Agriculture, de la DGCCRF, de l'Insee, des instituts techniques, des organisations professionnelles et des entreprises, ont apporté leur contribution tout au long de nos travaux.

Quelques remarques enfin - à titre personnel - de la part du président. Tout d'abord, ce rapport confirme bien des tendances constatées les années précédentes :

- la couverture de l'ensemble des coûts de production agricole en tenant compte du coût du travail⁴, comme dans le reste de l'économie, et du capital reste précaire : si la situation s'est améliorée pour les grandes cultures (à l'exception probable de la betterave que ne couvre pas l'OFPM), elle demeure négative pour l'élevage y compris cette année, de manière un peu exceptionnelle pour le porc. Ceci bien sûr doit être utilisé dans un autre débat essentiel de 2019/2020 qui verra la négociation d'un nouveau chapitre de la Politique Agricole Commune.
- au stade du consommateur, les prix des produits que suit l'OFPM pour l'essentiel des produits alimentaires de base, restent marqués au coin de la stabilité, avec quand même quelques légères augmentations en 2018 (à l'exception majeure du beurre en forte hausse). Sur longue période (les huit années que traitent la plupart de nos graphiques), c'est la stabilité des prix en euros courants qui prédomine et donc leur baisse en euros constants, ce qui permet de relativiser quelque peu les polémiques récentes sur les hausses de prix que pourrait entraîner le relèvement du SRP.

⁴ Sur la base de 2 SMIC par UTH dans la plupart des filières.

- c'est bien sûr le rôle d'amortisseur des fluctuations agricoles exercé par l'industrie et la distribution qui de ce fait est le point focal des tensions qui continuent à marquer en France les relations commerciales. Du fait du statut emblématique des produits alimentaires dans l'appareil de la grande distribution, ces tensions sont incontestablement plus marquées que dans d'autres secteurs.
- enfin les travaux sur l'euro alimentaire mettent l'accent sur une tendance inquiétante : l'augmentation de la part de la valeur ajoutée des importations liée certes à l'internationalisation des chaînes de production alimentaire mais aussi à la perte de compétitivité de certaines filières, un constat quelque peu occulté par des excédents commerciaux dus pour l'essentiel au secteur des boissons.

Ces constats apportent des éléments de réponse à certaines problématiques soulevées lors des Égalim puisque :

- Les prix agricoles - et donc le revenu des producteurs - ne dépendent pas ou bien peu des prix payés par les consommateurs pour des produits alimentaires dont la composante agricole est de plus en plus faible.
- A l'inverse les consommateurs ne peuvent réclamer des produits à la fois plus « sains » et plus « naturels » (sans trop savoir d'ailleurs ce qu'il y a derrière ces épithètes) sans accepter de notables différentiels de prix.
- Enfin la logique contractuelle, assortie de règles du jeu claires, entre industrie et distribution, (et élargie quand cela est possible à la production agricole), devrait être la norme et non, comme c'est le cas, l'exception.

Ce ne sont là que quelques remarques de bon sens de la part d'un observateur d'une décennie de débats : une décennie durant laquelle - en partie grâce à l'OFPM - notre connaissance a progressé et un climat de transparence s'est installé au-delà des lois et des règlements, l'important étant bien l'évolution des mentalités et des comportements.

Il y a là encore bien des progrès à faire et des chantiers à engager (bio, produits aquatiques et lait) et c'est dans cet esprit que travaillent les membres et l'équipe de l'Observatoire.

Philippe CHALMIN

Mai 2019

Chapitre 1. Méthode générale

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

1. UNE APPROCHE PRINCIPALEMENT SECTORIELLE COMPLÉTÉE PAR UNE ANALYSE MACROÉCONOMIQUE

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

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

Dans une première phase, pour chacune des filières étudiées, le prix moyen au détail d'un produit alimentaire de grande consommation (par exemple : la baguette de pain) est décomposé en trois parties. La première partie est la valeur de la matière première agricole incorporée (pour la baguette de pain : le blé tendre), les deux autres sont les *valeurs ajoutées* à cette matière première par les entreprises intervenant dans la chaîne de transformation et de distribution⁵. Soit par exemple, pour la baguette de pain : l'industrie meunière qui fabrique la farine, la boulangerie artisanale qui fabrique et commercialise le pain. Ces « *valeurs ajoutées à la matière première* » par chaque secteur d'entreprise de l'aval sont couramment désignées sous le terme de « *marges brutes* »⁶ dans les études sur la transmission des prix dans les filières agroalimentaires (Masson, 1975, Mainsant, 2002, 2003, 2004, 2009).

Les produits de grande consommation pris en compte dans cette approche sont des « paniers » de biens de même nature (par exemple : jambon cuit, lait UHT ½ écrémé, morceaux de viande de bœuf du rayon boucherie...) qui, sauf mention contraire, peuvent recouvrir des articles de gammes (marques nationales, marques de distributeurs), de conditionnements et de qualités (produits issus de l'agriculture biologique, par exemple) diverses, dans des proportions qui peuvent évoluer avec le temps dans les achats des consommateurs : dans ce cas, une partie de l'évolution des prix est due à celle de la composition de ce « panier ».

Dans les analyses par filière, et notamment sur les graphiques du Chapitre 3, on emploiera le terme d'*indicateur* de coût en matière première d'origine agricole et d'*indicateur* de marge brute, car ces coûts et marges brutes sont ici non pas constatés de façon comptable mais sont « *simulés* », sur la base de données de prix moyens et de référence de rendements. Le coût d'achat unitaire (par kg de produit vendu) est ainsi estimé à partir des prix moyens d'achat des matières premières par l'industrie ou des marchandises par le commerce, affectés des rendements ou taux de pertes. Le chiffre d'affaires unitaire est le prix moyen de vente des produits transformés ou des marchandises, l'indicateur de marge brute est alors la différence entre les deux termes.

À la différence de l'indicateur de marge brute au détail en GMS, 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.

⁵ 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.

⁶ 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.

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

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

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

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

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

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

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

Au détail, les prix sont calculés à partir des données du « *panel consommateurs* » Kantar Worldpanel, par division des dépenses par les quantités. Au préalable, une mensualisation de ces données est nécessaire : elle consiste à convertir les informations fournies en période de 4 semaines en données mensuelles (en excluant les dimanches et les jours fériés du calcul).

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 (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 porterait alors sur deux éléments non homogènes.

Ce biais est surtout important pour les fruits et les légumes (dont ceux consommés mais pas ou peu produits en France), le poisson (poids du saumon norvégien), 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 la section dédiée à ces filières. Le biais sur les découpes de volailles est à ce stade non résolu : il est possible que les prix moyens au détail de Kantar portent sur une part non négligeable d'articles étrangers, achetés éventuellement moins cher par la distribution, qui pourrait alors avoir, sur ces produits, des taux de marge ou des marges absolues différents de ceux dégagés sur les produits français. 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 maxi discompteurs).

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

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

Pour les pâtes alimentaires, la chaîne de valeur simulée par l'Observatoire prend en compte une matière première blé dur pour l'industrie française composée de blé dur français et importé (principalement 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.

1.2. Décompositions macroéconomiques de la dépense alimentaire

Au terme de calculs réalisés sur les Tableaux Entrées-Sorties (TES) de la comptabilité nationale⁷, la dépense alimentaire domestique fait l'objet de deux décompositions dont les résultats sont présentés dans le **Chapitre 4**.

La **première décomposition** consiste à identifier, dans le montant de la dépense alimentaire annuelle nationale :

- d'une part la valeur de la production agricole (pêche et aquaculture comprises) incluse dans celle de la consommation alimentaire. C'est la production agricole nécessaire pour assurer la consommation alimentaire, déduction faite, pour éviter les doubles comptes, des intraconsommations de produits agricoles (par exemple semence de blé dans le blé nécessaire pour la farine du pain) et des intraconsommations indirectes de produits agricoles *via* un autre intrant (par exemple, productions végétales transformés en aliments industriels du bétail, utilisés dans la production d'animaux de boucherie) ;
- et, d'autre part, les valeurs créées en aval par l'industrie agroalimentaire, le commerce et le transport.

Il s'y ajoute :

- les importations d'aliments
- et les taxes sur les produits (toutes les valeurs précédentes étant mesurées hors taxe).

Ainsi :

$$\begin{aligned}
 & \textit{Dépense alimentaire nationale} \\
 = & \textit{Production agricole incluse} \\
 + & \textit{Importations de produits alimentaires} \\
 + & \textit{Valeurs créées en aval} \\
 + & \textit{Taxes}
 \end{aligned}$$

La **seconde décomposition** mesure les valeurs ajoutées, - c'est-à-dire les rémunérations du travail et du capital -, induites par la dépense alimentaire dans chacune de toutes les branches de l'économie nationale. S'y ajoutent les importations d'intrants et d'aliments ainsi que les taxes sur les produits.

Au terme de cette seconde décomposition, on a donc :

$$\begin{aligned}
 & \textit{Dépense alimentaire nationale} \\
 = & \textit{Valeur ajoutée induite dans les branches de l'agriculture, de la pêche et de l'aquaculture} \\
 + & \textit{Valeur ajoutée induite dans la branche des industries alimentaires} \\
 + & \textit{Valeur ajoutée induite dans les autres branches industrielles} \\
 + & \textit{Valeur ajoutée induite dans les branches de transport} \\
 + & \textit{Valeur ajoutée induite dans les branches du commerce} \\
 + & \textit{Valeur ajoutée induite dans les branches des services} \\
 + & \textit{Consommation finale de produits alimentaires importés} \\
 + & \textit{Consommation intermédiaires de produits importés} \\
 + & \textit{Taxes}
 \end{aligned}$$

⁷ Sources indispensables : TES domestiques aux prix de base symétriques à 60 branches et produits et TES symétriques à 60 branches et produits des importations réalisés par l'Insee pour Eurostat (la version française n'est pas adaptée à ces travaux), tableaux d'équilibres emplois-ressources (ERE) détaillés.

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

L'Observatoire analyse les coûts dans chacun des secteurs d'entreprise de la chaîne de production-transformation-commercialisation des biens alimentaires : les **exploitations agricoles**, les **industries agroalimentaires**, le **commerce de détail** (grande distribution, sauf exception) et, selon les filières, le maillon du **commerce interentreprises** (commerce en gros de produits agricoles ; commerce en gros de produits alimentaires). Ce dernier n'est toutefois pas systématiquement appréhendé par l'Observatoire dans toutes les filières. 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, notamment) dans laquelle la fonction de grossiste en produits alimentaires est largement internalisée (centrales d'achat des enseignes) ; d'autre part, au manque de données sur certaines étapes commerciales dans certaines filières (commerce de bétail). Par ailleurs, le maillon « *transport* », dont les marges constituent un élément des prix à chaque stade⁸, n'est pas analysé en tant que tel.

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

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

L'Observatoire utilise des analyses de comptes présentés dans l'Observatoire financier des exploitations fruitières réalisé par CerFrance pour FranceAgriMer, le CTIFL et la FNPF. Il exploite également les données du réseau d'information comptable agricole (Rica), selon des modalités de traitements propres à chaque production, exposées plus en détail dans sections concernés du Chapitre 3.

Pour l'analyse des charges dans les **industries agroalimentaires** et parfois, dans certains secteurs du **commerce interentreprises** en produits agroalimentaires, l'Observatoire s'appuyait sur les données de comptes de résultat élaborées par le dispositif Esane (Élaboration des Statistiques Annuelles d'Entreprises) de l'Insee ([Brion](#), 2011). Mais cette source s'avère désormais inadaptée à l'objet de l'Observatoire. Ceci tient du fait, d'une part, du délai important d'obtention des résultats (au moins deux ans) et d'autre part, de nouvelles ruptures de séries induites par des changements de méthodes statistiques qui ne permettent plus de disposer de résultats pluriannuels à des niveaux de nomenclature d'activités pertinents pour l'Observatoire. On est donc amené à mobiliser d'autres sources, et notamment à exploiter la base des comptes d'entreprises déposés aux greffes des tribunaux de commerce. L'Observatoire dispose également, pour certains secteurs, d'analyse de comptes par la Banque de France, de résultats de panels d'entreprises suivis par FranceAgriMer ou de l'observatoire des entreprises de commerce de gros, d'expédition et de commerce de détail spécialisé en fruits et légumes du CTIFL.

Pour l'industrie laitière, l'Observatoire s'appuie sur les travaux de l'observatoire des industries agroalimentaires du Crédit Agricole, qui fournit des analyses comptables et financières par type d'entreprise laitière défini par la nature de leur production principale (fromages, lait de consommation, produits ultra-frais...). Cependant, les résultats de comptabilité générale étant insuffisants pour rendre compte de la formation de la valeur par produit, sont repris dans le rapport des coûts de transformation par type de produits de grande consommation issus de la synthèse d'une étude réalisée à la demande du Cniel par le cabinet EFESO Consulting.

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

⁸ 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.

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

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

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

2.2.1. Une précision préalable importante

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

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

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

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

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

Les travaux de l'Observatoire sur les comptes des rayons dans la grande distribution portent sur deux formats de magasins uniquement : les hypermarchés et les supermarchés hors maxi discompteurs (Schéma 1, ci-après) ; dans tout le rapport, le terme « GMS » (grandes et moyennes surfaces) se rapporte à ces deux formats de magasins, sauf mention contraire.

Les enseignes de GMS relèvent de deux grandes catégories quant à leurs modes de coordination⁹ :

▪ 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 ».

⁹ Sources : « Les réseaux d'enseignes, très présents dans le commerce ». Julien Fraichard, Corine Troïa. Insee Première N°1140 - juin 2007. http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=ip1140®_id=0#inter7 ; Site de la Chambre de commerce et d'industrie d'Ile-de-France <http://www.entreprises.cci-paris-idf.fr/web/commerce/le-parcours-du-createur-de-commerce1>

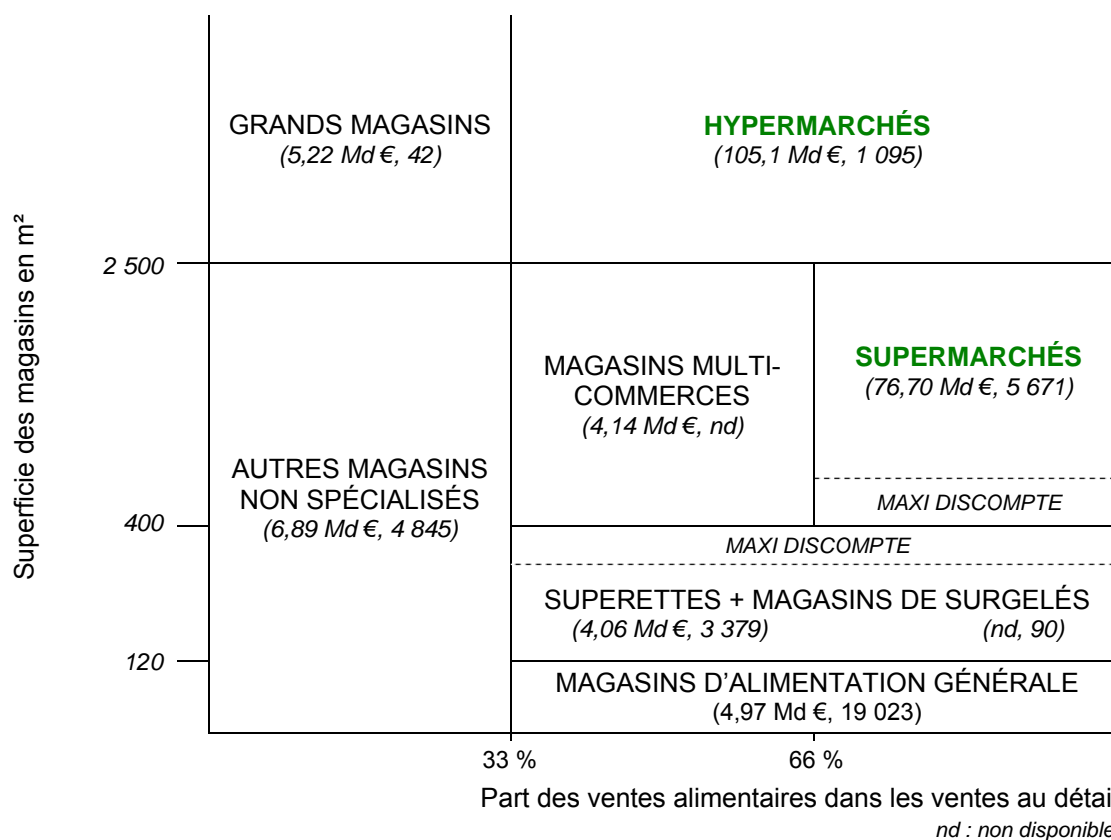
▪ **les réseaux d'indépendants (ou du commerce associé)**

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

Souvent, l'exploitation du magasin et le portage des investissements, notamment immobiliers, relèvent de deux (voire plus) entreprises juridiquement distinctes : par exemple, une SCI peut détenir le foncier d'un ou plusieurs hypermarchés exploités par une autre société versant alors des loyers à la première. Près de 50 % du chiffre d'affaires du secteur des grandes surfaces alimentaires est réalisé par des points de vente appartenant à des entreprises indépendantes. Parmi les enseignes étudiées par l'Observatoire, les « indépendants » sont représentés par les réseaux E. Leclerc, Intermarché-Les Mousquetaires, Système U.

Schéma 1

Les hypermarchés et les supermarchés dans la typologie des magasins non spécialisés
(Chiffre d'affaires en milliards d'€, nombre d'entreprises en 2014)



Sources : Insee, Esane, comptes du commerce

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

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

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

▪ **les centrales d'achats de type coopératives dans des réseaux d'indépendants**

Les entrepreneurs des magasins de certaines enseignes d'indépendants ont constitué des sociétés coopératives pour réaliser en commun leurs achats et mutualiser des fonctions logistiques (entrepôt, éclatement). Ces centrales d'achats présentent différents échelons géographiques (centrale nationale, centrales régionales) et/ou par famille de produits, pouvant être constitués en autant d'entreprises juridiquement distinctes ; l'Insee recense ainsi 244 entreprises de centrales d'achat alimentaire en France en 2016 (Esane), soit bien plus que le nombre d'enseignes. L'échelon national remplit des fonctions de négociation et de référencement pour l'ensemble du réseau, les fonctions d'achat et logistique étant alors assurées par les centrales régionales, sauf, dans certains cas, pour certains produits dont la négociation, l'achat et la logistique relèvent entièrement d'une centrale nationale. Inversement, certaines négociations peuvent s'effectuer au niveau régional.

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

▪ **les centrales d'achats de type grossistes dans d'autres réseaux d'indépendants**

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

2.2.3. Le périmètre de consolidation retenu par l'Observatoire

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

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

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

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

- les entreprises de transformation agroalimentaire détenus pas certains groupes de distribution (SVA pour Intermarché-Les Mousquetaires, Kerméné pour E. Leclerc) ; le cas échéant, les produits issus de ces entreprises et achetés puis revendus par les magasins du réseau ne sont pas, dans notre approche, traités différemment des approvisionnements venant d'autres fournisseurs ;
- les sociétés qui détiennent et gèrent l'immobilier commercial, qu'il s'agisse des filiales spécialisées (« *foncières* ») des groupes propriétaires des enseignes intégrées, *qui gèrent en général non pas 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 étudié¹⁰.

Sont donc considérés comme des charges à répartir par rayon, les flux de biens et de services provenant de l'extérieur du périmètre y entrant (ou les flux monétaires correspondants sortant du

¹⁰ 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.

périmètre). Les flux entre entités à l'intérieur du périmètre ne sont pas pris en compte en tant que tels dans les charges des rayons. Ainsi, par exemple, ne sont pas retenues comme charges :

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

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

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

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

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

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

Le niveau central gère l'achat des marchandises et tout ou partie des charges nécessaires au fonctionnement des magasins. Dans certaines enseignes, un prélèvement sur le chiffre 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 réalisées 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)¹¹. 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. La consolidation réalisée par l'Observatoire consiste, comme précédemment, à additionner les charges des magasins (hors cotisation et hors achats des produits) à celles de la centrale (couvertes éventuellement par sa marge commerciale et, surtout, par la cotisation qu'elle perçoit des magasins associés). L'achat des marchandises est comptabilisé au niveau de la centrale (on y ajoute les achats hors centrale des magasins) ou des magasins si la centrale ne fait pas de marge, la vente aux consommateurs étant mesurée évidemment au niveau des magasins et la marge

¹¹ Depuis l'enquête 2018, publiée dans ce rapport, l'Observatoire de la formation des prix et des marges dispose de premiers éléments au sujet des coûts de logistique et de transport interne. Ils sont présentés dans l'Encadré 4.

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. Faut de données suffisantes pour appliquer des méthodes plus élaborées, chaque donnée issue d'échantillon, relative à un rayon, a été pondérée par le rapport du chiffre d'affaires total de ce rayon dans les magasins de l'enseigne au chiffre d'affaires de ce rayon dans les magasins de l'échantillon.

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

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

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

Tableau 1

Nomenclature des postes utilisée pour établir les comptes par rayon

			Centrales	Magasins	Valeur consolidée	
CHARGES SPÉCIFIQUES DU RAYON	1	Chiffre d'affaires	1a	1b	1c = 1b	
	2	Coût d'achat des ventes	2a	achats à centrale : 2b.1 = 1a achats hors centrale : 2b.2	2c = 2a + 2b.2	
	3 = 1 - 2	<i>Marge brute marge commerciale</i>	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	<i>Marge semi-nette</i>	5a = 3a - 4a	5b = 3b - 4b	5c = 3a + 3b - 4b ou 5c = 5a + 5b	
	6	Approvisionnements et fournitures du rayon		6b	6c = 6b	
	7	Eau, gaz, électricité du rayon		7b	7c = 7b	
	8	Frais sur matériels et équipements du rayon		8b	8c = 8b	
	9	Taxes, cotisations et redevances spécifiques		9b	9c = 9b	
CHARGES COMMUNES RÉPARTIES	R1*	10	Frais de personnel des magasins hors rayon	10b	(10c) = (10b)	
		11	Frais de personnel hors magasins	11a	(11c) = (11a)	
	R2*	12	Locations immobilières	12a	12b	(12a) + (12b)
		13	Amortissements immobiliers	13a	13b	(13a) + (13b)
		14	Frais financiers	14a	14b	14a + 14b
	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	<i>réparti de (11a) à (19a) si possible, agrégé aux autres charges communes sinon</i>
21 = 5- 6 à 20	<i>Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	21a = 5a - 6a à 20a	21b = 5b - 12b à 20b	21c = 5c - 6c à 20c ou 20c = 20a + 20b		
22	<i>Impôt sur les sociétés réparti par rayon</i>	22a	22b	22a + 22b		
23 = 21) - 22	<i>Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	(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, exprimée en « *triple net* » (déduction faite des rabais, ristournes et remise ou produits de coopération commerciale obtenus de la part des fournisseurs), *franco* de port magasin : sont inclus dans le coût d'achat les frais de transport facturés par le fournisseur mais aussi les frais de transport des plateformes aux magasins, assuré par des prestataires ou des entités de l'enseigne¹². 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 magasins : 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 entre 14,5 % et 15,20 % de 2012 à 2014 tous rayons alimentaires frais confondus. Le même taux calculé pour l'ensemble du secteur des GMS, tous rayons confondus à partir des données d'Esane (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 issu de l'enquête de l'Observatoire, de 2,1 % à 2,2 % de 2012 à 2014 tous rayons frais, est du même ordre que celui tiré des données d'Esane 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 intégrés, ces frais ont été calculés sur la base du ratio moyen issu des résultats d'Esane, soit 0,20 % du CA.

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

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

22 : L'impôt sur les sociétés (IS) imputable à chaque rayon, estimé en affectant un taux moyen d'IS à la marge nette avant IS du rayon. Ce taux a été appliqué aux rayons à marges nettes positives comme aux rayons à marges nettes négatives : ceux-ci diminuent l'assiette et le montant global de l'IS, ce qui revient à leur attribuer un « *impôt négatif* », donc une diminution de charges. Cette convention assure que la somme des impôts répartis est égale à l'impôt de l'ensemble. On présente également une marge nette avant IS, solde proche du « *résultat courant avant impôt* » présenté dans les données de cadrage (Chapitre 2) et les comptes des exploitations agricoles et des industries agroalimentaires¹³ (Chapitre 3).

¹² Depuis l'enquête 2018, publiée dans ce rapport, l'Observatoire de la formation des prix et des marges dispose de premiers éléments au sujet des coûts de logistique et de transport interne. Ils sont présentés dans l'Encadré 4.

¹³ 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.

Les comptes des enseignes étudiés dans le présent rapport sont ceux de l'année 2017, troisième année d'application du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE). Le CICE est un avantage fiscal calculé sur la masse salariale (7 % de la masse salariale en salaires inférieurs à 2,5 fois le SMIC en 2017), constitué d'un crédit d'impôt dont les entreprises peuvent obtenir le « *préfinancement* » sous la forme d'un versement de trésorerie correspondant à 85 % du crédit d'impôt. Dans leur réponse au questionnaire de l'Observatoire, les enseignes ont imputé ce versement en diminution de charges de personnel ou autres, le reste du crédit d'impôt venant en diminution de l'impôt sur les sociétés.

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

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

Tableau 2

Principales clés appliquées pour la répartition des charges communes entre rayons

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

2.2.5. Représentativité de l'enquête de l'Observatoire

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

- le groupe auquel appartient l'enseigne interrogée possède des magasins des deux formats, mais ceux-ci relèvent d'enseignes différentes, gérées par des entités distinctes, et, à ce stade, l'Observatoire n'a pu interroger la structure gestionnaire des formats supermarché¹⁴ ;
- 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 2017 des rayons alimentaires frais du périmètre étudié par l'Observatoire est de 36 964 millions d'euros. À titre de comparaison, les derniers résultats disponibles des comptes du commerce portant sur 2014 mentionnaient un chiffre d'affaires en produits alimentaires frais des hypermarchés et supermarchés, de 54 398 millions d'euros.

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

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

- une approche strictement comptable (Rica), dans laquelle toutes les charges prises en compte reflètent l'emploi de biens et de services fournis par des tiers de l'entreprise. La rémunération du travail non salarié de l'exploitant, de sa famille le cas échéant, et 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)¹⁵ ;
- l'approche des instituts techniques agricoles dans laquelle, aux dépenses constatées par la comptabilité, sont ajoutées des charges dites « *forfaitaires* » ou « *calculées* », rémunération théorique du travail et du capital de l'exploitant, évaluée à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié et sur le marché des capitaux.

Dans **l'industrie**, l'Observatoire mobilise uniquement des approches comptables, dans lesquelles la rémunération du capital des propriétaires de l'entreprise est celle permise par le résultat comptable, aucune charge de type « *calculée* » n'étant imputée. Les résultats agricoles issus de l'approche des instituts techniques et les résultats industriels donnés par l'approche strictement comptable ne sont donc pas de même nature. Mais la comparaison des résultats issus de l'approche comptable dans les deux secteurs (agriculture et industrie) s'avère également délicate : le résultat comptable des exploitations agricoles est en général un « *revenu mixte* » du travail et du capital, compte tenu de leurs caractères d'entreprises artisanales, familiales, personnelles, ou de sociétés de personnes¹². 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. (Voir, sur le site de l'Insee, la notion de **profilage**, opération consistant à consolider les résultats de certaines sociétés d'un même groupe pour mieux évaluer le résultat économique de leur activité).

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

¹⁴ 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).

¹⁵ Il en est de même pour les entreprises artisanales individuelles de boulangerie-pâtisserie (cf. section 7).

Chapitre 2. Données de cadrage

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

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

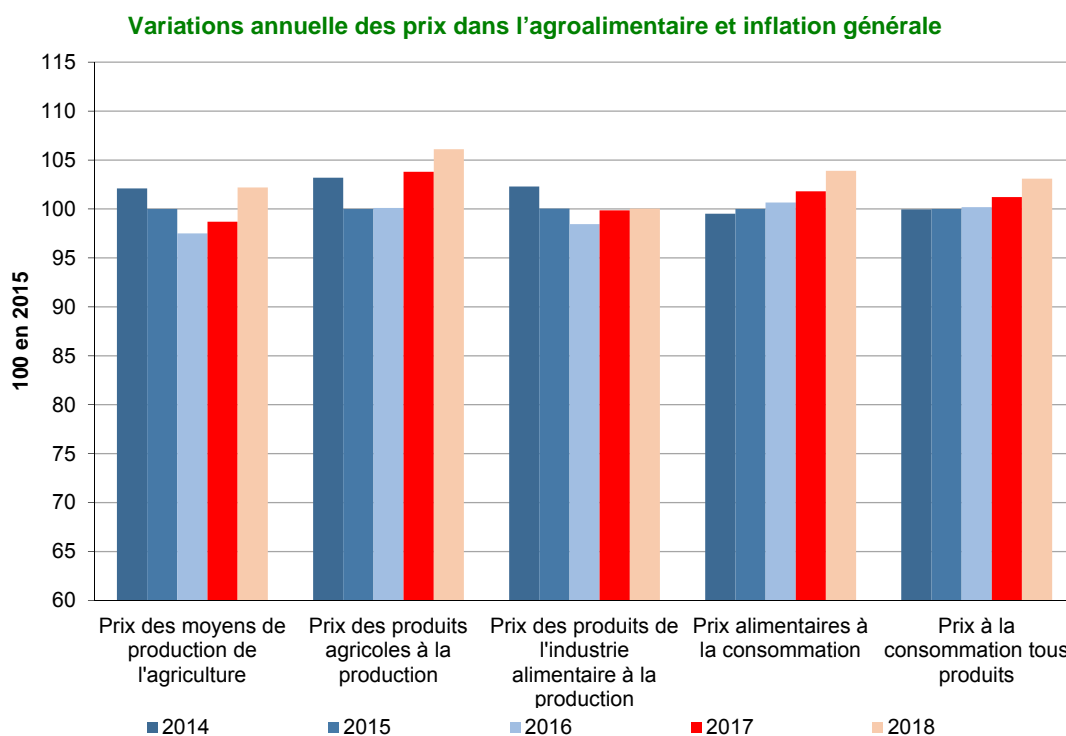
1. LES PRIX DANS LE CIRCUIT AGROALIMENTAIRE

1.1. En 2018 : hausse des prix aux différents stades de l'agroalimentaire hormis au stade de sortie industrie

En 2018, les prix des intrants pour l'agriculture progressent (+ 3,5 %) et ceux des produits des industries alimentaires (+ 0,2 %) sont stables. En moyenne, les prix agricoles sont également en hausse (+ 2,2 %), mais avec des disparités selon les produits, comme on le verra plus loin.

L'Insee note qu'en 2018, les prix des produits alimentaires à la consommation accélèrent en 2018 pour la troisième année consécutive (+ 1,9 % après + 1,0 %). Les prix de la viande progressent (+ 1,3 % après 1,1 %) ainsi que ceux des huiles et graisses (+ 7,0 % après + 2,8 %) en lien avec le prix du beurre. Les prix du lait, fromage et œufs (+ 2,0 % après + 0,2 %), du pain et céréales (+ 1,1 % après + 0,3 %) et des boissons non alcoolisées (+ 1,0 % après + 0,6 %) participent de la hausse générale. Toutefois, avec + 5,2 % au lieu de 3,3 % en 2017, les prix des produits frais sont aussi nettement plus dynamiques, en lien avec la hausse marquée du prix des légumes frais et des fruits frais. ([Informations rapides n°9, 15 janvier 2019](#)).

Graphique 1



Source : Insee

1.2. Le « ciseau des prix » par filière

Lorsqu'on ne dispose que d'indices de prix amont (par exemple, prix à la production) et aval (par exemple prix à la consommation), et si ces indices varient dans le même sens entre deux dates, il n'est pas toujours possible d'en déduire si l'écart entre les deux prix s'est accru ou a diminué entre ces dates¹⁶. **Certaines interprétations d'évolution d'indices de prix agricoles et à la consommation alimentaire en termes d'évolution de la « marge des intermédiaires » oublient cela et s'en trouvent erronées.**

Mais les indices permettent de trouver le sens de la variation (augmentation ou diminution), entre deux périodes, d'une différence relative de prix sur la base des évolutions des indices de ces prix. On désigne par « *écart relatif* » de deux prix, l'un en amont : PA (par exemple, prix d'un produit agricole livré à une industrie alimentaire) et l'autre en aval : PV (prix du produit alimentaire élaboré à partir du produit agricole), le rapport :

$$\frac{PV - PA}{PV} \quad (1)$$

qui s'apparente à un taux de marge de type « vente moins achats, rapporté aux ventes », aussi égal à :

$$1 - \frac{PA}{PV} \quad (2)$$

La variation de l'écart relatif du prix amont et du prix aval entre deux dates 0 et t s'écrit :

$$\frac{PV_t - PA_t}{PV_t} - \frac{PV_0 - PA_0}{PV_0} \quad (1')$$

ou encore :

$$1 - \frac{PA_t}{PV_t} - \left(1 - \frac{PA_0}{PV_0}\right) = \frac{PA_0}{PV_0} - \frac{PA_t}{PV_t} \quad (2')$$

Ainsi, l'écart relatif entre les deux prix augmente (respectivement, diminue) si le rapport suivant est supérieur (respectivement inférieur) à 1 :

$$\frac{IPA_0 IPV_t}{IPA_t IPV_0}$$

IPA et IPV étant respectivement les indices du prix amont et du prix aval.

Le Tableau 3 donne le sens de la variation de *l'écart relatif entre prix aval et prix amont* en 2016, 2017 et 2018, telle qu'on peut l'inférer à partir des évolutions des indices de prix. Il est important de souligner que cette approche à partir des indices ne peut donner que le sens de la variation relative (augmentation ou diminution en pourcentage) mais aucune indication sur son ampleur en euros (laquelle peut être très faible, voire non significative : et dans ce cas, le sens lui-même est indéterminé) : estimer cette ampleur et évaluer si elle est significative supposerait de connaître le rapport initial des prix amont et aval :

$$\frac{PA_0}{PV_0}$$

Les graphiques des pages suivantes présentent les indices des prix à différents stades par filières : indice du prix des intrants pour la production agricole (lorsqu'ils sont disponibles), indice du prix à la production agricole, indice du prix de production de l'industrie alimentaire du produit transformé, indice du prix à la consommation (tous circuits) de ce produit et indice du prix d'achat en GMS¹⁷, et, pour comparaison, indice général des prix à la consommation tous produits.

¹⁶ Voir édition 2015 pour plus d'explications. Par exemple, si le prix agricole d'un produit passe de 3 € en 2014 à 2,75 € en 2015 et que le prix à la consommation de ce produit passe de 6 € à 5,75 € : l'écart entre les deux prix reste de 3 € en 2014 comme en 2015. En base 100 en 2014, en 2015, l'indice du prix agricole est de 91,7 et celui à la consommation de 95,8. Ces indices montrent seulement que la baisse relative (en pourcentage) du prix à la consommation (95,8-100 = - 4,2%) est moindre que celle du prix à la production (91,7-100 = 8,3%, mais, en valeur absolue, la différence entre les deux prix est resté la même, ce que ne pouvaient montrer les indices.

¹⁷ L'indice des prix à la consommation ne varie pas comme les prix d'achat moyens pondérés en GMS tels qu'établis à partir du panel Kantar : Cf. Encadré 1.

Tableau 3

Évolution de l'écart de prix relatif entre prix amont et prix aval (*) dans les filières agroalimentaires estimée à partir d'indices de prix

		Écart de prix relatif entre prix agricole et prix des intrants pour la production agricole	Écart de prix relatif entre prix de l'industrie alimentaire et prix agricoles	Écart de prix relatif entre prix à la consommation alimentaire et prix de l'industrie alimentaire	Écart de prix relatif entre prix à la consommation et prix agricole
Toutes filières alimentaires	2016	↗	↘	↗	↗
	2017	↗	↘	↘	↘
	2018	↘	↘	↗	↘
Filière porc (1) viande fraîche	2016	↗	↘	↘	↘
	2017	↗	↗	↘	↘
	2018	↘	↗	↗	↗
Filière porc (1) porc transformé : jambon (2)	2016	↗	↘	↘	↘
	2017	↗	↘	↘	↘
	2018	↘	↗	↗	↗
Filière viande bovine	2016	↘	↗	↗	↗
	2017	↗	↘	↗	↘
	2018	↘	↗	↘	↗
Filière volailles (1)	2016	↗	↗	↗	↗
	2017	↘	↗	↗	↗
	2018	↘	↘	↗	↗
Filière produits laitiers de vache (3)	2016	↘	↗	↗	↗
	2017	↗	↘	↘	↘
	2018	↘	↗	↗	↗
Filière blé tendre-farine-pain baguette	2016		↗	↗	↗
	2017		↘	↗	↗
	2018		↗	↗	↗
Filière blé dur-pâtes alimentaires	2016		↗	↗	↗
	2017		↗	↗	↗
	2018		↗	↗	↗
Filière fruits frais	2016				↗
	2017				↗
	2018				↘
Filière légumes frais	2016				↘
	2017				↗
	2018				↘
			Écart de prix relatif entre prix de l'industrie alimentaire et prix de gros	Écart de prix relatif entre prix à la consommation alimentaire et prix de l'industrie alimentaire	Écart de prix relatif entre prix à la consommation et prix de gros
Filière produits aquatiques	2016		↘	↘	↘
	2017		↗	↘	↘
	2018		☐	↗	☐

(*) Différence entre prix aval et prix amont, rapportée au prix aval. Par exemple l'écart relatif entre prix à la consommation et prix de l'industrie alimentaire est égal à la différence entre prix à la consommation et prix de l'industrie, rapporté au prix à la consommation. Cet écart relatif de prix s'apparente à un taux de marge brute rapportée au chiffre d'affaires.

↗ : d'après les indices de prix aval et amont, l'écart relatif entre ces deux prix a augmenté par rapport à l'année précédente.

↘ : d'après les indices de prix aval et amont, l'écart relatif entre ces deux prix a diminué par rapport à l'année précédente.

(1) Pour ces filières, les intrants considérés sont les aliments des animaux (source : Insee). Autres filières animales : ensemble des consommations intermédiaires (source : Institut de l'élevage). Il n'existe pas d'indice synthétique de prix des intrants pour les productions végétales.

(2) Le maillon industriel pris en compte ici est uniquement celui la 2^{ème} transformation, qui élabore les jambons cuits ou salés à partir de la pièce de jambon issue de l'industrie de l'abattage découpe

(3) Pour l'écart de prix relatif entre consommation et industrie dans la filière laitière, l'IPC a été remplacé par l'indice des prix en GMS, source Kantar et l'indice de prix dans l'industrie est calculé en pondérant les indices de prix des PGC dans l'industrie par les volumes d'achat en GMS.

Sources : OFPM d'après Insee, Institut de l'élevage, SSP, Kantar Worldpanel

Encadré 1

Des évolutions de prix différentes selon les sources

La comparaison des évolutions de l'indice moyen annuel des prix à la consommation (IPC, source : Insee) de certains produits avec celles de l'indice du prix moyen annuel de produits de même nature observée en GMS par le panel Kantar (principale source de prix au détail en GMS utilisée par l'Observatoire) révèle parfois des différences importantes.

C'est le cas, comme on le verra dans les pages qui suivent, pour les produits laitiers et la viande bovine.

Ces différences sont normales, les deux approches (IPC et indice de prix moyen construit à partir des prix du panel Kantar) portant sur des objets différents. Elles peuvent être d'autant plus importantes que, comme dans le cas des produits laitiers, l'ensemble de produits considéré est composite : des modes de pondération éventuellement différents des produits entraînent évidemment des différences dans les évolutions des deux indices moyens.

Selon le panel Kantar, le « prix d'achat moyen pondéré » (PAMP) en GMS de l'ensemble des **produits laitiers** (laits liquides, yaourts et autres produits ultra-frais, fromages, beurres) a progressé assez régulièrement de 2014 à 2016 puis avec une accélération en 2017 et 2018 (Graphique 7), alors que l'IPC des produits laitiers, établi par l'Insee, baisse légèrement de 2014 à 2016, puis repart à la hausse en 2017, augmentation plus marquée en 2018. (Graphique 6).

L'indice annuel du PAMP est calculé sur l'ensemble des produits laitiers achetés en GMS, dans les proportions effectives et évolutives des quantités achetées par les consommateurs. Il retrace l'évolution annuelle du rapport de la dépense annuelle en euros d'achats de produits laitiers au volume de ces achats, relativement au même rapport calculé sur une année de référence. Autrement dit, c'est l'indice d'évolution du prix moyen du « kg de panier » de produits laitiers achetés en GMS.

L'IPC des produits laitiers est une moyenne des IPC annuels des différents produits laitiers publiés par l'Insee (laits liquides, fromages frais, autres fromages, crème, beurre, autres produits laitiers), pondérés par les coefficients de pondération annuels (diffusés également par l'Insee) de ces indices dans l'IPC global tous produits, coefficients basés sur la structure des dépenses de consommation des ménages.

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

Pour la **viande bovine** (Graphique 4), les deux indices évoluent différemment surtout après 2013 : poursuite de la hausse pour l'IPC, relative stabilité pour le PAMP, contrairement à ce que l'on a constaté pour les produits laitiers (où c'est l'IPC qui est plutôt stable, le PAMP étant en hausse).

Là aussi, compte tenu du poids des GMS dans l'offre au détail, les évolutions de l'IPC et du PAMP devraient être assez proches, si n'intervenaient pas des différences dans la composition des paniers et dans leur évolution.

Pour les **autres produits** analysés dans ces « données de cadrage », les différences d'évolution du PAMP et de l'IPC sont nettement moins importantes, peut-être du fait d'une moins grande hétérogénéité de chaque ensemble. Ainsi, les évolutions des deux indices sont assez proches pour la viande fraîche de porc (Graphique 2), le jambon cuit, (hausse plus marquée du PAMP en 2017 et 2018, Graphique 3) ou les volailles (progression plus soutenue du PAMP en 2018 (Graphique 5).

Par ailleurs, on rappelle que les données de Kantar sont des données de « panel de consommateurs », donc non exhaustives, bien qu'extrapolées, et renseignées par les consommateurs eux-mêmes. Pour les produits en libre-service, les données enregistrées directement en caisse à partir de la lecture électronique des informations figurant sur leurs emballages (code-barres) permettent d'alimenter des « panels de distributeurs » (type Nielsen, IRI...). L'Observatoire ne dispose pas actuellement de ce type de panels, dont les données pourraient cependant améliorer son appréhension des prix au détail (l'Insee prévoit d'utiliser un panel de ce type pour les IPC). Le panel de consommateur (Kantar) reste cependant nécessaire pour le suivi des achats (prix et volumes) des produits « non gencodés » (sans informations suffisantes sur les codes-barres).

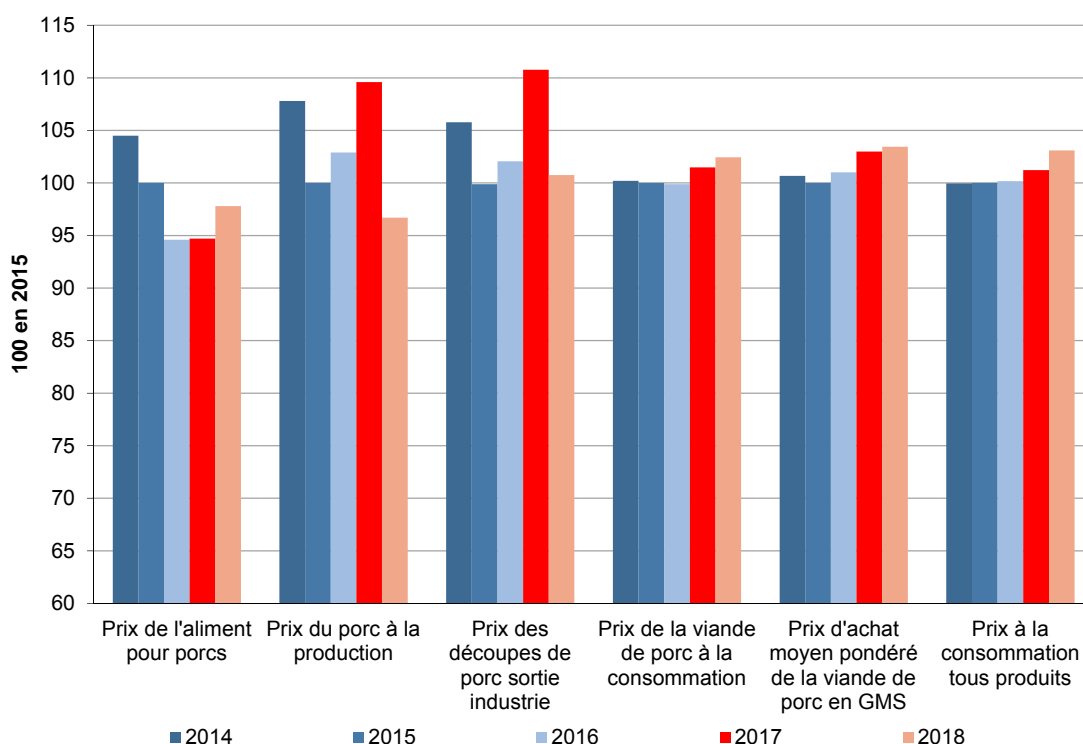
Documents complémentaires :

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

1.2.1. Filière de la viande de porc fraîche

Graphique 2

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



Source : Insee, Kantar Worldpanel

Hausse du prix de l'aliment pour porcs

Stable en 2017, l'indice des prix d'achat des aliments pour porc repart à la hausse en 2018.

Baisse du prix du porc et ciseau des prix défavorable à l'élevage

Après avoir fortement baissé en 2015, le prix du porc est remonté en 2016 et en 2017. Toutefois, l'année 2018 fut marquée par une baisse, avec un niveau d'indice le plus bas en comparaison avec les 5 dernières années. Les évolutions des indices du prix du porc et du prix de l'aliment en 2018 aboutissent à une baisse de l'écart de prix relatif¹⁸ : augmentation des prix des intrants et diminution des prix à la production. Le ciseau des prix du porc et de l'aliment (principale charge variable de cette production) apparaît défavorable à la production, à l'inverse des deux années précédentes (cf. Tableau 3, ligne « filière porc 2018 », colonne « écart entre prix agricole et prix des intrants pour la production agricole »).

Baisse des prix des découpes de porc et hausse de l'écart de prix de prix entre découpes et porc entré abattoir

Le prix des pièces de découpe de porc baisse de façon prononcée en 2018 (d'après l'indice de l'Insee des prix des épaules, jambons, longes frais ou réfrigérés, produits par l'activité de transformation des viandes de porc de boucherie), conséquence d'une demande mondiale insuffisante, avec l'espoir d'une reprise de la demande chinoise qui ne s'est pas concrétisée. L'écart de prix relatif entre les découpes de porc et leur matière première augmente en 2018 (cf. Tableau 3, ligne « filière porc – viande fraîche 2018 », colonne « écart entre prix de l'industrie alimentaire et prix agricoles »).

¹⁸ « Écart de prix relatif » entre un prix en amont et un prix en aval, défini plus haut par le rapport :

$(\text{prix aval} - \text{prix amont}) / \text{prix aval}$

Il s'apparente à un taux de marge brute commerciale :

$(\text{vente} - \text{achat}) / \text{vente}$,

ou de transformation :

$(\text{production} - \text{matière première}) / \text{production}$

Après plusieurs années de stabilité, voire de diminution, le prix de la viande de porc confirme la hausse pour le consommateur amorcée en 2017

Au vu des indices de prix, la baisse en amont avait été peu transmise par l'aval en 2018, l'indice des prix à la consommation de la viande de porc, tout comme l'indice construit à partir des prix d'achat moyen pondéré (PAMP) en GMS des viandes de porc fraîches progressent légèrement. L'écart de prix relatif entre prix à la consommation et prix sortie industrie augmente, inversant la tendance de ces 2 dernières années (cf. Tableau 3, ligne « filière porc – viande fraîche 2018 », colonne « écart entre prix à la consommation alimentaire et prix de l'industrie alimentaire »).

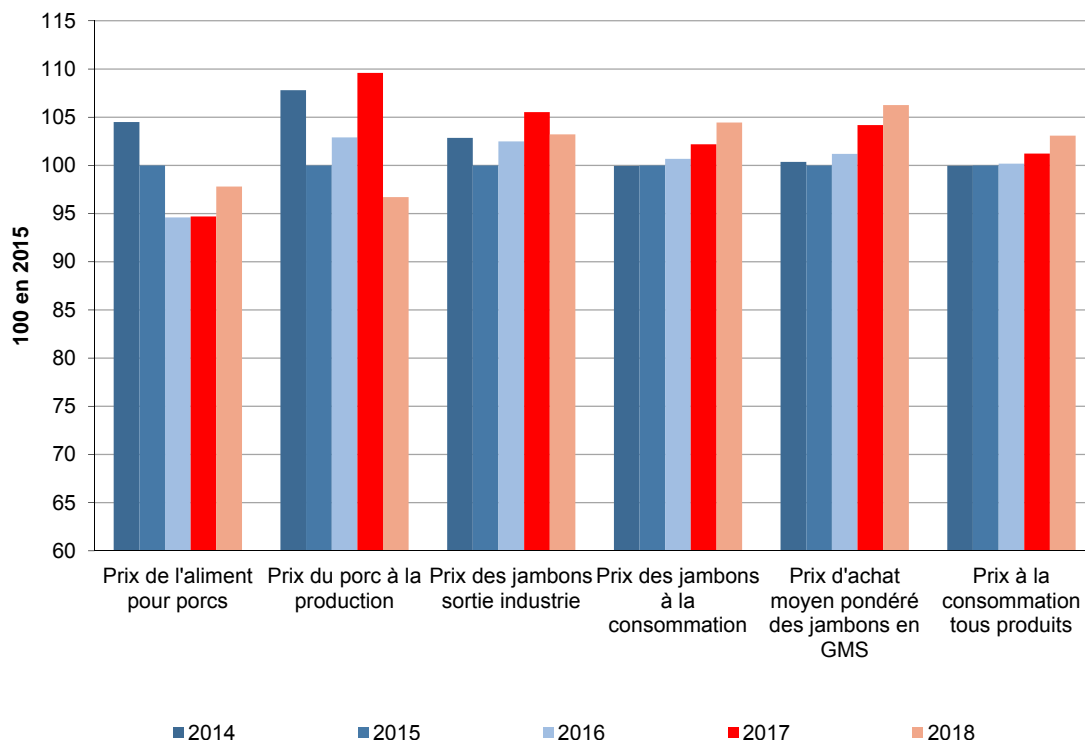
L'indicateur PAMP a davantage progressé que l'indice des prix à la consommation correspondant en comparaison avec leur niveau 100 en 2015. Il paraît également plus volatil, intégrant probablement davantage que l'IPC l'impact des promotions et des évolutions de la structure des achats.

Déflatée par l'indice général des prix à la consommation, la viande de porc paraît avoir été « inflationniste » de 2010 à 2013 (+ 11 % selon le PAMP, + 7 % selon l'IPC correspondant, contre + 5 % pour l'IPC tous produits). De 2014 à 2015 (pour le PAMP) ou à 2016 (pour l'IPC), le prix de la viande de porc se stabilise, ce qui la distingue peu de l'inflation générale. En 2017, la hausse de prix de la viande de porc est supérieure à l'inflation générale. Pour 2018, le prix du porc est aux alentours de l'inflation, légèrement inférieur selon l'IPC et légèrement supérieur selon le PAMP.

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

Graphique 3

Variations annuelles des prix dans la filière jambon et inflation générale



Source : Insee, Kantar Worldpanel

Hausse du prix de l'aliment pour porcs

Stable en 2017, l'indice des prix d'achat des aliments pour porc repart à la hausse en 2018.

Baisse du prix du porc et ciseau des prix défavorable à l'élevage

Après avoir fortement baissé en 2015, le prix du porc est remonté en 2016 et en 2017. Toutefois, l'année 2018 fut marquée par une baisse, avec un niveau d'indice le plus bas en comparaison avec les 5 dernières années. Les évolutions des indices du prix du porc et du prix de l'aliment en 2018 aboutissent

à une baisse de *l'écart de prix relatif*¹⁹ : augmentation des prix des intrants et diminution des prix à la production. Le ciseau des prix du porc et de l'aliment (principale charge variable de cette production) apparaît défavorable à la production, à l'inverse des deux années précédentes (cf. Tableau 3, ligne « filière porc 2018 », colonne « écart entre prix agricole et prix des intrants pour la production agricole »).

Baisse des prix des découpes de porc et hausse de l'écart de prix entre découpes et porc entrée abattoir

Cf. Graphique 2 : prix des découpes de porc sortie industrie, non repris sur le Graphique 3.

Le prix des pièces de découpe de porc baisse fortement entre 2017 et 2016 (d'après l'indice de l'Insee des prix des épaules, jambons, longes frais ou réfrigérés, produits par l'activité de transformation des viandes de porc de boucherie), conséquence d'une demande mondiale insuffisante, avec l'espoir d'une reprise de la demande chinoise qui ne s'est pas concrétisée. L'*écart de prix relatif* entre les découpes de porc et leur matière première augmente en 2018 (cf. Tableau 3, ligne « filière porc – porc transformé : jambon », colonne « écart entre prix de l'industrie alimentaire et prix agricoles »).

Diminution du prix des jambons transformés sortie industrie de charcuterie-salaison liée aux variations des prix du porc entrée abattoir et des pièces produite par l'abattage-découpe.

Le prix des jambons sortie industrie de 2^{ème} transformation (élaboration de jambons cuits ou salés à partir de la pièce issue de l'abattage-découpe) décroît en 2018 après avoir progressé durant ces trois dernières années. Toutefois, au vu des indices de prix correspondants cette baisse est moins marquée que celle du prix du porc et *l'écart de prix relatif* des jambons transformés sortie industrie et prix du porc entrée abattoir paraît s'être accrue en 2018 (cf. Tableau 3, ligne « filière porc – porc transformé- jambon, 2018 », colonne « écart entre prix de l'industrie alimentaire et prix agricoles »).

Progression des prix au détail, amplifiée par un effet de gamme dans les achats en GMS

Le prix à la consommation du jambon progresse en 2018, plus qu'en 2017, et de façon semble-t-il plus soutenue en GMS : progression plus marquée dans le PAMP qu'au travers de l'indice Insee représentant tous les circuits de distribution. Ceci est probablement dû au fait que le prix d'achat moyen pondéré intègre immédiatement les évolutions qualitatives du panier d'achat, tandis que l'indice des prix à la consommation est construit sur la base d'un panier plus stable.

L'évolution 2014-2018 du prix des jambons au détail suivi par l'IPC de ce produit s'inscrit globalement dans celle de l'inflation générale (+ 6 % environ au total sur la période). En revanche, l'indice du prix d'achat moyen pondéré en GMS, portant sur un panier évolutif de jambons, présente en 2018 une hausse plus soutenue que l'inflation. Toutefois, la progression de l'indice des prix des jambons à la consommation augmente de manière plus limitée que celle traduite par l'évolution du PAMP. Ainsi l'indice IPC présente un prix des jambons à la consommation inférieur à l'inflation à l'inverse du PAMP. Cette différence s'explique par la composition différente des paniers suivis.

¹⁹ « *Écart de prix relatif* » entre un prix en amont et un prix en aval, défini plus haut par le rapport :

(prix aval - prix amont) / prix aval

Il s'apparente à un taux de marge brute commerciale :

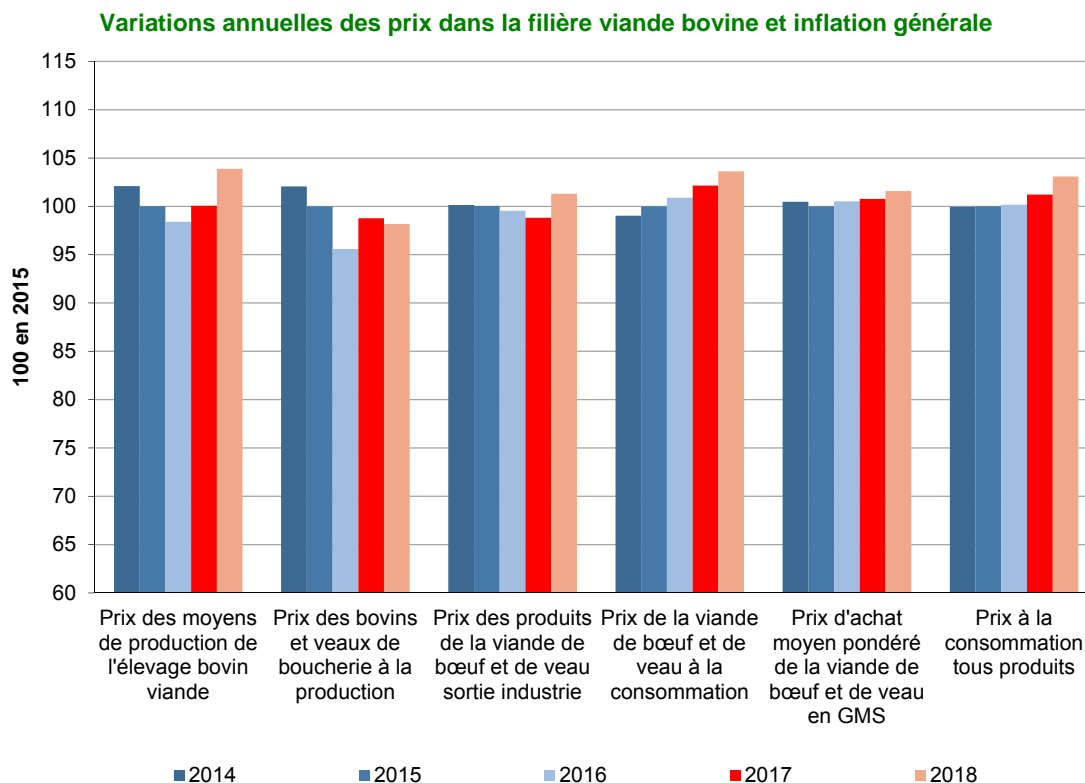
(vente - achat) / vente,

ou de transformation :

(production - matière première) / production

1.2.3. Filière de la viande bovine

Graphique 4



Source : Insee, Institut de l'élevage, Kantar Worldpanel

Augmentation des prix des intrants de l'élevage bovin viande

L'indice des prix d'achat des moyens de production de l'élevage bovin viande (calculé par l'Institut de l'élevage à partir des indices IPAMPA par nature de charges, source Insee-SSP) est en hausse en 2018, poursuivant l'augmentation initiée en 2017.

Baisse contenue des prix des bovins de boucherie à la production agricole, ciseau des prix défavorable pour l'élevage

L'indice de prix des bovins et veaux de boucherie à la production baisse en 2018, à l'inverse celui des intrants progresse, en résultent l'écart relatif entre ces deux prix qui diminue (cf. Tableau 3, ligne « filière viande bovine 2018 », colonne « écart entre prix agricole et prix des intrants pour la production agricole »).

Hausse des prix des viandes bovines produites par l'industrie en 2018 selon l'Insee, augmentation de l'écart de prix entre industrie et agriculture et diminution de l'écart de prix entre consommation et industrie

L'indice des prix de production de l'industrie des viandes bovines, pratiquement stable de 2014 à 2015, diminue en 2016 et en 2017. Il augmente en 2018. L'indice des prix sortie industrie, l'indice du prix à la consommation et également l'indice ou du prix d'achat moyen pondéré (cf. ci-dessous) progressent courant 2018 et laissent supposer une réduction de l'écart de prix relatif entre les prix des produits vendus aux consommateurs et les prix des produits fournis par l'industrie, à l'inverse des deux dernières années (cf. Tableau 3, ligne « filière viande bovine 2018 », colonne « écart entre prix à la consommation alimentaire et prix de l'industrie alimentaire »).

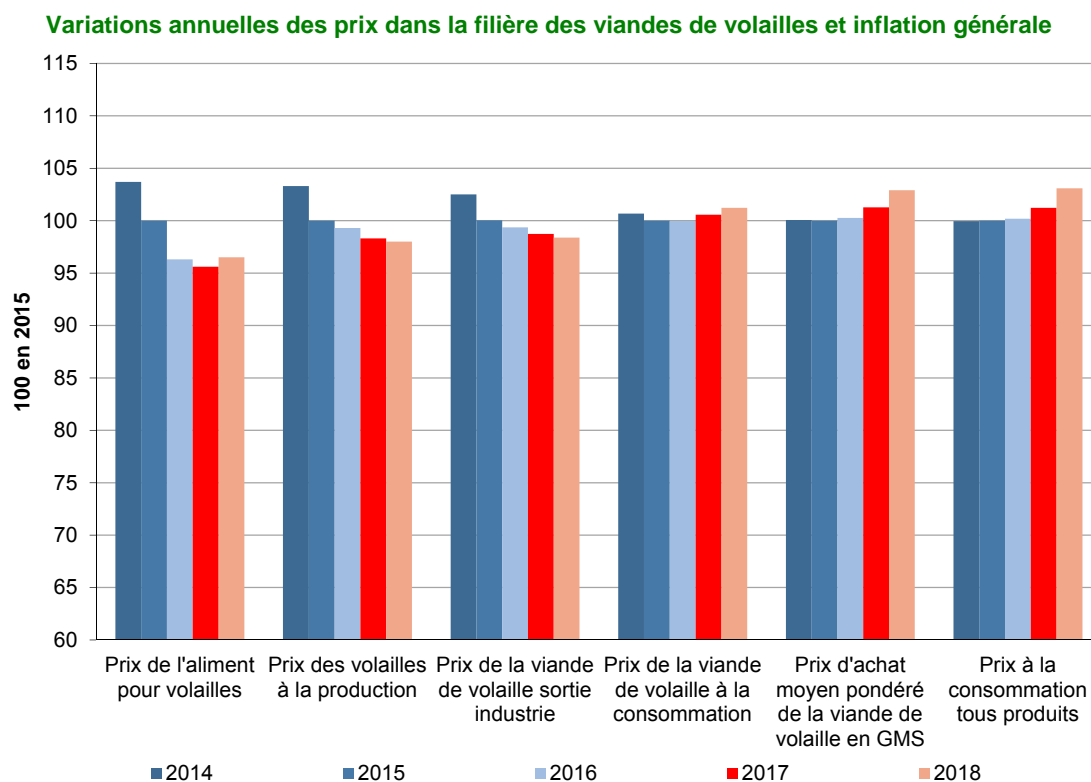
Toujours sur la base de l'analyse des indices, l'écart de prix relatif dans l'industrie des viandes bovines a augmenté en 2018, l'indice des prix sortie industrie étant en hausse et l'indice des prix à la production agricole étant en baisse, alors que cet écart avait diminué l'année dernière (cf. Tableau 3, ligne « filière viande bovine », colonne « écart entre prix de l'industrie alimentaire et prix agricole »).

Augmentation des prix des viandes bovines au détail en 2018 selon l'indice des prix à la consommation, et également selon le panel Kantar

Deux indices de prix à la consommation de la viande bovine sont suivis : l'indice des « Prix de la viande de bœuf et de veau à la consommation » (IPC) ainsi que celui du « Prix d'achat moyen pondéré de la viande de bœuf et de veau en GMS ». Tous deux sont en hausse en 2018, toutefois de façon plus marquée pour l'IPC. Cette différence d'amplitude est expliquée par la différence entre les méthodes d'élaboration de ces indices. L'IPC est établi pour la GMS, mais également pour le commerce de détail spécialisé. Le panier de produits observé est différent de celui servant à l'élaboration de l'indice des « Prix d'achat moyens pondérés de la viande de bœuf et de veau en GMS » et il varie moins dans le temps car, par cet indice, l'Insee cherche à mesurer des évolutions "pures" de prix à partir du suivi de paniers fixes de produits. Ce faisant, les indices de prix Insee n'intègrent ni les variations à court terme de l'offre et de la demande (pondérations fixes de la structure de consommation), ni d'éventuels effets de substitution (à très court terme) des produits consommés en réponse aux évolutions des prix relatifs des produits. Il ne permet pas la pondération des prix observés par les volumes achetés contrairement aux données servant à l'établissement de l'indice des « Prix d'achat moyen pondéré de la viande de bœuf et de veau en GMS » et reflète donc moins l'effet des promotions, que ce dernier, sur le prix moyen observé. L'indice des « Prix d'achat moyen pondéré de la viande de bœuf et de veau en GMS » présente quant à lui un biais de mesure des évolutions des prix en ce sens qu'il n'est pas constitué d'un mix-produit stable dans le temps (en cours d'année, selon les années, etc.). De ce fait, cet indice intègre des « effets de changement de qualité » (positifs ou négatifs) qui peuvent altérer la perception de la mesure de l'évolution du prix.

1.2.4. Filière des viandes de volailles

Graphique 5



Source : Insee, Kantar Worldpanel

Augmentation du prix de l'aliment pour volailles

L'indice des prix d'achat des aliments pour volailles en baisse depuis 2014, repart à la hausse en 2018.

Légère baisse des prix des volailles à la production agricole, diminution du ciseau des prix pour l'élevage

Depuis 2014, le prix des volailles à la production (IPPAP volailles) décroît, mais avec une vitesse de diminution plus faible entre 2017 et 2018. Durant l'année 2018, le ciseau des prix apparaît moins favorable à la production qu'en 2017. L'indice des prix de l'aliment augmente à l'inverse l'indice des prix des volailles décroît, une baisse de *l'écart de prix relatif* en résulte (cf. Tableau 3, ligne « filière volailles 2018 », colonne « écart entre prix agricole et prix des intrants pour la production agricole »).

Légère baisse des prix des viandes de volailles produites par l'industrie en 2018 selon l'Insee, réduction de l'écart de prix relatif entre industrie et agriculture, accroissement de l'écart de prix entre consommation et industrie

L'indice des prix de production de l'industrie des viandes de volailles a diminué chaque année depuis 2013, particulièrement en 2014 et en 2015. Il enregistre en 2018 comme en 2017 une nouvelle baisse, modérée. Les évolutions divergentes en 2018 de l'indice des prix sortie industrie d'une part et de l'indice du prix à la consommation comme de l'indice ou du prix d'achat moyen pondéré (cf. ci-dessous) laissent supposer une augmentation de *l'écart de prix relatif* de la distribution au détail en 2018, comme lors des trois années précédentes (cf. Tableau 3, ligne « filière volailles 2018 », colonne « écart entre prix à la consommation alimentaire et prix de l'industrie alimentaire »).

Toujours sur la base de l'analyse des indices, l'écart de prix relatif entre la production agricole et l'industrie des viandes de volailles a diminué en 2018 (cf. Tableau 3, ligne « filière volailles 2018 », colonne « écart entre prix de l'industrie alimentaire et prix agricole »).

Augmentation des prix des volailles au détail en 2018 selon l'Insee et le panel Kantar

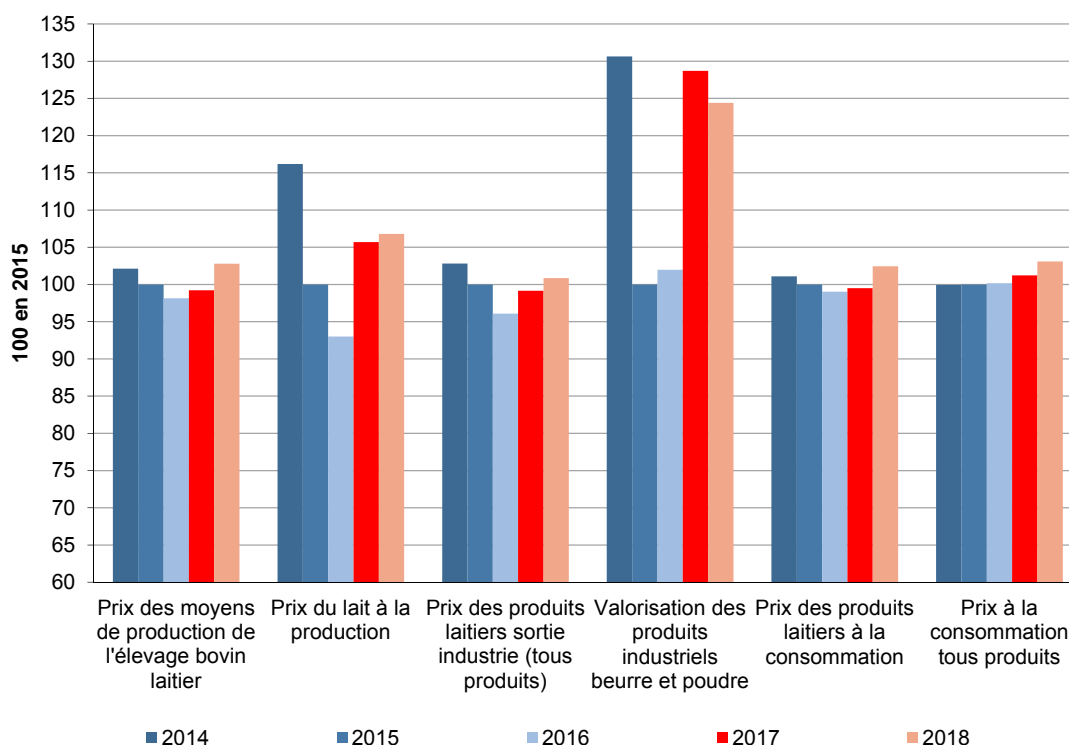
Les deux indices rendent compte d'une hausse des prix en 2018, plus prononcée pour l'indice du prix d'achat moyen pondéré en GMS.

Le prix de la viande de volailles a cru à un rythme sensiblement supérieur à celui de l'inflation générale jusqu'en 2013. Ensuite de 2015 à 2018, ce produit croît moins vite que l'inflation sur la base de son IPC et également selon le prix d'achat moyen pondéré en 2018.

1.2.5. Filière des produits laitiers

Graphique 6

Variations annuelles des prix dans la filière des produits laitiers et inflation générale 1°) Toutes destinations des produits finals



Source : Insee, Institut de l'élevage, ATLA, Kantar Worldpanel

Hausse des prix des intrants pour l'élevage bovin laitier en 2018

L'indice des prix d'achat moyens de production de l'élevage bovin laitier (IPPAP bovin lait de l'Idèle), qui était en baisse jusqu'en 2016, augmente pour la deuxième année consécutive en 2018.

Hausse du prix lait à la production agricole, dégradation du ciseau des prix pour l'élevage

Déprimé en 2016, le prix du lait est reparti à la hausse depuis 2017. Cette augmentation relative est plus forte que celle des prix des moyens de la production, entraînant une baisse de l'écart relatif entre prix à la production et prix des charges, indicateur de la marge brute de l'élevage (cf. Tableau 3, ligne « filière produits laitiers 2018 », colonne « écart entre prix agricole et prix des intrants pour la production agricole »).

Hausse des prix des produits laitiers (tous produits confondus) dans l'industrie en 2018, augmentation de l'écart de prix relatif entre industrie et agriculture

L'indice des prix de production de l'industrie laitière progresse modérément tous produits confondus en 2018. On notera une diminution de la valorisation des produits à finalité industrielle (beurres et poudres), l'année 2017 avait été marquée par une forte progression de ces produits sous l'effet de la « crise du beurre » (Chapitre 3, section 5). Au vu des évolutions d'indices de prix à la production agricole et à la production de l'industrie laitière tous produits, l'écart relatif entre ces deux prix s'est creusé en 2018. (cf. Tableau 3, ligne « filière produits laitiers 2018 », colonne « écart de prix relatifs entre l'industrie alimentaire et prix agricoles »).

Hausse des prix des produits laitiers selon l'indice des prix à la consommation...

L'IPC des produits laitiers (Insee) avait légèrement baissé jusqu'en 2016, remonte depuis 2017.

... progression confirmée, selon les données du panel Kantar

Cette évolution se retrouve, plus accentuée encore, dans les informations retracées par le panel Kantar pour l'ensemble des produits laitiers vendus en GMS, ensemble de composition variable au cours du temps (graphique ci-après). Selon ce panel, le prix moyen des produits laitiers achetés en GMS a

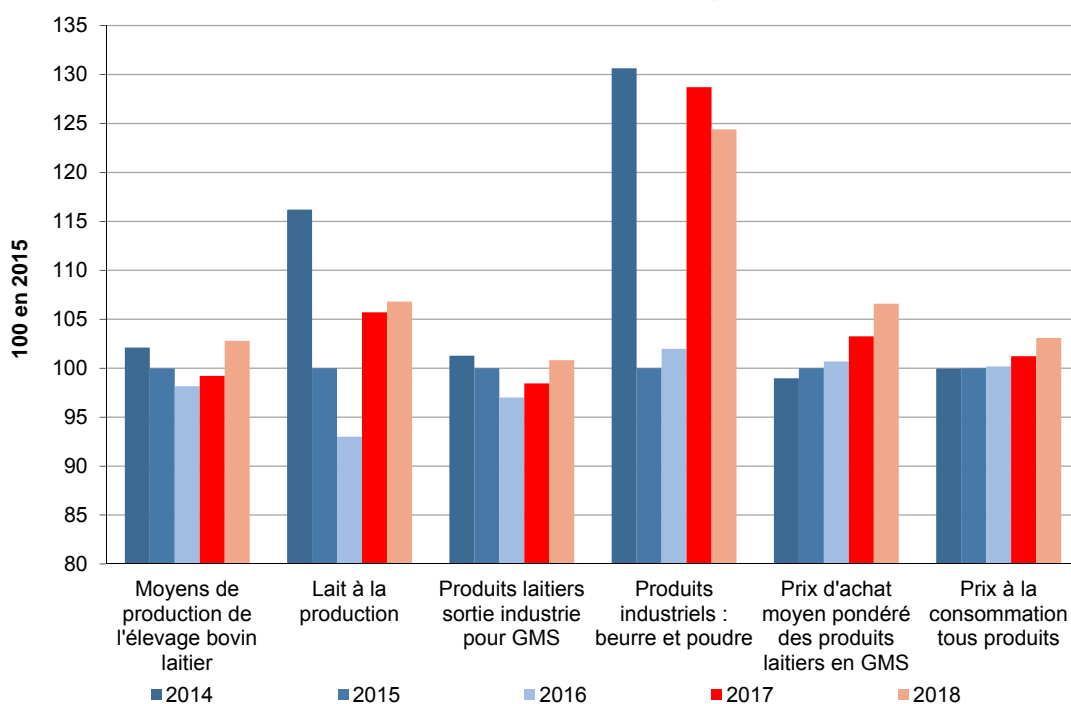
progressé régulièrement et sensiblement depuis 2010, contrairement à l'IPC des produits laitiers suivis par l'Insee, plus stable. Cette divergence a été signalée par l'Observatoire à l'Insee : la seule explication réside dans les différences de composition des ensembles de produits suivis.

Augmentation de l'écart relatif entre prix au détail en GMS et prix de l'industrie

L'indice de prix de l'industrie des produits laitiers pour GMS du graphique ci-après est calculé en pondérant les indices de prix des différents PGC laitiers par leurs volumes d'achat en GMS (source : Kantar Worldpanel). En comparant l'évolution de cet indice avec celle de l'indice des prix des PGC laitiers vendus en GMS, on constate une hausse de l'écart de prix relatif entre prix de vente en GMS et prix d'achat à l'industrie, indicateur de la marge brute du circuit de distribution des produits laitiers (cf. Tableau 3, ligne « filière produits laitiers 2018 », colonne « écart entre prix à la consommation et prix de l'industrie alimentaire »). La même approche sur la base de l'IPC des produits laitiers, au lieu de la référence aux prix en GMS de source Kantar, donnerait également une augmentation de l'écart entre prix industriels et prix à la consommation.

Graphique 7

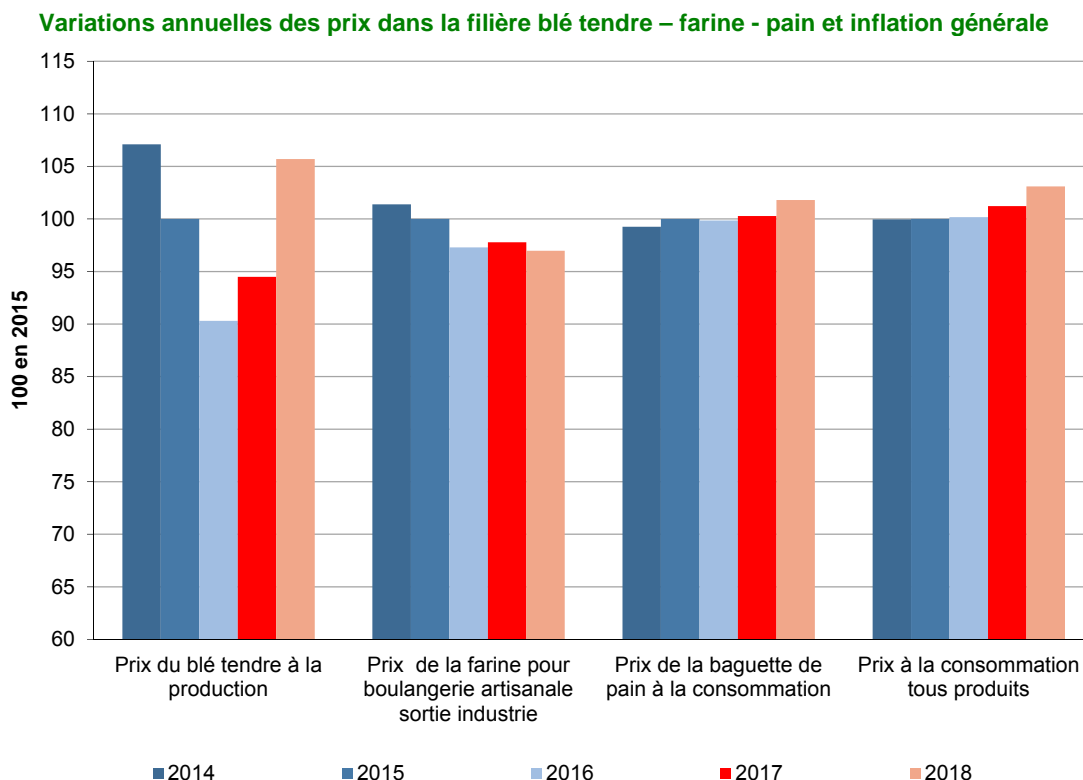
Variations annuelles des prix dans la filière des produits laitiers et inflation générale 2°) Prix sortie industrie pour GMS et prix d'achat moyen pondéré en GMS



Source : Insee, Institut de l'élevage, ATLA, Kantar Worldpanel

1.2.6. Filière blé tendre – farine – pain

Graphique 8



Source : Insee

Hausse du prix du blé à la production en 2018

En 2018, le prix du blé tendre continue à progresser, hausse initiée en 2016 où le niveau de prix était particulièrement bas. Il reste toutefois à inférieure aux valeurs observées en 2014.

Prix de la farine pour boulangerie artisanale en baisse en 2018

Cette transmission de la hausse du prix du blé reste partielle, toutefois l'écart relatif entre prix de la farine et prix du blé augmente en 2018 (cf. Tableau 3, ligne « filière blé tendre-farine-pain baguette 2018 », colonne « écart entre prix de l'industrie alimentaire et prix agricole »).

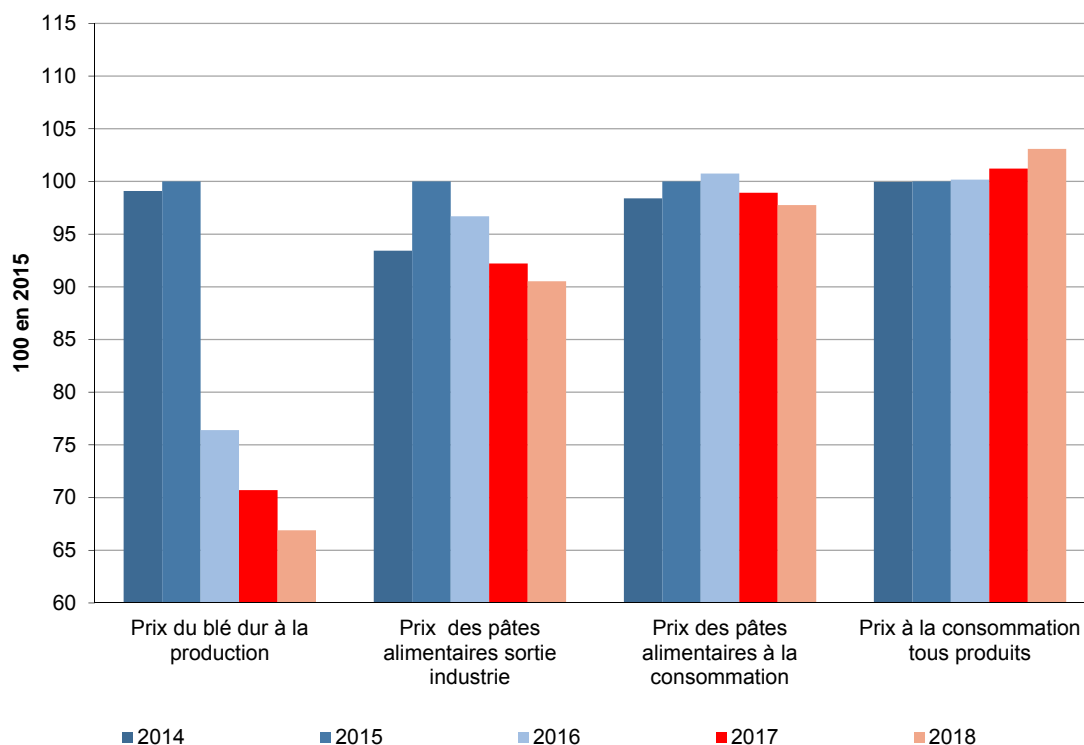
Prix de la baguette en hausse en 2018

La hausse du prix du pain couplée à une baisse du prix de la farine pour les boulangeries artisanales entraîne une hausse de l'écart entre ce prix et celui de la farine. (cf. Tableau 3, ligne « filière blé tendre-farine-pain baguette 2018 », colonne « écart entre prix à la consommation et prix de l'industrie alimentaire »).

1.2.7. Filière blé dur – pâtes alimentaires

Graphique 9

Variations annuelles des prix dans la filière blé dur – pâtes alimentaires et inflation générale



Source : Insee

Un prix du blé à la production toujours bas en 2018

En 2018, le prix du blé dur baisse de nouveau. L'indice des prix du blé dur à la production est à son niveau le plus bas depuis 2014.

Prix des pâtes en baisse dans l'industrie en 2018

Cette transmission de la baisse du prix du blé dur paraît partielle, l'écart relatif entre prix des pâtes et prix du blé dur, estimé à partir des évolutions des indices de prix du blé dur et des pâtes, progresse en 2018 (cf. Tableau 3, ligne « filière blé dur-pâtes alimentaires 2018 », colonne « écart entre prix de l'industrie alimentaire et prix agricole »). Or, à l'inverse, comme on le verra plus loin (Chapitre 3, section 8, paragraphe 3) le taux d'indicateur de marge brute de l'industrie des pâtes, estimé par différence entre le prix moyen annuel des pâtes « non préparées » sortie usine (fourni par la statistique de la production commercialisée *ProdCom*) et le coût en matière première (blés durs d'origine France et importés, plus fret) est *stable* en 2018. Ceci illustre la limite de l'interprétation des évolutions d'indices en termes d'évolution de marges.

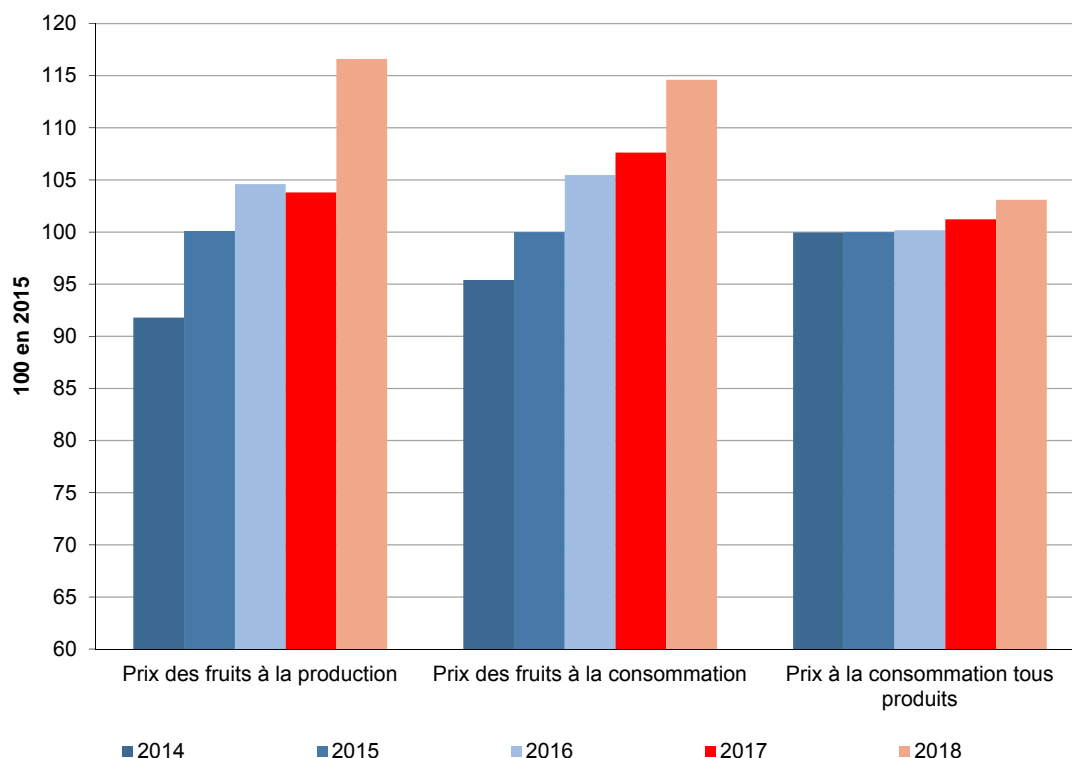
Prix des pâtes à la consommation en baisse en 2018

La baisse du prix des pâtes au détail étant relativement plus faible que celle du prix de l'industrie, l'écart entre ces deux prix augmente en 2018 (cf. Tableau 3, ligne « filière blé dur-pâtes alimentaires 2018 », colonne « écart entre prix à la consommation et prix de l'industrie alimentaire »).

1.2.8. Filière des fruits frais

Graphique 10

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



Source : Insee

Augmentation notable du prix moyen des fruits à la production en 2018

Le prix des fruits à la production se situe nettement au-dessus des niveaux antérieurs ayant sensiblement augmenté en 2018.

Hausse des prix à la consommation

L'augmentation des prix de la production se retrouve visiblement dans l'accroissement des prix à la consommation. Toutefois la transmission semble partielle, en effet l'écart relatif entre prix à la production et prix à la consommation a diminué en 2018. (cf. Tableau 3, ligne « filière fruits frais 2018 », colonne « écart entre prix à la consommation et prix agricole »).

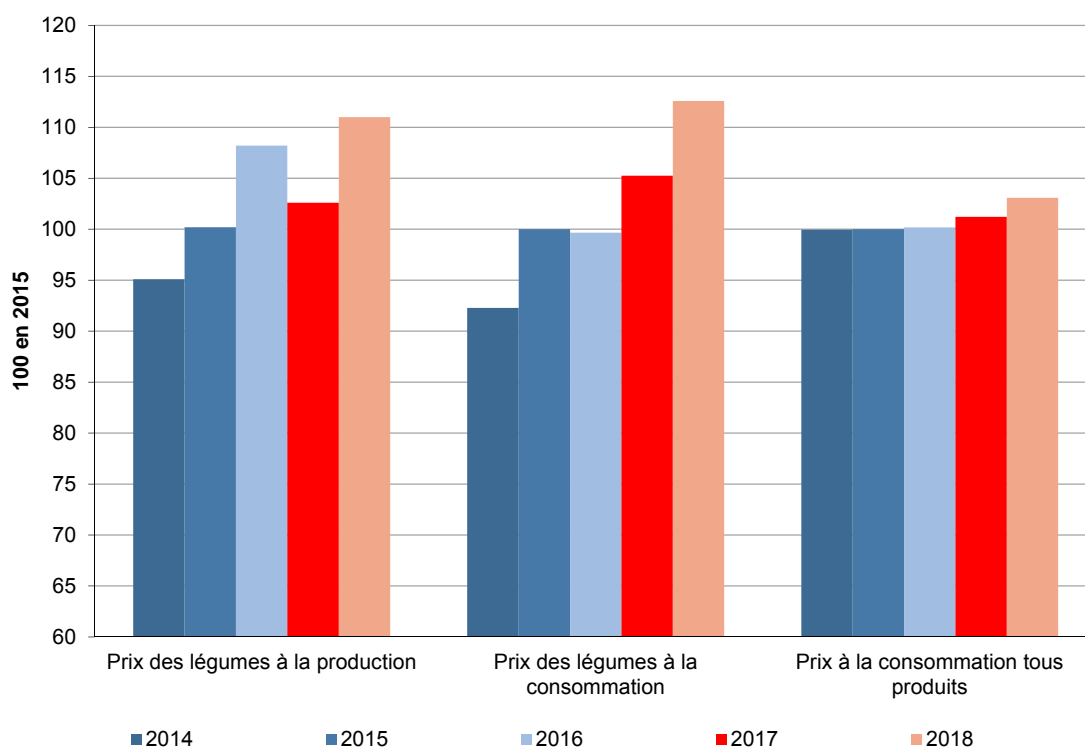
En 2018, le prix des fruits progresse sensiblement plus que l'inflation générale.

L'indice des prix des fruits à la production et l'indice des prix des fruits à la consommation portent sur des ensembles de produits différents, notamment du fait de la présence de fruits importés dans l'ensemble suivi à la consommation. La section 9 du chapitre 3 compare les prix aux stades expédition et détail en GMS d'un même panier de fruits produits en France.

1.2.9. Filière des légumes frais

Graphique 11

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



Source : Insee

Hausse du prix moyen des légumes à la production en 2018

Après la baisse de 2017, le prix moyen des légumes repartent à la hausse en 2018 atteignant son plus haut niveau depuis 2014.

Hausse des prix à la consommation

Les prix à la consommation sont en hausse 2018 et l'écart relatif entre prix à la production et prix à la consommation se resserre alors qu'il était en hausse en 2017. (cf. Tableau 3, ligne « filière légumes frais 2018 », colonne « écart entre prix à la consommation et prix agricole »).

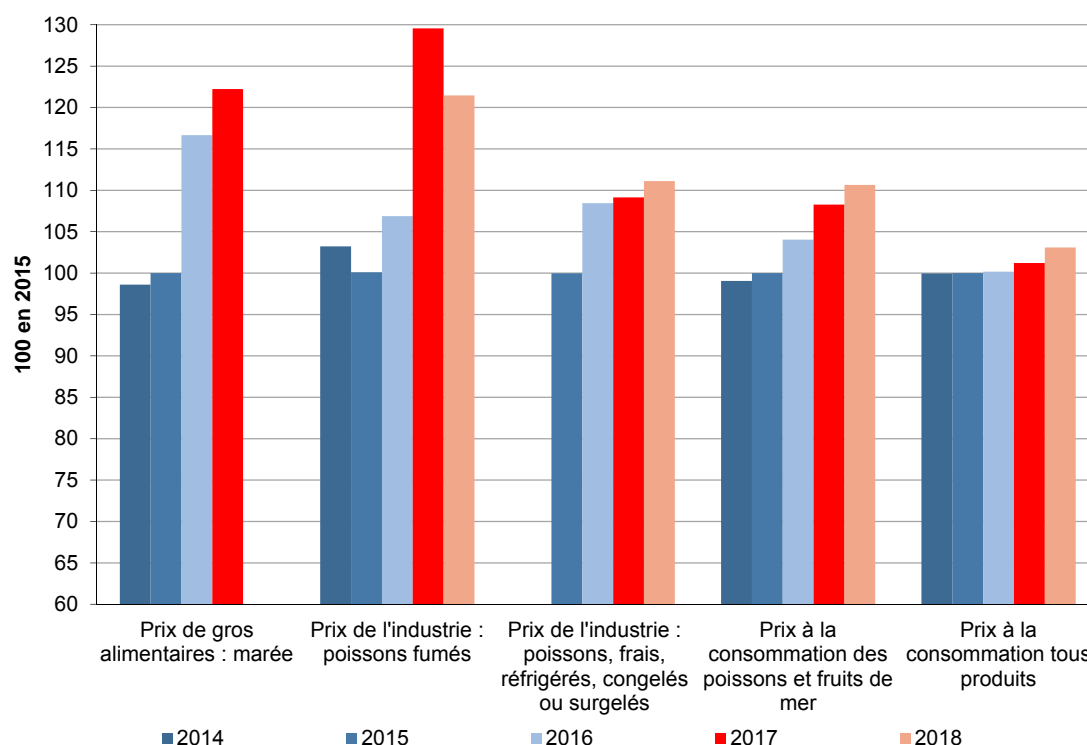
En 2018, le prix des légumes progresse sensiblement plus que l'inflation générale.

L'indice des prix des légumes à la production et l'indice des prix des légumes à la consommation portent sur des ensembles de produits différents, notamment du fait de la présence de légumes importés dans l'ensemble suivi à la consommation. La section 9 du chapitre 3 compare les prix aux stades expédition et détail en GMS d'un même panier de légumes produits en France.

1.2.10. Filière des produits aquatiques

Graphique 12

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



Source : Insee

Baisse des prix industrie pour les poissons fumés mais hausse pour les poissons frais, réfrigérés, congelés ou surgelés ainsi que les prix à la consommation en 2018

Faute d'indice de prix des poissons au débarquement, l'indice de prix le plus en amont de cette filière utilisé jusqu'en 2017 était l'indice des prix de gros (fondé sur les cotations des produits sur le MIN de Rungis). Toutefois, cet indice a été arrêté courant 2017, ce qui ne nous permet plus d'appréhender les prix au débarquement, ni les écarts de prix en lien.

Le prix de l'industrie des poissons fumés diminue en 2018 après avoir fortement augmenté en 2017. Toutefois pour les prix de l'industrie : poissons, frais, réfrigérés, congelés et surgelés semblent avoir légèrement progressés en 2018. Au niveau des prix à la consommation, les prix sont également en hausse. L'écart relatif de prix entre les prix à la consommation alimentaire et les prix de l'industrie alimentaire progresse (cf. Tableau 3, ligne « filière produits aquatiques 2018 », colonne « écart entre prix à la consommation alimentaire et prix de l'industrie alimentaire »).

En résumé, sur ces analyses d'indices :

En 2018, le ciseau des prix entre prix à la production agricole et prix des intrants de l'élevage se réduit pour les filières porc, viande bovine, viande de volaille et produits laitiers. Ce qui apparaît défavorable pour ces élevages.

Les écarts de prix relatif entre prix des produits des industries alimentaires et les prix de leurs matières premières diminuent en 2018 dans les industries de viande de volaille. Cet écart augmente dans les autres filières.

Dans les filières de produits transformés (i.e., ici, hors fruits et légumes frais), l'écart relatif entre prix à la consommation et prix des produits des industries alimentaires s'est accru en 2017 en moyenne en filières viande porcine, viande de volaille, produits laitiers, pain et pâtes. Il a diminué pour la filière viande bovine inversant la tendance des années précédentes.

En résultante des deux évolutions précédentes, l'écart relatif entre prix à la consommation alimentaire et prix agricole s'est accru en 2018 dans les filières porc, viande bovine, volailles, produits laitiers de vache, pain et pâtes. A l'inverse, cet écart s'est resserré pour les fruits et les légumes, avec des prix à la production en hausse marquée.

Rappelons que cette « lecture » des seuls indices ne permet que d'approcher le sens, et non l'ampleur, de la variation de l'écart relatif²⁰ entre prix à la consommation et prix agricoles (indicateur de taux de marge brute globale de l'aval), ou prix sortie industrie et prix agricoles (marge brute de l'industrie), ou prix à la consommation et prix sortie industrie (marge brute de la distribution). Les indices ne permettent pas de connaître la valeur de cet écart, en € comme en pourcentage.

En outre, la construction même des indices de prix et la pondération de leurs composantes ne permettent pas toujours de pouvoir les interpréter comme des évolutions du prix moyen de la dépense de l'acheteur (ou du chiffre d'affaires du vendeur).

Cette approche a principalement pour but d'attirer l'attention sur le risque d'interpréter un peu trop vite des évolutions d'indices en termes d'évolutions de marges ; cette erreur est assez fréquente.

Seule l'analyse en termes d'indicateurs de marges brutes, fondée sur des prix en niveau (€) et non sur des indices, développée plus loin (chapitre 3 du rapport) permet d'estimer systématiquement et le sens et le montant des variations en euros des différences de valeurs entre amont et aval.

1.3. La volatilité des prix depuis 2005

Les graphiques suivants actualisent les séries mensuelles présentées dans les rapports antérieurs de l'Observatoire.

Sur le Graphique 13 apparaît tout d'abord « l'entrée en volatilité dans une tendance à la hausse » des prix agricoles, avec la phase haussière de 2007, concomitante de celle des prix de l'ensemble des matières premières, et entraînant une accélération de l'inflation. Rappelons que c'est dans ce contexte qu'a été promulguée la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie, visant entre autres objectifs la baisse des prix par l'accroissement de la concurrence. Le fort retournement de conjoncture agricole de 2009 et la transmission amortie et différée de la baisse des prix agricoles vers les prix à la consommation alimentaire sont à l'origine de la création de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, qui sera officialisée par un article de la loi n° 2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche.

En 2010, on constate une nouvelle phase haussière des prix, tant en amont qu'en aval, alors que courant 2011, le retournement de tendance des prix agricoles ne se traduit pas par une baisse des prix des produits alimentaires, sortie industrie et à la consommation. En 2012, les prix amont et aval renouent avec des évolutions de même sens. En 2013, les prix agricoles amorcent une baisse (mais il s'agit d'une moyenne masquant des évolutions contrastées selon les produits), tout en restant à un niveau supérieur à celui des années précédentes. Cette baisse des prix ne paraît répercutée à la consommation qu'à partir du 2^{ème} semestre de l'année.

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

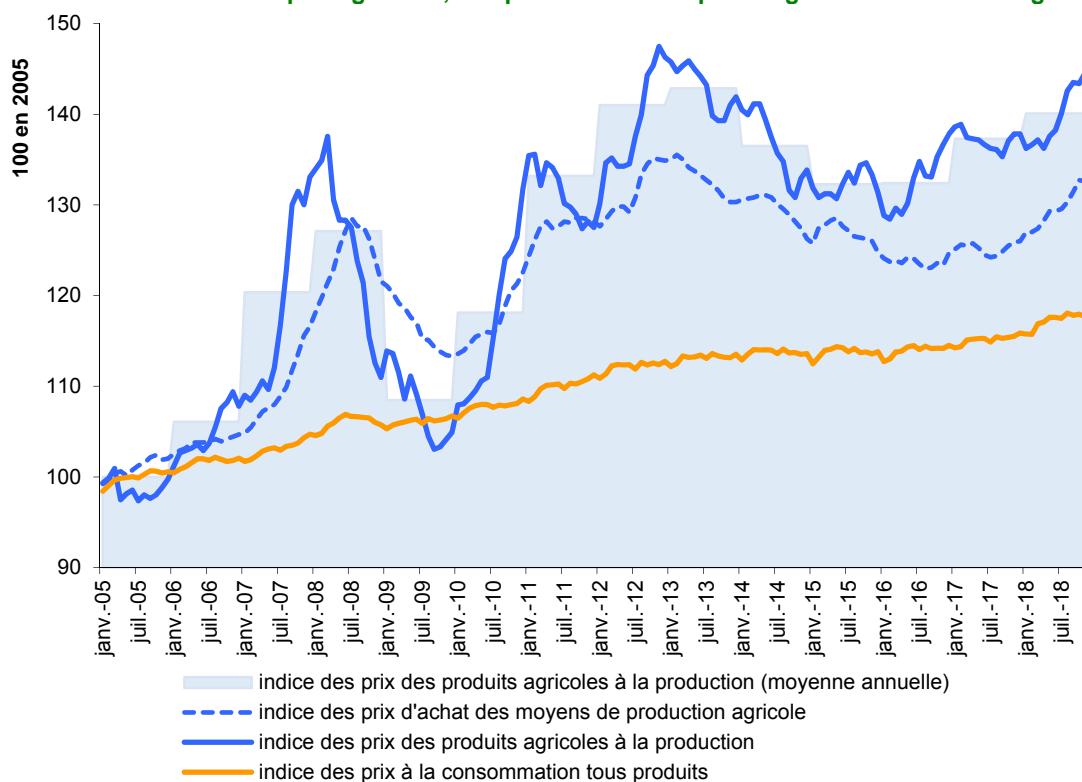
Les prix agricoles remontent ensuite jusqu'à janvier 2017, baissent jusqu'à la fin du 3^{ème} trimestre et progressent durant 2018. En termes de moyenne annuelle toutes productions confondues, les prix agricoles sont en 2018, à un niveau légèrement supérieur à celui de 2017 mais toujours inférieur à celui des années 2011 à 2013. En parallèle, les prix des intrants progressent de façon continue depuis 2017.

Sur le Graphique 14, l'indice des prix de production des industries alimentaires est en hausse tendancielle depuis 2016, après avoir baissé depuis 2013. L'indice des prix alimentaires à la consommation repart à la hausse depuis 2015.

²⁰ Rappel : l'écart relatif est défini par la différence entre prix aval et prix amont, divisée par le prix aval, il s'apparente ainsi à un taux de marge brute rapportée au prix de vente.

Graphique 13

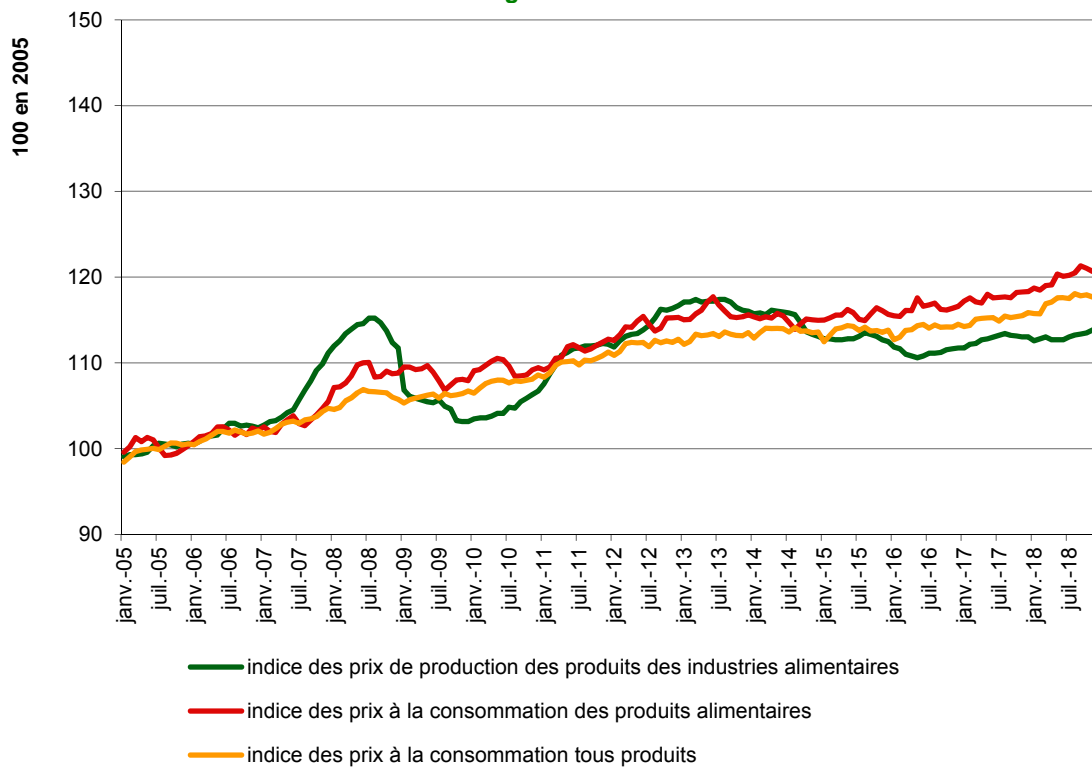
Variations mensuelles des prix agricoles, des prix des intrants pour l'agriculture et inflation générale



Source : Insee

Graphique 14

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



Source : Insee

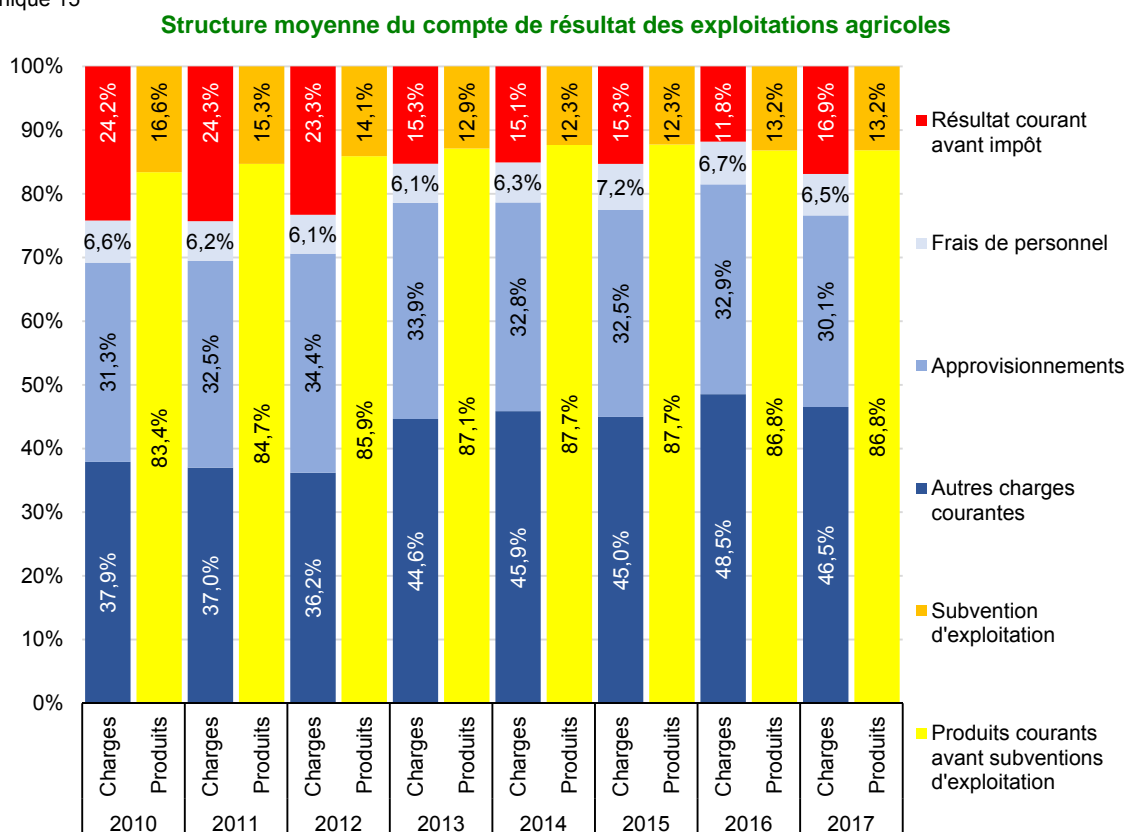
2. L'ÉVOLUTION DES COÛTS DANS LES SECTEURS AGRICOLES, INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX

Toujours dans l'objectif de fournir des éléments de cadrage pour les analyses plus détaillées par filière du Chapitre 3, on présente ici des données comptables moyennes. Pour l'agriculture, s'appuyant sur des comptabilités annuelles qui ne sont disponibles qu'après un certain délai, ces données sectorielles s'arrêtent à l'année 2017. Pour les trois autres grands secteurs de la chaîne agroalimentaire : industrie agroalimentaire, commerce en gros de produits alimentaires, hypermarchés et supermarchés sont présentés ici les résultats de 2016, faute de données plus récentes. Pour la grande distribution est en outre proposée une synthèse des résultats des comptes par rayon des GMS, issus de l'enquête de l'Observatoire, mis à jour à 2017.

2.1. Les comptes des exploitations agricoles

Sur la période 2010-2017, les charges d'approvisionnement (semences, engrais, aliments du bétail, carburants...) pèsent selon les années de 30,1 % à 34,4 % du produit total (production et subventions), les autres charges courantes (charges financières, amortissements, loyers...) entre 36,2 % et 48,5 % et les frais de personnel (salarié) entre 6 et 7 % (dans cette approche purement comptable, le coût du travail non salarié fourni par l'exploitant n'est pas évalué). Le résultat courant avant impôt représente ainsi de 11,8 % à 24,3 % des recettes. Après une période 2013 à 2016 où le résultat courant moyen toutes exploitations confondues était en baisse, le RCAI²¹ est en forte hausse en 2017, tant en pourcentage de produit total (Graphique 15) qu'en valeur par actif non salarié, indicateur de la rémunération permise à l'exploitant (Graphique 16). Toutefois, il ne retrouve pas son niveau antérieur de la période 2010 – 2012.

Graphique 15



Source : Rica (SSP)

²¹ Comme indiqué dans la partie « 2.3. Limites à la comparaison des comptes des différents secteurs agroalimentaires », le résultat comptable des exploitations agricoles est en général un « revenu mixte » du travail et du capital, compte tenu de leurs caractères d'entreprises artisanales, familiales, personnelles, ou de sociétés de personnes.

Le Réseau d'information comptable agricole (Rica) **pour 2017** indique des résultats provisoires se redressant : « avec le retour d'une conjoncture plus favorable [...], l'excédent brut d'exploitation (EBE) des exploitations de dimension « moyenne et grande » s'établit à 72 400 € en moyenne en 2017 : il progresse de 18 % par rapport à 2016 et retrouve un niveau équivalent à celui de 2015. [...] Le RCAI par UTANS moyen s'établit à 27 400 € (+ 44 % par rapport à 2016), soit un niveau un peu supérieur, toutes productions confondues, à la moyenne observée sur la période 1995-2005 (+ 2 %) »²². Les situations sont contrastées selon les productions :

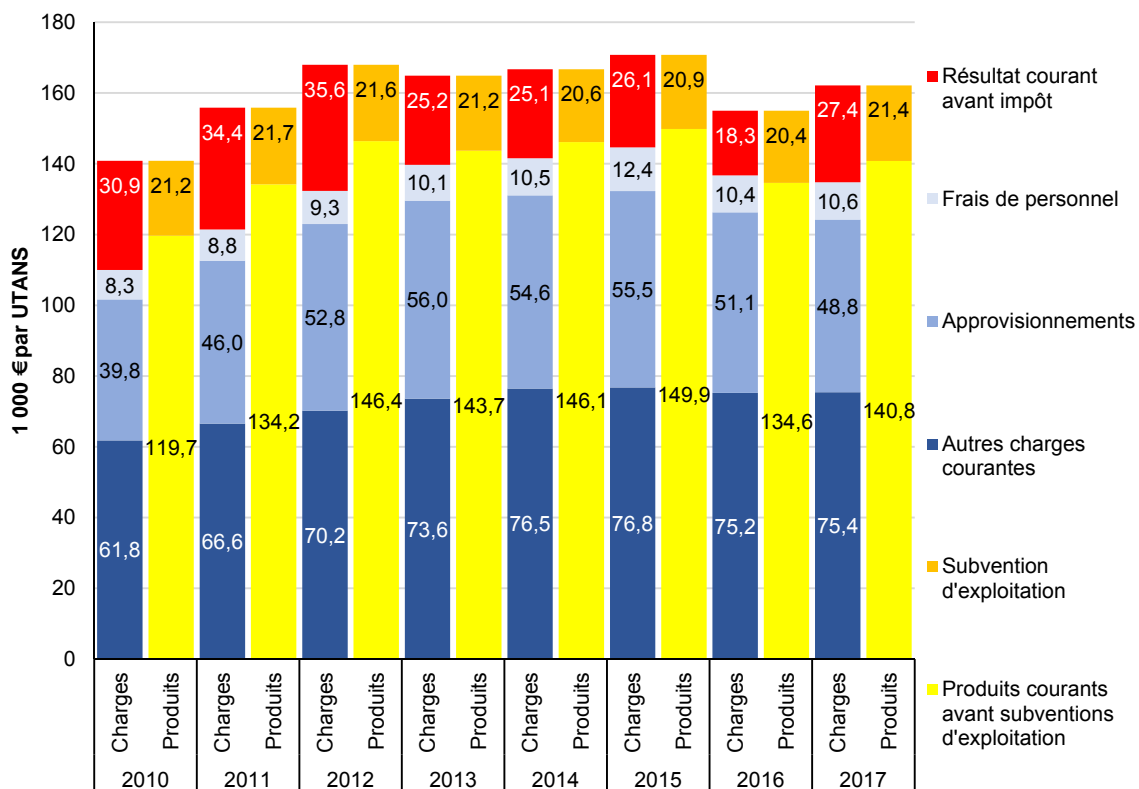
- Avec des rendements en hausse et des prix en baisse, sauf pour le blé tendre, « le RCAI / UTANS des exploitations spécialisées **céréales et oléo-protéagineux** s'élève à 19 200 € en 2017 ». Après avoir été exceptionnellement déficitaire (- 4 400 €) en 2016, il dépasse de 17 % le niveau de 2015 mais demeure inférieur de 36 % à la moyenne 1995-2005 (29 900 €) ».
- En **maraîchage**, une production stable mais des charge en hausse entraînent une baisse de 5 % du RCAI / UTANS qui s'établit à 33 800 € en moyenne (39 600 € en 2016). En **production fruitière**, la baisse de la production de plus de 3 % et la hausse des charges de main d'œuvre, font diminuer le RCAI/UTANS. « Au total, dans cette orientation caractérisée par une forte variabilité des résultats entre les productions et les années, le RCAI par actif non salarié s'établit à 31 100 € en 2017 (- 20 % par rapport à 2016, après deux années de hausse) ».
- **L'élevage porcin** bénéficie d'une hausse du prix du porc en 2017, entraînée notamment par de nouveaux débouchés asiatiques compensant la baisse de la demande chinoise. Malgré la hausse des charges d'alimentation et la baisse des subventions d'exploitation, « le RCAI / UTANS se stabilise à 48 800 € en moyenne (+ 0,9 %), un niveau presque trois fois supérieur à celui de 2015 ». « Il s'agit d'un point haut dans les évolutions cycliques de cette production. »
- Dans l'orientation **bovins laitiers**, « en 2017, les élevages spécialisés bénéficient d'une conjoncture favorable après trois années marquées par la crise. La production de l'exercice s'accroît de 12 %, dans un contexte de progression des volumes vendus et de redressement du prix du lait, imputable à une reprise de la demande (notamment chinoise) et à l'explosion du prix du beurre. Le RCAI par actif non salarié à 26 900 € (+ 74 % par rapport à 2016 et + 45 % par rapport à 2015), deux niveaux qui n'avaient pas été atteints depuis 2011. »
- Dans l'orientation d'élevage **bovin viande**, « la décapitalisation du cheptel allaitant, amorcée en 2016, se poursuit. Avec la baisse du nombre d'animaux placés en atelier d'engraissement, la production de l'exercice se réduit pour la deuxième année consécutive (- 2 %). Les charges en alimentation progressent (+ 7 %) sous l'effet d'une hausse des coûts des matières premières. Le RCAI moyen / UTANS est de 17 700 €, en baisse de 12 % par rapport à 2016. »
« Les résultats de cette orientation demeurent faibles depuis de nombreuses années. »

À la date de rédaction du rapport de l'Observatoire, on ne dispose pas encore de résultats économiques agricoles par orientation pour 2018. Toutefois, certaines simulations seront présentées dans les paragraphes relatifs aux coûts de production des sections du rapport par filière.

²² <http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Primeur354v2.pdf>

Graphique 16

Compte de résultat des exploitations agricoles en valeur par unité de travail annuel non salarié (UTANS)



Source : Rica (SSP)

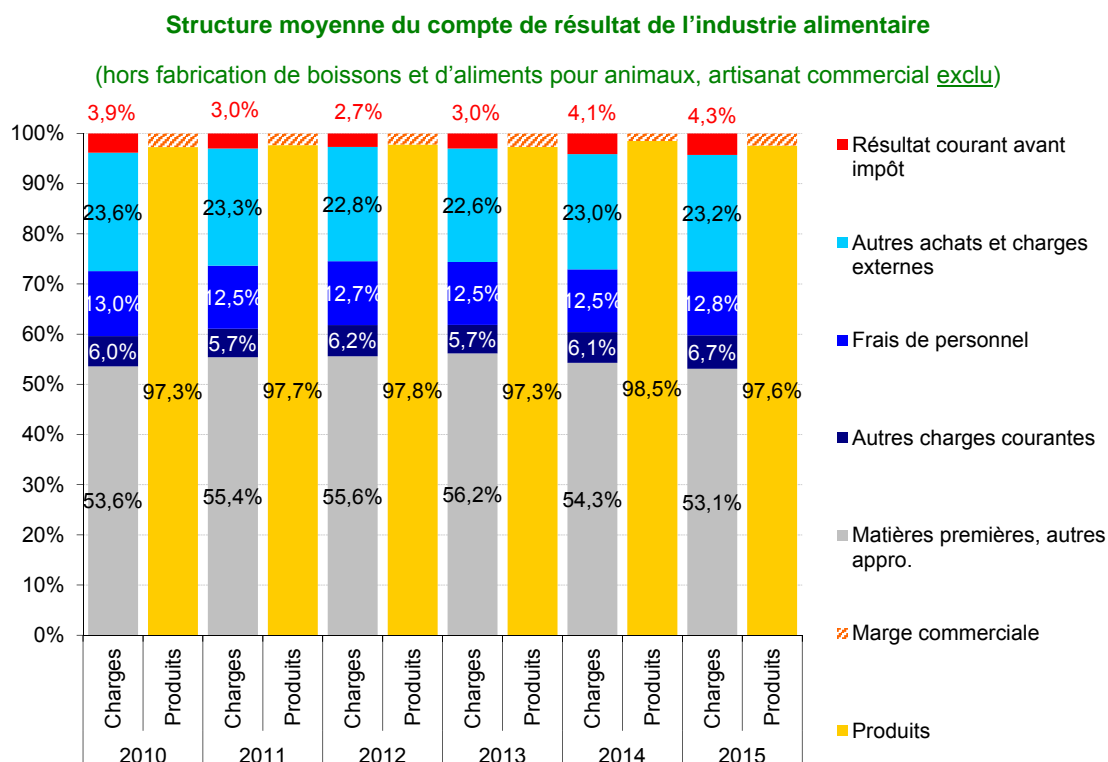
2.2. Les comptes de l'industrie alimentaire

La structure du compte de résultat du secteur (Graphique 17) montre :

- la présence d'une activité purement commerciale (achat et vente de marchandises), dont la marge commerciale a été portée en produit sur le graphique ;
- le poids élevé du poste « *matières premières et autres approvisionnements* », à hauteur de 53 % à 56 % du produit (y compris marge commerciale), ou de 54 % à 57 % du produit hors commerce. Ce poids des matières premières²³ augmente de 2010 à 2013 sous l'effet de la hausse des prix agricoles auquel s'ajoute dans certains cas l'effet de la transmission partielle de la hausse des prix matières premières dans les prix de vente de l'industrie puis diminue en 2013 et 2014 ;
- la part importante des « *autres achats et charges externes* », lesquels avec 23 % à 24 % des produits, représentent le second poste de charge ; il s'agit d'un agrégat assez composite, incomplètement détaillé dans Esane, regroupant entre autres : la sous-traitance (environ 15 % du poste), les coûts de main d'œuvre extérieure à l'entreprise (environ 8 %) ²⁴, les charges locatives (environ 5 %), l'énergie, l'eau... (non détaillé dans Esane) ;
- des frais de personnel rapportés au produit compris entre 12,5 % et 13 % sur la période ;
- un taux de résultat courant rapporté au produit de plus de 4 % en 2015, meilleure année de la série.

On ne dispose pas pour ce rapport de données statistiques détaillées au-delà de 2015 pour l'industrie alimentaire hors fabrication de boissons et d'aliments pour animaux et artisanat commercial exclu. Cependant, certaines données sont disponibles pour l'ensemble de l'industrie alimentaire en 2016. Elles sont présentées à la page suivante.

Graphique 17



Source : Esane (Insee)

²³ Les matières premières sont ici des produits agricoles ou des produits intermédiaires des industries alimentaires eux-mêmes issus de produits agricoles. Le poste utilisé inclut, outre les matières premières, quelques approvisionnements dans une proportion non connue mais a priori relativement faible.

²⁴ La main-d'œuvre extérieure peut être importante dans certaines industries agroalimentaires : Cf. l'intérim dans les abattoirs.

Tableau 4

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

	2012		2013		2014		2015	
	M €	% CA	M €	% CA	M €	% CA	M €	% CA
Chiffre d'affaires	125 589	100,0 %	126 913	100,0 %	130 336	100,0 %	127 837	100,0 %
Marge brute de transformation (1)	47 285	37,7 %	46 376	36,5 %	51 053	39,2 %	50 231	39,3 %
Valeur ajoutée (2)	21 054	16,8 %	20 802	16,4 %	23 027	17,7 %	22 960	18,0 %
Frais de personnel	15 096	12,0 %	15 025	11,8 %	15 482	11,9 %	15 693	12,3 %
Excédent brut d'exploitation	5 958	4,7 %	5 777	4,6 %	7 546	5,8 %	7 267	5,7 %
Résultat courant avant impôt	3 207	2,6 %	3 594	2,8 %	5 132	3,9 %	5 253	4,1 %

Taux de marge brute de transformation (3)	41,8 %	40,8 %	43,1 %	43,5 %
---	--------	--------	--------	--------

(1) Différence entre « production » et « matières premières », calculée par différence entre les postes « production » (vente de biens et stockée) et « achats de matières premières et autres approvisionnements » (y.c. variation de stocks de matières premières et autres approvisionnements).

(2) « Au coût des facteurs », calculée par la somme : excédent brut d'exploitation + frais de personnel

(3) Rapport entre « production » et « matières premières ».

Source : Esane (Insee)

Tableau 5

Chiffre d'affaire, frais de personnel et excédent brut d'exploitation de l'industrie alimentaire
(artisanat commercial exclu)

	2016	
	M €	% CA
Chiffre d'affaires	150 284	100,0 %
Valeur ajoutée	32 265	21,5 %
Frais de personnel	22 015	14,6 %
Excédent brut d'exploitation	8 414	5,6 %
Résultat courant avant impôt	5 910	3,9 %

Source : Esane (Insee), 2016

Encadré 2

Profilage des entreprises

Le classement actuel par secteur des entreprises, au sens d'unités légales, ventile dans des secteurs différents (industrie, commerce en gros) des unités relevant pourtant d'une même entité économique (le groupe, ou une partie du groupe). Le projet dit de « profilage » entrepris par l'Insee vise à produire des résultats économiques sectoriels réévalués sur des unités ayant une pertinence plus économique que juridique, par exemple, en consolidant dans un même secteur industriel les unités légales d'un groupe qui réalisent les opérations industrielles et celles qui assurent la commercialisation des produits. Depuis 2016, les données Esane sont publiées par l'Insee sous ces nouveaux agrégats.

2.3. Les comptes du commerce de gros en produits alimentaires, de boissons et de tabac

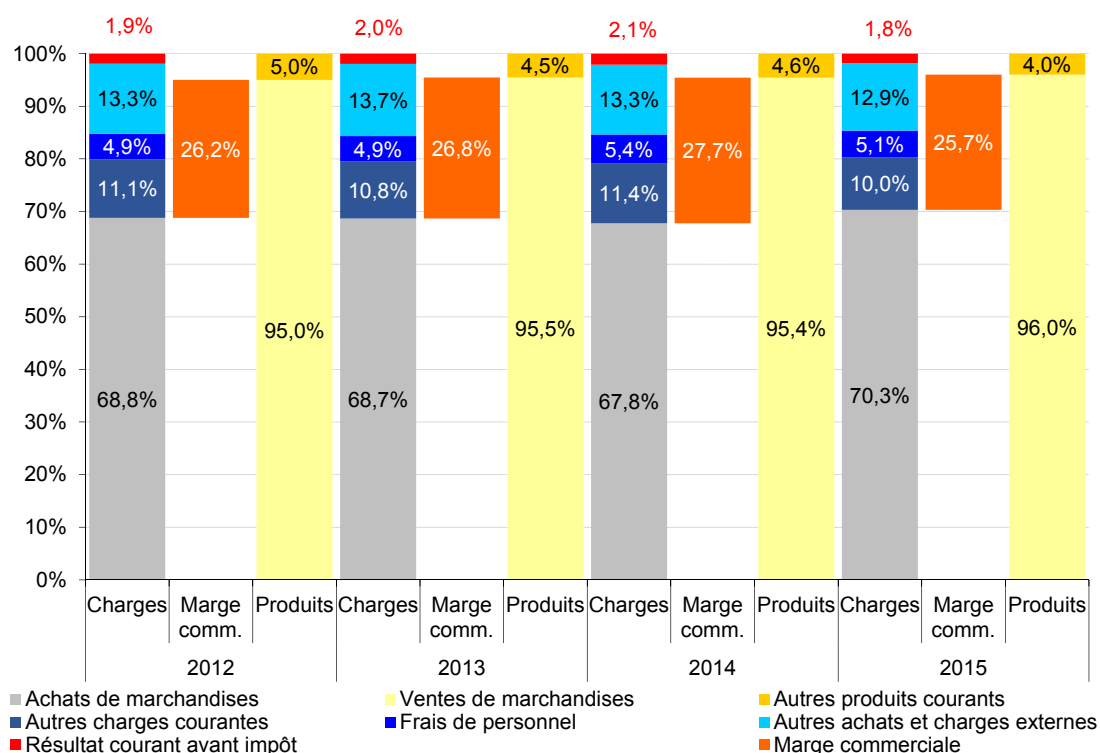
Ce secteur regroupe les entreprises situées dans la chaîne agroalimentaire entre l'industrie (pour les produits transformés) ou l'agriculture (pour les produits alimentaires non transformés : fruits et légumes frais, par exemple) et la demande alimentaire finale (consommation finale domestique et exportation). Certaines entreprises classées dans ce secteur appartiennent à des groupes de l'industrie agroalimentaire dont elles commercialisent les produits²⁵.

En 2017, pour les données 2015, l'Insee publie les données à un niveau agrégé ne permettant plus d'exclure de l'échantillon des entreprises étudiées, les entreprises du commerce de gros de boissons, de tabac, de café, de thé et d'épices. Ainsi, sont présentées des données pour l'ensemble du secteur « Commerce de gros de produits alimentaires, de boissons et de tabac ». En 2018, seule une part des données 2016 été disponibles. Ne pouvant être présentées sous la même forme que précédemment, elles ont été reprises dans un tableau complémentaire au graphique.

Sur le Graphique 18 sont représentés les produits et charges courantes et la marge commerciale (différence entre ventes et achats de marchandises, moins variation de stocks de marchandises). La marge commerciale représente en moyenne 26 % à 28 % des produits et 26 % à 30 % des ventes. Outre les ventes de marchandises, les autres produits courants sont nécessaires pour assurer la couverture des charges et la formation du résultat courant, dont le poids dans le total des produits est en baisse en 2015 ; la marge commerciale diminuant de près de deux points de CA.

Graphique 18

Structure moyenne du compte de résultat du commerce en gros de produits alimentaires, de boissons et de tabac



NB : 2011 non disponible

Source : Esane (Insee)

²⁵ Jusqu'en 2015. Après 2016, la publication des données Esane, élaborées par l'Insee, par « entreprises » et non plus par « unités légales » a pu entraîner le reclassement de certaines d'entre elles.

Tableau 6

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

	2016	
	M €	% CA
Chiffre d'affaires	161 116	100,0 %
Valeur ajoutée	24 802	15,4 %
Frais de personnel	8 234	5,1 %
Excédent brut d'exploitation	3 866	2,4 %
Résultat courant avant impôt	3 276	2,0 %

Source : Esane (Insee), 2016

2.4. Les comptes de la grande distribution**2.4.1. Comptes des hypermarchés et des supermarchés**

Le secteur des hypermarchés et des supermarchés regroupe des entreprises au sens « unités légales » qui ont des formes très différentes, du fait de la diversité des modes d'organisation. Ainsi, à côté des entreprises constituées d'un seul magasin (ou d'un ensemble de quelques magasins) détenu par un adhérent d'un réseau d'enseigne d'indépendants, figurent les entreprises du commerce intégré constituées d'un grand nombre de points de vente et incluant la fonction d'achat centralisée.

Les éléments de cadrage présentés pour ce secteur portent sur les entreprises de commerce de type hypermarchés et supermarchés, ou GMS (hors supérettes, maxi discompteurs, magasins multi-commerces), pour rester homogène avec le champ de l'enquête de l'Observatoire sur les comptes des rayons.

Des modifications substantielles dans l'enquête Esane (Insee) et l'absence de résultats diffusés à un niveau fin de nomenclature en 2018 (pour les données 2015) n'ont pas permis de présenter ces données dans le rapport 2018. Seules étaient disponibles les données pour le « Commerce de détail en magasin non spécialisé », incluant les supermarchés et les hypermarchés mais également les commerces de détail de produits surgelés, les commerces d'alimentation générale, les supérettes et les magasins multi-commerces. En 2019, l'Insee a republié une partie des données à un niveau de nomenclature fin. Elles sont présentées dans le tableau ci-dessous et viennent compléter les données précédemment mises à disposition, présentées sur la page suivante.

Tableau 7

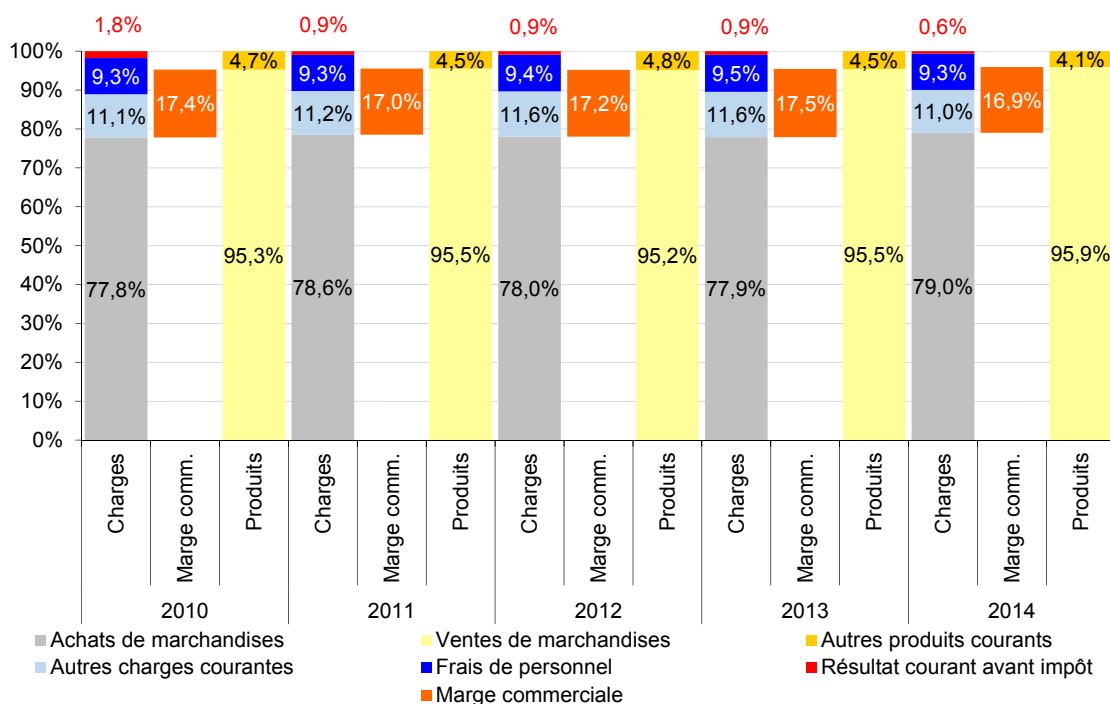
Chiffre d'affaire, frais de personnel et excédent brut d'exploitation des hypermarchés et supermarchés

	2016	
	M €	% CA
Chiffre d'affaires	173 219	100,0 %
Valeur ajoutée	23 512	13,6 %
Frais de personnel	17 591	10,2 %
Excédent brut d'exploitation	3 793	2,2 %
Résultat courant avant impôt	1 701	1,0 %

Source : Esane (Insee), 2016

Graphique 19

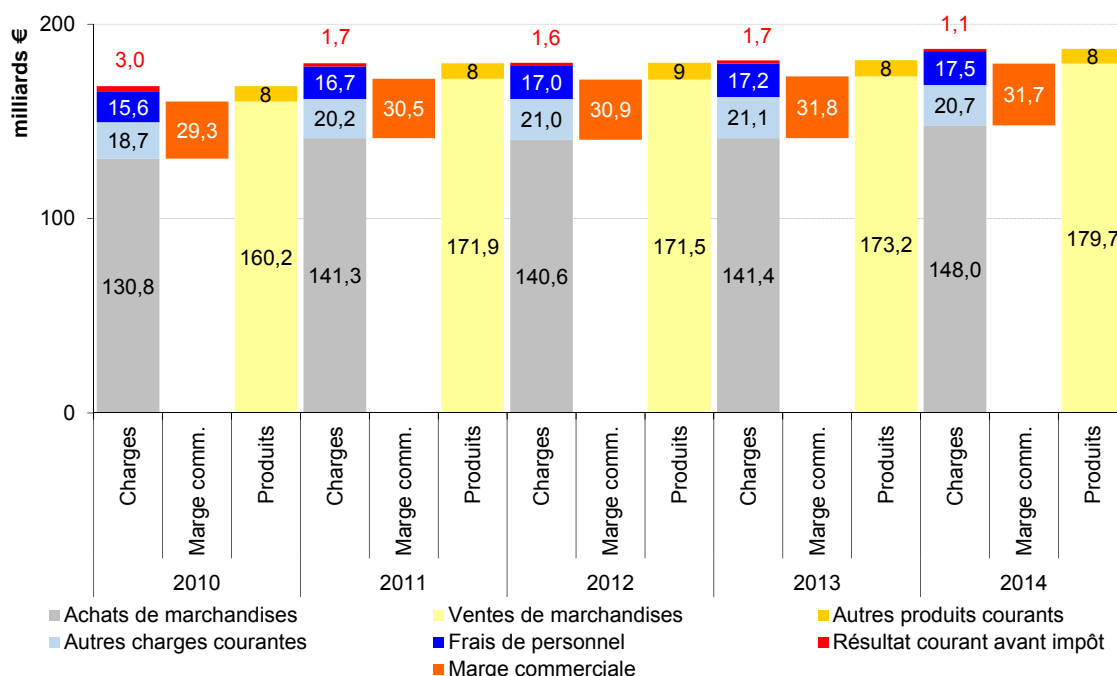
Structure moyenne du compte de résultat des hypermarchés et supermarchés



Source : Esane (Insee)

Graphique 20

Valeurs du compte de résultat des hypermarchés et supermarchés



Source : Esane (Insee)

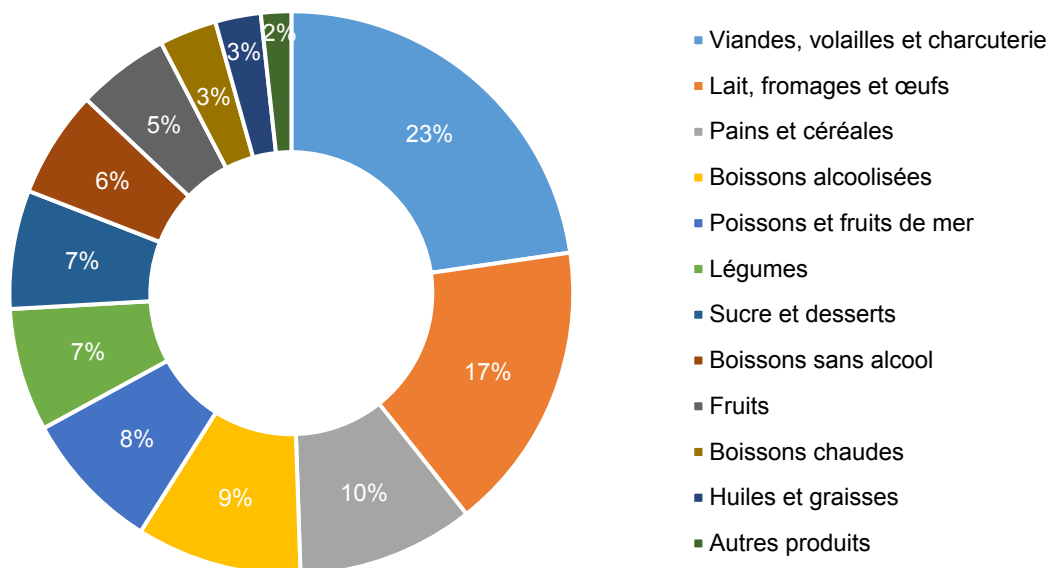
Encadré 3

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

D'après l'Insee, « en 2017, les ventes des grandes surfaces d'alimentation générale (GSA²⁶) poursuivent leur baisse en volume (-1,7 %, après - 1,3 % en 2016) et elles stagnent en valeur. Les ventes de produits alimentaires stagnent (+ 0,6 % en valeur) dans les supermarchés et elles diminuent en hypermarchés (- 1,4 %). Les ventes non alimentaires décroissent dans les deux formes de ventes (- 2,1 % dans les supermarchés et - 0,7 % dans les hypermarchés). »²⁷

Graphique 21

Répartition des dépenses en produits alimentaires en supermarchés et hypermarchés en 2017



Source : FranceAgriMer pour OFPM d'après Kantar WorldPanel

2.4.2. Comptes des centrales d'achats alimentaires

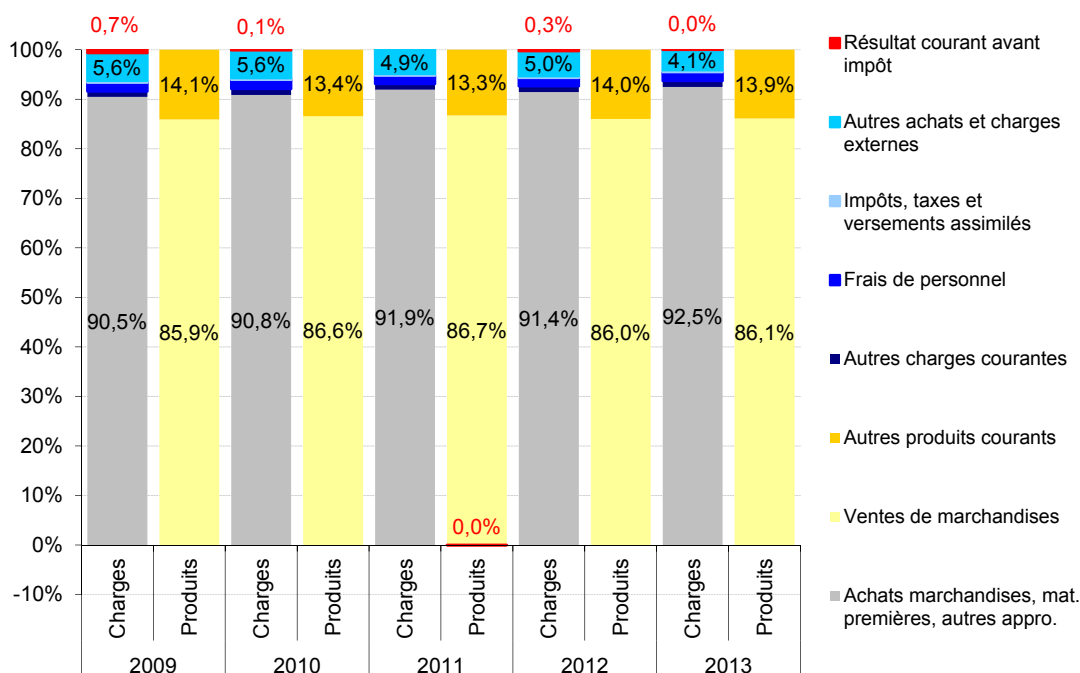
Les centrales d'achat des réseaux d'indépendants de la grande distribution constituent généralement des entreprises distinctes qui sont classées par l'Insee dans un sous-secteur spécifique (centrales d'achats alimentaires) du commerce interentreprises. Précédemment, ces centrales d'achat des GMS avaient été intégrées, par l'Insee, au sous-ensemble plus vaste des « Intermédiaires du commerce de gros » incluant des « Autres intermédiaires du commerce », tant en denrées, boissons et tabac qu'en produits divers non alimentaires²⁸. Ainsi, les résultats des centrales d'achat des GMS n'avaient pu être présentés dans le rapport 2018. En 2019, certaines données sont à nouveau disponibles à un niveau de nomenclature fin. Elles sont présentées dans le tableau ci-dessous. Les résultats précédents sont rappelés sous forme de graphique.

²⁶ Les GSA regroupent les hypermarchés, les supermarchés et les magasins multi-commerces. « Les ventes des hypermarchés représentent 56 % de l'ensemble des GSA, celles des supermarchés 42 % (la part des ventes des magasins multi-commerces est de 2 %). »

²⁷ Source : Insee, *La situation du commerce en 2017*, Commission des Comptes Commerciaux de la Nation.

²⁸ Intermédiaires du commerce en matières premières agricoles, animaux vivants, matières premières textiles et produits semi-finis, intermédiaires du commerce en combustibles, métaux, minéraux et produits chimiques (incluant notamment les carburants), intermédiaires du commerce en bois et matériaux de construction, intermédiaires du commerce en machines, équipements industriels, navires et avions, intermédiaires du commerce en meubles, articles de ménage et quincaillerie, intermédiaires du commerce en textiles, habillement, fourrures, chaussures et articles en cuir, intermédiaires spécialisés dans le commerce d'autres produits spécifiques, intermédiaires du commerce en produits divers (incluant notamment les achats non-alimentaires).

Graphique 22

Structure moyenne du compte de résultat des centrales d'achats alimentaires


Source : Esane (Insee)

Tableau 8

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

	2014		2015		2016	
	M €	% CA	M €	% CA	M €	% CA
Chiffre d'affaires	49 473	100,0 %	48 759	100,0 %	65 556	100,0 %
Valeur ajoutée	1 006	2,0 %	1 473	3,0 %	1 933	2,9 %
Frais de personnel	938	1,9 %	872	1,8 %	820	1,3 %
Excédent brut d'exploitation	-106	- 0,2 %	434	0,9 %	472	0,7 %
Résultat courant avant impôt	-253,1	- 0,5 %	240	0,5 %	278	0,4 %

Source : Esane (Insee)

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

- un résultat courant rapporté au produit total nul à très faible, car les grosses unités du secteur sont des entreprises à forme coopérative (à but non lucratif) au service de réseaux de distributeurs indépendants (les centrales d'achats régionales des enseignes Système U et E.Leclerc, par exemple) ;
- une marge commerciale nulle, ces centrales étant des structures d'achat en commun, principalement financées par des cotisations des adhérents,
- ce qui se traduit par le poids relativement important (13 % à 14 % de 2009 à 2013) des produits courants autres que les ventes de marchandises,
- 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...).

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

Le Tableau 9 présente les résultats 2017 par rayon, issus de l'enquête 2018 de l'Observatoire. Ils sont repris et commentés de façon plus détaillée dans les sections par filière du Chapitre 3.

Les résultats moyens toutes enseignes (chiffre d'affaires, marges brute et nette, charges par rayon) sont exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires moyen du rayon. Par exemple pour la marge brute moyenne du rayon des produits laitiers, le calcul est le suivant :

$$\begin{aligned} & \text{Marge brute moyenne du rayon produits laitiers (en \% du CA du rayon)} \\ &= \frac{\sum \text{marges brutes des rayons produits laitiers (en \% du CA du rayon)}}{\sum \text{chiffres d'affaires des rayons produits laitiers de toutes les enseignes}} \end{aligned}$$

La marge nette après répartition de l'IS est, par convention, ici calculée en appliquant un taux moyen d'IS à la marge nette avant répartition de l'IS, que ce solde avant IS soit positif (auquel cas, une part d'IS vient s'ajouter au charges du rayon) ou négatif (auquel cas, la répartition de l'IS sur ce rayon se traduit par une correction qui vient diminuer les charges total du rayon). Cette convention assure que la somme des IS affectés à chaque rayon est égale à l'IS calculé au même taux sur la marge nette totale avant IS tous rayons.

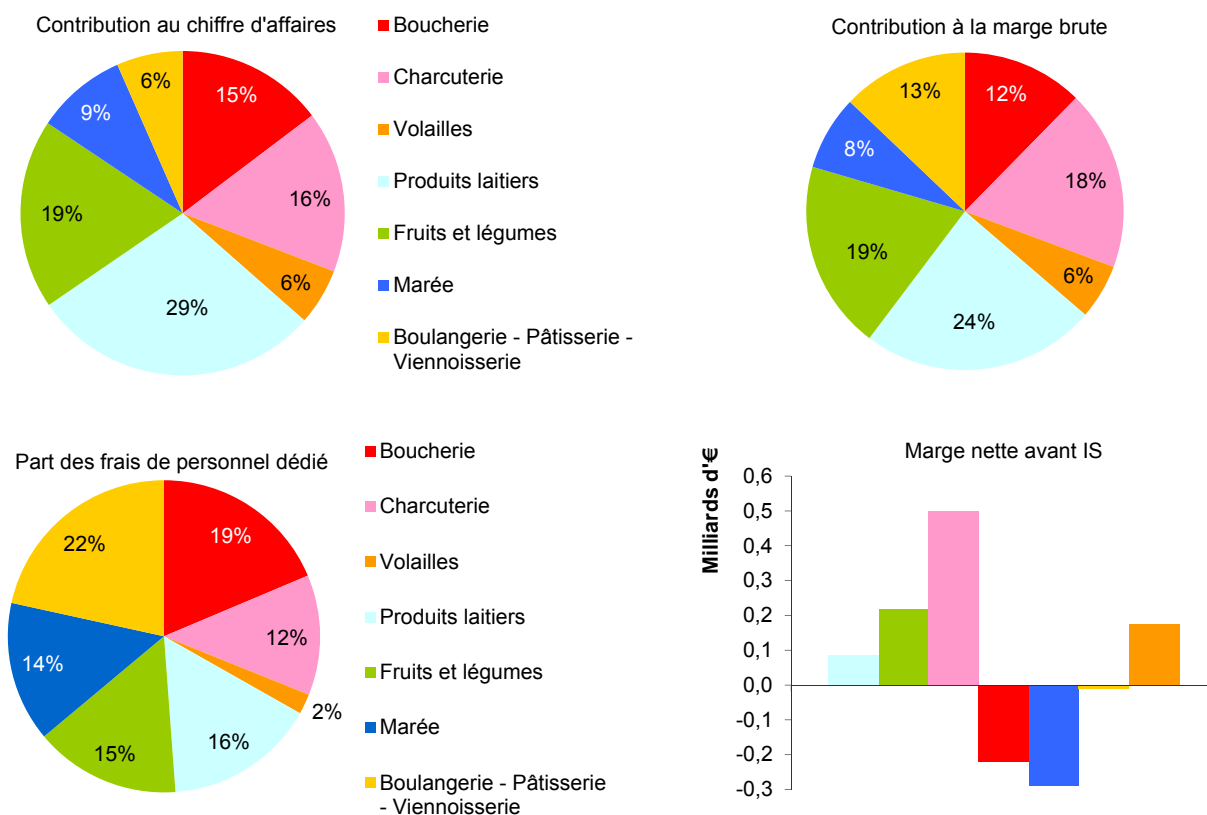
Le Tableau 10 présente ces résultats en évolution. Entre 2016 et 2017, la marge brute de l'ensemble des rayons étudiés par l'Observatoire a diminué de 0,3 € pour 100 € de chiffres d'affaires, résultant d'un coût d'achat en hausse de 0,3 €. Tous les rayons connaissent une hausse des coûts d'achat, toutefois d'ampleur variable : de 0,1 € pour 100 € de chiffres d'affaires pour les fruits et légumes et la marée, de 0,2 € pour 100 € de chiffres d'affaires dans les rayons boucherie et boulangerie-pâtisserie-viennoiserie, de 0,5 € pour 100 € de chiffres d'affaires en charcuterie, de 0,6 € pour 100 € de chiffres d'affaires pour les produits laitiers et enfin de 0,9 € pour 100 € de chiffres d'affaires dans le rayon volailles. Ainsi, le coût d'achat de l'ensemble des rayons étudiés a augmenté de 0,3 € pour 100 € de chiffres d'affaires entre 2016 et 2017 après avoir diminué de 0,7 € entre 2015 et 2016.

Les frais de personnel dédié aux différents rayons augmentent de 0,2 € pour 100 € de CA entre 2016 et 2017. Tandis que les autres charges (du rayon ou communes) sont stables pour 100 € de chiffres d'affaires.

Le Graphique 23 donne les poids de chacun des rayons étudiés, par rapport au chiffre d'affaires, à la marge brute, au frais de personnel et à la marge nette de l'ensemble de ces rayons.

Graphique 23

Poids des rayons étudiés dans les enseignes en 2017
En % de l'ensemble des rayons étudiés



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

Tableau 9

Comptes moyens des rayons alimentaires en GMS en 2017 pour 100 € de chiffres d'affaires

		Boucherie	Charcuterie	Volailles	Produits laitiers	Fruits et légumes	Marée	Boulangerie Pâtisserie	Ensemble des rayons étudiés
Chiffre d'affaires		100	100	100	100	100	100	100	100
Coût d'achat des ventes		75,3	66,7	71,3	76,0	69,9	75,2	42,1	70,6
Marge brute (marge commerciale)		24,7	33,3	28,7	24,0	30,1	24,8	57,9	29,4
CHARGES DIRECTES DU RAYON	Frais de personnel dédié du rayon	12,3	7,1	3,9	5,1	7,7	15,3	31,8	9,6
	Marge semi-nette	12,4	26,1	24,8	18,9	22,4	9,6	26,2	19,7
	Approvisionnements et fournitures	0,5	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	1,4	0,3
	Eau, gaz, électricité	0,6	0,6	0,8	0,5	0,4	0,8	1,3	0,6
	Frais sur matériels et équipements	0,8	0,7	0,4	0,5	0,5	0,7	1,5	0,6
	Taxes, cotisations et redevances	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3
	Autres charges du rayon	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Sous-total : autres charges directes	2,2	1,7	1,5	1,4	1,5	2,2	4,6	1,9
CHARGES COMMUNES REPARTIES	Immobilier	1,9	1,7	1,6	1,8	2,1	1,8	2,6	1,9
	Frais de personnel hors rayon	6,1	6,2	5,6	6,1	6,7	6,0	8,8	6,4
	Frais financiers	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
	Autres charges communes	6,3	8,0	7,6	8,6	8,9	7,9	10,4	8,2
	Sous-total : charges communes	14,3	16,1	14,8	16,7	17,9	15,9	22,0	16,7
	Marge nette avant répartition de l'IS	-4,2	8,3	8,5	0,8	3,1	-8,5	-0,4	1,2
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	-1,4	2,8	2,8	0,3	1,0	-2,8	-0,1	0,4
	Marge nette après répartition de l'IS	-2,8	5,5	5,7	0,5	2,0	-5,7	-0,3	0,8

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

Tableau 10

Variations annuelles des comptes moyens des rayons alimentaires en GMS

En € pour 100 € de CA

		Boucherie	Charcuterie	Volailles	Produits laitiers	Fruits et légumes	Marée	Boulangerie Pâtisserie	Ensemble des rayons étudiés	
Coût d'achat des ventes	2017 - 2016	0,2	0,5	0,9	0,6	0,1	0,1	0,2	0,3	
	2016 - 2015	-0,3	-1,0	-1,4	-2,2	0,1	0,4	0,2	-0,7	
Marge brute (marge commerciale)	2017 - 2016	-0,2	-0,5	-0,9	-0,6	-0,1	-0,1	-0,2	-0,3	
	2016 - 2015	0,3	1,0	1,4	2,2	-0,1	-0,4	-0,2	0,7	
CHARGES DIRECTES DU RAYON	Frais de personnel dédié du rayon	2017 - 2016	0,3	-0,1	0,4	0,0	0,2	0,1	0,9	0,2
		2016 - 2015	0,4	0,8	0,3	0,5	-0,4	-0,1	-0,3	0,1
	Marge semi-nette	2017 - 2016	-0,6	-0,4	-1,2	-0,6	-0,3	-0,3	-1,0	-0,5
		2016 - 2015	-0,1	0,2	1,1	1,7	0,3	-0,3	0,1	0,6
	Autres charges directes du rayon	2017 - 2016	-0,1	-0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	-0,3	0,0
		2016 - 2015	0,1	-0,1	-0,2	-0,1	-0,2	-0,3	0,1	-0,1
CHARGES COMMUNES REPARTIES	Charges communes réparties	2017 - 2016	0,3	-0,2	0,0	0,0	0,2	0,2	-0,9	0,0
		2016 - 2015	0,3	0,3	0,5	0,6	-0,3	0,1	0,2	0,2
	Marge nette avant répartition de l'IS	2017 - 2016	-0,8	-0,2	-1,2	-0,6	-0,6	-0,4	0,1	-0,5
		2016 - 2015	-0,5	-0,1	0,8	1,2	0,8	-0,1	-0,2	0,4

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

Encadré 4

Une première approche des frais de logistique et de transport en 2017

Le coût des achats de marchandises réalisés par la centrale intègre, dans la majorité des enseignes, les frais de logistique et de transport internes au périmètre étudié (fonctionnement des plates-formes, transport plates-formes – magasins). Les coûts d'achat présentés par l'Observatoire sont ainsi des coûts d'achat « livrés en magasins ».

Afin de présenter des coûts d'achat plus proches de ceux payés aux fournisseurs (sans logistique et transport internes donc), l'Observatoire a engagé, en collaboration avec les enseignes, un travail permettant de distinguer ces coûts du coût d'achat de la marchandise. Les coûts ainsi identifiés ne sont plus, dans la présentation ci-dessous, pris en compte dans le calcul de la marge brute mais placés en charges.

	Boucherie	Charcuterie	Volailles	P. laitiers	Fruits et légumes	Poissonnerie	Boulangerie	Tous rayons étudiés
Chiffre d'affaires	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Coût d'achat <i>hors frais de logistique et de transport internes</i>	74,2%	64,6%	69,5%	72,9%	66,9%	73,0%	40,0%	68,2%
Marge brute <i>hors frais de logistique et de transport internes</i>	25,8%	35,4%	30,5%	27,1%	33,1%	27,0%	60,0%	31,8%
Frais de personnel dédié + autres charges <i>dont frais de logistique et de transport internes</i>	29,9%	27,1%	22,0%	26,4%	30,0%	35,5%	60,5%	30,6%
Marge nette avant IS	-4,2%	8,3%	8,5%	0,8%	3,1%	-8,5%	-0,4%	1,2%

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

Chapitre 3. Marges brutes et coûts par filière

Viande porcine et charcuterie

Viande bovine

Viande ovine

Volailles de chair et lapins

Produits laitiers de lait de vache

Produits laitiers de lait de chèvre

Pain

Pâtes alimentaires

Fruits et légumes frais

Produits de la pêche et de l'aquaculture

Section 1 – Viande porcine et charcuterie

1. CIRCUITS DE TRANSFORMATION ET DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE PORCINE

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

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

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

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

Les **grossistes en produits alimentaires finis** achètent des produits finis aux industriels français et étrangers pour les mettre à disposition des circuits de commerce de détail et jouent également un rôle dans l'exportation. Leur place exacte dans la filière n'a pas pu être particulièrement précisée et n'est donc pas détaillée sur le schéma récapitulatif des flux (Schéma 2).

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 principe, ce sont des structures de moins de 10 salariés. Ces opérateurs exercent également une activité d'élaboration (découpe et transformation) de la viande. Les bouchers n'ont, en principe, qu'une activité de découpe et de vente de viande fraîche ; ils fabriquent cependant quelques produits transformés (saucisses fraîches, pâtés). Les charcutiers produisent des produits transformés.

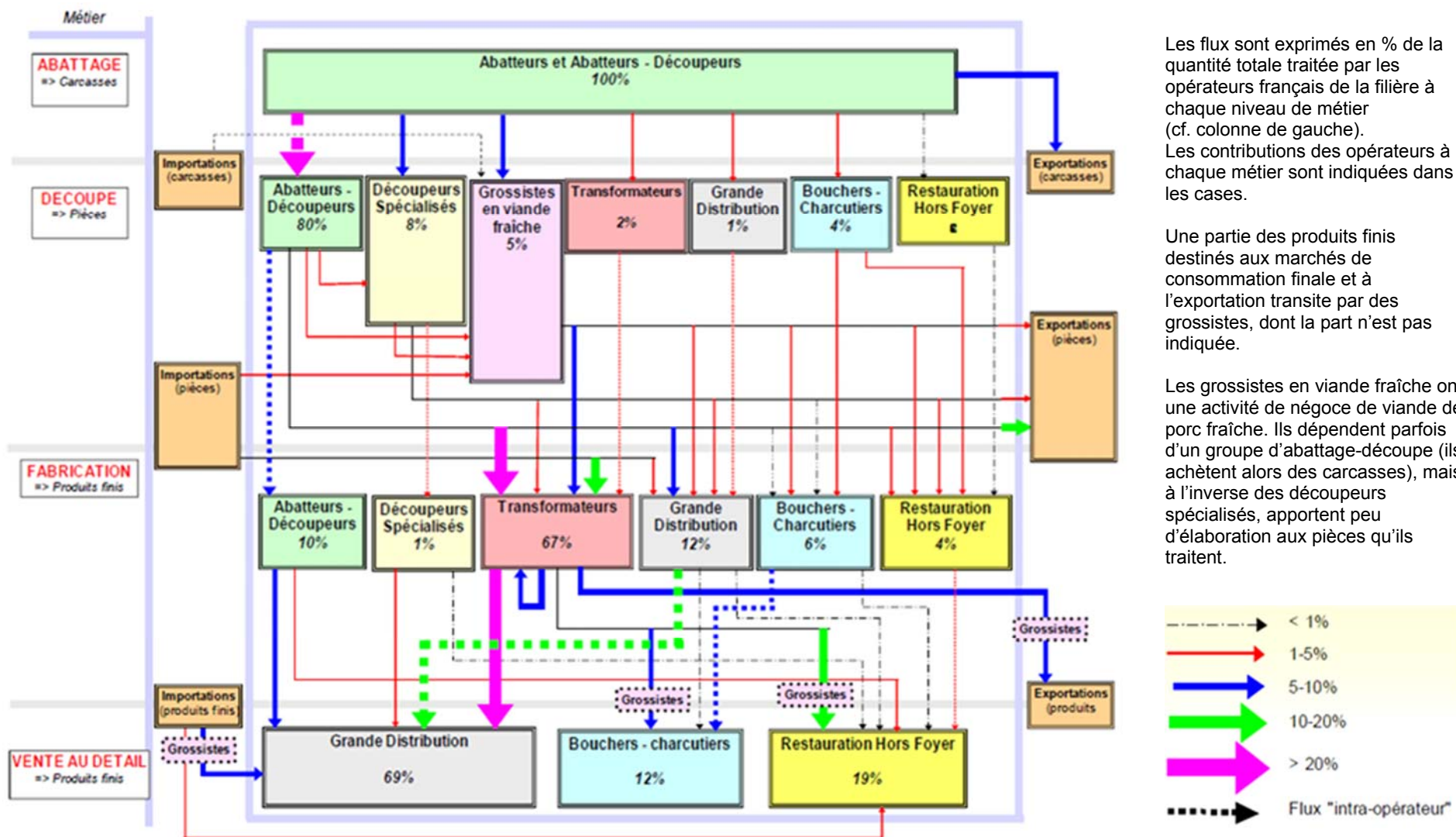
Les opérateurs de la **grande distribution** jouent un rôle majeur dans la vente au détail de produits finis.

Dans le circuit de la **viande de porc frais pour le rayon boucherie**, ils réalisent rarement la découpe de carcasses. Les pièces de viande de porc frais qu'ils achètent aux opérateurs de la découpe et aux grossistes sont principalement des longes (les morceaux issus de la longe représentent près de 90 % de la viande de porc consommée fraîche en grande distribution, d'après Kantar Worldpanel). Les produits finis (viande fraîche en portions consommateurs) sont achetés à des opérateurs industriels, mais les distributeurs élaborent eux-mêmes une partie des produits de porc frais qu'ils commercialisent, en débitant notamment les longes en côtes et rôtis de porc. Ces morceaux élaborés et conditionnés par les magasins et mis en vente en libre-service sont appelés des « *unités de vente consommateurs - magasins* » (UVCM). Toutefois, les produits finis frais conditionnés par les industriels (« *unités de vente consommateurs industrielles* » : UVCI) se sont fortement développés ces dernières années, répondant ainsi aux attentes de la grande distribution (traçabilité, réduction des ventes à la coupe au profit du libre-service...). Ces UVCI représentent entre 25 et 30 % des ventes de viande de porc frais des enseignes.

Dans le circuit des **produits du rayon charcuterie**, les distributeurs s'approvisionnent auprès des industriels de la 2^{ème} transformation principalement en produits prêts à être proposés au consommateur en libre-service. S'agissant du jambon cuit, 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.

Schéma 2

Cartographie des flux dans la filière porcine



Les flux sont exprimés en % de la quantité totale traitée par les opérateurs français de la filière à chaque niveau de métier (cf. colonne de gauche). Les contributions des opérateurs à chaque métier sont indiquées dans les cases.

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.

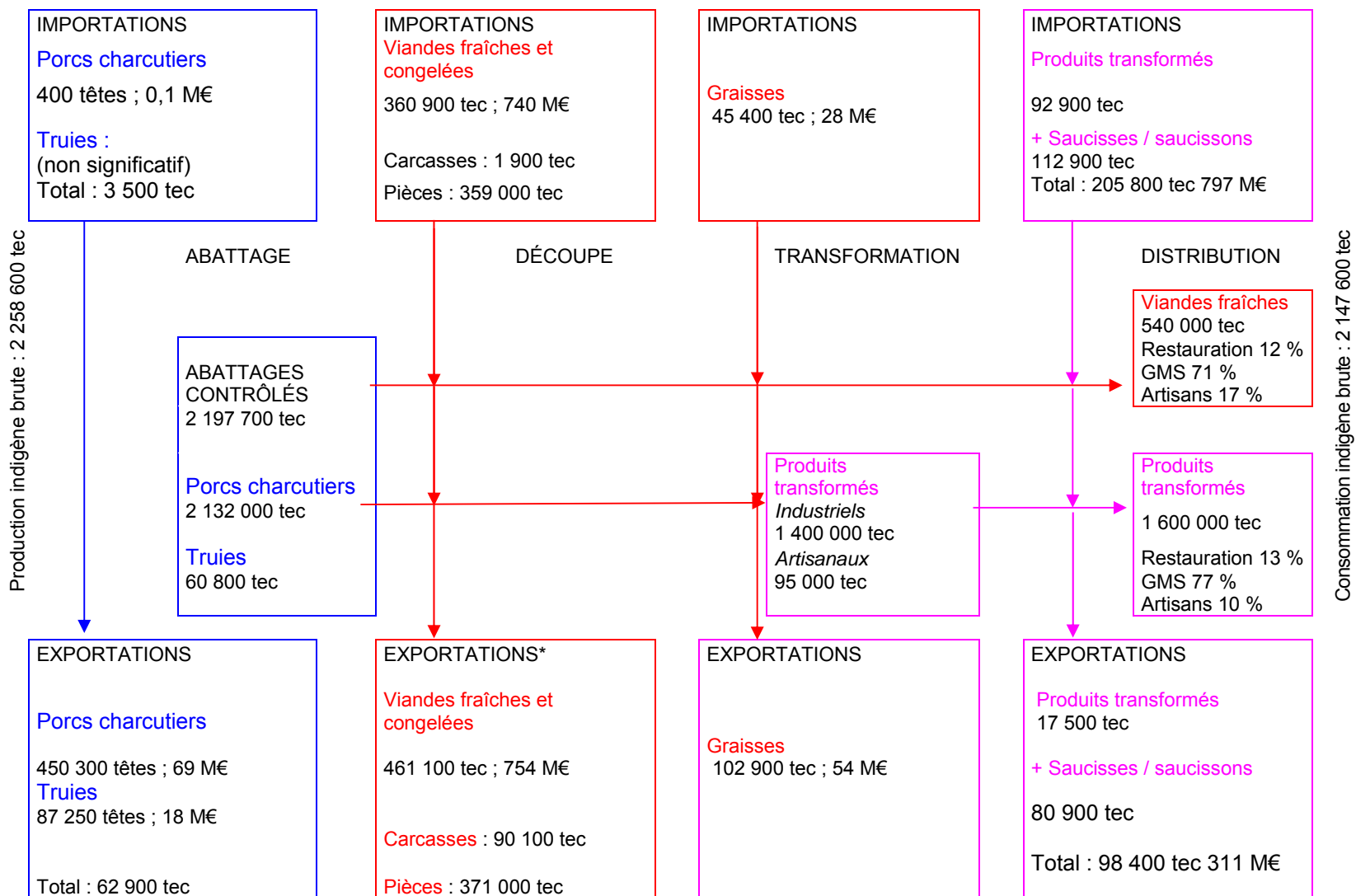
Les grossistes en viande fraîche ont une activité de négoce de viande de porc fraîche. Ils dépendent parfois d'un groupe d'abattage-découpe (ils achètent alors des carcasses), mais à l'inverse des découpeurs spécialisés, apportent peu d'élaboration aux pièces qu'ils traitent.

Source : Ifip

Schéma 3

Bilan des flux dans la filière porcine en 2018

Les abats (export 131,6 milliers de tonnes, import 72,8 milliers de tonnes) ne sont pas pris en compte ici.



Coefficients tec (tonne équivalent carcasse) : carcasse : 1 t = 1 tec ; pièces, viande désossée, viande fraîche : 1 t = 1,2 tec ; produits transformés : 1 t = 1,3 tec

Sources : SSP, Douanes, Fict, Kantar Worldpanel, Credoc

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 GSM est principalement issue d'une seule pièce : la longe, 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 le panel Kantar) : la côte de porc, le rôti de porc, l'escalope de porc et le filet de porc. À noter que « rôti » et « escalope », contrairement à « filet » et « côte », ne désignent pas une partie anatomique précise mais constituent plutôt des présentations de la longe. L'Observatoire a donc choisi de retenir ces produits pour le suivi de la commercialisation de la viande de porc frais depuis l'entrée de l'abattoir jusqu'au stade des barquettes de viande mise en rayon.

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

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

Les sources de prix utilisées par l'Observatoire sont :

- pour le porc à la production agricole : cotation nationale de la carcasse de porc charcutier classe E et S entrée abattoir (FranceAgriMer - Réseau des nouvelles des marchés dit RNM) ;
- pour la pièce de longe sortie industrie d'abattage-découpe (pour UVC M) : cotation des pièces de porc au marché de Rungis (idem) ;
- pour les UVCI : enquête de l'Insee réalisée pour l'Observatoire sur les prix moyens sortie industrie pour les grandes et moyennes surfaces (GMS) ; cette enquête ne porte toutefois que sur deux produits de la longe : les côtes et les rôtis ;
- pour les prix au détail en GSM : achats en valeur et quantités du panel de consommateurs Kantar Worldpanel ; ces données de prix portent sur chacun de quatre principaux articles de boucherie issue de la longe : côte, le rôti, l'escalope et le filet.

Depuis le précédent rapport (2018), des données supplémentaires ont été prises en compte et des corrections ont été apportées aux séries antérieurement présentées :

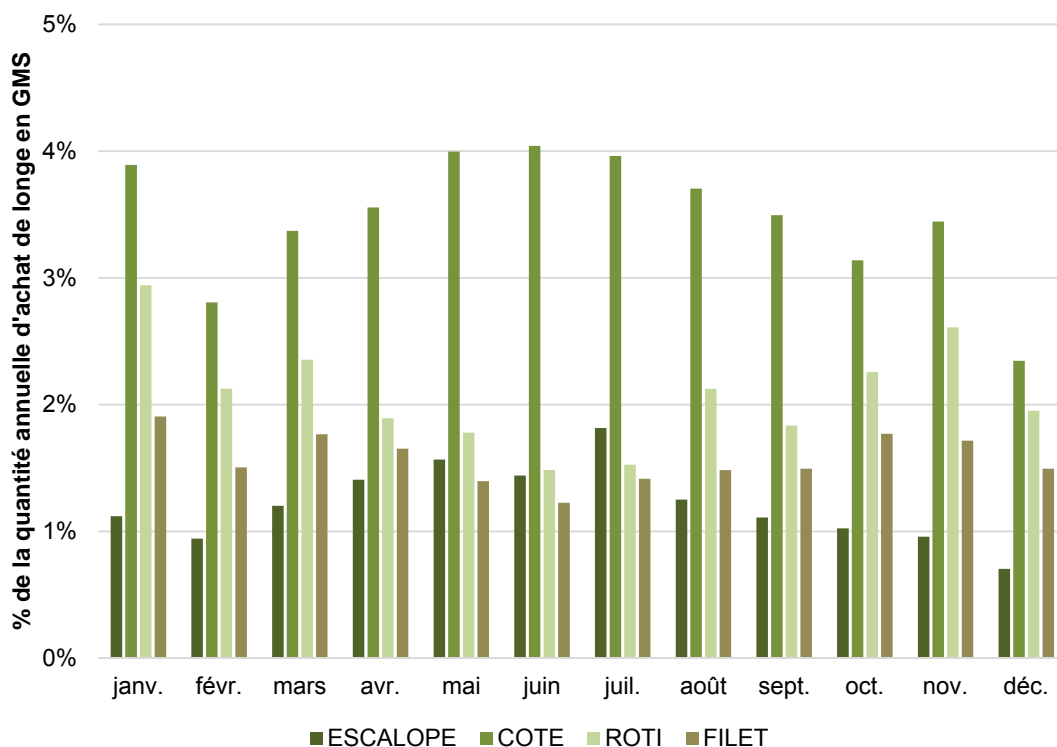
En mode UVC M, la décomposition du prix au détail porte maintenant sur chacun des 4 articles (côtes, rôtis, escalopes, filets) et sur une longe constituée par l'ensemble de ces quatre produits, pondérés par leurs quantités achetées respectives. Les coefficients de pondération ont été calculés sur une même année de référence, la dernière année complète disponible au moment des calculs (soit, pour ce rapport, l'année 2018) pour toute la période suivie (depuis 2012). Ceci permet de comparer dans le temps le prix moyen d'un panier d'articles dont la composition reste homogène (et très proche de la période actuelle) tout en rendant compte de la saisonnalité de la consommation : pour un article donné, le coefficient de pondération pour un mois donné diffère de ceux des autres mois mais reste le même quelle que soit l'année. Dans ce mode UVC M, les produits issus de l'abattage-découpe et livrés aux GSM sont des longes entières dont on suppose que la découpe permet d'obtenir des côtes, des rôtis, du filet et de l'escalope de porc dans les proportions observées des quantités achetées en GSM. La découpe de cette longe, par les détaillants, ayant des rendements différents selon l'article (côtes, rôti, filet, escalope), la valeur nécessaire sortie abattage-découpe par kg d'article final en GSM diffère selon qu'il s'agit de côtes, de rôti, de filet ou d'escalope.

En mode UVCI, la décomposition du prix au détail ne porte que sur deux articles : côtes et rôti, l'enquête de l'Insee pour l'Observatoire sur les prix moyens sortie industrie ne portant que sur ces deux articles. Chaque produit est suivi séparément puis combiné à l'autre dans les proportions des quantités achetées observées chaque mois dans l'année prise pour référence (2018).

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) : à ce prix doivent être appliqués les rendements de transformation et le rapport entre la valeur de la carcasse entrée abattoir et la valeur de l'ensemble des valorisations [Mainsant, Porin, 2002].

Graphique 24

Saisonnalité 2018 des achats d'articles de longe de porc au détail en GMS

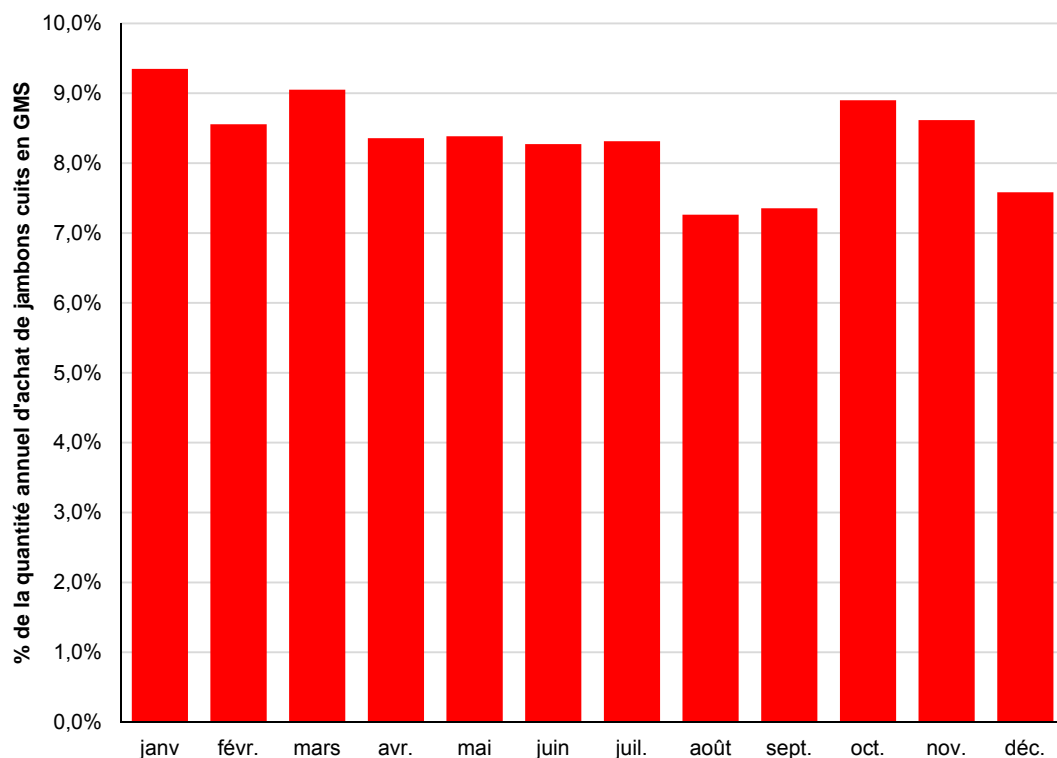


Source : Kantar Worldpanel

Le graphique ci-dessus présente la répartition par morceau (escalope, côte, rôti et filet) des quantités achetées mensuellement sur le total des quantités achetées annuellement en 2018.

Graphique 25

Saisonnalité 2018 des achats de jambons cuits au détail en GMS



Source : Kantar Worldpanel

2.2. Filière charcuterie de porc

La carcasse de porc est commercialisée pour 75 % sous forme de produits transformés. Le jambon cuit représente le volume le plus important parmi ces produits vendus en GMS (environ le quart). L'Observatoire a donc choisi de retenir l'ensemble des jambons cuits (toutes gammes confondues) pour représenter un circuit de commercialisation des produits de charcuterie. La prise en compte des autres produits de charcuterie, nombreux et de composition très variée, nécessiterait de disposer de très nombreuses données de prix sortie industrie, qui de surcroît devraient être homogènes avec la grande diversité des produits agrégés dans les nomenclatures du panel consommateur utilisé pour calculer les prix au détail.

Les sources de prix utilisées par l'Observatoire sont :

- pour le porc à la production agricole : cotation nationale de la carcasse entrée abattoir (FranceAgriMer-Réseau des nouvelles des marchés) ;
- pour la pièce de jambon sortie industrie d'abattage-découpe : cotation des pièces de porc au marché de Rungis (FranceAgriMer - Réseau des nouvelles des marchés)²⁹ ;
- pour le jambon sortie industrie de charcuterie-salaison : données détaillées pour l'enquête ProdCom (SSP) sur les produits commercialisés des industries alimentaires (tonnages commercialisés et chiffre d'affaires en jambons cuits des entreprises de charcuterie). On en tire un prix moyen annuel, que l'on mensualise en lui appliquant l'indice mensuel de l'Insee du prix de production dans l'industrie du jambon cuit (en année N, lorsque le prix moyen annuel N-1 est connu, il est en général nécessaire de recalculer les valeurs mensuelles de l'année N-1 afin qu'elles soient cohérentes avec le prix moyen annuel, l'indice ayant pu entraîner une légère dérive) ;
- pour les prix au détail en GMS : achats en valeur et quantités du panel du panel de consommateurs Kantar Worldpanel, moyenne des jambons cuits vendus en libre-service ou à la coupe.

Compte tenu des différences de nomenclature des gammes de jambons cuits dans le panel Kantar et dans la base de l'enquête ProdCom, il est impossible de s'assurer que l'ensemble « *jambons cuits* » a exactement la même composition en gammes aux deux stades (industrie de charcuterie et détail en GMS). Toutefois, le poids du débouché en GMS limite le biais éventuel.

La consommation de jambon cuit s'avère relativement peu saisonnière (Graphique 25). 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'achats observés en 2018.

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) ; 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].

²⁹ 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.

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 fournie à l'Observatoire par l'Insee. Ces prix moyens sont recueillis spécifiquement pour l'Observatoire par l'Institut auprès des entreprises qu'il interroge pour élaborer ses [indices de prix de production de l'industrie](#). L'enquête est conduite auprès des principaux opérateurs du secteur, elle porte sur un ensemble de produits, précisément défini (les « transactions-témoins »).

Les articles dont les prix sont relevés pris en compte pour établir le prix moyen d'un « produit » (ensemble d'articles) sont précisément définis dans leur nature (dénomination, qualité, marque, conditionnement...) et leurs proportions pour assurer l'homogénéité dans le temps du « produit » suivi.

Pour un produit industriel donné destiné à la revente au détail en GMS, l'ensemble d'articles suivi par l'Insee n'est pas nécessairement homogène à celui suivi par l'Observatoire au stade de la vente au détail en GMS, *via* le panel Kantar, notamment. Par exemple, les prix moyens mensuels sortie industrie du « poulet entier standard » ou du « lait ½ écrémé UHT » sont établis sur des ensembles d'articles de nature et de composition éventuellement différentes de celles du « poulet entier standard » ou du « lait ½ écrémé UHT » dont on relève les prix au détail en GMS dans le panel Kantar.

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

Par ailleurs, les prix moyens fournis par l'Insee sont généralement « trois fois nets », homogènes au chiffre d'affaires du fournisseur, intégrant les remises, rabais, ristournes conditionnelles aux quantités (sauf certaines remises connues en fin d'année) et la coopération commerciale (financement par le fournisseur d'opérations visant le développement des ventes) mais n'intégrant pas tout autre éventuel mécanisme de « détermination » du prix.

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

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

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

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

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

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

La fin de l'année 2017 avait été marquée par un important reflux des importations chinoises, lié à une forte croissance de la production porcine de ce pays. Des choix politiques visaient en effet à y faire progresser le nombre des élevages industriels, afin d'obtenir une meilleure autosuffisance et d'assurer des conditions plus strictes de production. En 2018, les exportations vers l'ensemble Chine-Hong Kong ont poursuivi de ce fait leur mouvement de recul. La présence de la peste porcine africaine (PPA), constatée en Chine à l'été 2018, n'aura pas eu à cet égard d'impact à court terme sur les échanges. Le cheptel chinois a en effet connu, au fur et à mesure que progressait l'épidémie, une décapitalisation importante, rendant peu nécessaire l'appel à l'importation. Comme l'UE, la France a connu elle aussi une réduction de ses flux, avec 103 000 tonnes de viande et d'abats exportés vers la Chine en 2018 (- 6 %), cette baisse de la demande influant sur les cotations (voir ci-après le point 3.1.). À l'inverse, d'autres pays tiers ont accru leurs importations sur la période : Corée, Philippines, Vietnam, Ukraine... permettant à l'Union européenne une forte progression de ses exports (+ 324 000 tec, + 8,4 %), alors que les exports d'abats s'érodent pour leur part.

Le bilan des flux pour la France (Schéma 3) fait ressortir les différentes étapes observées en 2018, depuis l'abattage jusqu'à la transformation et la consommation. En ajoutant à 2,197 millions de tec un solde positif de 60 000 tec sur les échanges en vif, on arrive à une production de 2,258 millions de tec. Au total, la France en 2018 reste troisième producteur européen derrière l'Allemagne et l'Espagne, mais sa balance commerciale confirme une fois de plus son déséquilibre sur les produits porcins : positive en tonnage (+ 109 000 tec), elle est négative en valeur (- 267 millions d'euros). Cette situation résulte d'une structure déficitaire : exportations de matières brutes (viandes, graisses), importations de produits transformés, et semi transformés (viandes désossées, en particulier pièces de jambon).

En effet, hors abats, on observe un solde positif en volume (export 0,461 million de tec, import 0,361 million de tec) pour les échanges de viandes fraîches, réfrigérées, congelées l'écart en valeur étant beaucoup plus restreint (export 754 M€, import 740 M€), du fait d'une différence de qualité des produits (exportations de viandes non désossées, importations de pièces découpées et désossées). Les échanges au stade des graisses sont également positifs. La production de produits transformés est évaluée à 1,5 million de tec, ceci pour une consommation de 1,6 million de tec, d'où une balance des produits transformés, déficitaire de 108 000 tec. La consommation se monte à 2,147 millions de tec, les trois quarts environ (1,6 million de tec) correspondant à des produits transformés, et un quart (540 000 tec) à des viandes fraîches.

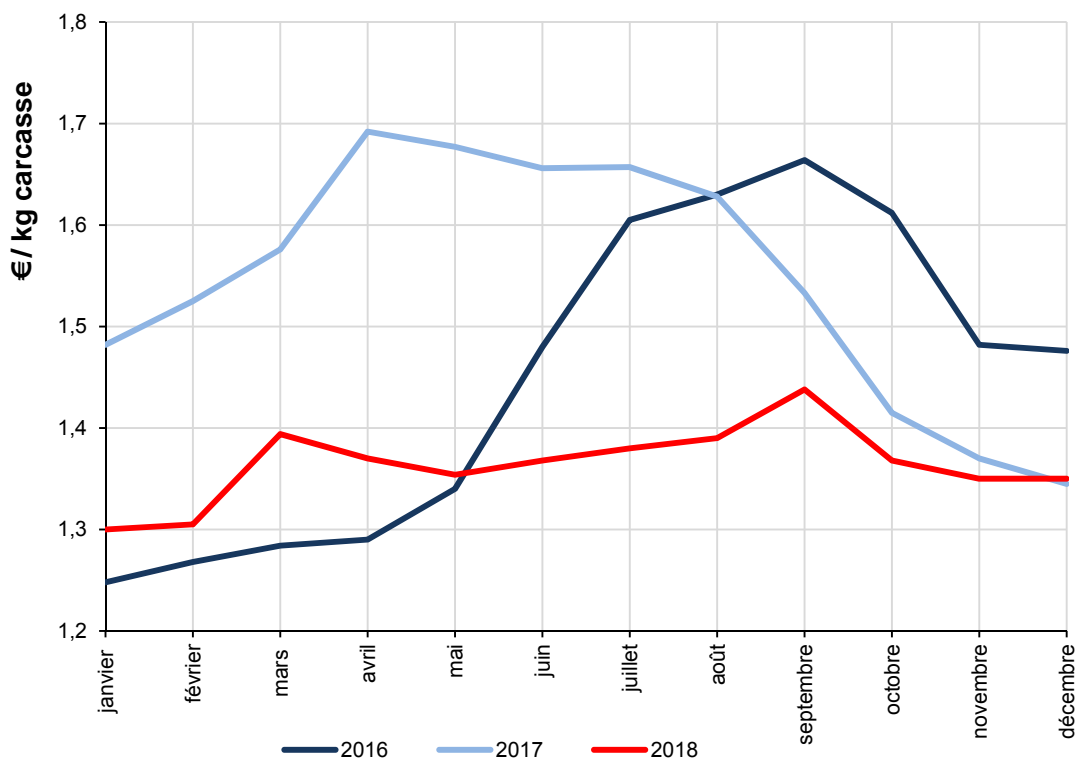
Sur le marché intérieur français, la consommation des ménages à domicile, estimée par Kantar Worldpanel reste sur une tendance baissière en volume : - 4,4 % pour le porc frais, - 2 % pour les charcuteries, le porc suivant le mouvement de déconsommation des ménages pour l'ensemble des viandes (- 3,6 % sur le total viandes de boucherie fraîches + élaborés). Il convient cependant de noter que la consommation indigène brute de porc (total de la consommation calculée par bilan) se trouve, elle plutôt sur une tendance stagnante (voir le rapport « [Les marchés des produits laitiers, carnés et avicoles : bilan 2018, perspectives 2019](#) »). Cette situation laisse présumer une hausse de la part de la restauration hors domicile (sur laquelle des études sont en cours), ainsi que de celle des plats préparés.

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

Les cotations du porc se caractérisent d'ordinaire par une importante saisonnalité, avec une hausse des prix au printemps, un recul à la fin de l'été. L'année 2018 s'est complètement démarquée de ce modèle, avec une faible amplitude, seulement 17 centimes (contre de l'ordre de 40 centimes en moyenne) autour d'un prix moyen en baisse : 1,36 €/kg pour le porc classe E+S, soit un recul de 0,19 €/kg (- 12 %) par rapport à 2017. Cette situation s'explique par une offre européenne importante et en croissance (+ 2,7 % en volume), dans un contexte international lui-même abondant. La demande internationale a en revanche été insuffisante, avec l'espoir d'une reprise de la demande chinoise qui ne s'est pas concrétisée, et au niveau français, des conditions météorologiques peu favorables au printemps pour les grillades et barbecues.

Au second semestre, le coût des aliments pour porc a connu par ailleurs une hausse significative, avec donc pour les éleveurs un effet « ciseaux » (hausse des coûts et baisse des prix perçus), entraînant au dernier trimestre une dégradation significative de la rentabilité des élevages.

Variation limitée des cours du porc entrée abattoir en 2018



Source : FranceAgriMer, Réseau des nouvelles des marchés

Dans l'industrie d'abattage-découpe, l'indicateur de marge brute sur la viande fraîche vendue aux GMS a longtemps été marqué par de faibles variations, avec une répercussion presque immédiate et quasi intégrale des variations de prix du porc vif sur le prix des pièces vendues par les abatteurs. Toutefois, l'indicateur de marge brute de ce maillon (évalué, rappelons-le, sur la base des prix des découpes à Rungis) n'a cessé globalement de progresser depuis 2012. Après un léger reflux en 2017, il s'accroît à nouveau en 2018 profitant de la baisse du coût entrée abattoir. Quoique cette baisse ne soit que partiellement transmise au niveau du prix au détail, l'indicateur de marge brute reste à un niveau élevé comparativement aux années antérieures. Cette augmentation de l'indicateur de marge brute de l'abattage-découpe ne se retrouve pas dans l'analyse des comptes de l'activité dans laquelle elle apparaît stable (paragraphe 5.2). Ceci s'explique notamment par la différence de périmètre de produits observés.

L'indicateur de marge brute des GMS doit couvrir les coûts de dernière transformation et de conditionnement du produit, s'agissant d'UVCN, donc de produits dont la transformation finale est assurée en magasin. Il est assez fluctuant en valeur, mais relativement plus stable en pourcentage. En 2018, il est néanmoins en progression significative.

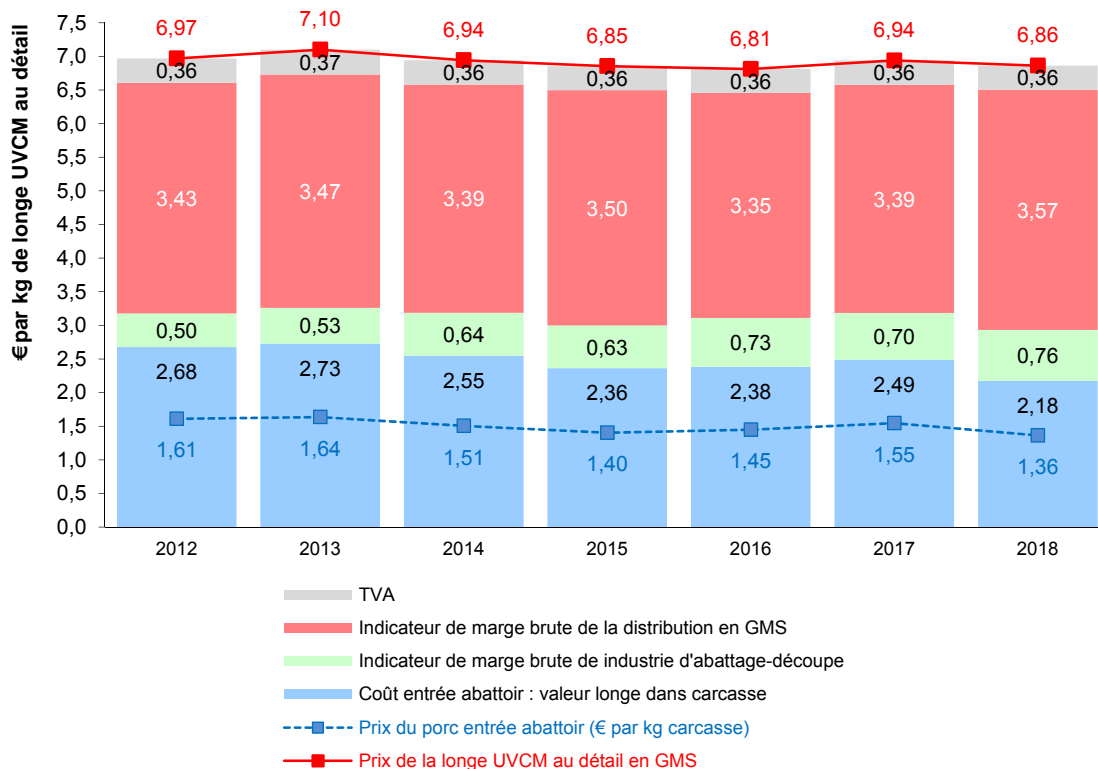
En moyenne annuelle (Graphique 27), la baisse du prix du porc à l'entrée de l'abattoir en 2018 par rapport à 2017 se traduit par celle du coût calculé de la matière première de la longe, en réduction de 31 centimes³⁰. L'indicateur de marge brute de l'abattage-découpe augmente de 6 centimes, avec une valeur de la longe entrée GMS à 2,94 € par kg de produit final, contre 3,19 € l'année précédente, soit - 25 centimes. En 2018, le maillon de la distribution paraît avoir transmis pour partie cette baisse (augmentation de l'indicateur de marge brute de la GMS : plus 18 centimes) et le prix moyen pondéré au détail des quatre principaux produits de longe est en réduction de 8 centimes.

Exprimé en pourcentage du prix au détail hors TVA, les parts des indicateurs de marges brutes progressent en 2018, s'agissant de la GMS (de 51,6 % à 54,9 %) ou de l'industrie d'abattage-découpe (11,6 %) (Graphique 28).

³⁰ 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 pièce par pièce à celui observé sur l'ensemble de la carcasse. Le prix de matière d'une pièce est alors évalué par le produit du prix de la pièce sortie découpe, multiplié par le rapport entre la valeur de la carcasse entrée abattoir et la somme des valeurs de toutes les pièces qui en sont issues, pondérées par leurs poids dans la carcasse.

Graphique 27

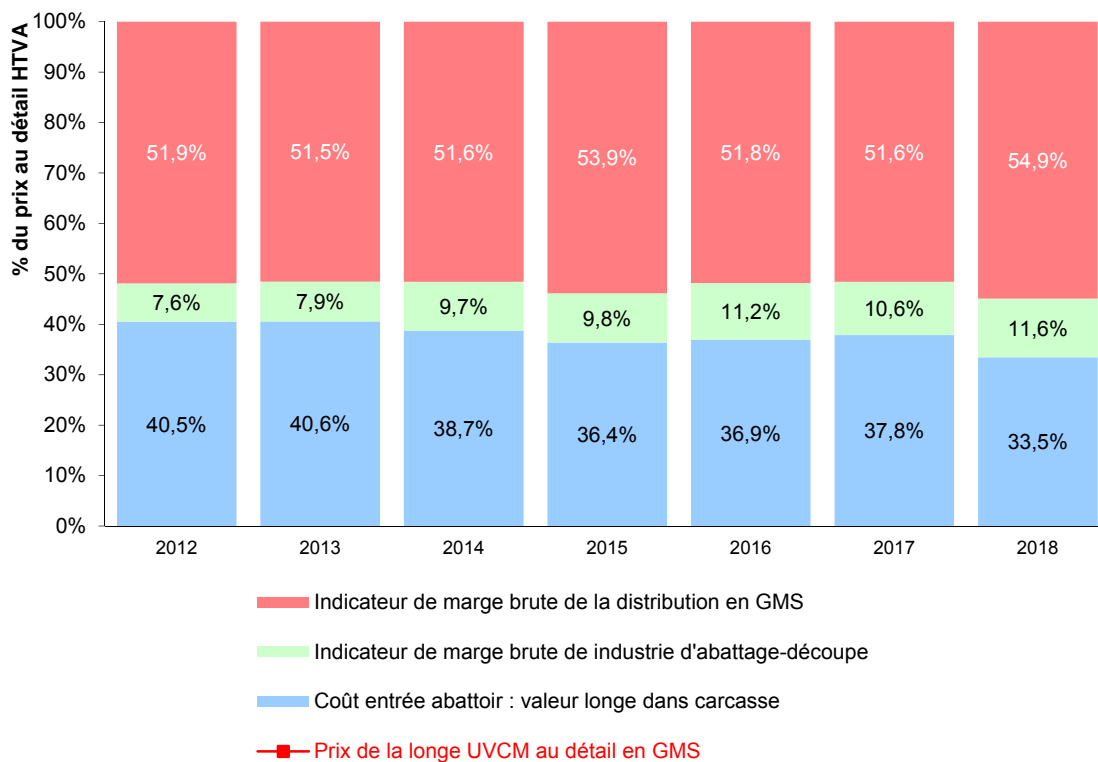
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la longe de porc UVCM



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

Graphique 28

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



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

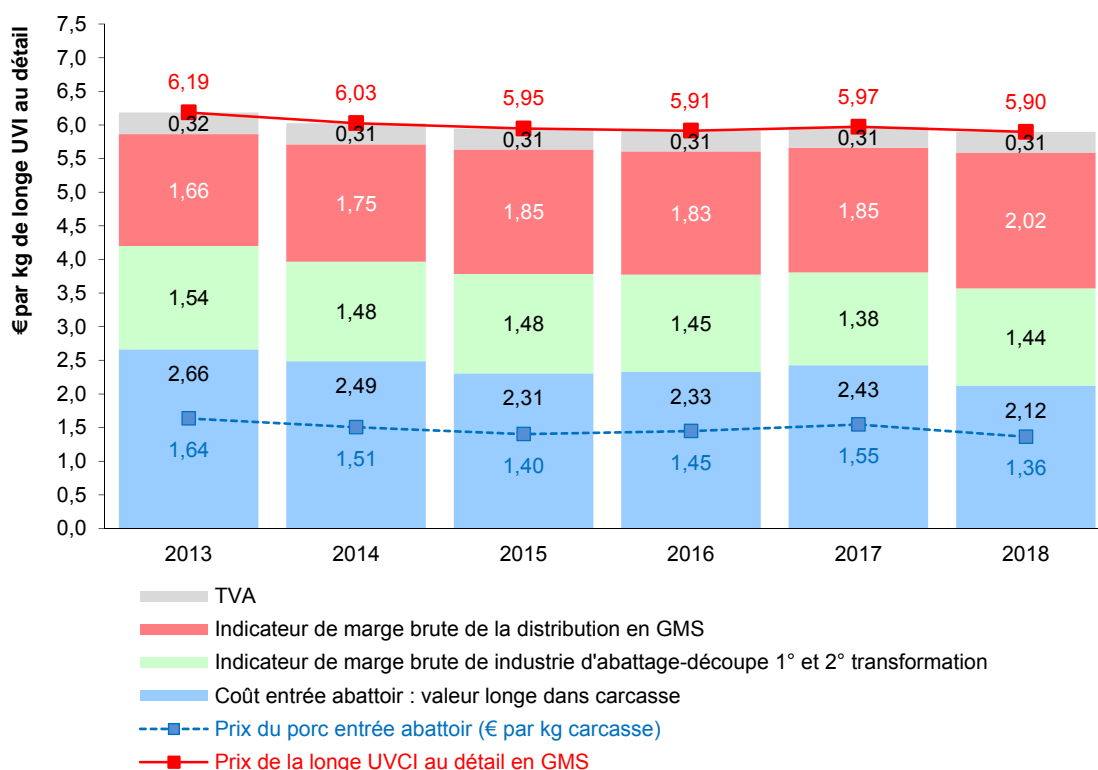
3.2. Prix et indicateurs de marges brutes en filière porc frais : la longe vendue en UVCI

Les produits élaborés en portions pour libre-service par l'industriel et suivis par l'Observatoire sont la côte de porc et le rôti de porc ; la décomposition du prix au détail de chaque article est présentée plus loin. Auparavant, le Graphique 29 et le Graphique 30 présentent la décomposition du prix moyen au détail de l'ensemble de ces deux articles, pondérés par les consommations saisonnières.

Pour les UVCI, la découpe finale et le conditionnement en « barquette » sont réalisés par l'industrie d'abattage-découpe, les GMS assurant la seule distribution du produit. Les articles vendus par les industriels de l'abattage-découpe sont ainsi plus élaborés, - les côtes sont détaillées³¹ et le rôti est découpé et paré -, et donc vendus plus cher qu'une longe ou une demi-longe. La marge brute de l'abattage-découpe, devant couvrir les charges afférentes à ces opérations, est plus importante que dans le circuit UVCM. Pour l'ensemble côtes et rôtis en UVCI, elle représente près du quart de la valeur du produit au détail contre 8 % à 13 % pour la longe dans le circuit UVCM.

Graphique 29

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

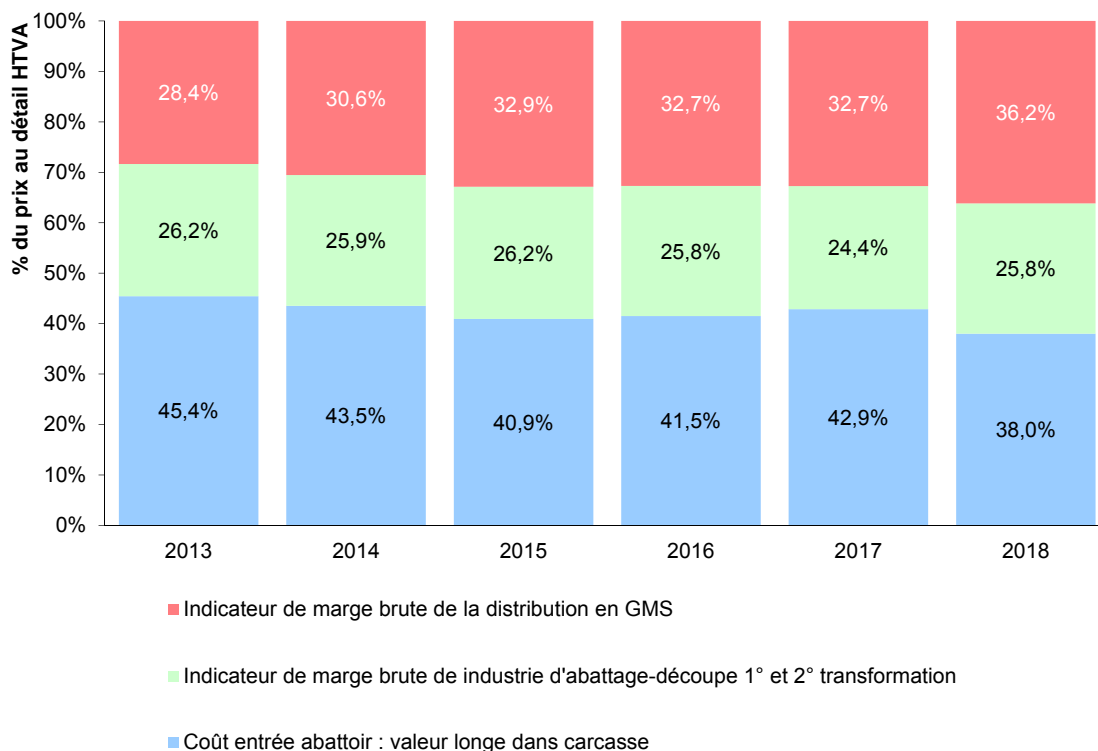


Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM, Insee, Kantar Worldpanel

³¹ Découpées en portions.

Graphique 30

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



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

Les prix au détail de ces deux articles ont connu sur cinq ans (2012-2016) une tendance à la baisse, avec un amortissement par l'aval (tantôt l'industrie, tantôt la distribution) des incidences des variations du prix du porc à la production. Après une reprise en 2017, le prix au détail reprend en 2018 sa tendance baissière.

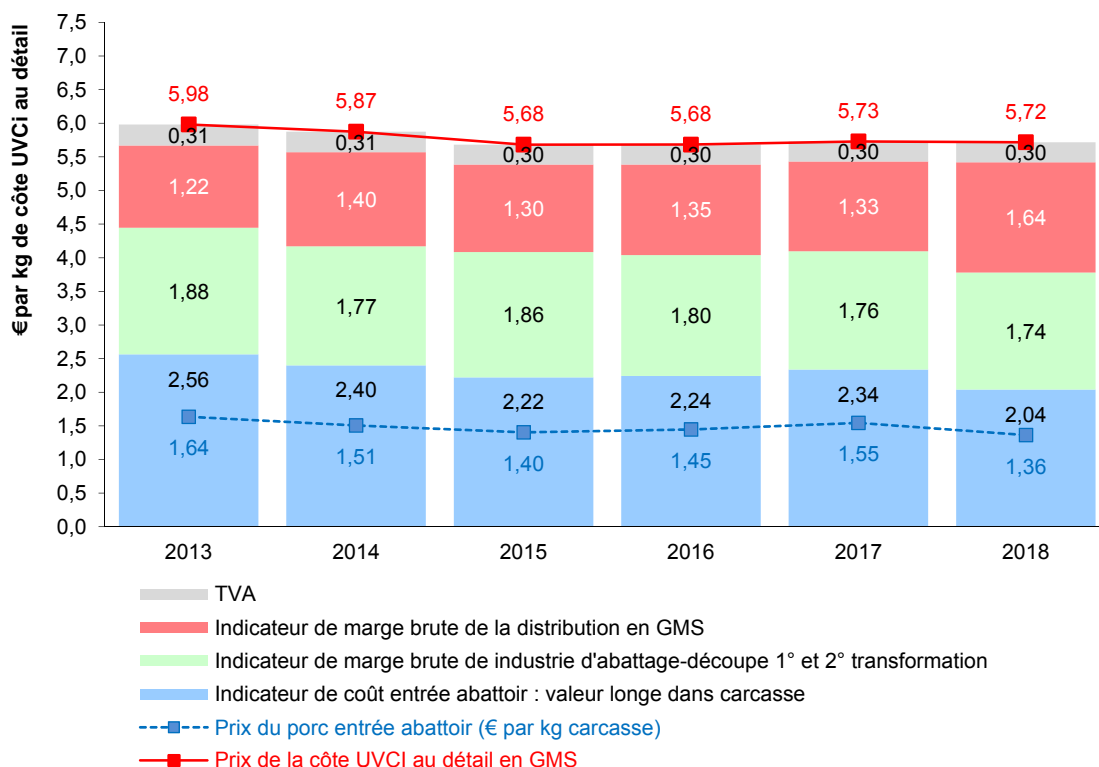
- le prix moyen au détail de la côte de porc UVCI reste à peu près stable (variation de 1 centime). Le prix de la côte sortie industrie diminue et l'indicateur de coût entrée abattoir se contracte : en résulte un indicateur de marge brute de l'industrie perdant 2 centimes, baisse régulière de 2015 à 2018. A l'inverse, l'indicateur de marge brute de la distribution est en progression de 31 centimes, inversant la tendance à la baisse entre 2016 et 2017.
- le prix moyen au détail du rôti de porc décroît en 2018 de 13 centimes. Malgré un prix sortie industrie s'affaiblissant, la baisse du coût entrée abattoir permet à l'indicateur de marge brute de l'industrie d'augmenter de 20 centimes. Rappelons qu'en 2017, cet indicateur a perdu 11 centimes. L'indicateur de marge brute de la distribution perd 3 centimes.

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

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

Graphique 31

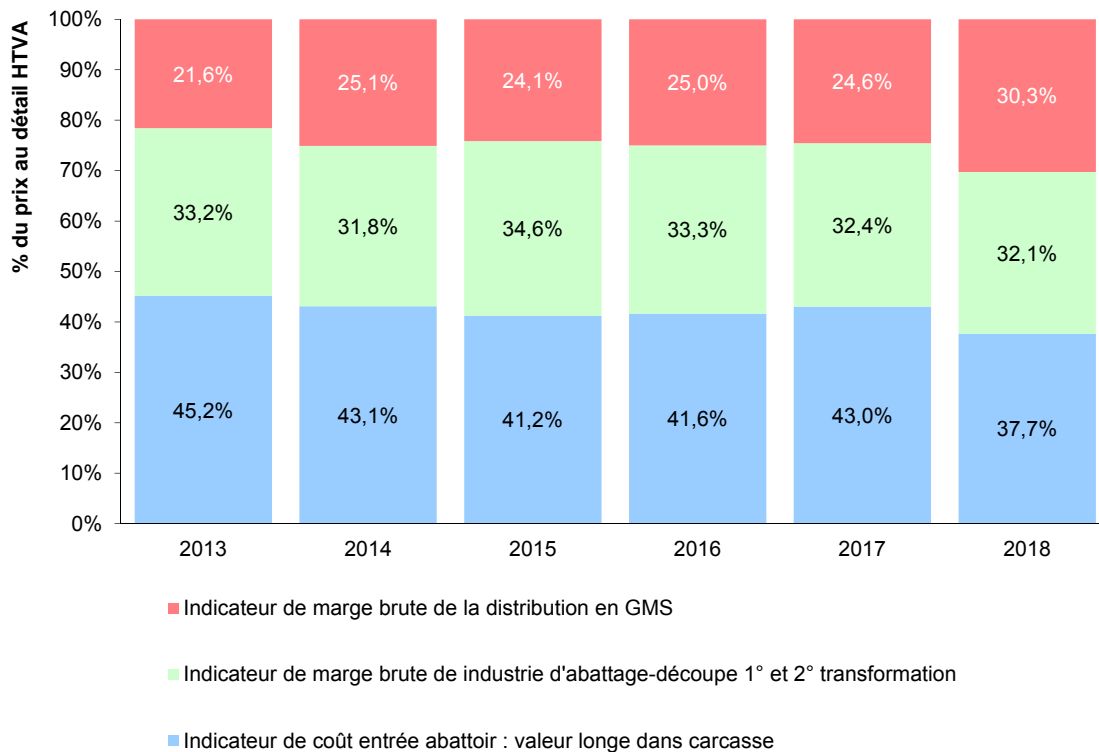
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la côte de porc en UVCI



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

Graphique 32

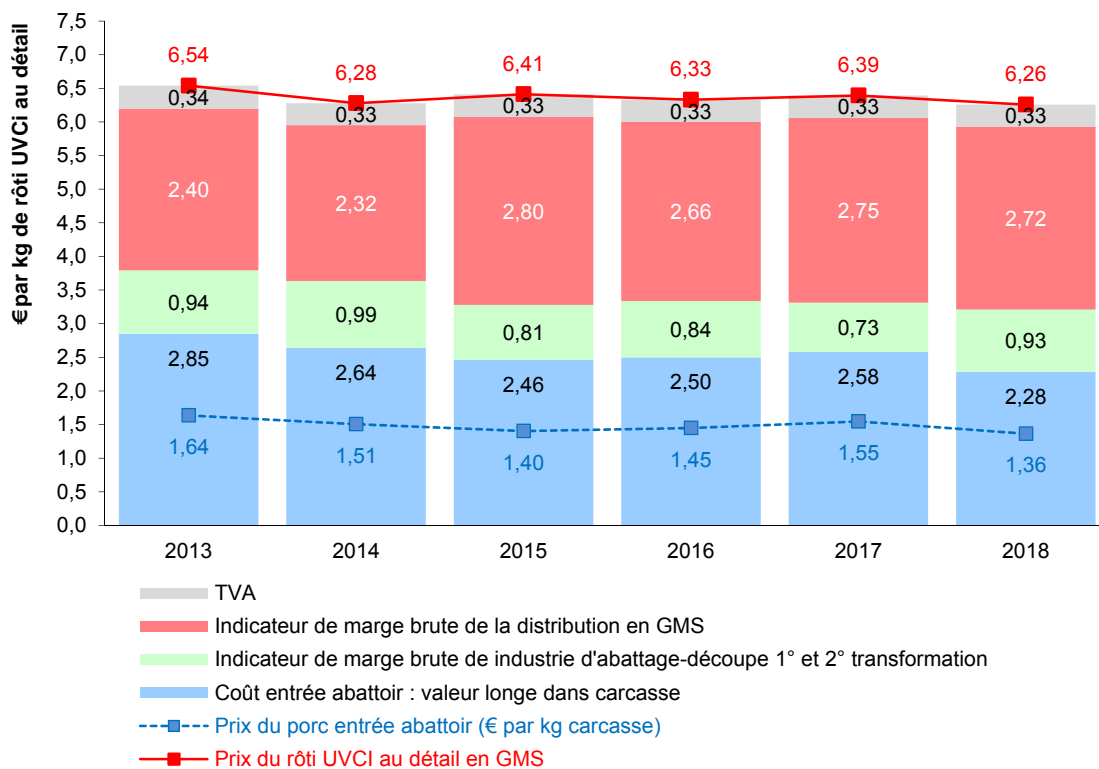
Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS de la côte de porc en UVCI



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

Graphique 33

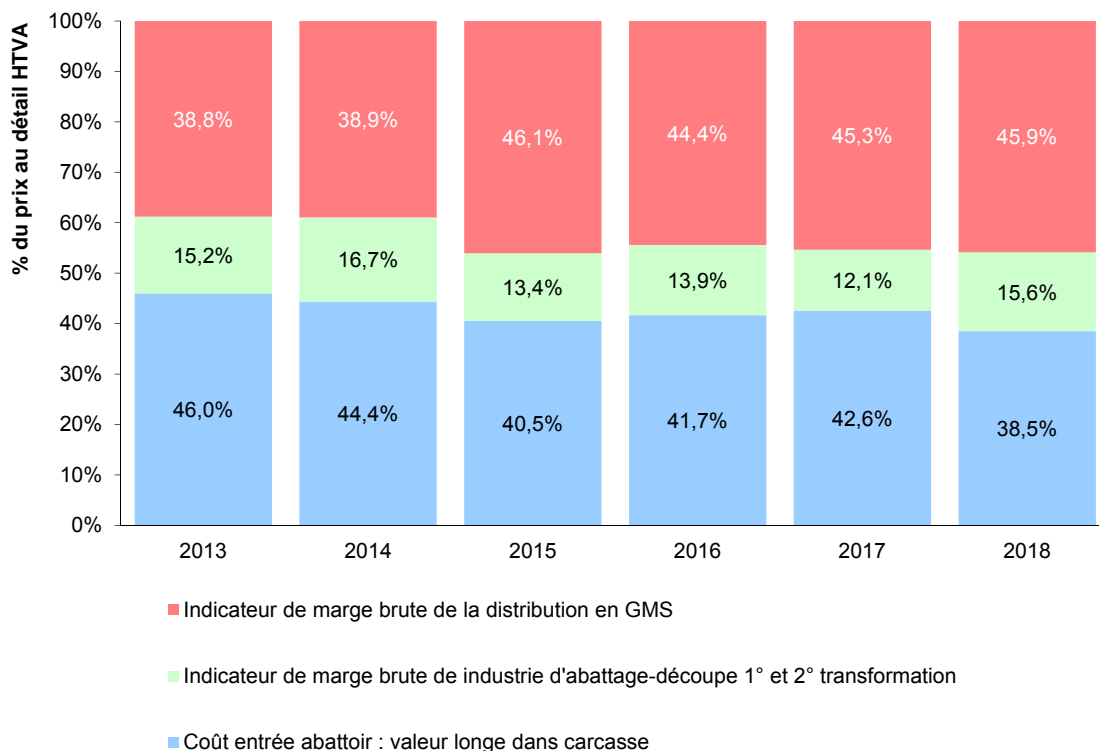
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du rôti de porc en UVCI



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

Graphique 34

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



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

3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière charcuterie de porc : le jambon cuit

Le prix du porc se forme avec une fréquence hebdomadaire en fonction de l'offre et de la demande sur les marchés européens et les pays tiers. Le prix de la pièce de jambon sortie découpe, comme celui de la longe, suit tendanciellement le cours du porc et comme lui, subit des variations importantes au cours de l'année. En 2016-2017 cependant, du fait d'une reconstitution de bénéfice, la hausse du coût moyen calculé entrée abattoir avait été plus que répercutée dans la valeur de la pièce sortie découpe. En 2018, on revient à une situation plus proche de celle des années antérieures.

Les transformateurs achètent leur matière première - la pièce de jambon sortie découpe - à la semaine. La marge brute de la salaisonnerie peut varier fortement d'un mois sur l'autre, ses prix de vente étant relativement stables - le marché étant devenu très concurrentiel - et le prix de sa matière première étant plus volatil. Sur la période suivie, l'indicateur de marge brute de la charcuterie ne cesse globalement d'augmenter, avec quelques reflux ponctuels. Si en 2017 la forte croissance des prix des pièces de découpe avait interrompu cette progression, en 2018 leur baisse importante permet à l'indicateur de marge brute des industries de charcuterie-salaisons de progresser à des niveaux rarement atteints.

Les GMS négocient avec leurs fournisseurs des contrats où le tarif est fixé pour plusieurs mois, voire à l'année, en fonction de nombreux critères (marque, réputation, concurrence...), aussi le prix du jambon en GMS est-il normalement peu fluctuant. En 2016 et 2017, le prix au détail avait cependant été tiré vers le haut par celui de la matière première. L'impact des variations du prix du porc sur le coût-matière du jambon cuit en jambon frais est en effet amplifié par le jeu des rendements (près de 1,8 kg de pièce fraîche sortie découpe par kg jambon cuit). La situation en 2018 se présente de façon différente, où malgré la baisse significative du coût de la matière première, le prix au détail poursuit sa progression. Le coût calculé³² de la matière première de la pièce de jambon est en net recul (- 81 centimes, Graphique 35). L'indicateur de la marge brute de l'industrie d'abattage-découpe progresse de 39 centimes et celui des salaisoniers gagne 24 centimes. Au niveau de la distribution, l'indicateur de marge brute, qui de 2012 à 2015 varie autour de 4,30 € (soit de l'ordre de 41 % du prix de vente HT), puis en 2016 se réduit à 4,05 €, entame en 2017 un rattrapage, renforcé en 2018, pour atteindre 4,66 € (Graphique 36).

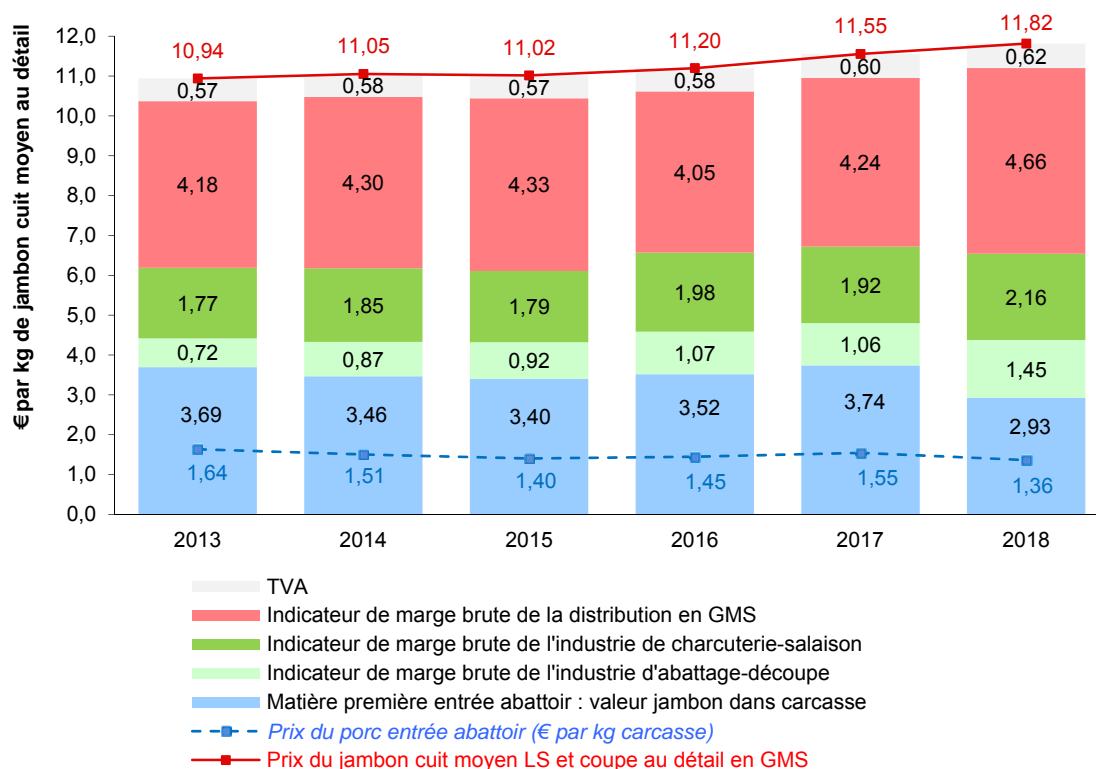
Ainsi, le panier (très composite) tous jambons cuits suivi ici voit son prix au détail augmenter encore sensiblement en 2018, de 27 centimes. Cette évolution résulte sans doute pour part d'une segmentation sans cesse renforcée du marché du jambon cuit, en lien notamment avec des attentes sociétales renforcées (« sans nitrites », « porc nourri sans OGM », « avec un taux de sel réduit », « Le Porc Français » etc.). Ces segmentations plus récentes se sont ajoutées à d'autres plus anciennes portant sur l'absence d'antibiotiques, la qualité de l'aliment porcin utilisé, l'origine France, etc. ainsi qu'aux différents signes de qualité existants et tentent de répondre à la déconsommation significative de jambon cuit observée dans les achats des ménages pour leur consommation à domicile (selon le panel Kantar : - 3,3 % des volumes en 2017 et - 2,5 % en 2018).

Il faut donc souligner que la composition de l'ensemble « tous jambons cuits, toutes gammes confondues » retenue ici, a très probablement évolué. Les variations du prix moyen peuvent ainsi pour partie être dues à ces évolutions de composition, voire à une montée en gamme. Il conviendrait que l'Observatoire dispose de données plus précises et plus segmentées, notamment en prix sortie industrie, différenciant notamment marques nationales et marques de distributeurs pour éviter les biais probables dus à l'instabilité du panier.

³² Rappel : la valeur de matière première d'une pièce issue d'une carcasse ne peut qu'être calculée en faisant l'hypothèse d'un taux de marge de l'abattage-découpe identique pièce par 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 35

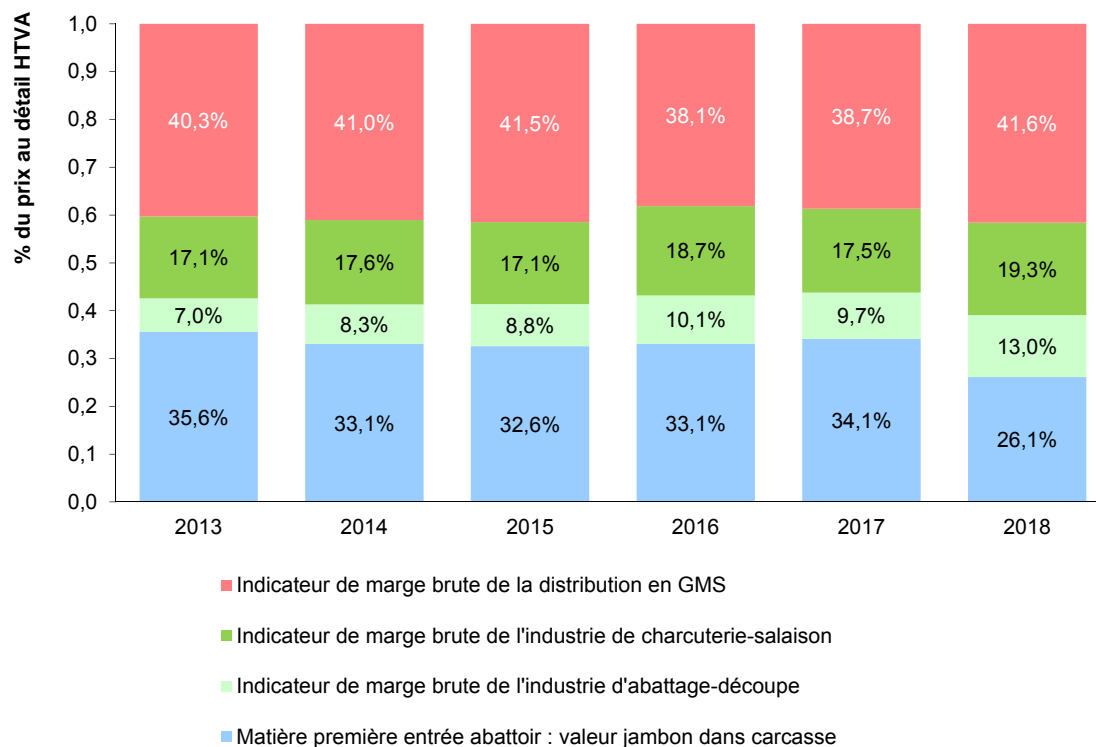
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du jambon cuit (LS et coupe)



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

Graphique 36

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



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

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

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

Sur la période 2010 - 2017, l'échantillon des exploitations productrices de porcs, issu du Rica, est constitué d'un effectif variant de 155 à 195 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 4 951 à 5 555 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de porcs constitue plus de 85 % de la « *production de l'exercice nette des achats d'animaux* ». Le poids moyen du résultat courant avant impôt rapporté aux produits varie, sur la période de 3 % à 12 %. La part de l'aliment dans les charges est très forte, comprise entre 51 % et 55 %³³.

En 2017, le résultat courant avant impôt par exploitation représente 12 % de la totalité des produits, soit 75 325 € pour 634 812 € (Graphique 37). Il est de 50 790€ par unité de travail annuel non salarié.

Les données comptables 2018 n'étant pas disponibles à la publication du rapport, les résultats 2018 sont simulés. L'IPPAP porcins 2018 (Insee) est appliqué au produit 2017 pour calculer le prix des porcs en 2018. L'IPAMPA aliments pour porcins (Insee) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment. Cette méthode ne tient donc pas compte des possibles stratégies d'adaptation des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2017. En 2018, le prix des aliments est en hausse de 3 %, tandis que le prix de la viande de porc diminue de 12 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt chute de 98 % en valeur. Il est de 1 424 € pour 570 249 € de produits et de 960 € par travailleur familial en 2018 (Graphique 39).

Selon les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2018, la valeur de la production de viande porcine serait en forte baisse, avec des volumes presque stables (- 0,7 %) et des prix en forte baisse (- 12,4 %) résultant notamment de la baisse de la demande chinoise amorcée dès 2017 :

http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/CCAN_compte_nationaux_previsionnels_2018-12-2018-2.pdf.

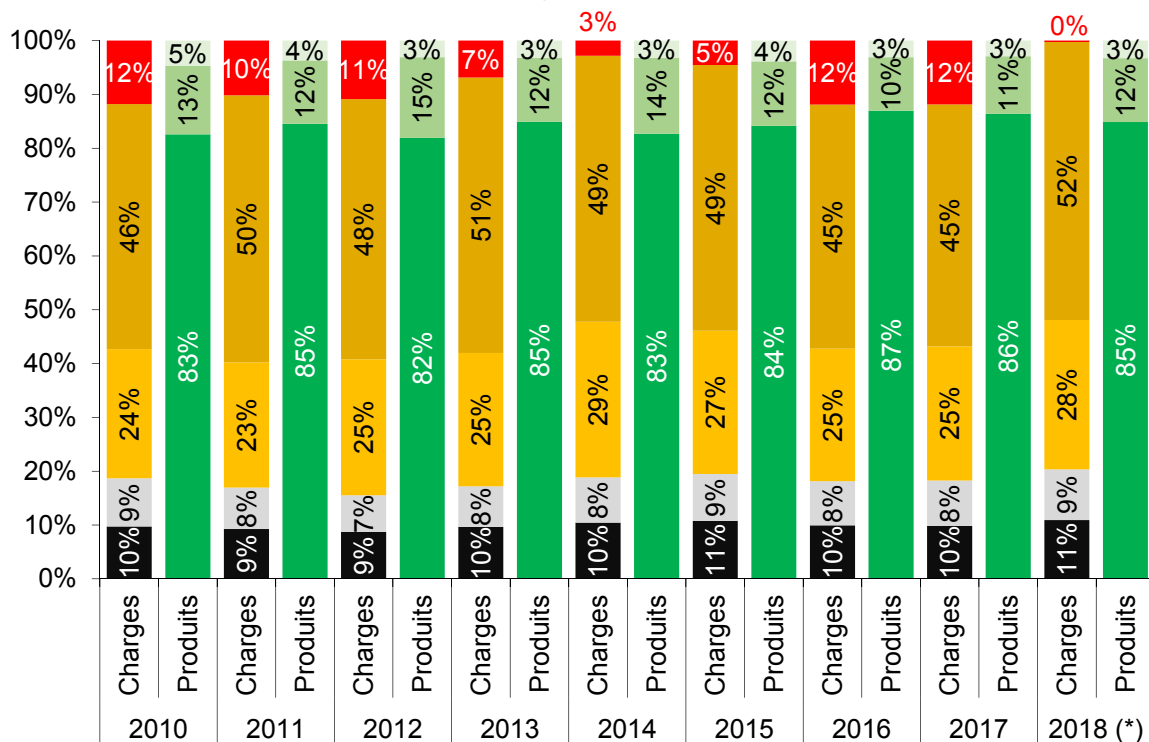
Le bilan conjoncturel d'Agreste peut également être consulté :

http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Panorama_No5_2018-BilanConj2018.pdf

³³ 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 37

Structure du compte de résultat moyen des exploitations porcines spécialisées



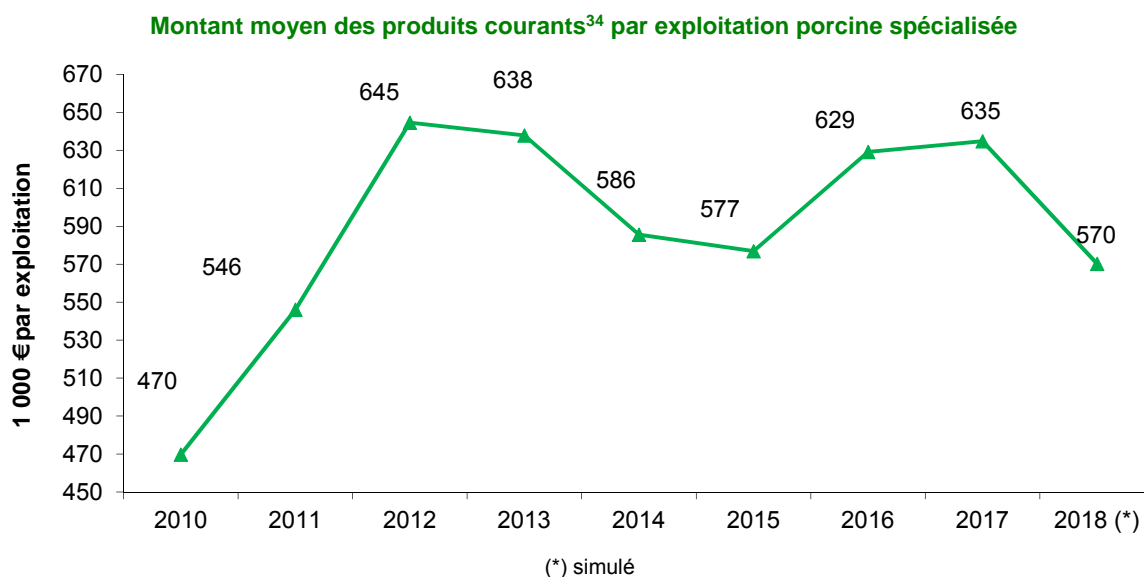
- Subventions d'exploitation (1)
- Autres produits
- Viande porcine
- Résultat courant avant impôt
- Aliments du bétail achetés
- Charges externes et autres approvisionnements
- Amortissements
- Fermages, charges financières, impôts et taxes, assurances et frais de personnel salarié

(*) simulé

(1) dans les exploitations porcines spécialisées, les subventions d'exploitation ne sont pas liées à l'activité d'élevage de porc mais à d'autres activités de l'exploitation : cultures de céréales par exemple.

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee pour simulation 2018

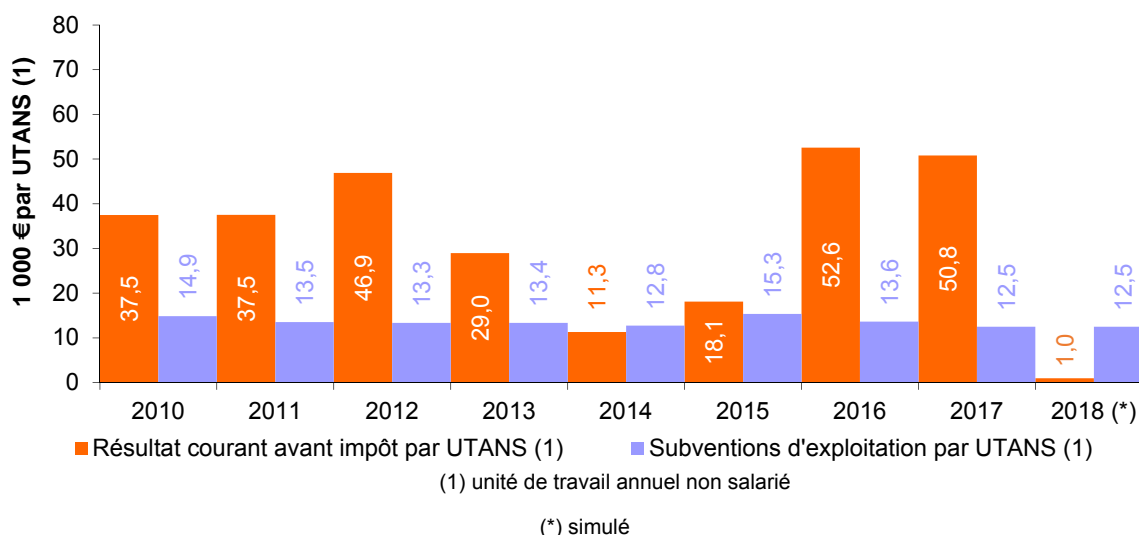
Graphique 38



Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee pour simulation 2018

Graphique 39

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



Source : Rica (SSP), indices Insee pour simulations 2018

³⁴ Ensemble des produits courants = « produit brut porcins » + autres produits + subventions d'exploitation

4.2. Coût de production du porc en élevage

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

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

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

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

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

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

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

La part de l'alimentation dans le coût de production total varie, sur la période étudiée, de 56 % à 67 %. Cette proportion est supérieure à celle présentée dans l'analyse du RICA (de 45 % à 51 % sur la même période) car seuls les achats d'aliments sont pris en compte dans le RICA alors que le coût alimentaire présenté dans cette approche prend également en compte les intraconsommations de matières premières produites sur l'exploitation. De plus, dans l'analyse faite sur la base du RICA, la part de l'alimentation est rapportée à l'ensemble des produits des exploitations et non au seul produit porcin.

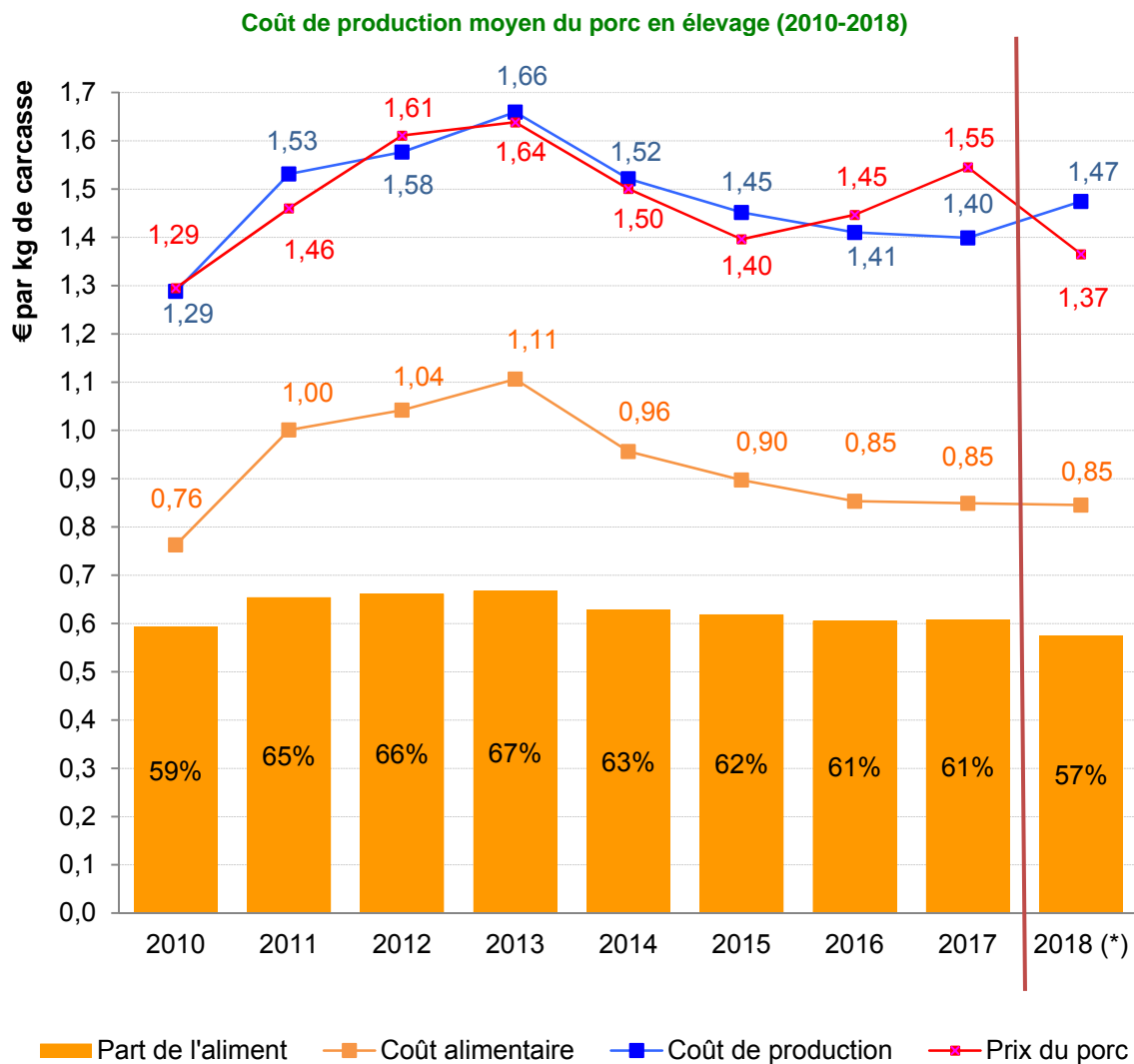
Il est à noter que le coût alimentaire pris en compte est celui de l'aliment consommé dans la période et non celui de l'aliment consommé par les animaux vendus lors de cette période (les variations des prix des aliments sont donc observées avec un certain décalage).

Le coût de production et le prix du porc à la sortie de l'élevage varient fortement d'une année à l'autre, ce qui entraîne de fortes variations de rentabilité des exploitations. Les coûts de production, calculés selon la nouvelle méthode décrite ci-dessus, s'établissent à 1,47 €/kg en 2018. Le prix de l'aliment pour porc a augmenté en fin d'année entraînant une hausse de 3 % sur l'ensemble de l'année 2018. La répercussion sur le coût alimentaire n'est pas apparente du fait de l'estimation légèrement supérieure de l'efficacité alimentaire utilisée à partir de 2018.

En 2018, le produit de la vente de porc est de 1,37 €/kg, en forte baisse (- 12 %) par rapport à 2017 où il s'établissait à 1,55 €/kg. La baisse du prix du porc observée en 2018 est consécutive aux modifications de l'équilibre entre offre et demande à l'échelle européenne. La production européenne a augmenté de 2,4 % au cours des 10 premiers mois de l'année 2018. Les exportations européennes de viande de porc ont également légèrement augmenté, + 1,9 % sur les 11 premiers mois de 2018. Ainsi, les quantités disponibles sur le marché européen sont en hausse sensible, entraînant dans les pays voisins des baisses de prix équivalentes à celle observée en France, sauf en Belgique où le prix a décroché de celui de ses voisins en septembre et chuté beaucoup plus fortement, suite à la découverte du premier cas de sanglier infecté par la Peste Porcine Africaine, et à la fermeture de nombreux marchés de pays tiers à l'export.

Avec la nouvelle méthode de calcul du coût de production du porc, appliquée sur les années 2016 à 2018 (et dont les résultats sont présentés sur le graphique pour l'année 2018), le prix moyen du porc permet la couverture des charges comptables moyennes des exploitations ainsi que des charges forfaitaires moyennes, notamment une rémunération du travail à hauteur de 1,8 SMIC horaire net.

Graphique 40



(*) prévisions

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

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

5. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DES FILIÈRES VIANDE PORCINE ET CHARCUTERIE ET COÛT DE PRODUCTION DANS L'ABATTAGE-DÉCOUPE DE PORCS

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

Remarque importante :

Des modifications substantielles dans l'enquête Esane (Insee) et l'absence de résultats diffusés à un niveau fin de nomenclature en 2017 (pour les données 2015) ne permettent plus d'utiliser cette source.

5.2. Coûts par kg de carcasse traité dans l'abattage-découpe-transformation de viande de porc

FranceAgriMer réalise un suivi trimestriel de l'activité, des coûts, des marges et des résultats des entreprises d'abattage et de 1^{ère} transformation de la viande porcine, en relation avec la conjoncture.

L'analyse repose sur un échantillon de 6 entreprises d'abattage découpe ayant traité plus de 918 000 tonnes de viande de porcs en 2018, dont 98 % abattus ce qui représente 59 % des abattages nationaux contrôlés. Elles réalisent 100 % de leur activité en porcs. Plus de 81 % du tonnage traité par ces entreprises passe en découpe primaire. Le chiffre d'affaires moyen des entreprises de cet échantillon atteint 300 millions d'euros.

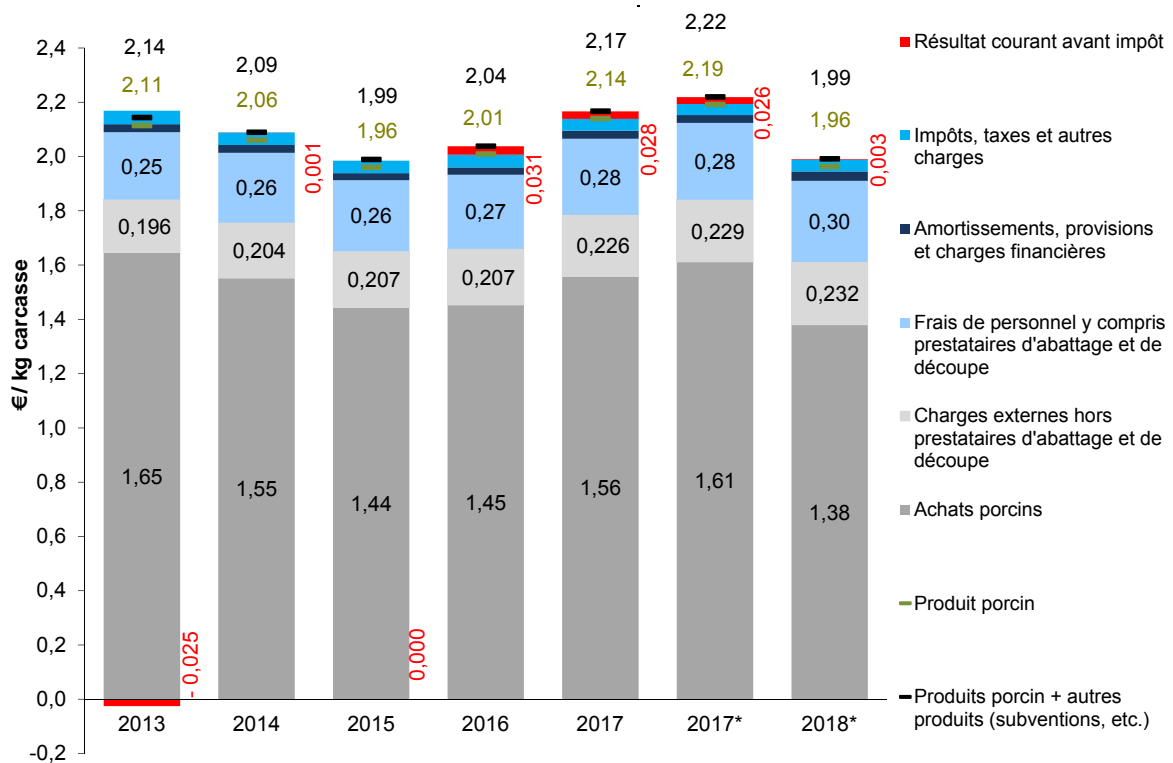
Sur les trois premiers trimestres 2018, l'activité d'abattage des entreprises de l'échantillon est en légère hausse (+ 1,5 %), tout comme les abattages nationaux³⁵ (+ 1,3 %). Dans un contexte de baisse des cours du prix du porc vif par rapport à la même période de l'année précédente, les entreprises ont vu leur prix d'achat diminuer (- 23 ct/kg de carcasse), tout comme leur prix de vente (- 23 ct/kg de carcasse). Les exportations sont en hausse en volume (+ 4 %) sur les trois premiers trimestres de 2018, par rapport à la même période 2017. Toutefois, les modifications de l'équilibre entre offre et demande de porc et de viande à l'échelle européenne (*explications plus détaillée dans la partie coût de production*) ainsi que la baisse des achats pour la consommation à domicile qui se poursuit (- 2 % charcuterie, - 6 % pour la viande de porc) sont défavorables pour les entreprises. La diminution dans une même proportion des prix d'achat et des prix de vente conduit à une stabilisation de la marge brute.

Les charges des entreprises ont augmenté entre les 3 premiers trimestres 2017 et la même période en 2018. Les dotations aux amortissements passent de 1,3 % à 1,7 % suite à des plans d'investissement dans les entreprises. L'augmentation des charges de personnel est due au développement de produits élaborés (+ 4,4 %). Il en résulte, une baisse du résultat courant qui passe de 3 ct/kg de carcasse en 2017 à un résultat de 0,3 ct/kg de carcasse en 2018, soit un taux de marge nette (RCAI / ensemble des produits) passant de 1,2 % à 0,1 %.

³⁵ Source : SSP

Graphique 41

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

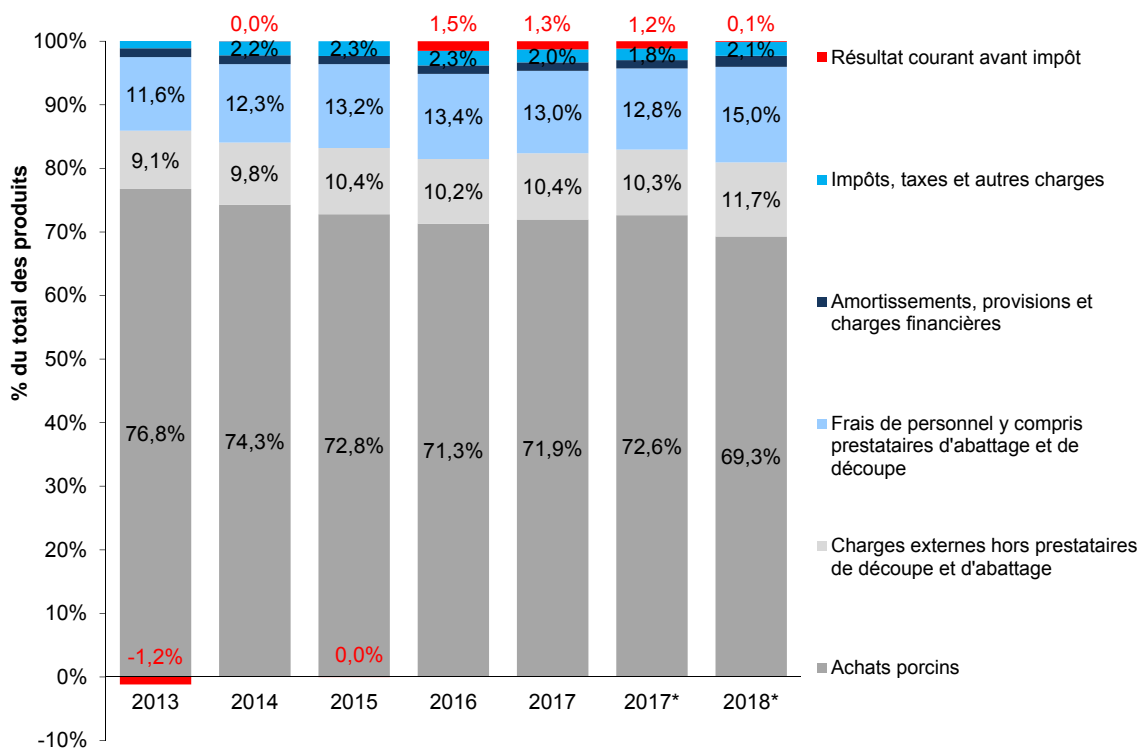


(*) 9 premiers mois de l'année

Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

Graphique 42

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



(*) 9 premiers mois de l'année

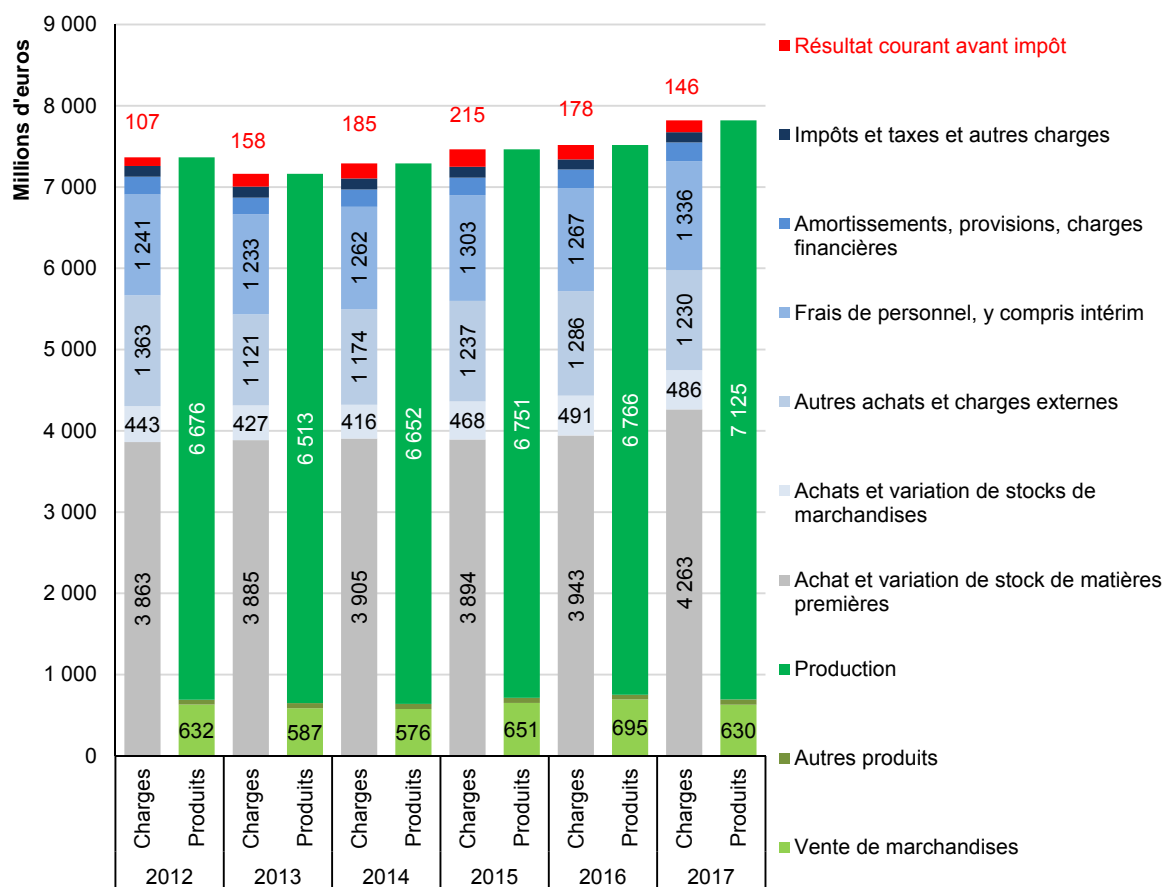
Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

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

Un cours élevé des pièces de porc jusqu'au troisième trimestre 2017, liée à la forte demande asiatique (Japon, Philippines) et intracommunautaire (Italie, Espagne) impacte le prix des pièces à la sortie de l'abattage-découpe, entraînant la hausse des prix d'achat des entreprises du secteur de la 2^{ème} transformation³⁶. Le Graphique 43 portant sur 223 entreprises suivies par la Banque de France pour la Fédération des industriels charcutiers – traiteurs (Fict) montre que le montant des achats de matière première par ce secteur a augmenté de 320,5 millions d'euros en 2017 (+ 8,1 % par rapport à 2016). L'ensemble des produits a également augmenté au cours de cette période mais de façon moins importante (302,2 millions d'euros; + 4 % par rapport à 2016). Ce qui, combiné avec des charges légèrement en hausse (13,7 millions d'euros; + 0,4 % par rapport à 2016), contribue à la dégradation du résultat des entreprises qui passe de 178 millions d'euros en 2016 à 146 millions d'euros en 2017, soit de 2,4 % du total des produits à 1,9 %.

Graphique 43

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

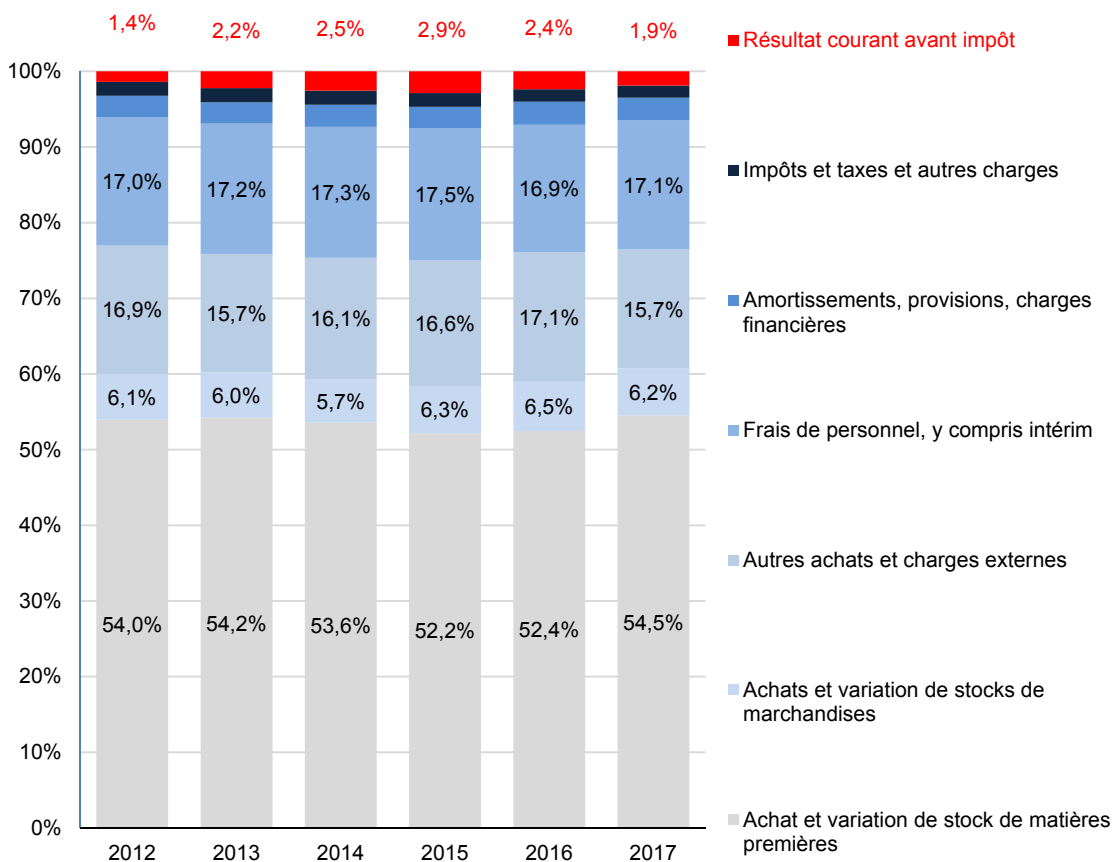


Source : Banque de France, pour Fict

³⁶ On notera que ces désignations des stades industriels varient selon les filières : en bovin, la 1^{ère} transformation est la « production de la carcasse », soit l'abattage et les opérations de désassemblage de celle-ci en quartiers, la 2^{ème} transformation étant le désossage conduisant à la production de pièces de muscles, la 3^{ème} transformation désignant la production de morceaux consommables. En porc, le terme 2^{ème} transformation désigne aussi la charcuterie, la 1^{ère} transformation étant alors l'ensemble de l'abattage-découpe et de la production de pièces de viande de porc frais.

Graphique 44

Structure des charges du compte de résultat des entreprises de charcuterie – salaison
(hors artisanat commercial)



Source : Banque de France, pour Fict

6. COMPTE DES RAYONS BOUCHERIE ET CHARCUTERIE DES GMS

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

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

Les rayons boucherie et charcuterie ont un poids comparable dans le chiffre d'affaires total des rayons étudiés : 14 % pour la boucherie, 16 % pour la charcuterie en 2016. Le rayon charcuterie se distingue ensuite par une contribution plus importante à la marge brute de l'ensemble des rayons (18 % contre 12 %) et surtout par sa marge nette, positive qui contribue à 51 % de la marge nette positive des enseignes, alors que celle du rayon boucherie est négative.

Le rayon boucherie des GMS a une activité de dernière transformation : préparation de portions consommateurs (UVCM) par désossage et découpe à partir de carcasses ou quartiers (rare en porc frais), ou découpe à partir de PAD (pièces de muscles prête à découper) ou de longes, en porc frais. Il concentre ainsi 18 % des frais de personnel dédié des rayons étudiés. En charcuterie, où ce taux est de 12 % ; les personnels dédiés interviennent pour la vente assistée et à la coupe ou pour la préparation des portions préemballées.

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

6.2.1. Marges et charges du rayon boucherie

Le rayon boucherie présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 24,7 %. Ce taux est inférieur de 4,7 points à la moyenne des rayons étudiés, en partie, probablement, du fait des pertes et freintes dues à la préparation des produits. Sur cette marge brute s'imputent des frais de personnel dédiés importants rapportés au chiffre d'affaires. Ils s'élèvent à 12,3 € pour 100 € de CA (9,6 € en moyenne tous rayons étudiés). Ce personnel est nécessité par les activités de transformation réalisées en magasin : découpe de PAD (ou de longes, en porc frais), voire désossage de quartiers et carcasses (ovins, parfois bovins, rarement porcins), élaboration d'UVCM.

La marge semi-nette est ainsi de 12,4 € en moyenne en 2017, inférieure aux autres rayons (19,7 € en moyenne). La répartition des charges communes pénalise ce rayon, conduisant à une marge nette négative : - 4,2 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de - 2,8 € après.

6.2.2. Marges et charges du rayon charcuterie

À la différence du rayon boucherie, le rayon charcuterie présente un taux de marge brute élevé : 33,3 % du CA, soit près de 4 points de plus que la moyenne des rayons étudiés, et l'activité de préparation des produits est moins importante (pas de désossage, ni de découpe de grosses pièces). Celle-ci concerne le rayon charcuterie à la coupe, qui représente 23,8 % des volumes vendus, contre près de 76,2 % pour le libre-service (respectivement 24,7 % et 75,3 % en valeur) selon les données du panel Kantar (2018) ; une partie du libre-service pouvant être approvisionné en portions-consommateur élaborées par le rayon à la coupe. Il en résulte que les frais de personnel dédié à ce rayon, rapportés à son chiffre d'affaires, bien que plus faibles qu'en boucherie, représentent néanmoins en moyenne 7,1 € pour 100 € de CA en 2017.

La marge semi-nette est ainsi de 26,1 € en moyenne pour 100 € de CA, supérieure aux autres rayons (17,8 €). La répartition des charges communes laisse donc une marge nette de 8,3 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires (avant réaffectation de l'IS). Ce résultat, positif dans toutes les enseignes étudiées, présente une dispersion entre enseignes légèrement plus faible ici que dans les autres rayons.

Le rayon charcuterie vient au 2^{ème} rang des rayons étudiés classés dans l'ordre décroissant du taux de marge nette, après le rayon volailles.

Tableau 11

**Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2017 :
Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie et charcuterie**

	<i>Boucherie</i>		<i>Charcuterie</i>	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0		100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	75,3		66,7	
Marge brute	24,7	Sensiblement dispersées	33,3	Peu dispersées
Frais de personnel du rayon	12,3	Sensiblement dispersées	7,1	Sensiblement dispersées
Marge semi-nette	12,4		26,1	
Autres charges	16,5		17,8	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	-4,2		8,3	
Impôt sur les sociétés	-1,4		2,8	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	-2,8	Très fortement dispersées, +/- 2,6 €	5,5	Dispersées, +/- 2,1 €

(*) ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2017

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

6.3.1. Détail des charges en rayon boucherie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon boucherie supporte 14,5 € de charges directes contre 11,5 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon boucherie comprennent 12,3 € de frais de personnel dédié (contre 9,6 € en moyenne tous rayons) et 2,2 € d'autres coûts directs. Ils recouvrent des approvisionnements spécifiques (emballages), les fluides (poste important pour un rayon « froid »), les frais sur les matériels et équipements spécifiques (réfrigération, découpe). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties (hors répartition de l'impôt sur les sociétés), d'un poids dans le CA (14,3 %) plus faible qu'en moyenne tous rayons confondus (16,7 %).

Au total, le rayon supporte 28,9 € 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 elle s'impute sur une marge brute nettement plus faible.

6.3.2. Détail des charges en rayon charcuterie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon charcuterie supporte directement 8,8 € de charges directes contre 11,5 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon charcuterie comprennent 7,1 € de frais de personnel dédié (contre 9,6 € en moyenne tous rayons étudiés) et 1,7 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont moins élevés que la moyenne des rayons étudiés (1,9 €). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, d'un poids dans le CA (16,1 %) plus faibles que la moyenne tous rayons (16,7 %).

Au total, le rayon supporte 24,9 € 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 12

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2017 :
Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie et charcuterie pour 100 € de CA**

		<i>Boucherie</i>	<i>Charcuterie</i>
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	12,3	7,1
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,5	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,6	0,6
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,8	0,7
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,0	0,0
	Sous-total : charges directes du rayon	14,5	8,8
Charges communes réparties	Immobilier	1,9	1,7
	Personnel hors rayon	6,1	6,2
	Frais financiers	0,1	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	5,3	7,0
	Impôts et taxes hors IS	0,9	1,0
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	-1,4	2,8
	Sous-total : charges communes réparties	13,0	18,9
Total des charges imputées au rayon		27,5	27,7

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2017

(1) *Autres charges communes réparties* : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

Section 2 – Viande bovine

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

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

Les « gros bovins », par opposition aux veaux de boucherie âgés au plus de 8 mois, comprennent principalement les « jeunes bovins » : mâles de 12 à 24 mois ; les génisses : femelles de plus de 12 mois n'ayant pas encore fait de veau, les vaches (femelles ayant fait un veau) et les bœufs (mâles castrés). En 2018, selon l'enquête de mai (SSP, d'après BDNI), le cheptel français est composé de 19 380 milliers de bovins dont 7 684 milliers de vaches qui se répartissent entre vaches laitières (45,7 %) et allaitantes, ou de race « à viande » (54,3 %). Ces proportions diffèrent lorsqu'on étudie la consommation puisque la viande bovine consommée par les français provient à environ 60 % de vaches de réformes, et parmi cette viande de vaches consommée, celle achetée en GMS est issue à 46 % de vaches allaitante et à 54 % de vaches laitières (Encadré 6).

La France est le premier pays européen producteur de viande bovine, devant l'Allemagne et le Royaume-Uni. C'est le seul pays de l'Union européenne à disposer d'une production de bovins allaitants développée. Le cheptel national de bovins (races laitières et allaitantes), en têtes, se répartit comme suit : les vaches (7 684 milliers), les bovins de moins d'un an (5 258) dont 91 % de bovins maigres, les bovins de 1 à 2 ans (3 446) dont 61 % de génisses maigres et 43 % de mâles et enfin, ceux de 2 ans ou plus (2 574). Ces effectifs de bovins ne sont pas répartis de façon homogène sur l'ensemble du territoire et environ 36 % des volumes totaux sont recensés dans le Nord-Ouest de la France (Bretagne, Normandie et Pays de la Loire) au 1^{er} décembre 2018.

La filière française se caractérise par une double production. Outre les gros bovins « finis » (abattus à la sortie de l'élevage), elle produit également des animaux « maigres » (brouards), majoritairement mâles et de race allaitante, destinés à l'engraissement en France pour une moitié et, après exportation, pour l'autre moitié en Italie (76 % du total exporté des bovins vivants de plus de 80 kg ont été destinés vers l'Italie en 2018) et en Espagne (16 %). La France est donc un exportateur net de bovins et c'est aussi le principal fournisseur du marché européen en brouards. En revanche, la France n'est pas auto-suffisante en viande bovine et doit importer des volumes non négligeables de viande chaque année pour répondre à la demande de ses consommateurs. C'est avant tout l'orientation des choix de production en France qui explique ce besoin d'importation puisque la France est en premier lieu tournée vers l'élevage de bovins maigres destinés à l'exportation. Ce nombre conséquent de bovins non destinés au marché français, explique la nécessité pour la France d'importer de la viande bovine, principalement en provenance d'Allemagne et des Pays-Bas, pour subvenir aux attentes de ses consommateurs. La tendance perdure puisque l'on remarque une érosion continue de l'engraissement (mises en place pour la production de jeunes bovins - JB) en France au profit de la vente de brouards à nos pays voisins.

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

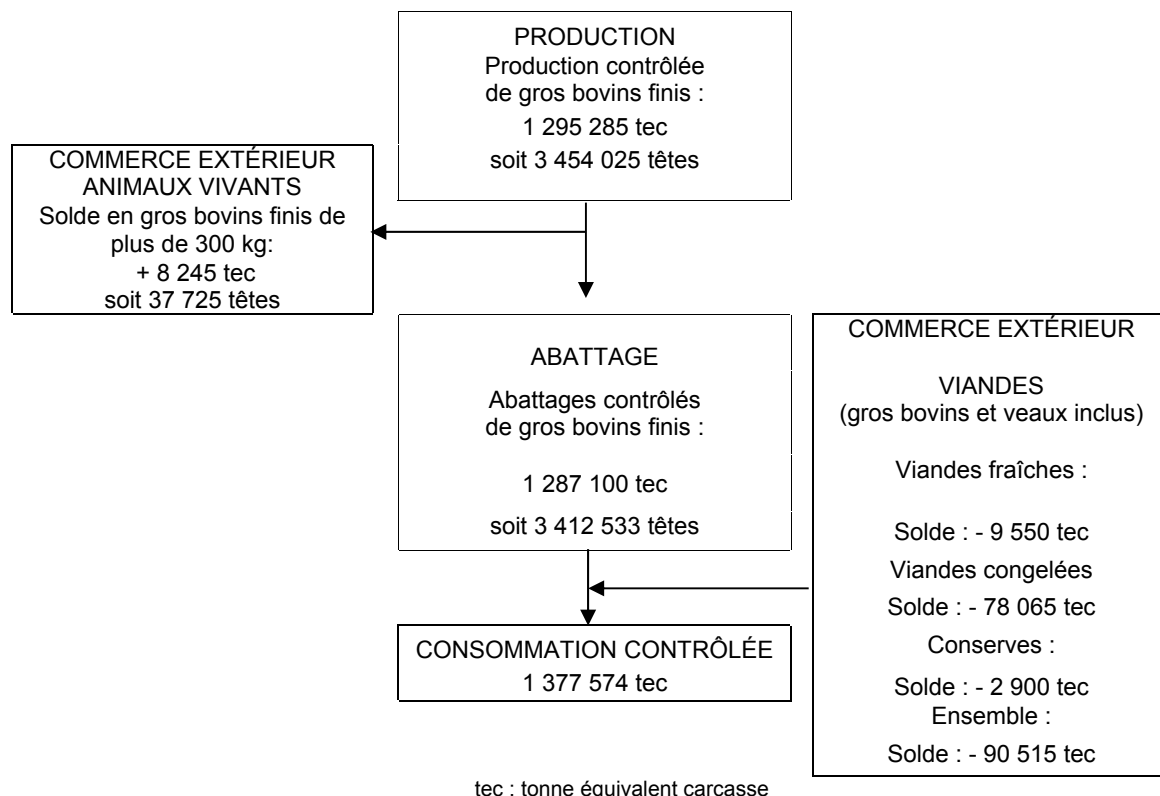
Dans les entreprises industrielles d'abattage-découpe, la transformation, qui débute à l'abattage, comprend plusieurs étapes qui aboutissent à des produits présentant divers degrés de finition à leur sortie d'usine. En effet, les carcasses sont d'abord fendues puis découpées en quartiers, produits dits de « 1^{ère} transformation » qui peuvent être écoulés comme tels vers l'aval (grossistes, bouchers détaillants...) qui assurera quant à lui la suite des opérations aboutissant à la mise à disposition de produits de consommation (les « morceaux »). L'industriel peut également poursuivre la transformation de la carcasse en la désossant et en la désassemblant en muscles prêts à être découpés (PAD). Les PAD (produits dits de « 2^{ème} transformation ») peuvent être soit vendus en l'état pour être préparés dans les laboratoires des enseignes de la grande distribution sous la forme de portions-consommateurs de morceaux de viande fraîche (« unité de vente consommateur magasin » ou UVCM), soit transformés par l'industriel (salles de découpe attenantes ou à proximité des abattoirs) en portions-consommateurs de morceaux de viande fraîche conditionnées ou « barquettes » (« unité de vente consommateur industrielle » ou UVCI), produits dits de « 3^{ème} transformation ». Une partie des produits issus

des 1^{ère} et 2^{ème} transformations ne finit pas sous la forme de morceaux de viande fraîche en vente au rayon boucherie des GMS mais est destinée à la fabrication de produits élaborés à base de viande (plats cuisinés, conserves...).

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

Schéma 4

Bilan des flux gros bovins viande en 2018



tec : tonne équivalent carcasse

Sources : FranceAgriMer d'après SSP, Douane

Tableau 13

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

Importé	2,4 %	Catégoriel importé	2,4 %
Catégoriel	16,8 %	Catégoriel : JB type viande ou lait	2,9 %
		Catégoriel : Femelles ou bœufs type viande	1,2 %
		Catégoriel : Femelles type lait	12,8 %
Carcasses quartiers, compensé	36,0 %	Carcasses quartiers, compensé: JB type viande ou lait	4,3%
		Carcasses quartiers, compensé : Femelles ou bœufs type viande	26,3 %
		Carcasses quartiers, compensé : Femelles type lait	5,4 %
UVCI hors hachés	4,8 %	UVCI hors hachés (Type d'animal non précisé)	4,8 %
Haché frais	40,0 %	Haché frais (Type d'animal non précisé)	21,0 %
Haché surgelé		Haché surgelé (Type d'animal non précisé)	19,0 %
	100,0 %		100,0 %

Source : OFPM d'après Idele « Où va le bœuf ? »

NB : une actualisation des données de l'étude Où va le bœuf ? sera publiée en 2019.

Environ un tiers de la viande de gros bovins produite en France est destiné à la restauration hors foyer. En 2018, les ménages achètent environ 15 % de leur viande dans les boucheries et 67 % dans les GMS (source Kantar Worldpanel).

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

En 2018, les abattages de veaux se sont élevés à 173 100 tec pour 1,2 million de têtes, soit une baisse par rapport à 2009 de 16 % en têtes et de 10 % en tec (source Agreste). Selon Interbev, la consommation de viande de veau représente 3,5 kg équivalent carcasse par habitant (contre 25 kg pour l'ensemble de la viande bovine). Faute de statistiques distinguant les échanges de viande de veau de ceux de viande de gros bovins, et de données plus précises et récentes sur la consommation, il est difficile d'établir un bilan des flux.

On estime à 95 % la proportion de veaux de boucherie produits dans le cadre de « l'intégration », forme contractuelle associant un éleveur apporteur de son travail et de ses bâtiments, et une société fournissant les veaux à engraisser et l'alimentation. Cette société, « l'intégrateur », reprend les veaux finis à l'éleveur et le rémunère selon des modalités prévues au contrat. Cette rémunération, ou « prestation », comprend en général une part fixe et une part variable, cette dernière étant indexée sur des performances technico-économiques. L'intégrateur peut avoir lui-même une activité d'abattage-découpe et produire alors de la viande de veau, ou être négociant, et dans ce cas-là fournir le maillon d'abattage-découpe.

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

Avec une diminution des abattages qui s'est poursuivie, les cours des veaux de boucherie (moyenne pondérée sur les marchés de référence) sont restés en 2018 au-dessus des niveaux de 2017 (moins de viande de veau disponible, ce qui tire les prix à la hausse) jusqu'au mois d'octobre. En moyenne sur l'année, ils ont été supérieurs de 6 centimes d'€/kg à ceux de 2017 et ont été en revanche inférieurs de 3 centimes d'€/kg à la moyenne 2012-2017 (source FranceAgriMer).

1.3. Éléments de conjoncture de la filière viande bovine en 2018

L'indicateur national des prix moyens pondérés des gros bovins entrée abattoir (source FranceAgriMer) montre un affaiblissement des cours en 2018, inférieurs en moyenne de 1,1 % à ceux de 2017, lesquels étant bien au-dessus des cours de 2016. Ces derniers étaient particulièrement bas, conséquence de la crise laitière sur le marché de la viande bovine.

Cette diminution des prix à la production en 2018 est principalement due à la hausse des abattages de vaches dont les nombreuses carcasses ont alors pesé sur le marché français. Cette hausse a touché tant le secteur allaitant, où le phénomène de décapitalisation a subsisté, que le secteur laitier. La sécheresse estivale a en effet poussé les éleveurs laitiers à adapter la taille de leur cheptel aux stocks amoindris de fourrages pour l'hiver 2018-2019. Ce phénomène s'est observé dans d'autres pays d'Europe comme l'Allemagne où les cours de la vache O3 ont perdu en moyenne 6 centimes. En Irlande et aux Pays-Bas, ces cours ont baissé de 3 centimes en moyenne.

La consommation indigène brute³⁷ de viande bovine, qui représente le total de la consommation de viande bovine tous secteurs confondus, marque en 2018 une hausse de près de 2 % (Graphique 47).

Par ailleurs, si on se préoccupe seulement des achats de viande bovine brute en GMS, le panel Kantar fait état d'une diminution de 13,5 % entre 2012 et 2018 (Cf. [Données et bilans – Les marchés des produits laitiers, carnés et avicoles. 2019, FranceAgriMer](#)); la baisse observée entre 2017 et 2018 est de 3,9 %. Cette diminution recouvre une baisse plus marquée des achats de viande bovine hors haché. En effet, les achats de haché frais ou réfrigéré sont en progression, malgré une inflexion et un tassement depuis 2016 (+ 0,1 % entre 2017 et 2018). En revanche, les achats de viande hachée surgelée en GMS, non représentés sur le Graphique 46, suivent la tendance de l'ensemble de la viande de bœuf (tendance baissière, pour la consommation des ménages à domicile).

Il est toutefois primordial de noter que le panel Kantar, ici représenté, ne suit que les achats de viande bovine brute, pour une consommation à domicile. La RHD ou encore la viande bovine en tant qu'ingrédient d'un plat ne sont donc pas pris en compte.

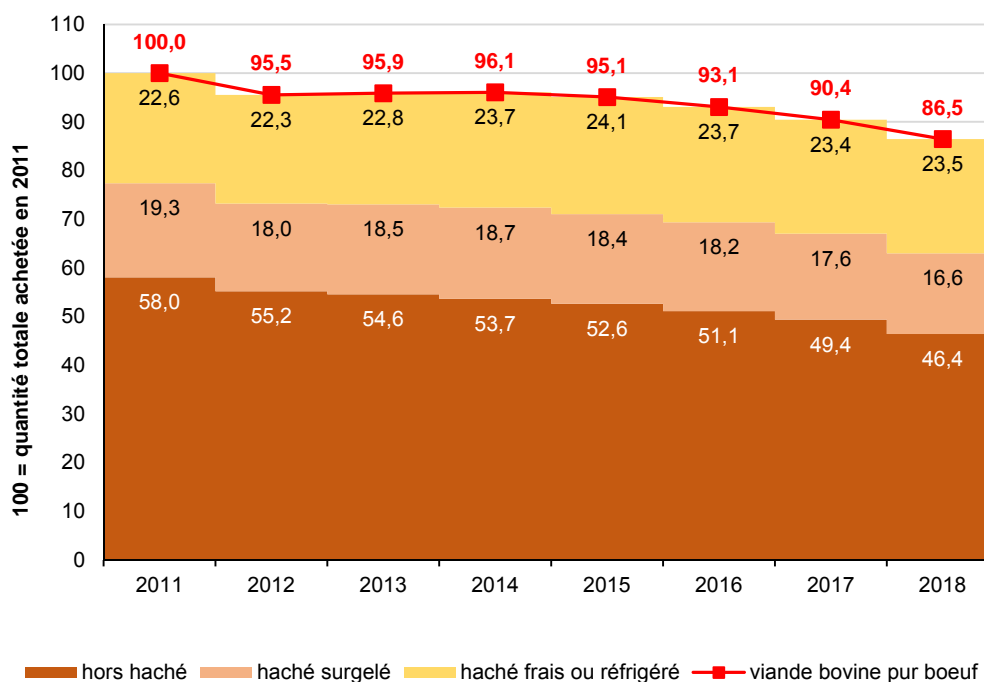
³⁷ **Consommation indigène brute (CIB)** : la consommation indigène brute de viande dans le pays est obtenue par calcul à partir des abattages, augmentés des importations et diminués des exportations totales de viandes (y c. produits à base de viandes, charcuteries, graisses). Pour certaines espèces (bovins essentiellement), on tient compte en plus des variations des stocks d'intervention. La CIB s'exprime en tonnes-équivalent-carcasse uniquement. Elle diffère de la CIC (consommation indigène contrôlée) par un redressement appliqué aux abattages contrôlés pour tenir compte de l'ensemble des animaux abattus y compris hors abattoirs (abattages à la ferme pour autoconsommation, ventes directes...). C'est une consommation apparente mesurée par bilan.

Il faut finalement retenir que la baisse des achats de viande bovine en GMS et la hausse parallèle de la consommation par bilan, observées en 2018, mettent en avant une croissance significative de la consommation de viande bovine non prise en compte par le panel Kantar, à savoir en particulier la viande bovine consommée *via* le secteur de la RHD, où les achats de burger ont doublé entre 2013 et 2017 (estimation issue d'une étude de la Fédération du commerce et de la distribution réalisée par GIRA Conseil), ainsi que la consommation de plats contenant de la viande bovine comme ingrédient (bolognaise sur une pizza, par exemple), y compris ceux commercialisés en GMS.

(Cf. [Données et bilans – Les marchés des produits laitiers, carnés et avicoles. 2019, FranceAgriMer](#))

Graphique 45

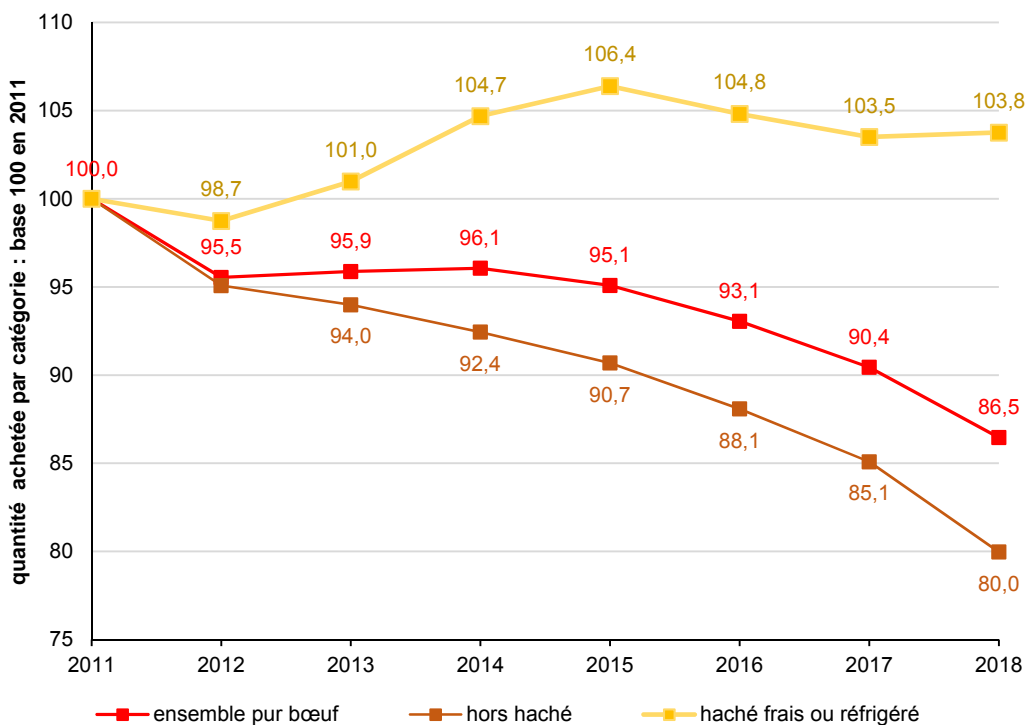
Évolution des quantités de viande bovine pur bœuf achetée en GMS (*) par rapport à la quantité totale toutes catégories depuis 2011



(*) hypermarchés et supermarchés, hors hard discount, hors supérettes - Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 46

Évolution des quantités de viande bovine pur bœuf achetée en GMS (*) par catégorie depuis 2011

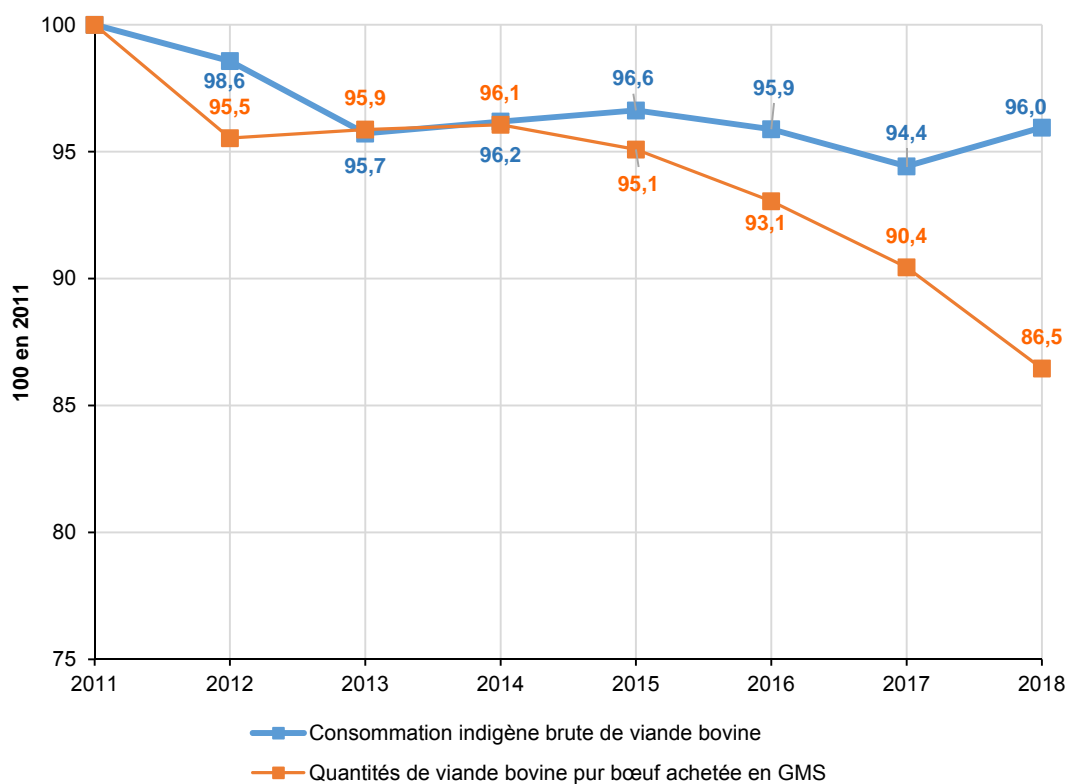


(*) hypermarchés et supermarchés, hors hard discount, hors supérettes

Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 47

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



Sources : OFPM d'après SSP - Agreste, Kantar Worldpanel

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

La viande bovine recouvre en boucherie le « *bœuf* » (viande de vache, de génisse, de jeunes bovins et, marginalement, désormais, de bœuf) et le veau. Outre le suivi global de la viande de « *bœuf* », cette année sensiblement remanié, le présent rapport actualise pour la 3^{ème} année le focus sur la viande hachée de bœuf et aborde pour la seconde fois, de façon encore assez sommaire, la décomposition des prix au détail de la viande de veau.

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

Des corrections ont dû être apportées aux séries antérieures, qui ne sont donc plus comparables aux résultats actuels.

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

- entrée abattoir,
- 2^{ème} transformation (désassemblage de la carcasse en pièces) et 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 se font sur la base de références de prix moyens aux stades considérés :

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

et mobilisent également des références de rendement de découpe et de proportions des pièces dans la carcasse.

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 (100 % muscle), produit qui constitue un élément de l'équilibre-matière de valorisation industrielle d'une carcasse et qui, bien que hors rayon boucherie, devait être intégré au suivi des prix tout au long de la filière.

La composition de ce panier au détail est assez fortement saisonnée, on tient compte de cette saisonnalité en appliquant aux différents morceaux une pondération déterminée par les volumes d'achats mensualisés hors dimanche et jours fériés, tels qu'appréhendés par le panel Kantar Worldpanel. On a cependant opté pour des pondérations mensuelles identiques pour un même mois quelle que soit l'année, calculée sur la base des achats moyens lors de la dernière année couverte par le présent rapport, soit 2018. Ce parti-pris permet de rendre compte de la saisonnalité des proportions des achats des différents morceaux, tout en faisant abstraction de leurs tendances et de leurs 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 à des 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.

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

On considère que la valeur du kg de matière première entrée abattoir de chacune des pièces de 2^{ème} transformation issue du désassemblage de la carcasse dépend du prix de cette pièce, la somme de ces valeurs unitaires de matière première des pièces au stade entrée abattoir, pondérées par leurs poids dans la carcasse, devant être égale au prix du kg de carcasse entrée abattoir.

Sur ces bases (Mainsant, 2002), on procède donc à un calcul du coût entrée abattoir, au stade carcasse, du panier d'achats en GMS.

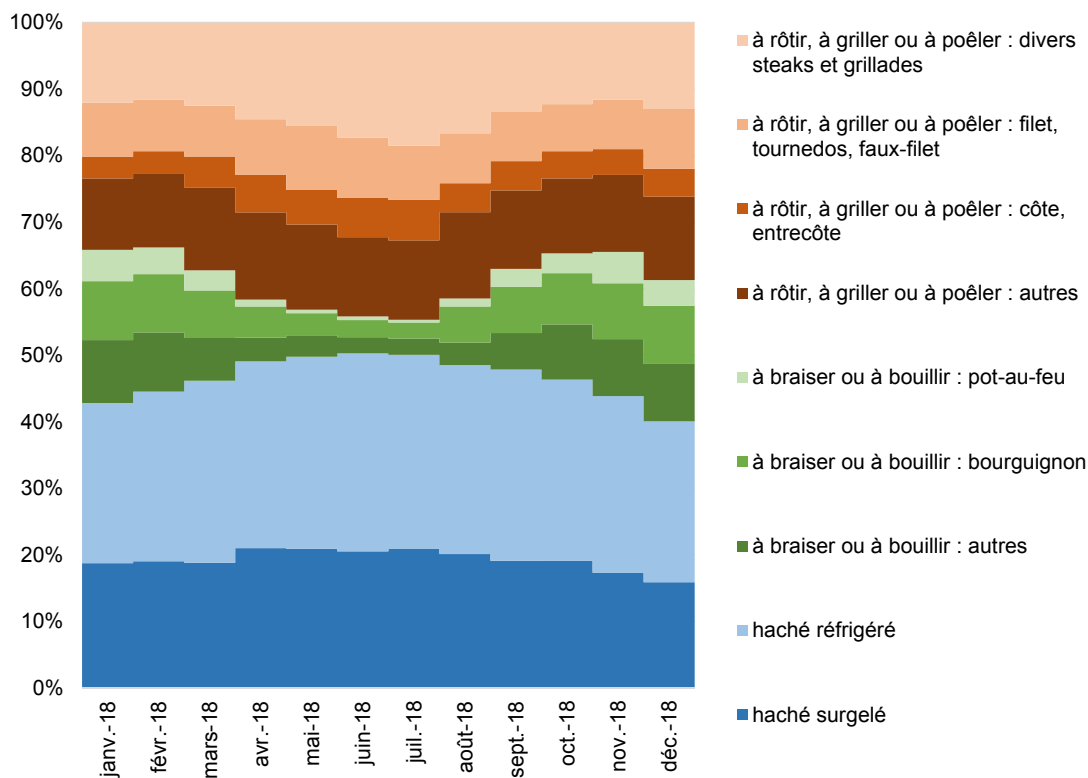
Pour ce faire, on dispose du prix du kg de carcasse entrée abattoir (cotations), de ceux des pièces issues de son désassemblage, ou de sa 2^{ème} transformation pour les GMS, (enquête de l'Observatoire auprès des industriels) et de leurs proportions dans la carcasse (idem), donc du prix moyen du kg de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

Les carcasses prises en compte dans ce modèle sont des carcasses de vaches d'état d'engraissement R3 (assimilées à des carcasses de type racial viande ou allaitant), O3 et P3 (assimilées à des carcasses de type racial laitier). Une valorisation industrielle-typique en 2^{ème} et 3^{ème} transformation, à destination des GMS, a été définie pour chaque type de carcasse. Les valeurs moyennes entrée abattoir et sortie industrie, par kg de viande vendu au détail, sont calculées en pondérant les données de chaque type racial de façon à obtenir, une fois pris en compte les rendements de découpe et les proportions des différents morceaux dans la carcasse, une répartition de l'offre en GMS par type racial de vache et catégorie de morceaux conforme à celle présenté dans l'Encadré 6/Encadré 4. Le graphique ci-après représente la structure (en poids des achats de viande) du panier saisonnier, mois par mois.

Graphique 48

Structure du panier d'achats saisonnier de viande de bœuf



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Les modèles de valorisation industrielle de la carcasse en viande doivent intégrer la valorisation jointe des coproduits et du 5^{ème} quartier (Cf. éditions précédentes du rapport pour des précisions sur ces produits, leur nature, leur destination et leur valorisation) : la vente de ces coproduits, déduction faite des coûts spécifiques de leur traitement, devrait être déduite du coût de la matière première. Cette prise en compte est faite de façon simplifiée dans les modèles, en diminuant forfaitairement de 0,10 € le coût entrée abattoir par kg de carcasse.

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

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

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

Or, on a théoriquement le choix entre deux unités :

- le kg de carcasse (ou équivalent carcasse), unité dans laquelle est exprimé 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.

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

Encadré 6

Précision sur la définition du produit de viande bœuf suivi par l'Observatoire au travers d'indicateurs de coût entrée abattoir et de marge brutes de l'abattage-découpe et de la distribution en GMS**Le produit final vendu en GMS défini et suivi par l'Observatoire**

Panier de morceaux de viande de boucherie de « bœuf », en dont hachés frais réfrigéré, et viande hachée surgelée pur bœuf, dans les proportions quantitatives saisonnières des achats des consommateurs en hyper et supermarchés (source : Kantar Worldpanel). En moyenne annuelle 2018, et en regroupant les morceaux par catégories, ces proportions sont les suivantes :

À rôtir, à griller ou à poêler	À braiser ou à bouillir	Haché surgelé*	Haché réfrigéré*	Total
38,4 %	15,2 %	19,2 %	27,2 %	100,0 %

Le produit initial entrée abattoir

Carcasses de vaches de type laitier (classe O et P) et de type viande (classe R), dans des proportions qui doivent correspondre à celles des types raciaux des vaches utilisées pour l'approvisionnement des GMS, estimées par l'Idele dans l'étude « Où va le bœuf ? » (2015), par catégories de morceaux. Ces proportions seront modifiées lors de l'actualisation courant 2019 de l'étude.

Tableau 14

Répartition des volumes de viande « pur bœuf » en GMS par type racial de vache et selon la catégorie de viande

	Vache type laitier	Vache type viande	Vaches tous types
Viande pur bœuf brute	41 %	59 %	100 %
Viandes pur bœuf hachée (VHS et VHR)	70 %	30 %	100 %

Les proportions de la viande brute et hachée au détail en GMS sont les suivantes, en moyenne annuelle 2018 (source : Kantar Worldpanel) :

Tableau 15

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

	Part dans les quantités de viande pur bœuf en GMS
Viande brute	53,6 %
Viandes hachées (VHS et VHR)*	46,4 % (VHS : 19,7 % ; VHR 26,1 %)
Ensemble pur bœuf	100,0 %

D'où les proportions par type racial à appliquer pour définir le produit initial entré abattoir (produit des données du Tableau 14 par celles du Tableau 15) :

Tableau 16

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

	Vache type laitier	Vache type viande	Vaches tous types
Viande pur bœuf brute	21,4 %	32,2 %	53,6 %
Viandes pur bœuf hachées (VHS et VHR)	32,6 %	13,8 %	46,4 %
Total viande pur bœuf	54,1 %	45,9 %	100 %

Pourcentages ci-dessus calculés à partir des données Kantar en reprenant les hypothèses d' « [Où va le bœuf ?](#) », [Idele](#)

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

Le poids important et croissant de la viande hachée dans la consommation de viande bovine a suscité, au cours de l'année 2015, des interrogations exprimées par les éleveurs spécialisés dans la production de bovins-viande confrontés à un nouveau repli des cours. Ces interrogations ont trait à l'impact éventuellement négatif sur les cours à la production (notamment sur ceux des animaux de bonne conformation bouchère issus du troupeau allaitant) de la croissance du débouché offert par la demande en hausse de steak haché. Cette demande s'exercerait aux dépens de morceaux plus valorisés. Les interrogations portaient en outre sur la répartition de la valeur ajoutée entre éleveurs, industriels et GMS dans ce contexte de développement de la demande de viande hachée et de segmentation croissante du produit (en termes de taux de matière grasse, de grain de hachage, d'origine raciale...). Les organisations agricoles avaient ainsi demandé au ministre de l'agriculture d'alors la mise en place et le suivi « *d'indicateurs* » susceptibles d'apporter des éclairages sur ces questions.

2.2.1. 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 de viande bovine. La part du haché dans les achats de viande bovine en GMS (hypermarchés et supermarchés) est ainsi passée de 38 % à 46 % entre 2008 et 2018. Alors que les quantités d'achats de viande bovine sous d'autres présentations dans le rayon boucherie déclinaient, à des rythmes variables (d'après Kantar Worldpanel). 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-matière³⁸ pour les abatteurs-découpeurs (« [Où va le bœuf ?](#) », Institut de l'élevage, 2015).

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

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

VHR et VHS sont deux produits très différents, à plusieurs points de vue. Ainsi, en GMS, la VHR est vendue au rayon boucherie tandis que la VHS relève de celui des produits surgelés, davantage caractérisés, en termes de gestion de rayon et de logique ou de déterminants d'achat, par leur caractère de « *produits-services* » que par leur appartenance à une filière. À chacun des deux types de viande hachée correspondent des ressources en matière première qui lui sont spécifiques et qui sont transformées par des *process* 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 d'animaux 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, dont le « *produit phare* » : le steak haché à 15 % de MG, les steaks premiers prix à 20 % de MG, les préparations à base de viande (protéiné économique à 51 % de viande, incluant des protéines d'origine végétale). Toutes les pièces d'une carcasse n'ayant pas le même taux de MG, cette segmentation impose à l'industriel des contraintes quant à la valorisation des pièces en VHR pour parvenir au taux de MG recherché par le client. Les marques de distributeurs pèsent environ 65 % de ce segment. La VHS en GMS n'est pas exclusivement de fabrication française, contrairement à la VHR.

Encore principalement fabriquée à partir de pièces d'avant, surtout de femelles laitières, la VHR est néanmoins de plus en plus segmentée. La race bovine, notamment de type « viande » (par exemple : charolais, limousin) est mise en avant par des fabricants pour certaines de leurs VHR, mais la demande pour ce segment, assorti

³⁸ 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.

d'un prix d'achat en rapport avec la ressource, est encore faible pour assurer à grande échelle une valorisation différenciée de ce type d'animaux. La segmentation s'opère donc encore essentiellement sur des critères techniques ou technologiques intervenant dans les qualités organoleptiques, tel que le taux de MG, la consistance, la granulométrie (Institut de l'élevage, 2015). S'y ajoutent le conditionnement, la forme (vrac ou en steak rond ou ovale...), les marques (nationales, de distributeurs), et parfois, outre le critère racial déjà évoqué, d'autres attributs spécifiques : préparation pour hamburgers, pour steaks tartares, etc. Ces segmentations ont pour objectif de répondre à la demande des consommateurs, tout en valorisant au mieux les carcasses.

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

Les prix moyens **au détail** de la viande de bœuf hachée réfrigérée sont suivis à la fois par le Réseau des nouvelles des marchés (RNM) qui relève en rayon des GMS les prix des steaks hachés réfrigérés à 15 % de MG (conditionnés par 2), mais aussi par l'Insee, qui diffuse sur son site un prix moyen des steaks hachés réfrigérés, et également Kantar Worldpanel. Cette dernière source est celle retenue par l'Observatoire. L'article retenu est la viande hachée réfrigérée à 15 % de MG, celle-ci représentant près de 40 % des quantités de viande hachée de bœuf réfrigérée en GMS (Kantar Worldpanel).

Les prix moyens **sortie usine** de la viande de bœuf hachée sont fournis à l'Observatoire par les industriels, d'une part, *via* l'Insee : prix moyen de la viande hachée réfrigérée à 15 % de MG ; et d'autre part, directement pour le suivi du panier saisonnier : prix moyens de vente aux GMS, franco de port et après rabais, ristournes et remises, des viandes hachées réfrigérées à 15 % de MG, et valeur de la ressource correspondante au stade de la 2^{ème} transformation, soit les pièces de la carcasse désassemblée destinées au hachage.

Ces données de valeurs industrielles à la 2^{ème} transformation sont issues des valeurs des pièces bovines dans la carcasse destinée à produire du steak haché VHR à 15 %. Elles permettent de calculer la valeur de la matière première nécessaire par kg de viande hachée à 15 % présente au détail, en supposant l'homogénéité des taux de marge de 2^{ème} transformation de chaque pièce et de l'ensemble de la carcasse (cf. Mainsant, 2002).

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 encore 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, le panel Kantar fournit les quantités achetées, les dépenses d'achat - hors dimanche et jours fériés - (et donc les prix moyens pondérés) des morceaux de viande de veaux du rayon boucherie (i.e., produits non élaborés) sous la nomenclature suivante :

- à griller, rôti ou poêler : escalope, côtes, rôti, autres à griller, etc., non précisés ;
- à braiser ou bouillir : jarret, blanquette, sauté, autres à bouillir ou braiser non précisés ;
- viande hachée de veau : essentiellement à 15 % de MG (quantités relativement faibles : environ 2 % des volumes annuels d'achat de viande de boucherie de veau) ;
- 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, pour l'instant, on estime un « *indicateur de marge brute agrégée industrie + distribution* » par simple différence entre le prix au détail du panier de morceaux de viande de veau, exprimé en € par kg équivalent carcasse, et le prix du kg de carcasse entrée abattoir des veaux de boucherie (moyenne des cotations sur les marchés de référence, source : site Agreste d'après FranceAgriMer).

On a gardé 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, pondérant leurs prix pour le calcul des prix moyens mensuels et annuels du panier sont celles de 2018. 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.

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

Cette partie présente la composition des prix au détail du panier saisonnier des achats de « bœuf », paragraphe 3.1), de la viande de « bœuf » hachée réfrigérée (paragraphe 3.2.) et de l'ensemble « viande de veau de boucherie ».

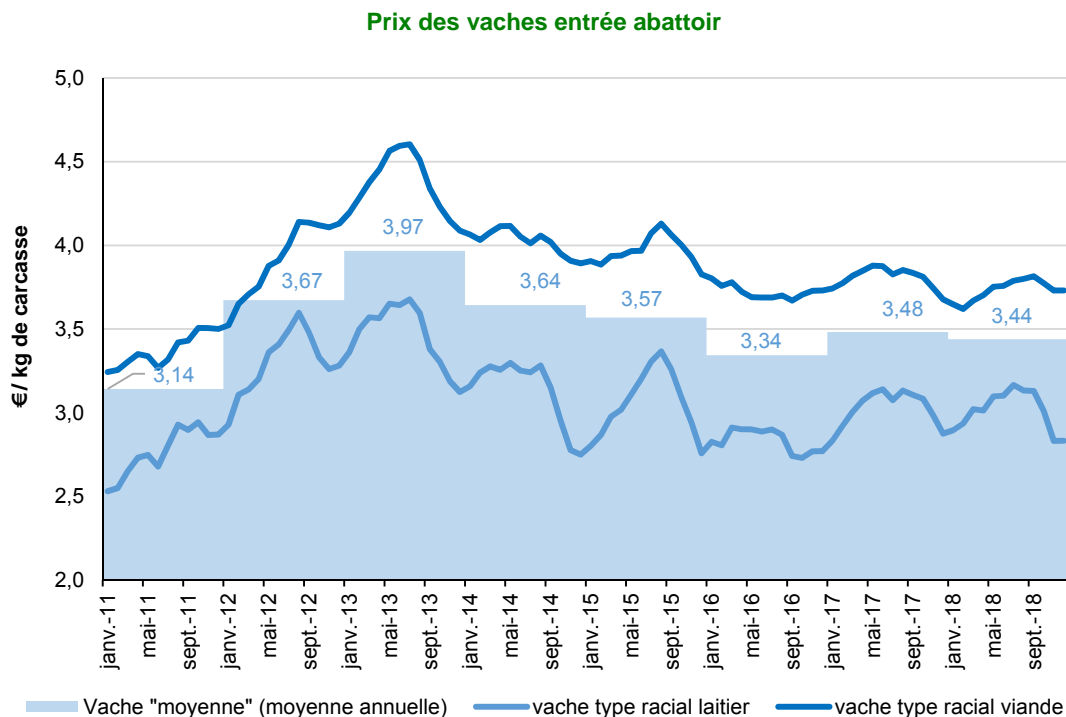
3.1. Prix et indicateurs de marges brutes en filière viande bovine : panier saisonnier de viande de « bœuf »

En 2018, les cours de la vache de type laitier se sont maintenus en début d'année, soutenus par la demande croissante en haché, puis ils ont subi une diminution importante au 2nd semestre. En effet, dès juin, la sécheresse a frappé le pays et beaucoup de régions d'élevage en ont pâti. Le déficit hydrique combiné aux vagues de chaleur ont parfois empêché une deuxième pousse de l'herbe et ont contraint les éleveurs, dans bon nombre de départements, à puiser dans les stocks de fourrage hivernaux afin de nourrir le bétail. Dans le but d'ajuster le cheptel aux stocks herbagers amoindris, les éleveurs laitiers ont donc commencé à réformer. Par conséquent, les carcasses issues du troupeau laitier ont afflué sur le marché de la viande. En moyenne, les cours des vaches laitières ont baissé de 3 centimes en 2018 comparé à 2017.

Les vaches de type racial viande ont vu leurs cours fléchir en moyenne de 8 centimes entre 2017 et 2018. Cette baisse, plus conséquente, s'explique par des pièces nobles des femelles qui ont eu du mal à être bien valorisées lorsque la consommation de viande piécée est morose, et par des découpes de vaches laitières abondant le marché, à moindre prix. Le prix moyen annuel du kg de carcasse de la « vache moyenne » prise par l'Observatoire comme référence pour le calcul du coût entrée abattoir du panier saisonnier de viande de bœuf en GMS s'établit ainsi à 3,44 € en 2018, soit moins 4 centimes en comparaison à 2017 (Graphique 49).

Sur le graphique ci-dessous, on observe que les cours des vaches laitières varient davantage que ceux des vaches allaitantes et semblent alors illustrer un marché plus volatil, lié aux fluctuations de la conjoncture au sein de la filière bovin lait (par exemple, un éleveur laitier peut décider à un instant t d'abattre davantage de réformes si le prix du lait est bas, afin de limiter la baisse de sa trésorerie).

Graphique 49



Source : OFPM d'après FranceAgriMer, cotations

Encadré 7

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

Comme expliqué plus haut, le coût entrée abattoir d'un kg de panier de viande de bœuf vendu au détail n'est pas égal au prix du kg de carcasse de vache moyenne, principalement du fait des rendements de découpe qui majorent ce coût :

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

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

(1) Prix moyen annuel du kg de carcasse :	3,48 € / kg carcasse
(2) Rendement 2 ^{ème} transformation :	0,70
(3) = (1) / (2) : Prix moyen annuel par kg sortie 2 ^{ème} transformation :	4,93 € / kg désossé
(4) Gain sur coproduits / prix kg désossé :	0,03
(5) = (3) x [(1) – (4)] : Prix moyen annuel par kg sortie 2 ^{ème} transformation, gains sur coproduits déduit :	4,78 € / 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 :	4,94 € / kg viande au détail

Le « ciseau des prix » entre le prix des bovins viande à la production et celui des consommations intermédiaires (aliment, notamment) de cet élevage s'est amélioré (cf. chapitre 3, cf. également l'évolution du « [prix de compensation](#) » défini et suivi par le Service de la statistique et de la prospective).

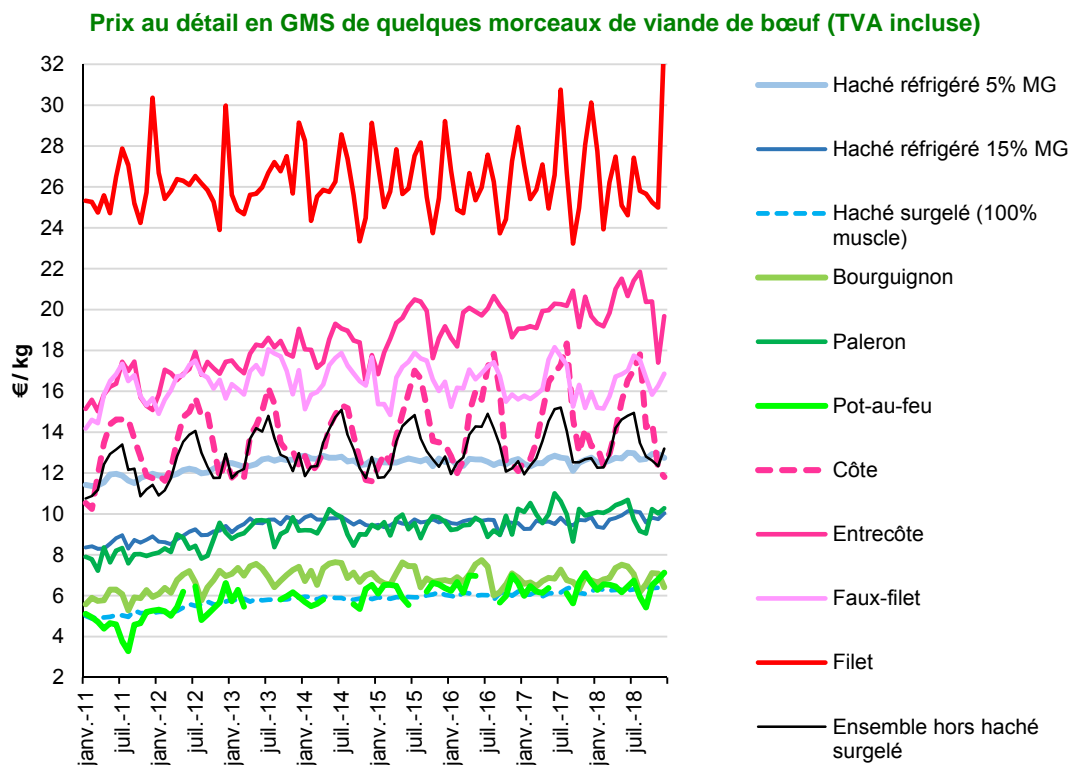
Le prix moyen au détail de la viande « de bœuf » hors haché surgelé est marqué par une nette saisonnalité (Graphique 50), liée à la proportion plus importante en été des achats de morceaux à griller, plus chers. Il s'est inscrit dans une tendance à la hausse d'environ 2 % par an sur la période 2011-2017, puis augmente davantage, à hauteur de 3 %, entre 2017 et 2018.

Le prix moyen au détail du haché réfrigéré à 5 % de MG présente une relative stabilité, avec, en tendance, une hausse de 1,1 % par an sur 2011-2018, mais essentiellement concentrée sur 2011-2013 (+ 7,5 %), puis sur 2017-2018 (+ 1,5 %). Le taux de hausse est plus important pour le haché réfrigéré à 15 % (1,8 % par an sur 2011-2018) et surtout, pour le haché surgelé : 3,2 % par an. Mais ce taux s'applique toutefois à l'un des produits les moins chers (5,05 €/kg en moyenne en 2011, 6,33 € en 2018) parmi ceux étudiés.

On notera l'écart effectivement important entre les prix des morceaux usuellement qualifiés de « chers » et ceux de « bon marché ». Le prix au détail du filet, morceau qui représente environ 2 % d'une carcasse et qui est le plus coûteux, varie fortement et de façon saisonnière autour d'une moyenne de 26,5 €/kg en 2018, soit environ 5 fois plus que le prix du kg de carcasse entrée abattoir exprimé en équivalent viande (une carcasse contient environ 70 % de viande). A l'inverse, le prix au détail du pot-au-feu, morceau communément le moins coûteux, se situe autour de 6 €/kg en moyenne (6,4 €/kg en 2018) soit en dessous du prix moyen du kg de carcasse entrée abattoir exprimé en équivalent viande.

En évolution relative (et corrigée des variations saisonnières), on remarquera (Graphique 51) la relative stabilité des prix de certains morceaux (faux-filet, haché réfrigéré à 5 %) depuis 2014, tandis que d'autres s'inscrivent dans une tendance haussière de 2011 à aujourd'hui (entrecôte, haché surgelé) ou connaissent une légère baisse tendancielle depuis 2014 (le bourguignon augmente entre 2011 et 2014, diminue nettement entre 2014 et 2017 puis repart à la hausse en 2018).

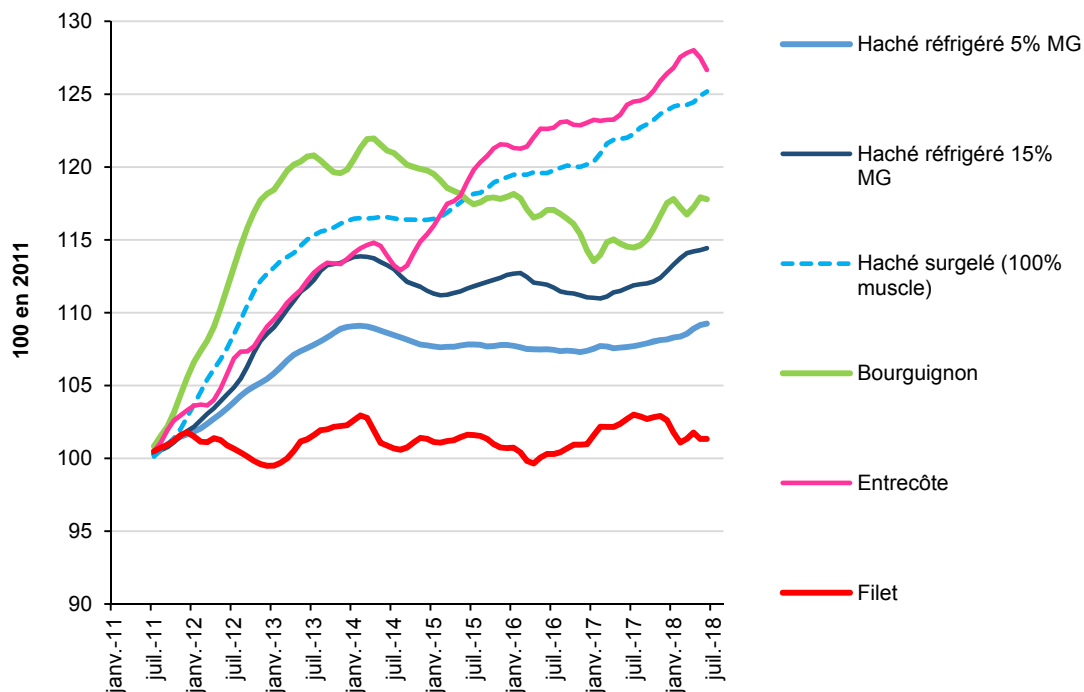
Graphique 50



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 51

Tendance dé-saisonnée des indices des prix au détail en GMS de quelques morceaux de viande de bœuf



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

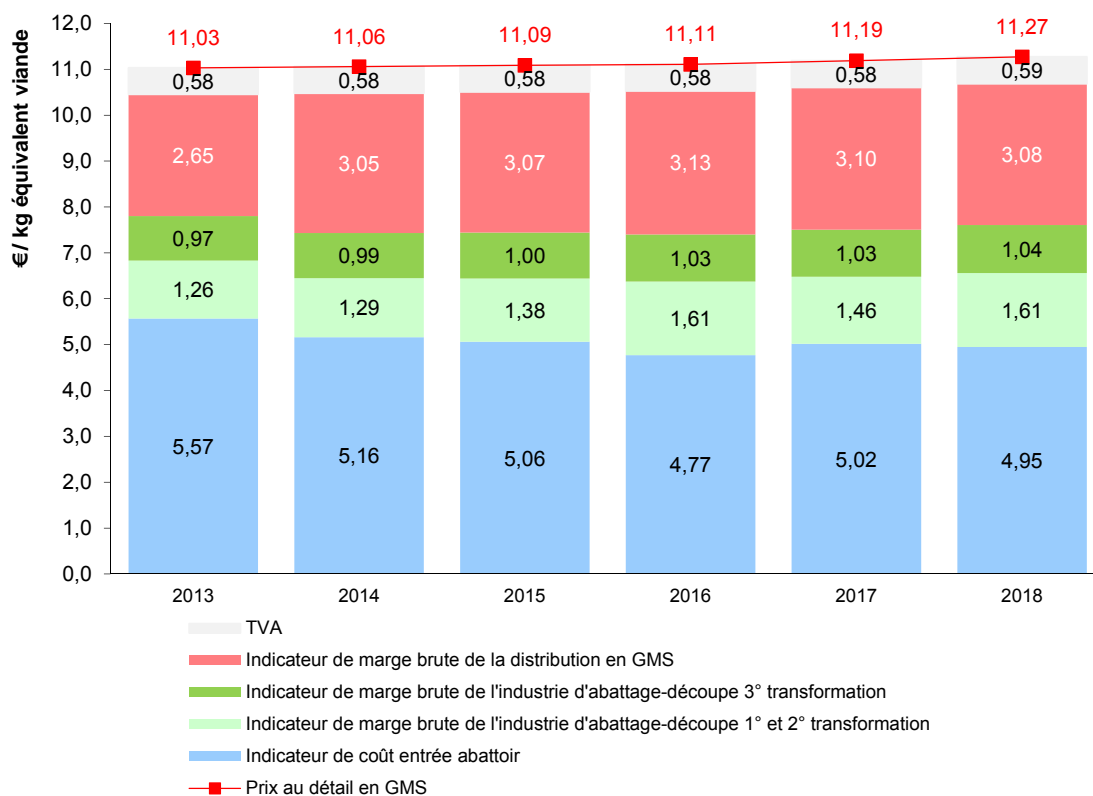
Ces données sont issues des moyennes mobiles des prix au détail et sont calculées sur 12 mois glissants, de juillet de l'année N à juillet de l'année N+1. Elles s'arrêtent donc ici en juillet 2018.

Le prix moyen du panier saisonnier au détail en GMS croît de 8 centimes entre 2017 et 2018. L'indicateur de coût d'entrée abattoir diminue de 7 centimes. A l'inverse l'indicateur de marge brute du maillon d'abattage-découpe pour la 1^{ère}, 2^{ème} et 3^{ème} transformation, estimé par l'Observatoire progresse de 16 centimes entre 2017 et 2018. Cet indicateur se retrouve au même niveau qu'en 2016. L'année 2017 avait été marquée par un indicateur de marge brute de l'industrie abattage découpe de 1^{ère} et 2^{ème} transformation comprimé suite à la hausse de l'indicateur de coût entrée abattoir. Celui de la distribution retrouve son niveau de 2015, après trois années de baisse moins de 5 centimes entre 2016 et 2018.

Bien qu'exprimés non plus en niveau (€/kg) mais en pourcentage du prix au détail, les indicateurs de marge brute de l'aval évoluent ici dans le même sens : diminution de la part liée aux coûts entrée abattoir mais aussi de la part de la distribution en GMS, hausse de la part de l'industrie abattage-découpe.

Graphique 52

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

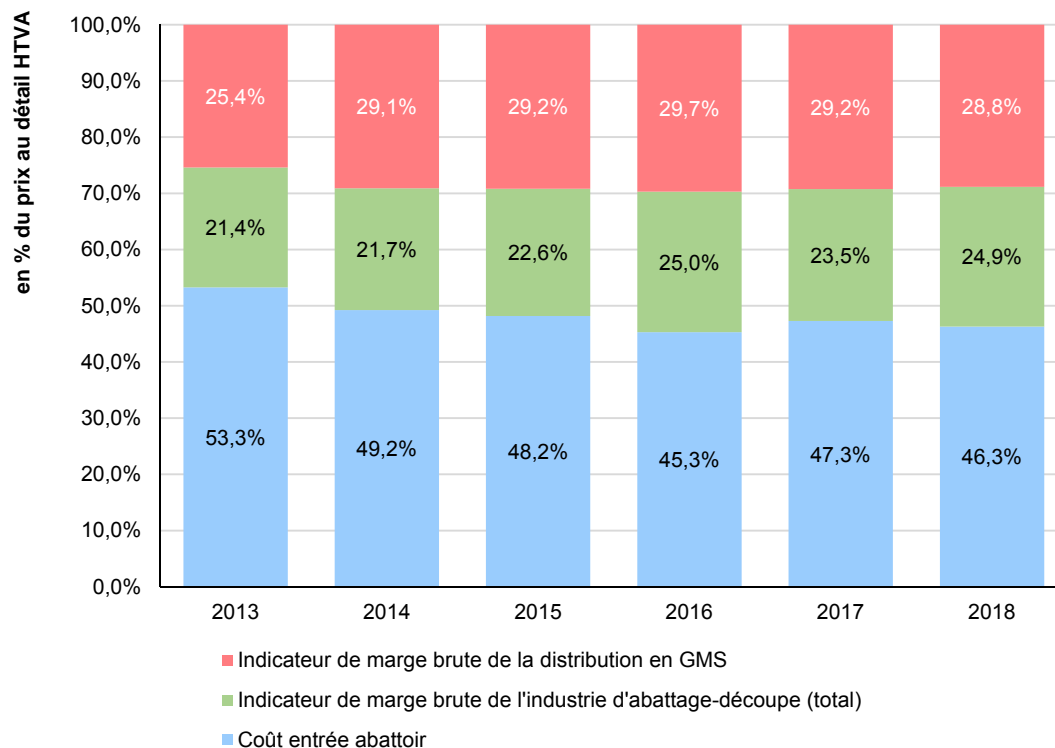


Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Culture Viande, FedeV, Kantar Worldpanel

Attention : L'indicateur de coût 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.

Graphique 53

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



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

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

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

Entre 2017 et 2018, la hausse de la valeur des pièces servant à la production de viande de bœuf hachée réfrigérée à 15 % de MG est de 9 centimes. Pourtant, on observe un fléchissement des cours des vaches, tant pour les laitières que les allaitantes, entre 2017 et 2018. Cette évolution positive de la valeur des pièces servant à produire le haché réfrigéré à 15 % est alors probablement due à une augmentation de la part de viandes issues de vaches de type racial allaitant dans la composition de ce haché. Ces dernières sont mieux valorisées car mieux conformées que les réformes laitières et bénéficient de l'effet « race » utilisé pour segmenter les hachés réfrigérés 15 %.

Le prix moyen sortie usine de la viande hachée est en augmentation en 2018; ainsi, le niveau de l'indicateur de marge brute de transformation progresse de 15 centimes après avoir baissé en 2017 de 10 centimes.

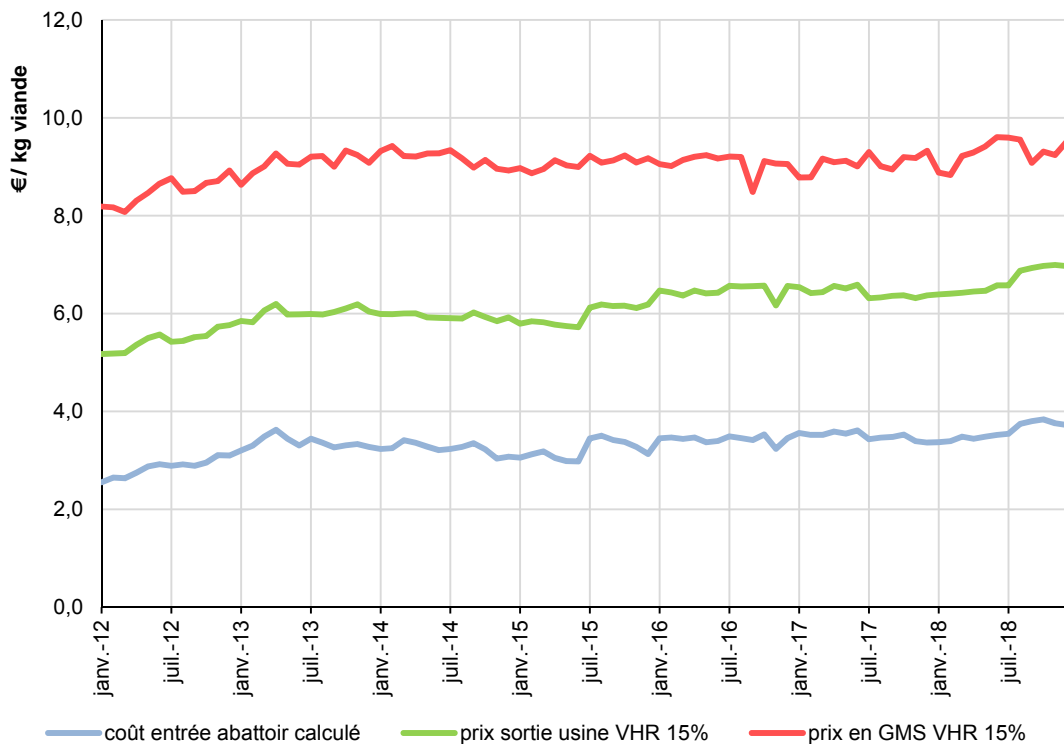
Au niveau de la distribution, l'indicateur de marge brute diminue de 4 centimes et retrouve son niveau de 2016.

Les augmentations de l'indicateur de marge brute transformation et du coût entrée abattoir calculé se traduisent en partie par une progression de ce prix au détail de 22 centimes après 3 années consécutives de stabilité. Cette hausse du prix au détail traduit une progression de la valeur des produits achetés dans le secteur de la viande bovine hachée à 15 %, puisque pour son calcul, les quantités achetées (qui ont celles réellement observées en 2018) sont fixées pour chaque mois, et appliquées aux années antérieures (qui conservent le prix d'achat moyen relevé chaque mois de chaque année étudiée). Cette meilleure valorisation pourrait s'expliquer par une segmentation plus marquée du marché de la viande hachée en 2018, associée à une montée en gamme. Cela s'illustrerait par une hausse de la part des hachés 100 % race à viande dans les achats des ménages, visiblement séduits par ces viandes hachées se positionnant davantage sur le haut de gamme.

En pourcentage du prix au détail, la part du coût entrée abattoir progresse de 0,1 % et celle de l'indicateur de marge brute de l'industrie de 0,9 %. Une baisse de 1,1 % est observée pour l'indicateur de marge brute de la distribution.

Graphique 54

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

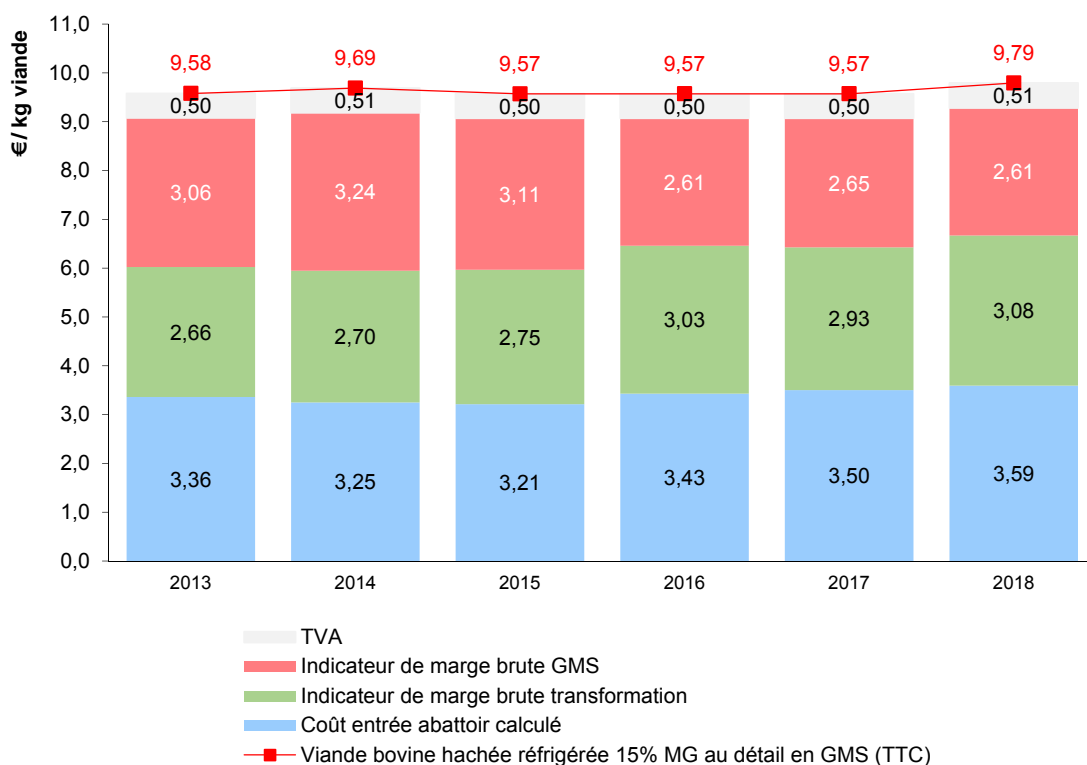


Sources : OFPM d'après Insee, Kantar Worldpanel, Culture Viande, FedeV

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

Graphique 55

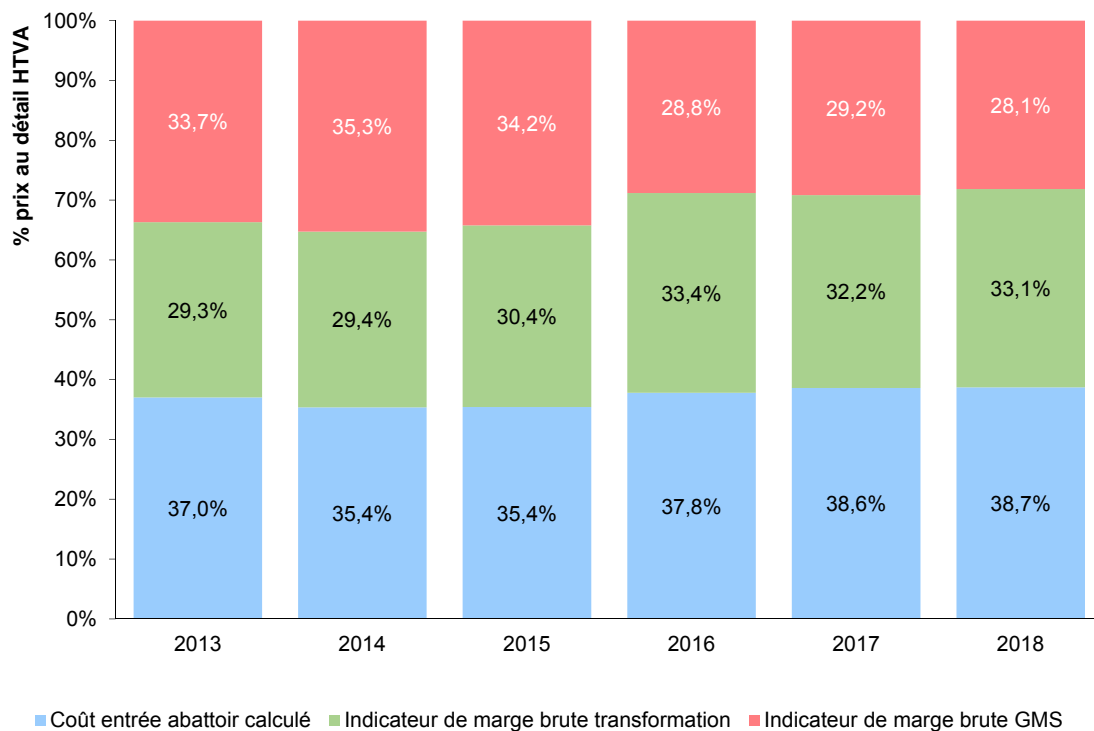
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la viande de bœuf hachée réfrigérée à 15 % de MG



Sources : OFPM d'après Insee, Kantar Worldpanel, Culture Viande, Fedev

Graphique 56

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



Sources : OFPM d'après Insee, Kantar Worldpanel, Culture Viande, Fedev

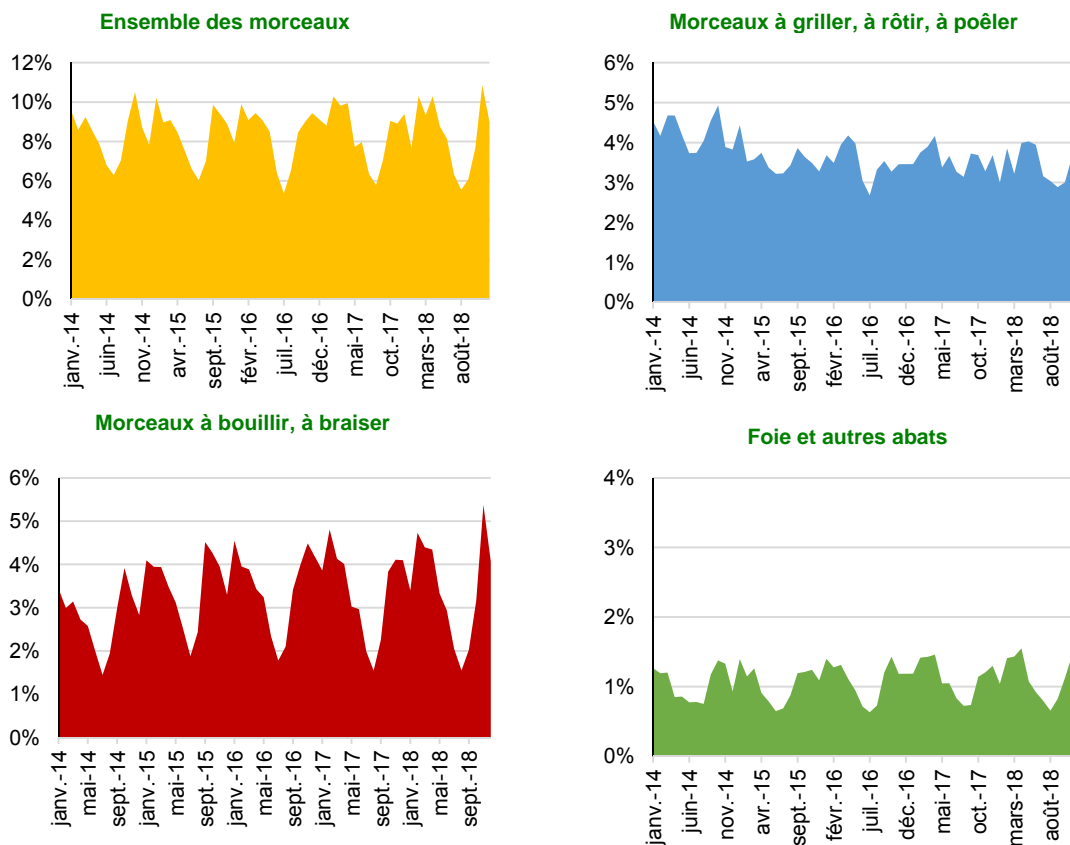
3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière viande bovine : viande de veau de boucherie

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 57.

Graphique 57

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



Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

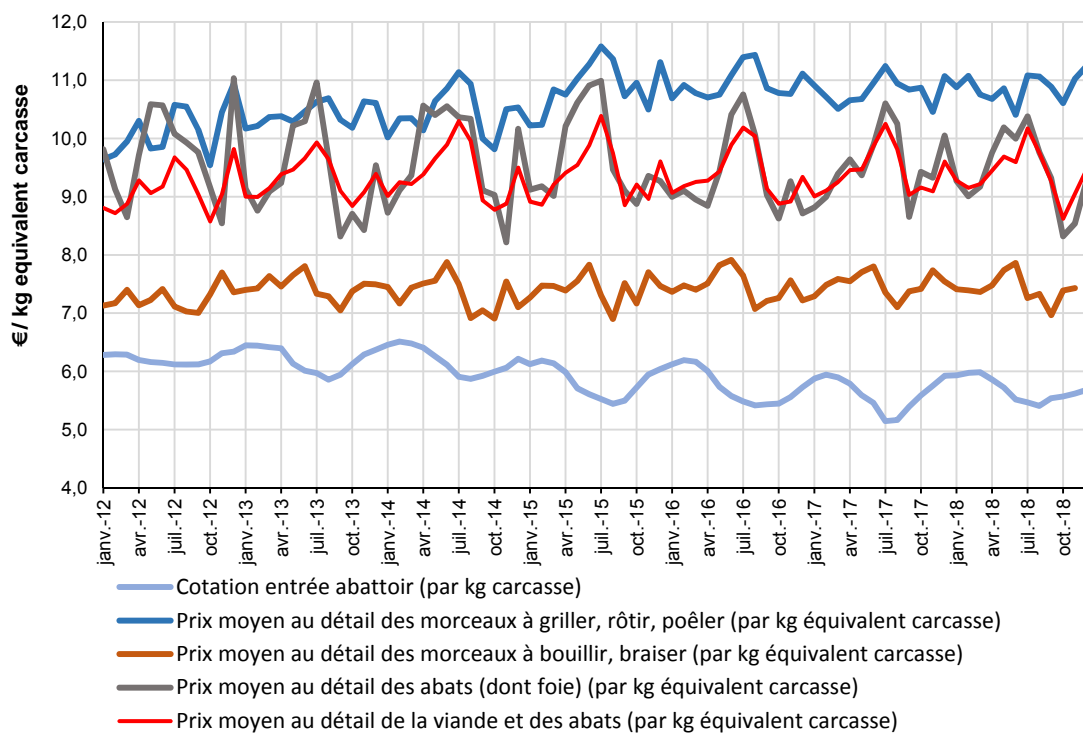
La quantité achetée tous morceaux confondus présente généralement une phase haute de septembre à avril, avec des pics en septembre/octobre, décembre et février, et un creux estival (minimum en juillet ou août). S'agissant des morceaux à griller, à rôtir ou à poêler, on observe en 2018 un pic en février, un large pic d'avril à juin puis un autre en octobre, ainsi que le creux estival autour du mois d'août³⁹. Pour les morceaux à bouillir ou à braiser, on retrouve un pic en novembre, puis un plus large qui s'étend globalement de janvier à avril, ainsi que le creux estival (juillet).

Sur le Graphique 58, le prix amont apparaît en déphasage avec les prix aval : la cotation entrée abattoir diminue jusqu'à juillet-août tandis que parallèlement le prix moyen au détail tous morceaux suit une tendance haussière. Ensuite, ce prix moyen diminue en fin d'année alors que les cours repartent à la hausse. À partir d'octobre, les deux données évoluent dans le même sens. Les minima estivaux sont également divergents : août pour la cotation et octobre pour le prix moyen. Le prix moyen tous morceaux présente une évolution en opposition avec les quantités achetées : le prix est au maximum en juillet-août, alors que les volumes achetés sont au minimum. On remarque les très fortes variations saisonnières du prix moyen pondéré des abats (foie et autres).

³⁹ À partir de 2015, la consommation mensuelle de ces morceaux, telle que retracée par Kantar, paraît présenter une rupture à ce stade inexplicquée (extrapolation ou échantillonnage différents ?) : les quantités achetées diminuent globalement quel que soit le mois par rapport au même mois des années antérieures ; la saisonnalité précédemment observée paraît atténuée. Toutefois, une rupture parallèle s'observe sur la série des dépenses : en conséquence la série des prix moyens ne paraît pas perturbée. Cf. plus loin.

Graphique 58

Prix des morceaux de veau au détail et prix entrée abattoir



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

3.3.2. Décomposition des prix au détail

On rappelle qu’afin de suivre des évolutions de prix moyens « purs », hors effet des changements de composition du panier d’achat, la composition du panier de morceaux a été fixée chaque mois aux niveaux observés en 2018 (au demeurant, sur la période étudiée, la composition du panier évolue peu d’une année sur l’autre).

Les proportions des quantités achetées des différents morceaux sont dans l’ensemble assez proches de celles qui découleraient de la transformation intégrale de la carcasse en morceaux (d’après des résultats moyens de découpe), comme l’illustre le Graphique 59. Pour cette raison, de façon certes approximative, on assimilera à la valeur de la matière entrée abattoir du panier des achats au détail à celle de la carcasse entière, sans retraitement pour tenir compte d’une gestion plus complexe de l’équilibre-matière. De même, faute de données précises à ce stade, les freintes de découpe et autres pertes physiques dans l’industrie et dans la distribution ne sont pas prises en compte.

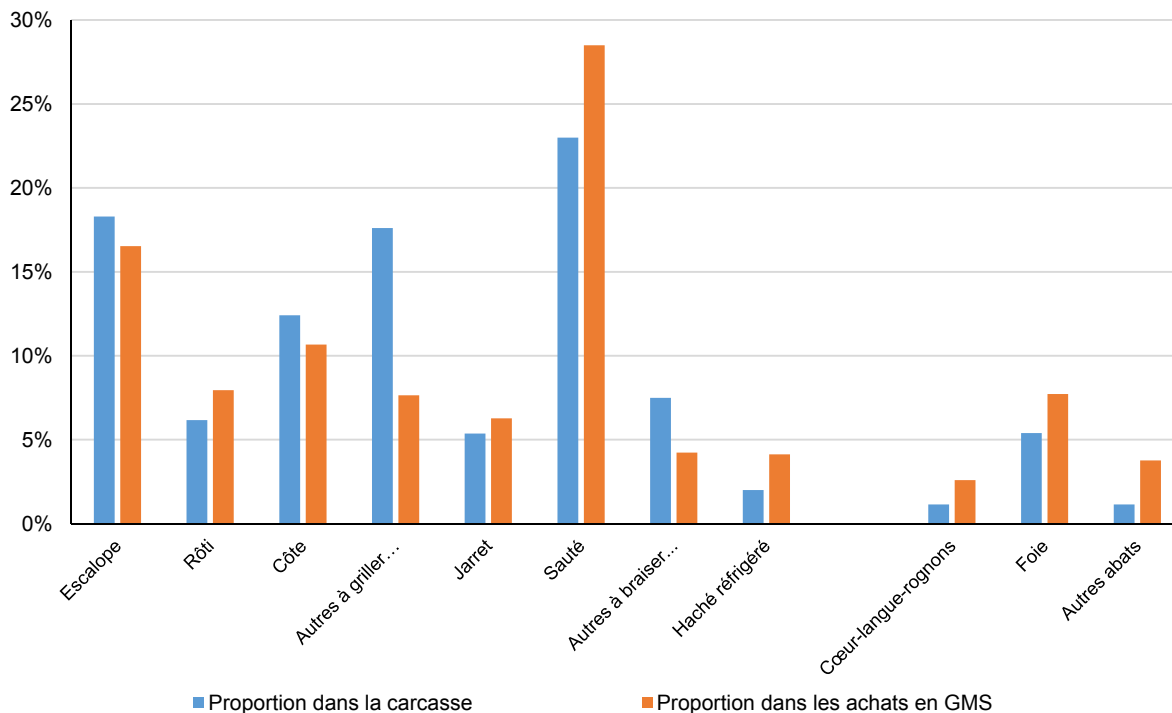
Selon le panel Kantar, le prix moyen annuel à composition constante du panier de morceaux de viande de veau au détail a progressé de 15 centimes entre 2013 et 2016, puis diminué en 2017 de 13 centimes et se stabilise en 2018 (Graphique 60). Cette augmentation du prix au détail entre 2013 et 2016 s’opère malgré la baisse, en parallèle, du coût moyen du veau entrée abattoir (perte de 68 centimes d’€/kg équivalent viande). La baisse des cours du veau à la production entre 2013 et 2017 ne s’accompagne que modérément d’une baisse du prix au détail. L’indicateur de marge brute agrégée de l’industrie et de la distribution augmente sur cette même période. Entre 2017 et 2018, le cours moyen des veaux de boucherie augmente alors que le prix au détail se maintient, l’amortissement étant alors réalisé par une baisse de l’indicateur de marge brute aggloméré distribution – industrie, moins 7 centimes.

En opposition à l’évolution du prix au détail sur la période étudiée, la part de la valeur entrée abattoir a nettement diminué, celle de l’indicateur de marge brute de l’ensemble de l’aval augmentant d’autant (Graphique 61).

On rappelle qu’un suivi amélioré de la formation du prix du veau par l’Observatoire nécessiterait des données de base plus adaptées, s’agissant des coûts entrée abattoir (prise en compte de l’intégration), des types de produits (carcasse, PAD, UVCI...) et des prix sortie abattage-découpe pour GMS.

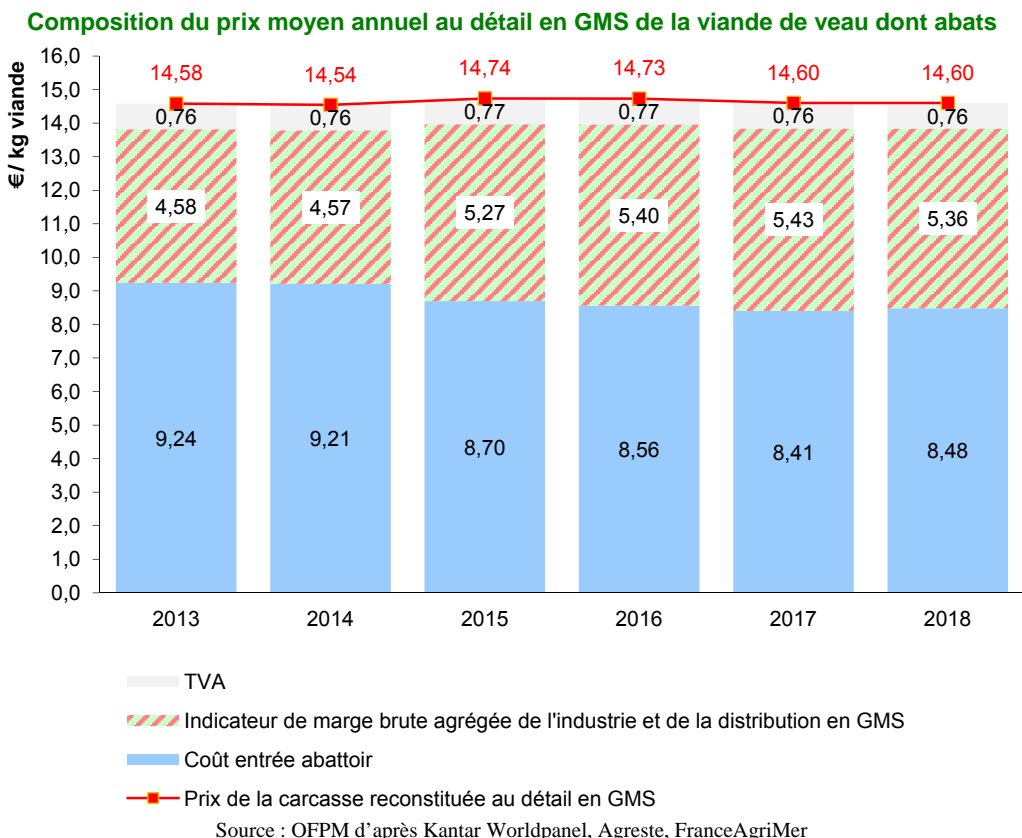
Graphique 59

Proportions moyennes des morceaux de viande de veau



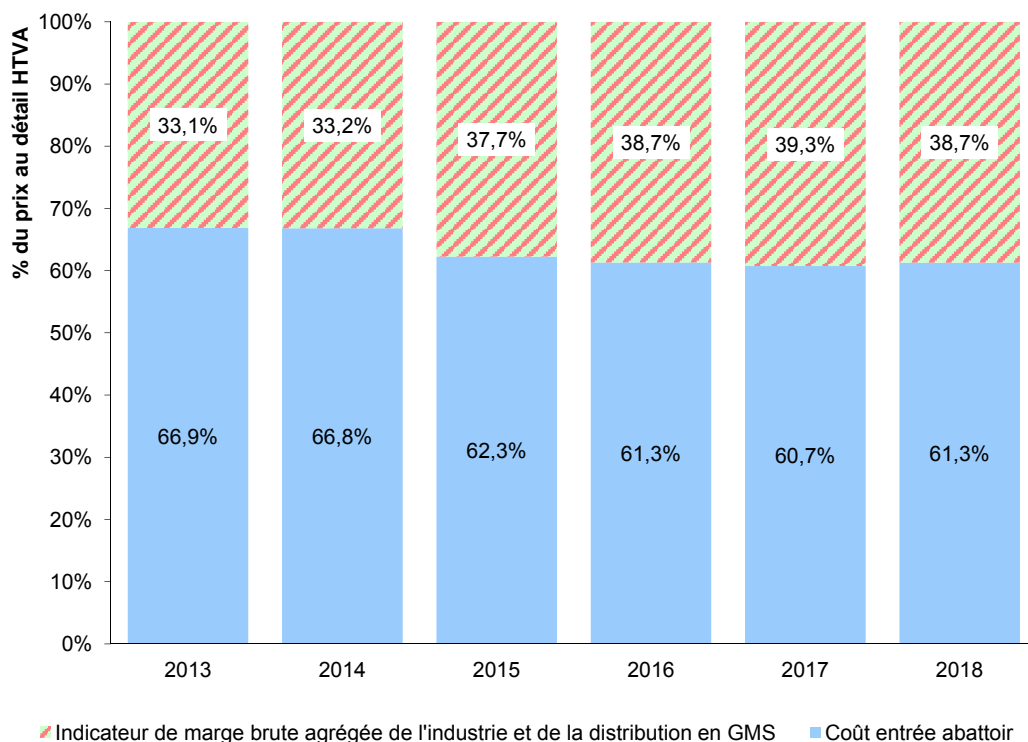
Sources : OFPM d’après Kantar Worldpanel, Chambre d’Agriculture Languedoc-Roussillon

Graphique 60



Graphique 61

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



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

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

Sur la période 2010 – 2017, l'échantillon des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande bovine issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 467 à 519 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 19 528 à 24 460 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de bovins viande (bovins maigres, bovins gras) constitue plus de 78 % de la « *production de l'exercice nette des achats d'animaux* ».

En 2017, le produit viande bovine et les subventions ont diminué de respectivement 2 % et 1 % par rapport à 2016. Les autres produits ont augmenté de 17 %. Au cours de cette période, les charges ont augmenté de 3 %. Ainsi, la part du résultat courant avant impôt a diminuée. Elle est de 17 % en 2017, soit 22 949 € pour 133 684 € de produits et de 18 064 € par travailleur familial.

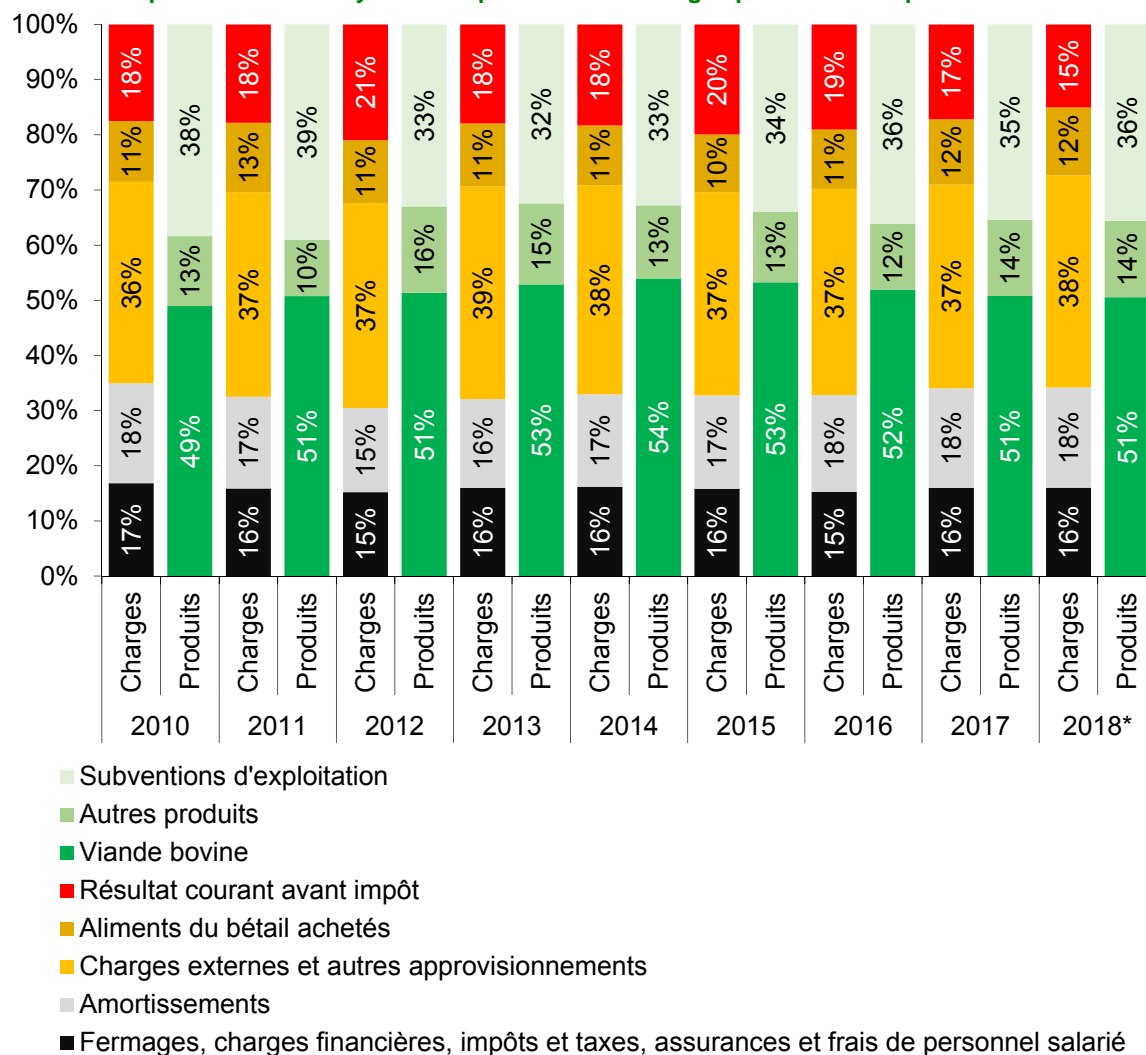
Les résultats 2018 sont simulés. L'IPPAP bovins de boucherie 2018 (Insee) est appliqué au produit viande bovine 2017 pour calculer la valeur de ce produit en 2018. L'IPAMPA bovins viande (Idele) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des charges externes et autres approvisionnement 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 2017. En 2018, le prix de la viande bovine diminueraient de près de 1 %. Le prix de l'aliment augmenterait de 4 %, tout comme celui des autres biens et services de consommation. Ainsi, le résultat courant avant impôt diminuerait. Il représenterait 15 % du total des produits et s'établirait à 19 991 € pour 133 063 € de produits et à 15 736 € par travailleur familial. Les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2018 peuvent également être consultés ainsi que le bilan conjoncturel d'Agreste :

<http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/comptenational2018bspca.pdf>

http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Editorial_panoramaT52018.pdf

Graphique 62

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

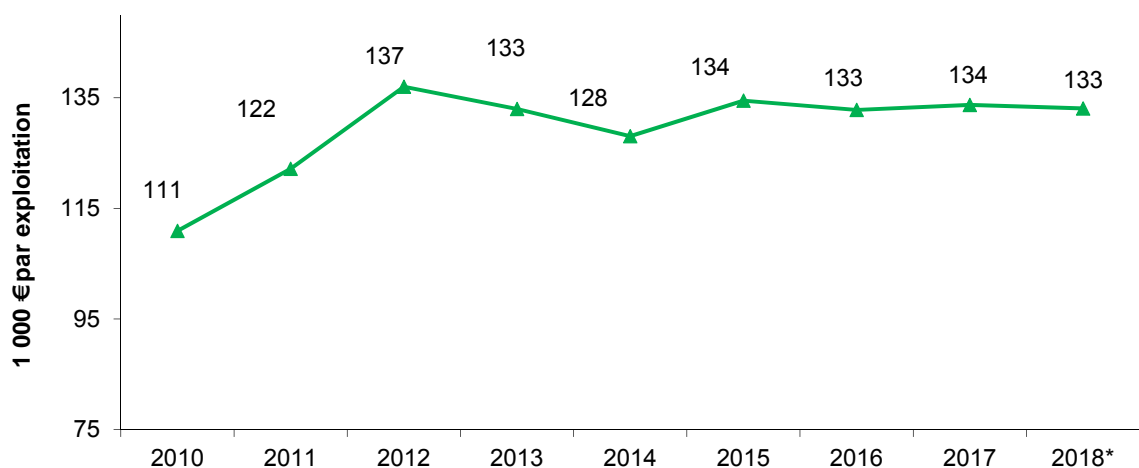


(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2018

Graphique 63

Montant moyen des produits courants⁴⁰ par exploitation spécialisée en production de viande bovine

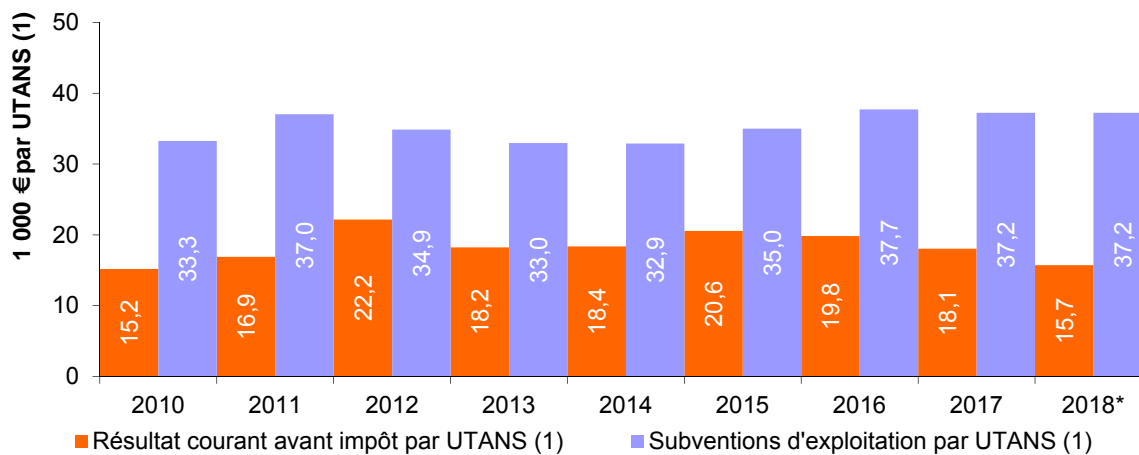


(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2018

Graphique 64

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



■ Résultat courant avant impôt par UTANS (1) ■ Subventions d'exploitation par UTANS (1)

(1) unité de travail annuel non salarié

(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2018

⁴⁰ Ensemble des produits courants = « produit brut bovins viande » + autres produits + subventions d'exploitation

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

Cette estimation pour la campagne 2018 des coûts de production exprimés en euro par kg de viande vive, est réalisée par l'Institut de l'élevage à partir d'informations techniques et comptables recueillies dans le cadre du dispositif Inosys - Réseaux d'élevage par les Chambres d'agriculture. 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'élevage spécialisés sont étudiés :

- **« Naisseur »** : 92 exploitations. Toutes races et toutes zones confondues. Production principale des mâles en broutards et des femelles en broutardes, en génisses ou en vaches grasses. 1,15 UGB/ha, dominante conduite herbagère.
- **« Naisseur-engraisseur de jeunes bovins »** : 39 exploitations. Toutes races et toutes zones confondues. Production principale de jeunes bovins et de femelles finies. Conduite alimentaire à 85 % à l'herbe et 15 % de maïs (outre quelques élevages associant herbe et concentrés achetés).
- **« Naisseur-engraisseur et cultures »⁴¹** : 21 exploitations. Système engraisseur de taurillons dans les zones de polyculture élevage. Régime alimentaire à base de maïs ensilage et de concentrés ou de coproduits.

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

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

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

En 2017, dans le système **« Naisseur »**, le coût de production s'élève à 463 € pour 100 kg vif. L'ensemble des produits (vente des bovins, produits joints et aides attribuées) s'élève à 413 € pour 100 kg vif, soit 50 € de moins que le coût de production. Les produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,2 SMIC.

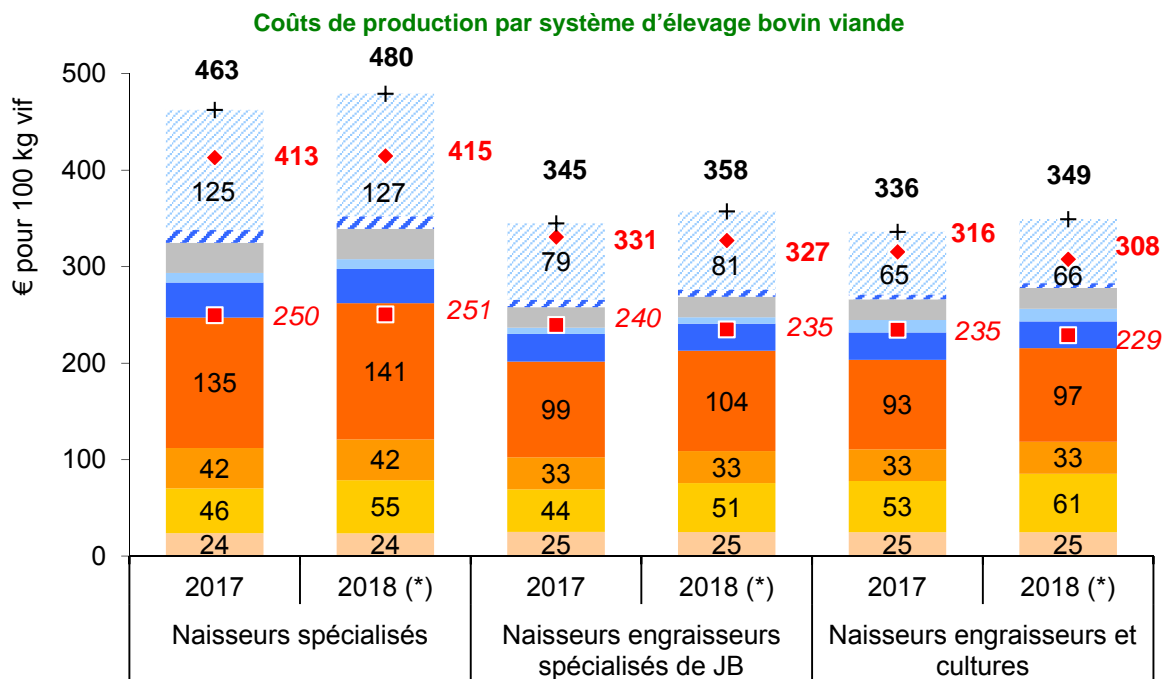
Dans le système **« Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins »**, le coût de production s'élève à 345 € pour 100 kg vif. L'ensemble des produits (vente des bovins, produits joints et aides attribuées) s'élève à 331 € pour 100 kg vif, soit 14 € de moins que le coût de production. Ces produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,6 SMIC.

Dans le système **« Naisseur-engraisseur et cultures »**, le coût de production s'élève à 336 € pour 100 kg vif. L'ensemble des produits (vente des bovins, produits joints et aides attribuées) s'élève à 316 € pour 100 kg vif, soit 20 € de moins que le coût de production. Ces produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés et les terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,4 SMIC.

En 2018, selon les systèmes, les charges augmentent (de + 3,6 % à + 3,9 % selon les systèmes étudiés), tandis que le prix de la viande bovine augmente très légèrement dans le système **« Naisseurs spécialisés »** et diminue dans les systèmes **« Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins »** et **« Naisseur-engraisseur et cultures »** respectivement de 1,9 % et de 2,4 %. Ainsi, par rapport à 2017, la rémunération permise se dégrade dans l'ensemble des systèmes. Elle passe à 1 SMIC dans le système **« Naisseur »**, à 1,3 SMIC dans le système **« Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins »** et à 0,7 SMIC dans le système **« Naisseur-engraisseur et cultures »**.

⁴¹ Sur décision du groupe de travail « Viande bovine » de l'OFPM, il a été décidé de remplacer dans l'analyse le groupe « Engraisseur de bovins » étudié précédemment par le groupe « Naisseur-engraisseur et cultures », le nombre d'exploitations du premier groupe diminuant fortement.

Graphique 65



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

(*) estimation

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

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

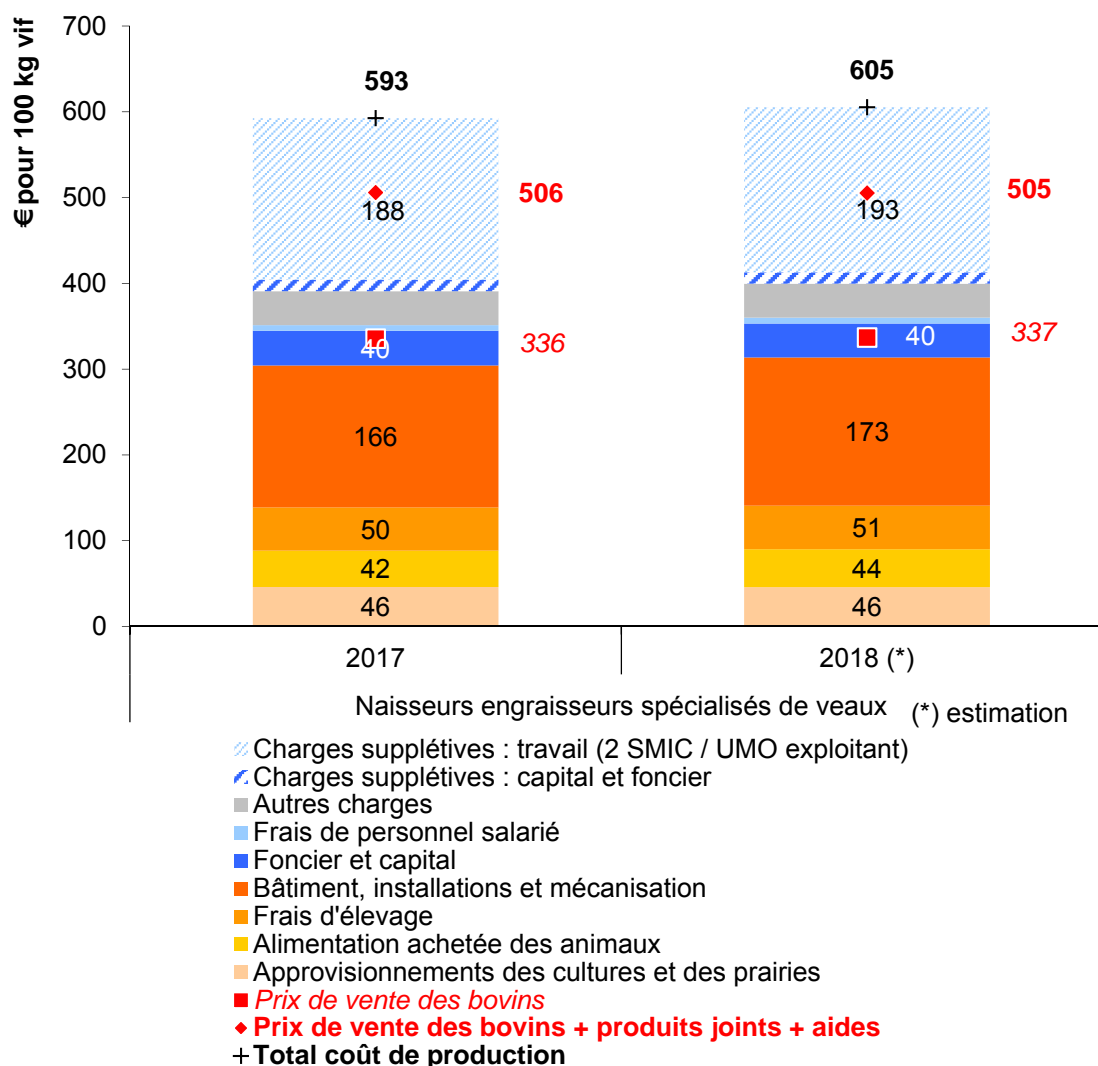
L'échantillon « **Naisseur-engraisseur de veaux** » est composé de 18 exploitations d'élevage de veaux sous la mère localisées dans le Limousin et le Sud-Ouest. Ces exploitations produisent des veaux finis de 130 à 160 kg de carcasses valorisées en Label rouge. L'alimentation des bovins est principalement basée sur l'herbe dans ces élevages traditionnels.

En 2016, le coût de production total des « **Naisseur-engraisseur de veaux** » (veaux sous la mère) s'établit à 593 € pour 100 kg vif alors que l'ensemble des produits (vente de bovins, produits joints, aides) s'élève à 506 €, soit 87 € de moins que le coût de production. Les produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des terres utilisées et des capitaux investis et une rémunération de l'éleveur s'élevant à 1,1 SMIC.

En 2018, le coût de production total augmente (+ 2,2 %), il s'établit à 605 € pour 100 kg vif. L'ensemble des produits (vente de bovins, produits joints, aides) s'élève à 505 €, en hausse de 0,3 %. La différence est de 100 € pour 100 kg vif produit. Ces produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des terres utilisées et des capitaux investis et une rémunération de l'éleveur s'élevant à 1 SMIC brut.

Graphique 66

Coût de production dans les élevages naisseurs-engraisseurs de veaux



(*) estimation

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

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

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

Remarque importante :

Des modifications substantielles dans l'enquête Esane (Insee) et l'absence de résultats diffusés à un niveau fin de nomenclature en 2018 (pour les données 2016) ne permettent plus d'utiliser cette source.

5.2. Coûts par kg de carcasse traitée dans l'abattage-découpe-transformation de viande bovine

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

L'étude est réalisée auprès de 6 entreprises et groupes d'entreprises spécialisées gros bovins (100 % des volumes traités totaux sont des gros bovins). Ces entreprises ont transformé plus 563 468 tonnes équivalents carcasses en 2018, ce qui représente 58 % des abattages contrôlés nationaux.

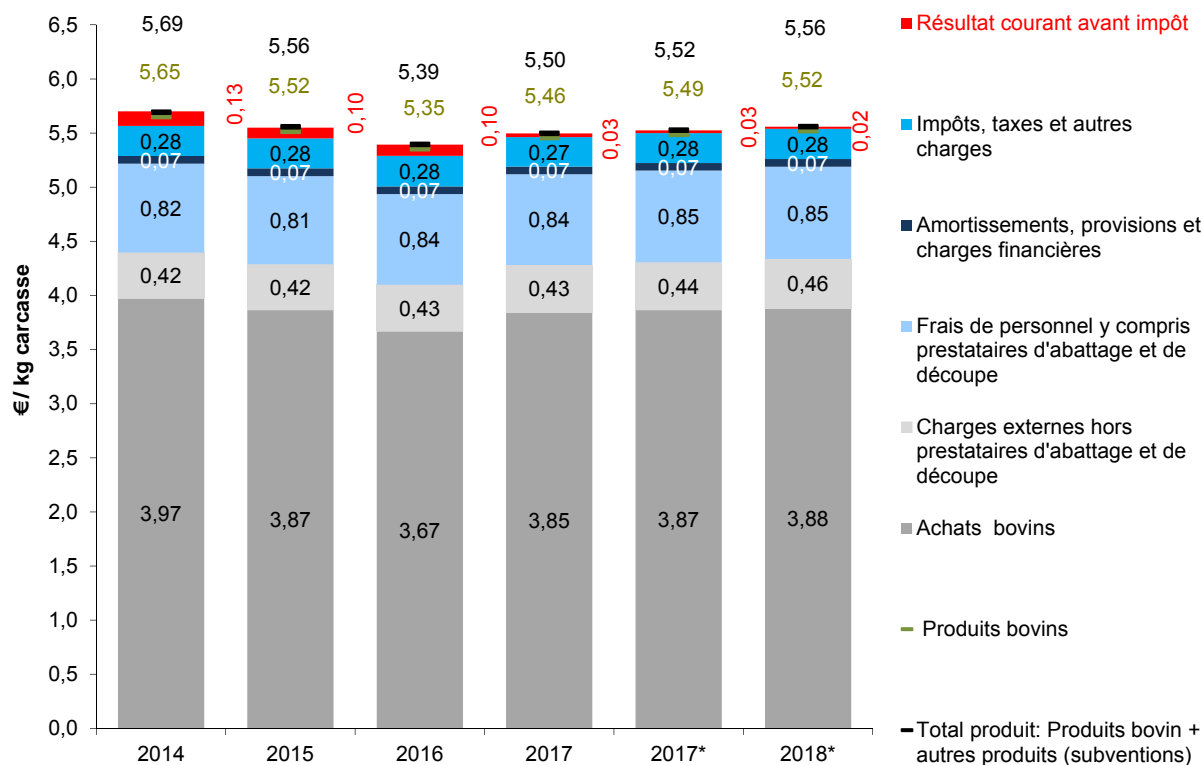
Sur le cumul des trois premiers trimestres 2018, l'activité d'abattage des entreprises de l'échantillon est en légère hausse (+ 1,7 %), tout comme les abattages nationaux (+ 2,5 %). Dans un contexte de quasi-stabilité des cours du bovin par rapport à la même période de l'année précédente (évolutions différentes selon les conformations des espèces abattues : vache O3, R3 et jeune bovin O3 et R3), les entreprises de l'échantillon ont vu leur prix d'achat augmenter légèrement, de 1 ct/kg de carcasse, moins vite toutefois que leur prix de vente (3 ct/kg de carcasse), ce qui a conduit à un renforcement de la marge brute de 2 ct/kg de carcasse.

L'ensemble des charges (hors achat de matière première) augmente de 3 ct/kg de carcasse entre les 3 premiers trimestres 2017 et la même période en 2018, principalement sous l'influence de la hausse des charges externes hors prestataires de découpe (+ 2 ct/kg de carcasse, soit 0,2 % du total des produits). Cette hausse s'explique par le développement des activités de désossage (élaboration) et par des travaux importants dans certaines usines.

Il en résulte une baisse du résultat courant à hauteur de 1 ct/kg de carcasse. Celui-ci passe de 3 ct/kg de carcasse en 2017 (9 mois) à 2 ct/kg de carcasse en 2018 (9 mois), soit un taux de marge nette (RCAI / ensemble des produits) passant de à 0,5 % à 0,3 %.

Graphique 67

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

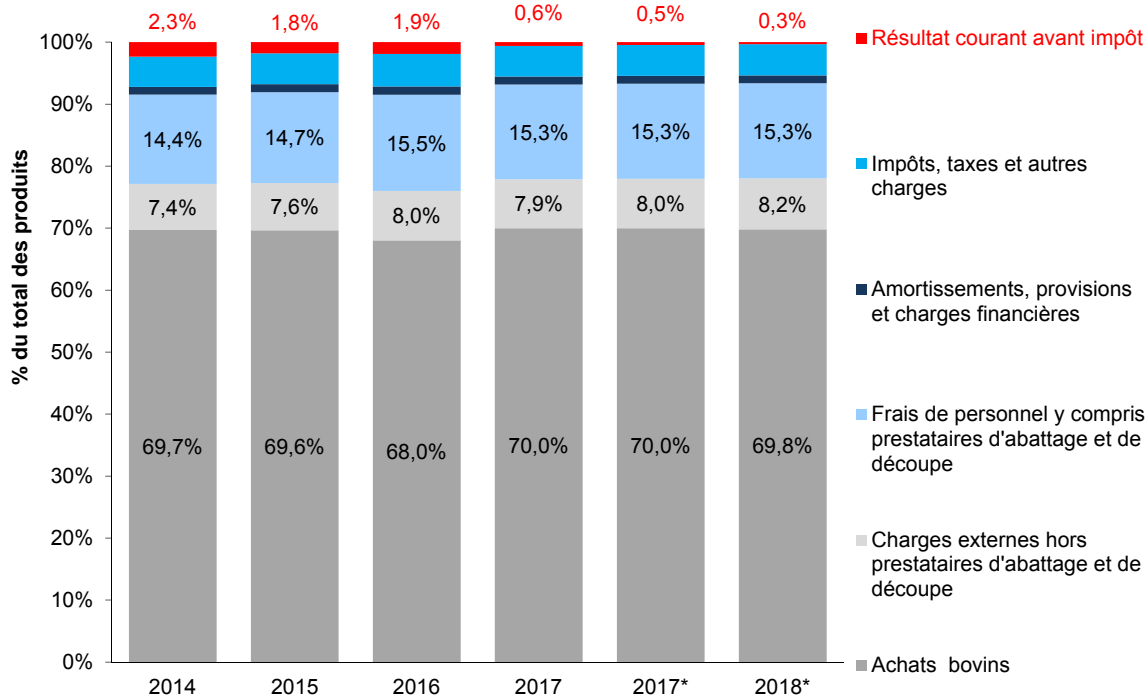


(*) 9 premiers mois de l'année

Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

Graphique 68

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



(*) 9 premiers mois de l'année

Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

6. COMPTE DES RAYONS BOUCHERIE DES GMS

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

6.1. Le rayon boucherie par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon boucherie contribue pour 14 % au chiffre d'affaires total des rayons étudiés, pour 12 % à leur marge brute, pour 18 % à leurs frais de personnel dédié. Ces frais sont liés à la préparation des articles pour la vente : découpe, l'élaboration de portions préemballées pour le libre-service ainsi qu'à la pratique de la vente assistée traditionnelle dans certains hypermarchés. La marge nette du rayon après affectation des charges communes est négative.

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

Le rayon boucherie présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 24,7 %. Ce taux est inférieur de 4,7 points à la moyenne des rayons étudiés, en partie, probablement, du fait des pertes ou freintes en rayon, dues à la préparation des produits et à leur périssabilité. S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié assez importants, relativement au chiffre d'affaires. Ils s'élèvent à 12,3 € pour 100 € de chiffre d'affaires. Dans l'ordre décroissant de ce critère, le rayon se classe au 3^{ème} rang après les rayons boulangerie-pâtisserie-viennoiserie et marée.

La marge semi-nette est ainsi de 12,4 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires, nettement inférieure aux autres charges (16,5 €). La répartition des charges communes pénalise donc ce rayon, conduisant à une marge nette négative, de - 4,2 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de - 2,8 € après.

6.3. Détail des charges du rayon boucherie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon boucherie supporte directement 14,5 € de charges spécifiques, contre 11,5 € pour la moyenne tous rayons étudiées. Ces charges spécifiques du rayon boucherie comprennent 12,3 € de frais de personnel dédié (9,6 € pour la moyenne tous rayons) et 2,2 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également un peu plus élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (1,9 €). Ils recouvrent les approvisionnements spécifiques (emballages), les fluides (poste important pour un rayon réfrigéré), les frais sur les matériels et équipements spécifiques (réfrigération). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, dont le poids dans le chiffre d'affaires (14,3 €) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (16,7 €).

Au total, le rayon supporte 28,9 € 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, mais elle s'impute sur une marge brute nettement plus faible.

Tableau 17

**Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2017 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon boucherie**

	<i>Boucherie</i>	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	75,3	
Marge brute	24,7	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	12,3	Sensiblement dispersées
Marge semi-nette	12,4	
Autres charges	16,5	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	-4,2	
Impôt sur les sociétés	-1,4	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	-2,8	Très fortement dispersées, +/- 2,6 €

(*) ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2017

Tableau 18

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2017 :
Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie pour 100 € de CA**

		<i>Boucherie</i>
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	12,3
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,5
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,6
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,8
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,0
	Sous-total : charges directes du rayon	14,5
Charges communes réparties	Immobilier	1,9
	Personnel hors rayon (en magasin, au siège en charge des magasins)	6,1
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	5,3
	Impôts et taxes hors IS	0,9
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	-1,4
	Sous-total : charges communes réparties	13,0
Total des charges imputées au rayon	27,5	

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2017

(1) *Autres charges communes réparties* : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

Section 3 – Viande ovine

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE VIANDE OVINE

1.1. Traits généraux de la filière viande ovine

Le cheptel ovin français était de 6,9 millions de têtes en 2017, dont 3,27 millions de brebis allaitantes et 1,28 million de brebis laitières, ce qui place la France au sixième rang européen. Avec des variations interannuelles assez irrégulières mais s'inscrivant dans une tendance longue à la baisse, les abattages d'agneaux de boucherie ont diminué de 25 % en tonnages entre 2000 et 2018.

Une spécificité importante de la filière ovine française, avec des implications contraignantes pour les travaux de l'Observatoire, est le **poids élevé des importations dans la consommation** : en 2018, la production de viande ovine des élevages français s'élève à 82 400 tec pour une consommation intérieure de 163 124 tec ; ainsi, les importations de viande ovine, de 91 189 tec, assurent 56 % de la consommation. Cet approvisionnement provient principalement du Royaume-Uni et en second lieu de l'Irlande, puis de manière moindre, de Nouvelle-Zélande et d'Espagne. À noter également des échanges d'animaux vivants, plus modestes.

Une deuxième particularité de la filière est la **part encore importante du commerce de détail spécialisé** : en 2018, 22 % des volumes d'achats en viande ovine non surgelée sont effectués en boucherie contre 62 % en GMS hors « EDMP »⁴² (Kantar Worldpanel).

La consommation de viande ovine ne représente que 6 % de celle de l'ensemble des viandes, elle porte principalement sur la viande d'agneau (90 %), non surgelée (le surgelé représente environ 2 % des ventes au détail en valeur comme en volume, selon le panel Kantar) et sa saisonnalité est très marquée : le total des achats de viande ovine fraîche tous circuits confondus dans le mois de Pâques s'élève à environ 7 600 tonnes en 2018 d'après le panel Kantar, et 3 000 à 4 000 tonnes pour tout autre mois. Ce profil saisonnier s'observe chaque année (cf. plus loin).

Plus de 30 % des achats sont consacrés au gigot frais (par opposition au gigot surgelé, généralement importé : 2 %), les autres pièces à griller ou rôtir (côtelettes, épaules...), achetées en frais, représentent 50 % des achats.

La consommation (approchée par bilan : production + importations – exportations) s'inscrit dans une tendance à la baisse : elle a reculé de 40 % en moins de 20 ans (275 000 tec en 2000, 163 124 tec en 2018).

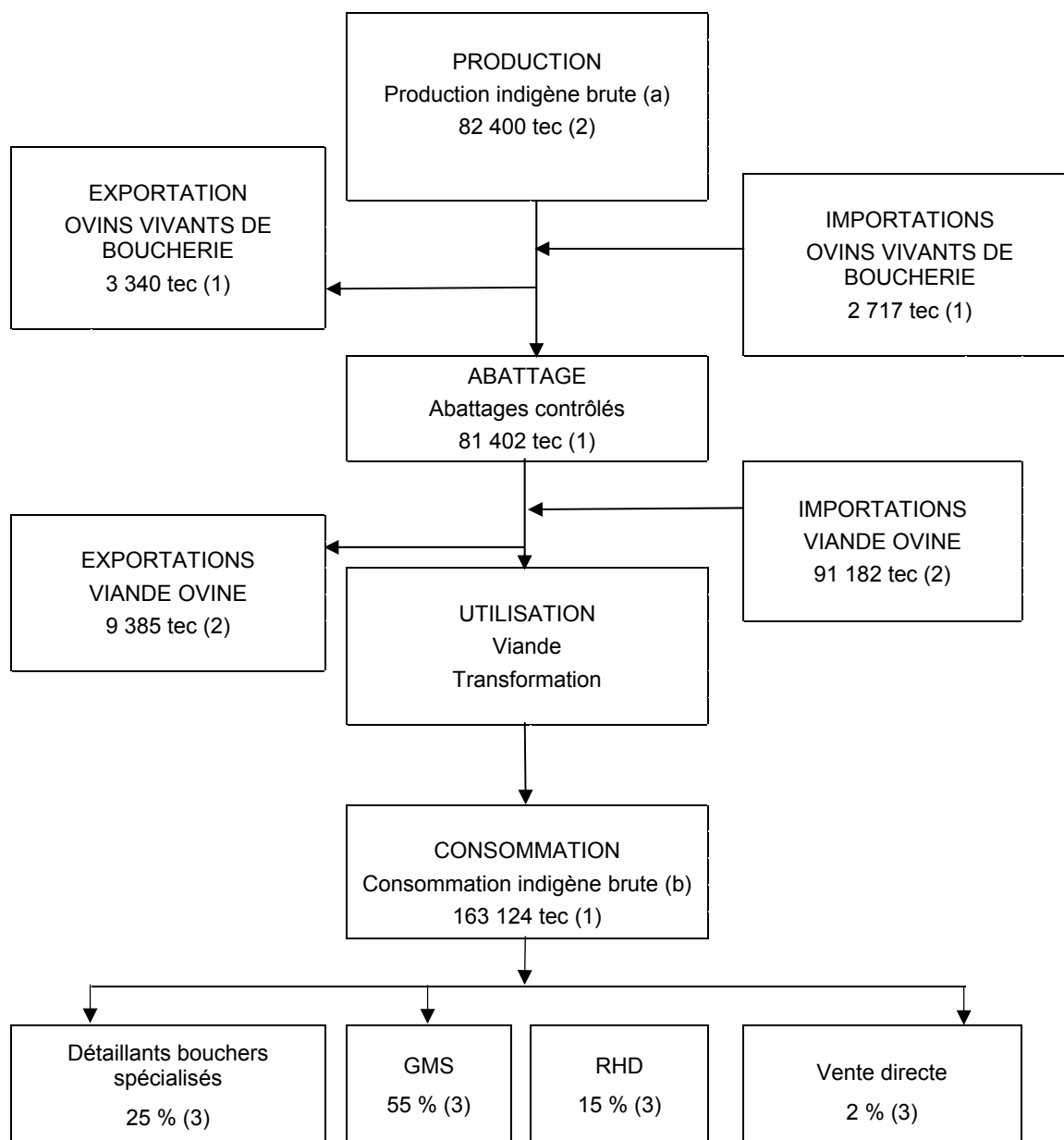
Hors circuit d'achat proprement dit, la restauration hors foyer représente 15 % de la consommation de viande ovine, dont 63 % en restauration commerciale et 37 % en restauration collective (Institut de l'élevage, « Où va l'agneau ? » 2016).

⁴² « 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 %).

1.2. Bilan des flux de la filière viande ovine

Schéma 5

Bilan des flux dans la filière viande ovine en 2018



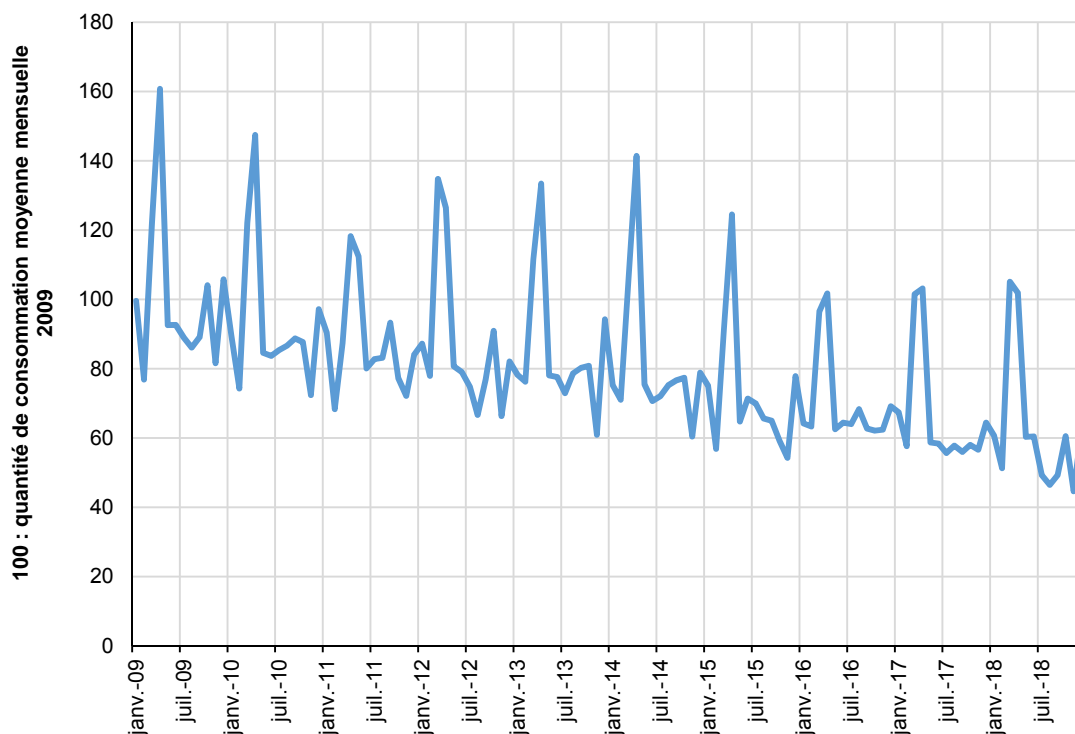
- (a) la production indigène brute d'animaux vivants du pays est obtenue par calcul à partir des abattages augmentés des exportations et diminués des importations totales d'animaux vivants. Elle s'exprime en têtes ou en tonnes équivalent carcasse. Elle diffère de la PIC (production indigène contrôlée) par un redressement appliqué aux abattages contrôlés pour tenir compte de l'ensemble des animaux abattus y compris hors abattoirs (abattages à la ferme pour autoconsommation, ventes directes,...). Elle s'oppose à la « production nette » de viande qui correspond en fait aux abattages et peut donc inclure des animaux non « indigènes » importés vivants pour être abattus.
- (b) consommation indigène brute (CIB) : la consommation indigène brute de viande dans le pays est obtenue par calcul à partir des abattages, augmentés des importations et diminués des exportations totales de viandes (y c. produits à base de viandes, charcuteries, graisses). C'est une consommation apparente mesurée par bilan.

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

(3) : Institut de l'élevage _ GEB « Où va l'agneau ? »

Graphique 69

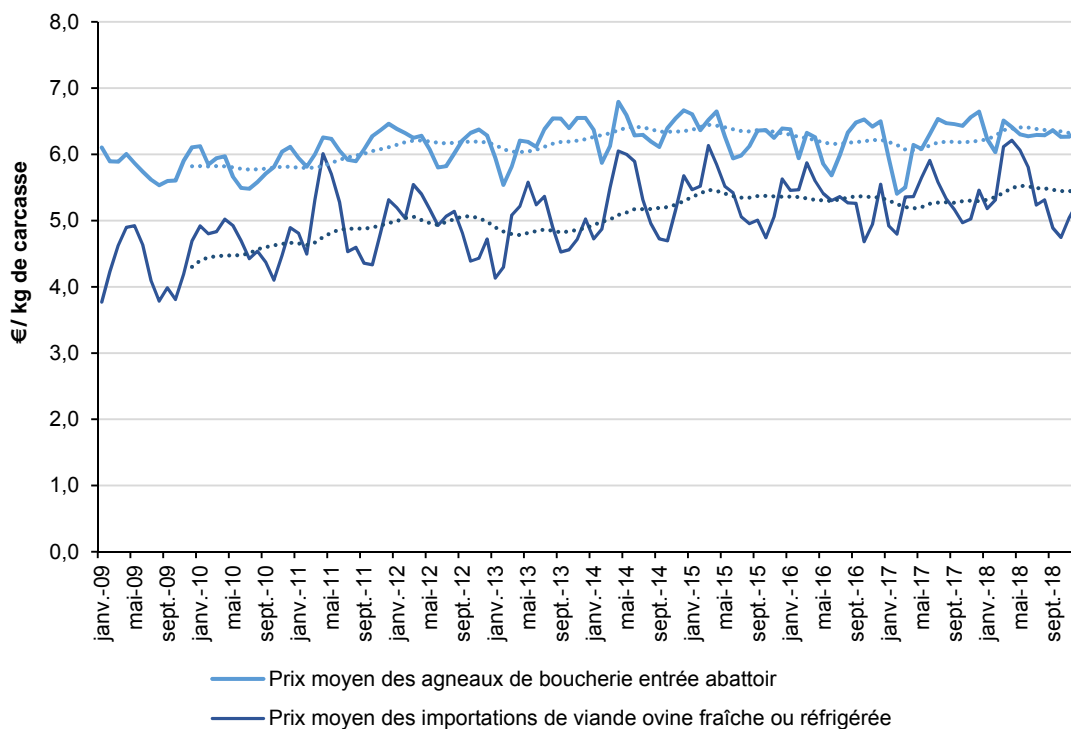
Évolution des quantités achetées de viande ovine fraîche en GMS



Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 70

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



Source : OFPM d'après FranceAgriMer, Douanes

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 important des importations (Graphique 71), essentiellement sous forme de viandes fraîches, réfrigérées ou congelées à l'état de carcasses ou de pièces, marginalement sous forme d'animaux vivants, notamment dans l'approvisionnement des GMS (circuit étudié ici) ;
- de l'absence de données de prix sortie abattage-découpe des différents articles de viande fraîche issus du traitement des animaux « *indigènes* » et importés ;
- de la quasi absence d'achat de viande ovine surgelée en GMS relevé par le panel Kantar depuis 2016 ;

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

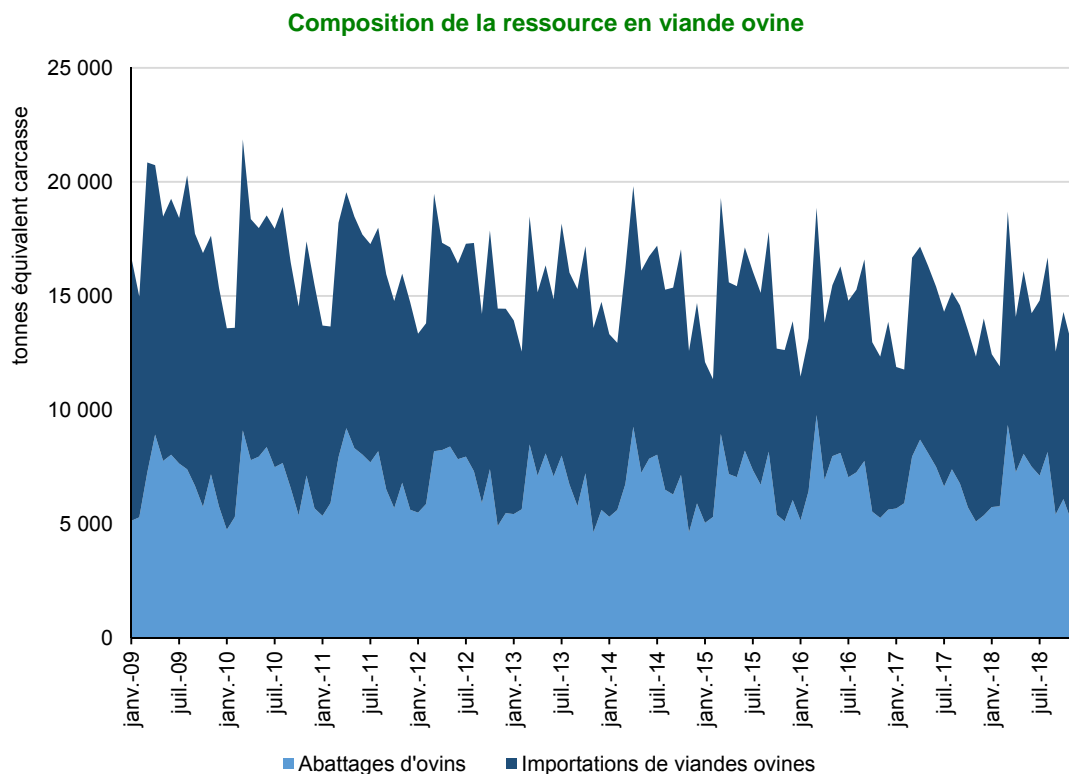
- la ressource à l'amont du circuit est composite et comprend les **produits de l'élevage français** (agneaux, principalement, et animaux de réforme), les **animaux vifs importés** (pour une part relativement limitée) et les **viandes importées** (part importante). On se limite aux viandes importées *fraîches ou réfrigérées, et non congelées ni surgelées*, car la viande ovine surgelée est quasi absente des relevés d'achat au détail en GMS par le panel Kantar, et on suppose qu'il n'y a pas de vente au détail en rayon boucherie de viandes décongelées. On dispose pour ces animaux et viandes de données de volumes et de prix, permettant de calculer, en euros par kg équivalent carcasse, la valeur de cette matière première composite. On suppose, faute d'informations plus précises, que la structure de cette ressource en animaux « *indigènes* », animaux importés et viandes importées correspond à celle des ventes en GMS en viande fraîche, ce qui permet de comparer le prix moyen des ventes en GMS, exprimé en euros par kg équivalent carcasse, avec le prix moyen, exprimé dans la même unité, de la ressource ;
- les animaux vifs, indigènes et importés, sont donc traités par l'industrie d'abattage-découpe ;
- les produits qui en sont issus sont rejoints par les importations de viandes pour l'approvisionnement des GMS. Faute de données de prix sortie abattage-découpe, on ne peut pas estimer ici un indicateur de marge brute de ce maillon ;
- on est donc amené à se limiter à suivre un indicateur de « *marge brute agrégée* » par kg équivalent de viande ovine⁴³, recouvrant les valeurs ajoutées à la matière première (animaux « *indigènes* » et importés, importations de viande) par l'industrie, le commerce en gros en viande et la distribution en GMS ;

Le produit suivi au détail est un « *panier* » de morceaux de viande fraîche (côtelettes, gigots, morceaux à braiser ou à bouillir...). Sa composition présente des variations saisonnières et des tendances de long terme. Les variations saisonnières ont été dans cette analyse volontairement figées, quelle que soit l'année, à celles observées en 2018 (Graphique 72) : 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.

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

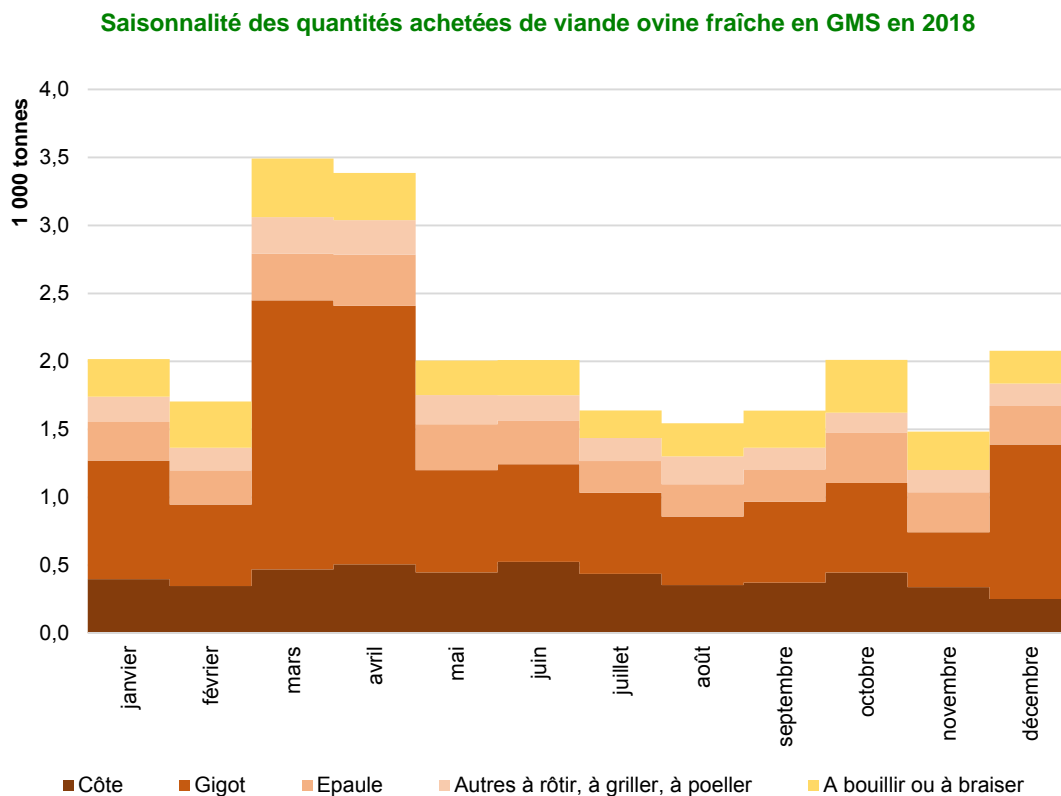
⁴³ Rappel : afin de tenir compte du rendement en viande de la carcasse, les valeurs de tous les produits aux différents stades de la filière doivent être exprimées dans la même unité, soit le kg de carcasse (option retenue ici), soit le kg de viande telle que vendue au détail. Le rendement de carcasse 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%.

Graphique 71



Source : OFPM d'après SSP et Eurostat

Graphique 72



Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

2.2. Les sources de données de prix utilisées

Le prix moyen des carcasses entrée abattoir, issues de l'élevage français provient des cotations régionales des ovins de boucherie entrée abattoir, réalisées par FranceAgriMer qui calcule à partir de ces données un « *prix moyen pondéré des agneaux de boucherie* », agrégeant donc les cours de différentes catégories d'agneaux dans diverses régions. Cette donnée constitue la principale référence nationale utilisable en filière ovine par l'Observatoire comme prix « *à la production* »⁴⁴.

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 des différents types de viande ovine importée (viande fraîche ou réfrigérée sous forme de carcasses ou de pièces), sont fournis par la même source.

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

En outre, comme mentionné plus haut, le prix considéré est celui d'un panier de composition saisonnière (achats traditionnellement plus importants de certains morceaux à certaines saisons : gigot à Pâques, par exemple) fixée sur celle de l'année 2018.

⁴⁴ Comme vu précédemment, il ne s'agit pas nécessairement du prix rémunérant l'éleveur, les activités commerciales en amont de l'abattoir sont également créatrices de valeur dans la filière.

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

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

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

Les prix amont et au détail présentent une certaine saisonnalité, avec un pic à la période de Pâques, dans une tendance de long terme à la hausse, sous l'effet de la réduction de l'offre (diminution du cheptel néo-zélandais, moindre production britannique), assortie d'importantes fluctuations conjoncturelles.

Depuis 2007, la part de la matière première est supérieure à la part de l'indicateur de marge brute agrégée de l'aval. En 2018, l'indicateur de coût de la ressource domestique a augmenté de 15 centimes et l'indicateur de coût de la viande importée est plus élevé de 11 centimes.

En effet, en France, le prix moyen pondéré des agneaux de boucherie a été supérieur de 1,4 % à 2017. Cette hausse a été le résultat d'un premier semestre en augmentation en termes de prix, mais qui résulte en fait d'une offre française en recul et d'une compétitivité amoindrie des produits britanniques et irlandais, allégeant leur pression sur les prix en France.

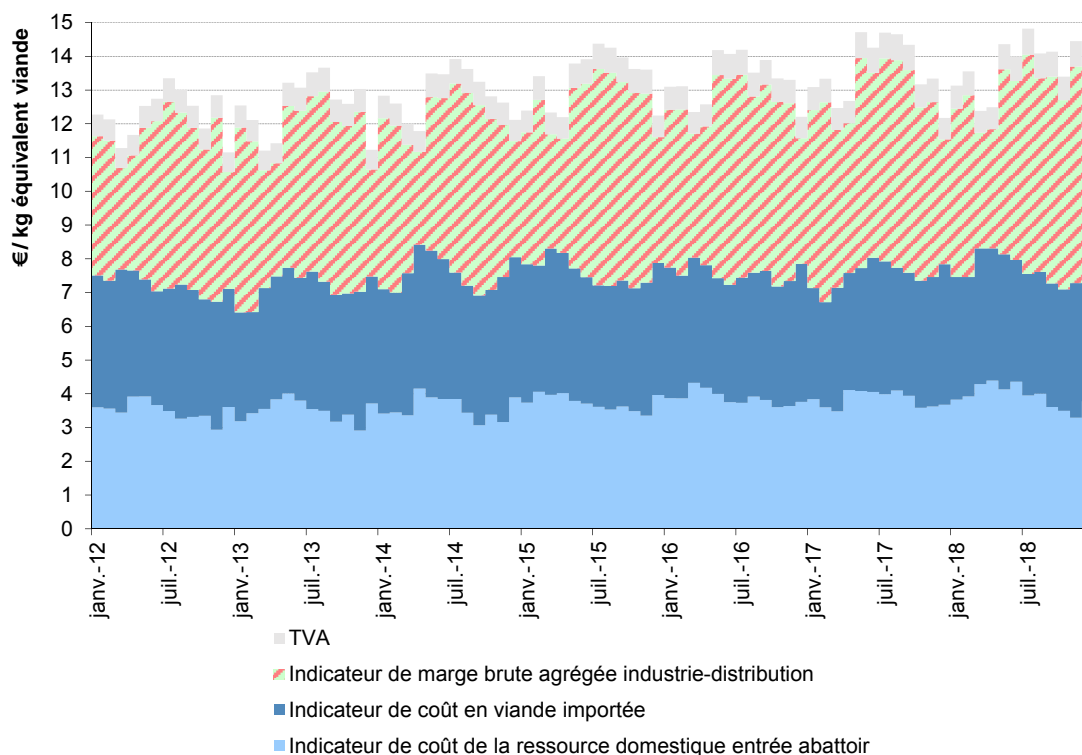
Dans ces deux pays, qui sont les principaux fournisseurs en viande ovine importée de la France, des envolées des prix à la production locaux ont été observées. En particulier, au Royaume-Uni, une baisse de la production, couplée à un recul des importations depuis la Nouvelle-Zélande et une hausse des prix à l'import, ont été le moteur de cette forte augmentation des prix. Au niveau mondial, la Nouvelle-Zélande a entrepris depuis plusieurs années une redirection de ses exportations vers la Chine, où la demande est très dynamique. Les disponibilités sont amoindries en Océanie, mais le marché chinois rend les prix à l'export incitatif pour les éleveurs néo-zélandais et les prix élevés se répercutent sur le Royaume-Uni, qui absorbe la grande majorité des envois océaniques au niveau de l'Union européenne.

En parallèle, la demande des ménages français pour leur consommation à domicile semble plus que jamais morose : sur 2018, les achats ont diminué de 6 %. Dans ce contexte, le prix d'achat moyen au détail de la viande ovine n'a que très peu évolué.

La marge brute globale industrie-distribution s'est par conséquent fortement contractée en 2018, de 29 centimes par rapport à 2017.

Graphique 73

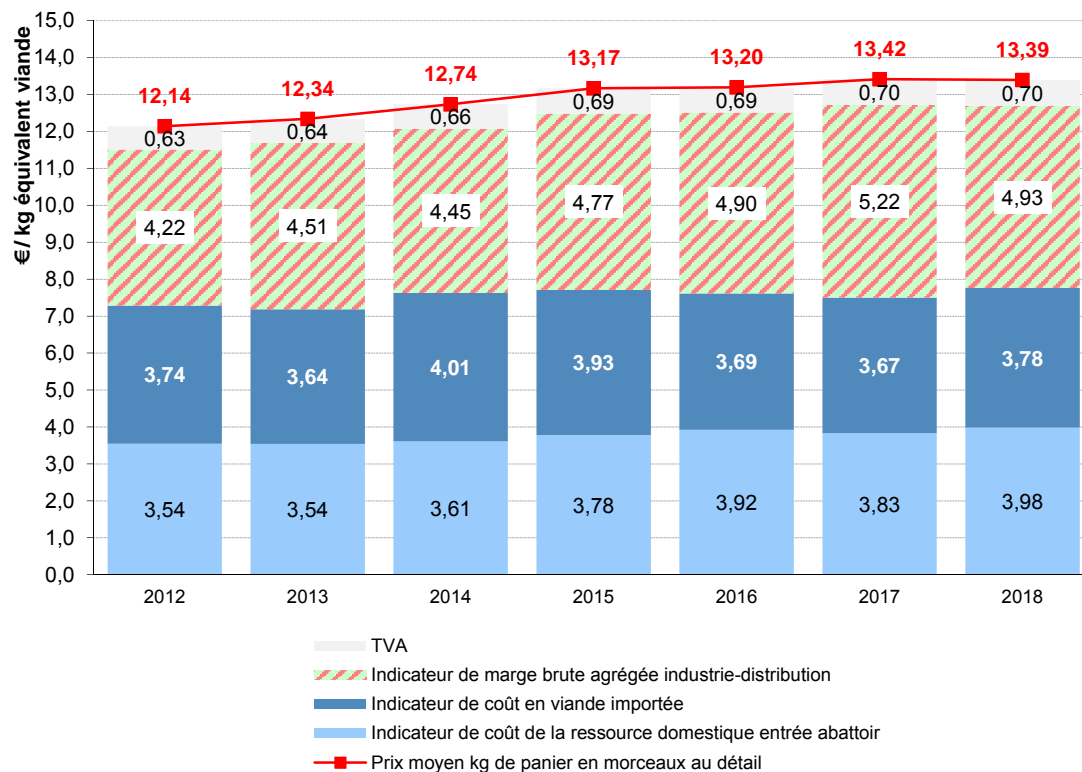
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la viande ovine fraîche



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

Graphique 74

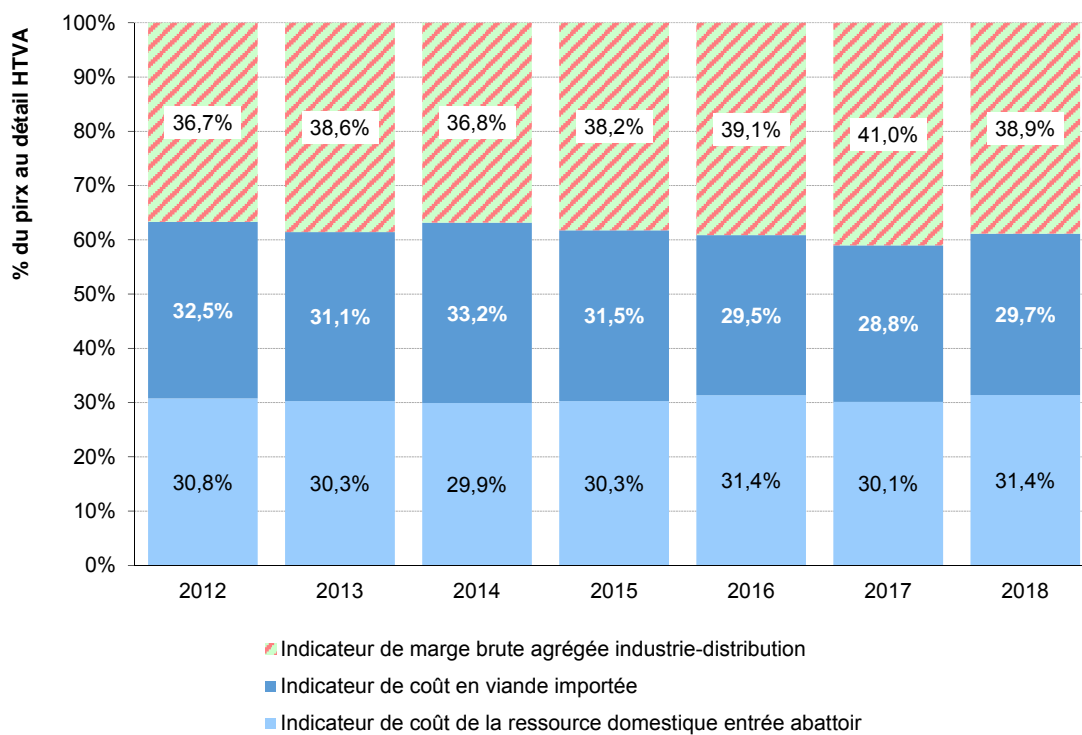
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la viande ovine fraîche



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

Graphique 75

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



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

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

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

Sur la période 2010 – 2017, l'échantillon des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande ovine issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 137 à 157 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 4 879 à 6 030 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de ovins viande constitue plus de 75 % de la « *production de l'exercice nette des achats d'animaux* ».

En 2017, l'ensemble des produits diminue : - 8,1 % pour le produit viande ovine, - 16,9 % pour les autres produits, - 0,5 % pour les subventions d'exploitation. Au cours de cette période, les charges ont diminué de - 1,5 %. Ainsi, la part du résultat courant avant impôt a diminué. Elle est de 20 % en 2017, soit 20 702 € pour 105 894 € de produits et de 16 207 € par travailleur familial.

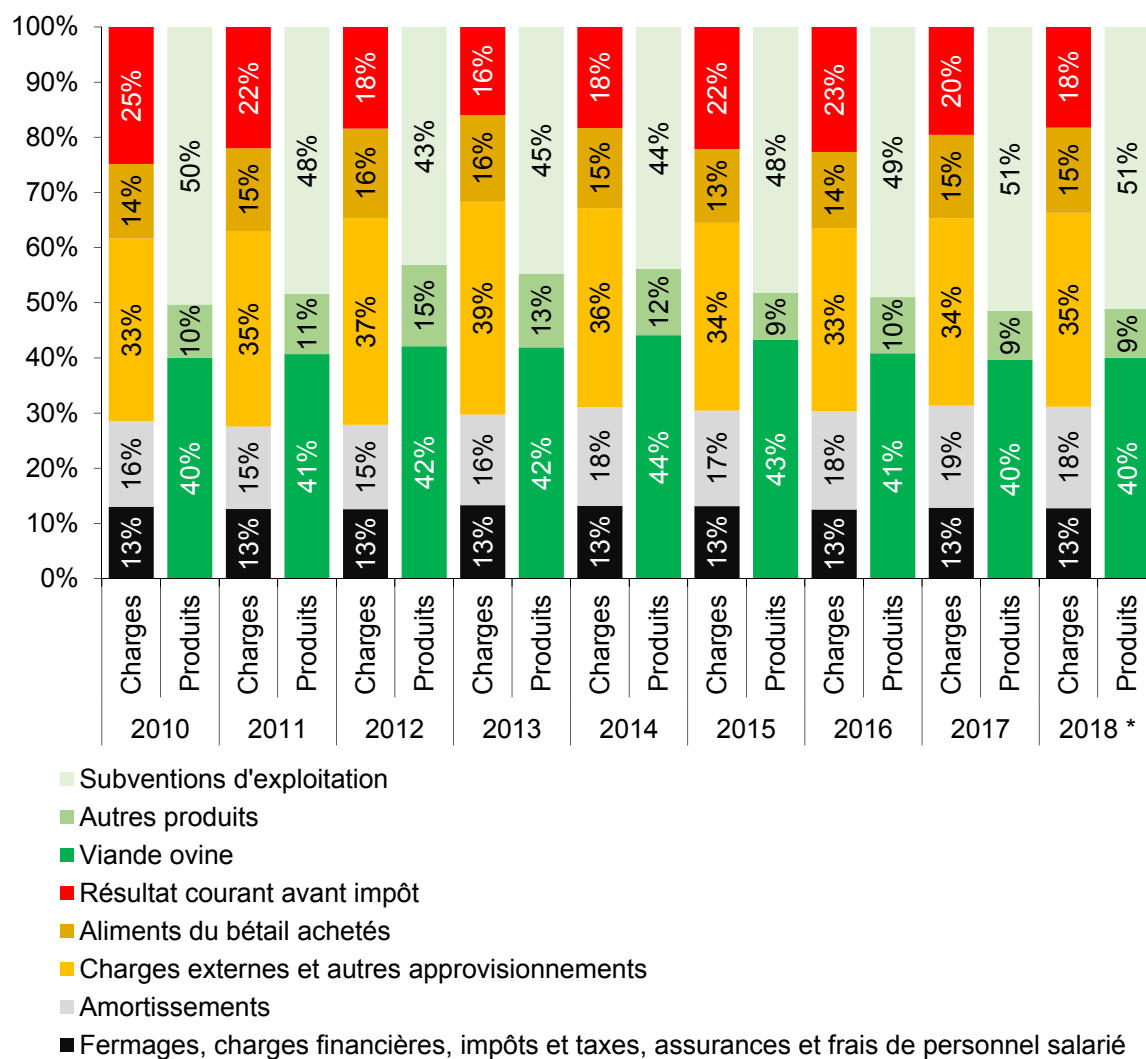
Les résultats 2018 sont simulés. L'IPPAP ovins 2018 (Insee) est appliqué au produit viande ovine 2017 pour calculer la valeur de ce produit en 2018. L'IPAMPA ovins viande (Idele) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des charges externes et autres approvisionnement d'autre part. Cette méthode ne tient donc pas compte des possibles adaptations des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2017. En 2018, le prix de la viande ovine augmenterait de près de 1,6 %. Le prix de l'aliment augmenterait de 2,7 %, celui des autres biens et services de consommation de 4,2 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt diminuerait. Il représenterait 18 % du total des produits et s'établirait à 19 451 € pour 106 577 € de produits et à 15 228 € par travailleur familial. Les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2018 peuvent également être consultés ainsi que le bilan conjoncturel d'Agreste :

<http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/comptenational2018bspca.pdf>

http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Editorial_panoramaT52018.pdf

Graphique 76

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

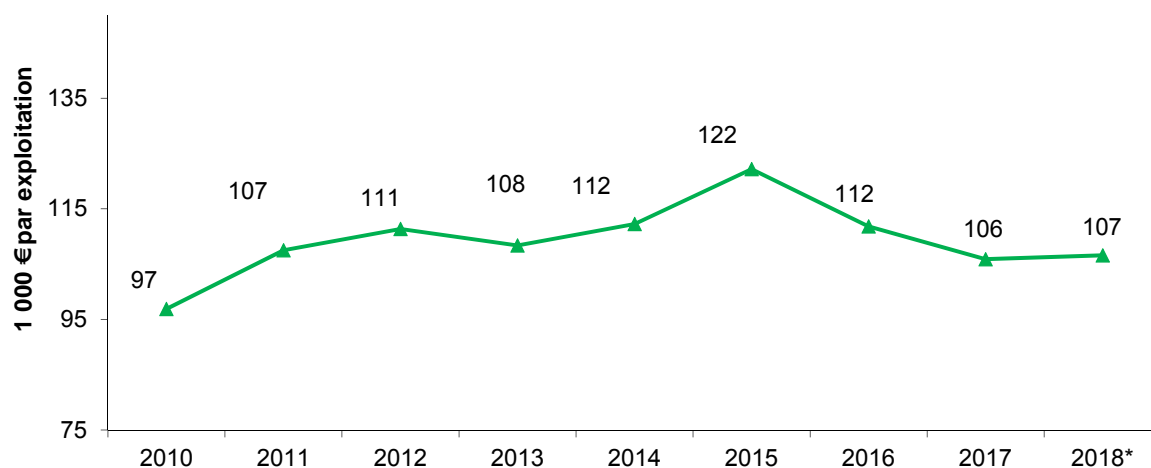


(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2018

Graphique 77

Montant moyen des produits courants⁴⁵ par exploitation spécialisée en production de viande ovine

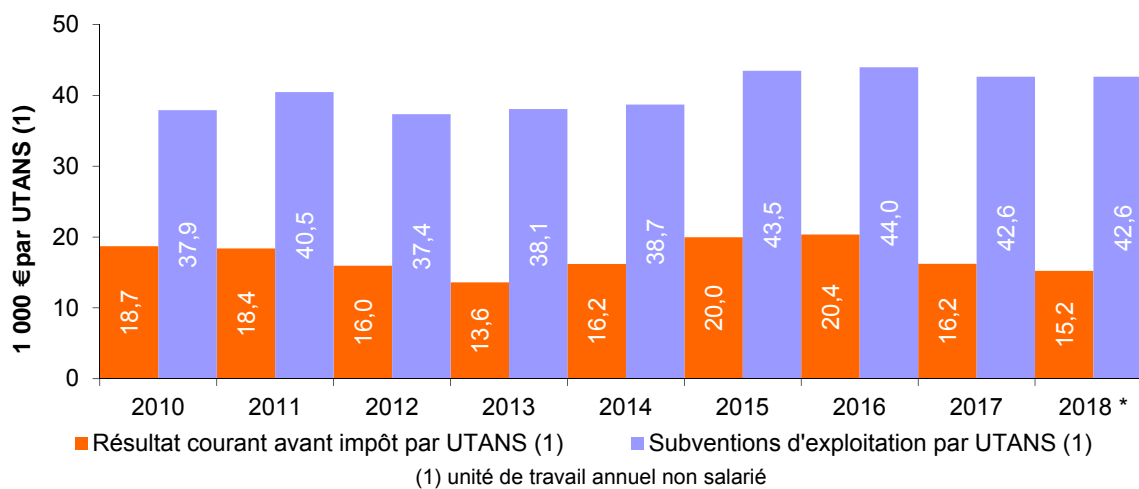


(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2018

Graphique 78

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



(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2018

⁴⁵ Ensemble des produits courants = « produit brut ovins » + autres produits + subventions d'exploitation

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

Cette estimation pour la campagne 2018 des coûts de production exprimés en euro par kg de carcasse d'agneau vendu, est réalisée par l'Institut de l'élevage à partir d'informations techniques et comptables recueillies dans le cadre du dispositif Inosys - Réseaux d'élevage par les Chambres d'agriculture. 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 :

- « **Fourrager** » : 34 exploitations. Systèmes sans parcours, intensifiés (chargement > 1,4 UGB/ha de la Superficie Fourragère Principale - SFP), avec un temps de séjour en bergerie non négligeable et un recours fréquent à l'ensilage d'herbe voire à l'ensilage de cultures fourragères (maïs, sorgho).
- « **Herbagers** » : 121 exploitations. Systèmes sans parcours et peu intensifiés (chargement < 1,4 UGB/ha SFP) et systèmes peu dépendants des parcours (chargement < 2,5 UGB/ha de la SFP) et localisés en zone d'élevage des montagnes humides ou en zone non défavorisée, défavorisée simple ou piémont, distingués en deux sous-groupes, en fonction des zones d'élevage :
 - 83 exploitations en zones de plaines ou herbagères : zones de cultures dominantes ou mixtes cultures-élevages, zones de cultures fourragères, zones herbagères.
 - 38 exploitations en zones pastorales ou de montagne : zones pastorales, des montagnes humides ou de hautes montagnes.
- « **Pastoraux** » : 29 exploitations. Systèmes fortement dépendants des parcours (chargement > 2,5 UGB/ha de la SFP) ou localisés en zone de handicap montagne ou haute montagne et hors zones d'élevage des montagnes humides.

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

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

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

En 2017, dans le système « **Fourrager** », le coût de production s'élève à 10,99 € par kilogramme de carcasse. L'ensemble des produits (vente des agneaux, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 10,21 € par kilogramme de carcasse, soit 78 centimes de moins par kilogramme que le coût de production. Les produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés, des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,4 SMIC.

Dans le système « **Herbagers en zones de plaines ou herbagères** », le coût de production s'élève à 14,40 € par kilogramme de carcasse. L'ensemble des produits (vente des agneaux, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 12,95 € par kilogramme de carcasse, soit 1,45 € de moins par kilogramme que le coût de production. Les produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés, des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,4 SMIC.

Dans le système « **Herbagers en zones pastorales ou de montagne** », le coût de production s'élève à 15,51 € par kilogramme de carcasse. L'ensemble des produits (vente des agneaux, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 12,49 € par kilogramme de carcasse, soit 3,02 € de moins que le coût de production. Les produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés, des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 0,8 SMIC.

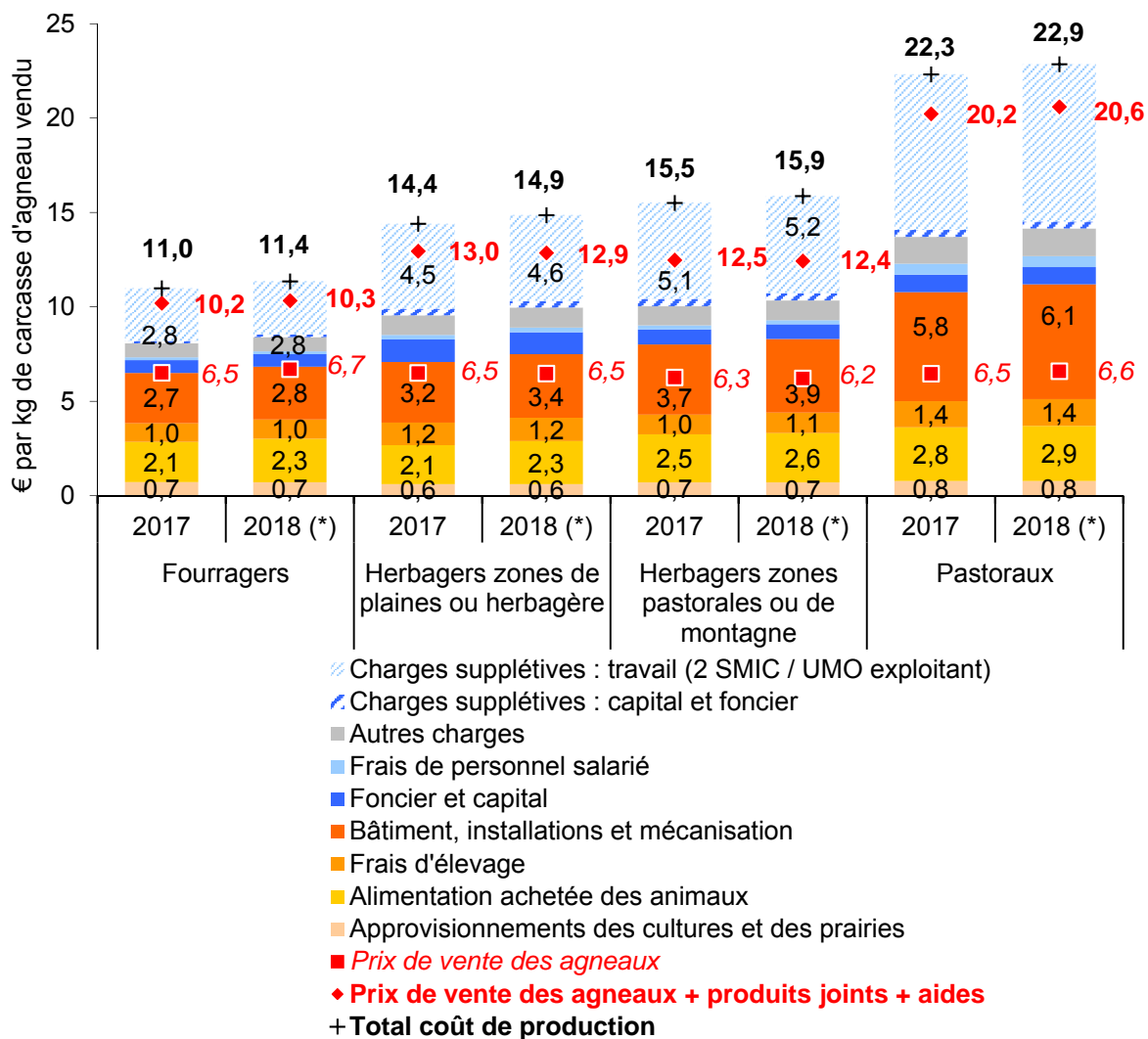
Dans le système « **Pastoraux** », le coût de production s'élève à 22,32 € par kilogramme de carcasse. L'ensemble des produits (vente des agneaux, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 20,23 € par kilogramme de carcasse, soit 2,09 € de moins par kilogramme que le coût de production. Les produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés, des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,5 SMIC.

En 2018, dans l'ensemble des systèmes, les charges augmentent (de + 2,4 % à + 3,4 % selon les systèmes étudiés), tandis que le prix des agneaux baisse de 0,6 % à 0,7 % pour les exploitations en système « **Herbagers en zones de plaines ou herbagères** » et « **Herbagers en zones pastorales ou de montagne** », qu'il augmente de 3,4 % dans le système « **Fourragers** » et de 2,4 % dans le système « **Pastoraux** ». Ainsi, par rapport à 2017, la rémunération permise se dégrade dans l'ensemble des systèmes, sauf pour les « **Pastoraux** » où elle se maintient à 1,5 SMIC. La rémunération s'élève en 2018 à 1,3 SMIC

dans le système « **Fourragers** », à 1,1 SMIC pour les exploitations du système « **Herbagers en zones de plaines ou herbagères** » et à 0,7 SMIC pour celles du système « **Herbagers en zones pastorales ou de montagne** ».

Graphique 79

Coûts de production par système d'élevage ovin viande



(*) estimation

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

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

Données non disponibles en 2018.

L'enquête auprès des entreprises d'abattage-découpe de la filière ovine a été reprise en 2018 par FranceAgriMer afin d'alimenter l'Observatoire de la formation des prix et des marges. Des premières données devraient être disponibles dans le rapport 2020.

6. COMPTE DES RAYONS BOUCHERIE DES GMS

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

6.1. Le rayon boucherie par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon boucherie contribue pour 14 % au chiffre d'affaires total des rayons étudiés, pour 12 % à leur marge brute, pour 18 % à leurs frais de personnel dédié. Ces frais sont liés à la préparation des articles pour la vente : découpe, l'élaboration de portions préemballées pour le libre-service ainsi qu'à la pratique de la vente assistée traditionnelle dans certains hypermarchés. La marge nette du rayon après affectation des charges communes est négative.

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

Le rayon boucherie présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 24,7 %. Ce taux est inférieur de 4,7 points à la moyenne des rayons étudiés, en partie, probablement, du fait des pertes ou freintes en rayon, dues à la préparation des produits et à leur périssabilité. S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié assez importants, relativement au chiffre d'affaires. Ils s'élèvent à 12,3 € pour 100 € de chiffre d'affaires. Dans l'ordre décroissant de ce critère, le rayon se classe au 3^{ème} rang après les rayons boulangerie-pâtisserie-viennoiserie et marée.

La marge semi-nette est ainsi de 12,4 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires, nettement inférieure aux autres charges (16,5 €). La répartition des charges communes pénalise donc ce rayon, conduisant à une marge nette négative, de - 4,2 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de - 2,8 € après.

6.3. Détail des charges du rayon boucherie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon boucherie supporte directement 14,5 € de charges spécifiques, contre 11,5 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon boucherie comprennent 12,3 € de frais de personnel dédié (9,6 € pour la moyenne tous rayons) et 2,2 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également un peu plus élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (1,9 €). Ils recouvrent les approvisionnements spécifiques (emballages), les fluides (poste important pour un rayon réfrigéré), les frais sur les matériels et équipements spécifiques (réfrigération). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, dont le poids dans le chiffre d'affaires (14,3 €) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (16,7 €).

Au total, le rayon supporte 28,9 € 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, mais elle s'impute sur une marge brute nettement plus faible.

Tableau 19

**Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2017 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon boucherie**

	<i>Boucherie</i>	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	75,3	
Marge brute	24,7	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	12,3	Sensiblement dispersées
Marge semi-nette	12,4	
Autres charges	16,5	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	-4,2	
Impôt sur les sociétés	-1,4	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	-2,8	Très fortement dispersées, +/- 2,6 €

(*) ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2017

Tableau 20

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2017 :
Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie pour 100 € de CA**

		<i>Boucherie</i>
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	12,3
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,5
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,6
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,8
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,0
	Sous-total : charges directes du rayon	14,5
Charges communes réparties	Immobilier	1,9
	Personnel hors rayon (en magasin, au siège en charge des magasins)	6,1
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	5,3
	Impôts et taxes hors IS	0,9
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	-1,4
	Sous-total : charges communes réparties	13,0
Total des charges imputées au rayon	27,5	

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2017

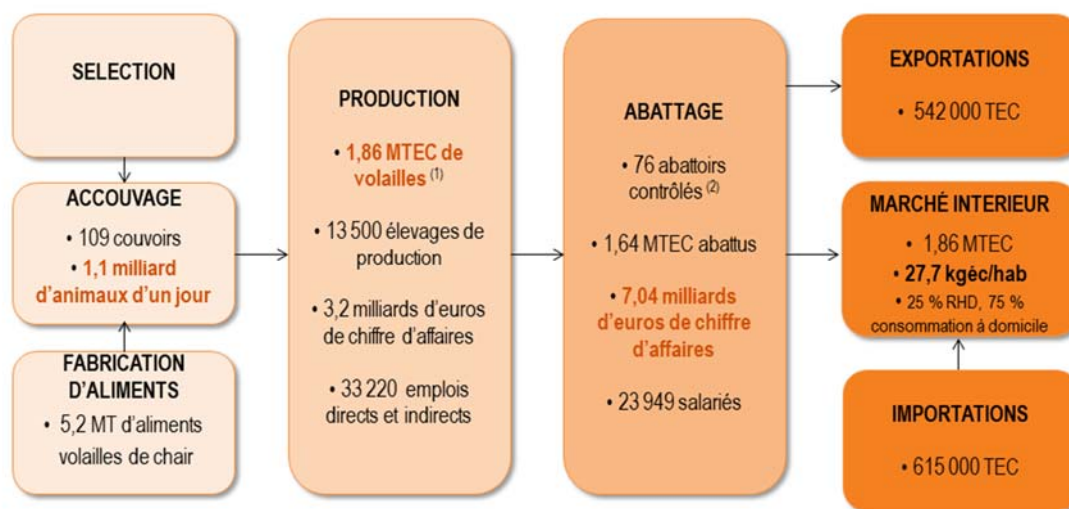
(1) *Autres charges communes réparties* : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

Section 4 – Volailles de chair et lapins

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE VOLAILLES DE CHAIR ET LAPINS

Schéma 6

Cartographie des flux dans la filière volailles de chair en 2017



(1) Y compris canards gras, (2) Abattoirs traitant plus de 2,5 millions de têtes / an
TEC : tonne équivalent carcasse, kgéc : kilogramme équivalent carcasse, MTEC : million TEC
Produits élaborés crus et cuits inclus

Sources : Itavi, d'après SSP, Insee, Coop de France

Encadré 8

Une filière intégrée dans les échanges internationaux

Alors que l'Observatoire privilégie l'analyse du circuit de distribution des produits au détail en GMS censés provenir de l'élevage français, ce schéma montre que l'export est un débouché important pour la filière (lequel a d'ailleurs rencontré des difficultés spécifiques) et l'import une source également importante d'approvisionnement du marché intérieur. Alors qu'une part importante des exportations françaises de viandes de volaille part à destination des pays tiers (43 %), les volumes importés concernent majoritairement la viande de poulet et proviennent à 95 % de l'Union européenne. Ces importations européennes de viande de poulet proviennent, pour 78 % des volumes, de Belgique, des Pays-Bas, d'Allemagne et de Pologne et sont constituées de filets et de cuisses pour l'approvisionnement des différents débouchés du marché français, à savoir la grande distribution, la restauration hors domicile et l'industrie de seconde transformation.

La restauration hors domicile, fortement soumise à des contraintes de coûts d'approvisionnement, capte une bonne partie de cette viande importée. Mais la structuration de ce débouché, qui n'est pas pour le moment dans le champ de l'Observatoire, est mal connue. En revanche, les professionnels de la filière veillent à garantir l'origine et la traçabilité des produits proposés en libre-service dans les rayons des GMS, initiative accompagnée par le logo « Volaille française » depuis 2014. Ainsi, les représentations de la décomposition des prix au détail qui vont suivre (partie 3), d'une part n'illustrent qu'un aspect de la valorisation industrielle (celui destiné au marché français des GMS), d'autre part peuvent présenter un biais lié aux importations de viandes de volailles destinées à la distribution (non négligeables s'agissant des découpes), biais qui a cependant tendance à se réduire⁴⁶. 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).

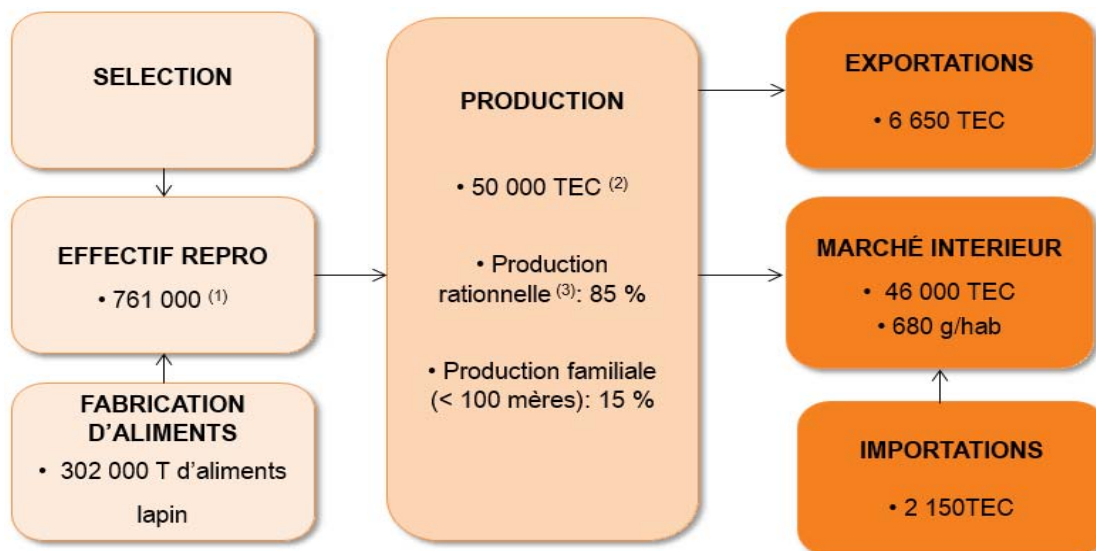
⁴⁶ D'après un relevé linéaire en GMS, réalisé par Roamler en 2018 pour le compte de l'Association pour la Promotion de la Volaille Française (APVF), il semblerait que les viandes importées se retrouvent préférentiellement incorporées dans les produits transformés et beaucoup moins dans les viandes fraîches (entiers et découpes) présentés sur les linéaires. D'autre part, l'étude sur les relations et partenariats entre industriels et distributeurs dans le secteur des volailles de chair, réalisée par l'ITAVI en 2016, fait état d'une réduction progressive des écarts de compétitivité entre les volaillers français et belges depuis 2013, ce qui sous-tendrait une réduction progressive de l'approvisionnement des GMS en découpes provenant des pays limitrophes de la France (Belgique notamment).

Pour plus d'informations :

- <http://www.itavi.asso.fr/content/les-volailles-de-chair>
- « [Les mutations des filières avicoles européennes depuis 2000. Les filières françaises face à l'émergence de nouveaux concurrents](#) » (FranceAgriMer), décembre 2015.
- « [Actualité des relations commerciales entre industriels de la volaille et grande distribution](#) », présentée par l'Itavi (P. Magdelaine) lors des 2èmes Entretiens de l'Observatoire (26 octobre 2016).
- « [Les marchés des produits laitiers, carnés et avicoles. Bilan 2018, perspectives 2019](#) » (FranceAgriMer), février 2019.

Schéma 7

Cartographie des flux dans la filière lapins en 2017



(1) SSP : statistique agricole annuelle 2016, (2) Recensement agricole 2010 et Gestion technico-économique, (3) Recensement agricole 2010

TEC : tonnes 'équivalent carcasse, T : tonnes

Sources : Itavi, d'après SSP, Insee, Coop de France

En 2018, les abattages français de volaille ont amorcé une hausse (+ 5,4 % en tonnes et + 2,5 % en têtes, extrapolation des abattages contrôlés CVJA⁴⁷) après trois années consécutives de recul (-1,3% en tonnes en moyenne depuis 2015). Ces hausses concernent toutes les espèces, hormis la dinde, dont les abattages marquent un recul de 1,1 % en têtes. Elles sont sous-tendues par une reprise des abattages en canard et en poulet. Après deux années de crise sanitaire, les abattages de canard gras rattrapent leurs niveaux de 2018 (+ 44,9 % en tonnes), tandis que les abattages de canard à rôti repartent à la hausse (+ 4,6 % en tonnes). La filière poulet de chair poursuit sa stratégie de reconquête du marché intérieur avec l'introduction progressive de souches plus lourdes. Ainsi, les abattages de poulet ont augmenté de 0,5 % en têtes et de 3 % en tonnes, soit une hausse du poids moyen à l'abattage de 2,5 % pour la deuxième année consécutive, le poids moyen à l'abattage étant en 2018 de 1,43 kgec/tête. L'année 2018 s'inscrit donc en rupture par rapport aux six dernières années, caractérisées par une diminution puis une stagnation de la production de volailles de chair en France. La production de volailles de chair marque ainsi une hausse de 6,3 %, tirée par le poulet (+ 5,1 %).

Pour l'heure, cette dynamique profite au marché français. Les exportations sont en perte de vitesse depuis le début des années 2000, et plus particulièrement suite à la fin des restitutions aux exportations actée en 2013. Depuis lors, le maillon de la production doit s'adapter à une demande en forte évolution. Les industriels français font difficilement face à la concurrence des opérateurs brésiliens sur les marchés du Proche et Moyen-Orient, d'où une demande en forte baisse pour le poulet léger type « export ». A l'inverse des exportations, les importations augmentent à un rythme régulier, majoritairement en provenance de l'Union européenne. La France se fournit en découpes et préparations à forte valeur ajoutée auprès de pays excédentaires, tels les Pays-Bas, la Belgique ou la Pologne, tout en exportant vers l'espace communautaire des produits variés mais à plus faible valeur ajoutée. Aussi, le déficit de la balance commerciale des viandes et préparations de volaille est négatif pour la troisième année consécutive et se creuse en 2018, atteignant 285 M€ (estimation à partir

47 « Abattage CVJA : abattages contrôlés corrigés des variations journalières d'abattage. Cette correction permet de comparer des volumes mensuels d'abattage entre années, compte tenu du nombre de jours ouvrables et du type de jours ouvrables des mois concernés. » Source SSP.

des 11 premiers mois), alors qu'il était de - 207 M€ en 2017. Les prix à la production des deux principales espèces (poulet, dinde) se sont maintenus, dans des filières très intégrées.

D'après les résultats du panel de consommateurs Kantar Worldpanel, l'année 2018 a été marquée par une poursuite du recul des achats de viandes de volailles et élaborés frais en volume (- 1,0 %), toutefois moins important que pour le bœuf (- 5,4 %) et le porc (- 3,5 %). Les achats de viande de poulet, tous circuits de distribution confondus, sont en diminution, avec un repli de la consommation de poulet prêt-à-cuire (- 8,0 %) que ne parvient pas à compenser une légère progression des découpes (+ 0,7 %). Les achats de dinde sont en repli (- 5,5 %) de même que ceux de pintade (- 5,7 %). Les achats de canard repartent à la hausse (+ 3,8 %) suite à la reprise de la production de canard gras. Les élaborés de volailles sont, quant à eux, en hausse (+ 3,4 %), ainsi que les charcuteries à base de volaille (+ 3,6 %) et les volailles surgelées (+ 6,3 %).

A l'inverse, la consommation française totale de viandes de volailles calculée par bilan est en augmentation par rapport à 2017 (+ 6,6 %). Elle est le fait d'une augmentation pour toutes les espèces, notamment une augmentation de 4,7 % en poulet. Le contexte particulier de la filière canard gras pèse cependant sur ces données puisque la sortie de crise a conduit à une hausse importante de la production mais aussi des importations, alors que l'absence de données de stocks pour 2018 empêche de mesurer la hausse réelle de la consommation par bilan. Les hausses de consommation observées en poulet (+ 59 300 tec) comparées à la stabilisation des achats des ménages suggèrent que la progression de la demande provient surtout de la restauration hors domicile.

Les importations représentent 40,9 % de la consommation de poulet en 2018, part en légère baisse par rapport à 2017. Pour l'ensemble des volailles, les importations représentent 33 % de la consommation.

Cf. « [Les marchés des produits laitiers, carnés et avicoles. Bilan 2018, perspectives 2019](#) » FranceAgriMer, février 2019.

Cf. « [Infos rapides Aviculture, Mars 2019](#) », n° 2019 – 28, Agreste Conjoncture. Service de la statistique et de la prospective du Ministère de l'agriculture et de l'alimentation.

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE VOLAILLES DE CHAIR ET LAPINS

2.1. Valeurs en vif

Plus de 90 % des volumes de volailles produits font l'objet de contrats de production, dits d'intégration ou de quasi-intégration (Magdelaine, 2008). C'est un mode d'organisation contractuelle entre les éleveurs et des entreprises industrielles ou commerciales (« *intégrateurs* ») qui fournissent aux éleveurs certains moyens de production, dont l'alimentation des animaux et, généralement, les poussins ; l'éleveur étant souvent propriétaire des bâtiments (parfois du cheptel). Les intégrateurs planifient la production des élevages et reprennent les animaux prêts pour l'abattage en rémunérant les éleveurs selon les modalités prévues dans les contrats.

La valeur unitaire du produit agricole, soit la valeur du kg d'animal vif prêt pour l'abattoir, n'est pas la recette unitaire du producteur agricole, éleveur « intégré », mais le prix de cession de l'animal fini par l'intégrateur à l'abatteur. Ces valeurs font l'objet d'enquêtes statistiques fournissant mensuellement les prix moyens au kg vif nécessaires au calcul des indices de prix des produits agricoles à la production (IPPAP) des volailles et lapins. Ces données sont fournies en niveau à l'Observatoire pour les agrégats suivants : dindes et dindons, poulets (label et standard), et lapins. Dans le cadre de l'Observatoire, on utilise ces valeurs en vif, converties en valeur par kg de carcasse, comme indicateurs de la valeur de la matière première agricole de la filière, cette valeur étant coproduite par l'éleveur et son intégrateur.

2.2. Prix des viandes de volailles vendues par l'industrie à la grande distribution

L'Observatoire dispose de prix moyens industriels relevés par l'Insee auprès des principaux opérateurs pour quatre ensembles de produits : poulet entier prêt-à-cuire (PAC) « standard » c'est-à-dire hors label rouge et hors bio, escalope de filet de poulet « standard » et cuisse de poulet « standard ». Il s'agit de prix « deux fois nets », desquels sont déduits les remises, rabais et ristournes conditionnels aux quantités vendues mais n'incluant pas la coopération commerciale. Ainsi cette notion de prix est cohérente avec le chiffre d'affaires du fournisseur. On dispose des données françaises de cotations Rungis réalisées par le Réseau des nouvelles des marchés 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 volailles, complétées par leurs poids moyens, permettent d'estimer la valeur de matière première entrée abattoir des découpes de cuisses de poulet et d'escalopes de poulet en considérant que le rapport entre valeur entrée abattoir et valeur sortie abattage-découpe est identique quelle que soit la pièce, et égal à celui de l'ensemble de la carcasse (Mainsant, Porin, 2002). Une enquête conduite en 2014 auprès des industriels a permis de recueillir des références sur la valorisation des abats (gésiers, foie), de certaines viandes secondaires (*trimming*) et autres coproduits, ce qui a ainsi permis de préciser les estimations des indicateurs de marges brutes industrielles sur les produits de consommation étudiés (Encadré 10). Cette valorisation est prise en compte dans le calcul de la valeur du coût entrée abattoir et vient diminuer marginalement le coût d'acquisition entrée abattoir.

L'Observatoire suit trois catégories de viande de lapin : le lapin entier présenté non découpé, le lapin entier découpé avec ou sans tête et un ensemble composite, les morceaux de lapin. On ne dispose pas de prix moyen sortie usine pour les poulets label, le lapin entier et les découpes de lapin. Pour ces segments, seul un indicateur de « *marge brute agrégée* » (industrie et distribution confondues) peut donc être estimé⁴⁸.

Les références de prix des volailles et lapins au détail sont les prix d'achat moyens pondérés mensuels issus du panel de consommateurs Kantar Worldpanel. La nomenclature du panel permet d'estimer les dépenses et les volumes d'achat hors dimanche et jours fériés en poulet « standard » (i.e. sans label rouge, ni mention d'agriculture biologique mais incluant les poulets certifiés). Le prix moyen de cette catégorie peut donc être calculé en soustrayant aux volumes et dépenses des poulets toutes catégories ceux des poulets sous label rouge et des poulets biologiques (les séries antérieures utilisées par l'Observatoire pouvaient inclure les poulets biologiques). Pour établir des valeurs moyennes annuelles composant le prix au détail (coût entrée abattoir, marges brutes de l'aval), les données de base, mensuelles, sont pondérées quel que soit le stade (production, industrie, GMS) par les quantités achetées mensuellement en GMS en année de référence (2018, actuellement), ceci afin de garantir que les évolutions de ces valeurs annuelles sont uniquement dues aux évolutions des prix et non influencées par d'éventuelles variations interannuelles de la répartition des achats dans l'année.

⁴⁸ Un projet d'enquête sur les prix sortie usine du lapin est en cours d'étude avec l'interprofession.

Un biais potentiel concernant la nature des produits suivis aux différents stades (entrée, sortie abattoir et au détail en GMS) sous l'intitulé « standard » est à noter. Ces produits nommés « standard » dans le présent rapport regroupent les intitulés de qualité « standard » et également de qualité « certifiée ». Or au vu de l'évolution de consommation de ces deux catégories, cet agrégat semblerait de moins en moins homogène. Ce point fera l'objet d'un travail spécifique en vue du prochain rapport.

Encadré 9

Représentativité des produits de l'OPFM

La représentativité des produits suivis par l'Observatoire est présentée ci-dessous pour les années 2016, 2017 et 2018. Elle est calculée à partir des quantités achetées en supermarché et en hypermarché renseignées dans le panel Kantar. Ces pourcentages sont évalués par la division de ces quantités d'achat sur le total de l'espèce correspondante (hors élaborés, hors charcuteries et hors abats) et également sur le total de quantité volaille*. La qualification « standard », par l'OPFM pour le poulet prêt à cuire (PAC), les escalopes et les cuisses, exclut les produits biologiques et les labels rouges, mais inclut les produits de qualité certifiée.

	2016	2017	2018
Sur total poulet - hors élaborés, charcuterie et abats			
Poulet PAC standard & certifié	8,5 %	7,7 %	7,3 %
Cuisse standard & certifié	21,7 %	21,0 %	20,8 %
Escalope standard & certifié	20,8 %	21,7 %	21,8 %
Poulet PAC – label rouge	21,8 %	21,5 %	20,1 %
Sur total volaille* - hors élaborés, charcuterie et abats			
Poulet PAC standard & certifié	5,6 %	5,2 %	4,9 %
Cuisse standard & certifié	14,4 %	14,2 %	14,1 %
Escalope standard & certifié	13,8 %	14,7 %	14,7 %
Poulet PAC – label rouge	14,5 %	14,5 %	13,5 %

	2016	2017	2018
Sur total lapin – hors élaborés et abats			
Lapin entier non découpé	26,8 %	23,6 %	25,8 %
Lapin entier découpé	30,5 %	31,6 %	31,4 %
Morceaux de lapin	37,3 %	39,5 %	36,8 %

Source : Kantar

* c'est-à-dire les intitulés Kantar « Détails Espèces hors lapin » pour les espèces suivantes : canard, oie, chapon, pintade, dinde, poulet et autres espèces.

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

Après échanges avec les représentants des industriels, l'Observatoire a conduit en 2014-2015, une enquête sur les résultats 2014 de la valorisation des coproduits et viandes secondaires pour le poulet et la dinde, auprès d'un panel de 6 sociétés représentant 89 % des abattages de poulet standard (hors poulet « export ») en 2014. À noter que les réponses pour la dinde ne se sont pas avérées exploitables faute de réponses suffisantes.

Quatre catégories de produits ont été suivies dans l'enquête :

- les viandes secondaires : ailes de poulet
- les abats : cœur, foie, gésier
- les extrémités : tête, cou, pattes, croupion
- les coproduits : plumes, sang, peau, graisses, chutes de parage, restes de carcasses et divers produits de catégorie C3 (pour l'alimentation animale).

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

La marge nette sur coproduits, abats, et après saisie diminue (si elle est positive) ou augmente (dans le cas contraire) le coût d'achat de la matière première commune aux produits principaux et aux coproduits (i.e. la valeur de la carcasse de poulet entrée abattoir).

Le tableau suivant présente les résultats ramenés aux quantités valorisées par kilo de pièce ou coproduits :

Tableau 21

Valorisation moyenne des coproduits du poulet standard en 2014

Libellés articles : abats, coproduits, saisie	Chiffres d'affaires HT des quantités valorisées	Coûts spécifiques	Marge nette
	(1)	(2)	(3) = (1) - (2)
	centimes / kg article	centimes / kg article	centimes / kg article
Abats	152,6	-139,3	13,3
Coproduits, extrémités, reste de la carcasse	10,6	-2,7	7,9
Saisies	0,5	-10,2	-9,7
Abats et coproduits non valorisés		-7,0	-7,0
MOYENNE pour l'ensemble des articles	12,8	-6,8	6,0

Source : OFPM, enquête auprès des entreprises

Les résultats précédents ramenés aux quantités de poulets traités et divisés par le rendement du vif en carcasse (67 % pour un poulet standard, source SSP pour OFPM) donnent les valeurs par coût unitaire d'achat. Abats et coproduits sont considérés comme des produits joints des PGC : leur valorisation nette vient diminuer le coût d'achat de la matière première (poulet entrée abattoir) d'environ 4 centimes / kg carcasse (ou 2,7 centimes / kg vif) sur la base de ces résultats 2014. Le tableau ci-après présente les résultats précédents exprimés en % du prix moyen de la matière première entrée abattoir.

Tableau 22

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	Coûts spécifiques	Marge nette
	(1)	(2)	(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

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 fournie à l'Observatoire par l'Insee. Ces prix moyens sont recueillis spécifiquement pour l'Observatoire par l'Institut auprès des entreprises qu'il interroge pour élaborer ses [indices de prix de production de l'industrie](#). L'enquête est conduite auprès des principaux opérateurs du secteur, elle porte sur un ensemble de produits, précisément défini (les « transactions-témoins »).

Les articles dont les prix sont relevés pris en compte pour établir le prix moyen d'un « produit » (ensemble d'articles) sont précisément définis dans leur nature (dénomination, qualité, marque, conditionnement...) et leurs proportions pour assurer l'homogénéité dans le temps du « produit » suivi.

Pour un produit industriel donné destiné à la revente au détail en GMS, l'ensemble d'articles suivi par l'Insee n'est pas nécessairement homogène à celui suivi par l'Observatoire au stade de la vente au détail en GMS, via le panel Kantar, notamment. Par exemple, les prix moyens mensuels sortie industrie du « poulet entier standard » ou du « lait ½ écrémé UHT » sont établis sur des ensembles d'articles de nature et de composition éventuellement différentes de celles du « poulet entier standard » ou du « lait ½ écrémé UHT » dont on relève les prix au détail en GMS dans le panel Kantar.

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

Par ailleurs, les prix moyens fournis par l'Insee sont généralement « trois fois nets », homogènes au chiffre d'affaires du fournisseur, intégrant les remises, rabais, ristournes conditionnelles aux quantités (sauf certaines remises connues en fin d'année) et la coopération commerciale (financement par le fournisseur d'opérations visant le développement des ventes) mais n'intégrant pas tout autre éventuel mécanisme de « détermination » du prix.

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

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

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

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

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

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

3.1. Prix et indicateurs de marges brutes en filière volailles : poulet entier « standard »

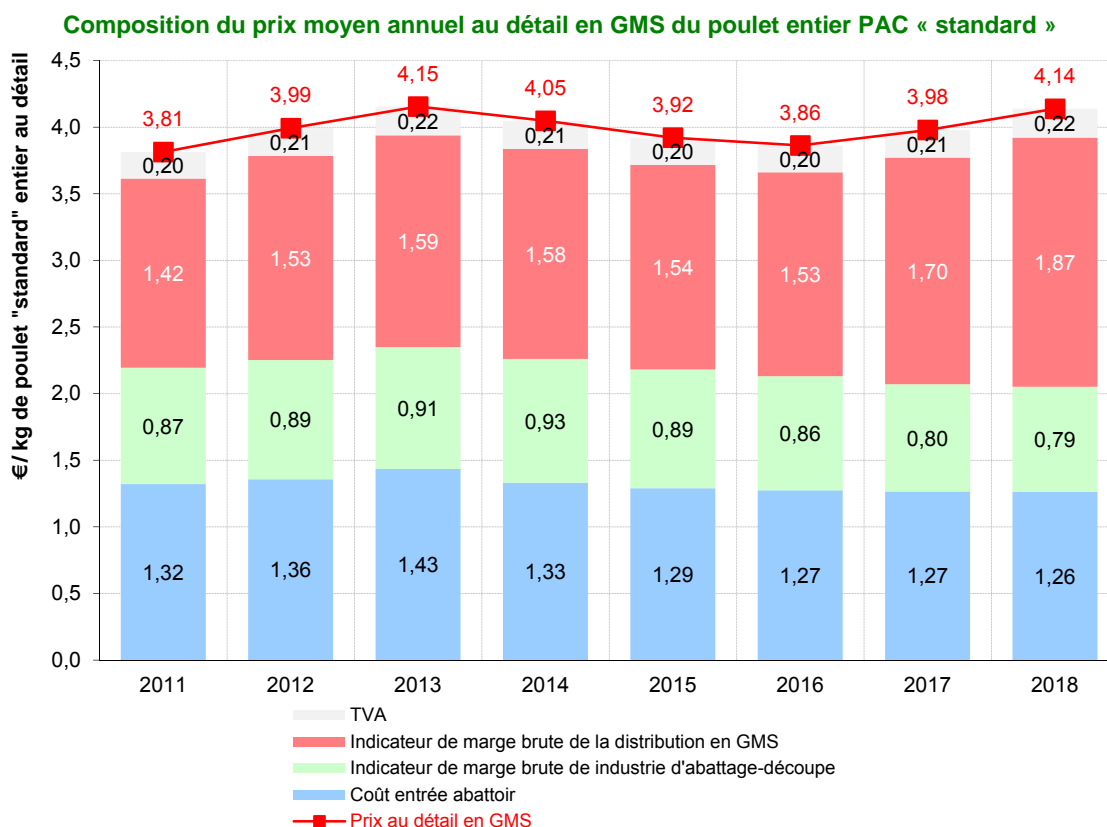
Le prix moyen annuel au détail a progressé significativement de 2011 à 2013, période durant laquelle les cours des matières premières destinées à l'alimentation animale ont fortement augmenté.

Le prix moyen au détail diminue ensuite jusqu'en 2016 sous l'effet du reflux du coût entrée abattoir et du resserrement des marges brutes de l'aval. En 2018, le prix moyen au détail en GMS suivi par le panel Kantar poursuit la tendance de 2017 et augmente de 16 centimes pour un indicateur du coût entrée abattoir et un indicateur de marge brute de l'industrie d'abattage-découpe en légère diminution (moins 1 centime pour ces deux indicateurs). A l'inverse, l'indicateur de marge brute en GMS progresse de 17 centimes.

Ce segment poulet PAC a cependant été soumis à une forte évolution tout au long de la période suivie par l'OFPM. En effet, dans un marché des poulets entiers qui se réduit depuis le début des années 2000, seuls les achats de poulets Bio sont en croissance, tandis que ceux de Label Rouge, de poulets certifiés et standards se replient. Les achats de poulet entier « standard » se replient en revanche à un rythme accru, ne représentant en 2018 plus que 7,3 % des achats de viande de poulet en GMS, hors élaborés et hors abats.

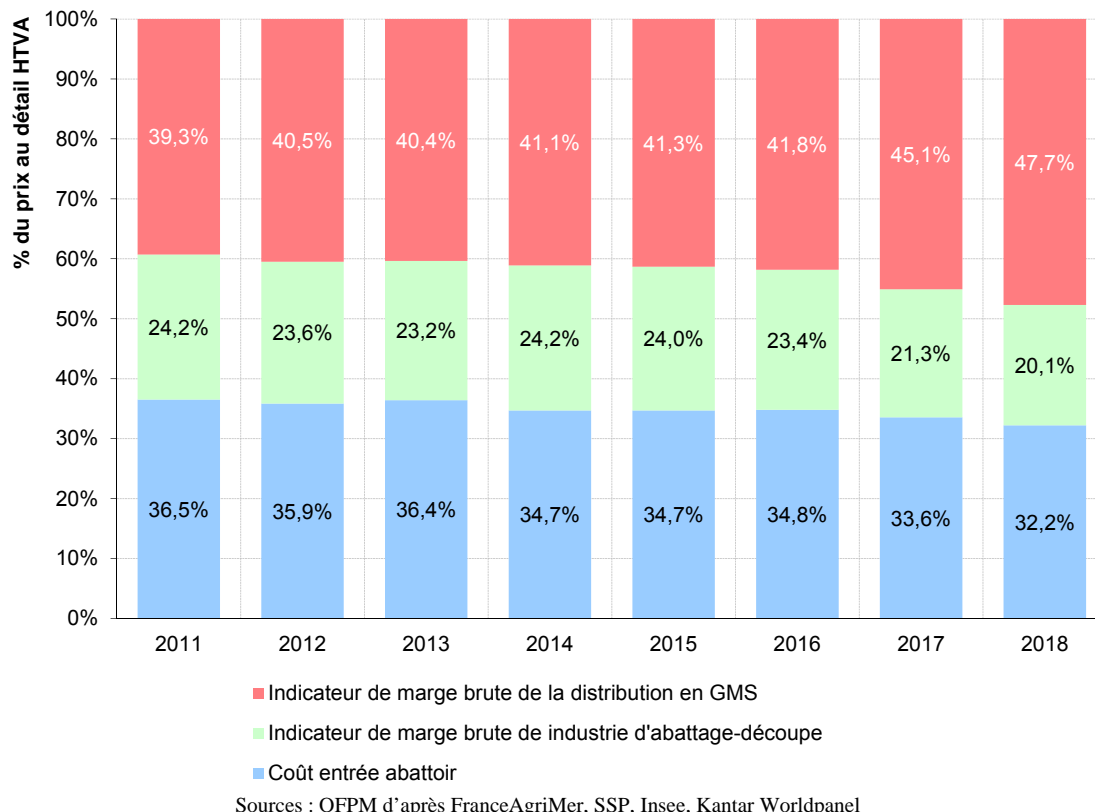
NB : Les moyennes annuelles sont obtenues en pondérant les valeurs mensuelles à chaque stade (entrée abattoir, détail en GMS) par les quantités d'achat mensuelles au détail en GMS en année de référence 2018.

Graphique 80



Graphique 81

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS du poulet entier PAC « standard »



3.2. Prix et indicateurs de marges brutes en filière volailles : découpes de poulet « standard »

L'Observatoire suit les deux principales découpes de poulet « standard », à savoir les escalopes et les cuisses (désossées ou non, gigues incluses) représentant respectivement 39 % et 38 % des volumes de découpes fraîches de poulet « standard » achetés par les ménages français pour leur consommation à domicile en 2018. Sur ces segments, l'escalope « standard » profite d'une demande soutenue depuis 2014, qui semble liée en partie à une substitution de consommation de l'escalope de dinde au profit d'escalope de poulet. En revanche, les achats de cuisse de poulet « standard » sont en repli au bénéfice des cuisses de poulets certifiés ou sous SIQO.

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 : 2018.

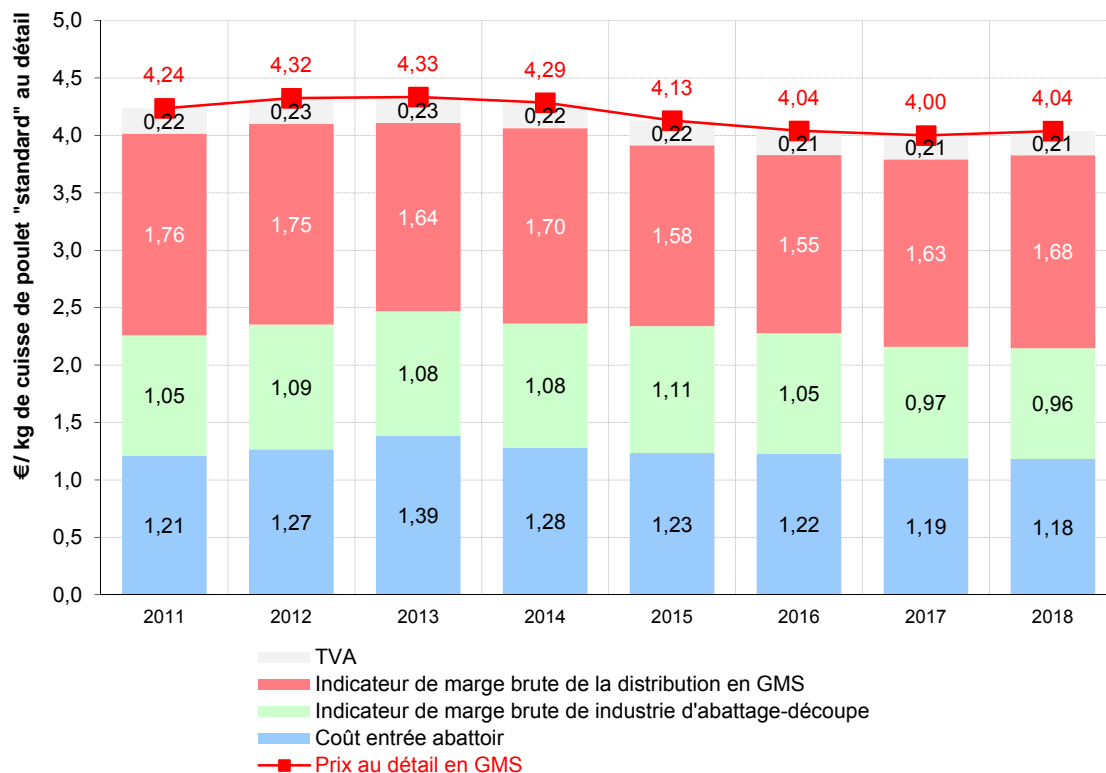
3.2.1. Cuisses de poulet « standard »

Entre 2015 et 2017, les **cuisses de poulet « standard »** enregistrent une baisse de leur prix moyen annuel en GMS de moins 13 centimes. Cette baisse du prix moyen au détail, à saisonnalité des achats constante, suit globalement la tendance du prix moyen entrée abattoir alors que les prix de l'aliment, bien que périodiquement sous tension depuis 2015, se situent à des niveaux inférieurs à ceux des années 2011 à 2013.

En 2018, ce prix au détail remonte légèrement de 4 centimes. L'indicateur du coût entrée abattoir diminue d'un centime de même que l'indicateur de marge brute de l'industrie. Au niveau de la distribution, cet indicateur progresse de 5 centimes (Graphique 82).

Graphique 82

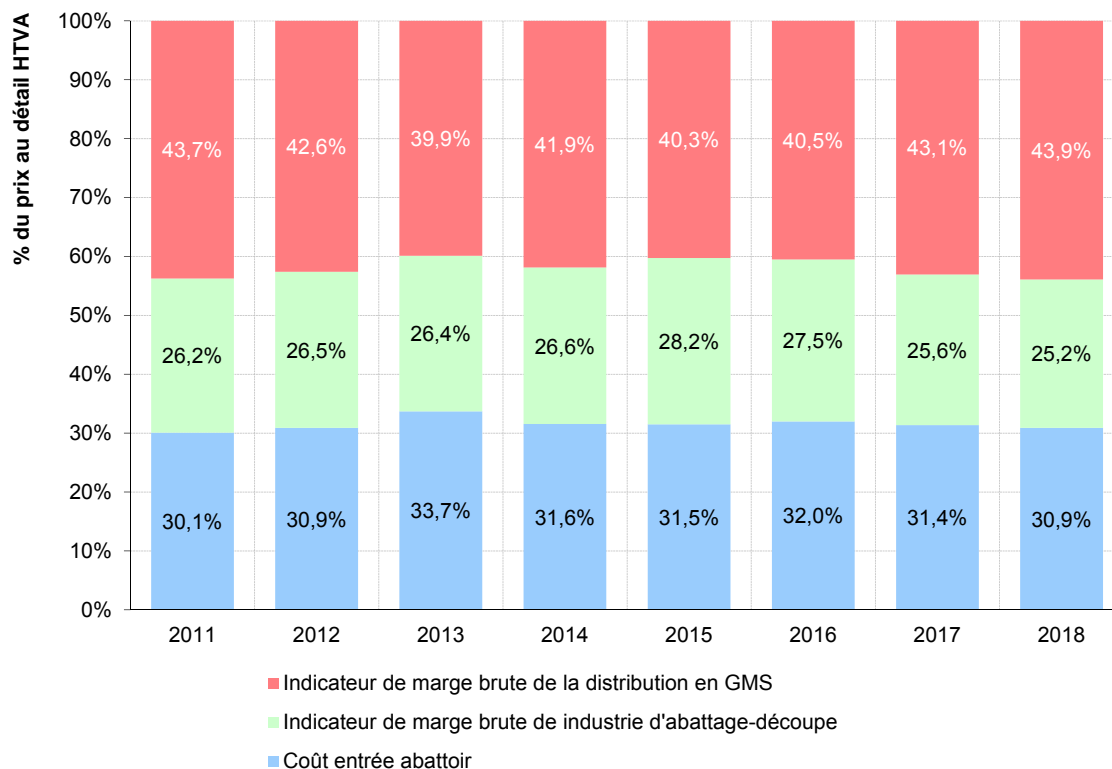
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la cuisse de poulet « standard »



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

Graphique 83

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS de la cuisse de poulet « standard »



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

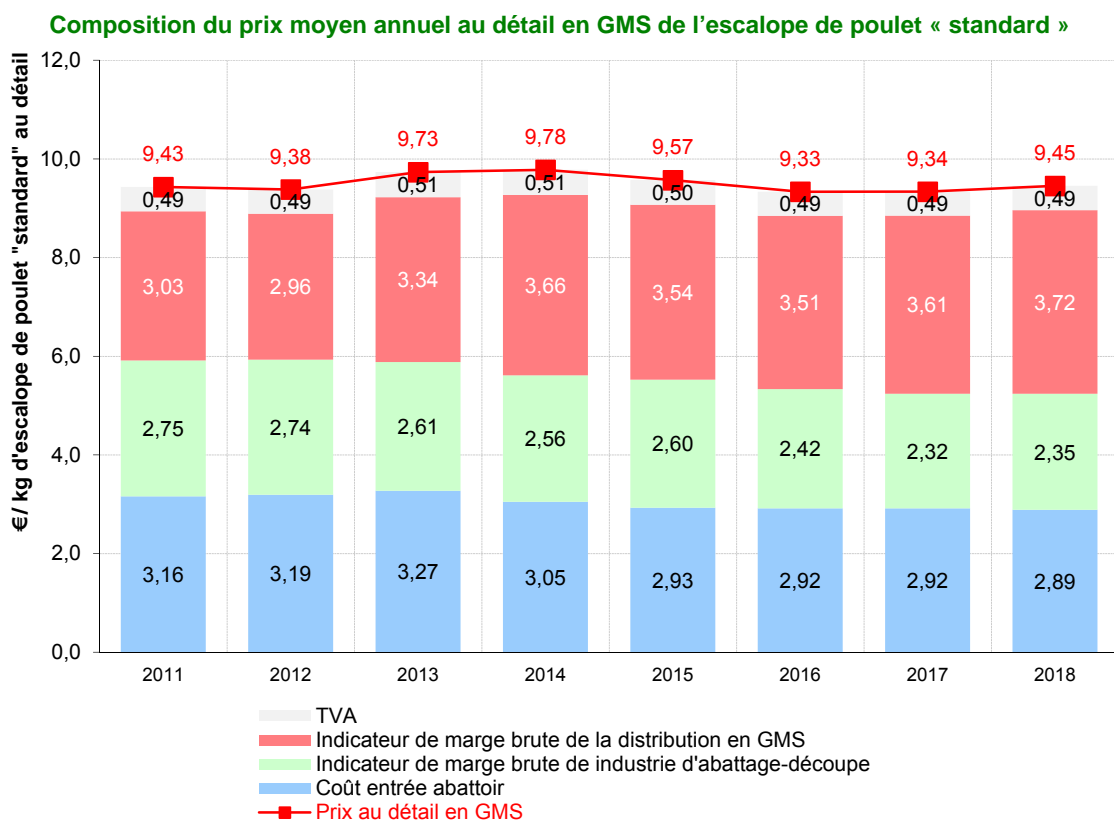
3.2.2. Escalopes de poulet « standard »

Le prix moyen annuel au détail des **escalopes de poulet** (Graphique 84) recule de 45 centimes entre 2014 et 2016, après une phase de hausse en 2011-2013 concomitante à celle du coût entrée abattoir. Ce prix au détail se stabilise en 2017, mais avec une redistribution des indicateurs de marge brute entre distribution (en hausse) et industrie (en baisse).

Ces baisses du prix moyen au détail à saisonnalité des achats constante, suivent globalement la tendance du prix moyen entrée abattoir alors que les prix de l'aliment, bien que périodiquement sous tension depuis 2015, se situent à des niveaux inférieurs à ceux des années 2011 à 2013.

En 2018, le prix au détail repart à la hausse, de 11 centimes. Cette augmentation se retrouve dans les accroissements de l'indicateur de marge brute de l'industrie, plus 3 centimes, et celui de la distribution, plus 11 centimes. L'indicateur du coût entrée abattoir décroît quant à lui de 3 centimes.

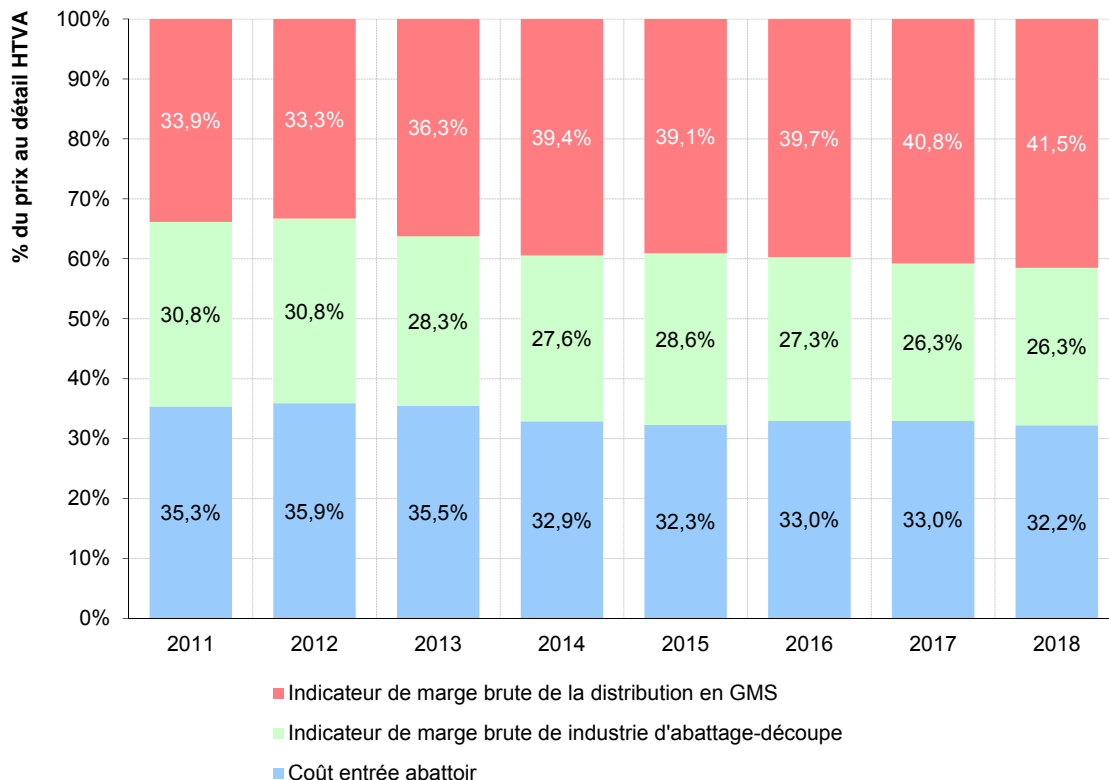
Graphique 84



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

Graphique 85

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS de l'escalope de poulet « standard »



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

3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière volailles : poulet entier de label rouge

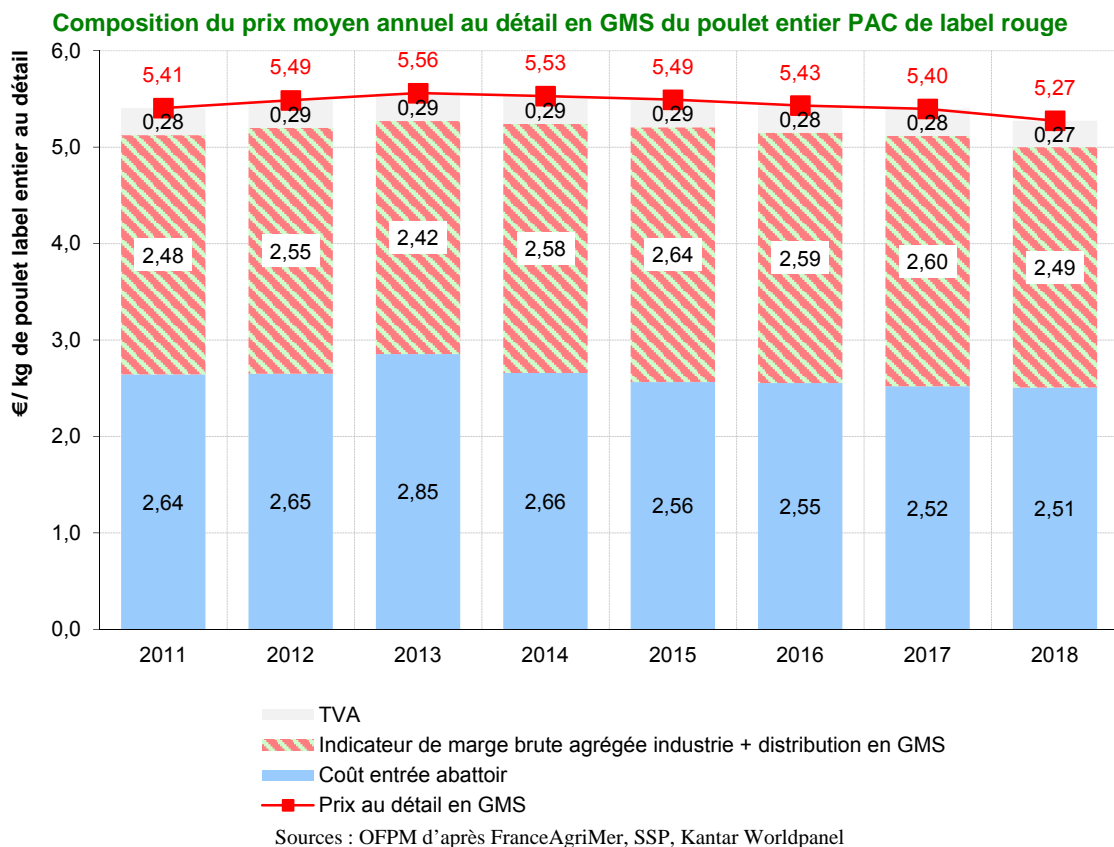
On observe la même évolution générale en deux phases que pour les produits évoqués plus haut : hausse du prix au détail concomitante de celle du coût entrée abattoir jusqu'en 2013, puis baisse de ces valeurs de 2013 à 2018 (Graphique 86). De 2015 à 2017, le prix moyen au détail baisse trois années de suite, moins 9 centimes au total, sous l'effet de la diminution du coût entrée abattoir, moins 4 centimes.

Cependant, en 2018 la baisse du prix au détail se fait plus marquée, moins 13 centimes, principalement au détriment de la marge brute agrégée industrie et distribution, en diminution de 11 centimes. Par ailleurs, le coût entrée abattoir s'est abaissé d'un centime.

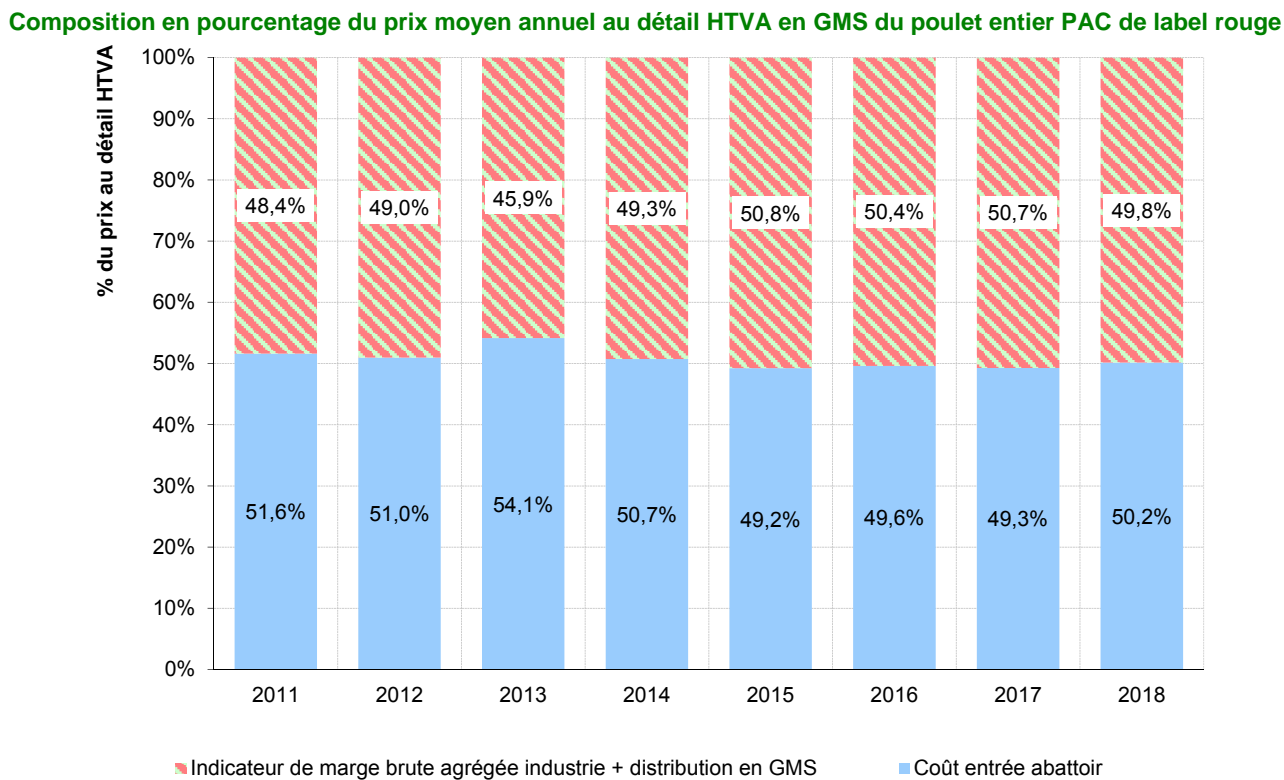
Bien que le poulet entier label rouge représente une part constante dans les achats de poulets entiers, sa consommation tend à décroître de manière continue depuis 2013. Ce segment est de plus soumis à des actions promotionnelles fréquentes au sein des rayons des GMS.

NB : Les moyennes annuelles sont obtenues en pondérant les valeurs mensuelles à chaque stade (entrée abattoir, détail en GMS) par les quantités d'achat mensuelles au détail en GMS en année de référence 2018.

Graphique 86



Graphique 87



3.4. Prix et indicateurs de marges brutes en filière volailles : lapin entier et morceaux de lapin

En suivi mensuel, non représenté ici, on constate une forte saisonnalité des prix du lapin entrée abattoir, atténuée dans le prix au détail. En 2018 par rapport à 2017, les cotations du lapin vif entrée abattoir ont augmenté de 5,6 %, ce qui explique la hausse du coût entrée abattoir dans la décomposition des marges des produits suivis dans cette section.

L'Observatoire suit trois articles : le lapin entier vendu non découpé, le lapin entier vendu découpé et un ensemble de morceaux (non spécifiés dans la nomenclature du panel Kantar) de lapin. Depuis 2007, la baisse de consommation de viande de lapin entraîne un repli continu des abattages de lapin. En 2018, les abattages contrôlés CVJA de lapin ont baissé de 7 % en tonnes, après deux années consécutives de baisse au rythme moyen de 5 %. En GMS, les achats de viande de lapin par les ménages (hors élaborés et abats) ont reculé de 12,5 % en 2018. Alors qu'on constate un délaissement du lapin entier non découpé par les consommateurs, les industriels fournissent un travail accru de mise en valeur des différents types de découpes et morceaux.

NB : Les moyennes annuelles sont obtenues en pondérant les valeurs mensuelles à chaque stade (entrée abattoir, sortie industrie, détail en GMS) par les quantités d'achat mensuelles au détail en GMS observées en année de référence : 2018.

Le coût moyen annuel entrée abattoir a été estimé sur la base du prix du kg de carcasse entrée abattoir, il est identique pour les 3 articles car : 1°) on a considéré qu'ils étaient homogènes à la carcasse (même proportion d'os, par exemple) et 2°) on a négligé – faute de données précises - les rendements de découpe.

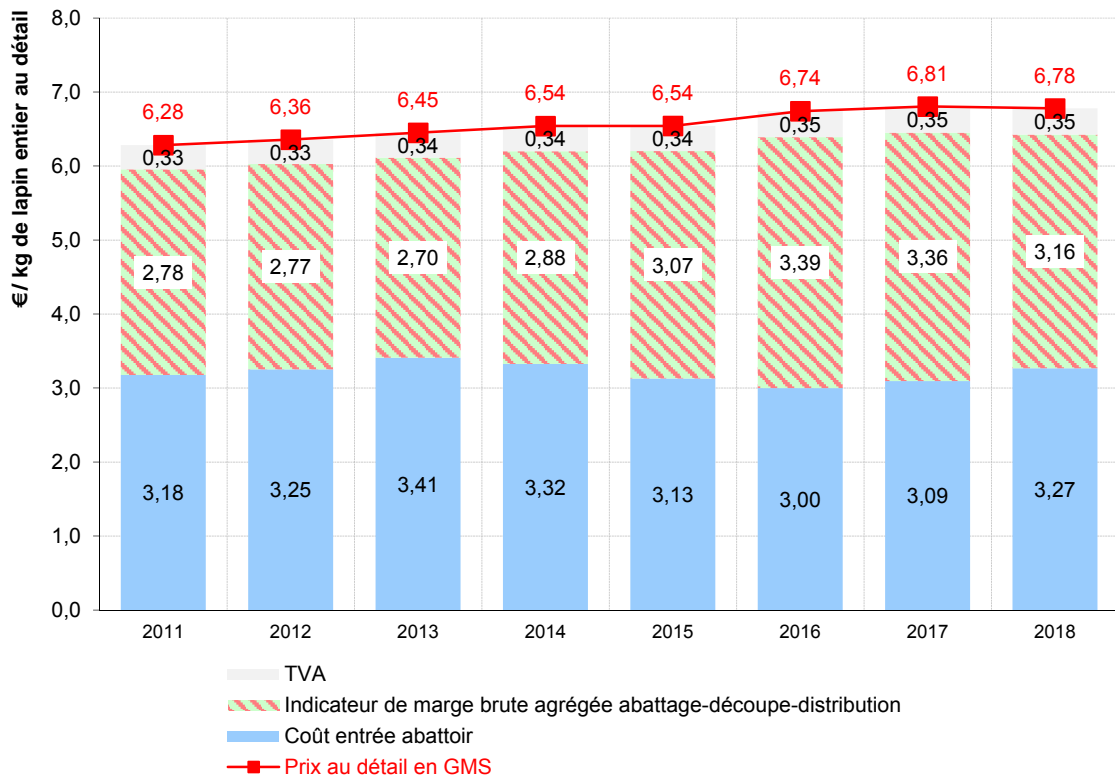
Pour autant, le coût moyen annuel entrée abattoir pour une année donnée varie selon les produits sous l'effet de pondérations mensuelles différentes des quantités achetées, selon les produits.

3.4.1. Lapin entier non découpé

Le prix moyen annuel au détail du **lapin entier non découpé** en GMS (Graphique 88) est stable entre 2014 et 2015, après avoir progressé depuis 2010. Il a progressé à nouveau entre 2016 et 2017, dans un premier temps au profit de l'indicateur de marge brute agrégée de l'aval, puis de la revalorisation du coût entrée abattoir. En 2018, le prix au détail du lapin entier non découpé baisse de 3 centimes alors que le coût entrée abattoir augmente de 18 centimes et que l'indicateur de marge brute agrégée abattage-découpe-distribution baisse de 20 centimes.

Graphique 88

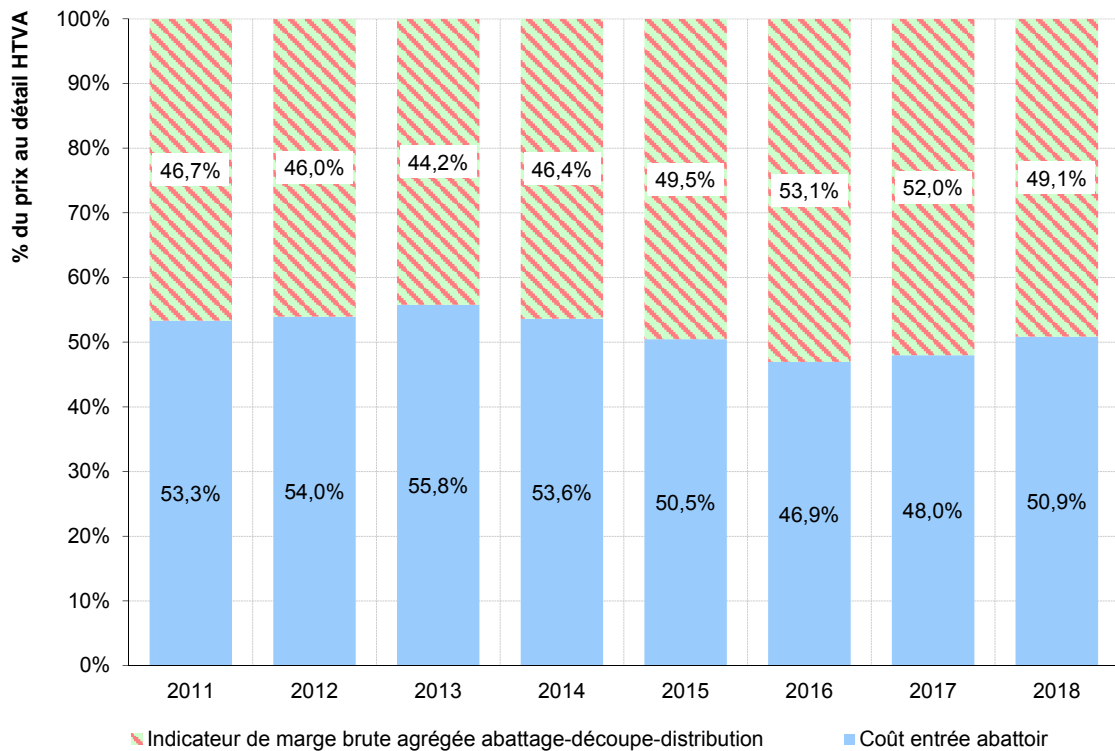
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lapin entier non découpé



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

Graphique 89

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

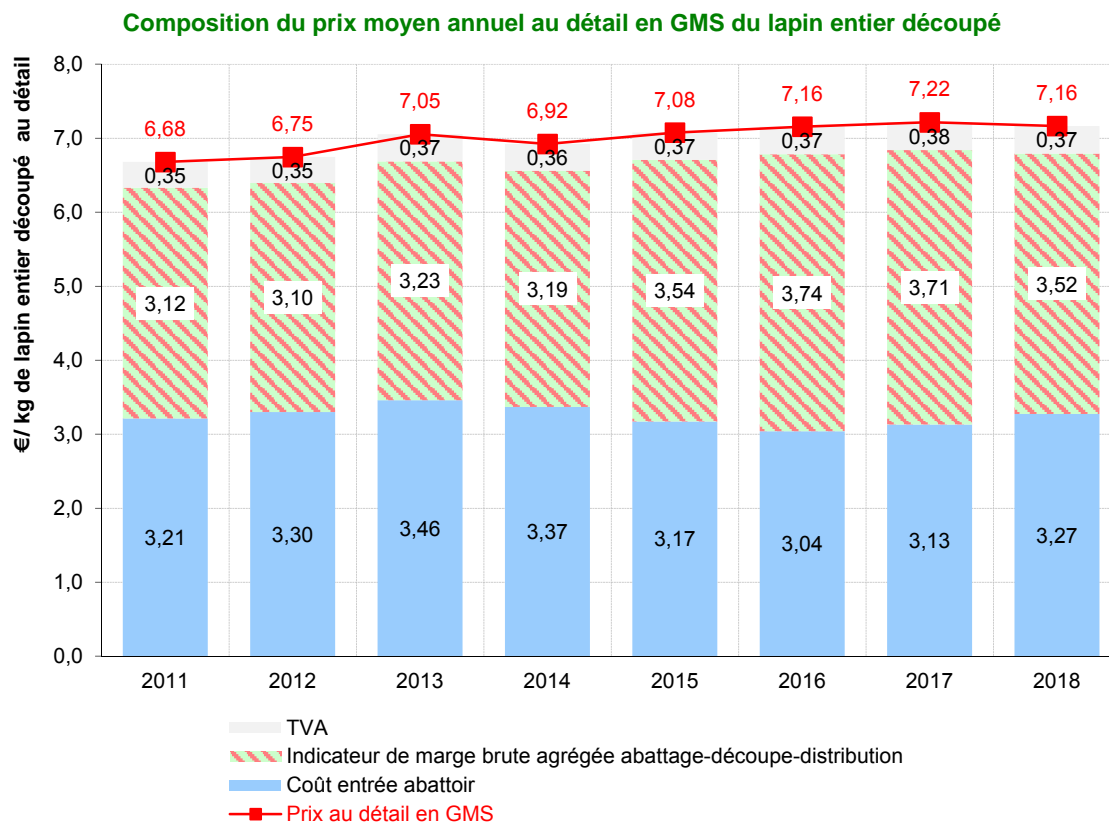


Sources: OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Kantar Worldpanel

3.4.2. Lapin entier découpé

Le prix du **lapin entier découpé** en GMS présente des évolutions similaires à celui du lapin entier non découpé.

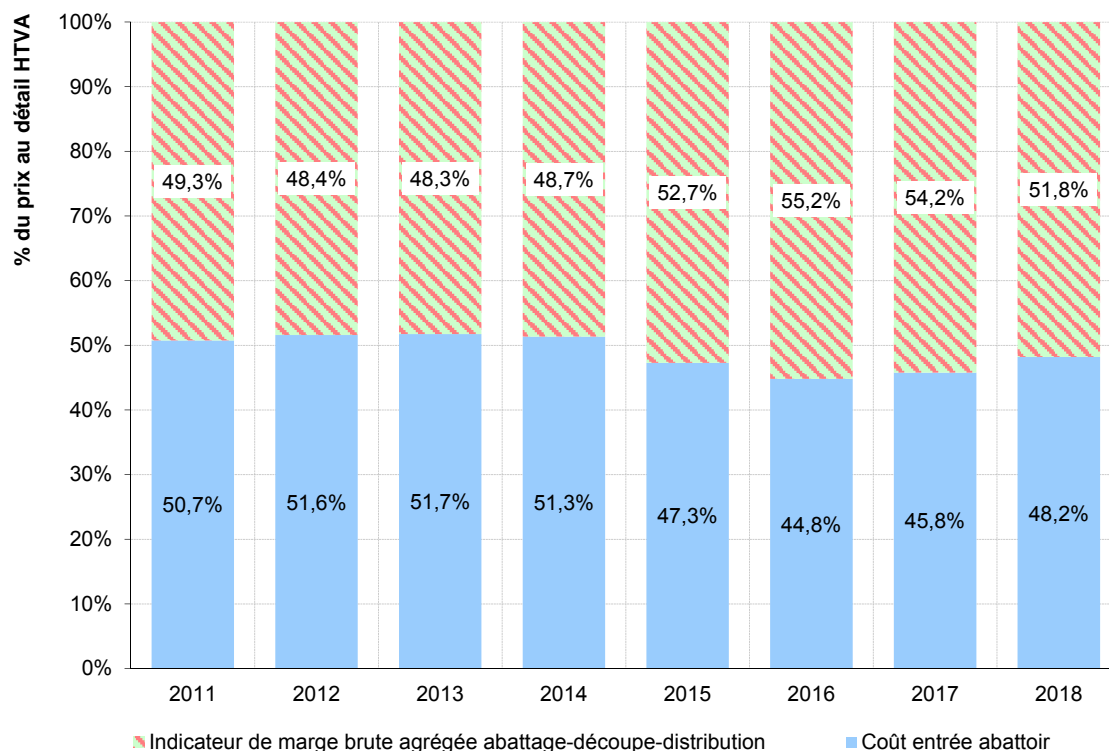
Graphique 90



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

Graphique 91

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



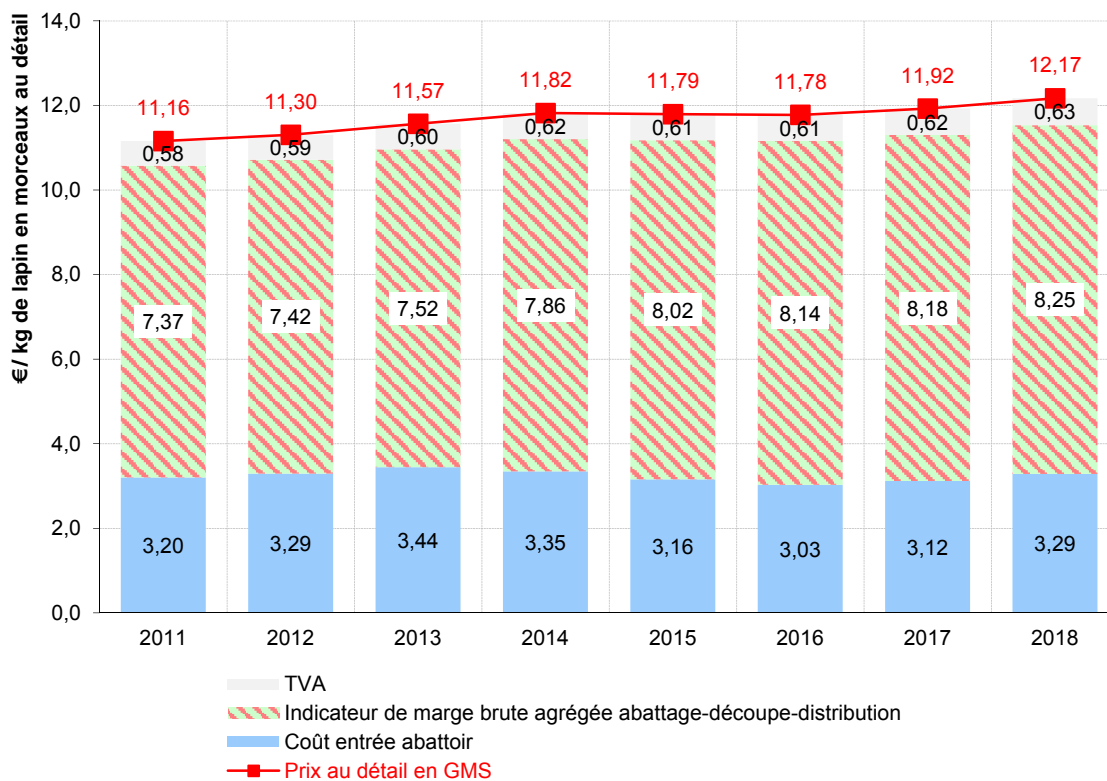
Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Kantar Worldpanel

3.4.3. Morceaux de lapin

Le prix moyen annuel au détail des **morceaux de lapin** progresse en 2018, en lien avec la hausse du coût entrée abattoir (17 centimes) et celle de l'indicateur de marge brute agrégée de l'aval (7 centimes).

Graphique 92

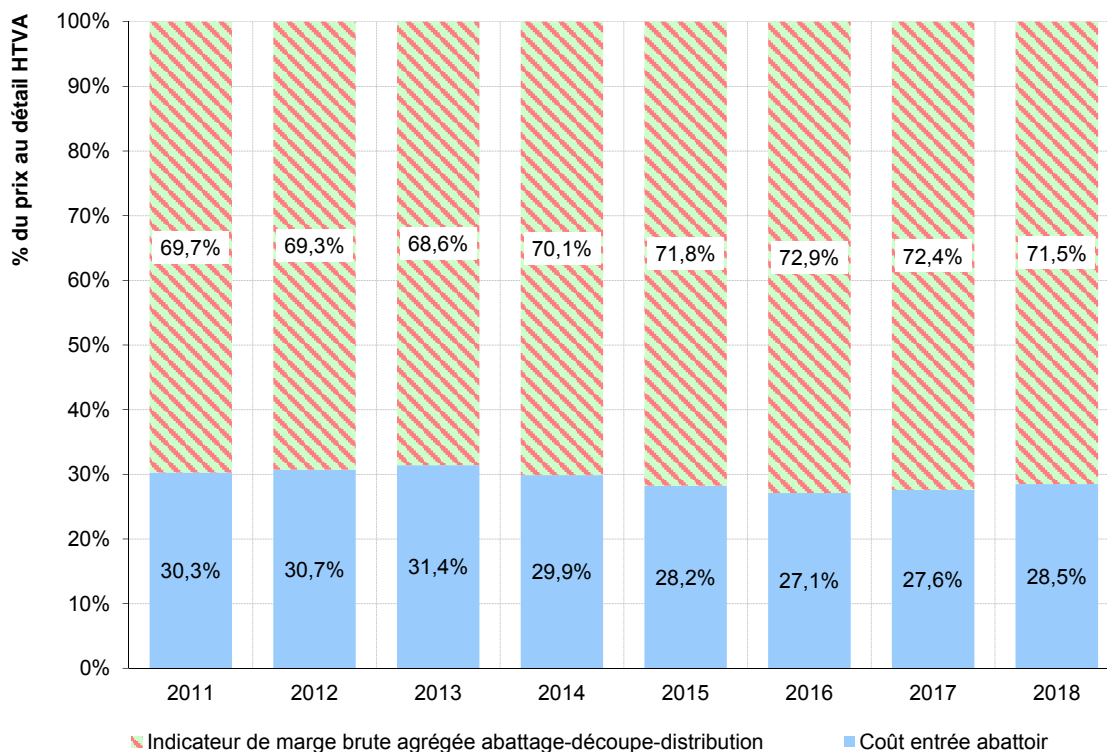
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS des morceaux de lapin



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

Graphique 93

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



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

4. COÛT DE PRODUCTION DES VOLAILLES ET LAPINS EN ÉLEVAGE

La présentation suivante des coûts de production par kilogramme de carcasse est permise par la combinaison de trois sources de données :

- les coûts de production « en vif » produits par l'Itavi (Institut technique de l'aviculture) et ce pour trois catégories de volailles : poulet standard, poulet Label Rouge, dinde et pour le lapin. Ces coûts de production s'appuient sur les résultats technico-économiques moyens des exploitations appartenant aux organisations de production suivies par l'institut,
- d'un prix entrée abattoir « en vif » suivi par le SSP pour l'ensemble de ces productions,
- de taux de conversion moyens carcasse / vif admis dans la filière et présentés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 23

Taux de conversion vif / carcasse pour les différentes productions de volailles et le lapin

Ces taux de conversion permettent d'exprimer le poids en carcasse obtenu après l'abattage d'un animal et ceci par kilogramme d'animal vif.

Production	Taux de conversion carcasse / vif
Poulet standard	0,671
Poulet label	0,658
Dinde standard	0,724
Lapin	0,550

4.1. Coût de production des volailles

La représentativité de l'échantillon 2017 est la suivante :

Tableau 24

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	144 000 000	environ 35 %
Poulet label	63 000 000	environ 65 % des volailles sous label
Dinde standard	19 000 000	environ 45 %

(1) en pourcentage de la production standard hors poulet lourd et poulet export

Source : Itavi

Les coûts des années 2010 à 2017 fournis par l'Itavi proviennent du recueil des données déclaratives et, pour certains postes, de simulations (voir ci-dessous). Le coût de production 2018 a été calculé sur la base des données 2017, 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'Itavi⁴⁹) et selon l'inflation.
- **Les poussins** : prix estimés à dire d'experts.

⁴⁹ 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>

- **Les autres charges variables** : elles sont issues de l'« *Enquête avicole des Chambres d'Agriculture de l'Ouest* » pour les productions standards et certifiées, et elles sont collectées auprès des organisations enquêtées pour les productions Label Rouge et bio.
- **Les charges de structure** (ou *charges fixes hors main d'œuvre non-salariée, sur le graphique*) : les charges concernant l'amortissement des bâtiments et du matériel et les frais financiers sont simulées par l'Itavi (tel que présenté ci-dessous). Les autres charges fixes (assurance, entretien et réparation, terme fixe de la cuve, frais de gestion) sont issues de l'« *Enquête avicole des Chambres d'Agriculture de l'Ouest* » pour les productions standard et CCP et elles sont collectées auprès des organisations enquêtées pour les productions Label Rouge et bio.
 - **Les amortissements** : l'Itavi considère un élevage ayant récemment investi dans des bâtiments neufs, financés à 80 % par emprunt bancaire. Le calcul des amortissements repose sur des durées moyennes d'amortissement, en distinguant les durées applicables aux bâtiments et au matériel. L'Itavi a choisi d'indexer les valeurs disponibles sur l'indice du coût de la construction. Les bâtiments d'élevage sous label font l'objet d'une estimation de coût sur la base d'une enquête auprès des organisations de production.
 - **Les frais financiers** : le calcul des frais financiers pris en compte par l'Itavi repose sur une quotité d'emprunt de 80 % de l'investissement hors taxes, un taux d'intérêt de 2,54 % (moyenne des 5 dernières années) et une durée de remboursement de 10 ans.
- **Le travail** : le niveau de rémunération du travail de l'éleveur est fixé forfaitairement à 2 SMIC bruts par UTH. L'Itavi considère que l'exploitant est spécialisé en aviculture et travaille seul sur l'élevage simulé. Une unité de travail annuel est alors prise en compte pour l'équivalent de 3 000 m² de bâtiments en production standard. En production label, la productivité du travail a été fixée à 0,75 unité de travail annuel pour 1 600 m² (surface maximale fixée par les cahiers des charges des labels rouges).
- **Les postes non comptabilisés** : les frais d'agios sur l'aliment ou pour des ouvertures de crédit (avances de trésorerie que peuvent faire les organisations de production ou les coopératives aux éleveurs) et les charges relatives aux matériels divers sont trop dépendants de la situation de chaque éleveur pour que ce type de charge soit pris en compte dans des calculs de coût de production moyen.

Pour les poulets label, l'incidence du déclassement d'une partie des animaux qui ne sont pas toujours valorisés au prix des animaux labellisés, dans le coût de production, n'a pas été prise en compte. Pour information, le pourcentage moyen de déclassés est de 5,1 % en Poulet Label Rouge en 2017. Le coût du foncier engendré par la présence de parcours dans les productions sous label et « *biologiques* » n'est également pas pris en compte.

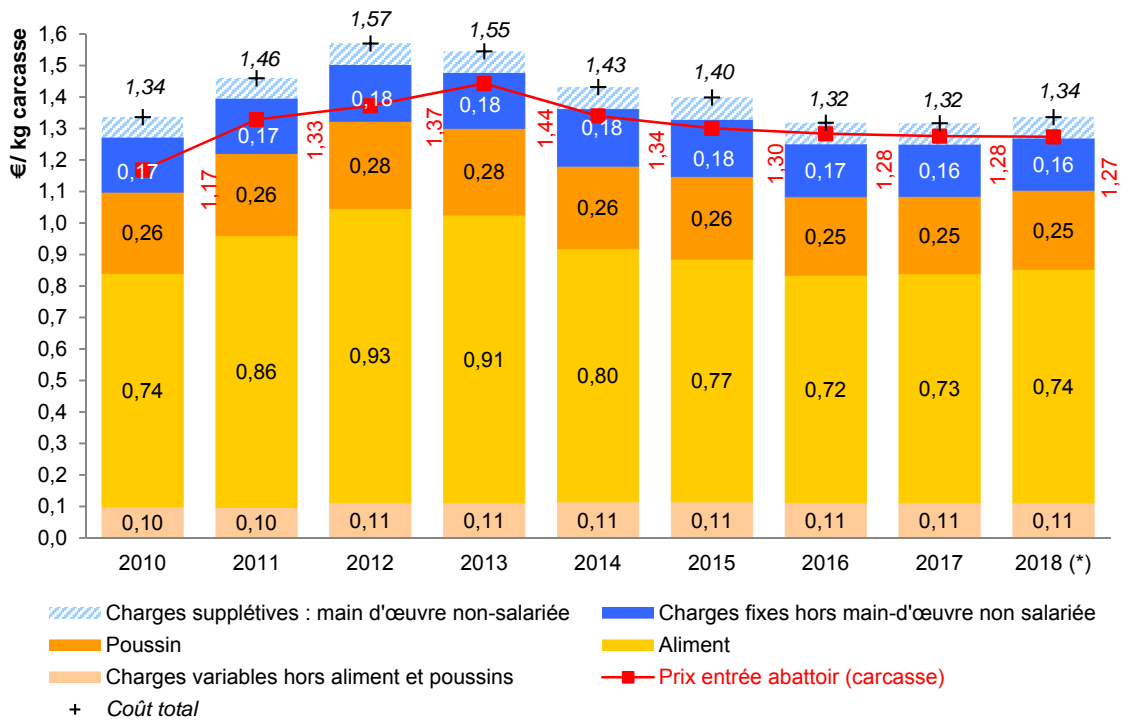
En lien avec les prix de l'aliment, le **coût de production du poulet standard** était en hausse entre 2010 et 2012. Lors de cette année, il a passé la barre symbolique des 1,50 € par kilogramme de carcasse. Il a ensuite décliné jusqu'en 2016, en lien avec la baisse des prix de l'aliment, où il s'établissait à 1,32 €/kg de carcasse grâce notamment à des performances techniques en amélioration et à des charges variables maîtrisées. Il s'est maintenu à ce niveau en 2017 et s'est établi à 1,34 €/kg de carcasse en 2018, en lien avec la hausse du prix de l'aliment (les autres coûts – sauf les coûts des poussins – étant considérés à leur niveau de 2017).

Le **coût de production du poulet label rouge** a connu la même tendance. De 2010 à 2012, il a augmenté puis s'est stabilisé à 2,91 €/kg de carcasse en 2013 avant de diminuer progressivement. En 2017, le coût de production a augmenté à nouveau, il est de 2,70 €/kg de carcasse. Cette hausse est due à la hausse des charges de structure (amortissements) et à celle du prix des poussins (*calculé par l'Itavi, dans cette analyse*) qui ont été plus importante que la diminution des autres charges variables. En 2018, la hausse du prix de l'aliment et du prix des poussins (influencé par cette première) entraîne une hausse du coût de production du poulet label, à 2,76 €/kg de carcasse.

Cette tendance est également observée pour le **coût de production de la dinde medium** : hausse du coût de production de 2010 à 2013, en lien principalement avec la hausse du coût de l'aliment puis diminution. En 2017, le coût de production s'est réduit encore grâce à l'amélioration des performances des exploitations et notamment grâce à l'optimisation de l'indice de consommation, permettant de réduire les coûts alimentaires, et grâce à la productivité en progression permettant la réduction des charges fixes unitaires (par ailleurs en diminution). Il s'est établi à 1,67 €/kg de carcasse. En 2018, le prix de l'aliment pour dinde, également en hausse, fait passer le coût de production à 1,71 €/kg.

Graphique 94

Coût de production moyen du poulet standard avec charges supplémentives (2010-2018)

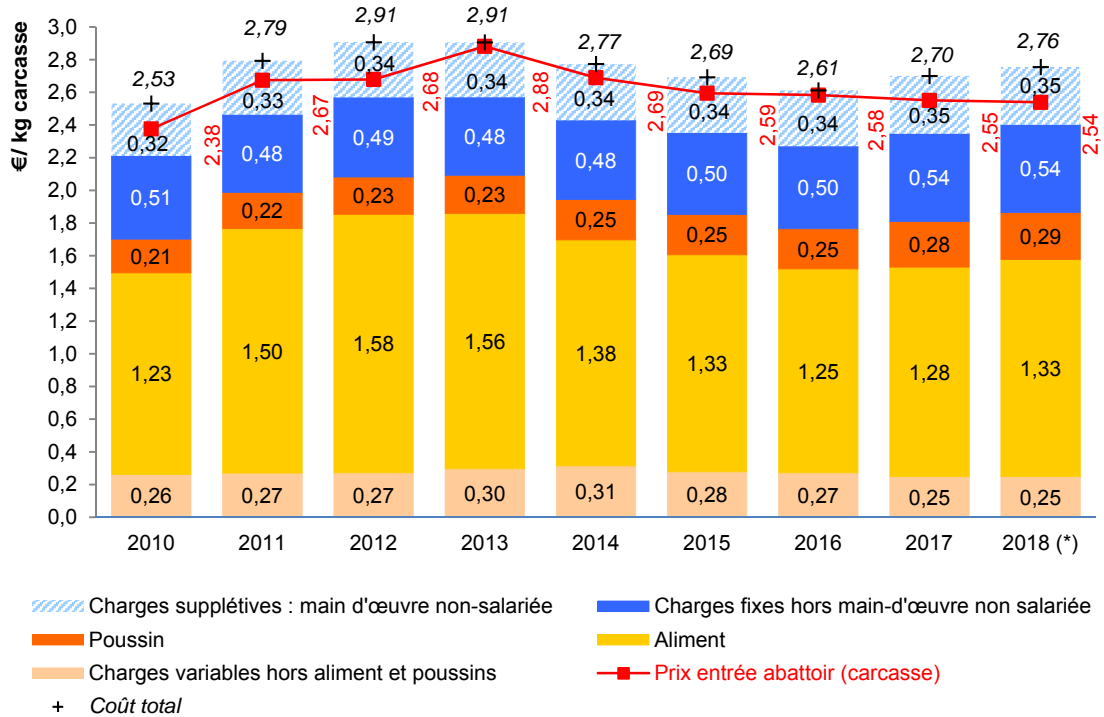


(*) projeté

Source : Itavi, SSP

Graphique 95

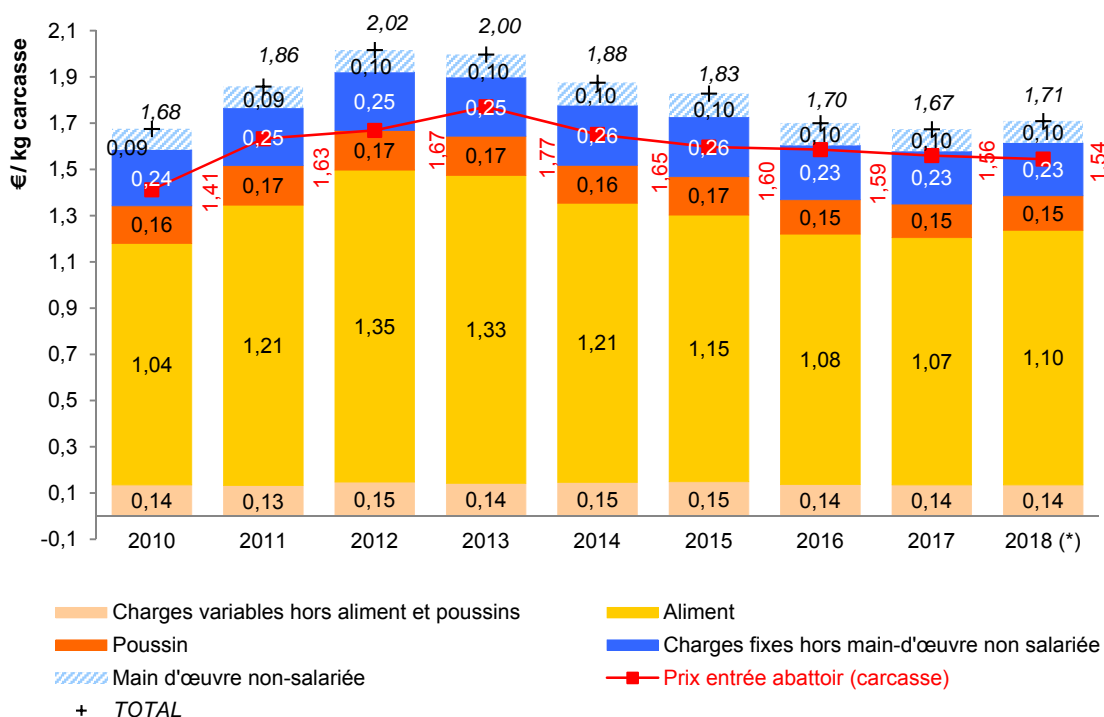
Coût de production moyen du poulet de label rouge avec charges supplémentives (2010-2018)



(*) projeté

Source : Itavi, SSP

Coût de production moyen de la dinde medium avec charges supplémentives (2010-2018)



Source : Itavi, SSP

4.2. Coût de production des lapins

La représentativité de l'échantillon étudié en 2017 est la suivante :

Tableau 25

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

Réseau	Taille de l'échantillon en 2016 (nombre d'ateliers)	Part dans la production nationale (en têtes)
RENACEB - GTE	697	environ 60 %
Cunimieux ⁵⁰	56	

Source : Itavi

Le coût de production du vif s'appuie sur deux principales sources de données :

- Le réseau RENACEB, centralisant les données de gestion technico-économique (GTE), qui permet de fournir les données techniques, le coût de l'aliment, ainsi que les prix de vente moyen du kg vif.
- Le réseau d'élevage CUNIMIEUX d'où sont issues les données sur la productivité de la main d'œuvre et l'ensemble des charges hors aliment :
 - les frais d'insémination artificielle et de renouvellement,
 - les dépenses de santé,

⁵⁰ Le réseau de fermes de références CUNIMIEUX de l'ITAVI centralise depuis 1997 des données d'un échantillon représentatif d'exploitations cunicoles à l'échelle nationale. Les conduites d'élevage, les principales performances techniques et les résultats économiques sont recensés, traités et analysés chaque année de manière détaillée. Cette analyse à partir du grand livre comptable des exploitations impose un décalage de 2 ans entre l'exercice et la publication des résultats ; c'est pourquoi les données du réseau GTE RENACEB, plus réactif, sont mobilisées pour simuler le coût de production en 2017.

- les frais d'élevage incluant le nettoyage et la désinfection, la litière, les fournitures, les entretiens et les réparations, l'énergie destinée à l'atelier cunicole, l'eau, les carburants, les frais postaux et la main d'œuvre extérieure y compris les remplacements de l'éleveur si nécessaire,
- les cotisations, les impôts et les taxes,
- les amortissements et les frais financiers.

Enfin, le coût du travail est estimé par l'ITAVI sur la base suivante :

- le niveau de rémunération du travail de l'éleveur est fixé forfaitairement à 1,5 SMIC net par UTH. Il est à noter que la productivité du travail n'est pas simulée (contrairement à ce qui est fait dans les filières volailles) mais observée dans les exploitations du réseau CUNIMIEUX. Sur la période étudiée, elle est de 583 femelles par UTH.

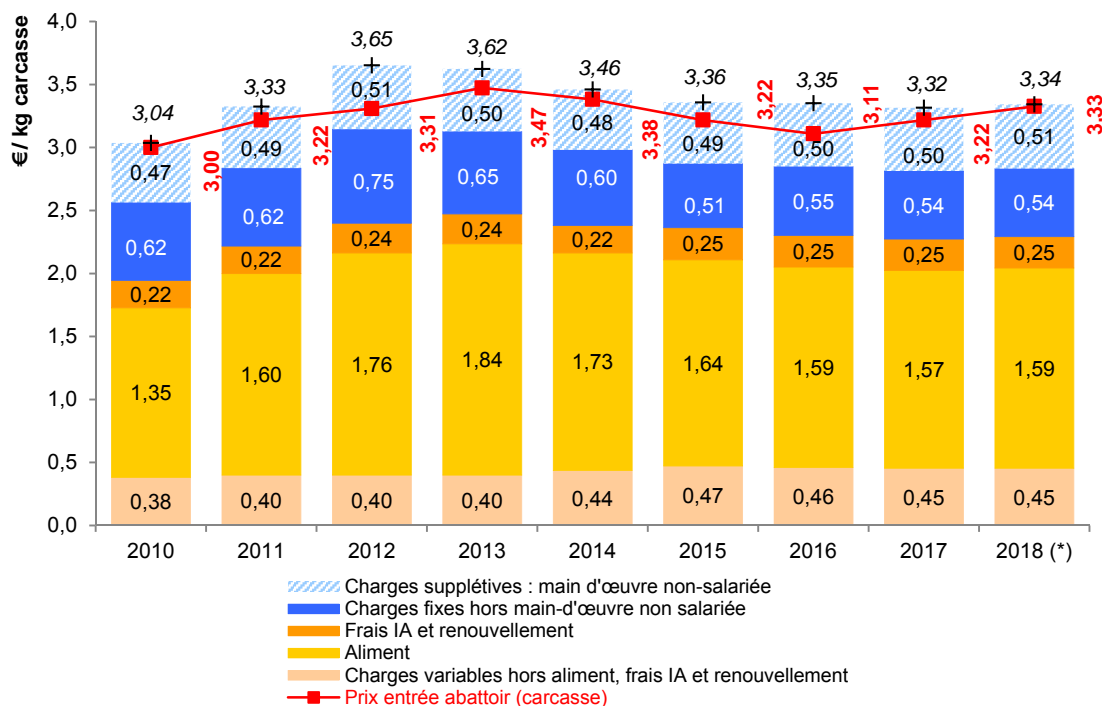
En 2018, le coût de production a été simulé à performances techniques égales, en faisant varier le prix de l'aliment selon l'indice IPAMPA pour lapins et en maintenant les autres charges à leur niveau de 2017. Le prix de vente 2018 résulte du prix de vente 2017 auquel ont été appliqués les évolutions des cotations du vif au cours de l'année.

Comme indiqué en début de chapitre, à ces coûts de production en vif est appliqué un taux de conversion permettant la présentation de coûts de production en carcasse.

Comme pour les volailles, les coûts de production du lapin avaient fortement augmenté entre 2010 et 2012 (où ils avaient atteint 3,65 €/kg). Ils ont diminué ensuite et s'établissent à 3,32 €/kg de carcasse en 2017.

Graphique 97

Coût de production moyen du lapin avec charges supplémentives (2010-2018)



(*) projeté

Source : Itavi, SSP

5. STRUCTURE DES CHARGES DES ENTREPRISES DU SECTEUR DE LA TRANSFORMATION ET DE LA CONSERVATION DES VIANDES DE VOLAILLES ET DES ENTREPRISES D'ABATTAGE DE LAPINS

5.1. Structure des charges des entreprises du secteur de la transformation et de la conservation des viandes de volailles

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 2016. Les entreprises qui abattent majoritairement des poulets ou des dindes ont été retenues.
- et l'analyse de leur compte de résultat afin de ne retenir que les entreprises qui ont une activité de commercialisation de viande de volaille.

Selon les années, en fonction de la disponibilité des bilans, l'échantillon présenté est composé de 34 (2013) à 41 (2016) entreprises. Sur la période étudiée, le chiffre d'affaires de cet échantillon varie de 3,5 milliards à 4,3 milliards d'euros. En 2016, il représente 67 % du chiffre total du secteur (ESANE 2016).

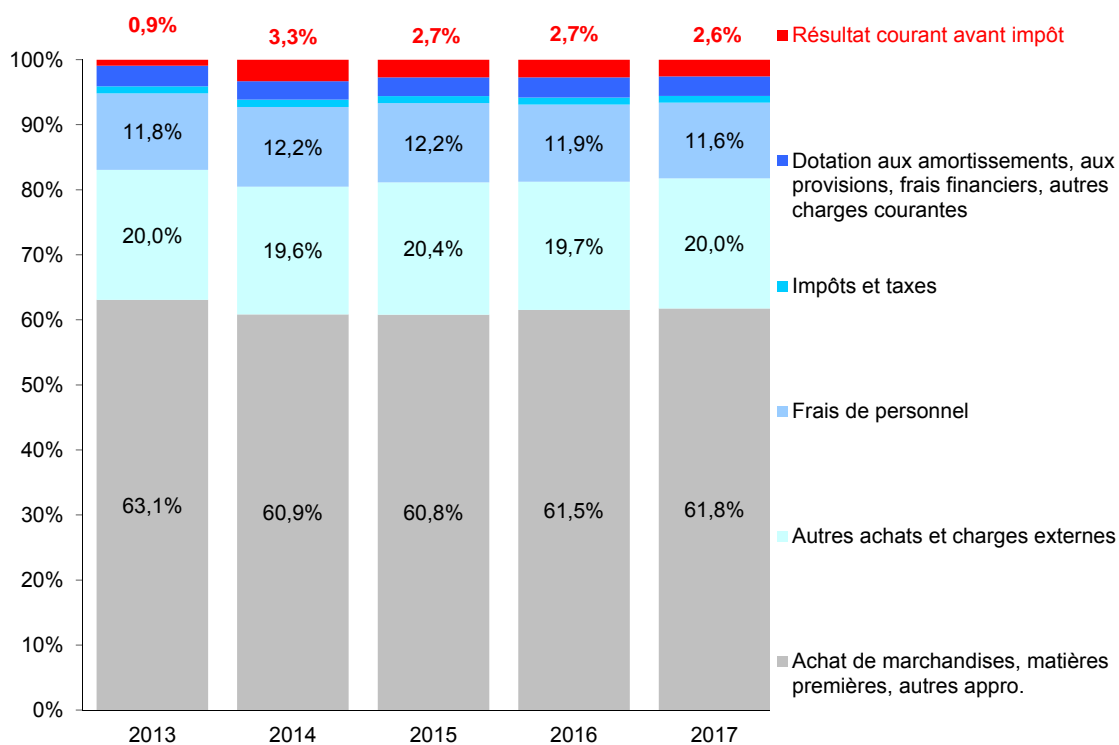
Le poste « *marchandises, matières premières et approvisionnements* », qui comprend principalement les achats d'animaux destinés à être abattus, varie de 60,8 % à 63,1 % sur la période étudiée ; il est de 61,8 % en 2017. La marge brute du secteur, correspondant aux postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 98 varie de 36,9 % de la production en 2013 à 39,2 % en 2015 sur la période. Elle est de 38,2 % en 2017.

Les « *autres achats et charges externes* » comprennent des charges de sous-traitance, une partie du travail étant assurée par des intervenants extérieurs à l'entreprise, des consommations intermédiaires et des services divers : énergie, eau, dépenses de publicité, publications et relations publiques, achats de logiciels... Ce poste varie de 19,6 % en 2014 à 20,4 % en 2015. Il est de 20 % du total des produits en 2017. Le taux de valeur ajoutée varie ainsi de 16,9 % à 19,5 % de la production sur la période. Il est de 18,2 % en 2017.

Le poids des frais de personnel varie entre 11,6 % (2017) et 12,2 % (2014 - 2015) de l'ensemble des charges sur la période étudiée. Sur la période étudiée, la part du résultat courant avant impôt varie de 0,9 % (en 2013, année où le prix d'achat des volailles était plus élevé que lors des autres années) à 3,3 % de la production (en 2014). Elle est de 2,6 % de la production en 2017. On ne dispose pas encore des résultats des entreprises pour 2018 (délais de traitement et de dépôt des comptes).

Graphique 98

Structure des charges du compte de résultat des entreprises d'abattage de volailles et de dindes



Source : comptes des entreprises des entreprises d'abattage de volailles et de dindes publiés sur la base Diane

5.2. Structure des charges des entreprises du secteur de l'abattage de lapins

Remarque importante :

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

Selon les années, l'échantillon présenté est composé de 7 (2016) à 9 entreprises (2014). Le chiffre d'affaires de cet échantillon varie de 176 millions (2013) à 772 millions d'euros sur la période étudiée (2017).

Le poste « marchandises, matières premières et approvisionnements », qui comprend principalement les achats d'animaux destinés à être abattus varie de 60,5 % à 65,8 % sur la période étudiée. Il est de 62,5 % en 2017. La marge brute du secteur correspond aux postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 99. Elle varie de 34,2 % à 39,5 % et s'établit à 37,5 % en 2017.

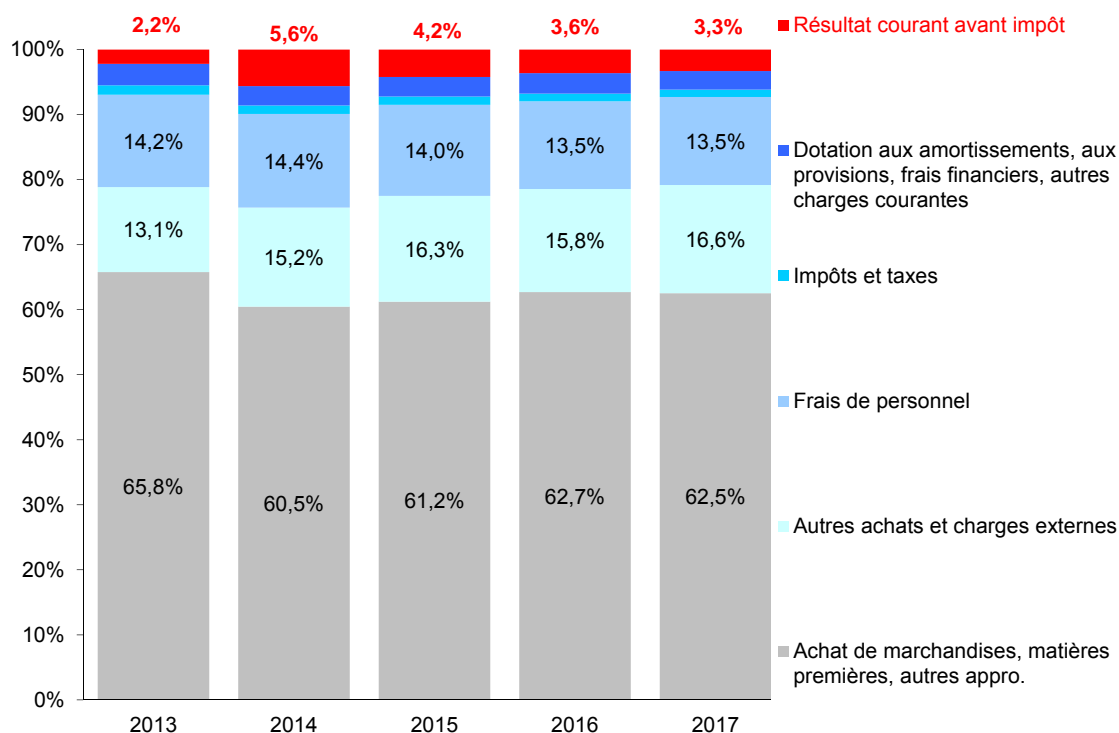
Les « autres achats et charges externes » comprennent des charges de sous-traitance, une partie du travail étant assurée par des intervenants extérieurs à l'entreprise, des consommations intermédiaires et des services divers : énergie, eau, dépenses de publicité, publications et relations publiques, achats de logiciels... Ce poste varie de 13,1 % en 2013 à 16,6 % en 2017. Ainsi, le taux de valeur ajoutée (rapport de la valeur ajoutée au produit), varie de 24,3 % de la production en 2014 à 20,8 % en 2017.

Le poids des frais de personnel varie de 14,4 % (2014) de l'ensemble des produits à 13,5 % (2016 et 2017). La part du résultat courant avant impôt varie de 2,2 % de la production en 2013 à 5,6 % en 2014. Elle est de 3,3 % de l'ensemble de la production en 2017.

On ne dispose pas encore des résultats des entreprises pour 2018 (délais de traitement et de dépôt des comptes).

Graphique 99

Structure des charges du compte de résultat des entreprises du secteur de l'abattage de lapins



Source : comptes des entreprises du secteur de la transformation et de la conservation des viandes de boucherie (N.A.F. 10.11 Z) abattant du lapin, publiés sur la base Diane

6. COMPTE DU RAYON VOLAILLES DES GMS

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

6.1. Le rayon volailles par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon volailles est le plus « *petit* » des rayons étudiés en termes de CA : il contribue pour 6 % au CA total des rayons étudiés (moins de la moitié du rayon boucherie), pour 5 % également à leur marge brute et 2 % seulement à leurs frais de personnel dédié. Ces frais sont relativement faibles dans ce rayon principalement en libre-service d'UVC1. La marge nette du rayon après affectation des charges communes est nettement positive. Ce rayon contribue à 18 % de la marge nette avant IS positive totale.

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

Le rayon volailles présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 28,7 %. Ce taux est proche de la moyenne des rayons étudiés. S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié peu importants, relativement au chiffre d'affaires. Ils s'élèvent à 3,9 € pour 100 € de chiffre d'affaires. Dans l'ordre croissant de ce critère, le rayon se classe au premier rang.

La marge semi-nette est ainsi de 24,8 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires, nettement supérieure aux autres charges (16,3 €). La répartition des charges communes conduit donc à une marge nette positive, de 8,5 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de 5,7 € après.

Tableau 26

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2017 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon volailles

	Volailles	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	71,3	
Marge brute	28,7	Peu dispersées
Frais de personnel du rayon	3,9	Sensiblement dispersées
Marge semi-nette	24,8	
Autres charges	16,3	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	8,5	
Impôt sur les sociétés	2,8	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	5,7	Dispersées, +/- 2,3 €

(*) ce nombre est « *l'écart moyen absolu* », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « *en valeur absolue* », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « *l'écart moyen absolu* ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2017

6.3. Détail des charges du rayon volailles

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon volailles supporte directement 5,3 € de charges spécifiques, contre 11,5 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon volailles sont constituées de 3,9 € de frais de personnel dédié (9,6 € pour la moyenne tous rayons) et de 1,5 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également moins élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (1,9 €). Ils recouvrent les approvisionnements spécifiques (emballages), les fluides (le rayon est réfrigéré), les frais sur les matériels et équipements spécifiques (réfrigération). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, dont le poids dans le chiffre d'affaires (14,8 €) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (16,7 €).

Au total, le rayon supporte 20,2 € de charges pour 100 € de chiffre d'affaires (avant répartition de l'impôt sur les sociétés et hors achat des produits), rapport faible plaçant le rayon volailles au premier rang des rayons étudiés dans l'ordre croissant pour ce critère. Ces charges s'imputent sur une marge brute (28,7 €) relativement proche de la moyenne tous rayons (29,4 €).

Tableau 27

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2017 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon volailles pour 100 € de CA

		Volailles
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	3,9
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,8
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,4
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,0
	Sous-total : charges directes du rayon	5,3
Charges communes réparties	Immobilier	1,6
	Personnel hors rayon (en magasin)	5,6
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	6,7
	Impôts et taxes hors IS	0,9
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	2,8
	Sous-total : charges communes réparties	17,7
Total des charges imputées au rayon		23,0

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2017

(1) *Autres charges communes réparties* : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

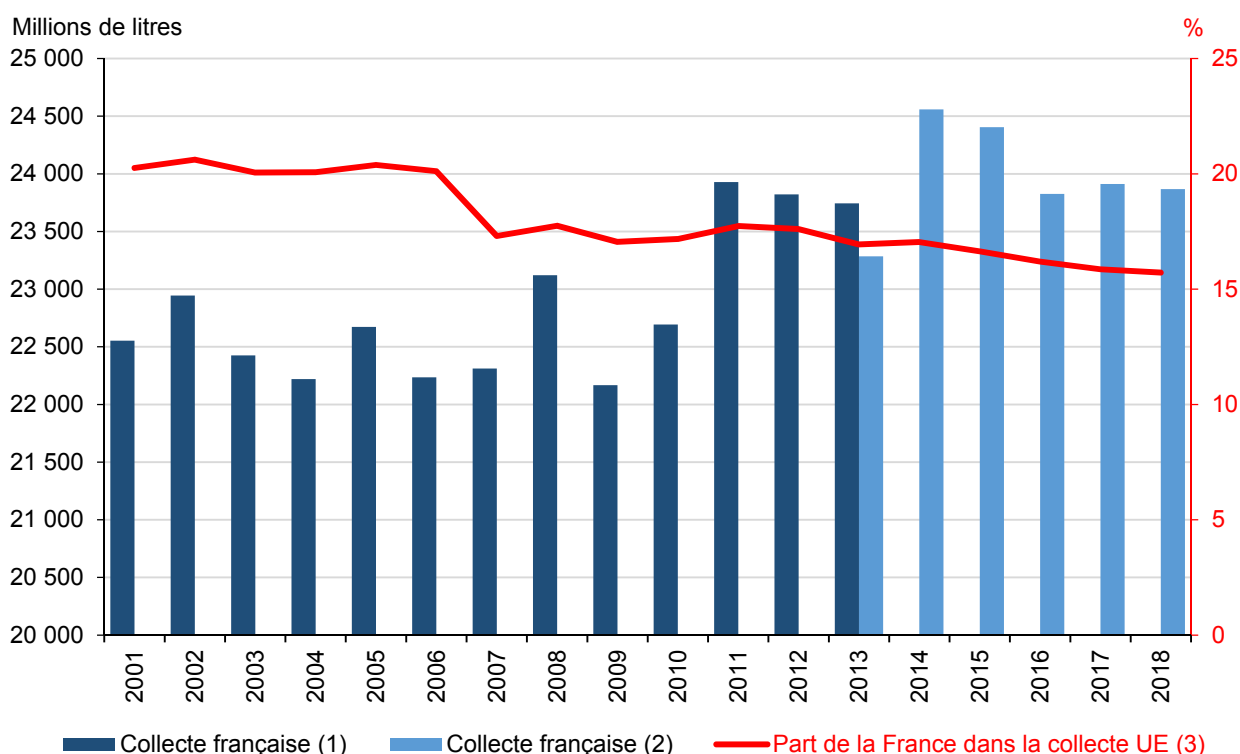
Section 5 – Produits laitiers de lait de vache

1. BILAN ET FLUX DANS LA FILIÈRE DES PRODUITS LAITIERS

Avec un volume de 23,87 milliards de litres de lait de vache collectés en 2018, la France, deuxième producteur européen derrière l'Allemagne, participe à hauteur de 15,7 % à la production de l'Union européenne à 28. Sa proportion n'a cessé de diminuer au fil des années : elle était de 17,7 % en 2011 (à échelle constante), malgré un volume collecté inférieur. Le rythme de croissance de la collecte française de lait a été moins prononcé que celui constaté dans d'autres pays de l'Union européenne, en particulier ceux du nord de l'Europe tels que les Pays-Bas, l'Irlande ou la Pologne. Ce ralentissement s'est fait particulièrement sentir à partir de 2015 et la crise qui a touché la filière laitière.

Graphique 100

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 depuis 2010.

Sources : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière FranceAgriMer, SSP, Commission européenne

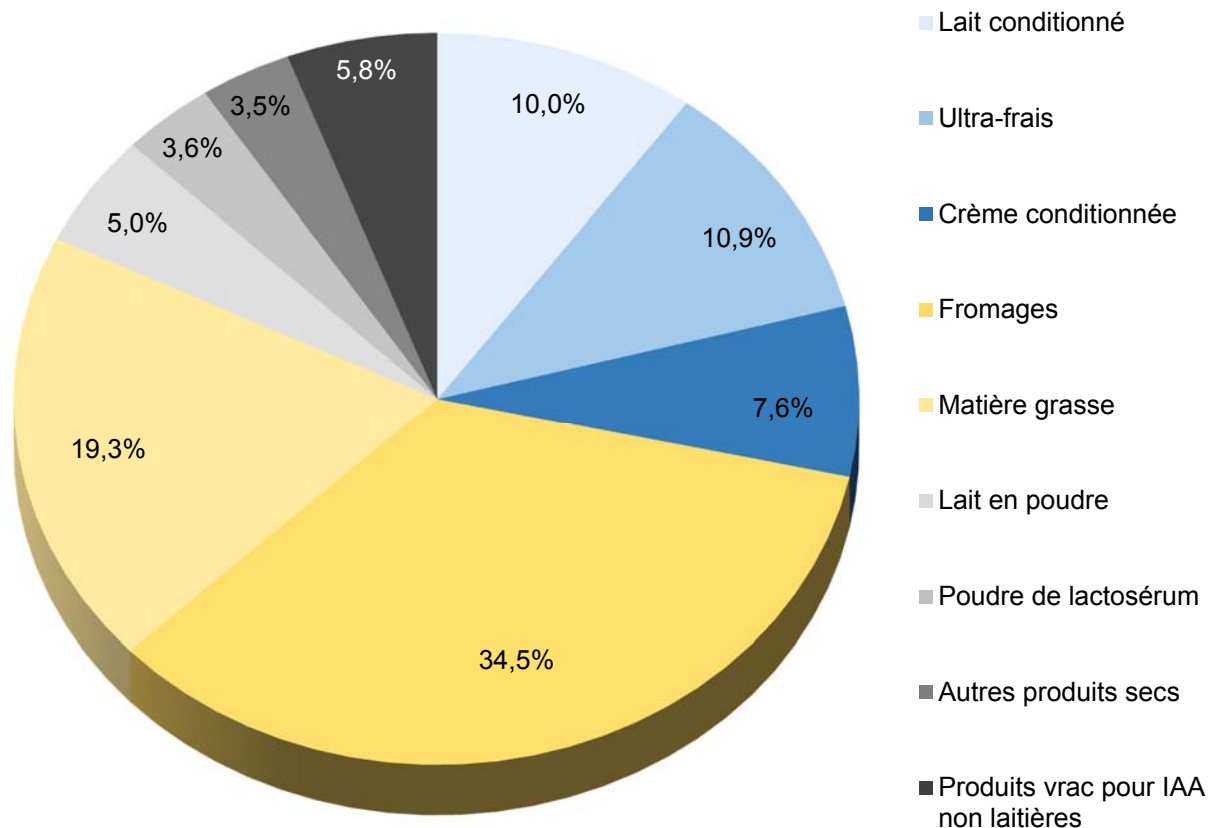
Un des atouts de la filière lait de vache en France est la large gamme de produits laitiers fabriqués, aussi bien des produits de grande consommation (PGC) : lait conditionné, crème conditionnée, ultra-frais (yaourts, desserts, lactés, fromages blancs), fromages... que des produits industriels (PI) : beurre, poudres de lait. Son portefeuille de produits industriels englobe autant des produits basiques (poudre de lait écrémé, poudre grasse) que des produits à plus forte valeur ajoutée (poudre de lait infantile).

Dans la répartition de l'utilisation de la matière sèche utile (MSU) du lait (matière protéique et matière butyrique), les fromages ont nécessité en 2017 un peu plus de 38 % de ces volumes de MSU pour leurs fabrications, une proportion en augmentation puisqu'elle ne dépassait pas un tiers des volumes vingt ans auparavant. La France est d'ailleurs le 2^e producteur de fromages de l'Union européenne, avec 18,6 % des volumes, derrière l'Allemagne (24,9 %) et devant l'Italie (12,2 %). Les matières grasses solides (dont le beurre) représentent presque 20 % de la MSU du lait ; la France est pourtant importatrice nette de beurre, les fabrications nationales ne permettant pas de couvrir la demande élevée, pour la consommation des ménages et l'utilisation dans les industries agro-alimentaires. Le lait conditionné, produit en repli, nécessite environ 10 %

de la MSU, soit un peu plus que le lait en poudre (dont la poudre grasse et la poudre de lait écrémé). Les yaourts et desserts lactés d'une part et la crème conditionnée d'autre part mettent en œuvre chacun près de 8 % de la MSU. Le reste des volumes se répartit entre poudre de lactosérum, caséines et autres produits pour les industries agro-alimentaires (IAA).

Graphique 101

Part dans les fabrications laitières françaises des différentes catégories de produits, en proportion du lait mis en œuvre (matière sèche utile)



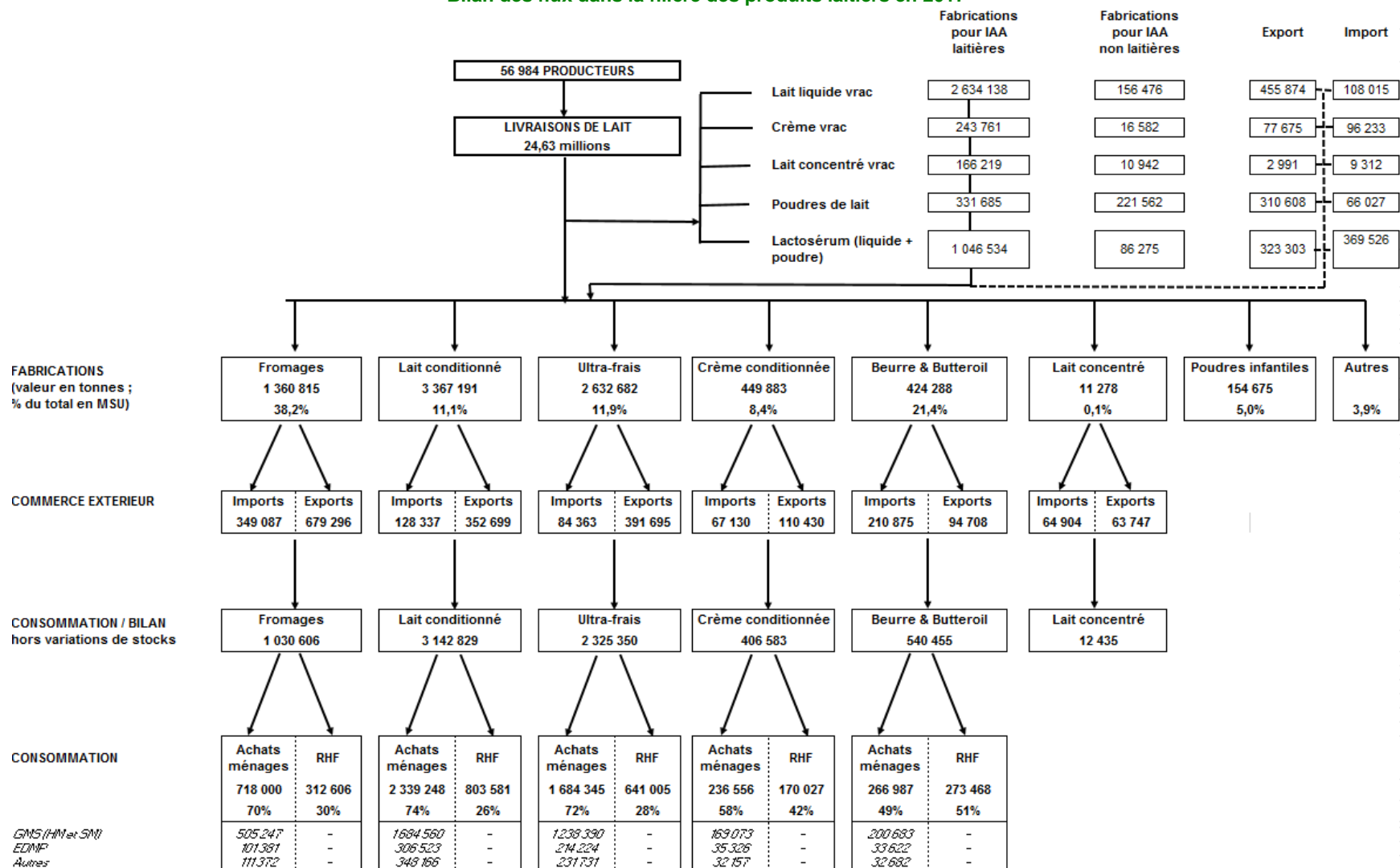
Sources : FranceAgriMer d'après SSP et ANSES 2017

Environ 4 litres sur 10 produits en France sont exportés. En valeur, les exportations de produits laitiers se sont élevées à 6,9 milliards d'euros en 2018 (en repli, après la hausse observée en 2017 liée à la revalorisation de certains produits laitiers), dont 61,6 % ont concerné des ventes vers l'Union européenne. Le solde des échanges français de produits laitiers s'est établi à + 2,92 milliards d'euros (en repli pour la quatrième année consécutive). Les échanges avec les pays tiers sont à l'origine de plus de 88 % de la valeur de ce solde positif (+ 2,58 milliards d'euros). Compte tenu du niveau d'importations de produits laitiers en provenance du marché européen, de surcroît à nouveau en forte hausse en 2018 (+ 24,3 % par rapport à 2016), le solde français du commerce avec l'Union européenne est tombé à + 344,9 millions d'euros, soit un tiers de sa valeur de 2016.

Du fait de leur bonne valorisation, les fromages représentent près de 45 % des exportations françaises de produits laitiers en valeur en 2018. Autre produit à forte valeur ajoutée, et grâce à leur développement croissant, les poudres de lait infantiles sont le 2^e poste de contribution aux exportations françaises (12,4 % de la valeur totale).

L'utilisation de la poudre de lait écrémé et de la poudre de lactosérum concerne essentiellement les industries agroalimentaires (biscuiteries, plats préparés...) et celles de l'alimentation animale. Pour les produits de grande consommation, la part achetée par les ménages pour leur consommation à domicile est particulièrement élevée, notamment pour le lait (74 %) et l'ultra-frais (79 %). Le beurre et la crème, quant à eux, se distinguent par des utilisations non négligeables en restauration hors foyer (RHF), mais aussi dans les industries agroalimentaires (IAA), avec des débouchés importants dans les secteurs de la boulangerie-viennoiserie-pâtisserie et des crèmes glacées. Les achats de fromages par les ménages représentent en volume environ 59 % de la consommation, le reste étant destiné surtout à la RHF et aux IAA (fromages ingrédients : emmental, mozzarella...) (Schéma 8).

Schéma 8
Bilan des flux dans la filière des produits laitiers en 2017



Unités : tonnes, sauf mention contraire. EDMP : enseignes à dominante marques propres (anciennement hard discount)

Sources : FranceAgriMer d'après SSP (Enquête Annuelle Laitière), Douanes, Kantar Worldpanel, et estimations

2. DONNÉES ET MÉTHODES 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 aux éditions précédentes pour plus de précisions).

2.1. Méthode de calcul de la valeur de la matière première nécessaire à la fabrication des PGC laitiers

La méthode de calcul de l'indicateur du coût de la matière première des PGC tient compte :

- des **coproduits** : la fabrication de chaque produit de grande consommation entraîne la production de coproduits non destinés en l'état à la consommation et vendus à d'autres secteurs de l'industrie alimentaire ou de l'alimentation du bétail. La valorisation nette (valorisation – coût de fabrication) de ces coproduits est donc intégrée dans le coût de la matière première utilisée par l'industriel pour élaborer les PGC ;
- des **excédents saisonniers** : le déphasage entre la saisonnalité de la production laitière et celle des fabrications de produits laitiers entraîne des excédents saisonniers ;
- des **excédents annuels** : la collecte de lait de vache et le marché des produits de grande consommation n'évoluent pas forcément de façon parallèle. L'écart entre les deux est comblé par un volume de lait transformé en produits industriels stockables, assurant le tampon entre la collecte laitière et le marché des PGC. Cet excédent annuel, d'ampleur variable, est lui aussi intégré dans l'analyse.

Dans la suite de l'analyse et par soucis de simplification du modèle, il est retenu l'hypothèse selon laquelle **la totalité des produits induits, c'est-à-dire des coproduits fabriqués et des excédents calculés, est valorisée en produits industriels** (beurre vrac, poudre de babeurre, poudre de lait écrémé, poudre de lactosérum) et que cette valorisation correspond à la valorisation réelle sur le marché ou à l'équivalent d'une cession intra-entreprise (cf. le cas du beurre plaquette).

Dans les entreprises laitières, ces produits induits peuvent en fait être transformés en d'autres produits, mieux valorisés, comme la crème, le beurre consommateur, les caséines, la poudre grasse, la poudre de lactosérum pour l'alimentation humaine (notamment déminéralisée pour les poudres infantiles), etc. La valorisation des produits induits pour les industriels est donc sous-estimée dans les modèles construits pour le lait UHT demi-écrémé, le yaourt nature, le camembert et l'emmental. Le modèle pour le beurre plaquette, à partir de beurre vrac, permet néanmoins de quantifier la valorisation finale du beurre vrac en tant que produit induit.

Pour les produits de grande consommation issus de l'industrie laitière, **l'indicateur de coût de la matière première** doit prendre en compte l'ensemble du lait dont la collecte est nécessaire pour fabriquer 1 litre ou 1 kg du PGC, y compris la fraction valorisée en coproduits, les excédents saisonniers liés aux PGC et les excédents annuels. Le coût total du lait est calculé à partir du prix du lait réel payé au producteur (cf. 2.2. Sources). À ce coût du lait vient ensuite se retrancher la valorisation nette des produits induits. Celle-ci correspond à la différence entre le produit de la vente de ces produits induits et le coût de leur transformation (qui inclut la collecte du lait correspondant). Ainsi est obtenu l'indicateur de coût de la matière première.

L'indicateur de marge brute sur un produit élaboré par l'industrie est la différence entre le prix de vente de ce produit et l'indicateur de coût de sa matière première. 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 du lait collecté.

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) de FranceAgriMer et du service de la statistique et de la prospective (SSP) du ministère de l'agriculture. Le prix du lait utilisé dans l'analyse pour l'OFPM est un prix « aux taux réels en matières grasses et protéiques, toutes qualités confondues, toutes primes comprises », ce qui signifie qu'il englobe la valorisation du lait conventionnel mais également du lait biologique et des laits sous autres SIQO. En ce sens, le prix du lait couvre les mêmes qualités que les prix au détail choisis (cf. paragraphe correspondant ci-dessous) : les deux séries de prix sont donc cohérentes. Depuis 2018, l'EML permet de différencier les productions et fournit un prix du lait conventionnel à taux réel. Néanmoins, l'historique ne remonte qu'à janvier 2017. Pour ces deux raisons, le prix du lait utilisé reste le prix « global » toutes qualités confondues.

Compte tenu du caractère très transformé des produits laitiers, **le prix du lait payé aux producteurs ne représente pas directement le « coût de la matière première agricole » des produits laitiers transformés** (cf. 2.1.).

Les **prix des produits industriels** (utilisés pour calculer la valorisation des produits induits : beurre facturation, poudre de lait écrémé, poudre de lactosérum) sont des données enquêtées de façon hebdomadaire auprès d'une vingtaine d'industriels par FranceAgriMer, puis mensualisées.

Les **prix des principaux PGC sortie industrie** sont fournis mensuellement à l'Observatoire par l'Insee dans le cadre d'une convention avec FranceAgriMer. Il s'agit de prix moyens relevés chez les principaux opérateurs industriels, parallèlement à l'enquête conduite par l'Insee pour l'établissement des indices de prix de production de l'industrie. Ces prix moyens sont calculés sur des produits de qualité constante durant 5 ans.

Au regard des objectifs de l'Observatoire, ces données de prix industriels fournies par l'Insee présentent certaines limites (cf. encadré 9). Il ne s'agit pas de données exhaustives, l'Insee privilégiant la représentativité des évolutions relatives de prix (en indices) à celle des niveaux de ces prix (en euros). En outre, la composition des produits en marques ou en niveaux de prix à l'intérieur de chaque gamme (marques nationales - MN ou marques de distributeurs - MDD) n'est pas forcément homogène avec celle du panier suivi au détail (cf. ci-dessous), puisque le panier de l'Insee ne comporte par exemple pas de produits biologiques ou d'autres SIQO. Enfin, ces prix sont généralement « deux fois nets », c'est-à-dire déduction faite des rabais, remises et ristournes conditionnelles aux quantités vendues, hors remises connues seulement en fin d'année et hors coopération commerciale ou tout autre élément de dégradation du prix, donc probablement supérieurs aux chiffres d'affaires unitaires du fournisseur industriel.

Pour la période antérieure à celle couverte par la source précitée (avant décembre 2011), les données de l'enquête annuelle ProdCom du SSP (quantités et valeurs des ventes de la production commercialisée par les industries alimentaires), mensualisées au moyen des indices mensuels de prix de production de l'industrie de l'Insee d'une part et la cotation de l'emmental établie par le syndicat interprofessionnel du gruyère français (jusqu'en 2008) d'autre part, sont utilisées.

Les **prix payés par le consommateur au détail en GMS** (hyper et supermarchés) sont issus du panel consommateur Kantar Worldpanel depuis 2008. 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 distributeurs et 1^{er} prix) sont intégrées au calcul du prix moyen de chacun des produits laitiers suivis, via une moyenne pondérée par les quantités achetées dans chaque gamme.

Afin de s'affranchir de l'impact des évolutions de la composition du panier d'achat en termes de gammes (MN, MDD et 1^{er} prix), il a été choisi de travailler à panier constant d'une année sur l'autre mais variant pour chaque mois de l'année, pour chacun des cinq produits suivis. Le panier qui sert de référence est celui de l'année n, soit les douze paniers des douze mois de l'année 2018 pour les résultats présentés dans ce rapport. Ainsi, les évolutions de prix observées sont dues principalement aux variations de prix des articles au cours du temps.

Encadré 12

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 fournie à l'Observatoire par l'Insee. Ces prix moyens sont recueillis spécifiquement pour l'Observatoire par l'Institut auprès des entreprises qu'il interroge pour élaborer ses [indices de prix de production de l'industrie](#). L'enquête est conduite auprès des principaux opérateurs du secteur, elle porte sur un ensemble de produits, précisément défini (les « transactions-témoins »).

Les articles dont les prix sont relevés pris en compte pour établir le prix moyen d'un « produit » (ensemble d'articles) sont précisément définis dans leur nature (dénomination, qualité, marque, conditionnement...) et leurs proportions pour assurer l'homogénéité dans le temps du « produit » suivi.

Pour un produit industriel donné destiné à la revente au détail en GMS, l'ensemble d'articles suivi par l'Insee n'est pas nécessairement homogène à celui suivi par l'Observatoire au stade de la vente au détail en GMS, via le panel Kantar, notamment. Par exemple, les prix moyens mensuels sortie industrie du « poulet entier standard » ou du « lait ½ écrémé UHT » sont établis sur des ensembles d'articles de nature et de composition éventuellement différentes de celles du « poulet entier standard » ou du « lait ½ écrémé UHT » dont on relève les prix au détail en GMS dans le panel Kantar.

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

Par ailleurs, les prix moyens fournis par l'Insee sont généralement « trois fois nets », homogènes au chiffre d'affaires du fournisseur, intégrant les remises, rabais, ristournes conditionnelles aux quantités (sauf certaines remises connues en fin d'année) et la coopération commerciale (financement par le fournisseur d'opérations visant le développement des ventes) mais n'intégrant pas tout autre éventuel mécanisme de « détermination » du prix.

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

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

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

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

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

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DÉTAIL EN GMS DES PRODUITS LAITIERS

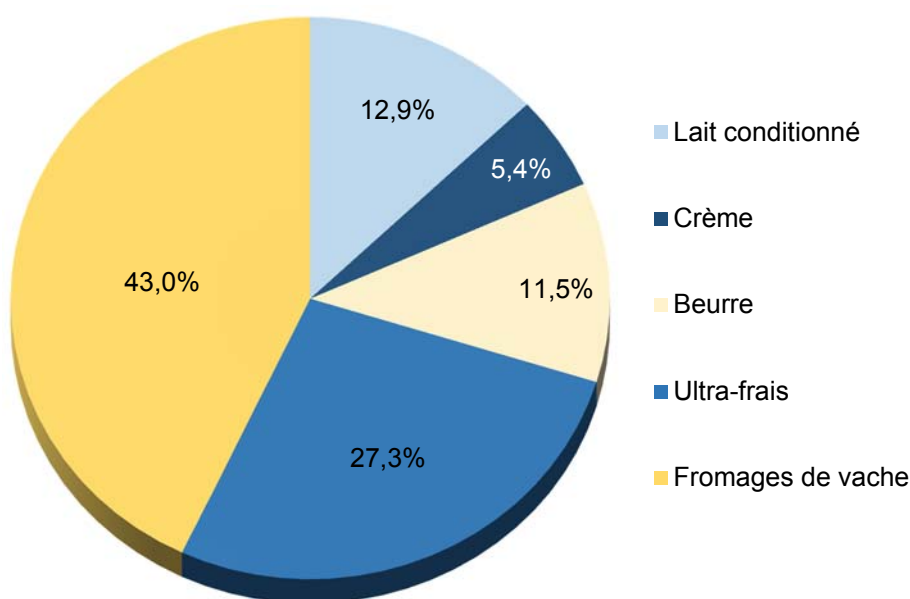
3.1. Représentativité des produits suivis

Les travaux de l'Observatoire portent sur cinq produits commercialisés en grande distribution (hyper et supermarchés) : lait UHT demi-écrémé, yaourts naturels, emmental, camembert et beurre plaquette 250 g, représentant **les principales catégories de produits achetés par les ménages**.

Graphique 102

Structure des achats des ménages en produits laitiers en valeur en 2018

Total France : 14,9 milliards d'euros



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

En moyenne sur la période 2014-2018 et dans les circuits GMS (hyper et supermarchés), les cinq produits retenus représentent 24,9 % de la valeur totale des achats des ménages de produits laitiers (hors fromages de chèvre et fromages de brebis). Dans le détail (Graphique 103) :

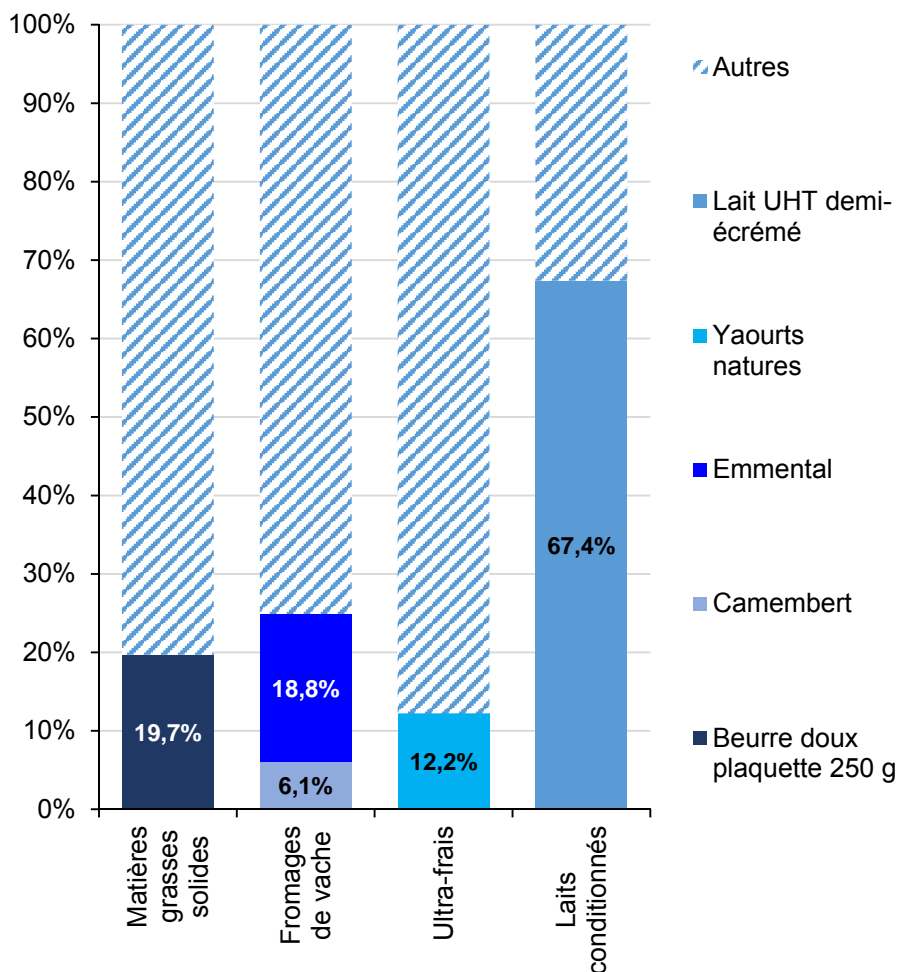
- le lait UHT demi-écrémé représente 67,4 % des achats de laits conditionnés,
- le beurre plaquette 250 g, 19,7 % des achats de matières grasses solides et 29,8 % des achats de beurre,
- le yaourt nature, 12,2 % de l'ultra-frais,
- le camembert et l'emmental, respectivement 6,1 % et 18,8 % des achats de fromages de vache.

Ces proportions sont bien moins importantes en volume, que ce soit en poids frais ou en MSU.

La saisonnalité des achats est assez peu marquée pour les produits laitiers, tout du moins pour les cinq produits retenus dans les travaux de l'OFPM. La composition du panier de ces cinq produits est quasiment stable en proportion sur les douze mois de l'année. Le beurre plaquette est celui des cinq présentant les variations les plus marquées au cours de l'année, avec un creux des achats en été et des volumes plus élevés au cours de l'hiver. Les tendances sont similaires pour les deux fromages et le lait UHT demi-écrémé, mais de façon bien moins prononcée. Les achats de yaourts naturels sont globalement constants tout au long de l'année.

Graphique 103

**Représentativité de chaque produit suivi au sein de sa famille, en valeur des achats
Moyenne 2014-2018**



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

En termes de fabrications, ces cinq produits représentent également une part importante de la matière sèche utile transformée en France (Graphique 103) :

- le lait UHT demi-écrémé représente 79,1 % des fabrications de laits conditionnés,
- le yaourt nature (cet intitulé comprend également les yaourts sucrés, la seule dénomination « yaourt nature » n'existant pas dans l'enquête annuelle laitière, source utilisée), 13,5 % de l'ultra-frais,
- le camembert et l'emmental, respectivement 6,4 % et 23,4 % des fabrications de fromages de vache et respectivement 21,8 % des fabrications de fromages à pâte molle et 75 % des fromages à pâte pressée cuite.

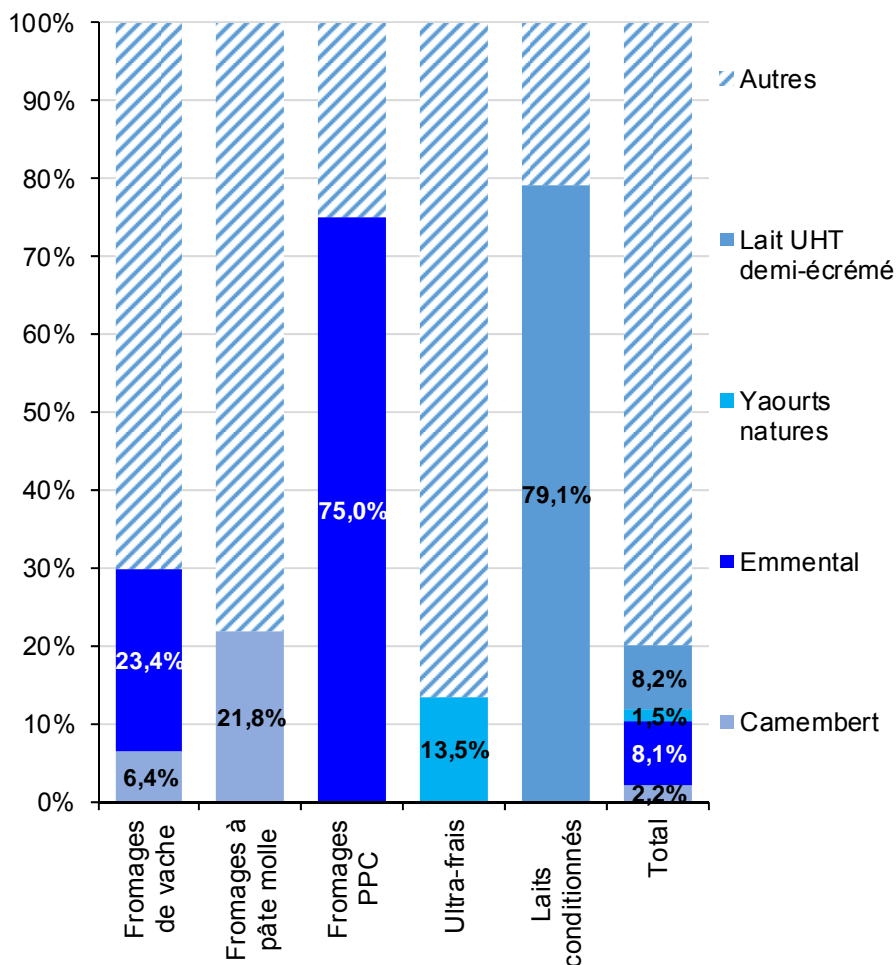
La dénomination « beurre plaquette » n'étant pas disponible dans l'enquête annuelle laitière, sa part dans les fabrications ne peut pas être calculée.

Ces quatre produits (donc hors beurre plaquette) nécessitent la mise en œuvre de 20 % de la matière sèche utile utilisée dans les fabrications de produits laitiers en France.

Toutefois, ces PGC choisis, beurre plaquette compris, ne couvrent pas la totalité du mix-produit des transformateurs laitiers, qui comprend d'autres produits de grande consommation (desserts lactés, crème, laits spécifiques, une large gamme de fromages, etc.) mais aussi des produits industriels (poudres de lait infantiles, caséines, etc.), souvent à plus forte valeur ajoutée. En outre, il existe une grande diversité de mix-produits au sein des industries laitières françaises. Les marges brutes et nettes de ces opérateurs sont gérées sur l'ensemble du mix-produit et résultent de choix interne de gestion. **Les résultats présentés dans la suite de ce rapport (cf. 3.3. et 3.4.) sont à analyser avec précaution et ne sont pas représentatifs de la marge brute totale sur l'ensemble des produits du maillon de l'industrie.**

Graphique 104

Représentativité des produits suivis au sein de sa famille et du total des produits laitiers fabriqués, calculée en MSU Moyenne 2013-2017



Source : FranceAgriMer d'après SSP et ANSES

3.2. Le contexte du marché des produits laitiers en 2018 : tension sur le marché du beurre

L'écart de valorisation entre la matière grasse du lait et la matière protéique est resté d'actualité en 2018, en particulier sur la première moitié de l'année. Après la chute des cours du **beurre** observée au 4^e trimestre 2017, les prix se sont raffermis en janvier, avant de s'envoler comme cela avait été le cas en 2017 ; en 2018, cette flambée des cours a été plus précoce que l'an passé. Elle est liée à un déséquilibre en raison d'une demande supérieure à l'offre. En effet, au cours du 1^{er} semestre, les disponibilités se sont avérées insuffisantes pour couvrir la demande, d'autant plus que, dans la crainte que le scénario de pénurie de 2017 se reproduise, les opérateurs ont fait le choix de couvrir leurs besoins en beurre vrac pour plusieurs mois. La tendance s'est ensuite inversée, avec un déséquilibre lié à un excédent d'offre. La consommation de beurre sur les marchés français et européen a été inférieure aux prévisions, en particulier l'été en raison des fortes chaleurs. Les opérateurs se sont retrouvés avec des volumes trop importants et les stocks de beurre se sont reconstitués, ce qui a pesé sur le marché et donc sur les cours. Ceux-ci ont été orientés à la baisse dès la fin du mois de juin et jusqu'à la fin de l'année, malgré le ralentissement de la collecte et des fabrications. En moyenne sur l'année, le prix du beurre facturation (prix de vente du beurre au moment de la transaction) s'est établi à une moyenne de 5 140 €/tonne environ, en hausse de 5 % par rapport à la moyenne 2017, **ce qui a accru d'autant la valorisation de la partie butyrique des coproduits et excédents.**

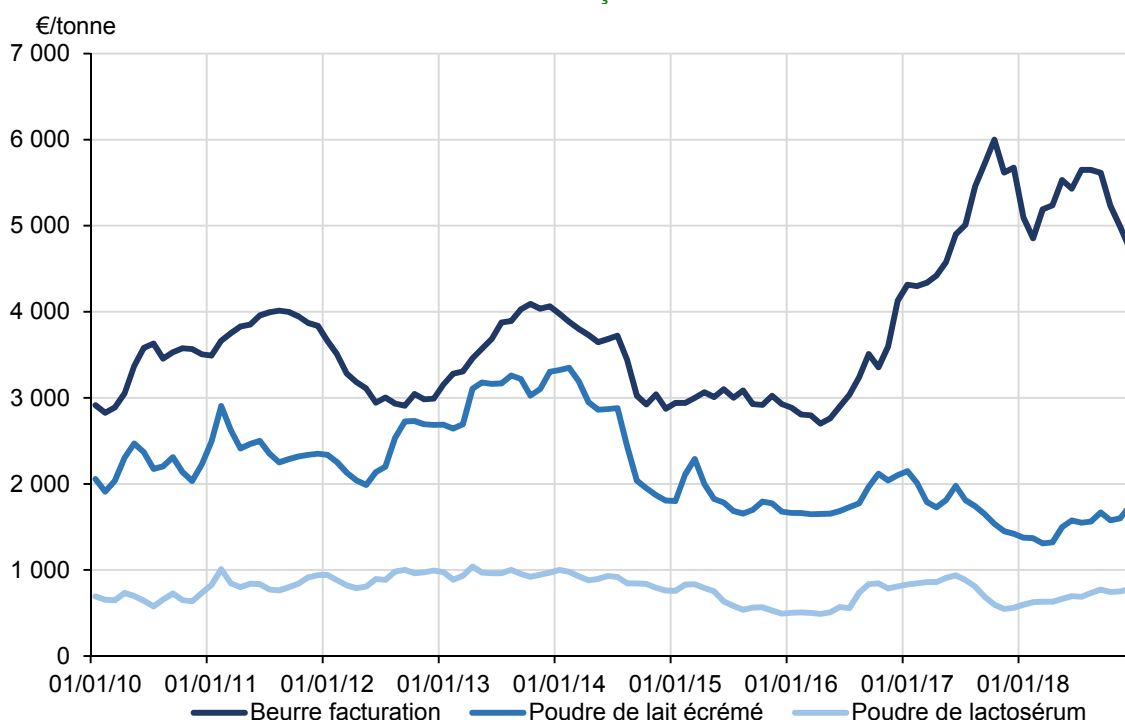
Les prix de la **poudre de lait écrémé** sont restés bas toute l'année, sous le prix d'intervention, en repli en moyenne de 13 % par rapport à 2017, d'où **une moindre valorisation de la partie protéique des produits induits.** La situation s'est néanmoins améliorée au fil des mois et des adjudications

successives de la Commission européenne. Ces reventes de la poudre stockée à l'intervention ont permis de remettre progressivement des volumes sur le marché et d'alléger les stocks : de 378 000 tonnes en janvier 2018, les stocks publics européens sont tombés à environ 100 000 tonnes fin décembre. Les fabrications françaises de poudre de lait écrémé ont nettement reculé en 2018, alors que la demande mondiale était dynamique. Les opérateurs se sont donc reportés sur les stocks d'intervention pour y répondre et les volumes remis en vente n'ont pas conduit à une baisse des prix du marché de la poudre de lait écrémé. Dans ce contexte, le prix de la poudre de lait écrémé s'est progressivement raffermi et a été orienté à la hausse à partir d'avril, malgré quelques rechutes ponctuelles. En décembre, le cours français est repassé au-dessus du prix d'intervention (de 1 698 €/tonne), ce qui n'était pas arrivé depuis la fermeture de l'intervention en septembre 2017.

Sur le marché de la **poudre de lactosérum**, le prix a été globalement orienté à la hausse, passant de 600 €/tonne à 780 €/tonne entre le début et la fin de l'année 2018, soutenu par la bonne demande mondiale. La réduction des fabrications de poudre de lactosérum aux États-Unis (2^e exportateur derrière l'Union européenne) entre juillet et septembre puis le ralentissement de la collecte de lait européenne dès le mois d'août ont également contribué à cette croissance. Néanmoins, le prix moyen du lactosérum en 2018 s'est établi à 694 €/tonne, en diminution de 10,5 % par rapport au prix moyen de 2017. **Cette moindre valorisation a été un manque à gagner en 2018 par rapport à l'année précédente pour les industriels fabriquant des fromages** (emmental et camembert notamment), dont le lactosérum est le principal coproduit.

Graphique 105

Évolution des prix du beurre, de la poudre de lait écrémé et de la poudre de lactosérum sur le marché français



Source : FranceAgriMer d'après Atla

Au cours de la 1^{ère} moitié de l'année, le **prix du lait** de vache payé au producteur s'est inscrit sur une tendance baissière : entre novembre 2017 et mai 2018, le prix réel a ainsi perdu 11 % de sa valeur, soit près de 42 €/1 000 l. Cette évolution est liée au repli du prix du beurre sur la fin de l'année 2017 combiné au prix bas de la poudre de lait écrémé, donc à la dégradation de la valorisation beurre-poudre. Mais elle est aussi liée à la remontée de la collecte au 1^{er} trimestre. Au contraire, sur la seconde moitié de l'année 2018, le ralentissement de la collecte française d'abord, européenne ensuite, ainsi que la revalorisation des produits industriels ont permis de tirer à la hausse le prix du lait. Il s'est établi à 378,35 €/1 000 l en octobre, en hausse de près de 43 € par rapport à mai 2018, et s'est stabilisé à ce niveau en novembre. En moyenne sur l'année, le prix du lait réel a été payé 357,2 €/1 000 l aux producteurs laitiers, soit un prix en hausse de 0,9 % (+ 3,1 €) par rapport à celui de 2017 : le coût du lait collecté par les laiteries a donc légèrement augmenté en 2018.

3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière laitière de quelques PGC

Note préalable :

Si chaque produit est étudié séparément dans ce rapport pour des raisons de facilité de méthode et de compréhension, **il est primordial d'avoir une approche globale de l'analyse** : en effet, les industriels ne raisonnent pas leur marge brute produit par produit mais sur la totalité de la valorisation du lait collecté et donc sur l'ensemble des produits laitiers fabriqués (et pas uniquement sur ceux suivis dans ce rapport). De même, la grande distribution a une approche globale de son rayon des produits laitiers.

3.3.1. Lait UHT demi-écrémé

Le contexte évolue peu dans le secteur du lait liquide conditionné, où le phénomène de déconsommation s'est poursuivi en 2018 (- 4,1 % sur les quantités achetées). Le lait UHT demi-écrémé, principal produit de cette famille par son poids dans les fabrications et les achats des ménages, a enregistré une baisse plus prononcée des quantités achetées (- 4,7 %) et qui atteint - 20 % en cumul depuis 2008.

Dans les nomenclatures définies par Kantar Worldpanel (source de données pour les prix et volumes au détail) le lait UHT demi-écrémé biologique est inclus dans la ligne « lait UHT demi-écrémé ». Or, la progression des achats de lait biologique se confirme au fil des années et s'est établie à + 16,8 % en 2018, comparativement à 2017. Le lait biologique compte désormais pour 9,1 % des volumes de laits liquides achetés, contre 2,8 % en 2008. La revalorisation du prix du lait UHT demi-écrémé au détail, de 3,1 % en 2018, est donc en partie liée à la part grandissante du lait biologique, dont le prix est supérieur à celui du lait non biologique, de 29 % en moyenne en 2018. En outre, cette hausse moyenne des prix du lait UHT demi-écrémé a limité la baisse des achats en valeur à 2,1 %.

Ainsi, le prix moyen pondéré (marques nationales, marques de distributeurs et 1^{er} prix⁵¹) du lait UHT demi-écrémé en GMS a progressé de 2 centimes en 2018, pour s'établir à 0,80 €/litre (Graphique 106). Cette hausse fait suite à déjà quatre années successives de revalorisation : le prix au détail est ainsi passé de 0,73 €/litre à 0,80 €/litre en cinq ans. La structure du panier moyen « lait UHT demi-écrémé » suivi étant stable au fil des années⁵², cette augmentation n'est liée qu'à celle des prix de vente au détail de chaque produit de ce panier : les prix du lait UHT demi-écrémé de marques nationales et de marques de distributeurs ont en effet chacun gagné 2 centimes en 2018 par rapport à 2017, alors que le prix du lait 1^{er} prix a diminué de 1 centime. Les effets de ces évolutions sont à ajouter à l'impact de l'augmentation de la part du lait bio dans le panier.

L'indicateur de coût de la matière première du PGC est resté stable entre 2017 et 2018. La hausse du coût du lait total nécessaire, liée à celle du prix du lait réel en 2018, a été compensée par une meilleure valorisation nette des produits induits (excédents et coproduits). La revalorisation du prix du beurre vrac a entraîné une hausse de la valorisation brute globale des produits induits, supérieure à la légère hausse de leurs coûts de gestion. En 2018, l'indicateur de coût de la matière première du PGC est donc resté au plus bas niveau constaté sur les dix dernières années, que ce soit en valeur ou en pourcentage du prix de vente au détail hors TVA (Graphique 107).

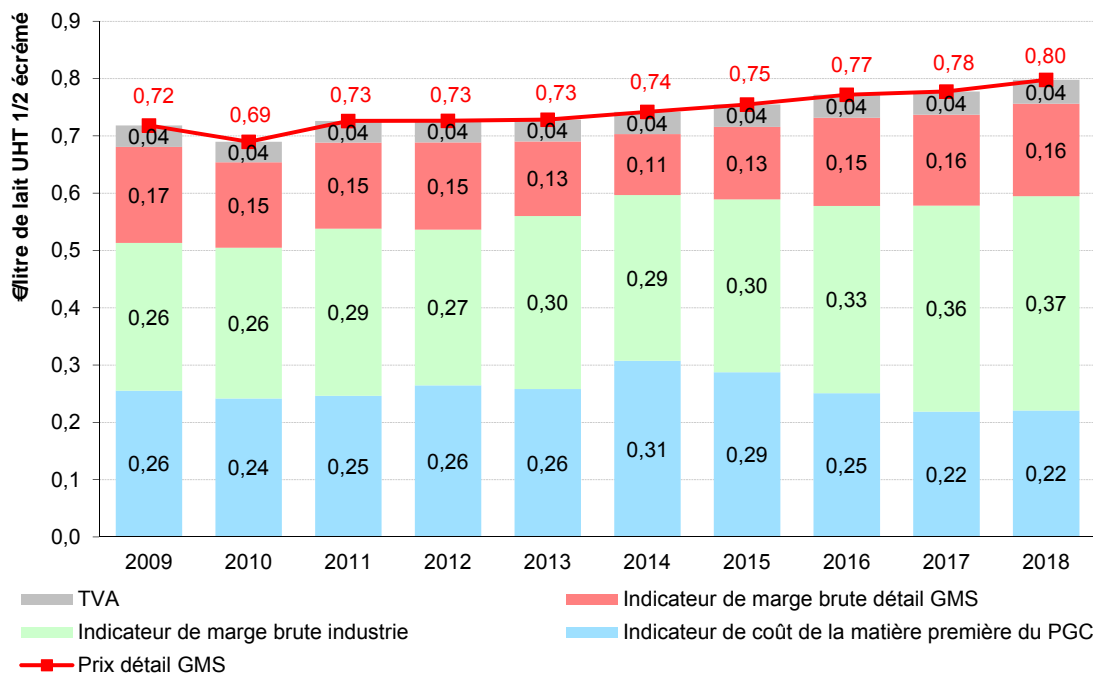
Les évolutions des indicateurs de marge brute de l'industrie et de la grande distribution ont très peu évolué en 2018, en valeur : le premier a augmenté d'un centime, le second n'a pas bougé. En pourcentage du prix de vente au détail, la tendance longue à une augmentation de la part de l'indicateur de l'industrie s'est confirmée en 2018 (+ 8,4 points depuis 2014), alors que celui de la grande distribution est stable sur les trois dernières années après avoir progressé de 3,4 points entre 2015 et 2016.

⁵¹ Ces trois segments ne peuvent être suivis séparément car la catégorie « 1^{er} prix » n'est pas identique au stade détail et au stade industrie. On suit donc uniquement un lait « moyen » dont le prix à chaque stade est une moyenne des prix des 3 catégories, pondérés par les achats des consommateurs.

⁵² Rappel : les paniers de PGC constitués par l'Observatoire pour le suivi des indicateurs de marge brute sont à composition fixe en termes de gammes (MN, MDD, et 1^{er} prix) afin de suivre au maximum des évolutions de prix « purs » au cours du temps.

Graphique 106

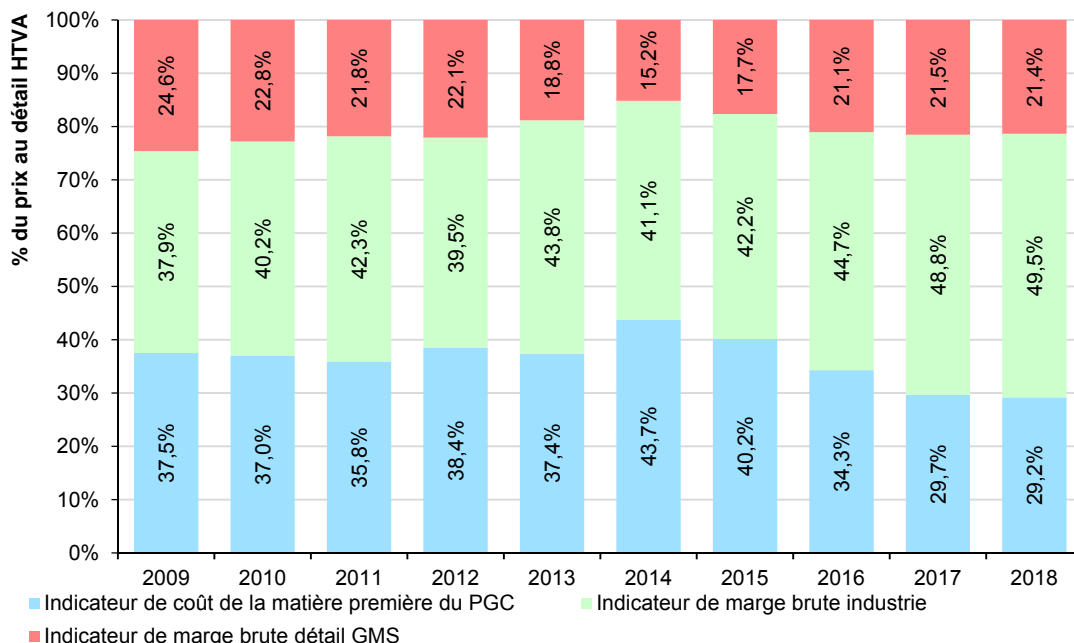
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lait ½ écrémé UHT « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

Graphique 107

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA du lait ½ écrémé UHT « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

Rappel : l'indicateur de coût en matière première du PGC pour l'industriel est la valeur du lait sortie ferme techniquement nécessaire pour la transformation et la valeur de la quote-part de lait excédentaire collecté par l'industriel, corrigée de la valorisation (positive ou négative) des coproduits industriels du PGC (beurre, poudres).

3.3.2. Yaourts naturels

La tendance sur long terme des achats de yaourts naturels par les ménages français correspond à une érosion de la consommation : les volumes se sont en effet repliés de 19 % entre 2008 et 2018, malgré un sursaut en 2018 des achats de 2,3 % par rapport à 2017. Cette récente inversion de tendance est d'autant plus notable qu'elle concerne à la fois les yaourts naturels fermes (+ 2,2 %) et les yaourts naturels brassés (+ 3,8 %) mais pas les yaourts autres que naturels, dont les achats ont diminué de 4,7 % en 2018 alors qu'ils soutenaient jusqu'en 2017 la consommation de yaourts.

Les yaourts biologiques (tous types de yaourts inclus) affichent une augmentation de 16,1 % en volume en 2018 par rapport à 2017, dans la continuité de ce qui a été observé ces dernières années, alors que les yaourts faits avec du lait conventionnel attirent de moins en moins les consommateurs (- 3,3 %). Ainsi, la part des yaourts biologiques a atteint 5,2 % en 2018. Même si aucune information n'est disponible dans le panel Kantar Worldpanel sur la part des yaourts biologiques spécifiquement dans les achats de yaourts naturels, il est probable que celle-ci soit en hausse. Le prix du yaourt biologique étant supérieur de 42 % au prix du yaourt conventionnel en 2018, cela peut avoir contribué à l'augmentation de 4,4 % du prix moyen des yaourts naturels.

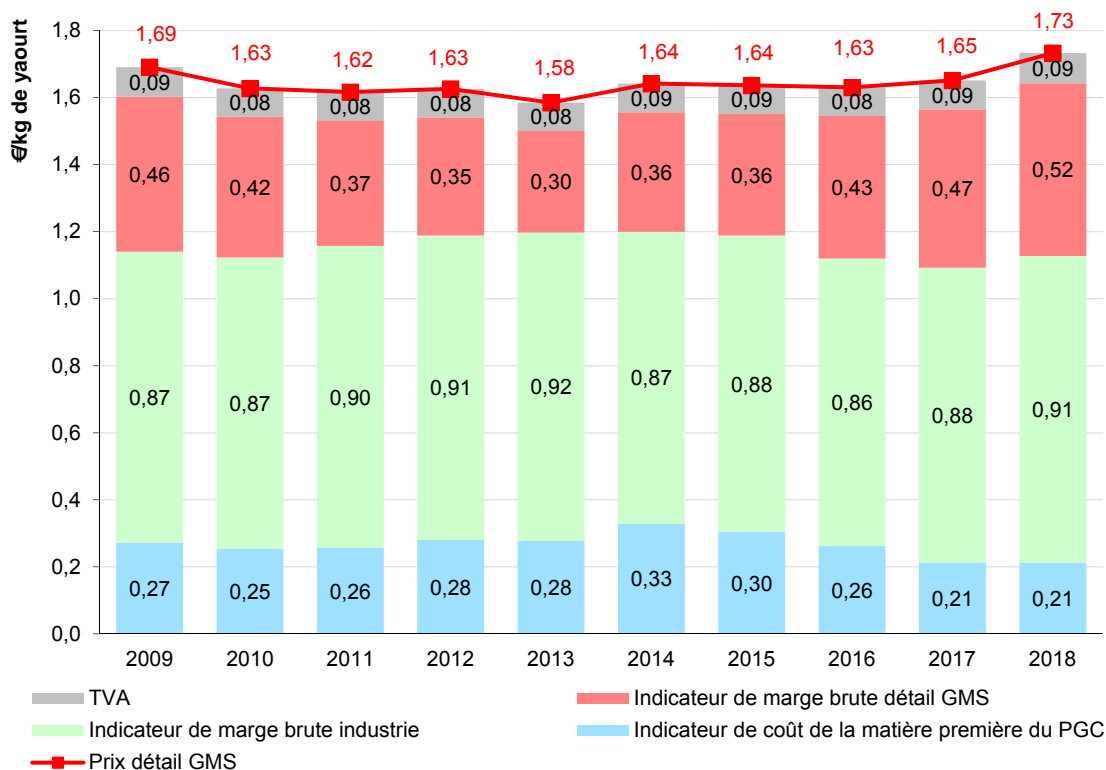
En outre, le yaourt nature de marques nationales a enregistré une augmentation de 17 centimes de son prix entre 2017 et 2018 ; le prix du yaourt nature de marques de distributeurs s'est également accru, dans une moindre mesure, de 6 centimes. Ces deux produits ont donc influencé à la hausse le prix du yaourt nature moyen, moyenne pondérée entre les marques nationales, de distributeurs et 1^{er} prix (à pondération stable sur la période étudiée), tandis que le prix du yaourt nature 1^{er} prix a été identique à celui de 2017. Ainsi, le prix au détail du yaourt nature moyen s'est établi à 1,73 €/kg en 2018, soit 8 centimes de plus que l'année précédente (Graphique 108). Il a atteint son plus haut niveau sur les dix dernières années.

Le yaourt nature affiche une part du prix de la matière première dans le prix final plus faible que le lait UHT demi-écrémé, en raison de son plus haut niveau d'élaboration, qui implique notamment un conditionnement, une réfrigération et donc des frais logistiques supérieurs. La part des coûts annexes, notamment pour le maillon de l'industrie, en est de fait renforcée. Par contre, la part des produits induits est assez similaire à celle calculée pour le lait UHT demi-écrémé. Par conséquent, l'impact dans le coût de la matière première du PGC de l'évolution du prix du lait réel d'une part, des produits industriels d'autre part, est également identique à ce qui est observé pour le lait UHT demi-écrémé. Ainsi, entre 2017 et 2018, l'indicateur du coût de la matière première n'a pas changé, la bonne valorisation du beurre vrac compensant la hausse du prix d'achat du lait.

L'augmentation du prix au détail du yaourt nature a donc été répartie entre les maillons industrie et grande distribution, à hauteur respectivement de + 3 et + 5 centimes. Il s'agit de la seconde année consécutive de hausse pour l'indicateur de marge brute de l'industrie mais de la cinquième augmentation pour l'indicateur de marge brute de la grande distribution depuis 2014. Le poids de cet indicateur dans le prix de vente au détail a ainsi atteint 31,4 % en 2018 (Graphique 109), son plus niveau sur les dix dernières années. Malgré une hausse en valeur, l'indicateur de marge brute de l'industrie représente un peu moins dans le prix de vente du détail qu'en 2017 (- 0,5 point) ; sa part de 55,7 % en 2018 est l'une des plus faibles observées depuis 2010.

Graphique 108

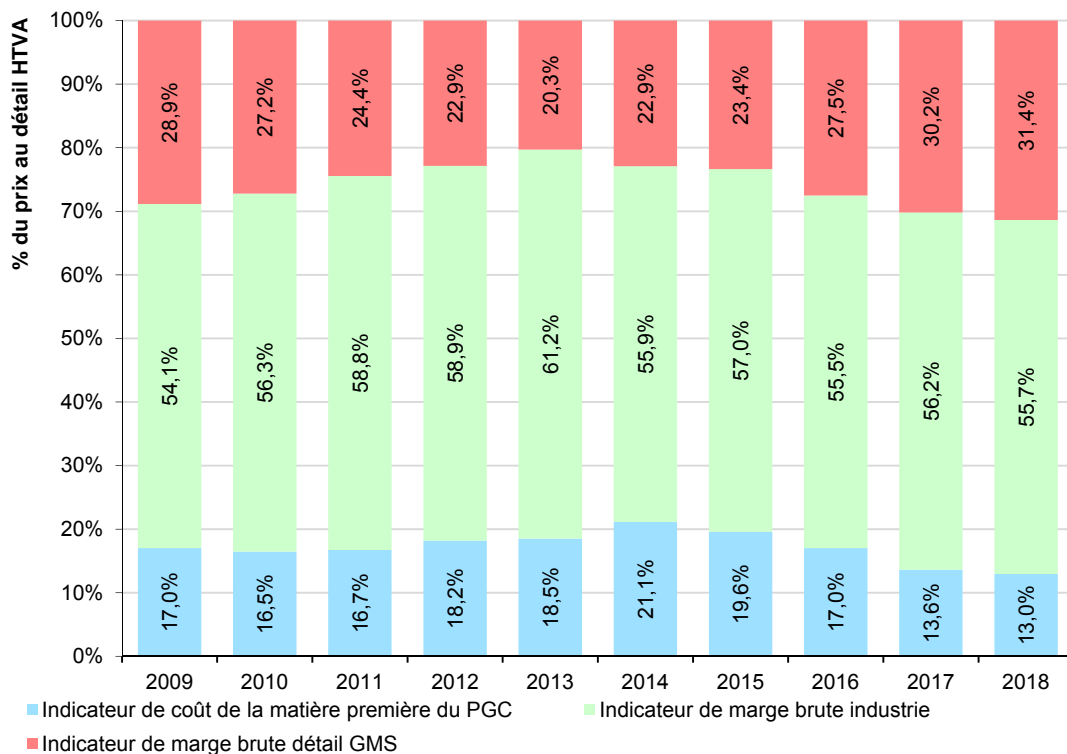
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du yaourt nature « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

Graphique 109

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA du yaourt nature « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

3.3.3. Emmental

L'emmental, sous toutes ses formes (râpé, en portions), représente le plus gros segment du rayon fromages de vache (22,4 % des quantités achetées par les ménages), loin devant le camembert (7,1 %). Pour rappel, « l'emmental moyen » suivi ici est composé de 70 % d'emmental râpé et de 30 % d'emmental en portions préemballées, toutes gammes confondues : marques nationales, marques de distributeurs et 1^{er} prix⁵³, à panier stable sur l'ensemble de la période étudiée.

Malgré une progression des achats d'emmental par les ménages depuis 2008 (+ 2,6 %), la tendance récente a en fait été orientée à la baisse : - 0,9 % en 2018, - 2,1 % en 2017 (par rapport à chaque fois à l'année précédente). En 2018, celle-ci peut être liée aux moindres fabrications d'emmental déclarées en France (- 1,8 %), les disponibilités plus faibles réduisant de fait les achats. La réduction de l'offre pourrait également expliquer la hausse des prix d'environ 2,9 % observée cette année, qui a entraîné par ailleurs une augmentation des achats en valeur de 1,9 %. Le prix de l'emmental au détail a ainsi atteint un maximum en 2018, à 7,43 €/kg, en progression de 20 centimes par rapport à l'année précédente (Graphique 110).

La fabrication d'un kilogramme d'emmental nécessite un volume de lait particulièrement important, comme pour la plupart des fromages, et par opposition aux produits ultra-frais au sens large (lait conditionné, yaourts...). Il faut collecter en moyenne 13,3 litres de lait pour produire 1 kg d'emmental, dont 11,3 litres sont réellement mis en œuvre pour la transformation, les volumes restants étant les laits d'excédents saisonnier et annuel. De fait, le coût total du lait représente une part majeure du coût de la matière première du PGC et les évolutions du prix du lait ont de fortes répercussions sur cet indicateur.

Une autre particularité de l'emmental (et des fromages en général) est la présence du coproduit lactosérum, dont les volumes sont loin d'être négligeables : en moyenne 0,62 kg de poudre de lactosérum par kilogramme d'emmental produit. Le poids de la poudre de lactosérum dans les produits induits est donc prépondérant par rapport au beurre (0,25 kg), à la poudre de babeurre (0,05 kg) et à la poudre de lait écrémé (0,18 kg) et l'évolution de son prix a des effets importants dans la valorisation nette des produits induits et donc sur l'indicateur de coût de la matière première du PGC.

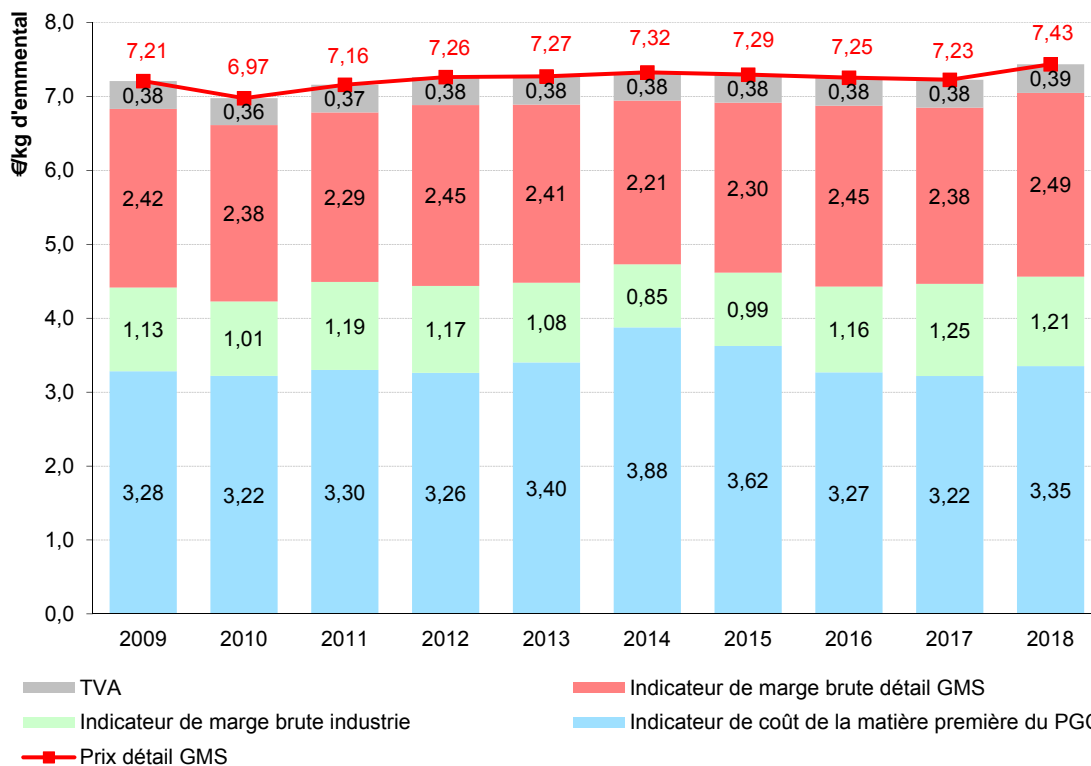
En 2018, le prix du lait a été plus élevé qu'en 2017, ce qui a renchéri le prix d'achat du lait pour l'industriel. De plus, le repli du prix du lactosérum a contribué négativement à la valorisation des coproduits, mais a été compensé par la meilleure valorisation du beurre vrac. Ces évolutions expliquent l'augmentation de 13 centimes de l'indicateur de coût de la matière première du PGC, dont le poids dans le prix de vente au détail a gagné 0,6 point pour s'établir à 47,6 % (Graphique 111).

L'indicateur de marge brute de l'industrie s'est rétracté de 4 centimes, à 1,21 €, pour un poids dans le prix de vente au détail de 17,2 %, en baisse de 1 point par rapport à 2017. La part de l'indicateur de marge brute de la grande distribution a en revanche progressé, de 0,5 point, suite à une augmentation de 11 centimes en valeur. Les proportions de chacun des indicateurs sont relativement stables sur le long terme pour l'emmental, exception faite de 2014, année où l'indicateur du coût de la matière première comptait pour près de 56 %, suite à la croissance du prix du lait.

⁵³ Ces trois segments ne peuvent être suivis séparément car la catégorie « 1^{er} prix » n'est pas identique au stade détail et au stade industrie. On suit donc uniquement un produit « moyen » dont le prix à chaque stade est une moyenne des prix des 3 catégories, pondérée par les achats des consommateurs. La pondération évoluant dans le temps, on suit donc à la fois des effets de prix et des effets de composition de panier.

Graphique 110

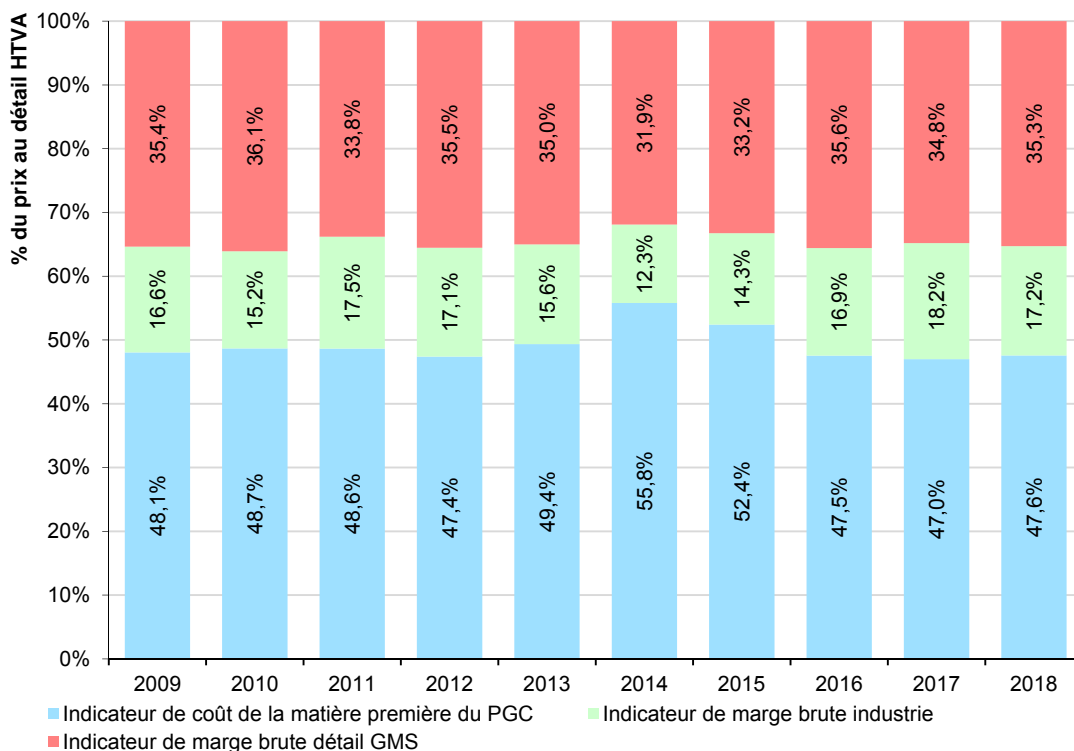
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de l'emmental « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

Graphique 111

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA de l'emmental « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

3.3.4. Camembert

La part du camembert dans les achats des ménages français de fromages de vache ne cesse de reculer : en 2018, elle n'était plus que de 7,1 %, contre 9,8 % en 2008. Sur cette période de dix ans, les volumes de camembert achetés ont diminué de près d'un quart. Les fromages à pâte molle sont en perte de vitesse ; le repli de la consommation des ménages a été particulièrement prononcé en 2018 (- 6,3 %), alors qu'il avait été bien moins important en 2017 (- 0,8 %).

Depuis 2008, la part des camemberts de marques nationales achetés par les ménages a augmenté de plus de 9 points, pour atteindre 70,4 % des volumes totaux de camemberts achetés en 2018. Cette progression s'est faite aux dépens des marques de distributeurs (- 4 points) et des 1^{er} prix (- 5 points). Il semblerait que les consommateurs, même s'ils achètent moins de camemberts globalement, ne soient pas freinés par les prix plus élevés des marques nationales. Néanmoins, cette évolution n'impacte pas les résultats présentés ici puisque le camembert « moyen » constitué pour cette analyse est, à l'instar des autres produits suivis, un panier saisonnier toutes gammes confondues (marques nationales, marques de distributeurs et 1^{er} prix⁵⁴) de composition stable au fil des années.

Le manque d'attrait pour les fromages à pâte molle et le camembert en particulier peut en partie expliquer la faible revalorisation du prix de ce produit au détail en 2018 (seulement + 0,7 %). Si les camemberts de marques nationales ont enregistré une hausse de leur prix de 1,7 %, c'est l'évolution inverse qui a pu être constatée pour les camemberts de marques de distributeurs (- 2,5 %) et de 1^{er} prix (- 0,9 %).

La fabrication d'1 kg de camembert nécessite la collecte de 11,3 litres de lait de vache, dont 8,4 litres sont mis en œuvre pour la transformation en fromage. Le poids du prix du lait dans l'indicateur de coût de la matière première du PGC est donc important. Celui des coproduits est également significatif, que ce soit le prix de la poudre de lactosérum (dont le volume produit pour 1 kg de camembert fabriqué est de 0,34 kg), du beurre vrac (0,28 kg), de la poudre de lait écrémé (0,26 kg) et dans une moindre mesure de poudre de babeurre (0,03 kg).

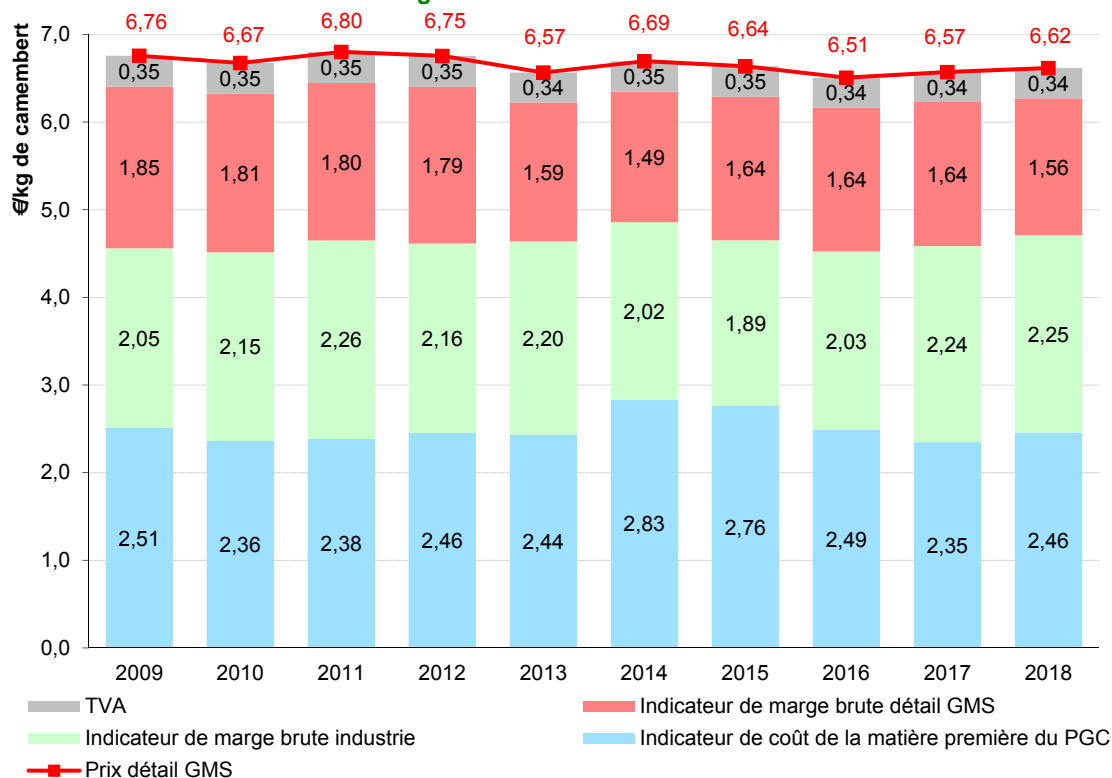
Or, en 2018, les prix de la poudre de lactosérum mais également de la poudre de lait écrémé se sont dégradés par rapport à 2017. Seul le beurre vrac a été mieux valorisé. L'un dans l'autre, la valorisation nette des produits induits a à peine progressé en 2018. L'évolution de l'indicateur du coût de la matière première du PGC est donc liée quasi exclusivement à celle du coût du lait (soit du prix du lait) : il a ainsi augmenté de 11 centimes entre 2017 et 2018 (Graphique 112) et son poids dans le prix de vente au détail est monté à 39,2 % (Graphique 113).

Le repli des volumes de camembert fabriqués conduit à une moindre dilution des charges fixes dans l'industrie et donc une augmentation des coûts de fabrication à l'unité. Néanmoins, en 2018, l'indicateur de marge brute de l'industrie est resté presque stable en valeur par rapport à 2017 (+ 1 centime) et totalement stable en proportion, à 35,9 %. La hausse de l'indicateur du coût de la matière première du PGC a été encaissée par la grande distribution, dont l'indicateur de marge brute a perdu 8 centimes et représente 24,9 % du prix de vente du camembert (- 1,5 point par rapport à 2017).

⁵⁴ Ce segment ne peut être suivi séparément car la catégorie « 1^{er} prix » n'est pas identique au stade détail et au stade industrie. On suit donc un produit « moyen » dont le prix à chaque stade est une moyenne des prix des 3 catégories, pondérée par les achats des consommateurs, en distinguant ensuite les produits « MN » et les produits « MDD ».

Graphique 112

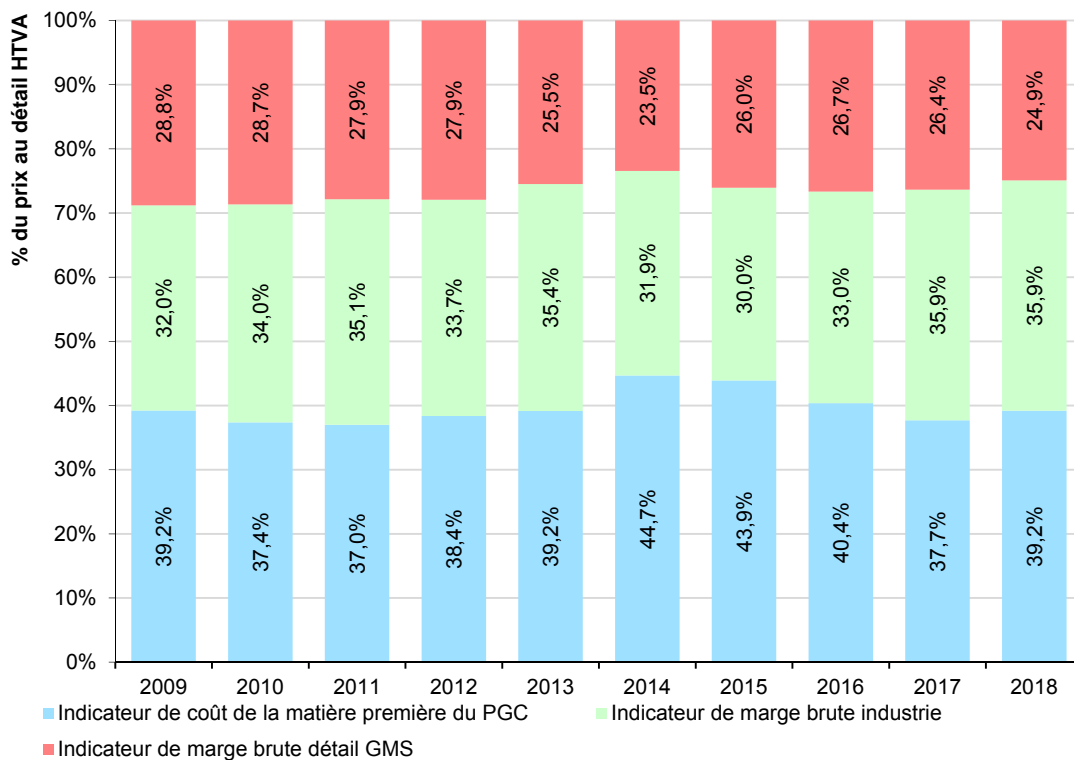
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du camembert « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

Graphique 113

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA du camembert « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution



Sources : 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

Note préalable :

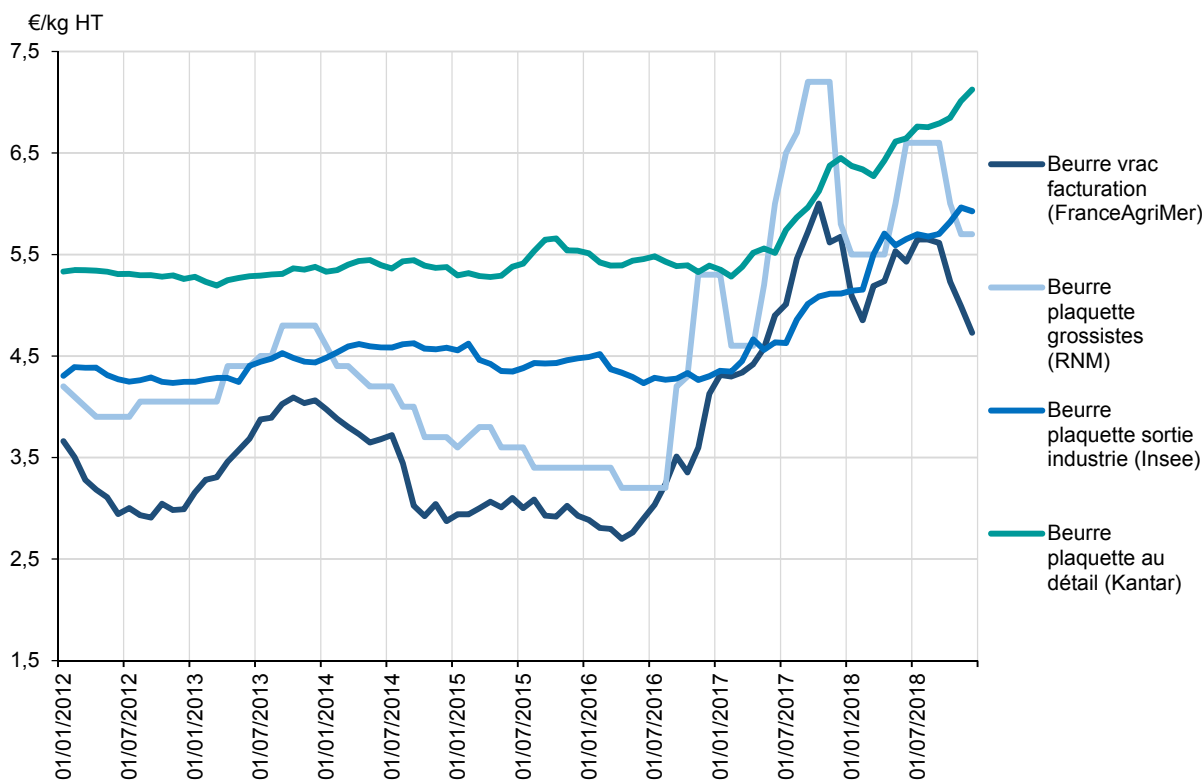
Le beurre plaquette 250 g est considéré dans cette analyse comme un produit induit de la transformation des quatre PGC présentés précédemment, c'est-à-dire pour rappel (cf. 2.1.) comme un coproduit issu de la transformation des autres PGC et comme un des produits permettant de valoriser les excédents laitiers. Partant de ce principe, le beurre plaquette est traité comme un produit de « deuxième transformation » dont la matière première n'est pas de la crème vrac mais du beurre vrac industriel. L'approvisionnement du transformateur en beurre vrac peut représenter un achat réel de beurre industriel à l'extérieur de l'entreprise (cas des malaxeurs de beurre) ou une cession interne à l'entreprise ou au groupe.

Cette approche, adoptée des besoins de simplification, a été validée par le groupe de travail « Produits laitiers » de l'OFPM. Elle ne représente pas le modèle majoritaire de fabrication de beurre plaquette, qui est le plus souvent produit à partir de crème vrac achetée par les beurriers, mais permet d'aller au bout de la valorisation du beurre vrac en tant que produit induit des 4 autres PGC. Il faut donc garder en tête que les résultats présentés ci-dessous ne concernent pas tout le marché de la production de beurre en France.

Alors que la consommation de beurre avait été orientée à la hausse sur les dernières années, suite à la réhabilitation de ce produit déclaré « bon pour la santé » par des études scientifiques et au retour du « fait-maison », la tendance s'est inversée en 2018. Les volumes achetés ont diminué de 4,3 % par rapport à 2017. Une des raisons est probablement la hausse du prix du beurre au détail, répercussion de celle du beurre vrac observée en 2017, puis à nouveau en 2018. Cette transmission des prix jusqu'au maillon de la grande distribution n'a pas été immédiate. En effet, en 2017, le prix du beurre vrac facturation avait augmenté de 60 % par rapport à 2016 quand les hausses du prix de la plaquette de beurre 250 g avaient été plus modérées : + 9,3 % pour le prix sortie industrie et + 6,3 % pour le prix au détail (Graphique 114).

Graphique 114

Comparaison de l'évolution du prix du beurre à différents stades de la filière



Source : FranceAgriMer d'après RNM, Insee et Kantar Worldpanel

En 2018, le prix du beurre plaquette au détail (« beurre plaquette moyen » toutes gammes confondues - marques nationales, marques de distributeurs et 1^{er} prix⁵⁵) a enregistré une revalorisation de 15,7 % par rapport à 2017 (revalorisation qui concerne toutes les marques) pour un prix moyen annuel de 7,03 €/kg, et de 23 % par rapport à 2016. Cette croissance reste toutefois inférieure à celle du prix du beurre vrac (+ 67,6 % entre 2016 et 2018) et n'a pas permis de compenser en totalité les écarts de prix enregistrés au cours des deux dernières années.

L'augmentation des prix du beurre plaquette semble avoir eu un effet sur le comportement d'achats des Français, qui se sont détournés de ce produit et lui ont préféré la margarine, dont les achats ont progressé de 2,3 %, alors que ce produit avait été délaissé au cours des dernières années. Le repli a d'ailleurs été plus marqué pour les beurres plaquettes de marques nationales que pour ceux de marques de distributeurs, les premiers étant plus chers de 8,9 % en 2018 (pour un prix moyen ayant atteint 7,36 €).

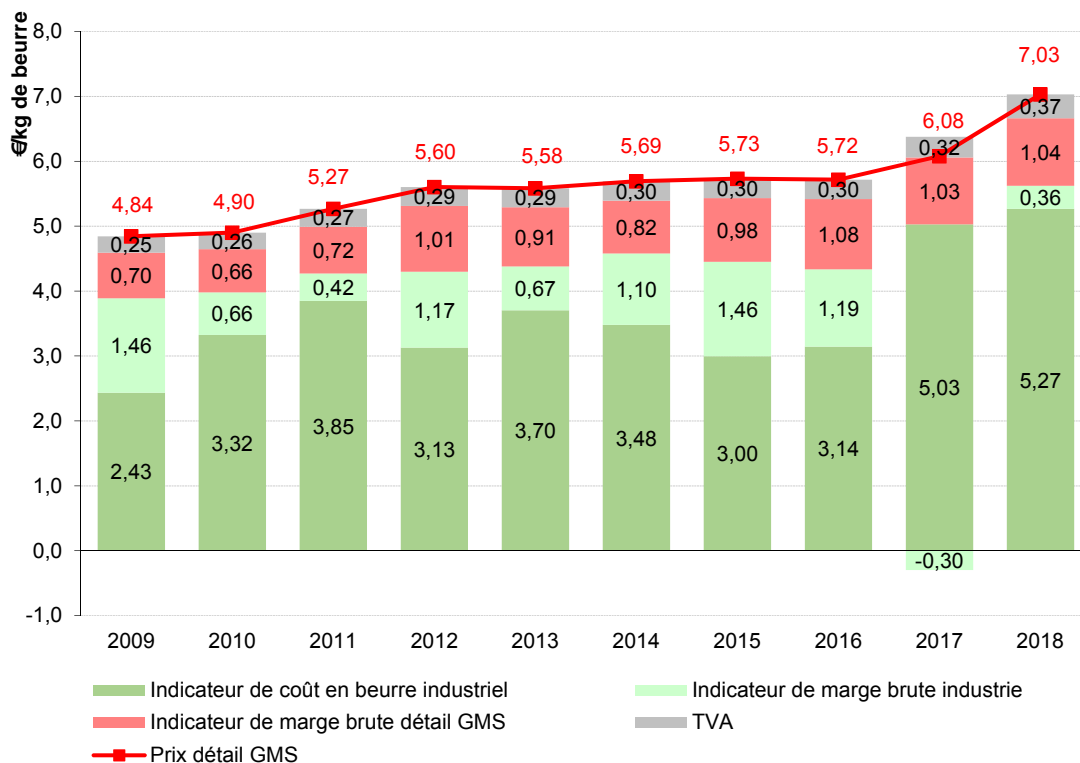
Dans ce modèle, le prix de la matière première est celui du beurre vrac industriel (facturation) avant fabrication des plaquettes. La nouvelle hausse de ce prix en 2018 a entraîné une augmentation de 24 centimes de l'indicateur du coût en beurre industriel, après celle de 1,89 € en 2017 (Graphique 115). Ce coût a représenté 79 % de la valeur finale du beurre plaquette en 2018 (Graphique 116).

L'indicateur de marge brute de la grande distribution a peu évolué par rapport à 2017 (+ 1 centime). La revalorisation du prix au détail de 95 centimes a donc permis de retrouver un indicateur de marge brute positif pour l'industrie (pour rappel, dans le cas spécifique du beurre plaquette fabriqué à partir de beurre vrac), qui reste toutefois limité par rapport aux situations observées entre 2012 et 2016.

⁵⁵ Ce segment ne peut être suivi séparément car la catégorie « 1^{er} prix » n'est pas identique au stade détail et au stade industrie. On suit donc un produit « moyen » dont le prix à chaque stade est une moyenne des prix des 3 catégories, pondérée par les achats des consommateurs, en distinguant ensuite les produits « MN » et les produits « MDD ». Notons qu'en GSM, le beurre « 1^{er} prix » suivi par le panel Kantar reste un beurre « classique » à 82 % de matière grasse. Or, dans le segment des beurres à prix bas, les beurres à 60 % ou à 50 % de matière grasse, vendus sous marques nationales ou de distributeur connaissent une forte progression, aux dépens des beurres « classiques » de 1^{er} prix.

Graphique 115

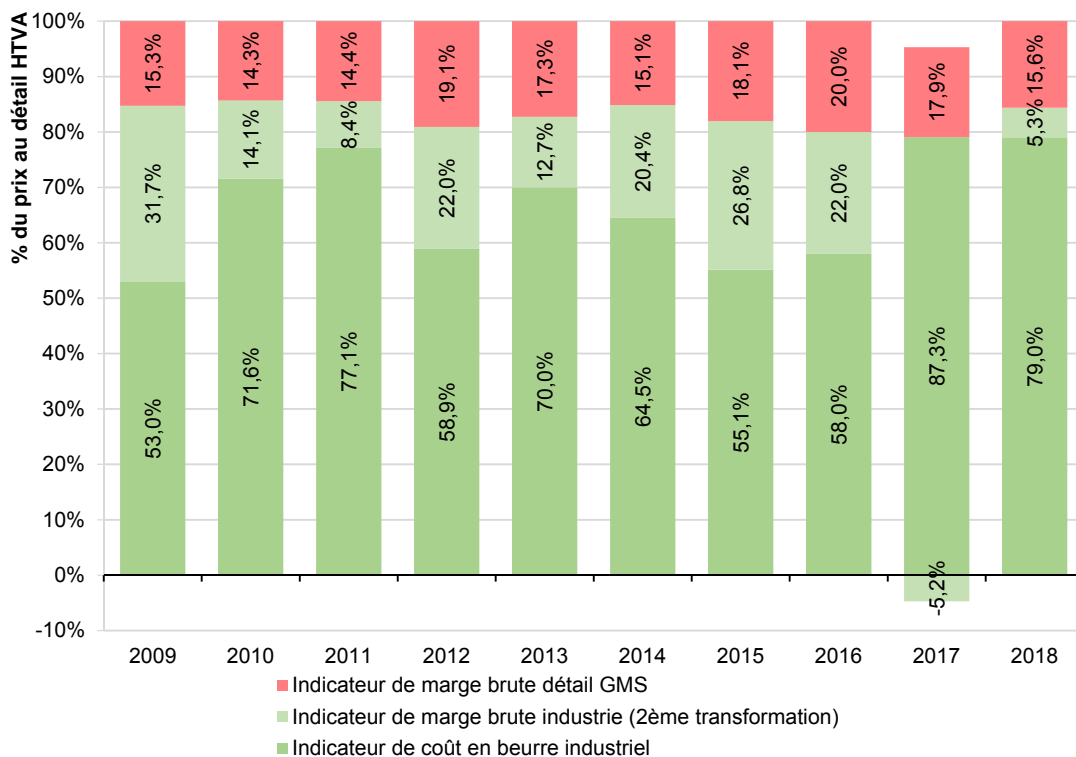
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du beurre plaquette « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

Graphique 116

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail hors TVA en GMS du beurre plaquette « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPÉCIALISÉES D'ÉLEVAGE BOVIN LAITIER ET COÛT DE PRODUCTION DU LAIT DE VACHE EN ÉLEVAGE

4.1. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées bovin laitier

Les données issues du RICA (Réseau d'information comptable agricole) sont utilisées pour cette analyse. Pour la période 2010 – 2017, les exploitations issues de l'Otex (Orientation technico-économiques) « bovins lait »⁵⁶ pour lesquelles la production brute standard (PBS) vache laitière représente plus de 80 % de la PBS total ont été sélectionnées. Un échantillon dont l'effectif varie de 412 à 448 exploitations d'élevage spécialisées bovin laitier a ainsi été constitué. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 19 435 à 21 304 exploitations spécialisées, soit 47,1 % des exploitations de l'otex « bovins lait » en 2017. Dans ces exploitations, la production de lait de vache constitue plus de 77 % de la « production de l'exercice ».

La sélection de cet échantillon sur les seules exploitations très spécialisées permet une estimation du coût de production du lait telle que présentée dans la partie « 1.3. Coût de production comptable moyen du lait de vache dans les exploitations spécialisées ».

En 2017, le produit lait de vache et les autres produits ont augmenté de respectivement 8 % et 3 % par rapport à 2016. Les subventions d'exploitation ont diminué de 3 %. Au cours de cette période, les charges ont diminué de 1 %. Ainsi, la part du résultat courant avant impôt s'est améliorée. Il est de 20 % en 2017, soit 36 838 € pour 180 690 € de produits et de 25 235 € par travailleur familial.

Les résultats 2018 sont simulés. L'IPPAP lait de vache 2018 (Insee) est appliqué au montant des ventes de lait de vache 2017 pour calculer la valeur du lait vendu en 2018. 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 intermédiaires d'autre part. Cette méthode ne tient donc pas compte des possibles adaptations des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2017. En 2018, le prix du lait progresserait de 1 %. Le prix de l'aliment augmenterait de 4 %, tout comme celui des autres biens et services de consommation. Ainsi, le résultat courant avant impôt diminue. Il représente 19 % du total des produits. Il s'établirait à 34 704 € pour 181 965 € de produits et à 23 774 € par travailleur familial. Les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2018 peuvent également être consultés ainsi que le bilan conjoncturel d'Agreste :

<http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/comptenational2018bspca.pdf>

http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Editorial_panoramaT52018.pdf

⁵⁶ Les exploitations productrices de lait sont incluses dans cette otex si leur PBS bovin lait est supérieure à 2/3 de la PBS. En 2017, 1 015 exploitations commercialisant du lait sont incluses dans cet otex. 632 exploitations commercialisant du lait ne sont pas incluses dans cette otex mais dans les otex « polyculture - polyélevage » et « bovins mixte (lait et viande) » notamment car leur PBS bovin lait est inférieur à 2/3 de la PBS. Elles ne sont pas incluses dans cette analyse.

Graphique 117

Structure du compte de résultat moyen des exploitations laitières spécialisées

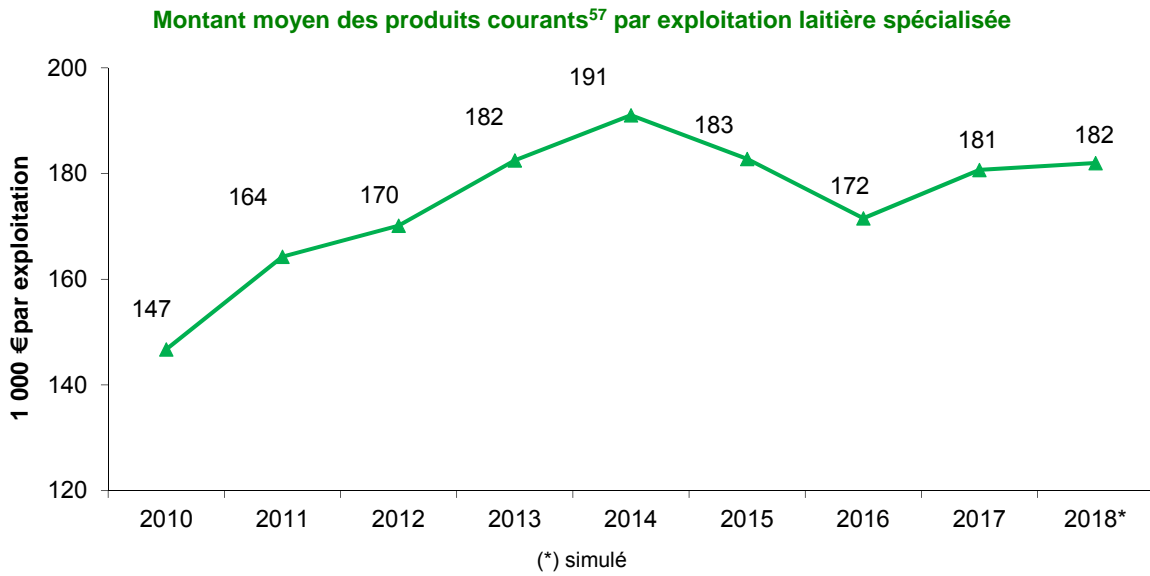


- Subventions d'exploitation
- Autres produits
- Lait de vache
- Résultat courant avant impôt
- Aliments du bétail achetés
- Charges externes et autres approvisionnements
- Amortissements
- Fermages, charges financières, impôts et taxes, assurances et frais de personnel salarié

(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2018

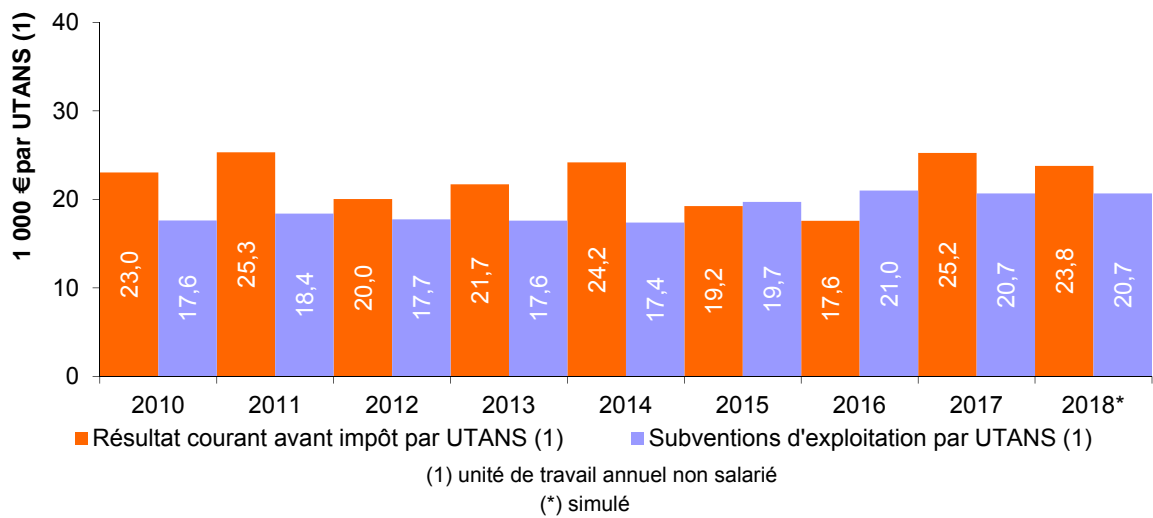
Graphique 118



Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2018

Graphique 119

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



Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2018

⁵⁷ Ensemble des produits courants = « produit brut lait vache laitière » + autres produits + subventions d'exploitation

4.2. Coûts de production du lait de vache par système de production laitière

Cette estimation, pour la campagne 2018, des coûts de production exprimés en euros pour 1 000 litres de lait, est réalisée par l'Institut de l'élevage à partir d'informations techniques et comptables recueillies dans le cadre du dispositif Inosys – Réseaux d'élevage par les Chambres d'Agriculture. 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 spécialisé de plaine »** : les 119 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.
- **« Lait et culture de vente »** : les 51 exploitations de cet échantillon relèvent de l'orientation technico-économique agriculture-élevage (otex 81), sans viande bovine. Seules les exploitations conventionnelles sont retenues.
- **« Lait de montagne »** : les 53 exploitations de cet échantillon relèvent de l'otex 41 et sont situées en zone de montagne (hors Est). Seules les exploitations conventionnelles sont retenues. Les exploitations laitières de montagne de l'Est (Franche-Comté et Savoie) ont des valorisations du lait très différentes entre elles et différentes de celles du Massif central (à moindre valorisation de leurs AOP). C'est pourquoi elles n'ont pas été retenues dans l'échantillon.

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

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

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

Le prix du lait présenté sur les graphiques, pour chacun des systèmes, est le prix réel, toutes primes confondues.

En 2017, dans le système **« Bovins lait spécialisé de plaine »**, le coût de production s'élève à 454 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 452 € pour 1000 litres de lait, soit 2 € de moins que le coût de production. Ces produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 2 SMIC.

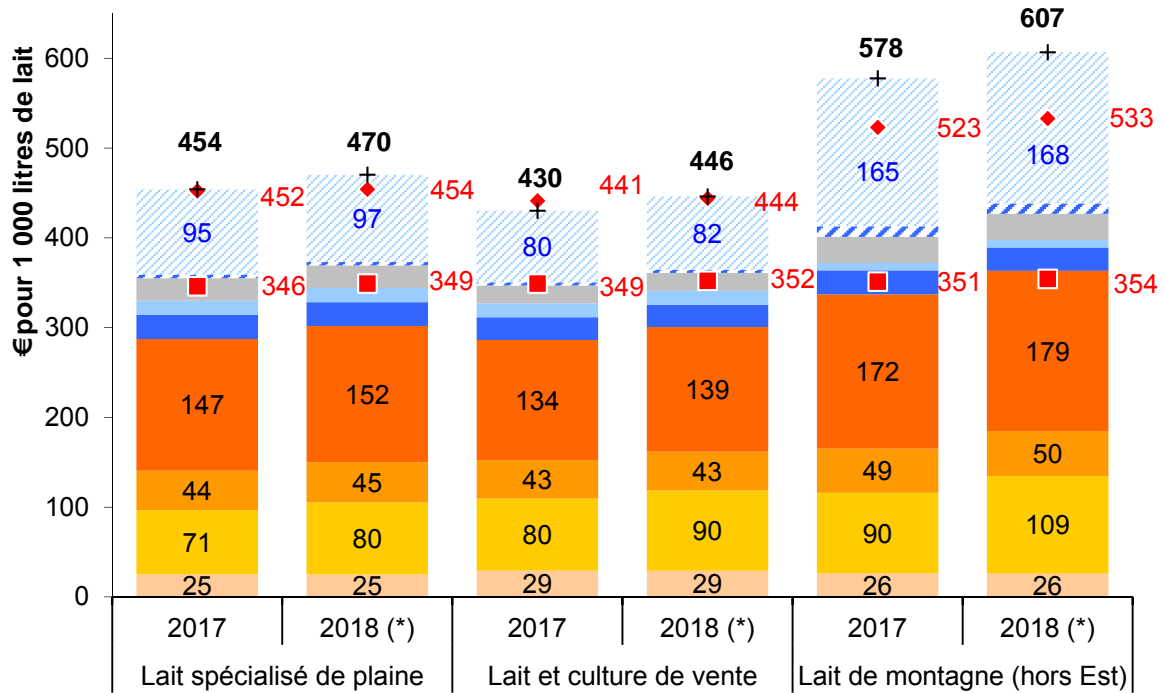
Dans le système **« Lait et culture de vente »**, le coût de production s'élève à 430 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 441 € pour 1000 litres de lait, soit 11 € de plus que le coût de production. Ces produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 2,3 SMIC.

Dans le système **« Lait de montagne »**, le coût de production s'élève à 578 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 523 € pour 1000 litres de lait, soit 55 € de moins que le coût de production. Ces produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,3 SMIC.

En 2018, selon les systèmes, les coûts de production augmentent dans l'ensemble des systèmes étudiés : de 3,6 % pour les **« systèmes spécialisés de plaine »** à 5 % pour les **« Lait de montagne »**. L'ensemble des produits augmentent de 0,4 % à 2 % (le prix du lait augmente de 1 % environ). Ainsi, par rapport à 2017, la rémunération permise est en baisse dans l'ensemble des systèmes.

Graphique 120

Coûts de production du lait de vache par système de production laitière



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

(*) estimation

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

4.3. Coût de production comptable moyen du lait de vache dans les exploitations spécialisées

Une estimation approximative du coût moyen de production du lait a été réalisée à partir des comptabilités de l'échantillon du Rica. Les résultats sont présentés dans le Graphique 121. Comme indiqué dans la partie 4.1. de ce chapitre, les exploitations choisies sont des exploitations spécialisées⁵⁸.

Les exploitations sélectionnées - selon le critère de leur forte spécialisation dans la production laitière - constituant l'échantillon nécessaire à cette analyse sont situées en montagne pour 45 % d'entre elles, contre 26 % pour l'ensemble des exploitations laitières présentées dans le Rica. Les exploitations situées en zone de montagne se trouvent en Auvergne (31 % d'entre elles), en Rhône-Alpes (32 %) ainsi qu'en Franche-Comté (14 %). Leur localisation géographique permet de supposer que la production laitière de ces exploitations est plus souvent qu'en moyenne sous signe de qualité, en particulier en AOP fromagère. La proportion d'exploitation en agriculture biologique n'est pas significativement différente de celle de l'ensemble de l'otex bovins lait.

Les structures de charges des exploitations de l'échantillon sélectionné pour ces travaux et ainsi leurs coûts de production peuvent être différents des structures de charges de l'ensemble des exploitations productrices de lait dont les comptes sont disponibles dans le Rica, notamment du fait de l'hypothèse détaillée ci-dessous. Leur résultat courant avant impôt est inférieur de 15 % à celui de l'ensemble des exploitations de l'otex. Le personnel par exploitation y étant moins nombreux que dans l'ensemble des exploitations, le RCAI / Utans de l'échantillon sélectionné est inférieur de 6 % à celui de l'ensemble des exploitations « bovins lait ».

Dans cette approche du coût de production, on impute à la production de lait l'ensemble des charges de l'exploitation, diminué des produits hors lait (pour l'essentiel, des produits néanmoins joints à la production laitière : veaux, réformes). Ceci revient à considérer que les coûts de production des produits joints sont égaux à la valeur de ces produits.

Le prix du lait indiqué sur le graphique est le prix moyen annuel du lait vendu par les exploitations de l'échantillon Rica, issu des données comptables (vente de lait) et extracomptables (quantité de lait vendue). L'ensemble des charges et des subventions d'exploitation a été évalué pour 1 000 litres produits.

Pour l'année 2018, les résultats sont simulés. L'IPPAP lait de vache 2018 (Insee) est appliqué au prix unitaire du lait de vache en 2017 pour calculer la valeur du lait vendu en 2018. 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 intermédiaires d'autre part. Cette méthode ne tient donc pas compte des possibles adaptations des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2017. Les variations de collecte selon l'enquête mensuelle laitière sont également prises en compte.

Contrairement à l'approche présentée précédemment (Graphique 120), le coût de production comptable présenté ici (378 € pour 1 000 litres en 2017) n'intègre pas de calcul de la rémunération des facteurs autofournis par l'exploitant : travail, capital, foncier. Le coût de production est donc normalement inférieur à celui calculé dans l'approche précédente (430 € à 578 € pour 1 000 litres selon le système en 2017), qui s'en rapproche cependant lorsqu'on en déduit la rémunération précitée (de 347 € à 401 € pour 1 000 litres).

De 2010 à 2013, les exploitations ont fait face à une augmentation des coûts de production avec un prix du lait tendant à la hausse. Les coûts de production ont ensuite légèrement diminué à partir de 2014, tandis que le prix du lait a fortement baissé en 2015 puis en 2016. Cette chute du prix du lait est cependant atténuée dans l'échantillon considéré par la forte présence d'exploitations situées en zone de montagne, dans laquelle le poids des AOP, bénéficiant généralement d'un prix du lait plus élevé, peut être considéré comme fort). La rémunération permise par l'activité laitière et les subventions d'exploitation diminue de 2015 à 2016 (passage de 87 € pour 1 000 litres à 81 € pour 1 000 litres). En 2017, les coûts de production sont en baisse (- 3 € pour 1 000 litres) et l'ensemble prix du lait et subventions d'exploitation en hausse (31 € pour 1 000 litres). Ainsi, la rémunération permise par l'activité laitière et les subventions d'exploitation s'améliore en 2017 : elle est de 116 € pour 1 000 litres. Avec un coût de production en hausse en 2018 (+ 11 € pour 1 000 litres) et malgré un ensemble recette

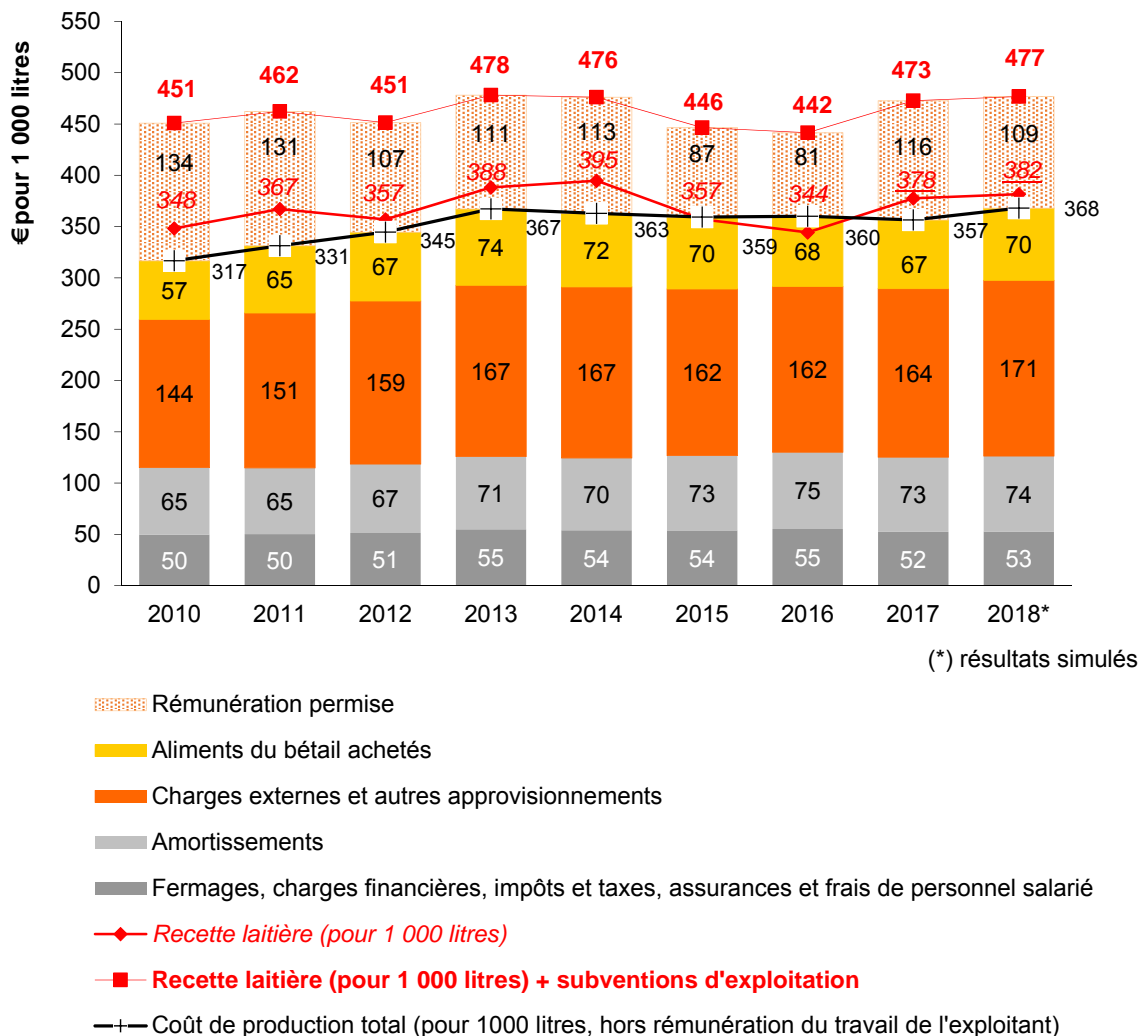
⁵⁸ Les exploitations laitières françaises sont le plus souvent peu spécialisées, en dehors de la région Bretagne et de la plupart des zones de montagne (sauf à l'ouest du Massif Central où le système mixte lait-viande est fréquent).

laitière et subvention en légère hausse (+ 4 € pour 1 000 litres), la rémunération permise devrait diminuer en 2018 (- 7 € pour 1 000 litres).

Compte tenu des sources utilisées (échantillon des seules exploitations très spécialisées, données comptables comprenant des postes de charges communes à d'autres produits que le lait, dont les ventes d'animaux) et du mode de calcul, ces résultats ne doivent être considérés que comme des ordres de grandeur.

Graphique 121

Coût de production comptable moyen du lait de vache dans les exploitations spécialisées



(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2018

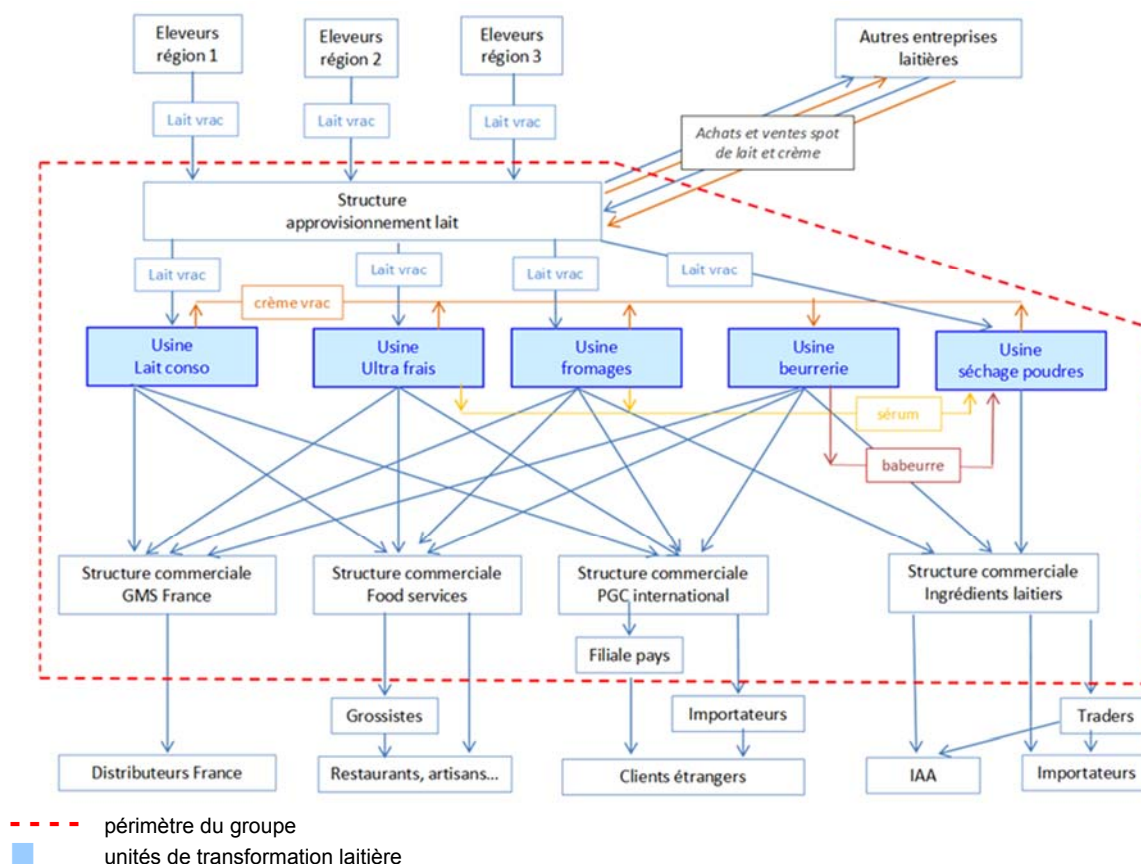
5. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DE LA FILIÈRE LAITIÈRE

5.1. Groupe, entreprises et établissements dans le secteur laitier

Le Schéma 9 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 9

Schéma-type des flux de matières dans un groupe laitier



Source : ATLA, pour OFPM

Le résultat comptable d'une usine dépend des prix de cession interne des matières premières laitières, des prix de cession interne des produits finis et des prix de cession interne des coproduits (crème, sérum, babeurre) entre usines.

Ces prix de cession interne dépendent des conventions comptables définies dans le groupe et des règles comptables générales lorsque les unités industrielles sont des entreprises au sens d'unités légales.

Bien qu'en règle générale, les prix de cession interne soient définis en référence aux **prix de marché** du produit (s'ils existent) ou en référence à ses **coûts de production**, l'information sur les coûts de fabrication d'un type de produit laitier, donnée par les résultats comptables des entreprises de transformation spécialisées dans ce type de produit laitier, est dépendante des systèmes de prix internes appliqués par ces entreprises.

5.2. Comptes de résultat moyen des types d'entreprises de transformation laitière

Remarque importante :

Des modifications substantielles dans l'enquête Esane (Insee) et l'absence de résultats diffusés à un niveau fin de nomenclature en 2017 (pour les données 2015) ne permettent plus d'utiliser cette source. À leur place, sur avis du groupe de travail « Produits laitiers », les résultats de l'Observatoire financier des entreprises agroalimentaires du Crédit agricole sont présentés dans ce rapport depuis son édition 2018.

L'Observatoire financier des entreprises agro-alimentaires a pour but la présentation de données pour un échantillon d'entreprises le plus large possible, tendant à l'exhaustivité. L'analyse 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 l'entreprise ou le groupe dont l'activité principale est en France. La distinction entre export et activités des filiales à l'étranger ne peut être faite.

Pour les besoins de cette analyse, les entreprises sont classées, selon leur métier principal, dans l'un des quatre groupe-types définis, bien que de nombreuses entreprises et *a fortiori* de groupes soient multi activités, dans le secteur de la transformation laitière. L'ensemble des entreprises et / ou groupes étudiés génère un chiffre d'affaires de 39,5 milliards d'euros.

Encadré 13

EBITDA

« *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization* » :

« Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement »

Mode de calcul :

Chiffre d'affaire hors taxes – Achats et charges externes – Charges de personnel – Autres charges

Signification : il reflète la rentabilité de l'exploitation, il est le solde entre les produits d'exploitation et les charges d'exploitation. Il « *diffère du résultat d'exploitation dans la mesure où il ne prend pas en compte les dotations aux amortissements et provisions pour dépréciation d'actif* ».

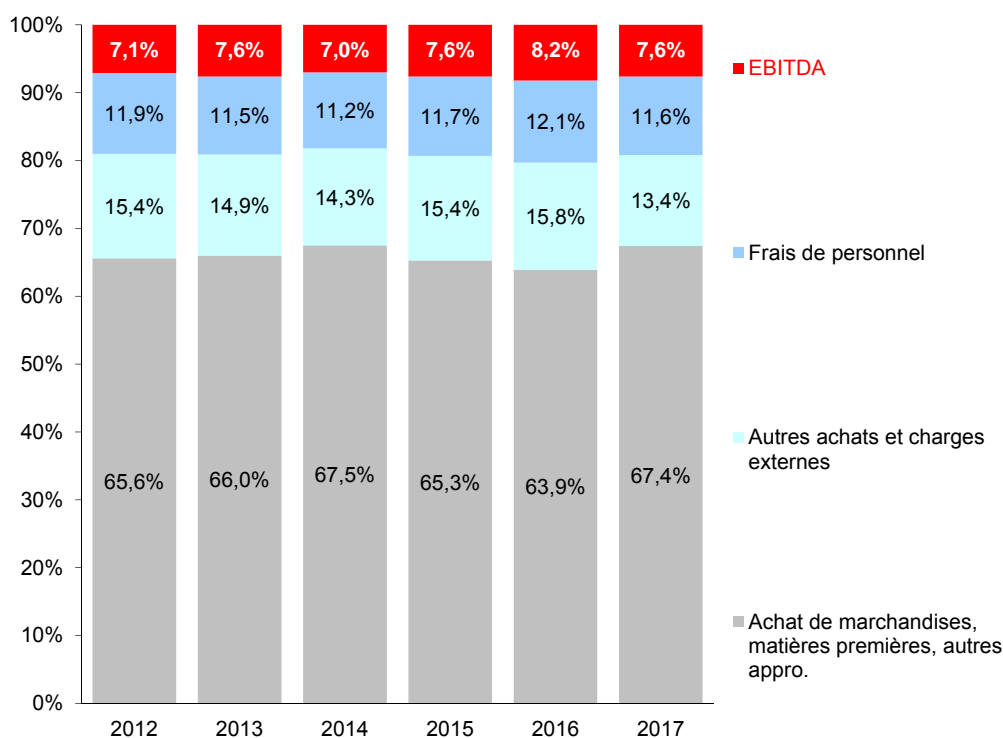
Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole S.A.

5.2.1. Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières à dominante multiproduits

Les entreprises laitières multiproduits, productrices de plusieurs familles de produits sans qu'aucune ne prédomine pèsent pour 2 / 3 du chiffre d'affaires de l'échantillon, soit un peu plus de 26 milliards d'euros. En 2017, le chiffre d'affaires de cet échantillon progresse de 7 %, pour l'essentiel par des développements d'entreprises à l'étranger. La part des achats de matière première des entreprises et groupes multiproduits étaient à la hausse en 2017, dans un contexte de prix payés aux producteurs en hausse. La part des « autres achats et charges externes » ainsi que des « frais de personnel » diminue. L'EBITDA diminue par rapport à 2016 mais de façon moins marquée que pour l'ensemble de l'échantillon, l'activité internationale pouvant notamment expliquer ce moindre repli. Il retrouve son niveau de 2015.

Graphique 122

Structure des charges des entreprises laitières multi-produits



Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole

5.2.2. Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières produisant majoritairement des PGC (ultra-frais, lait liquide,...)

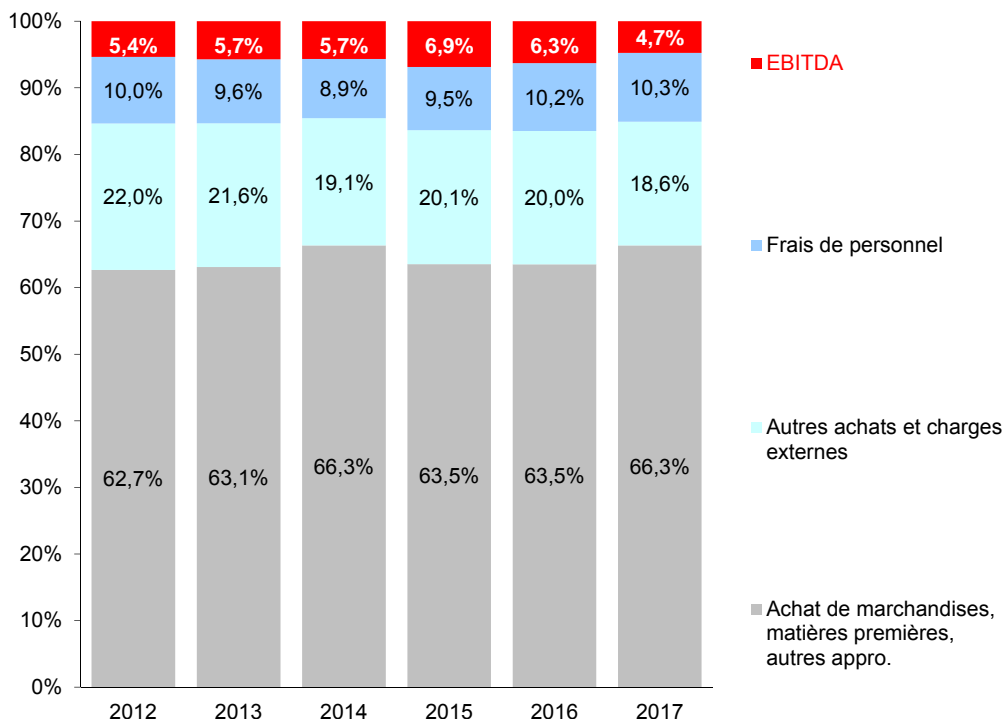
Sont regroupées sous cette appellation, les entreprises à dominante produits laitiers frais, lait de consommation et beurre. Ne sont pas incluses les entreprises productrices de fromages, présentées dans l'échantillon suivant.

Le chiffre d'affaires de cet échantillon est en hausse (+ 1,5 %) mais de manière moins importante que pour les entreprises multiproduits (7 %). Cette hausse de chiffre d'affaires, la première depuis 2013, est soutenue par l'activité internationale mais également par « *les acteurs de petite taille positionnés sur des produits terroirs / AOP ou ayant bénéficié de la hausse des cours du beurre et de la crème. Par ailleurs, le rayon Ultra-frais en GMS est toujours très dynamique en terme d'innovation : les offres premium (bio, chèvre, brebis, etc.), certes à partir d'une base faible, bénéficient d'une forte croissance.* ». Toutefois, il est à noter que cette croissance de segments relativement petits s'inscrit dans un contexte de volumes de PGC commercialisés en France en baisse régulière (de 1 % à 3 % par an).

Tout comme pour l'ensemble des entreprises laitières, les entreprises de cet échantillon voient la part de la matière première augmenter en 2017, en lien avec l'augmentation des prix payés aux producteurs. La part des « *autres achats et charges externes* » diminue tandis que celle des « *frais de personnel* » augmente très légèrement. L'EBITDA diminue ; il passe de 6,3 % du chiffre d'affaires en 2016 à 4,7 % du chiffre d'affaires en 2017, constituant ainsi le moins bon résultat de l'ensemble des années étudiées. Le moindre dynamisme des PGC sur le marché national évoqué ci-dessus contribue également à ce résultat en baisse.

Graphique 123

Structure des charges des entreprises laitières productrices de PGC (ultra-frais, lait liquide,...)



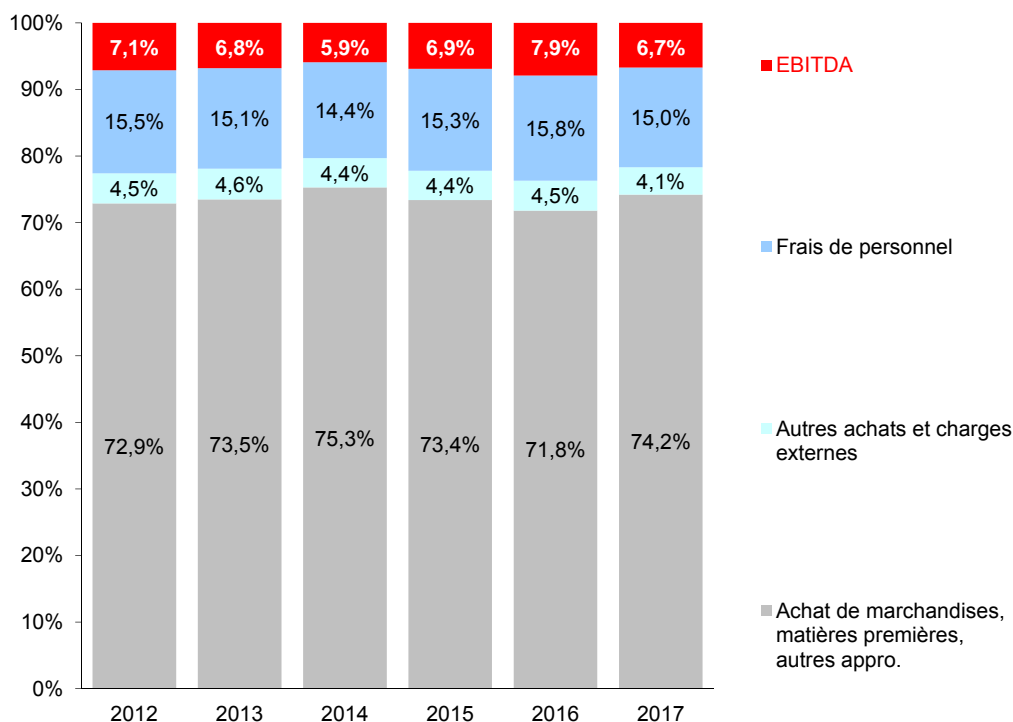
Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole

5.2.3. Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières produisant majoritairement des fromages

Cette catégorie d'entreprises et de groupes inclut les producteurs de fromages y compris les coopératives de montagne dites « *fruitières* ». La plupart des entreprises et groupe de cet échantillon connaissent un chiffre d'affaires en hausse mais dans ce secteur nécessitant de grande quantité de lait par kilogramme de produit fini, la part de la matière première augmente en 2017, en lien avec l'augmentation des prix payés aux producteurs, et pèse de manière plus forte sur cet échantillon. La part des « *autres achats et charges externes* » et celle des « *frais de personnel* » diminuent. L'EBITDA diminue ; il passe de 7,9 % du chiffre d'affaires en 2016 à 6,7 % du chiffre d'affaires en 2017.

Graphique 124

Structure des charges des entreprises laitières productrices de fromages



Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole

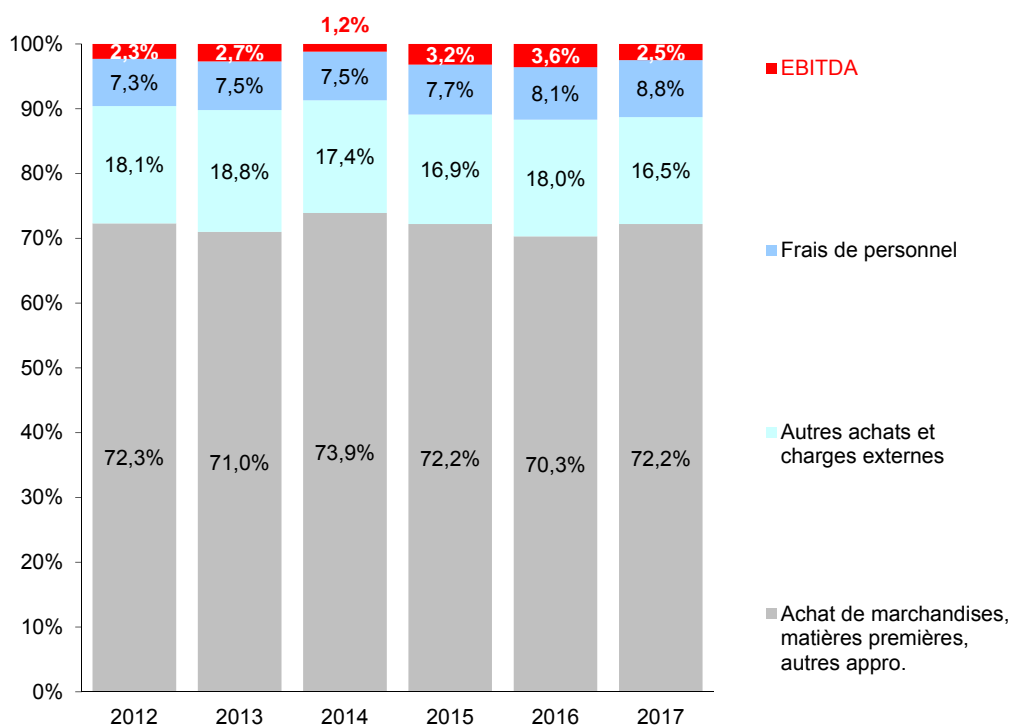
5.2.4. Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières produisant majoritairement des produits de commodité (beurre) et des poudres (infantiles, simples, complexes...)

Les groupes et entreprises de cet échantillon sont principalement positionnées sur les produits industriels secs (poudres, lait infantile, ingrédients alimentaires...) ou spécifiques (glaces...). L'évolution du chiffre d'affaires (+ 5,5 % par rapport à 2016) couvre des situations contrastées : « *les acteurs qui ont trouvé leur marché à l'international, notamment en poudre infantile, se détachent* ».

Tout comme pour l'ensemble des entreprises laitières, les entreprises de cet échantillon voient la part de la matière première augmenter en 2017, en lien avec l'augmentation des prix payés aux producteurs. La part des « *autres achats et charges externes* » diminue tandis que celle des « *frais de personnel* » augmente. L'EBITDA diminue ; il passe de 3,6 % du chiffre d'affaires en 2016 à 2,5 % du chiffre d'affaires en 2017 et s'explique notamment par la diminution des prix de la poudre de lait.

Graphique 125

Structure des charges des entreprises laitières productrices de produits de commodité (beurre) et de poudres (infantiles, simples, complexes...)



Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole

5.3. Coûts de transformation des entreprises laitières

À la demande du comité de pilotage de l'Observatoire en faveur d'une meilleure information sur les coûts et marges nettes de la fabrication des produits laitiers de grande consommation, l'Observatoire de la formation des prix et des marges présente dans ce rapport certains éléments de coûts de transformation industriels des produits laitiers issus de la synthèse de l'« *Étude du coût de revient de sept familles de produits laitiers* » réalisée par le cabinet EFESO Consulting pour le Cniel. Ces éléments sont présentés dans l'Encadré 14.

Encadré 14

Coûts de transformation des entreprises laitières en 2015, source Cniel – EFESO Consulting

Afin de répondre à la demande de l'Observatoire de la formation des prix et des marges (OFPM) et à une demande interprofessionnelle qui lui a été adressée, le Centre national interprofessionnel de l'économie laitière (Cniel) a mandaté le cabinet EFESO Consulting afin que celui-ci réalise une étude sur le « coût de revient de sept familles de produits laitiers ». Le secrétariat général de l'OFPM a eu accès à la synthèse de cette étude.

L'étude menée porte sur les produits fabriqués dans des usines françaises, commercialisés en B2B et B2C⁵⁹. Elle intègre les produits à marques, premiers prix et MDD (marques de distributeur) en France fabriqués par les entreprises intégrées dans l'échantillon.

L'année de référence de l'étude est 2015.

Les données collectées, issues de la comptabilité analytique des entreprises sont les suivantes :

- Les coûts de collecte et de réception, écrémage et pasteurisation (REP),
- Les coûts de fabrication des produits, les coûts de commercialisation, les frais généraux des entreprises (RH, Recherches et développement, assurance, etc.) ainsi que de la logistique aval (mise à disposition du produit pour l'acheteur notamment). NB : dans cette étude, le terme de « coût de revient » recouvre cet ensemble de charges.

Elles sont agrégées selon une moyenne arithmétique. Ce qui signifie que les volumes produits par les entreprises ne sont pas pris en compte pour l'établissement de ces moyennes, chacune des données transmises pèse donc pour un dans la moyenne, quelle que soit la taille de l'entreprise.

Les données qui n'ont pas été collectées auprès des entreprises sont les suivantes :

- Le coût de la matière première entrante,
- Le prix sortie industrie.

La première donnée est modélisée par l'Observatoire de la formation des prix et des marges dans la partie « Décomposition des prix au détail ». La seconde donnée est fournie par l'Insee (et utilisée également dans la décomposition des prix au détail). Il s'agit de résultats calculés sur un périmètre plus large que celui de l'étude EFESO – Cniel. Toutefois, ils sont repris, à titre d'information, sur les graphiques suivants.

Ceux-ci présentent, pour certains produits (camembert, emmental et lait dans une moindre mesure), un prix sortie industrie inférieur à la somme du coût de la matière première entrante calculée par l'OFPM et des charges de transformation et de commercialisation publiées dans l'étude EFESO – Cniel. Toutefois, la diversité des sources d'informations ne permet pas de calculer un résultat d'exploitation fiable par produit pour les entreprises du panel.

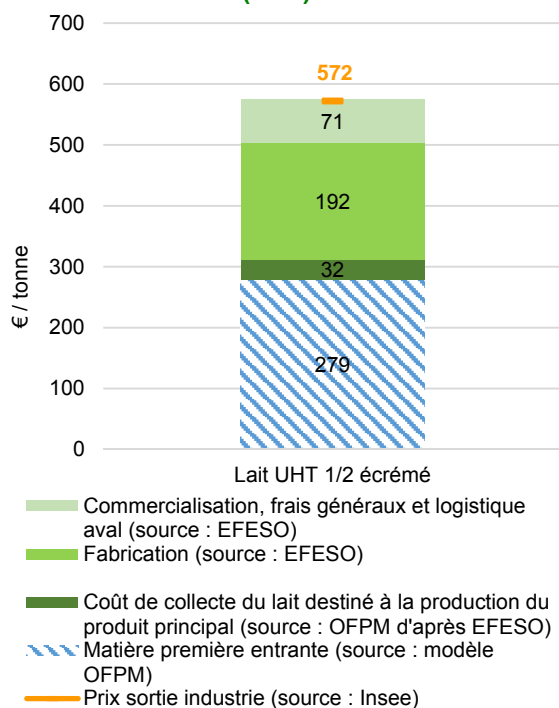
Il est à noter que ces résultats, bien que concernant quatre PGC « emblématiques » du marché des produits laitiers en France, ne donnent pas une vision globale de la rentabilité de l'ensemble du mix-produit de l'industrie laitière.

À ce sujet, voir partie « 3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS des produits laitiers » et notamment : « Toutefois, ces PGC choisis, beurre plaquette compris, ne couvrent pas la totalité du mix-produit des transformateurs laitiers, qui comprend d'autres produits de grande consommation (desserts lactés, crème, laits spécifiques, une large gamme de fromages, etc.) mais aussi des produits industriels (poudres de lait infantiles, caséines, etc.), souvent à plus forte valeur ajoutée. En outre, il existe une grande diversité de mix-produits au sein des industries laitières françaises ». Les marges brutes et nettes de ces opérateurs sont gérées sur l'ensemble du mix-produit et l'affectation de certaines charges, notamment le coût de la matière première entrante, résultent de choix internes de gestion.

⁵⁹ Business to Business, Business to Consumer.

Graphique 126

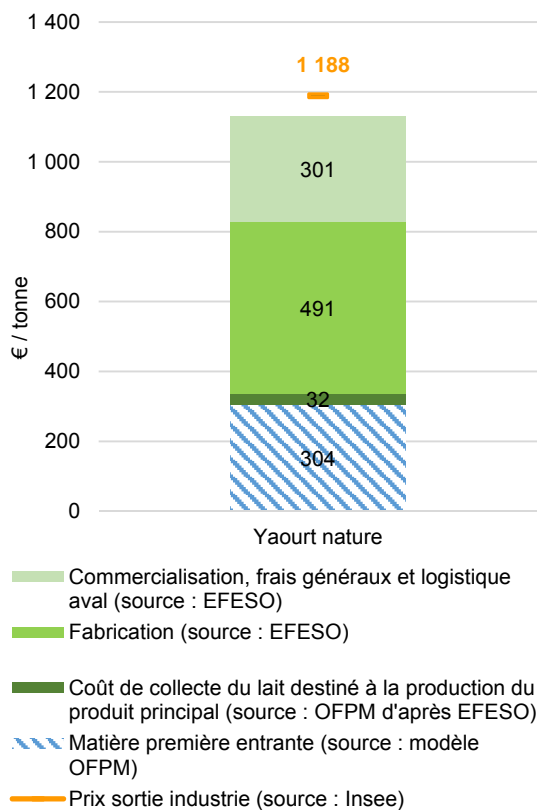
Coût de transformation du lait UHT ½ écrémé (2015)



Sources : EFESO Consulting – Cniel, Insee, FranceAgriMer

Graphique 127

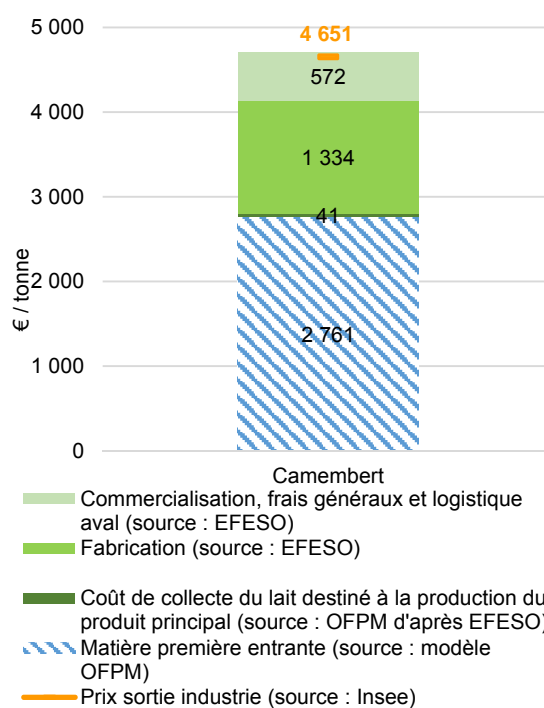
Coût de transformation du yaourt nature (2015)



Sources : EFESO Consulting – Cniel, Insee, FranceAgriMer

Graphique 128

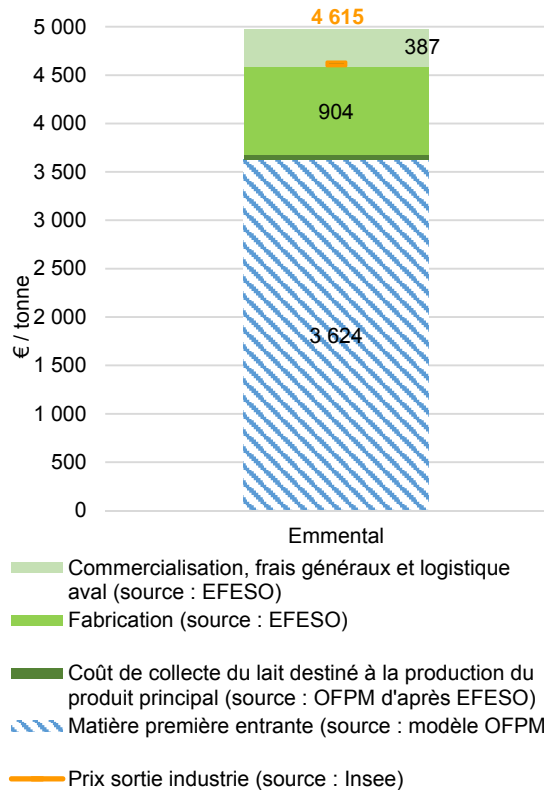
Coût de transformation du camembert (2015)



Sources : EFESO Consulting – Cniel, Insee, FranceAgriMer

Graphique 129

Coût de transformation de l'emmental (2015)



Sources : EFESO Consulting – Cniel, Insee, FranceAgriMer

6. COMPTE DU RAYON DES PRODUITS LAITIERS DES GMS

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

6.1. Le rayon des produits laitiers par rapport aux autres rayons étudiés

Des produits de lait de vache, de chèvre et de brebis sont commercialisés au rayon des produits laitiers. Il est le plus important des rayons étudiés en termes de CA : il contribue pour 29 % au CA total des rayons étudiés (près du double du rayon boucherie), pour 24 % à leur marge brute et pour 16 % à leurs frais de personnel dédié aux rayons. Ces frais sont relativement faibles dans ce rayon principalement en libre-service d'UVCi. Enfin, il contribue à 9 % de la marge nette positive.

6.2. De la marge brute à la marge nette du rayon des produits laitiers

Le rayon des produits laitiers présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 24,0 % en 2017, inférieur à la moyenne des marges brutes (29,4 %). S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires inférieurs à la moyenne. Ils s'élèvent à 5,1 € pour 100 € de chiffre d'affaires (9,6 € 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 18,9 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires. S'y imputent les autres charges du rayon à hauteur de 1,4 € (1,9 € tous rayons confondus) ainsi que les charges communes répartis pour 16,7 € (identiques à la moyenne tous rayons confondus). Ce qui conduit donc à une marge nette de 0,8 € avant impôt sur les sociétés.

Tableau 28

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2017 :

Moyennes toutes enseignes pour le rayon des produits laitiers

	Produits laitiers	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	76,0	
Marge brute	24,0	Peu dispersées
Frais de personnel du rayon	5,1	Sensiblement dispersées
Marge semi-nette	18,9	
Autres charges	18,1	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	0,8	
Impôt sur les sociétés	0,3	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	0,5	Extrêmement dispersées, +/- 2,2 €

(*) ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2017

6.3. Détail des charges du rayon des produits laitiers

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon des produits laitiers supporte directement 6,5 € de charges spécifiques, contre 11,5 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon des produits laitiers comprennent 5,1 € de frais de personnel dédié (9,6 € pour la moyenne tous rayons) et 1,4 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également moins élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (1,9 €). Ils recouvrent principalement les fluides (le rayon est réfrigéré) et des frais sur les matériels et équipements spécifiques (réfrigération). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, dont le poids dans le chiffre d'affaires (16,7 €) est identique à la moyenne tous rayons étudiés.

Au total, le rayon supporte 23,2 € de charges pour 100 € de chiffre d'affaires (avant répartition de l'IS et hors achat des produits), rapport assez faible, plaçant le rayon des produits laitiers deuxième des rayons étudiés dans l'ordre croissant de ce critère, après le rayon volailles.

Tableau 29

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2017 : Moyennes toutes enseignes du rayon produits laitiers pour 100 € de CA

		Produits laitiers
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	5,1
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,5
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,5
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,0
	Sous-total : charges directes du rayon	6,5
Charges communes réparties	Immobilier	1,8
	Personnel hors rayon (en magasin)	6,1
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	7,6
	Impôts et taxes hors IS	1,0
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	0,3
	Sous-total : charges communes réparties	17,0
	Total des charges imputées au rayon	23,5

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2017

(1) *Autres charges communes réparties* : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

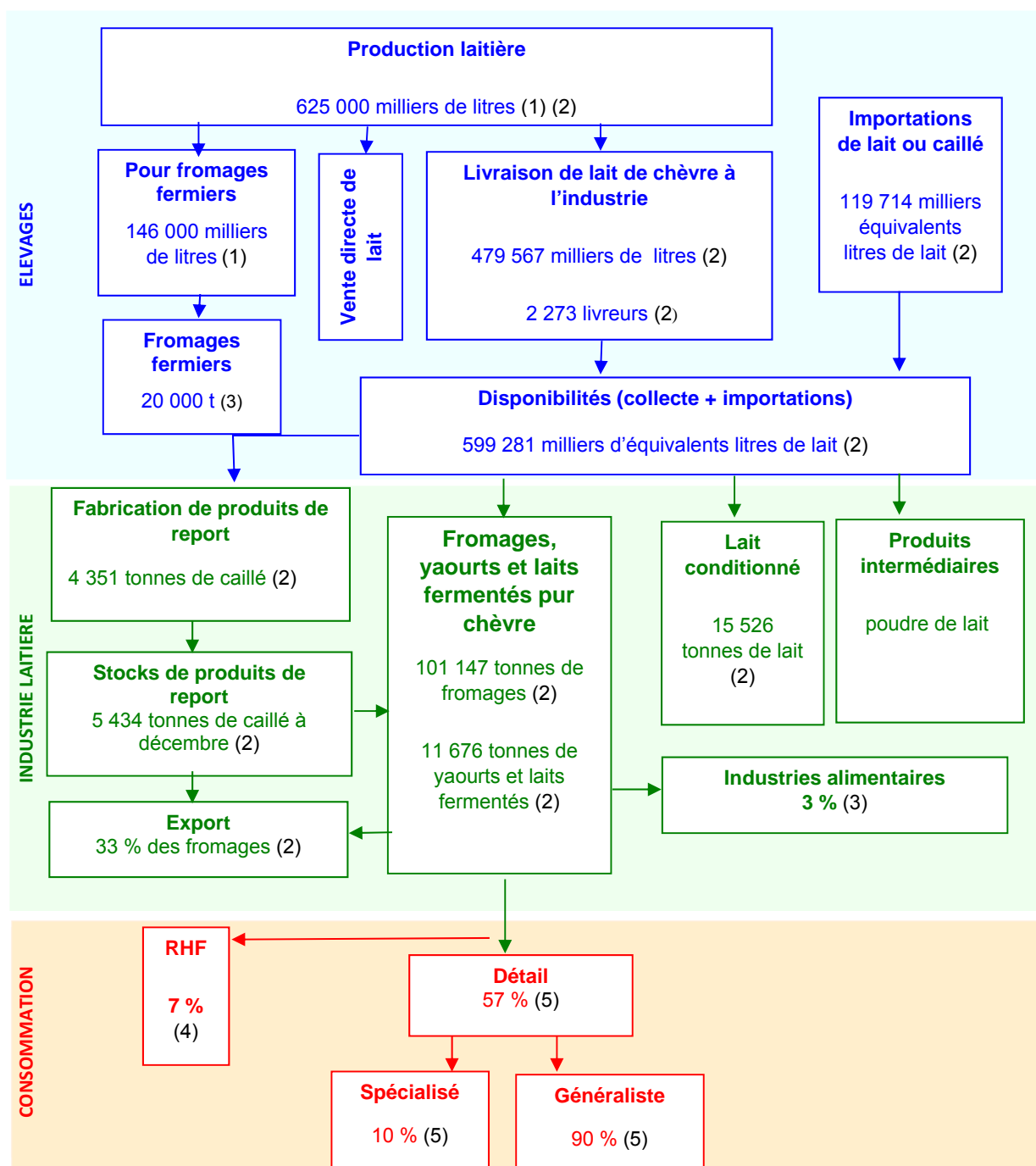
Section 6 – Produits laitiers de lait de chèvre

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE LAITIÈRE CAPRINE

1.1. Cartographie des flux et opérateurs en filière laitière caprine

Schéma 10

Cartographie des flux et des opérateurs en filière laitière caprine en 2018



Sources : (1) Données 2017, Statistique Agricole Annuelle – SSP, (2) Enquête Mensuelle Laitière FranceAgrimer-SSP, (3) : Idele, Estimations GEB, 4) GIRA Food 2015, (5) FranceAgriMer- Kantar WorldPanel

1.2. Production et commercialisation

En 2018, les entreprises françaises de transformation laitière ont collecté 480 millions de litres de lait de chèvre (contre 467 en 2017, 466 en 2016). La collecte française représente environ 27 % de la collecte européenne. Le lait de chèvre est principalement destiné à l'industrie laitière, à hauteur de 77 % de la production finale. La région Nouvelle-Aquitaine est la principale région productrice de lait de chèvre avec 34 % du cheptel, 36 % de la production totale et 46 % de la collecte pour l'industrie. Elle fabrique près des trois - quarts des fromages industriels de chèvre (76 %). Par ailleurs, l'Institut de l'élevage estime à environ 20 000 tonnes les fabrications fermières.

En 2018, environ 33 % de la production française de fromage de lait de chèvre est exportée, essentiellement vers l'UE.

Les utilisations de fromage de chèvre en France se répartissent entre la consommation intermédiaire dans l'industrie, pour 3 % de la production (fromage à pizza, par exemple) et la consommation finale (hors produits transformés précités) dans la restauration hors foyer (7 % de la production) et par achat au détail (57 % de la production), ces derniers étant réalisés à 90 % en magasins non spécialisés (GMS, essentiellement).

Selon Kantar Worldpanel, 44 % des achats des fromages de chèvres sont effectués dans les hypermarchés, 22 % dans les supermarchés et 13 % en hard-discount. Les autres circuits de commercialisation (marchés, fromagers détaillants...) représentent 10 % des volumes des achats soit une part importante au regard des autres fromages. Les bûchettes affinées représentent 57 % des volumes achetés.

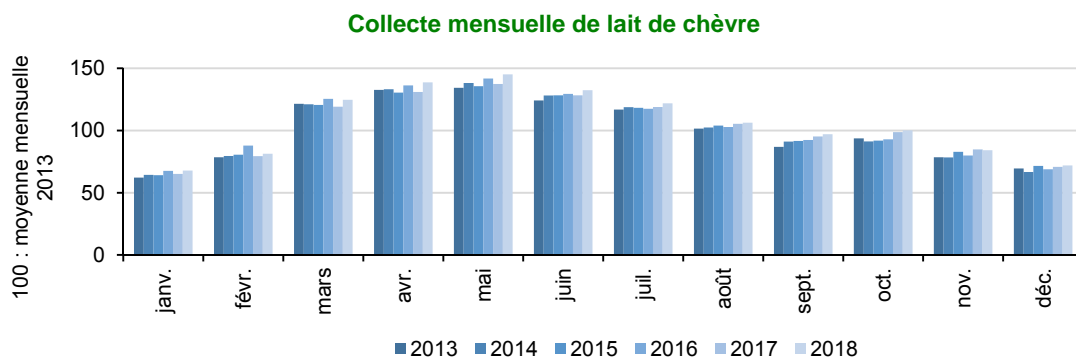
Le volume des achats de fromages de chèvres tous circuits de détail (hors RHF) est en progression (Graphique 133) passant, selon le panel Kantar, de 53 256 t en 2015 à près de 56 700 t en 2018 (à noter que sur une plus longue période, la progression des volumes achetés paraît encore plus importante, avec une forte inflexion à la hausse en 2014 mais les modifications intervenues dans le panel Kantar incitent à être prudent dans l'interprétation).

Par ailleurs, les achats de produits ultra-frais de lait de chèvre, et de lait de chèvre lui-même se développent. Le coût de matière première augmente : ceci entraîne de moindres promotions en rayon.

La production laitière des chèvres étant saisonnière (Graphique 130) alors que les fabrications industrielles de fromages sont plus régulières (Graphique 131), une partie de la collecte est transformée en produits intermédiaires stockables (caillé congelé), produits de report pouvant être utilisés pour la fabrication des fromages lors des périodes de creux de collecte.

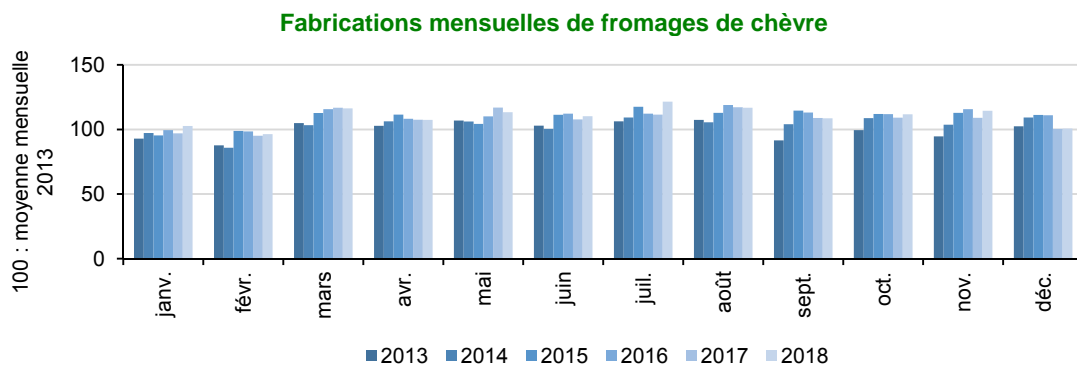
Par ailleurs, chaque année, sont importés d'Espagne et des Pays-Bas des produits intermédiaires de la transformation du lait de chèvre (caillé, lait concentré et lait en vrac) pour compléter les besoins des industriels pour la fabrication des fromages). En 2018, 119 millions d'équivalent litres ont été importés.

Graphique 130



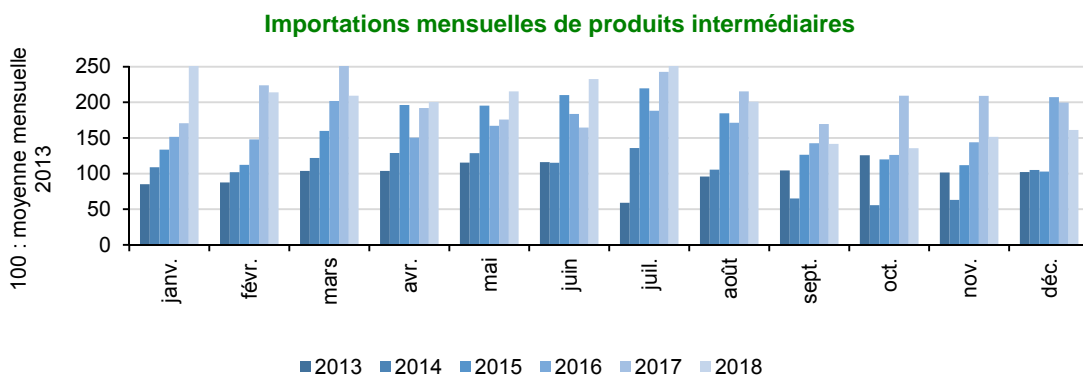
Sources : OFPM, d'après Enquête Mensuelle Laitière, FranceAgriMer-SSP

Graphique 131



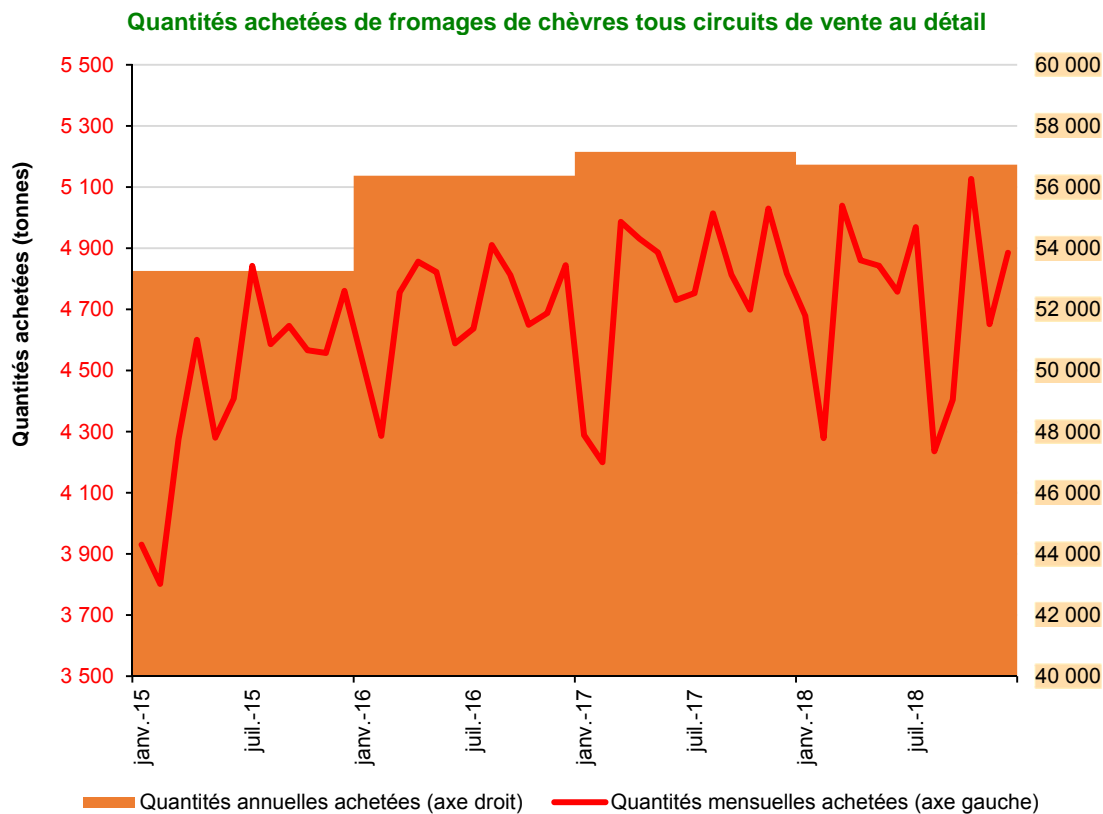
Sources : OFPM, d'après Enquête Mensuelle Laitière, FranceAgriMer-SSP

Graphique 132



Sources : OFPM, d'après Enquête Mensuelle Laitière, FranceAgriMer-SSP

Graphique 133



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

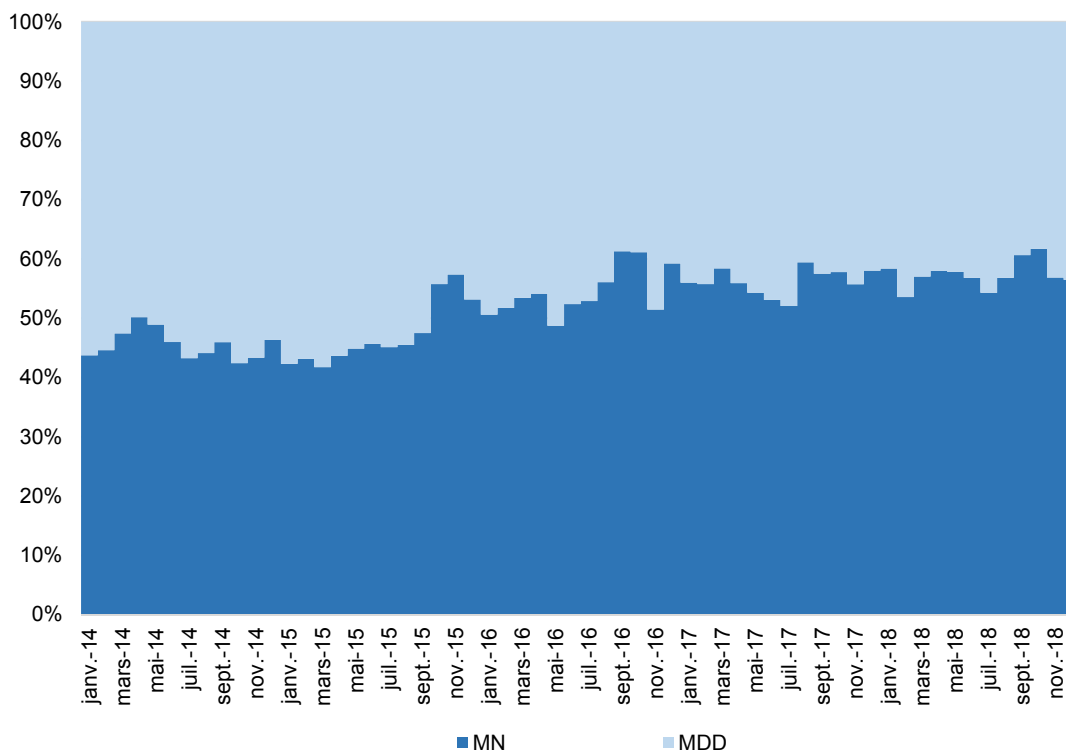
2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE LAITIÈRE CAPRINE

2.1. Données de prix

La référence retenue comme prix moyen mensuel du lait de chèvre à la production agricole est issue de l'enquête mensuelle laitière (FranceAgriMer, SSP). Les prix moyens mensuels des fromages de chèvre de type bûchette affinée, sous marques nationales (MN) et sous marques de distributeurs (MDD), sortie industrie pour GMS, sont recueillis par l'Insee pour l'Observatoire. Ces prix sont « 3 fois nets », c'est-à-dire déductions faites des rabais, remises et ristournes conditionnelles aux quantités, mais n'intègrent pas systématiquement certaines remises de fin d'année et ne tiennent pas compte de la coopération commerciale. Ces prix moyens sont établis à partir d'une enquête visant d'abord à établir des indices de prix de l'industrie, menée uniquement auprès des plus gros opérateurs. Il ne s'agit pas de prix moyens établis de manière exhaustive sur l'ensemble des fournisseurs des GMS et il peut en résulter un biais dans la représentation, exposée plus loin, de la composition du prix au détail en coût matière et marges brutes de l'industrie et de la distribution. Au stade du commerce de détail en GMS, on dispose des données mensuelles du panel de consommateurs Kantar Worldpanel pour établir des prix moyens des bûchettes de chèvre, MN et MDD. Parmi les types de bûches ou bûchettes distingués par ce panel, on a retenu le type « *affiné* » (l'autre type étant la bûche ou bûchette en fromage frais), homogène au produit suivi à la sortie de l'industrie. Dans les GMS, la bûchette affinée est principalement commercialisée en libre-service, secondairement en vente assistée à la coupe ; le produit retenu agrège les deux modalités. Les résultats sont présentés ici pour les deux gammes (MN, MDD) confondues, en moyenne pondérée par les poids des achats de chaque gamme. Les pondérations retenues chaque mois pour toute la période étudiée (2015-2018) sont celles observées dans l'année 2018, et non les pondérations effectives. Par exemple, la pondération en MN et MDD des mois de février 2015 ou 2016 est celle de février 2018. Ceci permet de suivre des variations de valeurs date à date uniquement dues aux variations de prix et indépendantes des évolutions des variations de composition des achats entre MN et MDD, pour un mois donné selon l'année. En effet, sur 2014-2018, la part des marques nationales augmente.

Graphique 134

Proportions de bûchettes affinées de marques nationales (MN) et de distributeurs (MDD)



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

La décomposition des prix au détail en coût en matière première et marges brutes de l'aval ne peut être réalisée qu'à partir de l'année 2015, du fait, d'une part, de la non-disponibilité de prix de production de l'industrie avant 2014 et, d'autre part, d'une rupture de série liée à un changement de méthode, dans les données de l'enquête mensuelle laitière.

2.2. Bases de calcul du coût en matière première lait de chèvre pour un kg de bûche

Le coût en matière première ne se limite pas à la valeur du lait nécessaire à la fabrication ; la laiterie devant acheter tout le lait de ses livreurs et la production étant saisonnée, la ressource peut être excédentaire ou déficitaire par rapport au besoin de fabrication.

Dans l'industrie de transformation du lait de chèvre en fromages, l'ajustement est réalisé, en période excédentaire, par le caillage, la congélation et le stockage du lait en excédent (stocks de report) et, en période déficitaire, par la mobilisation du stock de report. Tout au long de l'année interviennent également des importations de lait ou produits intermédiaires pour la fabrication de fromages (caillés congelés).

Ainsi, a-t-on considéré que le coût d'achat de la matière première, sur un mois était composé de :

- l'achat du lait collecté dans ce mois, en quantité excédentaire ou déficitaire par rapport au seul besoin de fabrication de fromages du mois ;
- l'achat net (hors revente) de lait et produits intermédiaires importés du mois ;
- le coût mensuel de stockage : affectation au stock présent dans le mois des frais de congélation, de stockage (dont assurance) et de décongélation du caillé (ou autres produits intermédiaires) de report.

On dispose des volumes de produits intermédiaires importés (source : enquête mensuelle laitière), mais pas des valeurs, donc, par défaut, ces volumes d'importations de produits intermédiaires, exprimées en équivalent litre de lait, ont été valorisés au prix moyen intérieur.

S'agissant des coûts de congélation, de stockage et de décongélation, on ne dispose également que d'une évaluation approximative à dire d'expert, 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).

Les bilans disponibles distinguent les différentes fabrications. Les parts de la collecte, des importations de produits intermédiaires et du stock des produits de report, afférentes à la fabrication des fromages de type bûches et bûchettes, ont été estimées au prorata des fabrications périodiques de ces produits dans l'ensemble des fabrications finales.

Dans l'approche retenue, on notera que l'assiette du coût en matière première sur un mois donné n'est pas la quantité de lait effectivement incorporée dans les fabrications de ce même mois, mais la quantité de matière première achetée pendant ce mois, qu'elle soit supérieure ou non au besoin pour les fabrications du mois. Dans cette approche, la valeur déstockée pour les fabrications d'un mois donné déficitaire n'intervient pas dans le coût en matière première de ce mois car le produit déstocké provient d'achats antérieurs qui ont donc été déjà comptabilisés dans le coût en matière première des mois précédents. Il en résulte que le coût en matière première ainsi calculé est toutes choses égales par ailleurs plus élevé en période excédentaire qu'en période déficitaire.

Encadré 15

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 fournie à l'Observatoire par l'Insee. Ces prix moyens sont recueillis spécifiquement pour l'Observatoire par l'Institut auprès des entreprises qu'il interroge pour élaborer ses [indices de prix de production de l'industrie](#). L'enquête est conduite auprès des principaux opérateurs du secteur, elle porte sur un ensemble de produits, précisément défini (les « transactions-témoins »).

Les articles dont les prix sont relevés pris en compte pour établir le prix moyen d'un « produit » (ensemble d'articles) sont précisément définis dans leur nature (dénomination, qualité, marque, conditionnement...) et leurs proportions pour assurer l'homogénéité dans le temps du « produit » suivi.

Pour un produit industriel donné destiné à la revente au détail en GMS, l'ensemble d'articles suivi par l'Insee n'est pas nécessairement homogène à celui suivi par l'Observatoire au stade de la vente au détail en GMS, via le panel Kantar, notamment. Par exemple, les prix moyens mensuels sortie industrie du « poulet entier standard » ou du « lait ½ écrémé UHT » sont établis sur des ensembles d'articles de nature et de composition éventuellement différentes de celles du « poulet entier standard » ou du « lait ½ écrémé UHT » dont on relève les prix au détail en GMS dans le panel Kantar.

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

Par ailleurs, les prix moyens fournis par l'Insee sont généralement « trois fois nets », homogènes au chiffre d'affaires du fournisseur, intégrant les remises, rabais, ristournes conditionnelles aux quantités (sauf certaines remises connues en fin d'année) et la coopération commerciale (financement par le fournisseur d'opérations visant le développement des ventes) mais n'intégrant pas tout autre éventuel mécanisme de « détermination » du prix.

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

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

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

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

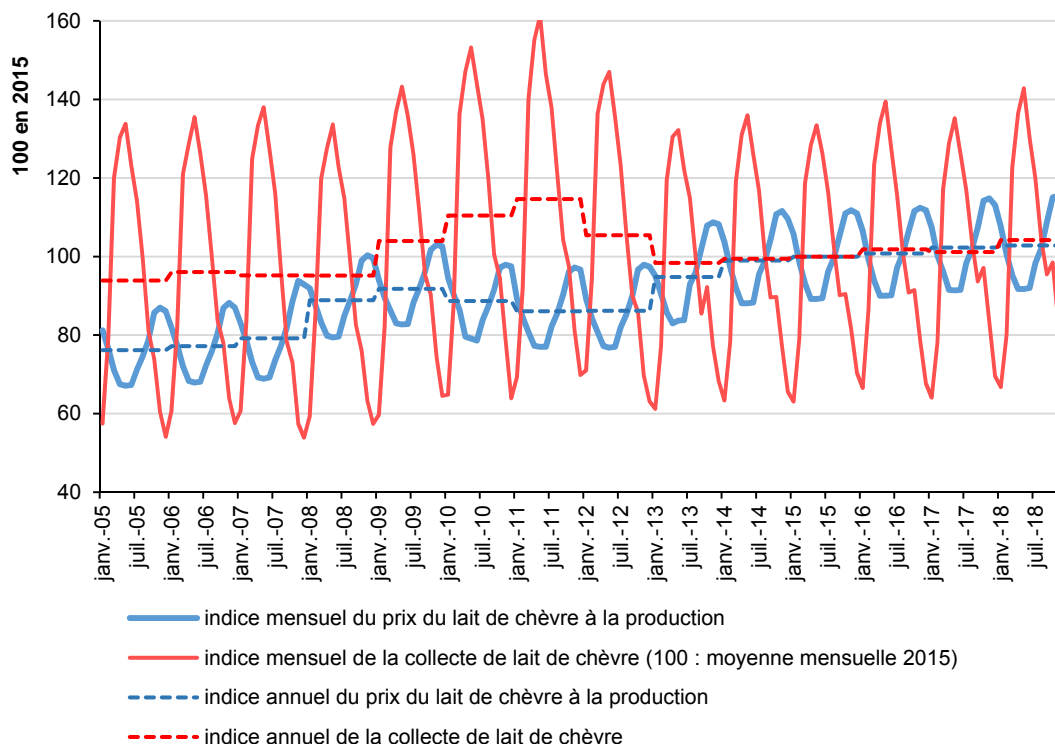
L'amélioration des sources de prix industriels est un enjeu important pour l'OFPM mais elle nécessiterait des moyens statistiques considérables.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DÉTAIL EN GMS DU FROMAGE DE CHÈVRE DE TYPE BÛCHE

Le prix du lait de chèvre, qui est l'une des composantes de coût en matière première (avec le coût des produits intermédiaires importés et celui du stockage de ces produits de reports), a sensiblement progressé depuis 2005 ; tandis que la collecte, après avoir augmenté en 2010-2011, a diminué en 2012-2013 et augmente progressivement depuis. Le prix du lait de chèvre à la production présente par ailleurs une forte saisonnalité, quasi symétrique à celle de la collecte.

Graphique 135

Évolution du prix du lait de chèvre à la production



Source : OFPM d'après FranceAgriMer (Enquête mensuelle laitière) et SPP-Agrete (IPPAP lait de chèvre)

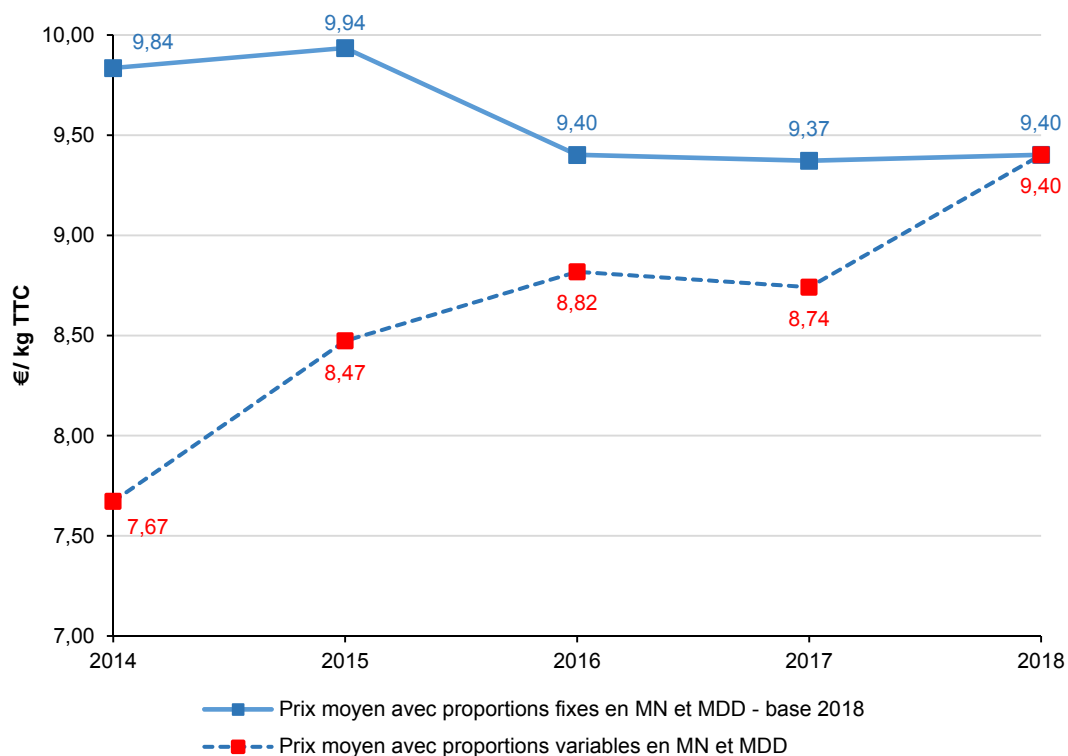
Le prix moyen au détail en GMS, à proportion en MN et MDD constante et basée sur 2018, a **augmenté** en 2018 après deux ans de baisse. Le prix moyen des achats effectifs au détail en GMS à proportion en MN et MDD variable, a augmenté de 3 centimes (Graphique 136), du fait de la progression des marques nationales (plus chères, en moyenne) dans les volumes d'achat (Graphique 137)

On rappelle que le produit dont on décompose ici le prix moyen au détail est un panier de bûchettes de marques nationales et de marques de distributeurs. Les proportions sont fixées sur la base de celles observées chaque mois en 2018, ceci pour suivre des variations de prix moyen du panier uniquement dues à celles des prix de ses deux composants, et non influencées par celles des proportions de ces composants. On note donc que la dépense effective des consommateurs pour un kg de bûchette de chèvre augmente sous un effet de « montée en gamme » du panier d'achat, et non sous le seul effet de la hausse des prix des produits qui le constituent.

Sur la période relativement courte suivie ici le prix moyen des fromages de chèvre de type bûche est assez stable dans l'industrie. Les marges brutes de l'industrie et de la distribution amortissent les variations du coût en matière première, particulièrement ses variations saisonnières (Graphique 138), mais aussi ses évolutions à moyen terme (Graphique 139).

Graphique 136

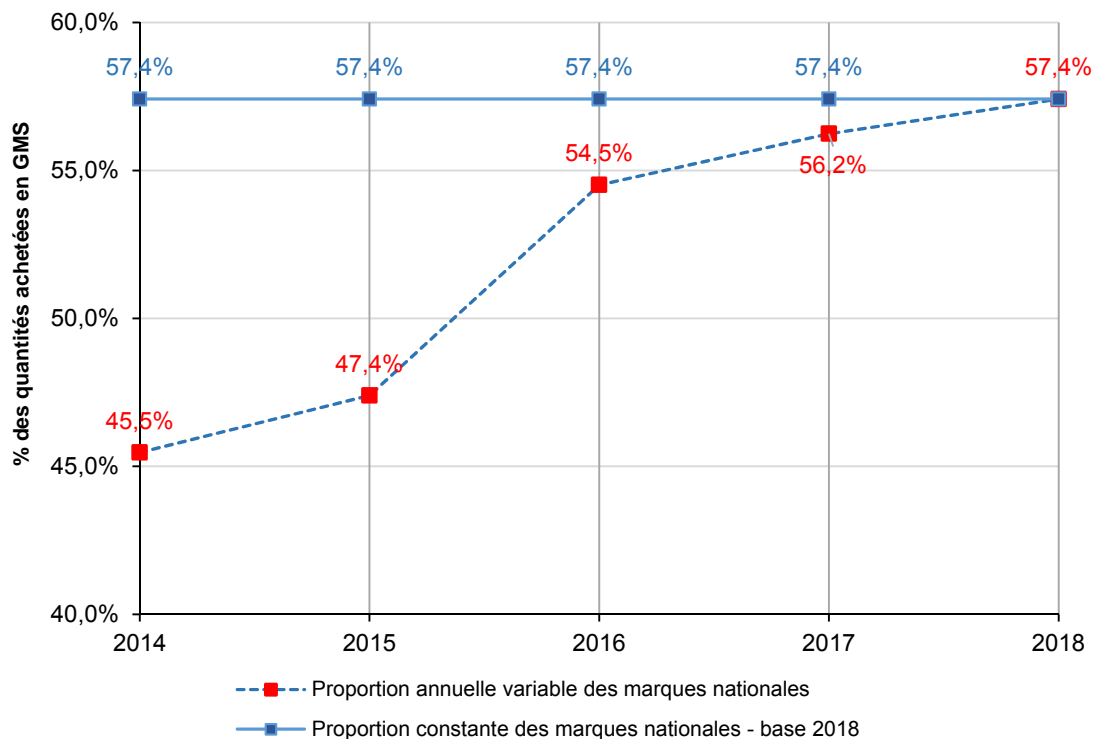
Prix moyen annuel des buchettes affinées de chèvre en GMS selon la part en marques nationales dans les quantités achetées



Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 137

Évolution de la part des marques nationales dans les quantités d'achat de buchettes affinées de chèvre en GMS



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

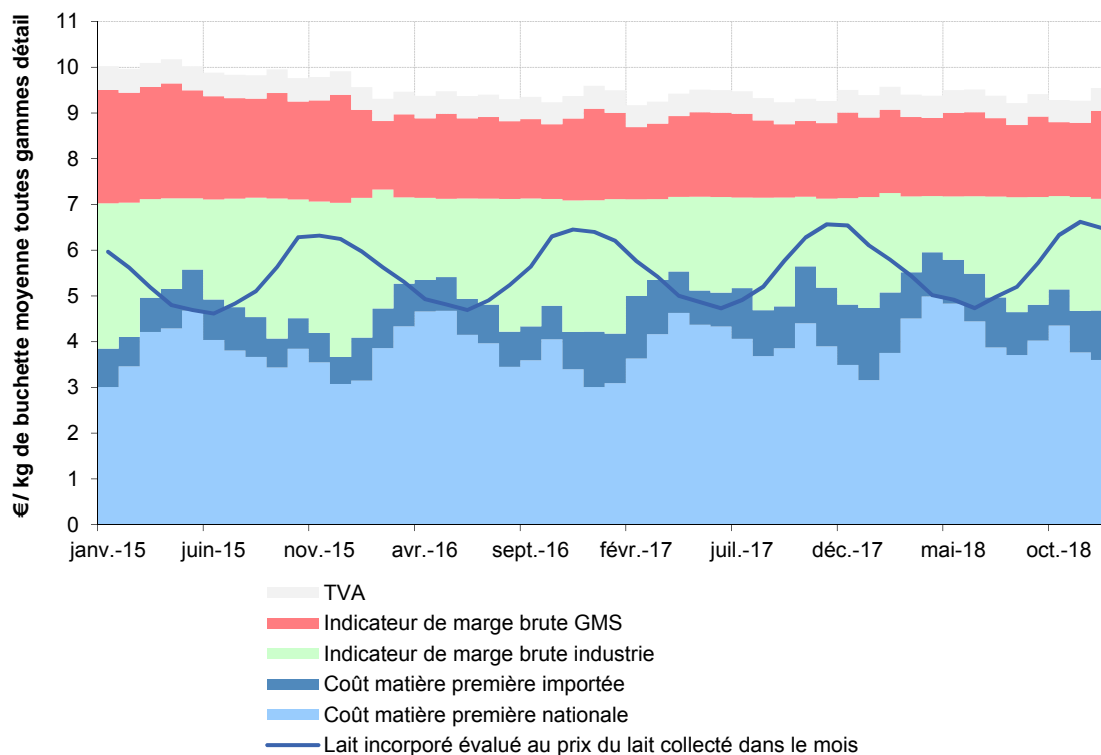
Sur le Graphique 138 en données mensuelles, le décalage entre la valeur en lait incorporé et le coût calculé en matière première est essentiellement dû au mode de calcul du coût, affectant à un mois donné la totalité des achats de matière première, que les volumes afférents soient entièrement utilisés dans le mois ou stockés puis mobilisés ultérieurement. En moyenne annuelle (Graphique 139), ce type de décalage – temporel - disparaît pratiquement, l'écart qui subsiste entre valeur du lait incorporé et coût en matière première, notamment en 2012 et en 2013 étant dû à la diminution des stocks de produits de report.

Le coût des reports (financement du stockage de caillé excédentaire) est pris en compte dans ces graphiques, mais, étant relativement faible par rapport aux autres éléments, il intégré au coût en matière première et non représenté de façon distincte, pour « alléger » la représentation graphique.

En 2018, le coût de la matière première nationale par kg de bûchette augmente de 11 centimes par rapport à 2017. Or, le prix du lait payé au producteur n'a que peu évolué : + 0,2 % par rapport à 2017, soit une augmentation de 1,27 €/1 000 l. Il s'agit d'une augmentation du coût du stockage par kg de bûchette en raison de l'augmentation des volumes de produits de report stockés. En effet, en 2018, les stocks ont été largement au-dessus de leurs niveaux de 2017. Ils étaient en dessous du besoin depuis la fin de la crise et ont été reconstitués en 2017 et 2018, comme on peut le voir sur les graphiques de sur- et sous-stocks publiés sur [VISIONet](#). La filière doit maintenant trouver le bon équilibre pour la gestion de ces stocks.

Graphique 138

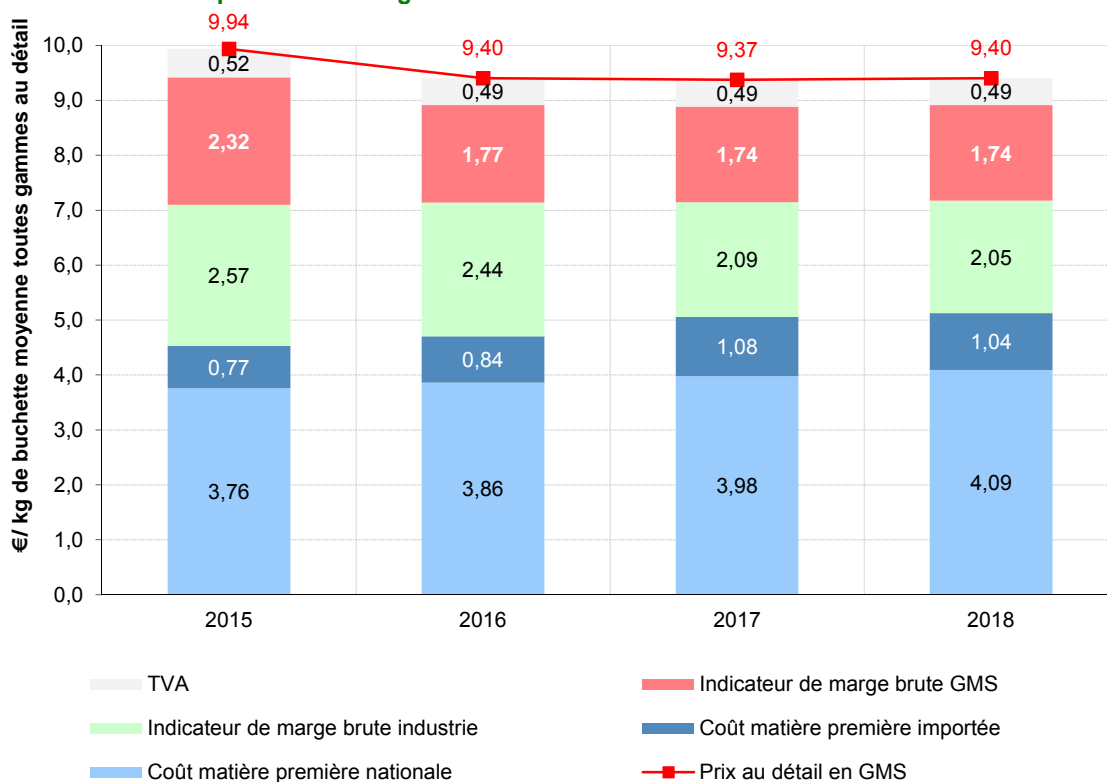
Composition du prix moyen mensuel au détail en GMS des fromages de chèvre de type bûchette en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

Graphique 139

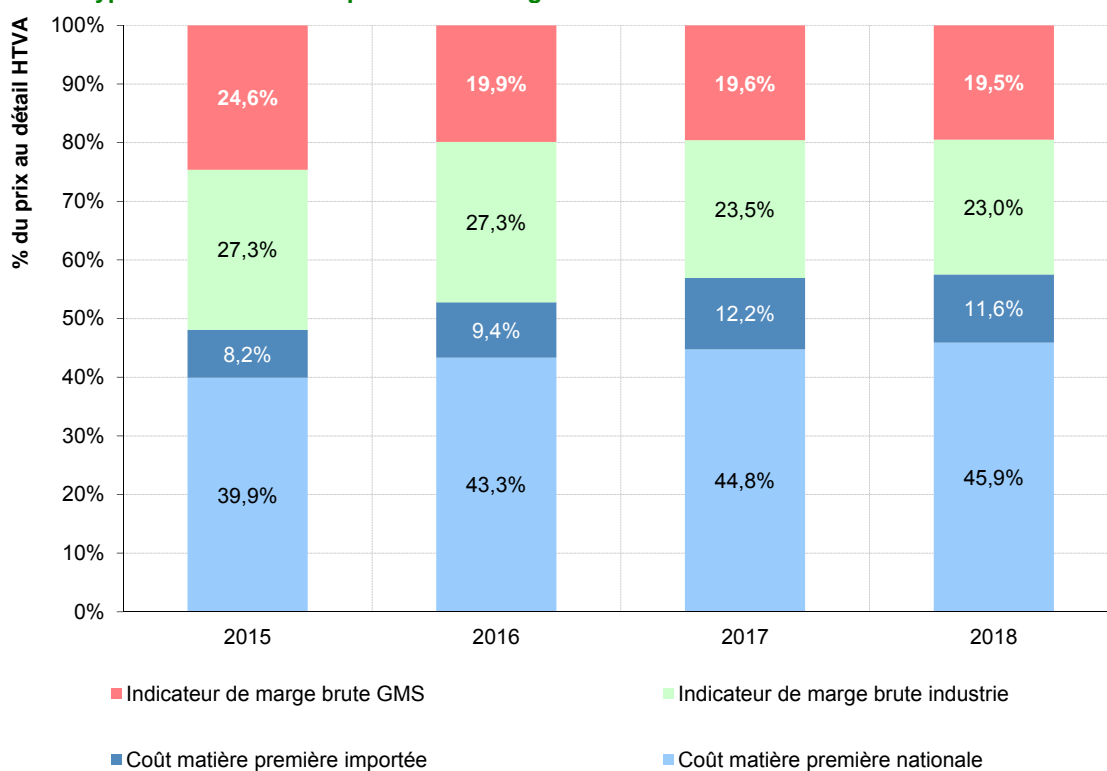
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS des fromages de chèvre de type bûche en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

Graphique 140

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS des fromages de chèvre de type bûche en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPÉCIALISÉES D'ÉLEVAGE CAPRIN LAITIER ET COÛT DE PRODUCTION DU LAIT DE CHÈVRE EN ÉLEVAGE

4.1. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées caprin laitier

Sur la période 2010 – 2017, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de lait de chèvre issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 42 à 70 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 1 066 à 1 842 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de lait de chèvre constitue en moyenne de 67 % à 77 % de la « *production de l'exercice* ».

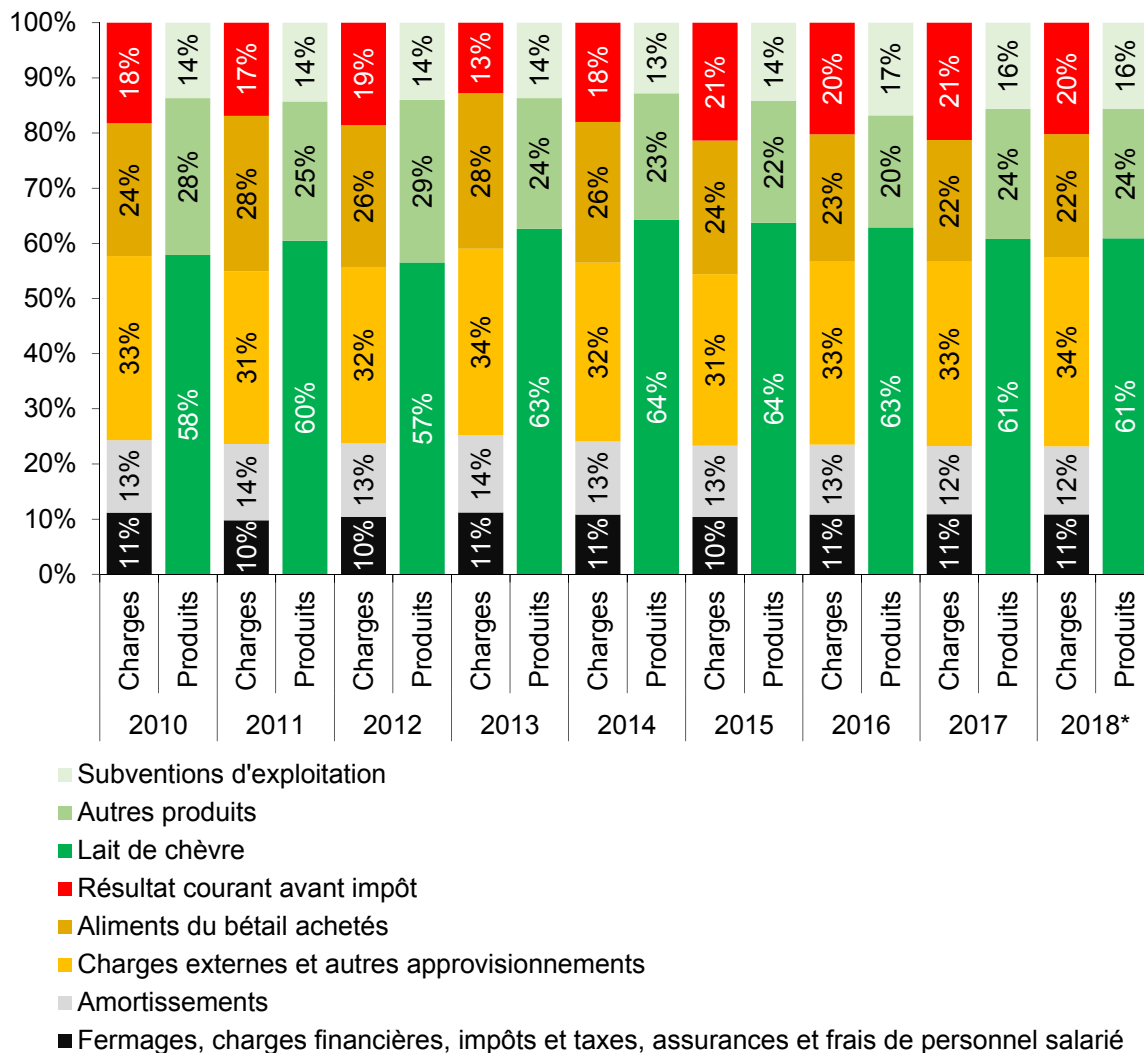
Le poids moyen du résultat courant avant impôt rapporté aux produits varie, sur la période, de 13 % à 21 %. En 2017, il est de 20 %, soit 46 979 € pour 220 777 € de produits. Il est de 30 795 € par travailleur familial.

Les résultats 2018 sont simulés. L'IPPAP lait de chèvre 2018 (Insee) est appliqué au montant des ventes de lait de chèvre 2017 pour calculer la valeur du lait vendu en 2018. L'IPAMPA lait de chèvre (Idele) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des biens et services de consommation intermédiaires d'autre part. Cette méthode ne tient donc pas compte des possibles adaptations des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2017. Ainsi, en 2018, le prix du lait est stable (+ 0,4 %). Le prix de l'aliment progresse de 1,9 % et les autres biens et services de consommation progressent de 2,6 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt diminue de 4,9 %. Il s'établit à 44 693 € pour 221 320 € de produits et à 29 296 € par travailleur familial. Les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2018 peuvent également être consultés :

http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/CCAN_compte_nationaux_previsionnels_2018-12-2018-2.pdf

Graphique 141

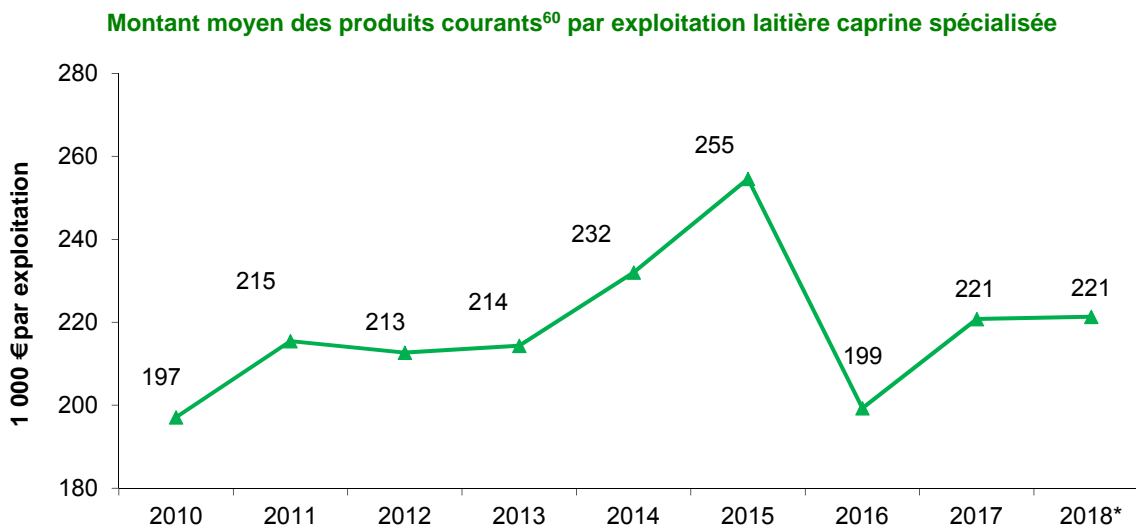
Structure du compte de résultat moyen des exploitations laitières caprines spécialisées



(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2018

Graphique 142

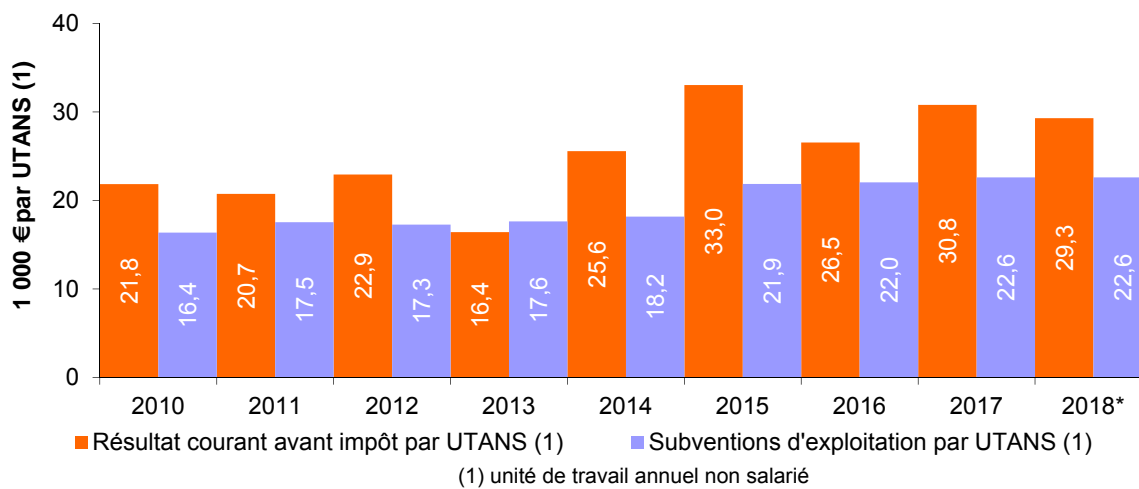


(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2018

Graphique 143

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



(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2018

⁶⁰ Ensemble des produits courants = « produit brut lait de chèvre » + autres produits + subventions d'exploitation

4.2. Coûts de production du lait de chèvre par système de production laitière

Cette estimation, pour la campagne 2018, des coûts de production exprimés en euros pour 1 000 litres de lait, est réalisée par l'Institut de l'élevage à partir d'informations techniques et comptables recueillies dans le cadre du dispositif Inosys – Réseaux d'élevage par les Chambres d'Agriculture. Ces exploitations font l'objet d'un suivi annuel de leur fonctionnement et de leurs résultats techniques, économiques et environnementaux. **Leurs résultats économiques suivent les mêmes tendances d'évolution que l'ensemble des exploitations de leur secteur, même si pour des raisons de dimension et d'efficacité, ces résultats sont généralement supérieurs à la moyenne.**

Quatre systèmes d'exploitation sont étudiés :

- **« Laitiers Spécialisés, Ouest et Sud-Ouest »** : les 26 exploitations de cet échantillon sont des élevages localisés en Nouvelle Aquitaine, Pays de la Loire et Centre Val de Loire, elles ont un troupeau moyen de 340 chèvres sur 60 hectares de SAU. Des troupeaux récemment agrandis sont intégrés à ce groupe. La production est de 660 à 1 000 litres par chèvre. Les systèmes d'exploitation ne sont pas totalement autonomes du point de vue alimentaire. 2,1 UMO en moyenne travaillent dans ces exploitations.
- **« Laitiers Sud Est »** : les 17 exploitations de cet échantillon sont situées en Rhône Alpes et Occitanie. Leurs troupeaux sont petits à moyens : ils sont composés de 190 chèvres sur 50 hectares. La production moyenne est de 710 à 970 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. Elles relèvent de l'orientation technico-économique agriculture-élevage (otex 81), sans viande bovine. 1,6 UMO en moyenne travaillent dans ces exploitations.
- **« Laitiers et bovins viande »** : les 11 exploitations de cet échantillon élèvent des chèvres et des vaches allaitantes. Elles ont en moyenne des troupeaux de 290 chèvres et 55 vaches. L'atelier caprin dispose de peu d'autonomie alimentaire. La production moyenne est de 760 à 950 litres par chèvre. 1,5 UMO en moyenne travaillent dans ces exploitations.
- **« Laitiers et culture de vente »** : les 18 exploitations de cet échantillon élèvent des chèvres et entretiennent des cultures destinées à la vente. En moyenne, elles disposent d'un troupeau de 350 chèvres et de 100 hectares de cultures de vente. La production moyenne de lait par chèvre est de 620 à 860 litres. Ces élevages valorisent les céréales de l'exploitation pour l'alimentation des animaux. 2,1 UMO en moyenne travaillent dans ces exploitations.

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

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

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

Le prix du lait présenté sur les graphiques, pour chacun des systèmes, est le prix réel, toutes primes confondues.

En 2017, dans le système **« Laitiers Spécialisés, Ouest et Sud-Ouest »**, le coût de production s'élève à 907 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 897 € pour 1 000 litres de lait, soit 10 € de moins que le coût de production. Ces produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,9 SMIC.

Dans le système **« Laitiers Sud Est »**, le coût de production s'élève à 1 132 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 1 012 € pour 1 000 litres de lait, soit 120 € de moins que le coût de production. Ces produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,3 SMIC.

Dans le système **« Laitiers et bovins viande »**, le coût de production s'élève à 802 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 843 € pour 1 000 litres de lait. Ces produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération

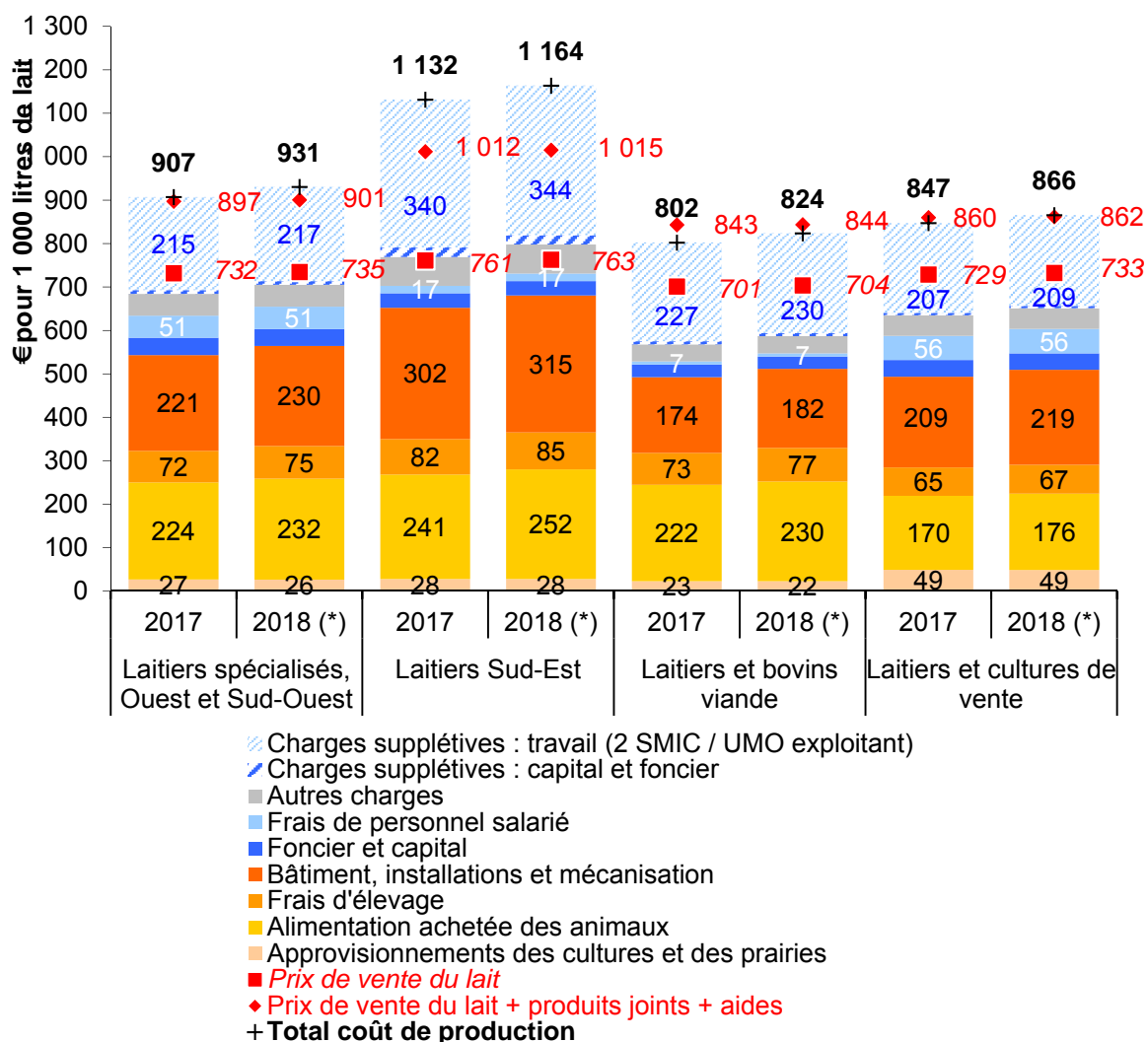
des capitaux engagés et des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 2,4 SMIC.

Dans le système « **Laitiers et culture de vente** », le coût de production s'élève à 847 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 860 € pour 1 000 litres de lait. Ces produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 2,1 SMIC.

En 2018, selon les systèmes, les charges augmentent (de + 2,2 % à + 2,8 %), tandis que le prix du lait, des produits et les montants des subventions augmentent de 0,4 % à 0,5 %, sauf dans le système « **Laitiers et bovins viande** » où il est stable. Ainsi, par rapport à 2017, la rémunération permise diminue dans l'ensemble des systèmes.

Graphique 144

Coûts de production du lait de chèvre par système de production laitière



(*) estimation

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

5. COMPTE DU RAYON DES PRODUITS LAITIERS DES GMS

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

5.1. Le rayon des produits laitiers par rapport aux autres rayons étudiés

Des produits de lait de vache, de chèvre et de brebis sont commercialisés au rayon des produits laitiers. Il est le plus important des rayons étudiés en termes de CA : il contribue pour 29 % au CA total des rayons étudiés (près du double du rayon boucherie), pour 24 % à leur marge brute et pour 16 % à leurs frais de personnel dédié aux rayons. Ces frais sont relativement faibles dans ce rayon principalement en libre-service d'UVCI. Enfin, il contribue à 9 % de la marge nette positive.

5.2. De la marge brute à la marge nette du rayon des produits laitiers

Le rayon des produits laitiers présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 24,0 % en 2017, inférieur à la moyenne des marges brutes (29,4 %). S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires inférieurs à la moyenne. Ils s'élèvent à 5,1 € pour 100 € de chiffre d'affaires (9,6 € 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 18,9 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires. S'y imputent les autres charges du rayon à hauteur de 1,4 € (1,9 € tous rayons confondus) ainsi que les charges communes répartis pour 16,7 € (identiques à la moyenne tous rayons confondus). Ce qui conduit donc à une marge nette de 0,8 € avant impôt sur les sociétés.

Tableau 30

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2017 :

Moyennes toutes enseignes pour le rayon des produits laitiers

	Produits laitiers	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	76,0	
Marge brute	24,0	Peu dispersées
Frais de personnel du rayon	5,1	Sensiblement dispersées
Marge semi-nette	18,9	
Autres charges	18,1	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	0,8	
Impôt sur les sociétés	0,3	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	0,5	Extrêmement dispersées, +/- 2,2 €

(*) ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2017

5.3. Détail des charges du rayon des produits laitiers

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon des produits laitiers supporte directement 6,5 € de charges spécifiques, contre 11,5 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon des produits laitiers comprennent 5,1 € de frais de personnel dédié (9,6 € pour la moyenne tous rayons) et 1,4 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également moins élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (1,9 €). Ils recouvrent principalement les fluides (le rayon est réfrigéré) et des frais sur les matériels et équipements spécifiques (réfrigération). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, dont le poids dans le chiffre d'affaires (16,7 €) est identique à la moyenne tous rayons étudiés.

Au total, le rayon supporte 23,2 € de charges pour 100 € de chiffre d'affaires (avant répartition de l'IS et hors achat des produits), rapport assez faible, plaçant le rayon des produits laitiers deuxième des rayons étudiés dans l'ordre croissant de ce critère, après le rayon volailles.

Tableau 31

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2017 : Moyennes toutes enseignes du rayon produits laitiers pour 100 € de CA

		Produits laitiers
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	5,1
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,5
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,5
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,0
	Sous-total : charges directes du rayon	6,5
Charges communes réparties	Immobilier	1,8
	Personnel hors rayon (en magasin)	6,1
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	7,6
	Impôts et taxes hors IS	1,0
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	0,3
	Sous-total : charges communes réparties	17,0
	Total des charges imputées au rayon	23,5

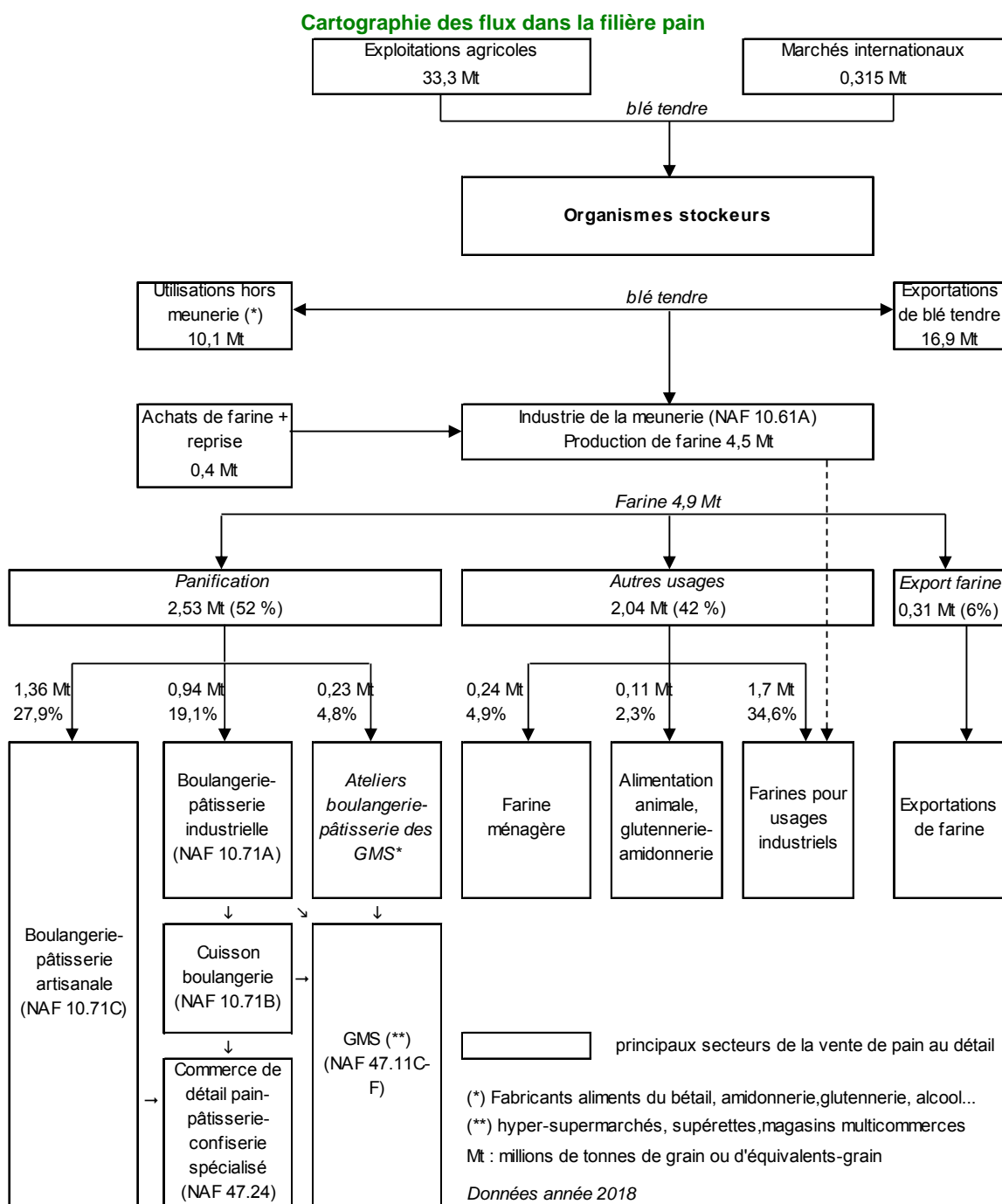
Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2017

(1) *Autres charges communes réparties* : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

Section 7 – Pain

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE PAIN

Schéma 11



Source : FranceAgriMer

Avec des surfaces toujours supérieures à 4,5 Mha depuis 1995 et même au-dessus des 5,0 Mha depuis quelques années (permettant une production d'environ 36 Mt en moyenne sur les 5 dernières campagnes), le **blé tendre** est la principale céréale cultivée en France. Cependant, après le niveau élevé de 5,16 Mha atteint en 2015-2016, les prévisions de surfaces cultivées pour le blé tendre sont en baisse. Après les 2 campagnes atypiques de 2014-2015 avec une production record (41 Mt) et la chute de la récolte en 2016-2017 (27,6 Mt), la campagne 2017-2018 était dans la moyenne, à environ 36,6 Mt. Pourtant, les conditions climatiques capricieuses de la campagne ont suscité beaucoup d'inquiétudes. Alors que la sécheresse affectait les semis d'automne dans les régions du Sud, les inondations hivernales et printanières ont rendu compliqués les semis d'hiver comme de printemps dans d'autres régions. Les épisodes orageux et les températures élevées autour de la floraison ont ensuite fortement impacté les rendements. Enfin, les fortes chaleurs combinées à l'absence de pluie ont conduit à l'accélération de la fin de cycle et à une récolte des céréales anticipée et rapide. Sur le plan qualitatif, cette récolte permettra de répondre aux besoins des utilisateurs sur les différents segments du marché, avec une qualité bonne, voire très bonne, pour un ensemble de caractéristiques comme la teneur en protéines et la force boulangère. En effet, la constitution de lots répondant conjointement aux seuils attendus pour les principaux critères devrait être facilitée par les niveaux de qualité de l'année. Près de 83 % des blés sont répartis dans les classes « Supérieur » et « Premium » de bonne qualité meunière. (Arvalis, Qualité de Blé tendre 2018)

Seul 1 % du blé récolté est classé dans la catégorie « Access » (contre 5 % pour la récolte 2016/17), tandis que 50 % appartiennent à la catégorie « Premium » (44 % en 2017), 33 % à la catégorie « Supérieur » (25 % en 2017) et 16 % à la catégorie « Medium » (26 % en 2017). Plus spécifiquement :

- 84 % de la collecte a une teneur en protéines supérieure à 11,5 % et près de la moitié est au-dessus de 12 % ;
- 86 % de la collecte a un poids spécifique au-dessus de 76 kg/hL ;
- 97 % de la collecte a un temps de chute de Hagberg supérieur à 240 s ;
- et 73 % de la collecte a une force boulangère (W) supérieure à 170.

Chaque année, environ 50 % de la production française est disponible pour l'exportation. Après un record d'exportation sur la campagne 2015-2016 avec près de 20,5 Mt de blé tendre dont 7,8 Mt vers l'Union européenne et 12,6 Mt vers les pays tiers, la campagne 2016-2017 a connu une forte régression : seulement 11,3 Mt de blé tendre en grains ont été exportés, soit environ 40 % de la production, dont 5 Mt vers les pays tiers, en particulier en Afrique du Nord et en Afrique Centrale. Cette baisse s'explique notamment par un manque de disponibilités mais aussi par la qualité dégradée du blé français qui peine à répondre aux cahiers des charges de certains pays importateurs. En 2017-2018, 50 % de la production française a été exportée, à savoir 17,5 Mt. De plus, pour la seconde campagne consécutive, l'Union européenne était le premier débouché du blé tendre exporté, avec 9,3 Mt contre 8,1 Mt vers les pays tiers. Sur le marché international des grains, il faut noter l'émergence des pays de la Mer Noire qui, suite à la campagne 2016-2017, se sont positionnés sur des marchés historiques français (Maghreb et Afrique de l'Ouest principalement).

Située au centre de la filière blé tendre, la meunerie française assure la transformation initiale de la matière première. La réglementation de la meunerie oblige les exploitants de moulins, de minoteries ou de dépôts et les négociants en farine à transmettre mensuellement à FranceAgriMer un état des mises en œuvre de grains et des utilisations de céréales et de farine, issues de l'agriculture conventionnelle ou biologique. Ces informations, exploitées par FranceAgriMer, sont indispensables pour suivre l'ensemble de l'activité de la meunerie française. Au cours de l'année 2018, 5,8 Mt de blé tendre, principalement français ont été mises en œuvre pour produire 4,5 Mt de farine dont 0,31 Mt ont été exportées. L'essentiel de la farine produite est destiné à l'alimentation humaine, notamment pour la fabrication de pain.

Consommé par près de 98 % des français, le pain reste un des piliers de notre modèle alimentaire. Le plus souvent, il est fabriqué à partir d'un mélange de farine de blé, d'eau et de sel. Ce mélange est ensuite fermenté à l'aide de levure de panification ou de levain. Il existe de grandes variétés de pains, parmi eux, la baguette courante est la plus consommée par les français au quotidien.

La boulangerie artisanale est le premier débouché de la farine en France, suivie par la boulangerie industrielle, puis par les industries alimentaires de la biscuiterie et de la biscotterie. La panification utilise 52 % de la production de farine, dont plus de la moitié est utilisée par la boulangerie artisanale soit 27,9 %, 19,1 % par la boulangerie industrielle et seulement 4,8 % par les ateliers de boulangerie-pâtisserie de la GMS. Depuis quelques années, le nombre d'entreprises est stable, voire progresse

légèrement avec environ 32 000 entreprises de boulangerie-pâtisserie, réalisant environ 60 % de la panification. La boulangerie industrielle compte 250 entreprises et réalise 28 % de ce marché et les ateliers de boulangerie en GMS : 9 %, le reste correspondant essentiellement aux importations. Au total, le chiffre d'affaires de la boulangerie-pâtisserie industrielle représente 8,5 milliards d'euros.

Les exportations de farine ont légèrement diminué au cours des dernières années ; en 2015, elles représentaient 0,6 Mt, et en 2018 seulement 0,3 Mt.

En ce qui concerne la campagne 2018-2019, les estimations de surface s'élèvent à 4,9 Mha avec une production de 34 Mt environ, soit 7 % de moins que la campagne précédente. Selon l'Observatoire Céré'Obs semaine 09/2019, les conditions de culture de la récolte 2018-2019 sont bonnes et très bonnes dans 86 % des cas, c'est à dire que 86 % des surfaces cultivées ont un potentiel de rendement conforme à la moyenne des 10 dernières années, contre 85 % au même moment l'année dernière. On relève une légère avance, au 4 mars; le début de tallage⁶¹ concernait 99 % des surfaces, contre 97 % en 2018, et aussi sur le stade épi 1cm, à 6 % des surfaces contre 3 % l'an dernier. Sur le plan de l'export, les pays tiers devraient redevenir les principaux importateurs de blé tendre français, avec un total de 8,9 Mt importées (estimation de février 2019), devant les pays membres de l'Union européenne (7,6 Mt importées, estimation de février 2019).

⁶¹ Le tallage (du grec θαλλος, tallos, « jeune pousse ») est une propriété de nombreuses espèces de poacées (graminées) qui leur permet de produire de multiples tiges à partir de la plantule initiale assurant ainsi la formation de touffes denses. Ce phénomène est favorisé dans le cas des cultures de céréales car le nombre de tiges, et donc le nombre d'épis, peut influencer directement sur le rendement même si un blé à tallage herbacé important peut donner un nombre d'épis inférieur ou égal à celui d'un blé à tallage herbacé plus réduit.

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

La référence retenue comme **prix du blé tendre meunier à la première mise en marché** est, faute de mieux, la cotation « *départ Eure et Eure-et-Loir* » (source : SSP, d'après presse spécialisée « *La Dépêche* »). Cette référence présente pour notre objet certains inconvénients :

- il s'agit d'un prix « *local* », alors que les données de prix sur les autres maillons de la chaîne sont des moyennes nationales ;
- le produit coté n'est pas intégralement destiné à la meunerie française ;
- les caractéristiques du produit coté ne sont pas précisément celles du « *BPMF* » (blé pour la meunerie française).

L'encadré ci-après présente les enjeux liés à la disposition d'une meilleure référence de prix des blés pour le marché intérieur.

Le circuit représenté commence donc à la sortie des organismes stockeurs et non à la production agricole et le prix du blé intègre ainsi la marge de ces opérateurs, laquelle n'a pas été chiffrée.

L'Insee fournit à l'Observatoire des **prix moyens mensuels des farines boulangères** par destination : boulangerie artisanale, boulangerie industrielle, ateliers de boulangerie des GMS. De plus longues séries d'indices de prix ont permis de rétroscander les séries de prix moyens avant juillet 2009.

Au stade du commerce de détail, c'est le **prix moyen mensuel de la baguette**, tous circuits de vente confondus (source : Insee) qui a été retenu pour les travaux de l'Observatoire. Il n'existe pas de données de panels sur les prix dans la boulangerie artisanale, et le pain en GMS, suivi par ces panels, ne représente qu'une part minime du marché.

Un **prix moyen mensuel sortie meunerie du « panier » de farines panifiables** est calculé en pondérant les prix des différents types de farines boulangères par le poids des différents circuits dans la panification. Ce prix moyen de farine est ainsi homogène avec la « *baguette 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 2014 du rapport de l'Observatoire.

Encadré 16

La question des cotations disponibles du blé meunier

Les données de prix céréaliers disponibles sont mal adaptées à l'objet de l'Observatoire car il ne s'agit pas toujours de prix pour le marché intérieur et les cotations, limitées à quelques places, ne constituent pas des prix moyens d'offre nationale pondérés par les volumes des transactions.

Les cotations 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 les céréales (50 % des utilisations), et 50 % des exportations portuaires passent par Rouen.
- **les prix « FOB »** (*Free On Board*) », c'est-à-dire après chargement à bord des marchandises pour l'exportation.

Les marchés à termes constituent une autre source d'information sur les prix de la matière première pour les opérateurs des filières des céréales. Pour le blé tendre, la référence est actuellement le contrat Euronext mais le *Chicago Mercantile Exchange* (bourse de Chicago) a lancé un nouveau contrat en blé tendre européen en septembre 2016. En revanche, il n'existe pas de marché à terme pour le blé dur (cf. Section 6).

La meunerie française souhaite la mise en place de cotations officielles intérieures (cotations « *départ* ») dans plusieurs bassins de production. Elles pallieraient certaines limites de la référence Euronext utilisée dans la filière et permettraient de vérifier la convergence des prix entre marché à termes et marchés physiques, ce qui contribuerait à la transparence nécessaire pour la régulation des marchés financiers par les pouvoirs publics. Il s'agit notamment de mettre en œuvre les dispositions prévues, pour prévenir les « *abus de marché* », par la récente réglementation européenne (règlement n°596/2014 et directive 2014/57 du 16 avril 2014 sur les abus de marché). Relèvent des « *abus de marché* » sur les marchés financiers diverses pratiques exploitant une asymétrie d'information pour en tirer un bénéfice aux dépens d'autres investisseurs : délit d'initié, propagation de fausses informations, réalisations d'opérations visant à biaiser le mécanisme de fixation des cours.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DU PRIX DE LA BAGUETTE

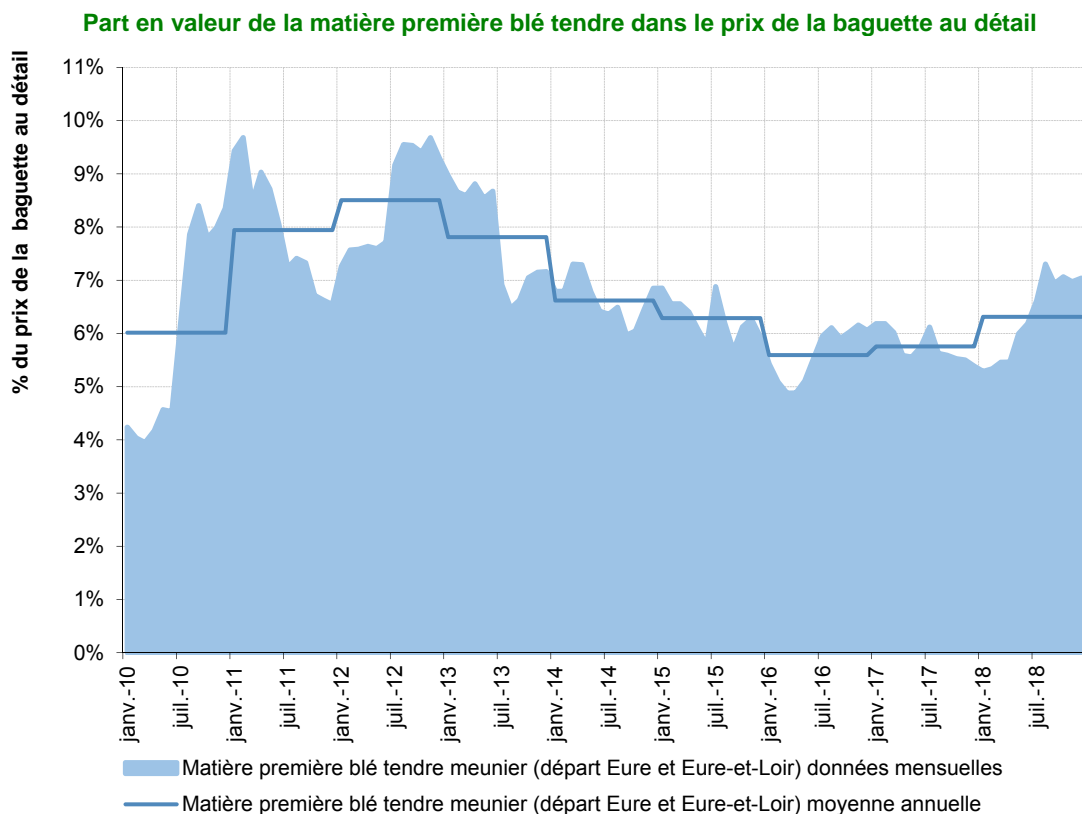
De 2010 à 2018, le prix moyen de la baguette tous circuits passe de 3,35 €/kg à 3,50 €/kg. Sur cette période, la hausse de prix s'est principalement produite entre 2011 et 2013, répercutant de façon très amortie et avec retard la hausse des prix du blé tendre (Graphique 146).

La **matière première** pèse relativement peu dans la valeur du produit fini, oscillant entre un minimum de 5,6 % enregistré en 2016 et un maximum de 8,5 % enregistré en 2012 (la même année, reflétant la marge minimale de la meunerie). En 2018, la valeur de la matière première blé tendre meunier a progressé de plus de 10 % atteignant 21 centimes par kilo de baguette au détail, progression particulièrement notable au 2^{ème} semestre. Cette augmentation prolonge la hausse amorcée en 2017. Après une forte période de volatilité de la part en valeur de la matière première blé tendre dans le prix de la baguette au détail entre juillet 2010 et juillet 2013, celle-ci s'est stabilisée dans un tunnel compris entre 7 % et 5 %. La chute des cours moyens du blé en 2016, due aux stocks mondiaux importants, n'a pas eu d'incidence sur le prix moyen de la baguette car les meuniers ont dû payer une prime de qualité importante du fait des insuffisances qualitatives et quantitatives de la récolte française 2016. En 2018, en raison de la sécheresse importante qui a frappé le nord de l'Europe et de la baisse consécutive de production, les cours du blé tendre se sont envolés entre juillet 2018 et septembre 2018 pour se stabiliser ensuite à des niveaux relativement hauts (200 €/t rendu Rouen base juillet). Ce contexte économique explique le rebond observé sur le Graphique 145 de la part en valeur de la matière première blé tendre dans le prix de la baguette au détail sur la première partie de campagne 2018/19.

Stable depuis 2014, **l'indicateur de marge brute de la meunerie** a diminué de 9 % entre 2017 et 2018 atteignant 20 centimes/kg de baguette. On peut supposer que les meuniers ont absorbé la hausse du coût de matière première en comprimant leurs marges brutes.

L'indicateur de marge brute de l'aval de la meunerie, qui recouvre des circuits et des opérateurs divers (dont : boulangerie artisanale et autres commerces de pain) progresse faiblement de 1 % entre 2017 et 2018, arrivant à 2,91 €/kg de baguette. Ces marges brutes recouvrent des charges dont la nature et l'évolution seront précisées dans les parties 5 et 6 au travers de l'étude des comptes des secteurs concernés (meunerie, boulangerie-pâtisserie artisanale, rayon boulangerie-pâtisserie des GMS). Si l'indicateur de marge brute présente une tendance à la hausse (allant de 2,80 en 2010 à 2,91 en 2018), celle-ci reste très progressive (en moyenne + 0,5 %/an).

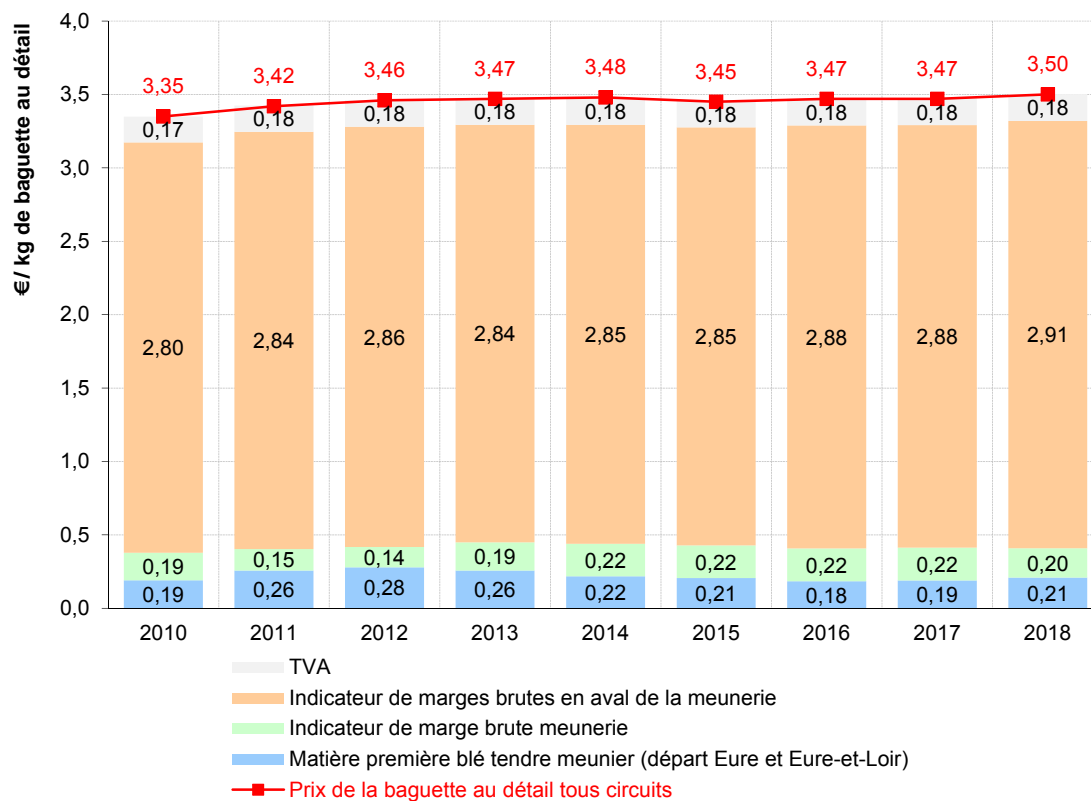
Graphique 145



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, La Dépêche, SSP, Insee

Graphique 146

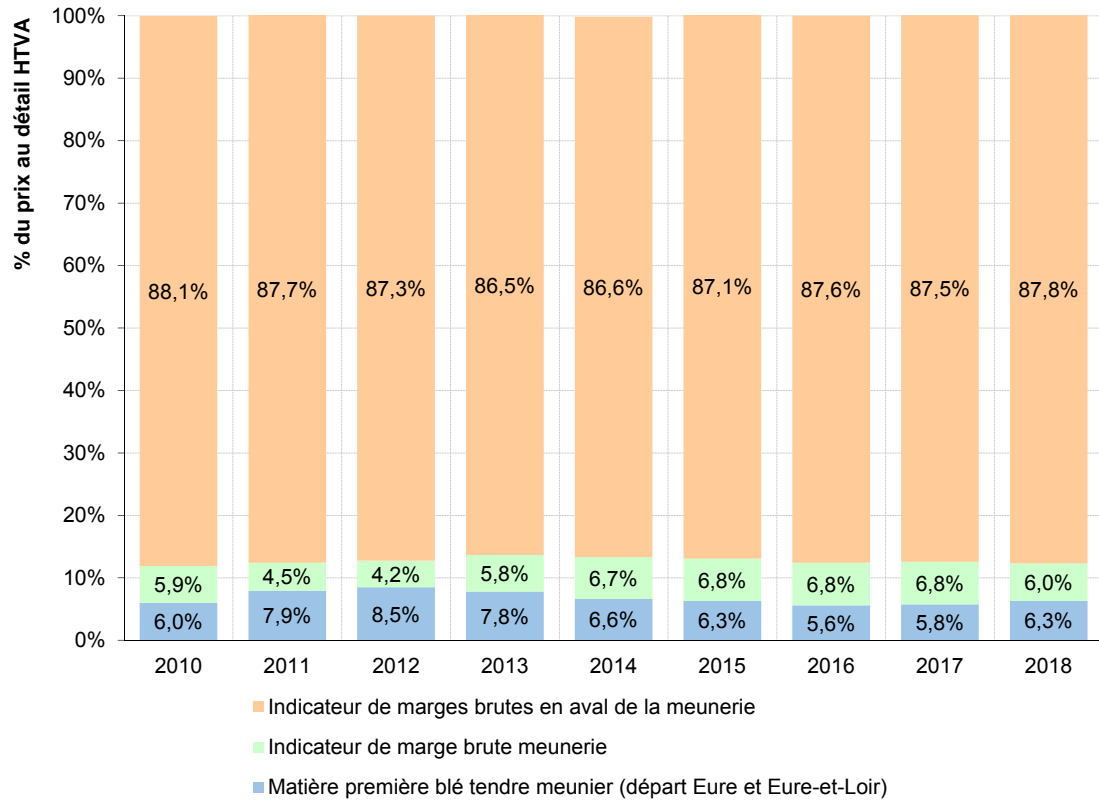
Composition du prix moyen annuel au détail tous circuits de la baguette en matière première et marges brutes



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, « La Dépêche », Insee

Graphique 147

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail tous circuits de la baguette en matière première et marges brutes



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, « La Dépêche », Insee

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES DE BLÉ TENDRE ET COÛT DE PRODUCTION DU BLÉ TENDRE

4.1. Compte de résultat des exploitations productrices de blé tendre

Sur la période 2010 – 2017, l'échantillon des exploitations productrices de blé tendre issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 146 à 226 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 7 757 à 10 749 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de blé tendre constitue en moyenne de 47 % à 57 % de la « *production de l'exercice* ».

En 2017, 8 903 exploitations spécialisées sont représentées ; la production de blé tendre constitue en moyenne de 52 % de la « *production de l'exercice* ». Ces exploitations réalisent 11,7 % de la production annuelle de blé tendre en 2017 (Statistique Agricole Annuelle, SSP).

En 2016, le produit blé tendre avait été très faible pour les exploitations spécialisées : baisse de 39 % du volume moyen récolté et baisse de 10 % du prix de vente moyen du quintal de blé, par rapport à 2015. Ces exploitations avaient bénéficié d'une baisse des charges de 11 %⁶² qui n'avait toutefois pas permis de compenser la forte diminution des produits. Le taux de marge nette (RCAI rapporté aux produits courants) avait fortement chuté, à - 3 %. Il était alors de - 4 700 € pour 147 615 € de produits et de - 3 954 € par unité de travail annuel non salarié (Graphique 150).

En 2017, les exploitations spécialisées ont bénéficié d'une hausse des rendements (+ 35 % du volume) et des prix (+ 3 %). L'ensemble des produits s'est amélioré : le produit blé tendre a augmenté de 35 %, les autres produits de 2 % et les subventions d'exploitation de 1 %. Cette hausse, combinée à une baisse des charges de 5 % en 2017 a permis l'amélioration du taux de marge nette qui s'établit à 13 %. En valeur, le résultat courant avant impôt rapporté au produit est de 21 992 € pour 166 980 € de produits et de 19 037 € par unité de travail annuel non salarié (Graphique 150).

Ces améliorations ont permis au taux de marge nette de retrouver son niveau de 2014 et 2015 (respectivement 12 % et 14 %) mais il reste en deçà des niveaux précédemment atteints – période de 2010 à 2012 (de 28 % à 30 %).

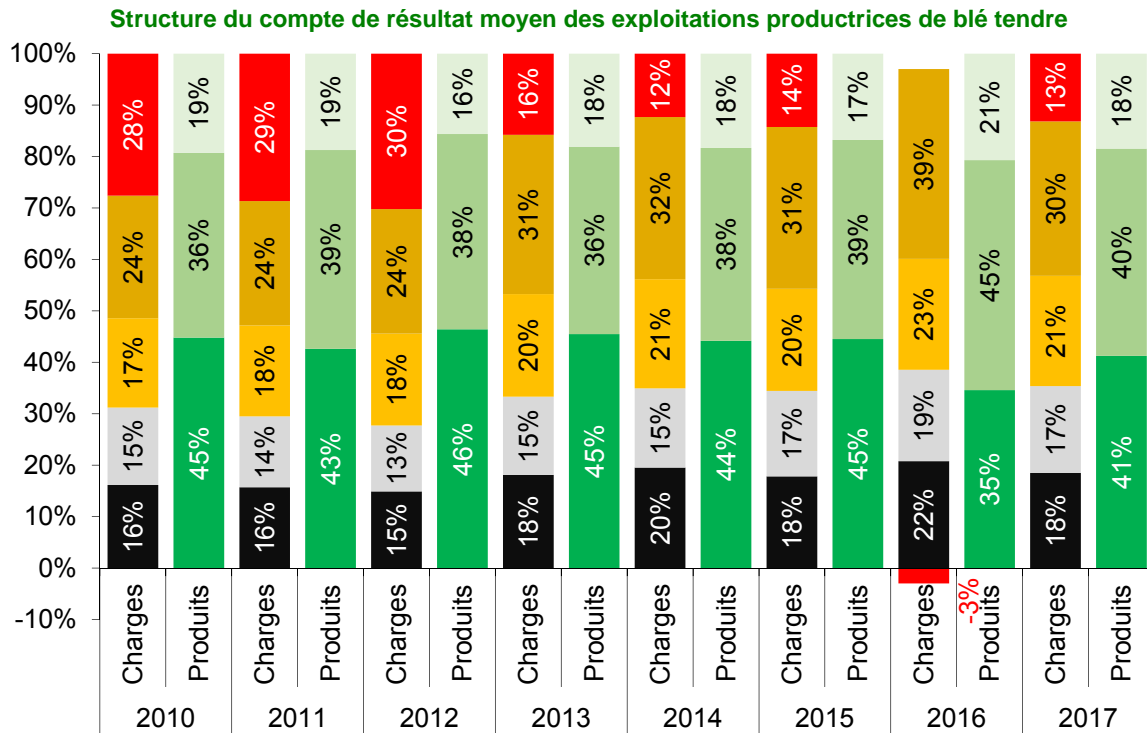
Selon les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2018, la valeur de la production de blé tendre augmenterait de 11,1 %, avec des volumes en baisse (- 6,6 %) mais des prix en hausse (+ 19 %). http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/CCAN_compte_nationaux_previsionnels_2018-12-2018-2.pdf

Le bilan conjoncturel d'Agreste peut également être consulté :

http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Panorama_No5_2018-BilanConj2018.pdf

⁶² Les charges et produits des exploitations ne sont pas présentés en euros constants (corrégés de la variation des prix par rapport à une donnée de référence) mais en euros courants (donc en valeur nominale pour chacune des années étudiées). Les variations interannuelles sont donc calculées sur cette base.

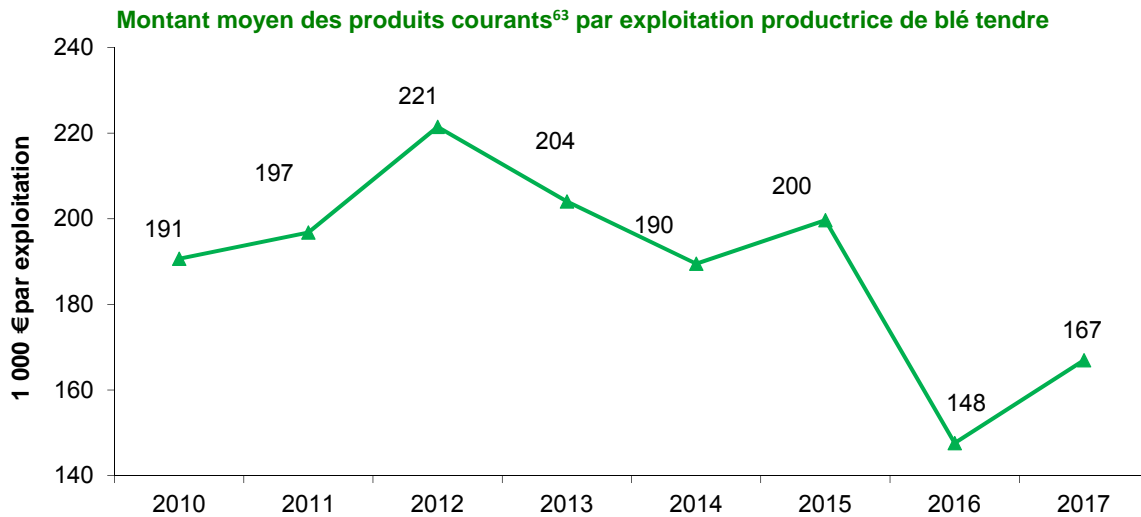
Graphique 148



- Subventions d'exploitation
- Autres produits
- Résultat courant avant impôt
- Blé tendre
- Intrants cultures
- Consommations intermédiaires et autres approvisionnements
- Amortissements
- Fermages, charges financières, impôts et taxes, assurances et frais de personnel salarié

Source : Rica (SSP)

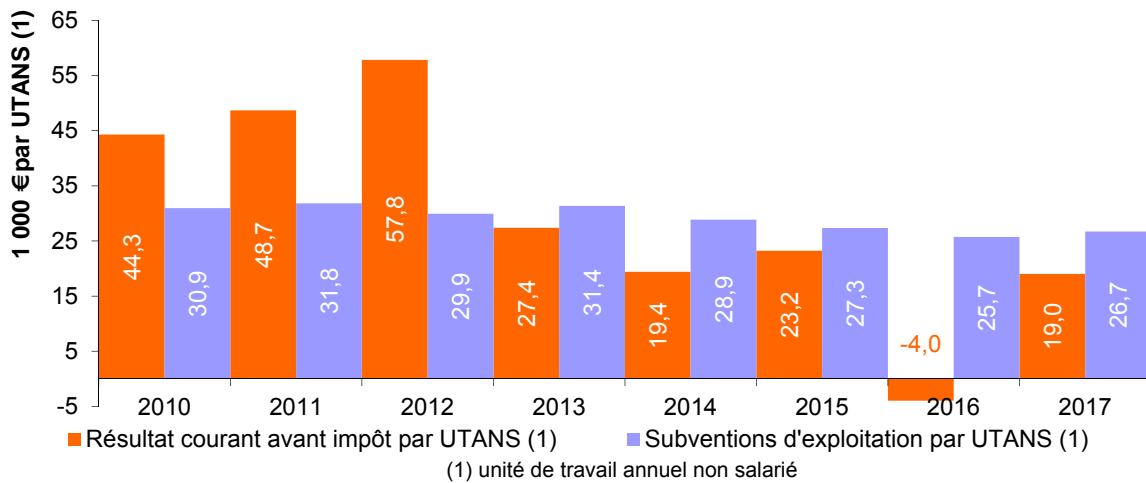
Graphique 149



Source : Rica (SSP)

Graphique 150

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salarié dans les exploitations productrices de blé tendre



Source : Rica (SSP)

⁶³ Ensemble des produits courants = « Produit brut blé tendre » + autres produits + subventions d'exploitation

4.2. Coût de production du blé tendre

Les données présentées sont issues de l'observatoire Arvalis-Unigrains d'après des données CerFrance. L'échantillon comprend un peu plus de 4 000 exploitations (orientations technico-économiques 15, 16, 61 et 83) réparties sur 16 départements français, représentant eux-mêmes 37 % de la production française de blé tendre. Ces départements sont majoritairement situés au nord de la Loire et le rendement moyen de l'échantillon présenté est supérieur de 11 % au rendement moyen national blé tendre, observé par le SSP.

Le coût de production présenté ici intègre :

- **une rémunération standard pour le travail des exploitants à hauteur de la rémunération nette d'un chauffeur de tracteur qualifié niveau III, échelon 1 soit environ 1,1 SMIC net,**
- les cotisations sociales de l'exploitant (pour information, ces cotisations ne sont pas retenues comme une charge d'entreprise dans le RICA),
- une rémunération pour les capitaux propres (taux des OAT à 10 ans) et pour les terres en propriété (à la valeur des fermages moyens régionaux).

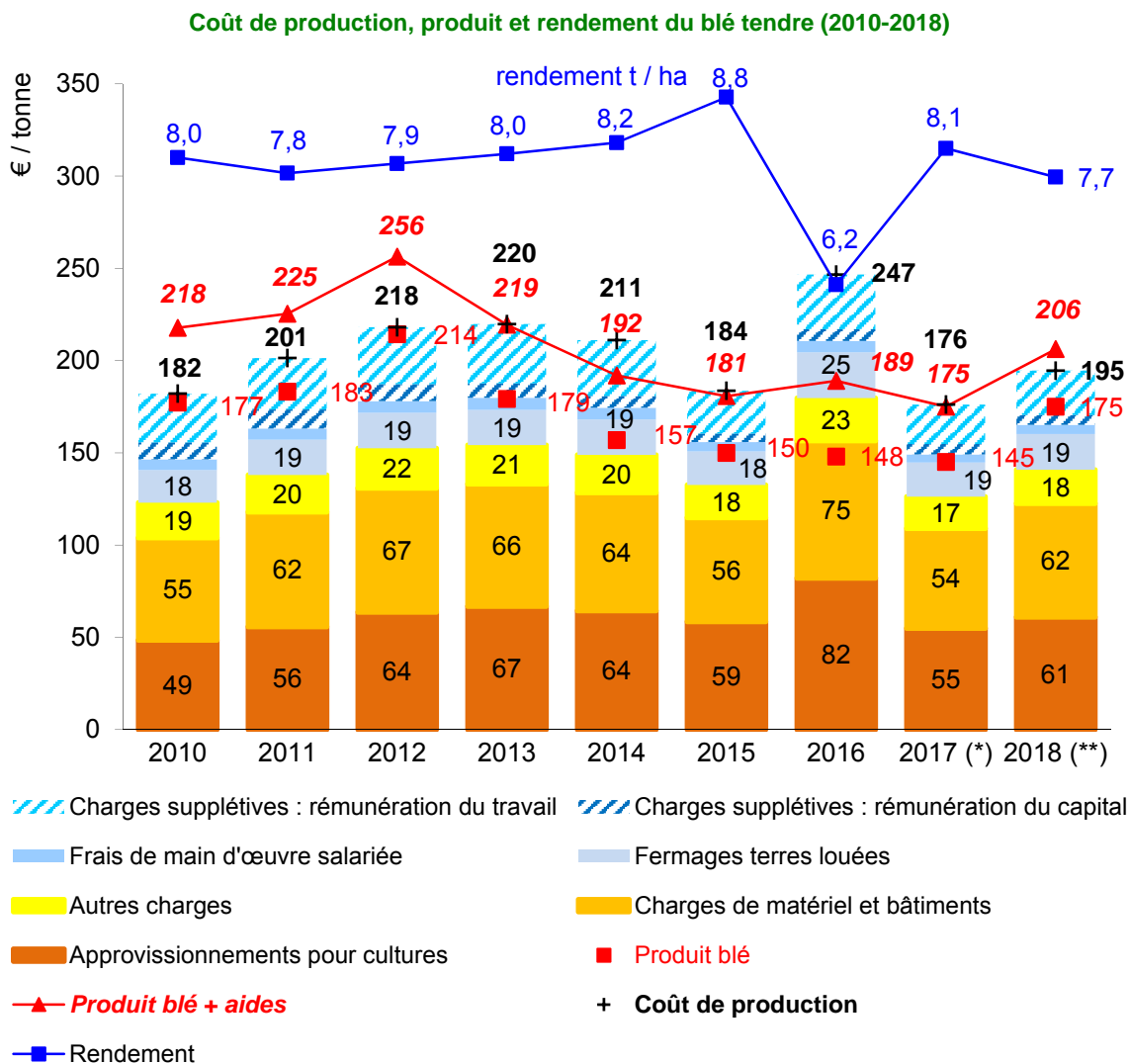
Les deux premiers postes sont réunis sous l'intitulé « Charges supplétives : rémunération du travail » sur le Graphique 151, le troisième poste figure sous l'intitulé « Charges supplétives : rémunération du capital » sur ce même graphique.

Les données 2017 sont provisoires car calculées à partir d'un nombre d'observations réduit de l'échantillon de base (environ la moitié). Les données 2018 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 151 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 2017, le coût de production est de 176 € par tonne. Il se rapproche à nouveau de son niveau de 2015 après la très particulière année 2016 lors de laquelle, impacté par des rendements très faibles (6,2 tonnes par hectare contre 8,1 tonnes en moyenne sur la période 2010-2015), il était passé à 247 € par tonne. En 2017, le produit blé diminue légèrement (- 3 € par tonne) passant de 148 € à 145 € par tonne. Les subventions sont en baisse (- 11 € par tonne). Ainsi, le produit total (blé et autres produits de l'exploitation dont subventions) est en baisse de 14 € par tonne par rapport à 2016 ; il passe de 189 € à 175 € par tonne. Il en résulte une marge nette négative pour les exploitations productrices de blé tendre de l'échantillon de - 1 € par tonne de blé produite.

En 2018, le coût de production unitaire pourrait atteindre 195 € par tonne, en hausse de 19 € par tonne par rapport à 2017. Cette hausse s'explique par des charges à l'hectare en hausse, et notamment les engrais, les produits phytosanitaires, le carburant et les amortissements, ainsi que par un rendement en baisse de 0,4 tonne / ha par rapport à 2017, légèrement inférieur à la moyenne quinquennale. En 2018, le produit blé augmenterait de 30 € par tonne, passant de 145 € à 175 € par tonne, en lien avec la hausse du prix du blé depuis l'été 2018. Les subventions resteraient stables à la tonne (+ 1 € / tonne) mais en baisse de 5 €/ha. Ainsi, le produit total (blé et autres produits de l'exploitation dont subventions) serait en hausse de 31 € par tonne par rapport à 2017; il passerait de 175 € à 206 € par tonne. Il en résulterait une marge nette positive pour les exploitations productrices de blé tendre de l'échantillon de près de 12 € par tonne de blé produite. Un solde positif n'avait plus été observé depuis 2012. Les exploitations situées dans le Sud-Ouest, où la fin du printemps et le début d'été ont été très pluvieux, ont connu des rendements et une qualité des récoltes moindres que ceux de la moyenne de l'échantillon ce qui affectera leurs produits (à la baisse) et leur coût de production (à la hausse).

Graphique 151



* : provisoire ** : prévisions
 Source : Observatoire Arvalis-Unigrains d'après CerFrance

5. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE ARTISANAL DE LA FILIÈRE FARINE-PAIN

5.1. Structure des charges des entreprises du secteur de la meunerie

Remarque importante :

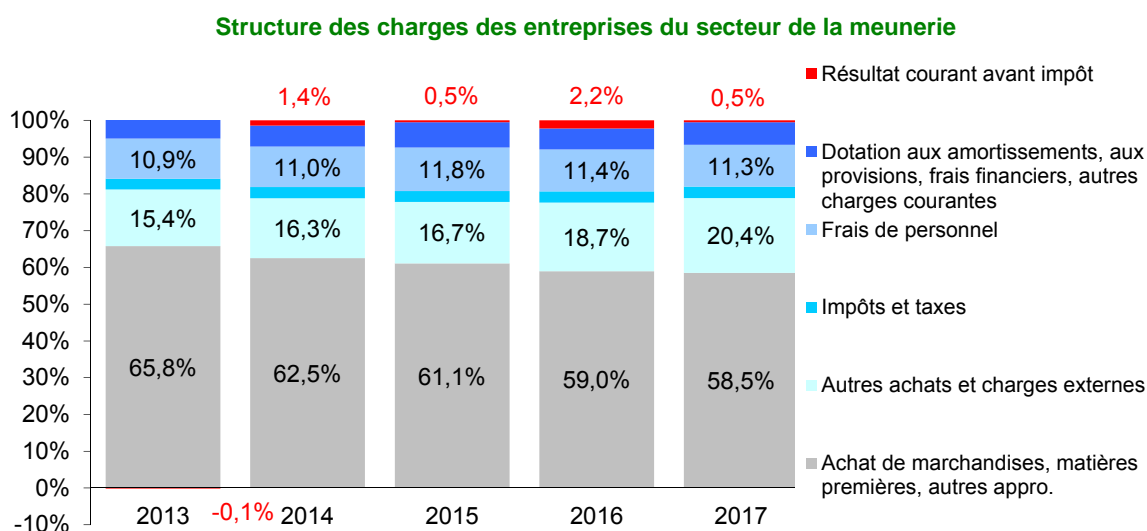
Des modifications substantielles dans l'enquête Esane (Insee) et l'absence de résultats diffusés à un niveau fin de nomenclature en 2018 (pour les données 2016) ne permettent plus d'utiliser cette source pour l'étude de séries longues.

En concertation avec les membres du groupe de travail « Blé tendre – pain », il a été décidé pour l'édition 2018 du rapport de l'Observatoire de la formation des prix et des marges d'utiliser les comptes des entreprises de meunerie (code N.A.F. 10.61 A) déposés aux greffes des tribunaux de commerce et publiés sur la base Diane (Bureau Van Dijk). Cette analyse a été renouvelée en 2019. Les résultats sont présentés ci-dessous.

Selon les années, l'échantillon présenté est composé de 235 entreprises (2013) à 105 entreprises (2017). Le chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon représente, en 2016, 80 % du chiffre d'affaires du secteur (Esane, 2016). La production vendue de biens de ces entreprises représente, en 2017, 79 % de la production commercialisée des entreprises du secteur (ProdCom, 2017).

Sur la période étudiée (Graphique 152), le poste « marchandises, matières premières et approvisionnements », qui comprend principalement les achats de blé tendre destinés à être transformés représente de 65,8 % des produits totaux en 2013 à 58,5 % en 2017. La baisse des prix du blé tendre sur la période bénéficie à la meunerie, notamment en 2017. Lors de cette année, le blé, dont le prix est en baisse, est d'une qualité correspondant mieux qu'en 2016 aux besoins de l'industrie, limitant ainsi les besoins en blé améliorant. La marge brute du secteur, correspondant aux postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 152, varie de 34,2 % (2013) à 41,5 % (2017). Les « autres achats et charges externes » comprennent des charges de sous-traitance, une partie du travail étant assurée par des intervenants extérieurs à l'entreprise, des consommations intermédiaires et des services divers : énergie, eau, dépenses de publicité, publications et relations publiques, achats de logiciels... Ce poste varie de 15,4 % (2013) à 20,4 % (2017). Cette hausse peut s'expliquer par un renchérissement de certaines fournitures et de certains services (transport, etc.) ainsi que par un recours renforcé à d'autres (analyses de qualité, désinsectisation, etc.). Enfin, des volumes exportés, en baisse sur la période 2016 – 2018, entraînent une moindre répartition de certaines charges. Le taux de valeur ajoutée varie de 18,8 % (2013) à 22,4 % (2016). Elle est de 21,1 % en 2017. Les frais de personnel varient de 10,9 % (2013) à 11,8 % (2015). Ils sont de 11,3 % en 2017. Le taux de marge nette (RCAI) de l'échantillon varie de - 0,1 % du total des produits (2013) à 2,2 % (2016). Il est de 0,9 % du total des produits en 2017.

Graphique 152



Source : comptes des entreprises du code du secteur de la meunerie (N.A.F. 10.61 A) publiés sur la base Diane

5.2. Structure des charges des entreprises du secteur de la boulangerie-pâtisserie

Des modifications substantielles dans l'enquête Esane (Insee) et sa non-diffusion à un niveau de nomenclature fin ne permettent plus l'analyse et la publication de résultats dans ce rapport. Précédemment, les résultats présentés étaient ceux du secteur de la « Boulangerie et boulangerie-pâtisserie » incluant également l'artisanat commercial.

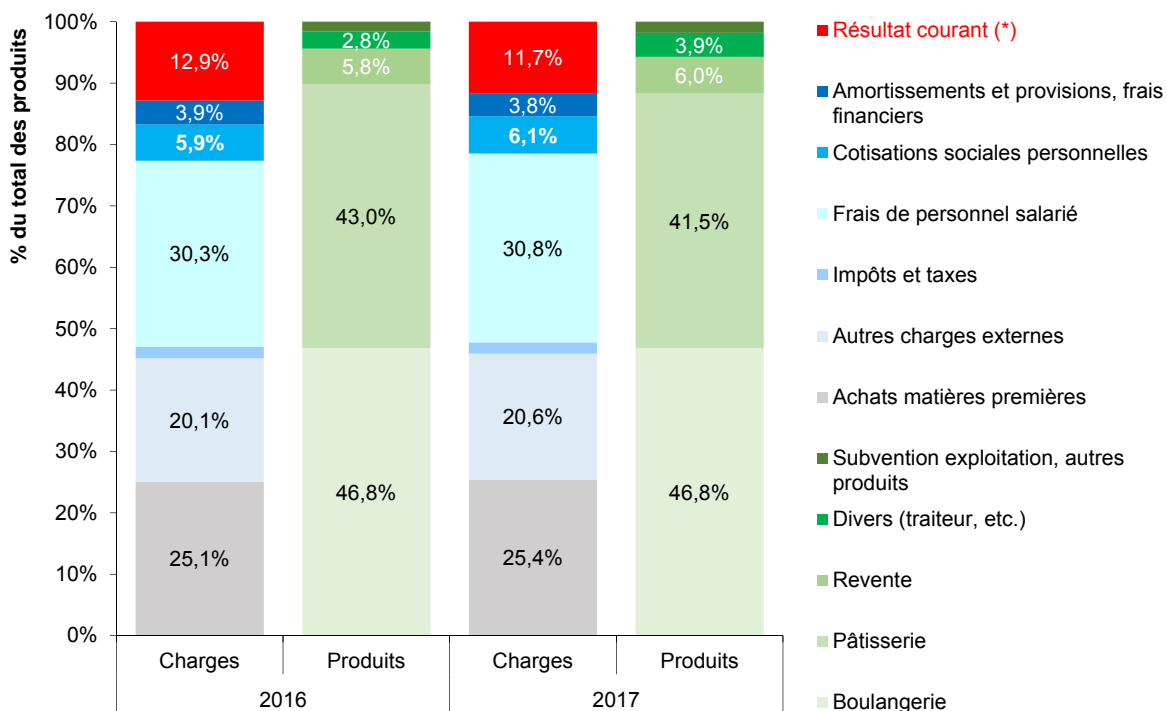
5.3. Compte des entreprises artisanales individuelles du secteur de la boulangerie-pâtisserie

Les graphiques suivants représentent le compte de résultat moyen des entreprises artisanales individuelles⁶⁴ de boulangerie-pâtisserie (source : Centre national de gestion agréé interprofessionnel de France). Dans ces entreprises de boulangerie-pâtisserie, le chef d'entreprise et son conjoint, lorsque ce dernier collabore à l'activité de l'entreprise, ne sont pas considérés comme salariés. Ainsi, ils sont rémunérés sur le résultat courant qui s'établit à 34 500 euros pour 2017.

⁶⁴ et des SARL de famille ayant opté pour l'impôt sur le revenu.

Graphique 153

Structure moyenne du compte de résultat des entreprises artisanales individuelles de boulangerie-pâtisserie

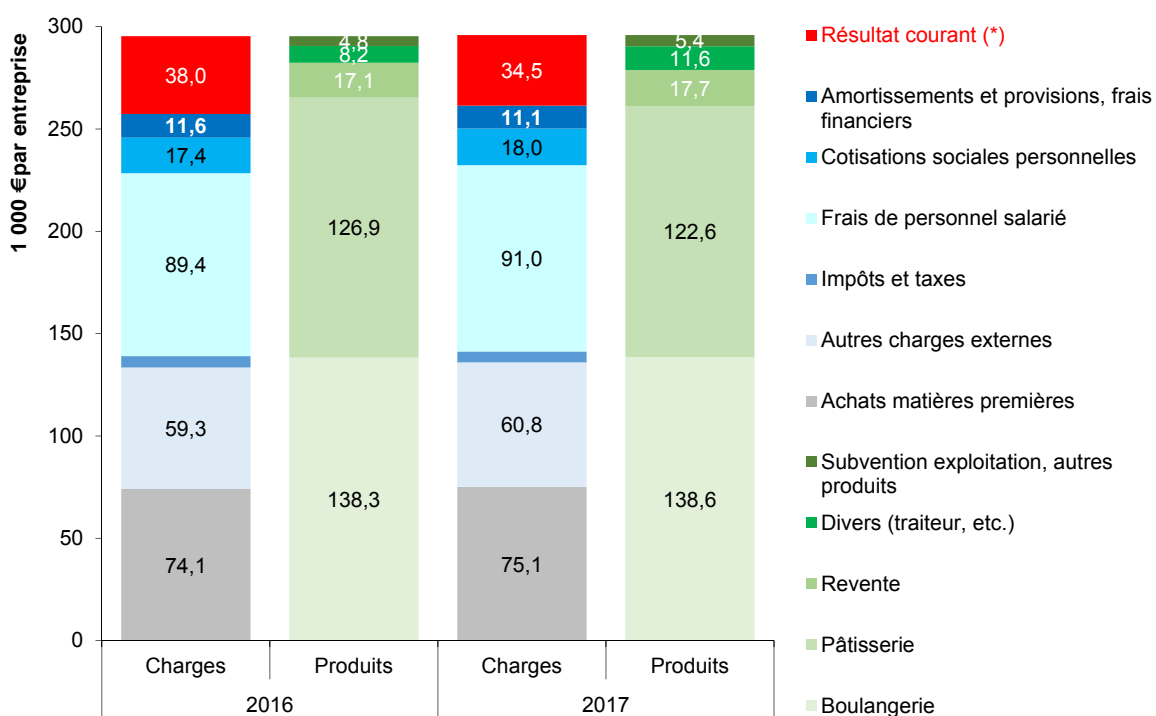


Source : Centre national de gestion agréé interprofessionnel de France

(*) Le résultat courant sert notamment à la rémunération du chef d'entreprise et de son conjoint le cas échéant, ces rémunérations n'étant pas incluses dans les frais de personnel salarié présentés sur le graphique.

Graphique 154

Compte de résultat moyen des entreprises artisanales individuelles de boulangerie-pâtisserie



Source : Centre national de gestion agréé interprofessionnel de France

6. COMPTE DU RAYON BOULANGERIE DES GMS

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

6.1. Le rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon boulangerie-pâtisserie vient à l'avant-dernier rang des rayons étudiés en termes de CA, avant le rayon volailles : il contribue pour 7 % au CA total des rayons étudiés, mais pour 13 % à leur marge brute et 22 % à leurs frais de personnel dédié. Ces frais sont très importants dans ce rayon de fabrication. La marge nette du rayon après affectation des charges communes et avant affectation de l'impôt sur les sociétés est négatif, -0,4 € pour 100 € de CA.

6.2. De la marge brute à la marge nette du rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie

Le rayon boulangerie-pâtisserie présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 57,9 %. Ce taux est nettement supérieur à celui de n'importe quel autre des rayons étudiés (de 24,0 % à 33,3 %). Il découle de la forte valeur ajoutée créée par le rayon (achat de farine et fabrication de pain, pâtisseries et viennoiserie). Mais s'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires également très supérieurs à la moyenne. Ils s'élèvent à 31,8 € pour 100 € de chiffre d'affaires. Dans l'ordre croissant de ce critère, le rayon se classe au dernier rang des rayons étudiés.

La marge semi-nette est, malgré les charges de personnel importantes, supérieure à la moyenne tous rayons étudiés (26,2 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires contre 19,7 €). Mais les autres charges directes imputables au rayon sont plus importantes qu'ailleurs (4,6 € contre 1,9 €), du fait du poids, dans un rayon de fabrication, des approvisionnements, de la consommation d'énergie (pour la cuisson) et des frais de matériels et équipements (fours). Les charges communes pèsent aussi très fortement dans le chiffre d'affaires (22 € contre 16,7 €), le rayon étant notamment pénalisé par des affectations de coûts immobiliers et d'autres charges générales au prorata de la superficie du rayon (surface occupée par la fabrication). La répartition des charges communes conduit donc à une marge nette négative de 0,4 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de 0,3 € après.

6.3. Détail des charges du rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon boulangerie-pâtisserie supporte directement 36,3 € de charges spécifiques, contre 11,5 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon boulangerie-pâtisserie comprennent 31,8 € de frais de personnel dédié (9,6 € pour la moyenne tous rayons) et 4,6 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont bien plus élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (1,9 €). Ils recouvrent notamment des coûts en énergie et des frais sur les matériels et équipements spécifiques de ce rayon de fabrication. À ces charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties – notamment, en fonction de la surface et du CA - dont le poids dans le chiffre d'affaires (22 € hors IS) est supérieur à la moyenne (16,7 €) du fait de la densité moindre du rayon boulangerie-pâtisserie.

Au total, le rayon supporte 58,3 € 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 ce critère.

Tableau 32

**Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2017 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie**

	<i>Boulangerie - Pâtisserie - Viennoiserie</i>	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	42,1	
Marge brute	57,9	Peu dispersées
Frais de personnel du rayon	31,8	Dispersées
Marge semi-nette	26,2	
Autres charges	26,6	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	- 0,4	
<i>Impôt sur les sociétés</i>	-0,1	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	-0,3	Extrêmement dispersées ; + /- 7,8 €

(*) ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2017

Tableau 33

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2017 :
Moyennes toutes enseignes du rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie pour 100 € de CA**

	<i>Boulangerie Pâtisserie Viennoiserie</i>	
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	31,8
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	1,4
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	1,3
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	1,5
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,0
	Sous-total : charges directes du rayon	36,3
Charges communes réparties	Immobilier	2,6
	Personnel hors rayon	8,8
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	8,9
	Impôts et taxes hors IS	1,5
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	-0,1
	Sous-total : charges communes réparties	21,9
Total des charges imputées au rayon	58,2	

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2017

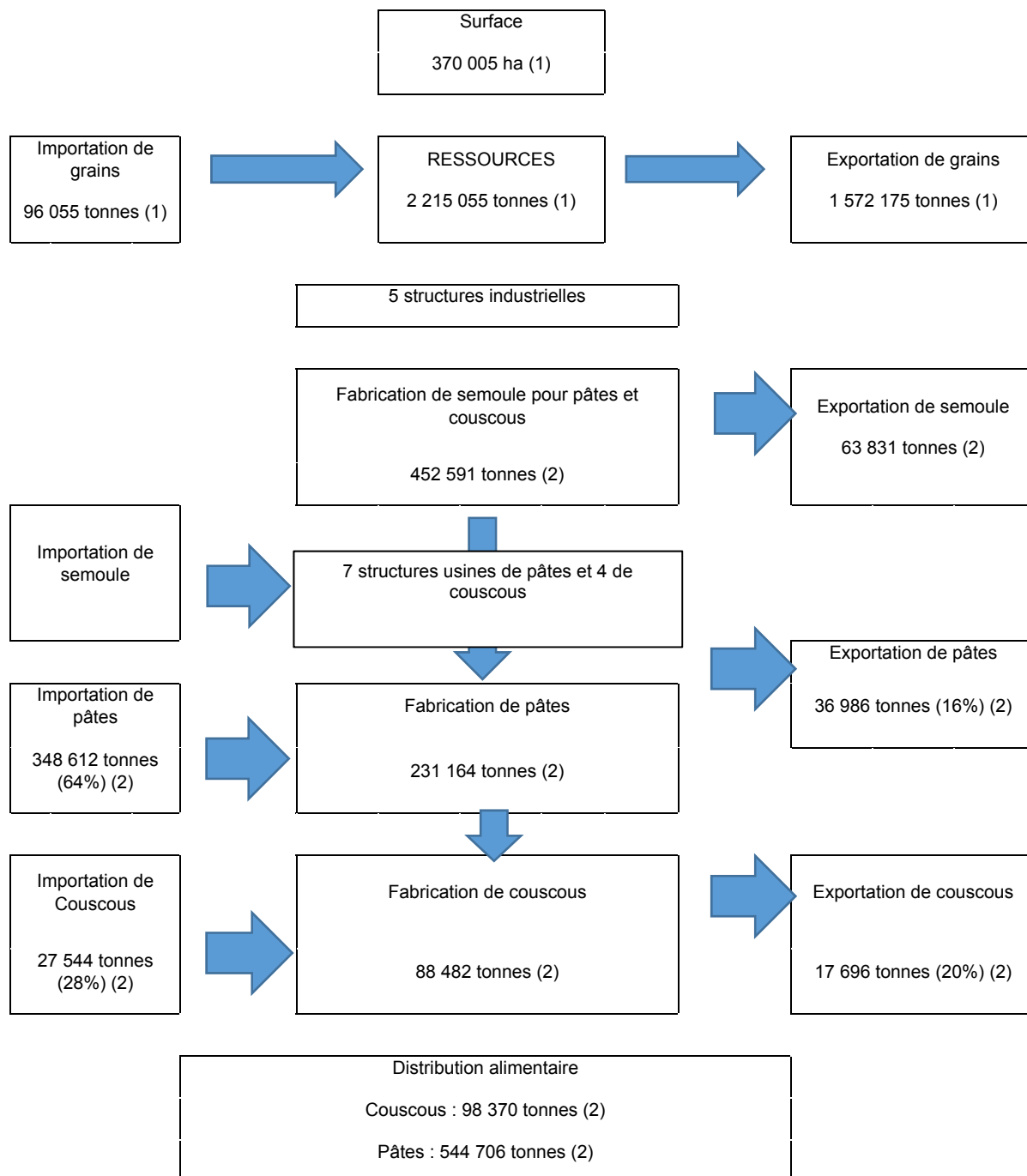
(1) *Autres charges communes réparties* : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

Section 8 – Pâtes alimentaires

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE PÂTES ALIMENTAIRES

Schéma 12

Cartographie des flux dans la filière des pâtes alimentaires en 2018



Sources : (1) FranceAgriMer, Bilan provisoire Blé dur campagne 2017-2018, en février 2019
 (2) SIFPAF - CFSI, 2018 https://www.cfsi-sifpaf.com/sifpaf_c3.php

Tableau 34

Origine du blé dur utilisé par les semouliers français

(Pourcentage du tonnage utilisé)

	Campagnes								
	2009-10	2010-11	2011-12	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18
France	93,7%	95,5%	93,6%	91,3%	97,7%	78,3%	95,3%	86,9%	89,8%
Espagne	1,2%	1,5%	3,7%	0,9%	0,0%	0,0%	1,0%	9,1%	7,1%
Italie	0,5%	0,5%	0,6%	0,4%	0,4%	0,5%	1,3%	1,3%	0,2%
Belgique	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,8%	0,0%	0,0%	0,5%
Total UE hors France	1,7%	2,1%	4,2%	1,3%	2,2%	8,2%	4,7%	13,1%	7,8%
Canada	4,7%	2,5%	1,7%	5,7%	0,0%	13,4%	0,1%	0,0%	2,4%
États Unis	0,0%	0,0%	0,0%	1,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Inde	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Autres	0,0%	0,0%	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total pays tiers	4,7%	2,5%	2,2%	7,40%	0,1%	13,5%	0,05 %	0,0%	2,4%

Source : FranceAgriMer

En France, depuis 1934, la législation impose de fabriquer les pâtes alimentaires avec du blé dur. Sa richesse en protéines est en effet propice à la fabrication de pâtes de qualité. Contrairement aux autres céréales, le blé dur est cultivé quasi-exclusivement en vue d'une utilisation 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. Les cinq semouleries sont en effet situées dans les villes portuaires de Marseille, de Rouen, de Gennevilliers et de Lyon pour permettre l'importation par voie maritime des grains nécessaires à leur fonctionnement.

Depuis 1962 et la mise en place de la politique agricole commune, les surfaces consacrées au blé dur ont fortement progressé en France. Cette culture qui se concentrait principalement sur le pourtour méditerranéen, s'est ensuite étendue aux régions ex-Midi-Pyrénées, Centre-Val de Loire, ex-Poitou-Charentes et aux départements maritimes de la Vendée et de la Loire-Atlantique.

La France est ainsi devenue autosuffisante puis excédentaire en blé dur. Après avoir atteint un maximum en 2010-11 avec 507 000 hectares semés, la sole a significativement diminué (287 000 ha en 2014-2015). Toutefois, elle s'est redressée à partir de la campagne 2014-15 en partie grâce à un différentiel de prix avantageux par rapport au blé tendre, pour atteindre 318 856 ha en 2015-16 et 401 033 ha sur la campagne 2016-17. Cette hausse des surfaces est une des résultantes du plan de relance du blé dur 2015-2025 où l'objectif est de doubler la production française de blé dur d'ici 2025. Néanmoins pour la campagne 2017-18, les surfaces ont légèrement diminué mais restent au-dessus de la moyenne quinquennale avec 370 009 ha de surface estimée.

Bien que la superficie de blé dur semée ait poursuivi la tendance baissière amorcée en 2016 avec une surface semée de 370 000 ha, la production 2017-18 a pu compenser plus que proportionnellement cette réduction grâce à des rendements supérieurs de 40 % par rapport à ceux de 2016-17. Ces rendements se chiffrent à 57,3 q/ha, record jamais atteint au cours des dix dernières campagnes, le rendement moyen quinquennal étant de 48 q/ha et le décennal de 50 q/ha. La production atteint plus de 2,1 Mt, soit la meilleure campagne de production depuis 2012-13 avec 2,3 Mt. L'essentiel du blé dur français est produit dans quatre bassins. Si une certaine hétérogénéité est régulièrement observée, elle est marquée cette année par de la variabilité au sein et entre les différentes zones de production. On observe ainsi un gradient croissant de qualité du sud-ouest au nord-est. En 2018, la teneur en protéines nationale est élevée, à 14,5 % en moyenne. Elle s'explique par des apports azotés ajustés et dont la valorisation a été facilitée par les conditions pluviométriques favorables du printemps. Au total, 88 % des blés ont une teneur en protéines supérieure à 14 % (Arvalis).

Les semis d'hiver pour la campagne 2018-19 laissent entrevoir une nouvelle baisse (- 5 % pour les semis blé dur d'hiver 2019 comparé à ceux de 2018, soit une surface estimée à 352 897 ha), estimation du SSP de janvier 2019.

Selon la publication de la semaine 09/2019 de l'Observatoire Céréobs, les conditions de culture de la récolte 2018-19 sont bonnes à très bonnes dans 81% des cas, le potentiel de rendement est conforme à la moyenne des 10 dernières années, l'an dernier ce chiffre était de 83 %. L'évolution est en léger retard : au 4 mars, le stade début tallage était à 92 % contre 96 % en 2018.

La législation et l'expansion de la culture du blé dur ont favorisé le développement de l'industrie française de la semoulerie qui se situe ainsi au deuxième rang de l'Union européenne (derrière l'Italie). Elle se caractérise par :

- une concentration importante : 5 usines de grande taille, localisées à proximité des zones de production du blé dur et qui fournissent les 7 usines de pâtes et 4 usines de couscous.
- une forte intégration de l'industrie des pâtes alimentaires qui s'explique par la dépendance à ce débouché et par ses exigences qualitatives tant sur le plan technologique que sanitaire.

Le premier semoulier français est Panzani. Il appartient au groupe agroalimentaire Ebro Foods, leader dans le secteur de la transformation alimentaire en Espagne et deuxième fabricant mondial de pâtes. Panzani dispose de semouleries en région Provence-Alpes-Côte d'Azur et en Ile-de-France. Viennent ensuite Pastacorp (propriétaire de la marque de pâtes sèches Lustucru) avec la semoulerie de Normandie puis Alpina Savoie (plus ancien semoulier-pâtier français) situé à Chambéry dans les Alpes et qui fait partie de Galapagos, groupe spécialisé dans la biscuiterie et la pâtisserie industrielle.

En 2017-18, 71 % de la production de blé dur français a été exportée, soit 1 572 175 t. Les expéditions vers les autres États membres de l'UE représentent la plus large part de ces exportations (75 %), 1 265 000 t partent vers l'UE, en particulier vers l'Italie, puis l'Espagne suivi du Portugal. Ainsi, l'Italie reste la première destination des exportations de blé dur de la France, avec près de 565 375 t achetées pendant la campagne 2017-18, soit plus de 50 % par rapport à la dernière campagne. Vers les pays tiers, le blé dur français est majoritairement expédié vers la Tunisie, le Maroc, et l'Algérie, ces trois pays représentent 73 % des exportations vers les pays tiers (environ 224 000 t).

Les besoins de la semoulerie française s'avèrent relativement stables autour de 0,6 Mt de blé dur (580 013 t de blé dur en 2018). La quantité de semoule produite est légèrement inférieure à 0,5 Mt, (452 591 t) dont 80 % est destinée à la fabrication de pâtes alimentaires et de couscous, le restant étant exporté, majoritairement vers les Pays Tiers.

En 2018, 0,23 Mt de pâtes ont été produites en France. Du fait d'une consommation intérieure supérieure, 0,31 Mt supplémentaires ont dû être importées (principalement d'Italie). Les importations représentent 64 % de la consommation annuelle de pâtes et 28 % pour le couscous⁶⁵.

⁶⁵ https://www.cfsi-sifpaf.com/sifpaf_c3.php

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE PÂTES ALIMENTAIRES

Comme dans les autres filières, on cherche ici à approcher une décomposition du prix au détail des pâtes alimentaires en valeur de la matière première mobilisée par l'industrie française et des marges brutes de cette dernière et de la distribution. Ceci suppose idéalement de disposer de données de prix de la matière première blé dur utilisée par l'industrie nationale, de prix de vente des pâtes par l'industrie nationale à la distribution, et de prix de vente au détail de ces produits dans la distribution. Or, **les données disponibles – faute d'enquête *ad hoc* auprès des industriels, ne permettent que de proposer des résultats approximatifs, qu'on ne devra donc considérer que comme des ordres de grandeur.**

La référence retenue comme **prix du blé dur matière première pour l'industrie nationale de la semoulerie** est, faute d'enquêtes *ad hoc* en entreprises, une moyenne des deux principales cotations nationales⁶⁶ et d'une cotation du blé dur canadien⁶⁷ majorée du coût du fret. La référence canadienne est pondérée par le poids des importations dans le tonnage utilisé par l'industrie nationale (cf. Tableau 34), les importations canadiennes constituant en général l'essentiel des importations ; les deux références françaises se partagent l'autre fraction. Bien que s'efforçant de prendre en compte la ressource importée, d'un prix en général plus élevé, **cette approche du prix de la matière première pour l'industrie nationale présente certains inconvénients :**

- les deux cotations nationales sont des prix « locaux », alors que les données de prix sur les autres maillons de la chaîne sont des moyennes nationales,
- il s'agit de cotations FOB, donc pour l'exportation,
- et le produit coté n'est pas intégralement destiné à la semoulerie française.

La concentration des opérateurs conduit à ne pas diffuser d'information sur les prix moyens mensuels de commercialisation par l'industrie des différentes catégories de pâtes, en niveau (€). Les acteurs du secteur sont confrontés en outre à une forte concurrence étrangère (italienne) dans l'approvisionnement des GMS. Cependant, le SSP diffuse l'enquête ProdCom donnant des prix moyens annuels en niveau de certaines catégories de pâtes et l'Insee diffuse l'indice mensuel du prix des pâtes alimentaires dans l'industrie, ce prix moyen annuel et cet indice, publics, sont utilisés pour estimer le prix sortie industrie utilisé dans le modèle pâte.

L'indicateur de marge brute industrie est calculé sur la base des prix moyens de la matière première blé dur (avec les limites évoquées plus haut) et de prix des pâtes sortie industrie (données issues de prodCom mensualisées) sans prendre en compte des décalages découlant du caractère stockable de la matière première, ni des outils de lissage des variations de coût en matière première susceptibles d'être utilisés par les industriels.

Au stade du commerce de détail en GMS, FranceAgriMer ne dispose pas de données mensuelles de panels pour établir des prix moyens de différentes catégories de pâtes. Mais l'Insee diffuse le prix moyen mensuel au détail des pâtes alimentaires « supérieures », *en paquet de 500 grammes*, tous circuits de vente confondus. C'est donc cette donnée de prix au détail qui a été retenue pour les travaux de l'Observatoire. Bien qu'il s'agisse d'un agrégat assez large, il ne s'agit pas de l'ensemble pondéré toutes catégories de pâtes alimentaires, tel qu'il pourrait être appréhendé à partir de données de panels de distributeurs, par exemple. Un tel ensemble pourrait présenter des prix moyens inférieurs à ceux de la référence retenue.

En outre, le prix moyen mensuel des pâtes au détail comprend des produits importés, ce qui constitue un biais éventuellement important lorsqu'on décompose ce prix en matière première et marges brutes de l'industrie française et de la distribution. Enfin, signalons que le poids des importations de pâtes alimentaires (60 % de la consommation) et l'impossibilité, dans les sources utilisées, de différencier les prix au détail par origine, rend l'estimation de cet indicateur sur matière première nationale (blé dur produit en France) assez approximative.

⁶⁶ « Fob Port-La-Nouvelle » et « Fob Atlantique », source : presse spécialisée « La Dépêche ».

⁶⁷ « CWAD1 Fob Saint-Laurent, blé dur très haute qualité, le seul publié », source : CIC.

Encadré 17

Indice blé dur du SIFPAF pour les pâtes alimentaires et le couscous

Le Syndicat des Industriels Fabricants de Pâtes Alimentaires de France (SIFPAF) publie mensuellement un indice blé dur pour les pâtes alimentaires et le couscous depuis 2015. Cet indice est consultable sur leur site internet ([Courbe 2018](#)).

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 (CWAD1, source Conseil International des Grains). 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'OFPM.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DU PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE DES PÂTES ALIMENTAIRES

Le calcul de la part de la matière première blé dur dans les pâtes s'appuie sur les coefficients techniques détaillés dans l'édition 2013 du rapport de l'Observatoire.

La décomposition en pourcentage du prix moyen annuel au détail tous circuits des pâtes alimentaires en matière première et marges brutes de l'industrie et du commerce de détail de 2018 reste sensiblement identique à celle de 2017.

Sur la période 2010-2018 couverte par le Graphique 155, le prix moyen mensuel au détail des pâtes supérieures **tous circuits** présente deux phases : il se situe entre 1,62 et 1,65 €/kg jusqu'en 2013, puis décroche pour se situer entre 1,53 et 1,52 €/kg de 2014 à 2018. Ces deux phases du prix au détail sont relativement déconnectées des évolutions du coût de la matière première, la baisse du prix au détail paraissant principalement liée depuis 2014 à celle de l'indicateur de marge brute de la distribution.

Le marché du blé dur mondial apparaît saturé avec une offre supérieure à la demande, une augmentation des stocks de report en résulte. Ce qui se reflète dans la baisse des cours des cotations blé dur français (FOB Port la Nouvelle et FOB Atlantique) ou canadien (CWAD 1).

La baisse du coût en **matière première** en 2018 n'est visiblement que peu répercutée dans le prix au détail : baisse de 12 % de l'indicateur du coût en matière première de blé dur entre 2018 et 2017 contre une diminution du prix au détail de 1,3 %. Le prix moyen des pâtes est d'environ 1,52 €/kg, ce qui représente la valeur la plus basse de la série (1,54 €/kg en 2017).

L'indicateur de marge brute des **industries des pâtes** se maintient à 0,74 €/kg de pâtes au détail. Quant à l'indicateur de marge brute distribution tous circuits, il continue de progresser de 5,3 %, entre 2017 et 2018, après avoir fortement diminué en 2015. L'analyse sur 8 ans permet de mettre en évidence la progression certaine de l'indicateur de marge brute des industries des pâtes qui passe de 0,67 €/kg en 2010 à 0,74 €/kg en 2018, soit une augmentation de 10,5 %.

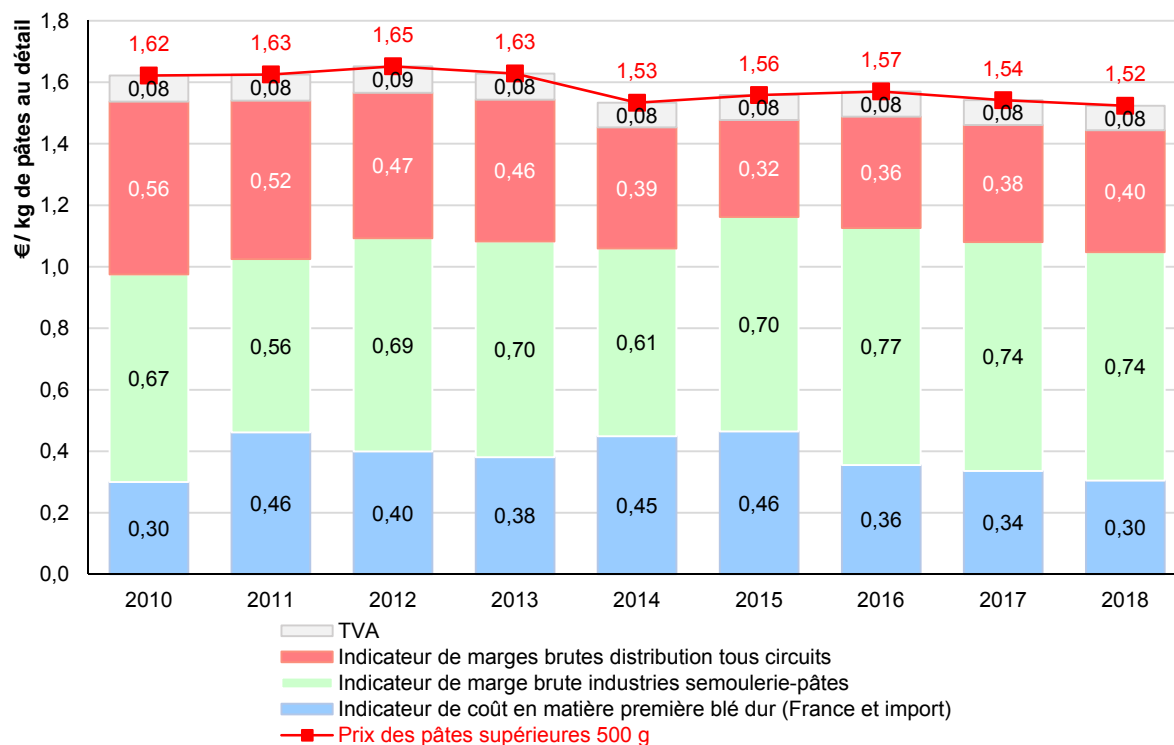
L'indicateur de marge brute distribution tous circuits s'accroît de 5,8 % entre 2017 et 2018 se chiffrant à 0,4 €/kg de pâtes au détail. Notons que ce maillon avait absorbé visiblement en partie les hausses de matière première en comprimant ses marges courant 2014 et 2015. Sur 8 ans, cet indicateur de marge brute s'est abaissé de 28,6 %.

On rappelle que ces indicateurs de marges brutes couvrent les charges et bénéfices des opérateurs de l'aval de la filière : industrie de la semoulerie et de la pasterie, commerce inter-entreprises, commerce de détail. La nature et l'évolution de ces charges seront précisées dans les parties 5 et 6 au travers de la présentation des comptes de l'industrie des pâtes alimentaires.

Le poids de la matière première en moyenne annuelle varie depuis 2008 entre 35 % et 45 % de la valeur sortie industrie et entre 25 % et 35 % du prix au détail (Graphique 157) avec des maxima mensuels qui peuvent être plus élevés. Notons que les taux mensuels sont calculés en rapportant les prix du blé dur et des pâtes aux mêmes mois, donc sans tenir compte des effets de lissage qui peuvent résulter du recours, par les industriels, à des instruments de protection contre les variations brusques des cours, ou à la mobilisation de stocks.

Graphique 155

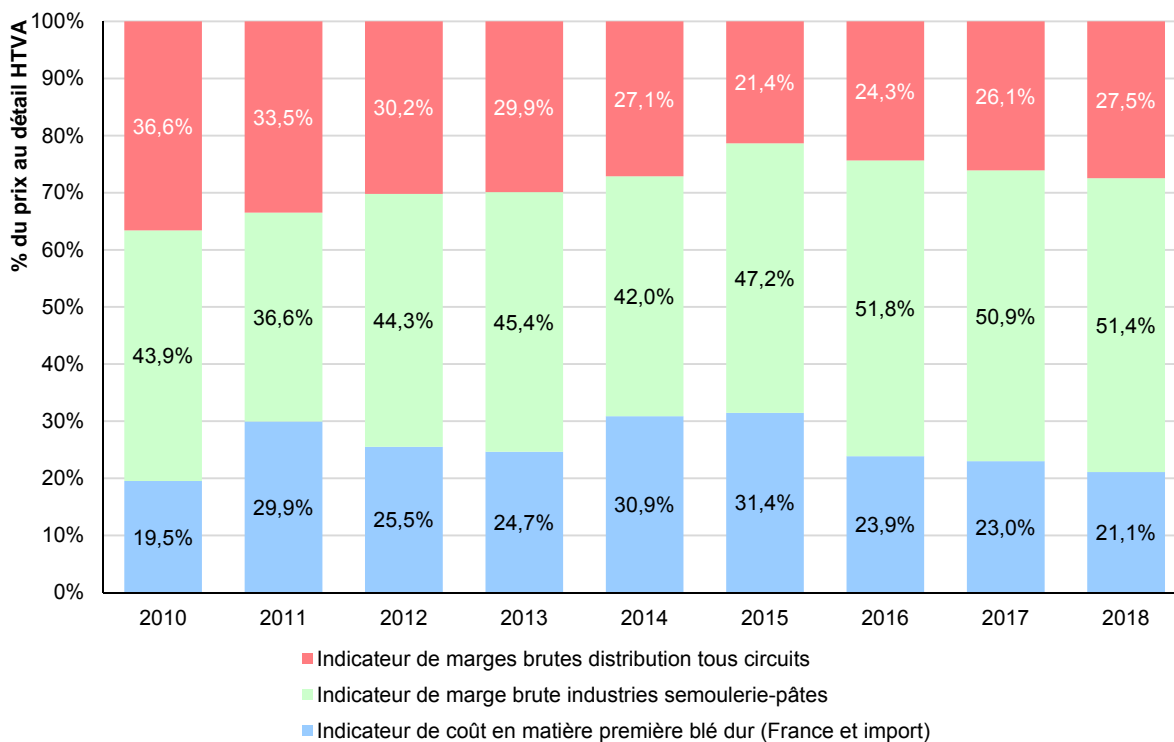
Composition du prix moyen annuel au détail tous circuits des pâtes alimentaires en matière première et marges brutes de l'industrie et du commerce de détail



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, La Dépêche, Insee

Graphique 156

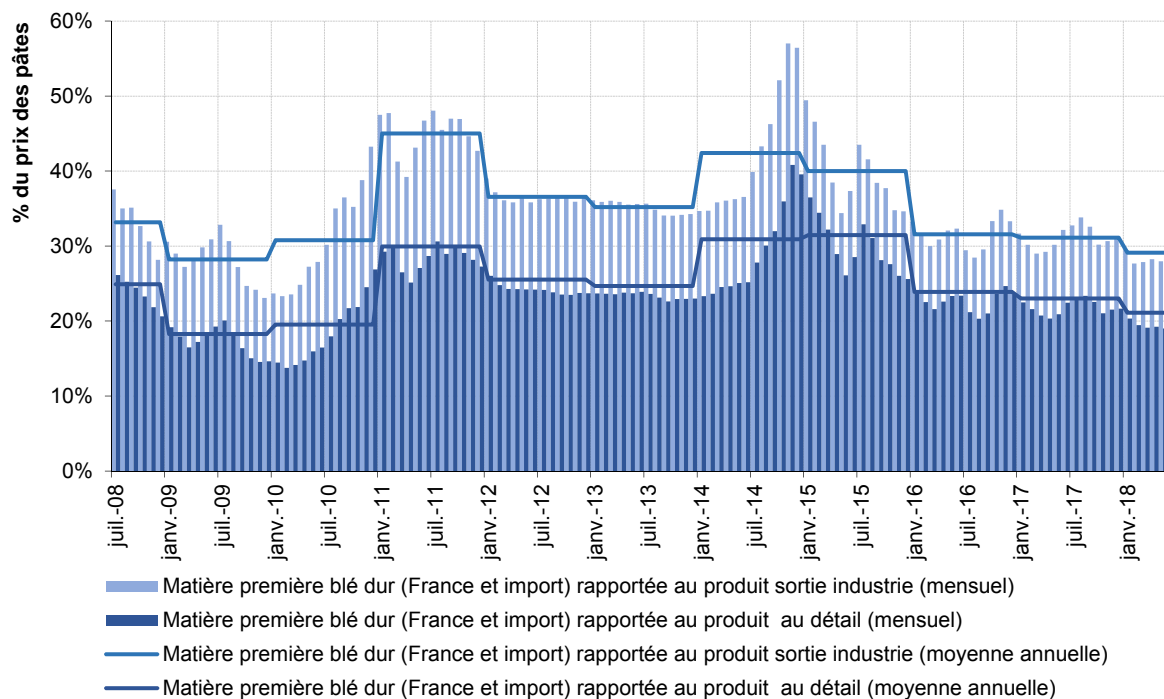
Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail tous circuits des pâtes alimentaires en matière première et marges brutes de l'industrie et du commerce de détail



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, La Dépêche, Insee

Graphique 157

Part en valeur de la matière première blé dur dans le prix des pâtes alimentaires au détail



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, La Dépêche, Insee (ProdCom)

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES DE BLÉ DUR ET COÛT DE PRODUCTION DU BLÉ DUR

4.1. Compte de résultat des exploitations productrices de blé dur

Sur la période 2010 – 2017, l'échantillon des exploitations productrices de blé dur issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 23 à 45 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 977 à 2 082 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de blé dur constitue en moyenne de 47 % à 61 % de la « *production de l'exercice* ».

En 2017, 2 082 exploitations spécialisées sont représentées ; la production de blé dur constitue en moyenne 49 % de la « *production de l'exercice* ». Ces exploitations réalisent 26,7 % de la production annuelle de blé tendre en 2017 (Statistique Agricole Annuelle, SSP).

Le taux de marge nette (résultat courant avant impôt rapporté aux produits) varie, sur la période étudiée, de 8 %⁶⁸ à 33 % (Graphique 158). Il passe de 8 % des produits en 2016 (12 085 € pour 152 622 € de produits) à 13 % en 2017 (17 537 € pour 137 623 € de produits). Les charges (en valeur) diminuent de 14,6 % entre 2016 et 2017 et en particulier les postes « *Amortissements* », « *Intrants cultures* » et « *Fermages* », « *Charges financières* », « *Impôts et taxes* », « *Assurances* » et « *Frais de personnel salarié* ». Le produit blé dur diminue également, de 14 % entre 2016 et 2017, tout comme les autres produits qui baissent de 4,1 %. Les subventions d'exploitation sont réduites de 13 %. Ainsi, le produit total diminue de 10 %, moins fortement que les charges, ce qui permet une hausse du résultat courant de 45 % (en valeur).

Le résultat courant avant impôt (en valeur) par unité de travail annuel non salarié passe de 9 749 € en 2016 à 13 903 € en 2017 (Graphique 160).

Selon le bilan conjoncturel 2018, http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Panorama_No5_2018-BilanConj2018.pdf produit par le SSP (Ministère de l'agriculture et de l'alimentation), les rendements ont diminué fortement en 2018 (- 13,1 %) tandis que les prix (IPPAP blé dur) diminuaient de 5,4 %.

⁶⁸ Les charges et produits des exploitations ne sont pas présentés en euros constants (corrégés de la variation des prix par rapport à une donnée de référence) mais en euros courants (donc en valeur nominale pour chacune des années étudiées). Les variations interannuelles sont donc calculées sur cette base.

Graphique 158

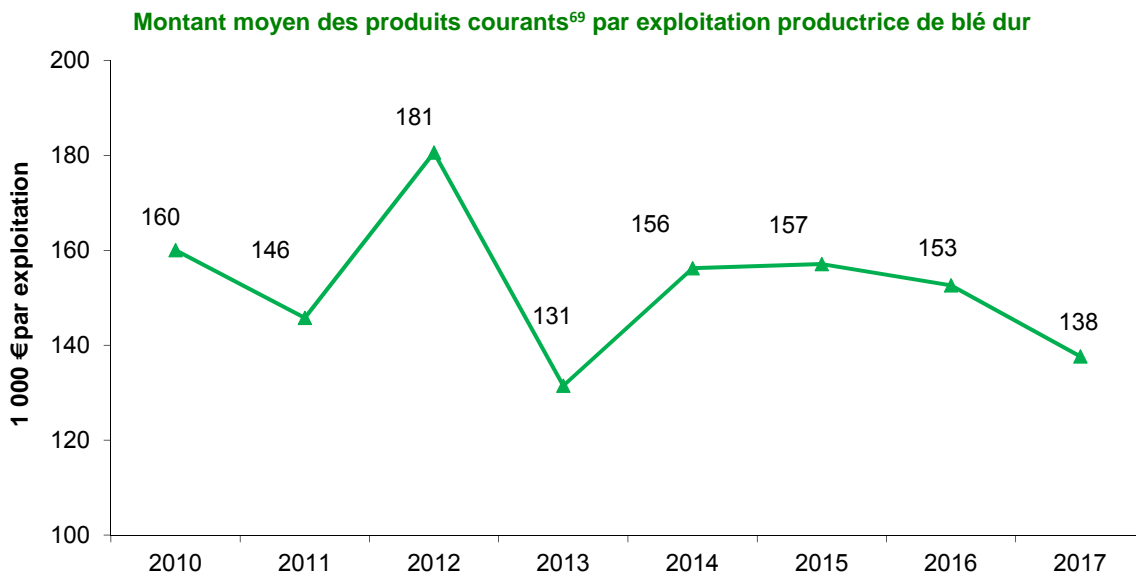
Structure du compte de résultat moyen des exploitations productrices de blé dur



- Subventions d'exploitation
- Autres produits
- Résultat courant avant impôt
- Blé dur
- Intrants cultures
- Consommations intermédiaires et autres approvisionnements
- Amortissements
- Fermes, charges financières, impôts et taxes, assurances et frais de personnel salarié

Source : Rica (SSP)

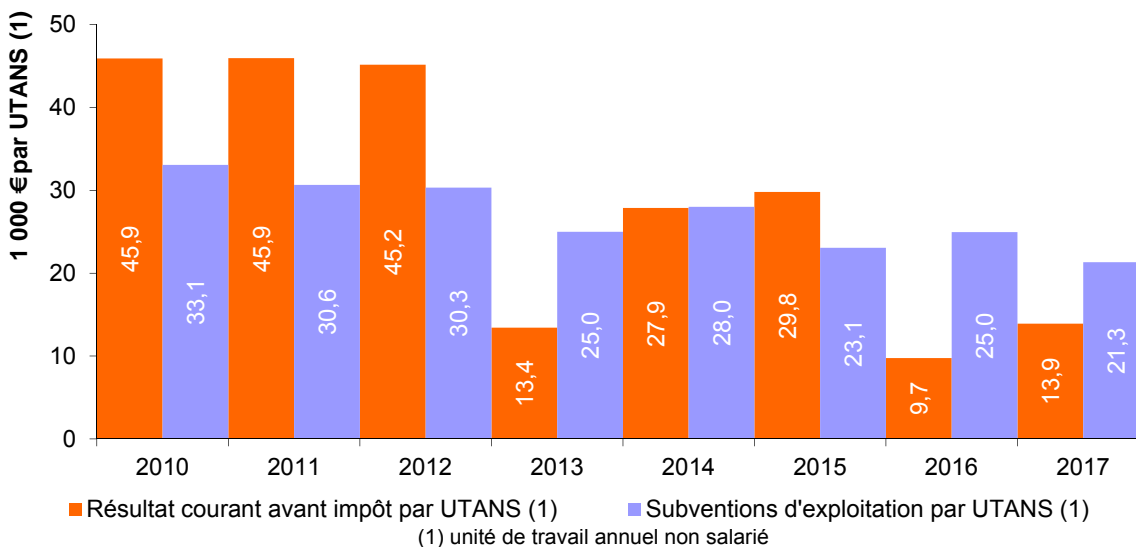
Graphique 159



Source : Rica (SSP)

Graphique 160

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation, moyennes par unité de travail annuel non salarié dans les exploitations productrices de blé dur



Source : Rica (SSP)

Les résultats précédents doivent être considérés avec prudence, compte tenu des conditions de constitution de l'échantillon :

- l'effectif des exploitations retenues pour définir la sous-population d'étude est très réduit : 33 exploitations en 2017 ;
- le degré de spécialisation (rapport du produit étudié et de la production de l'exercice nette des achats d'animaux) est inférieur à 61 % quelle que soit l'année considérée ; il est de 49 % en 2017.

Il est à noter également que les rendements à l'hectare de l'échantillon (de 51,0 q/ha à 62,9 q/ha selon les années) sont significativement supérieurs (4,4 q/ha en moyenne) à ceux relevés par la Statistique Agricole Annuelle ; certains polyculteurs, notamment en région Sud-Est, sont écartés de la sous-population car trop peu spécialisés dans la production de blé dur.

⁶⁹ Ensemble des produits courants = « Produit brut blé dur » + autres produits + subventions d'exploitation

4.2. Coût de production du blé dur

L'Observatoire de la formation des prix et des marges ne dispose pas pour l'instant de données relatives au coût de production du blé dur.

FranceAgriMer souhaite faire réaliser une étude sur les coûts de production afin de répondre à une demande de l'interprofession. Les données devraient pouvoir être utilisées par l'Observatoire de la formation des prix et des marges. Elles devraient être disponibles au début de l'année 2020.

5. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DE LA FILIÈRE PÂTES ALIMENTAIRES

5.1. Structure des charges des entreprises du secteur de la fabrication de pâtes alimentaires

Les entreprises constituant l'échantillon analysé ci-dessous ont toutes pour code d'activité (NAF) 10.73Z. Parmi celles-ci, ont été exclues celles, dont l'activité recouvre d'autres champs que la fabrication de pâtes sèches et dont le chiffre d'affaires est assez important pour avoir un impact sur les résultats de l'échantillon. Ce traitement, permettant d'améliorer la précision de l'échantillon, entraîne une discontinuité des données obligeant au retraitement de celles des années précédentes et ainsi à une différence de résultat entre ceux présentés ici et dans les éditions précédentes du rapport.

Selon les années étudiées, l'échantillon est composé de 33 (2017) à 70 entreprises productrices de pâtes sèches ou fraîches (mais ayant une importance mineure dans l'échantillon). Cet échantillon réalise, en 2016, 25 % du chiffre d'affaires du secteur de la fabrication des pâtes alimentaires⁷⁰ (Esane, 2016).

La part des achats de marchandises, de matières premières et des autres approvisionnements représente près de 35 % des charges dans l'industrie pâtière. Elle est de 36,1 % en 2017. Ainsi, la marge brute des entreprises de l'échantillon varie de 63,7 % en 2013 à 65,1 % en 2015 ; elle est de 63,9 % en 2017.

Les « autres achats et charges externes » comprennent des charges de sous-traitance, une partie du travail étant assurée par des intervenants extérieurs à l'entreprise, des consommations intermédiaires et des services divers : énergie, eau, dépenses de publicité, publications et relations publiques, achats de logiciels... Ce poste varie de 35,9 % en 2014 à 33,7 % en 2017. Ainsi, le taux de valeur ajoutée (rapport de la valeur ajoutée au produit), varie de 28,3 % de la production en 2013 à 30,2 % en 2017.

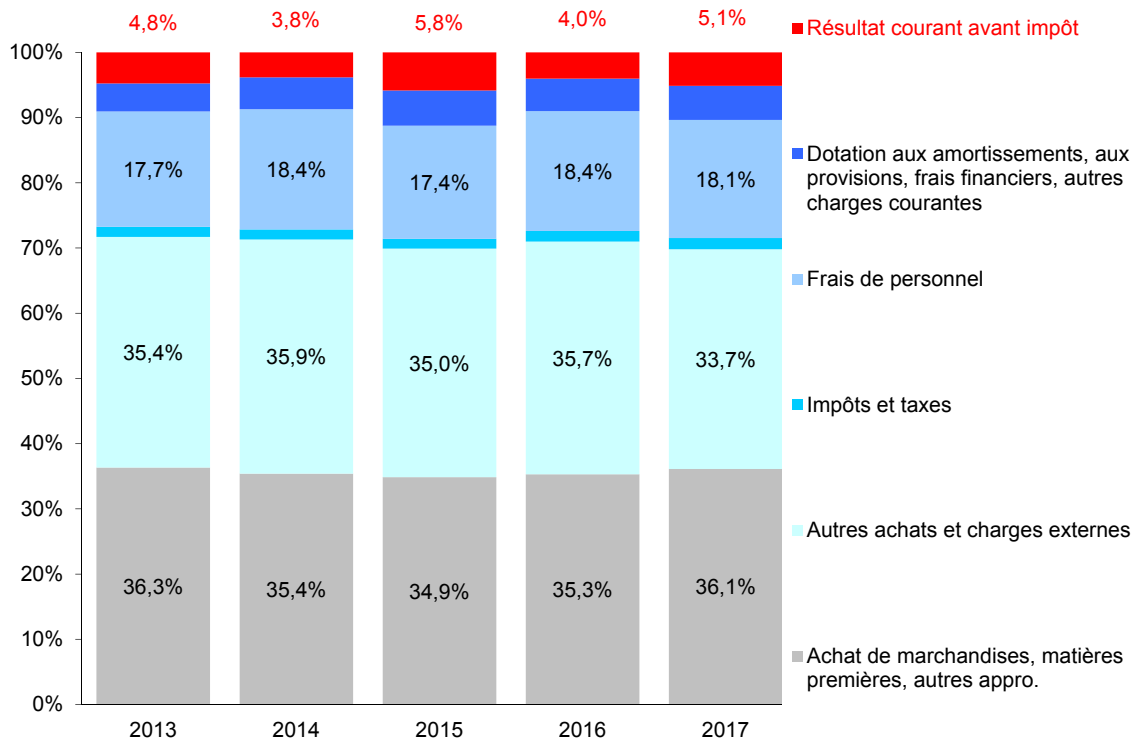
Le poids des frais de personnel varie de 17,4 % (2015) de l'ensemble des produits à 18,4 % (2014 et 2017). La part du résultat courant avant impôt varie de 3,8 % de la production en 2014 à 5,8 % en 2015. Elle est de 5,1 % de l'ensemble de la production en 2017.

On ne dispose pas encore des résultats des entreprises pour 2018 (délais de traitement et de dépôt des comptes). Toutefois, comme indiqué dans la partie sur les coûts de production, en 2018, le prix du blé dur français diminue de 5,4 %. Le prix moyen des pâtes à la sortie de l'industrie diminue de 2,8 % (Indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français, Insee).

⁷⁰ 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 161

Structure des charges des entreprises du secteur de la fabrication de pâtes alimentaires



Source : comptes d'un échantillon d'entreprises du code du secteur de la fabrication des pâtes alimentaires (N.A.F. 10.73 Z) publiés sur la base Diane

6. COMPTE DES RAYONS ÉPICERIE SALÉE DES GMS

Les pâtes alimentaires sont vendues dans le rayon épicerie salée des GMS. Compte tenu de la grande diversité des articles de ce rayon (conserves, riz, soupes, condiments et sauces...), il n'a pas été jugé pertinent d'en présenter les comptes dès lors que le seul produit suivi par l'Observatoire dans ce rayon ne représente qu'environ 10,5 % de son chiffre d'affaires d'après Kantar Worldpanel (données 2017).

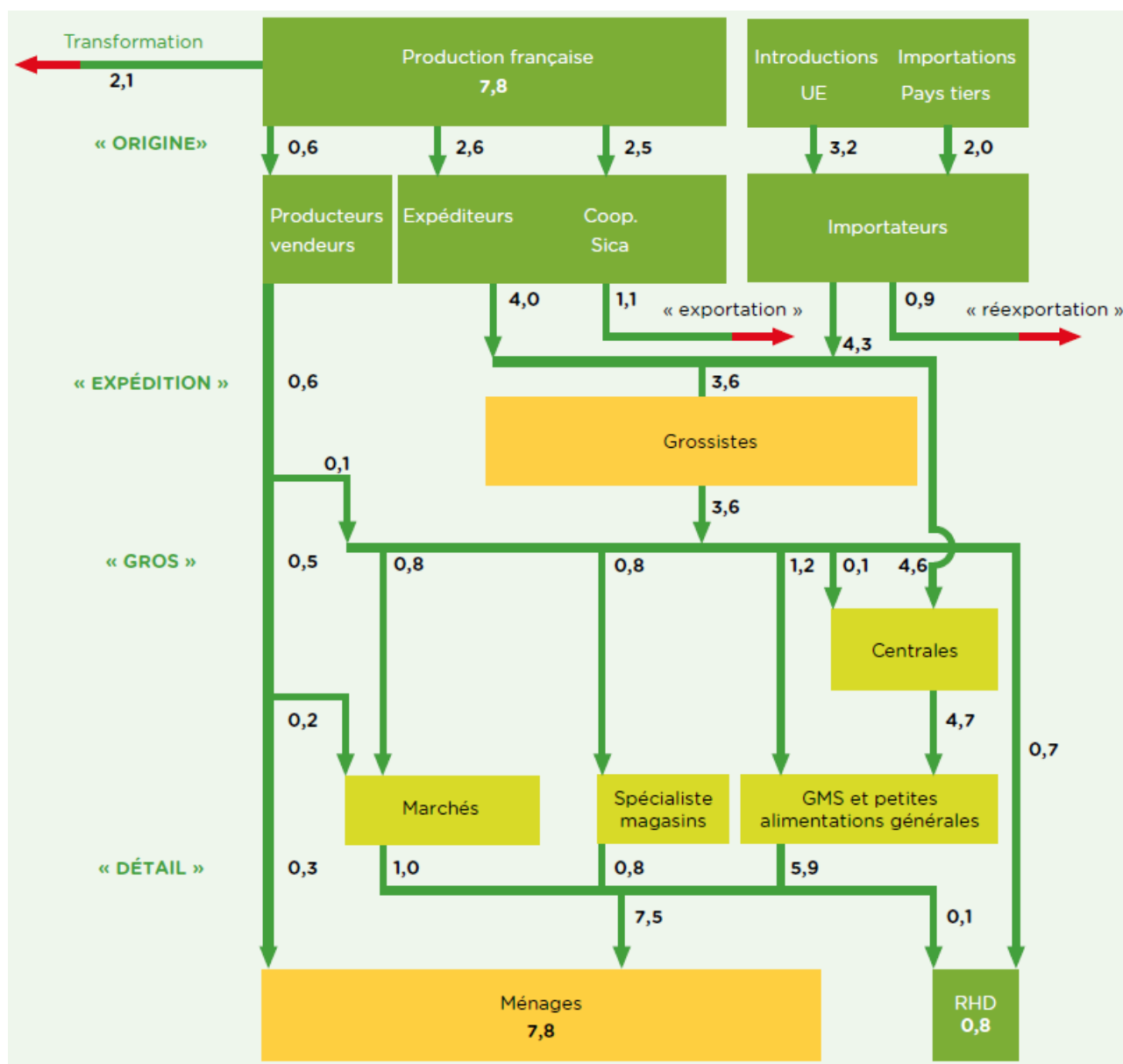
Section 9 – Fruits et légumes

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DES FRUITS ET LÉGUMES

Le Centre technique interprofessionnel des fruits et des légumes (CTIFL) élabore un diagramme de la distribution des fruits et des légumes reproduit ci-dessous (en tonnage) et en page suivante (en valeur).

Schéma 13

Diagramme de la distribution des fruits et légumes frais (hors pommes de terre) en France
en millions de tonnes - Année 2016



Sources : diagramme élaboré par le Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes (Christian HUTIN).
CTIFL-Infos, septembre 2017. D'après Douanes, Insee, SSP, Kantar Worldpanel

Ce diagramme identifie les grandes fonctions intervenant dans l'approvisionnement du consommateur, depuis la production agricole jusqu'aux deux grands modes de consommation : dans les foyers (« ménages », sur les schémas) et hors domicile (RHD). Les achats par les ménages représentent encore plus de 90 % de la consommation totale, tant en volume qu'en valeur.

Au niveau du commerce de détail, trois types de points de vente distribuent les fruits et les légumes frais : les marchés (couverts, « *de plein vent* »...), les détaillants spécialisés en fruits et légumes et les magasins d'alimentation générale, de type GMS et supérettes, où se réalisent environ 75 % des achats de fruits et de légumes des ménages, tant en volume qu'en valeur.

L'Observatoire de la formation des prix et des marges a choisi de suivre le circuit aboutissant en GMS (hypermarchés, supermarchés, hors maxi discompteurs et supérettes), lesquelles distribuent environ 60 % des fruits et des légumes achetés par les ménages. Les prix au détail observés sont les prix proposés dans ces GMS.

Les points de vente au détail sont principalement approvisionnés, selon leur nature, par des grossistes ou par les centrales d'achats de la grande distribution.

En amont des grossistes et des centrales se situent les opérateurs de la 1^{ère} mise en marché des fruits et des légumes. Cette fonction n'est que partiellement assurée de façon directe par des producteurs agricoles indépendants eux-mêmes (producteurs vendeurs directs, producteurs-expéditeurs) : pour 70 % de la production nationale (en volume) non destinée à la transformation, la 1^{ère} mise en marché est réalisée par des entreprises « *d'expédition* », privées ou de type coopérative agricole ou sociétés d'intérêt collectif agricole, qui peuvent avoir le statut d'organisation de producteurs (OP) de fruits et légumes.

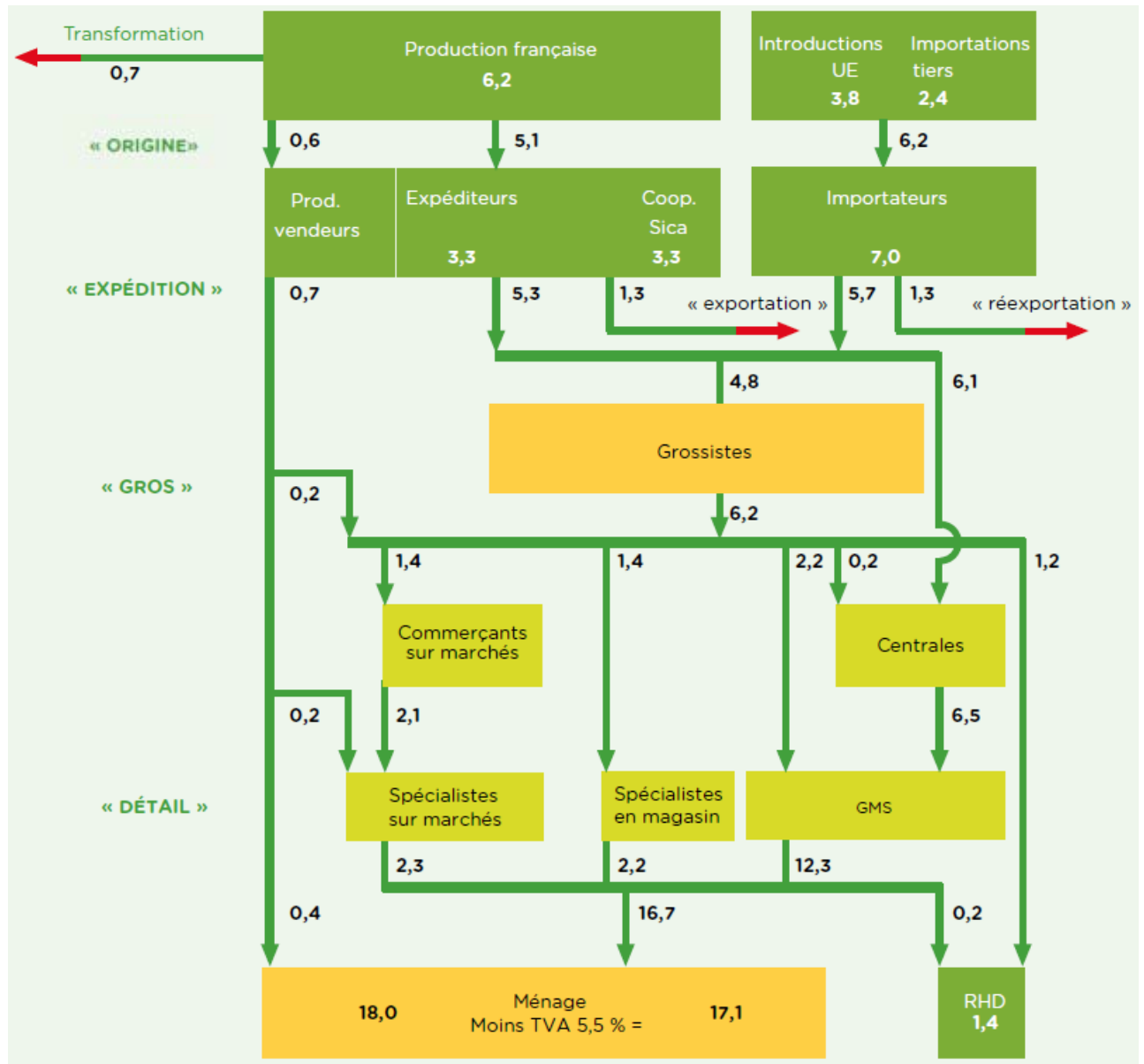
Ces expéditeurs relèvent du secteur du commerce de gros mais assurent ici les fonctions de regroupement de l'offre agricole, de tri, de calibrage et de conditionnement ; ils réalisent la négociation avec les grossistes ou les centrales d'achats et rémunèrent les producteurs agricoles sur la base du prix ainsi obtenu, déduction faite des coûts afférents aux fonctions précitées (à couvrir par la marge brute de l'expéditeur).

L'Observatoire de la formation des prix et des marges a retenu le stade « *expédition* » comme point d'observation des prix à la première mise en marché : les prix suivis, connus par les cotations à l'expédition, ne sont donc pas des prix à la production agricole car ils intègrent la marge brute de l'expéditeur.

Ainsi, le circuit des fruits et des légumes frais pris en compte par l'Observatoire est celui qui part des expéditeurs pour aboutir, directement ou *via* les centrales d'achats ou parfois les grossistes, en GMS.

Schéma 14

Diagramme de la distribution des fruits et légumes frais (hors pomme de terre) en France
en milliards d'€ hors TVA - Année 2016



Sources : diagramme élaboré par le Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes (Christian HUTIN).
CTIFL-Infos, septembre 2017. D'après Douanes, Insee, SSP, Kantar Worldpanel

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE FRUITS ET LÉGUMES

Cette partie sur les sources et méthodes de l'Observatoire dans la filière est volontairement synthétique et limitée à l'essentiel ; on se reportera aux éléments de méthode générale présentés dans les éditions précédentes.

2.1. Données de prix

En filière fruits et légumes, la **première mise en marché** est aujourd'hui rarement le fait des producteurs agricoles eux-mêmes, mais plutôt d'opérateurs assurant le conditionnement des produits et négociant avec l'aval. Les prix de ces transactions font l'objet des « *cotations à l'expédition* » du Réseau des nouvelles des marchés (RNM - FranceAgriMer), résultant d'enquêtes sur les prix des marchandises dites « *logées départ station* », triées et emballées, hors frais de livraison. La rémunération unitaire du producteur résulte du cours à l'expédition, marge commerciale de l'expéditeur déduite.

Pour chaque fruit ou légume étudié, les données de base sont les cotations à l'expédition des différents articles ou libellés (variété, calibre, origine, conditionnement...) correspondant au produit.

Certaines sélections de fruits et de légumes au stade d'expédition ont été adaptées afin de suivre au plus près les libellés du RNM (disparition ou suivi de nouveau produit...). Les modifications interviennent au niveau des requêtes réalisées par fruit et par légume. Ces changements se traduisent également sur la composition de chaque produit du panier.

La source des **prix au détail** utilisée par l'Observatoire est constituée par les relevés hebdomadaires de prix réalisés par le Réseau des nouvelles des marchés dans les rayons fruits et légumes d'un panel de 150 GMS représentatif, au niveau national, des enseignes, des types de magasins (hypermarchés, supermarchés) et des grandes classes de surfaces de vente ; les magasins sélectionnés sont en outre répartis sur le territoire entre grandes régions, en fonction de la population.

2.2. L'indicateur de marge brute de la grande distribution en fruits et légumes

L'indicateur hebdomadaire de marge brute d'un fruit ou d'un légume suivi par l'Observatoire est la différence entre le prix moyen hors TVA du produit, issu des relevés en GMS effectués dans la semaine considérée, et la moyenne des cotations à l'expédition de la même semaine, pour un produit ou un panier de produits homogènes à l'expédition et au détail. Cet indicateur ne peut donc être calculé que si et seulement si les données de prix expédition et au détail sont disponibles.

Il s'agit donc d'un solde devant couvrir des coûts de distribution depuis l'expédition jusqu'à la mise à disposition de l'acheteur final en GMS et contribuer au résultat net de l'enseigne (et des grossistes éventuels).

Cet indicateur de marge brute correspond donc, **aux pertes en rayon près⁷¹ et avant frais logistiques**, à la marge commerciale unitaire de la grande distribution considérée dans son ensemble (centrales d'achat, plates-formes logistiques des enseignes et magasins), dans le cas d'un circuit court entre expéditeur et GMS.

Elle peut également intégrer la marge commerciale des grossistes, dans le cas où le circuit d'approvisionnement des GMS emprunte cette voie, soit, d'après les données des schémas précédents, environ 25 % des tonnages des fruits et légumes commercialisés en « *GMS et supérettes* ».

⁷¹ Voir chapitre 2. D'après les enquêtes réalisées par l'OFPM auprès des enseignes de GMS en 2011, les pertes en rayon Fruits et Légumes (casse, démarque inconnue) seraient de l'ordre de 5 % des quantités achetées. Cette estimation devant être affinée, elle n'a pas été utilisée dans les calculs présentés dans cette partie.

2.3. Le panier Fruits et le panier Légumes de l'Observatoire

Ces deux paniers sont composés de produits français (fruits métropolitains et banane antillaise, légumes frais hors pomme de terre - qui n'est pas considérée comme un légume frais - et hors importations) dans des proportions correspondant à la structure moyenne de consommation saisonnière de ces produits.

Ces proportions varient donc au cours de l'année, de semaine en semaine, mais elles ont été fixées pour une même semaine calendaire : par exemple, le poids d'un produit donné dans le panier en semaine n°4 est le même quelle que soit l'année et est égal à la moyenne des poids observés pour ce produit dans les semaines n° 4 de 2008 à 2012.

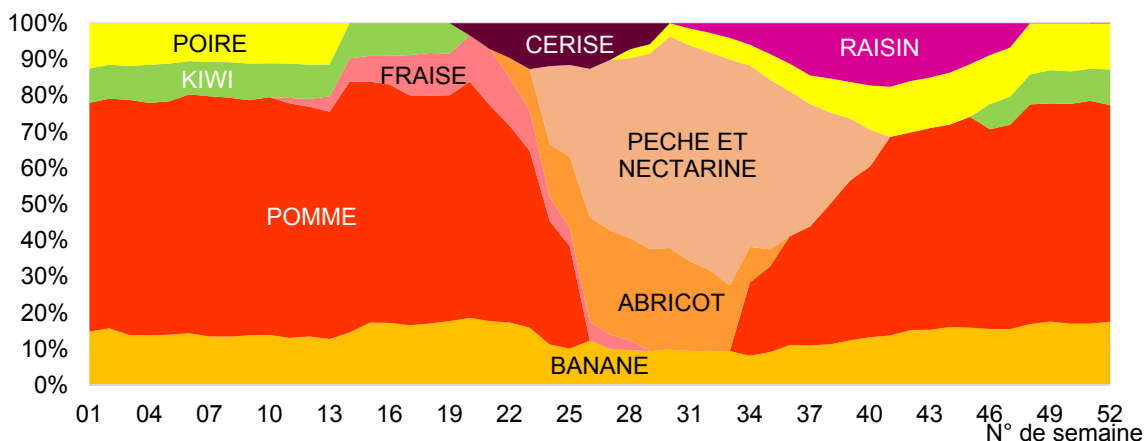
Les proportions ont été calculées sur la base des quantités achetées chaque semaine en fruits et en légumes par les ménages du panel consommateurs Kantar Worldpanel, corrigées pour ne tenir compte que des achats de produits français. Elles dépendent également des périodes de cotation (pleine campagne pour les produits peu ou pas présents à certaines périodes de l'année).

Les données du panel ne distinguant pas les produits selon leur origine, cette correction a été réalisée en considérant les dates de début et de fin de campagne habituelles de chaque produit français, et en excluant (ou en minorant) les volumes achetés en dehors de cette période, censés être pour l'essentiel des volumes importés. Les fruits ou les légumes faiblement consommés sont en outre exclus des paniers.

Cette approche en termes de panier saisonnier constant permet, pour une même saison, de suivre l'évolution du prix du panier résultant des seules variations de prix des produits qui le constituent.

Graphique 162

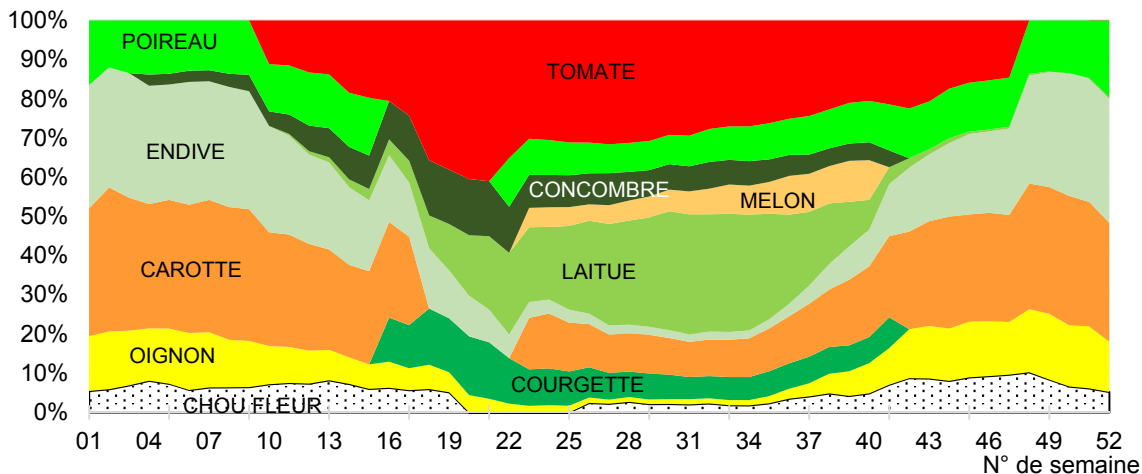
Composition hebdomadaire du panier Fruits de l'Observatoire



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

Graphique 163

Composition hebdomadaire du panier Légumes de l'Observatoire



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

3. DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL EN GMS DES FRUITS ET LÉGUMES

3.1. Prix à l'expédition, prix au détail en GMS et marge brute en GMS du panier Fruits

La [Lettre de l'OBSERVATOIRE de la formation des prix et des marges, numéro 6-1 \(janvier 2015\)](#) présente en détail la formation et la transmission des prix du panier de fruits défini par l'Observatoire. L'actualisation des données de cette étude conduit aux résultats suivants.

La relation de longue période entre prix au détail et prix à l'expédition (Graphique 164) a tendance à être fortement linéaire sur la période étudiée (2008-2018), elle est de la forme :

$$\text{prix détail} = 1,51 \text{ prix expédition} + 0,54, \text{ avec } R^2 = 0,90.$$

Le paramètre 1,51 de cette relation linéaire s'avère significativement supérieur à 1 à l'issue du test statistique usuel, ce qui implique que la tendance de la marge brute, d'équation :

$$\text{marge brute} = 0,54 + 0,51 \text{ prix expédition}$$

ne peut pas être considérée comme constante car un élément proportionnel au prix à l'expédition vient s'ajouter au terme constant. Cet élément est en outre positif : ainsi lorsque le prix à l'expédition augmente, la marge brute de la distribution tend à augmenter, et inversement, ce qui **amplifie l'impact sur le prix au détail des fortes variations saisonnières des cours en amont**. Cet élément variable de la marge est important, représentant en moyenne 51% du montant de celle-ci.

Les prix à l'expédition et au détail, ainsi que la marge brute, présentent une forte saisonnalité (Graphique 164 et Graphique 165) avec un pic en semaines 26 ou 27 (fin juin-début juillet) pour les prix et 24 ou 25 pour la marge. Ces pics correspondent à une période de prédominance dans le panier de produits (abricot, cerise, fraise) en moyenne plus chers que d'autres fruits (pomme) plus présents aux autres périodes, ou de produits commercialisés en début de campagne avec une offre encore limitée et des prix élevés.

En tendance hors variations saisonnières (Graphique 167), le prix au détail suit de près les variations du prix à l'expédition ; les évolutions de ces deux prix sont en phase jusqu'en 2012, puis le prix au détail progresse plus vite que le prix à l'expédition et l'indicateur de marge brute augmente.

3.2. Prix à l'expédition, prix au détail en GMS et marge brute en GMS du panier Légumes

La [Lettre de l'OBSERVATOIRE de la formation des prix et des marges, numéro 6-2 \(janvier 2015\)](#) présente en détail la formation et la transmission des prix du panier de légumes défini par l'Observatoire. L'actualisation des données de cette étude conduit aux résultats suivants.

La relation entre prix au détail et prix à l'expédition (Graphique 168) est faiblement linéaire sur la période étudiée (2008-2018), avec un $R^2 = 0,5$; l'équation étant de la forme :

$$\text{prix détail} = 0,93 \text{ prix expédition} + 0,96$$

Le paramètre 0,93 de cette relation linéaire s'avère significativement inférieur à 1 à l'issue du test statistique usuel, ce qui implique que la tendance de la marge brute, d'équation :

$$\text{marge brute} = 0,96 - 0,07 \text{ prix expédition}$$

ne peut pas être considérée comme constante car un élément proportionnel au prix à l'expédition vient s'ajouter au terme constant. Cet élément est en outre négatif : ainsi lorsque le prix à l'expédition augmente, la marge brute de la distribution tend à diminuer, et inversement, ce qui **atténue l'impact sur le prix au détail des fortes variations saisonnières des cours en amont**. Cet élément variable de la marge est toutefois assez faible, représentant en moyenne 7% du montant de celle-ci.

Les prix à l'expédition et au détail présentent une saisonnalité avec trois pics inégaux en semaine 19, 37 et 52, décalés selon les campagnes (Graphique 170), l'indicateur de marge brute présente un profil saisonnier différent (Graphique 169), avec un minimum en semaines 43 à 51, alors que les prix sont plutôt élevés : le prix au détail amortit la hausse du prix à l'expédition.

En tendance hors variations saisonnières (Graphique 171), le prix au détail suit d'assez près les variations du prix à l'expédition. Les évolutions de ces deux prix sont en phase, du moins jusqu'en 2014, où le prix au détail progresse alors que le prix à l'expédition diminue puis croît plus lentement, ce qui entraîne la hausse de l'indicateur de marge brute.

3.3. La conjoncture des paniers saisonniers de fruits et de légumes au cours de 2018

L'année 2018 est marquée par des marges brutes et des prix expédition comme au détail en hausse pour les deux paniers (Tableau 35). Le prix moyen annuel à l'expédition⁷² du panier de fruits augmente de 12,3%, celui des légumes progresse de 9,9%. Au détail en GMS, le prix du panier de fruits est en hausse de 10,1 % et celui de légumes s'accroît de 6,6%. À noter que l'indice de l'Insee des prix à la consommation des légumes, établi sur un ensemble de produits plus large (et comprenant les importations) indique également une augmentation forte de ce prix, (+11,4% pour les légumes frais sur un an et + 4,2% sur les fruits frais)⁷³. À ces évolutions s'ajoute un indicateur de marge brute de distribution en hausse pour les fruits, comme pour les légumes.

Selon le [Bilan conjoncturel Agreste](#) (SSP, 2018), les productions de fruits et de légumes en 2018 sont plutôt en recul, pénalisées par les intempéries et les conditions météorologiques printanières et estivales. En résultent des prix à la production en hausse. Les niveaux annuels des prix à l'expédition et au détail des paniers de fruits et de légumes sont globalement supérieurs à celui de la moyenne quinquennale. L'analyse des prix expédition pour le panier de légumes est moins claire : les prix 2018 sont alternativement supérieurs et inférieurs à ceux de 2013-2017. Un décrochage notable pour ces prix à l'expédition et également au détail du panier de légumes survient à partir de la semaine 37. En effet, les prix des endives, des carottes et plus modestement de l'oignon et du poireau supérieurs à la moyenne quinquennale 2013-2017 expliquent ces fortes augmentations.

Après les vagues de chaleur en juin et juillet 2017, les rendements des légumes primeurs (poireau et carotte) ont été fragilisés. À l'inverse les températures clémentes de fin 2017 ont favorisé des excédents de chou-fleur et de poireau pas toujours en phase avec la demande des consommateurs. Les intempéries de début 2018, épisodes de gel et de neige couplés à des précipitations abondantes en janvier et mars relancent la demande pour ces légumes d'hiver qui se retrouvent à ce moment moins disponibles du fait de difficultés d'arrachage et de logistique (poireau). Le manque de luminosité, une pluviométrie importante, des températures faibles au printemps ont pesé sur les récoltes de légumes d'été jusqu'en mai. Toutefois, les températures clémentes au mois de juin ont permis une amélioration de la production liée à un meilleur développement végétatif. Les maximums de production ont donc été plus tardifs qu'en 2017, mais supérieurs à ceux de la campagne précédente voire excédentaires (melon, tomate). Les températures estivales ont boosté la consommation de fruit d'été. Or, à l'instar des légumes d'été, les récoltes de ces fruits ont été pénalisées par les intempéries, contractant les récoltes et donc l'offre.

L'accroissement des prix de ces légumes sur le dernier quadrimestre résulte d'un déséquilibre entre l'offre et la demande, suite aux conditions climatiques exceptionnelles de l'été 2018. En effet, l'offre pour ces produits a été impactée par la sécheresse estivale de 2018 qui a provoqué des baisses de rendements. Concernant l'endive, les dernières estimations de production d'Agreste font état d'une baisse des volumes de racines pour la campagne 2018-2019 par rapport à la précédente. Si les superficies en racines sont stables sur un an, la sécheresse a impacté les rendements et retardé les arrachages. La production de racines se replierait de 2% sur un an et celle de chicons de 3%. Sur les 4 premiers mois de la campagne (septembre à décembre 2018), les cours à l'expédition sont supérieurs à ceux de la dernière campagne et à la moyenne quinquennale. Même constat sur le marché de la carotte : selon les estimations du SSP, les surfaces de la campagne 2018-2019 pour le marché du frais, diminueraient de 6 % par rapport à 2017-2018 et de 3 % par rapport à la moyenne 2013-2017. La production se contracterait de 13 % sur un an. Après une campagne primeur retardée par les conditions météorologiques, la carotte de conservation a pâti des conditions sèches de l'été et des difficultés de désherbage des parcelles. Les rendements ont été fortement impactés. Dans un contexte d'offre nationale mais aussi européenne plus restreinte, les prix se sont maintenus très au-dessus des cours de la moyenne 2013-2017 depuis le début de la campagne.

⁷² Rappel : le prix à l'expédition (fruits et légumes triés et conditionnés, prêts à partir pour les plateformes de la distribution) est généralement celui de la 1^{ère} mise en marché, donc le plus près possible du prix rémunérant le producteur, dont il constitue l'indicateur bien qu'il en diffère par la marge de l'expéditeur.

⁷³ <https://www.insee.fr/fr/statistiques/3696164>

Tableau 35

Prix et marge brute moyens annuels des paniers saisonniers de fruits et de légumes

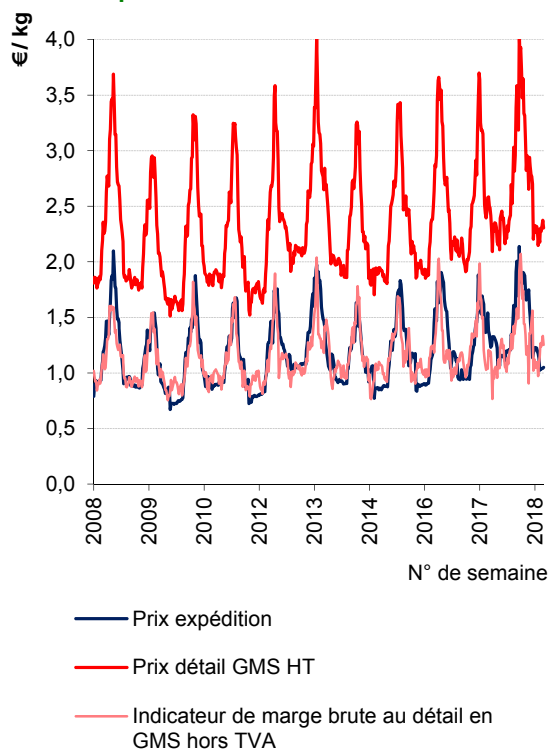
Moyennes annuelles issues des données de prix hebdomadaires pondérées par la consommation

	Prix Expédition				Indicateur de marge brute circuit de distribution en GMS				Prix Détail en GMS (hors TVA)		
	2018 (€/kg)	2017 (€/kg)	Variation 2018-17 % prix expédition 2017	Variation 2018-17 % prix détail HT 2017	2018 (€/kg)	2017 (€/kg)	Variation 2018-17 % indicateur marge brute 2017	Variation 2018-17 % du prix détail HT 2017	2018 (€/kg)	2017 (€/kg)	Variation 2018-17 % du prix détail HT 2017
	(1)		(2)				(4)			(6) = (2) + (4)	
Fruits frais panier saisonnier	1,44	1,28	12,3%	6,3%	1,32	1,23	7,8%	3,8%	2,91	2,65	10,1%
Légumes frais panier saisonnier	0,83	0,76	9,9%	4,6%	0,93	0,89	3,7%	2,0%	1,76	1,65	6,6%

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer – Réseau des Nouvelles des marchés, Kantar Worldpanel (pour pondération)

Graphique 164

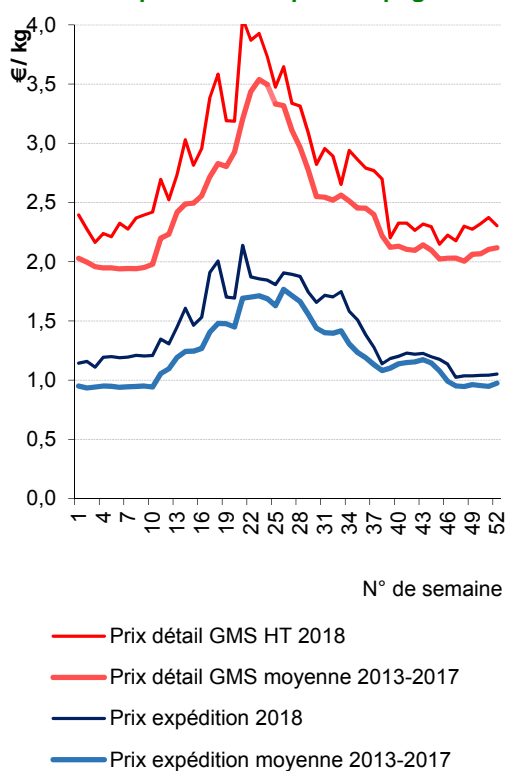
Prix et indicateur de marge brute en GMS du panier Fruits de 2008 à 2018



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 166

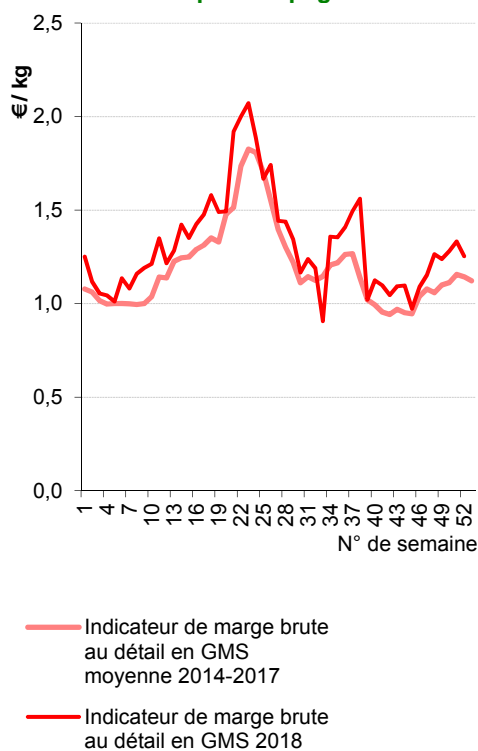
Prix du panier Fruits par campagne



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 165

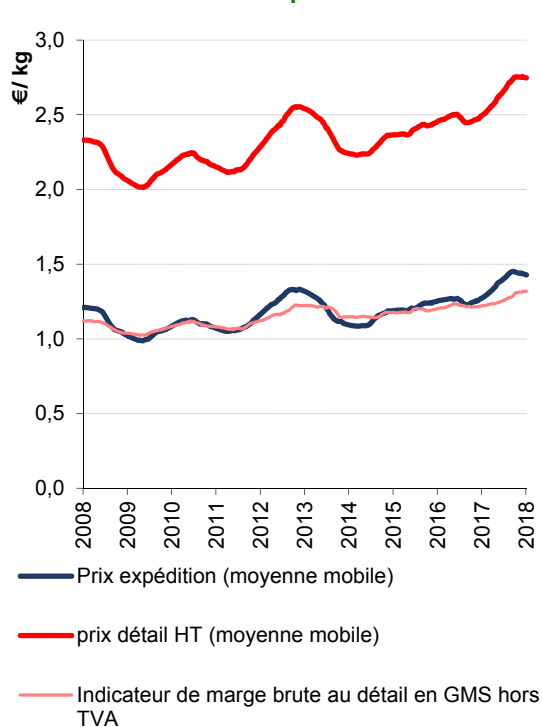
Indicateur de marge brute en GMS du panier Fruits par campagne



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 167

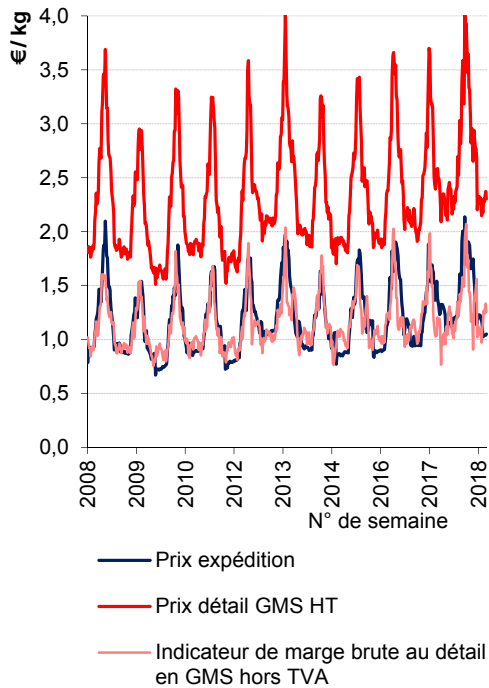
Tendances des prix et de l'indicateur de marge brute en GMS du panier Fruits



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 168

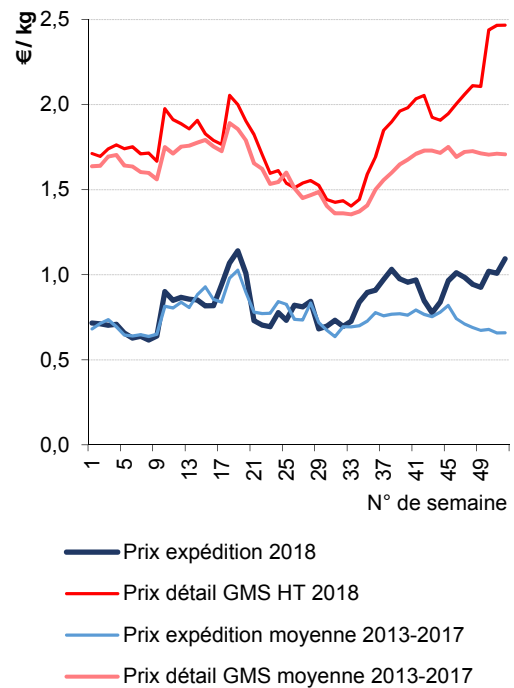
Prix et indicateur de marge brute en GMS du panier Légumes de 2008 à 2018



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 170

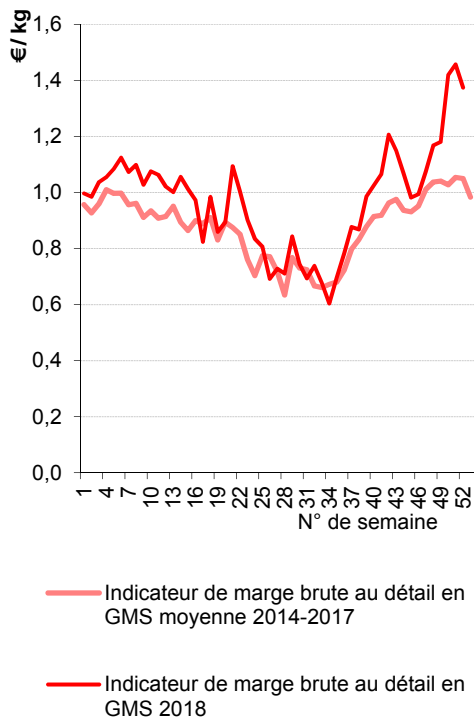
Prix du panier Légumes par campagne



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 169

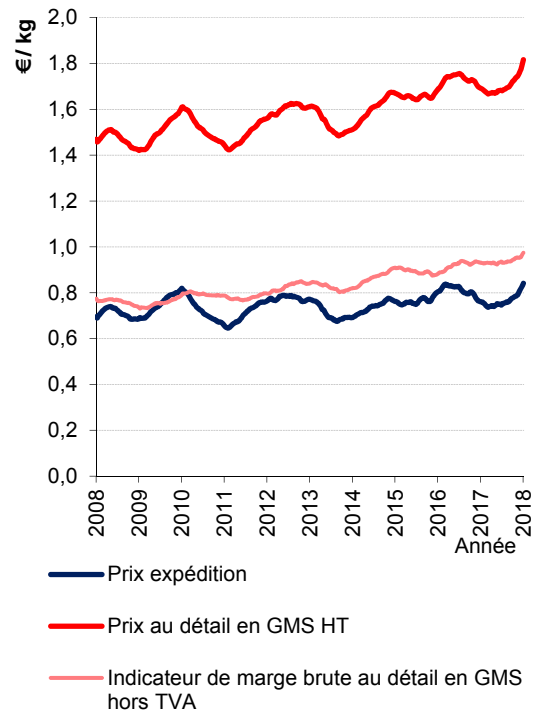
Indicateur de marge brute en GMS du panier Légumes par campagne



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 171

Tendances des prix et de l'indicateur de marge brute en GMS du panier Légumes



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

3.4. Prix à l'expédition, prix au détail en GMS et marge brute en GMS de quelques fruits et légumes

On détaille ici le suivi de deux produits seulement parmi tous ceux suivis par l'Observatoire (cf. site internet www.observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr) :

- Tomate ronde grappe et non grappe (origine France) ;
- Cerise (origine France).

Pour ces produits, 5 graphiques sont présentés :

- prix moyens hebdomadaires à l'expédition et au détail en GMS, indicateur moyen hebdomadaire de marge brute au détail en GMS de la campagne 2008 à la dernière campagne ;
- corrélation linéaire entre prix à l'expédition et prix au détail ;
- prix et indicateur de marge brute en moyenne mobile centrée sur le milieu des campagnes, pour les mêmes périodes que ci-dessus ;
- prix à l'expédition et prix au détail en GMS comparés semaine par semaine : dernière campagne ; campagne précédente, moyenne des 5 campagnes antérieures ;
- indicateurs de marge brute au détail en GMS comparés semaine par semaine : dernière campagne, campagne précédente, moyenne des cinq campagnes antérieures.

Tableau 36

Les campagnes décrites dans le rapport

Produit	Dates standard extrêmes de début de campagne et de fin de campagne	Campagnes décrites dans les graphiques
Tomate ronde grappe et non grappe	de la semaine 10 à la semaine 45	2008 à 2018
Cerise	de la semaine 20 à la semaine 35	2008 à 2018

3.4.1. Tomate ronde grappe et non grappe

Les prix et la marge brute en longue période

Le « produit suivi » est une moyenne simple de tomates rondes grappes (catégorie extra, présentation grappe) et non grappes (catégorie extra et calibre 57-67 mm), provenant de divers bassins de production français (Ouest, Centre-Ouest, Sud-Ouest et Sud-Est).

On rappelle que la marge brute de distribution en GMS peut inclure la marge commerciale ou les frais d'opérateurs du commerce de gros en amont des magasins de détail (grossistes ou centrales d'achat). La campagne de commercialisation se déroule approximativement de mars (début du calendrier de production dans le Sud) à début novembre (fin du calendrier de production dans l'Ouest).

Au stade expédition comme au détail, abstraction faite des variations hebdomadaires, la courbe des prix au cours d'une campagne présente la forme caractéristique d'un U dissymétrique, avec des prix élevés en début de saison, qui chutent rapidement puis tendent à se stabiliser au cœur de la campagne, pour remonter en fin de saison. Cette courbe de prix est grossièrement inverse de celle de l'offre.

Au cours d'une même campagne, prix à l'expédition et prix au détail tendent à varier dans le même sens, les prix au détail reproduisant les variations des prix à l'expédition, parfois avec un décalage dans le temps et avec un écart (indicateur de marge brute) variable.

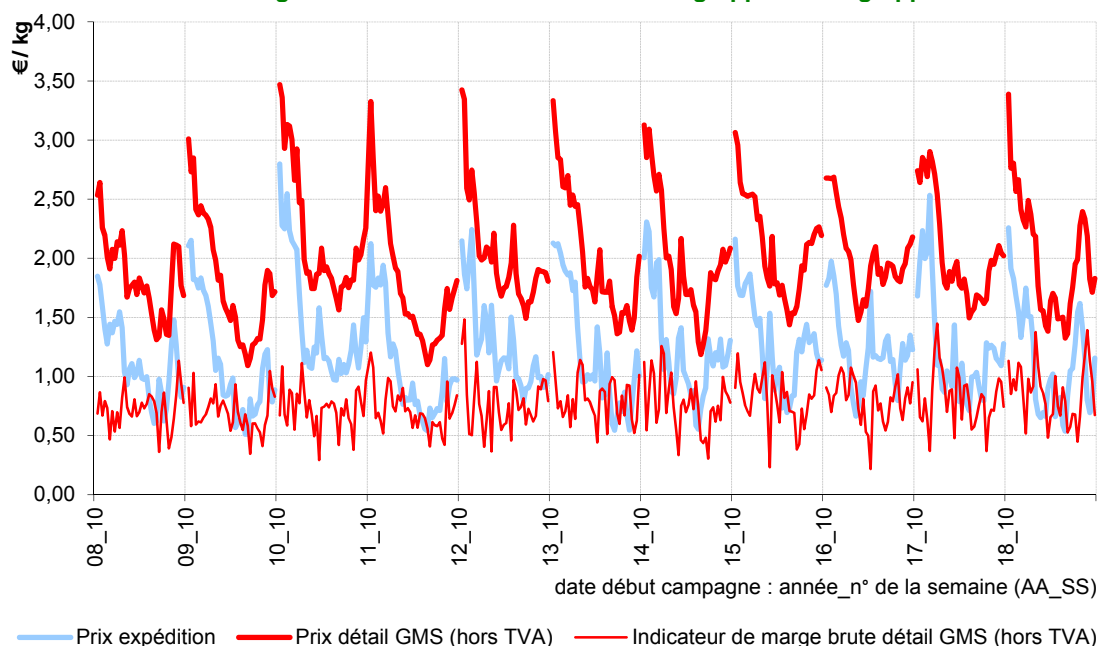
Malgré d'importantes variations d'une semaine à l'autre, les évolutions de l'indicateur de marge brute sont contenues dans une plage relativement stable, hormis un petit nombre de pics hebdomadaires exceptionnels. En fait, le prix au détail de la tomate est bien corrélé linéairement au prix à l'expédition (R^2 proche de 1), dans une relation de type.

$$\text{prix détail} = b \text{ prix expédition} + m$$

le coefficient b du prix à l'expédition dans l'équation s'avère, selon le test statistique usuel, non significativement différent de 1 : ceci caractérise une tendance de marge brute constante.

Graphique 172

Prix et indicateur de marge brute en GMS de la tomate ronde grappe et non grappe de 2008 à 2018



Sources : FranceAgriMer-RNM

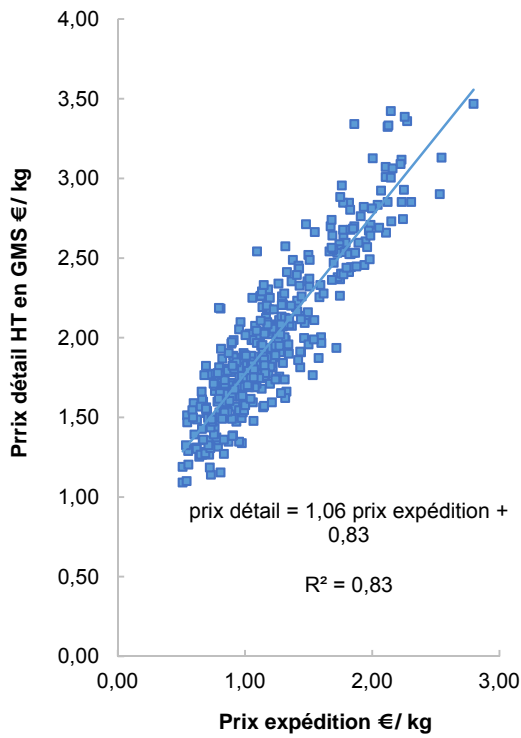
La dernière campagne

La production de la campagne 2018 de tomate fraîche est annoncée en repli de 11% par rapport à l'année 2017 et de 9% en comparaison avec la moyenne quinquennale 2013-2017 ([Agreste Conjoncture Légumes - Infos rapides](#)). Les conditions météorologiques ont retardé le développement végétatif jusqu'à fin mai et ont impacté la qualité de la production in fine. Le contexte estival a ensuite permis une augmentation des rendements durant l'été, sans toutefois compenser les baisses de volumes des mois précédents. A cette diminution de production vient s'ajouter un repli de la demande, se traduisant par

des difficultés de commercialisation. A quatre reprises, la tomate a été déclarée en situation de crise conjoncturelle d'avril à octobre par le Réseau des nouvelles des marchés. A cet égard, les prix à l'expédition 2018 ont été inférieurs à la moyenne 2013-2017 de mars à avril, puis de fin mai à fin août et également en fin de campagne de fin octobre à début novembre (Graphique 175). Ce constat se retrouve également pour les prix au détail en GMS HT avec des prix inférieurs à la moyenne quinquennale 2013-2017 ce pour les mêmes périodes, légèrement retardées d'une à deux semaines en comparaison des prix à l'expédition. La marge brute en GMS a été globalement supérieure à la marge brute 2014-2017, avec une variation notable de fin septembre à début novembre (Graphique 174).

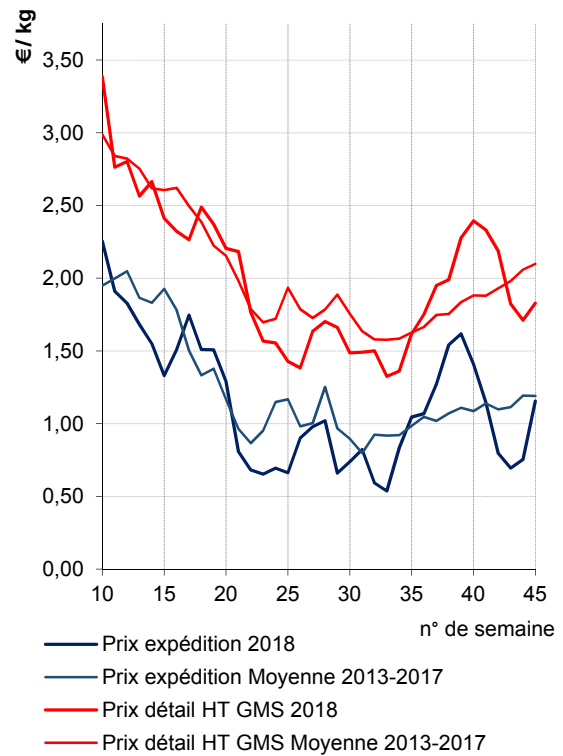
Graphique 173

Corrélation prix détail et expédition de la tomate ronde grappe et non grappe de 2008 à 2018



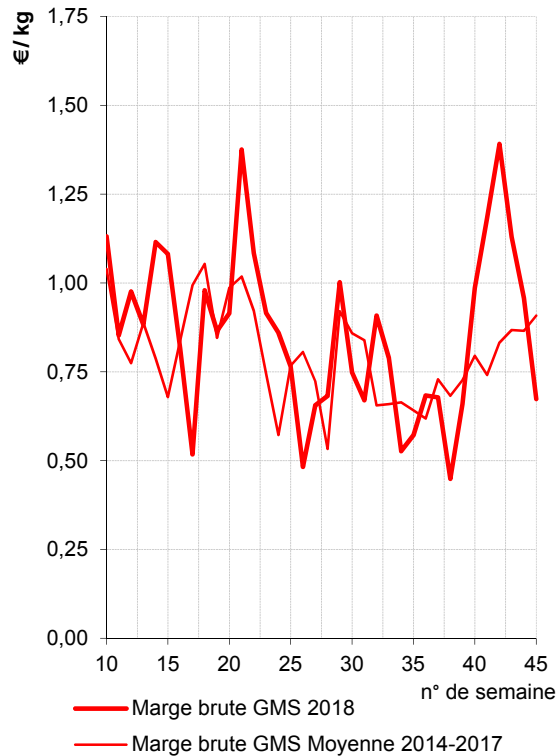
Graphique 175

Prix de la tomate ronde grappe et non grappe par campagne



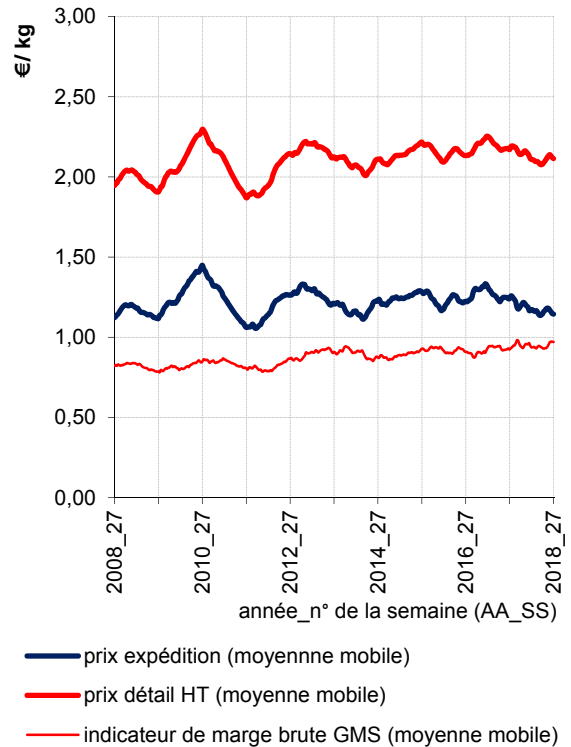
Graphique 174

Indicateur de marge brute en GMS de la tomate ronde grappe et non grappe par campagne



Graphique 176

Tendances des prix et de l'indicateur de marge brute en GMS de la tomate ronde grappe et non grappe



Sources : FranceAgriMer-RNM

3.4.2. Cerise

Les prix et la marge brute en longue période

Le produit suivi est la cerise, catégorie I, de calibre 24 mm et de variété burlat rouge, provenant des principaux bassins de production français.

On rappelle que la marge brute de distribution en GMS peut inclure la marge commerciale ou les frais d'opérateurs du commerce de gros en amont des magasins de détail (grossistes ou centrales d'achat). La campagne de commercialisation se déroule approximativement de mi-mai (début du calendrier de production dans le Sud-Est) à fin juillet (fin du calendrier de production en Rhône-Alpes).

Au stade expédition comme au détail, abstraction faite des variations hebdomadaires, la courbe des prix au cours d'une campagne présente la forme caractéristique d'un U dissymétrique, avec des prix élevés en début de saison, qui chutent rapidement puis tendent à se stabiliser au cœur de la campagne, pour remonter en fin de saison. Cette courbe de prix est grossièrement inverse de celle de l'offre.

Au cours d'une même campagne, prix à l'expédition et prix au détail tendent à varier dans le même sens, les prix au détail reproduisant les variations des prix à l'expédition, parfois avec un décalage dans le temps et avec un écart (indicateur de marge brute) variable.

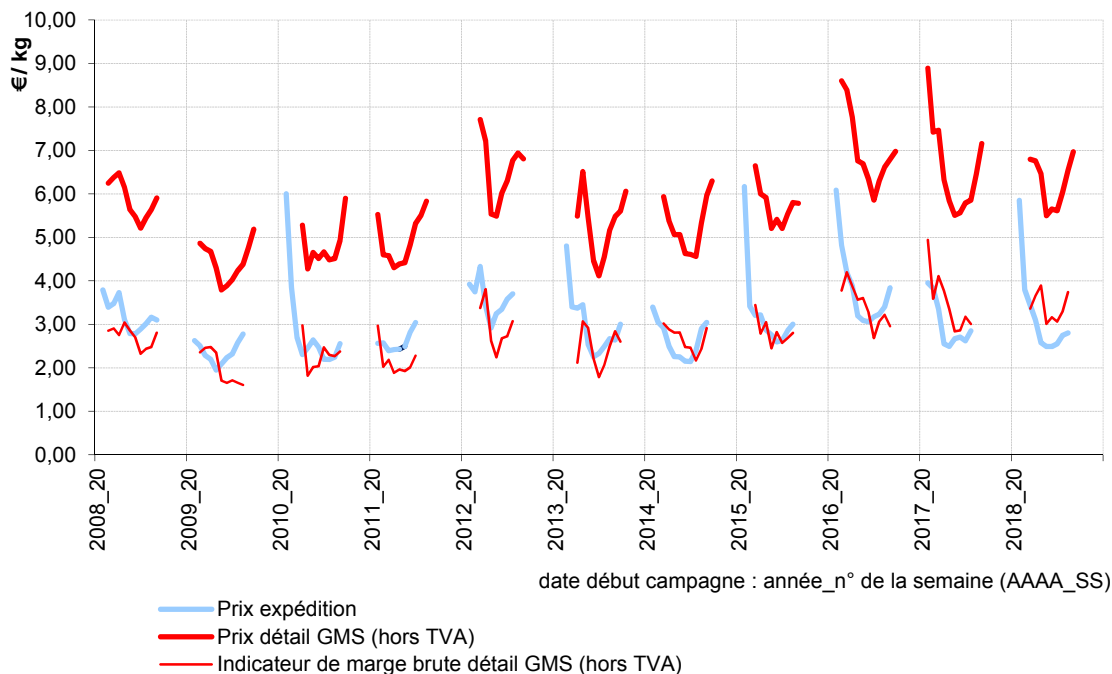
Malgré d'importantes variations d'une semaine à l'autre, les évolutions de l'indicateur de marge brute sont contenues dans une plage relativement stable, hormis un petit nombre de pics hebdomadaires exceptionnels. En fait, le prix au détail de la cerise est bien corrélé linéairement au prix à l'expédition (R^2 proche de 1), dans une relation de type.

$$\text{prix détail} = b \text{ prix expédition} + m$$

le coefficient b du prix à l'expédition dans l'équation s'avère, selon le test statistique usuel, non significativement différent de 1 : ceci caractérise une tendance de marge brute constante.

Graphique 177

Prix et indicateur de marge brute en GMS de la cerise de 2008 à 2018



Sources : FranceAgriMer-RNM

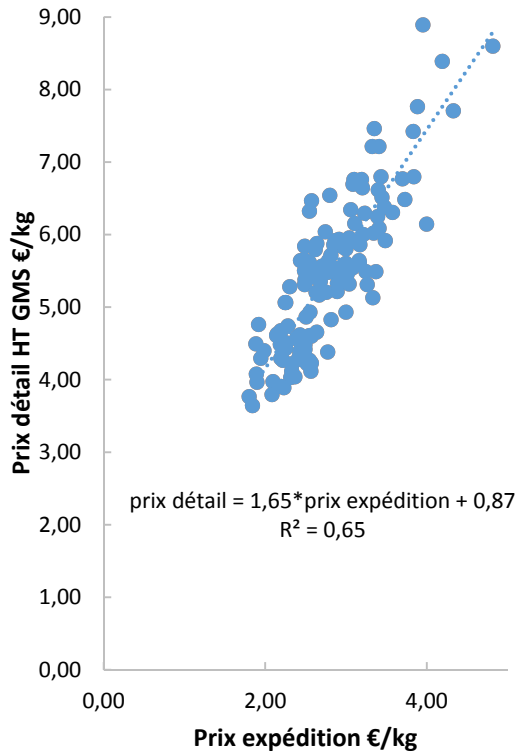
La dernière campagne

Lors de la campagne 2018, la production de cerises est estimée en repli de 30% comparativement à l'année 2017 et également à la moyenne quinquennale 2013-2017 atteignant le niveau le plus faible depuis 5 ans ([Agreste Conjoncture Fruits - Infos rapides](#)). Malgré une floraison initiale abondante, la pourriture due aux excès d'humidité et à la prolifération de mouches drosophiles a affecté la qualité des

cerises et entraîné des surcoûts de tris. À cela s'ajoutant des difficultés commerciales, de nombreux producteurs ont arrêté la cueillette. Hormis pour la semaine 20, les prix à l'expédition sont inférieurs à ceux de 2013-2017 (Graphique 180). A l'inverse, les prix au détail en GMS sont supérieurs à la moyenne de 2013-2017. L'écart entre ces deux prix s'accroît, d'où un indicateur de marge brute de la GMS supérieur à la moyenne quinquennale (Graphique 179).

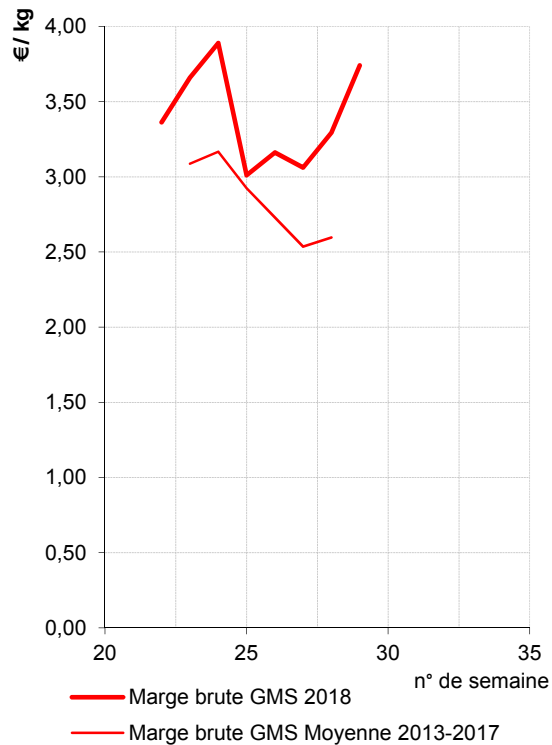
Graphique 178

Corrélation prix au détail et expédition de la cerise de 2008 à 2018



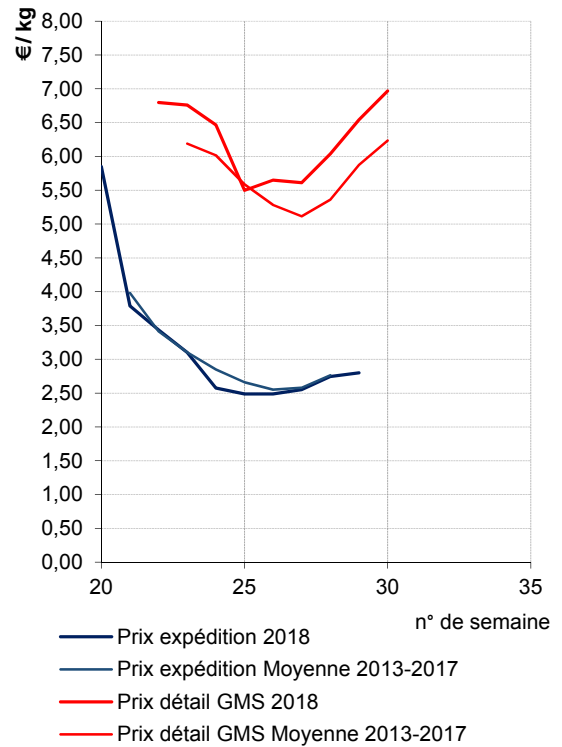
Graphique 179

Indicateur de marge brute en circuit GMS de la cerise par campagne



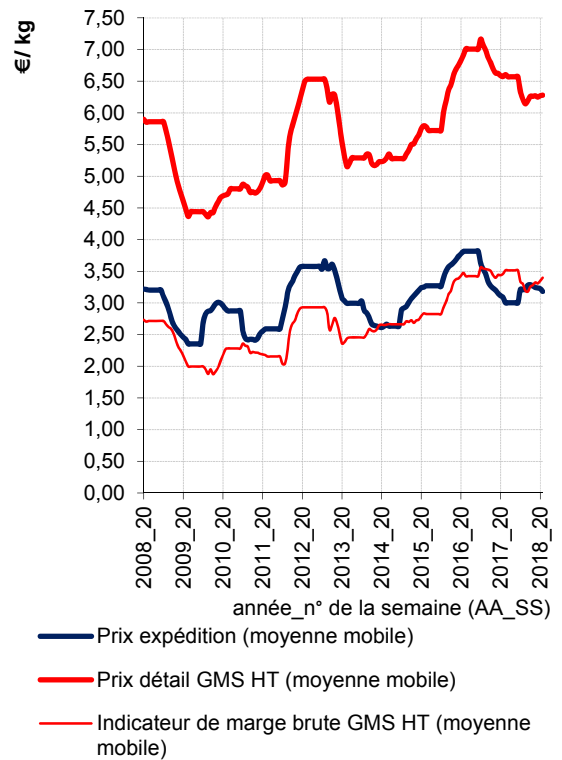
Graphique 180

Prix de la cerise par campagne



Graphique 181

Tendances des prix et de l'indicateur de marge brute en circuit GMS de la cerise



Sources : FranceAgriMer-RNM

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPÉCIALISÉES FRUITIÈRES ET LÉGUMIÈRES ET COÛT DE PRODUCTION DE CERTAINS FRUITS ET LÉGUMES

4.1. Compte de résultat des exploitations fruitières

Sur la période 2010 – 2017, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de fruits, issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 164 à 200 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 3104 à 4879 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de fruits constitue plus de 88 % de la « *production de l'exercice nette des achats de fruits* ».

Le poids moyen du résultat courant avant impôt rapporté aux produits varie, sur la période de 14 % à 21 %. En 2017, on constate une baisse de 9,5 % pour le produit « *Fruits* » et de 6,5 % pour les autres produits. Les subventions d'exploitation, quant à elles, augmentent de 20,2 %. Les charges diminuent de 11 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt progresse ; il s'établit à 21% des produits en 2017, soit 63 599 € pour 305 469 € de produits, en hausse de 3,6 % par rapport à 2016 (61 391 € pour 332 138 € de produits). Par unité de travail non-salarié, il passe de 35 811 € en 2016 à 41 534 € en 2017 soit une hausse de 16 %.

Selon les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2018, avec des volumes en baisse de 6,5 % et des prix en hausse de 5 %, la valeur de la production de fruits serait en baisse de 1,8 % :

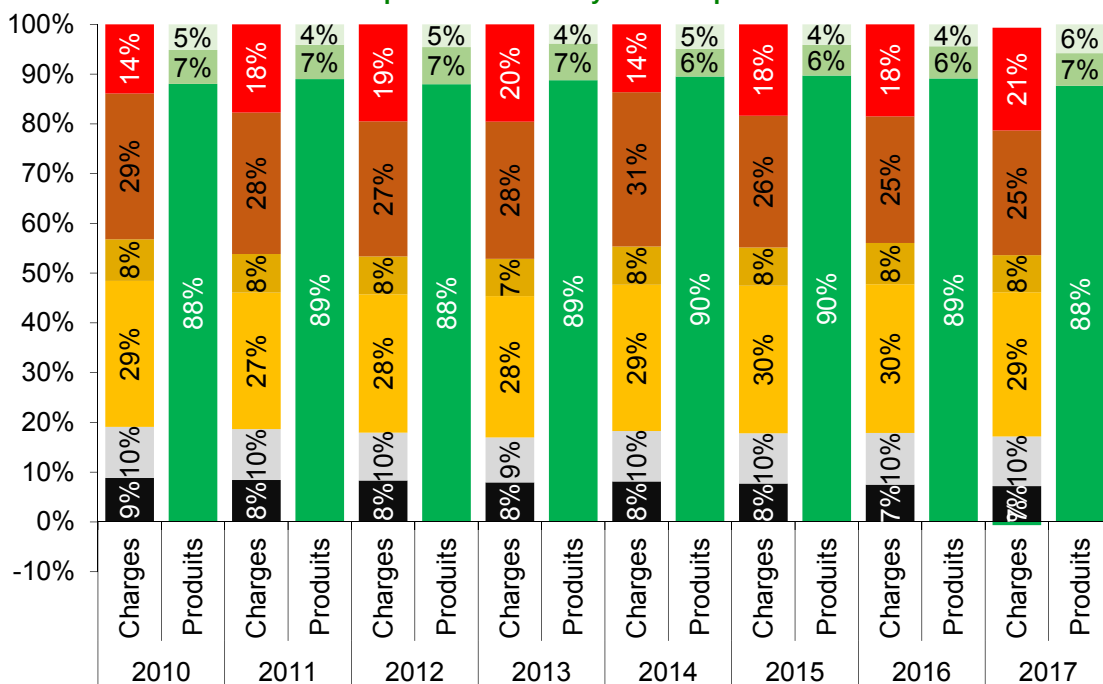
http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/CCAN_compte_nationaux_previsionnels_2018-12-2018-2.pdf

Le bilan conjoncturel d'Agreste peut également être consulté :

http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Editorial_panoramaT52018.pdf

Graphique 182

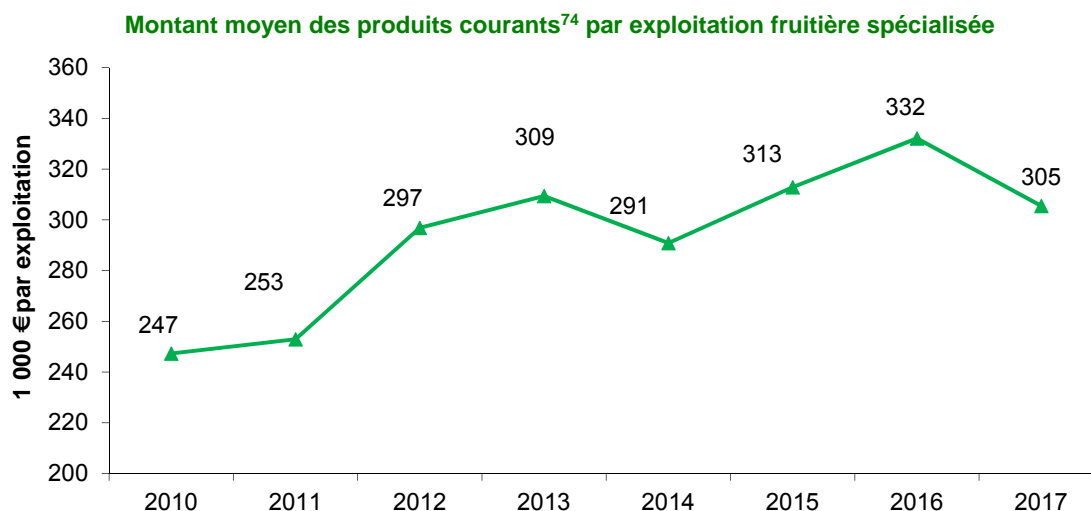
Structure du compte de résultat moyen des exploitations fruitières



- Subventions d'exploitation
- Autres produits
- Fruits
- Résultat courant avant impôt
- Frais de personnel salarié
- Intrants cultures
- Autres consommations intermédiaires
- Amortissements
- Fermages, charges financières, impôts et taxes, assurances

Source : Rica (SSP)

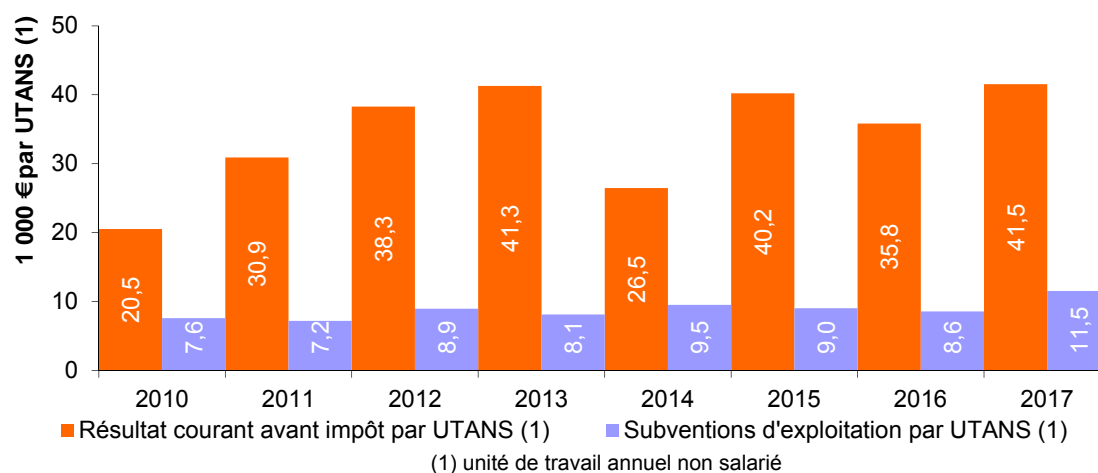
Graphique 183



Source : Rica (SSP)

Graphique 184

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



Source : Rica (SSP)

4.2. Coût de production comptable moyen des pommes dans les exploitations spécialisées

Sur la période 2010 – 2017, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de pommes, issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 102 à 120 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 1 865 à 2 585 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, le produit brut pommes constitue plus de 75 % de la production de l'exercice et plus de 85 % du produit brut du verger.

Une estimation comptable approximative du coût moyen de production des pommes a été réalisée à partir de ces données du Rica (Graphique 185). Dans cette approche, l'ensemble de la production de l'exercice est assimilé à la production d'une quantité donnée de pommes et l'ensemble des charges de l'exploitation est affecté à cette quantité.

Le coût de production comptable des pommes ainsi estimé varie sur la période étudiée (2010 à 2017) de 39,3 € pour 100 kg en 2011 à 46,2 € pour 100 kg en 2012. En 2017, il est de 44,9 € pour 100 kg. Il était de 43,2 € pour 100 kg en 2016. Pour ces exploitations, le prix moyen des pommes varie sur la période étudiée de 43,4 € pour 100 kg en 2011 à 51,5 € pour 100 kg en 2012. En 2016, le prix des

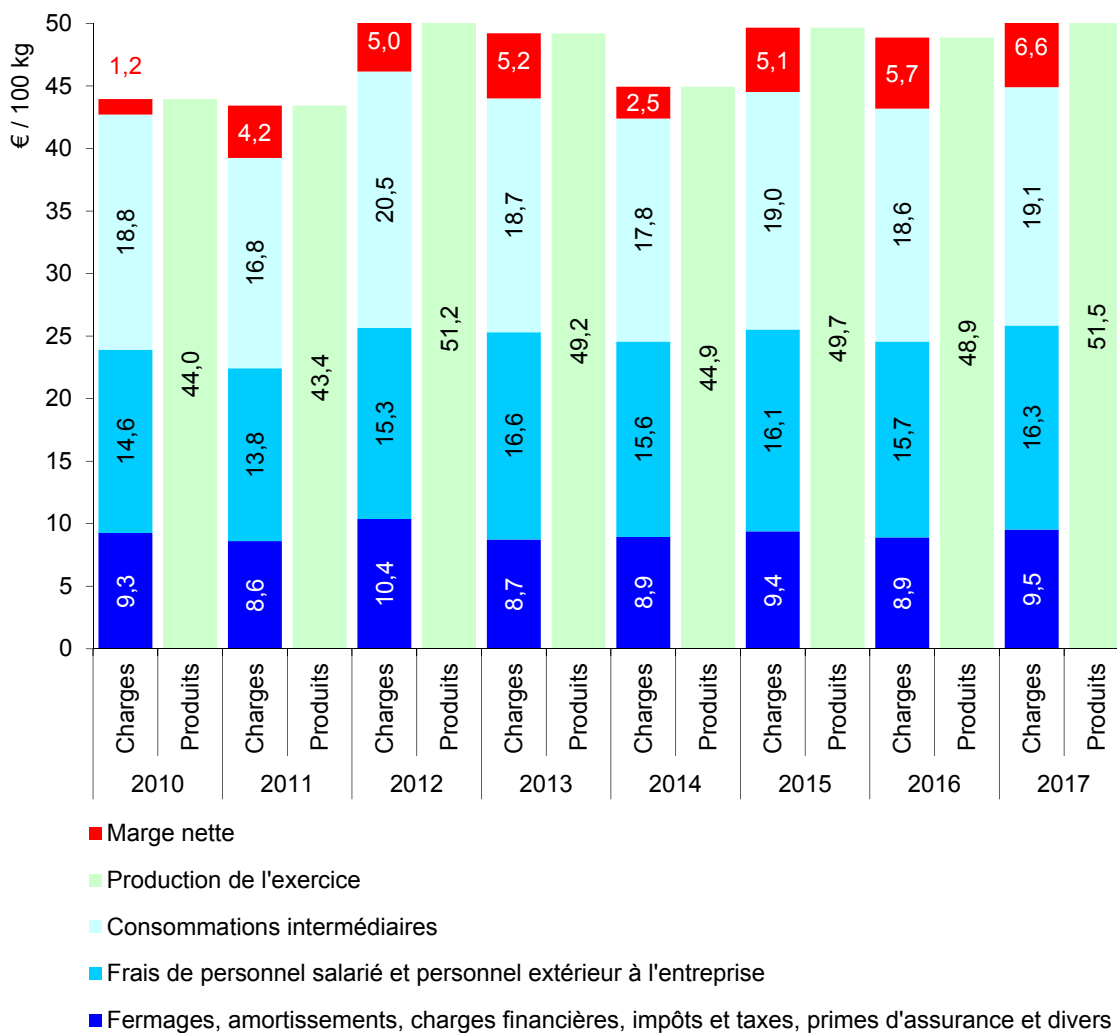
⁷⁴ Ensemble des produits courants = « produit brut verger » + autres produits + subventions d'exploitation

pommes était de 48,9 € pour 100 kg. Ainsi, la marge nette est de 6,6 € pour 100 kg en 2017. Elle était de 5,7 € pour 100 kg en 2016.

Compte tenu des sources utilisées (échantillon des seules exploitations très spécialisées, données comptables comprenant des postes de charges communes à d'autres produits que les pommes, dont les autres produits du verger) et du mode de calcul, ces résultats ne doivent être considérés que comme des ordres de grandeur.

Graphique 185

Coût de production comptable moyen des pommes dans les exploitations spécialisées



Source : Rica (SSP)

4.3. Compte des exploitations par système de production fruitière

L'approche présentée ci-dessous s'appuie sur les données comptables des exploitations suivies par l'observatoire économique des exploitations fruitières (réalisé par CerFrance et cofinancé par FranceAgriMer, la FNPF et le CTIFL). L'échantillon total comprend 400 exploitations réparties dans 11 départements situés dans les principaux bassins de production. Il permet d'appréhender la diversité des systèmes de production de fruits des exploitations spécialisées, dont au moins 60 % du produit brut est issu du verger et dont 2/3 du produit brut arboricole provient d'une même espèce pour les exploitations spécialisées. En référence au dernier recensement agricole, l'échantillon a été choisi de manière à être le plus représentatif, de la surface moyenne des exploitations, du nombre d'UTA moyen y travaillant, de leur répartition géographique, ainsi que des espèces y étant cultivées entre autres critères.

Six types ont été retenus :

- les producteurs de pêches spécialisés (45 exploitations),
- les producteurs de pommes spécialisés (45 exploitations),
- les producteurs d'abricots spécialisés (45 exploitations),
- les producteurs de kiwis spécialisés (24 exploitations),
- les producteurs de cerises spécialisés (25 exploitations),
- les autres arboriculteurs (216 exploitations diversifiées et autres spécialistes).

Les résultats pour l'ensemble de l'échantillon sont également présentés.

La SAU moyenne de l'échantillon en 2017 est de 40,7 ha dont 21,3 ha de vergers, 8,1 ha de grandes cultures, 3,3 ha de vignes, 0,8 ha de légumes et 7,2 ha d'autres cultures. Le verger est composé prioritairement de pommiers (6,2 ha en moyenne), d'abricotiers (4,9 ha), et de pêcheurs (4,7 ha). La surface de cerises est de 1,7 ha en moyenne. Celle des kiwis de 1,0 ha. La main d'œuvre totale par exploitation est de 10,1 UTA (équivalent actif à temps complet), dont 8,8 UTA salarié, soit 87 % du total.

En 2017 (Graphique 186), le « *revenu net calculé* », qui inclut une évaluation extracomptable du coût de la main-d'œuvre familiale à hauteur de 19 500 € par UTH (hors cotisations sociales) est en moyenne positif dans l'ensemble des systèmes étudiés, sauf pour les spécialisés abricots :

- « **Spécialisés pêche** » : en 2017, les résultats des producteurs de pêches sont en recul par rapport à 2016, en lien principalement avec l'augmentation des charges (+ 8 %). Leur résultat courant, après rémunération de la main d'œuvre familiale s'établit à 60 920 € en 2017 contre 79 824 € en 2016 (- 24 %), et ce malgré les produits en hausse (+ 5 %).
- « **Spécialisés pomme** » : en 2017, les résultats des producteurs de pommes sont également en recul. Leurs charges ont augmenté de 2 % entre 2016 et 2017. Ainsi, malgré des produits légèrement en hausse (1 %), leur résultat courant après rémunération de la main d'œuvre familiale diminue en 2017 : il passe de 49 697 € en 2016 à 39 988 € en 2017 (- 20 %).
- « **Spécialisés abricots** » : en 2017, les producteurs d'abricots connaissent une saison difficile, marquée par des prix de vente faibles, ayant un impact sur le produit des exploitations qui baissent de 10 % tandis que les charges sont en forte hausse (+ 6 %). Le résultat courant après rémunération de la main d'œuvre familiale des producteurs d'abricots passe de 32 707 € en 2016 à - 21 117 € en 2017.
- « **Spécialisés kiwis** » : après une année 2016 difficile, la situation économique des producteurs de kiwis s'améliore en 2017. Le produit des exploitations augmente de 13 %. Les charges progressent également mais dans une moindre mesure (4 %). Ainsi, le résultat courant après rémunération de la main d'œuvre familiale passe de - 3 919 € en 2016 à 18 601 € en 2017. Les « *spécialisés kiwis* » ont notamment bénéficié de la culture de céréales dans leur exploitation.
- « **Spécialisés cerises** » : en 2017, l'accroissement du produit (2 %) ne permet pas de couvrir la hausse des charges des exploitations (7 %). Ainsi, le résultat courant après rémunération de la main d'œuvre familiale passe de 41 655 € en 2016 à 27 066 € en 2017 (- 35 %).
- « **Autres arboriculteurs** » : en 2017, comme pour l'ensemble des exploitations spécialisées étudiées – sauf pour les spécialisés kiwis, le résultat moyen des exploitations fruitières diversifiées et autres spécialistes est en recul. Les produits augmentent (4 %) mais cette hausse ne permet pas de couvrir celle des charges (7 %). Ainsi, le résultat courant de ces exploitations se dégrade passant de 35 817 € en 2016 à 25 537 € en 2017 (- 29 %).

Selon les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2018, avec des volumes en baisse de 6,5 % et des prix en hausse de 5 %, la valeur de la production de fruits serait en baisse de 1,8 % :

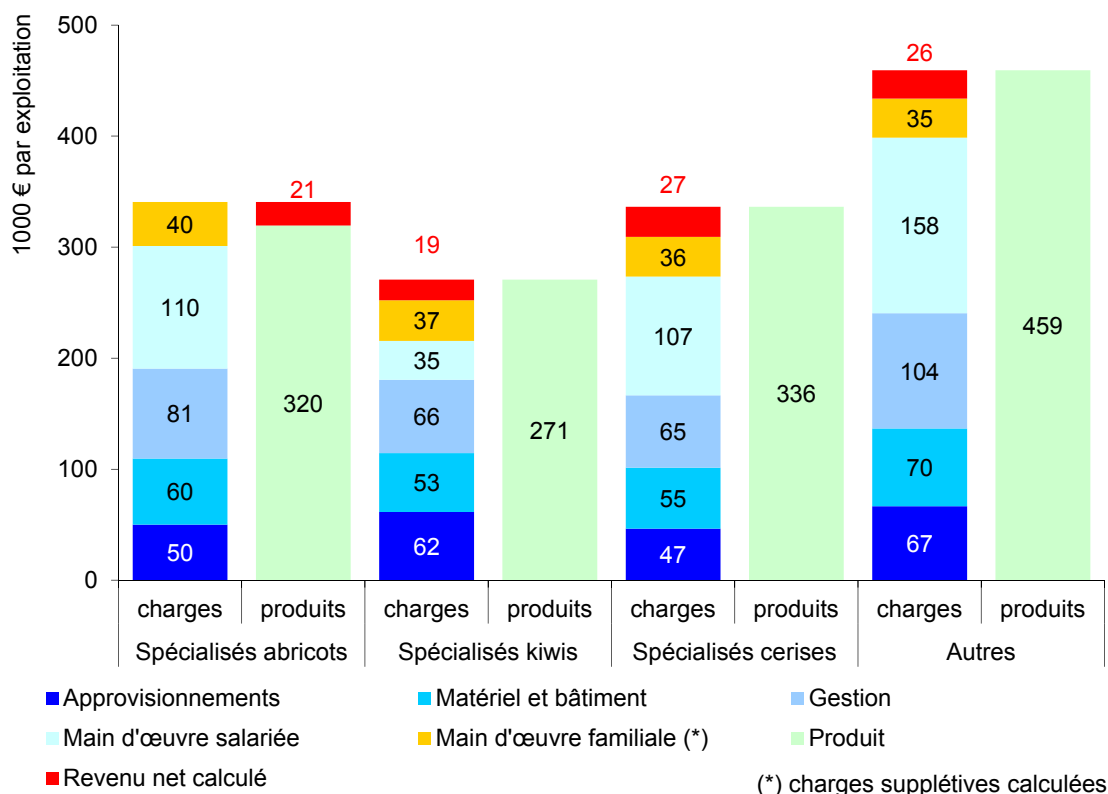
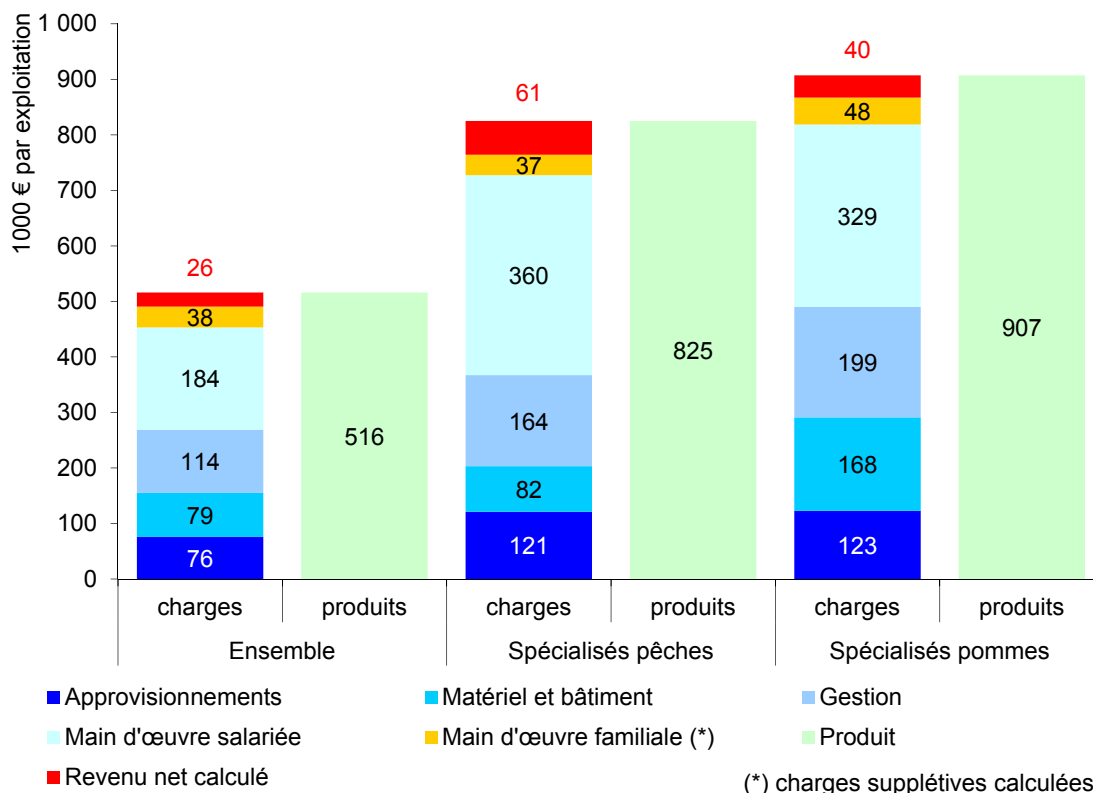
http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/CCAN_compte_nationaux_previsionnels_2018-12-2018-2.pdf

Le bilan conjoncturel d'Agreste peut également être consulté :

http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Editorial_panoramaT52018.pdf

Graphique 186

Comptes des exploitations fruitières par système de production en 2017



Source : Observatoire des Exploitations Fruitières, CerFrance, FranceAgriMer, CTIFL, FNPF

4.4. Compte de résultat des exploitations légumières

Sur la période 2010 – 2017, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de légumes, issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 186 à 241 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 4 236 à 4 911 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de légumes constitue plus de 92 % de la « production de l'exercice nette des achats de légumes ».

Le poids moyen du résultat courant avant impôt rapporté aux produits varie sur la période de 11 % à 21 %. Il s'établit à 15 % des produits en 2017.

Le produit « Légumes » est stable entre 2016 et 2017 (-0,8 %) mais les autres produits, qui représentent 3 % du total des produits, diminuent de 29,4 %. Les subventions d'exploitation augmentent de 8,1 %. Ainsi, l'ensemble des produits diminue de 2,6 % en 2017. Les charges baissent de 1,1 % en valeur. De ce fait, le résultat courant avant impôt baisse de 10,7 %. Il est de 57 475 € pour 360 932 € de produits en 2016 et de 51 309 € pour 351 478 € de produits en 2017. Par unité de travail non salarié, le résultat courant avant impôt passe de 39 974 € en 2016 à 33 587 € en 2017.

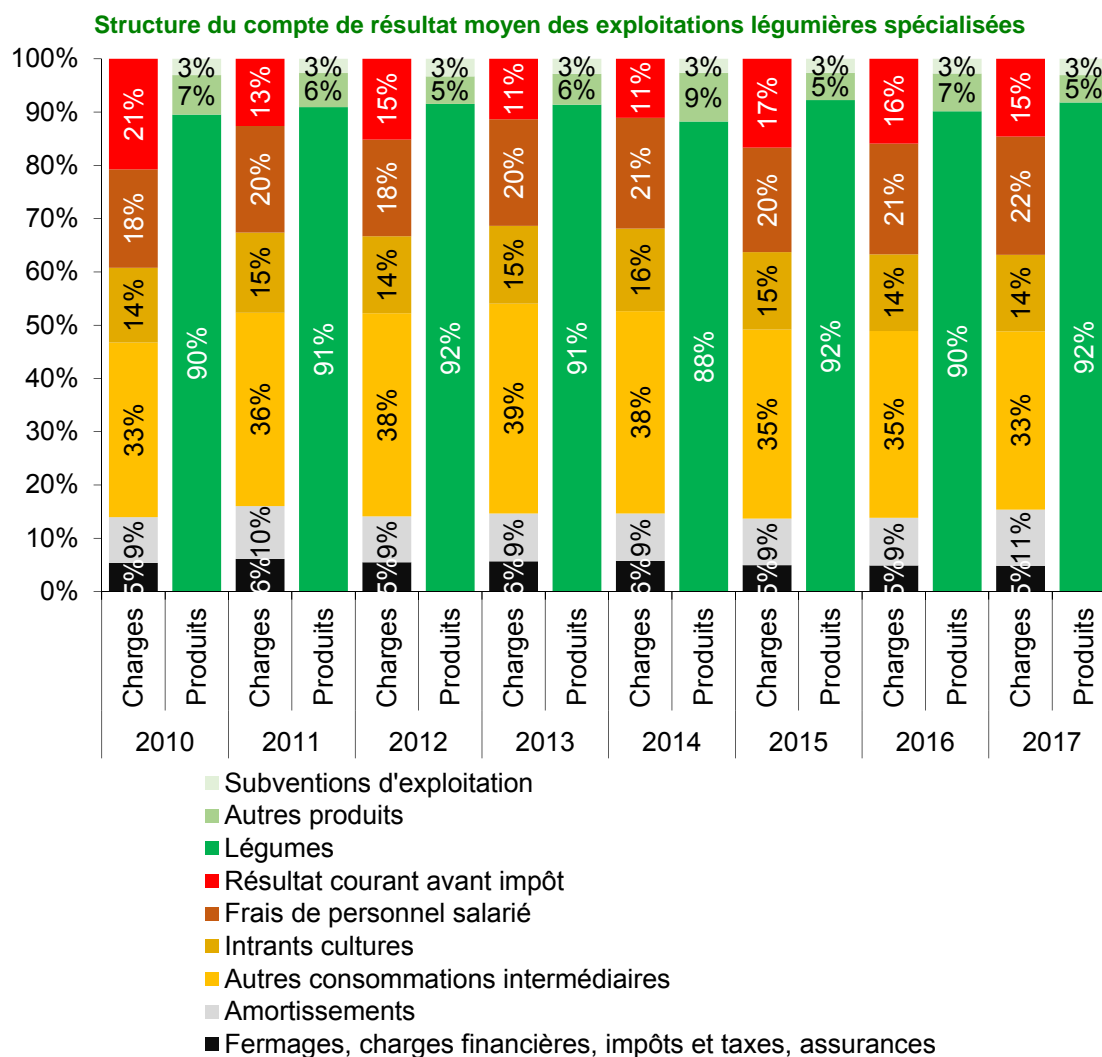
D'après les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2018, la valeur de la production de légumes augmente (5,3 %), avec des volumes en baisse de 4 % et des prix en hausse de 9,7 %.

http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/CCAN_compte_nationaux_previsonnels_2018-12-2018-2.pdf

Le bilan conjoncturel d'Agreste fait état d'un chiffre d'affaires légumier en moyenne à la hausse :

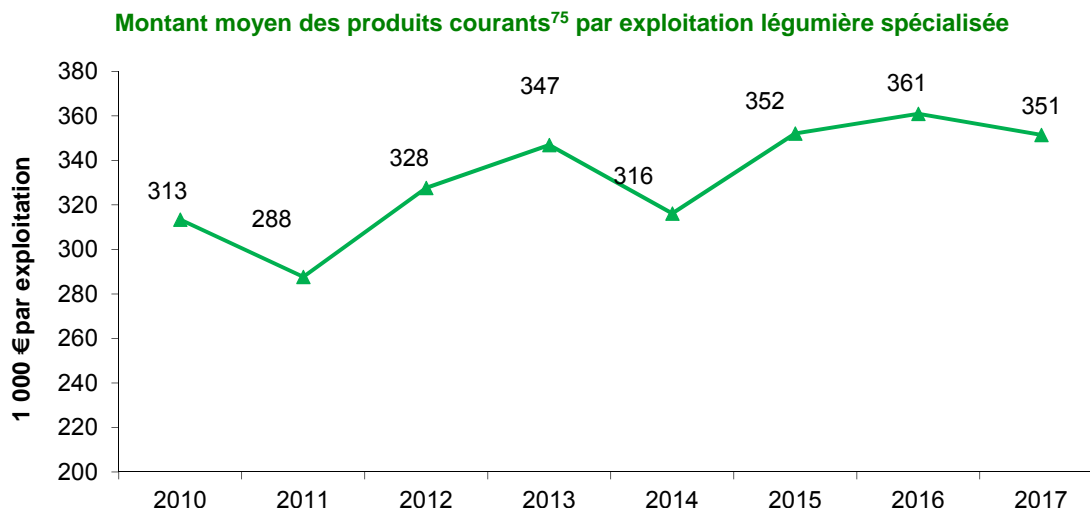
http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Editorial_panoramaT52018.pdf

Graphique 187



Source : Rica (SSP)

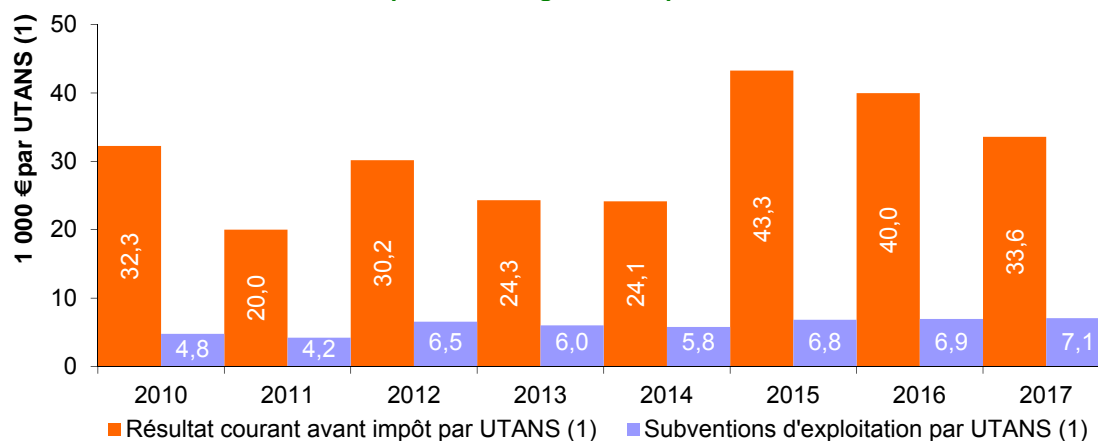
Graphique 188



Source : Rica (SSP)

Graphique 189

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



(1) unité de travail annuel non salarié

Source : Rica (SSP)

4.5. Coût de production comptable moyen des tomates dans les exploitations spécialisées

Sur la période 2010 – 2017, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de tomates sous serres et abris hauts, issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 33 à 43 exploitations. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 821 à 1 068 exploitations spécialisées. Dans cet échantillon, la production de tomates représente plus de 81 % de la production de l'exercice.

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 190.

Dans cette approche, l'ensemble de la production de l'exercice est assimilé à la production d'une quantité donnée de tomates et l'ensemble des charges de l'exploitation est affecté à cette quantité.

Le coût de production comptable des tomates ainsi estimé pour 100 kg varie, sur la période étudiée (2010 à 2017), de 104,3 € pour 100 kg en 2012 à 93,1 € pour 100 kg en 2017. En 2016, le coût de production des tomates était de 101,6 € pour 100 kg.

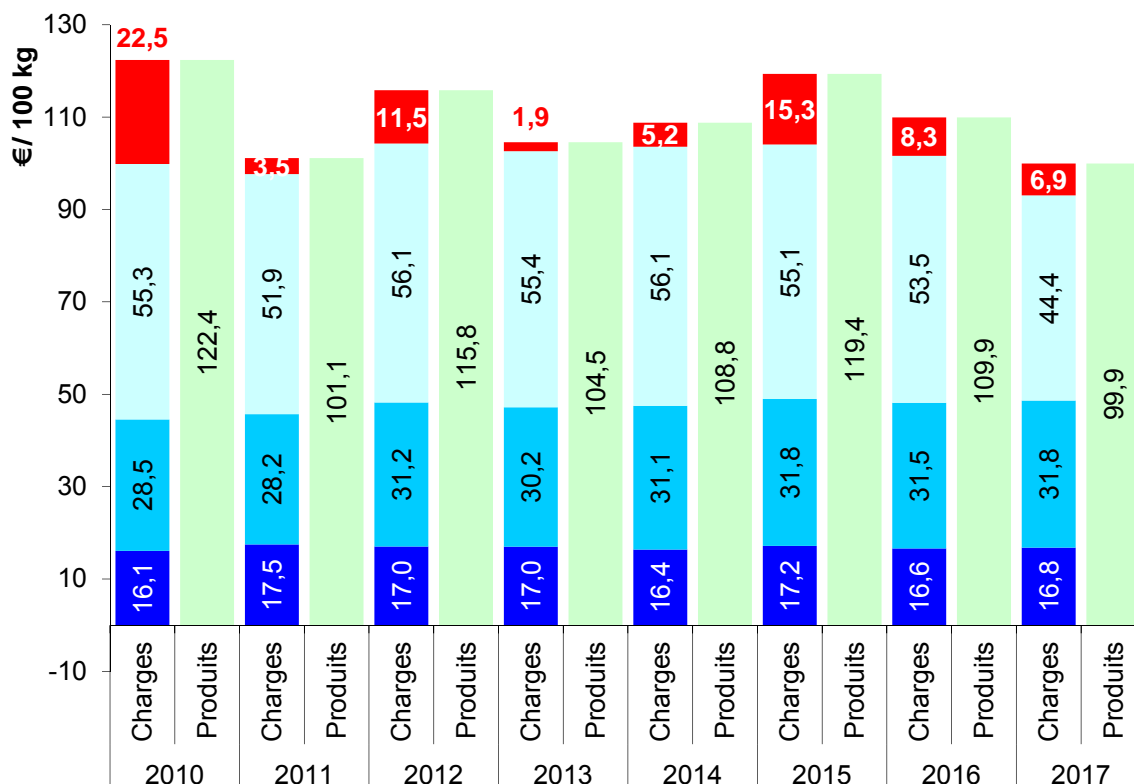
⁷⁵ Ensemble des produits courants = « produit brut légumes » + autres produits + subventions d'exploitation

Le prix moyen des tomates dans ces exploitations varie, sur la période étudiée, de 122,4 € pour 100 kg en 2010 à 99,9 € pour 100 kg en 2017. Il était de 109,9 € pour 100 kg en 2016. Ainsi, la marge nette est de 6,9 € pour 100 kg en 2017. Elle était de 8,3 € pour 100 kg en 2016.

Compte tenu des sources utilisées (échantillon des seules exploitations très spécialisées, données comptables comprenant des postes de charges communes à d'autres produits que les pommes, dont les autres produits du verger) et du mode de calcul, ces résultats ne doivent être considérés que comme des ordres de grandeur.

Graphique 190

Coût de production comptable moyen des tomates dans les exploitations spécialisées (serres et abris hauts)



- Marge nette
- Production de l'exercice
- Consommations intermédiaires
- Frais de personnel salarié et personnel extérieur à l'entreprise
- Fermages, amortissements, charges financières, impôts et taxes, primes d'assurance et divers

Source : Rica (SSP)

4.6. Compte des exploitations par système de production légumière

Précédemment, on disposait de données de comptes d'exploitations par système de production légumière extraites de l'Observatoire économique des exploitations légumières (réalisé par CerFrance et cofinancé par FranceAgriMer et le CTIFL). Faute de financement complémentaire, ce dispositif a, pour l'instant, été suspendu. Aucune nouvelle donnée ne peut donc être présentée dans ce rapport.

5. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES D'EXPÉDITION ET DE COMMERCE DE GROS ET DE DÉTAIL DE LA FILIÈRE FRUITS ET LÉGUMES

La structure des charges des expéditeurs, qui assurent la première mise en marché des fruits et des légumes, des grossistes⁷⁶ et des détaillants et certains autres indicateurs sont présentés ici pour la période 2015-2017. Ces résultats sont fournis par le CTIFL, qui suit un panel d'opérateurs.

Les grossistes approvisionnent de façon minoritaire les GMS, circuit de référence de l'Observatoire, leurs comptes sont présentés à titre indicatif. À titre d'information complémentaire, sont aussi présentés dans ce rapport, les comptes des détaillants spécialisés en fruits et légumes, également suivis par le CTIFL. L'approche des comptes analytiques du rayon « fruits et légumes » en GMS a nécessité de conduire des enquêtes *ad hoc* (Cf. partie 6).

Encadré 18

Travaux sur l'échantillon des expéditeurs, grossistes et détaillants menés par le CTIFL

En 2016, la statistique publique a répertorié 3101 commerces de gros de fruits et légumes (code 46.31Z), soit le quart des entreprises de l'ensemble du commerce de gros de produits alimentaires frais (autres secteurs : viandes, produits laitiers, volailles et poissons).

L'observatoire des entreprises de gros et d'expédition, créé par le Ctifl en 1990, identifie chaque catégorie d'acteurs du stade de gros en fruits et légumes frais (expéditeurs, coopératives et Sica, grossistes, importateurs), de façon à mener une analyse financière plus complète de tous les opérateurs installés en France.

En 2017, ce sont 473 expéditeurs (249 producteurs expéditeurs et 224 expéditeurs) et 758 grossistes (327 hors marché et 431 sur marché) pour lesquels nous disposons d'au moins un chiffre d'affaires sur la période 2007-2017. Cependant, toutes les entreprises n'ayant pas déposé leurs comptes dans les délais impartis, certaines analyses ont été faites sur des échantillons plus restreints, mais cependant représentatifs du secteur. Le nombre de comptes disponibles est dans ce cas indiqué dans les pages suivantes pour chaque tableau et graphique.

5.1. Comptes des entreprises d'expédition en fruits et légumes

Tableau 37

Taux de marge moyens, taux moyen de résultat courant des expéditeurs Échantillon courant composé de 152 expéditeurs

2015 - 2017	marge commerciale / chiffre d'affaires (a)	marge commerciale / achats de marchandises (b) = (a) / [1 - (a)]	résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires	résultat courant avant impôt / marge commerciale
Ensemble des expéditeurs	19,7%	24,5%	1,7%	8,8%
Expéditeurs	20,9%	26,5%	2,2%	10,3%
Producteurs-expéditeurs	18,3%	22,4%	1,3%	6,9%

Source : CTIFL

Le taux de marge commerciale sur chiffre d'affaires des expéditeurs de fruits et légumes est de 19,7% environ sur la période suivie.

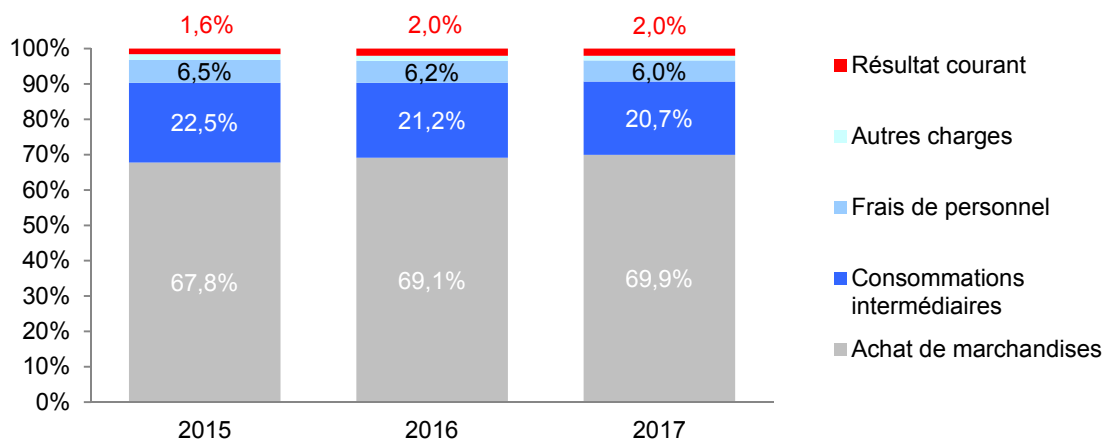
On rappelle que le suivi des prix réalisé dans les filières fruits et légumes par l'Observatoire porte, à l'amont, non pas sur les prix perçus par les producteurs mais sur les prix à l'expédition. Donc, en moyenne, les prix à la production représentent 80,3% du prix à l'expédition, avec toutefois des différences importantes selon les produits, liées notamment à l'importance des opérations de tri et de conditionnement, et à leur répartition entre producteur et expéditeur : par exemple, certains fruits fragiles sont mis en plateau dès la récolte (pêches).

⁷⁶ 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.

Graphique 191

Structure des charges des entreprises d'expédition de fruits et de légumes

Échantillon constant composé de 106 expéditeurs

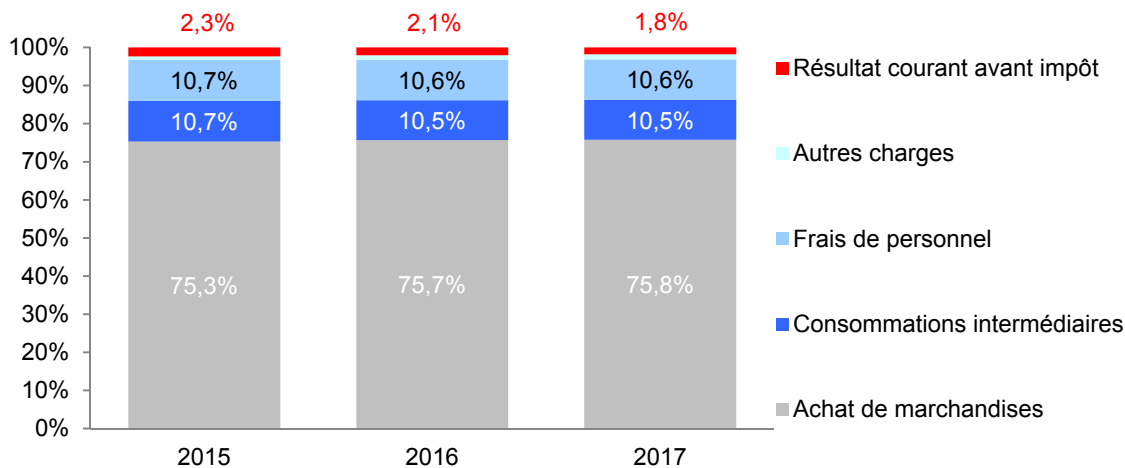


Source : CTIFL

Graphique 192

Structure des charges des entreprises grossistes en fruits et en légumes

Échantillon constant composé de 207 grossistes

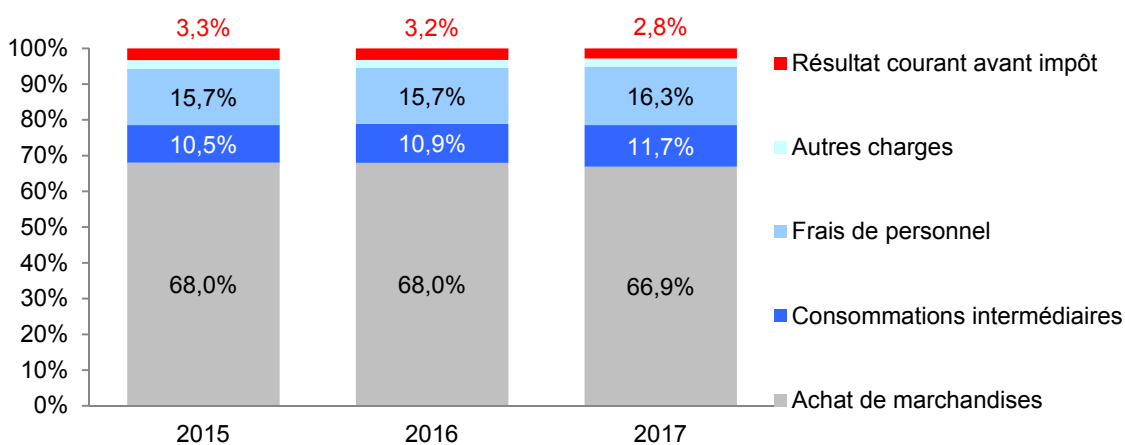


Source : CTIFL

Graphique 193

Structure des charges des détaillants spécialisés en fruits et en légumes

Échantillon constant composé de 103 détaillants



Source : CTIFL

5.2. Comptes des entreprises de gros en fruits et légumes

Tableau 38

Taux de marge moyens, taux moyen de résultat courant des grossistes

Échantillon courant composé de 298 grossistes

2015 - 2017	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	20,2%	26,5%	2,4%	12,0%
Grossistes hors marché	21,8%	29,4%	2,4%	11,1%
Grossistes sur marché	17,0%	21,3%	2,4%	14,2%

Source : CTIFL

En moyenne sur la période étudiée (2015-2017), le chiffre d'affaires des grossistes est supérieur de 26,5 % aux achats à leurs fournisseurs. 88,0 % de la marge commerciale couvre les charges d'exploitation (autres que l'achat du produit aux fournisseurs). Le résultat courant avant impôt est de 2,4 % du chiffre d'affaires.

5.3. Comptes des entreprises de commerce de détail spécialisé en fruits et légumes

Tableau 39

Taux de marge moyens, taux moyen de résultat courant des détaillants

Échantillon courant composé de 110 détaillants

2015 - 2017	marge commerciale / chiffre d'affaires (a)	marge commerciale / achats de marchandises (b) = (a) / [1 - (a)]	résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires	résultat courant avant impôt / marge commerciale
Ensemble des détaillants	30,9%	45,8%	3,3%	10,8%
Spécialistes en magasin	29,7%	43,1%	3,5%	11,9%
Spécialistes sur marché	30,2%	43,7%	2,9%	9,5%
Grandes surfaces de produits frais	33,5%	53,1%	3,3%	9,7%

Source : CTIFL

Le taux de marge commerciale sur chiffre d'affaires des détaillants spécialisés en fruits et légumes est de 30,9 % sur la période suivie. *Il est à noter que ce taux est de 30,1 % (résultats 2017) dans les rayons fruits et légumes des GMS, selon l'enquête de l'Observatoire (Cf. partie 6 de la présente section, page suivante).* Le résultat courant avant impôt représente en moyenne 3,3 % du chiffre d'affaires sur la période 2015 - 2017 (3,1 % en GMS en 2017).

6. COMPTE DU RAYON FRUITS ET LÉGUMES DES GMS

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

6.1. Le rayon fruits et légumes par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon des fruits et légumes vient au deuxième rang des rayons étudiés en termes de CA, mais assez loin derrière le rayon des produits laitiers : il contribue pour 19 % au CA total des rayons étudiés (contre 29 % pour les produits laitiers), pour 20 % à leur marge brute et 15 % à leurs frais de personnel dédié. Ces frais sont non négligeables dans ce rayon qui, bien que principalement en libre-service, nécessite un réassortiment fréquent. La marge nette du rayon après affectation des charges communes est de 3,1 € pour 100 € de CA.

6.2. De la marge brute à la marge nette du rayon fruits et légumes

Le rayon des fruits et légumes présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 30,1 % en 2017. Ce taux est supérieur à la moyenne des rayons étudiés (29,4 %). S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires inférieurs à la moyenne. Ils s'élèvent à 7,7 € pour 100 € de chiffre d'affaires (9,6 € tous rayons confondus). Dans l'ordre croissant de ce critère, le rayon se classe au quatrième rang.

La marge semi-nette est ainsi en 2017 de 22,4 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires. Elle est supérieure à la moyenne tous rayons étudiés (19,7 €). Elle est supérieure aux autres charges du rayon (19,3 €). La répartition des charges communes conduit donc à une marge nette positive de 3,1 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de 2 € après.

Tableau 40

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2017 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon fruits et légumes

	Fruits et légumes	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	69,9	
Marge brute	30,1	Peu dispersées
Frais de personnel du rayon	7,7	Sensiblement dispersées
Marge semi-nette	22,4	
Autres charges	19,3	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	3,1	
<i>Impôt sur les sociétés</i>	<i>1,0</i>	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	2,0	Fortement dispersées, +/- 1,1 €

(*) ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2017

6.3. Détail des charges du rayon fruits et légumes

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon des fruits et légumes supporte directement 9,2 € de charges spécifiques, contre 11,5 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon des fruits et légumes comprennent 7,7 € de frais de personnel dédié (9,6 € pour la moyenne tous rayons) et 1,5 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont moins élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (1,9 €). Ils recouvrent des coûts en fluides (bien que le rayon ne soit que partiellement réfrigéré), des taxes (ventilées au prorata du CA ou de la surface du rayon) et des frais sur les matériels et équipements spécifiques, liés, selon les informations recueillies lors des entretiens, à des évolutions de concepts de rayon. À ces charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties – notamment, en fonction de la surface et du CA - dont le poids dans le chiffre d'affaires (17,9 €) est supérieur à la moyenne (16,7 €) du fait de la densité moindre du rayon des fruits et légumes.

Au total, le rayon supporte 27 € de charges (avant IS et hors achat des produits) pour 100 € de chiffre d'affaires. La moyenne est à 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 2017 sur une marge brute plus élevée que la moyenne, d'où un résultat du rayon (3,1 €) supérieur à la moyenne (1,2 € pour 100 € de chiffre d'affaires).

Tableau 41

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2017 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon fruits et légumes pour 100 € de CA

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

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2017

(1) *Autres charges communes réparties* : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

Section 10 – Produits de la pêche et de l’aquaculture

1. PRÉSENTATION DE LA FILIÈRE DES PRODUITS DE LA PÊCHE ET DE L’AQUACULTURE ET CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

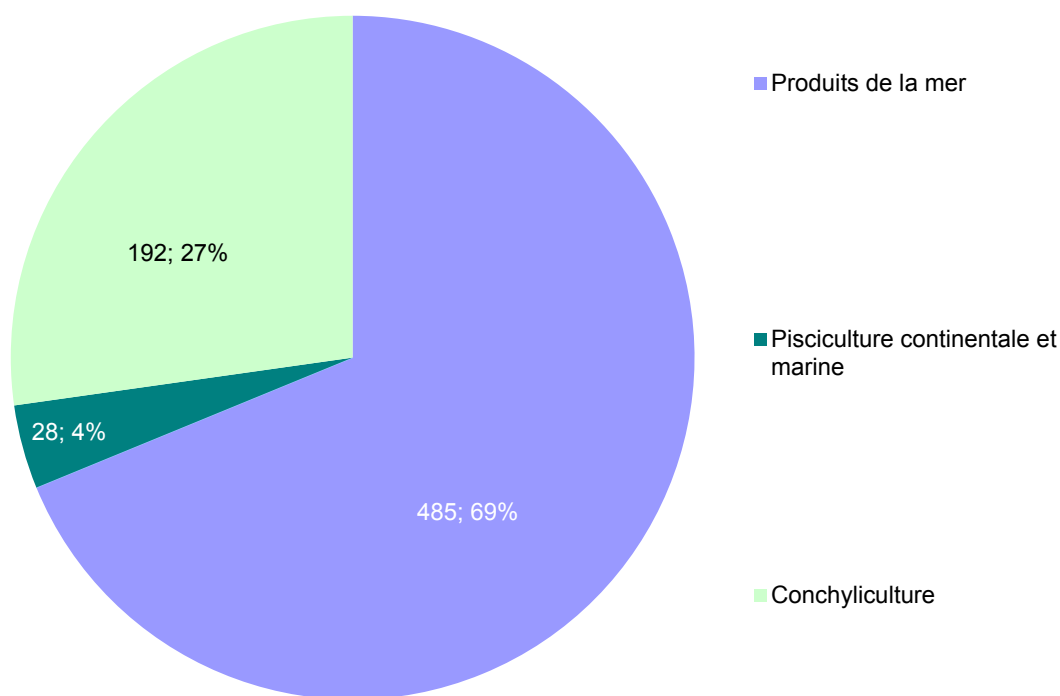
Avec près de 705 000 tonnes produites en 2017, soit 11 % de la production communautaire, la production de la pêche et de l’aquaculture française se place au 4ème rang des pays de l’Union européenne, derrière l’Espagne, le Royaume-Uni et le Danemark. La production de produits de la pêche représente 485 000 tonnes⁷⁷, en recul de 3 % par rapport à 2016, et la production aquacole 220 000 tonnes⁷⁸ : 192 000 tonnes pour la conchyliculture et 28 000 tonnes pour la pisciculture.

Graphique 194

Répartition de la production française vendue de produits aquatiques

Milliers de tonnes ; % du tonnage total

Pêche : en 2017. Aquaculture : en 2016



Source : MAA – Agreste, LEMNA

Pour produire ces volumes, la flotte française compte environ 6 520⁷⁹ navires en 2017, dont 86 % mesurent moins de 12 mètres et pratiquent la petite pêche et la pêche côtière. En 2016, environ 13 500 marins pêcheurs sont employés sur ces navires, en plus des capitaines, total France entière.

À la fin de la marée, la production est débarquée dans les ports. Moins de la moitié des volumes pêchés est ensuite vendue dans l’une des 37 halles à marée ou criées réparties sur le littoral, le reste étant

⁷⁷ http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Graf1828_-_Production_commerce_exterieur.pdf

⁷⁸ Données 2016- LEMNA pour la Data Collection Framework (DCF)

⁷⁹ http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Graf1829_-_Peche_Maritime.pdf

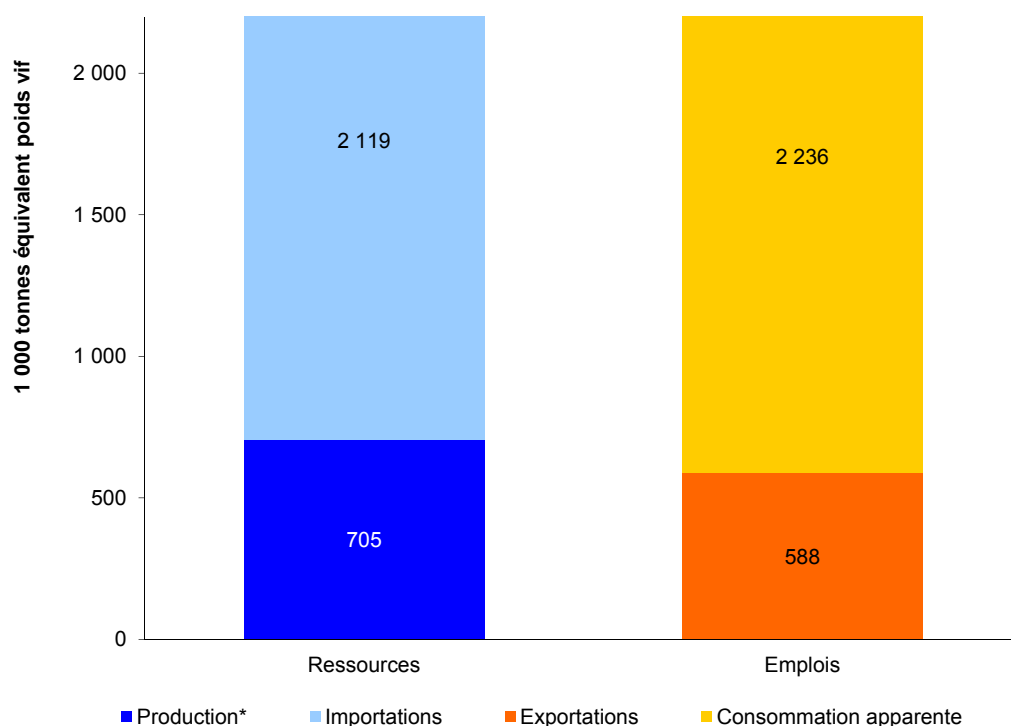
vendu hors criée (gré à gré ou au détail). En valeur, les mareyeurs sont les premiers acheteurs en criées. Ils réalisent les opérations de première transformation (nettoyage, vidage, étêtage, éventuellement filetage, etc.). L'[Union du Mareyage Français](#) dénombre 490 entreprises de mareyage sur le territoire, qui emploient près de 11 200 salariés.

En complément du mareyage, il existe en 2017 199 entreprises ayant une activité principale de transformation⁸⁰ et totalisant un chiffre d'affaires de 4 782 millions d'euros, dont 4 267 millions d'euros pour la transformation de produits aquatiques (produits traiteur de la mer, saumon fumé, salage-saurisserie, plats cuisinés, etc.). Elles employaient environ 14 000 personnes en 2017.

Au total, plus de 2,1 millions de tonnes (équivalent poids vif *i.e.* incluant les poids des têtes, viscères, peaux, arêtes, coquilles, etc.) de produits aquatiques sont consommées chaque année, ce qui est très largement supérieur à la production. La France a donc massivement recours aux importations pour subvenir à ses emplois (consommation intérieure et exportations) : la production couvre un tiers des besoins, le reste est couvert par les volumes importés. Au total, en 2018, la France a importé l'équivalent de 2,1 millions de tonnes équivalent poids vif de produits aquatiques destinés à la consommation humaine, et en a exporté 606 000 tonnes en poids vifs. Le déficit de la balance commerciale pour ces produits s'élevait alors à 4,3 milliards d'euros. Les débouchés de ces produits sont le marché intérieur, pour la majorité des volumes, et l'export, les principaux clients de la France étant l'Espagne et l'Italie.

Graphique 195

Bilan d'approvisionnement de la France en produits aquatiques en 2017



*estimations avec les données de pêche 2017 et d'aquaculture 2016
 Source : FranceAgriMer, d'après MAA - DPMA, Douane française

Les Français figurent parmi les plus gros consommateurs de produits aquatiques de l'Union européenne en volume (5^{ème} rang⁸¹). En moyenne pour 2016, la France en consomme 33,6 kg par an et par habitant (équivalent poids vif) d'après les estimations [FranceAgriMer](#).

On estime la part de la consommation des produits aquatiques en restauration hors foyer à 215 000 tonnes, en poids net. Selon l'enquête comportements et consommations alimentaires du Crédoc, les évaluations de la part domicile / restauration hors domicile sont de l'ordre de 75/25. Pour la consommation au domicile, parmi les circuits de distribution, les grandes et moyennes surfaces tiennent

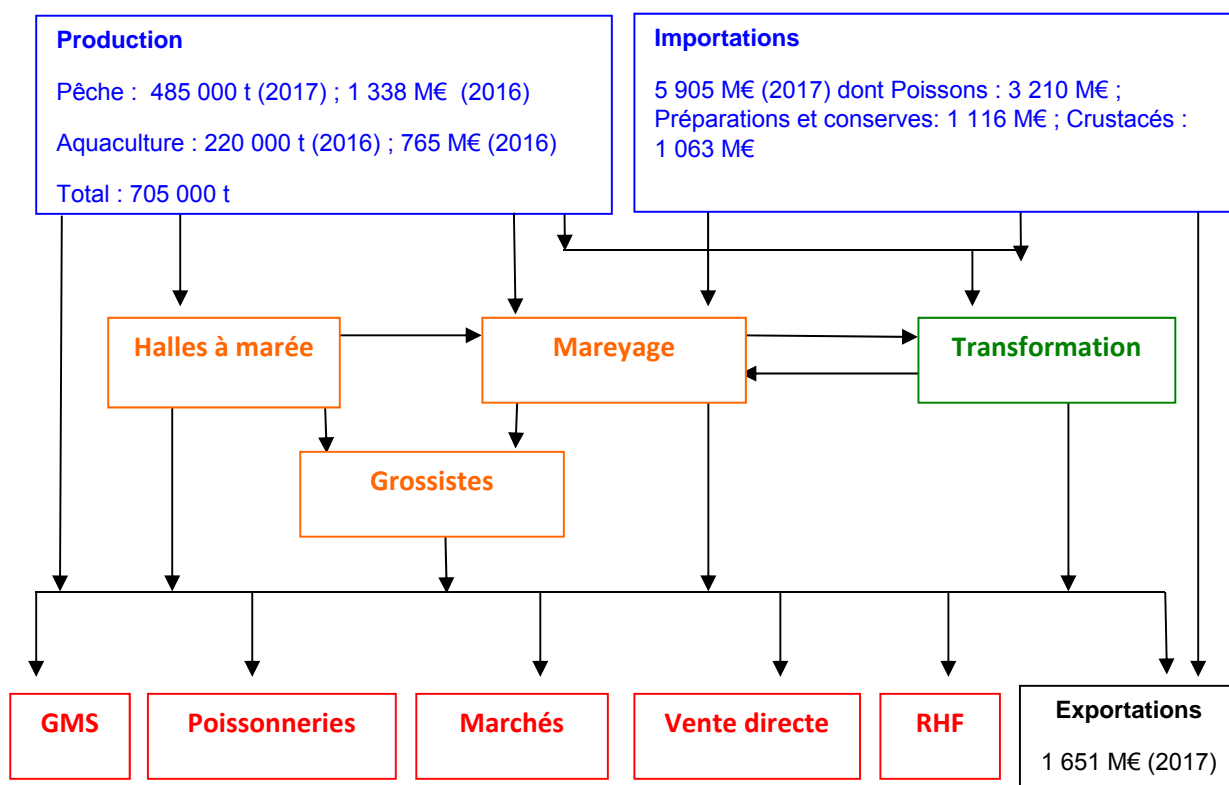
⁸⁰ Seules les données des entreprises dont le code NAF est strictement 1020Z ont été estimées et analysées. Sur ces 281 entreprises, 199 entreprises ont été enquêtées. En effet, 82 entreprises ont été considérées hors champ (unipersonnelle, cessation d'activité, démarrage de l'activité en 2018, aucune information depuis plusieurs années/NPAI...).

⁸¹ [Rapport Eumofa](#) sur le « marché européen du poisson » - Édition 2018

une place prépondérante, puisqu'environ trois quarts des produits frais en volume y sont écoulés. Les produits très transformés, de type traiteur et conserves, sont quant à eux, presque exclusivement vendus en GMS, y compris le hard discount. Les circuits traditionnels - les poissonneries et les marchés et foires (près de 7 500 points de vente), axés sur le segment des produits frais - commercialisent près de 20 % des volumes.

Schéma 15

Diagramme de la distribution des produits aquatiques en France



Source : FranceAgriMer, DPMA, Insee : [Tableaux de l'économie française 2018 - pêche et aquaculture](#)

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE DES PRODUITS DE LA PÊCHE ET DE L'AQUACULTURE

Pour ce rapport 2019, l'Observatoire a mis à jour, avec quelques modifications de méthode, l'analyse, entreprise dans la précédente édition, des prix au détail de trois produits :

- le **saumon fumé** (matière première importée, transformation en France, vente au détail en GMS) ;
- le **lieu noir frais** ;
- la **sole fraîche**.

Pour le saumon fumé⁸², le circuit considéré a pour origine le saumon frais ou congelé entier et importé, matière première de l'industrie de transformation approvisionnant les GMS.

Pour le lieu noir et la sole, le circuit considéré a pour origine les halles à marée, suivies de l'intervention du mareyage-filetage ou du commerce en gros puis de la vente au détail en GMS.

2.1. Données de prix disponibles

2.1.1. Prix à la première mise en marché : prix en criée

La halle à marée, également appelée « *criée* » est le lieu organisé de première mise en marché des produits de la pêche fraîche. Après la capture, les produits sont débarqués dans les ports de pêche métropolitains, puis transitent dans l'une des 37 halles à marée. Ils seront alors triés par espèce, calibre, présentation et fraîcheur selon des normes strictes, avant d'être vendus en lot aux enchères à des acheteurs agréés (mareyeurs et détaillants). Une partie de la marchandise passée par les criées est également vendue sans enchère, mais de gré à gré. La réglementation impose que chaque vente fasse l'objet d'une « *note de vente* » (y compris les ventes hors halle à marée) 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 et prix moyen. L'intégralité de ces données est ensuite enregistrée dans la base de données de VISIOMer (anciennement Ric – Réseau inter-criées) gérée par FranceAgriMer.

Un peu moins de 200 000 tonnes de produits aquatiques sont ainsi vendues chaque année sous halles à marée, pour une valeur de près de 670 millions d'euros.

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 dans lesquelles elle a été vendue pendant une période déterminée, par le volume total des ventes sur la même période.

Par ailleurs, un certain nombre de transactions se font en dehors des halles à marée (« ventes hors criée »). La réglementation impose également leur déclaration dans le cas d'acheteurs professionnels, mais celle-ci n'est faite encore que trop partiellement pour pouvoir être exploitée.

Pour l'analyse présentée plus loin (partie 3), on utilise les prix moyens mensuels relevés en criée du lieu noir et de la sole disponibles sur VISIOMer. Les prix moyens annuels sont calculés par l'Observatoire en pondérant les prix mensuels par la part de chaque mois dans la quantité annuelle achetée en GMS, pour que le prix moyen annuel en criée soit homogène avec le prix moyen annuel au détail. En outre, afin de suivre des évolutions de valeurs moyennes annuelles uniquement dues à celles des prix, la saisonnalité des quantités achetées (part de chaque mois dans la quantité annuelle) a été fixée, quelle que soit l'année, à celle observée dans l'année étudiée, ici 2018.

⁸² L'analyse du saumon fumé s'inspire d'une étude de cas réalisée par l'Observatoire Européen des Marchés des Produits de la Pêche et de l'Aquaculture en 2015 (<http://www.eumofa.eu/>).

2.1.2. Prix à l'importation du saumon frais ou congelé pour transformation en saumon fumé

La nomenclature douanière (Système Harmonisé SH) référence l'ensemble des produits échangés. Il existe plusieurs centaines de codes pour suivre les échanges de produits aquatiques. Chaque échange 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 de nomenclature. Ces informations sont disponibles dans la base de données Eumofa. Pour calculer le prix moyen à l'import d'un produit, on divise la valeur totale des importations de ce produit par le volume total importé.

Pour l'analyse présentée plus loin (partie 3), on calcule ainsi à partir de cette source le prix moyen mensuel des catégories de saumons importés les plus susceptibles d'être utilisées par l'industrie du saumon fumé. Dans le but d'assurer au mieux la cohérence des données tout au long de la filière, l'homogénéité avec la nomenclature du panel Kantar pour les saumons fumés suivis au détail en GMS, on se limite aux importations de Norvège, du Royaume-Uni et d'Irlande en saumons des catégories suivantes :

- « saumons de l'Atlantique et du Danube entiers frais ou réfrigérés », code 030214,
- « saumons de l'Atlantique et du Danube entiers congelés ou surgelés », code 030313.

L'espèce du Danube (*Hucho hucho*) étant en fait absente dans les origines retenues (Norvège, Royaume-Uni, Irlande), il s'agit donc de saumons de l'Atlantique (espèce *Salmo salar*), prépondérants dans l'offre de saumon fumé en France.

Les autres importations de saumons identifiées dans la base de données portent sur des espèces de saumons du Pacifique (genre *Oncorhynchus*). Cette origine a été exclue car dans le panel Kantar, la seule référence identifiable susceptible de correspondre à des saumons de cette origine est le « saumon fumé d'Alaska ». Ne pesant qu'environ 6% de achats en volume, cette référence présente des prix au détail supérieurs de près de 40% à la moyenne des saumons fumés Atlantique. La référence Alaska correspond en effet à des espèces sauvages, tandis que la référence Atlantique recouvre des saumons d'élevage. De plus, la référence Alaska n'est pas identifiée dans la nomenclature des importations de saumons du Pacifique.

2.1.3. Prix des transactions inter-entreprises

Le circuit du poisson frais qui part de la criée jusqu'aux GMS peut être « court » : le service d'achat de l'enseigne, voire, dans certains cas, le magasin lui-même, s'approvisionne directement en halle à marée. Le circuit peut être plus « long » : c'est en particulier le cas lorsque le poisson est acheté par l'enseigne (ou le magasin) auprès d'un mareyeur qui peut en outre réaliser ou faire réaliser le filetage du poisson, ou auprès d'un grossiste (lequel peut lui-même s'approvisionner en criée ou auprès d'un mareyeur).

L'Observatoire ne dispose toujours pas de données suffisamment précises sur les prix de transactions inter-entreprises (entre mareyeurs et grossistes, entre mareyeurs ou grossistes et GMS). À défaut, on utilise alors les cotations au stade de gros sur le marché de Rungis réalisées par le centre de Rungis du Réseau des nouvelles des marchés (FranceAgriMer – RNM).

Les cotations des transactions en gros à 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 par un maillon intermédiaire⁸³.

⁸³ En revanche, pour la sole entière, on a considéré que les enseignes de GMS s'approvisionnaient directement en criée ou que le différentiel de valeur entre la vente en criée et la vente au détail en GMS recouvrait des marges dans les enseignes de GMS et à un stade de gros fournisseur de celles-ci. La représentation de la chaîne de valeur utilisée dans les éditions précédentes du rapport, qui utilisait les prix de gros de la sole à Rungis comme indicateur de prix d'achat par les GMS à un grossiste, s'est avérée peu robuste et problématique (prix de gros à Rungis distinguant 4 calibres de soles, non identifiés dans le panel Kantar utilisé pour les prix au détail).

2.1.4. Prix de production de l'industrie du saumon fumé

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 (en l'occurrence, le saumon fumé) le chiffre d'affaires annuel de l'industrie de transformation et les tonnages produits afférents. On obtient ainsi une estimation du prix moyen annuel de vente du saumon fumé sortie industrie, en année N-1 du rapport, ici 2017.

L'indice Insee [010533937](#) du prix de production des poissons fumés produits par l'industrie française pour le marché français pourrait permettre de mensualiser ce prix moyen annuel, voire d'estimer le prix moyen annuel de l'année 2018 pour laquelle les résultats de ProdCom ne sont pas encore disponibles. On préfère cependant ne pas faire cette estimation assez hasardeuse, l'indice en question, non limité au seul saumon fumé, s'avérant présenter des évolutions annuelles assez différentes de celles du prix moyen de ce produit tel qu'appréhendé *via* ProdCom.

En conséquence, on s'en tient pour l'année 2018 à l'estimation d'un indicateur de marge agrégée de l'industrie et de la distribution, sans séparation entre ces deux maillons.

L'homogénéité de l'approche du prix industriel (avant 2018) avec les références de prix retenues aux deux extrémités du circuit (importation et GMS) n'est pas assurée. En effet, les résultats de ProdCom portent sur l'ensemble des saumons fumés, peu importe leur origine, saumon d'Atlantique et du Pacifique. Alors que seule l'origine Atlantique a été retenue pour les prix à l'importation et au détail. Toutefois ce biais semble limité, puisque le saumon d'Atlantique apparaît très majoritaire.

2.1.5. Prix au détail en GMS (hyper et supermarchés)

FranceAgriMer suit les achats des ménages pour leur consommation à domicile de produits aquatiques : produits aquatiques frais, produits traiteur réfrigérés, produits surgelés et conserves. Ces données sont fournies par le panel de consommateurs Kantar Worldpanel.

Ce panel est un échantillon représentatif de la population française, selon les critères sociodémographiques de l'Insee. Il est constitué de 20 000 ménages pour les achats de produits avec code barre, et de 12 000 ménages pour les achats sans code barre (typiquement le cas des produits aquatiques frais). Il fonctionne selon un mode déclaratif : les ménages déclarent notamment chaque semaine les quantités achetées en poids net, les sommes dépensées et le lieu d'achat (GMS, poissonnerie, marchés, etc.). Le niveau de détail est limité : pour un produit frais acheté à l'étal, le déclarant peut renseigner l'espèce, la présentation (poisson entier ou découpé, pas de distinction en filet, darne, dos, etc.), le mode de production (pêche ou élevage) et, pour le saumon fumé, l'origine (Norvège, Ecosse, Irlande, Alaska, autres non précisées), croisée 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).

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 les prix moyens mensuels en GMS (hyper et supermarchés, hors hard-discount et hors supérettes) des articles suivants :

- des saumons fumés d'origine Norvège, Ecosse 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) ;
- de la sole entière ;
- du lieu noir découpé (vente assistée ou en libre-service confondues).

Par ailleurs, FranceAgriMer dispose d'un réseau d'enquêteurs (Réseau des nouvelles des marchés), qui relève chaque semaine le prix des produits à l'étal, pour un ensemble de produits aquatiques, dans un échantillon de 130 à 150 GMS. Il calcule notamment un prix moyen au détail, qui est la moyenne des prix relevés en point de vente. À la différence des données de Kantar, les produits cotés sont très précisément identifiés par espèce, calibre, présentation, mode de production et origine (exemples : bar de ligne entier origine France, saumon d'aquaculture en pavé, etc.). Ces prix relevés ne sont pas directement comparables aux prix moyens d'achat du panel Kantar, car ils ne sont pas pondérés par

des volumes et ne prennent donc pas en compte l'effet des promotions, par exemple. En revanche, les enquêteurs relèvent pour chaque référence la présence de promotion à l'étal et leur prix. Cette base de données n'est pas utilisée dans ce cadre, mais peut servir à mieux comprendre le marché du saumon fumé.

2.2. Autres paramètres de la décomposition des prix au détail

Comme dans les autres filières, on cherche ici à décomposer les prix au détail en :

- indicateur de la valeur « *primaire* » : le coût d'achat en criée, ou à l'importation ;
- indicateur de marge brute de transformation (pour le saumon fumé) ;
- indicateur de marge brute du commerce en gros et du mareyage (non dissociés faute de données) ;
- indicateur de marge brute au détail en GMS.

Outre des données de prix (cf. ci-dessus), l'approche nécessite de disposer de références de rendements de transformation (freinte à la découpe, à la fumaison) et, idéalement, de taux de toutes autres pertes physiques (casse, démarques...) aux stades suivant l'achat en criée ou à l'importation.

Faute de données précises, on se limite à prendre en compte uniquement les rendements de transformation, sur la base de coefficients issus de la littérature, sans intégrer les autres sources de pertes physiques, notamment en GMS.

2.3. Hypothèses sur les circuits étudiés et biais possibles en découlant

Pour la sole et le lieu noir, les prix retenus au départ du circuit étant des prix en criée, il s'agit de produits de la pêche française. On fait l'hypothèse que les prix retenus aux stades en aval (mareyage, grossiste et GMS) portent également sur des produits de la pêche française, bien que les nomenclatures des sources utilisées n'identifient pas l'origine. Ainsi, on néglige implicitement le biais découlant de la présence éventuelle à ces stades de poissons frais importés dans les estimations des indicateurs de marges brutes présentés plus loin (partie 3).

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 sous l'intitulé « lieu noir découpe » et représentant en moyenne 95 % des achats de lieu noir en GMS. On a considéré 1) qu'il s'agissait de filets, 2) que ces filets étaient levés sur des poissons entiers non pas en GMS mais par un maillon en amont (grossiste, mareyeur-fileteur), avec un rendement de 50 % par rapport au poisson débarqué (d'après une [étude ancienne de l'ex-Institut Scientifique et Technique des Pêches Maritimes](#)) et 3) que les cotations des filets de lieu d'origine française vendus en gros sur le MIN de Rungis, minorés d'une décote (pour l'importance des quantités livrées) de 5 %, pouvaient servir d'indicateur des prix d'approvisionnement des GMS. Le « partage de la marge brute » entre GMS et grossiste est donc ici très approximativement représenté.

L'article « sole » retenu ici au stade de la vente au détail en GMS est la sole entière. Comme évoqué plus haut, le circuit représenté est celui d'un approvisionnement direct de la grande distribution en criée.

Pour le saumon fumé, les prix retenus au départ sont ceux de saumons frais ou congelés, tous importés, considérés comme la matière première des saumons fumés produits en France, dont le prix moyen sortie industrie française est extrait des données de l'enquête ProdCom. Le rendement global du saumon entier frais ou congelé en saumon fumé est de 49 %, selon [Eumofa](#), en cohérence avec les références de l'Adepale (syndicat de transformateurs).

On a signalé plus haut un biais, mais qui reste d'importance limitée, dû au fait que ce prix du produit transformé porte sur des saumons de toutes origines dont une partie de saumons du Pacifique, mais marginale en volume. En outre, la nomenclature du panel Kantar pour les saumons fumés vendus au détail en GMS identifie l'origine de la matière première (saumons de Norvège, d'Ecosse, d'Irlande...) mais pas celle du produit transformé : l'offre de saumon fumé en GMS peut être partiellement assurée par des importations de produits transformés (dans des proportions a priori faibles en GMS hors « hard discount », mais inconnues). De ce fait, l'estimation de la marge brute en GMS à partir d'un prix de vente moyen au consommateur pouvant inclure des articles importés et d'un prix d'achat à l'industrie ne portant que sur des fabrications françaises (mais avec une matière première importée), n'est pas à l'abri d'un biais.

Il nous semblait nécessaire de développer ici ces points de méthode. Ils illustrent la difficulté, rencontrée à des degrés variables selon les filières par l'Observatoire, de construire des indicateurs les moins biaisés possibles alors que les données statistiques de base ne s'y prêtent pas toujours. L'amélioration de ces dernières, leur adaptation aux besoins de l'Observatoire dépasse les attributions et moyens du seul Observatoire de la formation des prix et des marges.

3. ÉVOLUTION DES PRIX ET DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE DES PRODUITS AQUATIQUES

3.1. Évolution des prix à la première vente, à l'importation et au détail dans les filières aquatiques en 2018

En 2018, le **prix moyen des premières ventes déclarées en halle à marée** a régressé de 2,5 % pour atteindre 3,38 €/kg. Cette baisse du prix, qui rompt avec la tendance observée depuis 2013, s'est accompagnée également d'une baisse des volumes mis en vente (- 2,5 %). Aussi, le chiffre d'affaires s'est replié de 4 % par rapport à 2017, pour s'établir à 640 millions d'euros. Cette année, la diminution du prix se concentre essentiellement sur les coquillages (coquilles St-Jacques, bulot, vanneau) ou d'autres espèces dont les volumes sont significatifs (par exemple le germon) alors que globalement pour les principales catégories d'espèces le prix moyen augmente, que ce soit pour les poissons blancs (+ 1 %), les poissons fins (+ 7 %), les céphalopodes (+ 12 %). Quant aux petits pélagiques, ils enregistrent une stabilité.

Les volumes de poissons blancs débarqués en criées ont de nouveau reculé en 2018, de 10 %. Mais le lieu noir, la lingue franche et la lingue bleue enregistrent des débarquements à la hausse (respectivement + 7 %, + 4 % et + 29 %). Le prix moyen de la plupart des espèces de cette catégorie est en hausse excepté pour celles qui ont vu leurs volumes s'accroître en 2018 (lieu noir, lingues principalement). Le merlu, le cabillaud ont vu leur prix moyen monter de 7 %, le prix du lieu jaune et de l'églefin s'est renchéri de 5 % ainsi que celui du merlan de 4 %.

Après un recul en 2017, les volumes de poissons fins mis en vente ont eux aussi encore baissé en 2018, mais de façon plus brutale (- 9 %). Le prix moyen, en revanche, s'est affermi de 7 %. Les espèces les plus touchées par ce recul sont le rouget-barbet (- 23 %), le turbot (- 14 %), deux espèces qui avaient déjà connu des baisses de volumes en 2017 dans les criées françaises et la baudroie (- 11 %). Toutes ces espèces voient leur prix orienté à la hausse, respectivement de 3, 13 et 8 %. Le prix de la sole augmente de 4 % en 2018 en criée alors que le prix du bar régresse quelque peu (- 1 %).

Après une série d'années consécutives de baisse, les débarquements de petits pélagiques en halles à marée ont progressé de 2 % en volume et en valeur en 2018. La sardine a vu ses volumes monter de 7 % en 2018 avec un prix moyen équivalent à 2017. Les volumes de maquereau se sont redressés de 5 % en 2018 après s'être réduits de 15 % en 2017, avec un prix moyen relevé de 1 %. Les volumes de hareng ont plus que doublé en 2018 après avoir vigoureusement chuté de 63 % en 2017, mais le prix moyen a perdu 36 %.

Enfin, après avoir marqué le pas en 2016, puis avoir repris de la vigueur en 2017, les céphalopodes ont vu leurs volumes baisser de nouveau (- 16 %) avec de fortes variations entre les espèces. Le prix moyen s'élève de 12 %. Sur la seiche, qui compte pour 45 % des volumes dans cette catégorie, le prix moyen s'est élevé de 9 % en 2018 suite à une chute de près du quart de ses débarquements en criée. Le calmar, 2^{ème} espèce de cette catégorie avec 36 % des volumes, a vu ses volumes diminuer de 16 % en 2018, après avoir connu une hausse de près de 14 % en 2017.

À titre d'information, après deux années de prix bas, le prix du gazole a atteint un sommet en octobre 2018 à 63 centimes le litre, confirmant son orientation à la hausse initiée en fin d'année 2017 mais n'atteignant toutefois pas les niveaux précédemment connus au-dessus des 70 centimes le litre à l'automne 2013. Il s'est ensuite allégé en fin d'année 2018, repassant sous la barre des 50 centimes le litre.

Le **prix moyen à l'importation** des produits aquatiques a quelque peu régressé en 2018, rompant ainsi avec les hausses successives constatées depuis au moins 2011. Le prix du **saumon** norvégien s'est montré volatile en 2018, après s'être quelque peu stabilisé en 2017 selon l'indice [Fish Pool](#). Hausse de la production norvégienne de 5 % en 2018, ce qui a permis de voir des cours du saumon norvégien frais et entier 3 % inférieurs en moyenne à ce qu'ils étaient au 1^{er} semestre 2017. Dans le même temps, les cours ont atteint un plus haut niveau en mars-avril avant de brutalement chuter en mai puis de se réajuster à la hausse en fin d'année 2018. Le prix du cabillaud importé est, à l'inverse, toujours en hausse (+ 2 %) avec comme l'année dernière, un nouveau tassement des volumes (- 2 %). Les importations de lieu d'Alaska ont poursuivi leur développement sous forme fileté et congelé en provenance d'Allemagne et des États-Unis dans un contexte de baisse des prix (- 2 %). Les quantités

d'importations de sole ont chuté de près d'un tiers par rapport à 2017, tandis que son prix s'est renchéri de 10 %.

En 2018, le **prix moyen d'achat des ménages** du poisson frais s'est stabilisé à - 0,2 % par rapport à 2017. Toutefois, les foyers ont réduit de près de 2 % les quantités achetées, poursuivant ainsi la tendance baissière de l'année dernière. Elle a été particulièrement marquée pour la sole fraîche (- 17,5 %) dont le prix moyen progresse de près de 9 % et, au-delà, pour les poissons plats (- 28 % pour le carrelet avec un prix en hausse de 7 % et - 18 % pour le turbot avec un prix en augmentation de 6 %). Le lieu jaune et le lieu noir ont vu leur prix moyen s'abaisser de 4 % par rapport à 2017, mais c'est surtout le lieu noir qui en tire profit sur le front des volumes consommés par les ménages (+ 20 %). Les volumes de saumon frais ont bondi de 8 % en 2018, sous l'effet d'une détente de son prix moyen (- 3 %). La hausse des prix continue en revanche sur les autres produits aquatiques frais comme les crustacés et les céphalopodes (respectivement + 6 % et + 7 %). L'impact sur la demande semble fort (- 20 % de consommation pour les crustacés et - 13 % pour les céphalopodes). Une relative stabilité s'observe dans le prix moyen des coquillages (+ 0,2 %), et les quantités achetées accélèrent leur baisse de l'année dernière (- 4,5 % en 2018, - 1,5 % en 2017).

En 2018, selon l'Insee, les prix à la consommation des poissons frais montrent, comme en 2017, une évolution plus marquée que les prix à la consommation en général : ils progressent de 4,4 % contre 1,6 % pour l'indice des prix à la consommation.

Intégrant pour partie ces évolutions de prix, les ménages se sont proportionnellement plus tournés vers des produits dont le prix 2018 était orienté à la baisse. Il s'agit, en l'espèce, du saumon, du lieu noir, de la sardine et de la dorade pour les poissons frais, de la coquille St-Jacques pour les coquillages frais et des crevettes et gambas cuites pour la partie traiteur de la mer.

3.2. Prix et indicateurs de marges brutes dans la filière des produits aquatiques : le saumon fumé en France

3.2.1. Le marché et la filière du saumon fumé

Tableau 42

		2015	2016	2017	2018
Production de l'industrie ¹	tonnes	23 025	24 154	20 836	nd
	M €	525	569	540	nd
Import ²	tonnes	8 554	8 082	8 244	10 617
	M €	96,1	100,1	111,4	153,9
Export ²	tonnes	3 522	3 899	3 964	3 116
	M €	60,8	70,9	73,7	65,1
Consommation apparente	tonnes	28 057	28 337	25 116	nd

Tableau 43

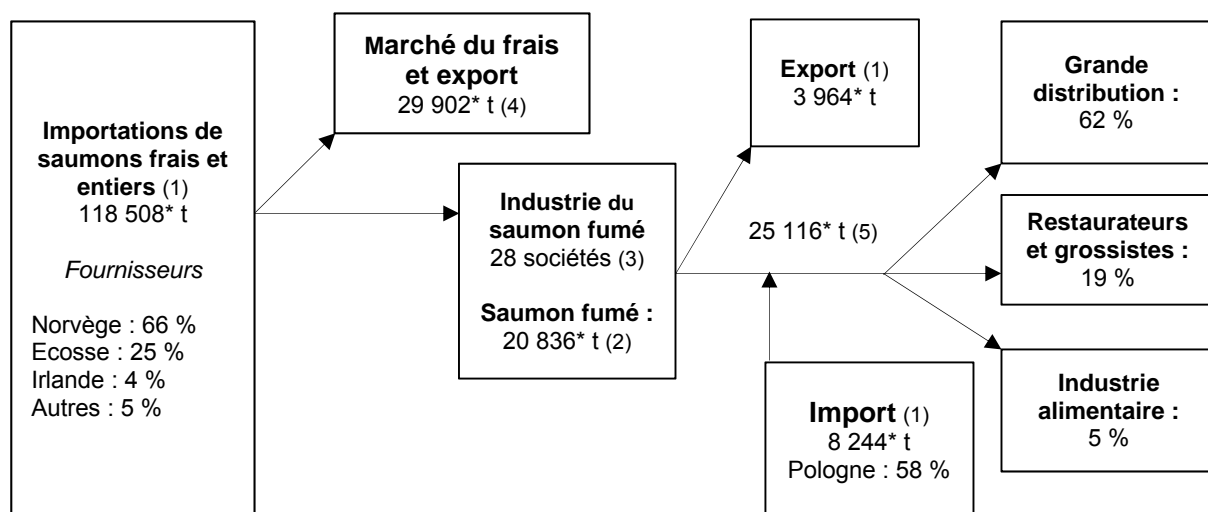
		2015	2016	2017	2018
Hyper et supermarchés ³	tonnes	14 291	13 580	11 869	11 622
	M €	427,8	417,8	418,3	428,1
	€ / kg	29,93	30,77	35,25	36,84
Tous circuits de vente au détail ³	tonnes	19 094	18 278	16 057	15 715
	M €	544,7	536,0	537,3	551,5
	€ / kg	28,53	29,33	33,46	35,09

* Uniquement produit avec code-barres

Sources : (1) SSP – ProdCom, (2) Douane française – GTA, (3) Kantar Worldpanel

Schéma 16

La filière française de saumon fumé en 2017



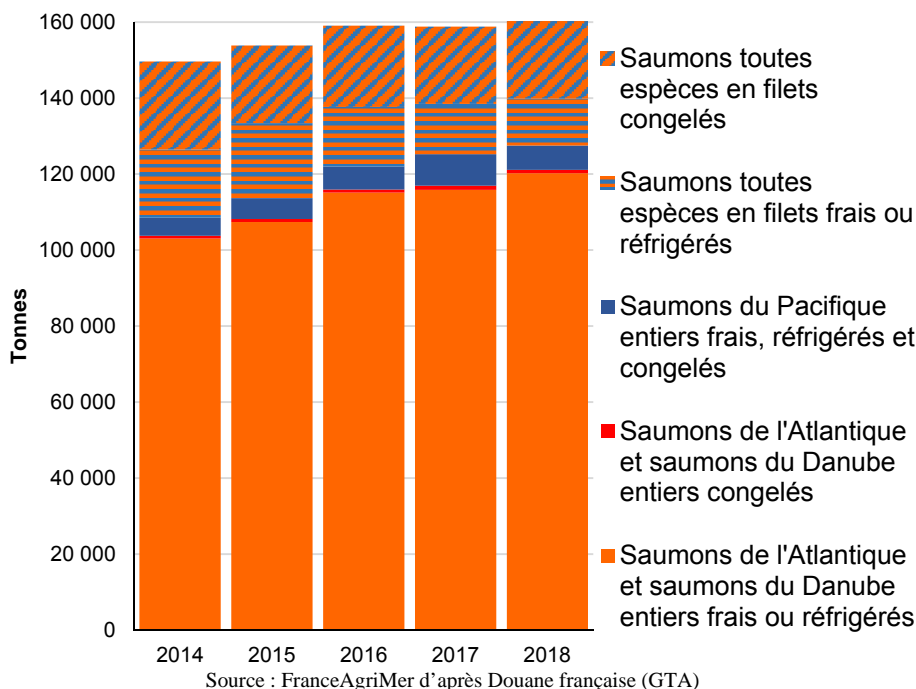
Source : (1) Douane, (2) ProdCom, (3) Adepace, (4) Estimé en sommant les exportations (tous saumons vivants, tous saumons frais ou réfrigérés et tous saumons filets frais), source douane française et la consommation des ménages à leur domicile, source Kantar Worldpanel (5) Estimé en sommant la quantité Industrie du saumon fumé + quantité import – quantité export
*données en poids net

La filière saumon fumé en France est principalement approvisionnée par du saumon frais (entier vidé) en provenance de Norvège (plus de 2/3 des volumes), d’Ecosse et d’Irlande. L’industrie française du saumon compte environ 28 entreprises spécialisées dont 6 réalisent plus de 80 % du chiffre d’affaires total. Ces entreprises ont produit près de 21 000 tonnes de saumon fumé en 2017.

Une petite partie de cette production est destinée à l’exportation notamment vers l’Italie, 4^{ème} marché européen de consommation derrière l’Allemagne, la France et le Royaume-Uni. 75 % de la production française de saumon fumé est destinée au marché intérieur principalement *via* la grande distribution. Enfin, la France importe annuellement 8 200 tonnes de saumon fumé, principalement en provenance de Pologne.

Graphique 196

Évolution des importations françaises de saumon frais et congelé



3.2.2. Résultat : décomposition du prix au détail du saumon fumé en GMS

En 2018, le prix moyen annuel au détail en GMS des saumons fumés Atlantique croit de 1,43 € dans un contexte où le marché, au vu des chiffres de consommation, se contracte. L'indicateur de marge brute agrégée de l'industriel et de la distribution a augmenté de près de 1,51 €.

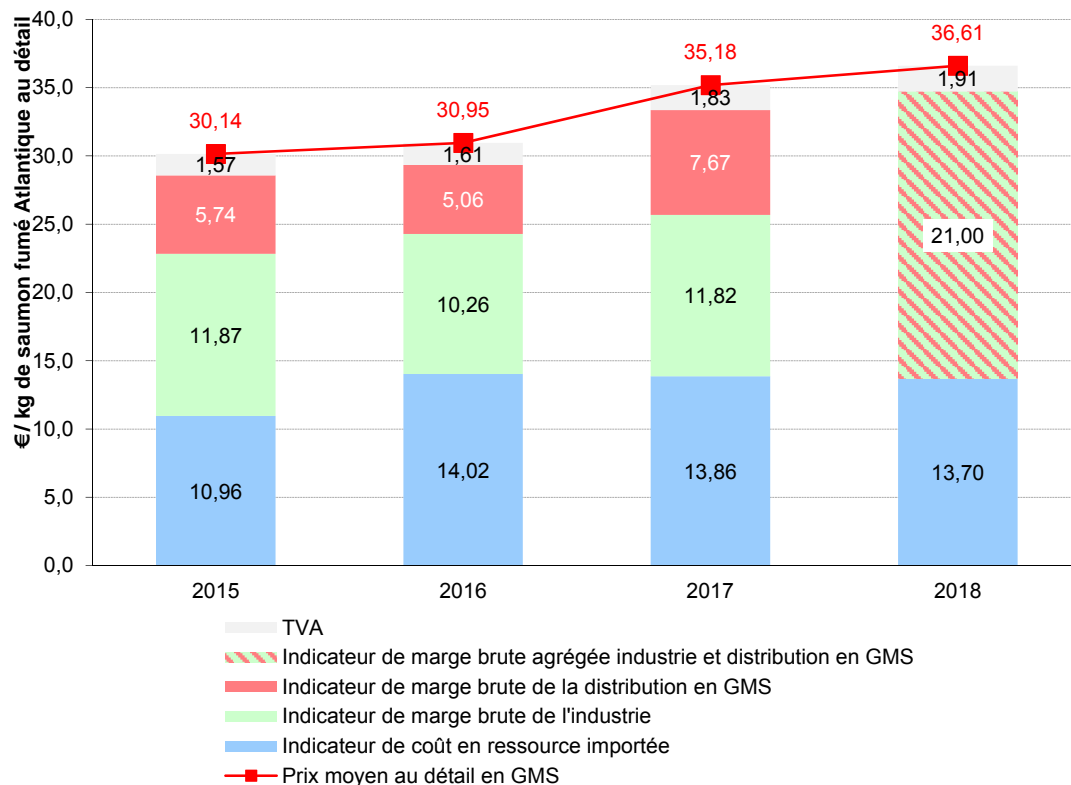
Les importations de saumon frais entier représentent 70 % des importations françaises de saumon ; s'y ajoutent un peu moins de 8 % des volumes de filets de saumon frais. L'industrie française du saumon fumé s'approvisionne presque exclusivement en saumon Atlantique frais.

L'indicateur de coût en ressource importée se maintient à un niveau élevé en 2018, étant toujours supérieur de 2,7 € par rapport au niveau de 2015, soit avant la flambée des cours du saumon intervenue surtout en 2016 et également en 2017. Cette hausse se retrouve de manière différée au niveau du prix au détail avec une progression de près de 4,2 € entre 2016 et 2017, alors qu'il n'y a presque pas de hausse en 2016. En 2018, l'offre mondiale a été plus abondante, ce qui a eu pour effet de faire légèrement baisser les cours de la ressource importée. Toutefois, la demande sur le marché international est toujours très soutenue pour cette espèce maintenant les coûts de la ressource à un niveau élevé. Cette situation se traduit par une légère diminution de l'indicateur de coût en matière importée de 16 centimes entre 2017 et 2018.

Rappelons que l'indicateur de marge brute industrielle est calculé grâce aux prix sortie-usine du saumon fumé estimés à partir des statistiques ProdCom sur les volumes et chiffre d'affaires des transformateurs, non encore disponibles pour 2018. Cet indicateur a progressé en 2017, de 1,5 € par rapport à 2016, retrouvant un niveau similaire à celui de 2015. L'année 2016 avait été marquée par une compression de cet indicateur de marge brute industrie, conséquence de l'absorption de la hausse des coûts de la matière première en grande partie par ce maillon.

Graphique 197

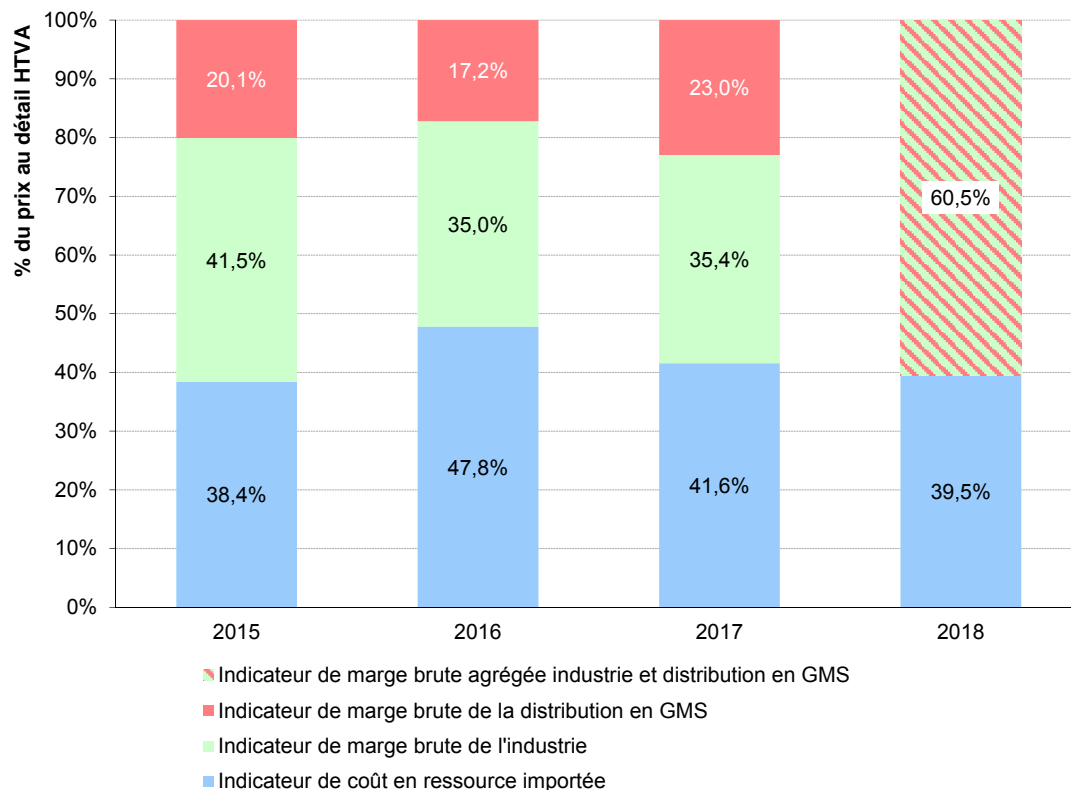
Composition du prix moyen annuel au détail du saumon fumé en GMS en matière première importée et marges brutes en aval



Source : FranceAgriMer d'après Eumofa, Douane française, ProdCom (Insee) et Kantar Worldpanel

Graphique 198

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail du saumon fumé en GMS en matière première importée et marges brutes en aval



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après Eumofa, Douane française, ProdCom (Insee) et Kantar Worldpanel

3.3. Prix et indicateurs de marges brutes dans la filière des produits aquatiques : le lieu noir

3.3.1. Le marché du lieu noir

Tableau 44

Production vendue en criée, importation, exportation du lieu noir

		2015	2016	2017	2018
Production vendue en criée (1)	tonnes	6 250	5 425	6 944	7 433
	M €	10,5	9,7	10,5	9,4
Import frais et congelé, entier et filets (2)	tonnes	16 695	16 731	19 030	20 328
	M €	62	63,8	65,6	65,4
Export frais et congelé, entier et filets (2)	tonnes	5 753	5 310	5 209	5 095
	M €	13,8	11,9	11,5	10,0

Sources : OFPM d'après (1) FranceAgriMer – VISIOMer, (2) Douanes – GTA

Tableau 45

Achats au détail de lieu noir toutes présentations (entier et filets, frais ou surgelé)

		2015	2016	2017	2018
Supermarchés et hypermarchés	tonnes	11 256	11 726	12 182	13 807
	M €	83,8	91,9	94,0	106,7
	€/ kg	7,45	7,84	7,72	7,73
Tous circuits de vente au détail	tonnes	18 657	18 080	19 184	20 709
	M €	144,2	144,4	154,0	166,2
	€/ kg	7,73	7,99	8,02	8,02

Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Malgré le poids des importations, faute de données sur l'origine géographique de l'approvisionnement en GMS, on a retenu pour prix de la ressource celui du lieu noir en criée. En particulier, les données de prix au détail en GMS du panel Kantar ne distinguent pas l'origine des produits. Ce faisant, la décomposition du prix au détail du lieu noir en GMS présentée ci-après suppose implicitement que les prix en GMS diffèrent peu selon l'origine du produit et également que le prix d'importation du lieu noir frais est peu différent du prix du produit en criée.

3.3.2. Résultat : décomposition du prix au détail en GMS du lieu noir frais découpé

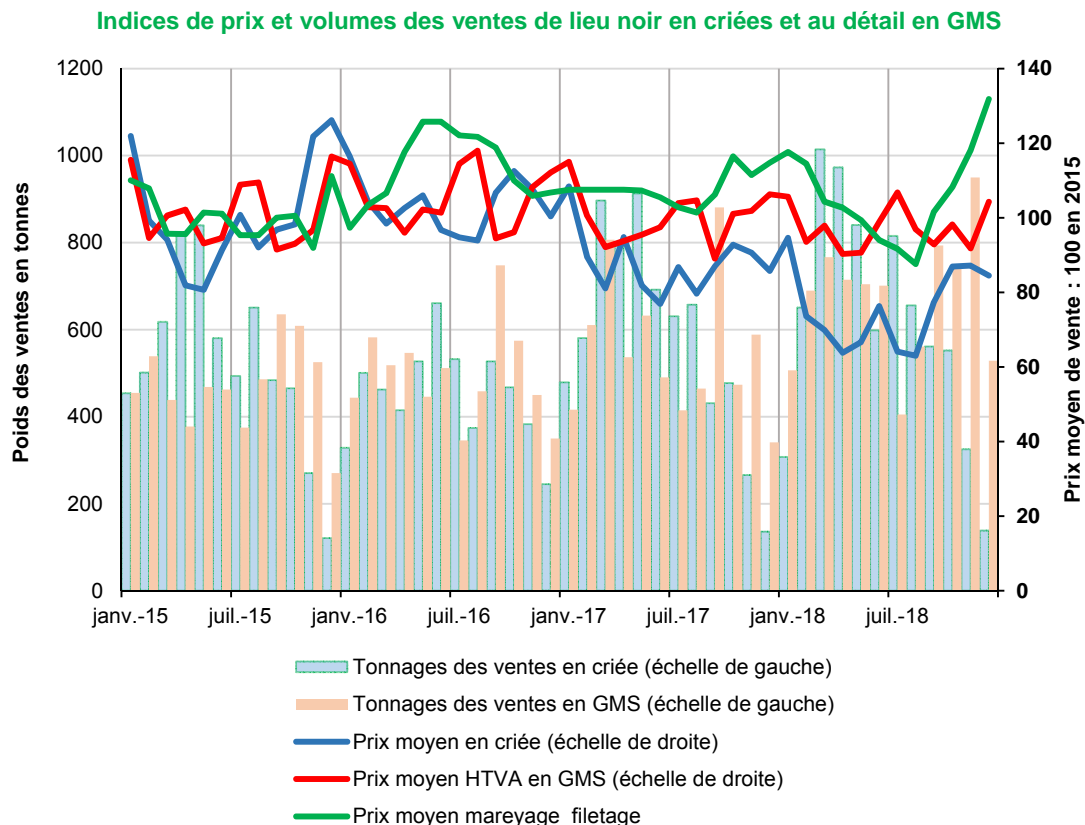
Le prix au détail du lieu noir présente une saisonnalité marquée, reproduisant celle du prix en criée et montrant deux périodes de prix élevés : en octobre - janvier ainsi qu'au mois de juin, périodes qui correspondent à des minima de production (tonnages en criée).

Le prix au détail du lieu noir frais découpé s'est amoindri de 26 centimes. Par ailleurs, on observe une diminution de 41 centimes de l'indicateur du coût d'achat en criée et de 15 centimes de l'indicateur de la marge brute de la distribution. A l'inverse, l'indicateur de marge brute du maillon filetage-mareyage a progressé de 32 centimes et ce particulièrement au 2^{ème} semestre (Graphique 201). Cette variation s'explique par des prix moyens au niveau du mareyage-filetage en augmentation à partir de juillet, tirés par des volumes contractés au 2nd semestre (Graphique 199).

En valeur absolue (Graphique 200), les variations saisonnières du prix au détail sont plus importantes que celles du prix en criée. Cette situation de « *sur-transmission* » des variations du prix amont dans le prix au détail se rencontre également dans les filières des fruits et des légumes frais, contrairement aux filières de produits transformés. Elle révèle le rôle déterminant des variations saisonnières de la demande dans celles du prix au détail.

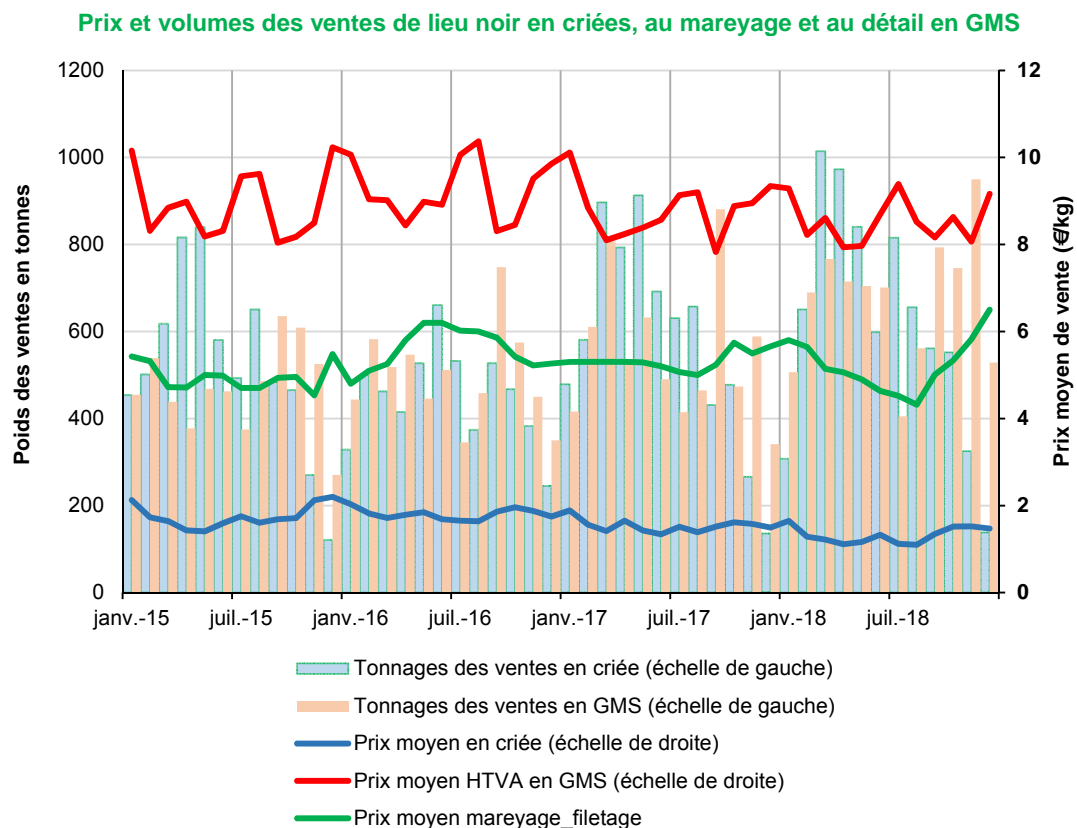
En moyenne annuelle, la part relative de l'indicateur de marge brute du maillon mareyage-grossiste dans le prix au détail (Graphique 202) varie entre 14 % en 2015 et 27 % en 2018. Elle apparaît à la fois plus faible et plus volatile que celle des GMS qui est comprise en 41 % et 47 %. Ces remarques sur l'indicateur de marge brute du maillon mareyage-grossiste sont toutefois à considérer avec prudence car cet indicateur n'a pu qu'être estimé, faute de données plus appropriées, sur la base des prix de gros à Rungis, supposés représentatifs des prix d'approvisionnement des GMS auprès des mareyeurs, et ce dans l'hypothèse où les GMS recourent effectivement à ce type d'approvisionnement, plutôt qu'à des achats directs en criée.

Graphique 199



Source : OFPM, d'après FranceAgriMer-VISIOMer, FranceAgriMer-Réseau des nouvelles des marchés, Kantar Worldpanel

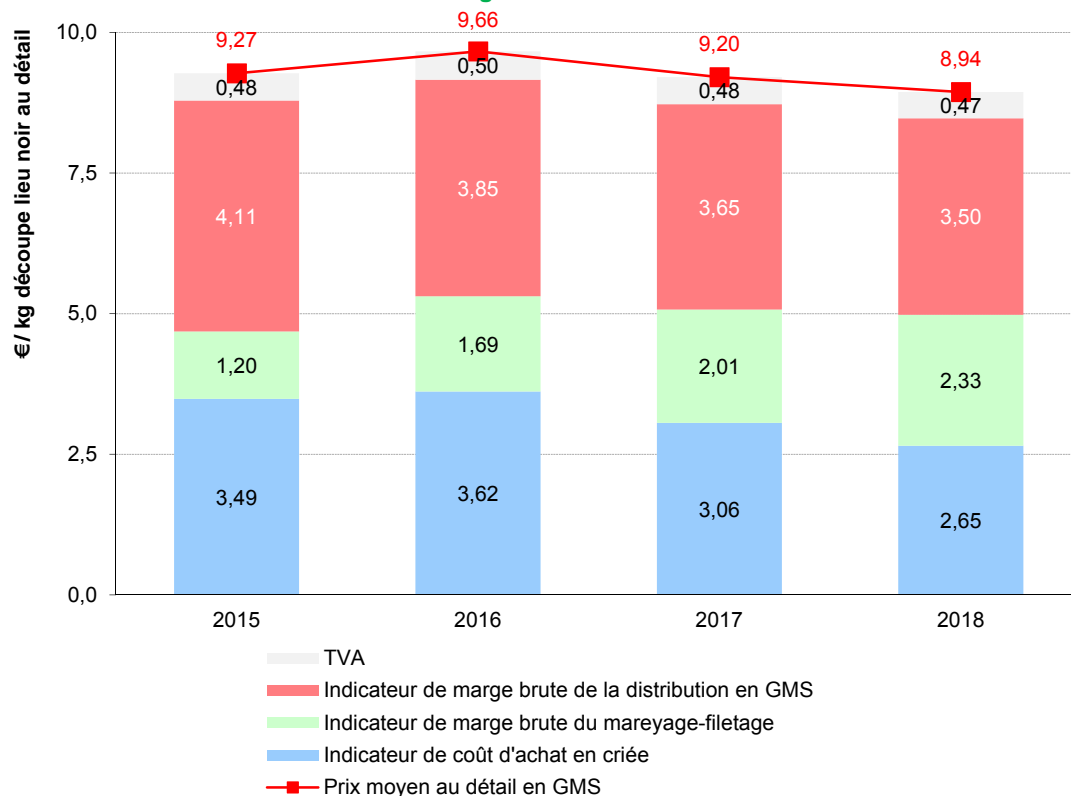
Graphique 200



Source : OFPM, d'après FranceAgriMer - VISIOMer, FranceAgriMer-Réseau des nouvelles des marchés, Kantar Worldpanel

Graphique 201

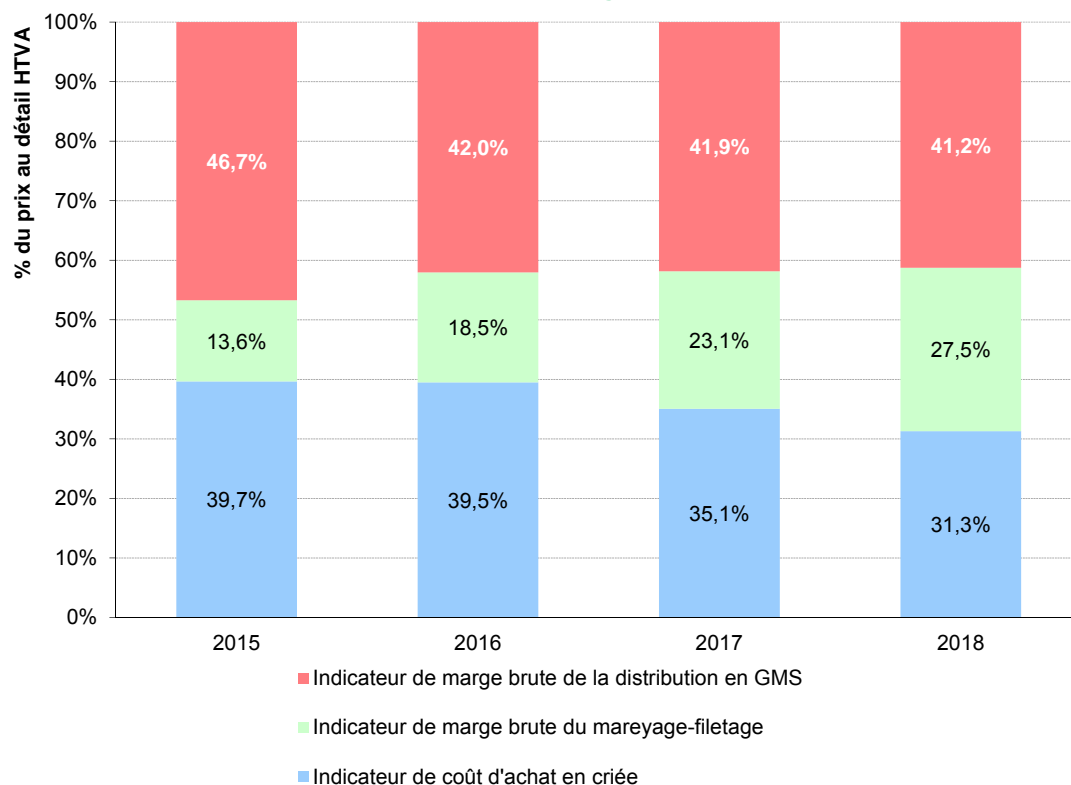
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lieu noir frais découpé, en coût d'achat en criée et marges brutes en aval



Source : OFPM, d'après FranceAgriMer VISIOMer, Réseau des nouvelles des marchés et Kantar Worldpanel

Graphique 202

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS du lieu noir frais découpé, en coût d'achat en criée et marges brutes en aval



Source : OFPM, d'après FranceAgriMer – VISIOMer, Réseau des nouvelles des marchés et Kantar Worldpanel

3.4. Prix et indicateurs de marges brutes dans la filière des produits aquatiques : la sole

3.4.1. Le marché de la sole

Tableau 46

Production en criée, importation, exportation de la sole commune

		2015	2016	2017	2018
Production vendue en criée (1)	tonnes	5 146	4 389	4 172	4 260
	M €	60,6	58,1	54,1	57,2
Import frais et congelé, entier et filets (2)	tonnes (1)	2 213	2 228	2 250	1 575
	M €	24,4	26,1	26,4	20,4
Export frais et congelé, entier et filets (2)	tonnes (1)	1 800	1 234	1 084	1 348
	M €	21,7	18,2	15,8	19,8

Sources : OFPM d'après (1) FranceAgriMer – VISIOMer, (2) Douane française – GTA

Tableau 47

Achats au détail de sole commune toutes présentations (entier et filets, frais ou surgelé)

		2015	2016	2017	2018
Supermarchés et hypermarchés	tonnes	2 041	1 747	1 440	1 005
	M €	31,5	28,0	23,6	17,3
	€ / kg	15,43	16,01	16,39	17,18
Tous circuits de vente au détail	tonnes	3 498	3 173	2 721	2 175
	M €	60,3	58,1	51,0	44,9
	€ / kg	17,25	18,29	18,73	20,65

Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Malgré le poids des importations, faute de données sur l'origine géographique de l'approvisionnement en GMS, on a retenu pour prix de la ressource celui de la sole en criée. Par ailleurs, les données de prix au détail en GMS du panel Kantar ne distinguent pas le calibre, ni l'origine des produits. La décomposition du prix au détail de la sole en GMS présentée ci-après suppose implicitement que les prix au détail en GMS diffèrent peu selon l'origine du produit et également que le prix de la sole importée soit peu différent du prix du produit en criée. Les prix moyens étudiés sont tous calibres confondus, la structure de l'offre en différents calibres pouvant évoluer.

3.4.2. Résultat : décomposition du prix au détail de la sole en GMS

La saisonnalité des prix au détail de la sole est assez marquée (baisse au premier semestre et hausse pendant la période estivale) et reproduit le plus souvent la saisonnalité des prix en criées. La période de prix bas de janvier à mars correspond au pic saisonnier de captures. Il faut noter qu'une part importante de la consommation de sole a lieu en restauration commerciale (environ 4 000 tonnes en 2017 selon l'étude sur la [Restauration Hors Foyer conduite](#) par Gira Foodservice pour FranceAgriMer). Exception parmi les espèces françaises, la sole présente une balance commerciale faiblement négative en volume, et même positive certaines années. La sole apparaît comme un produit d'appel, ou devant être régulièrement présent en rayon des GMS qui, certains mois, renoncent à leur marge sur cet article pour la maintenir dans leur gamme proposée au consommateur.

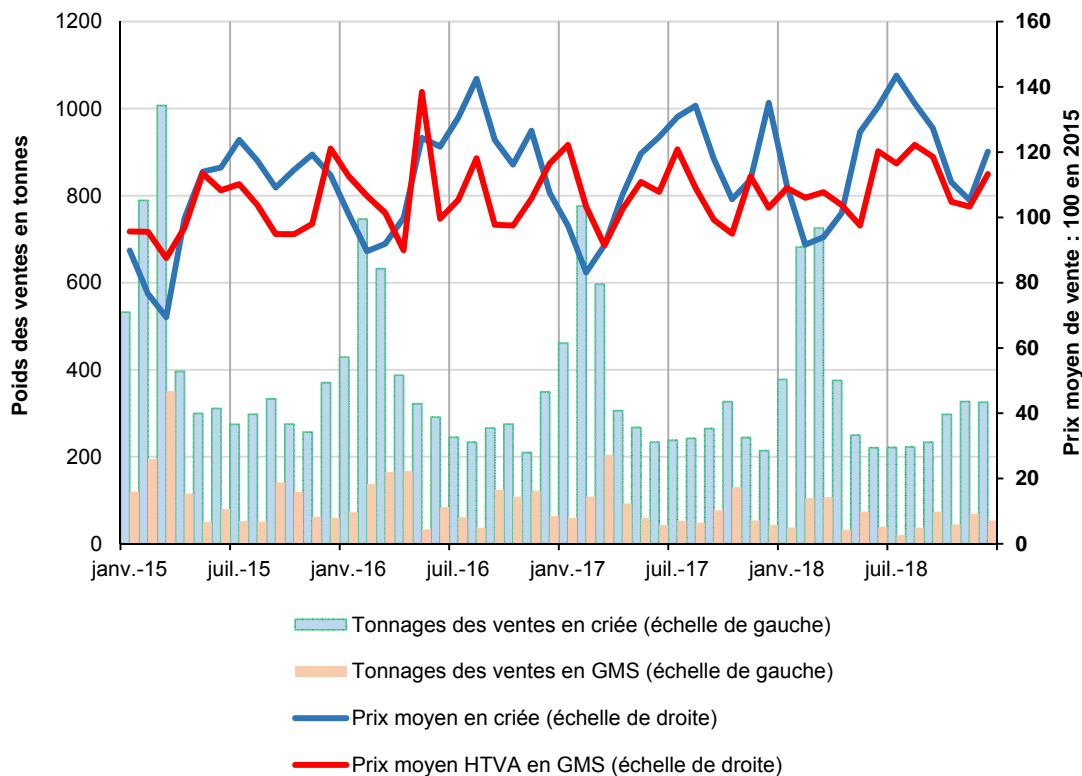
On fait l'hypothèse forte de l'homogénéité des soles en criée, conscients que des différences de prix sont à noter entre la sole éviscérée et la sole vendue entière. On rappelle que le circuit de la sole entière représenté ici ne distingue pas « d'intermédiaires » entre l'approvisionnement en criée et la distribution en GMS. L'indicateur de marge brute considéré ici peut donc comprendre, outre la marge commerciale

de la GMS (magasin et centrale d'achat), une éventuelle marge du commerce inter-entreprises (grossiste, mareyeur). Une étude du pôle halieutique d'Agrocampus Ouest, conduite sur les rayons marée de GMS bretonnes, révèle en effet une certaine diversité dans les modes d'approvisionnement en poissons frais des *magasins* (et non des centrales). Cet approvisionnement par la centrale d'achat, ou directement en criée, ou encore *via* un grossiste ou un mareyeur, est effectué dans des proportions variables selon les enseignes ; à noter que le mode d'approvisionnement des centrales elles-mêmes - en criée ou *via* grossiste ou mareyage – n'est pas appréhendé ([Le commerce de détail de produits de la mer frais dans les grandes et moyennes surfaces en Bretagne](#), 2014, Agrocampus Ouest).

Compte tenu du prix élevé de la sole à la première vente, la matière première représente environ 80 % du prix au détail, du moins sur la période représentée ici (Graphique 203), laissant un indicateur de marge brute pour le mareyeur et le distributeur relativement faible (33 centimes), comparé à d'autres produits. Celui-ci s'est accru en 2018 par rapport à 2017 avec une hausse du prix de vente au détail, de 79 centimes (Graphique 205), plus soutenue que la hausse du prix en criée de 42 centimes.

Graphique 203

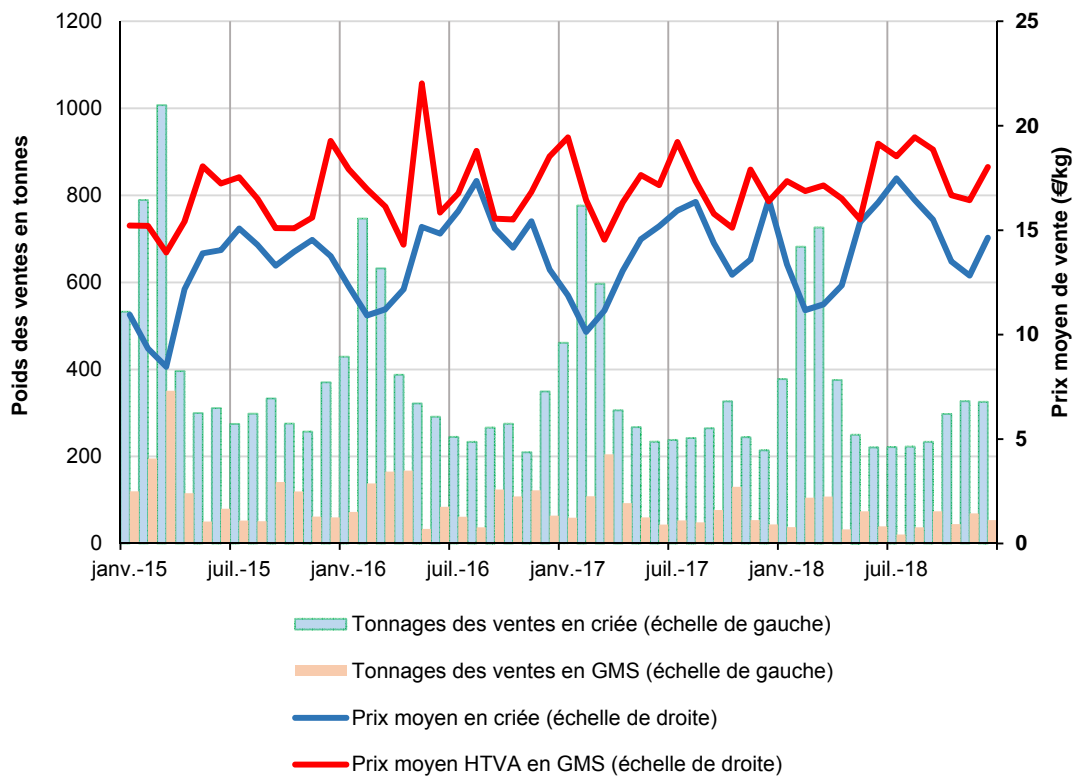
Indices de prix et volumes des ventes de la sole en criées et au détail en GMS



Source : OFPM, d'après FranceAgriMer – VISIOMer, Kantar Worldpanel

Graphique 204

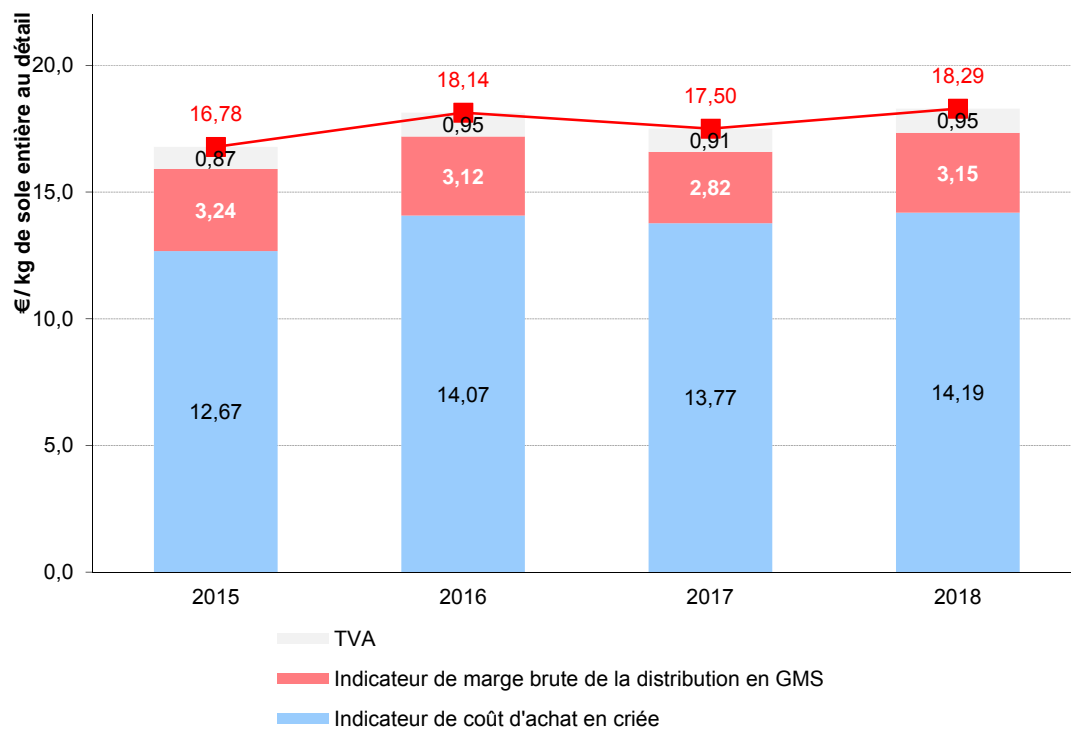
Prix et volumes des ventes de lieu noir en criées et au détail en GMS



Source : OFPM, d'après FranceAgriMer – VISIOMer, Kantar Worldpanel

Graphique 205

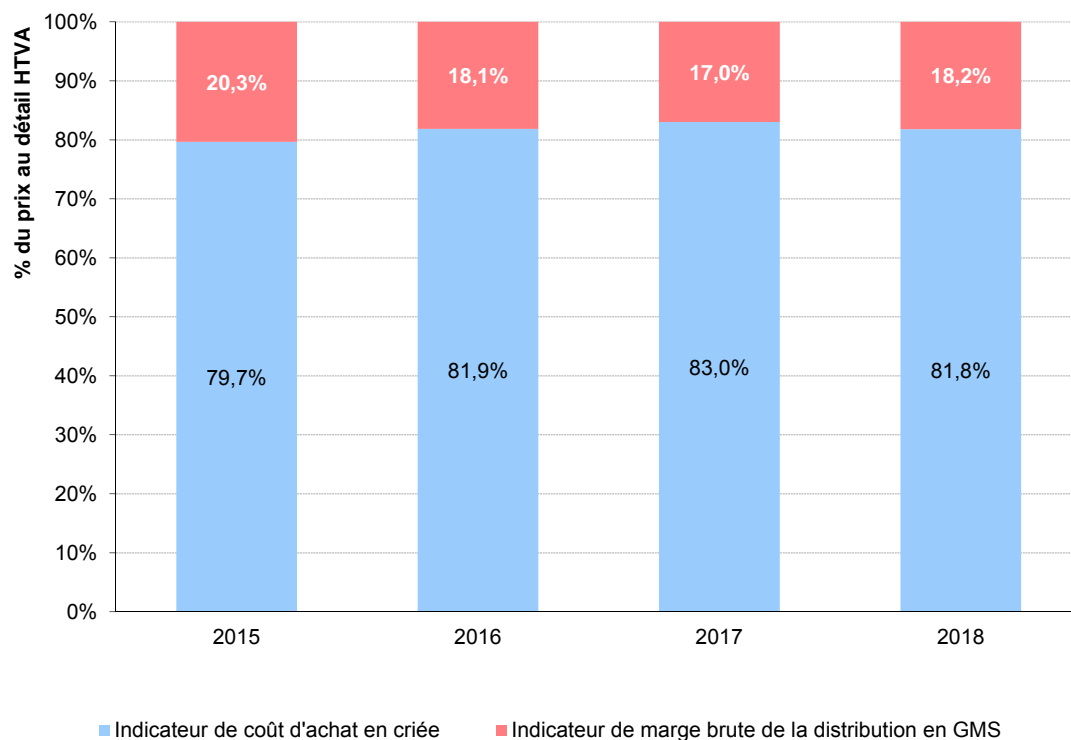
Composition du prix moyen annuel au détail de la sole en GMS en coût d'achat en criée et marge brute de la distribution



Source : OFPM, d'après FranceAgriMer – VISIOMer, Kantar Worldpanel

Graphique 206

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail de la sole en GMS en coût d'achat en criée et marge brute de la distribution



Source : OFPM, d'après FranceAgriMer – VISIOMer, Kantar Worldpanel

4. COMPTE DU COMMERCE DE DÉTAIL SPÉCIALISÉ DE LA POISSONNERIE

Des modifications substantielles dans l'enquête Esane (Insee) et sa non-diffusion à un niveau de nomenclature fin ne permettent plus l'analyse et la publication de résultats dans ce rapport.

5. COMPTE DU RAYON POISSONNERIE DES GMS

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

5.1. Le rayon poissonnerie des GMS par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon marée contribue pour 9 % au chiffre d'affaires total des rayons étudiés, pour 8 % à leur marge brute, pour 15 % à leurs frais de personnel dédié. Ces frais sont liés à la préparation des articles pour la vente (vidage, écaillage, coupe) voire à l'élaboration de portions préemballées pour le libre-service (plusieurs hypermarchés réalisent des UVM de produits de la mer) ainsi qu'à la pratique de la vente assistée traditionnelle fréquente surtout en hypermarchés. La marge nette du rayon après affectation des charges communes est négative.

5.2. 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 24,8 %. Ce taux est inférieur de 4,6 points à la moyenne des rayons étudiés, du fait du prix relativement élevé des approvisionnements et des pertes ou freintes en rayon, dues à la préparation des produits et à leur périssabilité. S'imputent sur cette marge brute « faible », des frais de personnel dédié importants, relativement au chiffre d'affaires. Ils s'élèvent à 15,3 € pour 100 € de chiffre d'affaires. Dans l'ordre décroissant de ce critère, le rayon se classe au 2^{ème} rang après le rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie.

La marge semi-nette est ainsi de 9,6 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires, nettement inférieure aux autres charges (18,1 €). La répartition des charges communes pénalise donc ce rayon, conduisant à une marge nette négative, de - 8,5 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de - 5,7 € après.

Tableau 48

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2017 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon poissonnerie

	Poissonnerie	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	75,2	
Marge brute	24,9	Peu dispersées
Frais de personnel du rayon	15,3	Sensiblement dispersées
Marge semi-nette	9,6	
Autres charges	18,1	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	-8,5	
Impôt sur les sociétés	-2,8	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	-5,7	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 ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2017

5.3. Détail des charges du rayon poissonnerie des GMS

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon poissonnerie supporte directement 17,5 € de charges spécifiques, contre 11,5 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon marée comprennent 15,3 € de frais de personnel dédié (9,6 € pour la moyenne tous rayons) et 2,2 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également plus élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que ceux de la moyenne des rayons étudiés (1,9 €). Ils recouvrent les approvisionnements spécifiques (emballages), les fluides (poste important pour un rayon réfrigéré et consommateur d'eau), les frais sur les matériels et équipements spécifiques (réfrigération). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, dont le poids dans le chiffre d'affaires (15,9 €) est légèrement inférieur à la moyenne (16,7 €).

Au total, le rayon supporte 33,4 € 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 2017 : Moyennes toutes enseignes du rayon poissonnerie pour 100 € de CA

		<i>Poissonnerie</i>
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	15,3
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,3
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,8
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,7
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,0
	Sous-total : charges directes du rayon	17,5
Charges communes réparties	Immobilier	1,8
	Personnel hors rayon	6,0
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	6,9
	Impôts et taxes hors IS	1,1
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	-2,8
	Sous-total : charges communes réparties	13,0
Total des charges imputées au rayon		30,5

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2017

(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)...

CHAPITRE 4. L'EURO ALIMENTAIRE

1. OBJECTIF, MÉTHODE, LIMITES

1.1. Objectif

L'approche « euro-alimentaire » vise à élaborer les trois principaux résultats ci-après :

- L'évaluation de la production agricole⁸⁴ nationale nécessaire pour la consommation alimentaire nationale : il s'agit des produits agricoles constituant les aliments non transformés (fruits et légumes frais, par exemple), ou subissant une transformation industrielle en aliments (animaux d'élevage pour la viande, lait pour les produits laitiers, etc.), mais également de toutes les productions agricoles utilisées indirectement dans la production et la distribution alimentaire (semences végétales et produits végétaux qui en sont issus utilisés pour la production industrielle d'aliments du bétail consommés dans les productions animales ; cultures pour la production de carburants ou combustibles utilisés dans les filières agroalimentaires, etc.).
- L'évaluation de la production agricole incluse dans la valeur de la consommation alimentaire : c'est la partie de la valeur précédente (production nécessaire) après déduction faite des intraconsommations directes. Ces intraconsommations directes étant par exemple : production agricole de semence de blé consommée par la production agricole de blé, matière première agricole du pain) et des intraconsommations indirectes (par exemple, production agricole de maïs utilisée dans la production industrielle d'aliments du bétail, consommés dans la production d'animaux pour la viande). L'élimination de ces doubles comptes permet alors d'exprimer la valeur de la consommation alimentaire nationale sous la forme de la somme suivante :

Consommation alimentaire

$$\begin{aligned} &= \quad \textit{production agricole incluse} \\ &+ \quad \textit{valeurs créées hors agriculture} \\ &+ \quad \textit{importations d'aliments} \\ &+ \quad \textit{taxes} \end{aligned}$$

- L'évaluation des valeurs ajoutées induites dans chaque branche de l'économie par la consommation alimentaire : c'est le partage de « l'euro alimentaire » du consommateur en rémunération du travail et du capital mobilisés dans ces branches au titre de leur concours, direct ou indirect, à la production, à la transformation et à la distribution d'aliments. Une partie de notre alimentation étant importée, ainsi qu'une partie des biens intermédiaires utilisés pour la produire et la distribuer, ce partage de l'euro alimentaire comprend les importations (qui sont des valeurs ajoutées induites hors économie nationale). S'y ajoutent les taxes (TVA, accises sur alcools, taxes sur les consommations intermédiaires). On peut alors exprimer la valeur de la consommation alimentaire nationale sous la forme de la somme suivante:

⁸⁴ « L'agriculture » recouvre dans cette note, outre la branche agricole au sens strict, la branche de la pêche et de l'aquaculture (d'un faible poids relatif dans les résultats).

Consommation alimentaire

- = *valeur ajoutée induite dans l'agriculture*
- + *valeur ajoutée induite dans l'industrie agroalimentaire*
- + *valeur ajoutée induite les autres industries*
- + *valeur ajoutée induite dans le commerce*
- + *valeur ajoutée induite dans les services*
- + *importations finales (d'aliments)*
- + *importations intermédiaires (d'intrants)*
- + *taxes*

La consommation alimentaire ainsi analysée inclut les boissons, y compris celles sans origine agricole (eaux minérales notamment). Depuis 2010, l'analyse inclut, outre les achats alimentaires en magasin ou directement aux producteurs, la consommation de « services alimentaires » : restauration hors domicile et repas livrés à domicile. Pour les années antérieures à 2010, la séparation entre hôtellerie et restauration dans le TES n'a pas pu être réalisée, et la consommation alimentaire considérée est donc celle hors restauration.

1.2. Méthode et sources

La méthode, inspirée de travaux du service de recherche économique du département de l'agriculture des États-Unis (USDA-ERS) sur le « food dollar » (Canning, 2011) est décrite en détail dans diverses publications, consultables en ligne sur le site de l'observatoire, dont :

- [Le partage de l'euro alimentaire : première estimation incluant la restauration. La Lettre de l'OBSERVATOIRE, n° 11, décembre 2016 ;](#)
- [L'euro alimentaire en France de 1995 à 2007 et le partage des valeurs ajoutées entre branches. \(Butault J.P., Boyer Ph.\). 6èmes Journées de recherches en sciences sociales ; Inra, Sfer, Cirad. Toulouse, décembre 2012.](#)

L'euro alimentaire résulte de calculs effectués sur les tableaux entrées-sorties (TES) de la comptabilité nationale, dans leur version réalisée par l'Insee pour Eurostat : format symétrique (autant de branches que de produits), nomenclature détaillée (65 branches et produits).

L'euro alimentaire résulte de calculs effectués sur les tableaux entrées-sorties (TES) de la comptabilité nationale, dans leur version réalisée par l'Insee pour Eurostat : format symétrique (autant de branches que de produits), nomenclature détaillée (65 branches et produits).

Le principe de ces calculs est de décliner par branche et par produit, ainsi que par nature de demande finale les égalités comptables macroéconomiques suivantes :

- entre emplois des biens et services (consommation intermédiaire, demande finale) d'une part, et ressources (production, importation) d'autre part,
- entre valeur ajoutée (égale à la production moins la consommation intermédiaire) d'une part, et demande finale en produits domestiques (égale à la production non utilisée pour la consommation intermédiaire) d'autre part, aux importations d'intrants près.

Ces calculs nécessitent des adaptations des TES et quelques approximations. Le Tableau 50 est une représentation agrégée du TES « domestique » utilisé. Issu de la même source (Insee pour Eurostat), on utilise également un tableau détaillant les ressources en produits importés et leurs emplois, en consommation intermédiaire dans les différentes branches et en demandes finales (consommation finale, exportation). Les Lettres de l'OBSERVATOIRE n°11 et n°14 proposent des exposés plus détaillés des sources, des méthodes et de leurs limites.

La consommation alimentaire, boissons incluses (y compris celles sans origine agricole), intègre ici la restauration, commerciale et collective, sauf mention contraire. Cette consommation alimentaire s'élevait en 2015 à 237 milliards d'euros dont 62 en restauration et 176 hors restauration.

1.3. Limites

Certaines limites importantes de l'approche doivent être signalées :

- Une partie de la restauration, relativement limitée en regard de la consommation alimentaire, reste non prise en compte. Il s'agit des services de restauration non dissociables de la consommation d'un autre service (hébergement, hospitalisation) dont le montant est inconnu, ou ressortit de la consommation intermédiaire des entreprises (repas d'affaires) et ne constitue donc pas une consommation considérée comme « finale » (effectuée par des ménages) ;
- la nomenclature des TES ne permet pas, dans une branche donnée, de différencier les coefficients techniques (rapports entre les intrants et les productions qui les utilisent) selon que la production est destinée à la consommation finale ou à la consommation intermédiaire, ou encore à l'exportation. Par exemple, pour la branche Industries alimentaires, le coefficient liant la production de cette branche avec les intrants que lui fournit la branche agricole est considéré comme identique, qu'il s'agisse de la production des industries alimentaires donnant lieu à consommation finale domestique, ou à consommation intermédiaire (dans les mêmes industries, dans la restauration, dans l'agriculture...), ou à destinée à l'exportation ;
- la nomenclature des TES ne permet non plus pas de conduire l'analyse par nature de produits alimentaires (par exemple : viandes, produits laitiers, etc. ...) car l'ensemble des industries alimentaires est agrégé dans une seule branche ; de même, l'agriculture, qui fournit la partie de la demande finale en produits non transformés, n'y est pas éclatée par production⁸⁵ ;
- les données annuelles indispensables pour effectuer la décomposition étant d'élaboration complexe, elles ne sont disponibles que 3 années après l'année civile sur laquelle elles portent. Ainsi, au moment du « bouclage » de ce rapport (mai 2019), **les dernières données disponibles sont celles de 2015.**

⁸⁵ Dans l'étude [Les emplois liés aux filières de l'élevage en Bretagne : état des lieux quantitatif et qualitatif](#), (CGDD, 2016), pour un autre objectif que celui de l'euro alimentaire, les auteurs ont construit un « TES régional » dans lequel les branches agriculture et industrie alimentaire régionale sont éclatées en différentes orientations agricole (élevages, cultures...) et industrielles (lait, viande...). La méthode pourrait éventuellement inspirer des travaux ultérieurs de l'observatoire sur l'euro alimentaire, à partir d'un TES national rendu plus détaillé que celui fourni par l'Insee et Eurostat. Ce ne pourrait être toutefois réalisé qu'au prix de nombreuses et souvent fortes approximations, qui fragiliseraient les résultats.

Tableau 50

TES domestique 2015 aux prix de base (avant marges et hors taxes sur utilisations finales) « corrigé et adapté » : hors subventions aux produits, après correction sur le vin et séparation restauration / hébergement

Unités : Md €	Utilisations intermédiaires (des produits en lignes par les branches en colonnes)						Utilisations finales et totale (colonnes) par produit (lignes)		
	Agriculture, Pêche, Aquaculture	Industries alimentaires, des boissons et du tabac	Restauration	Commerce Transport	Autres industries et services	Total des utilisations en CI par produit	Consommation finale par produit	Autres demandes finales par produit	Utilisation totale par produit au prix de base
Agriculture, pêche, aquaculture	12,4	42,7	1,0	0,0	0,7	56,8	9,1	14,7	80,6
Industries alimentaires, des boissons et du tabac	6,4	20,3	16,0	2,2	11,5	56,4	77,9	35,1	169,3
Restauration	0,0	0,3	1,0	7,1	12,9	21,3	56,8	0,0	78,1
Commerce et transport	4,4	14,4	6,1	72,8	102,8	200,6	202,8	132,8	536,1
Autres industries et services	13,9	27,5	6,2	154,8	880,8	1 083,2	1 102,3	795,6	2 981,1
Total	37,1	105,3	30,2	236,9	1 008,6	1 418,2	1 448,8	978,2	3 845,2
Importations intermédiaires	10,8	18,2	5,8	51,7	315,2	401,7	Remarque :		
Taxes moins subventions	1,8	2,2	1,2	12,1	59,6	76,9	La valeur ajoutée totale aux consommations intermédiaires d'origine domestique, égale à :		
Consommation intermédiaire par branche au prix d'acquisition	49,8	125,6	37,2	300,7	1 383,5	1 896,8	3 845 – 1 418 = 2 427		
Valeur ajoutée au prix de base	30,8	43,7	40,9	279,2	1 553,8	1 948,4	est aussi égale à la demande finale en produits domestiques :		
Production au prix de base	80,6	169,3	78,1	579,9	2 937,2	3 845,2	1 449 + 978 = 2 427		

Source : Calculs OFPM d'après Insee et Eurostat

Note :

- Le TES domestique retrace l'utilisation des produits domestiques ; seules les importations pour consommation intermédiaire sont prises en compte, pour assurer l'équilibre : production = utilisation (valeurs sur fond jaune).
- Le TES utilisé pour les calculs présente 65 branches et produits, au lieu de 5 dans cette représentation où de nombreux produits (lignes) et branches (colonnes) ont été regroupés, en particulier : agriculture, pêche et aquaculture, commerce et transport, autres industries et services. Le TES réel détaille les « autres demandes finales » (exportations, formation brute de capital).
- **En orange** : produits comprenant des produits alimentaires, et leur consommation finale.

Remarque :

La production est égale aux utilisations : **3 845,2**

L'égalité globale entre valeur ajoutée totale aux consommations intermédiaires d'origine domestique et demande finale est exploitée pour décomposer la consommation finale alimentaire en valeurs ajoutées induites.

Tableau 51

**Tableau d'utilisation des importations en 2015 aux prix de base
(sans correction sur le vin ni séparation restauration / hébergement)**

Unités : Md €	Utilisations intermédiaires (des produits importés en ligne par les branches domestiques en colonne)						Utilisations finales et totale (colonnes) par produit importé (lignes)		
	Agriculture, Pêche, Aquaculture	Industries alimentaires, des boissons et du tabac	Restauration et hébergement	Commerce Transport	Autres industries et services	Total des utilisations en CI par produit	Consommation finale par produit	Autres demandes finales par produit	Utilisation totale par produit au prix de base
Agriculture, pêche, aquaculture	1,1	3,3	0,4	0,0	0,8	5,6	6,6	0,8	13,0
Industries alimentaires, des boissons et du tabac	0,6	5,3	4,2	0,5	3,0	13,6	22,1	2,9	38,7
Restauration et hébergement	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Commerce et transport	0,5	2,1	1,1	17,2	14,9	35,8	4,9	-9,4	31,2
Autres industries et services	7,1	9,0	75,2	193,9	61,5	346,7	105,5	119,9	572,2
Total	9,3	19,6	80,9	211,6	80,2	401,7	139,2	114,2	655,1

Sources : OFPM d'après Insee, Eurostat

- **En orange** : produits importés comprenant des produits alimentaires, et leur consommation finale.

Tableau 52

La consommation finale par produit selon le TES et selon les comptes nationaux détaillés et la consommation alimentaire effective des ménages en 2015

Unité : M € Aux prix d'acquisition	Consommation finale par produit <i>(TES ou ERE)</i>	Consommation finale par produit <i>(comptes nationaux, nomenclature détaillée)</i>	Consommation effective par fonction <i>(e)</i>
Produits de l'agriculture, de la pêche et de l'aquaculture	31 638	25 873 (a)	25 496
Produits des industries alimentaires et des boissons	156 794	152 334 (b)	150 117
Total « alimentaire hors restauration »	188 432	178 207	175 613
Restauration	60 795 (c)	61 117 (d)	61 798
Total « alimentaire avec restauration »	249 227	239 324	237 411

Notes :

(a) : hors fleurs et plantes et animaux domestiques ;

(b) : hors « pet-food » ;

(c) : valeur ERE semi-définitive : pour 2015, l'ERE en base 2010 des comptes nationaux (base du TES 2015 pour Eurostat utilisé ici) n'a pas été réalisé au-delà des données semi-définitives, du fait du passage entre temps, des comptes nationaux en base 2014, d'où l'écart avec **(d)**.

(e) : concept finalement retenu pour « recalcr » les résultats issus des calculs sur TES, après un premier calage basée sur la consommation par produit **(a, b, d)**.

Sources : OFPM d'après Insee, Eurostat

2. RÉSULTATS

2.1. Production agricole nécessaire pour la consommation alimentaire et emplois induits

2.1.1. En 2015

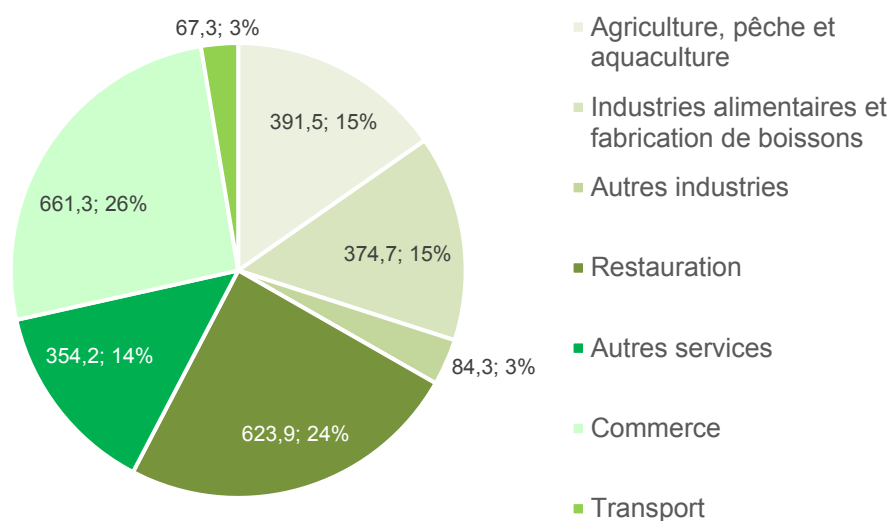
En 2015, les 237 milliards d'euros de consommation alimentaire restauration incluse ont nécessité une production agricole de 38,9 milliards d'euros, 40,1 milliards d'euros en incluant la pêche et l'aquaculture.

Cette consommation alimentaire a induit par ailleurs 2 557 milliers d'emplois, en équivalents temps plein, répartis comme suit présenté dans le graphique.

Graphique 207

Les emplois induits dans les branches par la consommation alimentaire, restauration incluse

Unité : 1 000 ETP



Source : Calculs OFPM d'après Insee et Eurostat

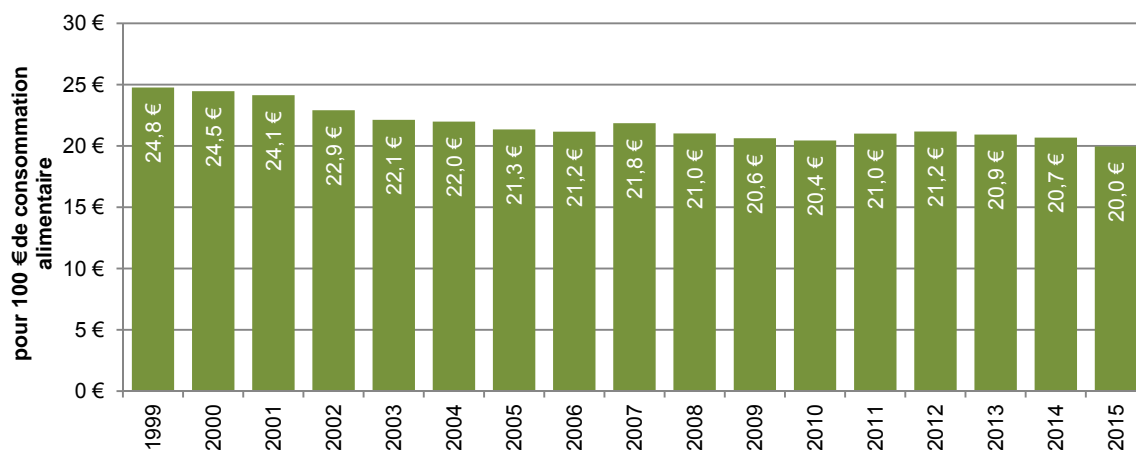
L'emploi généré par la consommation alimentaire hors agriculture et hors industries alimentaires s'avère relativement important, avec les deux tiers des emplois induits, concentrés dans le commerce et les services (dont restauration). La « complexité » des circuits alimentaires (parfois composé de nombreux intervenants : commerce de gros, commerce de détail ou restauration, etc.) crée des emplois dans ces branches. Par ailleurs, une baisse de l'emploi en agriculture et dans l'industrie est observée, comme précisé sur la page suivante.

2.1.2. Évolution de 1999 à 2015

La production agricole (pêche et aquaculture incluse) nécessaire est passée de 24,8 € pour 100 € de consommation finale alimentaire (hors restauration, ici) en 1999 à 20,0 € pour 100 € en 2015.

Graphique 208

Évolution de la production agricole nécessaire pour la consommation finale alimentaire hors restauration



Source : Calculs OFPM d'après Insee et Eurostat

Dans le même temps, l'emploi induit toutes branches par la consommation alimentaire hors restauration a baissé de 7 %. La diminution des emplois induits dans les branches agriculture (- 28 %), industrie alimentaire (- 8 %) et services (- 12 %) n'étant pas compensée par la progression de ceux induits dans le commerce (+ 13 %).

La prise en compte de la restauration atténuerait cette baisse des emplois induits par la consommation alimentaire, mais de façon limitée sur la période 1999-2015, le poids de la restauration dans la consommation alimentaire totale, en progression jusqu'en 2007, s'étant érodé ensuite.

2.2. Production agricole incluse dans la consommation alimentaire

Dans cette analyse, la consommation alimentaire est décomposée comme suit :

Consommation finale alimentaire

= *Produits domestiques de l'agriculture*⁸⁶ *pour la consommation finale et pour la consommation intermédiaire (matières premières des industries alimentaires)*

+ *Consommation finale de produits alimentaires importés*

+ *Valeur créée en aval de l'agriculture*

+ *Taxes*

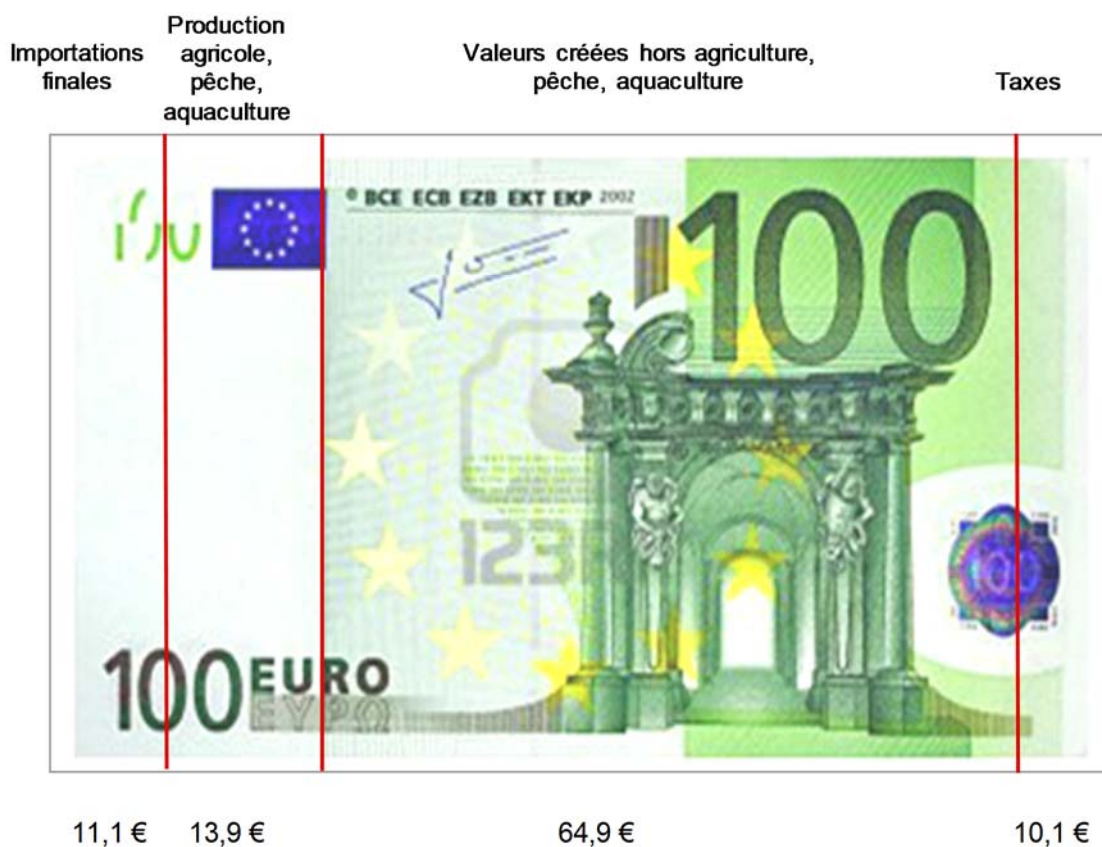
⁸⁶ Sauf mention contraire, on désigne par « produits de l'agriculture » les produits de cette branche *sensu stricto*, plus ceux de la pêche et de l'aquaculture (3% de la production de l'ensemble agriculture, pêche, aquaculture en 2013).

2.2.1. En 2015

En 2015, dans 100 € de consommation alimentaire restauration incluse, les produits agricoles domestiques (pêche et aquaculture incluses) représentent 14 € et les valeurs créées en aval (y compris à partir d'intrants importés), 65 €. Les importations alimentaires (consommables en l'état) représentent 11 €. S'y ajoutent 10 € de taxes sur la consommation finale (dont TVA, accises sur les alcools, etc.) et de taxes sur les intrants autres que celles déjà incluses dans la valeur de la production agricole.

Schéma 17

L'euro alimentaire en 2015 décomposé en production agricole incluse, importations alimentaires, valeurs hors agriculture et taxes



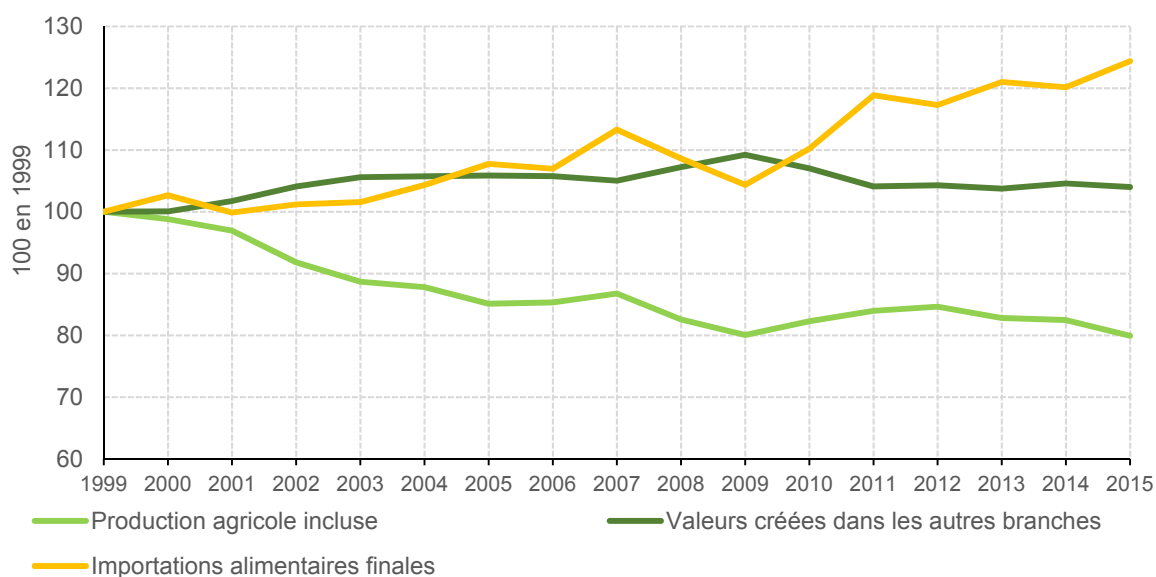
Source : calculs FranceAgriMer – OFPM, données Insee et Eurostat

2.2.2. Évolution de 1999 à 2015

La baisse de la part de la production agricole incluse (- 20 % entre 1999 et 2015) et l'augmentation de celle des importations finales (+ 27 %) caractérise l'évolution de cette décomposition de 1999 à 2015, sous les effets de la baisse du rapport entre les prix agricoles et les autres prix, due aux réformes de la PAC (depuis 1992) et de l'intégration européenne et mondiale de notre économie (progression des importations). L'incorporation croissante de biens et services non agricoles dans notre alimentation se traduit par une hausse de 4 % de la part de la valeur créée hors agriculture entre 1999 et 2015, la progression assez régulière observée jusqu'en 2009 s'infléchissant ensuite avec l'augmentation du poids des importations.

Graphique 209

Évolution des parts de la production agricole incluse, des importations alimentaires, des valeurs hors agriculture et des taxes dans la consommation alimentaire hors restauration de 1999 à 2015



Source : Calculs OFPM d'après Insee et Eurostat

Tableau 53

Décomposition de la consommation alimentaire en production agricole incluse, valeur créée hors production agricole, importations alimentaires et taxes en 2015

Unité : M €

	Produits et services alimentaires					
	Produits de l'agriculture	Produits de la pêche et de l'aquaculture	Produits des industries alimentaires et des boissons	Restauration	Consommation alimentaire hors restauration	Consommation alimentaire restauration comprise
	(a)	(b)	(c)	(d)	(a)+(b)+(c)	(a)+(b)+(c)+(d)
Production agricole incluse dans la consommation des produits en colonne	6 903,7	8,1	21 171,4	3 828,2	28 083,2	31 911,4
Production de la pêche et de l'aquaculture incluse dans la consommation des produits en colonne	5,1	399,5	375,3	366,2	779,9	1 146,1
Valeurs créées dans les autres branches dans la consommation des produits en colonne	9 504,1	1 542,7	91 180,3	51 930,6	102 227,0	154 157,6
Importations finales dans la consommation des produits en colonne	4 947,8	358,4	20 982,1	0,000	26 288,3	26 288,3
Taxes (*) dans la consommation des produits en colonne	1 655,0	171,8	16 407,7	5 672,5	18 234,5	23 907,0
Total = consommation alimentaire des produits en colonne	23 015,8	2 480,4	150 116,8	61 797,6	175 613,00	237 410,5

(*) hors taxes des consommations intermédiaires de la production agricole, incluses dans la valeur de la production agricole ; ces taxes figurent en revanche dans le montant de taxes des Tableaux 54 et 55.

Source : Calculs OFPM d'après Insee et Eurostat

2.3. Répartition de la valeur ajoutée induite par la consommation alimentaire

Cette **seconde décomposition** de l'euro alimentaire propose une analyse plus complète de la valeur. Alors que l'approche précédente s'arrêtait au calcul de la valeur des produits agricoles incluse dans la valeur de la consommation alimentaire, on exprime ici cette dernière comme une somme de valeurs ajoutées distribuées dans les branches de l'économie nationale (rémunérations brutes des « facteurs primaires » : travail et capital) et de valeurs transférées à l'étranger (importations finales et intermédiaires), somme à laquelle s'ajoutent les taxes sur la consommation (TVA, accises sur alcools,...) et toutes les taxes sur les intrants.

La chaîne de valeur conduisant à l'offre alimentaire est ainsi décomposée non pas dans la seule filière agroalimentaire, au sens « *vertical* » du terme (agriculture, industrie alimentaire, distribution), mais dans l'ensemble de l'économie nationale.

Le principe de cette analyse est, en quelque sorte, que « *les charges des uns sont les rémunérations de tous* » : au-delà de la rémunération des producteurs de produits alimentaires, les dépenses effectuées dans les branches en consommations intermédiaires qui concourent de près ou de loin à la formation de la valeur des produits alimentaires, aboutissent à rémunérer le travail et le capital d'autres branches de l'économie nationale... ou à l'étranger (importations d'intrants).

2.3.1. Valeurs ajoutées induites en 2015 par la consommation alimentaire

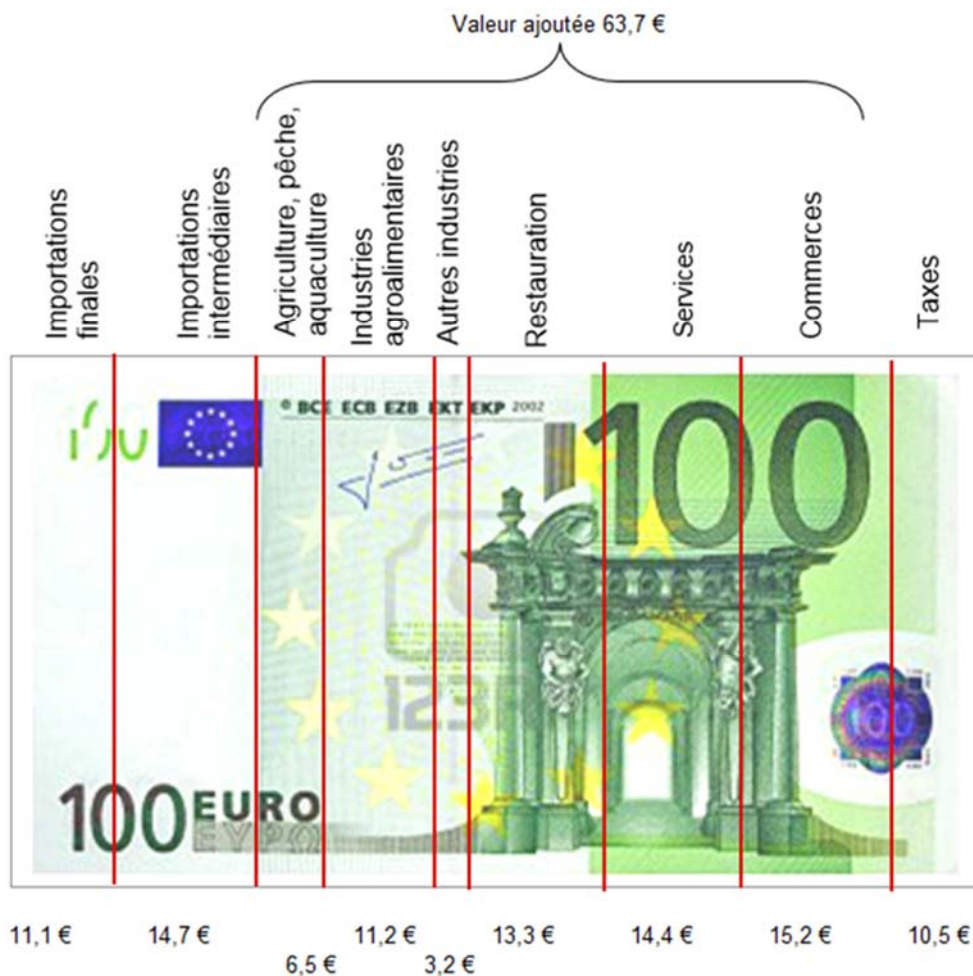
En 2015, la valeur ajoutée induite par les différentes branches (hors importations finales, hors importations intermédiaires et taxes) représente 63,7 € pour 100 € de consommation alimentaire finale. La valeur ajoutée perçue par l'agriculture, la pêche et l'aquaculture représente 6,5 € pour 100 € de consommation alimentaire finale. Ainsi, cette branche perçoit un peu plus de 10% de cette valeur ajoutée (hors importations finales, hors importations intermédiaires et taxes) alors qu'elle contribue pour 15% à l'emploi mobilisé pour la consommation alimentaire.

La répartition par branche des valeurs ajoutées dans la consommation alimentaire résulte de deux déterminants :

- l'un, d'ordre structurel, est la « *distance* » entre le produit agricole et le produit alimentaire, accrue par l'incorporation croissante de divers services dont le coût se retrouve dans la valeur finale : élaboration et assemblage, conditionnement, logistique, sécurité sanitaire, mais aussi publicité et *marketing* ;
- l'autre déterminant est constitué par les « *prix relatifs* », soit, s'agissant en particulier de l'agriculture, le rapport entre prix agricoles et prix des autres produits. Ces prix relatifs résultent de l'organisation des marchés (notamment par la politique agricole), de la structure de ces marchés (concentration et pouvoir de marché, asymétrie) et de leur régulation (politique en matière de concurrence), et de façon particulièrement sensible depuis 2007, de leur conjoncture (volatilité des prix).

Schéma 18

L'euro alimentaire en 2015 décomposé en valeurs ajoutées, importations d'intrants, importations alimentaires, et taxes



Source : Calculs OFPM d'après Insee et Eurostat

Tableau 54

Décomposition de la consommation alimentaire en valeurs ajoutées, importations alimentaires et intermédiaires et taxes en 2015

Unité : M €

	Produits et services alimentaires					
	Produits de l'agriculture (a)	Produits de la pêche et de l'aquaculture (b)	Produits des industries alimentaires et des boissons (c)	Restauration (d)	Consommation alimentaire hors restauration (a)+(b)+(c)	Consommation alimentaire restauration comprise (a)+(b)+(c)+(d)
<i>Valeurs ajoutées induites dans les branches en ligne par la consommation des produits en colonne</i>						
Agriculture	3 237,9	3,8	9 913,6	1 795,5	13 155,3	14 950,8
Pêche et aquaculture	1,7	133,0	124,7	121,9	259,4	381,3
Industries alimentaires et des boissons	235,7	8,2	22 598,3	3 669,7	22 842,2	26 511,9
Autres industries	764,5	74,1	5 387,3	1 368,0	6 225,9	7 593,9
Restauration	114,8	17,3	691,0	30 729,2	823,2	31 552,4
Services	2 734,1	398,0	20 296,0	6 208,0	23 428,1	29 636,1
Commerce	5 867,0	931,0	26 970,3	2 334,4	33 768,3	36 102,7
Transport	388,7	55,4	3 033,9	1 074,8	3 477,9	4 552,7
Total valeurs ajoutées induites	13 344,5	1 620,7	89 015,2	47 301,5	103 980,3	151 281,8
<i>Importations induites par la consommation des produits en colonne</i>						
Consommations intermédiaires importées	2 912,1	329,4	22 991,7	8 736,8	26 233,2	34 970,0
Importations finales	4 947,8	358,4	20 982,1	0,0	26 288,3	26 288,3
Total importations induites	7 859,9	687,7	43 973,9	8 736,8	52 521,5	61 258,3
<i>Taxes incluses dans la consommation des produits en colonne</i>						
Total taxes (*)	1 811,5	172,0	17 127,7	5 759,3	19 111,1	24 870,4
Total = consommation alimentaire des produits en colonne	23 015,8	2 480,4	150 116,8	61 797,6	175 613,0	237 410,5

Source : Calculs OFPM d'après Insee et Eurostat

(*) Taxes sur la consommation finale, sur les consommations intermédiaires importées et domestiques. La décomposition en valeurs ajoutées aboutit à isoler ces taxes sur consommations intermédiaires. Celles portant sur les consommations intermédiaires de la production agricole restaient comprises dans le montant de la production agricole « incluse » dans la consommation alimentaire (tableau 53), d'où un montant de taxes apparent plus faible dans le tableau 53 : total de 23 907 M€ au lieu de 24 870 M€ ci-dessus.

Tableau 55

Décomposition de la consommation alimentaire en valeurs ajoutées, importations alimentaires et intermédiaires et taxes en 2015

Pour 100 € de consommation alimentaire

	Produits et services alimentaires					
	Produits de l'agriculture (a)	Produits de la pêche et de l'aquaculture (b)	Produits des industries alimentaires et des boissons (c)	Restauration (d)	Consommation alimentaire hors restauration (a)+(b)+(c)	Consommation alimentaire restauration comprise (a)+(b)+(c)+(d)
<i>Valeurs ajoutées induites dans les branches en ligne par la consommation des produits en colonne</i>						
Agriculture	1,4 €	0,0 €	4,2 €	0,8 €	5,5 €	6,3 €
Pêche et aquaculture	0,0 €	0,1 €	0,1 €	0,1 €	0,1 €	0,2 €
Industries alimentaires et des boissons	0,1 €	0,0 €	9,5 €	1,5 €	9,6 €	11,2 €
Autres industries	0,3 €	0,0 €	2,3 €	0,6 €	2,6 €	3,2 €
Restauration	0,0 €	0,0 €	0,3 €	12,9 €	0,3 €	13,3 €
Services	1,2 €	0,2 €	8,5 €	2,6 €	9,9 €	12,5 €
Commerce	2,5 €	0,4 €	11,4 €	1,0 €	14,2 €	15,2 €
Transport	0,2 €	0,0 €	1,3 €	0,5 €	1,5 €	1,9 €
Total valeurs ajoutées induites	5,6 €	0,7 €	37,5 €	19,9 €	43,8 €	63,7 €
<i>Importations induites par la consommation des produits en colonne</i>						
Consommations intermédiaires importées	1,2 €	0,1 €	9,7 €	3,7 €	11,0 €	14,7 €
Importations finales	2,1 €	0,2 €	8,8 €	0,0 €	11,1 €	11,1 €
Total importations induites	3,3 €	0,3 €	18,5 €	3,7 €	22,1 €	25,8 €
<i>Taxes incluses dans la consommation des produits en colonne</i>						
Total taxes (*)	0,8 €	0,1 €	7,2 €	2,4 €	8,0 €	10,5 €
Total = consommation alimentaire des produits en colonne	9,7 €	1,0 €	63,2 €	26,0 €	74,0 €	100,0 €

Source : Calculs OFPM d'après Insee et Eurostat

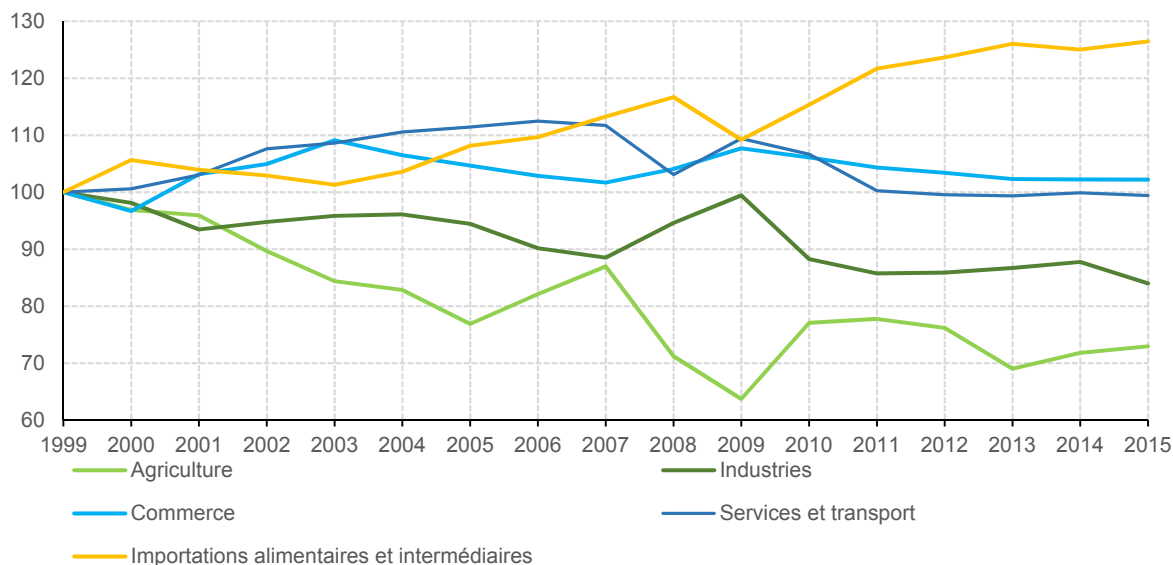
(*) Taxes sur la consommation finale, sur les consommations intermédiaires importées et domestiques. La décomposition en valeurs ajoutées aboutit à isoler ces taxes sur consommations intermédiaires. Celles portant sur les consommations intermédiaires de la production agricole restaient comprises dans le montant de la production agricole « incluse » dans la consommation alimentaire (tableau 53), d'où un montant de taxes apparent plus faible dans le schéma 18 : pour 100 € de consommation alimentaire : 10,1 € au lieu de 10,5 € ci-dessus.

2.3.2. Évolution de la répartition de la valeur ajoutée induite par la consommation alimentaire de 1999-2015

En longue période (1999-2015), la part de la valeur ajoutée de l'agriculture dans la consommation alimentaire hors restauration a diminué de 30 %, dont 20 % entre 1999 et 2005 de façon presque linéaire. Après 2005, la tendance à la baisse se poursuit mais avec des irrégularités dues à la plus grande volatilité des prix, et notamment une légère hausse depuis 2013..

Graphique 210

Évolutions des parts de valeurs ajoutées par branche et des importations dans l'euro alimentaire hors restauration



Source : OFPM d'après Insee et Eurostat

La part croissante des importations finales et intermédiaires dans lesquelles dominent les « introductions » en provenance de l'UE, contribue à la baisse de la part de la valeur ajoutée induite en agriculture par la consommation alimentaire. Le poids des importations passe de 24 % en 1999 à 30 % en 2015 ; la volatilité des prix des matières premières lui imprime des variations interannuelles (hausse de 2008 et 2013, baisse de 2009).

2.3.3. Le partage entre salaires et profits bruts de la valeur ajoutée induite par la consommation alimentaire

La valeur ajoutée se répartit entre rémunération brute du travail salarié (salaires et cotisations sociales) et excédent brut d'exploitation (EBE). L'EBE est la ressource allouée à la rémunération de la propriété du capital, à divers transferts, aux impôts sur les bénéfices et le patrimoine et à l'épargne. Dans les entreprises individuelles, dont en agriculture, l'EBE est un « *revenu mixte* », ressource qui, outre les emplois précités, rémunère également le travail non salarié.

En 2015, toutes branches confondues, les valeurs ajoutées induites par la consommation alimentaire se partagent pour 59% en salaires et 41% en EBE (revenu mixte compris).

Même en faisant abstraction des revenus mixtes, l'EBE n'est pas un profit net et des traitements supplémentaires seraient nécessaires pour décomposer intégralement l'euro alimentaire en rémunération du travail et profits. Or, les données disponibles se prêtent mal à cet objectif, a fortiori si on entendait l'atteindre branche par branche. À titre indicatif, on note que d'après le [Tableau économique d'ensemble de 2015](#) (Insee, 2016), l'EBE des sociétés (ce qui exclut les entreprises individuelles, agricoles notamment, qui présentent des EBE de type revenu mixte) se répartit entre les emplois suivants :

- l'épargne ou capacité d'autofinancement : 60 %,

- les revenus distribués aux propriétaires du capital (dividendes, intérêts nets, autres revenus d'investissements) : 18 %,
- les autres transferts nets (cotisations moins prestations, indemnités moins primes d'assurance) : 7 %,
- et l'impôt sur les sociétés et sur le patrimoine : 14 %.

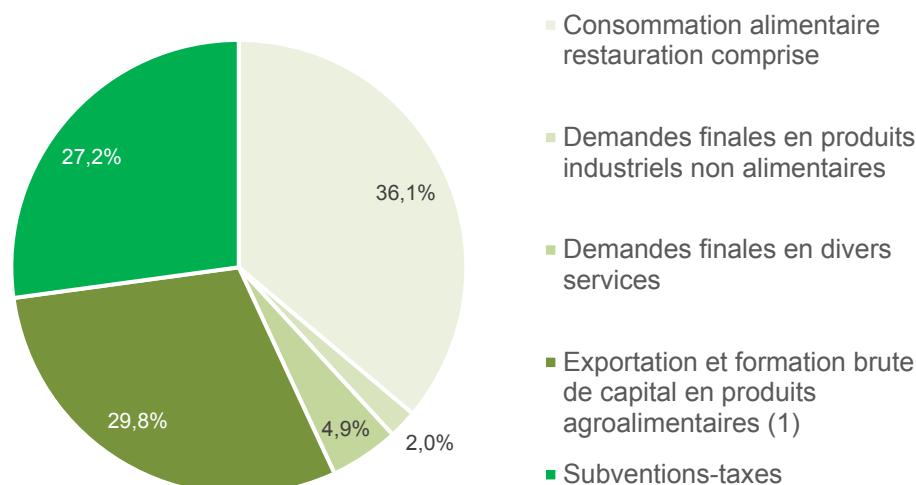
Les revenus distribués aux propriétaires du capital constituent dans certaines approches la base d'évaluation du « *coût du capital* » (Garnier et al., 2015, Cordonnier et al., 2013).

2.4. Revenus induits en agriculture par les différentes demandes finales

En complément des analyses précédentes, les mêmes sources et méthodes permettent d'évaluer les contributions apportées à la formation du revenu agricole par la consommation alimentaire et par les autres demandes finales : la demande d'exportation de produits agroalimentaires, la demande finale en produits industriels à fins non alimentaires (énergie, textiles, ...), la demande finale en divers services. Dans une optique de revenu, on doit intégrer au revenu les subventions perçues par les branches, taxes déduites. Le revenu considéré ici est l'EBE, subventions (moins taxes) comprises, le TES ne permettant pas d'approcher un revenu net.

Graphique 211

Contributions des demandes finales et des subventions à l'EBE de la branche agricole en 2015



(1) dans les calculs, la formation brute de capital (variations de stocks et investissements) sous forme de produits agricoles et alimentaires n'a pas été dissociée des exportations, son montant est relativement faible.

Source : Calculs OFPM d'après Insee et Eurostat

Ainsi, la consommation alimentaire assure en 2015 un peu plus du tiers du revenu agricole.

La valeur ajoutée se répartit entre rémunération brute du travail salarié (salaires et cotisations sociales) et excédent brut d'exploitation (EBE). L'EBE est la ressource allouée à la rémunération du capital, à divers transferts, aux impôts sur les bénéfices et à l'épargne (cf. plus bas). Dans les entreprises individuelles, dont en agriculture, l'EBE est « revenu mixte », qui, outre les emplois précités, rémunère également le travail non salarié.

L'analyse ci-dessus peut être appliquée à d'autres branches : cf. tableau ci-après, avec rappel des résultats pour l'agriculture et application aux branches Pêche-aquaculture, Industries alimentaires, Restauration.

Tableau 56

EBE induits dans les branches en colonne par les demandes finales de produits ou services en ligne en 2015

Unité : M €	Agriculture	Pêche et aquaculture	Industries alimentaires et fabrication de boissons	Restauration
Consommation finale alimentaire	10 840,9	105,4	11 907,5	11 400,7
<i>Demandes finales en autres biens ou services</i>				
Produits industriels hors alimentaires	606,7	10,4	591,2	688,4
Transport	74,6	0,9	97,0	204,5
Commerce	304,2	3,9	390,1	921,3
Services	1 095,4	10,9	1 429,8	1 713,3
Exportations et formation brute de capital en produits agroalimentaires (1)	8 924,4	63,6	5 211,2	-148,9
Subventions - Taxes sur les produits	8 146,9	-0,0	-1 485,2	-611,1
EBE avec subventions et après taxes	29 993,2	195,3	18 141,6	14 168,4

(1) dans les calculs, la formation brute de capital (variations de stocks et investissements) sous forme de produits agricoles et alimentaires n'a pas été dissociée des exportations, son montant est relativement faible.

Source : Calculs OFPM d'après Insee et Eurostat

En conclusion et en résumé

Les calculs de « l'euro alimentaire », qui nécessitent d'exploiter un tableau particulier élaboré par les comptables nationaux : le tableau entrées-sorties, ou TES, constituent, quelles que soient ses limites, la seule méthode permettant d'estimer le montant des rémunérations du travail et du capital induites dans chacune des branches de l'économie nationale, par les dépenses alimentaires.

Elle répond donc à la question générale posée à l'Observatoire : celle de la répartition de la valeur entre activités concourant, de près comme de loin, directement ou non, à la production, la transformation et la distribution des biens alimentaires.

Les principales limites de l'approche sont de deux ordres :

- Les nomenclatures de branches et de produits du TES ne permettent pas de réaliser une analyse par nature de produit ou par filière alimentaire (produits carnés, produits laitiers, fruits et légumes, produits issus des céréales...) : dans le TES, la consommation alimentaire ne peut être séparée qu'entre trois grands ensembles (au demeurant très inégaux en volume) : la consommation finale (c'est à dire par les ménages) de produits agricoles (aliments non transformés dans une étape industrielle, consommé en l'état : fruits et légumes frais, œufs frais) ; la consommation finale de produits de la pêche et de l'aquaculture (également non transformés dans une étape industrielle) ; la consommation finale de produits des industries alimentaires. Et la branche agricole n'est pas non plus subdivisée en « sous-branches » dans le TES. Il est clair que si les nomenclatures du TES pouvaient être plus détaillées (à l'échelle des approches par « filière » de l'Observatoire), l'euro alimentaire répondrait pratiquement à lui seul à toute la problématique de l'Observatoire. Mais construire un TES est une entreprise complexe, s'agissant notamment d'estimer pour chacune des 63 branches de sa nomenclature sa consommation intermédiaire en chacun des 63 produits de celle-ci... Ceci se fait au prix de certaines approximations qui ne pourraient qu'être accentuées – et donc fragiliser les résultats – s'il fallait encore subdiviser certains produits et branches, pour « coller » aux nomenclatures de filières de l'Observatoire.
- L'autre limite de l'approche tient au fait que les relations entre les grandeurs du TES sont régies par des proportions moyennes et fixes : le coefficient technique entre la production d'une branche sa consommation intermédiaire en un produit donné, au cœur des calculs de l'euro alimentaire, est le même (pour une année donnée) que ce produit soit consommé par les ménages, utilisé comme consommation intermédiaire, exporté, stocké ou immobilisé... Il en résulte que le taux de valeur ajoutée d'un produit (valeur ajoutée rapportée à la production) est également fixe quelle que soit la destination d'une partie de ce produit. Ce qui entraîne probablement des biais dans l'estimation des valeurs ajoutées induites par la consommation alimentaire : certains produits, non distingués de l'ensemble auquel ils sont rattachés dans la nomenclature, donnent peut-être lieu à des valeurs

ajoutées supérieures (ou inférieures) à la moyenne de cet ensemble, selon qu'ils sont exportés ou destinés au marché intérieur...

- La notion de rémunération approchée par les calculs sur TES est celle de la valeur ajoutée, que les lignes du TES divisent entre salaires bruts (cotisations sociales incluses) et excédent brut d'exploitation (EBE), sans aller au-delà dans les niveaux de revenu. L'EBE ne constitue qu'une rémunération brute du capital, recouvrant épargne, intérêts, dividende, impôts sur les bénéfices et le patrimoine... et, dans les branches où existent des formes d'entreprises individuelles (agriculture, notamment), il participe en outre à la rémunération du travail non salarié. Ceci limite évidemment la portée de l'euro alimentaire pour analyser la formation du revenu agricole.

Malgré ces limites, incontournables compte-tenu des sources, l'euro alimentaire fournit, des ordres de grandeur, parfois contre-intuitifs :

- **sur la valeur de la production agricole mobilisée pour l'alimentation domestique (40,1 Md€, soit 50 % de la production agricole, en 2015), à côté de ses autres utilisations (exportations, stockage et immobilisation, demandes finales non alimentaires) ;**
- **sur les emplois générés par la demande alimentaire (2,56 millions d'ETP) et leur répartition dans les branches (dont 15 % en agriculture) ;**
- **sur la valeur de la matière première agricole incluse dans celle de la dépense alimentaire (33,1 Md € soit 14 % de la consommation alimentaire) ;**
- **surtout, l'euro alimentaire aboutit à la répartition de la dépense alimentaire en valeurs ajoutées (donc en EBE et salaires) induites dans les différentes branches de l'économie, ainsi qu'en importations et taxes. L'agriculture représente aujourd'hui 10 % de la valeur ajoutée induite par la consommation alimentaire et 6,5 % de la valeur totale de cette dernière, importations et taxes comprises, pourcentage à rapprocher des 15 % d'ETP agricoles impliqués dans la formation de cette valeur ajoutée.**

Enfin, ces résultats sont observables sur plusieurs années (depuis 1995 ou 1999 pour le séries n'incluant pas la restauration dans la consommation alimentaire, depuis 2010 pour celles l'incluant) et montre notamment la tendance au recul du poids de l'agriculture dans la valeur de l'alimentation.

Cette tendance découle des évolutions structurelles de notre modèle alimentaire (incorporant de plus en plus de transformation, de services divers, d'importations...), de la structure des marchés et les pouvoirs de marché qui en découlent (offre agricole souvent atomisée et indifférenciée), des orientations de la politique agricole commune qui, en ayant depuis 1992 progressivement remplacé le soutien des prix (par le consommateur) par des subventions, ont contribué à diminuer les prix agricoles relatifs...

L'Observatoire ne peut aller au-delà de ces explications factuelles : d'autres analyses ou interprétations des résultats de l'euro alimentaire sont possibles...et peuvent diverger en fonction des conceptions que l'on peut avoir sur la formation de la valeur en économie.

BIBLIOGRAPHIE

- ABSO CONSEIL** [2012]. [Produits carnés et aquatiques. Les unités de vente consommateurs. État des lieux et perspectives](#). *Les études de FranceAgriMer*, FranceAgriMer, juillet.
- AGRESTE** [2016]. *Graph'Agri France 2016*. Ministère de l'agriculture de l'agroalimentaire et de la forêt, service de la statistique et de la prospective. <http://agreste.agriculture.gouv.fr/publications/graphagri/article/graphagri-france-2016>
- AGRESTE** [2016] Bilan conjoncturel 2016. Ministère de l'agriculture, service de la statistique et de la prospective, décembre.
- ANDRIEUX V, D'ISANTO A.** [2015] [Des marges commerciales variées selon les produits, mais proches entre grandes surfaces](#). *Insee Focus* – n° 45.
- BLANCHOT J., BOYER Ph.** [2012]. [The French food sector price and margin surveillance program](#). Australian Farm Institute - Farm policy journal, vol. 10, n°1, autumn quarter.
Version française : [L'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires : études économiques et concertation interprofessionnelle dans les filières agroalimentaires françaises](#)
- BLEZAT CONSULTING** [2014]. [Réalisation d'une étude portant sur la valorisation du 5^e quartier](#). Note de synthèse, juin. Les études de FranceAgriMer.
- BOYER Ph.** [2017]. [La formation des prix et des marges du pré à l'assiette](#). *Cahiers de l'institut d'aménagement et d'urbanisme d'Ile-de-France*, n° 173.
- BOYER Ph.** [2016]. [Le partage de l'euro alimentaire : première estimation incluant la restauration](#). *La lettre de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires*, n° 11, décembre.
- BOYER Ph.** [2016]. [« L'Euro alimentaire » : résultats en 2012](#). *La lettre de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires*, n° 9, janvier.
- BOYER Ph., HOURT A.** [2015]. [Le suivi des prix, des coûts et des marges dans les filières viandes](#). *Viandes et Produits Carnés*, 2015, 31 4-8.
- BOYER Ph. et al.** [2014]. [Le suivi des prix et des marges pour l'analyse de la formation des prix au détail des produits alimentaires](#). Ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt - *Notes et études socio-économiques* n°37.
- BUTAULT J.P., BOYER Ph.** [2014]. [« L'euro alimentaire » en France et le partage des valeurs ajoutées](#). Philippe Boyer et Jean-Pierre Butault. *Économie rurale*, 342. Juillet-août 2014.
- BUTAULT J.P., BOYER Ph.** [2012]. [La décomposition de « l'euro alimentaire » en revenus des différents facteurs en France en 2005. Document de travail provisoire](#). INRA – FranceAgriMer.
- BUTAULT J.P., BOYER Ph.** [2012]. [« L'euro alimentaire » en France de 1995 à 2007 et le partage des valeurs ajoutées entre branches](#). Communication aux 6^{ème} journées de la recherche en sciences sociales (SFER), INRA – FranceAgriMer.
- BUTAULT J.P., BOYER Ph.** [2014]. [The "food euro»: what food expenses pay for?](#) FranceAgriMer - *The Letter of the Observatory on formation of prices and margins of food products*, n° 2, January 2014, 4.
- CANNING P.** [2011]. [A Revised and Expanded Food Dollar Series: A Better Understanding of Our Food Costs](#), ERR-114, U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, février.
- CASIMIR J.P., CASPAR B., COZAIN M.** [1996]. Comptabilité générale de l'entreprise. DPECF. Collection Expertise comptable. Litec.
- CHANTREL E., LECOQ P.E.** [2009]. Les marges dans la filière agroalimentaire en France. *Lettre Trésor Eco* n°53, DGTPE, mars. <http://www.tresor.economie.gouv.fr/file/326896>
- COE-REXECODE.** [2014]. Évaluation de la répartition sectorielle du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi, 19 novembre 2012.

<http://www.coe-rexencode.fr/public/content/download/33298/334062/version/1/file/Evaluation-de-la-repartition-sectorielle-du-credit-d-impot-pour-la-competitivite-et-l-emploi-Nov-2012.pdf>

COHEN E. [1997]. Analyse financière, *Economica*.

CORDONNIER P. et al [1944]. Économie de l'entreprise agricole, *Cujas*.

DEMMOU L. [2010]. La désindustrialisation en France. Cahiers. Documents de travail de la DG Trésor. N°2010-01, juin 2010. <http://www.tresor.economie.gouv.fr/file/326045>

DG TRESOR [2014]. [Espagne : Loi sur les mesures visant à l'amélioration du fonctionnement de la chaîne alimentaire](#). DG Trésor - Ouvrage : *Sillons d'Europe* n°153.

EUROPEAN MARKET OBSERVATORY FOR FISHERIES AND AQUACULTURE PRODUCTS. (EUFOMA) Site : <http://www.eumofa.eu/>

FRAICHARD J., TROÏA C. [2007]. Les réseaux d'enseigne très présents dans le commerce. *Insee Première*, n°1140, juin. http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=ip1140®_id=0#inter7

HASSAN D., SIMIONI M. [2004]. Transmission des prix dans la filière des fruits et légumes : une application des tests de cointégration avec seuils. *Économie rurale*. N°283-284.

HUTIN Ch. [2015]. [Le diagramme de la distribution en 2014, le tableau de bord de la filière](#). *Ctifl-Infos*, n° 3016, novembre.

INSEE. Base de données en ligne : indices des prix agricoles à la production (IPPAP), indice des prix de l'industrie et des services aux entreprises, indices des prix à la consommation, statistiques annuelles d'entreprises (Esane). <https://www.insee.fr/fr/information/2411675>

INSTITUT DE L'ÉLEVAGE [2010]. Calculer le coût de production en élevage bovin viande. *Méthode développée par l'Institut de l'élevage dans le cadre du dispositif Réseaux d'élevage*, septembre.

INSTITUT DE L'ÉLEVAGE [2015]. Où va le bœuf ? Vers toujours plus de transformation ! *Économie de l'élevage* – Dossier Viande bovine française, n° 461, octobre.

INTERBEV [2005]. Le point sur l'alimentation des bovins et des ovins et la qualité des viandes. http://www.interbev.fr/uploads/tx_docsearch/alimentation_2005_04.pdf

LAMBERT C. [2009]. [Les modalités de formation des prix alimentaires : du producteur au consommateur](#). *Rapport au Conseil économique, social et environnemental*.

LEGENDRE F., HAIGNERÉ C. [2014]. Une évaluation *ex ante* des conséquences du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) sur la production et sur l'emploi, 31^{ème} Journées de Microéconomie appliquée, janvier 2014. <http://www.jma2015.fr/content/fichiers2014/170/Evaluation-ex-ante-CICE.pdf>

LEGENDRE V., RIEU M. [2008]. Cartographie des flux de viande à l'aval de la filière porcine. De la sortie des abattoirs à la mise à disposition du consommateur final. IFIP

LIPICH A. [2005]. Prix à la production et à la consommation dans le secteur agroalimentaire. *Diagnostiques, prévisions et analyses économiques*, N°59, janvier. DGTPPE.

MAGDELAINE P. [2008]. La situation des filières avicoles françaises. État des lieux des filières avicoles en France et au Brésil : du passé au présent, description et compréhension de dynamiques instables. *AVITER rapport WP2*. Itavi

MAINSANT P., PORIN F. [2002], Un modèle d'estimation des marges brutes en porc de la sortie élevage à la consommation. Le cas de la longe. *Rapport pour l'Ofival*.

MAINSANT P. [2002]. Note pour le groupe de travail « *validation bœuf* ». Note pour le ministère de l'agriculture (méthode d'estimation d'une marge brute sur carcasse bovine).

MAINSANT P. [2004 (1)]. Les conséquences de l'ESB sur la hausse des prix de détail de la viande de bœuf. *Viandes et produits carnés*, N° hors-série.

MAINSANT P. [2004 (2)]. Introduction méthodologique : offre promotionnelle et achats en produits carnés. *Note pour l'Ofival*.

MAINSANT P. [2003]. Résultats actualisés du modèle d'estimation des marges brutes en porc, de la sortie élevage à la consommation. Le cas de la longe. *Journées Recherche Porcine*, 35, 223-228.

MAINSANT P. [2009]. La formation des prix de la viande. Influence de la concurrence entre enseignes de distribution. *Viandes et produits carnés, vol. 27 (3)*.

MASSON Ph. [1975]. Le rôle des prix agricoles dans l'évolution des prix de détail. *Économie rurale, Année 1975, Volume 109, Numéro 1*

OOSTERKAMP E., LOGATCHEVA K., VAN GALEN M., EMIL GEORGIEV E. [2014]. [Food price monitoring and observatories: an exploration of costs and effects. Summary and Executive Summary](#) ; LEI Wageningen UR, The Hague - LEI Memorandum 13-058, June 2014, Project code 2273000397.

RASTOIN J.L., GHERSI G. [2010]. Le système alimentaire mondial. Concepts, méthodes, analyses et dynamiques. *Éditions Quae*

SSP [2012, 2014]. Notes internes du bureau des statistiques des IAA sur les comptes des « sous-secteurs » des IAA spécialisés en viandes bovines, porcines, de poulet et de dinde. *Service de statistique et de prospective du ministère de l'agriculture. Bureau des industries agroalimentaires.*

USDA-ERS [2012]. <http://www.ers.usda.gov/Data/MeatPriceSpreads/>, <http://www.ers.usda.gov/Data/FoodDollar/>

BASES LÉGISLATIVES ET RÉGLEMENTAIRES

ARTICLES LÉGISLATIFS DU CODE RURAL ET DE LA PÊCHE MARITIME

Article L682-1

Modifié par [LOI n°2018-938 du 30 octobre 2018 - art. 7](#)

Modifié par [LOI n°2018-938 du 30 octobre 2018 - art. 8](#)

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

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

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

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

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

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

L'observatoire remet chaque année un rapport au Parlement.

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

Article L621-8

Modifié par [LOI n°2016-1691 du 9 décembre 2016 - art. 98](#)

Les informations nécessaires à la connaissance des productions, des marchés et des données du commerce extérieur ainsi qu'aux travaux de l'observatoire mentionné à l'article L. 682-1 doivent être fournies à l'établissement mentionné à l'article L. 621-1 par toute personne intervenant dans la production, la transformation ou la commercialisation de produits agricoles et alimentaires, selon des modalités fixées par décret.

Ces informations ainsi que les catégories d'opérateurs tenus de les transmettre sont celles exigées en application des règlements de l'Union européenne ou celles qui figurent sur une liste établie par décret.

Le service statistique public transmet à l'établissement mentionné à l'article L. 621-1, selon des modalités précisées par convention, les résultats des enquêtes obligatoires, au sens de la loi n° 51-711 du 7 juin 1951 sur l'obligation, la coordination et le secret en matière de statistiques, répondant aux besoins de l'observatoire prévu à l'article L. 682-1.

Article L621-8-1

Modifié par [LOI n° 2014-1170 du 13 octobre 2014 - art. 2](#)

En cas de défaut de réponse à une enquête statistique obligatoire au sens de la loi n° 51-711 du 7 juin 1951 précitée, dont le résultat est transmis, dans les conditions prévues au dernier alinéa de l'article L. 621-8, à l'établissement mentionné à l'article L. 621-1, le ministre chargé de l'économie peut, après avis du comité du secret statistique et du Conseil national de l'information statistique réuni en comité du contentieux des enquêtes statistiques obligatoires dans les conditions prévues en application du II de l'article 1er bis de la loi n° 51-711 du 7 juin 1951 précitée, prévoir la publication par voie électronique par l'établissement susmentionné de la liste des personnes physiques ou morales concernées.

Article L631-24

Modifié par [LOI n°2018-938 du 30 octobre 2018 - art. 1](#) (extrait)

7° Au délai de préavis et à l'indemnité éventuellement applicables dans les différents cas de résiliation du contrat. Dans l'hypothèse où la résiliation est motivée par une modification du mode de production, le délai de préavis et l'indemnité éventuellement applicables sont réduits.

Les critères et modalités de détermination du prix mentionnés au 1° du présent III prennent en compte un ou plusieurs indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts, un ou plusieurs indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur le ou les marchés sur lesquels opère l'acheteur et à l'évolution de ces prix ainsi qu'un ou plusieurs indicateurs relatifs aux quantités, à la composition, à la qualité, à l'origine et à la traçabilité des produits ou au respect d'un cahier des charges. Dans le cadre de leurs missions et conformément au règlement (UE) n° 1308/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 précité, les organisations interprofessionnelles élaborent et diffusent des indicateurs, qui servent d'indicateurs de référence. Elles peuvent, le cas échéant, s'appuyer sur l'observatoire mentionné à l'article L. 682-1 ou sur l'établissement mentionné à l'article L. 621-1.

ARTICLES LÉGISLATIFS DU CODE DE COMMERCE

Article L441-8

Modifié par [LOI n°2018-938 du 30 octobre 2018 - art. 9](#) (extrait)

Sans préjudice de l'article 172 bis du règlement (UE) n° 1308/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles et abrogeant les règlements (CEE) n° 922/72, (CEE) n° 234/79, (CE) n° 1037/2001 et (CE) n° 1234/2007 du Conseil, les contrats d'une durée d'exécution supérieure à trois mois portant sur la vente des produits agricoles et alimentaires figurant sur une liste fixée par décret, dont les prix de production sont significativement affectés par des fluctuations des prix des matières premières agricoles et alimentaires et des produits agricoles et alimentaires et, le cas échéant, des coûts de l'énergie comportent une clause relative aux modalités de renégociation du prix permettant de prendre en compte ces fluctuations à la hausse comme à la baisse.

Cette clause, définie par les parties, précise les conditions et les seuils de déclenchement de la renégociation et prend notamment en compte les indicateurs mentionnés à l'article L. 631-24-1 du code rural et de la pêche maritime ou, à défaut, un ou plusieurs indicateurs des prix des produits agricoles

ou alimentaires constatés sur le marché sur lequel opère le vendeur diffusés, le cas échéant, par accords interprofessionnels ou par l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires.

Article L. 442-9

Modifié par [ORDONNANCE n°2019-358 du 24 avril 2019 relative à l'action en responsabilité pour prix abusivement bas \(extrait\)](#)

Les deux premiers alinéas de l'article L. 442-9 du code de commerce sont remplacés par les dispositions suivantes :

« Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait pour un acheteur de produits agricoles ou de denrées alimentaires de faire pratiquer par son fournisseur un prix de cession abusivement bas.

« Pour caractériser un prix de cession abusivement bas, il est tenu compte notamment des indicateurs de coûts de production mentionnés aux articles L. 631-24, L. 631-24-1, L. 631-24-3 et L. 632-2-1 du code rural et de la pêche maritime ou, le cas échéant, de tous autres indicateurs disponibles dont ceux établis par l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires mentionné à l'article L. 682-1 du même code. Dans le cas d'une première cession, il est également tenu compte des indicateurs figurant dans la proposition de contrat du producteur agricole. »

ARTICLES DE LA LOI n° 2016-1691 du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique

Article 96

Dans un délai d'un an à compter de la promulgation de la présente loi, le Gouvernement remet au Parlement un rapport sur les pistes de renforcement des missions de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires (...)

ARTICLES RÉGLEMENTAIRES DU CODE RURAL ET DE LA PÊCHE MARITIME

Art. D. 682-1.

Modifié par [Décret n° 2017-1771 du 27 décembre 2017 - art. 25](#)

(...) l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires :

- 1° Recueille auprès des services et établissements publics compétents les données statistiques disponibles nécessaires à l'analyse des mécanismes de formation des prix dans la chaîne alimentaire ;
- 2° Demande à ces services et établissements de collecter, en tant que de besoin, des données supplémentaires ;
- 2° Réalise ou fait réaliser les travaux d'études nécessaires à son activité ;
- 4° Analyse les informations recueillies ;
- 5° Produit des rapports de synthèse sur les filières étudiées ;
- 6° Assure la diffusion régulière de ses travaux.

A ces fins, l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires s'appuie sur l'établissement public mentionné à l'article [L. 621-1](#).

Art. D. 682-2

Le président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires est nommé par arrêté conjoint du ministre chargé de l'alimentation et du ministre chargé de la consommation pour une période de trois ans renouvelable.

Art. D. 682-3

Modifié par [Décret n° 2017-1771 du 27 décembre 2017 - art. 25](#)

L'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires est doté d'un comité de pilotage, présidé par le président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires et d'un secrétariat.

Outre le président et les parlementaires mentionnés au deuxième alinéa de l'article [L. 682-1](#), ce comité de pilotage comprend :

1° Six représentants de l'Etat :

- a) Le directeur général de la performance économique et environnementale des entreprises ou son représentant ;
- b) Le directeur des pêches maritimes et de l'aquaculture ou son représentant ;
- c) Le directeur général de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes ou son représentant ;
- d) Le directeur général de l'établissement public mentionné à l'article [L. 621-1](#) ou son représentant ;
- e) Le chef du service de la statistique et de la prospective au ministère chargé de l'agriculture ou son représentant ;
- f) Le directeur général de l'Institut national de la statistique et des études économiques ou son représentant ;

2° Vingt et un représentants des secteurs agricoles et agroalimentaires :

- a) Un représentant de l'Assemblée permanente des chambres d'agriculture ;
- b) Cinq représentants des organisations syndicales d'exploitations agricoles à vocation générale habilitées en application de l'article [R. 514-39](#) ;
- c) Trois représentants de la pêche maritime et de l'aquaculture ;
- d) Sept représentants des industries de transformation ;
- e) Cinq représentants du commerce et de la distribution ;

3° Deux représentants des associations nationales de consommateurs ;

4° Des personnalités désignées en raison de leurs compétences particulières ou de leurs fonctions, dans la limite de sept.

Les membres du comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, autres que ceux mentionnés au 1° et les parlementaires, sont nommés pour une durée de trois ans, renouvelable, par arrêté conjoint du ministre chargé de l'alimentation et du ministre chargé de la consommation. Les députés et les sénateurs sont nommés respectivement pour la durée de leur mandat législatif et jusqu'au renouvellement triennal pour moitié du Sénat.

La suppléance et le remplacement des membres s'effectuent dans les conditions définies par l'article [R. 133-3](#) du code des relations entre le public et l'administration.

La fonction de membre n'ouvre droit à aucune rémunération ni remboursement de frais de déplacement.

Art. D. 682-4

Modifié par [Décret n° 2017-1771 du 27 décembre 2017 - art. 25](#)

I.-Le comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires se réunit dans les conditions définies par l'[article R. 133-5 du code des relations entre le public et l'administration](#). Ces séances ne sont pas publiques.

Le comité approuve son règlement intérieur.

Il arrête un programme annuel de travail.

Il peut être saisi par les ministres chargés de l'alimentation et de la consommation de toute question relevant de la compétence de l'Observatoire.

II.-Le président du comité de pilotage peut désigner un ou plusieurs rapporteurs en raison de leur compétence parmi les membres du comité de pilotage.

Il crée, en tant que de besoin, des groupes de travail spécifiques et temporaires.

Il peut décider, dans les conditions définies par l'article [R. 133-6](#) du même code, de procéder à l'audition de toute personne extérieure au comité.

III.-Les membres du comité de pilotage sont tenus au secret professionnel pour les faits, actes et renseignements dont ils ont pu avoir connaissance en raison de leurs fonctions.

Ils sont associés à la préparation du rapport au Parlement mentionné à l'article l'article [L. 682-1](#) du présent code. Après avoir entendu le comité de pilotage, son président valide et transmet chaque année ce rapport au Parlement et aux ministres chargés de l'alimentation et de la consommation.

ARRÊTÉ DU 24 AOÛT 2017 PORTANT NOMINATION DU PRÉSIDENT DE L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Par arrêté du ministre de l'économie et des finances et du ministre de l'agriculture et de l'alimentation en date du 24 août 2017, M. Philippe Chalmin est nommé président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, à compter du 1^{er} septembre 2017, pour une durée de trois ans.

ARRÊTÉ DU 23 MARS 2017 (ET ARRÊTÉS COMPLEMENTAIRES) PORTANT NOMINATION DES MEMBRES DU COMITÉ DE PILOTAGE DE L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Par arrêté du ministre de l'économie et des finances et du ministre de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt, porte-parole du Gouvernement, en date du 23 mars 2017, sont nommés membres du comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires pour une durée de trois ans :

En qualité de représentant l'Assemblée permanente des chambres d'agriculture :
M. SERVANT (Luc).

En qualité de représentant des organisations syndicales d'exploitants agricoles :
M. BENEZIT (Patrick).
M. JAGLIN (José), *arrêté du 29 octobre 2018*.
M. LUCAS (François).
M. MEYNIER (Philippe).
M. GUILLAUME (Benjamin).

En qualité de représentant de la pêche maritime et de l'aquaculture :
M. JOUNEAU (José).
Mme LEVADOUX (Marine).
M. BREST (Goulven), *arrêté du 9 avril 2018*.

En qualité de représentant des industries de transformation agroalimentaire :
M. PECQUEUR (Mathieu).
Mme ANJUERE (Maud).
M. DELAINE (Yves).
M. BRZUSCZAK (Robert), *arrêté du 29 octobre 2018*.
M. POULET (Jacques).
M. VALLAT (Bernard), *arrêté du 9 avril 2018*.
M. LECOUC (Frédéric), *arrêté du 12 février 2019*.

En qualité de représentant du commerce et de la distribution alimentaire :
M. CREYSSEL (Jacques).
M. RISAC (Claude).
M. THUILLIER (Frédéric), *arrêté du 27 décembre 2018*.
Mme FILLAUD (Isabelle).
M. DUMONT (Eric).

En qualité de représentant des associations nationales de consommateurs :
Mme SI HASSEN (Wendy), *arrêté du 9 avril 2018*.
M. GIRARD (Romain).

En qualité de personnalité désignée en fonction de ses compétences particulières ou de ses fonctions :
Mme ALEXANDRE (Sylvie).
M. BERLIZOT (Thierry).
M. MALPEL (Georges-Pierre).
Mme CHAMBOLLE (Claire).
M. GERARD (Jean-Louis), *arrêté du 29 octobre 2018*.

DÉCRET N° 2017-1573 DU 15 NOVEMBRE 2017 RELATIF À LA COMPOSITION DU COMITÉ DE PILOTAGE DE L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Art. 1^{er}. – L'article D. 682-3 du code rural et de la pêche maritime est ainsi modifié :

1° Au deuxième alinéa, après le mot: «président», sont insérés les mots: «et les parlementaires mentionnés au deuxième alinéa de l'article L. 682-1»;

2° Au dix-huitième alinéa, après les mots: «autres que ceux mentionnés au 1°», sont insérés les mots: «et les parlementaires,»;

3° Le même alinéa est complété par une phrase ainsi rédigée: «Les députés et les sénateurs sont nommés respectivement pour la durée de leur mandat législatif et jusqu'au renouvellement triennal pour moitié du Sénat.»

Art. 2. – Le ministre de l'agriculture et de l'alimentation est chargé de l'exécution du présent décret, qui sera publié au Journal officiel de la République française.

ASSEMBLÉE NATIONALE

Le président de l'Assemblée nationale a nommé, le 10 novembre 2017, pour siéger dans plusieurs organismes extraparlementaires, les députés dont les noms suivent :

Comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires	Titulaire	M. Fabien Di Filippo
Comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires	Titulaire	M. Yves Daniel
Comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires	Suppléant	M. Thierry Benoit
Comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires	Suppléant	M. Jean-Baptiste Moreau

SÉNAT

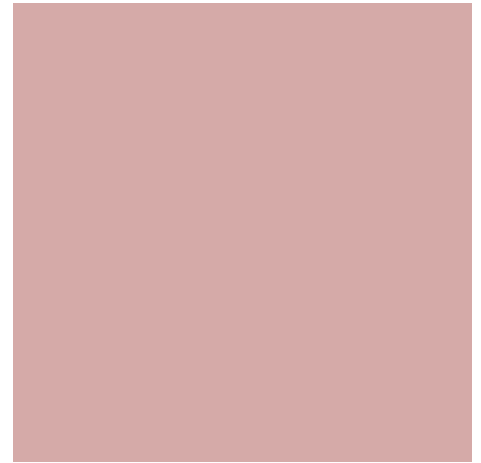
Le président du Sénat a nommé le 30 janvier 2018 : – M. Michel Raison membre titulaire et M. Henri Cabanel membre suppléant du comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires.

SIGLES

AGRESTE	La Statistique Agricole, Ministère de l'agriculture et de l'alimentation (<i>Service de la statistique et de la prospective</i>)
ANICAP	Association nationale interprofessionnelle caprine
ANMF	Association nationale de la meunerie française
ANSES	Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail
AOP	Appellation d'origine protégée
Arvalis	Institut du végétal (<i>institut technique professionnel</i>)
ATLA	Association de la Transformation Laitière Française
BDNI	Base de données nationale d'identification
BPMF	Blé pour la meunerie française
B2B	Business to business (<i>commerce inter-entreprises</i>)
B2C	Business to consumer (<i>des entreprises aux particuliers</i>)
CA	Chiffre d'affaires
CerFrance	Centres d'économie rurale
CFSI	Comité français de la semoulerie industrielle
CIRAD	Centre de coopération international en recherche agronomique pour le développement
CNAOL	Conseil national des appellations d'origine laitières
CNR	Comité national routier
CTIFL	Centre technique interprofessionnel des fruits et des légumes (<i>institut technique professionnel</i>)
cvs	Corrigé des variations saisonnières
DG TRESOR	Direction générale du Trésor, Ministère de l'économie et des finances
DGCCRF	Direction générale de la consommation, de la concurrence et de la répression des fraudes, Ministère de l'économie et des finances
DGTPE	Direction générale du trésor et de la politique économique (<i>ancien nom de la DG Trésor avant 2010</i>)
DPMA	Direction des pêches maritimes et de l'aquaculture
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations, and Amortization, (<i>Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement</i>)
EC, ec	Équivalent carcasse
ESANE	Élaboration des statistiques annuelles d'entreprises
ETP	Équivalent temps plein
EUMOFA	Observatoire Européen des Marchés des Produits de la Pêche et de l'Aquaculture
Eurostat	Direction générale de la Commission européenne chargée de l'information statistique à l'échelle communautaire
FAO	Food and agriculture organization of the United Nations (<i>Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture</i>)
FBCF	Formation brute de capital fixe
FCD	Fédération des entreprises du commerce et de la distribution
FedeV	Fédération nationale de l'industrie et du commerce en gros des viandes.
Fict	Fédération française des industriels charcutiers, traiteurs, transformateurs de viandes

FranceAgriMer	Établissement national des produits de l'agriculture et de la mer
GMS	Grandes et moyennes surfaces
GTE	Gestion technico-économique
ha	Hectare
HD	Hard discount, maxi discompte
IAA	Industries agroalimentaires
ICHN	Indemnités compensatoires de handicaps naturels
Idele	Institut de l'élevage (<i>institut technique professionnel agricole</i>)
IFIP	Institut du porc (<i>institut technique professionnel de la filière porcine</i>)
IGP	Indication géographique protégée
ILOCC	Interprofession Laitière Ovine Caprine Corse
INAO	Institut national de l'origine et de la qualité
INRA	Institut national de la recherche agronomique.
INRA-ESR	Institut national de la recherche agronomique – Économie et sociologies rurales
INSEE	Institut national de la statistique et des études économiques
INTERBEV	Association nationale interprofessionnelle du bétail et des viandes
IPAMPA	Indice des prix d'achat des moyens de production agricole
IPC	Indice des prix à la consommation
IPPAP	Indice des prix des produits agricoles à la production (<i>prix rémunérant les producteurs agricoles</i>)
IPVI	Indice des prix de vente industriels
IS	Impôt sur les sociétés
Itavi	Institut technique de l'aviculture (<i>institut technique agricole professionnel</i>)
k€	1000 euros
kg	Kilogramme
kg ec	Kilogramme équivalent carcasse
LME	Loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie
LS	Libre-service
M€	Million d'euros
MAA	Ministère de l'agriculture et de l'alimentation
MB	Marge brute
Md€	Milliard d'euros
MDD	Marque de distributeur
MIN	Marché d'intérêt national
MN	Marque nationale
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	Observatoire de la Formation des Prix et des Marges des produits alimentaires
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
PGC	Produit de grande consommation
PI	Produit industriel
PIB	Produit intérieur brut
ProdCom	Production commercialisée des industries alimentaires (<i>enquête</i>)
R ²	Coefficient de détermination (<i>indicateur statistique</i>)
RCAI	Résultat courant avant impôt
RHD	Restauration hors domicile (voir aussi RHF)
RHF	Restauration hors foyer (voir aussi RHD)
RICA	Réseau d'information comptable agricole
RNM	Réseau des nouvelles des marchés
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
SNIV	Syndicat national des industries de la viande
SSP	Service de la statistique et de la prospective du Ministère de l'agriculture et de l'alimentation
SVA	Société Vitréenne d'Abattage
TB	Tableau de bord
Tec / tec	Tonne équivalent carcasse
TES	Tableau entrées-sorties
TEE	Tableau économique d'ensemble
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union Européenne
UHT	Upérisation à Haute Température
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-salarié
UTH	Unité de travail humain
UVC	Unité de vente consommateur
UVCI	Unité de vente consommateur industrielle
UVCM	Unité de vente consommateur magasin
VHR	Viande hachée réfrigérée
VHS	Viande hachée surgelée



RAPPORT AU PARLEMENT / Observatoire de la formation des prix et des marges
édition juin 2019

12 rue Henri Rol-Tanguy / TSA 20002 / 93555 Montreuil cedex
Tél. : +33 1 73 30 30 00 / Fax : +33 1 73 30 30 30

www.franceagrimer.fr

observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr



FranceAgriMer



@FranceAgriMerFR