RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

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

RAPPORT AU PARLEMENT 2020

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

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, groupe de travail « Bio »
- Catherine MARIOJOULS (AgroParisTech, Professeur - Secteur aquaculture et filière des produits aquatiques) : groupe de travail filières pêche et aquaculture ;
- 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 2020 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 » ;
- Annie DUBOIS (FranceAgriMer), filière pâtes alimentaires ;
- Marion DUVAL (FranceAgriMer), filière pain ;
- Myriam ENNIFAR (FranceAgriMer), filière lait de vache ;
- Amandine HOURT (FranceAgriMer), coordination, méthode générale « analyse des comptes et des coûts de production », agriculture, industrie, distribution ;
- Tiffany GOUPY (FranceAgriMer) appui maitrise d'ouvrage informatique
- Catherine JEAN (FranceAgriMer), traitement des données filières pain, pâtes alimentaires ;
- Alice JOSEPH (FranceAgriMer), filière fruits et légumes ;
- Fédora KHAÏLI (FranceAgriMer), industrie des viandes, *« euro alimentaire » ;*
- Claire LEGRAIN (FranceAgriMer), industrie des viandes ;
- Olivier LOUVEAU (SSP), travaux statistiques sur le RICA
- Nicolas DEVAUVRE (SSP), travaux statistiques sur le RICA ;
- Guillaume NOUVEL (FranceAgriMer), filière produits pêche et aquaculture ;
- Olivia PARODI (FranceAgriMer), filières viande ovine et lait de chèvre ;
- Nolan PUGET (FranceAgriMer), filière fruits et légumes ;
- Roch-Marie STERN (FranceAgriMer), filière viande bovine ;
- Olia TAYEB CHERIF (FranceAgriMer), filières volailles et lapin ;
- Marc ZRIBI (FranceAgriMer), filières pain ;
- Philippe BOYER, appui méthodologique *« euro alimentaire ».*

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'aviculture),
- 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. 621-1[1] et du service statistique public auprès duquel elles sont recueillies. La liste des établissements refusant de communiquer les données nécessaires à l'exercice des missions de l'observatoire peut faire l'objet d'une publication par voie électronique.

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

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

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

L'observatoire remet chaque année un rapport au Parlement.

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

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

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

Le dispositif s'appuie sur FranceAgriMer pour réaliser ou faire réaliser les travaux d'étude et en diffuser les résultats. L'établissement mobilise 4,5 équivalents temps plein (ETP) pour l'Observatoire, dont le secrétaire général de l'Observatoire, deux rapporteures 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 neuf 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, des députés, des sénateurs et les 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, de fédérations du commerce ou des industries agroalimentaires et de l'Agence BIO.

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

Sommaire

SOMMAIRE **7**

PRESENTATION **11**

ACTIVITE DE L'OBSERVATOIRE. SAISON 2019 – 2020 ..... **13**

AVERTISSEMENT **17**

RESUME **19**

AVANT-PROPOS **27**

QUELQUES ELEMENTS DE REFLEXION SUR L'IMPACT DU COVID 19 SUR LES FILIERES AGRO-ALIMENTAIRES (MARS – MAI 2020) **29**

CHAPITRE 1. METHODE GENERALE **43**

1. Une approche principalement sectorielle complétée par une analyse macroéconomique *43*
2. L'analyse des coûts dans les secteurs agricoles, industriels et du commerce *47*

CHAPITRE 2. DONNEES DE CADRAGE **57**

1. Les prix dans le circuit agroalimentaire *57*
2. L'évolution des coûts dans les secteurs agricoles, industriels et commerciaux *76*

CHAPITRE 3. MARGES BRUTES ET COUTS PAR FILIERE **97**

SECTION 1 – VIANDE PORCINE ET CHARCUTERIE **99**

1. Circuits de transformation et de commercialisation en filière porcine *99*
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail pour la filière porcine *102*
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande porcine et du jambon cuit *106*
4. Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage porcin et coût de production du porc en élevage *115*
5. Compte de résultat des entreprises de transformation des filières viande porcine et charcuterie et coût de production dans l'abattage-découpe de porcs *120*
6. Compte des rayons boucherie et charcuterie des GMS *124*

SECTION 2 – VIANDE BOVINE **127**

1. Circuits de transformation et de commercialisation en filière viande bovine *127*
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail en filière viande bovine *134*
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande bovine *141*
4. Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage bovin viande et coût de production des bovins viande en élevage *152*
5. Compte de résultat des entreprises de transformation des filières viande bovine et coût de production dans l'abattage-découpe de bovins *158*
6. Compte des rayons boucherie des GMS *160*

SECTION 3 – VIANDE OVINE **163**

1. Circuits de commercialisation en filière viande ovine *163*
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière viande ovine *167*
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande ovine *170*

4. Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage ovin viande et coût de production des ovins viande en élevage ... 173
5. Compte de résultat des entreprises de transformation de la filière viande ovine et coût de production dans l'abattage-découpe d'ovins ... 179
6. Compte des rayons boucherie des GMS ... 180

SECTION 4 – VOLAILLES DE CHAIR ET LAPINS ... 183

1. Circuits de commercialisation en filière volailles de chair et lapins ... 183
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière volailles de chair et lapins ... 186
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande de volailles et de lapin ... 193
4. Coût de production des volailles et lapins en élevage ... 204
5. Structure des charges des entreprises d'abattage et de transformation des viandes de poulet et de dinde et des entreprises d'abattage de lapins ... 209
6. Compte du rayon volailles des GMS ... 212

SECTION 5 – PRODUITS LAITIERS DE LAIT DE VACHE ... 215

1. Bilan et flux dans la filière des produits laitiers ... 215
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière des produits laitiers de lait de vache ... 218
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS des produits laitiers ... 221
4. Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage bovin laitier et coût de production du lait de vache en élevage ... 238
5. Compte de résultat des entreprises de transformation de la filière laitière ... 246
6. Compte du rayon des produits laitiers des GMS ... 253

SECTION 6 – PRODUITS LAITIERS DE LAIT DE CHEVRE ... 255

1. Circuits de commercialisation en filière laitière caprine ... 255
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière laitière caprine ... 259
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS du fromage de chèvre de type bûche ... 262
4. Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage caprin laitier et coût de production du lait de chèvre en élevage ... 267
5. Compte du rayon des produits laitiers des GMS ... 273

SECTION 7 – PAIN ... 275

1. Circuits de commercialisation en filière pain ... 275
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière pain ... 277
3. Décomposition en matière première et marges brutes du prix de la baguette ... 279
4. Compte de résultat des exploitations productrices de blé tendre et coût de production du blé tendre ... 282
5. Compte de résultat des entreprises de l'industrie et du commerce artisanal de la filière farine-pain ... 287
6. Compte du rayon boulangerie des GMS ... 291

SECTION 8 – PATES ALIMENTAIRES ... 293

1. Circuits de commercialisation en filière pâtes alimentaires ... 293
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière pâtes alimentaires ... 296
3. Décomposition en matière première et marges brutes du prix au détail dans la filière des pâtes alimentaires ... 298
4. Compte de résultat des exploitations productrices de blé dur et coût de production du blé dur ... 301

5. Compte de résultat des entreprises de transformation de la filière pâtes alimentaires 305
6. Compte des rayons épicerie salée des GMS 307

SECTION 9 – FRUITS ET LEGUMES 309

1. Circuits de commercialisation des fruits et légumes 309
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière fruits et légumes 312
3. Décomposition des prix au détail en GMS des fruits et légumes 314
4. Compte de résultat des exploitations spécialisées en productions fruitière et légumière et coût de production de certains fruits et légumes 326
5. Compte de résultat des entreprises d'expédition et de commerce de gros et de détail de la filière fruits et légumes 338
6. Compte du rayon fruits et légumes des GMS 342

SECTION 10 – PRODUITS DE LA PECHE ET DE L'AQUACULTURE 345

1. Présentation de la filière des produits de la pêche et de l'aquaculture et circuits de commercialisation 345
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière des produits de la pêche et de l'aquaculture 350
3. Évolution des prix et décomposition des prix au détail dans la filière des produits aquatiques 356
4. Compte du commerce de détail spécialisé de la poissonnerie 366
5. Compte du rayon poissonnerie des GMS 367

SECTION 11 – PRODUITS ISSUS DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE 369

1. Élements introductifs à l'analyse des produits biologiques par l'Observatoire 369
2. Panorama des filières 378
3. La filière lait de vache biologique 389
4. La filière fruits et légumes biologiques 399

CHAPITRE 4. L'EURO ALIMENTAIRE 413

1. Objectif, méthode, limites 413
2. Résultats 419

BIBLIOGRAPHIE 431

BASES LÉGISLATIVES ET RÉGLEMENTAIRES 435

SIGLES 443

Présentation

Ce neuvième 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 2019 et début 2020, depuis la parution du précédent rapport.

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

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

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

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

- une analyse principale, sectorielle et par filière, en deux phases :
  - la décomposition des prix au détail de produits alimentaires représentatifs de chaque filière, en valeur de la matière première agricole, marges brutes de l'industrie et marges brutes du commerce,
  - l'analyse des coûts dans les secteurs de la production agricole, de la transformation industrielle et du commerce agroalimentaire ;
- 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 les différents résultats par filière (chacune faisant l'objet d'une *« Section »*). Les filières lait de chèvre et viande ovine qui avaient été occultées sont à nouveau traitées depuis l'édition 2018. Les résultats présentés pour la filière « produits de la pêche et de l'aquaculture » ont été développés. Une section sur les produits issus de l'agriculture biologique a été ajoutée cette année. Le changement de méthode dans l'établissement des statistiques annuelles d'entreprise (Esane) de l'Insee ne permet plus depuis plusieurs années de présenter, à partir de cette source, de comptes sectoriels dans les industries agroalimentaires, donc comme lors des précédentes éditions, d'autres sources ont été mobilisées afin d'apporter une information sur les comptes des entreprises.

Le *« Chapitre 4 »* est dédié à *« l'euro alimentaire »* en 2016 (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 2019 – 2020

Réunions de l'Observatoire

Comité de pilotage de l'Observatoire
- 10 juin 2020 (visio-conférence)
- 2 avril 2020
- 6 février 2020
- 14 novembre 2019

Groupe de travail Viande porcine
- 5 mars 2020
- 8 octobre 2019

Groupe de travail Viandes bovine et ovine
- mars 2020 (échanges par courriels)
- 2 février 2020
- 6 novembre 2019

Groupe de travail Volailles
- 5 mars 2020
- 8 octobre 2019

Groupe de travail Produits laitiers
- 3 mars 2020
- 10 octobre 2019

Groupe de travail Pain et pâtes alimentaires
- 12 mars 2020
- 15 octobre 2019

Groupe de travail Fruits et légumes
- mars 2020 (échanges par courriels)
- 16 octobre 2019

Groupe de travail Produits de la pêche et de l'aquaculture
- 2 mars 2020
- 30 janvier 2020
- 4 octobre 2019

Groupe de travail multi-filières « Bio »
- avril 2020 (fruits et légumes bio : échanges par courriels)
- 3 mars 2020 (lait bio)
- 14 janvier 2020
- 26 septembre 2019
- 20 juin 2019

Groupe de travail Grande distribution
- 13 mai 2020 (visio-conférence)

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

12 février 2020	État des lieux des données de coûts de production agricoles et de leurs méthodes, dans les filières conventionnelles et sous SIQO - COPIL 1
11 février 2020	Cniel - Atla
17 janvier 2020	Atla - Cniel - EFESO
Janvier 2020	Échanges avec Interbev, Idele, Culture Viande et FedeV
17 décembre 2019	Interbev, Idele, Culture Viande et FedeV
13 décembre 2019	Mission conjointe Contrôle Général Economique et Financier (CGEFI) - Conseil Général de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Espaces Ruraux (CGAAER) relative à l'évaluation du dispositif d'accords de modération des marges de distribution des fruits et légumes frais
12 décembre 2019	Animation d'une table-ronde au colloque annuel FARM Pluriagri « Créer et partager la valeur dans les filières agroalimentaires, regards croisés » et conclusion de la journée par le Président de l'OFPM
6 décembre 2019	Atla – lait bio
2 décembre 2019	Comité de suivi de l'évaluation de l'impact de l'ordonnance encadrant les promotions et relevant le seuil de revente à perte, réunion n°2
28 novembre 2019	LEMNA, Université de Nantes
22 novembre 2019	Délégation suisse
20 novembre 2019	Cniel
24 octobre 2019	La Coopération agricole laitière
16 octobre 2019	FNIL
11 octobre 2019	E.Leclerc
18 septembre 2019	Agence BIO
11 septembre 2019	CTIFL / Interfel
23 juillet 2019	Cora
17 juillet 2019	Comité de suivi de l'évaluation de l'impact de l'ordonnance encadrant les promotions et relevant le seuil de revente à perte, réunion n°1
15 juillet 2019	Système U
11 juillet 2019	Carrefour
5 juillet 2019	Casino
4 juillet 2019	Intermarché
3 juillet 2019	Délégation marocaine
2 juillet 2019	Auchan
25 juin 2019	Directeurs des DRAAF
12 juin 2019	Agence BIO

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

15 juin 2020	Audition de Philippe Chalmin par le groupe de travail parlementaire « agriculture, pêche et alimentation »
9 juin 2020	Audition de Philippe Chalmin dans le cadre de la proposition de loi sur les retraites agricoles
19 mai 2020	Audition de Philippe Chalmin dans le cadre de la proposition de loi pour parer à la crise alimentaire et agricole
27 février 2020	**« Les entretiens de l'Observatoire »** Les marchés agricoles mondiaux au risque du climat et des pandémies, Philippe Chalmin Organisation et contractualisation dans les filières agroalimentaires, Sabine Duvaleix - Tréguer, économiste à Agrocampus Ouest, membre de l'unité de recherche SMART-LERECO et Zohra Bouamra-Mechemache, directrice de recherche à TSE (Toulouse School of Economics) et à l'INRAE Réguler le marché par l'information : entre transparence et surveillance, Frank Galtier, chercheur économiste au CIRAD, l'organisme français de recherche agronomique et de coopération internationale pour le développement durable des régions tropicales et méditerranéennes.
7 février 2020	AgroParisTech
31 janvier 2020	AgroSup Dijon
22 janvier 2020	Commission filières et marchés – Agence BIO
3 décembre 2019	Valorial, « (Re)créez de la valeur dans la chaîne agri-agro ! »
27 novembre 2019	SSP
19 novembre 2019	Infoma
3 juin 2019	Conférence de presse
16 mai 2019	Audition par la commission d'enquête parlementaire « Relations commerciales entre la grande distribution et ses fournisseurs »

Publications

Les travaux ci-dessous sont ceux issus de l'Observatoire au cours de la saison 2019-2020, 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'euro alimentaire : le contenu de la dépense alimentaire en production agricole, en emplois et en valeurs ajoutées, importations et taxes.
La lettre de l'OBSERVATOIRE, n°16, novembre 2019.

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 :

2019

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 2019. Rappelons que les derniers prix d'une 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 2019 au moment de la réalisation du rapport. Toutefois, certains postes peuvent être estimés à partir des résultats 2018, en appliquant à ces postes les indices de prix 2019 afférents (par exemple : coût en aliment du bétail 2019 = coût en aliment du bétail 2018 x indice de prix aliment du bétail 2019 / indice de prix aliment du bétail 2018).

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

Les coûts de l'abattage-découpe de bovins et de porcins proviennent de l'indicateur trimestriel de gestion des entreprises d'abattage-découpe de FranceAgriMer qui traite les données fournies par les entreprises du secteur. Dans ce rapport, ces résultats sont actualisés jusqu'à septembre 2019.

2018

2018 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.

2016

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 2016.

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 aux mêmes dates. Ainsi, pour cette édition 2020 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 2019 incluse, les comptes d'entreprises s'arrêtent à l'année 2018, sauf dans certains secteurs pour lesquels des résultats 2019 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 2016.

Les prix et les indicateurs de marge brute dans les filières agroalimentaires en 2019

Approche de cadrage à partir des indices de l'Insee

En 2019, la progression d'ensemble des **prix à la production agricole** initiée en 2017 continue avec une hausse moyenne de 1,8 % par rapport à 2018. Ces variations sont à mettre en regard des évolutions **des prix des moyens de production** également à la hausse depuis 2017, progressant de 1,6 % entre 2018 et 2019. Parmi les produits suivis par l'Observatoire, on observe une augmentation particulièrement marquée pour les prix à la production pour le porc (+ 21,9 %, hausse principalement due au marché chinois cherchant à compenser son déficit majeur d'offre à cause de la peste porcine africaine), ainsi que pour le blé dur (+ 9,7 %) et les légumes (+ 7,2 %). Le prix des volailles s'accroit également (+ 2,7%) de même que celui du lait de vache (+ 3,9 %). En revanche, le prix à la production diminue pour les bovins et veaux de boucherie (- 1,3 %), le blé tendre (- 0,9 %) et plus fortement pour les fruits (- 5,9 %).

En moyenne, les **prix des produits des industries alimentaires** repartent à la hausse en 2019 (+ 1,1 % entre 2018 et 2019, 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 la viande porcine (principalement les découpes + 17,1% mais également les jambons + 3,9 %), les viandes bovines (+ 2,1 %, toutes viandes bovines confondues), les volailles (+ 1,4 %), les produits laitiers (+ 2,0 % ensemble tous produits, mais + 4,9 % sur le groupe beurres-poudres avec une remontée du prix de la poudre de lait écrémé et un repli du prix du beurre). En outre, les prix de l'industrie sont stables pour la farine boulangère pour utilisation artisanale (+ 0,3 %) et baissent pour les pâtes alimentaires (- 1,8 %).

Les **prix à la consommation des produits alimentaires** enregistrent en 2019 une nouvelle hausse de 2,5 %, augmentation plus prononcée qu'entre 2017 et 2018. Cette hausse est supérieure en 2019 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 de porc fraiche (+ 2,9 %), du jambon (+ 3,3 %), de la viande bovine (+ 1,4 %), des volailles (+ 2,3 %), des produits laitiers (+ 2,9 %), de la baguette de pain (+ 1,6 %), des pâtes (+ 1,8 %), des légumes (+ 6,1 %) et des poissons (+ 2,9 %). L'indice des prix à la consommation est stable pour les fruits.

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) montre un léger affaiblissement des cours en 2019, inférieurs en moyenne de 0,2 % à ceux de 2018. Cette diminution des prix à la production en 2019 est principalement due à la hausse estivale des abattages de vaches dont les nombreuses carcasses ont alors pesé sur le marché français ,hausse qui 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 et allaitants à adapter la taille de leur cheptel aux stocks amoindris de fourrages pour l'hiver 2019/20. A l'inverse, le prix à la production du porc a connu à partir du printemps 2019 une très forte croissance, pour atteindre en moyenne sur 2019 1,65 €/kg carcasse (Carcasse E+S), soit une hausse de 0,29 €/kg (+ 21 %) par rapport à 2018. Les cours ont atteint en septembre leur niveau maximal à 1,88 €/kg et sont ensuite restés à un niveau similaire jusqu'à la fin de l'année.

Plusieurs produits carnés suivis par l'Observatoire présentent un prix moyen au détail en hausse en 2019 : + 3 % pour le jambon cuit tous segments confondus et + 5 % pour les steaks hachés frais ou réfrigérés à 15 % de MG. Ces hausses s'inscrivent dans une tendance, observée maintenant depuis plusieurs années, à la consommation de produits prenant mieux en compte certaines exigences sociétales, montant en gamme, ou offrant un temps de préparation rapide. La hausse du prix au détail du lapin entier (+ 7 % entre 2019 /18, en moyenne qu'il soit présenté déjà découpé ou pas), du poulet PAC label rouge (+ 3,9 %) ainsi que des découpes de porc (+ 2,4 % pour les côtes UVCI et + 5,6 % pour les rôtis UVCI, est à mettre en regard de la hausse des cours de la matière première et peut-être également de l'encadrement des promotions dans le cadre des lois EGAlim. Les découpes de volailles - escalope et cuisse standard - affichent également une hausse de prix, progression plus marquée pour les cuisses. Les paniers de morceaux de viande bovine comme de viande ovine affichent une hausse d'environ 2 %.

Les indicateurs de marge brute (différence entre prix de vente et coût en matière première) du maillon abattage-découpe des filières carnées entre 2019 et 2018 sont stables pour la viande porcine fraîche, diminuent pour le jambon cuit et progressent modérément en valeur pour la viande bovine[2] et les volailles.

En 2019 l'indicateur de marge brute de la distribution en niveau (€ / kg) décroît pour les découpes de porc frais, augmente pour la viande bovine et augmente modérément pour les découpes de poulet standard. Ces observations sont à nuancer si l'on s'intéresse aux évolutions en taux (pourcentage du prix de vente HTVA). Ainsi, l'indicateur de marge de la distribution représente 25 % du prix HTVA de la côte de porc UVCI en 2019 (30 % en 2018), près de 40 % pour le jambon (stable) et pour le rôti UVCI (46 % en 2018). Pour la viande bovine, il se chiffre autour de 30 % pour le panier de morceaux (29 % en 2018) comme pour le steak 15 % de MG (28 % en 2018). Concernant les découpes de volailles, cette part est globalement stable et s'estime à près de 38,5 % pour les escalopes de poulet standard et 41,5 % pour les cuisses standard.

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. Par ailleurs, les valorisations des excédents calculés, (saisonniers et annuels) transformés en produits industriels, viennent également en déduction du coût d'achat du lait. Ainsi, en 2019, le coût de la matière première nécessaire progresse pour le lait UHT, le yaourt nature, l'emmental et le camembert. Ce qui s'explique par la hausse du prix du lait réel en 2019 et par la moindre valorisation des produits induits, c'est-à-dire les excédents et les coproduits. La légère amélioration du prix de la poudre de lactosérum n'a pas suffi à compenser la dégradation du prix du beurre vrac, ce qui a entrainé globalement une dévalorisation des produits induits (coproduits et excédents valorisé en produits industriels), par rapport à 2018. Les indicateurs de marge brute industrielle calculés par

[2] Au vu de la part grandissante de la viande hachée, la valorisation de la carcasse bovine et donc l'équilibre carcasse semblent avoir fortement évolué depuis 2010, date de la mise en place de la modélisation pour les travaux de l'Observatoire. Un travail de révision du modèle carcasse bovine est en cours.

l'Observatoire diminuent en 2019 pour les PGC suivis, beurre exclu (voir paragraphe suivant), avec un poids dans la valeur finale du produit au détail qui s'est contracté par rapport à 2018: à 43 % pour le lait UHT, de près de 14 % pour l'emmental (caractérisé par de plus faibles taux de marge industrielle), pour le camembert avec près de 32 % (niveau le plus bas depuis 2010) et autour de 49 % pour le yaourt nature (produit à fort taux de marge industrielle). L'indicateur de marge brute pour la distribution est stable par rapport 2019 pour le lait UHT, progresse pour le yaourt (+ 19,2 %), l'emmental (2,8 %) et pour le camembert (+15,4 %). Au détail, les prix progressent pour le yaourt nature, l'emmental et le camembert, il est globalement stable pour le lait UHT.

L'année 2019 a été marquée par un repli du prix du beurre vrac facturation – diminution jusqu'à la fin du mois de septembre suivie d'une période de stabilisation, conséquence d'une réduction de la demande mondiale qui s'est ensuite raffermie. Ainsi, la fabrication de beurre plaquette à partir de beurre cube a permis de dégager une marge positive en 2019 pour l'industrie. Au détail en GMS, la plaquette de beurre de 250 g voit son prix moyen progresser en 2018 de 8 % pour atteindre 7,6 €/kg en 2019. 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 2ème 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 au **lait de chèvre** de type buchette affinée a augmenté en 2019, 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). Le coût de la matière première nationale nécessaire à la transformation est en hausse, à l'inverse le coût de la matière importée s'est replié comme celui issu des stocks. Par ailleurs, les stocks de report caprins 2019 sont inférieurs à ceux des 3 années précédentes. À proportion MN / MDD constante, le prix moyen progresse (+ 15 centimes), conséquence d'une hausse du coût global de matière première amortie en partie par l'industrie. Par ailleurs, l'indicateur de la marge brute distribution progresse en 2019, après deux années 2017 et 2018 de stabilité.

Blé-farine-pain

Le prix moyen du blé tendre meunier diminue en 2019 de 0,9 % par rapport à 2018. En effet les cours du blé tendre se sont inscrits en baisse au cours du premier semestre 2019 dans la perspective d'une bonne récolte 2019, baisse enrayée à l'automne 2019 grâce à la présence moindre des pays de la mer Noire, principaux concurrents sur les marchés internationaux. Toutefois, du fait du faible poids de la matière première blé dans la valeur du pain (6 % en moyenne par rapport au prix au détail et environ 13,4 % de la valeur en sortie meunerie sur les 10 dernières années), ceci est d'incidence limitée sur le prix moyen de la baguette au détail qui avoisine les 3,52 €/kg en 2019, plus 2 cts par rapport à 2018. L'indicateur de marge brute de la meunerie ainsi que celui de son aval (transformation et distribution) augmentent légèrement en 2019.

Pâtes alimentaires

Suite à une récolte française 2018 de qualité médiocre, la récolte 2019 de blé dur fait contraste et offre une qualité prometteuse. Dès le début de la campagne 2019, les cours du blé dur ont été en hausse, s'éloignant ainsi peu à peu de ceux du blé tendre. Cette augmentation du prix du blé dur se retrouve au travers de l'indicateur de coût en matière première qui s'apprécie de 3 cts / kg de pâtes au détail. L'indicateur de marge brute de l'industrie des pâtes diminue et celui de la distribution - tous circuits confondus - progresse modérément. Le prix des pâtes au détail progresse de 3 cts en 2019 et atteint 1,55 € / kg.

Fruits et légumes frais

L'année 2019 présente une diminution des prix pour le panier saisonnier de fruits suivi par l'Observatoire, au stade expédition (- 4,6% par rapport à 2018) comme au détail (- 4,1 %). A l'inverse, le prix du panier de légumes suivi par l'Observatoire progresse au niveau de l'expédition (+ 8,5 %) comme au détail (+ 6,8 %) en comparaison avec l'année 2018. Les températures douces du printemps et de l'automne ont permis une bonne production de fruits notamment estivaux en comparaison avec

2018, année de faibles récoltes. En revanche, les légumes affichent une production en baisse, en conséquence de conditions météorologiques extrêmes lors de la saison estivale : fortes chaleurs de l'été 2019, combinées à un manque d'ensoleillement au printemps.

Ainsi en 2019, l'indicateur de marge brute de la distribution diminue de 1,7 % pour le panier de fruits et progresse de 2,8 % pour le panier de légumes.

Pêche et aquaculture

Dans un contexte de recours plus important aux importations pour compenser la diminution des débarquements français, le prix moyen d'achat au détail en GMS du lieu noir découpé progresse en 2019 atteignant 9,5 € / kg.

En 2019, l'offre mondiale de saumon a été plus abondante, faisant baisser les cours de la ressource importée. On observe ainsi que le prix au détail en GMS du saumon fumé Atlantique diminue légèrement en 2019, pour s'établir à 35,3 € / kg, niveau qui reste toutefois nettement supérieur à ce qu'il était avant la flambée des cours du saumon de 2016.

Produits bio

Depuis mi 2019, l'Observatoire étudie la déclinaison de sa méthodologie « filière », présentée au chapitre 3, aux produits biologiques. Pour le moment, certaines connaissances sont encore à approfondir et les données statistiques partielles ne permettent pas d'effectuer de décomposition des prix au détail, ni de calculer un coût de production. Un panorama général est décliné par filière avec un focus spécifique sur le lait UHT ½ écrémé bio ainsi que sur les fruits et légumes bio, deux secteurs où les informations disponibles permettent d'initier les travaux.

La filière **lait de vache biologique** semble parvenir jusqu'à présent à adapter l'offre à la demande. Alors que la croissance de la collecte de lait bio faisait craindre une dévalorisation du prix du lait, celui-ci s'est maintenu sur l'année 2019 en moyenne à 6 €/1 000 l au-dessus du niveau de 2018 pour le prix standard, et 9 €/1 000 l pour le prix réel, malgré des replis au 1er trimestre. Ces deux prix ont ainsi atteint leur plus haut niveau jamais enregistré, signe d'un bon équilibre du marché. La filière **fruits et légumes bio** française affiche également une dynamique de croissance avec une gamme qui s'élargit en magasins non spécialisés et avec des ventes en magasins spécialisés bio qui se maintiennent, positionnant ce canal de distribution parmi les principaux circuits d'approvisionnement.

Les coûts de production agricole en 2019

Les résultats de 2019[3], encore prévisionnels, font état d'un coût de production en élevage porcin de 1,49 € / kg en 2019, en lien direct avec la part de l'aliment (58 %). Après avoir fortement diminué en 2018, le prix moyen du porc repart à la hausse (+ 21 %) et atteint 1,65 €/kg. Cette conjoncture très favorable permet aux éleveurs de porc français de retrouver un résultat net par kg de carcasse positif couvrant les charges comptables des exploitations ainsi que des charges forfaitaires (rémunération du travail de l'exploitant et couverture des cotisations sociales, rémunération des capitaux engagés), après une année 2018 morose.

Le coût de production au kg de poids vif des **élevages spécialisés de gros bovins de boucherie de type « jeunes bovins »** augmente en 2019 tandis que le prix moyen entrée abattoir diminue. Par rapport à 2018, la rémunération permise diminue à 0,9 SMIC par unité de main d'œuvre dans le système « *Naisseurs* », à 1,2 SMIC pour les *« Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins »* et à 1,1 SMIC dans le système *« Naisseurs-engraisseurs et cultures »*.

En **production de viande ovine**, par rapport à 2018, la rémunération permise des éleveurs se dégrade pour l'ensemble des systèmes ; elle s'élève à 1 SMIC par UMO dans le système *« Fourragers »*, et dans le système « *Herbagers en zones de plaines ou herbagères* », à 0,9 SMIC par UMO pour les

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

exploitations du système « *Herbagers en zones pastorales ou de montagne* » et à 1,6 SMIC par UMO dans le système « *Pastoraux* ».

De 2018 à 2019, le coût de production conjoint de l'intégrateur et de l'éleveur de **poulets standard ou de label rouge ou de dindes medium** est en baisse, compte tenu de la baisse du coût de l'aliment (à la charge de l'intégrateur) liée à celle du prix des céréales. Les prix des poussins et les charges fixes comme variables sont restées stables. Le prix entrée abattoir de l'ensemble des espèces étudiées repart à la hausse. À partir de 2018, le coût de production du **lapin** augmente fortement sous l'effet de renchérissement de l'ensemble des postes de charge et de l'aliment. Le prix entrée abattoir des lapins est également en hausse, de manière plus importante que pour le coût de production, toutefois le niveau de rémunération fixé à 1,5 SMIC n'est pas couvert.

En progrès en 2017, diminuant en 2018, la rémunération moyenne permise des producteurs spécialisés de lait de vache décroît de nouveau en 2019. Ainsi le coût de production moyen national du **lait de vache en élevage spécialisé**, progresse en 2019 par rapport à 2018 s'évaluant à 387 € pour 1 000 litres en 2019 (contre 381 € en 2018). Le prix moyen du lait calculé pour les exploitations de l'échantillon s'améliore (+ 9 €/1000 l) permettant une rémunération de 106 €/1000 litres en 2019.

En 2019, les augmentations de charges (notamment en lien avec le renchérissement des intrants, l'augmentation du SMIC et les aléas climatiques) sont plus importantes que celles des produits ce qui entraine une dégradation des résultats et la rémunération permise baisse dans l'ensemble des systèmes en **lait de chèvre.** En 2018, la rémunération permise s'élevait à hauteur de 2 SMIC dans le système *« Laitiers spécialisés Ouest et Sud-Ouest »* et 1,5 SMIC dans le système *« Laitiers Sud-Est »*.

En 2019, le coût de production du **blé tendre** est en baisse (estimé à 177 € par tonne en 2019, contre 193 € en 2018), conséquence d'un rendement moyen en forte hausse bien que les charges par hectare soient également en hausse. Les postes de charge principalement concernés sont les engrais (hausse du prix à l'unité), le carburant (effet prix également), les charges sociales des exploitants (cette hausse s'explique car les résultats sont meilleurs en 2018 et 2019 après les mauvaises années de 2014 à 2017) et les amortissements, après une limitation des investissements lors des années précédentes. En 2019, le produit total blé et aide couvre le coût de production et les « charges forfaitaires » incluses (incluant une rémunération de 1,1 SMIC du producteur). Ainsi, les producteurs dégageraient en moyenne une marge positive nette par tonne de blé produite courant 2019.

Pour les productions de **fruits** ou de **légumes,** l'Observatoire dispose d'estimation de données de coûts de production comptable moyens pour des exploitations spécialisées en pommes et des exploitations spécialisées en tomates en 2018, ainsi que des données de résultats financiers d'exploitations fruitières spécialisées, mais ne dispose pas de données pour l'année 2019. D'après les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2019, la valeur de la production de fruits est en hausse avec des volumes en hausse 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 2019 ou pour 2018.

Abattage des viandes de boucherie en 2019 (3 trimestres) et charcuterie en 2018

Sur les 9 premiers mois de 2019 par rapport à la même période de 2018, le résultat courant moyen par kg de carcasse traité a augmenté dans l'abattage-découpe de porcs. Il est passé de 0,5 ct/kg de carcasse traité en 2018 (9 mois) à 1,5 ct/kg de carcasse traité en 2019 (9 mois), ceci dans un contexte de hausse des cours des porc vifs, tout comme leur prix de vente. La hausse plus importante de ces derniers conduit à une amélioration de la marge porcine de 2 cts/kg de carcasse. Les autres produits sont en très légère hausse (+ 1 ct/kg de carcasse). Les charges des entreprises sont également en

hausse, en lien avec la progression des charges externes – hors prestataire. En résulte un résultat courant avant impôt qui augmente passant de 0,3 % du total des produits en 2018 (9 mois) à 0,7 % en 2019 (9 mois).

Dans l'activité d'abattage-découpe de gros bovins, les coûts d'achat entrée abattoir sont en baisse mais ne permettent pas de compenser la diminution des produits, d'où une marge brute qui se contracte. Le résultat courant moyen baisse entre 2018 (9 mois) et 2019 (9 mois), passant de 1 ct/kg de carcasse traité en 2018 (9 mois) à 0,7ct/kg de carcasse en 2019 sur la même période et de 0,2 % des produits en 2018 (9 mois) à 0,1 % en 2019 (9 mois).

Pour la charcuterie, les comptes de 2018 indiquent une baisse du coût d'achat des pièces de porc et une progression des produits. Ce qui, combiné à des charges globalement stables, entraîne une amélioration du résultat courant avant impôt des entreprises. Exprimé en taux, ce dernier passe de 1,7 % des produits en 2017 à 2,2 % des produits en 2018.

Abattage des viandes de volailles, dindes et lapins en 2018

La part du résultat courant dans l'ensemble des produits se contracte entre 2017 et 2018 dans l'industrie d'abattage des volailles et des dindes (de 2,4 % à 1,9 %). Elle diminue d'un point dans l'abattage-découpe de lapins (de 3,3 % à 2,3 %).

Industrie laitière en 2018

Les entreprises laitières productrices de PGC présentent en moyenne en 2018 un taux d'EBITDA[4], compris entre 3,4 % du total des produits (entreprises laitières produisant majoritairement des PGC) et 7,1 % du total des produits (entreprises laitières à dominante multi-produits). Ce taux d'EBITDA est en baisse par rapport à 2017, principalement sous l'effet de l'augmentation des autres achats et charges externes dans la structure des charges.

Meunerie en 2018

En 2018, la hausse des cours du prix du blé tendre à la production au cours du second semestre entraîne une augmentation du poids des achats de matière première de **l'industrie de la meunerie**, progression également au niveau des frais de personnel. Le taux de résultat courant avant impôt se dégrade à 0,1 % des produits en 2018 contre 0,3 % en 2017.

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

Les **entreprises du secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie** fraîche voient leur résultat courant avant impôt (RCAI) se dégrader en 2018. Il était évalué à 1,7 % des produits totaux contre 4,1 % en 2017, conséquence de la progression des achats de marchandises, matières premières et autres approvisionnements ainsi que des autres achats et charges externes. Les **entreprises du secteur de la cuisson de boulangerie** voient également leur RCAI diminuer en 2018 (4,2 % des produits totaux en 2018 contre 5,1 % en 2017), notamment du fait de l'augmentation des frais de personnel.

Industrie des pâtes alimentaires en 2018

Dans **l'industrie des pâtes alimentaires**, le poids des charges de matière première est stable en 2018 par rapport à 2017 mais ceux des autres achats et charges externes, des frais de personnel et des dotations augmentent. Ainsi, le taux de résultat courant avant impôt diminue. De 5,5 % du total des produits en 2017, il atteint 3,6 % en 2018.

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

Les comptes par rayon des GMS en 2018

Pour **l'ensemble des rayons alimentaires frais**, la marge brute sur coût d'achat, rapportée au chiffre d'affaires est de 29,8% en 2018, en baisse légère par rapport à 2017 (30,1 %). Après répartition des charges entre les rayons, la marge nette rapportée au chiffre d'affaires ressort à 1,8 % avant impôt, également en baisse par rapport à 2017 (2,2 %). Elle est de 1,2 % après impôt.

Avec 56,4 % de marge brute rapportée au chiffre d'affaires, le rayon **boulangerie-pâtisserie-viennoiserie** 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 - 1,1 % du chiffre d'affaires avant impôt (- 0,7 % après impôt), du fait notamment du poids de la main d'œuvre dédiée.

Le **rayon charcuterie** bénéficie d'une marge brute élevée, de 33,5 % du chiffre d'affaires, contre 27,3 % en **boucherie** et 28,7 % en **volailles**. Le taux de marge brute est en hausse pour le rayon **boucherie** par rapport à 2017, il est en baisse pour la **charcuterie** et les **volailles.** L'ensemble constitué par ces trois **rayons de produits carnés** (boucherie, charcuterie, volailles) présente une marge nette rapportée au chiffre d'affaires de 4,6 % (3,1 % après impôt) : pondérés par leur poids respectifs dans le chiffre d'affaires, les résultats positifs des rayons charcuterie (marge nette de 8,5 %) et volailles (marge nette de 8,6 %) compensent ainsi la marge nette négative de la boucherie (- 1,4 %). Ces marges nettes après impôt sont respectivement de 5,6 %, 5,7 % et - 0,9 %.

La marge brute du **rayon des fruits et légumes** s'élève à 30,5 % du chiffre d'affaires en 2018 (en baisse de 0,3 point par rapport à 2017), qui, toutes charges réparties, conduit à une marge nette de 3,5 %, (0,3 point de moins qu'en 2017), situant ce rayon au 3ème rang pour ce critère. La marge nette du rayon est de 2,3 % après impôt.

Le **rayon des produits laitiers** présente en 2018 une marge brute de 23,8 % du chiffre d'affaires, en baisse par rapport à 2017 (24,6 %) et un taux de marge nette de 0,7 %, inférieur à celui de 2017 (1,3 %). 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 (26,2 % contre 29,8 %), et une marge nette toutes charges réparties nettement négative (- 7,1 % avant impôt ; - 4,7 % après impôt), situation sans grand changement par rapport aux années antérieures.

Le partage de l'euro alimentaire en 2016

En 2016, les 243 milliards d'euros de consommation alimentaire des ménages, restauration hors domicile comprise, recouvrent :

- 10,3 % de taxes,
- 11,3 % d'importations alimentaires finales (importations de produits prêts à la consommation),
- 13,4 % de production agricole domestique (dont pêche et aquaculture),
- 65,0 % de valeurs crées en aval de l'agriculture (industries, commerces, services).

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

Sur les 63,3 € de valeur ajoutée induite en France par 100 € de consommation alimentaire :

- l'agriculture représente 6,0 € (soit environ 10 % de la valeur ajoutée induite totale),
- les industries alimentaires : 11,1 €,
- les autres industries : 3,1 €,
- la restauration : 13,4 €,
- le reste vient du commerce inter-entreprises et de détail (15,3 €) et des services et transport (14,4 €).

Les emplois induits par la consommation alimentaire sont évalués en 2016 à 2,6 millions d'équivalents temps plein dont 70 % hors agriculture et industries alimentaires. Ces emplois induits hors restauration ont diminué de 6 % depuis 1999, la progression dans le commerce (+ 18 %) ne compensant pas les baisses dans l'agriculture (- 26 %) et dans les autres branches (- 11 %).

La consommation alimentaire restauration incluse contribue pour 37 % à l'excédent brut d'exploitation de la branche agricole, l'exportation pour 27 %, les subventions pour 30 %, les demandes finales en produits industriels non alimentaires pour 2 % et les demandes finales en divers services pour 5 %.

Avant-propos

C'est il y a dix ans que la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche de 2010 décidait de la création de l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges des produits alimentaires. Ceci correspondait à une demande forte venant des professions concernées et notamment de la production agricole qui souhaitait plus de transparence dans la formation des prix tout au long des filières agricoles et alimentaires.

Le rapport que nous avons l'honneur de présenter au Parlement est le neuvième publié par l'Observatoire. Au fil des années son périmètre s'est élargi notamment aux productions issues des céréales (pain, pâtes), aux produits de la pêche et de l'aquaculture et depuis cette année aux produits issus de l'agriculture biologique. L'analyse s'est faite aussi de plus en plus fine « du champ à l'assiette» passant des marges brutes aux marges nettes pour les rayons de la grande distribution et pour certains secteurs industriels (à la notable exception de l'industrie laitière dont la participation aux travaux de l'Observatoire reste fort limitée). L'Observatoire s'appuie en effet sur les données collectées par FranceAgriMer, l'Insee et le service statistique du Ministère de l'agriculture (SSP) mais aussi sur l'information émanant des professions et des entreprises elles-mêmes. Le rapport de l'Observatoire fait d'ailleurs l'objet d'une adoption à l'unanimité par les membres du comité de pilotage qui représentent l'ensemble des familles professionnelles concernées.

Le rapport de l'Observatoire est considéré comme une référence mais certains en ont critiqué le caractère peu prospectif. Effectivement le rapport publié en juin 2020 présente les principaux éléments de l'année 2019. Mais les marges nettes de la grande distribution sont celles de 2018 et les calculs de l'euro alimentaire, basés sur les derniers Comptes de la Nation disponibles sont ceux de … 2016. A quoi donc sert d'observer le passé, s'émeuvent certains « bons esprits ».

Mais l'Observatoire ne peut travailler que sur les données disponibles. En juin, les entreprises ont à peine terminé l'exercice de leurs comptes sociaux. C'est à ce moment-là que nous pouvons commencer notre enquête dans la grande distribution. La démarche de l'Observatoire est aussi celle du volontariat et, comme le montre le cas de l'industrie laitière, celui-ci n'est pas toujours au rendez-vous.

Enfin l'Observatoire, tel que nous l'avons fait évoluer au cours de ces dix années, est avant tout un lieu d'échanges et d'analyse. Sa seule défense est celle de l'exactitude des données collectées pour une meilleure compréhension du fonctionnement des filières. Avec des moyens qui restent limités, l'équipe de l'Observatoire soumet chiffres et analyses à une relecture critique de la part de tous les professionnels concernés. Au-delà en effet du comité de pilotage, les groupes de travail par filières sont largement ouverts à tous les acteurs qui le souhaitent. Qu'il me soit permis de remercier Sylvie Alexandre, Thierry Berlizot, Jean-Louis Gérard, Georges Pierre Malpel, Catherine Mariojouls qui assurent la présidence de ces groupes où sont discutés les différents chapitres de ce rapport.

Mais celui-ci doit beaucoup aussi à l'équipe de FranceAgriMer qui en assume l'animation et la rédaction sous la responsabilité de Philippe Paquotte. Que Amandine Hourt, Laure Deudon et Fédora Khaili soient ici remerciées sans oublier l'ancien secrétaire général de l'Observatoire, Philippe Boyer, qui nous a apporté cette année encore son précieux concours. Sans eux tous, la réalisation collective de ce rapport n'aurait pas été possible et tout particulièrement en 2020, alors que la période de rédaction et de discussions finales a eu lieu durant le confinement avec recours essentiel au télétravail et aux vidéo conférences. Malgré tout, les délais de publication de ce rapport au Parlement ont été tenus et il est présenté alors que la France aborde la deuxième phase de son déconfinement.

Certes le rapport 2020 de l'Observatoire porte pour l'essentiel sur l'année 2019. Mais la France vient de connaitre une crise sanitaire exceptionnelle qui a entraîné une crise économique majeure. La période des 55 jours du confinement a totalement modifié les modes de consommation alimentaire et a bouleversé les circuits industriels et commerciaux. Nous ne disposons encore sur cette période que de données partielles, de séries incomplètes. Néanmoins il nous a paru essentiel d'offrir à la représentation nationale une première analyse « à chaud » de la manière dont les filières agricoles et alimentaires ont subi et se sont adaptées à ces nouvelles contraintes. Contrairement à la méthode habituelle de l'Observatoire, il s'agit là d'une synthèse beaucoup plus qualitative et subjective sous la responsabilité et la plume du seul Président. Ce texte a toutefois fait l'objet d'une large discussion lors du comité de

pilotage qui a donné lieu à l'adoption de ce rapport. Il doit être considéré comme un premier éclairage sur une période qui a mis à l'épreuve tous les maillons d'un complexe agro-alimentaire français qui a su maintenir la continuité alimentaire de note pays. En tout état de cause, il n'engage que son auteur.

Par l'effort de solidarité qu'elle a suscité, la crise sanitaire a renforcé les efforts de coopération et de dialogue dont, à son modeste niveau, l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges des produits alimentaires a fait depuis dix ans son axe majeur. Ce sont ces efforts que nous poursuivrons dans les années à venir.

Philippe CHALMIN,

Président de l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges des produits alimentaires

Quelques éléments de réflexion sur l'impact du Covid 19 sur les filières agro-alimentaires (Mars – Mai 2020)

Pendant cinquante-cinq jours, la France a vécu l'un des confinements les plus stricts que la pandémie du Covid 19 ait provoqué dans le monde entier. Ce confinement, marqué par la fermeture de tous les lieux publics, des écoles aux restaurants, de la plupart des magasins à nombre d'entreprises, a été l'occasion de bouleversements profonds tout au long de la chaîne alimentaire depuis la production agricole jusqu'à la consommation alimentaire de ménages recentrés autour de la cellule familiale. Ces conditions nouvelles ont provoqué des changements dans les modes de distribution mais aussi dans les pratiques quotidiennes de consommation dont certaines pourraient s'avérer pérennes. Ces cinquante-cinq jours ont d'ailleurs été suivis par un déconfinement partiel qui continue par exemple à limiter la restauration hors domicile, à l'heure où nous publions ce rapport. Nombre de données manquent encore pour évaluer avec toute la précision voulue l'impact de cette période « extraordinaire » sur les chaînes alimentaires et, bien sûr, sur les prix et les marges. Néanmoins, il nous a paru important de présenter une analyse « à chaud » étayée de quelques données chiffrées et de considérations plus qualitatives recueillies auprès des acteurs des filières.

Une « révolution douce » dans les assiettes

Le 14 mars au soir fut annoncée la fermeture des bars et restaurants. La France fut totalement confinée du 17 mars au 11 mai. Depuis, les universités et les restaurants, nombre d'écoles et de services publics sont restés fermés, le travail à distance restant la règle dans de très nombreuses entreprises et administrations. Pendant toute cette période, les Français sont restés chez eux, y ont pris tous leurs repas dont ils ont retrouvé les joies de la préparation. Les modèles alimentaires s'en sont trouvés modifiés : plus de cuisine et moins de « prêt à consommer », avec toutefois quelques difficultés d'approvisionnement en produits frais avec la fermeture des marchés. Le profil du confinement n'a pas été homogène. Les 48 heures avant le début du confinement ont été marquées par une véritable ruée dans les grandes surfaces : le 16 mars, le chiffre d'affaires en produits de grande consommation (PGC) en Grandes Surfaces Alimentaires (GSA) a été multiplié par trois ! Les achats de précaution ont porté de manière spectaculaire sur des produits comme les pâtes et la farine au point de vider certains rayons. La rigueur du confinement et les contraintes sanitaires mises à l'entrée des magasins ont, par la suite, diminué l'affluence avec toutefois un panier moyen de dépenses largement supérieur à la moyenne. Le prolongement du confinement a provoqué un nouveau pic de fréquentation des Grandes Surfaces Alimentaires (qui n'a été toutefois en moyenne que de 50 à 60 % des niveaux d'avant la crise). Au total on pourrait estimer à 10 % la hausse des ventes de produits alimentaires en GSA pendant la durée du confinement, ceci s'expliquant bien sûr par une augmentation sensible du « panier moyen ». Mais ce chiffre global[5] recouvre des évolutions différentes suivant la taille des magasins : - 8 % pour les hypermarchés (et plus encore pour les plus grands), + 12 % pour les supermarchés, + 26 % pour les magasins de proximité et surtout + 76 % pour le e-commerce, dans sa version « drive » qui représenterait désormais à peu près 10 % de l'activité des GSA.

Le développement du e-commerce ne s'est pas limité aux GSA. Un peu partout – mais de manière non quantifiable – se sont développés des sites de proximité émanant de producteurs, de regroupements de consommateurs ou de commerçants spécialisés. Le temps consacré à la cuisine, dans la cellule familiale, a contribué à renforcer la tendance à la recherche de produits « locaux » : ceci a renforcé la demande en produits « bio » tout comme la volonté d'acheter « français » en solidarité avec le monde agricole. A contrario, la crainte de la contagion a limité les achats de produits en vrac ou à la coupe au profit de produits conditionnés ou au moins « filmés ».

Avec la disparition de facto de la restauration hors domicile (RHD), à la seule exception des cantines hospitalières et militaires, les modèles de consommation alimentaire se sont donc recentrés sur le domicile et la famille. Certaines catégories de produits consommées surtout « à l'extérieur » en ont pâti comme les « petites volailles » (canards, cailles, pintades…), certains poissons, coquillages et crustacés (huître et homard !), la viande de veau, les boissons festives (champagne mais aussi le cidre

[5] Évolution du chiffre d'affaire du 16 mars au 10 mai et cumul annuel mobile fin 23 février 2020, d'après IRI

et plus largement les vins) et même la mozzarella utilisée surtout dans les pizzerias ! Dans les paniers de la grande distribution (plus fournis puisqu'il fallait intégrer deux repas au moins par jour), les produits à la coupe comme les fromages AOP, ont fortement régressé alors qu'augmentaient les achats de steak haché, de poulets (avec une nette montée en gamme) et puis des grands produits de base comme l'emmental râpé, les œufs et bien sûr les pâtes, farines et autres produits d'épicerie sèche au point dans certains cas de provoquer des pénuries… d'emballages. Ceci étant, comme dans d'autres pays européens, il semble que le budget consacré par les ménages à leur alimentation (restauration comprise) ait quelque peu diminué.

L'orientation a été ainsi sensible vers les premiers prix, ce dont ont profité les marques de distributeurs (+ 15 %).

De manière globale, les indicateurs à notre disposition (Kantar, IRI…) font état d'une grande stabilité des prix agrégés dans un panier moyen (IRI donne une « inflation », pour les PGC-FLS[6], tous circuits - hors enseignes à dominante marque propre - de 0,04 % sur la période). Nous reviendrons plus loin sur les caractéristiques propres à chaque secteur et aussi sur la perception qu'ont pu en avoir certains consommateurs, « découvrant » une facture alimentaire directe plus élevée, en particulier durant la première semaine du confinement. Il faut souligner aussi que la disparition de la plupart des opérations de promotion et autres « têtes de gondole » a pu renforcer cette impression d'augmentation des prix.

Il est encore trop tôt pour savoir si certaines des tendances majeures induites par le confinement perdureront ou non : passé de 6 à 10 % de part de marché, le e-commerce pourrait se replier quelque peu notamment en ce qui concerne les produits frais ; en revanche les circuits courts et autres réseaux de commercialisation directe poursuivraient leur développement au moins dans les périphéries urbaines.

Si le volet consommation du complexe agro-alimentaire a été profondément impacté par la crise et le confinement, au stade de la production agricole les contraintes ont été différentes.

Des marchés agricoles plutôt résilients

Au niveau mondial, malgré les cris d'alerte de la FAO, la crise du Covid 19 n'a pas provoqué de crise alimentaire comme cela avait été le cas en 2008/2010. Il est vrai qu'un peu partout dans le monde, les conditions climatiques de la campagne 2019/2020 avaient été optimales (à la seule exception australienne). Les seules vraies tensions, avant le Covid, concernaient la filière porcine à la suite de l'explosion de la demande chinoise du fait de l'épidémie de peste porcine africaine apparue en 2018 et qui a provoqué la disparition de près de la moitié du cheptel chinois.

Un peu comme pour les ménages, le Covid a provoqué des achats de précaution de la part de certains grands pays importateurs comme l'Égypte ou l'Algérie. D'autre part, la pandémie a perturbé les circuits commerciaux de certains pays exportateurs comme l'Inde et plus récemment le Brésil. Le résultat en a été la mise en place de quotas voire d'embargos de fin de campagne qui ont affecté notamment les marchés du riz et du blé. Ainsi le prix du blé français à l'exportation s'est maintenu, FOB Rouen, au-dessus de 200 € la tonne, un niveau tout à fait satisfaisant par rapport aux coûts de production. Ceci n'a pas empêché la France de réaliser une excellente campagne à l'exportation et même de battre un record de tonnage exporté hors UE en avril. Signalons par ailleurs une assez forte hausse des prix du blé dur du fait de récoltes médiocres au Canada et en Europe.

[6] Produits de grande consommation - Frais libre-service

Tableau 1

Évolution des prix mondiaux de quelques produits agricoles entre le 1er janvier et le 30 avril 2020
Variation en pourcentage pour des prix en dollar américain (sauf précision)

riz	+8
blé mer Noire	+4
blé Rouen ($) (€)	+1 +3
tourteau de soja	-3
blé Chicago	-5
viande de porc (€)	-6
orge	-7
graines de soja	-10
maïs	-22
sucre	-22
beurre (€)	-26
huile de soja	-28
huile de palme	-32

Source : Cyclope

Le marché du porc a lui aussi profité d'une conjoncture soutenue grâce à la demande chinoise : sur les quatre premiers mois de 2020, les importations chinoises ont augmenté de 170 % par rapport à 2019. Toutefois en avril, la fermeture d'abattoirs et d'ateliers de découpe aux États-Unis a augmenté l'offre américaine de carcasses à l'exportation dont les Chinois ont profité. Le résultat en a été une baisse des prix qui s'est répercutée en Europe et en France de manière assez nette, tout en restant, là aussi, au-dessus des coûts de production.

A l'inverse, nombre de marchés agricoles ont subi directement ou indirectement les conséquences tant du Covid que du contrechoc pétrolier. La perte de débouchés énergétiques a touché de plein fouet le maïs, le sucre et les oléagineux. La surproduction laitière, et une transformation plus importante en beurre et poudre, ont aussi provoqué un décrochage des prix encore plus sensible aux États-Unis qu'en Europe.

Enfin, il faut souligner les difficultés auxquelles a dû faire face le monde agricole en termes de main d'œuvre au moment où, pour certaines productions les travaux battaient leur plein. Cela a été le cas en particulier des travaux de la vigne, des récoltes de fraises et d'asperges… De manière plus récente, la découverte de foyers de la pandémie dans des abattoirs a provoqué des engorgements passagers dans la filière porcine. Il en a été de même dans le secteur laitier, en particulier dans l'Est de la France. En termes de production, c'est le secteur de la pêche qui a été le plus touché, nombre de navires restant à quai du fait des craintes suscitées par la pandémie, ainsi que la disparition d'une partie des débouchés. Mais à ce stade, les considérations générales doivent céder le pas à une analyse plus fine des principales filières.

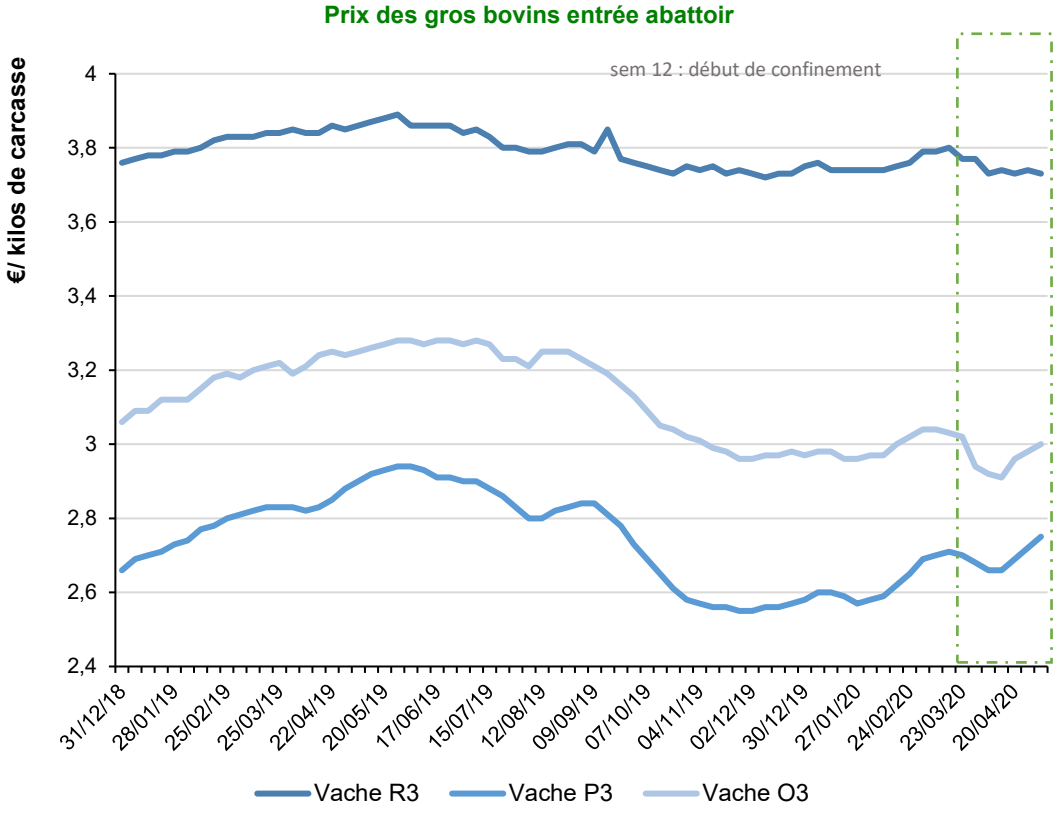
Viandes : le triomphe du « steak haché »

Parmi les produits frais, c'est le steak haché qui a connu la croissance de la consommation la plus forte de la part des ménages : + 26 % des volumes en frais et + 43 % en surgelé. L'arrêt de la RHD, ici de l'accès aux restaurants, a eu un impact majeur sur la consommation de morceaux « nobles » de viande bovine, de veau et d'agneau. En ce qui concerne les gros bovins, entrecôtes et autres filets ont été délaissés à l'exception de la boucherie traditionnelle. Beaucoup de rayons traditionnels de la grande distribution ont dû aussi fermer et les consommateurs se sont repliés vers les portions pré-emballées (UVCI) et donc vers le haché.

Alors qu'avant la crise, 55 % d'une carcasse étaient transformés en haché, à l'issue du confinement on était monté à 75 %, au point de passer au hachoir des morceaux autrefois beaucoup mieux valorisés. Le résultat en a été une baisse de la valorisation de la carcasse estimée, par certaines études entre

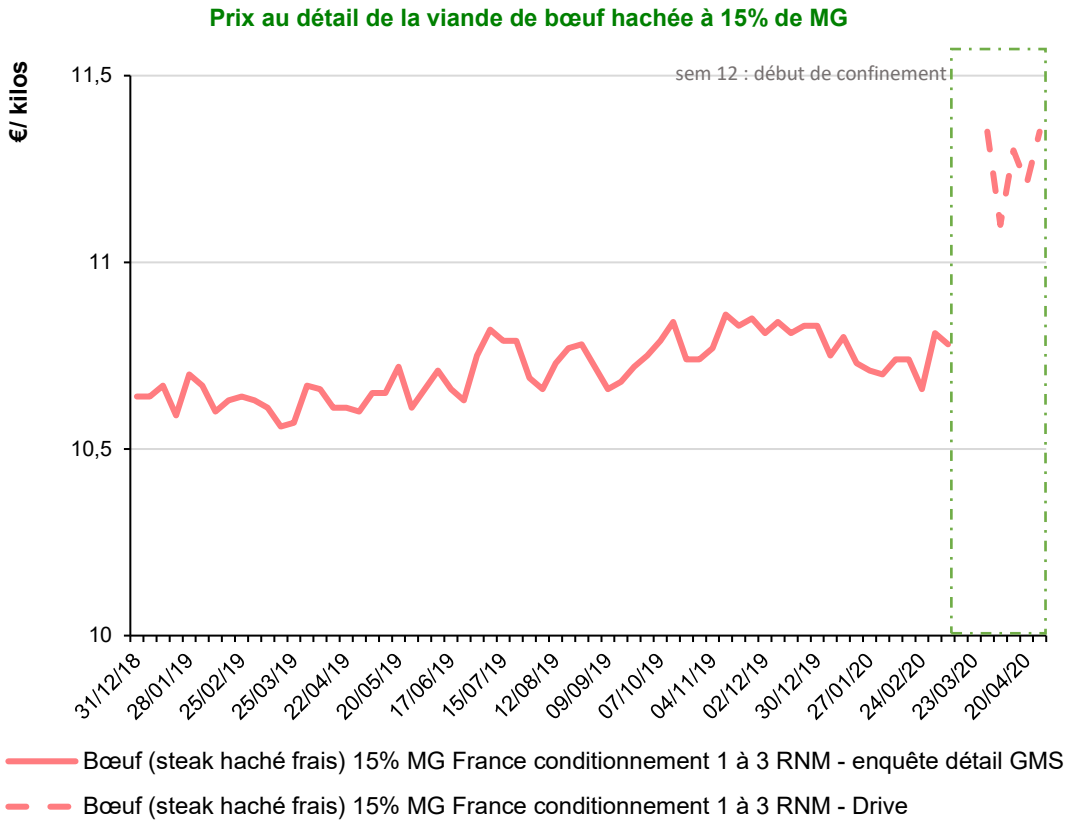
80 centimes et 1,20 €/kg. Alors que le prix des animaux restait à peu près stable (à l'exception des jeunes bovins avec des stocks sur pied importants dans le Grand Est et une forte concurrence extérieure en particulier du fait de la Pologne et de l'Italie) avec une légère diminution des abattages, le prix du steak haché au détail faisait preuve, lui aussi, d'une très grande stabilité autour de 11 €/kg (l'augmentation constatée sur les dernières semaines pour lesquelles seuls les prix constatés dans les « drives » sont à notre disposition peut provenir en partie du fait que l'échantillon contient plus de produits à marque). Il est clair que c'est pour l'instant le maillon industriel qui a enregistré l'essentiel de ce choc. Cela a été passagèrement aggravé par l'arrêt à peu près total du marché des cuirs, du fait de la fermeture des tanneries italiennes dès le début de l'épidémie dans la péninsule. Face à cette situation, les discussions interprofessionnelles ont été constructives en particulier en ce qui concerne le secteur très sensible des races à viande.

Graphique 1



Source : FranceAgriMer

Graphique 2

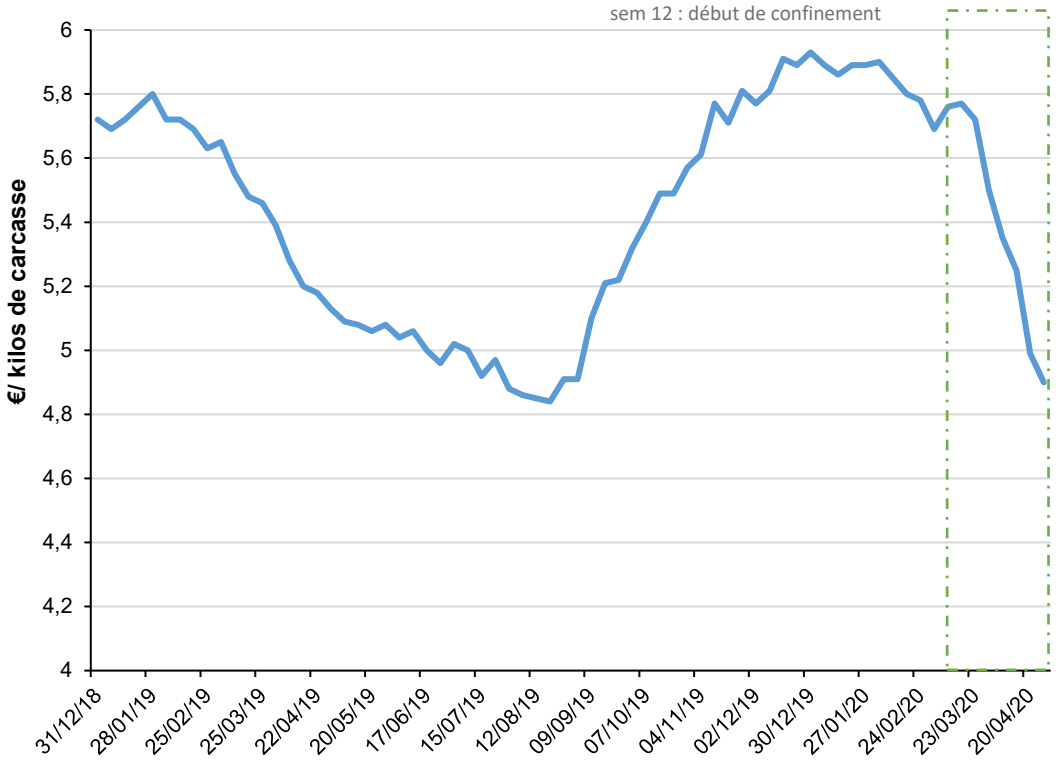


Source : FranceAgriMer, Réseaux des Nouvelles des Marchés

La situation a été par contre beaucoup plus difficile pour le veau, et surtout pour le veau élevé en atelier spécialisé. La fermeture du débouché de la restauration hors foyer (RHF) a représenté un coup extrêmement dur pour cette filière affaiblie par la diminution du nombre de références de viandes en GMS qui a particulièrement touché le veau. Les abattages ont diminué de quelque 25 % et les prix ont diminué d'au moins un euro par kilogramme de carcasse. La situation est d'autant plus grave que le veau n'est pas éligible pour le stockage privé. Le secteur de qualité du « veau sous la mère » distribué pour l'essentiel dans les boucheries traditionnelles a été peu touché en termes de consommation. Enfin, en ces temps de crise, les opérations de promotion lancées autour du « veau de Pentecôte » n'ont pas permis de compenser la consommation perdue.

Graphique 3

Prix moyen pondéré des veaux de boucherie entrée abattoir



Source : FranceAgriMer

Paradoxalement la situation a été très différente dans le secteur ovin. Pourtant la fête de Pâques (et la Pessah juive) se situant au cœur de la période de confinement, on pouvait craindre le pire pour le traditionnel « agneau de Pâques ». Il y eut effectivement un creux de consommation deux semaines avant Pâques mais sur une filière dominée par les importations, la décision de la GMS de se concentrer sur l'offre d'agneaux français a changé la donne. La mise en avant de « l'agneau français » a prolongé la saison au-delà de Pâques et a même provoqué des problèmes d'approvisionnement en origine française. On a même assisté à un rebond des prix fin avril assez inusité. Mais la période du confinement a aussi mis en évidence de nouvelles tendances de consommation auxquelles la filière devra s'adapter en termes de découpe… jusqu'au gigot en tranches ! Notons par contre une situation conjoncturelle beaucoup plus difficile dans le petit secteur des chevreaux.

Graphique 4

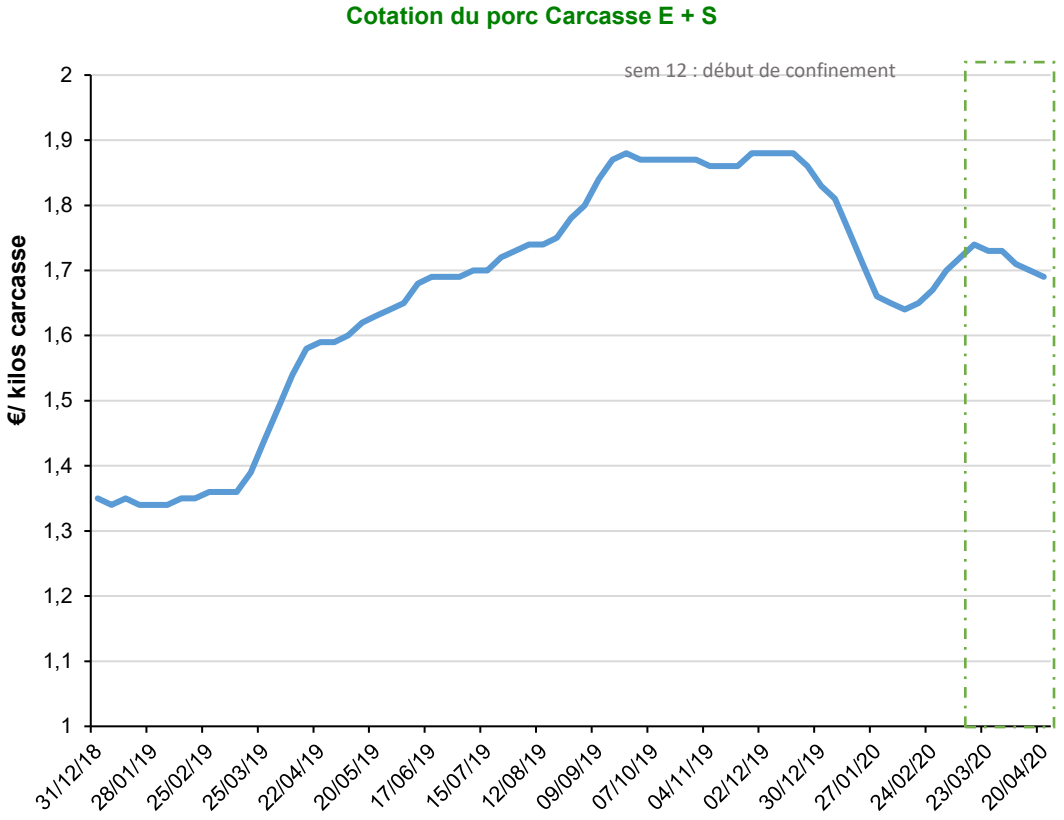
Prix moyen pondéré des agneaux de boucherie entrée abattoir

Source : FranceAgriMer

Le porc, entre la Chine et le Covid…

Depuis 2018, la conjoncture porcine a été dominée par l'épidémie de peste porcine africaine qui partie d'Asie et surtout de Chine, se trouve désormais aux portes de l'Europe. La demande chinoise a permis d'éponger les excédents européens et à partir de mai 2019, les prix ont été particulièrement soutenus, au-delà de 1,60 € pour la cotation carcasse (E + S de FranceAgriMer) avec un record de 1,88 € encore en décembre alors que la Chine augmentait ses importations en prévision des festivités du Nouvel An chinois.

Graphique 5



Source : FranceAgriMer, Réseaux des Nouvelles des Marchés

Si la demande chinoise a encore augmenté en 2020, par contre la concurrence s'est faite plus forte avec les problèmes rencontrés par les abattoirs américains qui ont été contraints, faute de capacités de découpe à dégager des carcasses à prix cassés sur le marché chinois. Ceci explique la baisse des prix européens, aggravée par la diminution du débouché italien (surtout en termes de jambon) et qui s'est répercutée au niveau français, la cotation revenant en mai au-dessous de 1,60 €/kg. A cela se sont ajoutés dans les dernières semaines les problèmes sanitaires rencontrés, comme aux États-Unis et dans d'autres pays européens, par plusieurs abattoirs dans l'ouest de la France, l'un d'entre eux réalisant avec 40.000 porcs / semaine, 15 % des abattages bretons.

De toutes ces filières animales, la filière porcine est la plus sensible à la conjoncture internationale et, pour le moment, chinoise. Mais la peste porcine n'y aura qu'un temps : le premier producteur chinois Wens Foodstuff, qui avait vu sa production diminuer en 2019 à 18,5 millions de porcs (et moins encore au premier trimestre 2020) investit dans des fermes géantes et prévoit de monter à 56 millions de porcs en 2024 !

Des volailles et des œufs

Les œufs ont été un autre des produits-vedettes du confinement. Leur consommation à domicile a augmenté de 30 % au point de générer des ruptures de stock et des problèmes de logistique (pénurie de carton pour les emballages à la suite de la fermeture d'une usine en Hongrie au point que certains se sont essayés à la vente en vrac !).

En ce qui concerne les volailles, la disparition du débouché RHF a posé quelques problèmes pour les poulets « lourds » dont le débouché est la restauration rapide, alors qu'au niveau des achats des ménages on constatait une certaine montée en gamme. Par contre la situation a été très difficile pour les volailles « spécialisées » dont le principal débouché est la restauration. Une étude émanant de l'interprofession chiffre à 136 millions d'euros les pertes cumulées de la filière du canard à rôtir, 45 millions d'euros pour le gibier à plume, 13,8 millions d'euros pour la pintade, 5,6 millions d'euros pour le pigeon, 4,1 millions d'euros pour la caille et 700 000 euros pour le poulet de Bresse. Dans certains cas, comme pour la pintade, on peut s'inquiéter de la disparition possible d'une partie du cheptel reproducteur et pour la plupart des producteurs, la diminution du nombre de bandes entrainera de grosses difficultés. La période du confinement qui a limité le caractère festif des repas a eu aussi un fort impact sur la filière du canard gras où les stocks se sont accumulés.

Lait : gérer les excédents

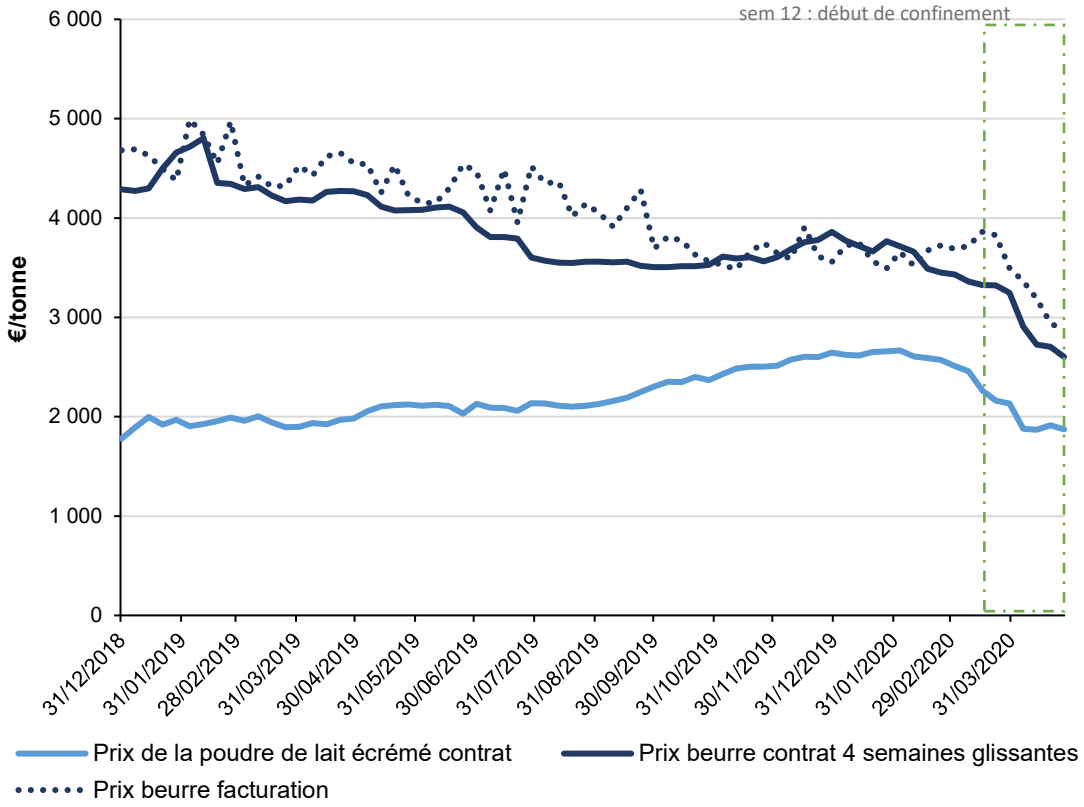
Comme pour tous les autres produits, le Covid a provoqué des mutations importantes en termes de consommation de produits laitiers. Les achats directs des ménages ont fortement augmenté (+ 20 % entre le 16 mars et le 19 avril par exemple) avec des pointes pour la crème, l'emmental râpé, le lait de consommation, et dans une moindre mesure le beurre. Par contre les rayons à la coupe, principal débouché des fromages AOP, ont subi une diminution brutale de consommation. Il en a été un peu de même pour l'ultra-frais comme les desserts lactés qui ont par ailleurs souffert de la réduction des gammes de la grande distribution, en particulier en ce qui concerne les « drives » (dont la part dans la distribution de produits laitiers est passée à 9,5 %). Un produit comme la mozzarella a aussi souffert d'une forte chute de la demande mais là, en RHD, du fait de la fermeture des pizzerias.

Le Covid est d'autre part intervenu précisément au moment où la collecte atteint, vers les semaines 16 et 17, son point haut annuel. Heureusement l'industrie laitière a relativement bien anticipé les difficultés à venir et cela début février à la lumière de la situation en Italie. La solidarité a joué entre industriels pour assurer la garantie de la collecte auprès des producteurs. Ceux-ci ont par ailleurs été incités à diminuer, quand ils le pouvaient, leur production : le CNIEL, l'interprofession laitière, a mis sur la table un budget de 10 millions d'euros pour payer 320 € les 1000 litres ceux qui réduiraient leur production en avril à un moment où le lait « réel » était payé 335/340 €. Il est difficile de juger de l'ampleur de ces retraits volontaires. Par contre pour pallier la baisse de la demande du frais, les industriels ont été amenés à privilégier le séchage et la production de beurre et de poudre. La même réaction ayant eu lieu un peu partout en Europe, cela a provoqué une forte baisse des prix, de 28 % en six semaines pour la poudre maigre, de 26 % pour le beurre (par rapport à 2019, la baisse du prix du beurre - 40 % - est beaucoup plus forte et marque un certain retour à la normale). A l'approche du prix d'intervention européen[7], la baisse s'est arrêtée sans qu'il y ait d'ailleurs de concrétisation des mises en stockage privé dont l'activation avait été demandée à l'UE. Il y en a eu par contre dans le domaine des fromages, avec même un certain effet d'aubaine pour les fromages ayant plus de cinq mois de conservation. Le marché du beurre a aussi profité de flux plus importants à l'exportation en période de ramadan.

[7] Le prix d'intervention publique correspond au seuil à partir duquel la Commission européenne, afin d'assurer l'équilibre des marchés, achète les excédents de lait sous forme de poudre de lait.

Graphique 6

Cotation de la poudre de lait écrémé (contrat) et du beurre (contrat et facturation)



Source FranceAgriMer

Rappelons que pour l'industrie laitière, les achats des ménages représentent 42 % des débouchés, la RHD 6 %, les IAA 16 % et l'exportation 37 %, ce qui en fait une variable clef. Mais à partir de la fin janvier, les expéditions vers la Chine se sont en grande partie arrêtées avec une véritable pénurie de conteneurs réfrigérés (et plus d'alimentation électrique dans les ports chinois).

De toutes les filières laitières, c'est incontestablement celle des fromages AOP qui a le plus souffert en particulier ceux pour lesquels la conservation du produit ou du caillé est difficile. Le CNAOL estime que la filière des fromages AOP aurait perdu 157 millions d'euros entre le 16 mars et le 30 avril (sur le chiffre d'affaires annuel de 1,9 milliard d'euros).

Au total, le bilan de la crise est encore difficile à faire pour le secteur laitier : au stade de la production, il est probable que l'habituel tassement des prix enregistré en avril / mai sera plus marqué du fait de la moindre valorisation du lait lorsqu'il est transformé en beurre/poudre. L'industrie a pu profiter de l'augmentation de la consommation des ménages et il faut saluer le bon fonctionnement de l'interprofession qui n'a toutefois pas fait intervenir les organisations de producteurs.

Au stade du consommateur, les prix sont restés stables avec, comme dans d'autres secteurs la disparition des promotions ainsi que la diminution des gammes proposées par la grande distribution. Mais globalement les produits laitiers ont échappé à l'impression tant de pénurie que des hausses des prix, qui a marqué par exemple le monde des fruits et légumes.

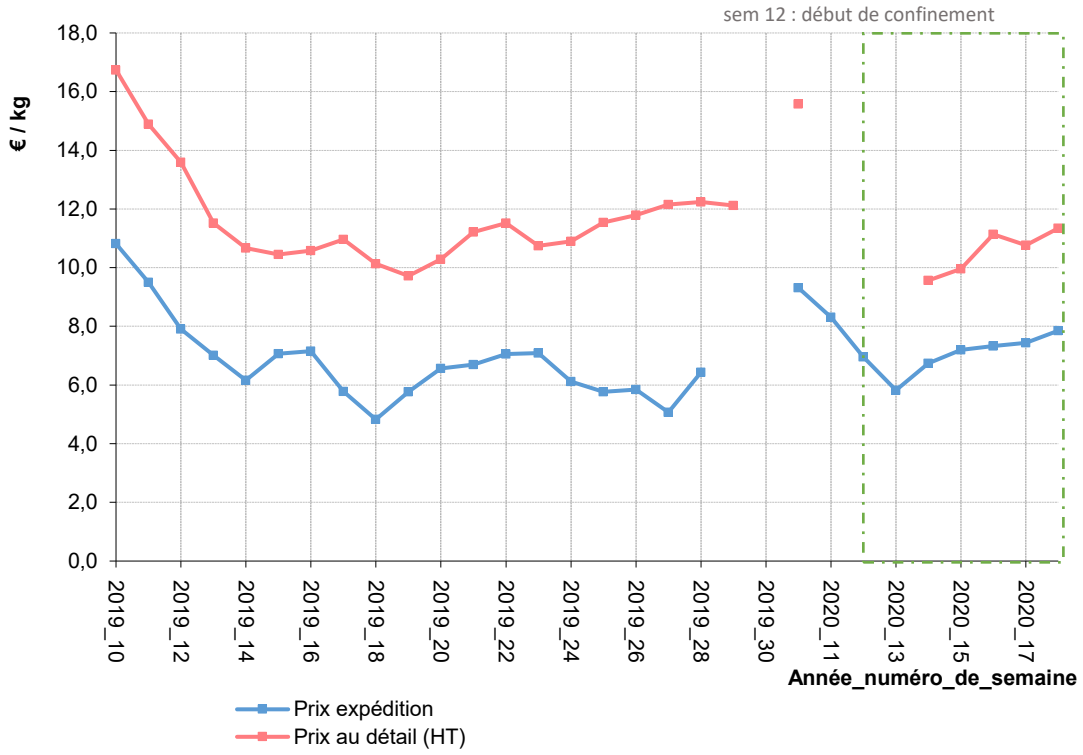
Fruits et légumes : la réalité au-delà du « ressenti »

Le secteur des fruits et légumes est celui pour lequel les consommateurs émettent le plus spontanément une opinion, en général celle d'une hausse des prix : cette impression a été relayée par des publications d'associations de consommateurs faisant état de hausses (entre le 2 mars et le 11 avril pour UFC Que Choisir) de 8 % pour les fruits et de 10 % pour les légumes. Les données à notre disposition ne permettent pas de confirmer – ni d'infirmer – ces chiffres. Interfel avance une hausse moyenne de 2 à 3 % en soulignant qu'il y a là pour l'essentiel un facteur saisonnier.

Le panel Nielsen (A3 Distrib sur une base de plus de 5000 drives alimentaires) réalisé entre les semaines 11 et 20 recense 125 produits dont le prix moyen est en hausse, 69 dont le prix est stable et … 96 en baisse. Le recours aux drives limite l'analyse aux seuls produits pré-emballés, ce qui correspond d'ailleurs à une tendance de consommation en ces temps de pandémie, mais qui peut expliquer une certaine augmentation de coûts (logistique, main d'œuvre, emballages), tout comme d'ailleurs le facteur trop oublié de la saisonnalité qui rend absurdes certaines comparaisons de prix, avant, pendant et après la campagne et qui limite même ces comparaisons avec l'année précédente. Ainsi le record des augmentations porte sur le chou-fleur à la pièce (+ 106 % de son prix moyen entre la S11 et S20), mais on est là en toute fin de saison. Par contre la fraise gariguette a souffert d'une météo capricieuse, tout comme les tomates et notamment la tomate cerise qui, entre les semaines 11 et 20 bat les records de baisse des prix (- 74 % pour la présentation en barquette de 250 grammes). De manière générale les prix à la production ont été considérés comme rémunérateurs.

Graphique 7

Prix à l'expédition et au détail pour la fraise gariguette



Source : FranceAgriMer, Réseaux des Nouvelles des Marchés

NB : Par ailleurs, d'après le panel Nielsen (A3 Distrib sur une base de plus de 5000 drives alimentaires), le prix de la fraise gariguette diminue de 12 % entre la S11 et S20.

Dans l'ensemble, comme pour la viande, la grande distribution a joué le jeu de l'origine France notamment sur les produits de saison les plus emblématiques comme la fraise et l'asperge. Ceci explique aussi le « ressenti » d'une hausse des prix, à partir du moment où les origines étrangères ne sont pas prises en compte. Ceci étant, pour pallier des ruptures d'approvisionnement il a fallu dans certains cas revenir à des importations d'Espagne (fraises, asperges) ou de Belgique (poires).

La fermeture de la RHD, puis celle des marchés de plein air, a concentré les achats de fruits et légumes sur la grande distribution (+ 32 % d'augmentation des ventes sur la période du confinement). La perte du débouché de la RHD a eu un impact sur le secteur des surgelés et aussi pour les salades, et il a fallu déplorer des destructions, en particulier de mâche et de jeunes pousses. Du point de vue commercial, la période a été difficile pour le commerce de gros qui a perdu à la fois ses clients de la RHD et ses détaillants de marchés.

C'est pour la pomme de terre que la situation a été de loin la plus difficile. Il n'y a pas eu de problèmes pour la pomme de terre en frais (+ 37 % pour la pomme de terre vapeur en filet de 2,5 kg en drives, + 21 % pour la pomme de terre blanche agata, - 8 % pour la pomme de terre marabel filière

qualité) en revanche la filière a perdu son débouché industriel, pour l'essentiel les frites surgelées. Les stocks se sont accumulés jusqu'à atteindre 450 000 tonnes dont l'utilisation est encore en discussion (alimentation du bétail, méthanisation) alors qu'il est urgent de dégager les tonnages stockés chez les producteurs pour faire de la place pour la prochaine campagne qui va commencer en août. Les pertes pour la filière pourraient atteindre 100 millions d'euros.

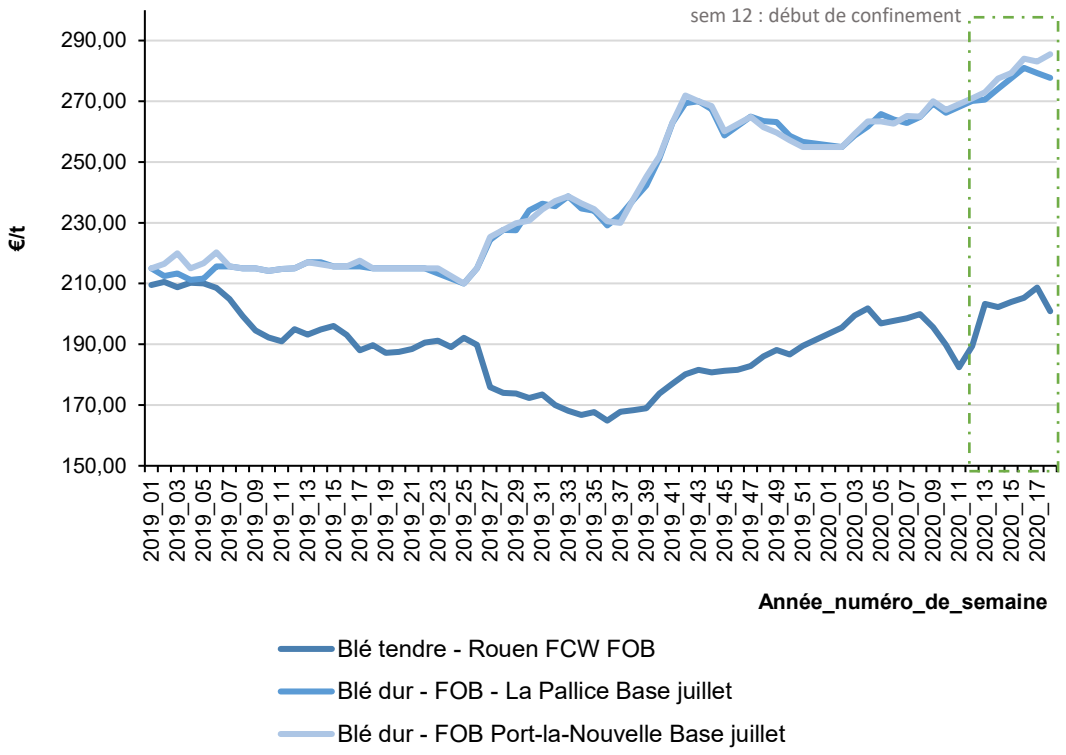
Au total, on ne peut pas dire que les fruits et légumes aient contribué de manière notable à quelque inflation alimentaire que ce soit. Certaines productions ont souffert (pomme de terre, salades) ; les problèmes de main d'œuvre ont été incontestables du fait de l'impossibilité de recruter des travailleurs saisonniers étrangers en particulier pour la récolte de fraises et d'asperges, mais la focalisation sur l'origine France, largement plébiscitée par les consommateurs, a contribué à soutenir les cours au stade de l'expédition. Par contre les maillons plus à l'aval comme les grossistes et les détaillants de marchés de plein air ont connu une période difficile.

Du pain et des poissons !

Les Français n'ont pas manqué de pain et le prix de leur baguette n'a pas bougé. La faible part du prix du blé dans le coût du pain rend celui-ci peu sensible aux variations du prix mondial du blé (avec d'ailleurs une seule légère élasticité à la hausse !) Les boulangeries sont restées ouvertes mais la plupart d'entre elles ont vu leur activité diminuer avec une baisse de la fréquentation et la disparition de leur activité de restauration rapide et autres sandwichs. Les boulangeries industrielles ont elles aussi perdu les marchés de la RHD.

Graphique 8

Cotation du blé tendre (FOB Rouen) et du blé dur (FOB la Pallice et FOB Port-la-Nouvelle)



Source FranceAgriMer

L'augmentation de la consommation de farine a provoqué des ruptures d'approvisionnement non pas par pénurie de farine mais du fait de la non disponibilité de formats d'ensachage adaptés.

On retrouve le même problème pour les pâtes alimentaires et la semoulerie avec une augmentation de la consommation dans les premiers jours du confinement de plus de 100 %. Les stocks de l'industrie et de la distribution sont passés de 55 jours à 15 jours ce qui a permis de répondre à la demande. Mais les industriels qui ont voulu relancer leurs fabrications se sont heurtés, dans une situation de fin de campagne, à de fortes tensions sur le marché du blé dur (qui représente entre 20 % et 40 % du prix des pâtes ordinaires). Le blé dur qui cotait 215 € la tonne à cette époque en 2019 est

passé de 266 à 285 € la tonne FOB La Pallice pendant le confinement. Ceci est dû à une récolte de qualité médiocre au Canada et à une récolte plus faible que d'habitude, mais d'une très bonne qualité en France. Par ailleurs plusieurs usines dans l'Est de la France ont dû fermer et les approvisionnements en provenance d'Italie ont été plus difficiles.

Un mot enfin des produits aquatiques

La consommation des Français en produits aquatiques se fait, pour les trois - quarts à domicile, mais durant le confinement, la consommation de produits frais a diminué de 16 % et un report s'est fait vers les surgelés (+ 22 %) et la conserve (+ 27 %).

La pêche française a été fortement affectée avec près de la moitié seulement des navires actifs et des tonnages hebdomadaires de l'ordre de 1 000 à 1 500 tonnes contre 2 500 à 3 000 tonnes en 2018 et 2019. La situation est encore plus difficile pour un secteur comme celui de l'ostréiculture subissant une forte diminution de la demande d'huitres.

En matière de prix, les seules données à notre disposition (le lieu noir en filet préparé en magasin, distribué en drive) indiquent une grande stabilité des prix à la consommation.

Bilan et quel « monde d'après » ?

Quels enseignements tirer de ce bref panorama ? Plus que jamais le consommateur s'est retrouvé au centre du jeu, en direct, sans l'intermédiaire pendant plus de deux mois de la restauration hors foyer. Il a fallu cuisiner (ou au moins réchauffer…), acheter en magasin et de plus en plus par e-commerce, faire, comme toujours en pareilles circonstances, quelques stocks de précaution. Globalement il n'a pas payé plus cher son alimentation et n'a pas souffert de pénuries, les rayons vides ne reflétant au fond que ses propres inquiétudes. Il n'est pas certain que les changements constatés dans les modes de consommation seront pérennes. Tôt ou tard la RHD reprendra sa place. Par contre, tout autant le commerce de proximité et les ventes directes que le e-commerce devraient profiter d'une attention plus grande des consommateurs à l'origine de leur alimentation.

Les différents maillons du complexe agro-alimentaire ont bien fonctionné et, en plusieurs moments on a pu parler de solidarité, une solidarité entretenue par les pouvoirs publics qui ont multiplié les réunions de concertation. Que ce soit pour les viandes, la pêche, ou les fruits et légumes, la grande distribution a joué le jeu de l'origine France. Les industriels ont su se répartir les volumes qu'il s'agisse de la collecte de lait ou de l'abattage de porcs. Un peu partout, on a paré au plus pressé avec une certaine efficacité.

La crise laissera pourtant des traces. Si la grande distribution a augmenté ses parts de marché et les volumes traités, elle a été aussi confrontée à une augmentation de ses coûts, à des gestions de ressources humaines difficiles (même le président de la République a célébré les « caissières »), à un passage complexe à l'e-commerce qui ouvre d'ailleurs la perspective de nouvelles concurrences.

L'industrie a vécu sous la contrainte tant de conditions de travail rendues difficiles par la pandémie (et la fermeture éventuelle de capacités de production) que de complications logistiques. La disparition du débouché de la RHD et certains reports de consommation ont été à l'origine de changements importants en particulier dans le secteur de la viande bovine avec la forte poussée de la viande hachée. L'impact de la crise sera probablement fort hétérogène suivant les secteurs et les entreprises. La réduction des assortiments dans les rayons de la grande distribution et encore plus dans les drives a pénalisé un peu plus les PME spécialisées notamment en produits régionaux. La coopération agricole estime à 28 % la perte de chiffre d'affaires induite sur les trois mois (mars/mai).

La production agricole a subi les contrecoups des chocs subis par son aval dans un contexte de marchés mondiaux plutôt favorables. Pour un pays comme la France, le discours sur l'indépendance alimentaire n'était pas toujours le plus pertinent mais au moins a-t-il eu le mérite de renforcer la place des produits français sur plusieurs filières déficitaires comme l'agneau, les fruits et légumes et même la pêche. Ceci étant, avec la disparition de la « vieille » PAC (celle qui isolait les prix européens des marchés mondiaux), les prix agricoles ressortent d'une autre logique, celle de marchés par essence instables soumis aux équilibres d'une offre et d'une demande de plus en plus mondialisées, victimes aussi de tensions géopolitiques : ces dernières semaines encore, le refroidissement des relations entre la Chine et l'Australie a fermé le marché chinois aux orges australiennes, ce qui pourrait ouvrir la voie aux exportations françaises ! Au final, les principales victimes du Covid sont quelques productions spécialisées comme les « petites » volailles, le veau, l'horticulture ou certains fromages AOP, sans oublier la pomme de terre industrielle et bien sûr la pêche et de l'aquaculture.

Ce qu'il faut retenir aussi, c'est que concertation et même solidarité ont été à l'ordre du jour. Alors que l'on commençait à déplorer une lente dilution de « l'esprit » des EGAlim, cette épreuve a permis de retrouver un climat de conciliation au niveau interprofessionnel, avec un recours peut-être un peu moins systématique aux arbitrages de la puissance publique. On est bien là dans la logique qui a présidé, il y a dix ans, à la création de l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges. Puisse cet esprit perdurer au-delà de la crise.

Philippe CHALMIN,

Président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges

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 COMPLETEE PAR UNE ANALYSE MACROECONOMIQUE

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 distribution[8]. 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 »* [9] 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 ». Afin d'observer uniquement des variations liées à un changement de prix et non à une modification des quantités consommées, la décomposition du prix au détail se fait en fixant les quantités prises en compte sur l'ensemble de la période étudiée au niveau de celles de la dernière année complète disponible, soit l'année N-1 du rapport. Ainsi les évolutions du prix annuels sont uniquement liées à des changements de prix : *notion de prix purs.*

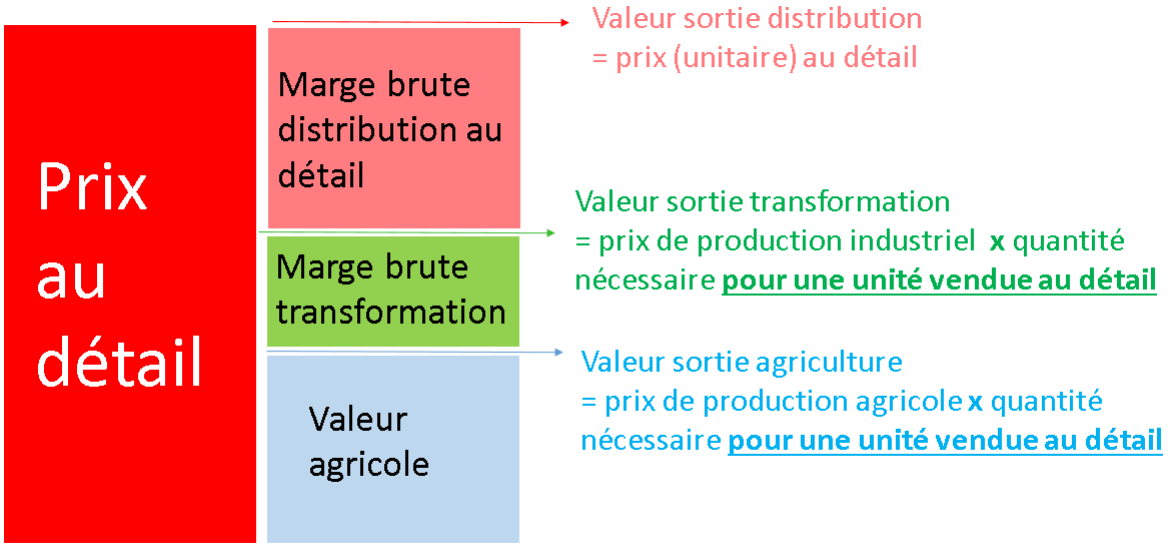
Dans les analyses par filière, et notamment sur les graphiques du Chapitre 3, on emploiera le terme d'*indicateur* de coût en matière première d'origine agricole et d'*indicateur* de marge brute, car ces coûts et marges brutes sont ici non pas constatés de façon comptable mais sont *« simulés »,* sur la base de données de prix moyens et de référence de rendements. Le coût 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.

[8] 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.

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

Schéma 1

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



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.

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

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

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

Ce biais est surtout important pour les fruits et les légumes (dont ceux consommés mais pas ou peu produits en France), le poisson (poids du saumon norvégien, poids des lieux noirs frais ou réfrigérés importés), la viande ovine et, dans une moindre mesure, les découpes de volailles (importations européennes croissantes en 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 enseignes à dominante marques propres).

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

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

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

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

Il faut souligner que d'une phase à l'autre, on est contraint de changer d'échelle : si la décomposition en matière première agricole et marges brutes (1ère 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.

1.2. Décompositions macroéconomiques de la dépense alimentaire

Au terme de calculs réalisés sur les Tableaux Entrées-Sorties (TES) de la comptabilité nationale[10], 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 :

Dépense alimentaire nationale
= *Production agricole incluse*
+ *Importations de produits alimentaires*
+ *Valeurs crées en aval*
+ *Taxes*

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 :

Dépense alimentaire nationale
= *Valeur ajoutée induite dans les branches de l'agriculture, de la pêche et de l'aquaculture*
+ *Valeur ajoutée induite dans la branche des industries alimentaires*
+ *Valeur ajoutée induite dans les autres branches industrielles*
+ *Valeur ajoutée induite dans les branches de transport*
+ *Valeur ajoutée induite dans les branches du commerce*
+ *Valeur ajoutée induite dans les branches des services*
+ *Consommation finale de produits alimentaires importés*
+ *Consommation intermédiaires de produits importés*
+ *Taxes*

[10] 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 COUTS 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, dans la filière fruits et légumes, le maillon du commerce interentreprises (expéditeurs et commerce en gros de de fruits et légumes). Le maillon du commerce interentreprises, dans les autres filières, n'est pas appréhendé par l'Observatoire. Ceci est dû, d'une part, au fait que les circuits alimentaires étudiés par l'Observatoire convergent pour la plupart vers la grande distribution (à l'exception du pain, 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 stade[11], n'est pas analysé en tant que tel.

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

Au stade de la production agricole, l'Observatoire s'appuie sur les approches en termes de coût de production par unité (kg, litre) de produit, réalisées par les instituts techniques professionnels agricoles. Lorsque ces approches ont également été retenues par les interprofessions dans le cadre de la mise en place d'indicateurs, en réponse à la loi EGAlim, cela est signalé dans le texte.
L'Observatoire utilise des analyses de comptes présentés dans l'Observatoire financier des exploitations fruitières réalisé par CerFrance pour FranceAgriMer, le CTIFL et la FNPF. Il exploite également les données du réseau d'information comptable agricole (Rica), selon des modalités de traitements propres à chaque production, exposées plus en détail dans 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...). Les résultats de comptabilité générale étant insuffisants pour rendre compte de la formation de la valeur par produit, étaient repris, dans le rapport 2019, 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. Pour le rapport 2020, le groupe de travail « Produits laitiers » n'a pas pu discuter de l'opportunité d'utiliser les données actualisées car l'Observatoire n'y a pas eu accès.

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.

[11] 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 2, ci-après) ; dans tout le rapport, le terme *« GMS »* (grandes et moyennes surfaces) se rapporte à ces deux formats de magasins, sauf mention contraire.
Les enseignes de GMS relèvent de deux grandes catégories quant à leurs modes de coordination [12] :

- ***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 ».*

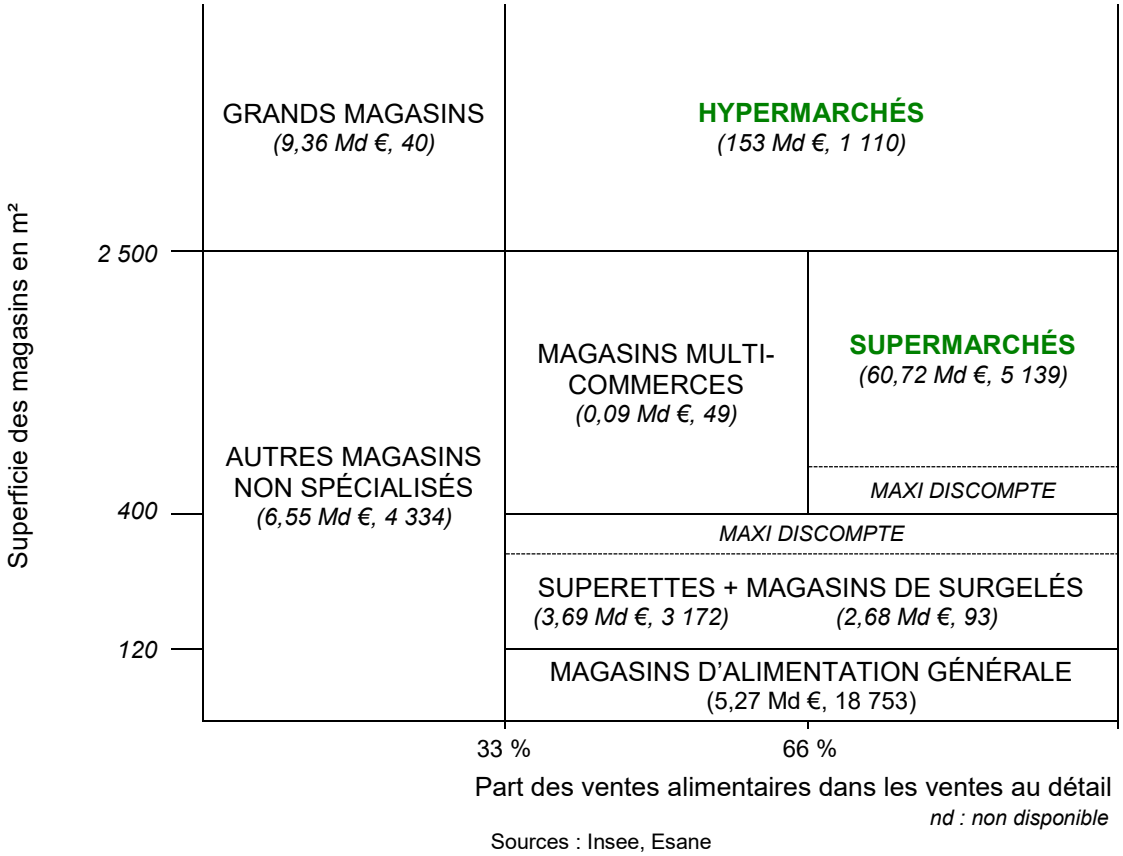
[12] Sources : *« Les réseaux d'enseignes, très présents dans le commerce ».* Julien Fraichard, Corine Troïa. Insee Première N°1140 - juin 2007. http://www.Insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=ip1140&reg_id=0#inter7 ; Site de la Chambre de commerce et d'industrie d'Ile–de-France http://www.entreprises.cci-paris-idf.fr/web/commerce/le-parcours-du-createur-de-co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

- ***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 2

Les hypermarchés et les supermarchés dans la typologie des magasins non spécialisés
(Chiffre d'affaires en milliards d'€, nombre d'entreprises en 2017)



Sources : Insee, Esane

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 241 entreprises de centrales d'achat alimentaire en France en 2017 (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 échant distinctes des centrales d'achat proprement dites, pour leur activité de support aux points de vente étudiés.

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

- les entreprises de transformation agroalimentaire détenus pas certains groupes de distribution (SVA pour Intermarché-Les Mousquetaires, Kerméné pour E. Leclerc) ; le cas échéant, les produits issus de ces entreprises et achetés puis revendus par les magasins du réseau ne sont pas, dans notre approche, traités différemment des approvisionnements venant d'autres fournisseurs ;
- les sociétés qui détiennent et gèrent l'immobilier commercial, qu'il s'agisse des filiales spécialisées (*« foncières »*) des groupes propriétaires des enseignes intégrées, *qui gèrent en général non pas uniquement le foncier des magasins mais celui de leurs galeries commerciales*, ou des SCI portant l'immobilier de magasins d'enseignes d'indépendants : les loyers perçus par ces sociétés de la part de celles qui exploitent les magasins sont donc comptés comme des charges pour le périmètre étudié[13].

[13] 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.

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 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). La marge nette est la différence entre cette marge brute et les charges afférentes aux magasins et à la centrale.
Ces postes de marges et de charges sont ensuite répartis par rayon selon la méthode décrite plus loin.

Dans les enseignes avec centrale d'achats de type grossiste, cette dernière, entreprise distincte des magasins, réalise une marge commerciale en vendant des marchandises aux magasins associés, et perçoit en outre des cotisations des magasins. Ces ressources, - marge commerciale et cotisations -, permettent à la centrale de couvrir ses charges et de dégager une marge nette, susceptible d'être réinvestie, épargnée, redistribuée sous forme de dividendes aux associés (exploitants de magasins indépendants détenteurs de parts dans la société de *holding*).
Côté magasins, ceux-ci dégagent leur propre marge commerciale, sur laquelle s'imputent leurs charges et leur propre marge nette. La plupart des achats de marchandises est comptabilisée au niveau de la centrale, on y rajoute les achats réalisés hors centrale par les magasins.
La consolidation consiste ici à additionner les deux niveaux (centrale et magasins) de marge commerciale, de charges et de marge nette.
Pour ce faire, les enseignes ont fourni à l'Observatoire deux comptes : un pour la centrale et un pour les magasins, avec une répartition des charges par rayon.
Il est à noter que la cotisation des magasins à la centrale, si elle constitue une charge pour les magasins, n'apparaît plus en tant que telle dans la consolidation, mais son montant se retrouve dans les charges et éventuellement, pour partie, dans la marge nette constatées en centrale.

Dans les enseignes à centrale de type coopérative, le financement de la centrale est essentiellement assuré par la cotisation des magasins ou par un pourcentage prélevé auprès des magasins lors de leur achat auprès de la centrale. La consolidation réalisée par l'Observatoire consiste, comme précédemment, à additionner les charges des magasins (hors cotisation et hors achats des produits) à celles de la centrale (couvertes éventuellement par sa marge commerciale et, surtout, par la cotisation qu'elle perçoit des magasins associés). L'achat des marchandises est comptabilisé au niveau de la centrale (on y ajoute les achats hors centrale des magasins) ou des magasins si la centrale ne fait pas de marge, la vente aux consommateurs étant mesurée évidemment au niveau des magasins et la marge

brute du périmètre est donc la somme des marges brutes en magasins et, marginalement, en centrale ; la marge nette étant constituée essentiellement dans les magasins. Les charges et marges par rayon établies par l'Observatoire pour ce type d'enseigne sont basées sur des éléments de comptabilité de magasins et une affectation des cotisations.

Certaines enseignes d'indépendants ayant répondu sur la base de données comptables d'un échantillon de magasins (dont, dans un cas, très limité), donc non exhaustives, il était indispensable d'extrapoler leurs résultats pour les intégrer dans les calculs de moyennes toutes enseignes. Faute de données suffisantes pour appliquer des méthodes plus élaborées, chaque donnée issue d'échantillon, relative à un rayon, a été pondérée par le rapport du chiffre d'affaires total de ce rayon dans les magasins de l'enseigne au chiffre d'affaires de ce rayon dans les magasins de l'échantillon.
Dans d'autres enseignes d'indépendants, le montant de certains postes ne provient pas de comptes détaillés de magasins, non détenus par la tête de réseau, mais découle de l'application de taux de marge et de charges issues des préconisations (prix de vente, taux de marge) fournies par l'enseigne à ses adhérents.

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

Le Tableau 2 présente les postes de chiffre d'affaires et de charges, ainsi que les marges brute, semi-nette et nette, mesurés en *« centrale »* (au sens large du terme : centrale d'achats et toute structure support centrale comprise dans le périmètre) et dans les magasins et le calcul de consolidation ; certaines valeurs pouvant être nulles en fonction du mode d'organisation de l'enseigne.

Tableau 2

Nomenclature des postes utilisée pour établir les comptes par rayon

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

Explication des principales lignes de la nomenclature des postes

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

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

2 : **Coût d'achat des ventes,** hors TVA : achats de marchandises, 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'enseigne[14]. 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 15,7 % en 2018 tous rayons alimentaires frais confondus. Le même taux calculé pour les secteurs des supermarchés et des hypermarchés, tous rayons confondus à partir des données d'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 (loyers et amortissements) issu de l'enquête de l'Observatoire, de 1,9 % en 2018 tous rayons frais, est du même ordre que celui tiré précédemment 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 0,10 % du CA.

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

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

22 : **L'impôt sur les sociétés** (IS) imputable à chaque rayon, estimé en affectant un taux moyen d'IS à la marge nette avant IS du rayon. Ce taux a été appliqué aux rayons à marges nettes positives comme aux rayons à marges nettes négatives : ceux-ci diminuent l'assiette et le montant global de l'IS, ce qui revient à leur attribuer un *« impôt négatif »*, donc une diminution de charges. Cette convention assure que la somme des impôts répartis est égale à l'impôt de l'ensemble. On présente également une marge nette avant IS, solde proche du *« résultat courant avant impôt »* présenté dans les données de cadrage (Chapitre 2) et les comptes des exploitations agricoles et des industries agroalimentaires[15] (Chapitre 3).

[14] Depuis l'enquête 2018 (sur les données 2017), l'Observatoire de la formation des prix et des marges dispose de premiers éléments au sujet des coûts de logistique et de transport interne. Ils sont retraités lorsque cela est possible. A terme, dans son approche l'Observatoire souhaiterait distinguer totalement les coûts d'achat, des charges de transport et de logistique internes aux enseignes.

[15] 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 2018, quatrième 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 (6 % de la masse salariale en salaires inférieurs à 2,5 fois le SMIC en 2018), 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 3 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 3

Principales clés appliquées pour la répartition des charges communes entre rayons

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

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 supermarché[16] ;
- 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 2018 des rayons alimentaires frais du périmètre étudié par l'Observatoire est de 35,4 milliards d'euros. À titre de comparaison, les derniers résultats disponibles des comptes du commerce portant sur 2018 mentionnaient un chiffre d'affaires en produits alimentaires frais des hypermarchés et supermarchés, de 57,3 milliards d'euros.

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

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

- une approche strictement comptable (Rica), dans laquelle toutes les charges prises en compte reflètent l'emploi de biens et de services fournis par des tiers de l'entreprise. La rémunération du travail non salarié de l'exploitant et de sa famille le cas échéant, et le paiement de ses ou de leurs cotisations sociales ainsi que la rémunération des capitaux propres investis dans l'exploitation est constituée par le solde comptable entre les produits et les charges (résultat courant, si les produits et les charges retenus pour le calcul excluent les opérations exceptionnelles) [17] ;
- l'approche des instituts techniques agricoles dans laquelle, aux dépenses constatées par la comptabilité, sont ajoutées des charges dites *« forfaitaires »* ou *« calculées »*, rémunération théorique du travail et du capital de l'exploitant, évaluée à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié et sur le marché des capitaux.

Dans **l'industrie**, l'Observatoire mobilise uniquement des approches comptables, dans lesquelles la rémunération du capital des propriétaires de l'entreprise est celle permise par le résultat comptable, aucune charge de type *« calculée »* n'étant imputée. Les résultats agricoles issus de l'approche des instituts techniques et les résultats industriels donnés par l'approche strictement comptable ne sont donc pas de même nature. Mais la comparaison des résultats issus de l'approche comptable dans les deux secteurs (agriculture et industrie) s'avère également délicate : le résultat comptable des exploitations agricoles est en général un *« revenu mixte »* du travail et du capital, compte tenu de leurs caractères d'entreprises artisanales, familiales, personnelles, ou de sociétés de personnes. Le même solde comptable dans une entreprise industrielle est essentiellement un revenu du capital. De plus, plusieurs entreprises industrielles ou commerciales sont – contrairement à la plupart des exploitations agricoles - intégrées dans des groupes et certains produits et charges des unités industrielles retracent en fait des flux avec d'autres entités (notamment, commerciales) du groupe et non avec des tiers de celui-ci, ce qui n'est pas sans incidence sur le niveau du bénéfice de l'activité industrielle car ces flux internes, hors marché, sont évalués à des prix de cession (à ce sujet, voir Encadré 1, page 60).

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 imputées en charges au périmètre mais les montant afférents peuvent intégrer un élément de rémunération du capital des propriétaires de l'enseigne ou des magasins.

---

[16] 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).

[17] 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

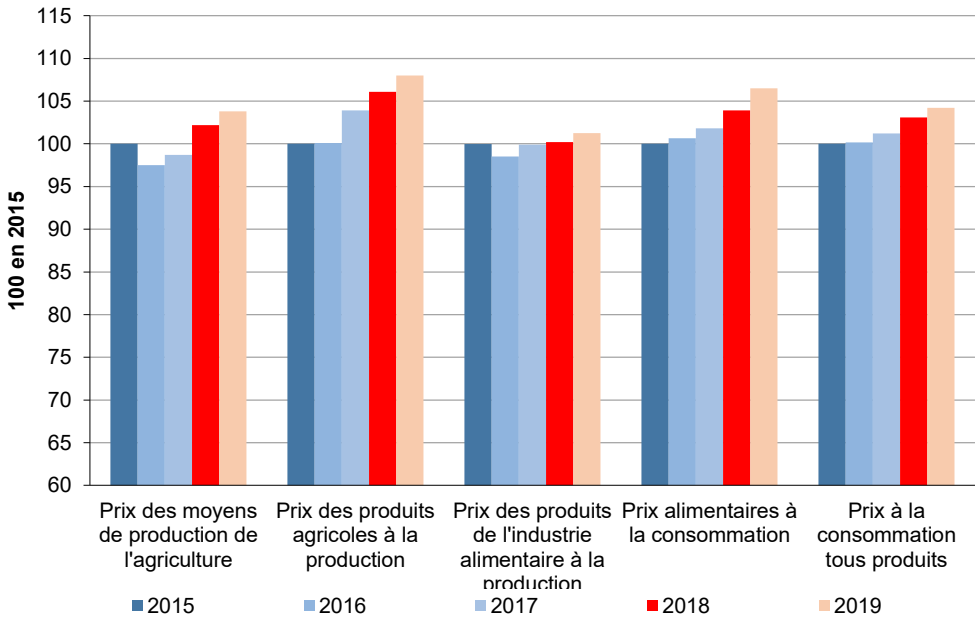
1.1. En 2019 : hausse, plus ou moins marquée des prix aux différents stades

En 2019, les prix des intrants pour l'agriculture progressent (+ 1,6 %, Graphique 9), comme les prix agricoles sont également en hausse (+ 1,8 %) ainsi que ceux des produits des industries alimentaires (+ 1,1 %), mais avec des disparités selon les produits comme on le verra plus loin.

L'Insee note qu'en 2019, les prix des produits alimentaires à la consommation accélèrent pour la quatrième année consécutive (+2,5 % en 2019, après + 1,9 % en 2018) Les prix de la viande augmentent plus fortement que l'année dernière (+ 2,5 % après + 1,3 %) ainsi que ceux du lait, fromage et œufs (+ 2,5 % après + 2,0 %), du pain et céréales (+ 1,5 % après + 1,1 %) et des boissons non alcoolisées (+ 2,0 % après + 1,0 %). A l'inverse les prix des huiles et graisses (+ 4,8 % après + 7,0 %), des fruits frais (+ 0,3 %, après + 6,6 %) et des légumes frais (+ 6,0 %, après + 7,1 %) ralentissent leur progression en 2019 (Informations rapides n°9-2020, 15 janvier 2020).

Graphique 9

Variations annuelle des prix dans l'agroalimentaire[18] et inflation générale



Source : Insee

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

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 deux dates[19]. 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. **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.**

Toutefois, les indices permettent de calculer le sens de la variation (augmentation ou diminution) de l'écart relatif de deux prix entre deux dates. . 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 :

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

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

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

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

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

ou encore :

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

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 : ainsi IPA_0 est l'indice de prix en amont au temps 0, IPA_t est l'indice de prix en amont à temps t (respectivement pour IPV_0 et IPV_t indice de prix à l'aval).

Le Tableau 4 donne le sens de la variation de *l'écart relatif entre prix aval et prix amont* en 2017, 2018 et 2019, 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 GMS[20], et, pour comparaison, indice général des prix à la consommation tous produits.

[19] Voir édition 2015 pour plus d'explications.

[20] 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 4

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	2017	↗	↘	↘	↘
	2018	↘	↘	↗	↘
	2019	↗	↘	↗	↗
Filière porc (1) viande fraîche	2017	↗	↗	↘	↘
	2018	↘	↗	↗	↗
	2019	↗	↘	↘	↘
Filière porc (1) porc transformé : jambon (2)	2017	↗	↘	↘	↘
	2018	↘	↗	↗	↗
	2019	↗	↘	↘	↘
Filière viande bovine	2017	↗	↘	↗	↘
	2018	↘	↗	↗	↗
	2019	↘	↗	↘	↗
Filière volailles (1)	2017	↘	↗	↗	↗
	2018	↘	↘	↗	↗
	2019	↘	↘	↘	↘
Filière produits laitiers de vache (3)	2017	↗	↘	↘	↘
	2018	↘	↗	↗	↗
	2019	↗	↘	↗	↘
Filière blé tendre-farine-pain baguette	2017		↘	↘	↘
	2018		↘	↗	↘
	2019		↗	↗	↗
Filière blé dur-pâtes alimentaires	2017		↗	↗	↗
	2018		↗	↗	↗
	2019		↘	↗	↘
Filière fruits frais	2017				↗
	2018				↘
	2019				↗
Filière légumes frais	2017				↗
	2018				↘
	2019				↘
			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	2017		↗	↘	↘
	2018		?	↗	?
	2019		?	↗	?

(*) 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 2ème 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 observé 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 différents des produits peuvent entrainer 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 2015 à 2017, puis s'est accéléré en 2018 et 2019 (Graphique 15), alors que l'IPC des produits laitiers, établi par l'Insee, baisse légèrement entre 2015 – 16 , puis repart à la hausse en 2017, avec une augmentation encore plus marquée en 2018 et 2019. (Graphique 14).

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 entre la valeur des achats de produits laitiers et le 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 » acheté 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 formages, 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 12), les deux indices progressent depuis 2015. Toutefois, le taux de progression diffère : taux de croissance plus prononcé par l'IPC que par le PAMP qui affiche une relative stabilité entre 2015 et 2018, puis progresse en 2019. Il s'agit ici du cas contraire 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).

Comme pour les produits laitiers, compte tenu du poids des GMS dans l'offre au détail, les évolutions de l'IPC et du PAMP de la viande bovine 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 (l'augmentation entre 2018 et 2019 étant plus marquée pour le PAMP que l'IPC, Graphique 10), le jambon cuit, (hausse plus marquée de l'IPC que le PAMP entre 2019 et 2018, Graphique 11) ou les volailles (progression plus soutenue de l'IPC entre 2019 et 2018, Graphique 13).

Par ailleurs, on rappelle que les données 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 exhaustif des achats (prix et volumes) des produits « non gencodés » (sans informations suffisantes sur les codes-barres).

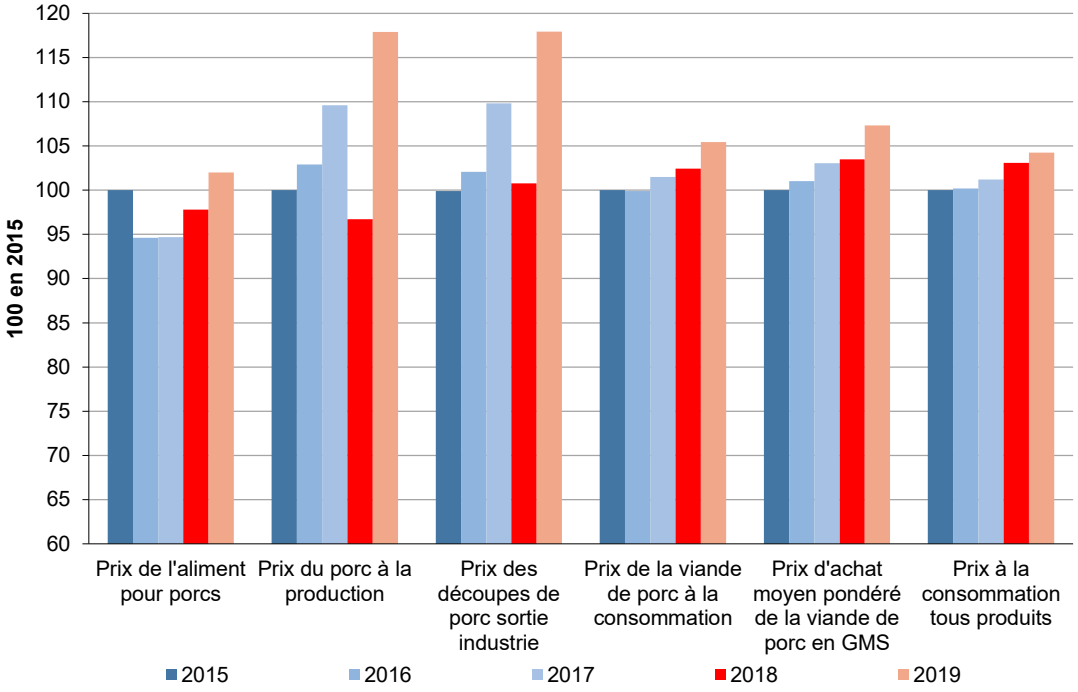
Documents complémentaires :

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

1.2.1. Filière de la viande de porc fraîche

Graphique 10

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



Source : Insee, Kantar Worldpanel

Hausse des prix des aliments pour porcins

A l'instar de 2018, l'indice des prix d'achat des moyens de production agricole (IPAMPA) – aliments pour porcins continue à progresser en 2019.

Hausse du prix du porc et ciseau des prix favorable à l'élevage

Marquée par une demande forte, notamment du marché chinois afin de compenser son déficit majeur d'offre à cause de la peste porcine africaine, les cours du porc ont fortement augmenté en 2019 (Chapitre 3, section 1 - Viande Porcine, partie 3). Progression que l'on retrouve au travers de l'augmentation de l'IPPAP - porcins (Indice annuel des prix agricoles à la production – Porcins), dont la valeur est de loin la plus haute de la série 2015 -2019, présentée ici. Les évolutions des indices du prix du porc et du prix des aliments en 2019 aboutissent à une hausse de *l'écart de prix relatif*[21] *:* augmentation des prix des intrants qui est moindre que l'augmentation des prix à la production. Le ciseau des prix du porc et de l'aliment (principale charge variable de cette production) apparaît favorable à la production, à l'inverse de l'année précédente (cf. Tableau 4, ligne « filière porc 2019 », colonne « écart entre prix agricole et prix des intrants pour la production agricole »).

Hausse du prix des découpes de porc et diminution de l'écart de prix de prix entre découpes et porc entrée abattoir

Le prix des pièces des découpes de porc progresse également de façon notable en 2019 (d'après l'indice de l'Insee de prix de production de l'industrie française pour le marché français - CPF 10.11 - Porcins : Épaules, jambons, longes frais ou réfrigérés), conséquence de la hausse du prix du porc à la production en lien avec la peste porcine africaine. L'*écart de prix relatif* entre les découpes de porc et leur matière première diminue en 2019 (cf. Tableau 4, ligne « filière porc – viande fraîche 2019 », colonne « écart entre prix de l'industrie alimentaire et prix agricoles »).

---

[21] *« 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

Après une relative stabilité entre 2017 et 2018, le prix de la viande de porc à la consommation progresse en 2019

Au vu des indices de prix, la hausse en amont semble avoir été transmise que partiellement par l'aval en 2019. L'indice des prix à la consommation (IPC) de la viande de porc, tout comme l'indice construit à partir du prix d'achat moyen pondéré (PAMP) en GMS des viandes de porc fraîches progressent, toutefois de façon moins importante que ce qui est observé au stade amont. L'*écart de prix relatif* entre prix à la consommation et prix sortie industrie diminue, inversant la tendance de l'année dernière (cf. Tableau 4, ligne « filière porc – viande fraîche 2019 », colonne « écart entre prix à la consommation alimentaire et prix de l'industrie alimentaire »).

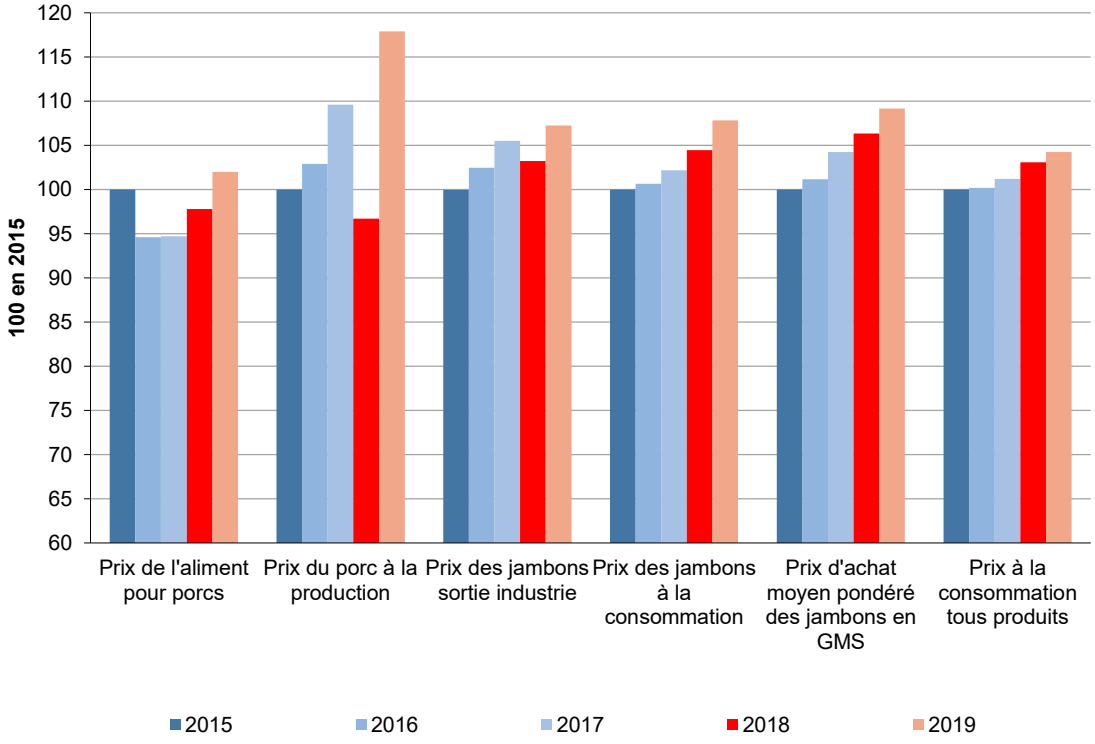
Le PAMP a davantage progressé, notamment en 2019, que l'IPC depuis 2015. Le PAMP paraît également plus volatil, intégrant probablement davantage que l'IPC l'impact des promotions et des évolutions de la structure des achats.

Déflaté par l'indice général des prix à la consommation, le prix de la viande de porc paraît globalement stable entre 2015 et 2018 : se distinguant peu de l'inflation générale selon l'IPC et en légère augmentation selon le PAMP. En 2019, la hausse du prix du porc est légèrement supérieure à l'inflation en regard de ces deux indices : de façon plus marquée d'après l'indice PAMP (+ 3 %) comparativement à l'IPC (+ 1,2 %).

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

Graphique 11

Variations annuelles des prix dans la filière jambon et inflation générale



Source : Insee, Kantar Worldpanel

Hausse des prix des aliments pour porcins

A l'instar de 2018, l'indice des prix d'achat des moyens de production agricole (IPAMPA) – aliments pour porcins continue de progresser en 2019.

Hausse du prix du porc et ciseau des prix favorable à l'élevage

Cf. commentaire identique à celui du Graphique 10

Hausse des prix des découpes de porc et diminution de l'écart de prix de prix entre découpes et porc entrée abattoir

Cf. commentaire identique à celui du Graphique 10 : prix des découpes de porc sortie industrie, non repris sur le Graphique 11.

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

Le prix des jambons sortie industrie (élaboration de jambons cuits à partir de la pièce issue de l'abattage-découpe) croît en 2019 après avoir diminué en 2018. Toutefois, au vu des indices de prix correspondants cette hausse est moins marquée que celle du prix du porc et *l'écart de prix relatif* des jambons transformés sortie industrie et du porc entrée abattoir paraît avoir diminué en 2019 (cf. Tableau 4, ligne « filière porc – porc transformé- jambon, 2019 », colonne « écart entre prix de l'industrie alimentaire et prix agricoles ».

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

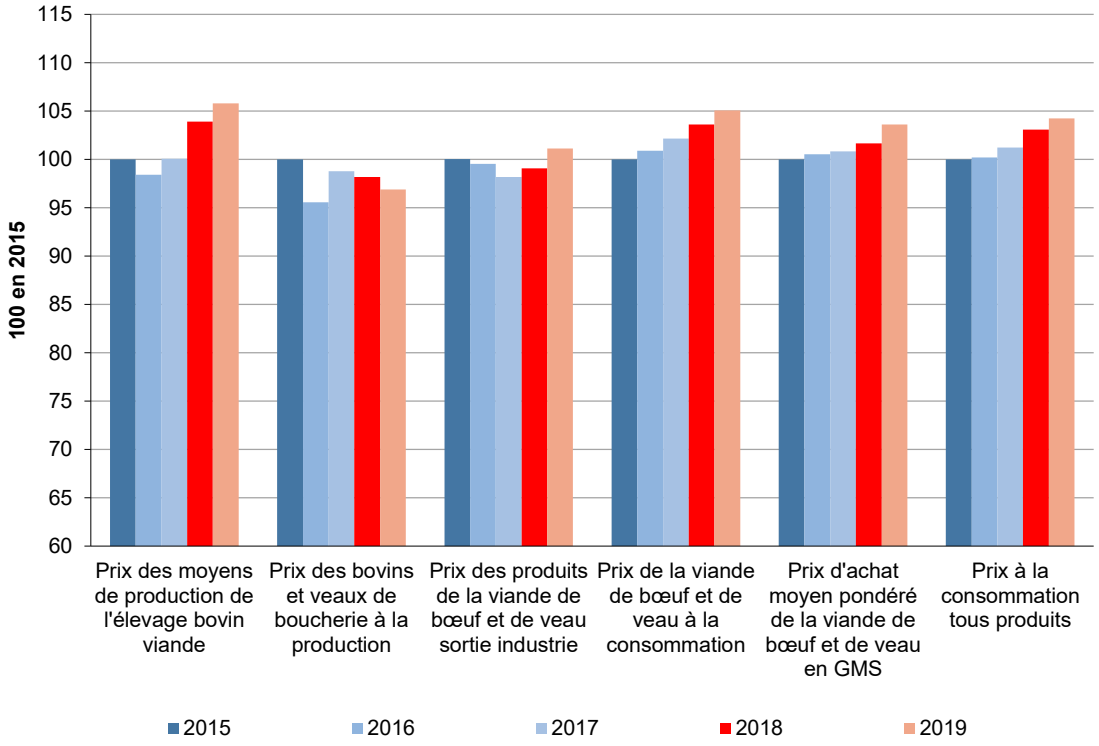
Le prix à la consommation du jambon continue de progresser en 2019 : progression plus marquée au travers de l'indice Insee représentant tous les circuits de distribution qu'en GMS au travers de Kantar. Pour rappel, jusqu'en 2018, l'augmentation a été plus forte en GMS que pour les autres circuits de distribution: ceci est probablement dû au fait que le prix d'achat moyen pondéré (PAMP) intègre immédiatement les évolutions qualitatives du panier d'achat, tandis que l'indice des prix à la consommation (IPC) est construit sur la base d'un panier plus stable.

L'évolution 2015-2018 du prix du jambon au détail suivi par l'IPC s'inscrit globalement dans celle de l'inflation générale. Pour cette même période, selon le PAMP en GMS portant sur un panier évolutif de jambons, le prix du jambon présente une hausse plus soutenue que l'inflation. En revanche pour 2019, l'IPC comme le PAMP présentent une progression supérieure à celle de l'inflation, plus de 3,5 point supérieure selon l'IPC et 4,7 point d'après le PAMP. Ces différences d'observation entre indices s'expliquent par la composition différente des paniers suivis.

1.2.3. Filière de la viande bovine

Graphique 12

Variations annuelles des prix dans la filière viande bovine et inflation générale



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 2019, poursuivant l'augmentation initiée en 2017.

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

L'indice global de prix des bovins et veaux de boucherie à la production baisse en 2019. Cette baisse est due en particulier à la diminution de l'IPPAP veau de boucherie en lien avec la crise du veau de 2019 (Chapitre 3, Section 2 - Viande bovine, paragraphe 1.2), l'IPPAP bovins de boucherie étant globalement stable. A l'inverse l'indice des prix des intrants progresse et en conséquence l'écart relatif entre ces deux prix diminue (cf. Tableau 4, ligne « filière viande bovine 2019 », colonne « écart entre prix agricole et prix des intrants pour la production agricole »).

Hausse du prix des viandes bovines produites par l'industrie en 2019, augmentation de l'écart de prix entre industrie et agriculture et diminution de l'écart de prix entre consommation et industrie

L'indice de prix de production de l'industrie des viandes bovines continue de progresser en 2019 avec une hausse plus marquée entre 2019/18 qu'entre 2018/17. Rappelons que cet indice avait diminué de 2015 à 2017. L'indice des prix à la consommation et également l'indice des prix d'achat moyen pondéré progressent courant 2019, mais de façon moins marquée que l'indice de prix sortie industrie, ce qui laisse supposer une diminution de l'*écart de prix relatif* entre prix des produits vendus aux consommateurs et prix des produits fournis par l'industrie (cf. Tableau 4, ligne « filière viande bovine 2019 », 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 prix agricole et prix de l'industrie des viandes bovines a augmenté en 2019, l'indice de prix sortie industrie étant en hausse et l'indice des prix à la production agricole étant en baisse, cet écart était déjà en hausse en 2019 (cf. Tableau 4, ligne « filière viande bovine 2019 », colonne « écart entre prix de l'industrie alimentaire et prix agricole »).

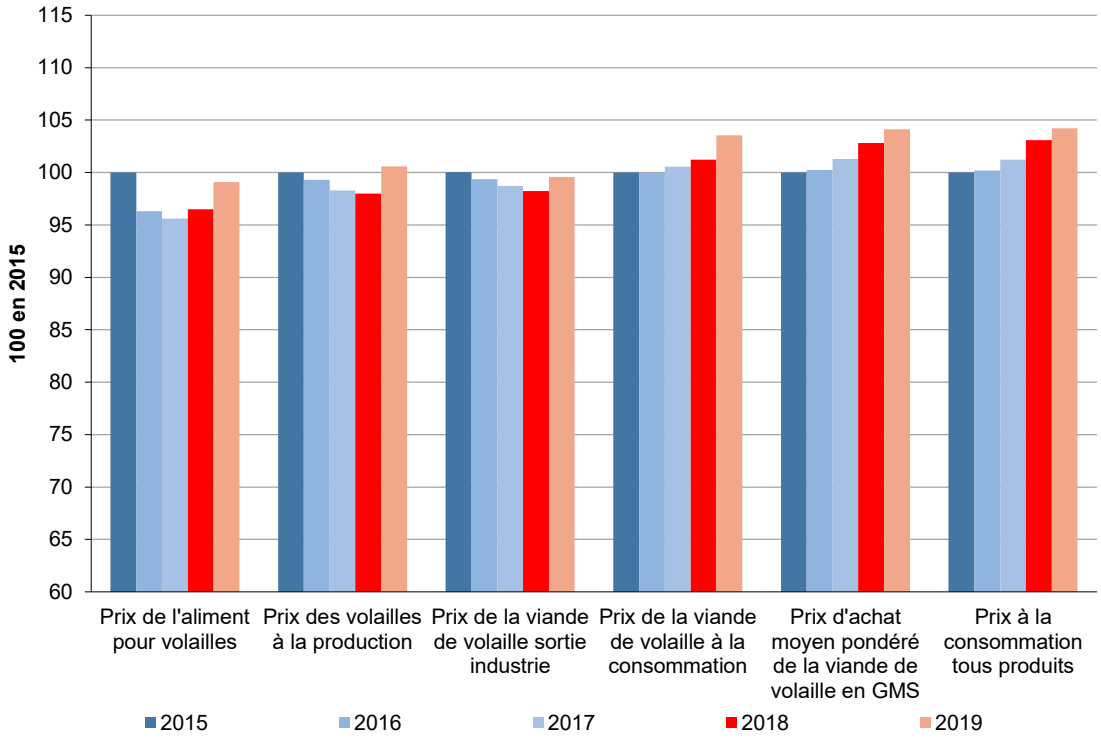
Augmentation des prix des viandes bovines au détail en 2019 selon l'indice des prix à la consommation, et également selon le panel Kantar

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 » (PAMP). Tous deux sont en hausse en 2019, toutefois de façon plus marquée pour le PAMP. 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 du PAMP 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 du « 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. Le PAMP présente quant à lui un biais de mesure des évolutions des prix en ce sens qu'il n'est pas constitué d'un mix-produit stable dans le temps (en cours d'année, selon les années, etc.). De ce fait, ce dernier intègre des « effets de changement de qualité » (positifs ou négatifs) qui peuvent altérer la perception de la mesure de l'évolution du prix.

1.2.4. Filière des viandes de volailles

Graphique 13

Variations annuelles des prix dans la filière des viandes de volailles et inflation générale



Source : Insee, Kantar Worldpanel

Augmentation des prix des aliments pour volailles

En baisse de 2015 à 2017, l'indice des prix d'achat des aliments pour volailles continue de progresser en 2019, suivant la tendance initiée en 2018.

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

Entre 2015 et 2018, le prix des volailles à la production (IPPAP - volailles) décroît, mais avec une vitesse de diminution plus faible entre 2017 et 2018. En 2019, cet indice repart à la hausse.

Durant l'année 2019, le ciseau des prix diminue, à l'instar de 2018. L'indice des prix des aliments augmente dans les mêmes proportions que l'indice du prix des volailles, une baisse de *l'écart de prix relatif* en résulte (cf. Tableau 4, ligne « filière volailles 2019 », colonne « écart entre prix agricole et prix des intrants pour la production agricole »).

Hausse de prix des viandes de volailles produites par l'industrie en 2019, réduction de l'écart de prix relatif entre industrie et agriculture, ainsi que de l'écart de prix entre consommation et industrie

Sur l'historique présenté, l'indice du prix de production de l'industrie pour le marché français - CPF 10.12 - Viandes de volailles a diminué chaque année depuis 2015. Cependant en 2019, la tendance s'inverse et cet indice repart à la hausse. L'indice de prix en sortie industrie, l'indice des prix à la consommation comme de l'indice du prix d'achat moyen pondéré croient, mais à des taux différents (cf. ci-dessous), ce qui laisse supposer une diminution de l'*écart de prix relatif* de la distribution au détail en 2019, à l'inverse des deux années précédentes (cf. Tableau 4, ligne « filière volailles 2019 », colonne « écart entre prix à la consommation alimentaire et prix de l'industrie alimentaire »).
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 2019 (cf. Tableau 4, ligne « filière volailles 2019 », colonne « écart entre prix de l'industrie alimentaire et prix agricole »).

Augmentation des prix des volailles au détail en 2019 selon l'Insee et le panel Kantar

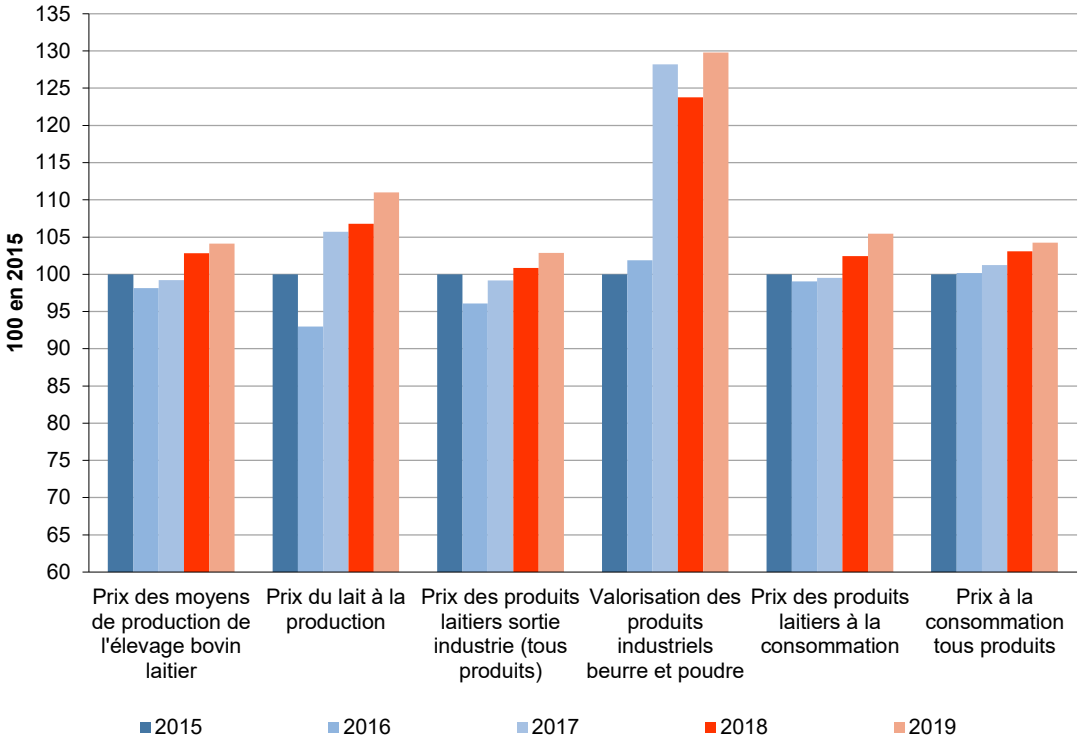
Les deux indices rendent compte d'une hausse des prix en 2019, augmentation plus prononcée pour l'IPC.

Entre 2015 à 2018, le prix de la viande de volailles selon l'IPC croît moins vite que l'inflation et également selon l'indice du prix d'achat moyen pondéré. En 2019, la situation change selon l'indice suivi : le prix des volailles selon l'IPC continue de progresser moins que l'inflation générale mais d'après le PAMP, ce prix augmente dans les mêmes ordres de grandeur que l'inflation générale.

1.2.5. Filière des produits laitiers

Graphique 14

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 2019

L'indice des prix d'achat des moyens de production de l'élevage bovin laitier (IPAMPA bovin lait de l'Idele à partir des indices IPAMPA par nature de charges, source Insee - SSP), qui était en baisse jusqu'en 2016, augmente pour la troisième année consécutive en 2019.

Hausse du prix du lait à la production agricole, amélioration 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 hausse de *l'écart relatif* entre prix à la production et prix des charges, indicateur de la marge brute de l'élevage (cf. Tableau 4, ligne « filière produits laitiers 2019 », colonne « écart entre prix agricole et prix des intrants pour la production agricole »).

Hausse de prix des produits laitiers (tous produits confondus) dans l'industrie en 2019, réduction de l'écart de prix relatif entre industrie et agriculture

L'indice de prix de production de l'industrie laitière progresse modérément tous produits confondus en 2019. On notera une augmentation de la valorisation des produits à finalité industrielle (beurres et poudres) : cet indice se retrouve à un niveau supérieur à celui de 2017. L'année 2017 avait été marquée par une forte progression de la valorisation de ces produits sous l'effet de la « crise du beurre » (Chapitre 3, Section 5 - Produits laitiers de lait de vache). Au vu des évolutions des 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 réduit en 2019. (cf. Tableau 4, ligne « filière produits laitiers 2019 », 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) qui avait légèrement baissé jusqu'en 2016 remonte depuis 2017.

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

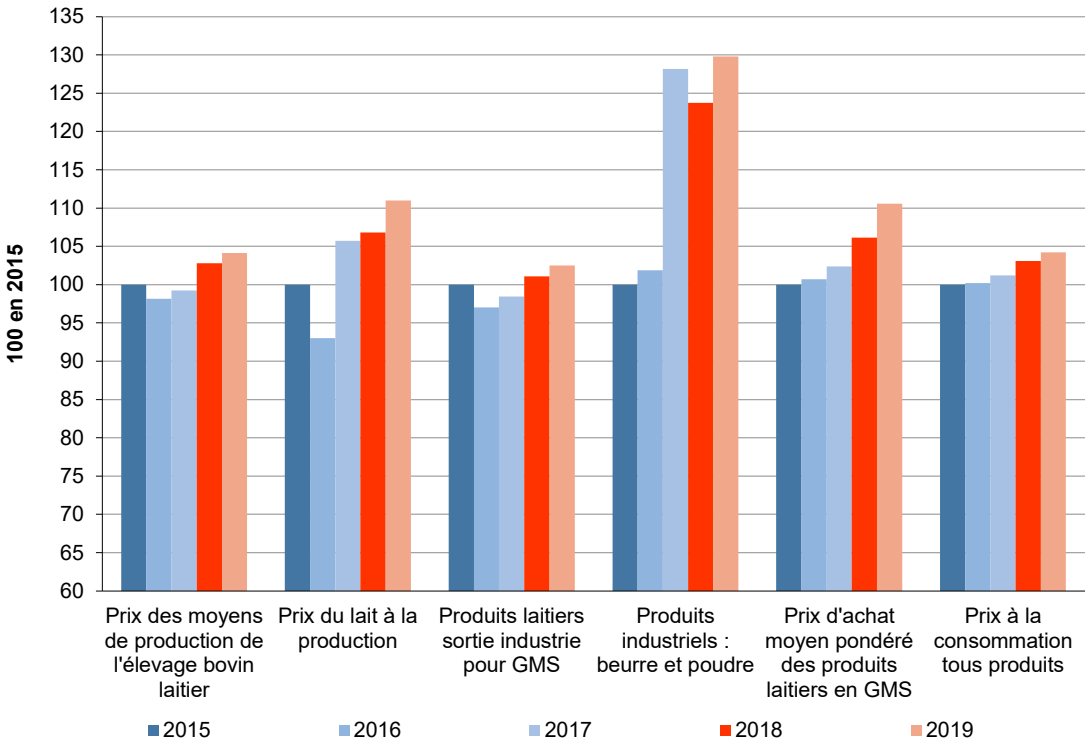
Cette évolution se retrouve, plus accentuée encore, dans les informations retracées par le panel Kantar pour l'ensemble des produits laitiers vendus en GMS, ensemble de composition variable au cours du temps (Graphique 15). Selon ce panel, le prix moyen des produits laitiers achetés en GMS a progressé régulièrement et sensiblement depuis 2015, 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 15 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 4, ligne « filière produits laitiers 2019 », 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 relatif entre prix industriel et prix à la consommation.

Graphique 15

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

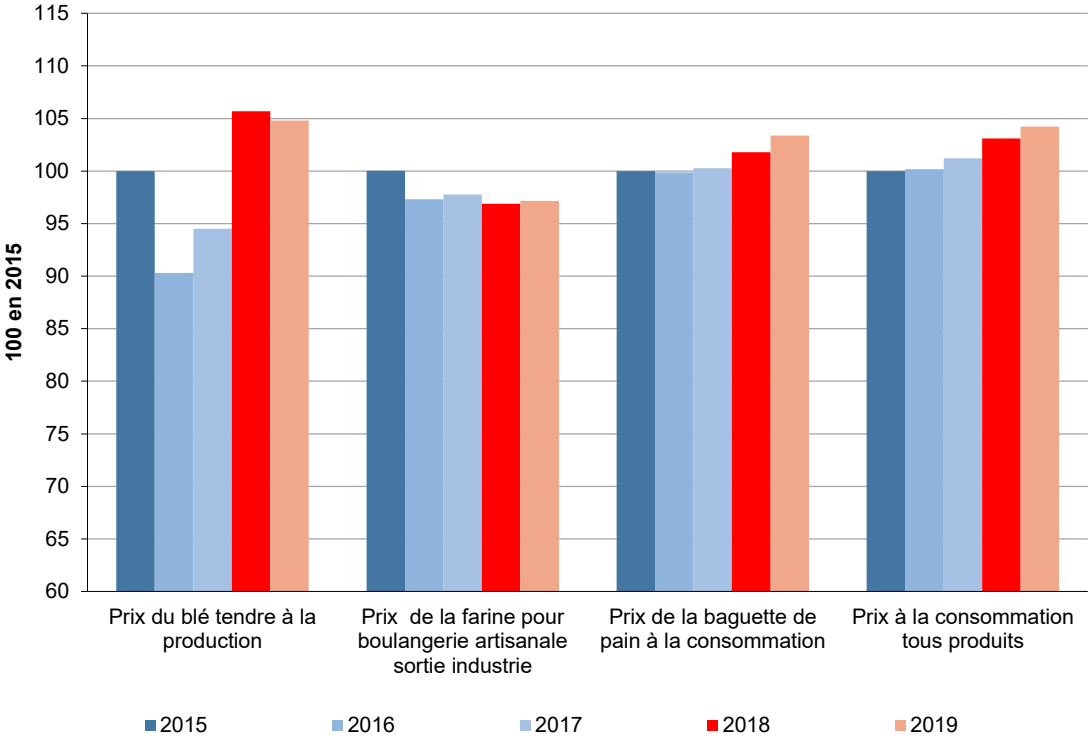


Source : Insee, Institut de l'élevage, ATLA, Kantar Worldpanel

1.2.6. Filière blé tendre – farine – pain

Graphique 16

Variations annuelles des prix dans la filière blé tendre – farine - pain et inflation générale



Source : Insee

Baisse du prix du blé à la production en 2019

En 2019, le prix du blé tendre décroît, inversant la hausse initiée en 2016 où le niveau de prix était particulièrement bas.

Stabilité des prix de la farine pour boulangerie artisanale en 2019

Cette transmission de la baisse du prix du blé ne semble pas transmisse à l'aval, où le prix de la farine pour boulangerie artisanale reste stable. En résulte une augmentation en 2019 de *l'écart relatif* entre prix de la farine et prix du blé (cf. Tableau 4, ligne « filière blé tendre-farine-pain baguette 2019 », colonne « écart entre prix de l'industrie alimentaire et prix agricole »).

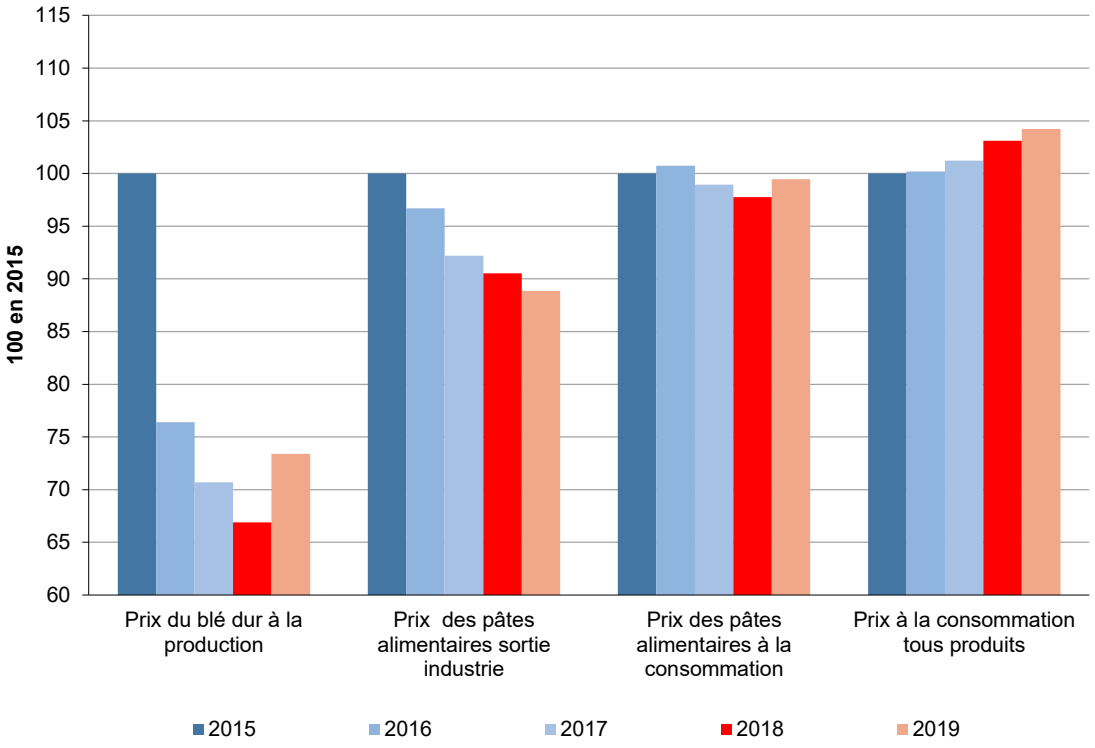
Un prix de la baguette en hausse en 2019

La hausse du prix du pain couplée à un prix de la farine pour les boulangeries artisanales plutôt stable entraîne une hausse de *l'écart relatif* entre le prix de la baguette et celui de la farine en 2019. (cf. Tableau 4, ligne « filière blé tendre-farine-pain baguette 2019 », colonne « écart entre prix à la consommation et prix de l'industrie alimentaire »).

1.2.7. Filière blé dur – pâtes alimentaires

Graphique 17

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



Source : Insee

Un prix du blé à la production repartant à la hausse en 2019

En 2019, le prix du blé dur repart à la hausse après un niveau 2018 le plus bas de la série 2015 - 2019.

Un prix des pâtes en sortie industrie qui continue de baisser en 2019

Cette transmission de la hausse du prix du blé dur n'apparaît pas dans le prix en sortie d'industrie qui continue de baisser en 2019. *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 diminue en 2019 (cf. Tableau 4, ligne « filière blé dur-pâtes alimentaires 2019 », colonne « écart entre prix de l'industrie alimentaire et prix agricole »). On retrouvera cette baisse entre 2018 et 2019 au travers de la variation de l'indicateur de marge de marge brute de l'industrie des pâtes (Chapitre 3, Section 8 - Pâtes alimentaires, paragraphe 3), estimé par différence entre le prix moyen annuel des pâtes « non préparées » en sortie usine (fourni par la statistique de la production commercialisée *ProdCom*) et le coût en matière première (prix du blé dur d'origine France et importés, majoré du fret).

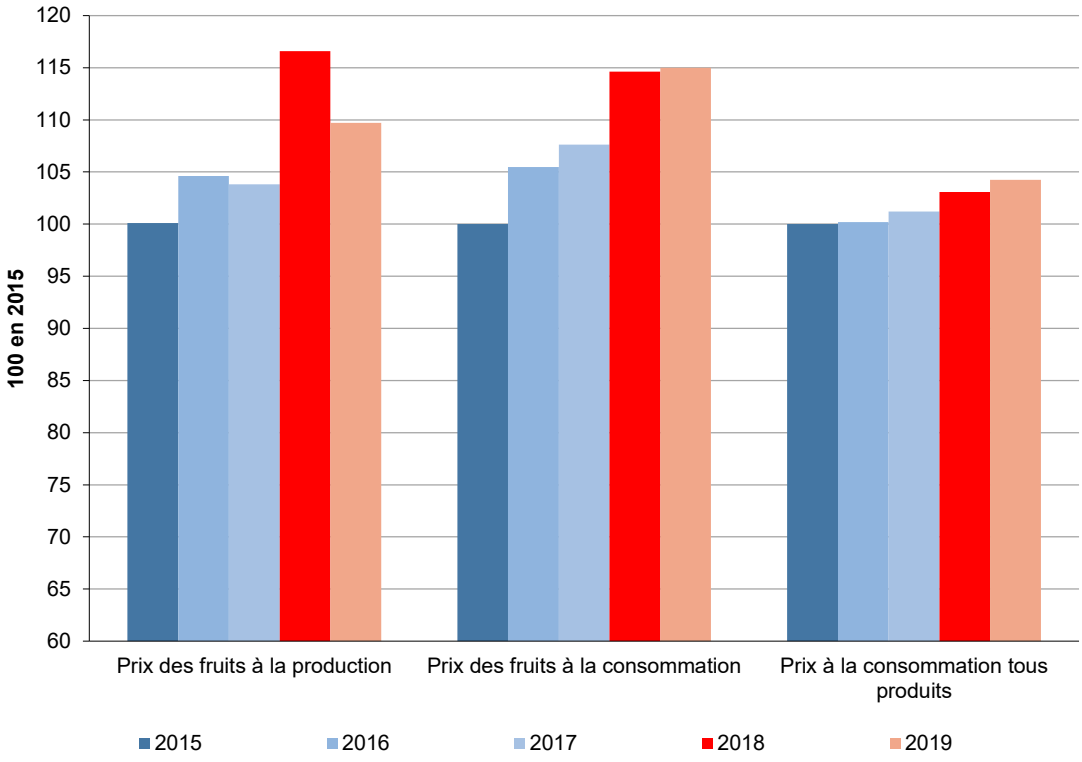
Un prix des pâtes à la consommation en hausse en 2019 et une augmentation de l'écart entre prix à la consommation et prix en sortie d'industrie

La hausse du prix des pâtes au détail face à un prix en sortie industrie en diminution se traduit par un écart entre ces deux prix qui augmente en 2019 (cf. Tableau 4, ligne « filière blé dur-pâtes alimentaires 2019 », colonne « écart entre prix à la consommation et prix de l'industrie alimentaire »).

1.2.8. Filière des fruits frais

Graphique 18

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



Source : Insee

Baisse du prix moyen des fruits à la production en 2019, après la hausse notable en 2018

Le prix moyen des fruits à la production a diminué en 2019, se situant à un niveau toutefois supérieur de celui observé entre 2015 - 2017.

Un prix à la consommation des fruits globalement stable

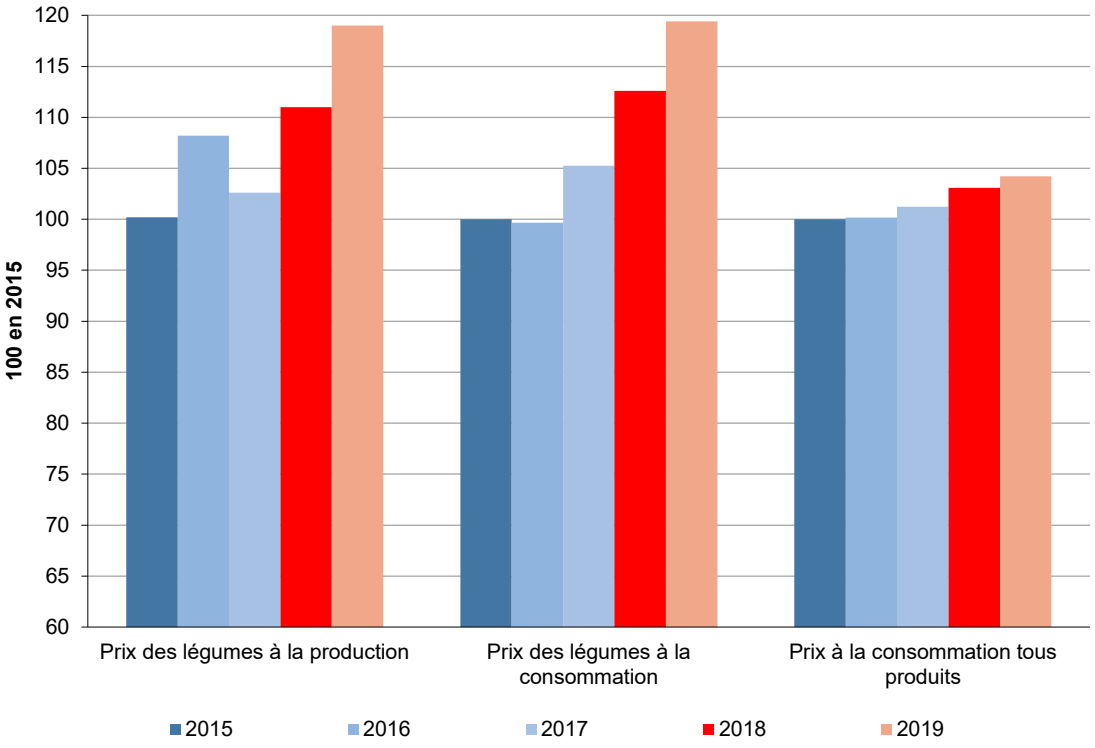
La baisse du prix à la production ne se retrouve pas au stade consommation où le prix globalement reste stable. Ainsi *l'écart relatif* entre prix à la production et prix à la consommation a augmenté en 2019. (cf. Tableau 4, ligne « filière fruits frais 2019 », colonne « écart entre prix à la consommation et prix agricole »).

L'indice de prix des fruits à la production et l'indice des prix des fruits à la consommation portent sur des ensembles de produits différents, notamment du fait de la présence de fruits importés dans l'ensemble suivi à la consommation. La section 9 – Fruits et légumes du chapitre 3 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 19

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



Source : Insee

Nouvelle hausse du prix moyen des légumes à la production en 2019

Après la baisse de 2017, le prix moyen des légumes repart à la hausse en 2018, atteignant en 2019 son plus haut niveau depuis 2015.

Hausse des prix des légumes à la consommation

Les prix à la consommation sont en hausse 2019, toutefois, cette hausse est moins importante que celle de l'indice des prix des légumes à la production. *L'écart relatif* entre prix à la production et prix à la consommation se resserre pour la 2ème année consécutive. (cf. Tableau 4, ligne « filière légumes frais 2019 », colonne « écart entre prix à la consommation et prix agricole »).

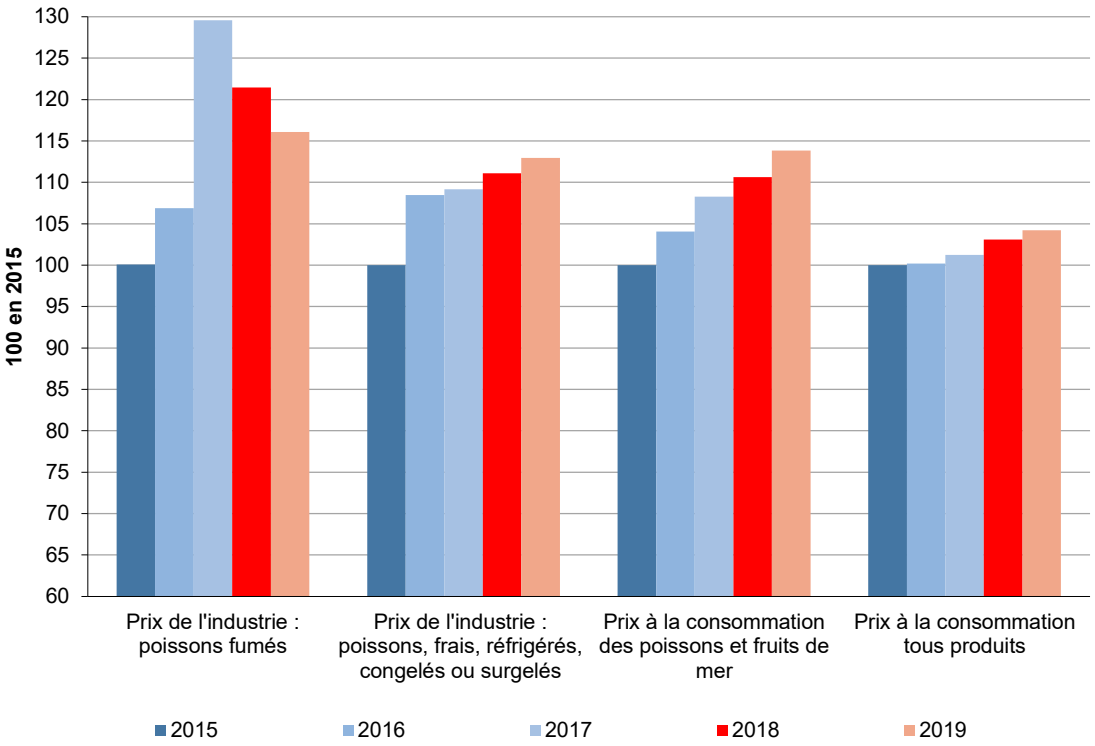
En 2019, le prix des légumes progresse sensiblement plus que l'inflation générale.

L'indice du prix des légumes à la production et l'indice des prix des légumes à la consommation portent sur des ensembles de produits différents, notamment du fait de la présence de légumes importés dans l'ensemble suivi à la consommation. La section 9 – Fruits et légumes du chapitre 3 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 20

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



Source : Insee, RNM et Kantar Wordlpanel (pour pondération)

Baisse du prix industrie pour les poissons fumés mais hausse de prix pour les poissons frais, réfrigérés, congelés ou surgelés

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 continue de diminuer en 2019 après avoir fortement augmenté en 2017. Toutefois le prix de l'industrie des poissons, frais, réfrigérés, congelés et surgelés a légèrement progressé en 2019.

Hausse des prix à la consommation en 2019

Depuis 2015, les prix à la consommation des poissons et fruits de mer augmentent en moyenne sur cette période de près de 3 % par an.

En résumé, sur ces analyses d'indices :

En 2019, le ciseau des prix entre prix à la production agricole et prix des intrants de l'élevage augmente pour les filières viande de porc et produits laitiers de vache, ce qui apparaît favorable pour ces élevages. A l'inverse, ce ciseau se réduit pour les filières viande bovine et viande de volailles.

Les *écarts de prix relatif* entre prix des produits des industries alimentaires et prix de leurs matières premières diminuent en 2019 pour l'ensemble des filières présentées à l'exception de la filière viande bovine et la filière blé tendre - farine -pain.

Dans les filières de produits transformés, *l'écart relatif* entre prix à la consommation et prix des produits des industries alimentaires s'est accru en 2019 pour la quasi-totalité des filières exposées, à l'exception de la filière porcine (aussi bien pour la viande fraîche que pour la viande cuite) et la filière viande bovine.

En résultante des deux évolutions précédentes, *l'écart relatif* entre prix à la consommation alimentaire et prix agricole s'est accru en 2019 dans les filières viande bovine, pain et fruits. A l'inverse, cet écart s'est resserré pour la viande de porc (aussi bien pour la viande fraîche que pour la viande cuite), la viande de volailles, les produits laitiers de vache, les légumes et les pâtes.

Rappelons que cette *« lecture »* des seuls indices ne permet que d'approcher le *sens, et non l'ampleur,* de la variation de l'écart *relatif* [22] 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 de permettent pas de connaître la valeur de cet écart, ni en € ni en pourcentage.

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 non seulement le sens mais aussi 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 21 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 en France. Rappelons que c'est dans ce contexte qu'a été promulguée la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie, visant entre autres objectifs la baisse des prix par l'accroissement de la concurrence. Le fort retournement de conjoncture agricole de 2009 et la transmission amortie et différée de la baisse des prix agricoles vers les prix à la consommation alimentaire sont à l'origine de la création de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, qui sera officialisée par un article de la loi n° 2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche.

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

[22] 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 de vente.

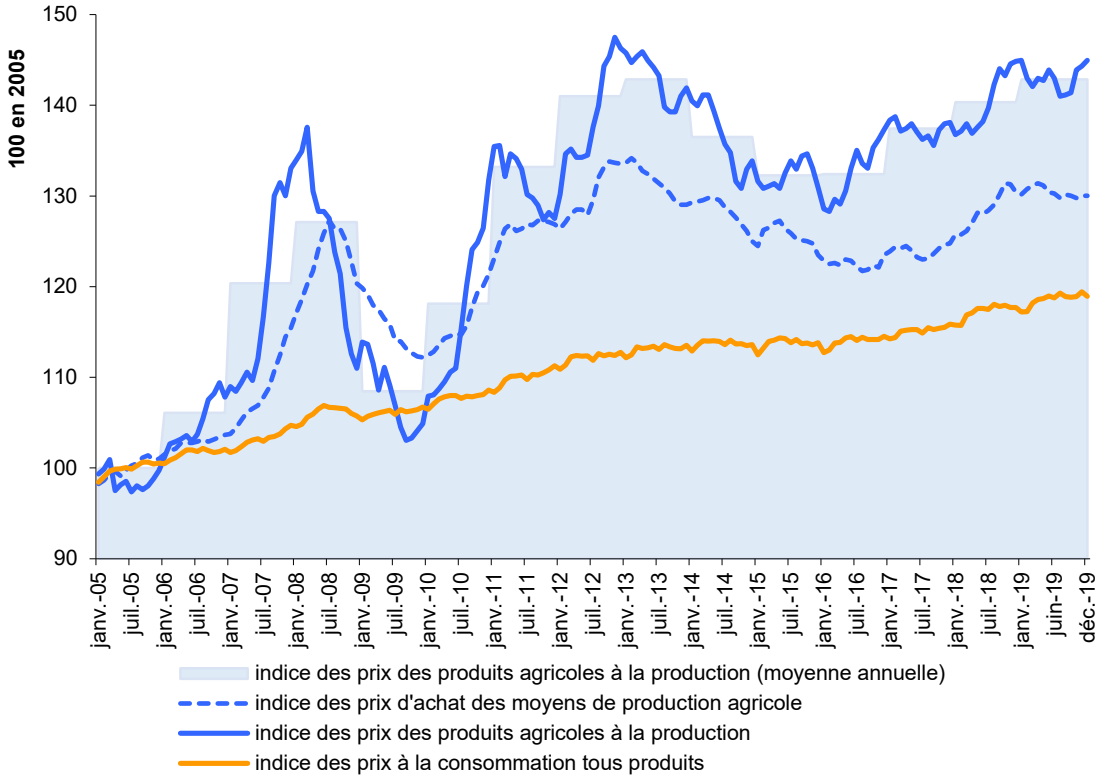
L'année 2014 et le premier semestre 2015 se caractérisent par la poursuite et la généralisation à plusieurs produits des baisses de prix agricoles amorcées en 2013. Cette baisse s'interrompt de juin à octobre 2015 puis reprend jusqu'en mars 2016.

Les prix agricoles remontent ensuite jusqu'à janvier 2017, baissent jusqu'à la fin du 3ème trimestre et progressent en 2018. Courant 2019, ces prix diminuent légèrement jusqu'en juillet, puis repartent à la hausse sur la fin de l'année. En termes de moyenne annuelle toutes productions confondues, les prix agricoles sont en 2019, à un niveau supérieur à celui de 2018 retrouvant une valeur comparable à celle de 2013. En parallèle, les prix des intrants progressent de façon continue depuis 2017.

Sur le Graphique 22, 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.

Graphique 21

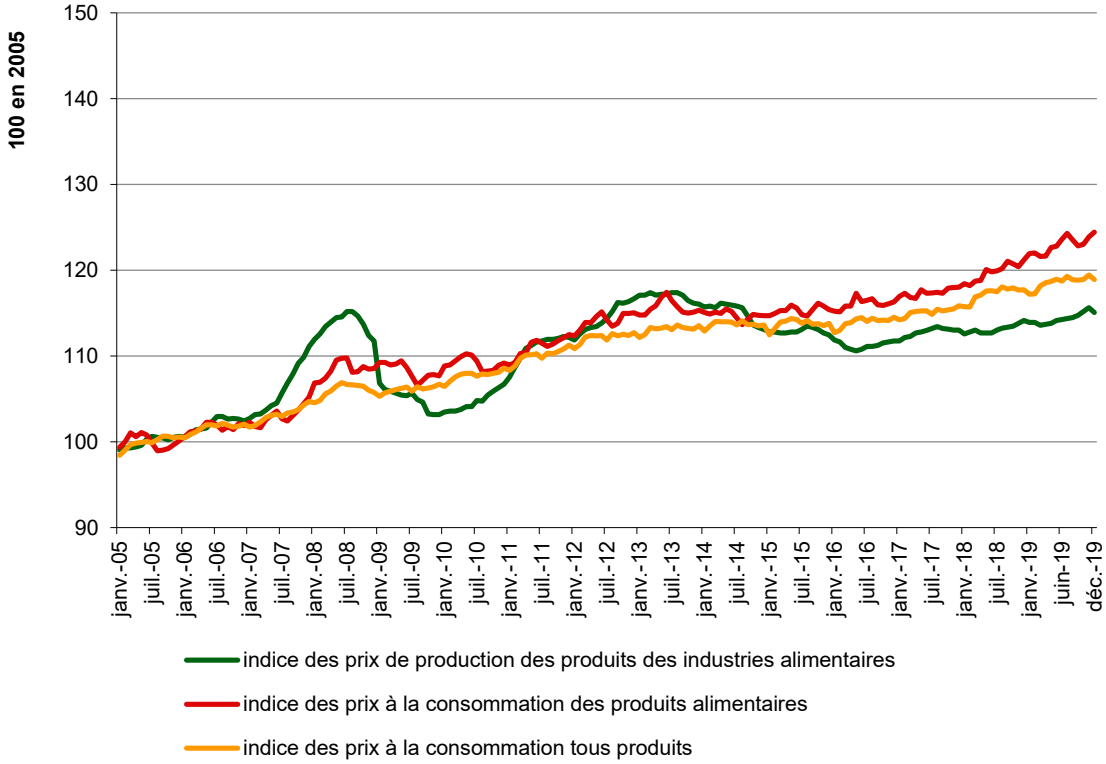
Variations mensuelles des prix agricoles, des prix des intrants pour l'agriculture et inflation générale



Source : Insee

Graphique 22

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



Source : Insee

2. L'EVOLUTION DES COUTS DANS LES SECTEURS AGRICOLES, INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX

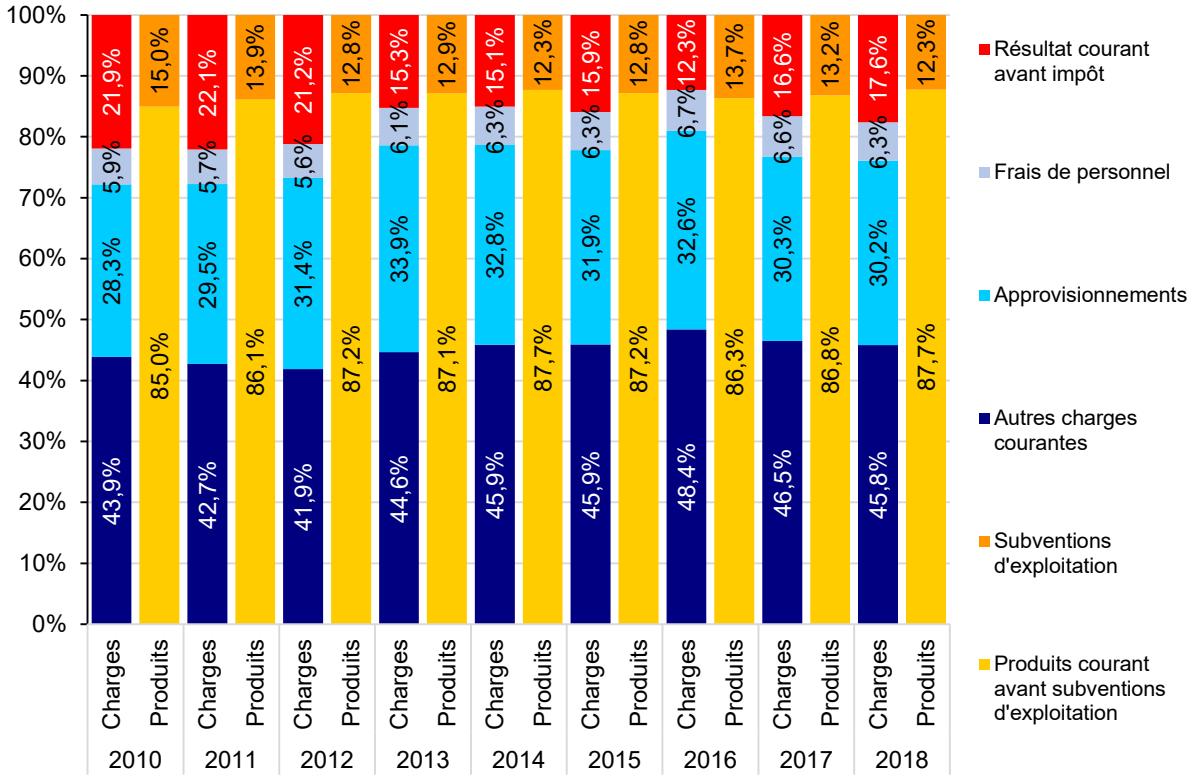
Toujours dans l'objectif de fournir des éléments de cadrage pour les analyses plus détaillées par filière du Chapitre 3, on présente ici des données comptables moyennes. Pour l'agriculture, s'appuyant sur des comptabilités annuelles qui ne sont disponibles qu'après un certain délai, ces données sectorielles s'arrêtent à l'année 2018. 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 2017, 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 2018.

2.1. Les comptes des exploitations agricoles

Sur la période 2010-2018, les charges d'approvisionnement (semences, engrais, aliments du bétail, carburants…) pèsent selon les années de 28,3 % à 33,9 % du produit total (production et subventions), les autres charges courantes (charges financières, amortissements, loyers…) entre 41,9 % et 48,4 % et les frais de personnel (salarié) entre 5,6 et 6,7 % (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 12,3 % à 22,1 % des recettes. Après une période 2013 à 2016 où le résultat courant moyen toutes exploitations confondues était globalement en baisse, le RCAI[23] a progressé en 2017 puis en 2018, tant en pourcentage de produit total (Graphique 23) qu'en valeur par actif non salarié, indicateur de la rémunération permise à l'exploitant (Graphique 24). Toutefois, il ne retrouve pas son niveau antérieur de la période 2010 – 2012.

Graphique 23

Structure moyenne du compte de résultat des exploitations agricoles



Source : Rica (SSP)

[23] 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)[24] indique qu' *« après une année 2017 marquée par la progression des résultats économiques dans la plupart des orientations productives, l'**année 2018** est une année de consolidation des résultats ».* L'excédent brut d'exploitation (EBE) moyen est de 76 200 €. *« Par actif non salarié (Utans), il s'établit à 54 500 € : il progresse de 4,1 % par rapport à 2017. Le résultat courant avant impôts (RCAI) par Utans, qui intègre les charges financières et les amortissements, s'élève, pour sa part à 30 000 € en moyenne (+ 10,5 % par rapport à 2017). Les situations sont toutefois contrastées selon les orientations » :*

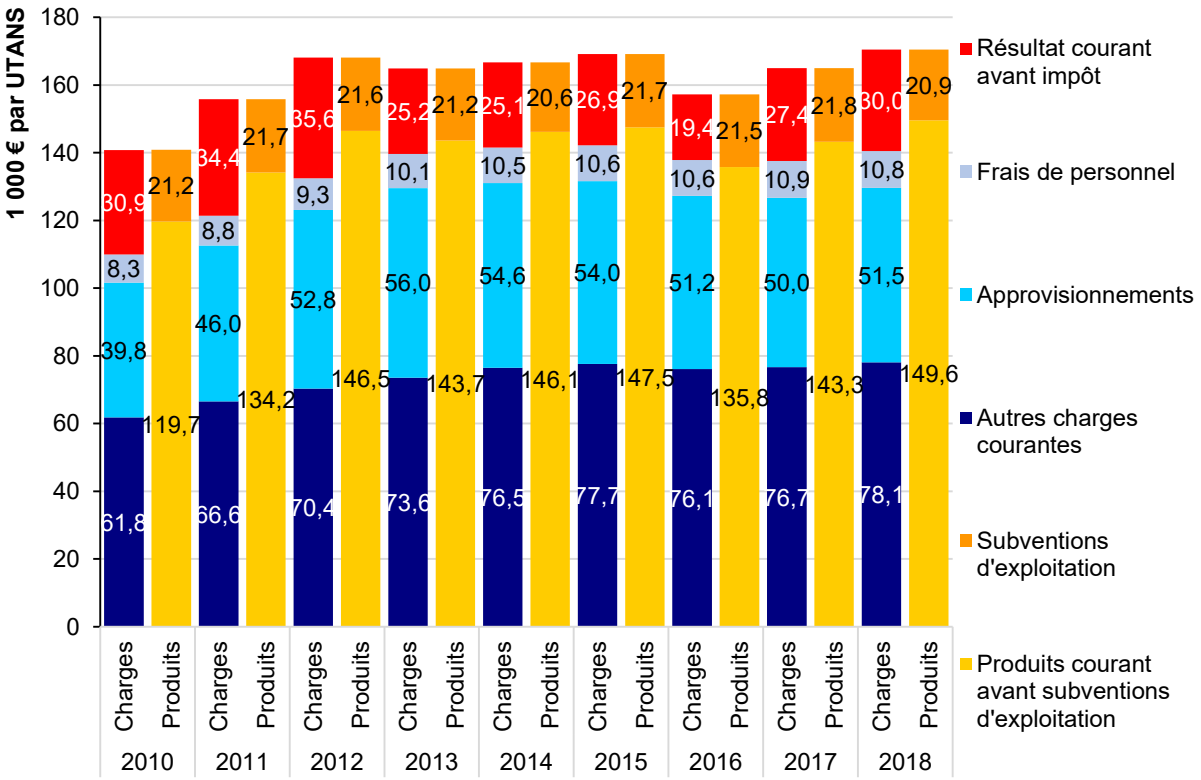
- *« En 2018, la baisse des rendements induite par la sécheresse estivale a été compensée par des prix supérieurs à ceux de 2017 »* permettant une hausse de la valeur de la production de 3,6 % pour les exploitations spécialisées en **céréales et oléoprotéagineux**. *« L'excédent brut d'exploitation par Utans s'établit à 47 100 € (+ 4,3 % par rapport à 2017) ».* Le RCAI par Utans est de 22 900 € (+ 23,8 % par rapport à 2017).
- En **maraîchage et horticulture**, l'EBE s'établit à 73 000 € par exploitation. Il est de 51 000 € par Utans, en hausse de 2,2 % par rapport à 2017. Le RCAI par Utans s'établit à 32 500 € en moyenne (+ 5,4 % par rapport à 2017).
- *« En 2018, les ventes de viande de porcs chutent de près de 8 % avec une baisse de 10 % des prix entre 2017 et 2018. Une offre mondiale abondante, le tassement de la demande chinoise et la concurrence entre exportateurs sur les marchés asiatiques ont maintenu une forte pression sur les prix ». « Dans ce contexte, l'EBE par actif non salarié des **élevages porcins** chute de 33 % entre 2017 et 2018 pour s'établir à 60 200 € ».* Le RCAI par Utans est de 18 500 € en moyenne, en très forte baisse par rapport à 2017 : - 59,9 %
- Dans l'orientation **bovins laitiers**, *« en 2018, la production […] a peu évolué par rapport à 2017 (+ 0,1 %). Les charges d'approvisionnement se sont en revanche accrues (+ 6,6 %), compte tenu des dépenses en alimentation du bétail nécessaires pour compenser l'insuffisance des ressources fourragères consécutives à la sécheresse. L'EBE par actif non salarié chute ainsi de 10 % pour atteindre 47 700 €.»* Le RCAI par Utans est de 22 300 € en moyenne, en baisse de 17,5 % par rapport à 2017.
- Dans l'orientation d'élevage **bovin viande**, *« la sécheresse estivale a […] conduit les éleveurs […] à réformer plus de vaches qu'en 2017. La hausse des abattages de vaches allaitantes s'est traduite par une augmentation de 4 % de la valeur des ventes sur l'année, malgré une baisse des exportations de broutards français en 2018. La hausse des charges en aliments (+ 3,2 %) et en carburants et lubrifiants (+ 21,7 %) explique l'essentiel de l'augmentation des charges d'exploitation (+ 1,3 % par rapport à 2017). Au total, l'EBE par Utans des exploitations spécialisées en bovins viande se replie de 4,6 % par rapport à 2017, pour s'établir à 36 600 € en moyenne. »* Le RCAI par Utans s'établit à 16 200 €

À la date de rédaction du rapport de l'Observatoire, on ne dispose pas encore de résultats économiques agricoles par orientation pour 2019. Toutefois, certaines simulations seront présentées dans les paragraphes relatifs aux coûts de production des sections du rapport par filière.

[24] Pour information, le RICA couvre les exploitations qui contribuent à plus de 95% de la production agricole française.

Graphique 24

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 25) montre :

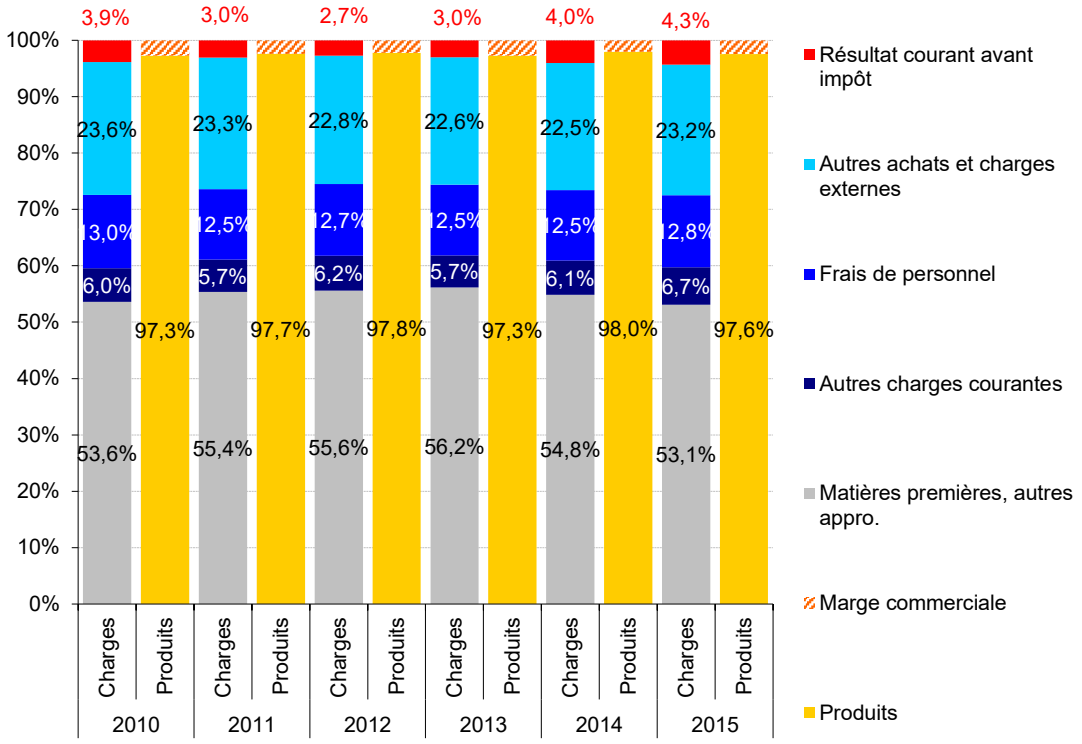
- la présence d'une activité purement commerciale (achat et vente de marchandises), dont la marge commerciale a été portée en produit sur le graphique (hachures rouges et blanches) ;
- le poids élevé du poste *« matières premières et autres approvisionnements »,* à hauteur de 53 % à 56 % du produit (y compris marge commerciale), ou de 54 % à 57 % du produit hors commerce. Ce poids des matières premières[25] 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 %)[26], 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 secteur de données statistiques aussi détaillées au-delà de 2015. Cependant, certains indicateurs sont disponibles pour 2016 et 2017. Ils sont présentés à la page suivante.

Graphique 25

Structure moyenne du compte de résultat de l'industrie alimentaire

(hors fabrication de boissons et d'aliments pour animaux, artisanat commercial exclu)



Source : Esane (Insee)

[25] 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.

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

Tableau 5

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)

	2010		2011		2012		2013	
	M €	% CA	M €	% CA	M €	% CA	M €	% CA
Chiffre d'affaires	111 626	100,0%	119 049	100,0%	125 589	100,0%	126 913	100,0%
Marge brute de transformation (1)	43 655	39,1%	44 951	37,8%	45 921	36,6%	45 088	35,5%
Valeur ajoutée (2)	20 281	18,2%	20 178	16,9%	21 054	16,8%	20 802	16,4%
Frais de personnel	14 098	12,6%	14 567	12,2%	15 096	12,0%	15 025	11,8%
Excédent brut d'exploitation	6 183	5,5%	5 611	4,7%	5 958	4,7%	5 777	4,6%
Résultat courant avant impôt	4 183	3,7%	3 507	2,9%	3 207	2,6%	3 594	2,8%

Taux de marge brute de transformation (3)	42,9%	41,1%	41,8 %	40,8 %

	2014		2015	
	M €	% CA	M €	% CA
Chiffre d'affaires	130 808	100,0%	127 837	100,0%
Marge brute de transformation (1)	48 688	37,2%	48 583	38,0%
Valeur ajoutée (2)	23 075	17,6%	22 960	18,0%
Frais de personnel	15 612	11,9%	15 693	12,3%
Excédent brut d'exploitation	7 463	5,7%	7 267	5,7%
Résultat courant avant impôt	4 994	3,8%	5 253	4,1%

Taux de marge brute de transformation (3)	43,1 %	43,5 %

(1) Différence entre *« production »* et *« matières premières »*, calculée par différence entre les postes *« production »* (vendue 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 de la « marge brute de transformation » à la « production »

Source : Esane (Insee)

Tableau 6

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)

	2016		2017	
	M €	% CA	M €	% CA
Chiffre d'affaires	151 430	100,0%	156 806	100,0%
Valeur ajoutée	28 417	18,8%	28 536	18,2%
Frais de personnel	18 925	12,5%	19 657	12,5%
Excédent brut d'exploitation	7 624	5,0%	6 991	4,5%
Résultat courant avant impôt	6 028	4,0%	3 844	2,5%

Source : Esane (Insee), 2017

Encadré 2

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

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

[…]

Qu'est-ce qu'une entreprise ?

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

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

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

Pourquoi passer à une vision économique de l'entreprise ?

L'entreprise a longtemps été définie en France sur un plan purement juridique. Dans les statistiques comme vis-à-vis du droit, l'entreprise était de fait associée à sa personnalité juridique, l'« unité légale » (identifiée par son numéro Siren).
Alors que les groupes de sociétés ont une importance croissante, cette vision purement juridique était de moins en moins pertinente pour produire des statistiques structurelles d'entreprises.
En effet, assimiler l'entreprise à l'unité légale rend mal compte de la réalité des sociétés détenues par les groupes, celles-ci pouvant avoir une autonomie de décision limitée voire inexistante. Des sociétés filiales de groupes étaient ainsi à tort qualifiées d'entreprises alors qu'elles sont en fait constituées pour des objectifs de pure gestion, selon une logique interne au groupe, et n'ont donc pas une réelle consistance économique.
Les statistiques étaient alors sensibles aux stratégies de filialisation et de restructurations des groupes.
[…]

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

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

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

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

L'année de référence 2017 marque un changement de paradigme. À partir de ce millésime, les résultats sont diffusés en entreprises pour l'ensemble des unités. Cela n'a pas d'impact pour les unités légales indépendantes – qui sont par définition des entreprises –, ni pour les groupes profilés manuellement, dont les entreprises restent intégrées au dispositif Ésane comme depuis 2013. En revanche, l'ensemble des autres groupes – un peu plus de 100 000 sur le champ Ésane en 2017 – font désormais l'objet du profilage

automatique et les données consolidées obtenues pour les entreprises résultant de ce profilage automatique sont prises en compte pour élaborer des statistiques structurelles d'entreprise, en lieu et place des unités légales composant ces entreprises. Ces groupes représentaient 54 % de la valeur ajoutée des secteurs marchands non agricoles et non financiers en 2016.

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

Pour en savoir plus :

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

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

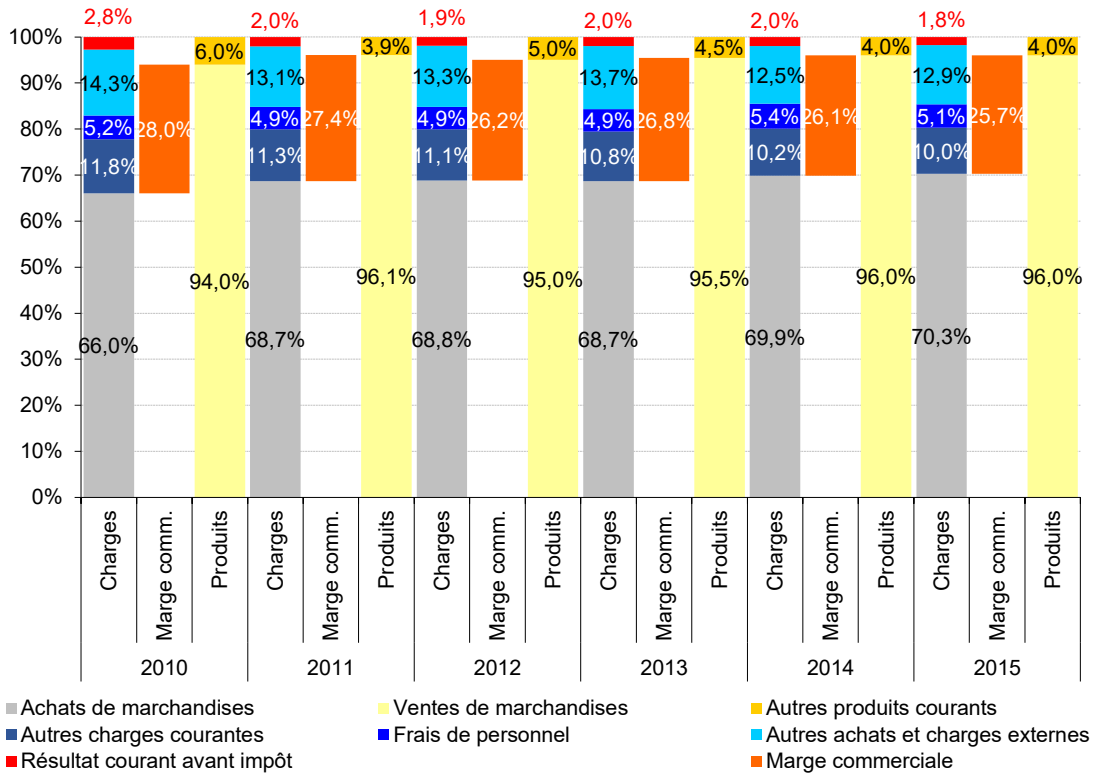
Ce secteur regroupe les entreprises situées dans la chaîne agroalimentaire entre l'industrie (pour les produits transformés) ou l'agriculture (pour les produits alimentaires non transformés : fruits et légumes frais, par exemple) et la demande alimentaire finale (consommation finale domestique et exportation). Certaines entreprises classées dans ce secteur appartiennent à des groupes de l'industrie agroalimentaire dont elles commercialisent les produits[27].

À partir de 2018 (données 2016), seule une part des données et indicateurs précédemment étudiés sont publiés par l'Insee. Ne pouvant être présentées sous la même forme que précédemment, elles ont été reprises dans un tableau complémentaire au graphique.

Sur le Graphique 26 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 près de 26 % à 28 % des produits et 27 % 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.

Graphique 26

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



Source : Esane (Insee), 2017

[27] 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 7

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

	2016		2017	
	M €	% CA	M €	% CA
Chiffre d'affaires	100 343	100,0%	106 360	100,0%
Valeur ajoutée	12 443	12,4%	13 209	12,4%
Frais de personnel	7 593	7,6%	8 056	7,6%
Excédent brut d'exploitation	3 787	3,8%	3 890	3,7%
Résultat courant avant impôt	3 307	3,3%	3 922	3,7%

Source : Esane (Insee), 2017

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 » ou entreprises tel que nouvellement définie par l'Insee - voir Encadré 2) qui ont des formes très différentes, du fait de la diversité des modes d'organisation. Ainsi, à côté des entreprises constituées d'un seul magasin (ou d'un ensemble de quelques magasins) détenu par un adhérent d'un réseau d'enseigne d'indépendants, figurent les entreprises du commerce intégré constituées d'un grand nombre de points de vente et incluant la fonction d'achat 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'Observatoire sur les comptes des rayons.

On ne dispose pas pour ce secteur de données statistiques, pour les années 2014 et 2015. Ainsi, pour ces deux années sont présentés, dans la partie 2.4.2, des informations sur les comptes du « commerce de détail en magasin non spécialisé » qui comprend en plus des hypermarchés et des supermarchés, les commerces de détail de produits surgelés, les commerces d'alimentation générale, les supérettes et les magasins multi-commerces.

En 2016 et 2017, des informations sur les hypermarchés et les supermarchés sont à nouveau disponibles, de manière toutefois moins détaillées que celles présentées pour la période de 2010 à 2013. Elles sont présentées ci-dessous à la page suivante, sous forme de tableau.

Tableau 8

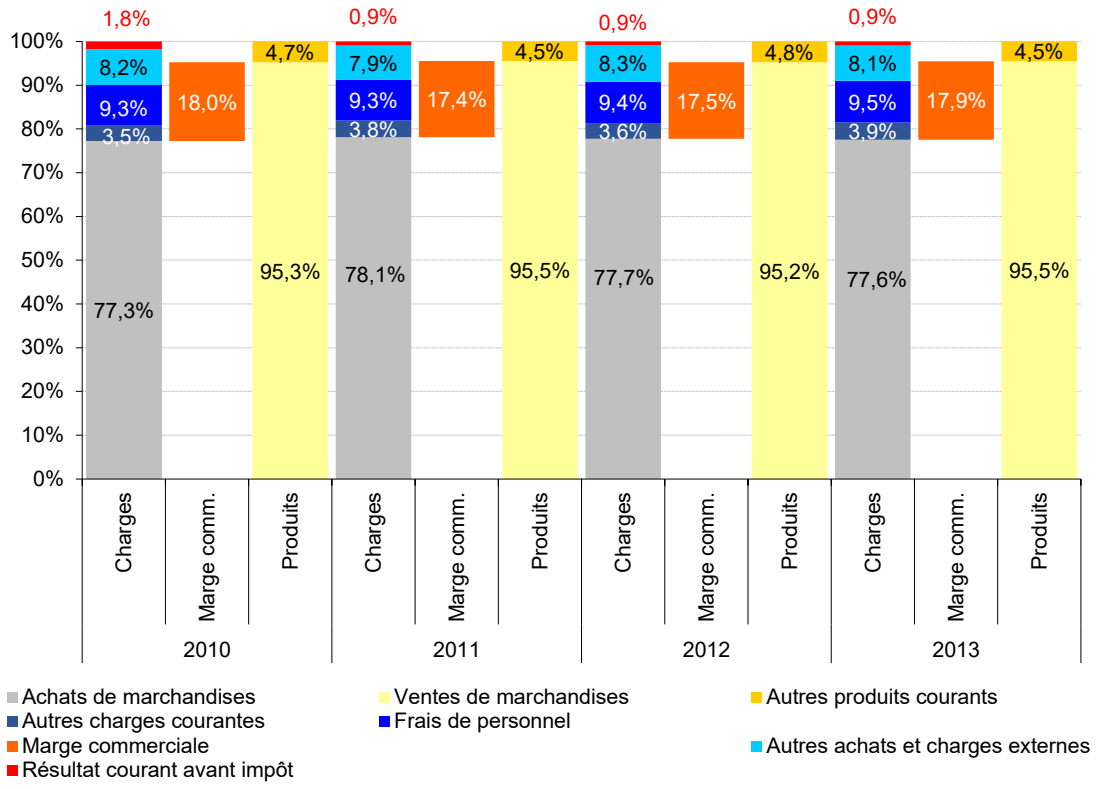
Chiffre d'affaire, frais de personnel et excédent brut d'exploitation des hypermarchés et supermarchés

	2016		2017	
	M €	% CA	M €	% CA
Chiffre d'affaires	205 385	100,0%	213 709	100,0%
Valeur ajoutée	29 780	14,5%	30 063	14,1%
Frais de personnel	21 300	10,4%	21 779	10,2%
Excédent brut d'exploitation	5 804	2,8%	5 561	2,6%
Résultat courant avant impôt	3 117	1,5%	3 550	1,7%

Source : Esane (Insee)

Graphique 27

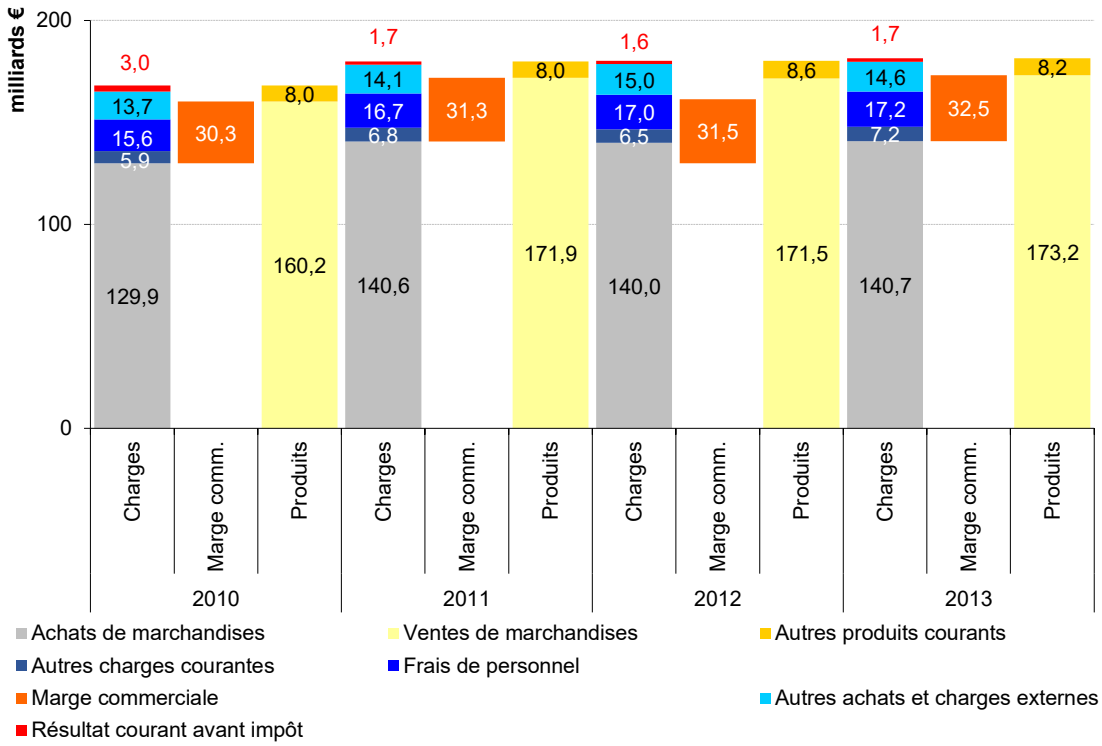
Structure moyenne du compte de résultat des hypermarchés et supermarchés



Source : Esane (Insee)

Graphique 28

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

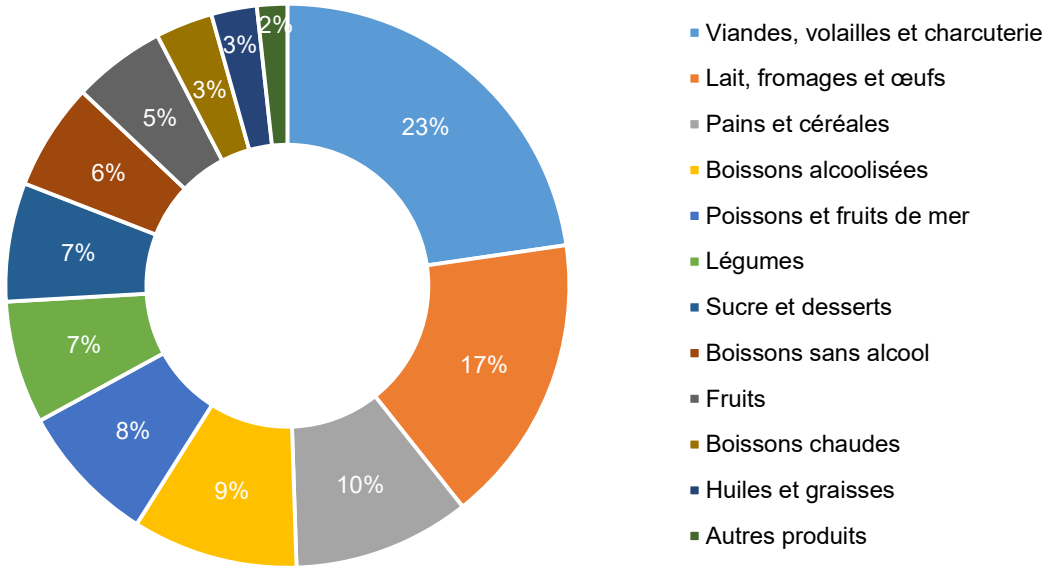
D'après l'Insee, *« en 2018, les ventes des grandes surfaces d'alimentation générale (GSA[28]) poursuivent leur baisse en volume (- 1,0 %, après - 1,4 %) alors qu'elles augmentent en valeur (+ 1,4 %) après avoir stagné. Les ventes de produits alimentaires augmentent dans les supermarchés (+ 1,4 % en valeur) et elles remontent dans les hypermarchés (+ 0,7 % en valeur après – 0,8 %). La baisse des ventes non alimentaires s'accentue dans les deux formes de ventes (- 2,1 % en valeur, après – 1,6 % dans les supermarchés et - 2,4 % après – 0,2 % dans les hypermarchés) ».*

Pour rappel, *« en 2017, les ventes des grandes surfaces d'alimentation générale (GSA) 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). »*[29]

Il est également intéressant de noter que « les grandes surfaces d'alimentation générale commercialisent près des deux tiers des produits alimentaires hors tabac, 64,7 % en 2018, une proportion stable par rapport à 2017 et en recul de 1,3 point par rapport à 2013. »

Graphique 29

Répartition des dépenses en produits alimentaires en supermarchés et hypermarchés en 2017[30]



Source : FranceAgriMer pour OFPM d'après Kantar WorldPanel

[28] Les GSA regroupent les hypermarchés, les supermarchés et les magasins multi-commerces. Les magasins dits de hard discount ne constituent pas une catégorie particulière dans les nomenclatures. Ils sont classés selon leur superficie en supérettes (moins de 1/3 d'entre eux) ou en supermarchés. En 2018, *« 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 %). »* Il est à noter que *« depuis 2011, les GSA tendent à perdre du terrain par rapport aux autres formes de vente de commerce alimentaire. En 2018, elles réalisent 30 % des ventes du commerce de détail et de l'artisanat commercial, hors automobile alors que cette part était de 33 % en 2011. »* Source : Insee, *La situation du commerce en 2018*, Rapport établi pour la Commission des Comptes Commerciaux de la Nation

[29] Source : Insee, *La situation du commerce en 2018*, Rapport établi pour la Commission des Comptes Commerciaux de la Nation.

[30] Ces informations sont données pour l'année 2017 car au moment de la rédaction du rapport, FranceAgriMer ne dispose pas des données pour l'année 2018.

2.4.2. Comptes du commerce de détail en magasin non spécialisé

Le secteur du « commerce de détail en magasin non spécialisé » comprend les hypermarchés, les supermarchés, les supérettes, les commerces de détail de produits surgelés, les commerces d'alimentation générale et les magasins multi-commerces.

Les comptes de ce secteur ont été introduits, cette année, dans le rapport car l'information sur les hypermarchés et les supermarchés n'est pas disponible de façon homogène sur l'ensemble de la période étudiée. Ainsi, comme présenté dans la partie 2.4.1, les informations ne sont pas disponibles en 2014 et 2015 pour les hypermarchés et les supermarchés.

Tableau 9

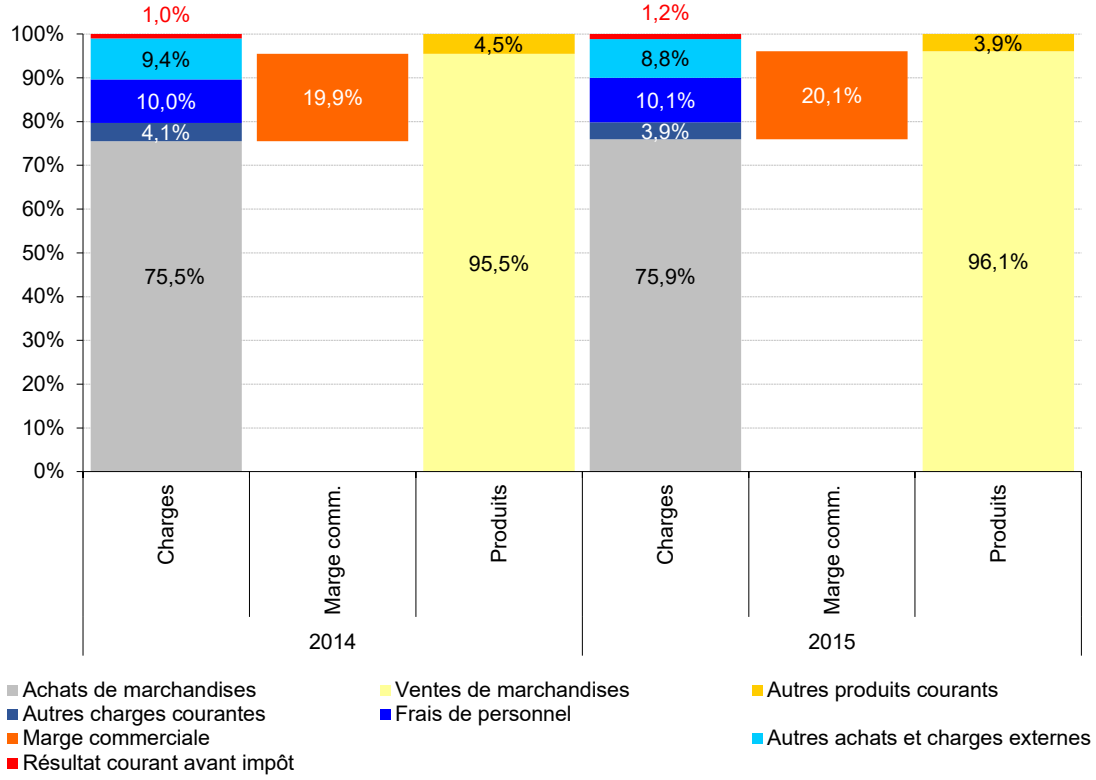
Chiffre d'affaire, frais de personnel et excédent brut d'exploitation du commerce de détail en magasin non spécialisé

	2016		2017	
	M €	% CA	M €	% CA
Chiffre d'affaires	231 400	100,0%	241 353	100,0%
Valeur ajoutée	34 633	15,0%	35 142	14,6%
Frais de personnel	24 572	10,6%	25 271	10,5%
Excédent brut d'exploitation	7 061	3,1%	6 814	2,8%
Résultat courant avant impôt	4 069	1,8%	4 176	1,7%

Source : Esane (Insee)

Graphique 30

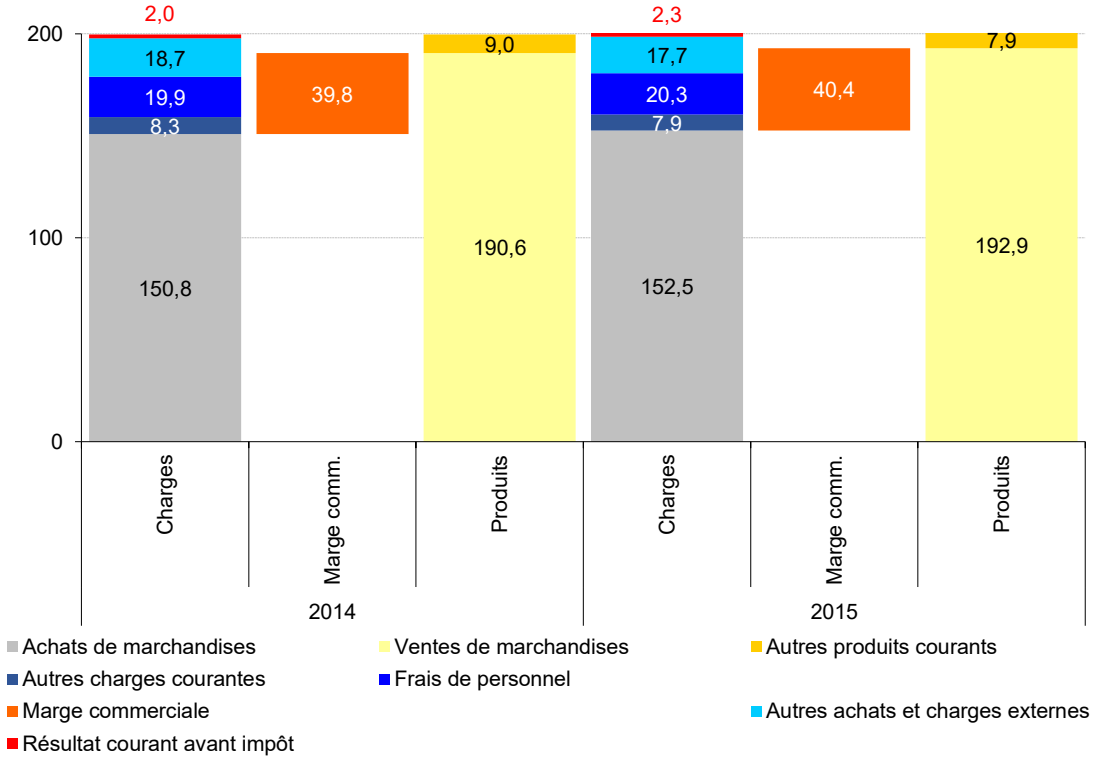
Structure moyenne du compte de résultat du commerce de détail en magasin non spécialisé



Source : Esane (Insee)

Graphique 31

Valeurs du compte de résultat du commerce de détail en magasin non spécialisé



Source : Esane (Insee)

2.4.3. 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. Pour 2014 et 2015, ces centrales d'achat des GMS avaient été intégrées, par l'Insee, au sous-ensemble plus vaste des « Intermédiaires du commerce de gros » incluant des « Autres intermédiaires du commerce », tant en denrées, boissons et tabac qu'en produits divers non alimentaires[31]. Ainsi, les résultats des centrales d'achat des GMS n'avaient pu être présentés dans le rapport 2018. Depuis 2019, certaines données sont à nouveau disponibles à un niveau de nomenclature fin. Elles sont présentées dans le tableau ci-dessous. Les résultats précédents (2010 – 2013) sont rappelés sous forme de graphique.

Tableau 10

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

	2016		2017	
	M €	% CA	M €	% CA
Chiffre d'affaires	74 738	100,0%	76 224	100,0%
Valeur ajoutée	6 778	9,1%	6 762	8,9%
Frais de personnel	2 028	2,7%	1 924	2,5%
Excédent brut d'exploitation	793	1,1%	635	0,8%
Résultat courant avant impôt	39	0,1%	-134	-0,2%

Source : Esane (Insee)

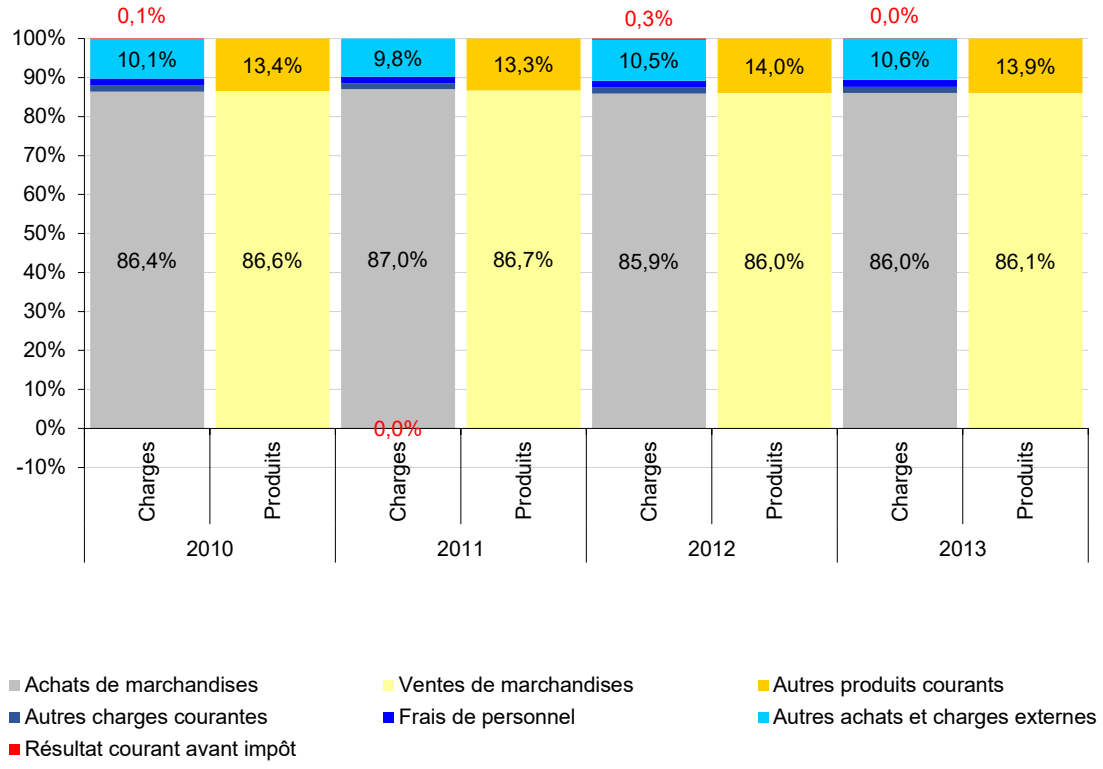
Ainsi, le compte de résultat global du secteur fait apparaître chaque année :

- 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…).

[31] 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 32

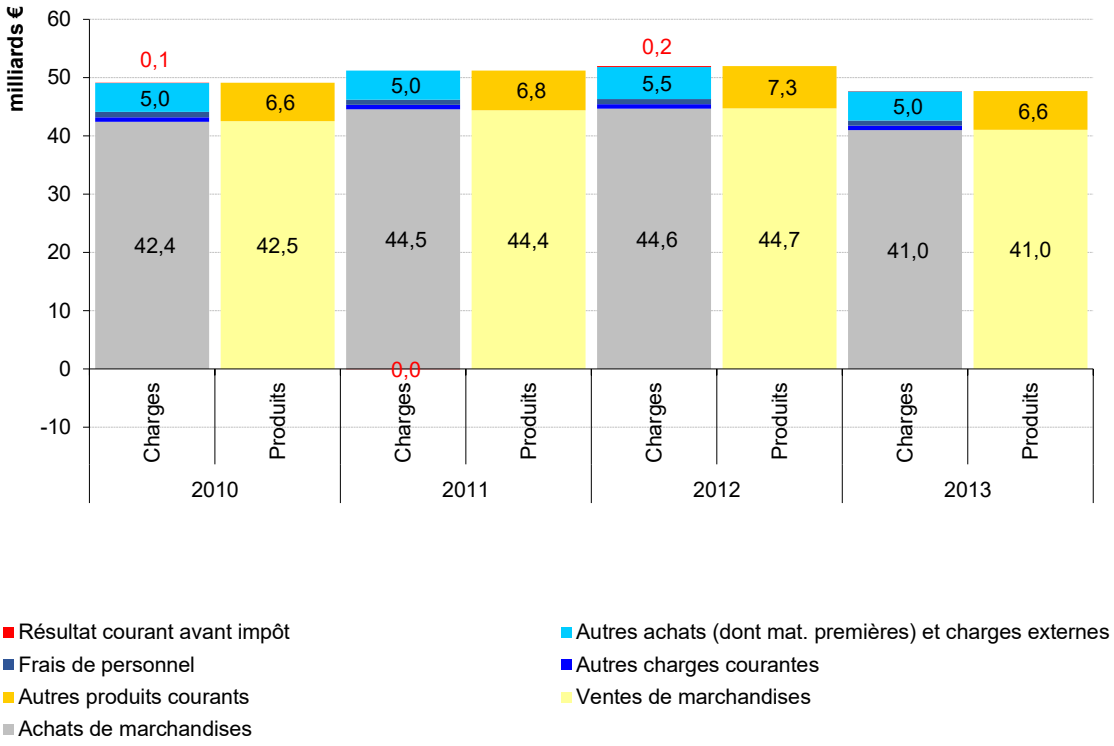
Structure moyenne du compte de résultat des centrales d'achats alimentaires



Source : Esane (Insee)

Graphique 33

Valeurs du compte de résultat des centrales d'achats alimentaires



Source : Esane (Insee)

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

Le Tableau 12 présente les résultats 2018 par rayon, issus de l'enquête 2019 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 :

Marge brute moyenne du rayon produits laitiers (en % du CA du rayon)

$$= \frac{\sum marges\ brutes\ des\ rayons\ produits\ laitiers\ (en\ \%\ du\ CA\ du\ rayon)}{\sum chiffres\ d'affaires\ des\ rayons\ produits\ laitiers\ de\ toutes\ les\ enseignes}$$

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.

Dans le Tableau 13 sont présentés les résultats pour l'année 2017. Comme indiqué chaque année, les données collectées par l'Observatoire évoluent au fil du temps et ne sont ainsi pas tout à fait comparables d'une année à l'autre. Ceci du fait de l'amélioration des connaissances de l'Observatoire au sujet des enseignes et de leur structuration, de la modification régulière de ces structurations, de l'évolution des outils de « reporting » interne à chacune des enseignes et notamment des informations transmises par les magasins indépendants à l'enseigne à laquelle ils adhérent. En 2018, plus que lors des années précédentes, des modifications sont intervenues, modifiant le niveau moyen des résultats sans toutefois bouleverser la structure des comptes. Il a alors été décidé de publier dans ce rapport, les données 2017 modifiées. Elles permettront au lecteur de prendre la mesure de ces évolutions.

Dans le Tableau 3, sont présentées les variations entre 2017 et 2018.

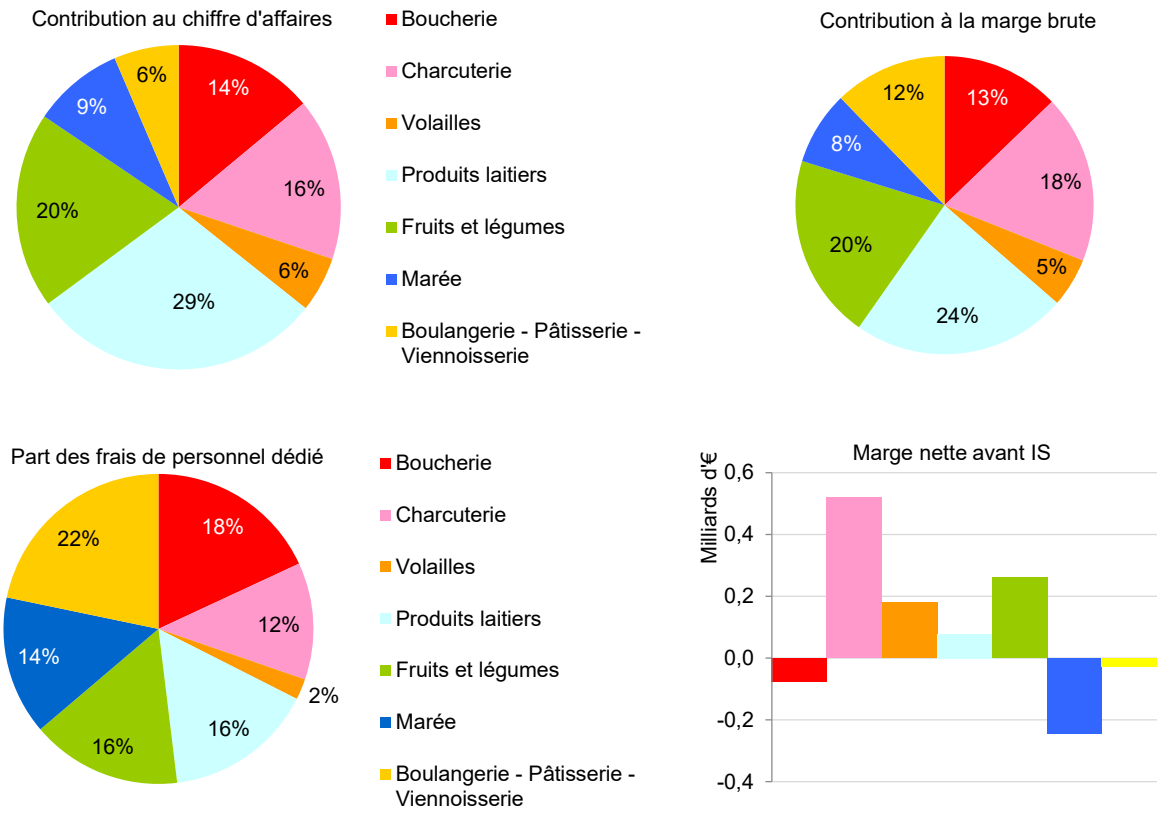
Entre 2017 et 2018, la marge brute de l'ensemble des rayons étudiés par l'Observatoire a diminué de 0,4 € pour 100 € de chiffres d'affaires, résultant d'une part des coûts d'achat en hausse de 0,4 €. Tous les rayons, sauf la boucherie, connaissent une hausse de la part des coûts d'achat, toutefois d'ampleur variable : de 0,1 € pour 100 € de chiffres d'affaires pour la marée, de 0,2 € pour 100 € de chiffres d'affaires dans les rayons volailles, de 0,3 € pour les fruits et légumes et la charcuterie, de 0,7 € pour 100 € de chiffres d'affaires pour les produits laitiers et enfin de 2 € pour 100 € de chiffres d'affaires dans le rayon boulangerie – pâtisserie - viennoiserie. Les coûts d'achat de la boucherie diminuent de 1 € pour 100 € de chiffres d'affaires.

Les frais de personnel dédié aux différents rayons augmentent de 0,1 € pour 100 € de CA entre 2017 et 2018. Tandis que les autres charges (du rayon ou communes) sont en baisse de 0,1 € pour 100 € de chiffres d'affaires.

Le Graphique 34 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 34

Poids des rayons étudiés dans les enseignes en 2018
En % de l'ensemble des rayons étudiés



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

Tableau 11

Comptes moyens des rayons alimentaires en GMS en 2018 pour 100 € de chiffres d'affaires

		Boucherie	Charcuterie	Volailles	Produits laitiers	Fruits et légumes	Marée	Boulangerie Pâtisserie	Ensemble des rayons étudiés
Chiffre d'affaires		100	100	100	100	100	100	100	100
Coût d'achat des ventes		72,7	66,5	71,3	76,2	69,5	73,8	43,6	70,2
	Marge brute (marge commerciale)	***27,3***	***33,5***	***28,7***	***23,8***	***30,5***	***26,2***	***56,4***	***29,8***
CHARGES DIRECTES DU RAYON	**Frais de personnel dédié du rayon**	**12,3**	**7,1**	**3,7**	**5,1**	**7,6**	**15,1**	**31,9**	**9,5**
	Marge semi-nette	***15,0***	***26,4***	***25,0***	***18,8***	***22,9***	***11,0***	***24,6***	***20,3***
	Approvisionnements et fournitures	0,4	0,1	0,1	0,1	0,4	0,2	1,1	0,3
	Eau, gaz, électricité	0,6	0,5	0,8	0,4	0,5	0,9	1,1	0,6
	Frais sur matériels et équipements	0,7	0,7	0,4	0,5	0,5	0,7	1,6	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	0,4	0,4	0,4	0,5	0,9	0,6	0,4	0,5
	Sous-total : autres charges directes	**2,5**	**2,0**	**1,9**	**1,8**	**2,4**	**2,8**	**4,4**	**2,3**
CHARGES COMMUNES REPARTIES	Immobilier	1,9	1,8	1,6	1,8	2,2	1,8	2,5	1,9
	Frais de personnel hors rayon	6,0	6,2	5,4	6,0	6,5	5,6	8,8	6,2
	Frais financiers	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
	Autres charges communes	6,0	7,7	7,5	8,3	8,1	7,7	9,8	7,9
	Sous-total : charges communes	**14,0**	**15,9**	**14,5**	**16,2**	**16,9**	**15,3**	**21,2**	**16,2**
	Marge nette avant répartition de l'IS	***-1,4***	***8,5***	***8,6***	***0,7***	***3,5***	***-7,1***	***-1,1***	***1,8***
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	-0,5	2,8	2,9	0,2	1,2	-2,4	-0,4	0,6
	Marge nette après répartition de l'IS	***-0,9***	***5,6***	***5,7***	***0,5***	***2,3***	***-4,7***	***-0,7***	***1,2***

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

Comme indiqué page 91, lorsqu'un changement important dans l'élaboration des données transmises à l'Observatoire de la formation des prix et des marges est apparu en 2018, il a été demandé à (aux) l'enseigne(s) concernée(s) de transmettre également les données 2017 selon les nouvelles règles de transmission adoptées. Ainsi, les chiffres présentés dans le Tableau 12 prennent en compte ces modifications.

Tableau 12

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		73,7	66,2	71,1	75,4	69,2	73,7	41,6	69,9
	Marge brute (marge commerciale)	***26,3***	***33,8***	***28,9***	***24,6***	***30,8***	***26,3***	***58,4***	***30,1***
CHARGES DIRECTES DU RAYON	**Frais de personnel dédié du rayon**	**12,1**	**6,7**	**4,2**	**5,1**	**7,5**	**15,0**	**31,4**	**9,4**
	Marge semi-nette	***14,3***	***27,1***	***24,7***	***19,5***	***23,2***	***11,3***	***27,0***	***20,7***
	Approvisionnements et fournitures	0,5	0,1	0,1	0,1	0,4	0,2	1,1	0,3
	Eau, gaz, électricité	0,7	0,9	0,6	0,5	0,5	0,9	1,4	0,7
	Frais sur matériels et équipements	0,8	0,5	0,5	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	0,4	0,4	0,5	0,5	0,9	0,6	0,4	0,6
	Sous-total : autres charges directes	**2,6**	**2,2**	**1,9**	**1,9**	**2,5**	**2,9**	**4,8**	**2,4**
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	5,9	6,1	5,5	6,0	6,5	5,9	8,7	6,3
	Frais financiers	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
	Autres charges communes	6,0	7,6	7,5	8,2	8,1	7,6	9,7	7,8
	Sous-total : charges communes	**14,0**	**15,6**	**14,7**	**16,2**	**16,9**	**15,4**	**21,2**	**16,1**
	Marge nette avant répartition de l'IS	***-2,3***	***9,3***	***8,1***	***1,3***	***3,8***	***-7,0***	***1,0***	***2,2***
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	-0,8	3,1	2,7	0,4	1,3	-2,3	0,3	0,7
	Marge nette après répartition de l'IS	***-1,5***	***6,2***	***5,4***	***0,9***	***2,6***	***-4,7***	***0,7***	***1,5***

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

Tableau 13

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		2018 - 2017	-1,0	0,3	0,2	0,7	0,3	0,1	2,0	0,4
	Marge brute (marge commerciale)	2018 - 2017	1,0	-0,3	-0,2	-0,7	-0,3	-0,1	-2,0	-0,4
CHARGES DIRECTES DU RAYON	Frais de personnel dédié du rayon	2018 - 2017	0,2	0,4	-0,5	0,0	0,1	0,1	0,5	0,1
	Marge semi-nette	2018 - 2017	0,8	-0,8	0,3	-0,7	-0,4	-0,3	-2,5	-0,4
	Autres charges directes du rayon	2018 - 2017	-0,1	-0,2	0,0	-0,1	0,0	-0,1	-0,3	-0,1
CHARGES COMMUNES REPARTIES	Charges communes réparties	2018 - 2017	0,3	-0,1	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0
	Marge nette avant répartition de l'IS	2018 - 2017	0,9	-0,9	0,5	-0,6	-0,3	0,0	-2,2	-0,4

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

Encadré 4

Évaluation des effets des mesures prises sur le seuil de revente à perte et l'encadrement des promotions en application de la loi du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable, et accessible à tous

Le ministère de l'économie et des finances et le ministère de l'agriculture et de l'alimentation ont confié à deux économistes indépendants, Mme Céline Bonnet et M. François Gardes, la mission d'évaluer les effets des mesures de l'ordonnance n° 2018-1128 du 12 décembre 2018, prise en application de la loi du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable, et accessible à tous.

Les mesures de l'ordonnance visent d'une part à relever de 10 % le seuil d'interdiction de revente à perte (SRP) pour les denrées alimentaires et les produits destinés à l'alimentation des animaux de compagnie, revendus en l'état aux consommateurs, d'autre part à encadrer, en valeur (à 34%) et en volume (à 25%), les opérations promotionnelles financées par le distributeur ou le fournisseur portant sur la vente aux consommateurs de denrées alimentaires et de produits destinés à l'alimentation des animaux de compagnie. Ces mesures entrées en vigueur au 1er trimestre 2019 sont mises en place pour une durée expérimentale de deux ans et l'ordonnance prévoit la remise par le Gouvernement au Parlement d'un rapport d'évaluation sur les effets de ces mesures avant le 1er octobre 2020.

La lettre de mission envoyée aux deux économistes leur confie la tâche de définir une méthodologie sur la base de laquelle l'évaluation sera menée et de produire des données permettant une évaluation objective de l'impact des mesures sur les prix à la consommation et les revenus des agriculteurs. Des comités de pilotage ont été organisés les 17 juillet et 2 décembre 2019 afin de présenter aux parties prenantes la méthodologie adoptée et le comité de pilotage sera à nouveau réuni en juillet 2020 dans l'objectif de discuter des premiers résultats.

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

Produits de la pêche et de l’aquaculture

Produits issus de l’agriculture biologique

Section 1 – Viande porcine et charcuterie

1. CIRCUITS DE TRANSFORMATION ET DE COMMERCIALISATION EN FILIERE 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 2ème transformation** fabriquent des produits de charcuterie-salaison et des plats préparés à base de viande.

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

Les **bouchers et charcutiers artisanaux** ont pour métier principal le commerce de viande fraîche et de produits transformés à base de viande. Dans cette catégorie, sont également pris en compte les marchés forains. En 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.

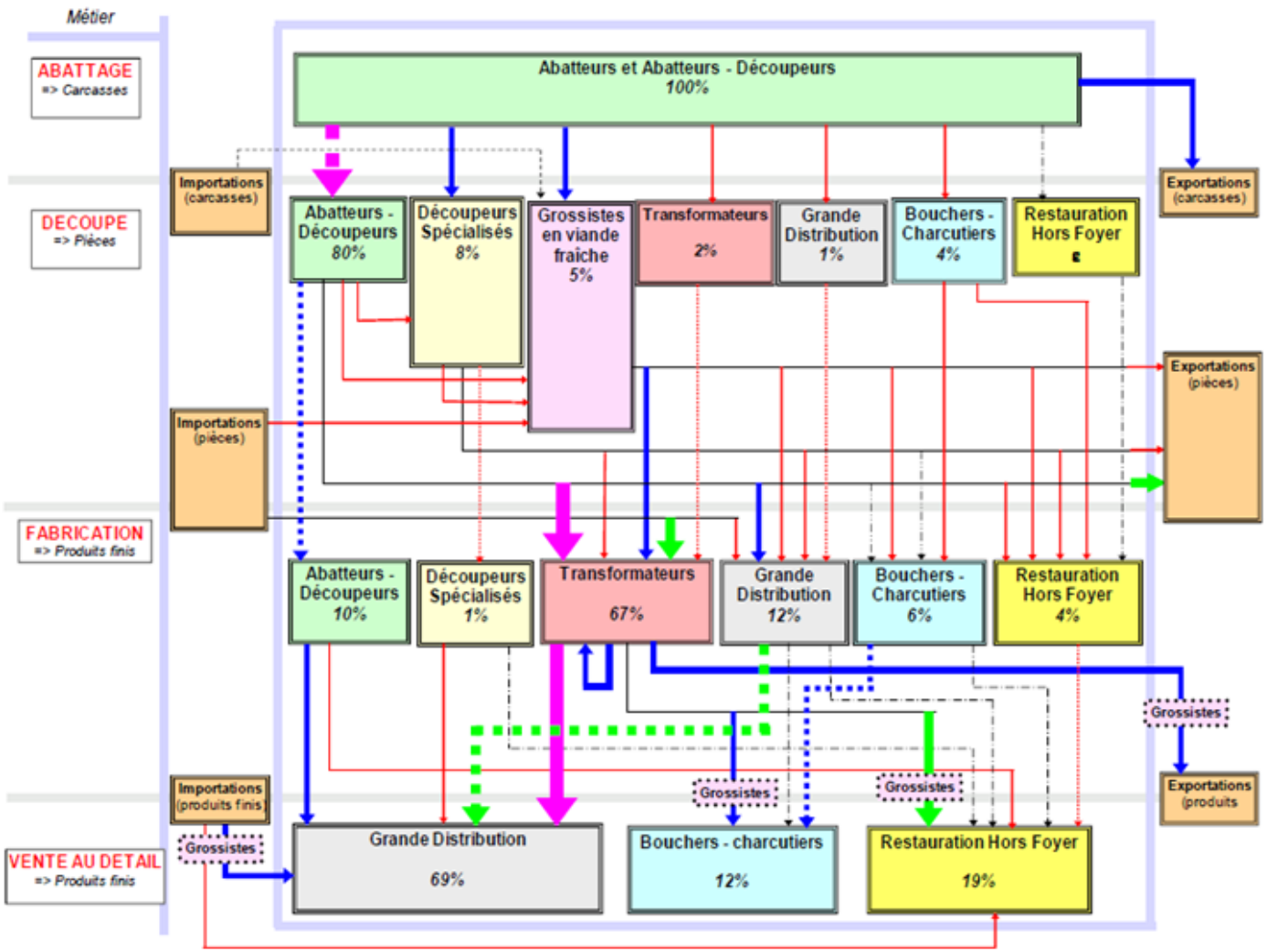
Les opérateurs de la **grande distribution** jouent un rôle majeur dans la vente au détail de produits finis.

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 (hors élaborés) 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, 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 environ 20 % des ventes de viande de porc frais des enseignes.

Dans le circuit des produits du rayon charcuterie, les distributeurs s'approvisionnent auprès des industriels de la 2ème transformation principalement en produits prêts à être proposés au consommateur en libre-service. S'agissant du jambon cuit, en 2019 78 % des volumes vendus en hyper et supermarchés le sont désormais en libre-service et 22 % 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 3

Cartographie des flux dans la filière porcine



Source : Ifip

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.

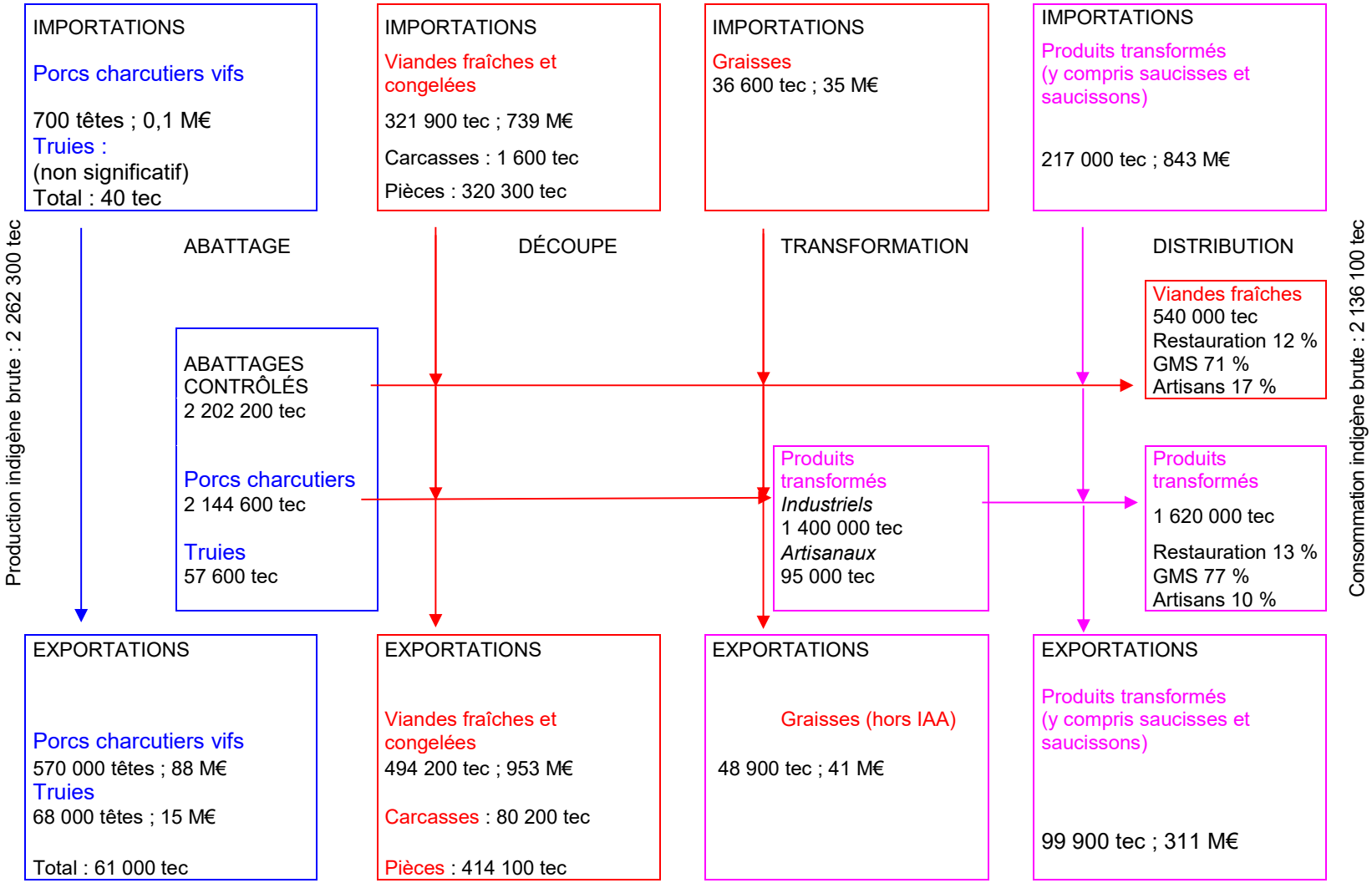
Une partie des produits finis destinés aux marchés de consommation finale et à l'exportation transite par des grossistes, dont la part n'est pas indiquée.

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.

Schéma 4

Bilan des flux dans la filière porcine en 2019

Les abats (export 135,6 milliers de tonnes, import 62,4 milliers de tonnes) ne sont pas pris en compte ici.



Coefficients tec (tonne équivalent carcasse) : carcasse : 1 t = 1 tec ; viande désossée : 1 t = 1,3 tec ; saucisses : 1 t = 1,8 tec, par exemple

Sources : FranceAgriMer d'après SSP, Douanes, Fict, Kantar Worldpanel, Credoc

2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES DE LA DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL POUR LA FILIERE PORCINE

2.1. Filière porc frais

La viande de porc frais commercialisée en GMS 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 UVCM, unités de vente consommateur magasins, sont préparées, à partir de la pièce de longe fournie par les industriels de l'abattage-découpe, dans les laboratoires des magasins.

Les sources de prix utilisées par l'Observatoire sont :

- pour le porc à la production agricole : 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 UVCM) : cotations des pièces de porc au marché de Rungis (idem) majorées des frais de livraison pour l'ensemble des morceaux, diminuées par une ristourne sur le prix de vente franco le cas échéant;
- pour les UVCI : 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 GMS : 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.

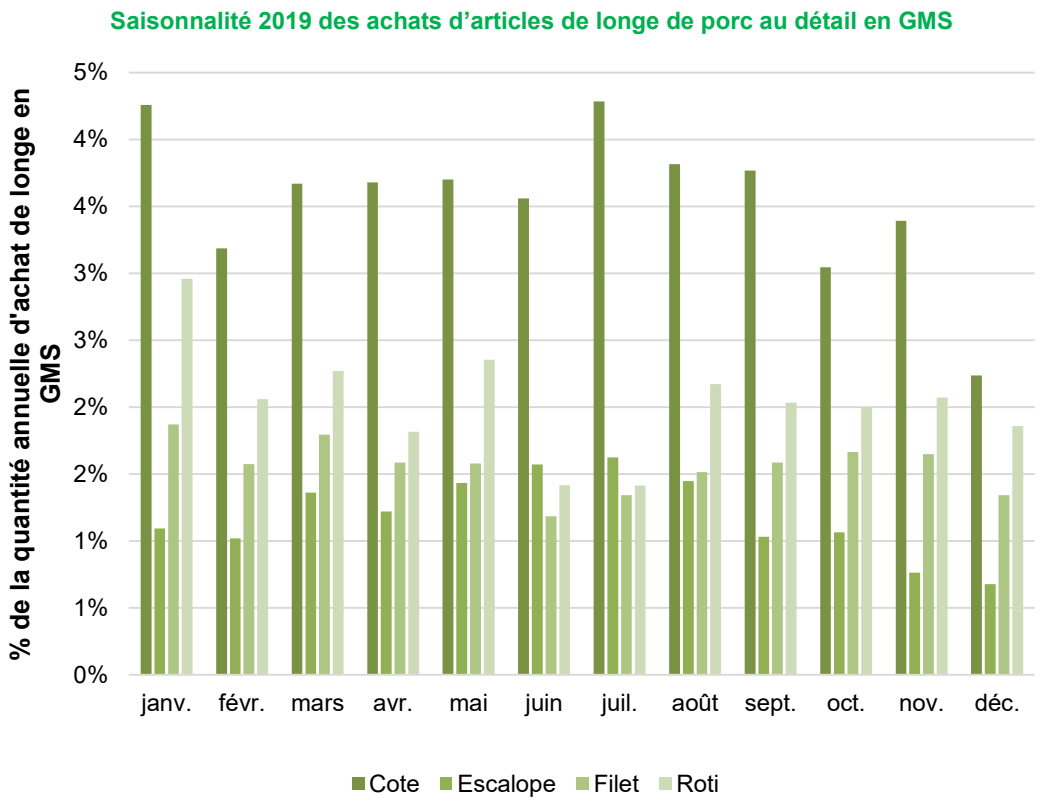
Depuis le précédent rapport (2019), des données supplémentaires ont été prises en compte et des corrections ont été apportées aux séries antérieurement présentées.

En mode UVCM, 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 2019) pour toute la période suivie (depuis 2013). 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 UVCM, les produits issus de l'abattage-découpe et livrés aux GMS sont des longes entières dont on suppose que la découpe permet d'obtenir des côtes, des rôtis, du filet et de l'escalope de porc dans les proportions observées des quantités achetées en GMS. La découpe de cette longe, par les détaillants, ayant des rendements différents selon l'article (côtes, rôti, filet, escalope), la valeur nécessaire sortie abattage-découpe par kg d'article final en GMS diffère selon qu'il s'agit de côtes, de 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. Ces deux produits sont suivis combinés « ensemble côte – rôti », puis séparément, dans les proportions des quantités achetées observées chaque mois dans l'année prise pour référence (2019).

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].

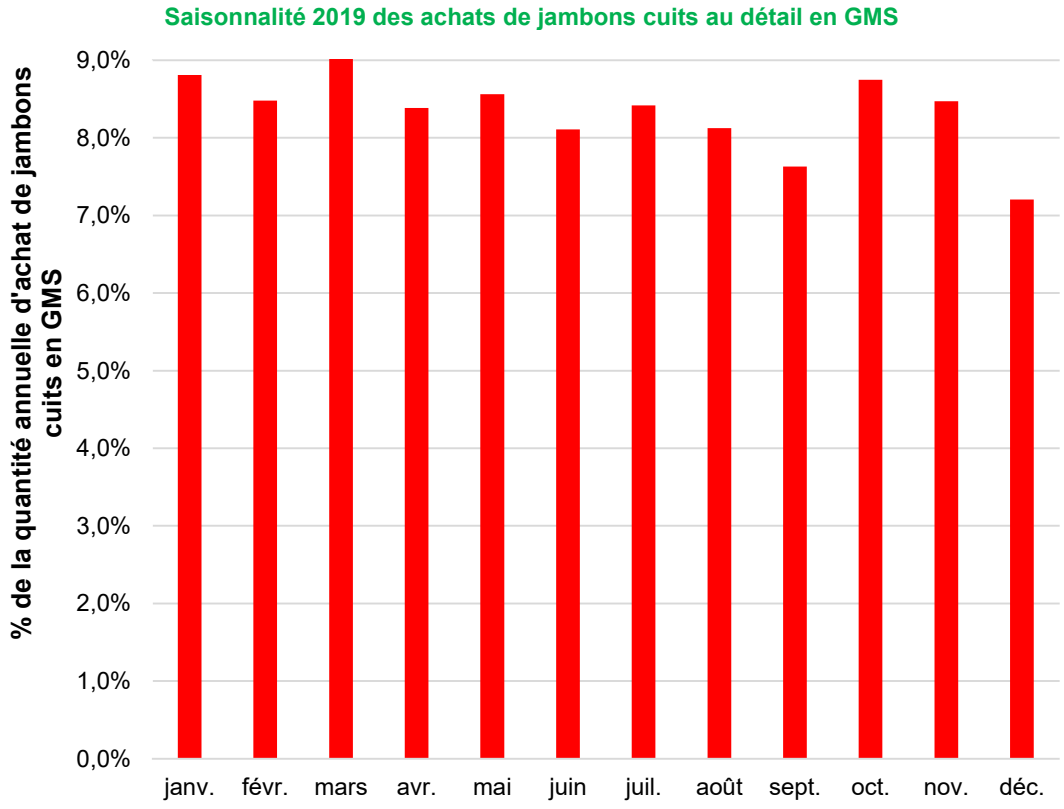
Graphique 35



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 2019.

Graphique 36



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 RNM)[32] ;
- pour le jambon sortie industrie de charcuterie-salaison : données détaillées pour l'enquête ProdCom (SSP) sur les produits commercialisées 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 recaler 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 36). 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 2019.

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].

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

Encadré 5

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. DECOMPOSITION EN MATIERE PREMIERE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DETAIL EN GMS DE LA VIANDE PORCINE ET DU JAMBON CUIT

La présence de la peste porcine africaine (PPA), constatée en Chine à l'été 2018, n'avait pas eu alors d'impact sur les échanges, le cheptel chinois connaissant, au fur et à mesure que progressait l'épidémie, une décapitalisation importante, rendant peu nécessaire l'appel à l'importation. En revanche, l'année 2019 est essentiellement marquée par cette épizootie. Celle-ci s'est étendue à presque toute l'Asie et la forte réduction du cheptel chinois entraine une demande à l'importation de ce pays à un niveau inégalé. Ces bouleversements ont eu un impact direct sur le marché du porc français et européen.

Les exportations de l'UE vers la Chine et vers Hong Kong ont progressé en volume de 59 % (+ 944 000 tec). La production européenne étant quasiment stable, ces volumes complémentaires exportés ont été issus principalement d'une réduction de la consommation dans l'UE, ainsi que d'une baisse des exportations vers d'autres pays tiers parmi lesquels la Corée du Sud et les Philippines. Pour les viandes fraîches et congelées, en 2019, les exportations de la France vers la Chine ont augmenté de 83 %. Cette croissance élevée s'est effectuée au détriment d'autres destinations telles que la Corée du Sud (- 35 %), les Philippines (- 5 %), l'Italie (- 5 %). Cette hausse de la demande influe directement sur les cotations (voir ci-après le point 3.1.).

Le bilan des flux pour la France (Schéma 3) fait ressortir les différentes étapes observées en 2019, depuis l'abattage jusqu'à la transformation et la consommation. En ajoutant à 2,202 millions de tec un solde positif de 60 000 tec sur les échanges en vif, on arrive à une production de 2,262 millions de tec. Au total, la France en 2019 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 (+ 126 000 tec), elle est négative en valeur (- 86 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 0,494 million de tec, import 0,322 million de tec) pour les échanges de viandes fraîches, réfrigérées ou congelées, mais un écart en valeur plus limité (export 1 007 M€, import 764 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 1,62 million de tec, d'où une balance des produits transformés, déficitaire de 117 000 tec. La consommation se monte à 2,136 millions de tec, les trois quarts environ (1,62 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 : - 5,8 % pour le porc frais, - 0,8 % pour les charcuteries, le porc suivant le mouvement de déconsommation des ménages pour l'ensemble des viandes (- 3,2 % sur le total viandes de boucherie fraîches + élaborées). La consommation indigène brute de porc (total de la consommation calculée par bilan) était restée pour sa part, ces dernières années, sur une tendance plutôt stagnante, la hausse de la consommation hors domicile compensant la baisse de la consommation à domicile (voir le rapport « Les marchés des produits laitiers, carnés et avicoles : bilan 2019, perspectives 2020 »). Cependant depuis le printemps 2019, on note un effritement de ces volumes totaux consommés, en relation possible avec la hausse des prix du porc. Sur 2019, cette consommation totale recule de 3,1 % par rapport à 2018.

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

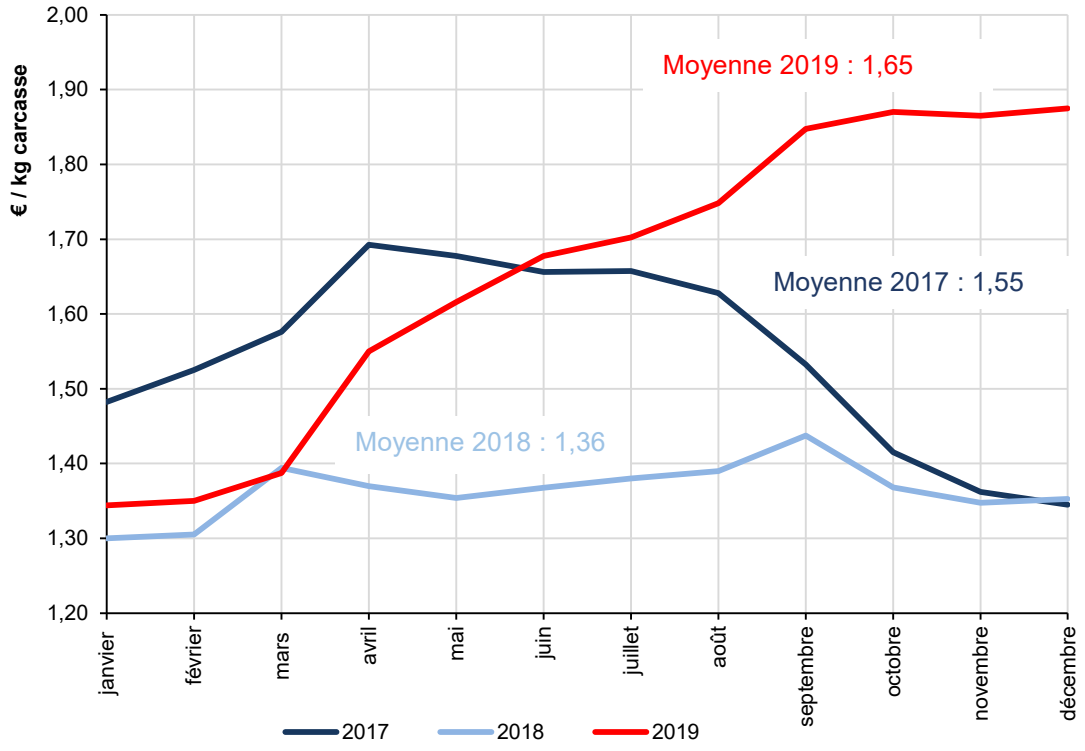
Les cotations du porc se caractérisent d'ordinaire par une importante saisonnalité, avec une hausse des prix au printemps, un recul à la fin de l'été. L'année 2019 s'est très largement démarquée de ce modèle. Du fait de la PPA en Chine, 2019 a connu à partir du printemps, une très forte croissance, le prix moyen du porc classe E+S s'établissant à 1,65 €/kg, soit une hausse de 0,29 €/kg (+ 21 %) par rapport à 2018. Les cours ont atteint en septembre leur niveau maximal à 1,88 €/kg, et sont ensuite restés à un niveau similaire jusqu'à la fin de l'année.

Les prix moyens des pièces ont connu également en 2019 des évolutions marquées à la hausse. La longe a progressé de 10,2 % par rapport à 2018.

Le prix de l'aliment en 2019 en France est évalué en hausse de l'ordre de 5,3 %, selon le prix de l'aliment calculé par l'IFIP [33] par rapport à 2018, avec donc un différentiel de variation favorable aux éleveurs.

Graphique 37

Variation des cours du porc entrée abattoir en 2019



Source : FranceAgriMer, Réseau des nouvelles des marchés

Dans l'industrie d'abattage-découpe, l'indicateur de marge brute sur la viande fraîche vendue aux GMS a longtemps été marqué par de faibles variations, avec une répercussion presque immédiate et quasi intégrale des variations de prix du porc vif sur le prix des pièces vendues par les abatteurs. Toutefois, l'indicateur de marge brute de ce maillon (évalué, rappelons-le, sur la base des prix des découpes à Rungis) tend globalement à progresser depuis 2012. Il s'est accru en particulier en 2018 profitant de la baisse du coût entrée abattoir. En 2019, en revanche, la forte hausse de la valeur de la carcasse entraine une réduction de la marge brute de l'abattage-découpe dans la décomposition du prix au détail de la longe en UVCM. Cette baisse 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 augmente (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'UVCM, donc de produits dont la transformation finale est assurée en magasin. Il est assez fluctuant en valeur, mais relativement plus stable en pourcentage, à l'exception de 2018, où il s'était accru fortement. En 2019, il revient à un niveau comparable à celui des années 2014-2015.

En moyenne annuelle (Graphique 38), la hausse du prix du porc à l'entrée de l'abattoir en 2019 par rapport à 2018 se traduit par celle du coût calculé de la matière première de la longe, en progression de 40 centimes[34]. L'indicateur de marge brute de l'abattage-découpe se réduit de 12 centimes, avec une valeur de la longe entrée GMS à 3,20 € par kg de produit final, contre 2,92 € l'année précédente, soit + 28 centimes. En 2019, le maillon de la distribution paraît avoir amorti pour partie cette hausse (réduction de l'indicateur de marge brute de la GMS : moins 7 centimes) et le prix moyen pondéré au détail des quatre principaux produits de longe est en augmentation de 21 centimes.

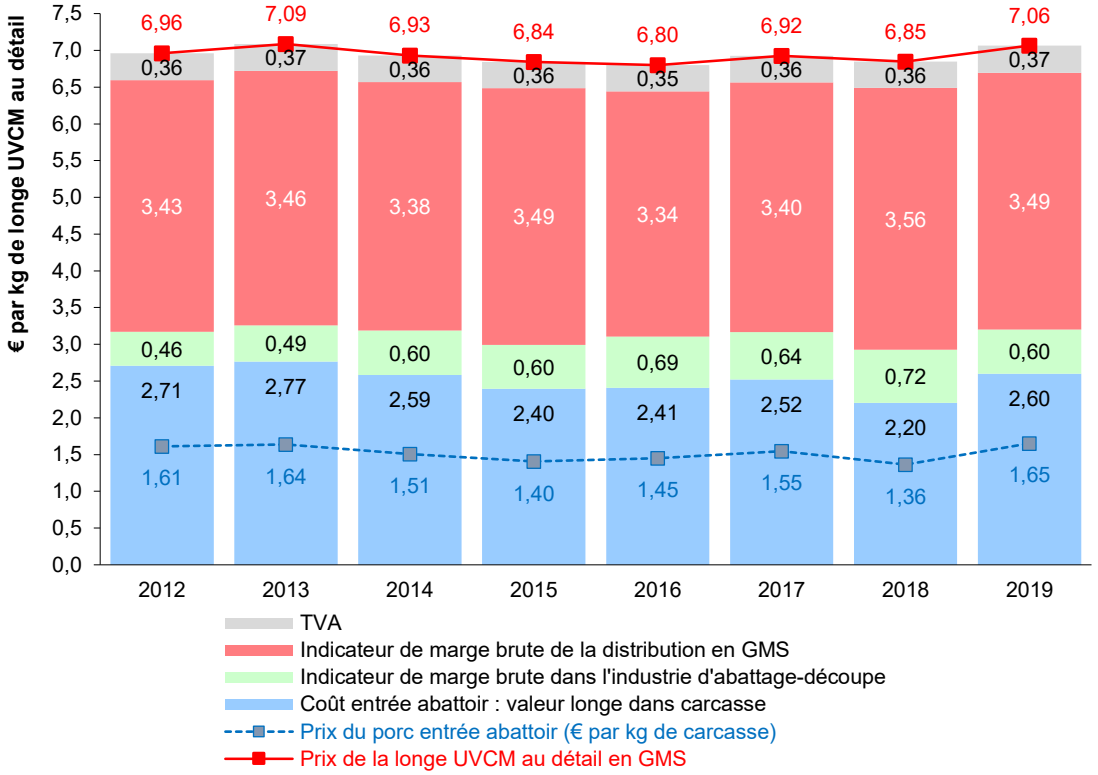
[33] Pour information, il existe d'autres indices précisant le coût de l'aliment, notamment l'IPAMPA aliments pour porcins de l'Insee, comme précisé en partie 4.1 dont la variation vaut 4,3 entre 2018 et 2019.

[34] 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.

Exprimé en pourcentage du prix au détail hors TVA, les parts des indicateurs de marges brutes se réduisent en 2019, s'agissant de la GMS (de 54,9 % à 52,2 %) ou de l'industrie d'abattage-découpe (de 11,2 % à 9 %) (Graphique 39).

Graphique 38

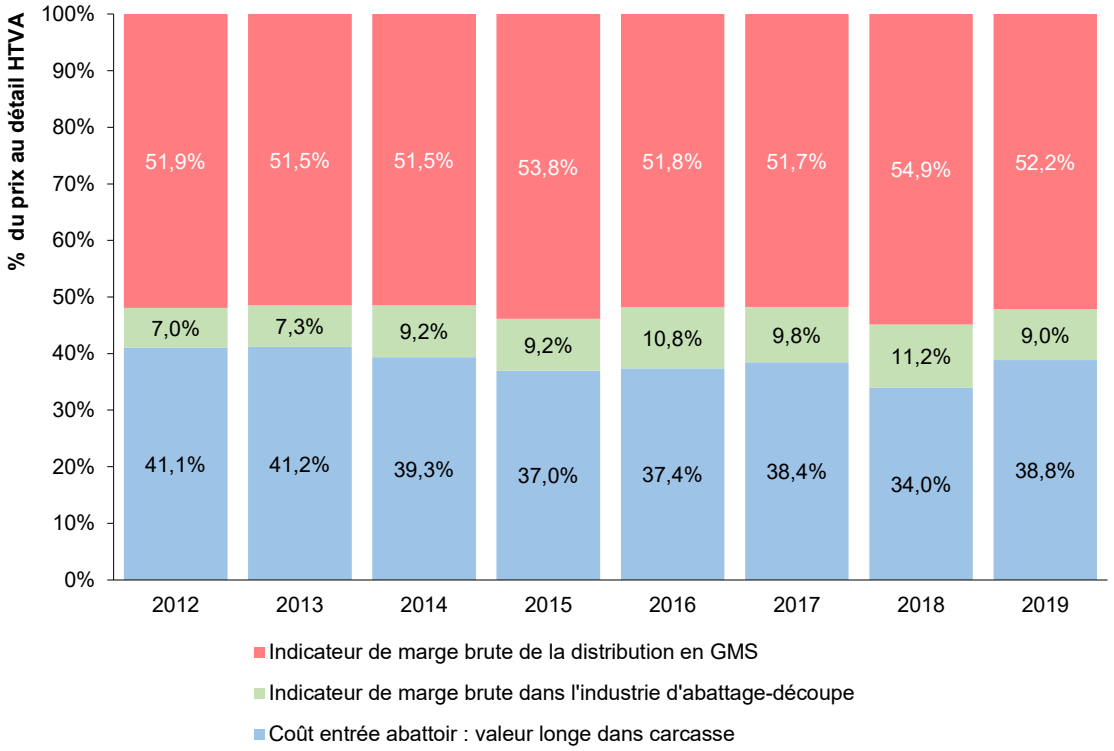
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la longe de porc UVCM



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

Graphique 39

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



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

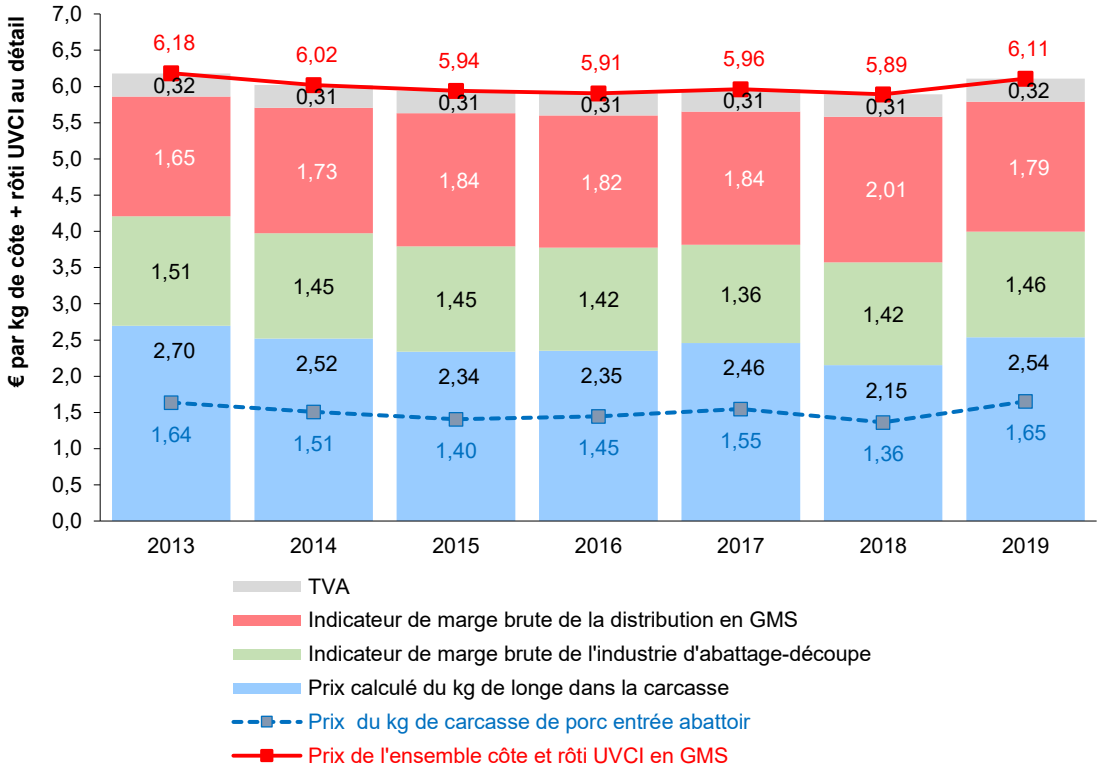
3.2. Prix et indicateurs de marges brutes en filière porc frais : l'ensemble côte-rôti vendu en UVCI

Les produits élaborés en portions pour libre-service par l'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 40 et le Graphique 41 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 détaillées[35] et le rôti est découpé et paré[36] - 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 7 % à 12 % pour la longe (ensemble des 4 morceaux : filet, escalope, côte et rôti) dans le circuit UVCM.

Graphique 40

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



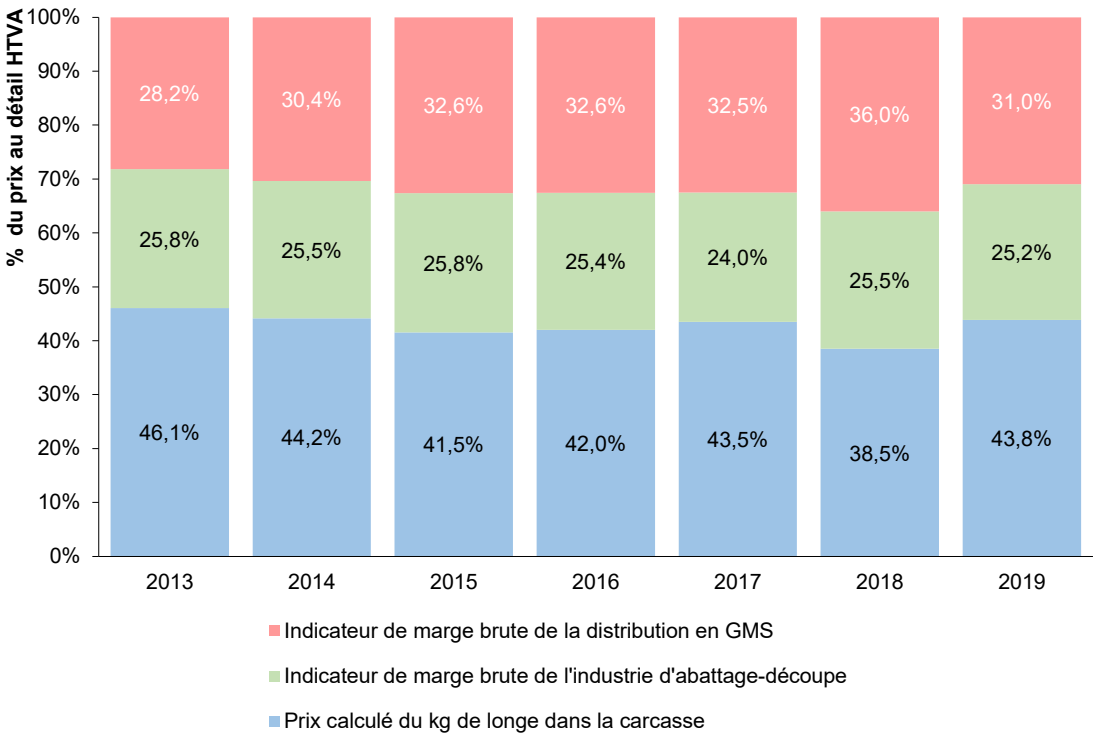
Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM, Insee, Kantar Worldpanel

[35] Découpées en portions.

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

Graphique 41

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 avaient connu sur cinq ans (2014-2018) de faibles variations, avec un amortissement par l'aval (tantôt l'industrie, tantôt la distribution) des incidences des variations du prix du porc à la production. En 2019, avec la forte hausse du coût de la carcasse, le prix au détail connaît en revanche une nette augmentation.

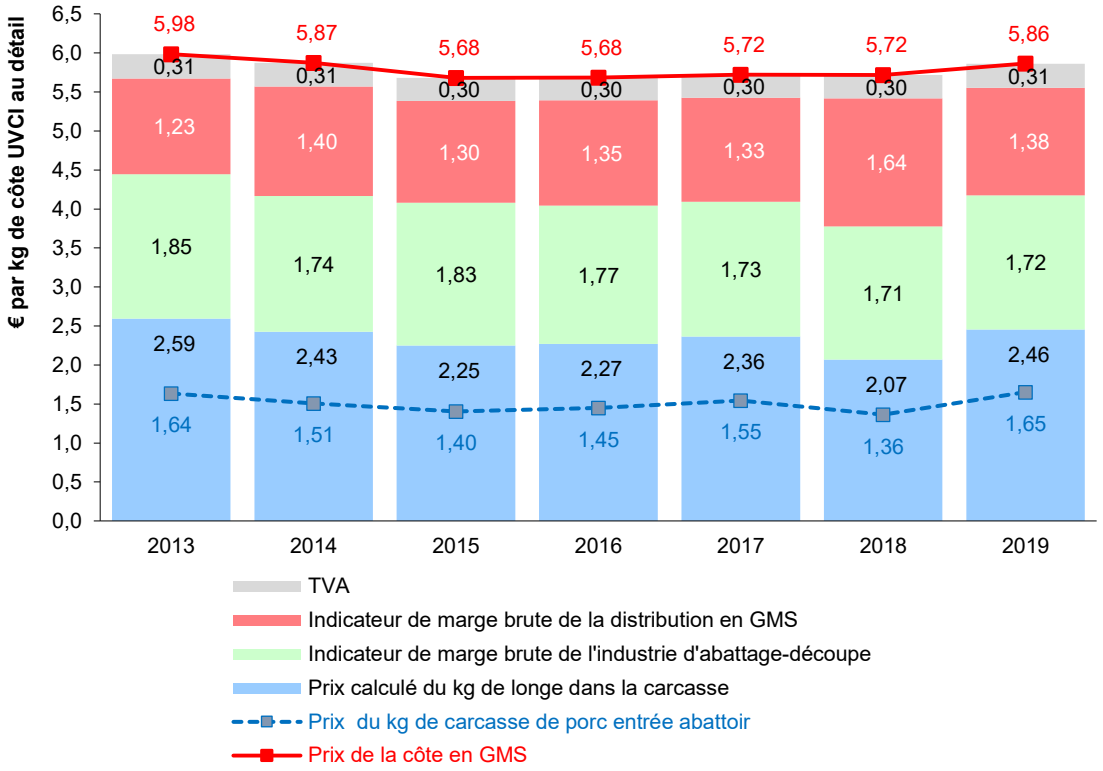
- le prix moyen au détail de la côte de porc UVCI s'accroît de façon significative (variation de 14 centimes). Le prix de la côte sortie industrie progresse de façon presque similaire à l'indicateur de coût entrée abattoir. L'indicateur de marge brute de l'industrie est stable, gagnant 1 centime, après avoir été en baisse régulière de 2015 à 2018. A l'inverse, l'indicateur de marge brute de la distribution se contracte (- 26 centimes), retrouvant un niveau proche de celui des années 2014 - 2017.
- le prix moyen au détail du rôti de porc s'accroît en 2019 de 37 centimes. Le prix sortie industrie est également en hausse de 10 centimes. Rappelons qu'en 2018, dans une conjoncture inverse pour le coût entrée abattoir, cet indicateur avait gagné 21 centimes inversant la tendance n baissière de 2017. L'indicateur de marge brute de la distribution se réduit en revanche (- 19 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 42

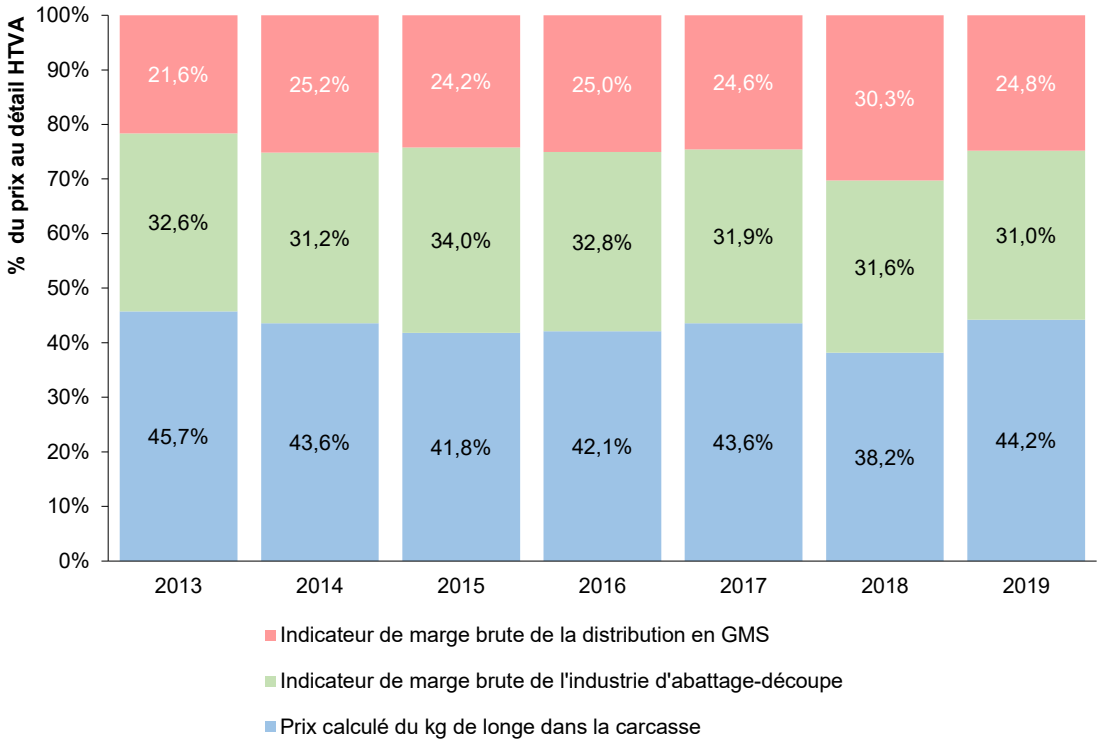
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la côte de porc en UVCI



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

Graphique 43

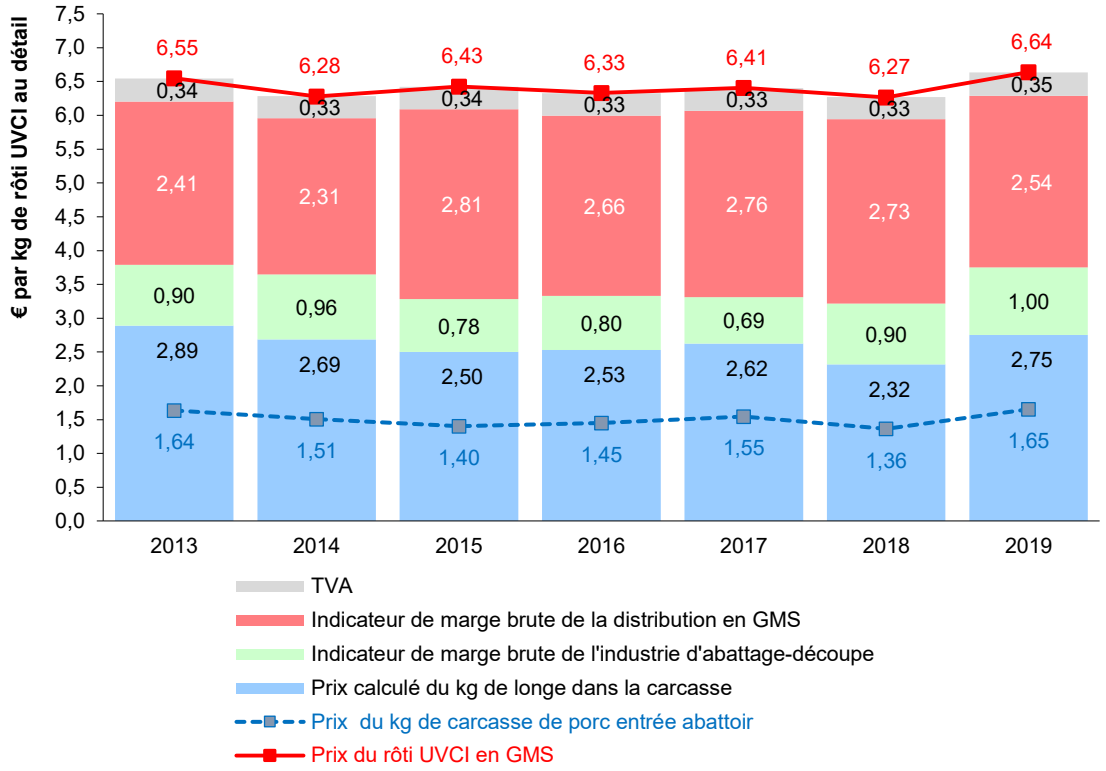
Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS de la côte de porc en UVCI



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

Graphique 44

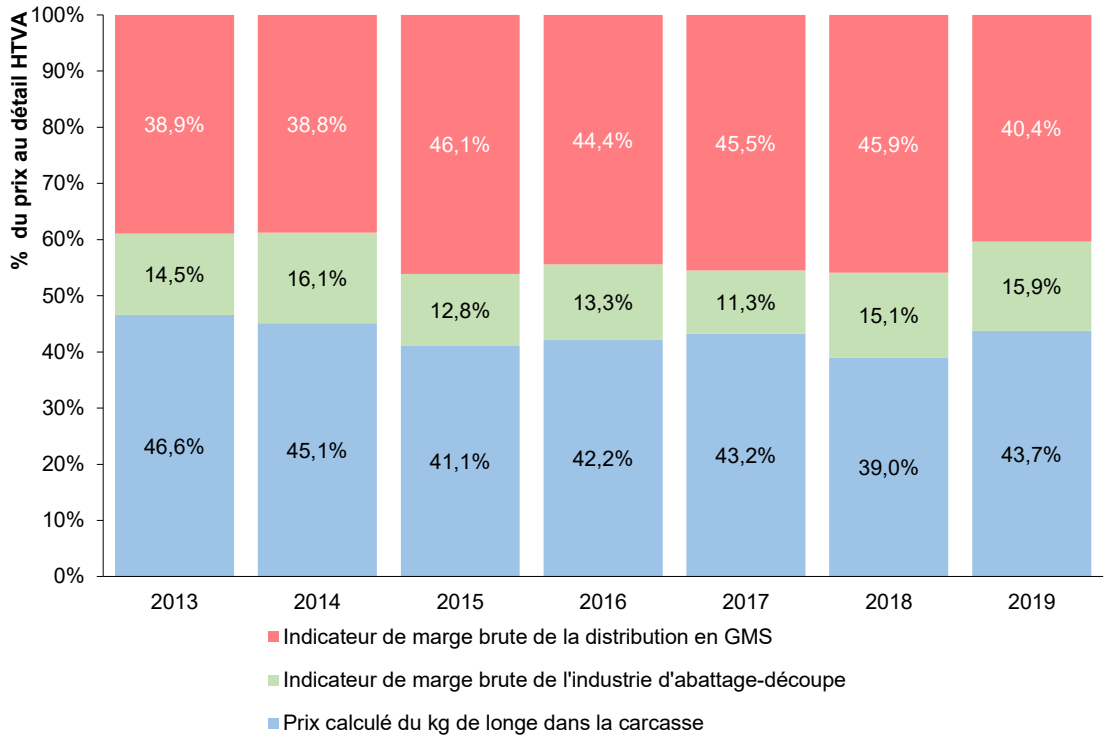
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du rôti de porc en UVCI



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

Graphique 45

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 s'établit 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 2018 cependant, la baisse du coût moyen calculé entrée abattoir n'avait pas été totalement répercutée dans la valeur de la pièce sortie découpe, permettant aux entreprises d'abattage-découpe de reconstituer leur marge brute. En 2019, la hausse des prix du porc à l'entrée abattoir entraine une baisse de l'indicateur de marge brute de l'abattage-découpe désormais proche de 8% du prix moyen annuel HTVA.

Les transformateurs achètent leur matière première - la pièce de jambon sortie découpe - à la semaine. Généralement, les GMS négocient avec leurs fournisseurs des contrats où le tarif est fixé pour plusieurs mois, voire à l'année, en fonction de nombreux critères (marque, réputation, concurrence…), aussi le prix du jambon en GMS est-il normalement peu fluctuant. Cependant devant les craintes exprimées par les salaisonniers face à la hausse du coût des pièces de porc, en 2019 les distributeurs ont accepté de de renégocier leurs contrats annuels, y compris le prix d'achat, jusqu'à trois revalorisations tarifaires pour certains[37].

En 2019, le coût calculé[38] de la matière première de la pièce de jambon est en forte progression (+ 80 centimes, Graphique 46).Cette augmentation est à mettre en regard du coût entrée abattoir. En effet, l'impact des variations du prix du porc sur le coût-matière du jambon cuit en jambon frais est amplifié par le jeu des rendements (près de 1,8 kg de pièce fraîche sortie découpe par kg jambon cuit).

Par ailleurs, on notera que la valeur de l'indicateur du coût théorique du jambon dans la carcasse (autrement appelé indicateur de matière première entrée abattoir sur le Graphique 46) diffère entre 2013 et 2019, bien que les cotations E+S entrée abattoir soient relativement proches. Ceci est en partie lié au calcul, inévitablement conventionnel et assez théorique du coût-matière pour l'industrie. En effet, cette valeur théorique du jambon dans la carcasse est obtenue en multipliant un ratio[39] par le prix du jambon sortie découpe piécé (estimé par les cotations Rungis RNM). Ce ratio est supérieur en 2019 par rapport à celui de 2013 et de plus le prix du jambon sortie découpe piécé a été également supérieur en 2019 par rapport à 2013, ce qui se traduit par une estimation du coût entrée abattoir supérieure en 2019 par rapport à 2013.

L'indicateur de la marge brute de l'industrie d'abattage-découpe se réduit de 13 centimes et celui des salaisonniers de 43 centimes. La marge brute de la salaisonnerie peut varier fortement d'un mois sur l'autre, avec un prix de sa matière première plutôt volatil et des prix de vente relativement stables - le marché étant devenu très concurrentiel. Pour rappel l'année 2018, l'indicateur de marge brute des salaisonniers avait progressé à des niveaux rarement atteints dû à une baisse importante des prix des pièces de découpe. Au niveau de la distribution, l'indicateur de marge brute, qui en 2016 était tombé à 4,04 € (soit de l'ordre de 38 % du prix de vente au détail HT) entame ensuite un rattrapage pour atteindre en 2019 4,64 €_Cependant, en pourcentage, cet indicateur se contracte légèrement en 2019 pour redescendre à 40, 2 % du prix HT contre 40,6% en 2018 (Graphique 47).

Ainsi, le panier (très composite) tous jambons cuits suivi ici voit son prix au détail augmenter encore sensiblement en 2019, de 36 centimes. Cette évolution résulte sans doute pour partie 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 depuis plusieurs années dans les achats des ménages pour leur consommation à domicile (selon le panel Kantar : - 2,5 % des volumes en 2018 et - 2 % en 2019).

Il faut donc souligner que la composition de l'ensemble « tous jambons cuits, toutes gammes confondues » retenue ici, a très probablement évoluée au cours des années. 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,

---

[37] A cet égard FranceAgriMer a développé, dans le cadre des EGAlim, depuis janvier 2019, un dispositif d'indices du coût des pièces de porc destinées à la charcuterie, qui peut servir de base objective lors des échanges entre les intéressés.

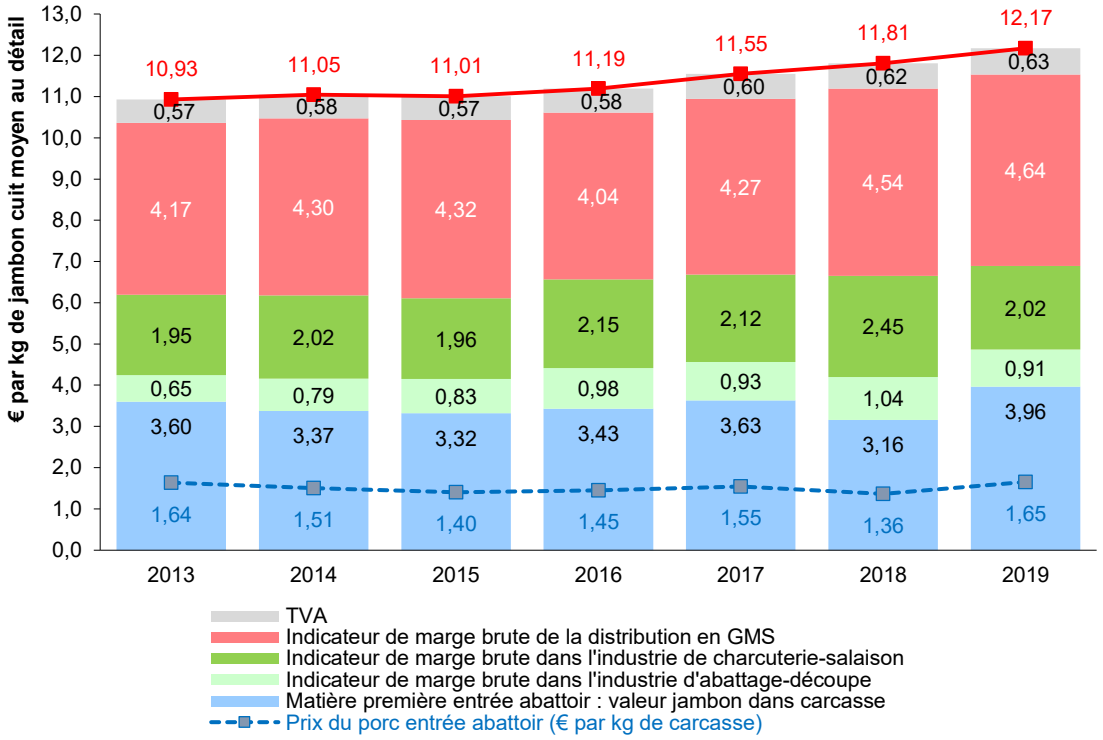
[38] Rappel : la valeur de matière première d'une pièce issue d'une carcasse ne peut qu'être calculée en faisant l'hypothèse d'un taux de marge de l'abattage-découpe identique pièce par pièce à celui observé sur l'ensemble de la carcasse. Le prix de matière d'une pièce est alors évalué par le produit 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.

[39] Ce ratio correspond au rapport entre la valeur achat carcasse (prix de la cotation p0 * le poids de l'animal q0) sur la somme des prix des pièces en sortie découpe, stade 2 (p2i) multipliée par leur quantités respectives (q2i) soit : $\frac{p0*q0}{\sum \mathrm{p2i*Q2i}}$

différenciant notamment marques nationales et marques de distributeurs pour éviter les biais probables dus à l'instabilité du panier.

Graphique 46

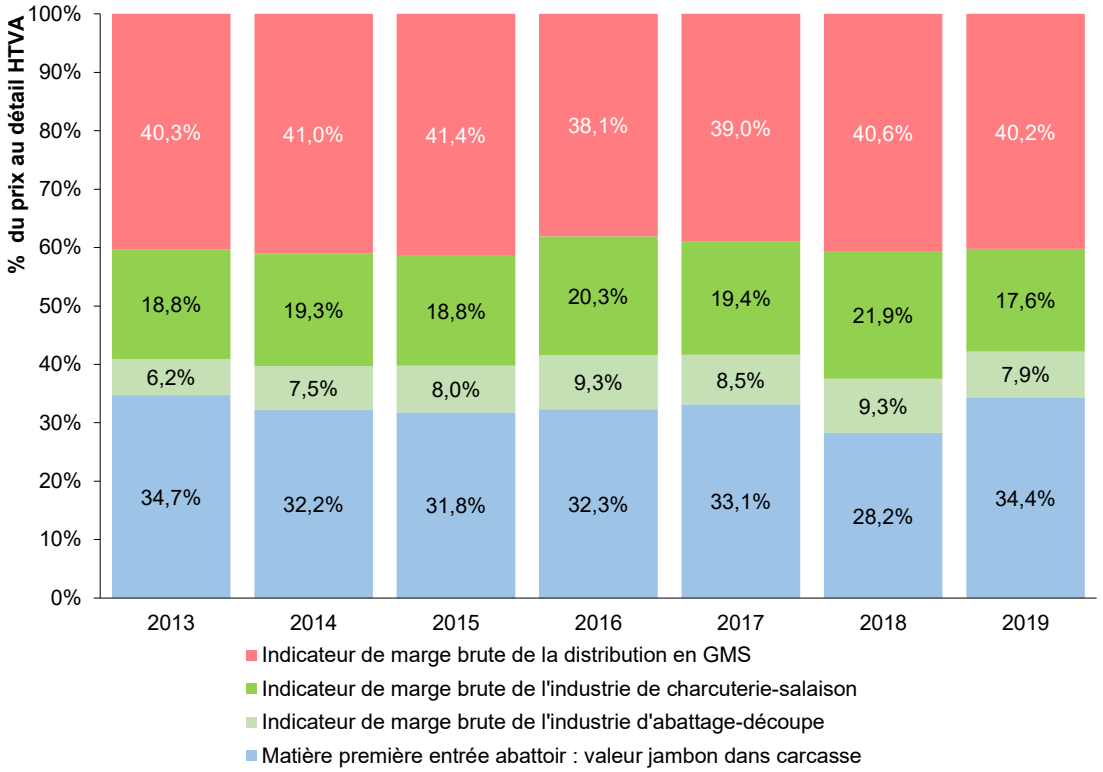
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du jambon cuit (LS et coupe)



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

Graphique 47

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 RESULTAT DES EXPLOITATIONS SPECIALISEES D'ELEVAGE PORCIN ET COUT DE PRODUCTION DU PORC EN ELEVAGE

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

Sur la période 2010 - 2018, l'échantillon des exploitations productrices de porcs, issu du Rica, est constitué d'un effectif variant de 152 à 212 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 %[40].

En 2018, le résultat courant avant impôt par exploitation représente 5 % de la totalité des produits, soit 27 469 € pour 597 922 € (Graphique 48). Il est de 18 715 € par unité de travail annuel non salarié.

Les données comptables 2019 n'étant pas disponibles à la publication du rapport, les résultats 2019 sont simulés. L'IPPAP porcins 2019 (Insee) est appliqué au produit « viande porcine » 2018 pour calculer le prix des porcs en 2019. 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 2018. En 2019, le prix des aliments est en hausse de 4 %, tandis que le prix de la viande de porc augmente de 22 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt augmente fortement. Il est estimé à 125 908 € pour 709 054 € de produits et de 85 784 € par travailleur familial en 2019. Il représente désormais 18 % du total des produits.

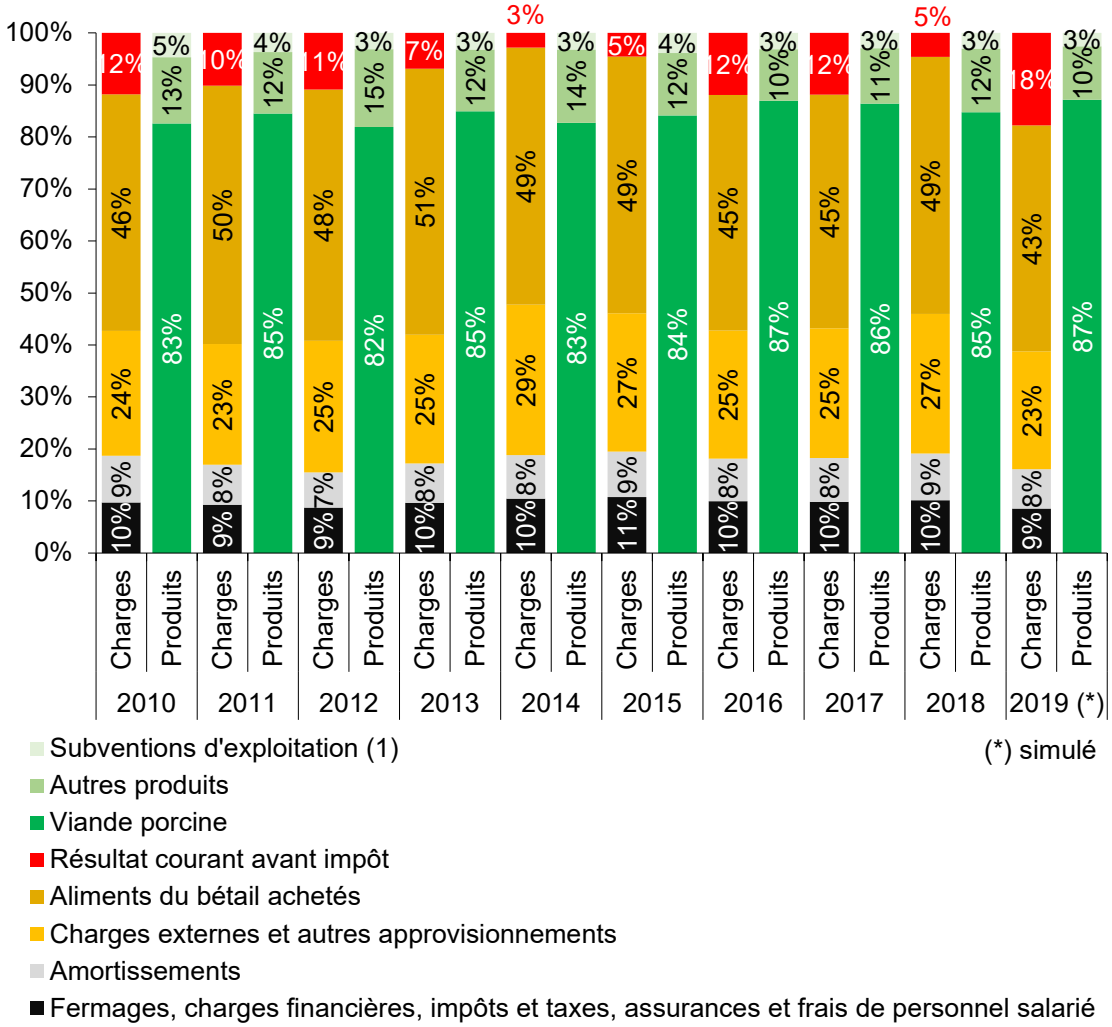
Selon les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2019, la valeur de la production de viande porcine serait en forte hausse (+ 19,5 %), avec des volumes qui progressent de 1,2 % et des prix qui augmentent de 18,1 % profitant « d'une conjoncture mondiale favorable. En effet, l'épizootie de peste porcine africaine (PPA) qui sévit en Asie a provoqué une pénurie de viande de porc en Chine. La demande chinoise devient à nouveau dynamique après s'être contractée les deux années précédentes. » http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/CCAN_CptePrevisionnel2019_Insee.pdf

Le bilan conjoncturel d'Agreste peut également être consulté à cette adresse :
http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Panorama_ConjBilan2019.pdf

[40] 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 48

Structure du compte de résultat moyen des exploitations porcines spécialisées



(*) simulé

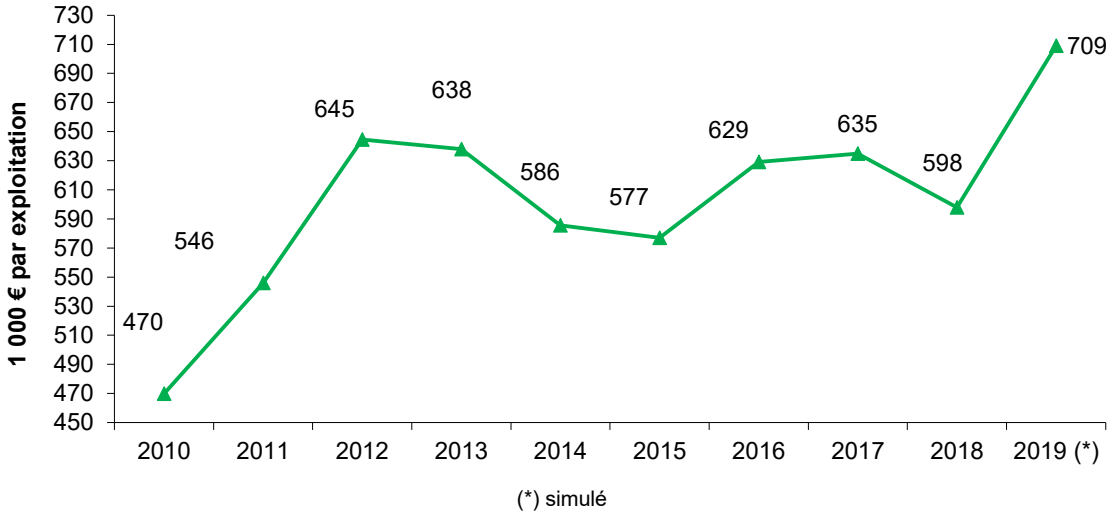
(1) Pour les exploitations porcines spécialisées, les subventions d'exploitation ne sont pas liées à l'activité d'élevage de porc mais à d'autres activités de l'exploitation (cultures de céréales par exemple) ou à la localisation de l'exploitation (soutien pour les zones considérées comme défavorisées).

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee pour simulation 2019

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

Graphique 49

Montant moyen des produits courants[41] par exploitation porcine spécialisée

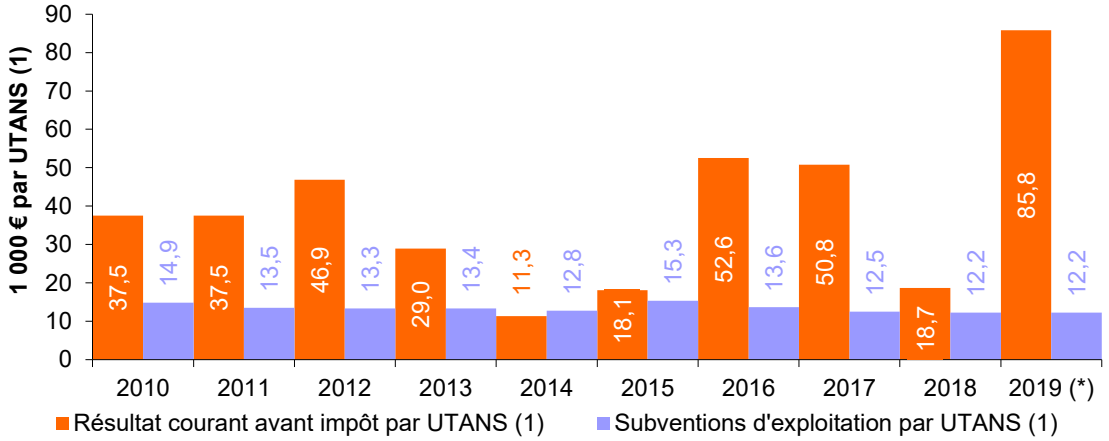


(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee pour simulation 2019

Graphique 50

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



(1) unité de travail annuel non salarié

(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee pour simulation 2019

[41] 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 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,
- le prix de vente du porc correspond au prix moyen des classes E + S.

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

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

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

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

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

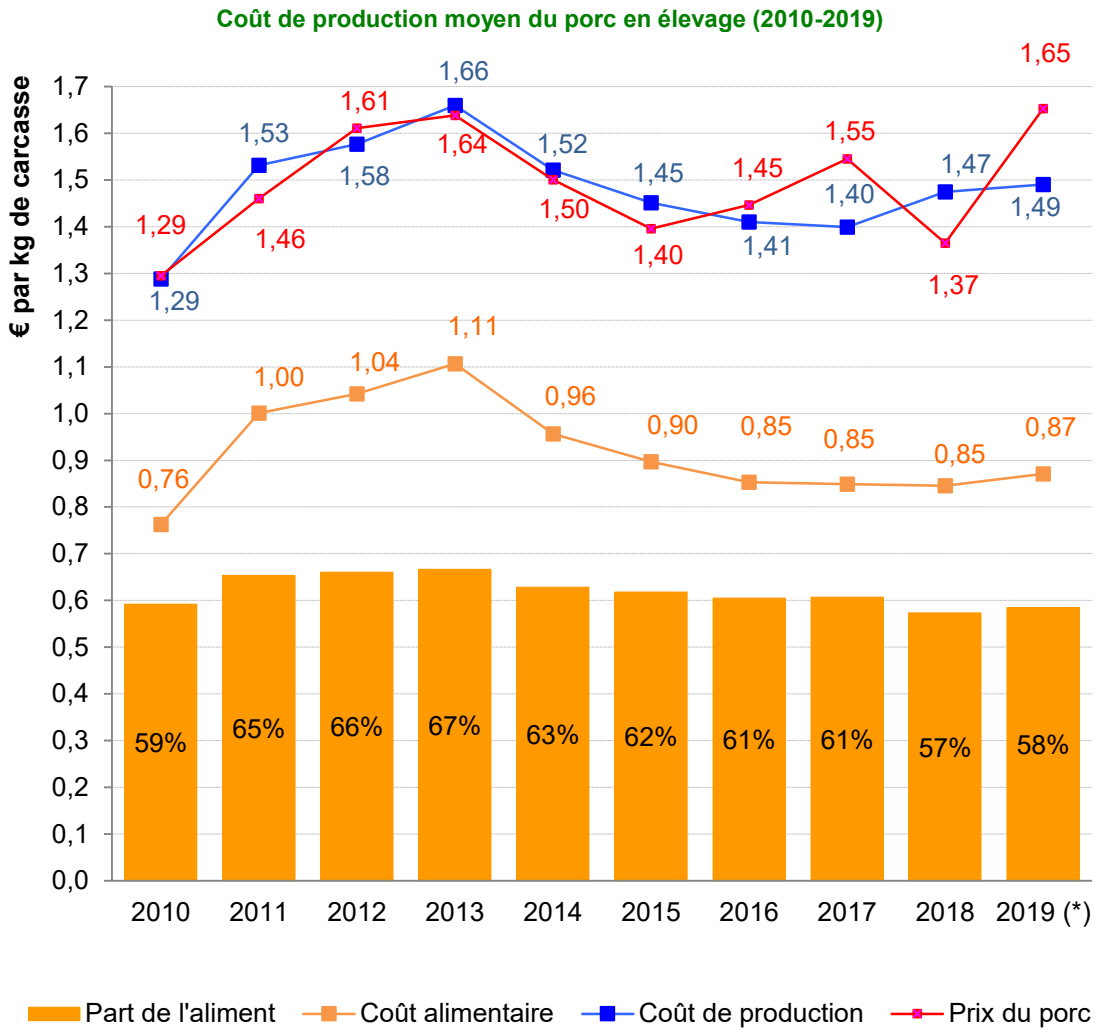
La part de l'alimentation dans le coût de production total varie, sur la période étudiée, de 57 % à 67 %. Cette proportion est supérieure à celle présentée dans l'analyse du RICA (de 45 % à 51 % sur la même période) car seuls les achats d'aliments sont pris en compte dans le RICA alors que le coût alimentaire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

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

Le coût de production et le prix du porc à la sortie de l'élevage varient fortement d'une année à l'autre, ce qui entraîne de fortes variations de rentabilité des exploitations. Les coûts de production, calculés selon la nouvelle méthode décrite ci-dessus, s'établissent à 1,49 €/kg en 2019. Ils sont en hausse par rapport à 2018 (1,47 €/kg), notamment sous l'effet de la hausse de l'aliment pour porc (+ 5 % en 2019).

En 2019, le prix perçu par les producteurs atteint 1,65 €/kg, en augmentation de 21 % par rapport à 2018 (1,37 €/kg). Celui-ci est porté par la très forte demande asiatique, dont la production est lourdement impactée par l'épidémie de Peste Porcine Africaine. Cette conjoncture très favorable permet aux éleveurs de porcs français de retrouver un résultat net par kg de carcasse positif, après une année 2018 morose.

Graphique 51



(*) prévisions

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

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

5. COMPTE DE RESULTAT DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DES FILIERES VIANDE PORCINE ET CHARCUTERIE ET COUT DE PRODUCTION DANS L'ABATTAGE-DECOUPE 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 un nombre limité de données disponibles à un niveau fin de nomenclature 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 première transformation de la viande porcine, en relation avec la conjoncture.

L'ensemble de l'analyse ci-dessous est présentée pour les trois premiers trimestres de l'année 2019, comparés aux trois premiers trimestres de l'année 2018.

L'analyse repose sur un échantillon de 6 entreprises d'abattage découpe ayant traité plus de 935 000 tonnes de viande de porcs en 2019, dont 98 % abattus ce qui représente 58 % des abattages nationaux contrôlés. Elles réalisent 98 % 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 340 millions d'euros.

L'activité d'abattage des entreprises de l'échantillon est en légère hausse (+ 1,9 %), tout comme les abattages nationaux[42] (+ 1,1 %). Aucune information n'est disponible sur les exportations des entreprises étudiées. Cependant, les exportations nationales de viande porcine sont en hausse de 9,4 % (en volume) en 2019, sous l'effet de la demande chinoise[43].

Dans un contexte de hausse des cours du prix du porc vif, les entreprises ont vu leur prix d'achat augmenter (+ 20 cts/kg de carcasse), tout comme leur prix de vente (+ 22 cts/kg de carcasse). La hausse plus importante de ces derniers conduit à une amélioration de la marge porcine de 2 cts/kg de carcasse. Les autres produits sont en très légère hausse (+ 1 ct/kg de carcasse).

Les charges des entreprises de l'échantillon ont augmenté de 2 centimes entre les 3 premiers trimestres 2018 et la même période en 2019. Notamment du fait de la hausse de 1 ct/kg des charges externes - hors prestataire - suite à des restructurations d'entreprises et de la hausse des dotations aux amortissements liées à la mise en œuvre de plan d'investissement entamée en 2018.

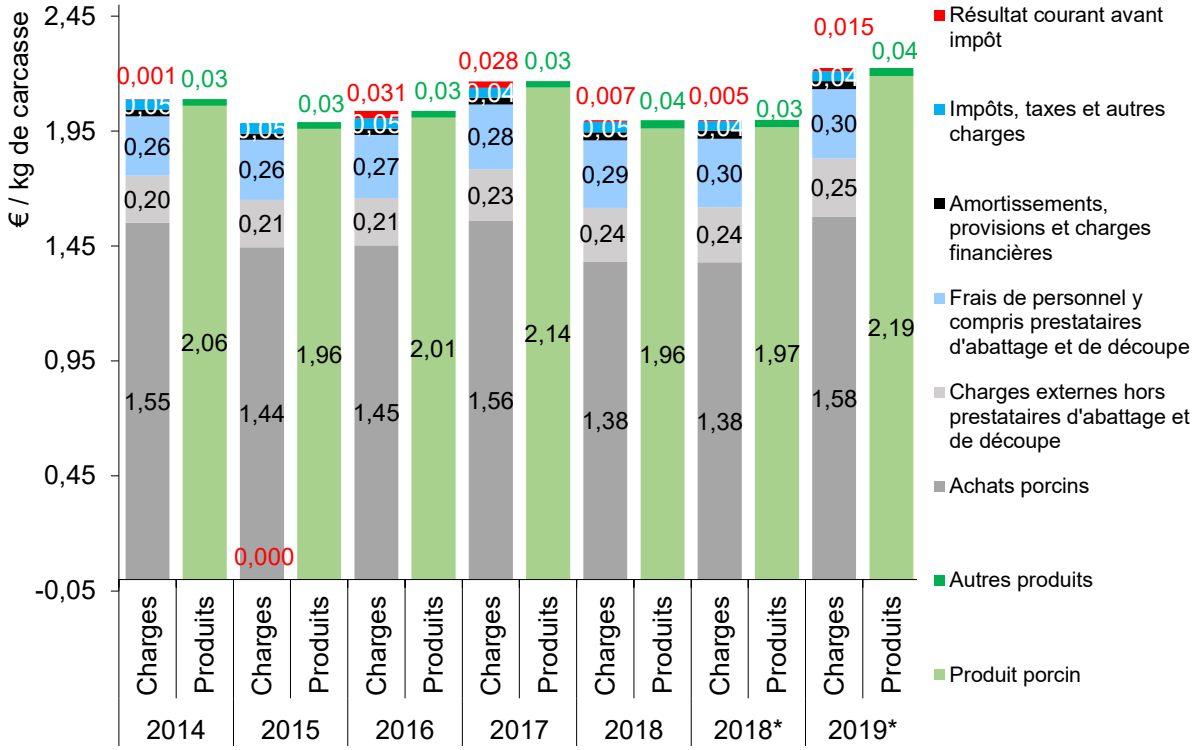
Il en résulte un résultant courant qui augmente de 1 ct/kg de carcasse ; il passe de 0,5 ct/kg (0,3 % du produit total) en 2018 à 1,5 ct/kg (0,7 % du produit total) en 2019.

[42] Source : SSP

[43] Source : « Les marchés des produits laitiers, carnés et avicoles. Bilan 2019 et perspectives 2020 », FranceAgriMer

Graphique 52

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

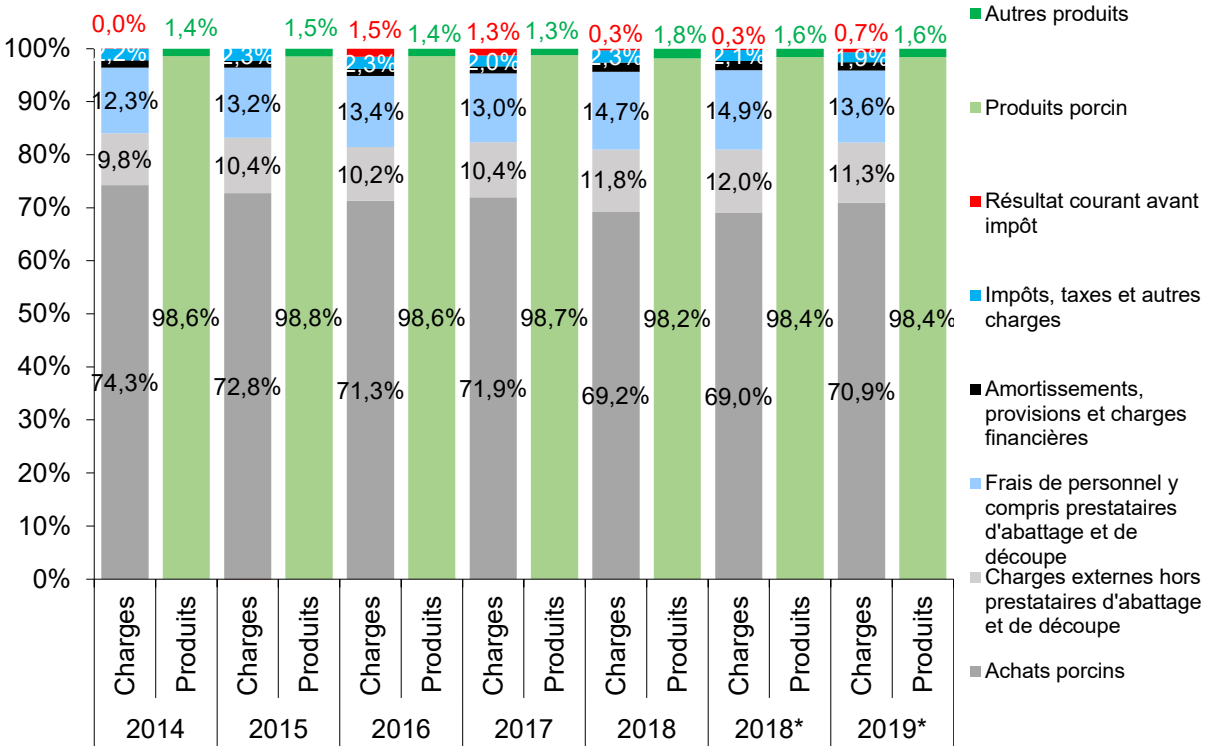


(*) 9 premiers mois de l'année

Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

Graphique 53

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



(*) 9 premiers mois de l'année

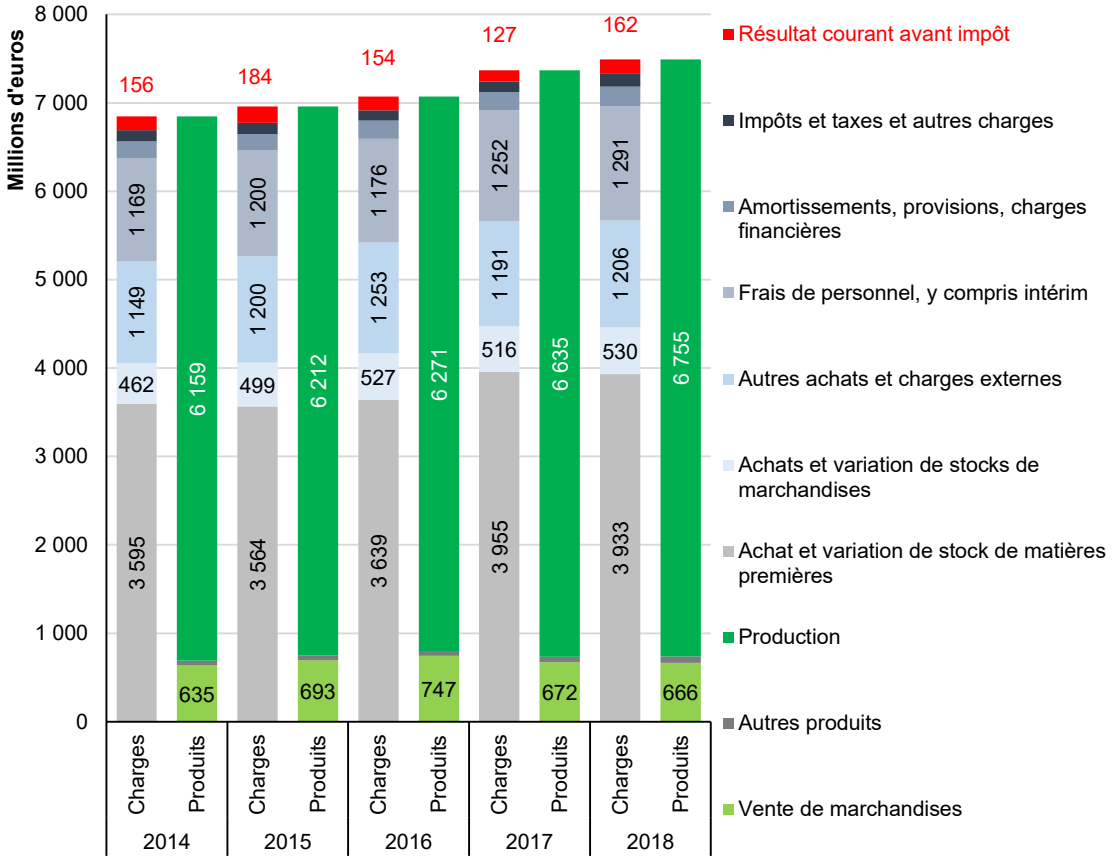
Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

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

La légère baisse du prix des pièces de porc en 2018, liée à la baisse du prix du porc payé aux producteurs, impacte le prix des pièces à la sortie de l'abattage-découpe, entraînant une diminution de la part des achats de matière première pour les entreprises du secteur de la 2ème transformation[44]. Le Graphique 54 portant sur 217 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 baissé de près de 22 millions d'euros en 2018 (- 0,6 % par rapport à 2017). Les autres charges ont augmenté de 110 millions d'euros au cours de la période (+ 3,4 % par rapport à 2017). L'ensemble des produits a également progressé au cours de cette période (+ 124,5 millions d'euros; + 1,7 % par rapport à 2017) de façon légèrement plus importante que l'ensemble des charges incluant la matière première (+ 88,7 millions d'euros; + 1,2 % par rapport à 2017). Ce qui a permis l'amélioration du résultat courant avant impôt des entreprises ; il passe de 127 millions d'euros en 2017 à près de 162 millions d'euros en 2018, soit de 1,7 % à 2,2 % du total des produits.

Graphique 54

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

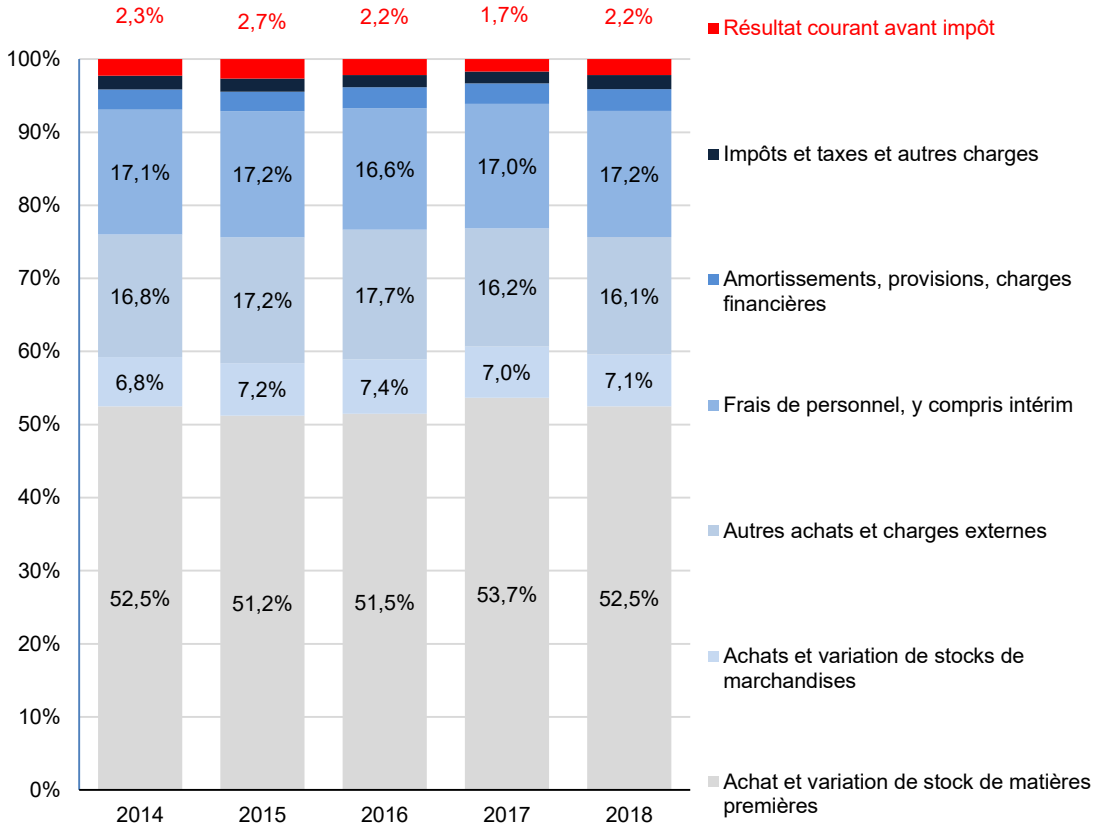


Source : Banque de France, pour FranceAgriMer et Inaporc

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

Graphique 55

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



Source : Banque de France, pour FranceAgriMer et Inaporc

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 2018. Le rayon charcuterie se distingue ensuite par une contribution plus importante à la marge brute de l'ensemble des rayons (18 % contre 13 %) et surtout par sa marge nette, positive qui contribue à 50 % 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 27,3 %. Ce taux est inférieur de 2,5 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 (9,5 € 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 15,0 € en moyenne en 2018, inférieure aux autres rayons (20,3 € en moyenne). La répartition des charges communes pénalise ce rayon, conduisant à une marge nette négative : - 1,4 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de - 0,9 € 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 : 33,5 % du CA, soit 3,7 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 2018.

La marge semi-nette est ainsi de 26,4 € en moyenne pour 100 € de CA, supérieure aux autres charges (17,9 €). La répartition des charges communes laisse donc une marge nette de 8,5 € 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 2ème rang des rayons étudiés classés dans l'ordre décroissant du taux de marge nette, après le rayon volailles (dont la marge nette est de 8,6 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires).

Tableau 14

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2018 : Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie et charcuterie

	Boucherie		*Charcuterie*	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)	**Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA**	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100		100	
Coût d'achat des produits du rayon	72,7		66,5	
Marge brute	**27,3**	Sensiblement dispersées	**33,5**	Peu dispersées
Frais de personnel du rayon	12,3	Dispersées	7,1	Dispersées
Marge semi-nette	**15,0**		**26,4**	
Autres charges	16,5		17,9	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**-1,4**		**8,5**	
Impôt sur les sociétés	-0,5		2,8	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**-0,9**	Extrêmement dispersés, +/- 5,3 €	**5,6**	Dispersées, +/- 3,4 €

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

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2018

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 14,7 € de charges directes contre 11,8 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon boucherie comprennent 12,3 € de frais de personnel dédié (contre 7,9 € en moyenne tous rayons) et 2,5 € 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 %) plus faible qu'en moyenne tous rayons confondus (16,2 %).

Au total, le rayon supporte 28,7 € de charges (avant répartition de l'IS et en sus du coût d'achat des produits) pour 100 € de CA, soit un poids supérieur à la moyenne tous rayons (27,9 €) pour 100 € de chiffre d'affaires, mais 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 9,2 € de charges directes contre 11,8 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon charcuterie comprennent 7,1 € de frais de personnel dédié (contre 9,5 € en moyenne tous rayons étudiés) et 2,0 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont moins élevés que la moyenne des rayons étudiés (2,3 €). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, d'un poids dans le CA (15,9 %) équivalent à la moyenne tous rayons (16,2 %).

Au total, le rayon supporte 25,0 € de charges (avant répartition de l'IS et en sus du coût d'achat des produits) pour 100 € de CA, soit un poids inférieur à la moyenne tous rayons (27,9 €) pour 100 € de chiffre d'affaires, et s'impute sur une marge brute nettement plus élevée.

Tableau 15

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2018 :
Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie et charcuterie pour 100 € de CA

		Boucherie	*Charcuterie*
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	12,3	7,1
	Appro. stockables : consommables, emballages … pour le rayon	0,4	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,6	0,5
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,7	0,7
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,4	0,4
	Sous-total : charges directes du rayon	**14,7**	**9,2**
Charges communes réparties	Immobilier	1,9	1,8
	Personnel hors rayon	6,0	6,2
	Frais financiers	0,1	0,1
	Autres charges communes réparties *(1)*	5,1	6,8
	Impôts et taxes hors IS	0,9	1,0
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	*-0,5*	*2,8*
	Sous-total : charges communes réparties	**13,5**	**18,7**
	Total des charges imputées au rayon	**28,3**	**27,9**

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2018

(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 FILIERE 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 eu un veau) et les bœufs (mâles castrés). En 2019, selon l'enquête de mai (SSP, d'après BDNI), le cheptel français est composé de 18 470 milliers de bovins dont 7 546 milliers de vaches qui se répartissent entre vaches laitières (46 %) et allaitantes, ou de race « à viande » (54 %). Ces proportions diffèrent lorsqu'on étudie la consommation puisque la viande bovine consommée par les français provient à environ 60 % de vaches de réformes, et parmi cette viande de vaches consommée, celle achetée en GMS est issue à 52 % de vaches allaitantes et à 48 % 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. Selon l'enquête de mai 2019 d'Eurostat, le cheptel national de bovins (races laitières et allaitantes), en têtes, se répartit comme suit : (i) les bovins de moins d'un an (5 227 milliers) dont 91 % de bovins maigres, (ii) les bovins de 1 à 2 ans (3 229) dont 62 % de génisses maigres et 25 % de mâles et enfin (iii), ceux de 2 ans ou plus (10 014 dont les vaches 7 546). Ces effectifs de bovins ne sont pas répartis de façon homogène sur l'ensemble du territoire et 35 % des volumes totaux sont recensés dans le Nord-Ouest de la France (Bretagne, Normandie et Pays de la Loire) au 1er décembre 2019, selon la BDNI.

La filière française se caractérise par une double production. Outre les gros bovins *« finis »* (abattus à la sortie de l'élevage), elle produit également des animaux *« maigres »* (broutards), majoritairement mâles et de race allaitante, destinés à l'engraissement en France pour une moitié et, pour l'autre moitié après exportation, en Italie (79 % du total exporté des bovins vivants de plus de 80 kg ont été destinés vers l'Italie en 2019) et en Espagne (15 %) selon Eurostat. La France est donc un exportateur net de bovins et c'est aussi le principal fournisseur du marché européen en broutards. Par ailleurs, la France n'est pas auto-suffisante en viande bovine et importe des volumes non négligeables de viande chaque année pour répondre à la demande de ses consommateurs. C'est avant tout l'orientation des choix de production en France qui explique ce besoin d'importation puisque la France est en premier lieu tournée vers l'élevage de bovins maigres destinés à l'exportation. Ce nombre conséquent de bovins non destinés au marché français, explique la nécessité pour la France d'importer de la viande bovine, principalement en provenance 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 broutards 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.

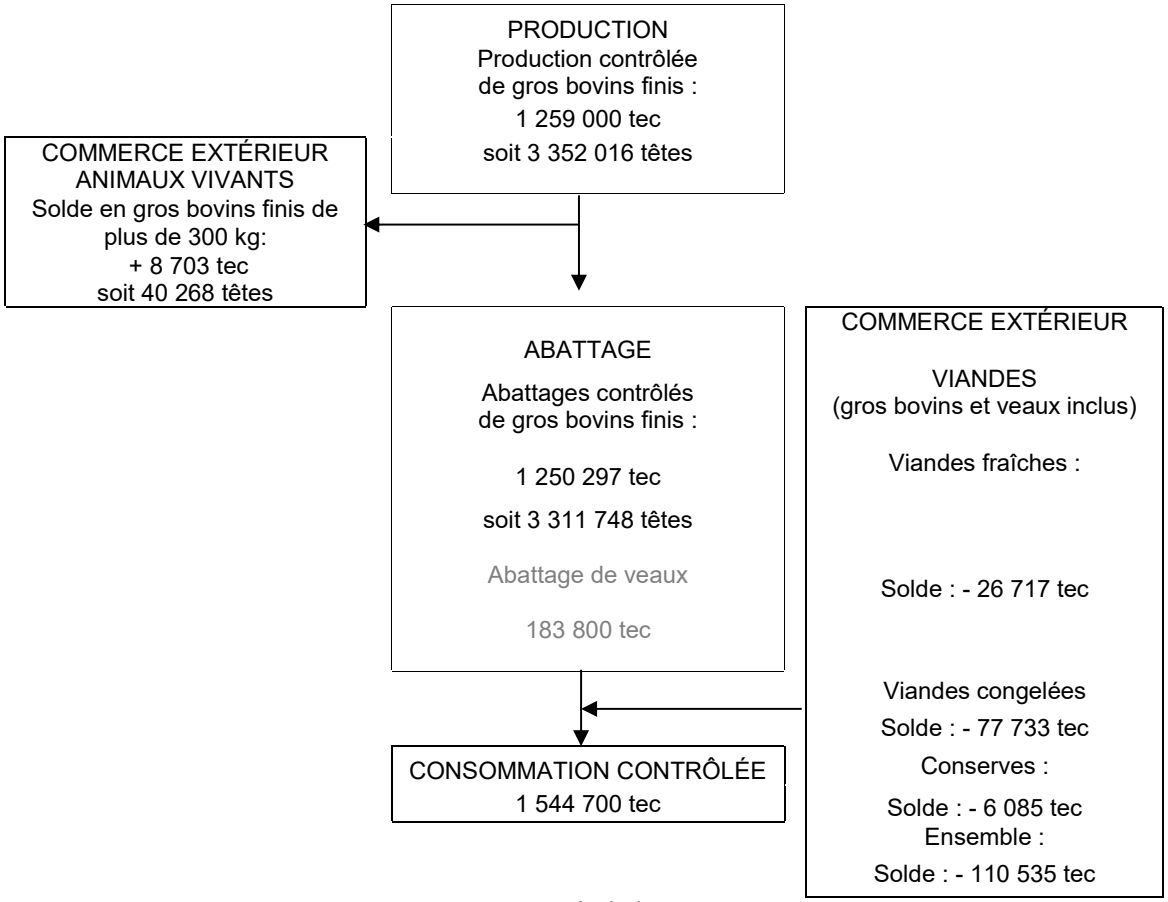
Dans les entreprises industrielles d'abattage-découpe, la transformation, qui débute à l'abattage, comprend plusieurs étapes qui aboutissent à des produits présentant divers degrés de finition à leur sortie d'usine. En effet, les carcasses sont d'abord fendues puis découpées en quartiers, produits dits de *« 1ère 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 *« 2ème transformation »)* peuvent être soit vendus en l'état pour être préparés dans les laboratoires des enseignes de la grande distribution sous la forme de portions-consommateurs de morceaux de viande fraîche (*« unité de vente consommateur magasin »* ou UVCM), soit transformés par l'industriel (salles de découpe attenantes ou à proximité des abattoirs) en portions-consommateur de morceaux de viande fraîche conditionnées ou *« barquettes » (« unité de vente consommateur industrielle »* ou UVCI), produits dits de *« 3ème transformation »*. Une partie des produits issus

des 1ère et 2ème 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 5

Bilan des flux gros bovins viande en 2019



tec : tonne équivalent carcasse

Sources : FranceAgriMer d'après SSP, Douane française, 2019.

Tableau 16

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

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

Source : OFPM d'après Idele « Où va le bœuf ? », 2019.

Environ 12 % de la viande de gros bovins produite en France est destinée à la restauration hors foyer. En 2019, les ménages achètent environ 13 % de leur viande bovine dans les boucheries, 66 % dans les GMS et le 21 % restant se partagent entre les enseignes à dominante marques propres, on line, les marché / foires et les grandes surfaces fraiches d'après Kantar Worldpanel.

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

En 2019, les abattages de veaux se sont élevés à 183 800 tec pour 1,3 million de têtes, soit une baisse par rapport à 2009 de 13 % en têtes et de 5 % 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.

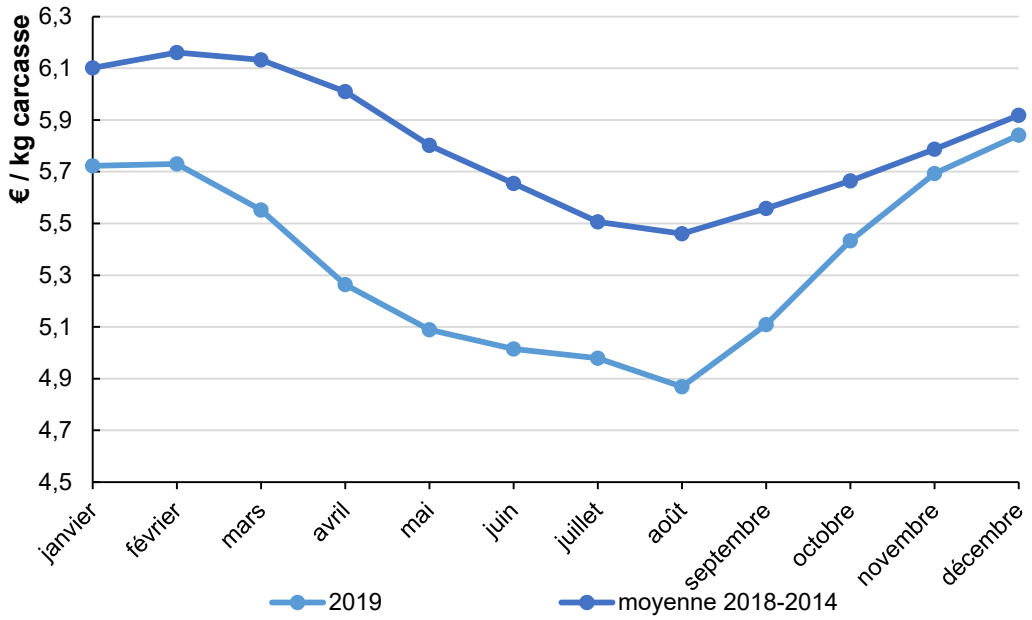
On estime à 95 % la proportion de veaux de boucherie produits dans le cadre de « l'intégration », forme contractuelle associant un éleveur apporteur de son travail et de ses bâtiments, et une société fournissant les veaux à engraisser et l'alimentation. Cette société, « l'intégrateur », reprend les veaux 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.

En 2019, la hausse des abattages aux Pays-Bas et la baisse de consommation notamment en France ont conduit à une crise historique des cours des veaux de boucherie. Entre janvier et septembre, le prix (moyenne pondérée des prix à l'abattage) a diminué de 8 % par rapport à la même période de 2018. Les cours très faibles (atteignant 4,90 € / kg de minima pour août) ont conduit à une baisse des mises en places et donc une baisse de l'offre qui, en octobre, a permis de rehausser les cours. Après huit mois de prix bien inférieurs à la moyenne quinquennale, la diminution de l'offre a conduit à une remontée des cours, atteignant en fin d'année des niveaux habituels au mois de novembre / décembre. En moyenne sur l'année, les cours ont été inférieurs de 34 centimes d'€ / kg à ceux de 2018 (- 5,9 %) (source FranceAgriMer).

Graphique 56

Cotations pondérées des veaux de boucherie en 2019 comparée à la moyenne quinquennale



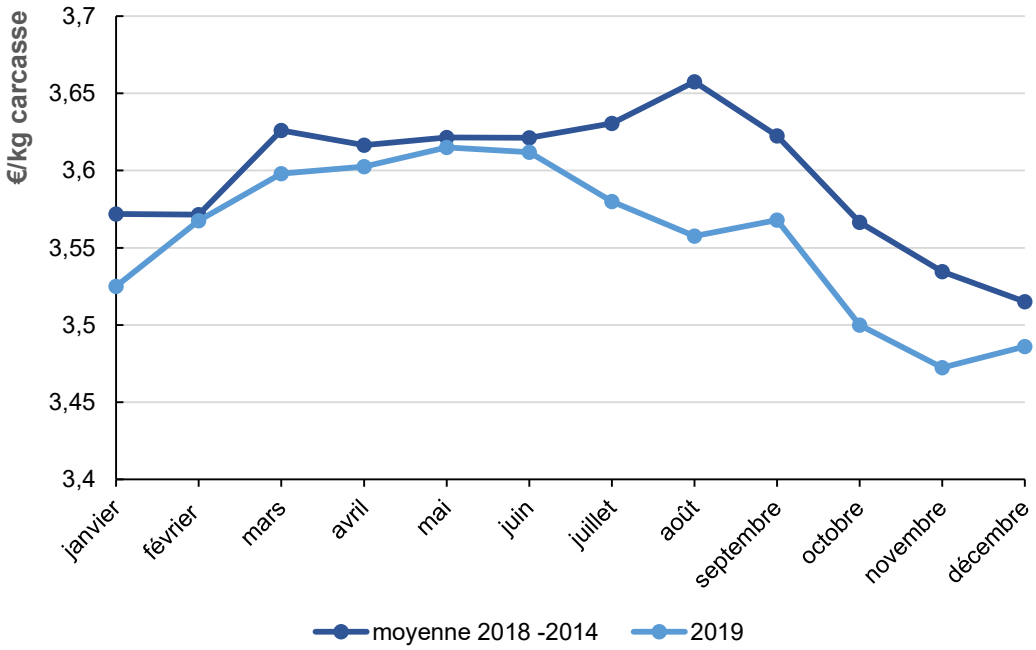
Source : FranceAgriMer

1.3. Éléments de conjoncture de la filière viande bovine en 2019

L'indicateur national des prix moyens pondérés des gros bovins entrée abattoir (source FranceAgriMer) montre un léger affaiblissement des cours en 2019, inférieurs en moyenne de 0,2 % à ceux de 2018, et de 1,3 % à ceux de 2017.

Graphique 57

Prix moyens pondérés des gros bovins entrée abattoir en 2019 comparés à la moyenne quinquennale



Source FranceAgriMer

Cette diminution des prix à la production en 2019 est principalement due à la hausse estivale 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 (- 66 000 vaches allaitantes entre mai

2018 et 2019), que le secteur laitier. La sécheresse estivale a en effet poussé les éleveurs laitiers et allaitants à adapter la taille de leur cheptel aux stocks amoindris de fourrages pour l'hiver 2019-2020. Ce phénomène s'est observé dans d'autres pays d'Europe comme l'Allemagne où les cours des gros bovins ont perdu en moyenne 11 centimes. En Irlande et en Pologne, pays marqués respectivement par des grèves d'abattages et des scandales sanitaires, ces cours ont baissé de 35 centimes en moyenne.

La consommation indigène brute[45] de viande bovine, qui représente le total de la consommation de viande bovine tous secteurs confondus, marque en 2019 une baisse de près de 1,3 % (Graphique 60).

Par ailleurs, si on se préoccupe seulement des achats de viande bovine brute en GMS, le panel Kantar fait état d'une diminution de 15 % entre 2012 et 2019 (Cf. Les marchés des produits laitiers, carnés et avicoles. Bilan 2019 et perspective 2020 FranceAgriMer); la baisse observée entre 2018 et 2019 est de 1,9 %, diminution moindre que celle de 2018/17 (- 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 ont diminué de 1,6 % alors que ceux de viande piécée ont reculé de 2,6 %. Les achats de viande hachée surgelée en GMS, non représentés sur le Graphique 59, diminuent moins rapidement : entre 2017 et 2018, le recul était de 5,4 %, alors qu'entre 2018 et 2019, il n'est que 1,5 %.

La valorisation économique est différente selon qu'il s'agisse de viande hachée ou de viande brute (morceaux). Par ailleurs, une part de plus en plus importante de la carcasse passe en viande hachée au détriment de certaines pièces dites « nobles » qui se retrouvent donc moins bien valorisées. Ce point pèse sur l'équilibre économique de carcasse, pénalisant la filière.

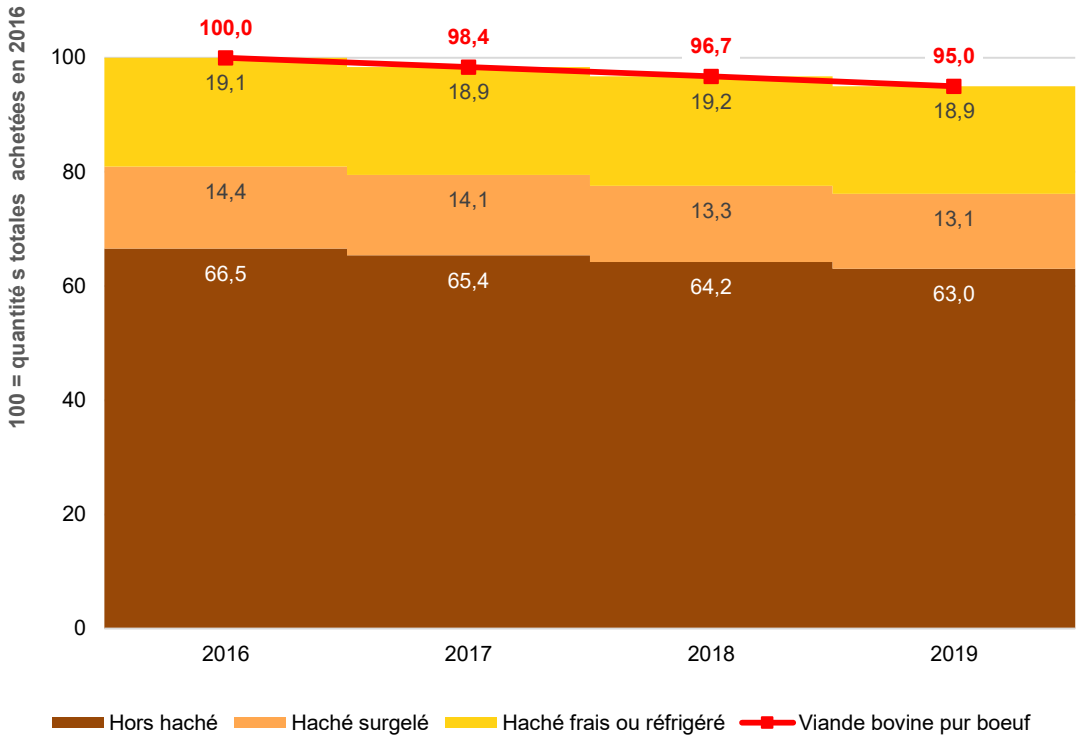
Il est toutefois primordial de noter que le panel Kantar, ici représenté, ne suit que les achats de viande bovine brute, pour une consommation à domicile. La RHD ou encore la viande bovine en tant qu'ingrédient d'un plat ne sont donc pas pris en compte.

Il faut finalement retenir que la baisse des achats de viande bovine en GMS est plus importante que la baisse de la consommation par bilan : - 1,7 point en GMS et - 1,3 point d'après la consommation par bilan entre 2019 et 2018. Ce qui, met en avant une part 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 sur la base de données 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.

[45] **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.

Graphique 58

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

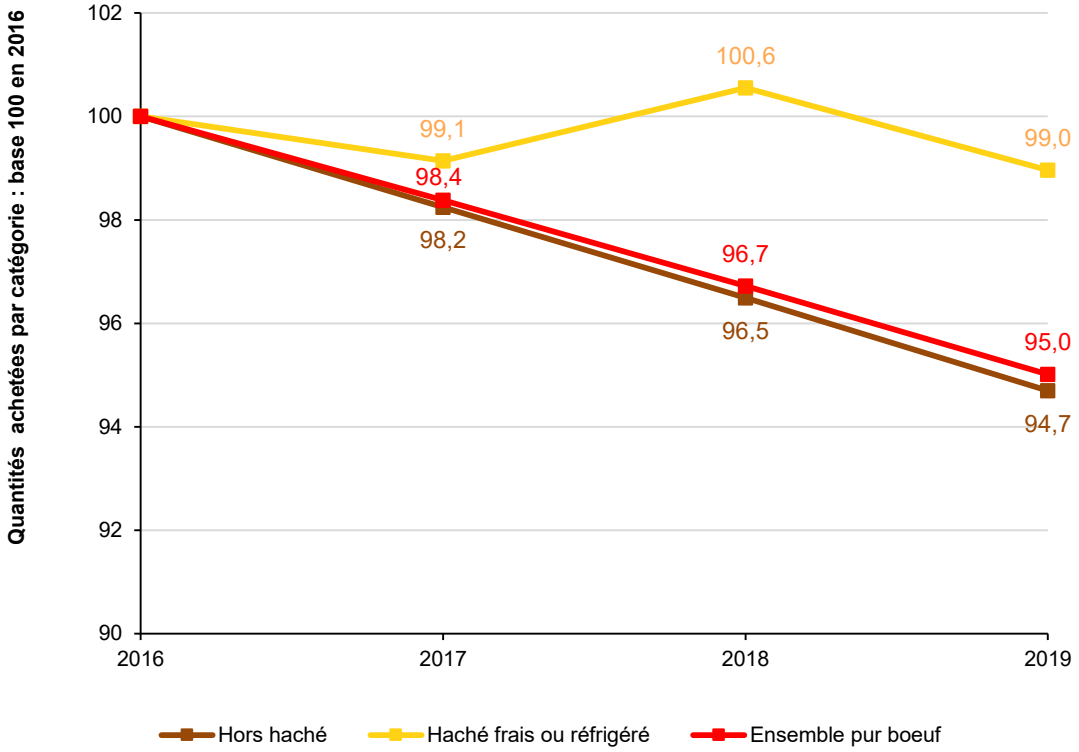


(*) hypermarchés et supermarchés, hors enseignes à dominante marques propres, hors supérettes –

Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 59

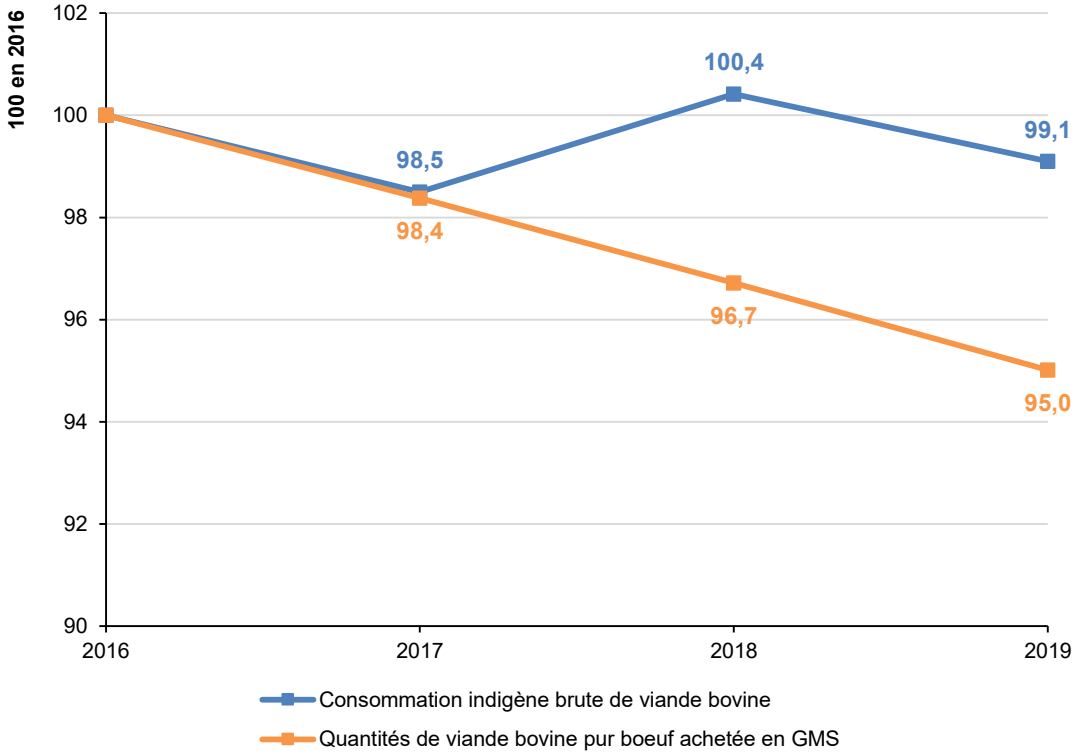
Evolution des quantités de viande bovine pur bœuf achetée en GMS (*) par catégorie depuis 2016



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

Graphique 60

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



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

2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES DE LA DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL EN FILIERE 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 4ème 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,
- 2ème 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 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 2019. 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 2ème 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.

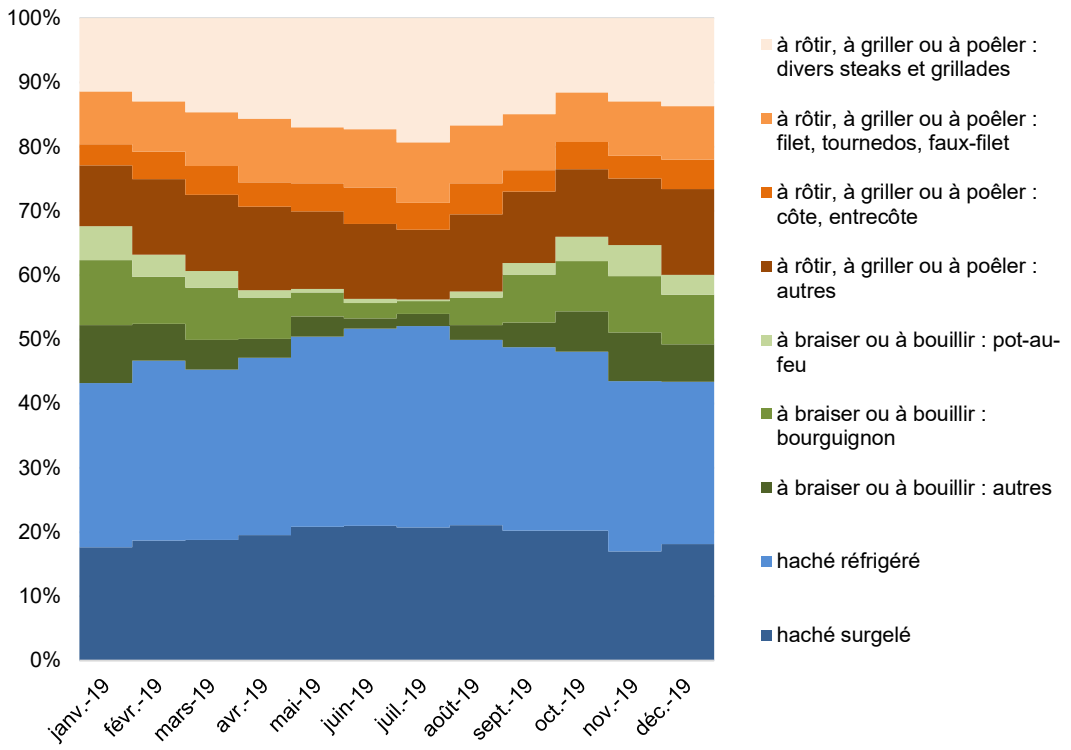
Pour ce faire, on dispose du prix du kg de carcasse entrée abattoir (cotations), de ceux des pièces issues de son désassemblage, ou de sa 2ème transformation pour les GMS, (enquête de l'Observatoire auprès des industriels) et de leurs proportions dans la carcasse (idem), donc du prix moyen du kg de carcasse 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-type en 2ème et 3ème 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 carasse, une répartition de l'offre en GMS par type racial de vache et catégorie de morceaux conforme à celle présenté dans l'Encadré 6. Le graphique ci-après représente la structure (en poids des achats de viande) du panier saisonnier, mois par mois.

Graphique 61

Structure du panier d'achats saisonnier de viande de de bœuf en 2019



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 5ème 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 de l'indicateur de coût de la matière première entrée abattoir[46]. 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

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

carcasse en viande et du rendement de 3ème 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 exprimée habituellement le prix de la carcasse entrée abattoir,
- le kg de viande, *i.e.* désossée (sauf os normalement présents dans certains morceaux vendus au détail), unité proche de celle dans laquelle est exprimée le prix de la viande au détail.

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

Encadré 6

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

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

Panier de morceaux de viande de boucherie de « bœuf », 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 2019, 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
38,2 %	15,3 %	19,1 %	27,4 %	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 ? », (2019), par catégorie de morceaux.

Tableau 17

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	32 %	68 %	100 %
Viandes pur bœuf hachée (VHS et VHR)	68 %	32 %	100 %

Les proportions de la viande brute et hachée au détail en GMS sont les suivantes, en moyenne annuelle 2019 (source : Kantar Worldpanel) :

Tableau 18

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	53,5 %
Viandes hachées (VHS et VHR)*	46,5 % *(VHS : 19,1 % ; VHR 27,4 %)*
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 17 par celles du Tableau 18) :

Tableau 19

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	17,5 %	36 %	53,5 %
Viandes pur bœuf hachées (VHS et VHR)	30,9 %	15,6 %	46,5 %
Total viande pur bœuf	48,4 %	51,6%	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 offerte par la demande en hausse de steak haché. Cette demande s'exercerait aux dépens de morceaux plus valorisés. Les interrogations ont porté 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 ont ainsi demandé au ministre de l'agriculture d'alors la mise en place et le suivi *« d'indicateurs »* susceptibles d'apporter des éclairages sur ces questions.

2.2.1. 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 2019. Alors que les quantités d'achats de viande bovine sous d'autres présentations dans le rayon boucherie ont décliné, 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-matière[47] pour les abatteurs-découpeurs (« Où va le bœuf ? », Institut de l'élevage, 2019).

L'étude de la saisonnalité du poids des achats de viande haché 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, assortie

[47] 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 France (conditionnement de 1 à 3), 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 2ème transformation, soit les pièces de la carcasse désassemblée destinées au hachage.

Ces données de valeurs industrielles à la 2ème 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 2ème 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 et les dépenses mensualisées (et donc les prix moyens pondérés) des morceaux de viande de veaux du rayon boucherie (i.e., produits non élaborés) sous la nomenclature suivante :

- à griller, rôtir ou poêler : escalope, côtes, rôti, autres à griller, 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 ht du panier de morceaux de viande de veau, *exprimé en € par kg équivalent carcasse*, et la valeur du kg de carcasse entrée abattoir des veaux de boucherie (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 2019. 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.

Encadré 7

Révision du modèle carcasse bovine

Au vu de la part grandissante de la viande hachée, la valorisation de la carcasse bovine et donc l'équilibre carcasse en lien semblent avoir fortement évolué depuis 2010, date de la mise en place de la modélisation pour les travaux de l'Observatoire.

Suite à la demande du groupe de travail viande bovine, une révision du modèle est donc menée depuis octobre 2019 en partenariat avec l'ensemble de la filière et plus précisément avec Interbev, l'Idele et les fédérations d'abattage.

L'actualisation de l'étude « Où va le bœuf ? », de 2019 a d'ores et déjà permis d'affiner les proportions de la vache de type laitière et de la vache de type allaitante dans la « vache moyenne ». Toutefois, ce changement impacte relativement peu la décomposition du prix au détail du panier saisonnier de viande de bœuf.

Par ailleurs, l'actualisation du modèle nécessite également une révision globale des autres hypothèses conditionnant les résultats, avec entre autre les coefficients carcasse en 2ème transformation. L'étude Carcabov, financée par Interbev et réalisée par l'Idele, pourrait apporter quelques précisions à ce sujet. De plus, les hypothèses de taux de freinte, de coût entre la 2ème et la 3ème transformation, du forfait « coproduit », ainsi que des cotations de la vache de type laitier à suivre sont et continueront d'être questionnées pour être actualisées le cas échéant. Ces modifications auront certainement un impact notoire sur la décomposition qui en découle. C'est pourquoi, il a été décidé de continuer d'approfondir techniquement ces points, avec notamment l'ensemble des équipes de l'Idele et lors de groupe de travail spécifique, afin de procéder à une révision complète du modèle bovin, visée pour le rapport 2021.

3. DECOMPOSITION EN MATIERE PREMIERE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DETAIL 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 »*. Rappelons que le modèle bovin est en train d'être retravaillé (Encadré 7), les résultats suivants seront ajustés en conséquence dans les prochaines actualisations.

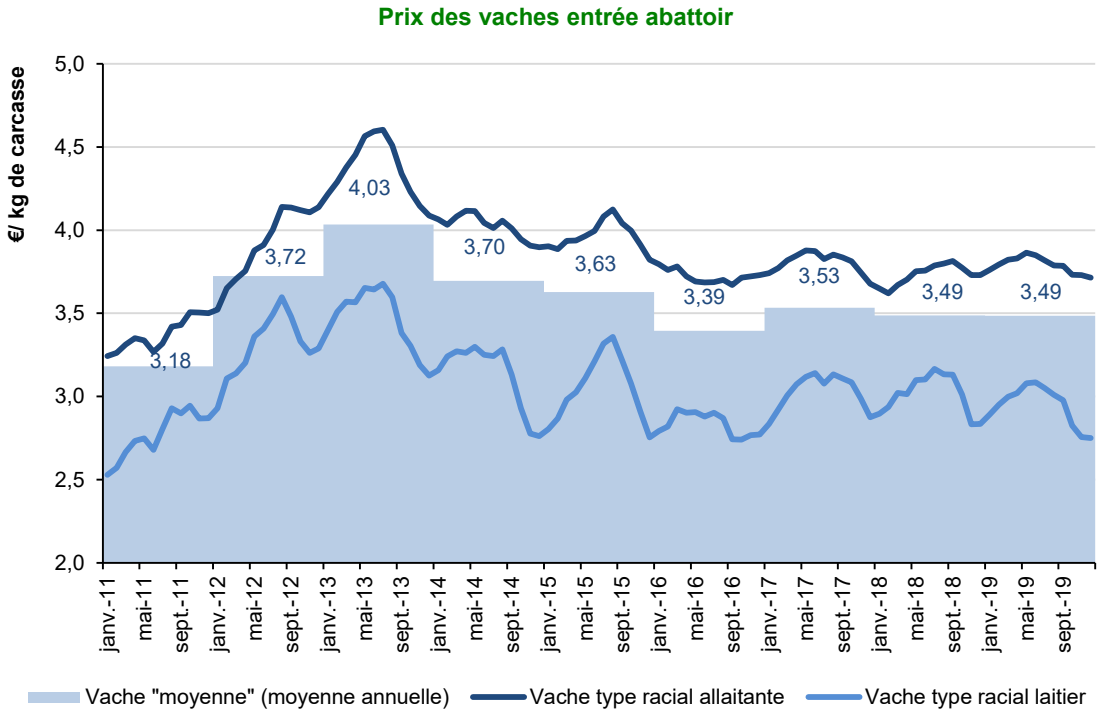
3.1. Prix et indicateurs de marges brutes en filière viande bovine : panier saisonnier de viande de « bœuf »

En 2019, les cours de la vache de type laitier se sont maintenus en début d'année, soutenus par la diminution de l'offre liée à la décapitalisation, puis ils ont subi une diminution importante au 2nd semestre. En effet, en été, la sécheresse a frappé le pays et beaucoup de régions d'élevage en ont pâti. Le déficit hydrique combiné aux vagues de chaleur a diminué la pousse de l'herbe et a contraint les éleveurs 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 (O3) ont baissé de 3 centimes en 2019 comparé à 2018.

Les cotations des vaches allaitantes ont suivi une évolution similaire à celles des laitières. La décapitalisation structurelle du cheptel a entraîné une baisse de l'offre et une amélioration des prix. Cependant, avec la sécheresse estivale et l'amoindrissement des disponibilités fourragères, les sorties ont été accélérées, conduisant à une diminution de la cotation. Après avoir décru en moyenne de 8 centimes entre 2017 et 2018, la cotation de la vache R3 s'est tout de même améliorée de 6 centimes en 2019. De plus, les pièces nobles des femelles ont eu de plus en plus de difficultés à être bien valorisées dans un contexte où la consommation de viande piécée est morose. 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 3,49 € en 2019, c'est-à-dire un niveau stable par rapport à 2018 (Graphique 62).

Sur le Graphique 62, 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 62



Source : OFPM d'après FranceAgriMer, cotations

Encadré 8

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 2ème transformation (transformation de la carcasse en pièces désossées dans les proportions correspondant à celles des morceaux du panier : rendement d'environ 70 %) ;
- rendement de 3ème 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 2ème transformation :	0,70
(3)	= (1) / (2) : Prix moyen annuel par kg sortie 2ème 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 2ème 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 dégradé (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 63), liée à la proportion plus importante en été des achats de morceaux à griller, plus chers. Il s'est inscrit dans une tendance globalement à la hausse depuis 2011, avec une progression de 1,9 % entre 2018 et 2019.

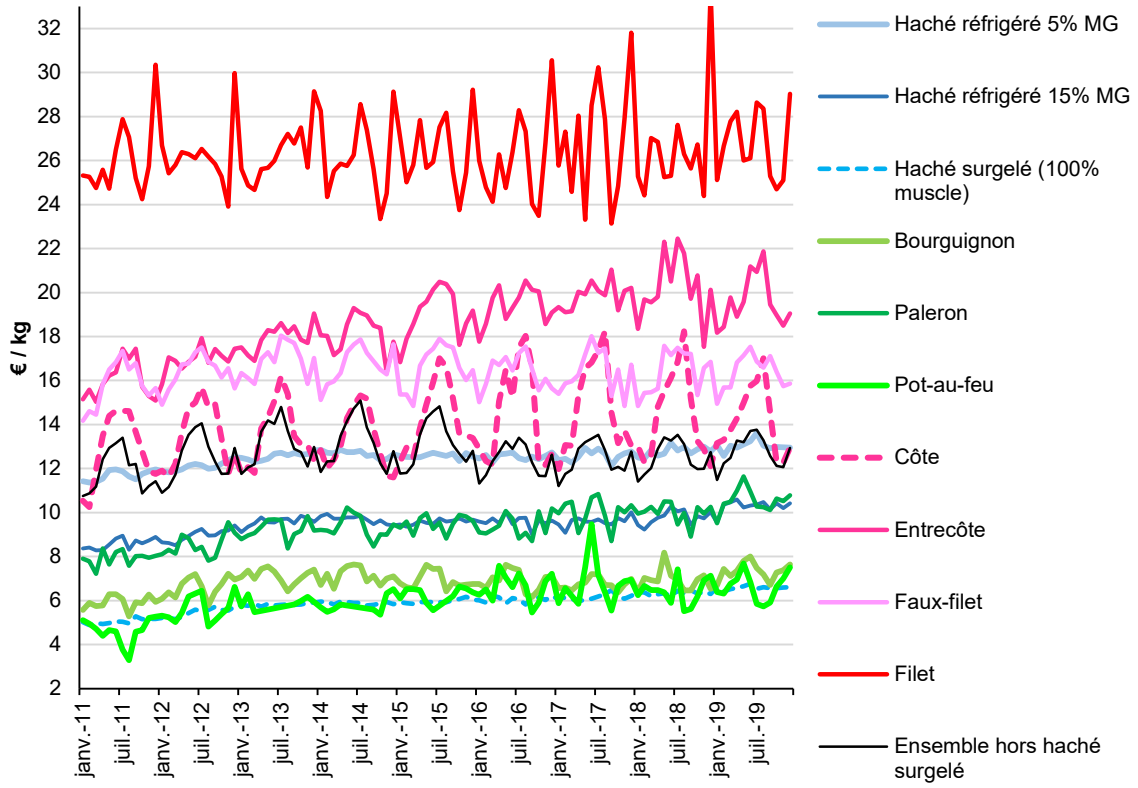
Le prix moyen au détail du haché réfrigéré à 5 % de MG augmente modérément, avec en tendance une hausse de 1,3 % par an en moyenne sur 2011 - 2018, augmentation plus marquée entre 2019/18 de + 4,4 %. Le haché réfrigéré à 15 % de MG, quant à lui, progresse de + 1,8 % par an entre 2011 et 2019. Cette progression annuelle est d'autant plus importante pour le haché surgelé avec + 3,5 % en moyenne entre 2011 - 2019. Rappelons, toutefois que la viande hachée surgelée est l'un des produits les moins chers (5,05 €/kg en moyenne en 2011, 6,58 €/kg en 2019) 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 26,6 €/kg en 2019, soit environ 7 fois le prix de la « vache moyenne » 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 (6,7 €/kg en 2019).

En évolution relative et corrigée des variations saisonnières (Graphique 64), on remarquera selon les morceaux soit une tendance à la hausse des prix depuis 2011 plus ou moins forte (haché réfrigéré 15 % MG, le filet, le haché surgelé 100 % muscle), soit une relative stabilité (haché réfrigéré à 5 %MG) ou encore une légère baisse tendancielle (l'entrecôte depuis mai 2018, après avoir fortement augmenté auparavant).

Graphique 63

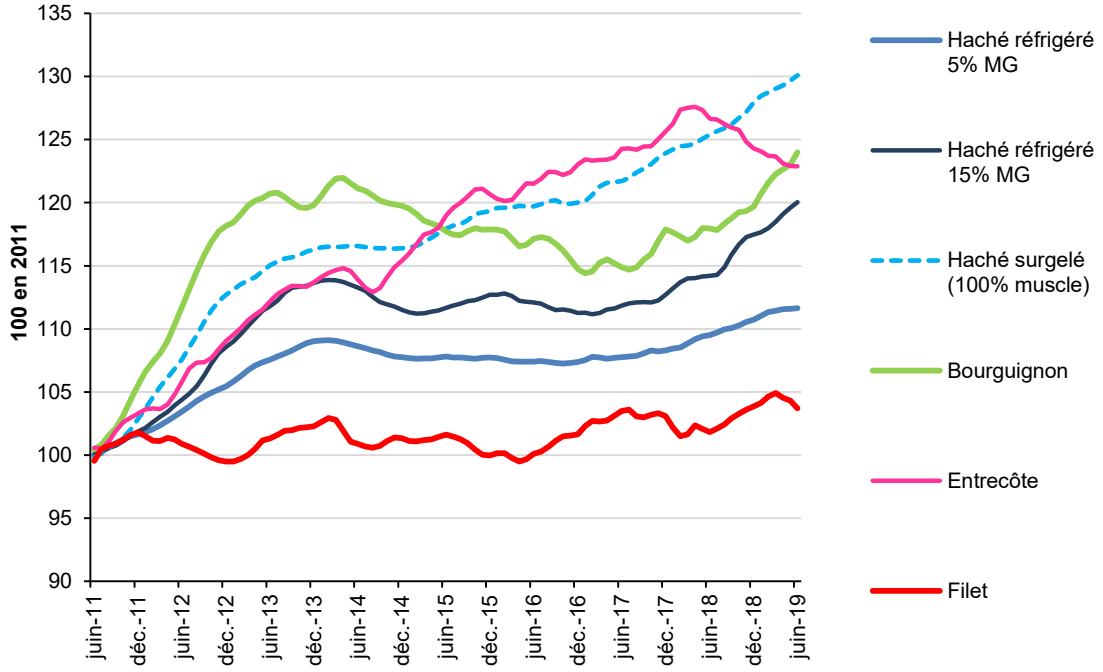
Prix au détail en GMS de quelques morceaux de viande de bœuf (TVA incluse)



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 64

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



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

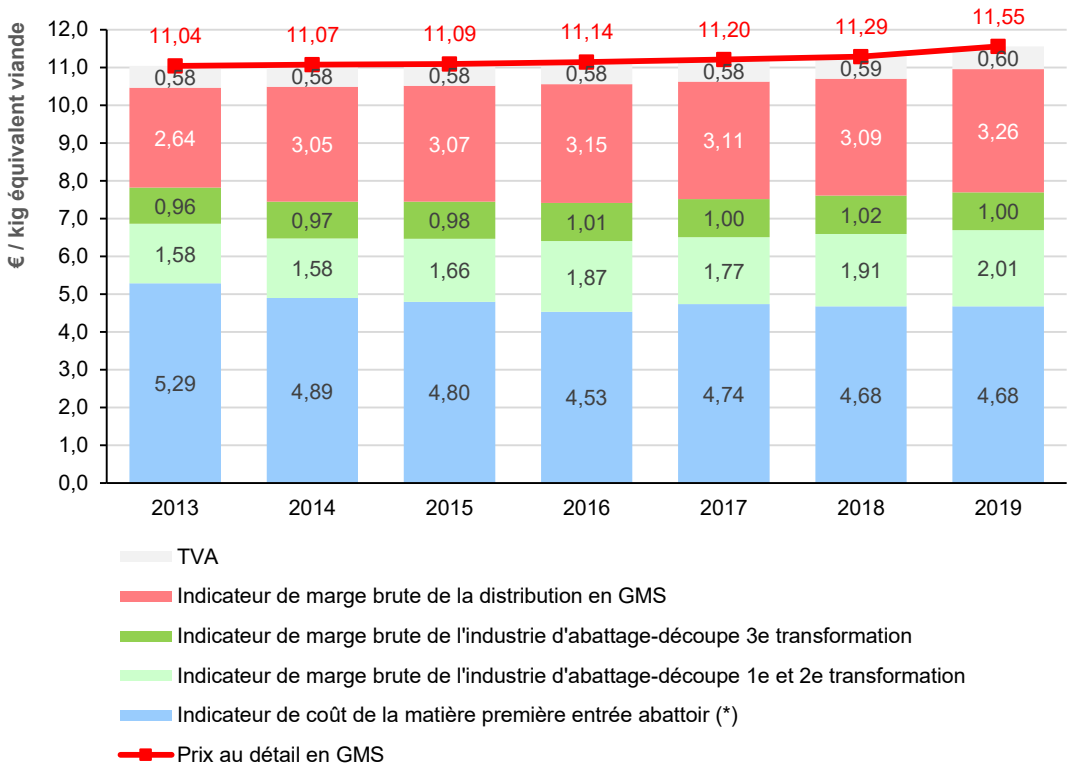
Ces données sont issues des moyennes mobiles des prix au détail et sont calculées sur 12 mois glissants, de juillet de l'année N à juillet de l'année N+1. Elles s'arrêtent donc ici en juillet 2019.

Le prix moyen du panier saisonnier au détail en GMS croit de 26 centimes entre 2018 et 2019 (Graphique 65). L'indicateur de coût d'entrée abattoir reste constant. A l'inverse, l'indicateur de la marge brute globale de l'abattage découpe croît de 8 centimes : + 10 centimes pour la 1ère et 2ème transformation et diminue de 2 centimes pour la 3ème transformation. L'indicateur de marge distributeur augmente de 17 centimes entre 2018 et 2019.

Cependant la décomposition en pourcentage du prix au détail HTVA de 2019 est similaire à celle de 2018 (Graphique 66). Le coût entrée abattoir perd 1 point en 2019 par rapport à 2018. Sur cette même période, l'indicateur de marge brute de l'abattage découpe est stable, + 0,1 point et celui de la distribution progresse de 0,9 point.

Graphique 65

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

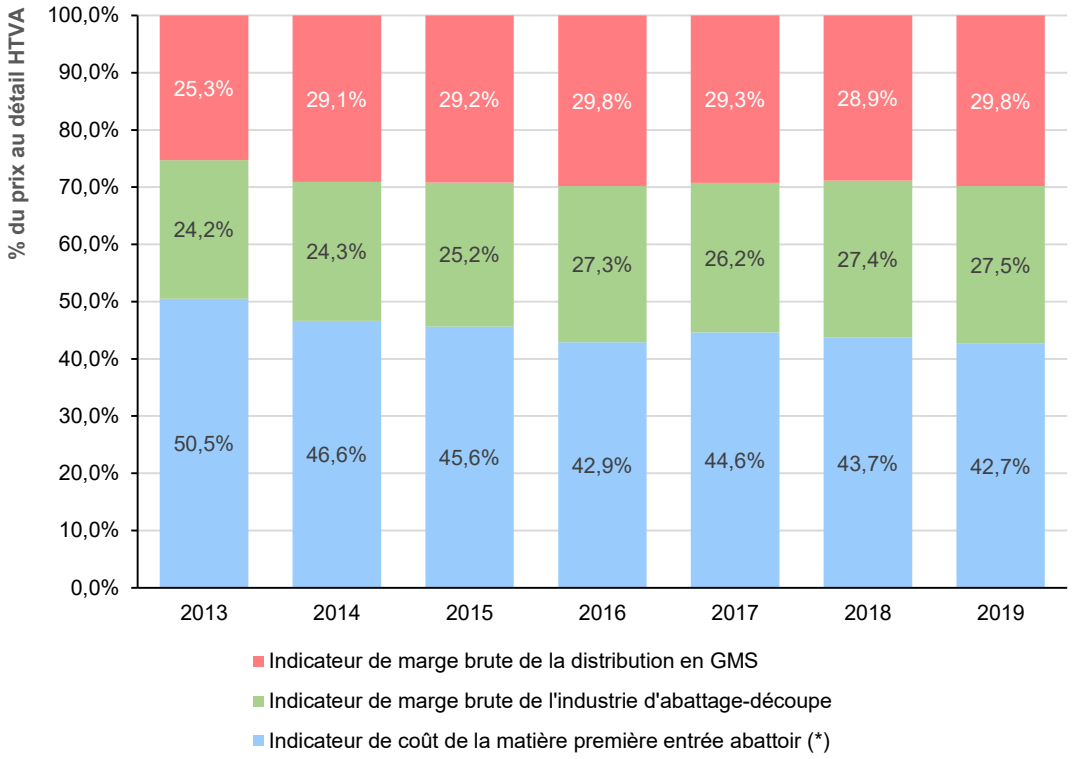


Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Culture Viande, FedeV, Kantar Worldpanel

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

Graphique 66

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 2ème 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 2ème 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 2ème transformation (connue *via* l'enquête susmentionnée).

Entre 2018 et 2019, la hausse de la valeur des pièces servant à la production de viande de bœuf hachée réfrigérée à 15 % de MG est de 10 centimes (Graphique 68). Par ailleurs, la cotation de la vache moyenne reste stable. 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 continue de progresser en 2019 (Graphique 67); ainsi, le niveau de l'indicateur de marge brute de transformation progresse de 7 centimes, plus haute valeur de la série.

Au niveau de la distribution, l'indicateur de marge brute progresse de 31 centimes et reste cependant en deçà du niveau de 2014.

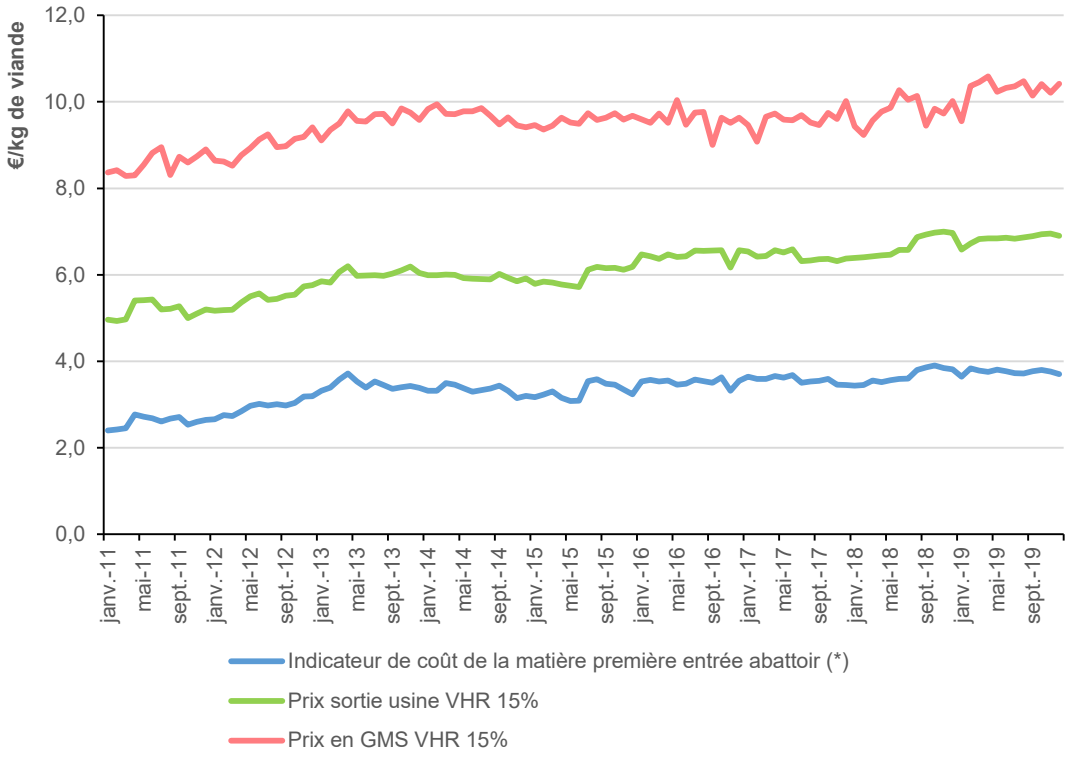
Les augmentations des trois indicateurs - coût entrée abattoir, marge brute transformation et marge brute distribution – se retrouvent par une progression du prix au détail de la viande hachée 15 % MG de 52 centimes, hausse déjà présente en 2018 (+ 22 centimes) suite à une période de stabilité entre 2013 à 2017. Cette hausse du prix au détail traduit une meilleure valorisation de la viande hachée, ce qui pourrait s'expliquer par une segmentation plus marquée du marché de la viande hachée en 2019, notamment en ce qui concerne les viandes hachées 100 % bœuf français, les viandes hachées certifiées provenant d'une race particulière, ou bien les viandes hachées certifiées en label rouge.

En pourcentage du prix au détail HTVA (Graphique 69), en 2019 la part du coût entrée abattoir comme celle de la marge brute de l'abattage découpe décroisent respectivement de 0,9 point. A l'inverse, la part de la

marge brute de la grande distribution progresse de 1,9 point, alors qu'elle avait diminué de 1,3 point entre 2018 et 2017.

Graphique 67

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

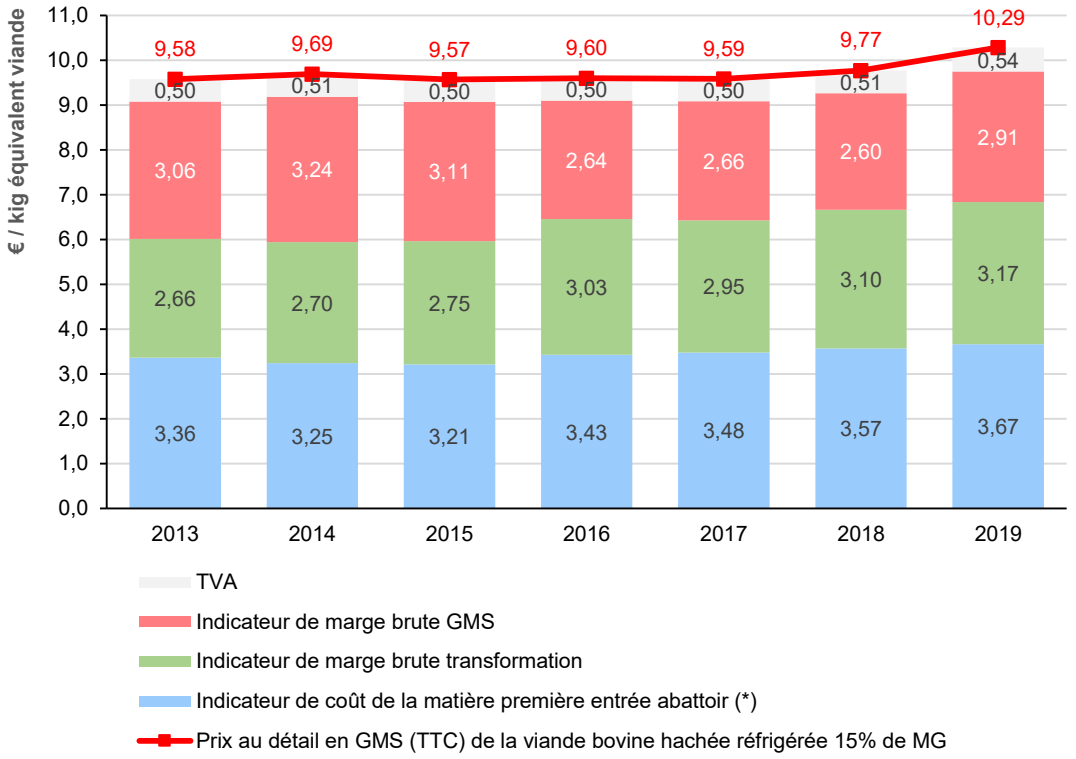


Sources : OFPM d'après Insee, Kantar Worldpanel, Culture Viande, FedeV

Attention : sur ce graphique ainsi que sur les graphiques de la page suivante, l'indicateur de coût de la matière première 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 68

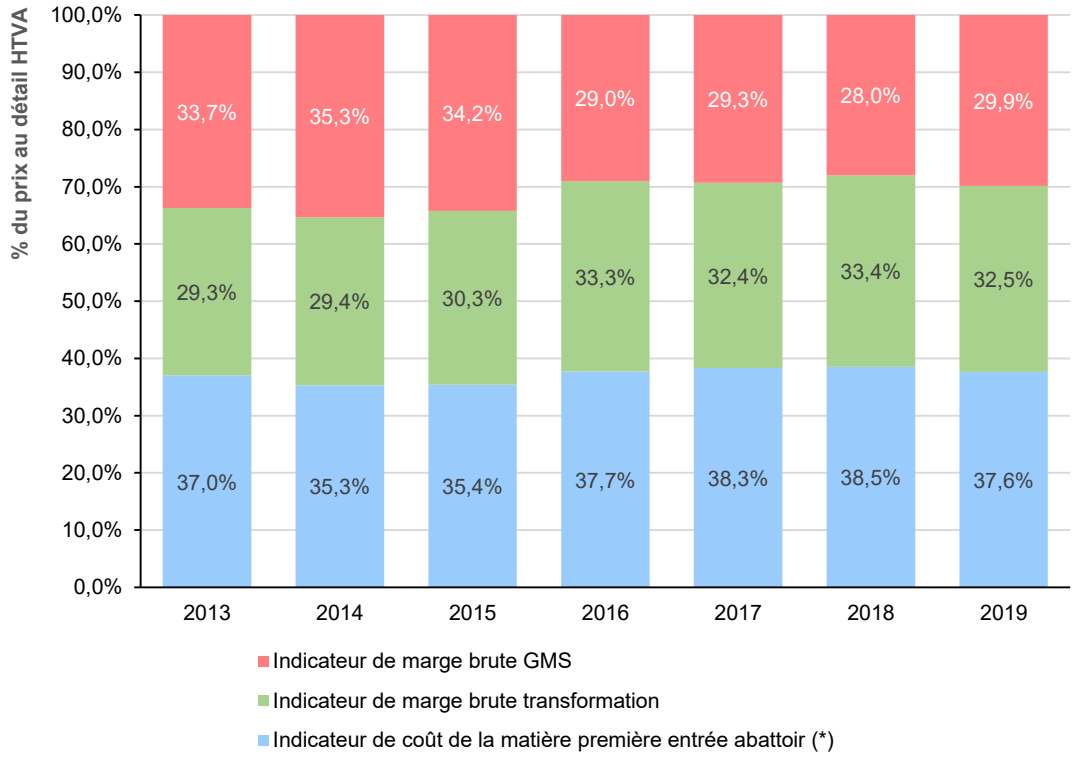
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la viande de bœuf hachée réfrigérée à 15 % de MG



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

Graphique 69

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

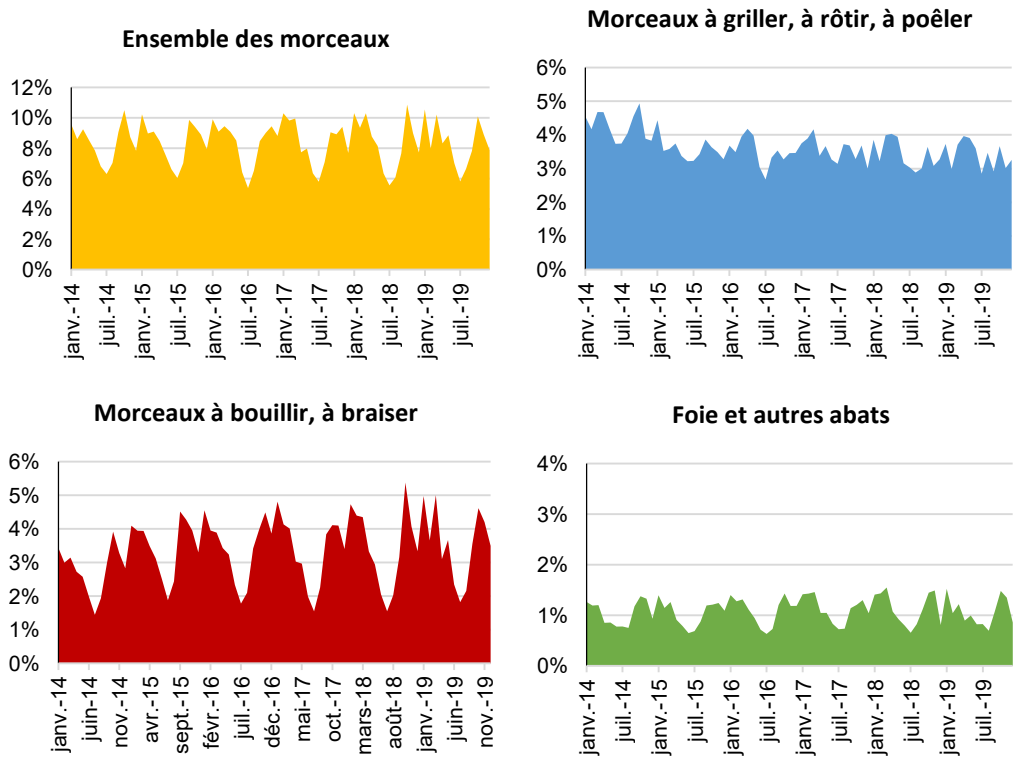
3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière viande bovine : viande de veau de boucherie

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 70.

Graphique 70

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



Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

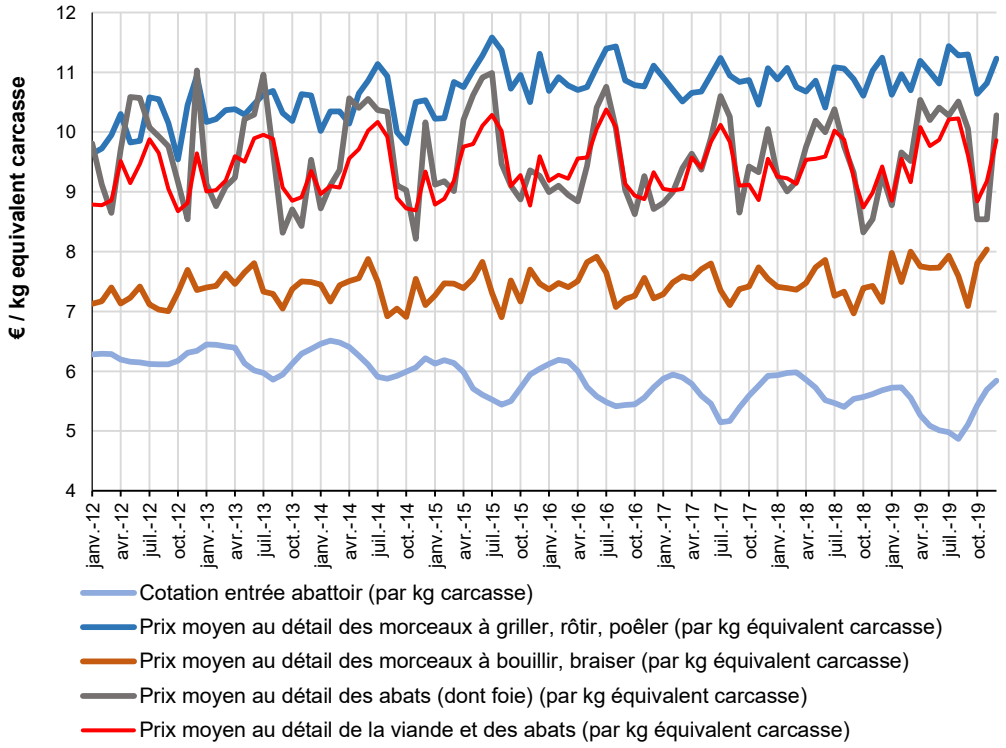
La quantité achetée tous morceaux confondus présente généralement une phase haute de septembre à avril, avec des pics en octobre, décembre et février, et un creux estival (minimum en juillet ou août). En 2019, la consommation de viande de veau a été moins soutenue, avec une consommation en dent de scie. S'agissant des morceaux à griller, à rôtir ou à poêler, on observe en 2019 un pic en janvier, un large pic d'avril à juin puis un autre en octobre, ainsi que le creux estival autour du mois d'août[48]. Pour les morceaux à bouillir ou à braiser, on retrouve une consommation importante en hiver, avec la particularité néanmoins de fortes variations entre mois ; et le creux estival (juillet).

Sur le Graphique 71, le prix amont apparaît en déphasage avec les prix aval : la cotation entrée abattoir diminue jusqu'à juillet-août, retrouvant un niveau proche de la moyenne quinquennale en novembre et décembre. Comme évoqué dans le paragraphe 1.2, l'année 2019 a été marquée par une crise historique des cours des veaux de boucherie. Parallèlement le prix moyen au détail tous morceaux suit une tendance légèrement haussière : ce prix moyen diminue jusqu'en septembre, puis repart à la hausse. À partir d'octobre, les deux données prix au détail et cotation évoluent dans le même sens. Cependant, contrairement aux années précédentes et probablement lié à la crise du veau en 2019, il y a eu une diminution des prix à la consommation en avril. Les minima estivaux sont divergents : août pour la cotation et octobre pour le prix moyen (Graphique 71). Le prix moyen tous morceaux présente une évolution en opposition avec les quantités achetées : le prix est au maximum en juillet-août, alors que les volumes achetés sont au minimum. De très fortes variations saisonnières se retrouvent dans le prix moyen pondéré des abats (foie et autres).

[48] À partir de 2015, la consommation mensuelle de ces morceaux, telle que retracée par Kantar, paraît présenter une rupture à ce stade inexpliquée (extrapolation ou échantillonnage différent ?) : les quantités achetées diminuent globalement quel que soit le mois par rapport au même mois des années antérieures ; la saisonnalité précédemment observée parait 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 71

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 2019 (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 72. 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.

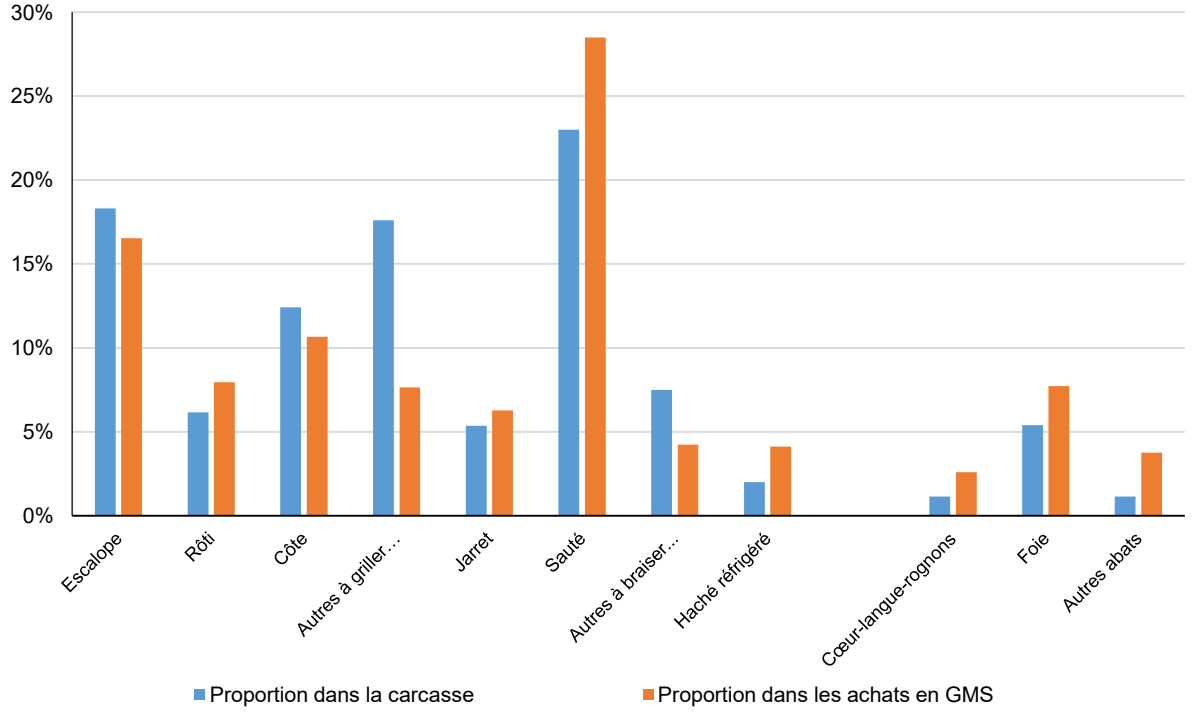
Selon le panel Kantar, le prix moyen annuel à composition constante du panier de morceaux de viande de veau au détail a progressé de 15 centimes entre 2013 et 2016, puis diminue en 2017 de 12 centimes, se stabilise en 2018, avant de ré-augmenter en 2019 de + 28 centimes (Graphique 73). Cette augmentation du prix au détail en 2019 s'opère malgré la baisse, en parallèle, du coût moyen du veau entrée abattoir (perte de 47 centimes d'€/kg). La baisse des cours du veau à la production en 2019 est due à la crise européenne des veaux de boucherie, comme expliqué précédemment. Parallèlement, l'indicateur de marge brute agrégée de l'industrie et de la distribution augmente en 2019 de 75 centimes.

En lien avec l'évolution du prix au détail sur la période étudiée, la part de la valeur entrée abattoir diminue de - 4,6 point, à l'inverse celle de l'indicateur de marge brute de l'ensemble de l'aval augmente d'autant (Graphique 74).

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 72

Proportions moyennes des morceaux de viande de veau

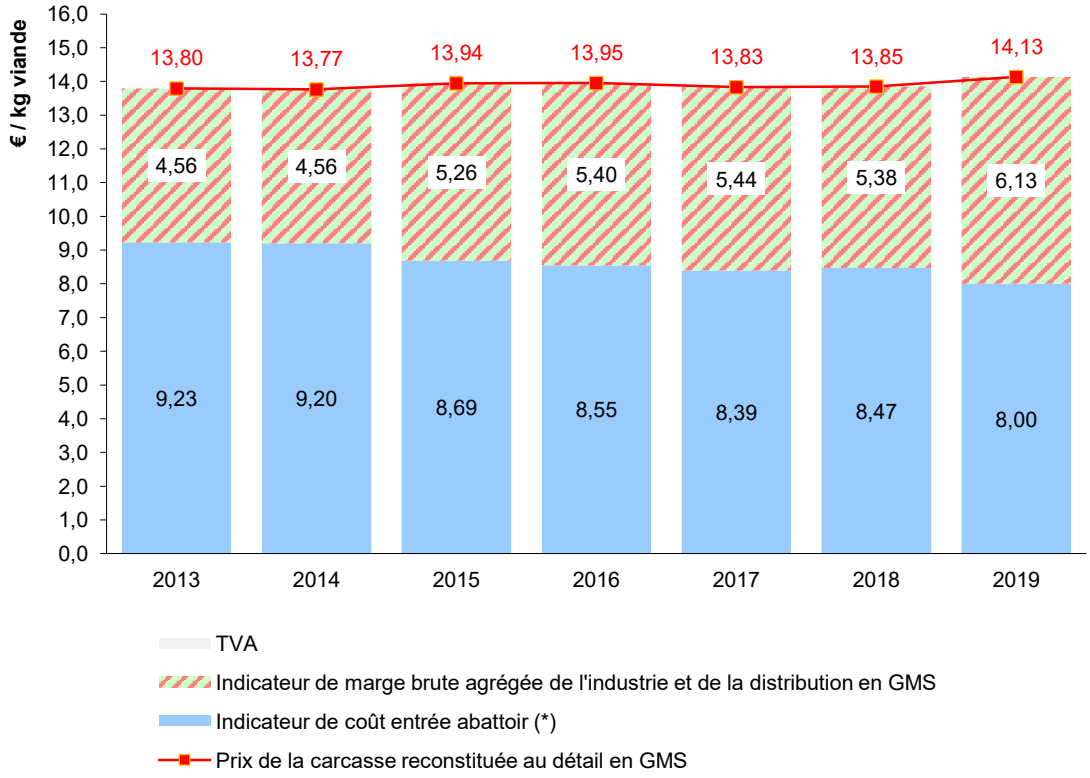


Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel, Chambre d'Agriculture Languedoc-Roussillon

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

Graphique 73

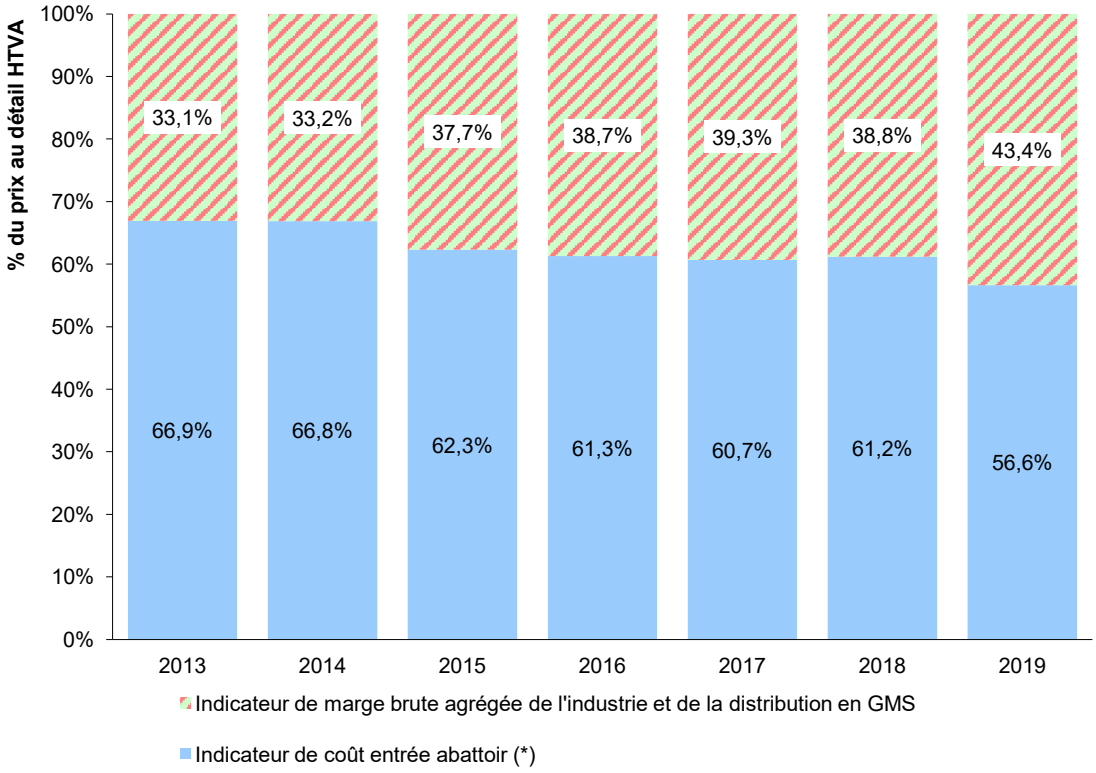
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la viande de veau dont abats



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

Graphique 74

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



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

4. COMPTE DE RESULTAT DES EXPLOITATIONS SPECIALISEES D'ELEVAGE BOVIN VIANDE ET COUT DE PRODUCTION DES BOVINS VIANDE EN ELEVAGE

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

Sur la période 2010 - 2018, l'échantillon des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande bovine issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 467 à 519 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 19 019 à 24 460 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 ».

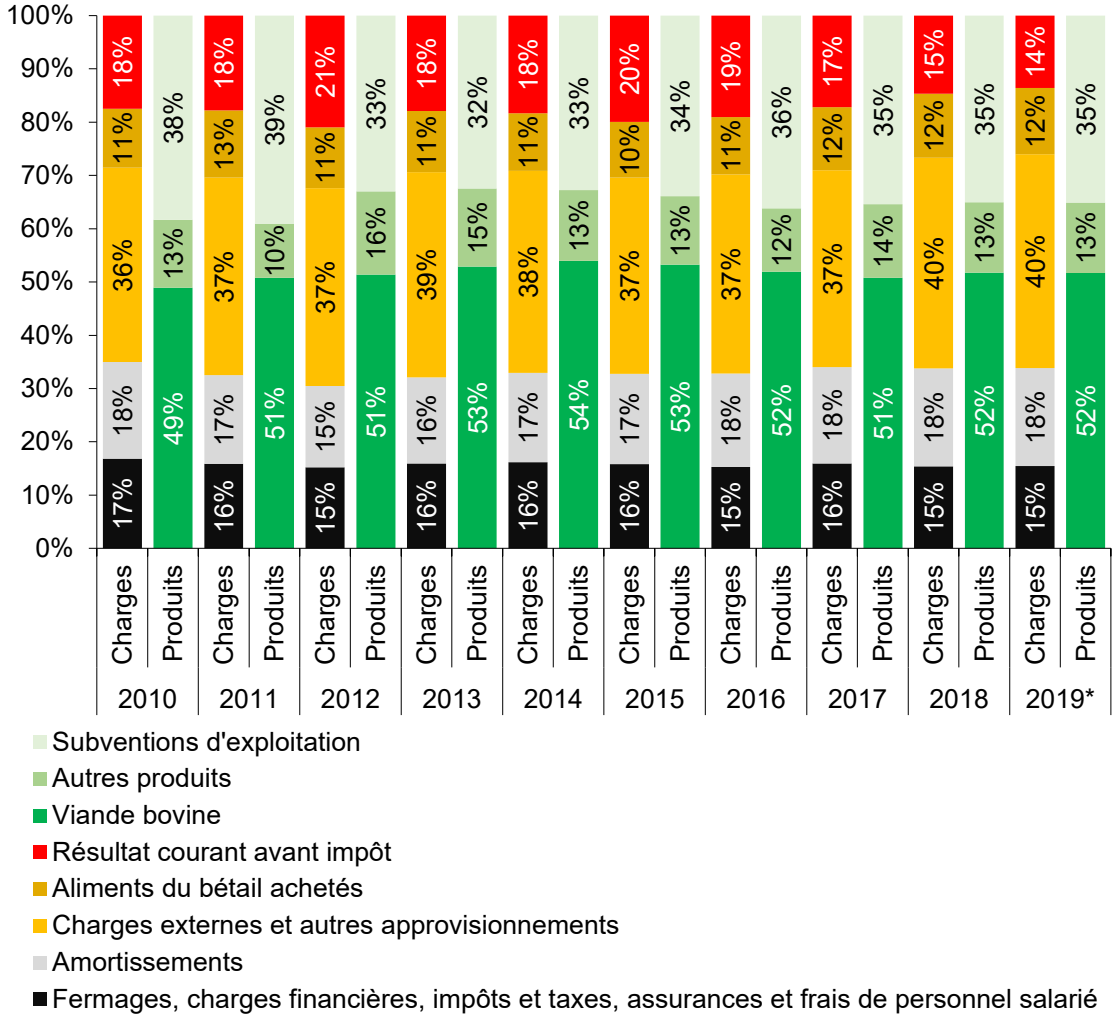
En 2018, le produit viande bovine de l'échantillon a augmenté de 2 % par rapport à 2017. Les subventions et les autres produits ont diminué respectivement de 1 % et 4 %. Au cours de cette période, les charges ont augmenté de 3 %. Ainsi, le ratio du résultat courant avant impôt rapporté aux produits a diminué. Il est de 14,7 % en 2018 (soit 19 664 € pour 133 921 € de produits) contre 17,2 % en 2017 (soit 22 949 € pour 133 684 € de produits). Ce résultat courant par travailleur familial atteint 15 371 € en 2018 alors qu'il était de 18 064 € en 2017.

Les résultats 2019 sont simulés. L'IPPAP bovins de boucherie 2019 (Insee) est appliqué au produit viande bovine 2018 pour calculer la valeur de ce produit en 2019. 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 approvisionnements d'autre part. Cette méthode ne tient donc pas compte des possibles adaptations des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2018. En 2019, le prix de la viande bovine serait quasi-stable (- 0,3 %). Le prix de l'aliment augmenterait de 3 % tandis que celui des autres biens et services de consommation augmenterait de 1 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt diminuerait de 7 %. Il représenterait alors 14 % du total des produits et s'établirait à 18 200 € pour 133 708 € de produits. Il atteindrait 14 227 € par travailleur familial. Les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2019 peuvent également être consultés ainsi que le bilan conjoncturel d'Agreste aux adresses suivantes :

http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/CCAN_CptePrevisionnel2019_Insee.pdf
http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Panorama_ConjBilan2019.pdf

Graphique 75

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



(*) simulé

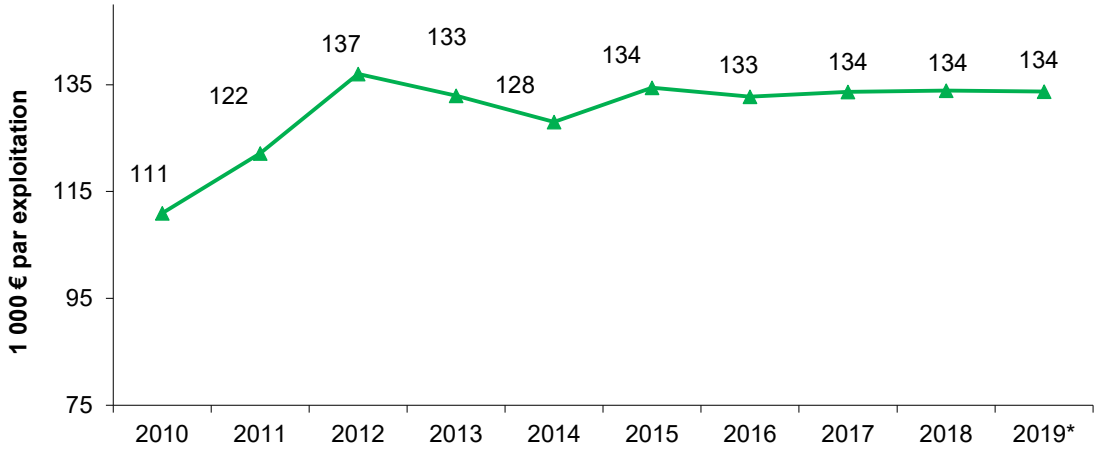
Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2019

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

NB : en 2019, la somme de l'ensemble des charges et du RCAI est bien égale à 100 %, bien que la somme des pourcentages affichés, arrondis à l'unité près, soit égale à 99 %.

Graphique 76

Montant moyen des produits courants[49] par exploitation spécialisée en production de viande bovine

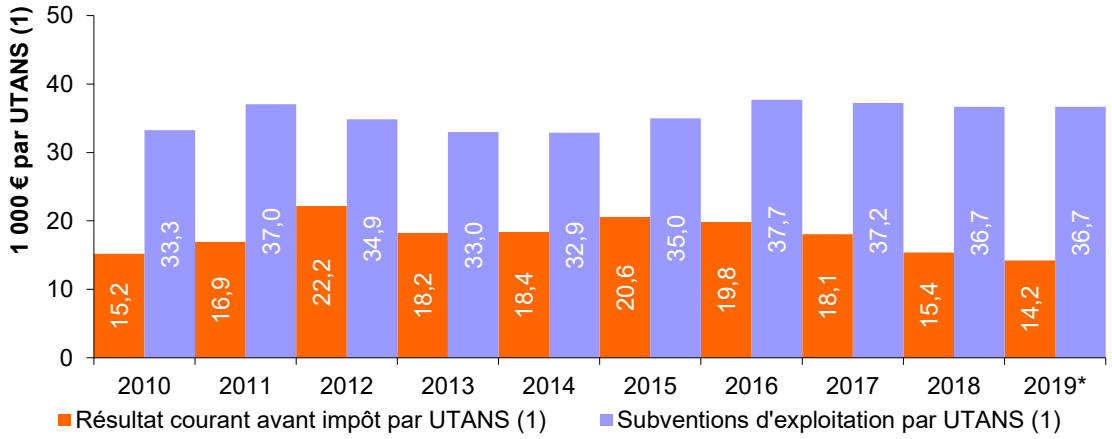


(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2019

Graphique 77

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



(1) unité de travail annuel non salarié

(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2019

[49] 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 2019 des coûts de production exprimés en euro par 100 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 :

- ***« Naisseurs »*** : 98 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.
- ***« Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins »*** : 48 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).
- ***« Naisseurs-engraisseurs et cultures »***[50] : 24 exploitations. Système engraisseurs 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 2018, dans le système ***« Naisseurs spécialisés »***, le coût de production s'élève à 475 € pour 100 kg vif. L'ensemble des produits (vente des bovins, produits joints et aides attribuées) s'élève à 418 € pour 100 kg vif, soit un déficit de 57 € par rapport au coût de production. Les produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1 SMIC.

Dans le système ***« Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins »***, le coût de production s'élève à 358 € pour 100 kg vif. L'ensemble des produits (vente des bovins, produits joints et aides attribuées) s'élève à 335 € pour 100 kg vif, soit un déficit de 23 € par rapport au 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 1,4 SMIC.

Dans le système ***« Naisseurs-engraisseurs et cultures »***, le coût de production s'élève à 342 € 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 26 € 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 1,2 SMIC.

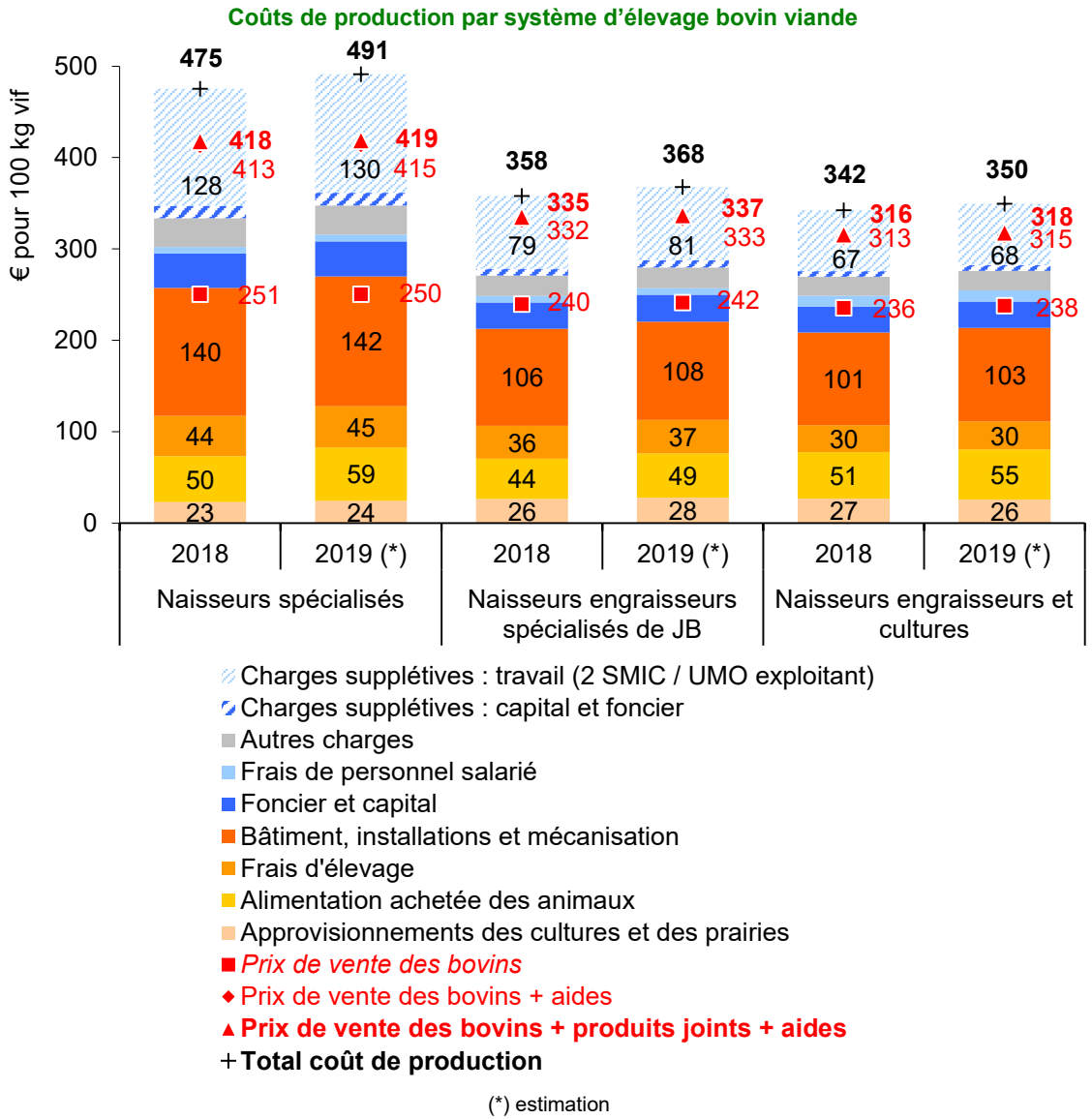
En 2019, selon les systèmes, les coûts de production augmentent (de + 1,8 % à + 3,2 % selon les systèmes étudiés). Cette hausse est liée à l'augmentation des charges de l'ordre de 1,8 % entre 2018 et 2019 (IPAMPA Bovin Viande), avec des hausses significatives de certains postes : + 9 % pour les engrais, + 3,3 % pour les achats de concentrés et de minéraux, + 2,6 % pour les frais vétérinaires, + 1,6 % pour le fermage. Le poste « énergie et lubrifiants » marque un léger recul (- 1 %). D'autre part, la chaleur et le déficit hydrique, dès le printemps et jusqu'à l'automne sur la plupart des régions du grand bassin allaitant et de l'Est de la France, ont stoppé la pousse de l'herbe obligeant à des achats de fourrages et d'aliments concentrés.

Le prix de la viande bovine diminue dans le système ***« Naisseurs spécialisés »*** (- 0,1 %) et augmente très légèrement dans les systèmes ***« Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovin »*** (+ 0,7 %) et ***« Naisseurs-engraisseurs et cultures »*** (+ 0,8 %). Ainsi, par rapport à 2018, la rémunération permise se dégrade dans l'ensemble des systèmes. Elle passe à 0,9 SMIC dans le système ***« Naisseurs »***, *à 1,2 SMIC* dans le système

[50] Sur décision du groupe de travail *« Viande bovine »* de l'OFPM, en 2019, il a été décidé de remplacer dans l'analyse le groupe *« Engraisseurs de bovins »* étudié précédemment par le groupe *« Naisseurs-engraisseurs et cultures »*, le nombre d'exploitations du premier groupe diminuant fortement.

« Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins » et à 1,1 SMIC dans le système ***« Naisseurs-engraisseurs et cultures »***.

Graphique 78



(*) estimation

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

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

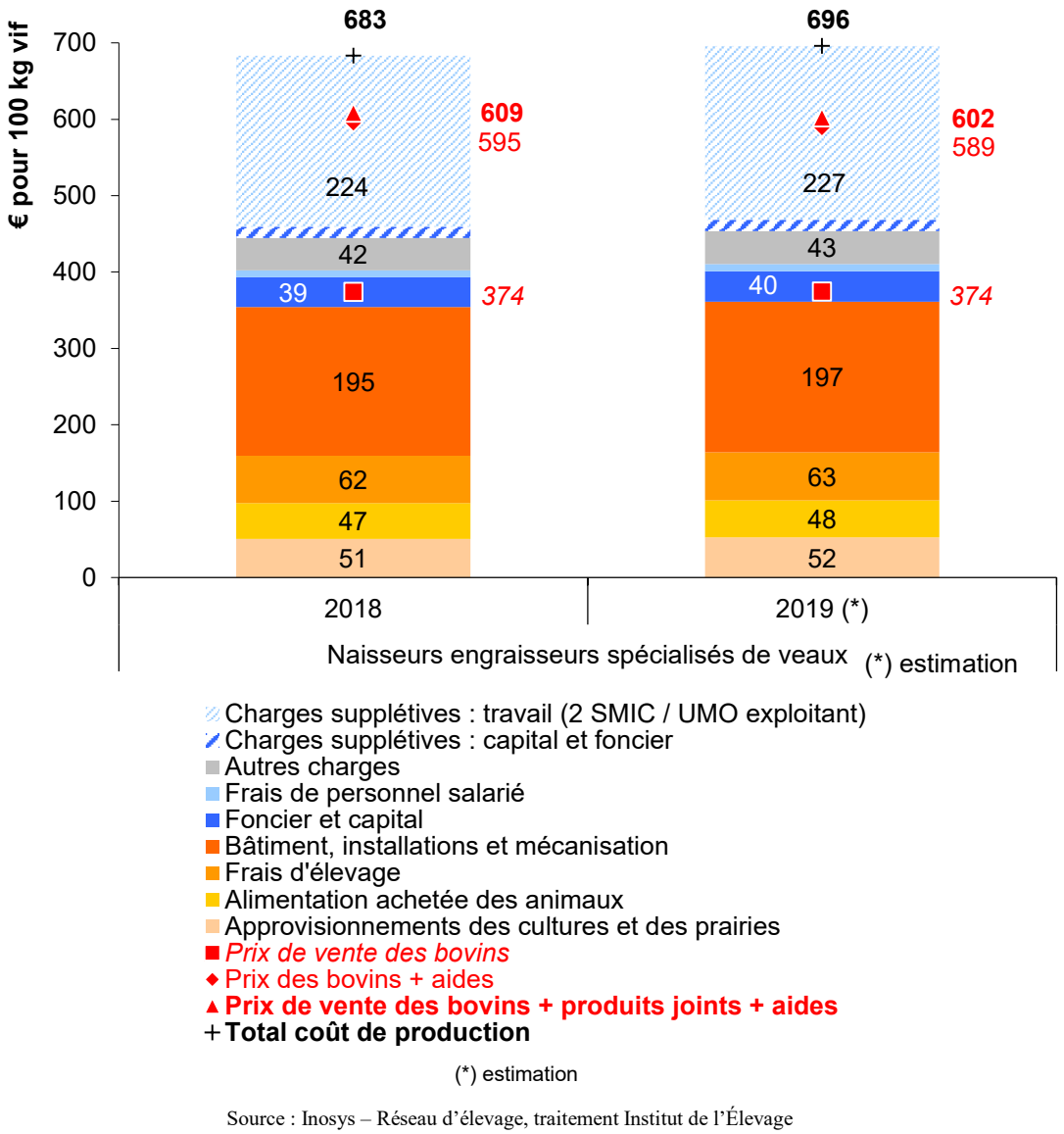
L'échantillon ***« Naisseurs-engraisseurs de veaux »*** est composé de 15 exploitations d'élevage de veaux sous *la mère localisées dans le Limousin et le Sud-Ouest. Ces exploitations produisent des veaux finis de 130 à 160 kg de carcasses valorisées en Label rouge. L'alimentation des bovins est principalement basée sur l'herbe dans ces élevages traditionnels.*

En 2018, le coût de production total des ***« Naisseurs-engraisseurs de veaux »*** (veaux sous la mère) s'établit à 683 € pour 100 kg vif alors que l'ensemble des produits (vente de bovins, produits joints, aides) s'élève à 609 €, soit 75 € de déficit par rapport au 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 1,3 SMIC.

En 2019, le coût de production prévisionnel total augmente (+ 1,8 %), il s'établit à 696 € pour 100 kg vif. L'ensemble des produits (vente de bovins, produits joints, aides) s'élève à 602 €, en hausse de 0,1 %. La différence est de 940 € 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 1,2 SMIC brut.

Graphique 79

Coût de production dans les élevages naisseurs-engraisseurs de veaux



(*) estimation

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

5. COMPTE DE RESULTAT DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DES FILIERES VIANDE BOVINE ET COUT DE PRODUCTION DANS L'ABATTAGE-DECOUPE 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 un nombre limité de données disponibles à un niveau fin de nomenclature 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 7 entreprises et groupes d'entreprises spécialisées gros bovins (95 % des volumes traités totaux sont des gros bovins). Ces entreprises ont transformé plus de 642 000 tonnes de viandes équivalents carcasses en 2019, ce qui représente 69 % des abattages contrôlés nationaux. Le chiffre d'affaire moyen de cet échantillon sur les trois premiers trimestres 2019 est de 489 millions d'euros (soit de l'ordre de 650 millions d'euros sur l'année)

Sur le cumul des trois premiers trimestres 2019, l'activité d'abattage des entreprises de l'échantillon est en baisse (- 3,5 %), tout comme les abattages nationaux (- 3 %). Le tonnage de viande foraine de l'échantillon a augmenté de 2 %. Pour l'année 2019 (3 premiers trimestres), il représente environ 10,5 % des tonnages traités totaux".

Dans un contexte de quasi-stabilité des cours des gros bovins par rapport à la même période de l'année précédente (évolutions différentes selon les conformations animaux abattus : vaches O3, R3 et jeune bovin R3), le prix d'achat de l'échantillon baisse de 6 centimes. Cette baisse peut s'expliquer par la modification de la structure des achats de l'échantillon.

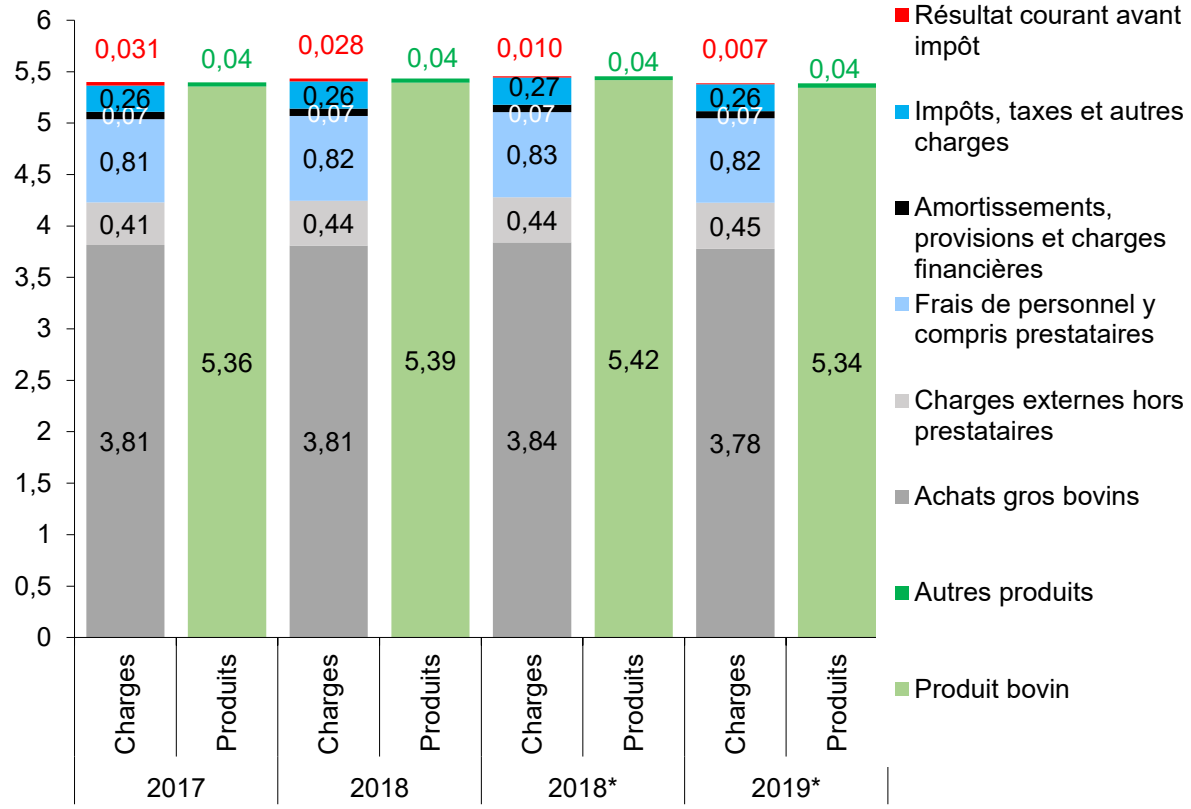
Le prix de vente subit une baisse de 7 centimes. Celle-ci étant plus importante que celle du prix d'achat, il en résulte une contraction de la marge de 1 centime, entre les deux périodes. A cette période, la consommation calculée par bilan, indique une baisse de 1,1 % ; ce qui pourrait expliquer pour partie la baisse du prix de vente des entreprises plus rapide que celle des prix d'achat. Les exportations de viande sont quant à elles en baisse de 3,7 % alors que les importations progressent de 1,7 %.

Concernant les charges d'exploitation et financières, celles-ci, sont stables entre la période observée et la même période de l'année précédente. On observe une hausse de 1 centime du poste de charges externes hors prestataires d'abattage et de découpe, due à des restructurations dans certaines entreprises, ainsi qu'une baisse de 1 centime au niveau du poste de frais de personnel et prestataires d'abattage et de découpe. Les autres charges restent stables.

Il en résulte, une baisse du résultat courant (RCAI) à hauteur de 0,3 ct/kg de carcasse. Celui-ci passe de 1 ct/kg de carcasse en 2018 (9 mois) à 0,7 ct/kg de carcasse en 2019 (9 mois), soit un taux de marge nette (RCAI / ensemble des produits) passant de à 0,2 % à 0,1 %, le niveau le plus bas de l'ensemble de la période étudiée.

Graphique 80

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

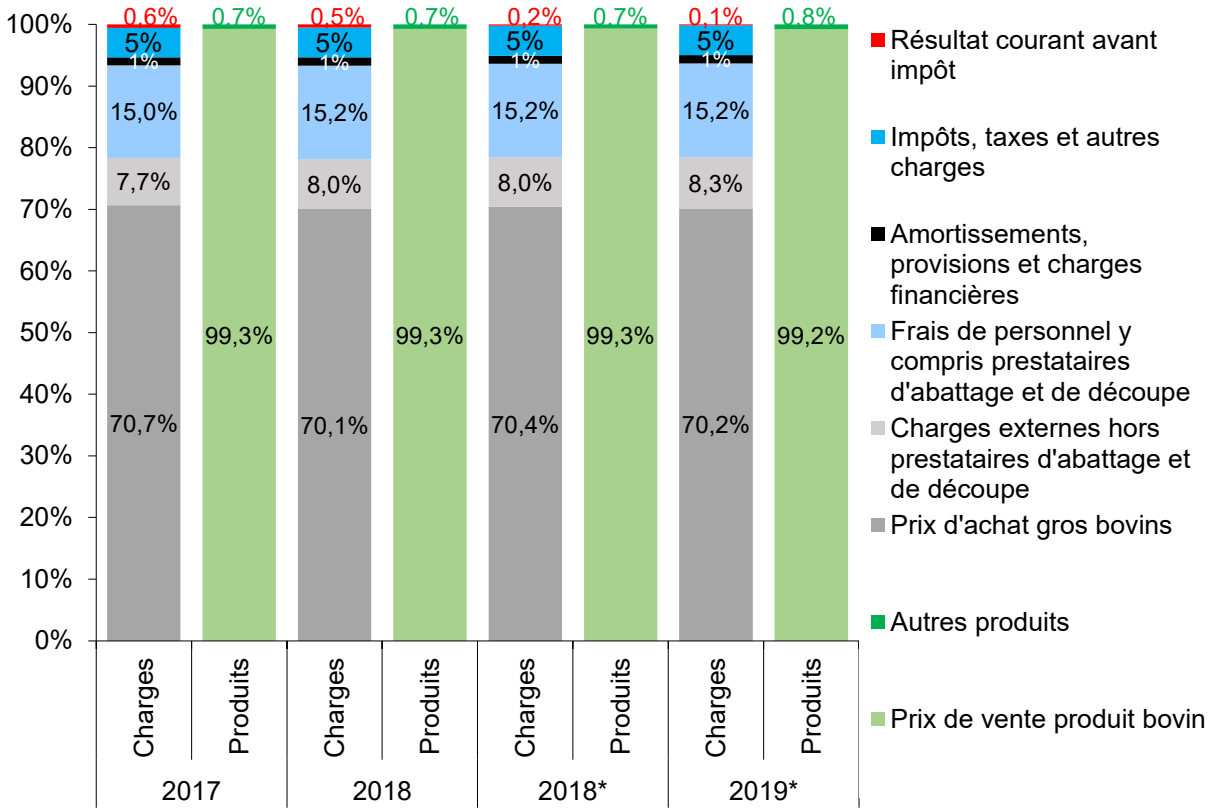


(*) 9 premiers mois de l'année

Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

Graphique 81

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 13 % 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 27,3 %. Ce taux est inférieur de 2,5 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 3ème rang après les rayons boulangerie-pâtisserie-viennoiserie et marée.

La marge semi-nette est ainsi de 15,0 € 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 - 1,4 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de - 0,9 € après.

6.3. Détail des charges du rayon boucherie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon boucherie supporte directement 14,7 € de charges spécifiques, contre 11,8 € pour la moyenne tous rayons étudiées. Ces charges spécifiques du rayon boucherie comprennent 12,3 € de frais de personnel dédié (contre 9,5 € en moyenne tous rayons) et 2,5 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également un peu plus élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (2,3 €). 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 (14,0 €) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (16,2 €).

Au total, le rayon supporte 28,7 € de charges (avant répartition de l'IS et en sus du coût d'achat des produits) pour 100 € de CA, soit un poids inférieur à la moyenne tous rayons (27,9 €) pour 100 € de chiffre d'affaires, mais elle s'impute sur une marge brute nettement plus faible.

Tableau 20

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2018 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon boucherie

	Boucherie	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100	
Coût d'achat des produits du rayon	72,7	
Marge brute	**27,3**	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	12,3	Dispersées
Marge semi-nette	**15,0**	
Autres charges	16,5	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**-1,4**	
Impôt sur les sociétés	-0,5	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**-0,9**	Extrêmement dispersées, +/- 5,3 €

(*) 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 2018

Tableau 21

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2018 :
Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie pour 100 € de CA

		Boucherie
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	12,3
	Appro. stockables : consommables, emballages … pour le rayon	0,4
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,6
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,7
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,4
	Sous-total : charges directes du rayon	**14,7**
Charges communes réparties	Immobilier	1,9
	Personnel hors rayon (en magasin, au siège en charge des magasins)	6,0
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties *(1)*	5,1
	Impôts et taxes hors IS	0,9
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	-0,5
	Sous-total : charges communes réparties	**13,5**
	Total des charges imputées au rayon	**28,3**

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2018

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

Section 3 – Viande ovine

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIERE VIANDE OVINE

1.1. Traits généraux de la filière viande ovine

Le cheptel ovin français était de 7,2 millions de têtes en 2018, dont 3,8 millions de brebis allaitantes et 1,6 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 26 % en tonnages entre 2000 et 2019.

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 2019, la production de viande ovine des élevages français s'élève à 82 990 tec pour une consommation intérieure de 163 550 tec ; ainsi, les importations de viande ovine, de 91 340 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 2019, 21 % des volumes d'achats en viande ovine non surgelée sont effectués en boucherie contre 63 % en GMS hors « EDMP »[51] (Kantar Worldpanel).

La consommation de viande ovine ne représente que 5 % de celle de l'ensemble des viandes fraîches (hors volailles et charcuterie), elle porte principalement sur la viande d'agneau (90 %), non surgelée (le surgelé représente environ 2 % des ventes au détail en valeur comme en volume, selon le panel Kantar) et sa saisonnalité est très marquée : le total des achats de viande ovine fraîche tous circuits confondus dans le mois de Pâques s'élève à plus de 7 100 tonnes en 2019 d'après le panel Kantar, et 2 500 à 4 000 tonnes pour tout autre mois. Ce profil saisonnier s'observe chaque année (cf.Graphique 82).

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, 163 550 tec en 2019).

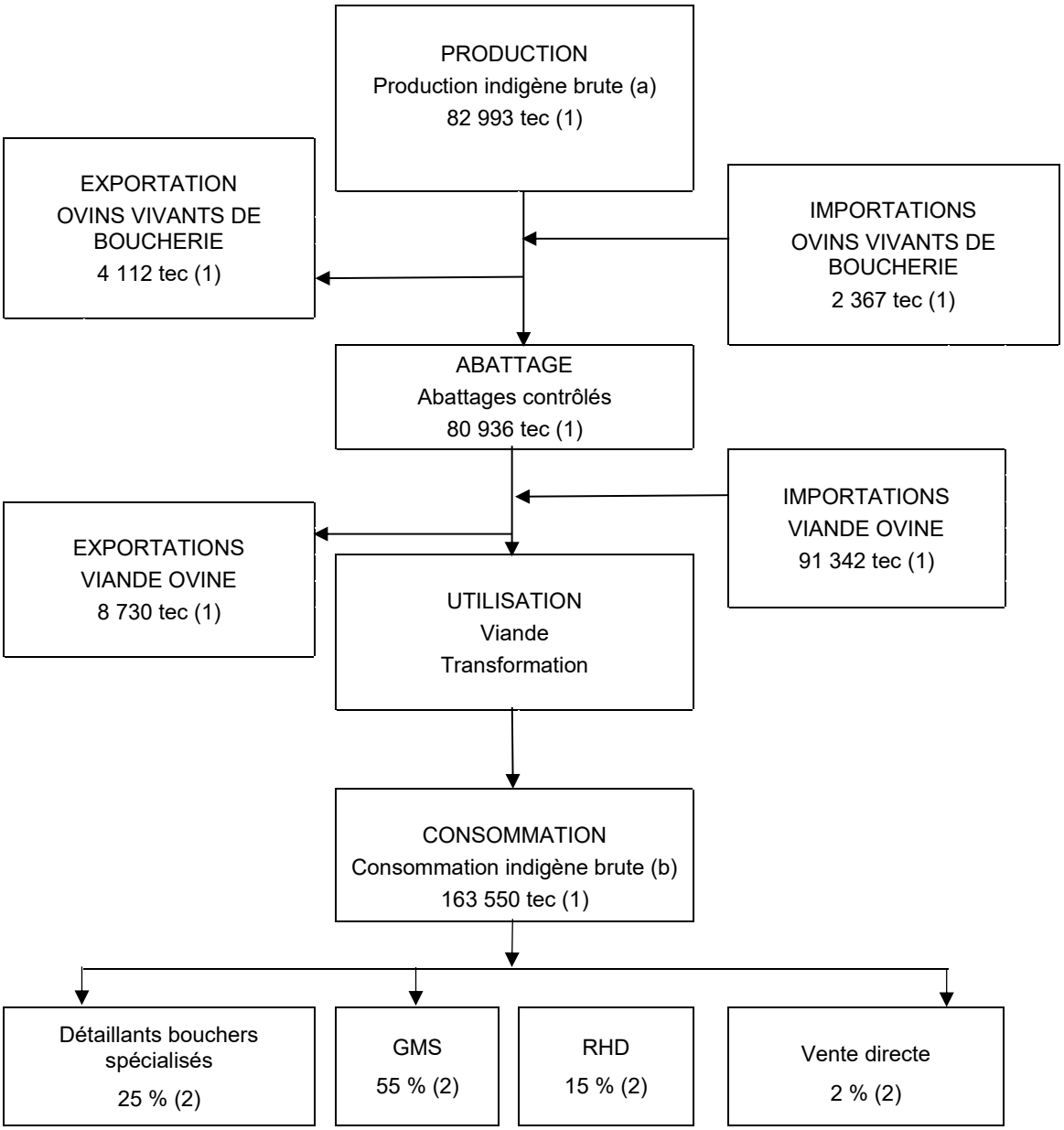
Hors circuit d'achat proprement dit, la restauration hors foyer représente 15 % de la consommation de viande ovine, dont 63 % en restauration commerciale et 37 % en restauration collective (Institut de l'élevage, « Où va l'agneau ? » 2016).

[51] « 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 6

Bilan des flux dans la filière viande ovine en 2019



(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.

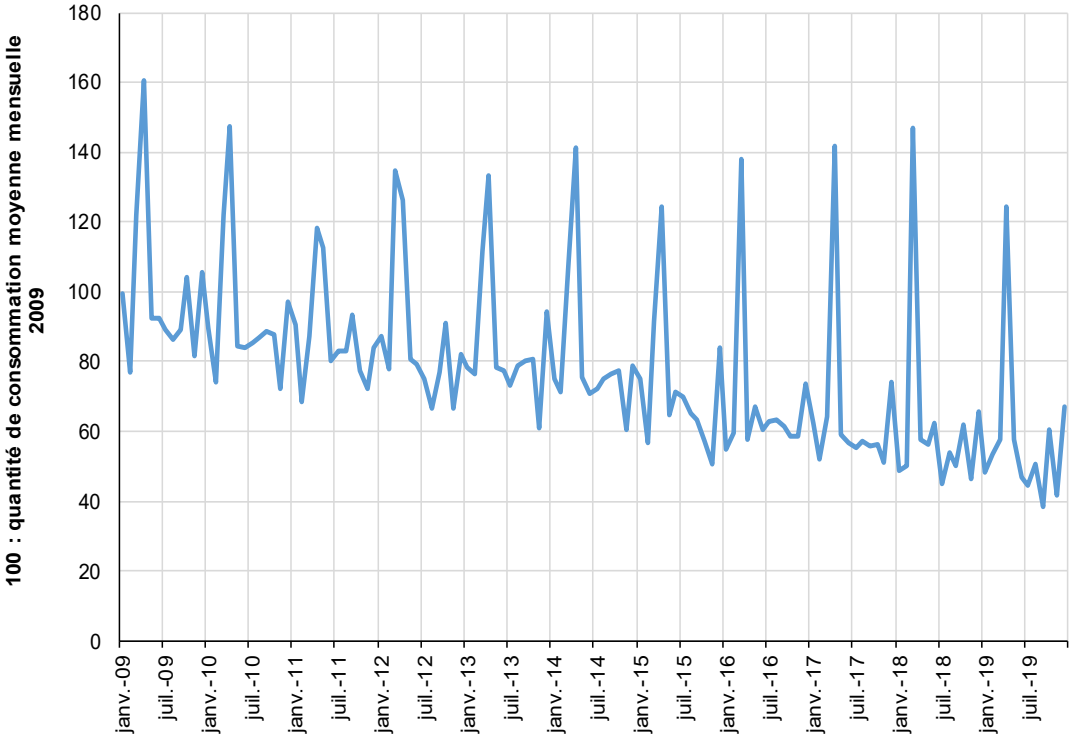
(b) consommation indigène brute (CIB) : la consommation indigène brute de viande dans le pays est obtenue par calcul à partir des abattages, augmentés des importations et diminués des exportations totales de viandes (y c. produits à base de viandes, charcuteries, graisses). C'est une consommation apparente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

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

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

Graphique 82

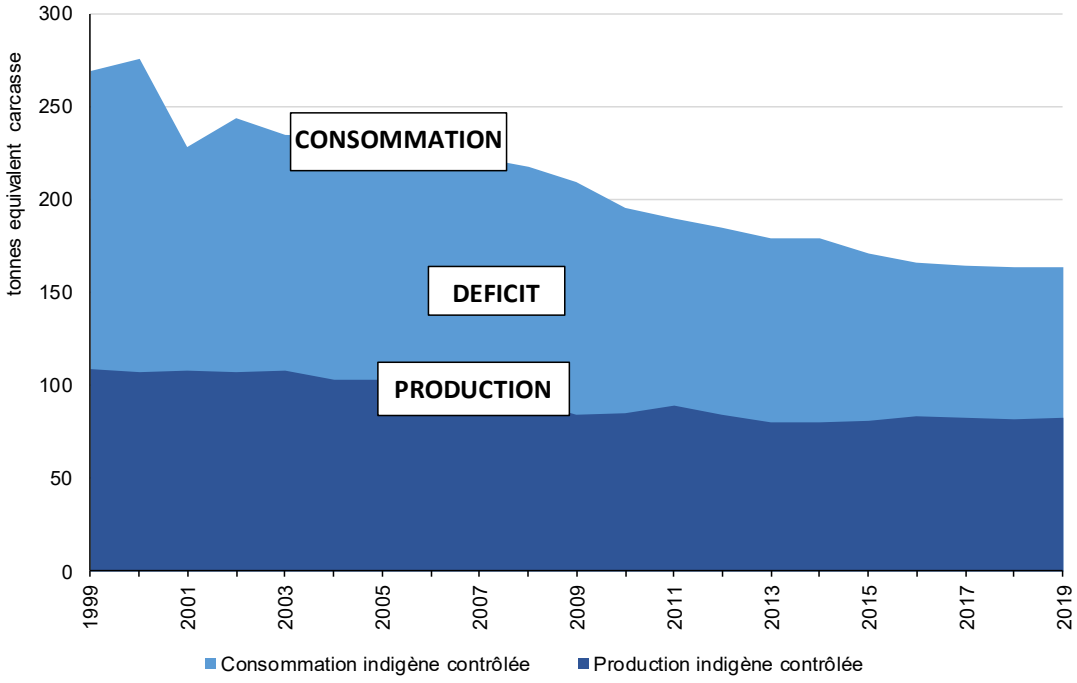
Évolution des quantités achetées de viande ovine fraîche en GMS



Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 83

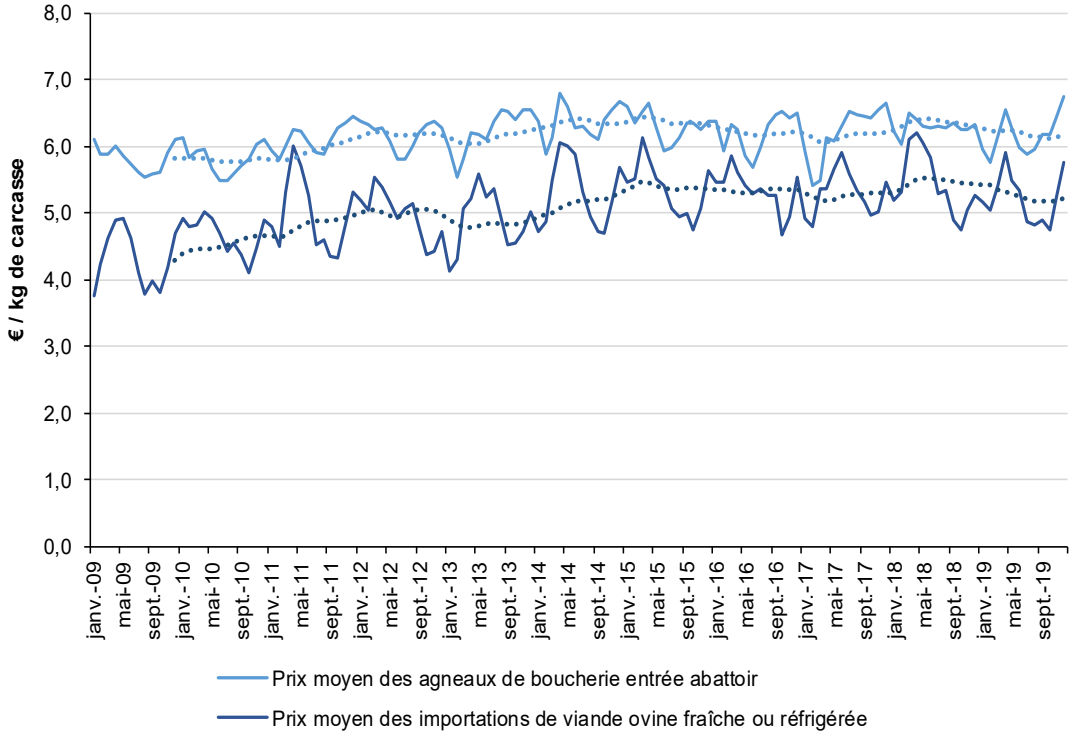
Evolution de la consommation et de la production française totale de viande ovine



Source : OFPM d'après Agreste

Graphique 84

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



Source : OFPM d'après FranceAgriMer, Douanes

2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES DE LA DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL DANS LA FILIERE VIANDE OVINE

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

Compte-tenu :

- du poids important des importations (Graphique 85), 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 :

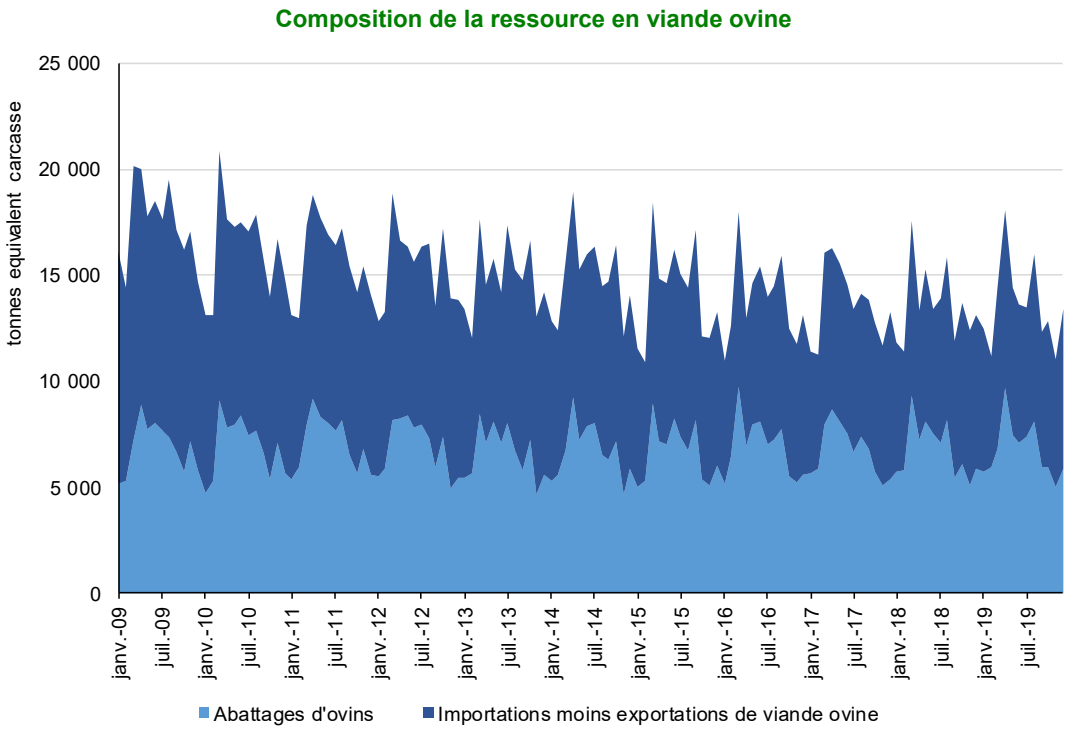
- la ressource à l'amont du circuit est composite et comprend les **produits de l'élevage français** (agneaux, principalement, et animaux de réforme), les **animaux vifs importés** (pour une part relativement limitée) et les **viandes importées** (part importante). On se limite aux viandes importées *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 ovine[52], 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 2019 (Graphique 86) : 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.

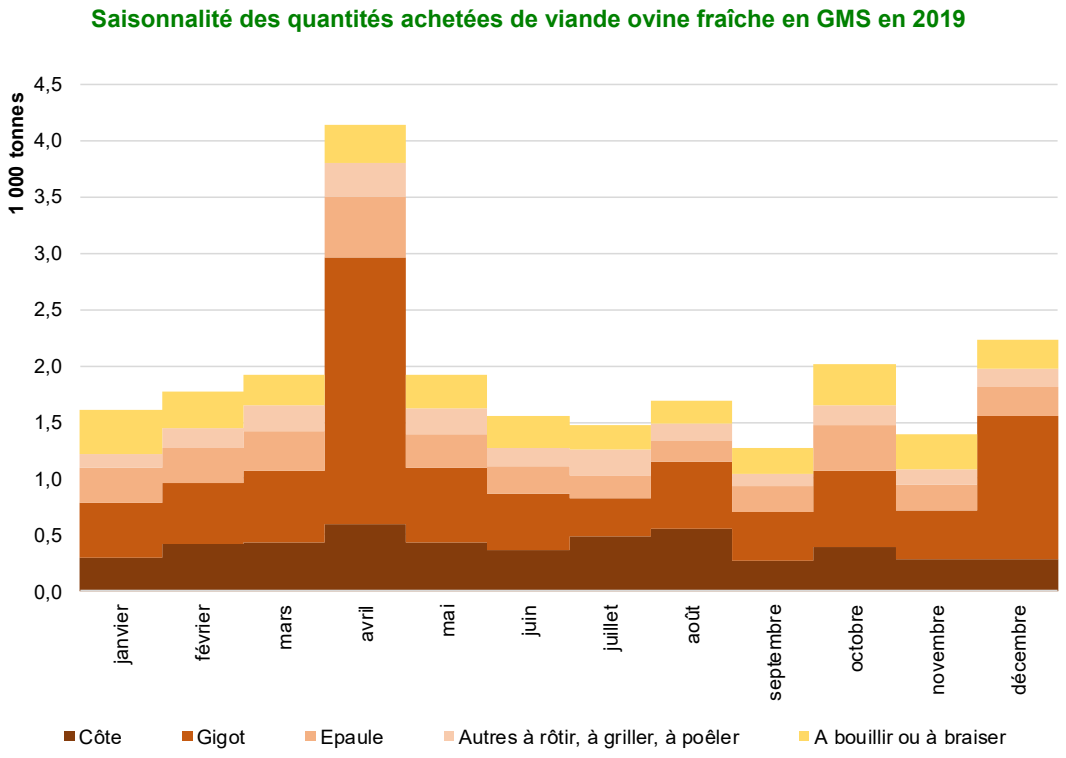
[52] Rappel : afin de tenir compte du rendement en viande de la carcasse, les valeurs de tous les produits aux différents stades de la filière doivent être exprimées dans la même unité, soit le kg de carcasse (option retenue ici), soit le kg de viande telle que vendue au détail. Le rendement de carcasse 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 85



Source : OFPM d'après SSP et Eurostat

Graphique 86



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 »*[53] .

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 2019.

[53] 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. DECOMPOSITION EN MATIERE PREMIERE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DETAIL 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 fraiches ou réfrigérées.

Les prix amont et au détail présentent une certaine saisonnalité, avec un pic à la période de Pâques dans une tendance de long terme à la hausse, sous l'effet de la réduction de l'offre mondiale (diminution du cheptel néo-zélandais, moindre production britannique), assortie d'importantes fluctuations conjoncturelles.

Depuis 2007, la part de la matière première est supérieure à la part de l'indicateur de marge brute agrégée de l'aval. En 2019, l'indicateur de coût de la ressource domestique a diminué de 6 centimes par rapport à 2018 et l'indicateur de coût de la viande importée s'est replié de 13 centimes.

Ces indicateurs de coût de matières premières ont tous les deux diminué, en lien avec des replis à la fois du prix national et du prix des viandes ovines importées. En effet, le prix moyen pondéré (PMP) des agneaux de boucherie français a été en moyenne de 6,19 €/kg, soit un recul de 1,8 % par rapport à 2018. En parallèle, le prix à l'importation (frais et congelé, prix pondéré par les volumes) a été de 5,22 €/kg, soit une diminution de 21 centimes.

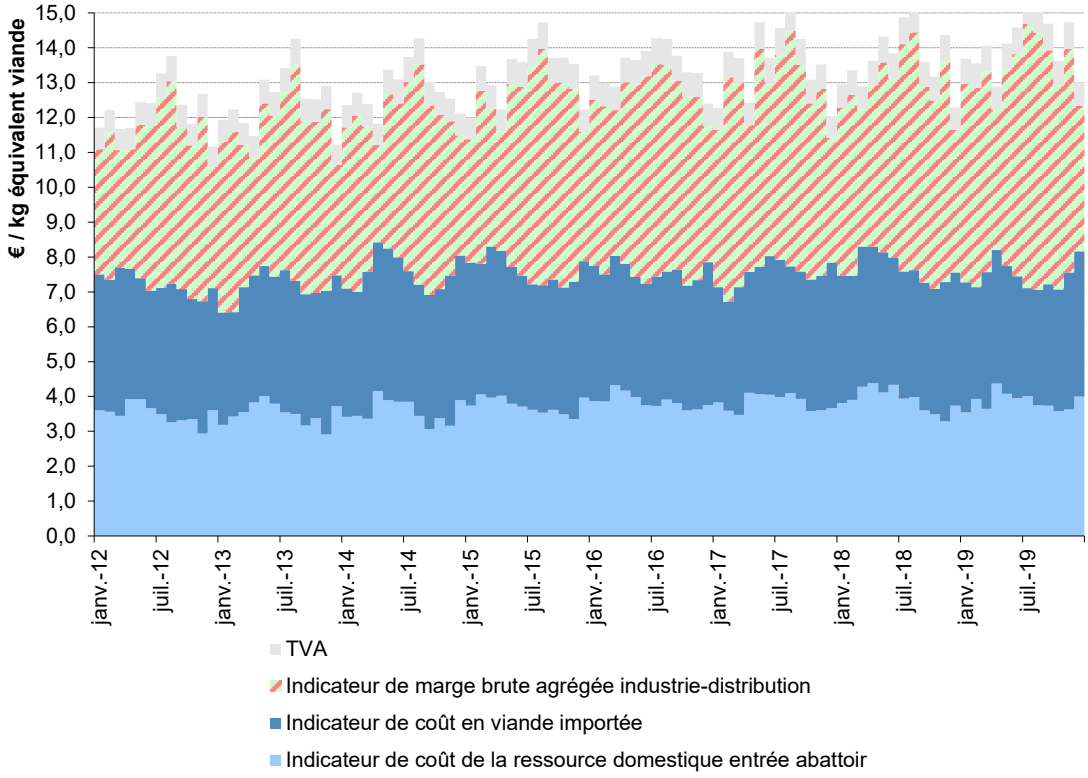
La baisse du prix à l'importation est directement à relier à la baisse du prix à la production britannique. En effet, les arrivées de viande ovine sont majoritairement en provenance du Royaume-Uni ; en 2019, les produits britanniques comptaient pour 43 % du total de la viande ovine importée en France. En 2019, d'après les données remontées à la Commission européenne, la cotation des agneaux lourds au Royaume-Uni s'est repliée de 7,7 % en 2019 par rapport à 2018. Cette baisse du prix britannique est une conséquence d'un certain retour de la production (+ 6,6 %) après une mauvaise année 2018, notamment au printemps. Il est possible aussi que la hausse de la production britannique ait été soutenue par une plus forte sortie d'agneaux, résultant d'un nombre d'agnelles de renouvellement plus faible, par crainte de l'échéance du Brexit pendant un temps fixée au 31 octobre 2019. Cette hausse de la production a conduit le prix britannique à se maintenir sur la majeure partie de l'année en dessous de son niveau de 2018, qui était particulièrement élevé.

En parallèle, le prix moyen au détail du panier de morceaux de viande ovine a augmenté de 29 centimes, en lien avec une augmentation des prix de tous les morceaux, excepté le prix de la côte, qui reste stable.

La marge brute globale industrie-distribution a augmenté de 46 centimes en 2019 par rapport à 2018.

Graphique 87

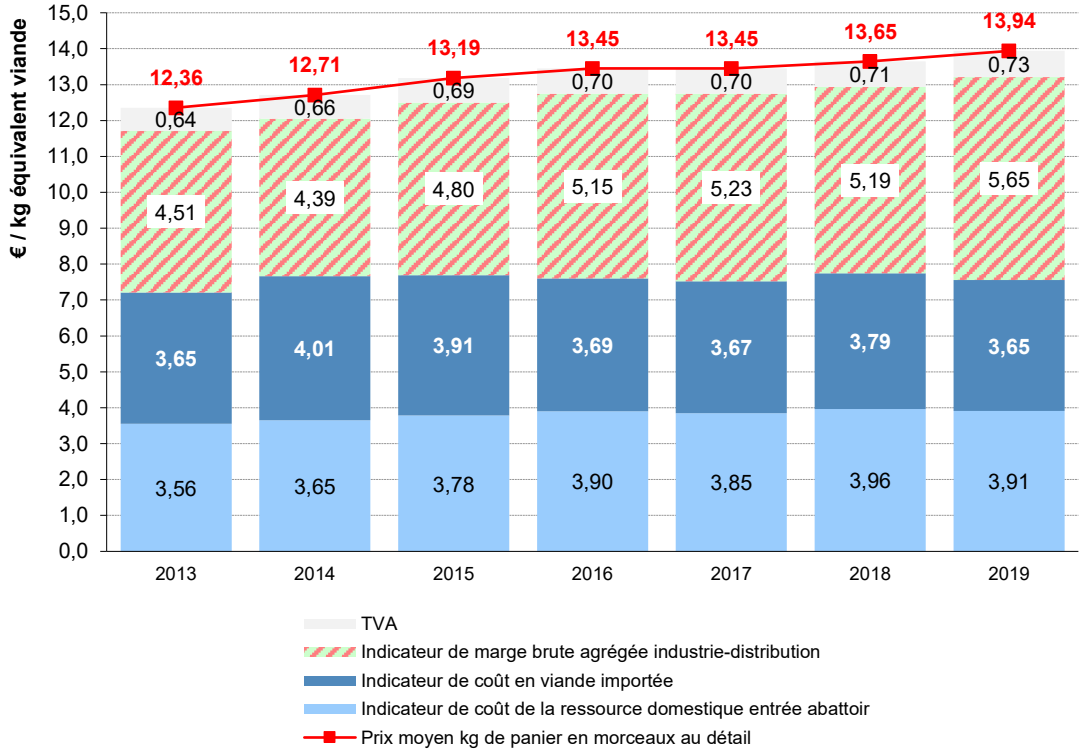
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la viande ovine fraîche



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

Graphique 88

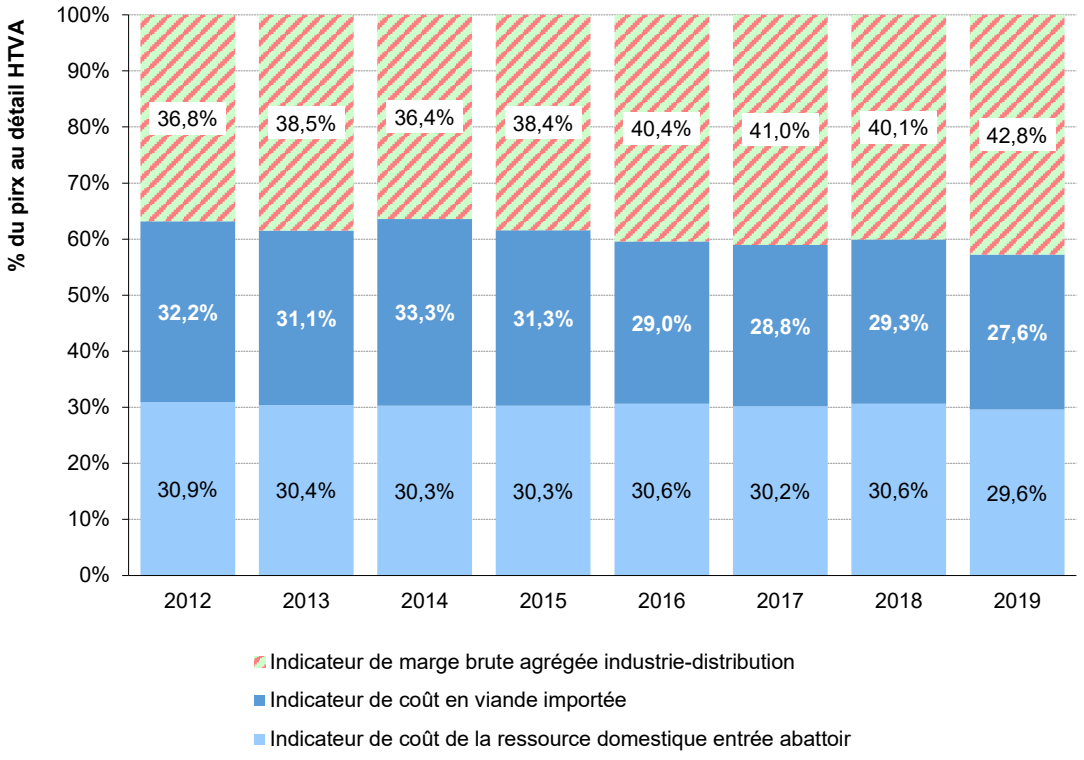
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la viande ovine fraîche



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

Graphique 89

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 RESULTAT DES EXPLOITATIONS SPECIALISEES D'ELEVAGE OVIN VIANDE ET COUT DE PRODUCTION DES OVINS VIANDE EN ELEVAGE

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

Sur la période 2010 - 2018, 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 ».

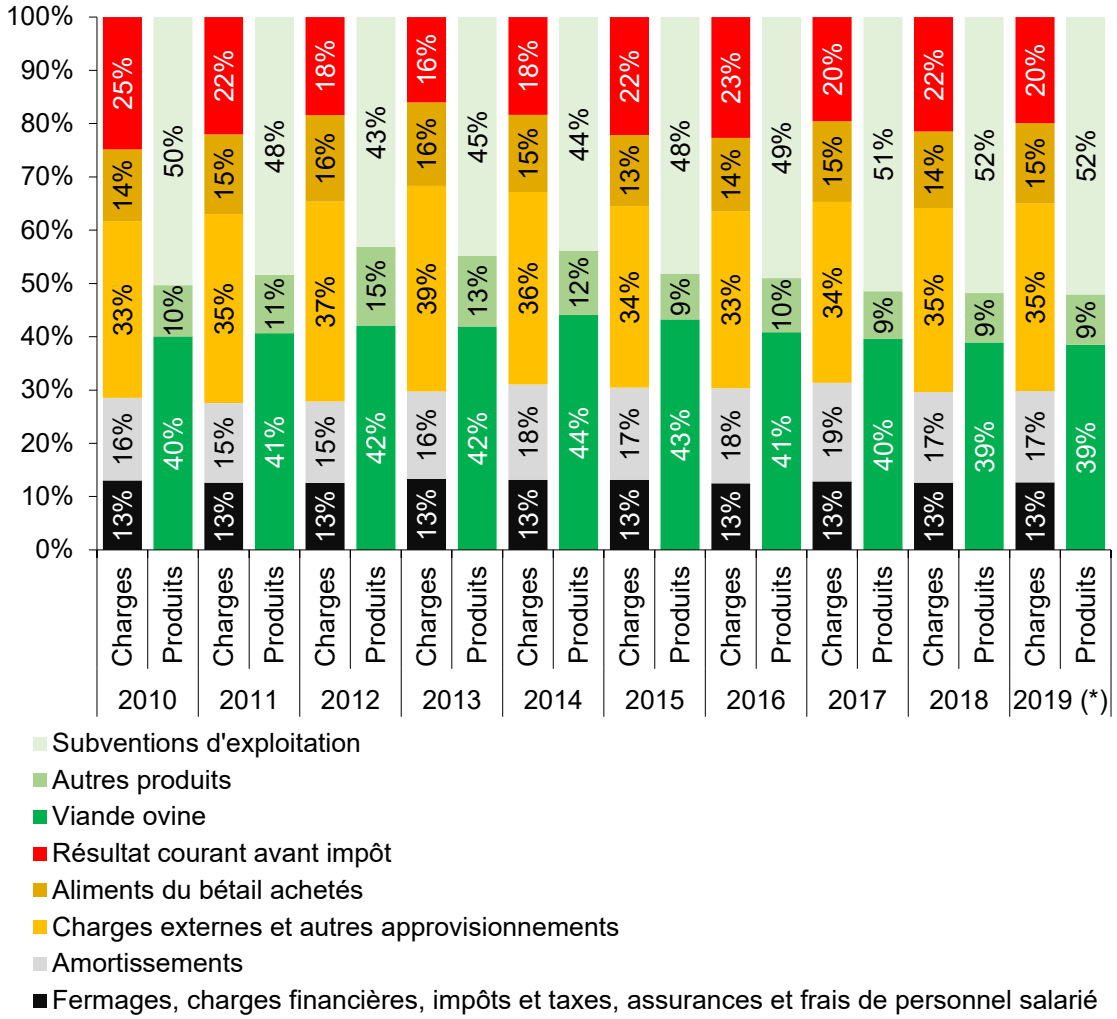
En 2018, l'ensemble des produits augmente : + 0,2 % pour le produit viande ovine, + 6,7 % pour les autres produits, + 2,7 % pour les subventions d'exploitation. Au cours de cette période, les charges ont diminué de - 0,4 %. Ainsi, le ratio du résultat courant avant impôt rapporté à l'ensemble des produits a augmenté ; il est passé de 20 % en 2017 (soit 20 702 € pour 105 894 € de produits) à 22 % en 2018 (soit 23 254 € pour 108 123 € de produits). Ce même résultat courant calculé par travailleur familial évolue de 16 207 € en 2017 à 17 671 € en 2018.

Les résultats 2019 sont simulés. L'IPPAP ovins 2019 (Insee) est appliqué au produit « viande ovine » 2018 pour calculer la valeur de ce produit en 2019. 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 2018. En 2019, le prix de la viande ovine diminuerait de 1,6 %. Le prix de l'aliment augmenterait de 4,2 %, celui des autres biens et services de consommation de 1,3 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt diminuerait. Il représenterait 20 % du total des produits et s'établirait à 21 426 € pour 107 450 € de produits. Il atteindrait 16 282 € par travailleur familial. Les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2019 peuvent également être consultés ainsi que le bilan conjoncturel d'Agreste aux adresses suivantes :

http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/CCAN_CptePrevisionnel2019_Insee.pdf
http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Panorama_ConjBilan2019.pdf

Graphique 90

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



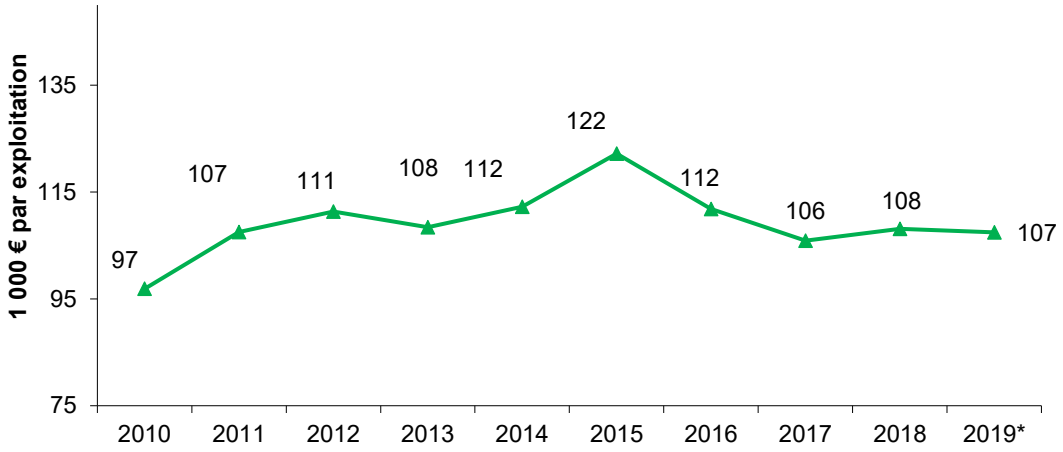
(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2019

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

Graphique 91

Montant moyen des produits courants[54] par exploitation spécialisée en production de viande ovine

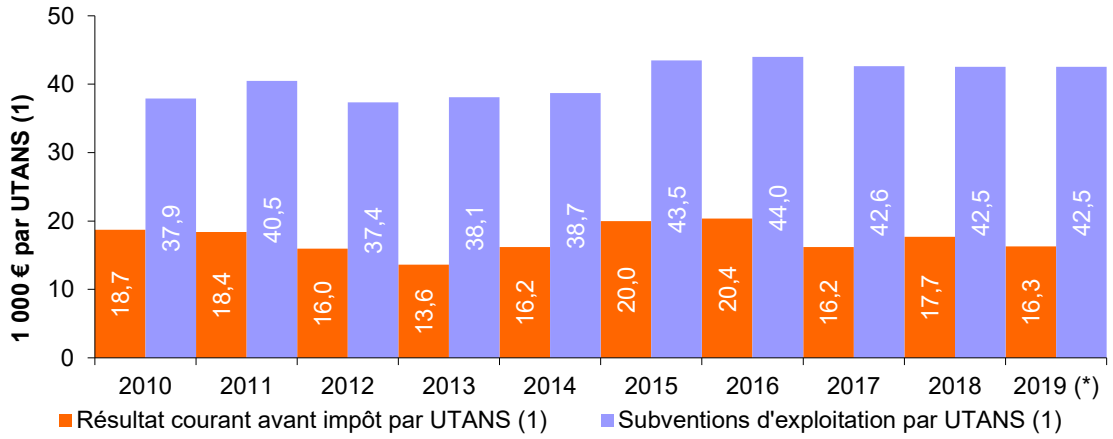


(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2019

Graphique 92

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



(1) unité de travail annuel non salarié

(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2019

[54] 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 2019 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 :

- ***« Fourragers »*** : 30 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 »*** : 125 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.
  - 42 exploitations en zones pastorales ou de montagne : zones pastorales, des montagnes humides ou de hautes montagnes.
- ***« Pastoraux »*** : 30 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 2018, dans le système ***« Fourragers »***, le coût de production s'élève à 11,26 € par kilogramme de carcasse. L'ensemble des produits (vente des agneaux, produits joints et aides attribuées) s'élève à 10,17 € par kilogramme de carcasse, soit un déficit de 1,09 € par kilogramme par rapport au coût de production. Les produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés, des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,3 SMIC.

Dans le système ***« Herbagers en zones de plaines ou herbagères »***, le coût de production s'élève à 13,53 € par kilogramme de carcasse. L'ensemble des produits (vente des agneaux, produits joints et aides attribuées) s'élève à 11,89 € par kilogramme de carcasse, soit un déficit de 1,64 € par kilogramme par rapport au coût de production. Les produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés, des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,2 SMIC.

Dans le système ***« Herbagers en zones pastorales ou de montagne »***, le coût de production s'élève à 14,78 € par kilogramme de carcasse. L'ensemble des produits (vente des agneaux, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 12,57 € par kilogramme de carcasse, soit un déficit de 2,20 € par kilogramme par rapport au coût de production. Les produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés, des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,1 SMIC.

Dans le système ***« Pastoraux »***, le coût de production s'élève à 21,95 € par kilogramme de carcasse. L'ensemble des produits (vente des agneaux, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 20,54 € par kilogramme de carcasse, soit un déficit de 1,40 € par kilogramme par rapport au coût de production. Les produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés, des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,6 SMIC.

En 2019, les coûts de production estimés sont en hausse de 2 % dans les systèmes ***« Fourragers »*** et ***« Herbagers »*** et de 1,8 % pour les systèmes pastoraux, un peu moins impactés par la hausse des prix des aliments. Cette hausse est liée à l'augmentation des charges de l'ordre de 2,1 % entre 2018 et 2019 (IPAMPA Ovin Viande), avec des hausses significatives de certains postes : + 4,2 % pour les aliments achetés, + 4,1 % pour les engrais, + 2,9 % pour l'entretien du matériel, + 2,6 % pour les frais vétérinaires, etc. Le poste

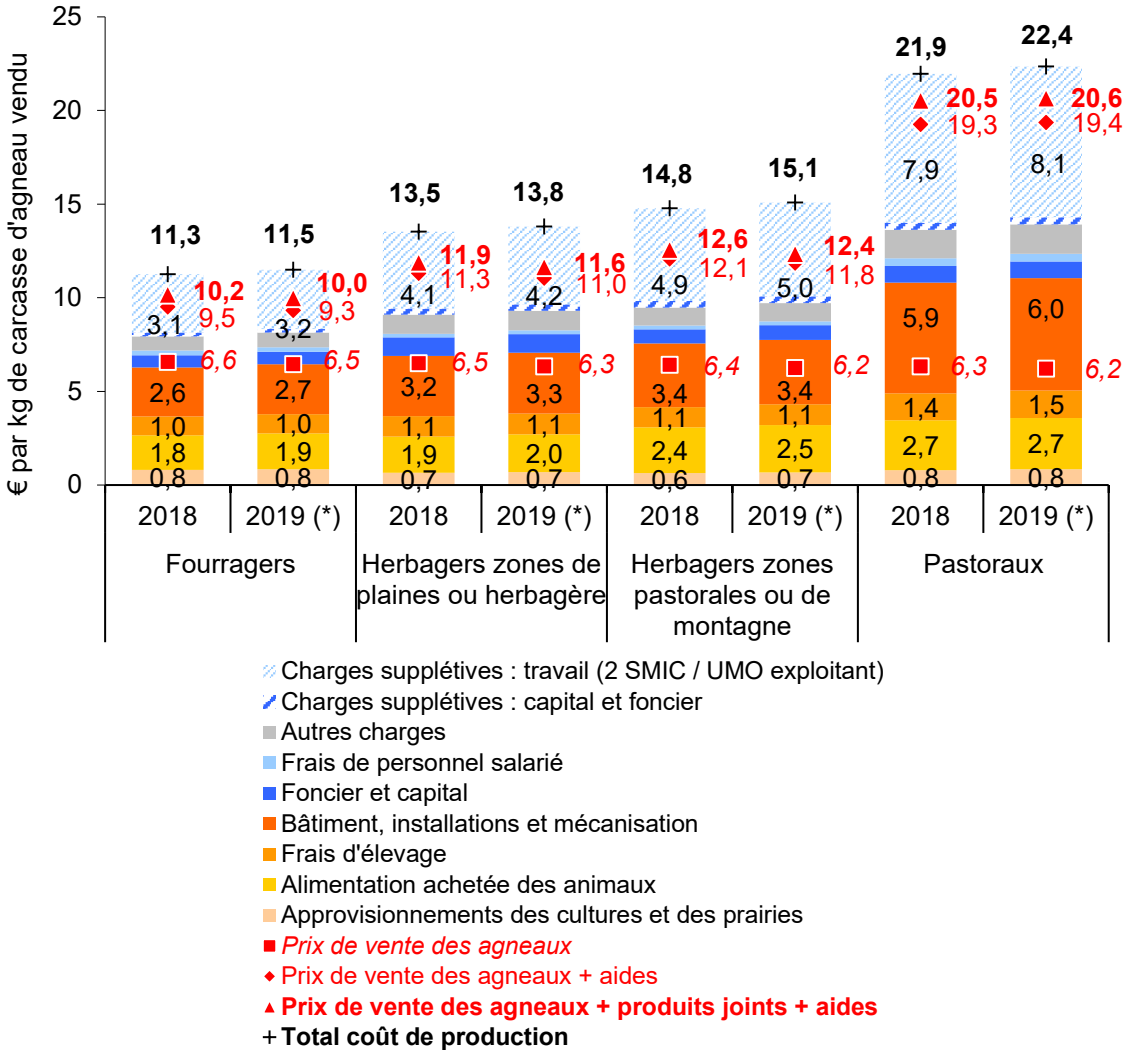
« protection des cultures » diminue de 3,6 % ; son poids est toutefois assez marginal en système spécialisé. Le poste « énergie et lubrifiants » marque un léger recul (- 1 %). Dans de nombreuses régions, la sécheresse de 2019 a été aussi importante que celle de 2018, entraînant des impacts différés (achats d'aliments en cours d'hiver 2018-2019), mais aussi des impacts cumulés (absence de reports de stocks en 2019).

Le prix de l'agneau est en recul de 2 % en moyenne par rapport à 2018, avec des baisses marquées aux 1er et 3ème trimestres, précédant une nette remontée au 4ème trimestre (au moment du creux de la production dans la plupart des régions). Cette baisse a eu des impacts variables selon les systèmes, avec un recul du prix plus important pour les systèmes herbagers (- 2,6 % à - 2,8 %). Les aides évoluent de façon différente selon les systèmes : la révision de la carte des zones défavorisées se traduit par des aides en baisse dans certaines régions (notamment le Centre-Ouest, avec pour les exploitations pénalisées par cette révision une baisse des ICHN de 20 % en 2019), mais aussi des impacts positifs dans d'autres régions (Grand Est notamment). Ainsi, les systèmes ***« Fourragers »*** et ***« Herbagers »*** voient leurs aides diminuer de 0,9 % à 2,6 % par kilogramme de carcasse vendu. Le système ***« Pastoraux »*** voient ses aides progresser de 1,7 %, grâce à la poursuite de la convergence des aides découplées. Ainsi, l'ensemble des produits est en recul dans l'ensemble des systèmes, de 1,5 % en système ***« Pastoraux »*** à 2,1 % en système ***«Herbagers en zones de plaines ou herbagères».***

Par rapport à 2018, la rémunération permise se dégrade dans l'ensemble des systèmes ; elle s'élève à 1 SMIC par UMO *dans le système* ***« Fourragers »*** et dans le système ***« Herbagers en zones de plaines ou herbagères »,*** à 0,9 SMIC par UMO pour les exploitations du système ***« Herbagers en zones pastorales ou de montagne » et à*** 1,6 SMIC par UMO dans le système ***« Pastoraux »***.

Graphique 93

Coûts de production par système d'élevage ovin viande



(*) estimation

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

5. COMPTE DE RESULTAT DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DE LA FILIERE VIANDE OVINE ET COUT DE PRODUCTION DANS L'ABATTAGE-DECOUPE D'OVINS

L'enquête auprès des entreprises d'abattage-découpe de la filière ovine a été reprise en 2018 par FranceAgriMer afin d'alimenter l'Observatoire de la formation des prix et des marges. Cinq entreprises et/ou groupes sont interrogés. Actuellement l'échantillon représenterait 40 % des abattages contrôlés nationaux. Certaines entreprises ayant fusionnées, un travail sur l'historique des données est en cours.

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 13 % 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 27,3 %. Ce taux est inférieur de 2,5 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 3ème rang après les rayons boulangerie-pâtisserie-viennoiserie et marée.

La marge semi-nette est ainsi de 15,0 € 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 - 1,4 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de - 0,9 € après.

6.3. Détail des charges du rayon boucherie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon boucherie supporte directement 14,7 € de charges spécifiques, contre 11,8 € pour la moyenne tous rayons étudiées. Ces charges spécifiques du rayon boucherie comprennent 12,3 € de frais de personnel dédié (contre 9,5 € en moyenne tous rayons) et 2,5 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également un peu plus élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (2,3 €). 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 (14,0 €) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (16,2 €).

Au total, le rayon supporte 28,7 € de charges (avant répartition de l'IS et en sus du coût d'achat des produits) pour 100 € de CA, soit un poids inférieur à la moyenne tous rayons (27,9 €) pour 100 € de chiffre d'affaires, mais elle s'impute sur une marge brute nettement plus faible.

Tableau 22

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2018 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon boucherie

	Boucherie	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100	
Coût d'achat des produits du rayon	72,7	
Marge brute	**27,3**	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	12,3	Dispersées
Marge semi-nette	**15,0**	
Autres charges	16,5	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**-1,4**	
Impôt sur les sociétés	-0,5	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**-0,9**	Extrêmement dispersées, +/- 5,3 €

(*) 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 2018

Tableau 23

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2018 :
Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie pour 100 € de CA

		Boucherie
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	12,3
	Appro. stockables : consommables, emballages … pour le rayon	0,4
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,6
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,7
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,4
	Sous-total : charges directes du rayon	**14,7**
Charges communes réparties	Immobilier	1,9
	Personnel hors rayon (en magasin, au siège en charge des magasins)	6,0
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties *(1)*	5,1
	Impôts et taxes hors IS	0,9
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	-0,5
	Sous-total : charges communes réparties	**13,5**
	Total des charges imputées au rayon	**28,3**

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2018

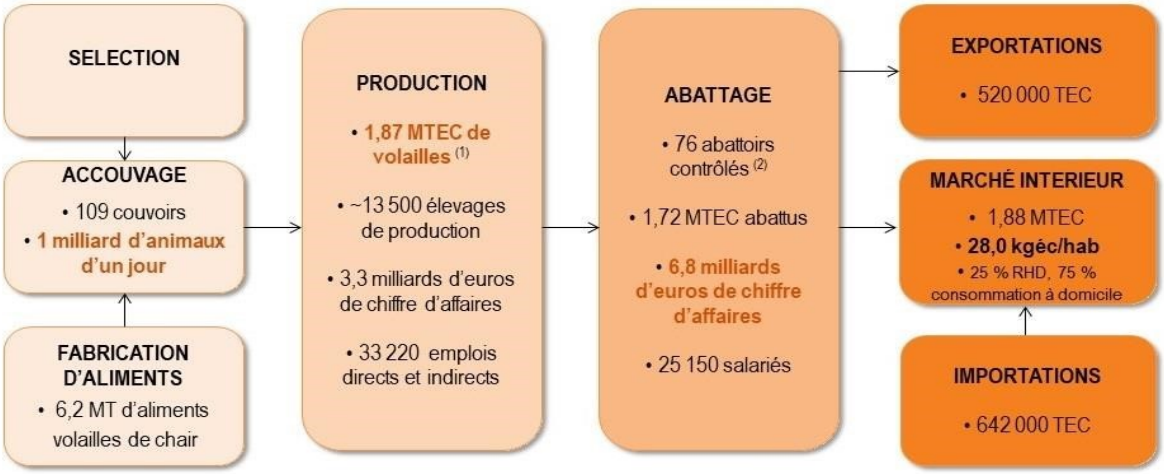
(1) Autres charges communes réparties : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes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

Schéma 7

Cartographie des flux dans la filière volailles de chair en 2018



(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, Compte de l'agriculture, Coop de France NA, SANE RICA France

Encadré 9

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 réduire[55]. 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).

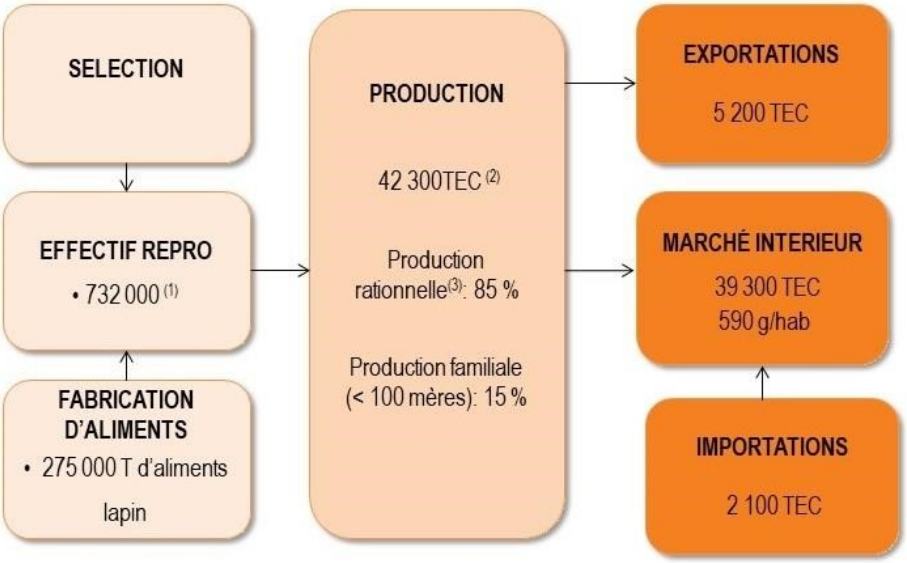
[55] D'après un relevé linéaire en GMS, réalisé par Roamler en 2018 pour le compte de l'Association pour la Promotion de la Volaille Française (APVF), il semblerait que les viandes importées se retrouvent préférentiellement incorporées dans les produits transformés et beaucoup moins dans les viandes 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 2019 et perspectives 2020 » FranceAgriMer, février 2020.

Schéma 8

Cartographie des flux dans la filière lapins en 2018



(1) SSP : statistique agricole annuelle 2017, (2) Recensement agricole 2010 et Gestion technico-économique, (3) Recensement agricole 2010
TEC : tonnes 'équivalent carcasse, T : tonnes
Sources : Itavi, d'après SSP, Comptes de l'agriculture, Coop de France NA, ESANE- Estimations 2018

En 2019, les abattages français de volaille sont en baisse (- 1,7 % en tonne et - 2,7 % en têtes, extrapolation des abattages contrôlés CVJA[56]) après une année 2018 particulièrement dynamique (+ 3,9 % en tonnes, croissance soutenue par toutes les espèces, particulièrement le poulet). Les abattages de dinde et de pintades sont en baisse de 4,0 % et 5,7 % respectivement. Les filières palmipèdes ont été affectées par un encombrement de leurs marchés, autant intérieur qu'à l'export. Alors que le retour du magret sur les marchés faisait pression sur l'offre en filet, la demande en foie gras a été affectée par l'encadrement des promotions en grande distribution. Aussi, sur l'année 2019, les abattages de canards gras et canards à rôtir ont diminué de 0,9 % et 5,0 % respectivement. La filière poulet de chair poursuit sa stratégie de reconquête du marché intérieur avec l'introduction progressive de souches plus lourdes, suivant la demande des consommateurs orientée de plus en plus vers les découpes. Ainsi, les abattages de poulets ont diminué de 2,3 % en têtes, mais seulement de 0,4 % en tonne, soit une hausse du poids moyen à l'abattage de 1,9 % dans la lignée des années précédentes. La production de volailles de chair marque une baisse de 1,8 %, modérée pour le poulet (- 1,0 %) mais plus marquée pour les autres espèces.

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 » (- 16,7 % en 2019). Les autres débouchés au grand export que sont les marchés d'Afrique subsaharienne sont par ailleurs instables et ont connu une forte baisse en 2019 (- 29,1 %). 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

56 « 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.

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-il négatif pour la troisième année consécutive et se creuse en 2019, atteignant 346 M€, alors qu'il était de - 280 M€ en 2018.

D'après les résultats du panel de consommateurs Kantar Worldpanel, l'année 2019 est marquée par une poursuite du recul des achats de viandes de volailles et élaborés frais en volume (- 1,0 %), toutefois moins important que pour les viandes de boucherie fraîches et élaborés (- 3,2 %). Les achats de viande fraîche de poulet, tous circuits de distribution confondus, sont en diminution (- 0,9 %), avec un repli de la consommation de poulet prêt-à-cuire (- 5,4 %) que ne parvient pas à compenser la progression des découpes (+ 1,5 %). Les achats de dinde sont en repli (- 3,9 %) de même que ceux de pintade (- 5,8 %). 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 (+ 2,2 %), tandis que la consommation de charcuteries à base de volaille se maintient (- 0,2 %).

A l'inverse, la consommation française totale de viandes de volailles calculée par bilan est en augmentation par rapport à 2018 (+ 1,8 %). Elle est tirée par une augmentation de 3,2 % en poulet, mais en légère baisse pour la dinde (- 1,0 %) et le canard (- 2,0 %)[57]. La hausse de consommation observée en poulet (+ 41 200 tec) comparée à la stabilisation de la consommation à domicile suggère que la progression de la demande provient surtout de la restauration hors domicile.

Les importations représentent 44 % de la consommation de poulet en 2019, part en légère baisse par rapport à 2018. Pour l'ensemble des volailles, les importations représentent 35 % de la consommation.

Cf. « Les marchés des produits laitiers, carnés et avicoles, Bilan 2019 et perspectives 2020 » FranceAgriMer, février 2020.

Cf. « Infos rapides Aviculture, Février 2020 », n° 2020 – 15, Agreste Conjoncture. Service de la statistique et de la prospective du Ministère de l'agriculture et de l'alimentation.

57 Consommation par bilan calculée hors données de stocks, du fait de l'interruption des séries en 2018.

2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES DE LA DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL DANS LA FILIERE 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 et hors certifié, 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 d'exportation françaises vers la Belgique pour estimer les prix industriels des ailes de poulet. Ces données sur les valeurs sortie abattage-découpe des principales pièces issues d'une carcasse de 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 11). La valorisation des coproduits varie d'une année à l'autre pour les abbateurs, elle peut venir abaisser le coût entrée abattoir ou au contraire l'augmenter. Dans la décomposition du prix au détail, la valorisation prise en compte dans le calcul de la valeur du coût entrée abattoir vient diminuer marginalement le coût d'acquisition entrée abattoir.

L'Observatoire suit trois catégories de viande de lapin : le lapin entier présenté non découpé, le lapin entier découpé avec ou sans tête 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 estimé[58].

Les références de prix des volailles et lapins au détail sont les prix d'achat moyens pondérés mensuels issus du panel de consommateurs Kantar Worldpanel. Pour établir des valeurs moyennes annuelles composant le prix au détail (coût entrée abattoir, marges brutes de l'aval), les données de base, mensuelles, sont pondérées quel que soit le stade (production, industrie, GMS) par les quantités achetées mensuellement en GMS en année de référence (2019, 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.

[58] Un projet d'enquête sur les prix sortie usine du lapin est en cours d'étude avec l'interprofession.

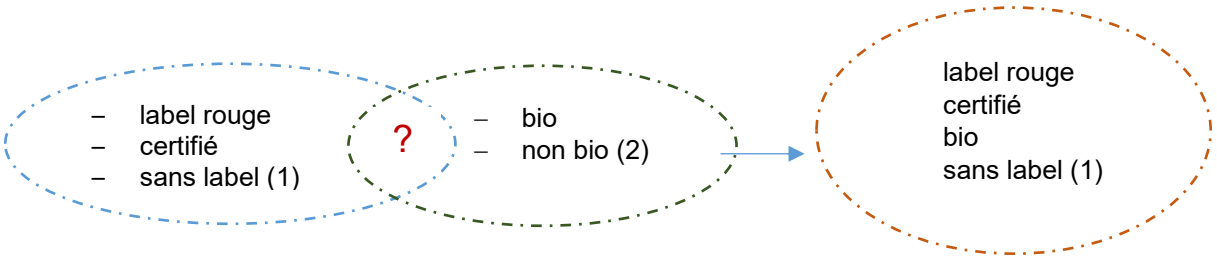
2.3. Modifications notoires du panel Kantar impactant les produits suivi par l'Observatoire.

Poulet : les produits suivis sont ceux standard au sens strict, c'est-à-dire sans label ni certification

Avant 2019, Kantar renseignait deux sous-groupes pour la catégorie poulet : (i) l'ensemble label rouge, certifié et sans label et (ii) l'ensemble bio et non bio (Schéma 9). Toutefois, aucune information sur l'intersection entre ces deux sous-groupes n'était renseignée (représentée par le point d'interrogation sur le Schéma 9). Suite à des demandes de précisions de la part de l'Observatoire, Kantar renseigne depuis 2019 un unique sous-groupe déclinant les catégories de poulet PAC ou découpes de poulet selon les critères label rouge, certifié, bio et sans labels. La catégorie « sans label » désigne désormais les produits qui ne sont ni bio, ni certifiés, ni label rouge. Ainsi, les questions de doubles comptages sont dorénavant écartées, sachant qu'en cas de double labellisation le critère bio prime. On peut donc distinguer directement les poulets standard au sens strict, c'est-à-dire ceux « sans label »[59].

Schéma 9

Précisions données du panel Kantar poulet



Données avant 2019 — Données à partir de 2019

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

Avant 2019, l'Observatoire s'intéressait aux regroupements hors label rouge et hors bio, ce qui revenait à observer les poulets standard et certifiés. Depuis 2019, pour le poulet PAC et les découpes, l'Observatoire suit la sous-catégorie « sans label ». Ces produits sont désormais standard au sens strict. Cette modification permet d'être plus homogène dans le suivi des prix tout au long de la filière. En effet, les prix collectés par le SSP au stade de la production (via les SRISE afin d'alimenter les IPPAP de l'Insee), bien qu'incluant certains poulets lourd sexés et des poulets destinés à l'export, s'apparentent plus à des prix de poulets standard. De même, les prix Insee au stade abattage-transformation excluent les poulets certifiés, de label et bio.

Élargissement de l'intitulé de poulet entier prêt à cuire (PAC) incluant le poulet en libre-service et le poulet vidé non préemballé

Le libellé Kantar poulet entier PAC regroupe désormais le poulet prêt-à-cuire disponible en libre-service auquel a été ajouté le poulet prêt-à-cuire servi dans les stands boucheries, non préemballé. Par ailleurs, Kantar a pu corriger des erreurs de déclaration. Les données du panel ont ainsi été rétropolées jusque 2015 inclus.

Mensualisation des transmissions

Jusque décembre 2018, le panel Kantar fournissait des données de volumes et de prix en périodes de 4 semaines. L'Observatoire mensualisait ces données de volumes et de valeurs pour obtenir in fine des prix mensuels moyens. Depuis 2019, Kantar transmet ses données en volume et en valeur déjà mensualisées avec un historique remontant jusque 2015.

Pour l'ensemble de ces raisons, les décompositions de prix au détail présentées portent donc sur des produits différents de ceux présents dans les rapports précédents. Afin de garantir des séries de prix à périmètre constant, les données issues de Kantar ont été remplacées par les nouvelles données transmises par le panel, remontant à 2015 inclus.

[59] Dans les rapports précédents, les données suivie en lien avec les articles de poulet étaient le regroupement hors label rouge et hors bio.

Encadré 10

Représentativité des produits de l'OFPM

La représentativité des produits suivis par l'Observatoire est présentée ci-dessous pour les années 2017, 2018 et 2019. 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 volaille*.

	2017	2018	2019
Sur total poulet - hors élaborés, charcuterie et abats			
Poulet PAC standard	6,9 %	6,0 %	5,7 %
Cuisse standard	14,8 %	14,1 %	15,1 %
Escalope standard	17,4 %	17,1 %	16,7 %
Poulet PAC – label rouge	20,1 %	18,6 %	18,2 %
Sur total volaille* - hors élaborés, charcuterie et abats			
Poulet PAC standard	4,7 %	4,1 %	3,9 %
Cuisse standard	10,0 %	9,6 %	10,4 %
Escalope standard	11,8 %	11,6 %	11,4 %
Poulet PAC – label rouge	13,6 %	12,7 %	12,5 %

	2017	2018	2019
Sur total lapin – hors élaborés et abats			
Lapin entier non découpé	23,3 %	25,5 %	22,8 %
Lapin entier découpé	31,9 %	31,9 %	28,9 %
Morceaux de lapin	38,5 %	35,9 %	39,2 %

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.

Encadré 11

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 24

Valorisation moyenne des coproduits du poulet standard en 2014

Libellés articles : abats, coproduits, saisie	Chiffres d'affaires HT des quantités valorisées (1)	Coûts spécifiques (2)	Marge nette (3) = (1) - (2)
	centimes / kg article	centimes / kg 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 25

Valorisation moyenne des coproduits du poulet standard, ramenée au prix d'achat entrée abattoir en 2014 (en %)

Libellés articles : abats, coproduits, saisie	Chiffres d'affaires HT des quantités valorisées (1)	Coûts spécifiques (2)	Marge nette (3) = (1) - (2)
	% prix achat vif	% prix achat vif	% prix achat vif
Abats	1,8 %	- 1,6 %	**0,2 %**
Coproduits, extrémités, reste de la carcasse	4,1 %	- 1,1 %	**3,1 %**
Saisies	0,0 %	- 0,2 %	**- 0,2 %**
Abats et coproduits non valorisés		- 0,2 %	**- 0,2 %**
MOYENNE pour l'ensemble des articles	**6,0 %**	**- 3,2 %**	**2,8 %**

Source : OFPM, enquête auprès des entreprises

Encadré 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.

Encadré 13

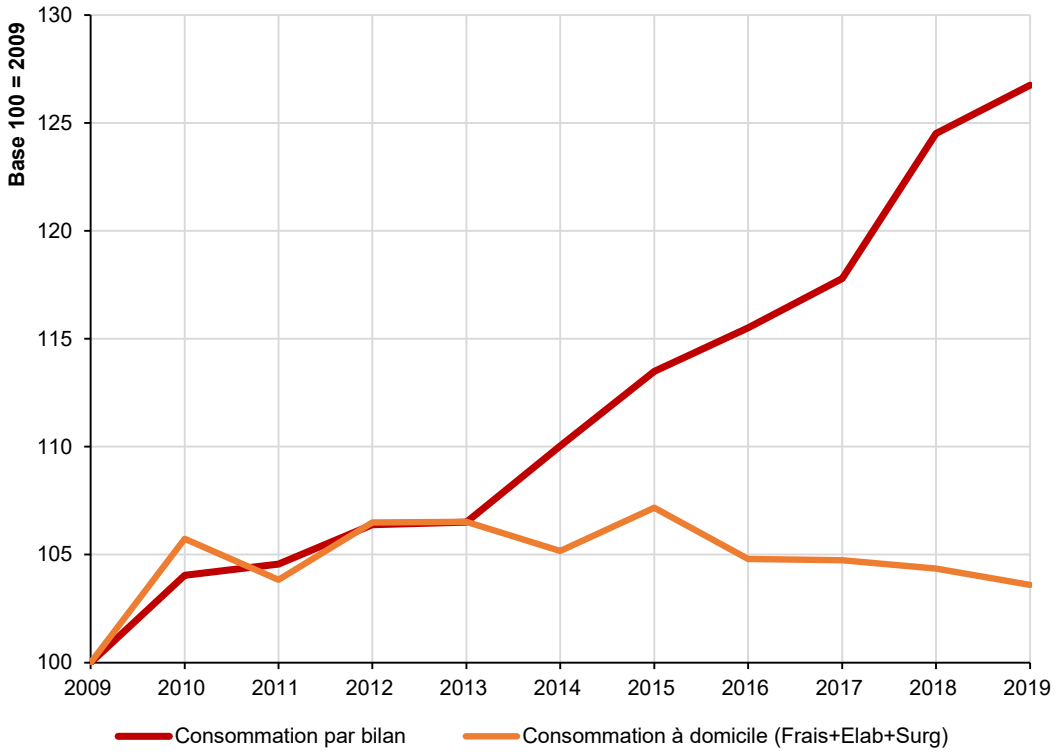
Consommation par bilan vs consommation à domicile

La filière volaille de chair, et plus particulièrement poulet de chair, est spécifique de par le taux de croissance de sa consommation particulièrement élevé en regard des autres viandes. Sur les dix dernières années, la consommation de viandes de volaille par bilan a augmenté de 2,7 % en moyenne chaque année, croissance tirée par le poulet (+ 4,3 % en moyenne par an). Dans la filière poulet de chair, le taux d'autosuffisance était en moyenne de 110 % entre 2009 et 2012, et s'est dégradé progressivement à partir de 2013, jusqu'à atteindre 88 % en 2019. Parallèlement à cela, la consommation à domicile a eu tendance à stagner, voire diminuer (- 0,9 % par an en moyenne entre 2016 et 2019). Par ailleurs, entre 2009 et 2019, les importations de viandes de volaille ont augmenté de 5,9 % par an, dont + 7,0 % en moyenne par an pour la viande de poulet[60].

Ainsi on peut estimer en 2019 que 35 % de la croissance du marché français de la viande de volaille repose sur les importations.

Graphique 94

Évolution de la consommation de viande de volailles en France (indice 100 en 2009)



Sources: FranceAgriMer, d'après SSP, Kantar Worldpanel et douane française

L'évolution comparée de la consommation par bilan et de la consommation à domicile (Graphique 94) montre que la croissance de la consommation française de viandes de volaille s'opère au niveau des marchés autres que celui de la GMS, à savoir l'industrie de la transformation, les grossistes et la restauration hors domicile. Or, ces marchés sont peu connus, en l'absence d'indicateurs de suivi établis. Quelques études ont cependant été menées ces dernières années, permettant ainsi d'approcher les dynamiques de ces débouchés, faute de pouvoir en connaître les volumes et chiffres d'affaire précis. Bien que l'Observatoire s'intéresse au suivi du débouché GMS, il nous semble important de décrire ici les grandes tendances qui animent ces autres marchés afin de donner un aperçu plus global de l'évolution de la filière au cours de ces dernières années.

Les marchés de gros rassemblent des acteurs aux métiers variés (des grossistes locaux aux importateurs/courtiers), aux stratégies d'approvisionnement diversifiées et à destination d'une clientèle également variée (restauration rapide, bouchers, snacking, transformateurs, etc.). Notons cependant qu'une bonne moitié de cette clientèle sont des acteurs de la restauration hors domicile (RHD). La tendance était au recul des tonnages qui transitaient par ce débouché en 2015, ce alors même que l'on observait une hausse de l'usage des produits transformés (élaborés) en substitution des produits bruts (viande fraîche). Le segment de l'industrie de la

[60] Sources : Kantar Wordlpanel tous circuits, toutes volailles fraîches et surgelées pour les données de consommation à domicile ; SSP et Douane française pour les autres données.

transformation est celui dont la croissance a été évaluée comme la plus importante (+ 25 % entre 2010 et 2015[61]), avec un fort développement dans le domaine des élaborés (charcuteries à base de volaille, produits panés et viandes cuites).

Enfin, le marché de la RHD concentre actuellement l'attention des acteurs de la filière. Il est constitué de trois sous-secteurs que sont la restauration collective, la restauration commerciale et les circuits de vente alternatifs (ambulants et saisonniers, GMS et magasins de proximité offrant des produits ou solutions repas à consommer sans transit à domicile…)[62]. Sur ces derniers, GIRA Foodservice dispose de peu de données, en raison de la grande dispersion à l'intérieur de ce secteur et de la spécificité de ses circuits d'approvisionnement. Pour l'année 2018, GIRA Foodservice estimait les achats de volailles et lapins par la RHD (restauration collective, commerciale et boulangerie, hors autres circuits alternatifs) à 191 milliers de tonnes, ce qui, rapporté aux volumes d'achats de ménages estimés par Kantar, représenterait environ un quart de la consommation totale, à domicile et hors domicile[63].

La restauration collective pèserait pour 43 % des volumes écoulés en RHD, cette proportion étant légèrement plus élevée que pour l'ensemble des produits carnés (40 %), en raison de la présence importante de la viande de bœuf en restauration commerciale (qui capte 71% des volumes de bœuf écoulés dans la RHD), notamment dans la restauration rapide. Les viandes de volailles (hors charcuteries) représentent près d'un tiers des volumes de produits carnés achetés par la RHD (31 %), les deux tiers étant du poulet. Sur l'ensemble des viandes de volailles utilisées en RHD, les estimations de GIRA Foodservice font apparaître sur ces dix dernières années une décrue du marché du poulet entier, et plus largement de la viande fraîche, au profit de la croissance rapide du marché des élaborés.

Pour ces trois débouchés que nous venons de détailler, la matière première la plus recherchée est le filet de poulet (frais, congelé ou transformé), pour laquelle la filière française dispose d'un déficit de compétitivité, au profit des importations en provenance des pays de l'Union Européenne (Benelux et Pologne en tête). Le seul segment préservé des importations semble être celui du haut de gamme/premium (certifié, SIQO), qui garantit de fait un approvisionnement français.

Ainsi le taux de couverture du marché français par la viande importée a cru de manière continue depuis le début des années 2000 pour se stabiliser depuis 2016. Cela a représenté pour la filière française des viandes de volaille une perte progressive de parts de marché. Cette dernière concentre ainsi ses efforts sur la reconquête de ces marchés de la RHD et de l'industrie.

[61] D'après l'étude « Analyse des flux d'importation de volaille en France, mise à jour des données pour 2015 et tendances 2016 », conduite par AND International et l'ITAVI pour le compte du CIPC et du CIDEF.

[62] Les éléments qui vont suivre sur le secteur de la RHD sont issus de l'étude « Panorama de la consommation alimentaire hors domicile » réalisée par Gira Foodservice pour le compte de FranceAgriMer en 2014 et son actualisation de 2019 sur la base des données de 2018.

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

3. DECOMPOSITION EN MATIERE PREMIERE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DETAIL 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 segment poulet PAC standard a 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 standard se replient. Les achats de poulet entier PAC standard se replient en revanche à un rythme accru, ne représentant en 2019 plus que 6 % des achats de viande de poulet en GMS, hors élaborés et hors abats. En 2019 en regard de l'année précédente, les achats de poulet PAC en GMS ont augmenté de 5,9 % pour le bio, tandis qu'ils étaient en baisse pour le label rouge (- 3,4 %), le standard (- 6,5 %) et le certifié (- 16,9 %)

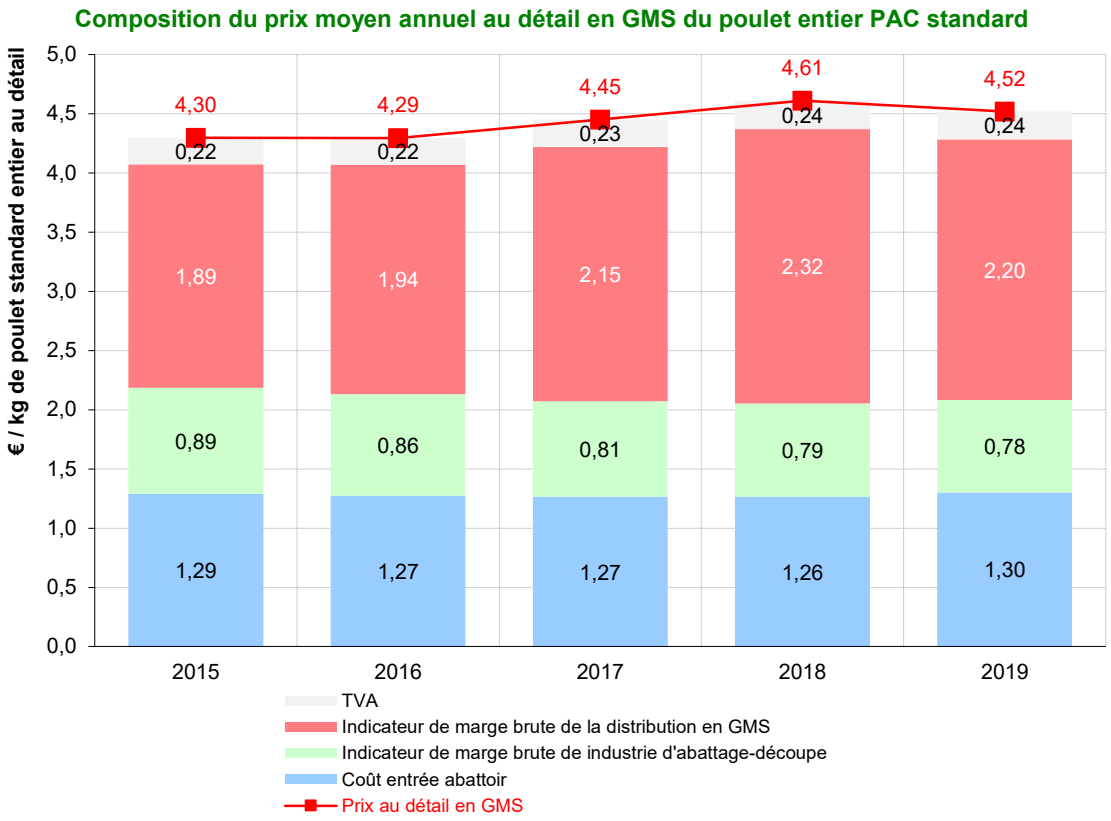
Comme explicité dans la partie méthodologique 2.2, le poulet entier PAC standard suivi dans la décomposition du prix au détail regroupe dorénavant le poulet PAC vendu préemballé en libre-service, auquel a été ajouté le poulet PAC servi dans les stands boucheries, non préemballé et a priori mieux valorisé Notons que le prix du poulet PAC servi dans les stands boucheries intègre des charges de conditionnement, de surface et de personnel dédié assuré par le magasin, ce qui se traduit potentiellement par un prix et une marge brute supérieurs au maillon distribution afin d'assurer ces charges. Le modèle « poulet PAC » présenté cette année inclut donc un ensemble moins homogène[64] au stade de la distribution que les années précédentes.

Le prix moyen annuel au détail a progressé significativement entre 2016 et 2018. Le prix moyen au détail diminue en 2019, principalement sous l'effet du retrait de l'indicateur de marge brute de la distribution en GMS (moins 12 centimes). A l'inverse, l'indicateur du coût entrée abattoir a augmenté de 4 centimes.

NB : Les moyennes annuelles sont obtenues en pondérant les valeurs mensuelles à chaque stade (entrée abattoir, détail en GMS) par les quantités d'achat mensuelles au détail en GMS en année de référence 2019.

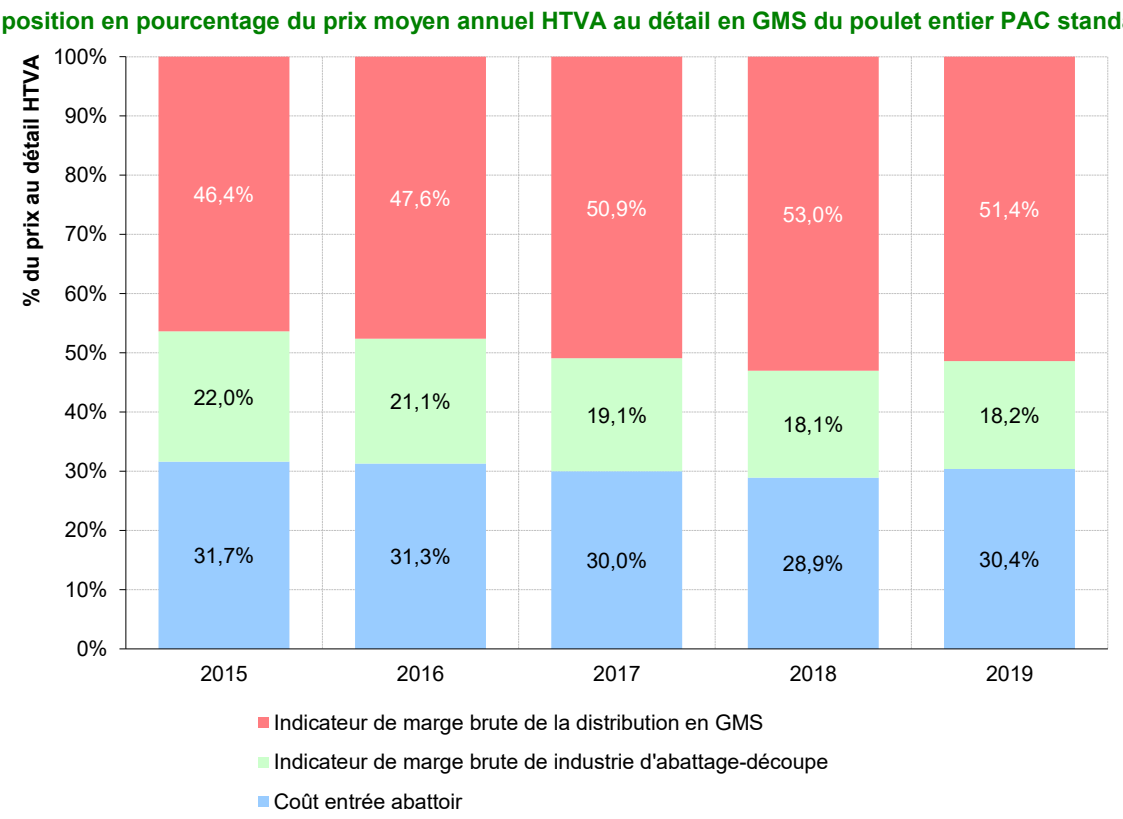
[64] Le Réseau des Nouvelles des Marchés suit le prix du poulet prêt à cuire France standard cdt 1 (hors fermier) en GMS, évalué à 3,6 € / kg en moyenne pour 2019.

Graphique 95



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

Graphique 96



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

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 45 % et 41 % des volumes de découpes fraîches de poulet standard achetés par les ménages français pour leur consommation à domicile en 2019. 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. Les cuisses de poulet standard représentaient 66 % des achats de cuisses de poulet en 2009, pour ne représenter plus que 46 % en 2018, sous l'effet de la croissance des segments « certifié » et plus marginalement « label rouge ».

NB : Les moyennes annuelles sont obtenues en pondérant les valeurs mensuelles à chaque stade (entrée abattoir, sortie industrie, détail en GMS) par les quantités d'achat mensuelles au détail en GMS en année de référence : 2019.

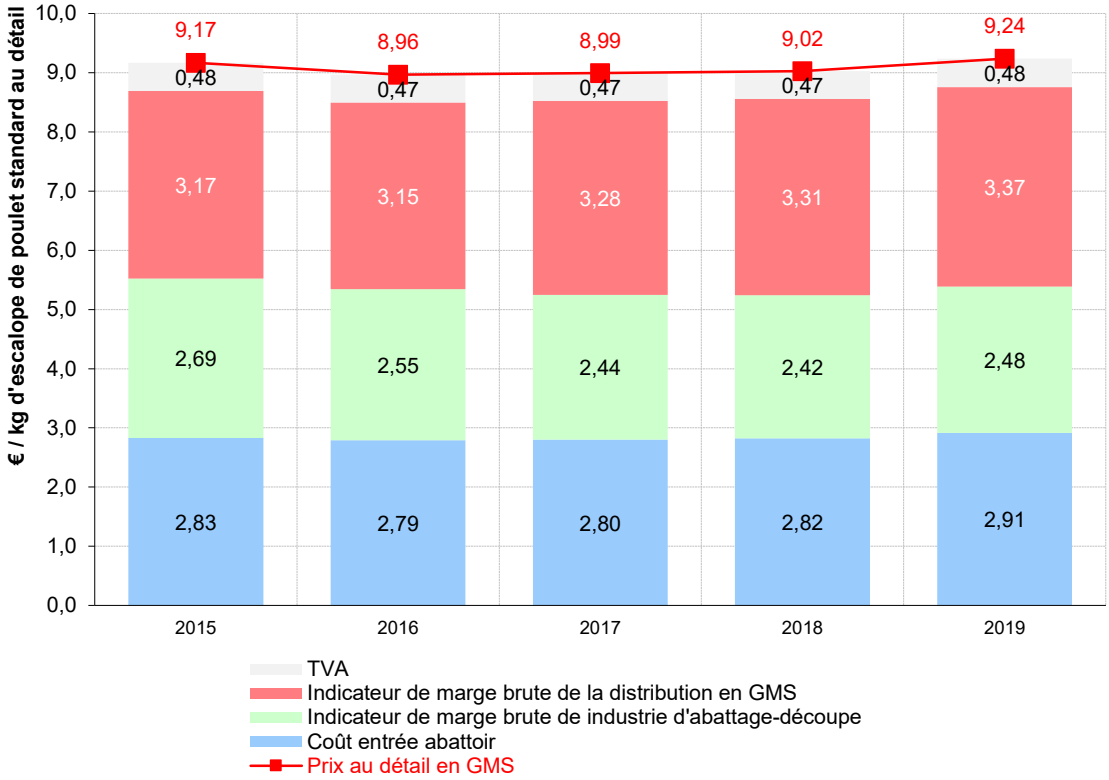
3.2.1. Escalopes de poulet standard

Le prix moyen annuel au détail des **escalopes de poulet standard** (Graphique 97) est resté relativement stable bien qu'en légère augmentation entre 2016 et 2018 (+ 3 centimes par an), le coût entrée abattoir et l'indicateur de marge brute de la distribution étaient en augmentation tandis que l'indicateur de marge brute de l'industrie était en baisse.

En 2019, le prix au détail augmente de + 22 centimes. Cette augmentation se retrouve principalement dans la hausse du coût entrée abattoir (+ 9 centimes), ainsi que dans les accroissements de l'indicateur de marge brute de l'industrie, + 6 centimes, et celui de la distribution, + 6 centimes.

Graphique 97

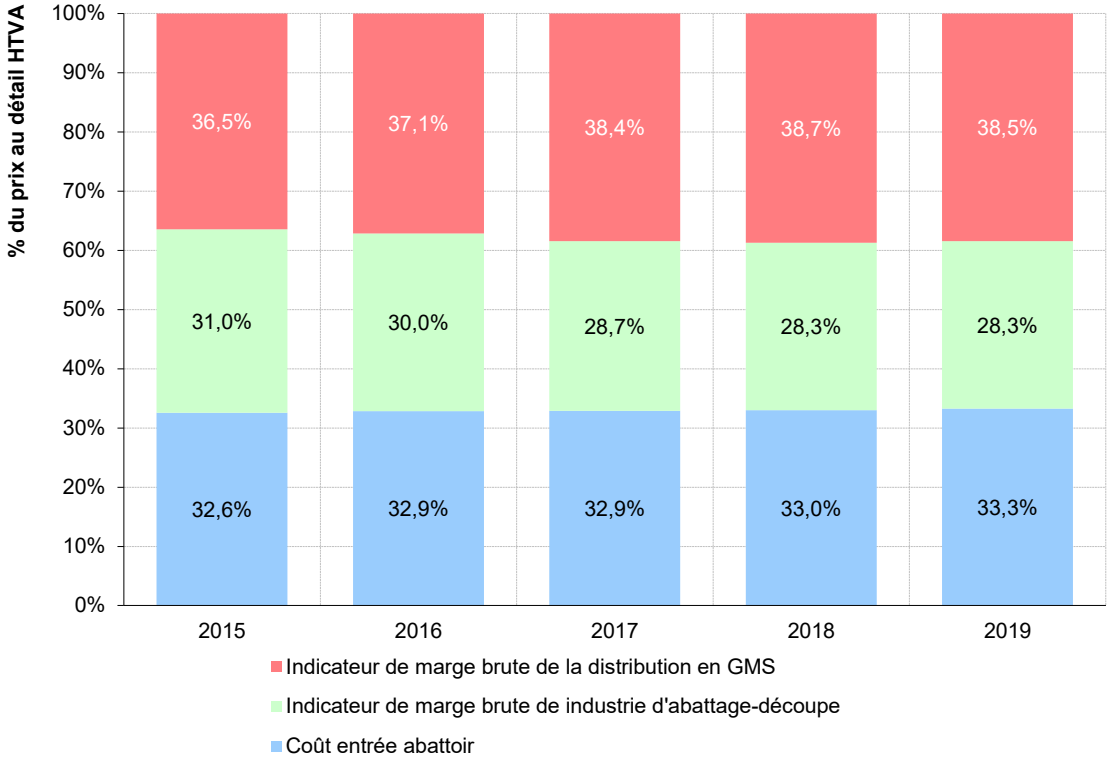
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de l'escalope de poulet standard



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

Graphique 98

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

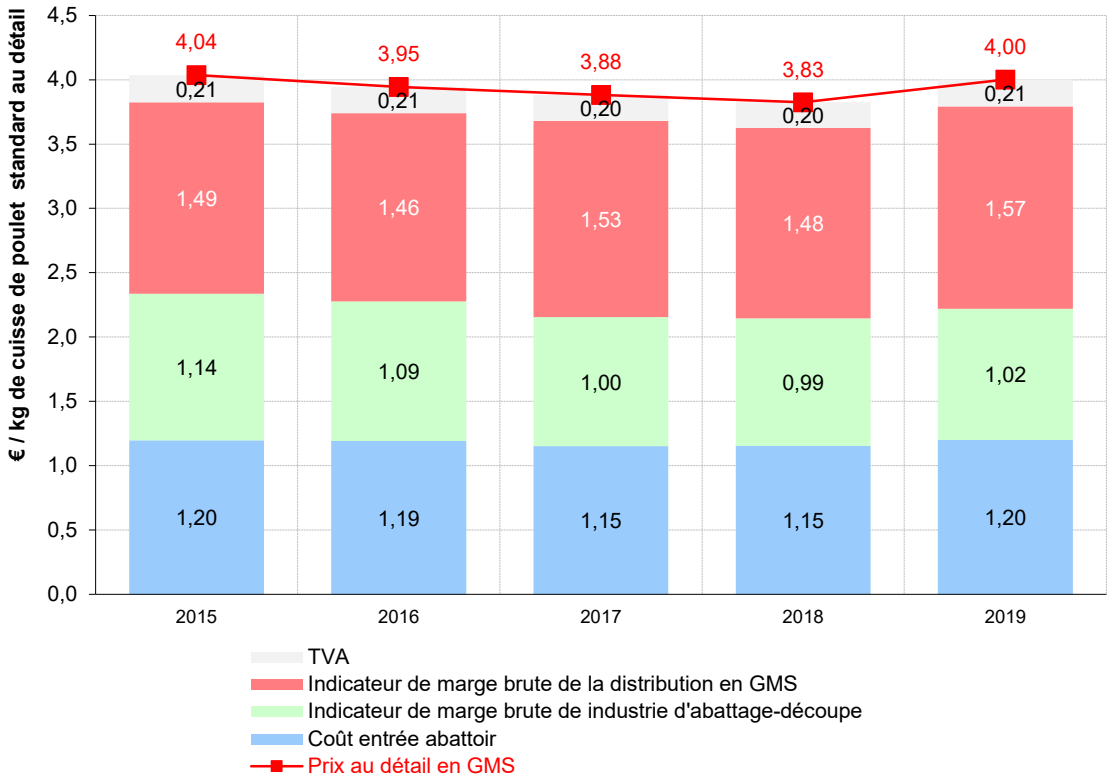
3.2.2. Cuisses de poulet standard

Entre 2015 et 2018, les **cuisses de poulet standard** ont enregistré une baisse de leur prix moyen annuel en GMS de moins 21 centimes. Cette baisse du prix moyen au détail, à saisonnalité des achats constante, s'est faite principalement aux dépens de l'indicateur de marge brute de l'industrie abattage-découpe (moins 15 centimes sur la même période).

En 2019, ce prix au détail remonte de 17 centimes. L'indicateur du coût entrée abattoir augmente de 5 centimes, de même que l'indicateur de marge brute de l'industrie (+ 3 centimes). Au niveau de la distribution, cet indicateur progresse de 9 centimes (Graphique 99).

Graphique 99

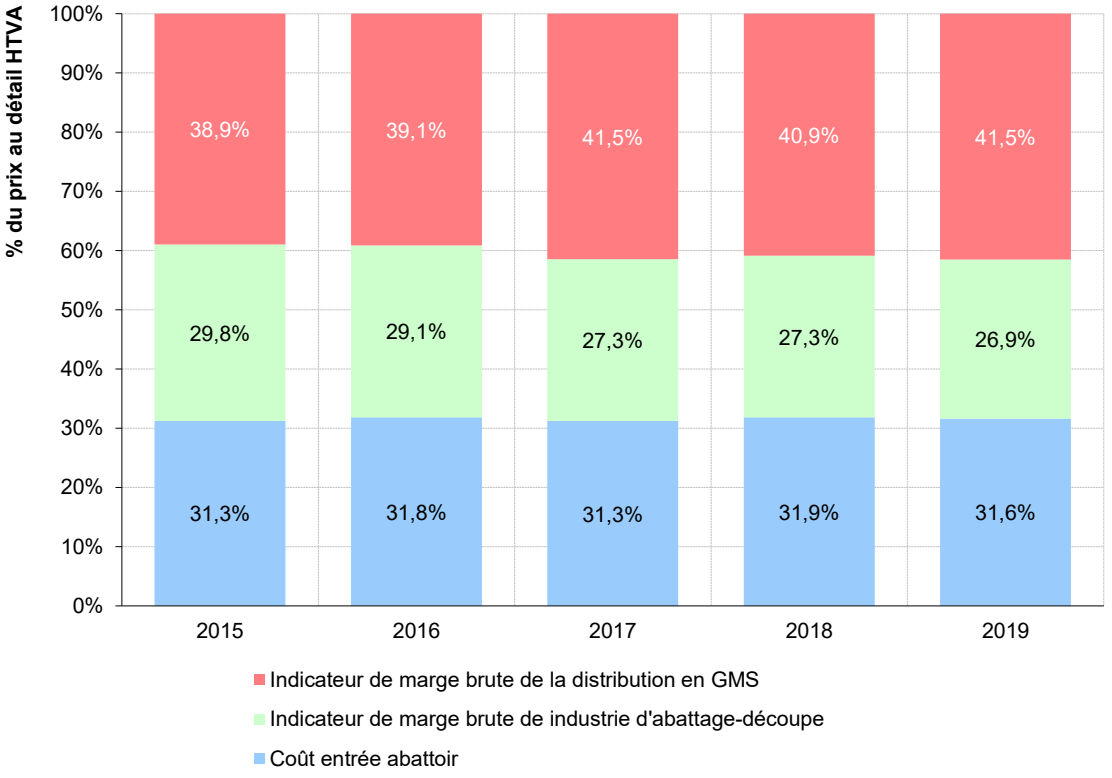
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la cuisse de poulet standard



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

Graphique 100

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

3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière volailles : poulet entier de label rouge

Entre 2015 à 2017, le prix moyen du poulet entier label rouge au détail a baissé de 22 centimes au total, sous l'effet de la diminution du coût entrée abattoir, moins 5 centimes, et de l'indicateur de marge brute agrégée industrie-distribution, moins 15 centimes.

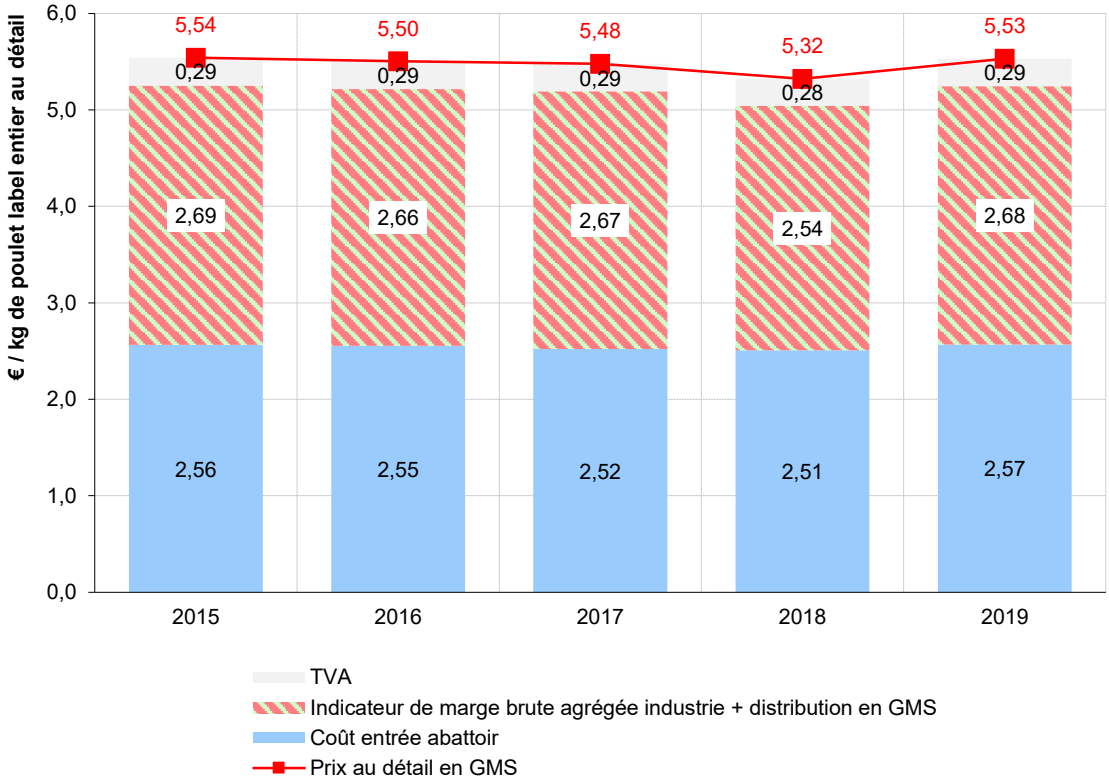
Cependant, en 2019 le prix au détail augmente de façon marquée, plus 21 centimes, principalement au profit de la marge brute agrégée industrie et distribution, en hausse de 14 centimes.

Bien que le poulet entier label rouge représente une part stable autour de 65 % dans les achats de poulets entiers, sa consommation tend à décroître de manière continue depuis 2013. Ce segment était par ailleurs soumis à des actions promotionnelles fréquentes au sein des rayons des GMS, actions désormais encadrées par la loi EGAlim.

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 2019.

Graphique 101

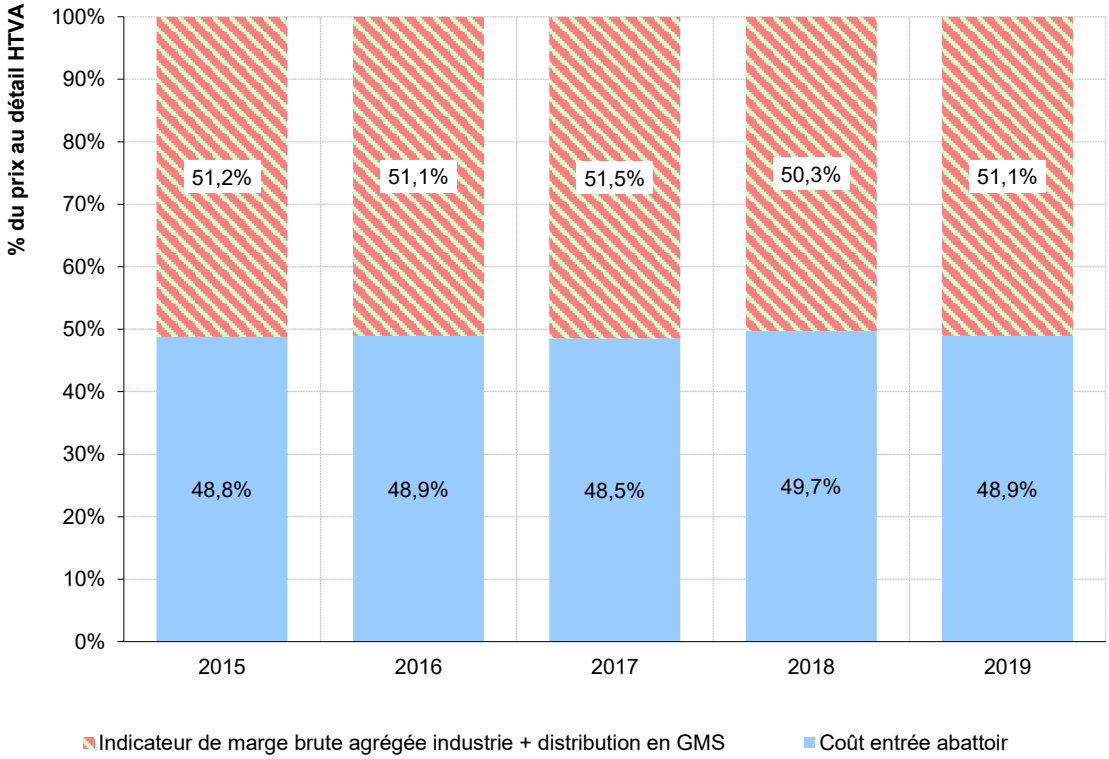
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du poulet entier PAC de label rouge



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

Graphique 102

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



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

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. Entre 2016 et 2019, la cotation nationale du lapin vif entrée abattoir a augmenté au rythme annuel moyen de 4,0 %, ce qui explique la hausse du coût entrée abattoir sur cette période 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 2019, les abattages contrôlés CVJA de lapin ont baissé de 5,7 % en tonnes, après deux années consécutives de baisse au rythme moyen de 6 %. En GMS, les achats de viande de lapin par les ménages (hors élaborés et abats) ont reculé de 6,6 % en 2019. 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 : 2019.

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.

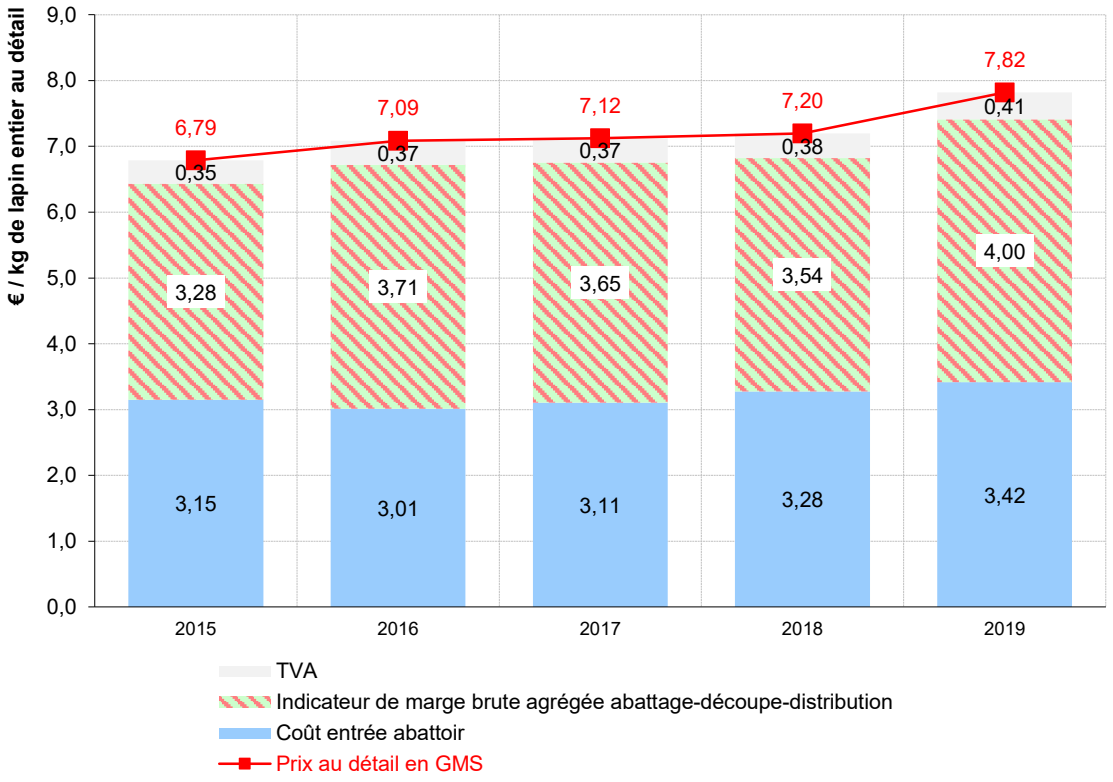
Pour autant, le coût moyen annuel entrée abattoir pour une année donnée varie selon les produits sous l'effet de pondérations mensuelles différentes des quantités achetées, selon les produits.

3.4.1. Lapin entier non découpé

Le prix moyen annuel au détail du **lapin entier non découpé** en GMS (Graphique 103) est en augmentation depuis 2015. Entre 2016 et 2018, il progressait du fait de la hausse du coût entrée abattoir et aux dépens de l'indicateur de marge brute agrégée de l'aval. En 2019, le prix au détail du lapin entier non découpé augmente de 62 centimes alors que le coût entrée abattoir augmente de 14 centimes et que l'indicateur de marge brute agrégée abattage-découpe-distribution augmente de 46 centimes. Le lapin entier était un produit souvent vendu en promotion. L'application, au 1er janvier 2019, de l'encadrement des opérations promotionnelles dans la distribution prévu par la loi EGAlim semble ainsi avoir un impact sensible sur le prix au détail du lapin entier, au profit de la marge brute agrégée abattage-découpe-distribution.

Graphique 103

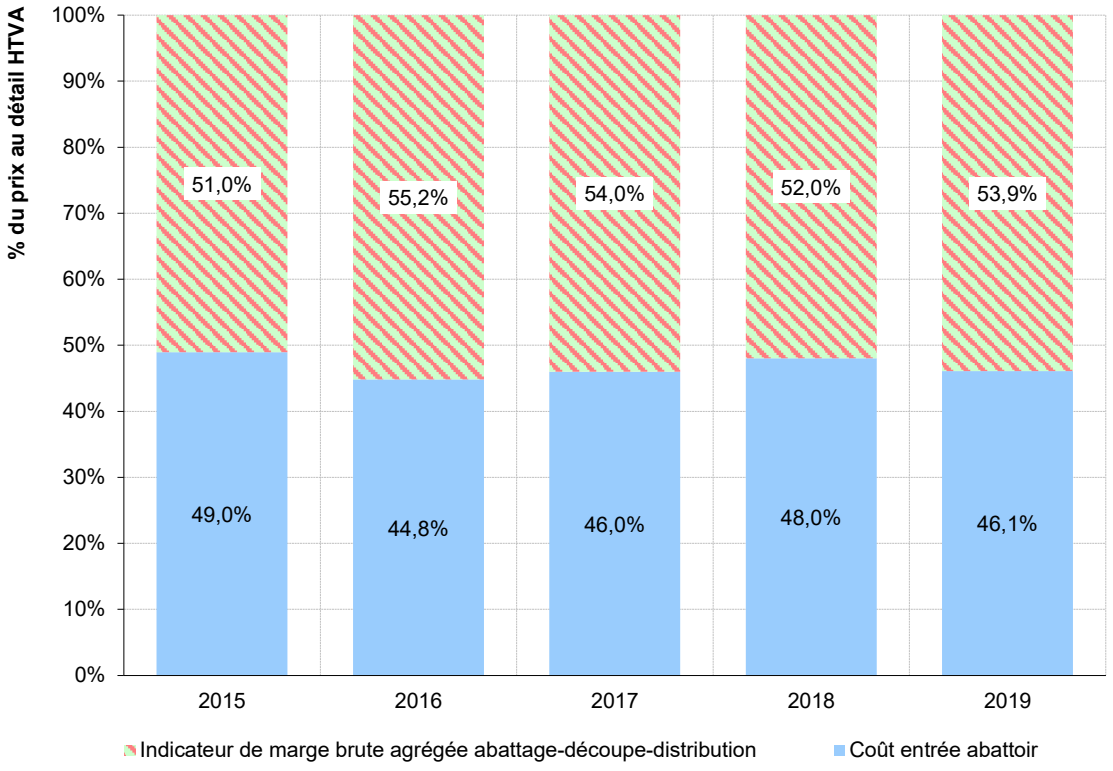
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lapin entier non découpé



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

Graphique 104

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



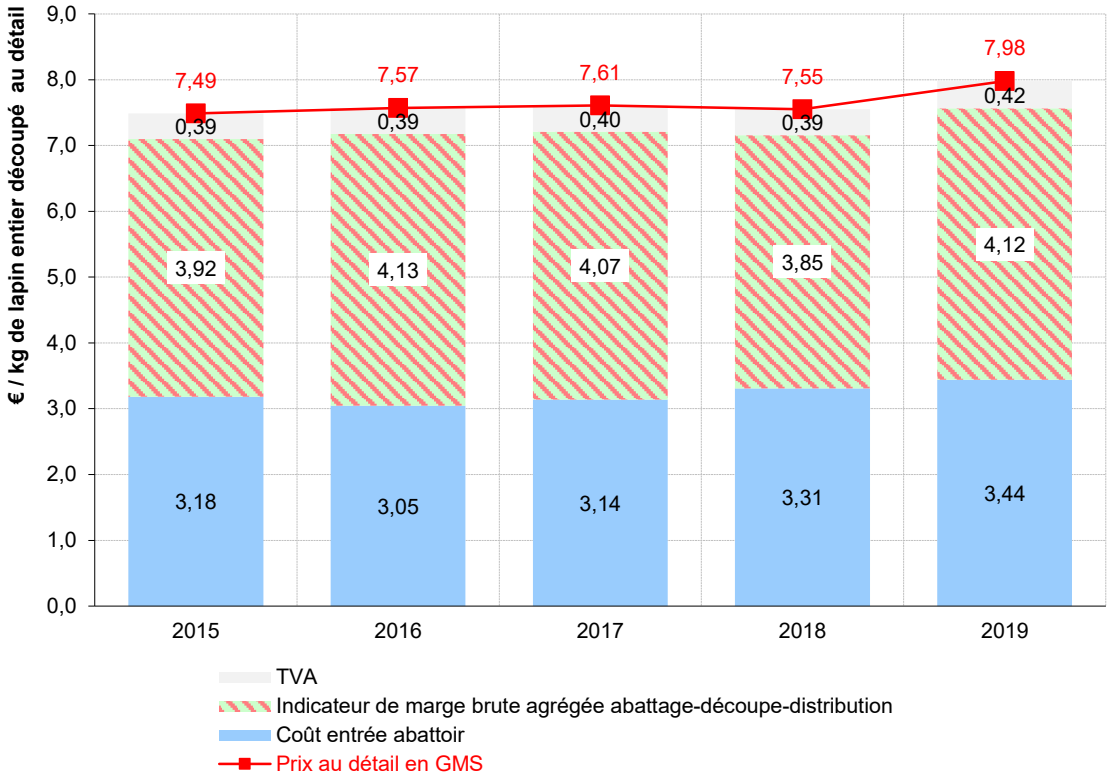
Sources: OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Kantar Worldpanel

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 105

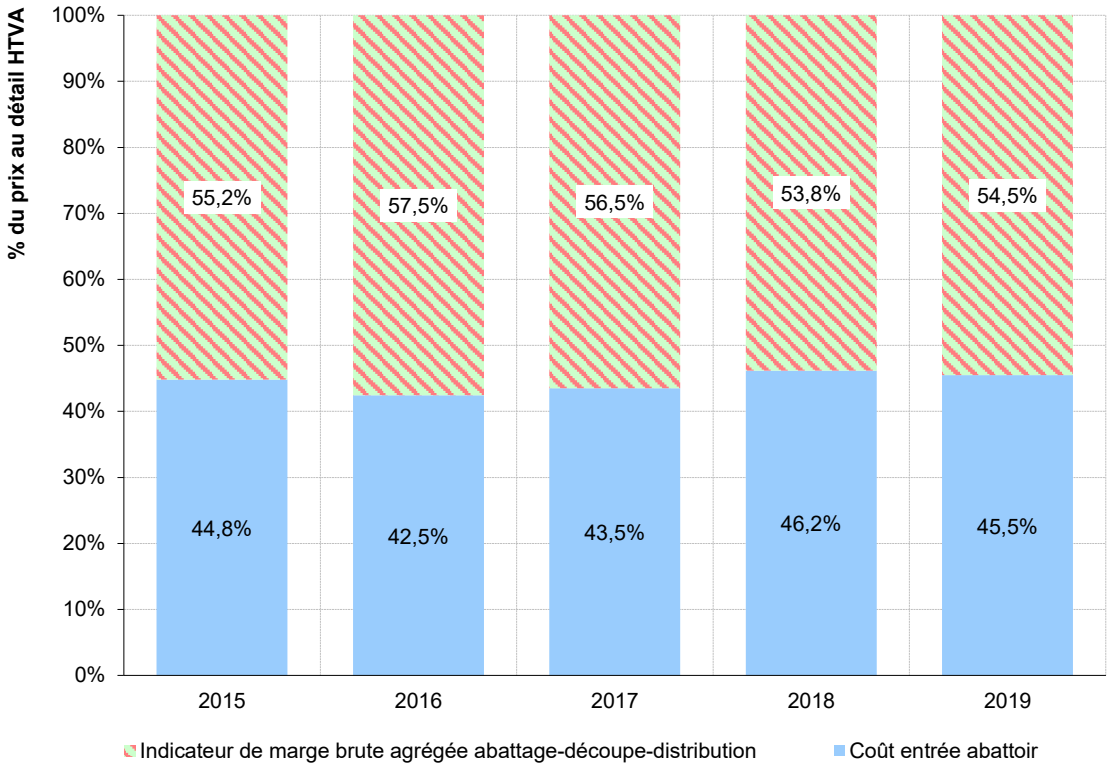
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lapin entier découpé



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

Graphique 106

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



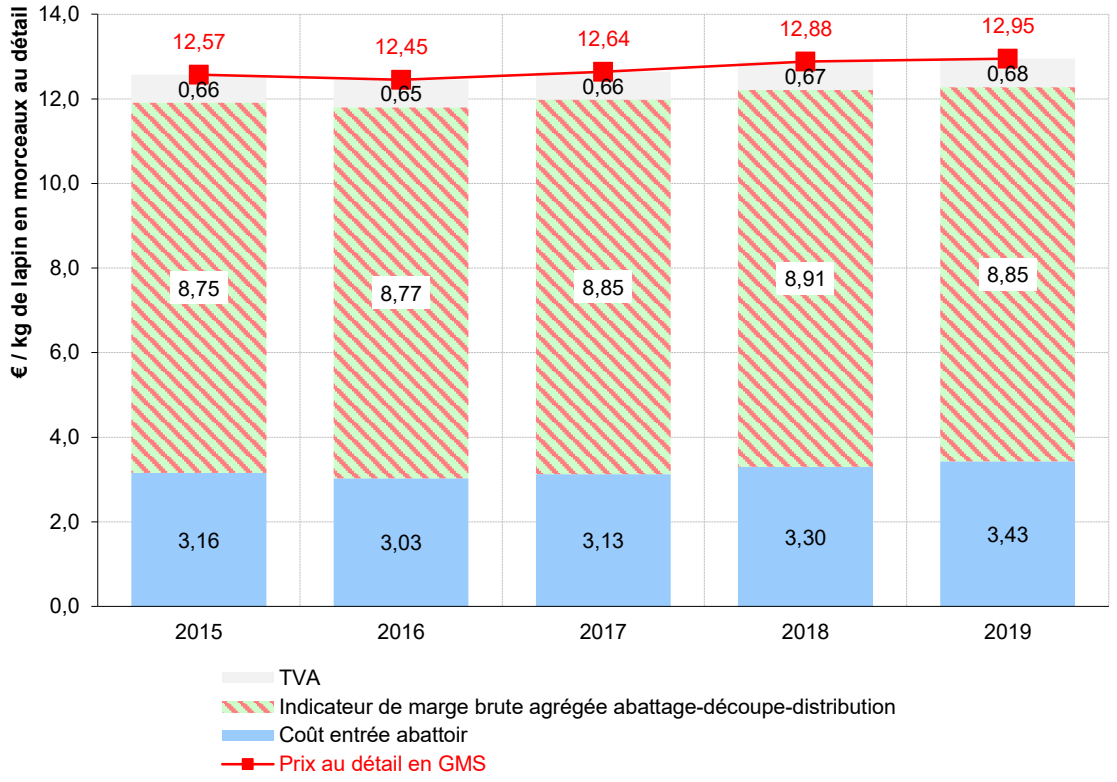
Sources: OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Kantar Worldpanel

3.4.3. Morceaux de lapin

Le prix moyen annuel au détail des **morceaux de lapin** progresse en 2019, en lien avec la hausse du coût entrée abattoir (13 centimes) et malgré la baisse de l'indicateur de marge brute agrégée de l'aval (- 6 centimes).

Graphique 107

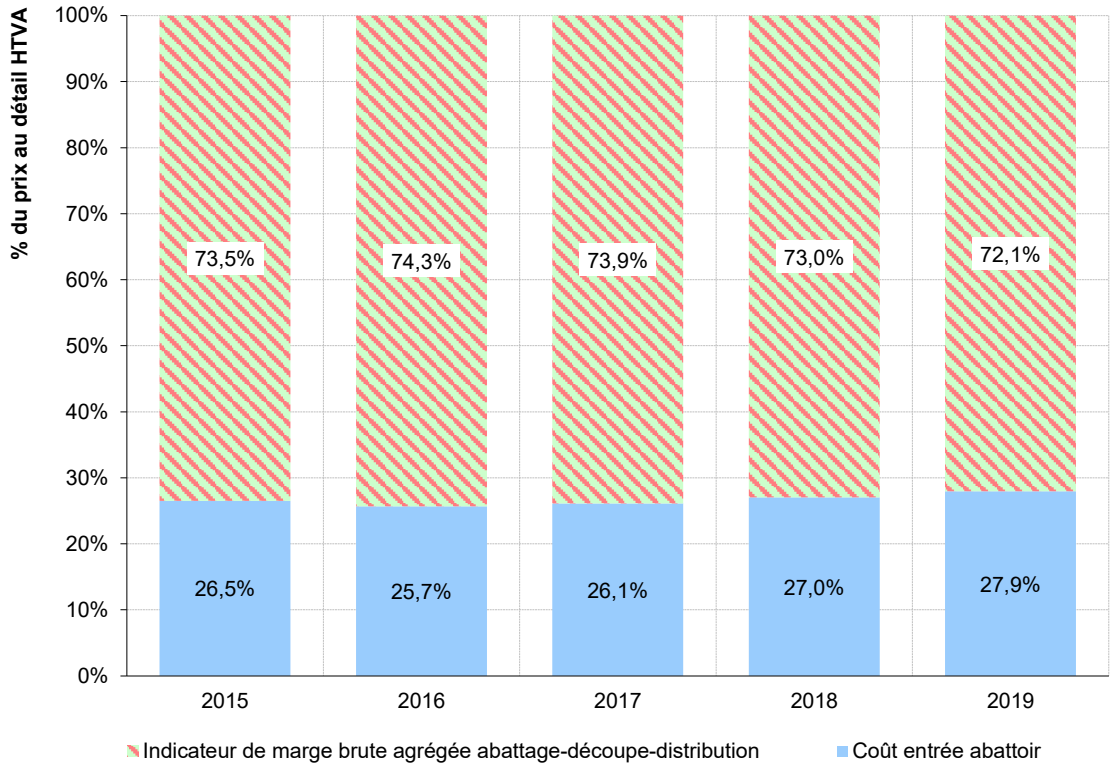
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS des morceaux de lapin



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

Graphique 108

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. COUT DE PRODUCTION DES VOLAILLES ET LAPINS EN ELEVAGE

La présentation suivante des coûts de production par kilogramme de carcasse est permise par la combinaison de trois sources de données :

- les coûts de production « en vif » produits par l'Itavi (Institut technique de l'aviculture) et ce pour deux catégories de volailles : poulet standard, poulet Label Rouge et pour le lapin. Ces coûts de production s'appuient sur les résultats technico-économiques moyens des exploitations appartenant aux organisations de production suivies par l'institut,
- d'un prix entrée abattoir « en vif » suivi par le SSP pour l'ensemble de ces productions,
- de taux de conversion moyens carcasse / vif admis dans la filière et présentés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 26

Taux de conversation vif / carcasse pour les différentes productions de volailles et le lapin

Ces taux de conversion permettent d'exprimer le poids en carcasse obtenu après l'abattage d'un animal et ceci par kilogramme d'animal vif.

Production	Taux de conversion carcasse / vif
Poulet standard	0,671
Poulet label	0,658
Lapin	0,550

4.1. Coût de production des volailles

La représentativité de l'échantillon 2018 est la suivante :

Tableau 27

Échantillon des exploitations appartenant aux organisations de production de volailles suivies par l'Itavi

Production	Taille de l'échantillon (nombre de têtes)	Part dans la production nationale (en têtes) (1)
Poulet standard	134 100 000	environ 31 %
Poulet label	49 200 000	environ 44 % des volailles sous label

(1) en pourcentage de la production standard hors poulet lourd et poulet export

Source : Itavi

Les coûts des années 2010 à 2018 fournis par l'Itavi proviennent du recueil des données déclaratives et, pour certains postes, de simulations (voir ci-dessous). Le coût de production 2019 a été calculé sur la base des données 2018 ; seuls les coûts de l'aliment et des poussins (principales charges) ont été actualisés.

- **L'aliment** : le prix de l'aliment (et des poussins) est fixé par contrat entre intégrateur et éleveur. Ce prix de contrat peut être artificiel et biaiser le réel coût de production. Ainsi, l'Itavi calcule un coût de production de l'aliment (par l'intégrateur), évoluant selon *l'indice « coûts matières premières »* (établi par l'Itavi[65]) et selon l'inflation (calculée sur les 11 premiers mois de l'année).
- **Les poussins** : prix estimés à dires d'experts ; entre chaque enquête, le prix du poussin est indexé en fonction du coût de l'aliment (l'hypothèse sélectionnée est d'indexer 46 % du prix du poussin sur l'évolution du coût de l'aliment).
- **Les autres charges variables :** elles sont issues de l'*« Enquête avicole des Chambres d'Agriculture de l'Ouest »* pour les productions standard et certifiée, et elles sont collectées auprès des organisations enquêtées pour les productions Label Rouge et bio. Cette ligne comprend les postes suivants : eau,

[65] 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

électricité, gaz (chauffage), frais vétérinaires, désinfection, litière et enlèvement du fumier, enlèvement des animaux, cotisations et taxes spécifiques.

- **Les charges de structure** *(ou charges fixes hors main d'œuvre non-salariée, sur le graphique)* : les charges concernant l'amortissement des bâtiments et du matériel et les frais financiers sont simulées par l'Itavi (tel que présenté ci-dessous). Les autres charges fixes (assurance, entretien et réparation, terme fixe de la cuve, frais de gestion) sont issues de l'*« Enquête avicole des Chambres d'Agriculture de l'Ouest »* pour les productions standard et CCP et elles sont collectées auprès des organisations enquêtées pour les productions Label Rouge et bio.
    - **Les amortissements** : l'Itavi considère un élevage ayant récemment investi dans des bâtiments neufs, financés à 80 % par emprunt bancaire. Le calcul des amortissements repose sur des durées moyennes d'amortissement, en distinguant les durées applicables aux bâtiments et au matériel. L'Itavi a choisi d'indexer les valeurs disponibles sur l'indice du coût de la construction. Les bâtiments d'élevage sous label font l'objet d'une estimation de coût sur la base d'une enquête auprès des organisations de production.
    - **Les frais financiers** : le calcul des frais financiers pris en compte par l'Itavi repose sur une quotité d'emprunt de 80 % de l'investissement hors taxes, un taux d'intérêt de 2,16 % (moyenne des 5 dernières années) et une durée de remboursement de 10 ans.
- **Le travail** : le niveau de rémunération du travail de l'éleveur est fixé forfaitairement à 2 SMIC bruts par UTH. L'Itavi considère que l'exploitant est spécialisé en aviculture et travaille seul sur l'élevage simulé. Une unité de travail annuel est alors prise en compte pour l'équivalent de 3 000 m² de bâtiments en production standard. En production label, la productivité du travail a été fixée à 0,75 unité de travail annuel pour 1 600 m² (surface maximale fixée par les cahiers des charges des labels rouges).
- **Les postes non comptabilisés** : les frais d'agios sur l'aliment ou pour des ouvertures de crédit (avances de trésorerie que peuvent faire les organisations de production ou les coopératives aux éleveurs) et les charges relatives aux matériels divers sont trop dépendants de la situation de chaque éleveur pour que ce type de charge soit pris en compte dans des calculs de coût de production moyen.

  Pour les poulets label, l'incidence du déclassement d'une partie des animaux qui ne sont pas toujours valorisés au prix des animaux labellisés, dans le coût de production, n'a pas été prise en compte. Pour information, le pourcentage moyen de déclassés est de 5,1 % en Poulet Label Rouge en 2018. 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 décru 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 maitrisées. Il s'est maintenu à ce niveau en 2017 puis a augmenté de 1 ct en 2018 avant de diminuer de 2 cts en 2019, année lors de laquelle il s'établit à 1,31 €/kg de carcasse[66].

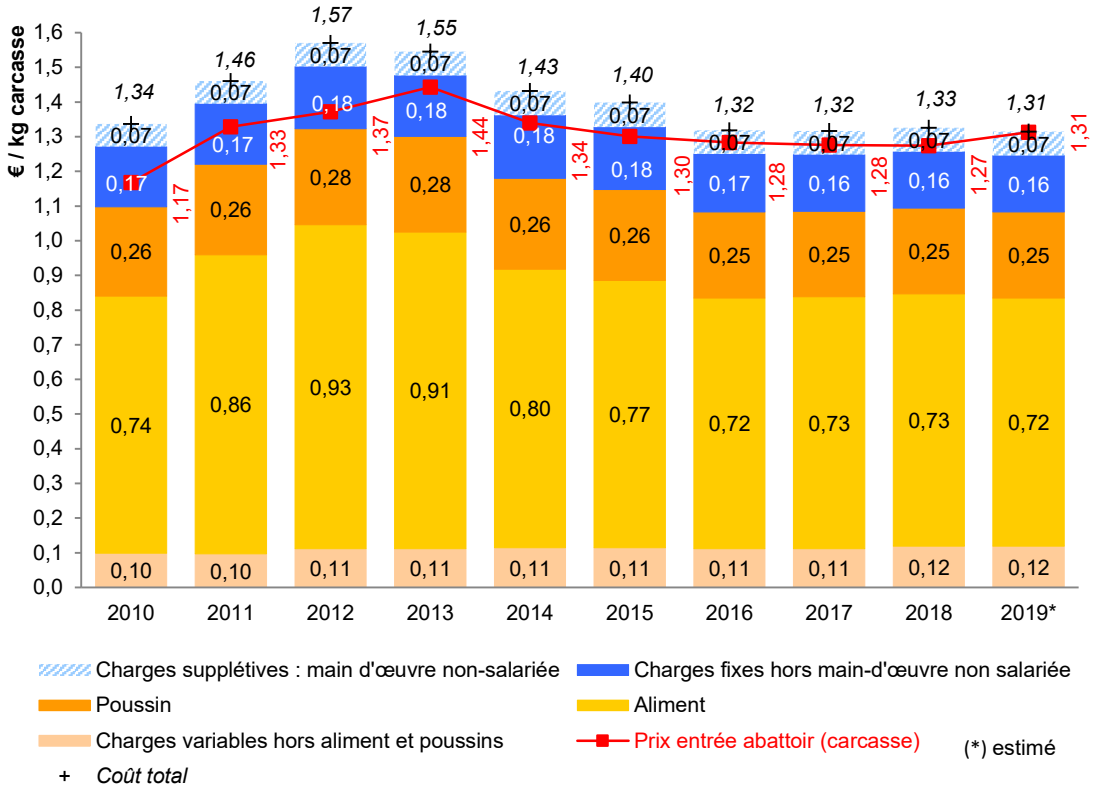
Le **coût de production du poulet label rouge** a connu la même tendance. De 2010 à 2012, il a augmenté puis s'est stabilisé à 2,91 €/kg de carcasse en 2013 avant de diminuer progressivement jusqu'en 2016 (2,61 €/kg). A partir de 2017, le coût de production a augmenté pour s'établir à 2,70 €/kg. Cette hausse est due à la hausse des charges de structure (amortissements), de l'alimentation, du prix des poussins *(calculé par l'Itavi, dans cette analyse)* et dans une moindre mesure des charges de main d'œuvre non-salariée qui, ensemble, ont été plus importantes que la diminution des autres charges variables. En 2018, la hausse du prix de l'aliment, des charges variables et de la main d'œuvre non-salariée et des charges variables ne sont pas compensées par la baisse du prix des poussins, entraînant ainsi une hausse du coût de production du poulet label, à 2,78 €/kg de carcasse. Enfin, en 2019, le coût de production atteint 2,77 €/kg[67], sous l'effet d'une légère baisse du prix de l'aliment et des poussins.

[66] estimation

[67] estimation

Graphique 109

Coût de production moyen du poulet standard avec charges supplétives (2010-2019)

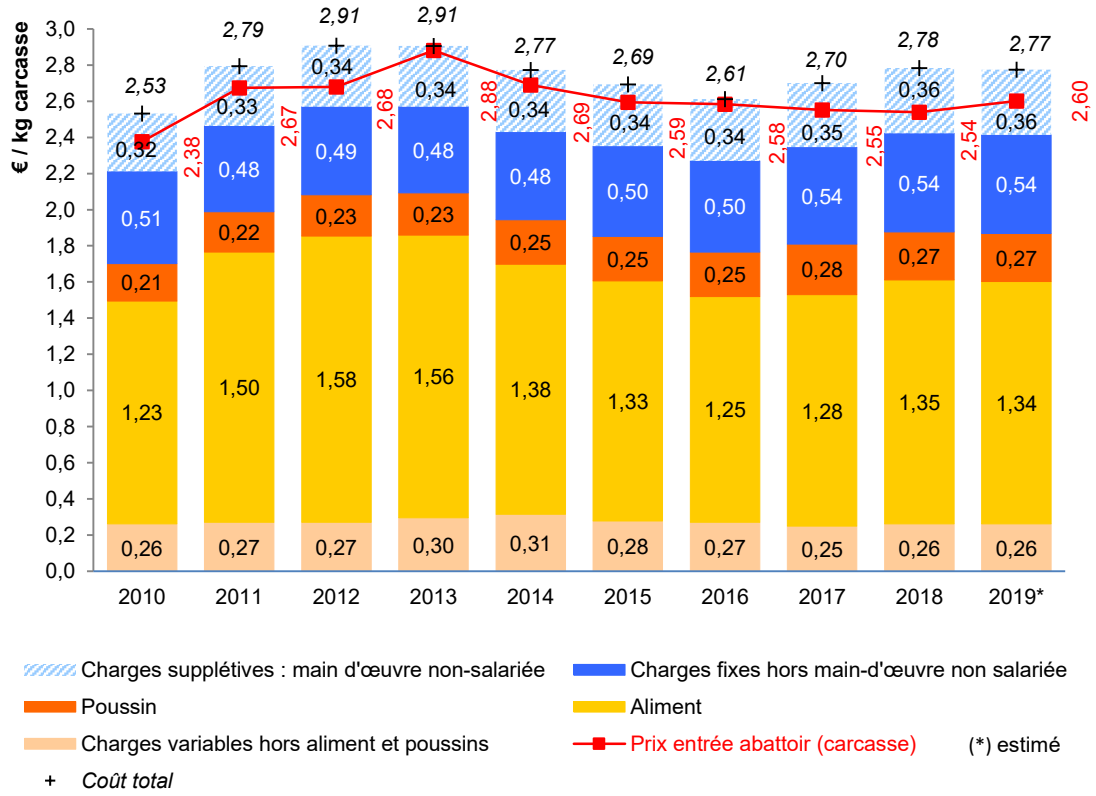


(*) projeté

Source : Itavi, SSP

Graphique 110

Coût de production moyen du poulet de label rouge avec charges supplétives (2010-2019)



(*) projeté

Source : Itavi, SSP

4.2. Coût de production des lapins

La représentativité de l'échantillon étudié en 2018 est la suivante :

Tableau 28

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

Réseau	Taille de l'échantillon en 2017 (nombre d'ateliers)	Part dans la production nationale (en têtes)
RENACEB - GTE	587	63 % de la production nationale organisé ; 53 % de la production nationale totale
Cunimieux[68]	61	

Source : Itavi

Le coût de production du vif s'appuie sur deux principales sources de données :

- Le réseau RENACEB, centralisant les données de gestion technico-économique (GTE), qui permet de fournir les données techniques, le coût de l'aliment, ainsi que les prix de vente moyen du kg vif.
- Le réseau d'élevage CUNIMIEUX d'où sont issues les données sur la productivité de la main d'œuvre et l'ensemble des charges hors aliment :
  - les frais d'insémination artificielle et de renouvellement,
  - les dépenses de santé,
  - les frais d'élevage incluant le nettoyage et la désinfection, la litière, les fournitures, les entretiens et les réparations, l'énergie destinée à l'atelier cunicole, l'eau, les carburants, les frais postaux et la main d'œuvre extérieure y compris les remplacements de l'éleveur si nécessaire,
  - les cotisations, les impôts et les taxes,
  - les amortissements et les frais financiers.

Enfin, le coût du travail est estimé par l'ITAVI sur la base suivante :

- le niveau de rémunération du travail de l'éleveur est fixé forfaitairement à 1,5 SMIC net par UTH. Il est à noter que la productivité du travail n'est pas simulée (contrairement à ce qui est fait dans les filières volailles) mais observée dans les exploitations du réseau CUNIMIEUX. En 2017 (dernières données disponibles), elle est de 605 femelles par UTH.

En 2019, 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 2018. La rémunération du travail de l'éleveur a été maintenue à 1,5 SMIC, la valeur du SMIC étant passé de 1 174 € net en 2018 à 1 204 € net en 2019. Le prix de vente 2019 résulte du prix de vente 2018 constaté dans le GTE auquel a été appliqué les évolutions de la cotation du vif entre 2018 et 2019.

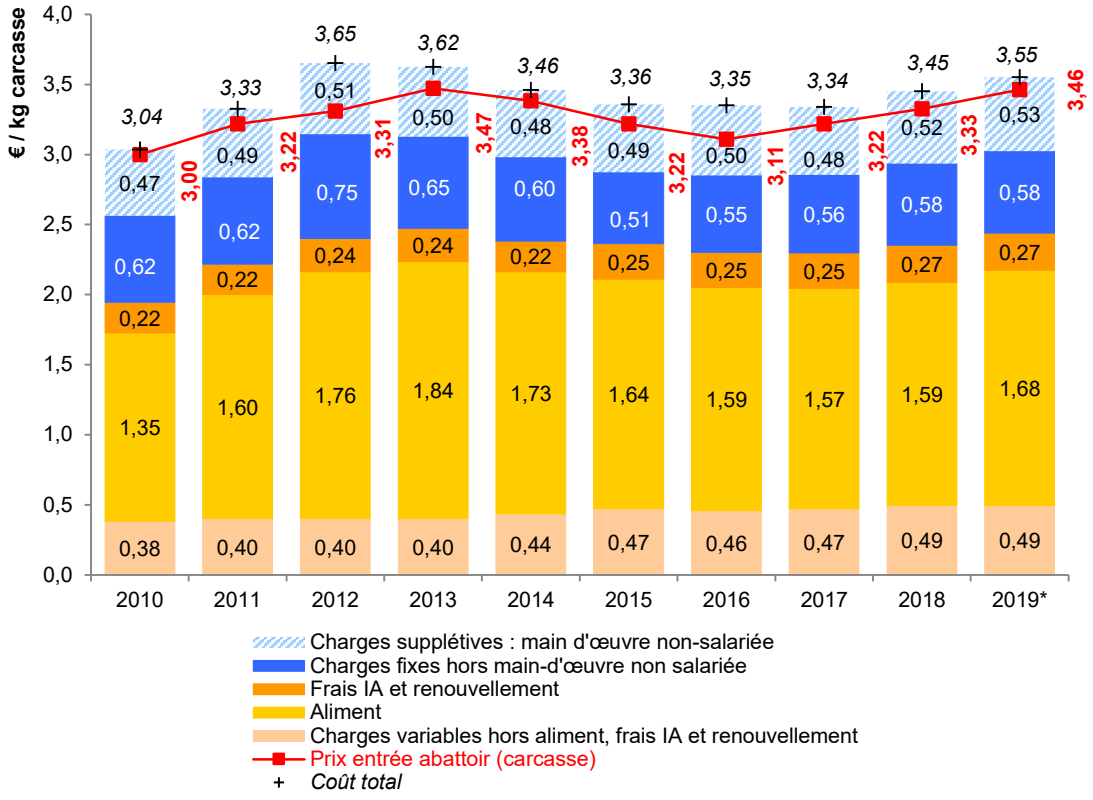
Comme indiqué en début de chapitre, à ces coûts de production en vif est appliqué un taux de conversion permettant la présentation de coûts de production en carcasse.

Comme pour les volailles, les coûts de production du lapin avaient fortement augmenté entre 2010 et 2012 (où ils avaient atteint 3,65 €/kg). Ils ont diminué ensuite jusqu'en 2017 où ils s'établissaient à 3,32 €/kg de carcasse. A partir de 2018, les coûts de production du lapin augmentent fortement, sous l'effet du renchérissement de l'ensemble des postes de charges entre 2017 et 2018 et de l'aliment entre 2018 et 2019 ; ils atteignent 3,45 € / kg de carcasse en 2018 puis 3,55 € / kg de carcasse en 2019. Au cours de la même période, le prix des carcasses a également progressé, permettant le maintien de la rémunération des exploitants à 1,22 SMIC en 2018, toutefois en-dessous de l'objectif de rémunération fixé.

[68] 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.

Graphique 111

Coût de production moyen du lapin avec charges supplétives (2010-2019)



(*) projeté

Source : Itavi, SSP

5. STRUCTURE DES CHARGES DES ENTREPRISES D'ABATTAGE ET DE TRANSFORMATION DES VIANDES DE POULET ET DE DINDE ET DES ENTREPRISES D'ABATTAGE DE LAPINS

5.1. Structure des charges des entreprises d'abattage et de transformation des viandes de poulet et de dinde

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 2019. 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 ou de dinde.

Selon les années, en fonction de la disponibilité des bilans, l'échantillon présenté est composé de 35 entreprises en 2018 à 38 en 2016. Le chiffre d'affaires de cet échantillon varie de 3,6 milliards à 3,8 milliards d'euros sur la période étudiée. En 2017, le chiffre d'affaire de notre échantillon représente 67 % du chiffre total du secteur (source ESANE 2017).

En 2018, les entreprises incluses dans l'échantillon abattent 81 % de poulet et 19 % d'autres espèces (dont 8 % de dindes).

Le poste *« marchandises, matières premières et approvisionnements »*, qui comprend principalement les achats d'animaux destinés à être abattus, varie de 60,4 % en 2015 à 61,7 % en 2018. La marge brute du secteur correspond aux postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 112. Elle varie de 38,1 % (2017) à 39,6 % (2015) de la production sur la période.

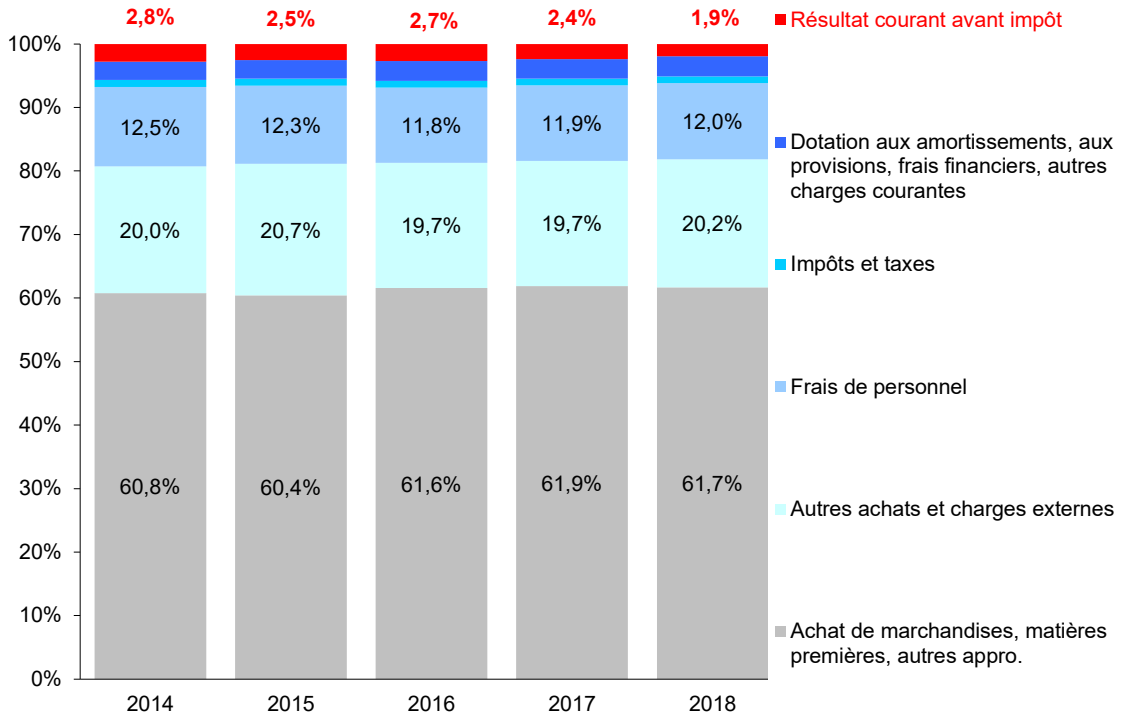
Les *« autres achats et charges externes »* comprennent des charges de sous-traitance, une partie du travail étant assurée par des intervenants extérieurs à l'entreprise, des consommations intermédiaires et des services divers : énergie, eau, dépenses de publicité, publications et relations publiques, achats de logiciels... Ce poste varie de 19,7 % en 2016 à 20,7 % en 2015. Il est de 20,2 % du total des produits en 2018. Le taux de valeur ajoutée varie de 18,2 % de la production en 2018 à 19,3 % en 2014.

Le poids des frais de personnel varie entre 11,8 % (2016) et 12,5 % (2014) de l'ensemble des charges sur la période étudiée. Il est de 12 % en 2018.

La part du résultat courant avant impôt varie de 1,9 % en 2018 à 2,8 % de la production (en 2014). On ne dispose pas encore des résultats des entreprises pour 2019 (délais de traitement et de dépôt des comptes).

Graphique 112

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 666 millions (2014) à 784 millions d'euros sur la période étudiée (2018).

Le poste « marchandises, matières premières et approvisionnements », qui comprend principalement les achats d'animaux destinés à être abattus varie de 60,5 % à 62,7 % sur la période étudiée. Il est de 62,1 % en 2018. La marge brute du secteur correspond aux postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 113. Elle varie de 37,3 % à 39,5 % et s'établit à 37,9 % en 2018.

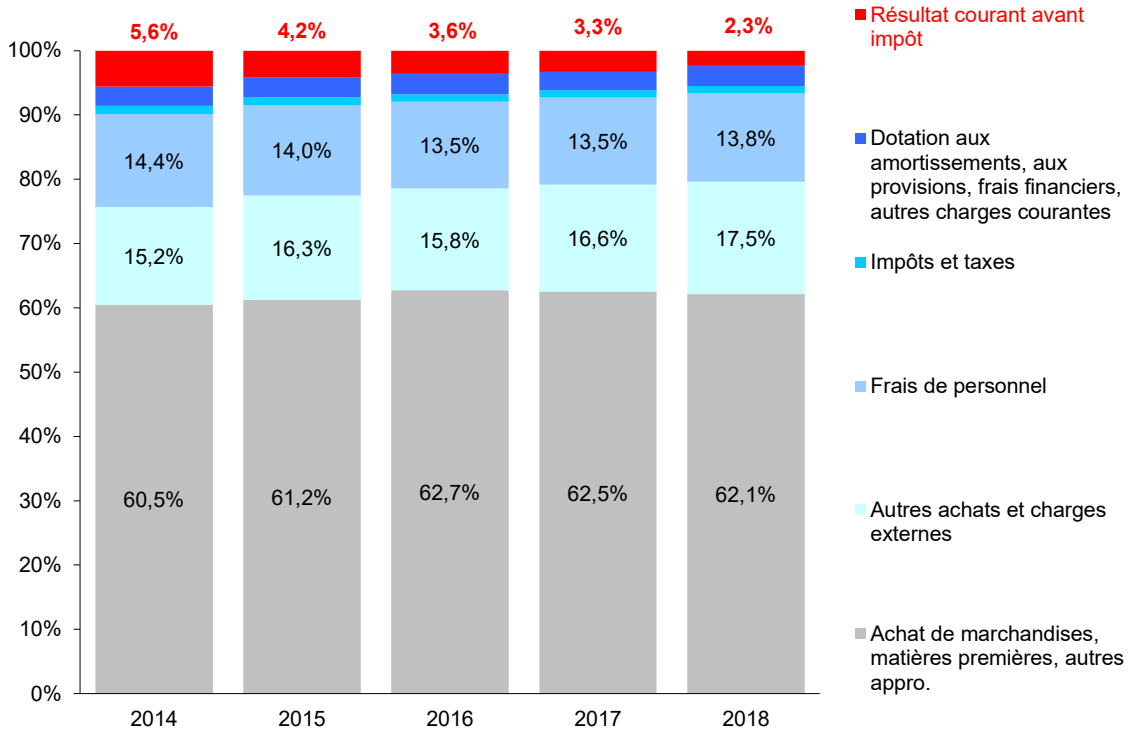
Les *« autres achats et charges externes »* comprennent des charges de sous-traitance, une partie du travail étant assurée par des intervenants extérieurs à l'entreprise, des consommations intermédiaires et des services divers : énergie, eau, dépenses de publicité, publications et relations publiques, achats de logiciels... Ce poste varie de 15,2 % en 2014 à 17,5 % en 2018. Ainsi, le taux de valeur ajoutée (rapport de la valeur ajoutée au produit), varie de 20,8 % en 2017 à 24,3 % de la production en 2014. Il est de 20,4 % en 2018.

Le poids des frais de personnel varie de 14,4 % (2014) de l'ensemble des produits à 13,5 % (2016 et 2017). Il représente 13,5 % de l'ensemble en 2018. La part du résultat courant avant impôt varie de 2,3 % de la production en 2018 à 5,6 % en 2014.

On ne dispose pas encore des résultats des entreprises pour 2019 (délais de traitement et de dépôt des comptes).

Graphique 113

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'UVCI. La marge nette du rayon après affectation des charges communes est nettement positive. Ce rayon contribue à 17 % de la marge nette avant IS positive totale.

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

Le rayon volailles présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 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 3,7 € 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 25,0 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires, nettement supérieure aux autres charges (16,4 €). La répartition des charges communes conduit donc à une marge nette positive, de 8,6 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de 5,7 € après.

Tableau 29

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2018 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon volailles

	Volailles	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100	
Coût d'achat des produits du rayon	71,3	
Marge brute	**28,7**	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	3,7	Dispersées
Marge semi-nette	**25,0**	
Autres charges	16,4	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**8,6**	
Impôt sur les sociétés	2,9	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**5,7**	Sensiblement dispersées, +/- 2,0 €

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

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2018

6.3. Détail des charges du rayon volailles

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon volailles supporte directement 5,6 € de charges spécifiques, contre 11,8 € pour la moyenne tous rayons étudiées. Ces charges spécifiques du rayon volailles sont constituées de 3,7 € de frais de personnel dédié (9,5 € pour la moyenne tous rayons) et de 1,9 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également moins élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (2,3 €). 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 commun es réparties, dont le poids dans le chiffre d'affaires (14,5 €) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (16,2 €).

Au total, le rayon supporte 20,1 € de charges pour 100 € de chiffre d'affaires (avant répartition de l'impôt sur les sociétés et hors achat des produits), rapport faible plaçant le rayon volailles au premier rang des rayons étudiés dans l'ordre croissant pour ce critère. Ces charges s'imputent sur une marge brute (28,7 €) supérieure de près d'un point à de la moyenne tous rayons (29,8 €).

Tableau 30

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2018 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon volailles pour 100 € de CA

		Volailles
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	3,7
	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	0,4
	Sous-total : charges directes du rayon	**5,6**
Charges communes réparties	Immobilier	1,6
	Personnel hors rayon (en magasin)	5,4
	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	*2,9*
	Sous-total : charges communes réparties	**17,4**
	Total des charges imputées au rayon	**23,0**

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2018

(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)…

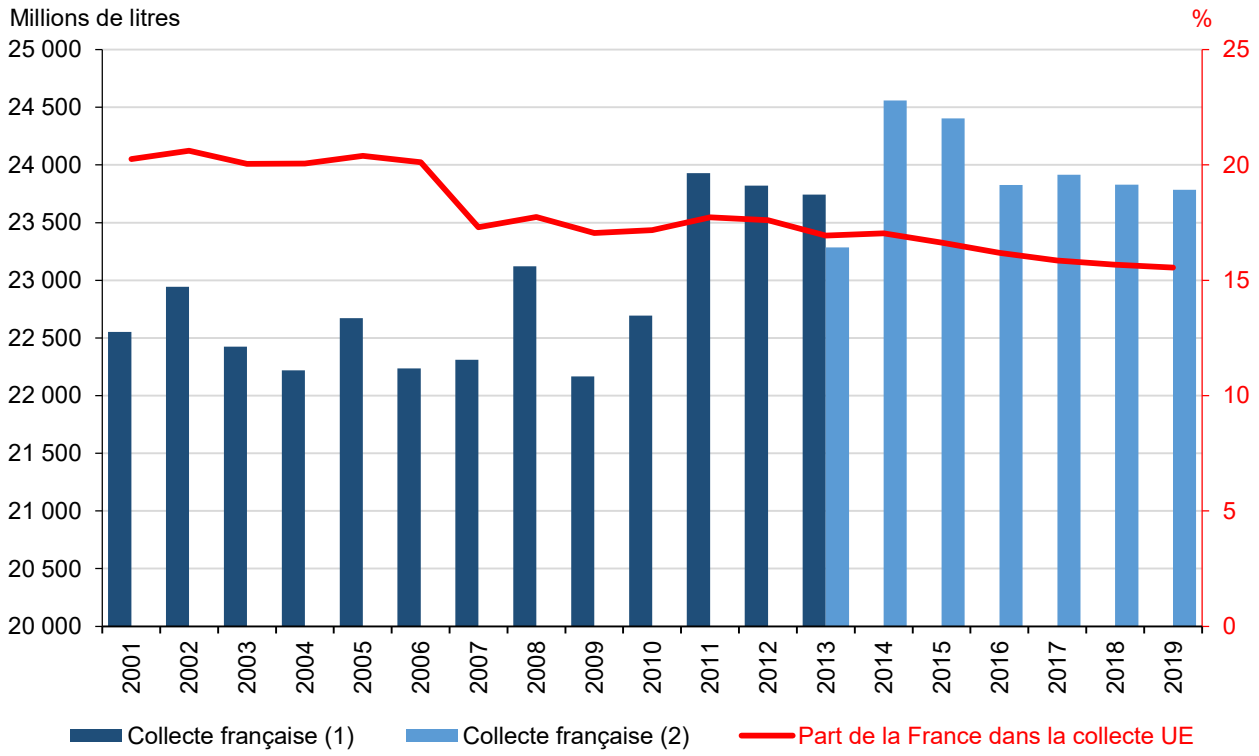
Section 5 – Produits laitiers de lait de vache

1. BILAN ET FLUX DANS LA FILIERE DES PRODUITS LAITIERS

La France est le 2e producteur de l'Union européenne de lait de vache, derrière l'Allemagne, malgré un volume de lait collecté en repli depuis la fin des quotas laitiers. En 2019, la collecte est tombée à 23,79 milliards de litres, alors qu'elle dépassait 24,5 milliards de litres en 2014, juste avant la suppression du régime des quotas laitiers. En parallèle, la collecte de l'Union européenne a progressé, sous l'impulsion notamment des pays d'Europe du Nord, puis des pays baltes : la part de la France dans la collecte européenne s'est donc effritée au fil des années, passant de 17 % en 2014 à 15,6 % en 2019.

Graphique 114

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 SSP-FranceAgriMer, Eurostat

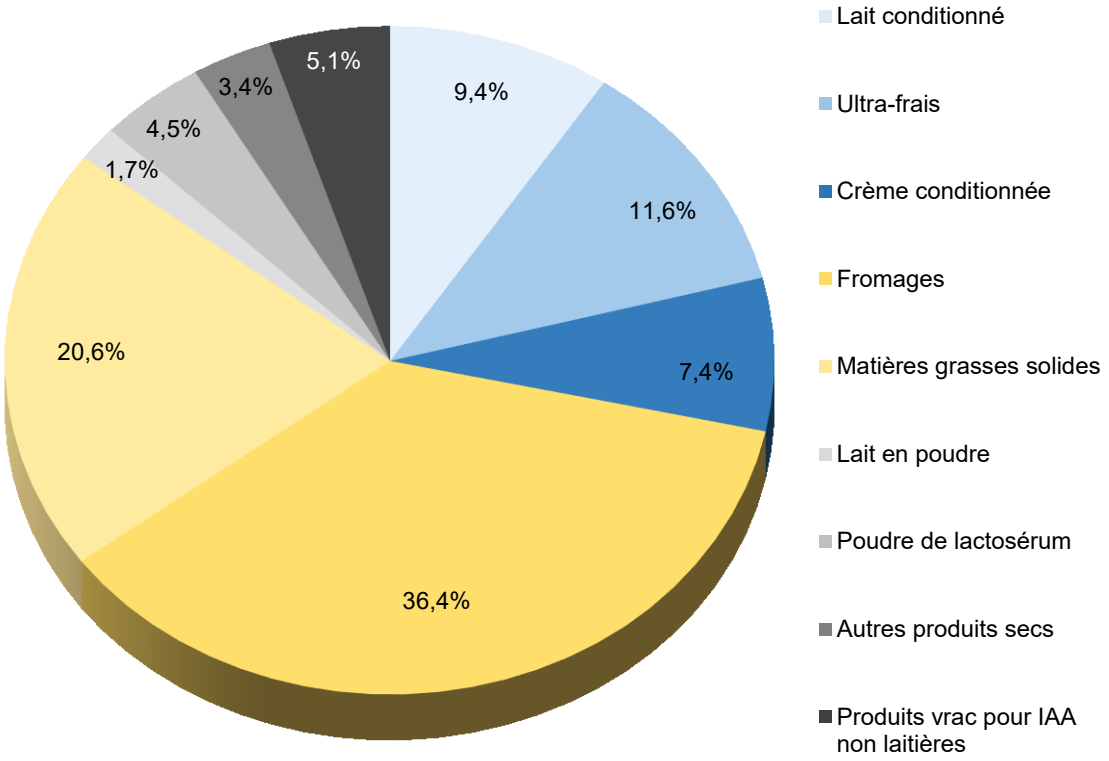
La France bénéficie d'une large gamme de produits laitiers fabriqués au lait de vache, aussi bien des produits de grande consommation (PGC) : lait conditionné, crème conditionnée, ultra-frais (yaourts, desserts lactés, fromages blancs et petits suisses), fromages... que des produits industriels (PI) : beurre, poudres de lait. Elle s'est diversifiée également sur ces produits industriels, ajoutant aux fabrications de produits plutôt « basiques » (poudre de lait écrémé, poudre grasse) des produits à plus forte valeur ajoutée (poudre de lait infantile, concentrés de protéines et de protéines sériques, caséines et caséinates).

Compte tenu de leur teneur en matière sèche utile (MSU), protéique et butyrique, les fromages constituent le 1er poste de fabrications de produits au lait de vache, avec un peu plus de 36 % de la MSU. Les matières grasses solides (beurre, MGLA : matière grasse laitière anhydre) nécessitent quant à elles un cinquième de la MSU mise en œuvre dans les fabrications. Pour autant, cette production ne permet pas de couvrir les besoins en matière grasse du pays, pour la consommation des ménages et pour l'utilisation dans les industries agro-alimentaires (viennoiseries, biscuiteries, etc.) : la France est importatrice nette de beurre. Les produits ultra-frais utilisent 11,6 % de la MSU, une proportion qui a diminué d'un point en six ans. Le constat est similaire pour le lait conditionné, qui ne représente que 9,4 % de la MSU laitière en 2019, contre 10,3 % en

2013. Ces tendances suivent celles de la consommation, qui s'érode progressivement. La crème prend en revanche de plus en plus d'importance, grâce à un développement des fabrications. Les volumes restant sont répartis entre les produits secs : poudre de lait écrémé et poudre grasse, poudre infantile, poudre de lactosérum, etc. et les produits intermédiaires destinés aux industries agro-alimentaires (IAA) non laitières.

Graphique 115

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 Enquête annuelle laitière 2018 du SSP

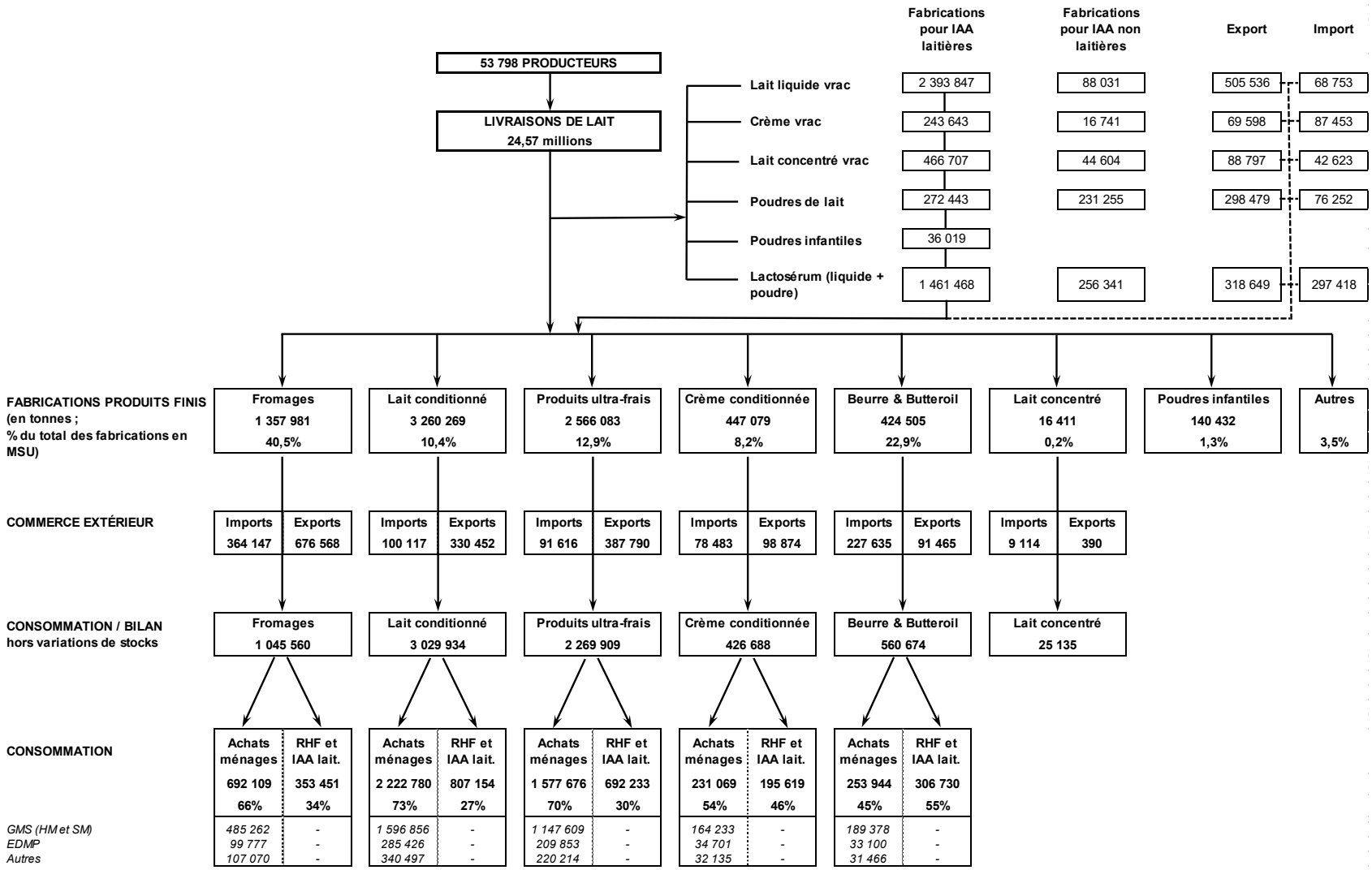
En France, environ 40 % du lait collecté est destiné à être exporté. En valeur, grâce à une augmentation de 4,3 % par rapport à 2018, les exportations de produits laitiers ont dépassé 7,2 milliards d'euros en 2019. Ces ventes ont été destinées pour 59,6 % au marché de l'Union européenne, une proportion qui s'effrite progressivement au fil des années, au profit des pays tiers. Cette croissance des exportations a mis fin à quatre années consécutives de dégradation du solde des échanges français de produits laitiers : il a atteint + 3,27 milliards d'euros en 2019, après avoir chuté sous la barre des 3 milliards en 2018. Les échanges avec les pays tiers sont à l'origine de 87 % de la valeur de ce solde positif (+ 2,84 milliards d'euros). Les importations françaises de produits laitiers provenant pour 98 % de l'Union européenne, le solde des échanges avec ce marché est plus réduit : + 431,5 millions d'euros en 2019.

Du fait de leur bonne valorisation, les fromages représentent plus de 43 % des exportations françaises de produits laitiers en valeur en 2019. Autre produit à forte valeur ajoutée, et grâce à leur développement croissant, les poudres de lait infantiles sont le 2e poste de contribution aux exportations françaises (13 % 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 (73 %) et les produits ultra-frais (70 %). Le beurre et la crème se distinguent quant à eux par des utilisations non négligeables en restauration hors foyer (RHF) ; ce sont aussi des produits valorisés dans les industries agroalimentaires, 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 deux tiers de la consommation ; en tant qu'ingrédients, les fromages sont également largement utilisés dans les IAA (emmental, mozzarella…) (Schéma 10).

Schéma 10

Bilan des flux dans la filière des produits laitiers en 2018



Unités : tonnes, sauf mention contraire. EDMP : enseignes à dominante marques propres (anciennement hard discount)

Sources : FranceAgriMer d'après SSP (Enquête Annuelle Laitière), douane française, Kantar Worldpanel et estimations

2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES DE LA DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL DANS LA FILIERE 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 cinq produits de grande consommation (PGC) tient compte :

- des **coproduits** : la fabrication de chaque produit de grande consommation entraîne la production de coproduits non destinés en l'état à la consommation et vendus à d'autres secteurs de l'industrie alimentaire ou de l'alimentation du bétail. La valorisation nette (produit de la vente – coût de fabrication) de ces coproduits est intégrée dans le coût de la matière première utilisée par l'industriel pour élaborer les PGC ;
- des **excédents saisonniers** : le déphasage entre la saisonnalité de la production laitière et celle des fabrications de produits laitiers entraîne des excédents saisonniers ;
- des **excédents annuels** : la collecte de lait de vache et le marché des produits de grande consommation n'évoluent pas forcément de façon parallèle. L'écart entre les deux est comblé par un volume de lait transformé en produits industriels stockables, assurant le tampon entre la collecte laitière et le marché des PGC. Cet excédent annuel, d'ampleur variable, est lui aussi intégré dans l'analyse.

Dans la suite de l'analyse et par soucis de simplifciation du modèle, il est retenu l'hypothèse selon laquelle **la totalité des produits induits, c'est-à-dire des coproduits fabriqués et des excédents calculés, est valorisée en produits industriels** (beurre vrac, poudre de babeurre, poudre de lait écrémé et / ou poudre de lactosérum suivant les PGC) et que cette valorisation correspond à la valorisation réelle sur le marché ou à l'équivalent d'une cession intra-entreprise (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 250 g, 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) du service de la statistique et de la prospective (SSP) du Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentaion et de FranceAgriMer. Le prix du lait utilisé dans l'analyse pour l'OFPM est un prix « aux taux réels en matières grasse et protéique, 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.

En regard des objectifs de l'Observatoire, ces données de prix industriels fournies par l'Insee présentent certaines limites (cf. encadré 1). Il ne s'agit pas de données exhaustives, l'Insee privilégiant la représentativité des évolutions relatives de prix (en indices) à celle des niveaux de ces prix (en euros). En outre, la composition des produits selon les marques à l'intérieur de chaque gamme (marques nationales - MN ou marques de 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**[69] (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 1er 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 1er 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

[69] Depuis 2019, avec un historique remontant à 2015, les données de quantités achetées et sommes dépensées à partir desquelles sont calculés les prix moyens sont fournies mensuellement par Kantar Worldpanel. Pour rappel, elles étaient disponibles en périodes de 4 semaines auparavant puis mensualisées par l'Observatoire.

celui de l'année n, soit les douze paniers des douze mois de l'année 2019 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 14

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

Pour plusieurs produits (liste ci-dessous), la référence de prix moyens mensuels de vente par l'industrie aux centrales d'achat des GMS est 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. DECOMPOSITION EN MATIERE PREMIERE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DETAIL EN GMS DES PRODUITS LAITIERS

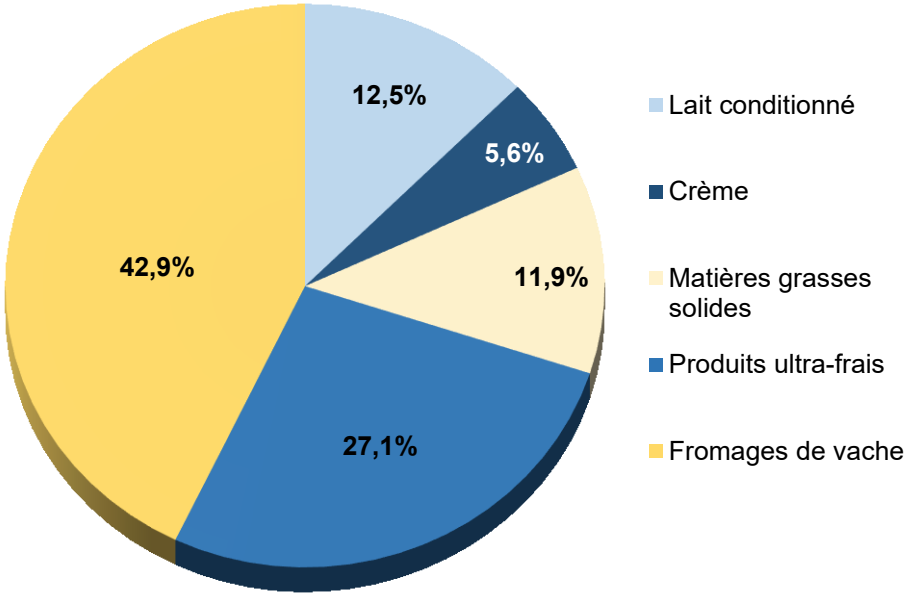
3.1. Représentativité des produits suivis

Les travaux de l'Observatoire portent sur cinq produits largement commercialisés en grande distribution (hyper et supermarchés) : le lait UHT demi-écrémé, le yaourt nature, l'emmental, le camembert et le beurre plaquette 250 g, représentant **les principaux types de produits achetés par les ménages**.

Graphique 116

Structure des achats des ménages en produits laitiers en valeur en 2019

Total France : 15,2 milliards d'euros



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

En moyenne sur la période 2015-2019 et dans les circuits GMS (hyper et supermarchés), les cinq produits retenus représentent 24,8 % de la valeur totale des achats des ménages de produits laitiers (hors fromages de chèvre et fromages de brebis). Dans le détail (Graphique 117) :

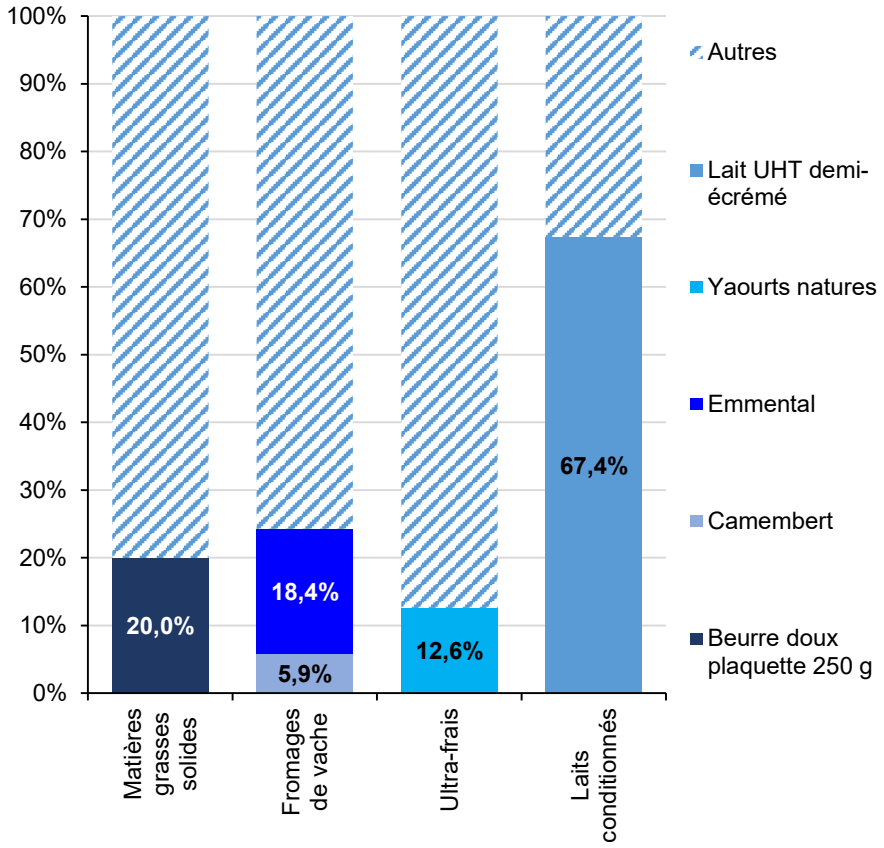
- le lait UHT demi-écrémé représente 67,4 % en valeur des achats de laits conditionnés,
- le beurre plaquette 250 g, un cinquième des achats de matières grasses solides et 29,3 % des achats de beurre,
- le yaourt nature, 12,6 % des produits ultra-frais (yaourts, fromages blancs, petits suisses, desserts lactés frais),
- le camembert et l'emmental, respectivement 5,9 % et 18,4 % 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. Le beurre plaquette est celui des cinq présentant les variations les plus marquées au cours de l'année, avec un creux des achats en été et des volumes plus élevés au cours de l'hiver. Les tendances sont similaires pour les deux fromages et le lait UHT demi-écrémé, mais de façon bien moins prononcée, alors que les achats de yaourts natures sont globalement constants tout au long de l'année.

Graphique 117

Représentativité de chaque produit suivi au sein de sa famille, en valeur des achats
Hyper et supermarchés, moyenne 2015-2019



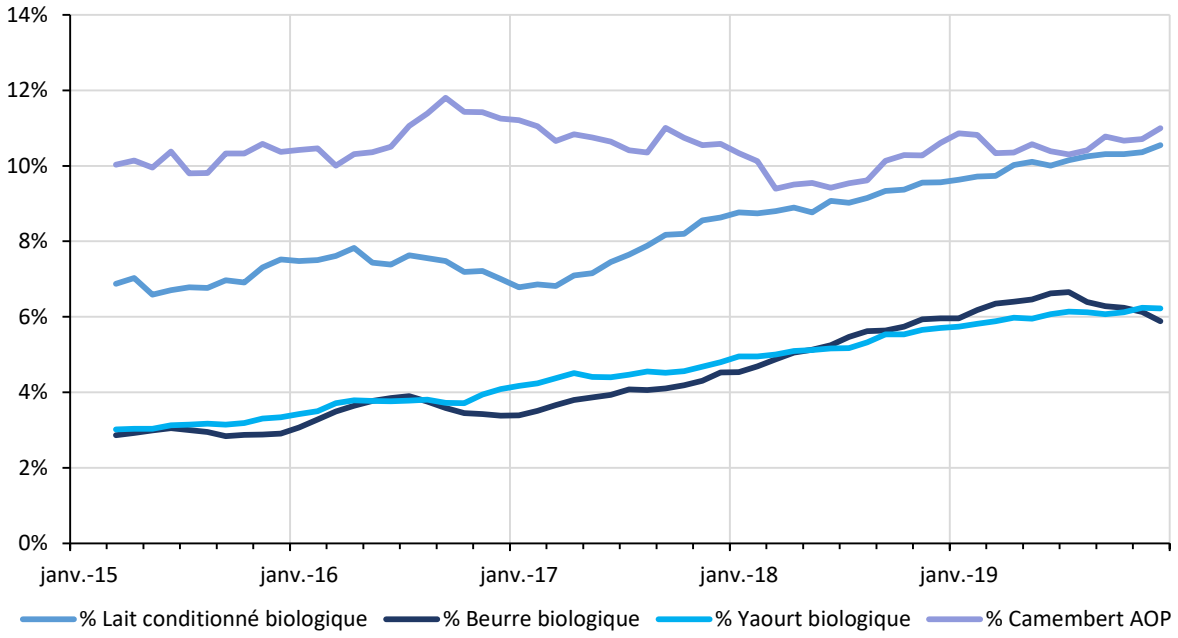
Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

Le panier des achats des ménages français a évolué au cours des cinq dernières années (2015-2019), avec une part grandissante des produits sous signes de qualité (Graphique 118). En bio, le lait liquide conditionné est le produit qui représente la plus grande proportion sur le total des achats de cette famille de produit, une part qui est passée de 6,9 % en moyenne en 2015 à 10,0 % en 2019. L'augmentation a également été conséquente pour les yaourts (total natures et non natures), leur part passant de 3,1 % à 6,0 %, et le beurre, dont la proportion en bio a grimpé de 2,8 % à 6,3 %, malgré une tendance baissière observable au cours des derniers mois de l'année 2019.

Si la gamme de fromages biologiques est encore peu développée, les fromages AOP ou IGP occupent une place importante dans le panier des ménages, mais qui a peu varié au cours des dernières années : le camembert AOP compte pour un peu plus de 10 % des achats en volume des camemberts. (Remarque : les données de Kantar Worldpanel ne fournissent pas la part des fromages à pâte pressée cuite IGP auxquels appartient l'emmental.)

Graphique 118

Part des produits sous signes de qualité dans le total des achats (en volume) de la famille du produit Total France, moyenne mobile sur 6 mois



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

En ce qui concerne les fabrications, ces cinq produits représentent également une part importante de la matière sèche utile transformée en France (Graphique 119, moyenne 2014-2018) :

- le lait UHT demi-écrémé représente 76,4 % des fabrications de laits conditionnés,
- le yaourt nature (attention, cet intitulé comprend également les yaourts sucrés, la seule dénomination « yaourt nature » n'existant pas dans l'enquête annuelle laitière du SSP, source utilisée), 18,2 % de l'ultra-frais,
- le camembert et l'emmental, respectivement 5,8 % et 21,6 % des fabrications de fromages de vache et respectivement 23,2 % des fabrications de fromages à pâte molle et 74,2 % des fromages à pâte pressée cuite.

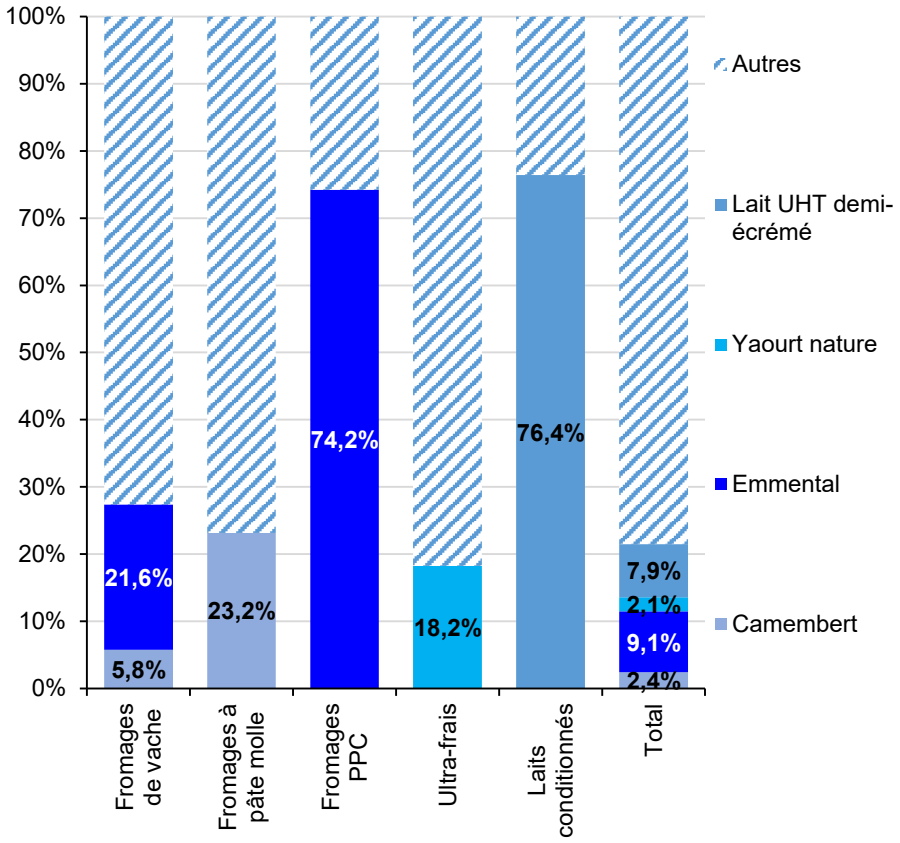
La dénomination « beurre plaquette » n'étant pas disponible dans l'enquête annuelle laitière, sa part dans les fabrications ne peut pas être calculée.

Ces quatre produits (donc hors beurre plaquette) nécessitent la mise en œuvre de 21,5 % de la matière sèche utile utilisée dans les fabrications de produits laitiers finis en France (donc hors produits intermédiaires destinés aux industries agroalimentaires).

Toutefois, ces PGC choisis, beurre plaquette compris, ne couvrent pas la totalité du mix-produit des transformateurs laitiers, qui comprend d'autres produits de grande consommation (desserts lactés, crème, laits spécifiques, une large gamme de fromages, etc.) 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 de leur mix-produit et résultent de choix internes 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 119

Représentativité des produits suivis au sein de leur famille et du total des fabrications de produits laitiers finis, calculée en MSU Moyenne 2014-2018



Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière du SSP

3.2. Le contexte du marché des produits laitiers en 2019 : des tendances inversées par rapport à 2018

L'année 2019 a été marquée par une remontée conséquente du prix de la poudre de lait écrémé et un repli du prix du beurre. L'écart de valorisation entre la matière grasse et la matière protéique du lait, qui avait été l'événement marquant des deux précédentes années, s'est ainsi résorbé.

Le marché de la **poudre de lait écrémé** s'est raffermi en 2019 : alors que les stocks de poudre communautaires pesaient sur le marché depuis 2017, la remise sur le marché de près de 99 000 tonnes en janvier 2019 a contribué à pratiquement vider ces stocks et à alléger le marché. Ces reventes de poudre de lait écrémé ont été facilitées par une demande mondiale dynamique, d'autant plus que l'offre des principaux concurrents de la France et de l'Union européenne (Océanie, États-Unis) s'est avérée limitée. Dans ce contexte très favorable, le prix de la poudre de lait écrémé s'est inscrit sur une tendance croissante tout au long de l'année, passant de 1 830 €/t à 2 600 €/t entre la semaine 1 et la semaine 52. À une moyenne annuelle de 2 156 €/t, le prix a progressé de 42 % par rapport à 2018, ce qui **a accru d'autant la valorisation de la partie protéique des coproduits et des excédents**.

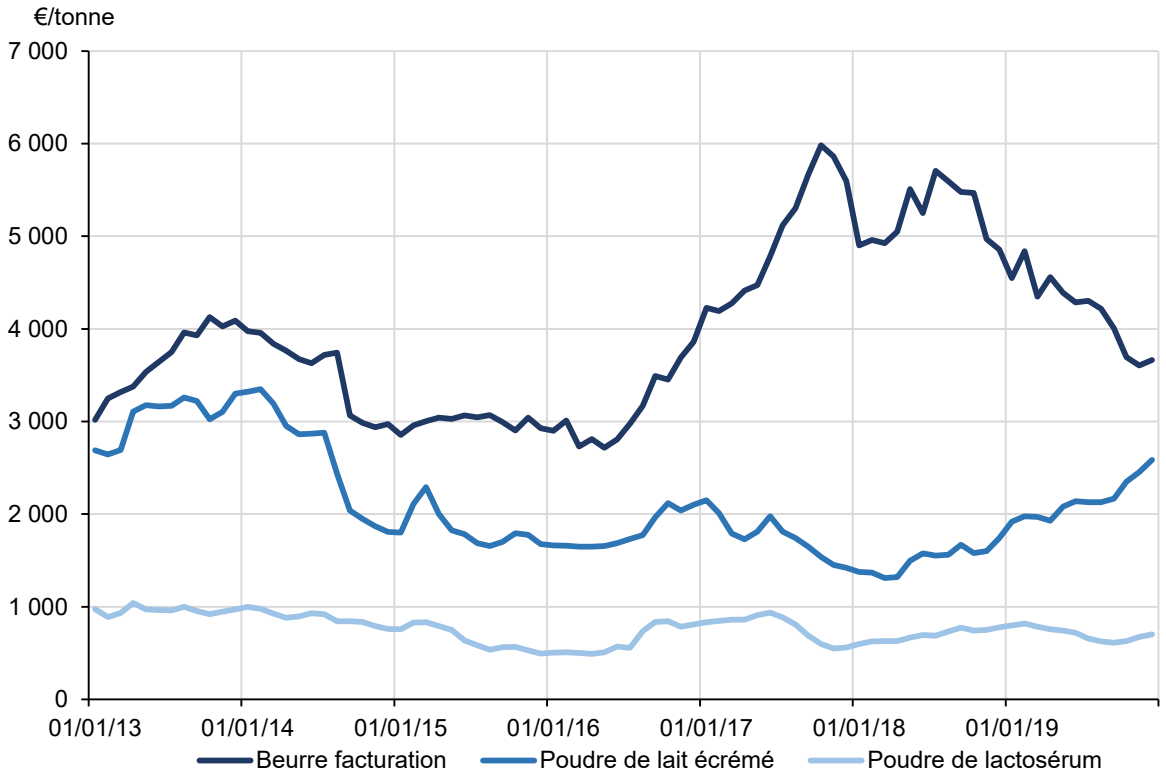
La tendance a été inverse pour le prix du **beurre vrac facturation** : parti de 4 700 €/t en semaine 1, il a été en repli jusqu'à la fin du mois de septembre, conséquence d'une réduction de la demande mondiale. Les stocks privés de beurre, qui avaient atteint des niveaux relativement bas en 2018, se sont progressivement reformés, et ce malgré les moindres volumes de beurre fabriqués en France. Alors que tous les signes laissaient envisager une poursuite de cette tendance jusqu'à la fin de l'année, le prix du beurre s'est stabilisé légèrement au-dessus de 3 500 €/t au cours des quatre derniers mois : la demande s'est raffermie sur le marché mondial, et la France a pu en bénéficier grâce à des prix plus compétitifs que ceux des pays océaniens. En moyenne sur l'année, le prix du beurre a perdu 19 % de

sa valeur de 2018, à 4 220 €/t. **La partie butyrique des coproduits et excédents a donc été moins bien valorisée en 2019**, comparativement à 2018.

Le marché de la **poudre de lactosérum** a été impacté par l'expansion de la fièvre porcine africaine en Asie, en particulier en Chine : en septembre 2019, ce pays avait perdu 40 % de son cheptel de truies, soit autant d'animaux de moins à nourrir. Cette épizootie s'est étendue à d'autres pays : Vietnam, Philippines, Corée du Sud, Thaïlande… La demande asiatique en poudre de lactosérum pour l'alimentation animale a donc fortement reculé en 2019, ce qui a eu un impact sur les échanges mondiaux et le prix du produit. En France, le cours du lactosérum a ainsi été orienté à la baisse de février à septembre, passant de 830 à 600 €/t. La tendance s'est toutefois inversée par la suite, grâce à un regain de demande sur d'autres marchés mais également pour la poudre de lactosérum pour l'alimentation humaine (pour la fabrication de poudres infantiles par exemple), ce qui a relancé les exportations. Sur l'année 2019, le prix moyen de la poudre de lactosérum a progressé de 2 % par rapport à 2018 à 708 €/t, ce qui a permis **une légère amélioration de la valorisation du lactosérum, coproduit des fromages** (emmental et camembert notamment) pour les industriels.

Graphique 120

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

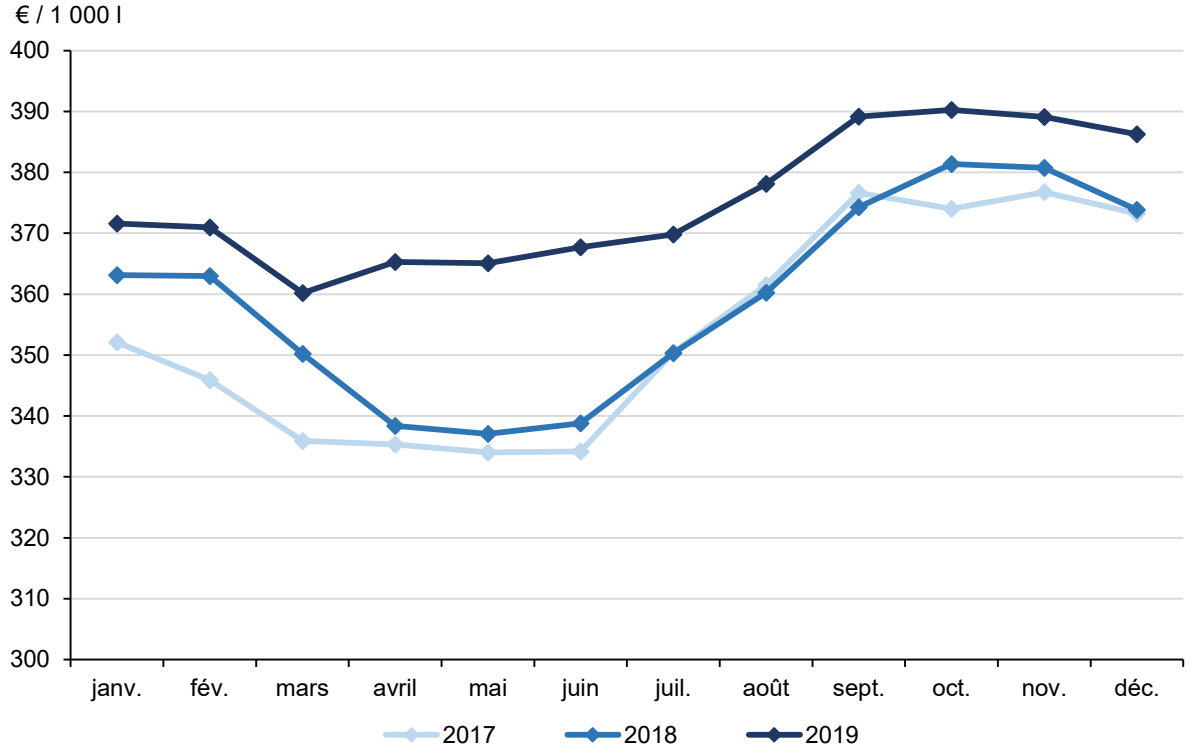
Le **prix du lait payé au producteur** s'est inscrit sur une évolution haussière par rapport à 2018 tout au long de l'année. La faiblesse de l'offre au niveau français mais également sur le marché mondial, dans un contexte de demande dynamique, a probablement permis de tirer le prix du lait à la hausse. Les effets de la remontée du cours de la poudre de lait écrémé ne sont pas non plus à négliger. Celle-ci a compensé le recul du prix du beurre par rapport aux niveaux historiques de 2017 et 2018, prix néanmoins resté relativement haut par rapport aux années antérieures. Enfin, un 3e facteur est à considérer : la loi EGAlim, qui préconisait d'« indexer » le prix du lait sur les coûts de production des éleveurs plutôt que sur la valorisation du lait. Après un an de mise en œuvre, même si l'effet serait moins prononcé que ce qui était attendu, force est de constater qu'il y en a probablement eu un, qui expliquerait notamment l'absence de baisse saisonnière du prix du lait au printemps.

En effet, c'est au moment du pic de collecte et de la baisse saisonnière du prix du lait, des mois d'avril à juillet, que les écarts ont été les plus marqués entre 2018 et 2019, cette baisse traditionnelle n'ayant pas été observée en 2019. Le prix réel du lait a progressé tout au long de cette période d'un mois à l'autre et a été en hausse de 20 à 29 €/1 000 l selon les mois par rapport à 2018. Il a atteint

390,3 €/1 000 l au mois d'octobre, le plus haut niveau observé depuis septembre 2014. En moyenne en 2019, le prix réel du lait s'est établi à 374,9 €/1 000 l, en augmentation de 16,2 € par rapport à la moyenne de 2018. **Cette hausse du prix du lait collecté a renchéri le coût de la matière première pour les industriels**.

Graphique 121

Évolution du prix réel du lait payé au producteur en France (toutes primes comprises, toutes qualités confondues)



Source : FranceAgriMer

3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière laitière de quelques PGC

Note préalable : si chaque produit est étudié séparément dans ce rapport pour des raisons de facilité de méthode et de compréhension, **il est primordial d'avoir une approche globale de l'analyse** : en effet, les industriels n'apprécient pas leur marge brute produit par produit mais sur la totalité de la valorisation du lait collecté et donc sur l'ensemble 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

Si le phénomène de déconsommation de lait liquide conditionné s'est poursuivi en 2019 (- 1,1 % sur les achats en volume par rapport à 2018[70]), il a concerné plus particulièrement les laits spécifiques (- 15,2 %) : lait de croissance, lait vitaminé, lait enrichi. En revanche, l'érosion des achats de lait UHT demi-écrémé, qui représente 75 % des laits liquides conditionnés en volume, observée depuis six ans s'est arrêtée, suite à une hausse des volumes achetés (+ 2,0 %). Cette inversion de tendance ne concerne toutefois pas toutes les marques : en effet, les marques nationales (+ 0,7 %), et plus encore les marques de distributeurs (+ 4,8 %), ont connu un raffermissement alors que la tendance est restée en fort recul pour les 1ers prix (- 15,2 %). Sur la tendance longue, la baisse des achats reste significative, avec une perte de près de 13 % des quantités de lait UHT demi-écrémé achetées depuis 2008.

Parmi les différents segments, les produits biologiques confirment leur développement, même si le rythme de croissance s'est avéré moins prononcé en 2019 (+ 10,6 % par rapport à 2018) qu'en 2018 (+ 16,7 % par rapport à 2017). Les volumes de laits liquides conditionnés biologiques achetés par les ménages français en GMS pour leur consommation à domicile ont ainsi dépassé 152 milliers de tonnes (213 milliers tous circuits confondus) et comptent désormais pour 10 % des volumes de lait totaux. D'après les données du panel distributeur IRi (pour le Cniel), la part du bio dans le lait UHT demi-écrémé plus spécifiquement a même atteint 14,0 % en 2019, contre 13,4 % en 2018 et 11,2 % en 2017. Cette proportion grandissante du bio impacte à la hausse le prix moyen du lait UHT demi-écrémé utilisé dans notre modèle, puisque la valorisation du lait UHT demi-écrémé biologique est d'un tiers supérieure à celle du lait non biologique en 2019 (source IRi). Même si elles ne sont pas quantifiables faute de données disponibles, les nouvelles segmentations (lait au pâturage, lait sans OGM, lait équitable, etc.), qui tendent à se développer, devraient contribuer de plus en plus, au fil des années, à la hausse des prix ; en 2019, les volumes de lait équitable vendus en France représenteraient déjà presque autant que les volumes de lait biologique alors qu'il s'agit d'un produit relativement nouveau sur le marché.

Malgré la modification de la composition du panier (entre bio et non bio), le prix moyen pondéré (marques nationales, marques de distributeurs et 1ers prix[71]) du lait UHT demi-écrémé en GMS n'a progressé que d'1 centime en 2019, atteignant toutefois son plus haut niveau historique à 0,82 €/litre (Graphique 122). L'augmentation des prix au détail des différentes marques : + 1 centime sur les marques nationales et de distributeurs, + 2 centimes sur les 1ers prix a été moins prononcée que sur d'autres produits laitiers (cf. paragraphes suivants), ce qui ne reflèterait pas la valorisation tarifaire qui aurait été mise en place à travers des contrats entre l'industrie et la grande distribution. Elle s'inscrit toutefois dans une tendance croissante depuis 2010, et de 13 centimes au total sur neuf ans.

L'indicateur de coût de la matière première du PGC a progressé de 4 centimes entre 2018 et 2019. Deux facteurs expliquent ce constat : tout d'abord la revalorisation du prix du lait payé au producteur en lien potentiellement avec les contrats mis en place suite aux EGA qui a impacté à la hausse le coût du lait total nécessaire ; ensuite la baisse du prix du beurre, qui a dégradé la valorisation des produits induits. Ainsi, l'indicateur de coût de la matière première du PGC a atteint un des plus hauts niveaux constatés sur les dix dernières années, à 0,27 €/litre, et est remonté à 35 % du prix de vente au détail hors TVA (Graphique 123).

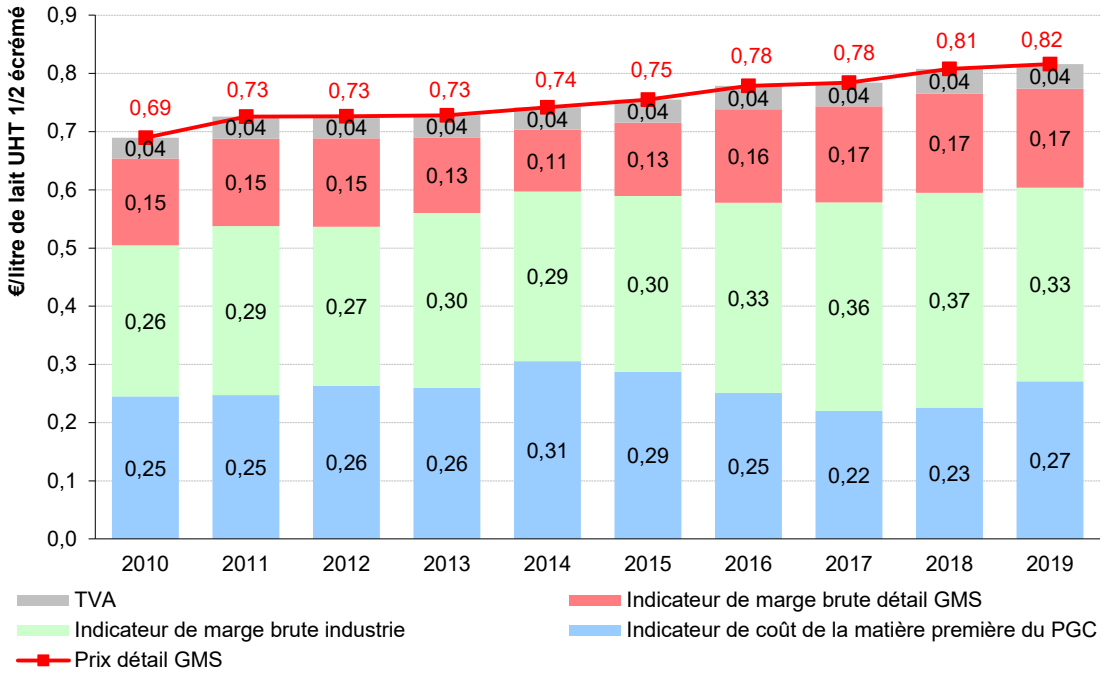
Cette hausse du coût de la matière première PGC a directement impacté le maillon de l'industrie, qui l'a supportée en totalité : l'indicateur de marge brute de l'industrie a perdu 4 centimes en 2019 et 4 points de la valeur du prix de vente au détail en pourcentage, ce qui a mis fin à la tendance longue de hausse de la part de l'indicateur de marge brute de l'industrie. Pour la 4e année consécutive, la marge brute de la distribution est restée globalement stable, que ce soit en valeur ou en pourcentage.

[70] Toutes les données sur les évolutions des achats portent uniquement sur les circuits hyper et supermarchés.

[71] Ces trois segments ne peuvent être suivis séparément car la catégorie « 1ers prix » n'est pas identique au stade détail et au stade industrie. On suit donc uniquement un lait « moyen » dont le prix à chaque stade est une moyenne des prix des 3 catégories, pondérés par les achats des consommateurs.

Graphique 122

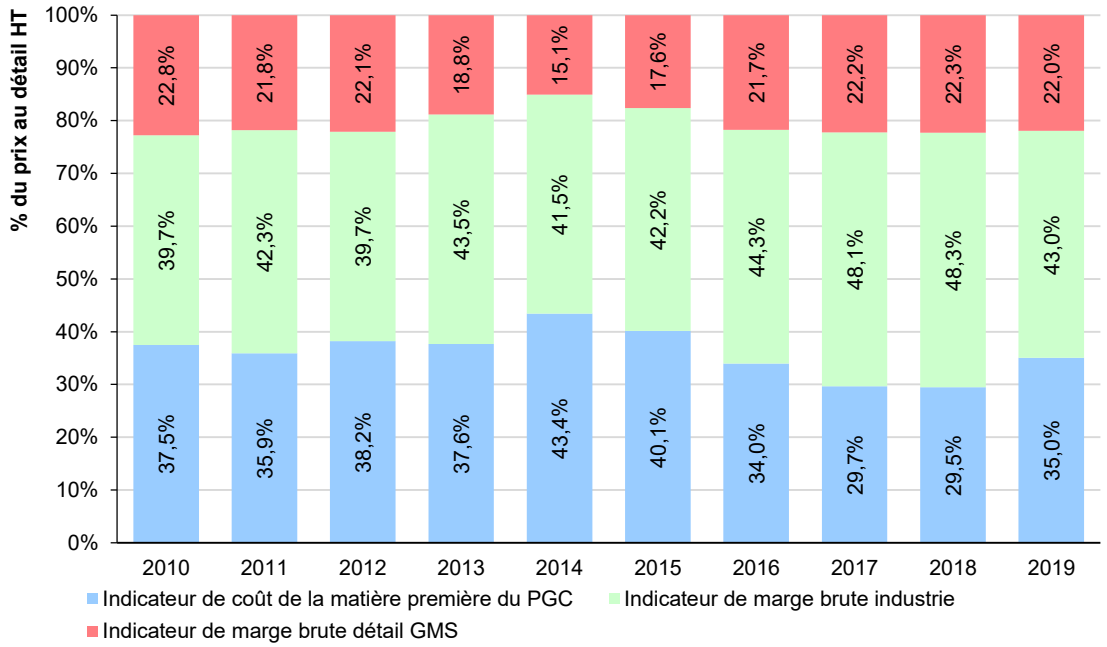
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lait demi-écrémé UHT « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

Graphique 123

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA du lait demi-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

3.3.2. Yaourt nature

La reprise des achats de yaourts natures[72] observée en 2018 s'est confirmée en 2019, puisque les volumes ont affiché une hausse de 1,2 %, tirée principalement par les yaourts natures de marques de distributeurs (+ 3,7 %) et 1ers prix (+ 1,5 %), alors que les marques nationales ont continué à perdre du terrain, avec un repli de 1,3 % des quantités achetées. Parmi les yaourts natures, les « brassés » ont affiché une hausse de 4,1 % des volumes en 2019, quand les « fermes » sont restés stables. Sur le long terme, en raison notamment de cinq années de repli de 2013 à 2018, la tendance est à une érosion de la consommation de yaourts à domicile (- 12,8 % entre 2010 et 2019).

Les évolutions divergentes des achats de yaourts biologiques (tous types de yaourts inclus) et non biologiques (idem) se sont confirmées en 2019 : les volumes achetés en bio ont augmenté de 14,9 % quand ceux en conventionnel ont reculé de 0,9 %, une baisse toutefois moins prononcée que celle observée les précédentes années. Ainsi, la part des yaourts biologiques a atteint 5,8 % en 2019. Les données du panel Kantar Worldpanel ne permettent pas d'estimer la part du bio dans les yaourts natures plus spécifiquement mais il est probable que celle-ci soit en hausse également. Le prix du yaourt biologique étant supérieur de 37 % au prix du yaourt conventionnel en 2019, la modification du panier peut avoir contribué à l'augmentation de 5,9 % du prix moyen des yaourts natures. L'évolution de la répartition entre yaourts natures fermes et yaourts natures brassés est également à prendre en compte : la proportion de yaourts natures brassés a augmenté en 2019, un produit plus cher de 20 % par rapport aux yaourts natures fermes.

Outre la composition du panier, l'évolution même des prix des produits participe à expliquer la hausse du yaourt nature moyen. En effet, les yaourts natures de toutes les marques ont augmenté en 2019 : + 18 centimes pour les marques nationales, + 6 centimes pour les marques de distributeurs et + 4 centimes pour les 1ers prix. Moyenne pondérée entre ces trois marques (à pondération stable sur la période étudiée), le prix au détail du yaourt nature moyen s'est établi à 1,83 €/kg en 2019, soit 10 centimes de plus que l'année précédente (Graphique 124). Il a atteint son plus haut niveau sur les dix dernières années et probablement un niveau record. Il semble que les prix négociés entre la distribution et l'industrie aient suivi les recommandations de la loi EGAlim, ce qui s'est probablement traduit également par une réduction des actions de promotions dans les grandes et moyennes surfaces. Cela expliquerait aussi cette nette hausse du prix au détail, les promotions étant pour rappel intégrées dans les prix récoltés par Kantar Worldpanel.

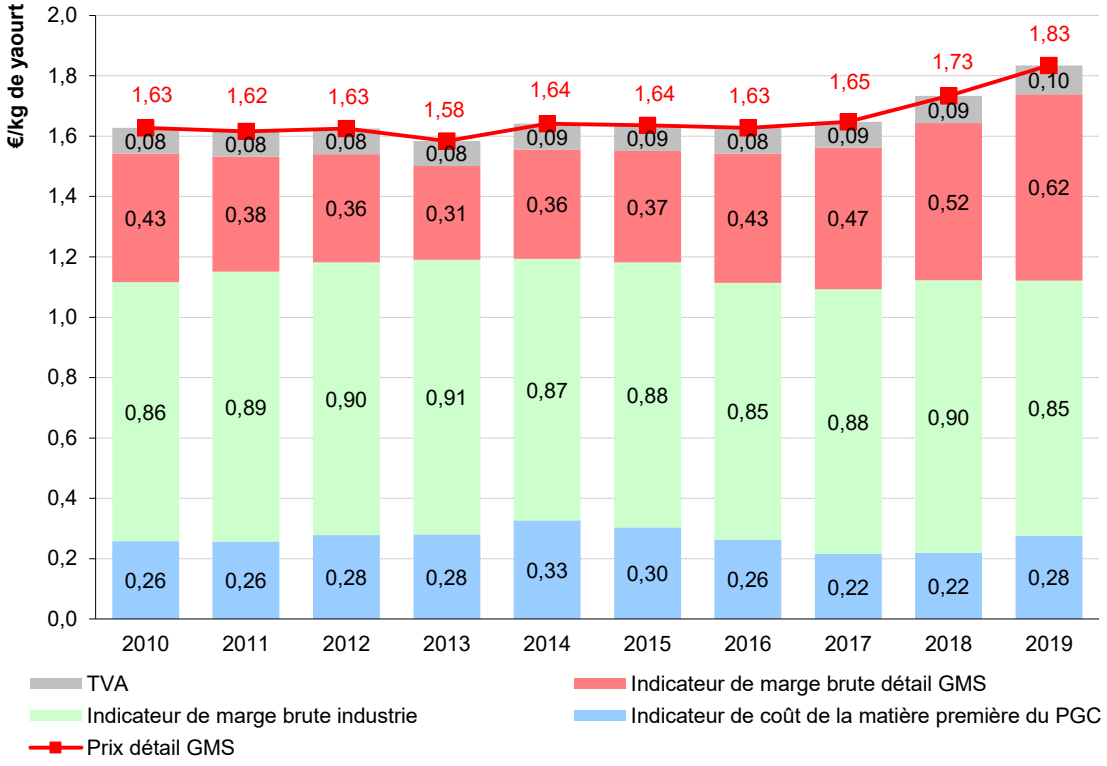
Le yaourt nature affiche une part du prix de la matière première dans le prix final plus faible que le lait UHT demi-écrémé, en raison de son plus haut niveau d'élaboration, qui implique notamment un conditionnement, une réfrigération et donc des frais logistiques supérieurs. La part des coûts annexes, 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 réel du lait d'une part, des prix des produits industriels d'autre part, est également identique à ce qui est observé pour le lait UHT demi-écrémé. Ainsi, l'indicateur du coût de la matière première a augmenté de 6 centimes entre 2018 et 2019, conséquence de la hausse du prix d'achat du lait et de la moindre valorisation des produits induits (beurre).

Une partie de valeur ajoutée du yaourt nature au stade du détail semble donc avoir été redistribuée au maillon production, *via* la hausse du prix du lait. En revanche, le modèle construit par l'OFPM ne met pas en évidence de bénéfice pour le maillon industrie, dont l'indicateur de marge brute s'est contracté de 5 centimes, ce qui correspond à peu près à la hausse du coût d'achat de la matière première du PGC. C'est en fait le prix de production du yaourt nature au stade industrie (fourni par l'Insee) qui n'a que très peu varié entre 2018 et 2019 (- 0,05 %) : le total « indicateur de coût de la matière première » + « indicateur de marge brute de l'industrie » est donc resté stable, et la hausse du premier a entrainé une contraction du second. L'indicateur de marge brute de la distribution a par contre augmenté de 10 centimes : il s'agit de la 6e année consécutive de hausse. Le poids de cet indicateur dans le prix de vente au détail a ainsi atteint 35,5 % en 2019, son plus haut niveau depuis plus de dix ans (Graphique 125). La part de l'indicateur de marge brute de l'industrie est tombé à 48,7 %, son plus bas niveau sur la même période.

[72] Toutes les données sur les évolutions des achats portent uniquement sur les circuits hyper et supermarchés.

Graphique 124

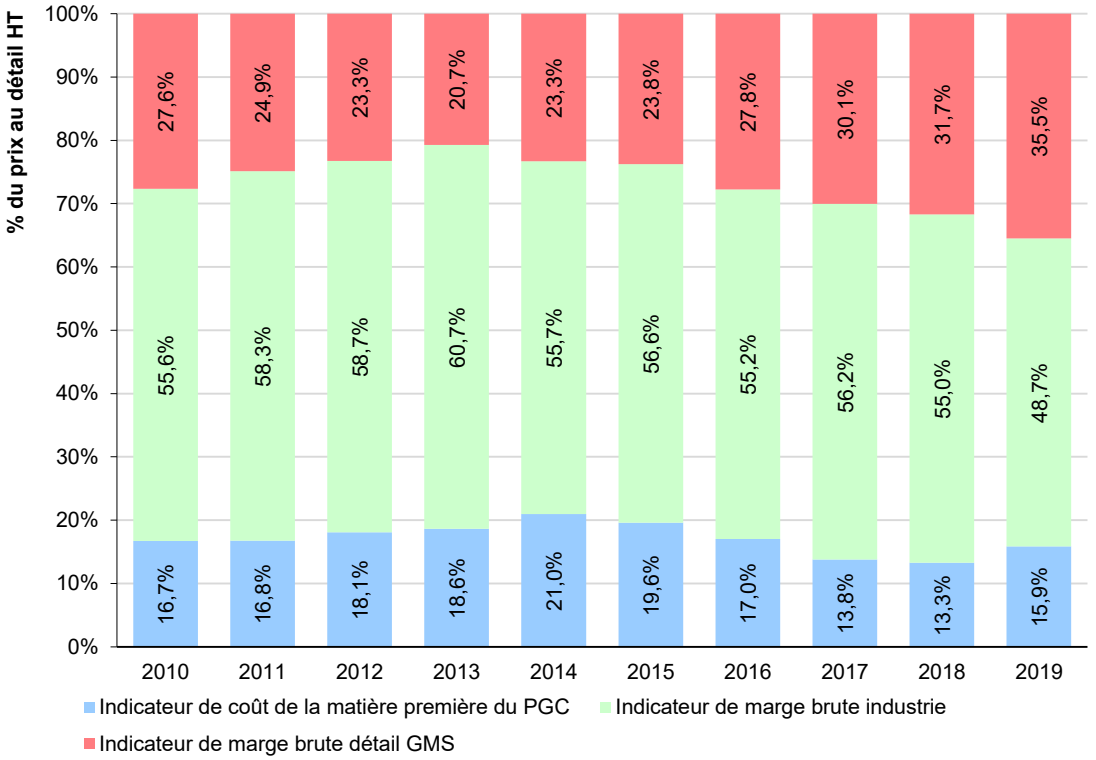
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du yaourt nature « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

Graphique 125

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 tranches, en dés…), représente le plus gros segment du rayon fromages de vache (22,2 % des quantités achetées par les ménages[73]), loin devant le camembert (7,2 %). Pour rappel, « l'emmental moyen » suivi ici est composé de 70 % d'emmental râpé et de 30 % d'emmental en portions préemballées (ce qui correspond à la répartition des achats), toutes marques confondues : nationales, de distributeurs et 1ers prix[74], à panier stable sur l'ensemble de la période étudiée.

Après deux années de repli, les achats d'emmental par les ménages pour leur consommation à domicile se sont redressés en 2019 (+ 2,1 % en volume), renforçant la tendance longue à la hausse depuis 2008 (+ 6,9 %). Ce sont plus spécifiquement l'emmental sous marques nationales (+ 1,9 %) et l'emmental sous marques de distributeurs (+ 3,9 %) qui se sont renforcés, l'emmental 1er prix ayant au contraire poursuivi son repli (- 6,1 %). On constate en effet depuis 2008 une diminution de plus de moitié des quantités de 1ers prix achetées par les ménages, alors que les volumes de marques de distributeurs ont augmenté de 42 % sur la même période. Ce regain des ventes s'est opéré dans un contexte de repli des fabrications, compensé par une hausse des importations nettes, et a sans doute contribué à soutenir les prix de l'emmental de marques nationales et de distributeurs (+ 11 et + 12 centimes respectivement). Le prix de l'emmental au détail a ainsi atteint un nouveau record en 2019, à 7,56 €/kg, en progression de 11 centimes par rapport à l'année précédente (Graphique 126). Comme pour le yaourt nature, l'effet « EGAlim » et les moindres promotions en 2019 que les années précédentes sont probablement également à prendre en compte dans cette évolution haussière des prix.

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 (0,26 kg), à la poudre de babeurre (0,05 kg) et à la poudre de lait écrémé (0,19 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.

La hausse du prix du lait en 2019 a nettement impacté l'indicateur du coût d'achat de la matière première du PGC, qui a progressé de 23 centimes par rapport à 2018 et a retrouvé un des plus hauts niveaux observés depuis 2010. La légère amélioration du prix de la poudre de lactosérum, face à la dégradation du prix du beurre vrac, n'a pas suffi à améliorer globalement la valorisation des produits induits, qui s'est donc réduite par rapport à 2018. La part de l'indicateur du coût de la matière première a ainsi dépassé 50 % du prix de l'emmental au détail en 2019 (Graphique 127).

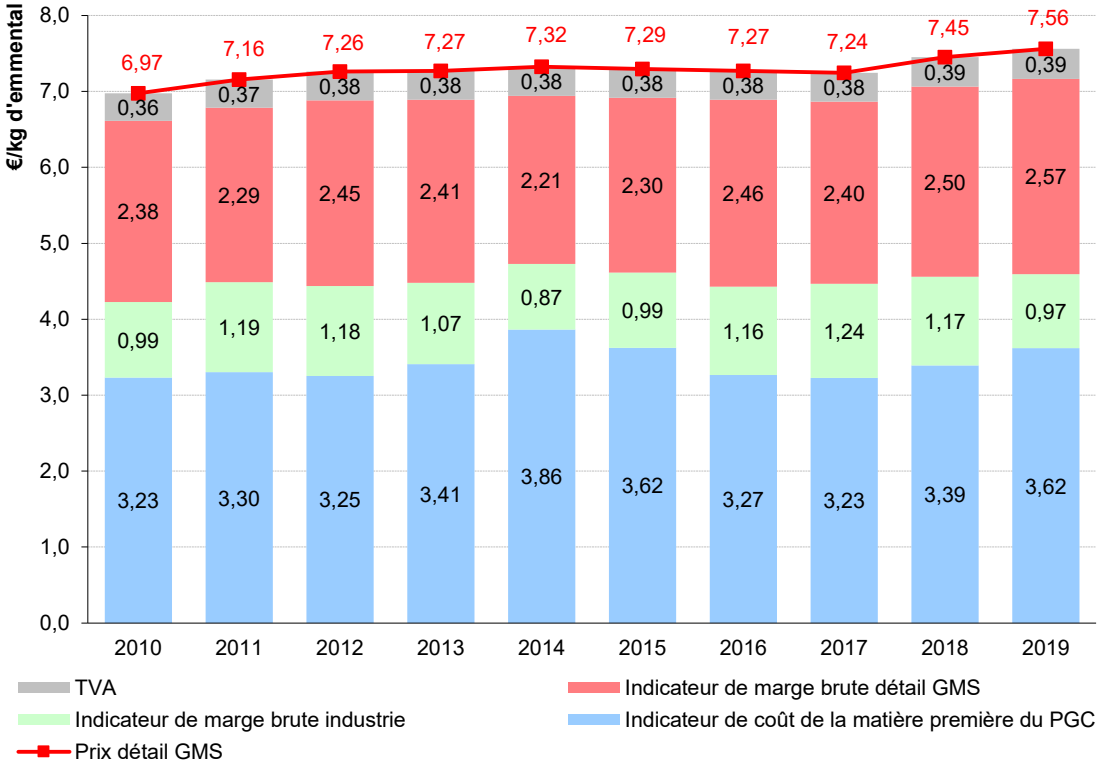
Le prix de production de l'emmental pour l'industrie (source Insee) a augmenté de 3 centimes, ce qui signifierait, selon le modèle développé ici, que la quasi-totalité de la hausse de l'indicateur du coût d'achat de la matière première a été absorbée par le maillon de l'industrie, son indicateur de marge brute se contractant donc de 20 centimes en 2019 par rapport à 2018. Sur l'emmental, ce maillon n'aurait donc pas profité de la création de valeur constatée au stade de détail (+ 11 centimes). Cette valeur ajoutée s'est retrouvée dans l'indicateur du coût d'achat de la matière première, donc dans le prix du lait payé au producteur, et dans l'indicateur de marge brute de la distribution, qui a augmenté de 7 centimes. La part de cet indicateur a ainsi augmenté pour la 2e année consécutive alors que celle de l'indicateur de marge brute de l'industrie a suivi la tendance inverse.

[73] Toutes les données sur les évolutions des achats portent uniquement sur les circuits hyper et supermarchés.

[74] Ces trois segments ne peuvent être suivis séparément car la catégorie « 1ers 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 126

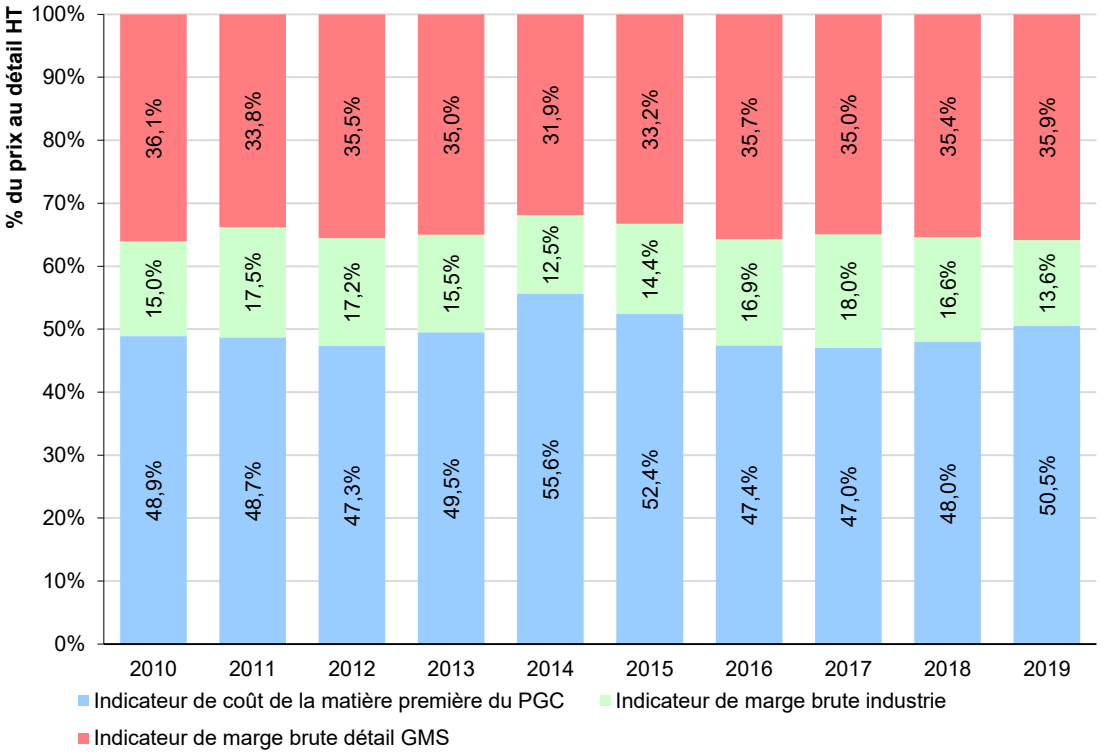
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de l'emmental « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

Graphique 127

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

L'érosion des achats de camembert par les ménages français s'est poursuivie en 2019[75], sur un rythme très soutenu : une baisse de 6,2 % a pu être constatée, après celle de 5,8 % en 2018. Sur une tendance plus longue, les volumes achetés ont diminué d'un quart entre 2008 et 2019. De fait, la part du camembert dans les achats totaux de fromages ne cesse de s'effriter : elle a perdu 1,2 point entre 2015 et 2019 pour tomber à 7,2 %. Le camembert perd aussi du terrain dans le segment des fromages à pâte molle : - 2,6 points en cinq ans, pour passer sous la barre des 30 %.

Cette érosion concerne toutes les marques, que ce soit sur le court ou sur le long terme. Elle est néanmoins particulièrement prononcée sur les 1ers prix (- 68,0 % entre 2008 et 2019) et les marques de distributeurs (- 32,2 %), mais plus modérée sur les marques nationales (- 14,1 %) : pour cette gamme de produits, des années de repli ont succédé à des années de croissance, alors que les baisses ont été quasiment constantes au cours des douze dernières années pour les deux autres gammes. La conséquence est une augmentation de 9,1 points entre 2008 et 2019 de la part des marques nationales dans les achats de camembert. 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 1er prix[76]) de composition stable au fil des années.

En revanche, la segmentation entre camembert AOP et camembert non AOP a un effet sur le camembert moyen suivi. Entre 2015 et 2018, les achats des deux produits ont été orientés à la baisse ; en 2019 cependant, si les volumes de camembert non AOP achetés ont continué à reculer, ceux de camembert AOP se sont améliorés. La part de l'AOP dans les achats de camembert a ainsi atteint 10,4 %, son plus niveau depuis 2015 ; or ce produit est plus cher de 90 % que son équivalent non AOP : cette évolution de la part de chacun des produits a donc un impact haussier sur le prix du camembert moyen.

Et en effet, le prix au détail du camembert a augmenté de 28 centimes en 2019 par rapport à 2018, pour s'établir à 6,89 €/kg, son plus haut niveau constaté au moins sur les dix dernières années. Toutes les marques ont participé à cette hausse : + 5,3 % sur les marques nationales, + 2,1 % sur les marques de distributeurs, + 0,5 % sur les 1ers prix. Comme sur d'autres produits laitiers, il est possible que la loi EGAlim ait joué un rôle dans les négociations de prix entre la distribution et le maillon de l'industrie et que les promotions aient été moins fréquentes en 2019 ; cela expliquerait la croissance uniforme des prix observée cette année.

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 (0,27 kg) et dans une moindre mesure de poudre de babeurre (0,03 kg).

En 2019, l'indicateur du coût de la matière première du PGC a augmenté de 17 centimes par rapport à 2018, pour atteindre 2,67 € (Graphique 128). La hausse du prix du lait payé au producteur, qui impacte directement ce coût, a été renforcée par la moindre valorisation des produits induits. La dégradation du prix du beurre n'a pas été compensée par les augmentations des prix de la poudre de lait écrémé et de la poudre de lactosérum par rapport à 2018. Le poids de l'indicateur du coût de la matière première du PGC dans le prix de vente au détail est monté à 40,8 % (Graphique 129) : il s'agit de la 2nde année de hausse consécutive.

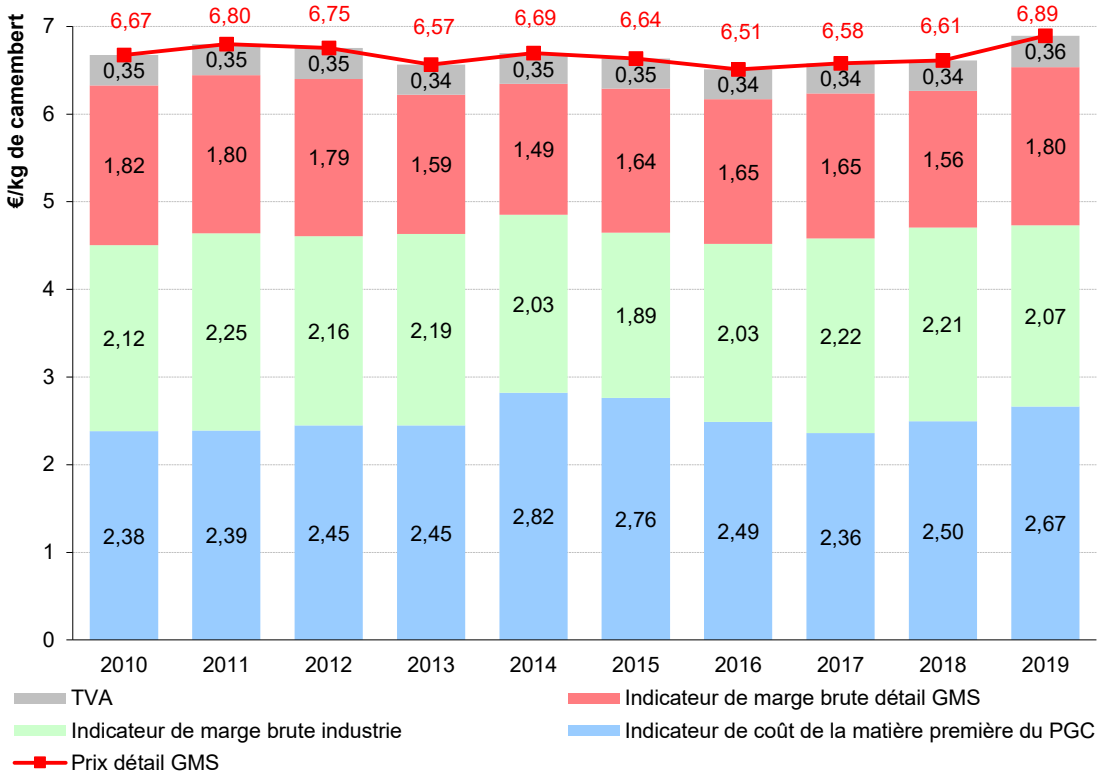
Si une partie de la valeur supplémentaire créée au stade de détail sur le camembert a été affectée au stade de la production, *via* la hausse du prix du lait, et au stade de la distribution, puisque l'indicateur de sa marge brute a augmenté de 24 centimes, le maillon intermédiaire ne semble pas en avoir profité : l'indicateur de marge brute de l'industrie a en effet perdu 14 centimes en 2019, conséquence d'un prix de production du camembert au stade industrie en augmentation de 3 centimes uniquement. En proportion, l'indicateur de la marge brute de la distribution est remonté à 27,6 % en 2019 après un recul en 2018, tandis que celui de l'industrie est tombé à 31,6 %, un de ses plus bas niveau depuis 2010.

[75] Toutes les données sur les évolutions des achats portent uniquement sur les circuits hyper et supermarchés.

[76] Ce segment ne peut être suivi séparément car la catégorie « 1ers 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 128

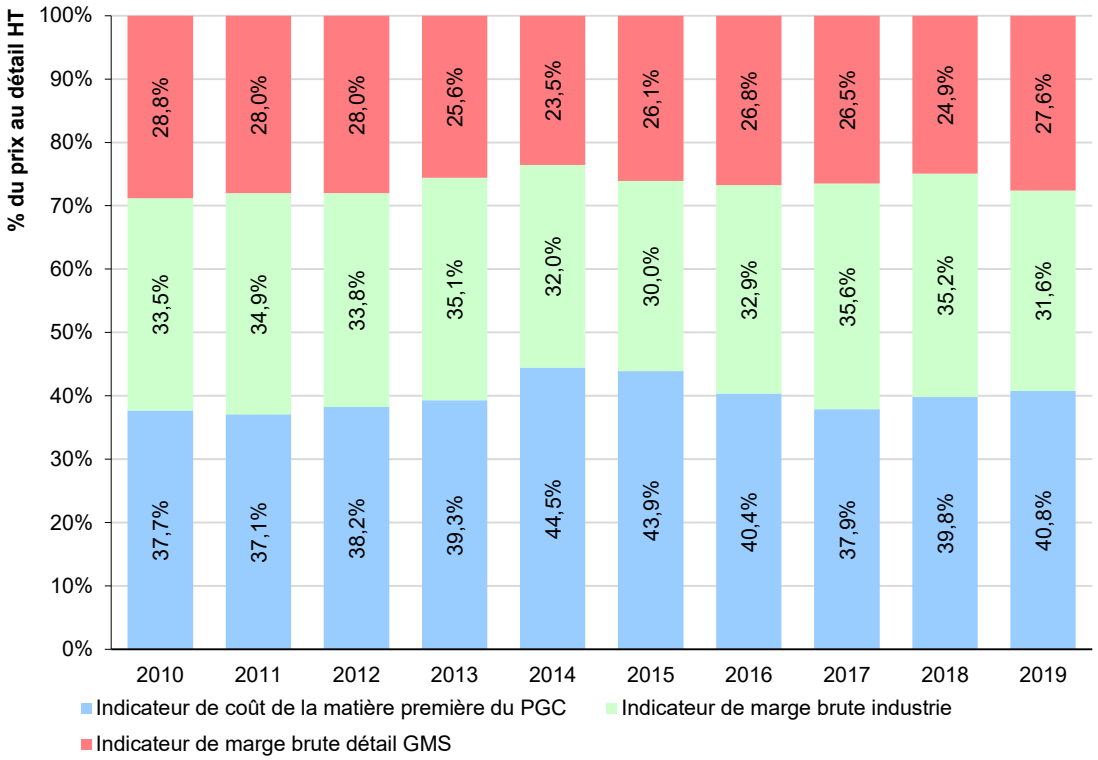
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du camembert « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

Graphique 129

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 fabriqué à partir de beurre vrac industriel

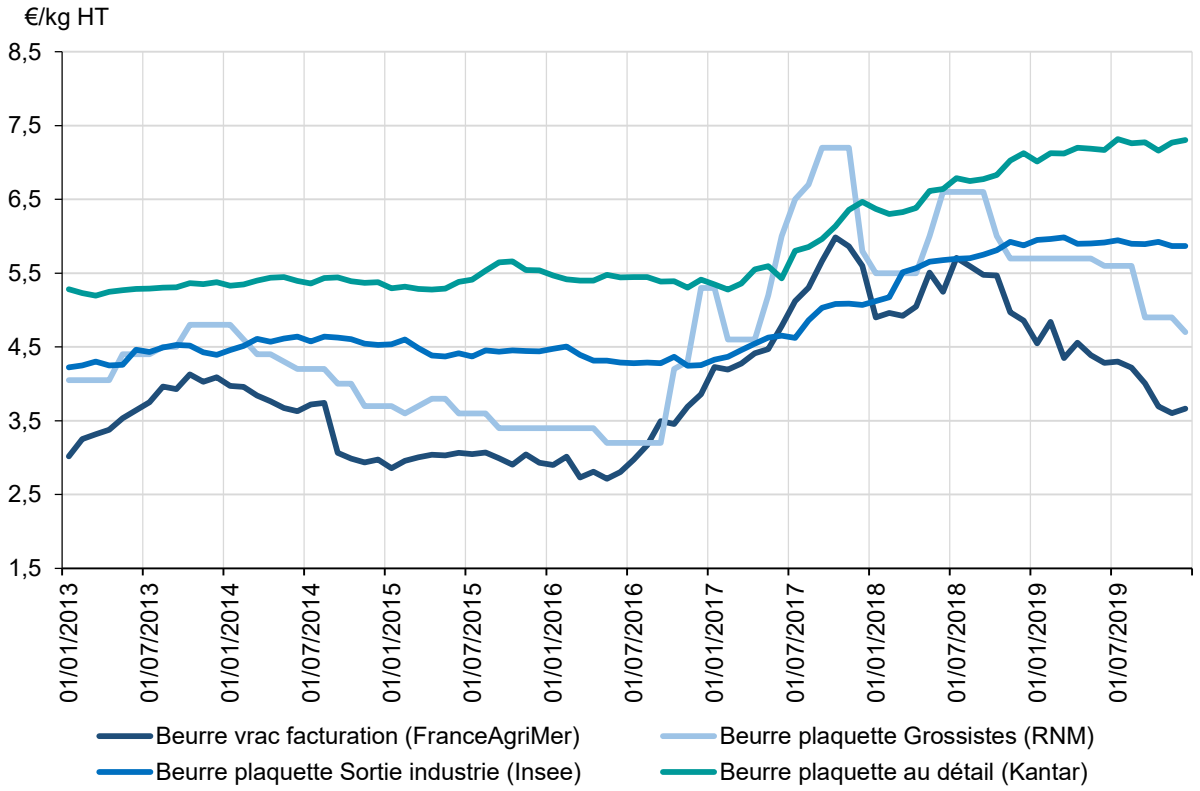
Note préalable :

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 industriel 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 dans un besoin de simplification, a été validée par le groupe de travail « Produits laitiers » de l'OFPM. Elle ne représente pas le mode majoritaire de fabrication de beurre plaquette, qui est le plus souvent produit à partir de crème vrac achetée par les beurriers et non de beurre vrac industriel. Néanmoins, comme il n'existe pas de donnée de prix de la crème vrac sortie industrie, cette approche permet d'aller au bout de la chaîne de valorisation du beurre vrac industriel en tant que produit induit des quatre autres PGC. Il est important de garder en tête que les résultats présentés ci-dessous ne concernent qu'une partie minime du marché de la production de beurre en France.

Graphique 130

Comparaison de l'évolution du prix du beurre à différents stades de la filière



Source : FranceAgriMer d'après RNM, Insee et Kantar Worldpanel

Après une année de fort repli, les achats de beurre plaquette 250 g des ménages français pour leur consommation à domicile se sont redressés en 2019 (+ 2,5 %[77]). Cette évolution a concerné autant les marques nationales (+ 1,9 %) que les marques de distributeurs (+ 3,0 %). Pourtant, les prix au détail du beurre ont continué à augmenter : 2019 a été la 3e année de hausse marquée, les prix atteignant des niveaux record, pour toutes les marques. La transmission de la croissance des cours du beurre vrac

[77] Toutes les données sur les évolutions des achats portent uniquement sur les circuits hyper et supermarchés.

n'avait pas été immédiate jusqu'au stade de détail, mais avec une année de décalage (Graphique 130) ; le constat est le même en 2019, le repli du cours du beurre vrac observé en 2019 n'ayant pas été suivi d'une même baisse au stade de détail, puisque la tendance de ce prix est restée haussière.

Ainsi, en 2019, le prix du beurre plaquette au détail (toutes marques confondues - marques nationales, marques de distributeurs et 1ers prix[78]) a enregistré une nouvelle revalorisation, de 8,1 % par rapport à 2018, revalorisation qui a concerné toutes les marques, pour un prix moyen annuel de 7,59 €/kg, et de 33 % depuis 2016. Cette croissance peut également être liée à la part grandissante du beurre biologique par rapport au beurre non bio, passée de 3,0 % en 2015 à 6,4 % en 2019, pour un prix supérieur de 13 % en 2019. Il est important de noter toutefois que cet écart de prix entre les deux gammes de beurre s'est amenuisé au fil des années (il était de 32 % en 2015), avec la forte augmentation du prix du beurre conventionnel.

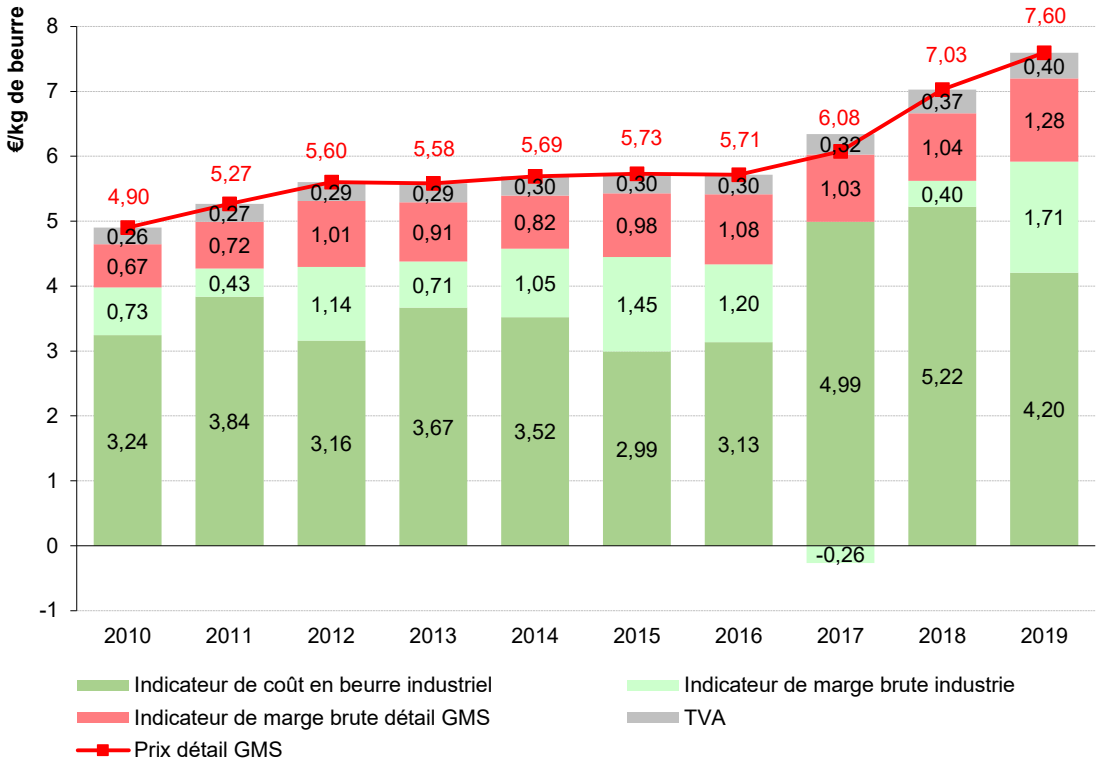
Dans le modèle de l'OFPM, le prix de la matière première est celui du beurre vrac industriel (facturation) avant fabrication des plaquettes. Le repli de ce prix en 2019 a entrainé un recul de 1,02 € de l'indicateur du coût en beurre vrac industriel, qui a donc perdu un cinquième de sa valeur en un an (Graphique 131). Il est toutefois resté supérieur aux niveaux des années 2016 et antérieures. Ce coût a représenté 58,4 % de la valeur finale du beurre plaquette en 2018 (Graphique 132).

Conséquence de la diminution de l'indicateur de coût du beurre vrac industriel et de la hausse du prix du beurre plaquette 250 g au détail, les deux maillons intermédiaires ont vu leurs indicateurs de marge brute respectifs augmenter : + 24 centimes pour la distribution et surtout + 1,31 € pour l'industrie (pour rappel, dans le cas spécifique du beurre plaquette fabriqué à partir de beurre vrac), ce qui a compensé les faibles indicateurs de marges brutes, voire les indicateurs négatifs, des deux années précédentes. En proportion, l'indicateur de marge brute de l'industrie s'est établi à 23,8 %, un ordre de grandeur similaire à celui des années 2015-2016 ; celui de la distribution, à 17,8 %.

[78] Ce segment ne peut être suivi séparément car la catégorie « 1ers 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 GMS, le beurre « 1ers 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 1ers prix.

Graphique 131

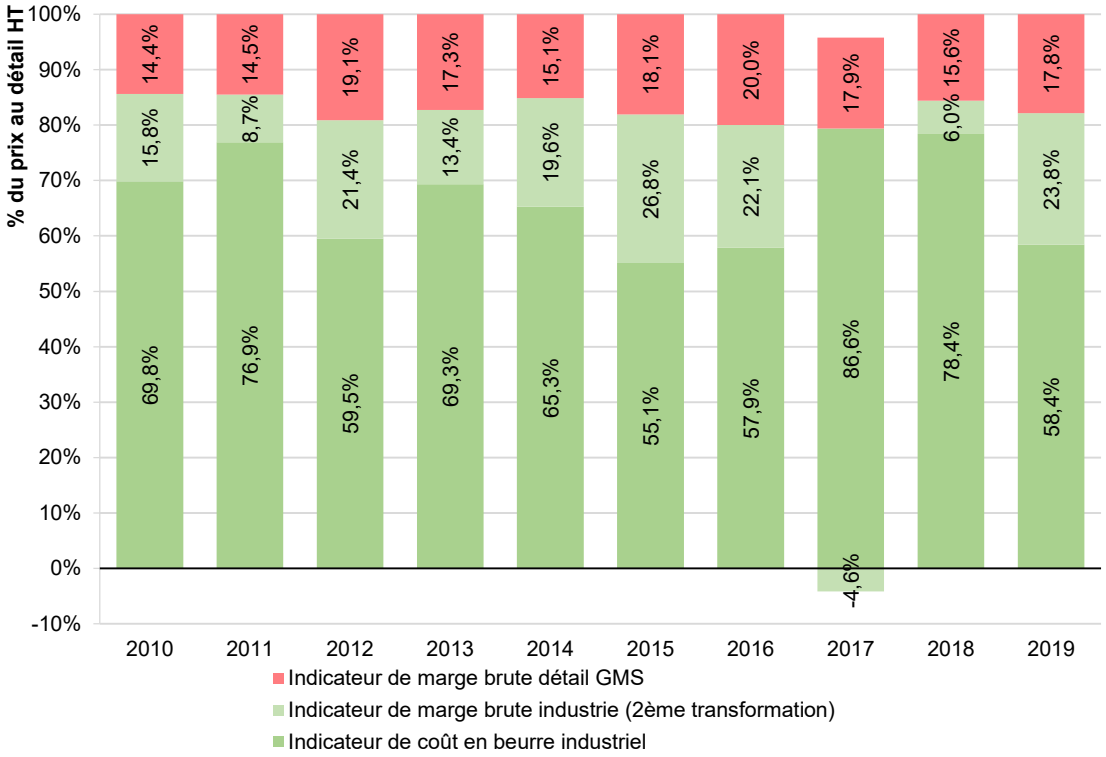
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du beurre plaquette « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

Graphique 132

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 RESULTAT DES EXPLOITATIONS SPECIALISEES D'ELEVAGE BOVIN LAITIER ET COUT DE PRODUCTION DU LAIT DE VACHE EN ELEVAGE

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 – 2018, les exploitations issues de l'Otex (Orientation technico-économiques) « bovins lait » [79] 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 382 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. En 2018, l'échantillon de 382 exploitations représentait 20 859 exploitations soit 46 % des exploitations de l'Otex « bovins lait » en 2018. 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 2018, le produit lait de vache a augmenté de 2,3 %, les subventions ont augmenté de 0,5 % tandis que les autres produits diminuaient de – 5,3 % par rapport à 2017. Au cours de cette période, les charges ont augmenté de 5,1 %. Ainsi, le ratio « résultat courant avant impôt sur ensemble des produits » a diminué. Il est de 17 % en 2018, soit 30 904 € pour 182 162 € de produits courants et de 20 930 € par travailleur familial.

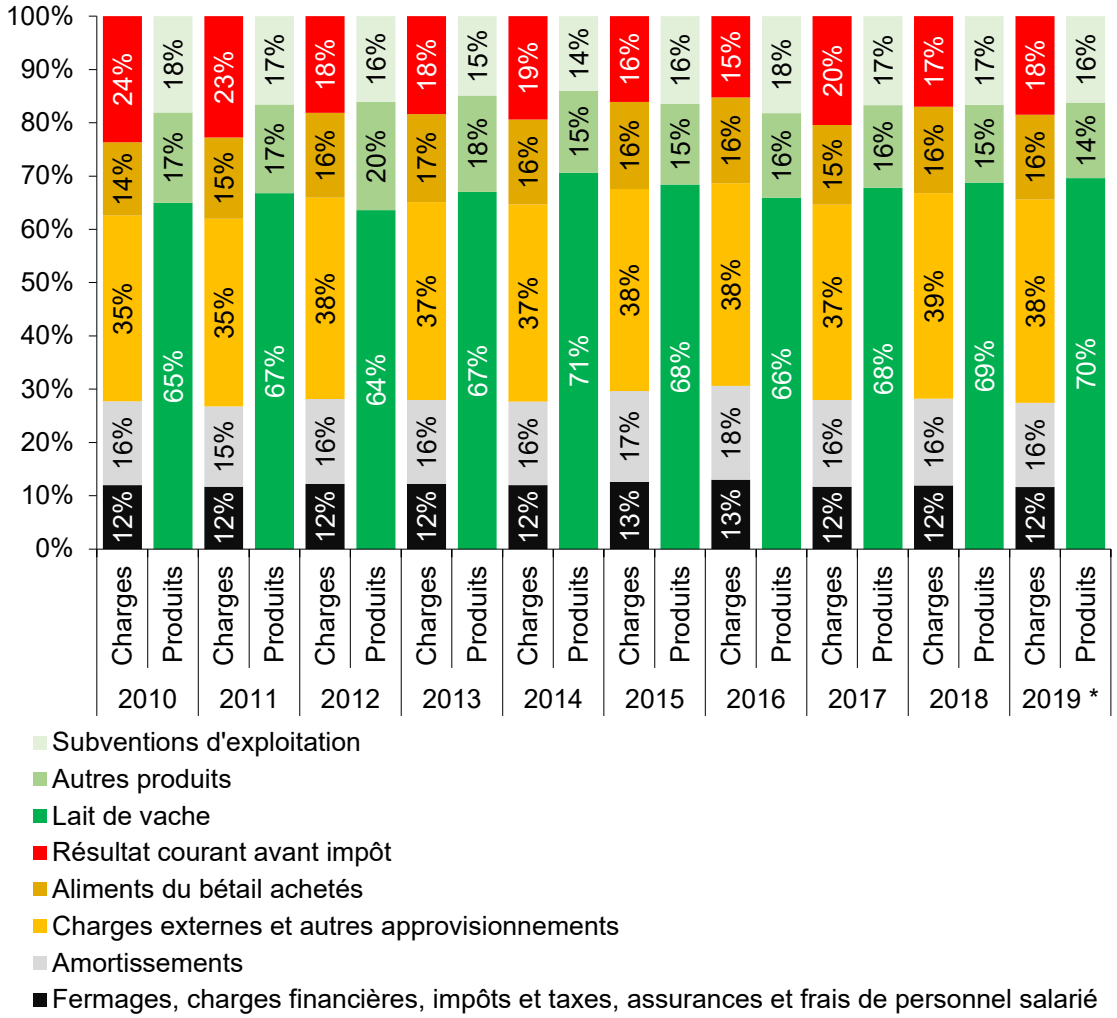
Les résultats 2019 sont simulés. L'IPPAP lait de vache 2019 (Insee) est appliqué au « produit brut lait de vache » 2018 pour calculer leur valeur en 2019. L'IPAMPA lait de vache (Idele) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des biens et services de consommation intermédiaires 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 2018. En 2019, le prix du lait progresserait de 3,9 %. Le prix de l'aliment augmenterait de 0,6 % et celui des autres biens et services de consommation de 1,5 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt progresserait de 12 % et représenterait, en 2019, 18 % du total des produits. Il s'établirait à 34 610 € pour 187 090 € de produits et à 23 440 € par travailleur familial. Les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2019 peuvent également être consultés ainsi que le bilan conjoncturel d'Agreste aux adresses suivantes :

http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/CCAN_CptePrevisionnel2019_Insee.pdf
http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Panorama_ConjBilan2019.pdf

[79] Les exploitations productrices de lait sont incluses dans cette Otex si leur PBS bovin lait est supérieure à 2/3 de la PBS. En 2018, 970 exploitations commercialisant du lait sont incluses dans cet Otex. 616 exploitations commercialisant du lait ne sont pas incluses dans cette Otex mais dans les Otex « polyculture - poly élevage » et « bovins mixte (lait et viande) » notamment car leur PBS bovin lait est inférieur à 2/3 de la PBS. Elles ne sont donc pas prises en compte dans cette analyse.

Graphique 133

Structure du compte de résultat moyen des exploitations laitières spécialisées



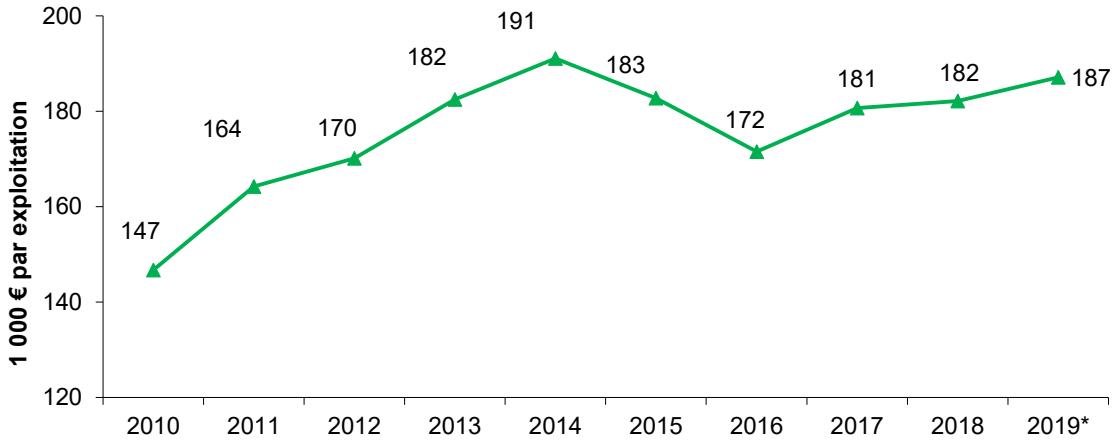
(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2019

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

Graphique 134

Montant moyen des produits courants[80] par exploitation laitière spécialisée

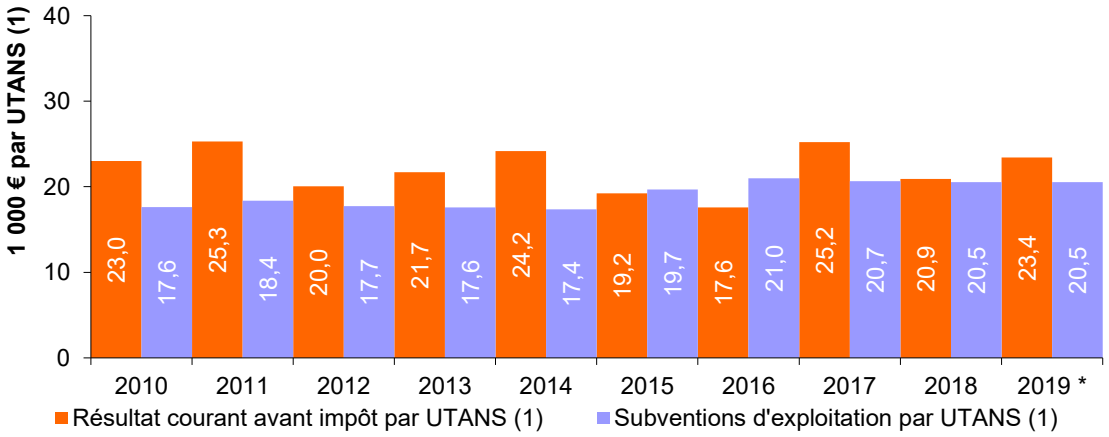


(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2019

Graphique 135

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



(1) unité de travail annuel non salarié
(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2019

[80] 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 2019, des coûts de production exprimés en euros pour 1 000 litres de lait, est réalisée par l'Institut de l'Elevage 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 114 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 39 exploitations de cet échantillon relèvent de l'orientation technico-économique agriculture-élevage, sans viande bovine. Seules les exploitations conventionnelles sont retenues.
- ***« Lait de montagne »*** : les 49 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 2018, dans le système ***« Bovins lait spécialisé de plaine »***, le coût de production s'élève à 462 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 454 € pour 1 000 litres de lait, soit un déficit de 8 €/1000 l sur le coût de production. De ce fait, les produits permettent la couverture des charges comptables (charges courantes + amortissements), la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées et la rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,8 SMIC.

Dans le système ***« Lait et culture de vente »***, le coût de production s'élève à 429 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 434 € pour 1 000 litres de lait, soit 5 € de plus que le coût de production. De ce fait, les produits permettent la couverture des charges comptables (charges courantes + amortissements), la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées et la rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 2,1 SMIC.

Dans le système ***« Lait de montagne »***, le coût de production s'élève à 585 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 526 € pour 1000 litres de lait, soit un déficit de 59 €/1000 l sur le coût de production. De ce fait, les produits permettent la couverture des charges comptables (charges courantes + amortissements), la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées et la rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,2 SMIC.

En 2019, selon les systèmes, les coûts de production augmentent dans l'ensemble des systèmes étudiés : de 1,5 % pour les *« systèmes spécialisés de plaine »* à 4,8 % pour les *« Lait de montagne »*. Ces hausses ont pour origine le renchérissement des intrants (+ 1,3 % en moyenne) ainsi que du fermage (+ 1,7 % en moyenne) et du SMIC (+ 320 € nets annuels) mais également les aléas climatiques : le printemps froid et sec dans de nombreuses régions, avec des gelées parfois tardives a

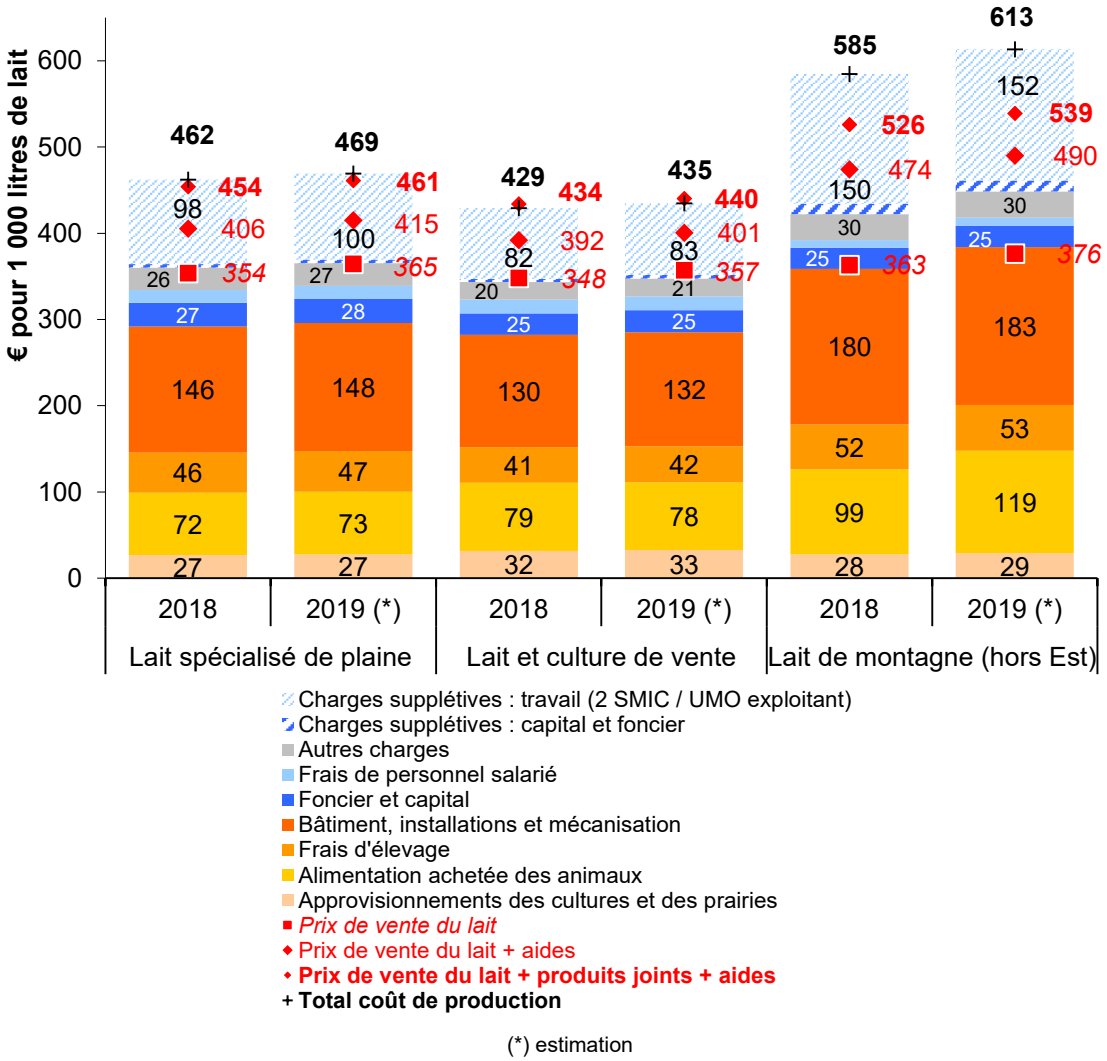
entrainé une pousse de l'herbe régulière mais ne permettant pas de reconstituer des stocks dans les zones déjà touchées par les déficits fourragers en 2018. D'autre part, la sécheresse estivale a entraîné une baisse précoce de la disponibilité en fourrages notamment dans le centre-ouest, dans l'est de la France et dans le Massif Central (en Auvergne en particulier). Ceci a conduit à la distribution des stocks hivernaux ou à des achats compensateurs. Ce déficit de fourrage a toutefois localement été limité par le retour des pluies en fin d'été, retour plus précoce qu'en 2018.

L'ensemble des produits augmentent de 1,5 % à 2,5 % selon les systèmes (le prix du lait augmente de 2,5 % à 3,6 % environ). Cette tendance à la hausse qui se poursuit maintenant depuis 3 ans semble entraîner des hausses de production dans les exploitations (+ 1 % à 2 % de volumes supplémentaires livrés) permettant de diluer légèrement certaines charges, et notamment celle de la main d'œuvre exploitant. Les produits joints sont en baisse tandis que les aides évoluent de façon contrastée : elles décroissent légèrement en plaine et croissent en montagne, au gré de la convergence des « droits à paiement de base (DPB), des nouveaux zonages « indemnité compensatoire de handicaps naturels » (ICHN), de la revalorisation de l' « aide aux bovins laitiers » (ABL) et des aides calamités.

Ces augmentations de charges et de produits dans des proportions très proches en plaine, y maintiennent des niveaux moyens de rémunération semblables à ceux de 2018. En montagne, la hausse du coût de production est nettement supérieure à celle des produits, les rémunérations moyennes chutent de 0,2 SMIC par UMO.

Graphique 136

Coûts de production du lait de vache par système de production laitière



(*) estimation

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

4.3. Coût de production comptable moyen du lait de vache dans les exploitations spécialisées

Une estimation approximative du coût moyen de production du lait a été réalisée à partir des comptabilités de l'échantillon du Rica. Les résultats sont présentés dans le Graphique 137

Comme indiqué dans la partie 4.1. de ce chapitre, les exploitations choisies sont des exploitations très spécialisées : la production laitière constitue plus de 80 % de la production totale de ces exploitations contre 66 % pour les exploitations de l'Otex « bovins lait ».

Alors que la proportion d'exploitations de l'Otex « bovins lait » situées en zone de montagne est de 26 %, cette part passe à 45 % dans l'échantillon très spécialisé étudié. La localisation de ces exploitations de montagne (64% en Auvergne-Rhône-Alpes, 15 % en Occitanie et 13 % en Franche-Comté) permet de supposer que leur production laitière est plus souvent qu'en moyenne sous signe de qualité, en particulier en AOP fromagère.

Par ailleurs, 13,5 % des exploitations de l'échantillon étudié produisent en agriculture biologique ou sont en conversion alors que cette proportion est de 9,8 % des exploitations de l'Otex « bovins lait » et de 7,9 % de l'ensemble des exploitations productrices de lait du Rica. Cette légère surreprésentation des exploitations bio dans notre échantillon peut avoir un impact sur le prix moyen calculé du lait.

Les structures de charges des exploitations de l'échantillon sélectionné pour ces travaux ainsi que leurs coûts de production peuvent être différents des structures de charges de l'ensemble des exploitations de l'Otex « bovins lait », notamment du fait de l'hypothèse détaillée ci-dessus. Leur résultat courant avant impôt est inférieur de 13 % à celui de l'ensemble des exploitations de l'Otex. Le personnel par exploitation y étant moins nombreux que dans l'ensemble des exploitations de l'Otex, le RCAI / Utans de l'échantillon sélectionné est inférieur de 6 % à celui de l'ensemble « 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 observé, 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 2019, les résultats sont simulés. L'IPPAP lait de vache 2019 (Insee) est appliqué au prix unitaire du lait de vache en 2018 pour calculer la valeur du lait vendu en 2019. 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 2018. Les variations de collecte selon l'enquête mensuelle laitière sont également prises en compte.

Contrairement à l'approche présentée précédemment (Graphique 136), le coût de production comptable présenté ici (382 € pour 1 000 litres en 2018) 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 (429 € à 585 € pour 1 000 litres selon le système en 2018), qui s'en rapproche cependant lorsqu'on en déduit la rémunération précitée (de 343 € à 422 € pour 1 000 litres).

De 2010 à 2013, les exploitations ont fait face à une augmentation des coûts de production avec un prix du lait tendant à la hausse (hormis une baisse de 2,8 % en 2012). Les coûts de production ont ensuite légèrement diminué en 2014 (- 1,2 %) puis en 2015 (- 1,0 %), tandis que la recette laitière augmentait de 1,7 % en 2014 et baissait de 9,5 % en 2015. Cette chute du prix du lait a toutefois était atténuée pour l'échantillon considéré par la forte présence d'exploitations situées en zone de montagne, dans laquelle le poids des AOP, bénéficiant généralement d'un prix du lait plus élevé, peut être considéré comme fort. Le coût de production est quasi stable en 2016 et 2017 ; il varie respectivement de 0,2 % et de - 1,0 %. La recette laitière, à cette période baisse de 3,6 % avant de progresser de 9,7 % en 2017.

En 2018, les coûts de production sont en hausse de 6,8 % (+ 24 € pour 1 000 litres). La recette laitière augmente de 1,3 % (+ 5 € pour 1 000 litres) et l'ensemble composé de la recette laitière et des subventions d'exploitation augmente de 1 % (+ 5 € pour 1 000 litres). Ainsi, la rémunération permise

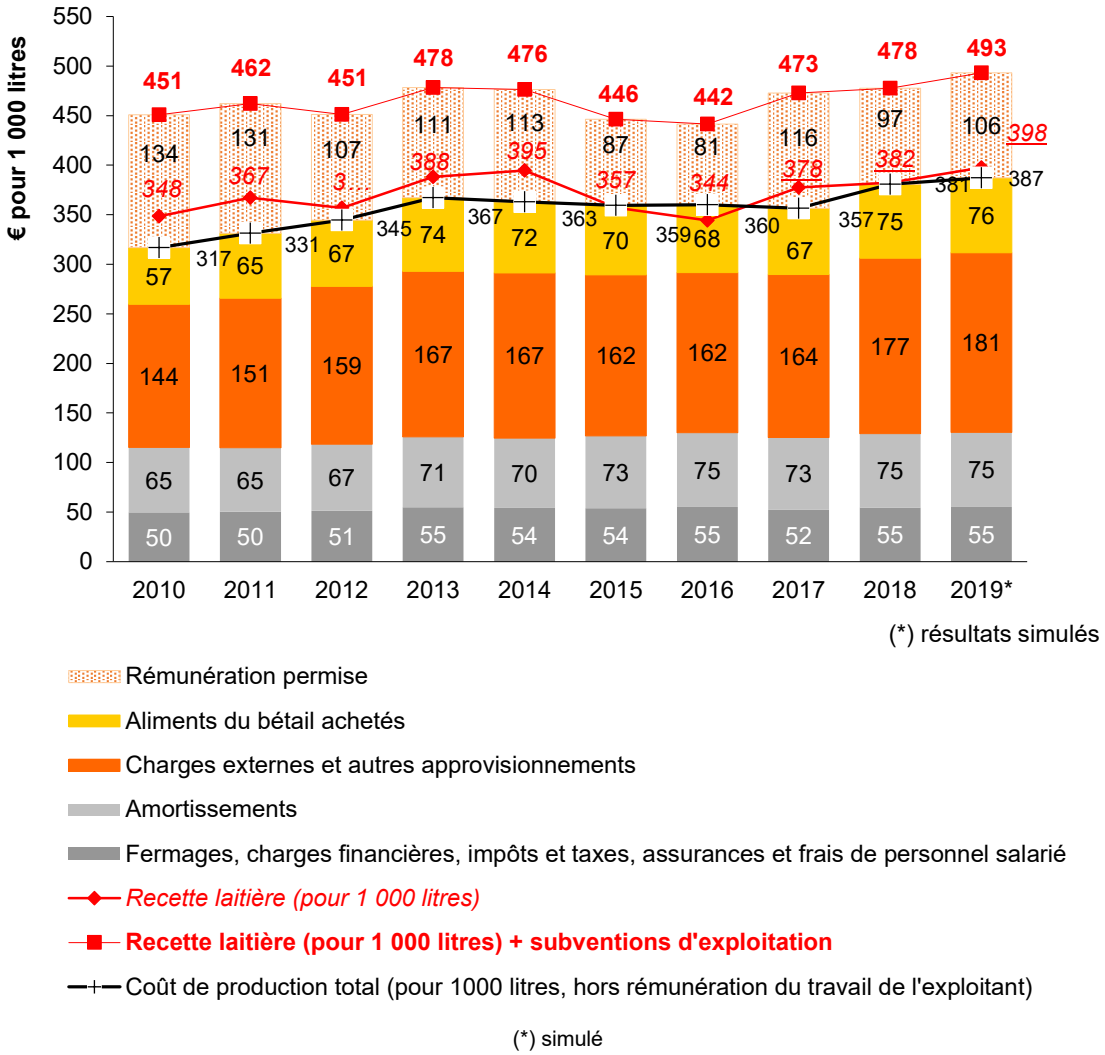
par l'activité laitière et les subventions d'exploitation se dégrade de 19 € / 1 000 litre (soit – 17 %) en 2018, elle s'établit à 97 € pour 1 000 litres.

En 2019, le coût de production serait en hausse de 1,7 % (+ 7 € / 1 000 litres). La recette laitière serait en hausse de 3,9 % (+ 15 € pour 1 000 litres) et l'ensemble composé de la recette laitière et des subventions d'exploitation progresseraient de 3,3 % (+ 16 € pour 1 000 litres). Ainsi, la rémunération permise augmenterait de 3,9 % (+ 9 € pour 1 000 litres), s'établissant alors à 106 € / 1 000 litres, inférieure de 3 € / 1 000 litres à la rémunération moyenne sur la période 2010 – 2018.

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 137

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 2019

Encadré 15

Analyse des coûts de production du lait de vache

Dans le présent rapport, deux approches du coût de production du lait de vache sont exposées :

- l'une est établie sur la base d'un échantillon d'exploitations très spécialisées issu du RICA et repose sur l'hypothèse principale que seule l'activité laitière génère des résultats ; il est ainsi considéré que, pour les autres activités, les produits couvrent les charges ayant permis de les générer (Partie 1.3. Coût de production comptable moyen du lait de vache dans les exploitations spécialisées).
- l'autre méthode est basée sur les travaux réalisés par l'Institut de l'Elevage à partir d'informations techniques et comptables recueillies dans le cadre du dispositif Inosys – Réseaux d'élevage par les Chambres d'Agriculture. Les données sont traitées selon la méthode COUPROD qui permet, par l'utilisation de coefficients techniques, la répartition des charges entre les différents ateliers de l'exploitation. Cette méthode, contrairement à celle présentée ci-dessus, prend également en compte des charges supplétives : rémunération des capitaux propres et des terres en propriété, rémunération de la main d'œuvre exploitant à hauteur de 2 SMIC par unité de main d'œuvre dédiée à l'atelier lait (Partie 1.2. Coûts de production du lait de vache par système de production laitière).

Par ailleurs, dans le cadre du plan de filière « France Terre de Lait » du Cniel (Interprofession du lait de vache) et plus particulièrement dans l'objectif de fournir des indicateurs tels que prévus par la loi EGAlim, l'Institut de l'Élevage a calculé des coûts de production et des prix de revient du lait de vache pour trois types d'atelier : production conventionnelle en plaine ; production en montagne hors AOP des montagnes de l'Est ; production en agriculture biologique.

Les résultats ont été obtenus à partir :

- du RICA (échantillon d'exploitations sans activité d'élevage autre que le lait de vache mais éventuellement avec des grandes cultures) d'une part,
- d'un échantillon stratifié selon la taille du cheptel et la zone d'élevage, sur la base de données fournies par les centres de gestion et les organismes de conseil en élevage d'autre part.

Ces calculs procèdent de la méthode COUPROD évoquée ci-dessus. Des éléments plus détaillés à ce sujet peuvent être consultés :

- le tableau de bord des indicateurs économiques du CNIEL
- l'analyse du prix de revient du lait de vache de l'Idele à partir du RICA

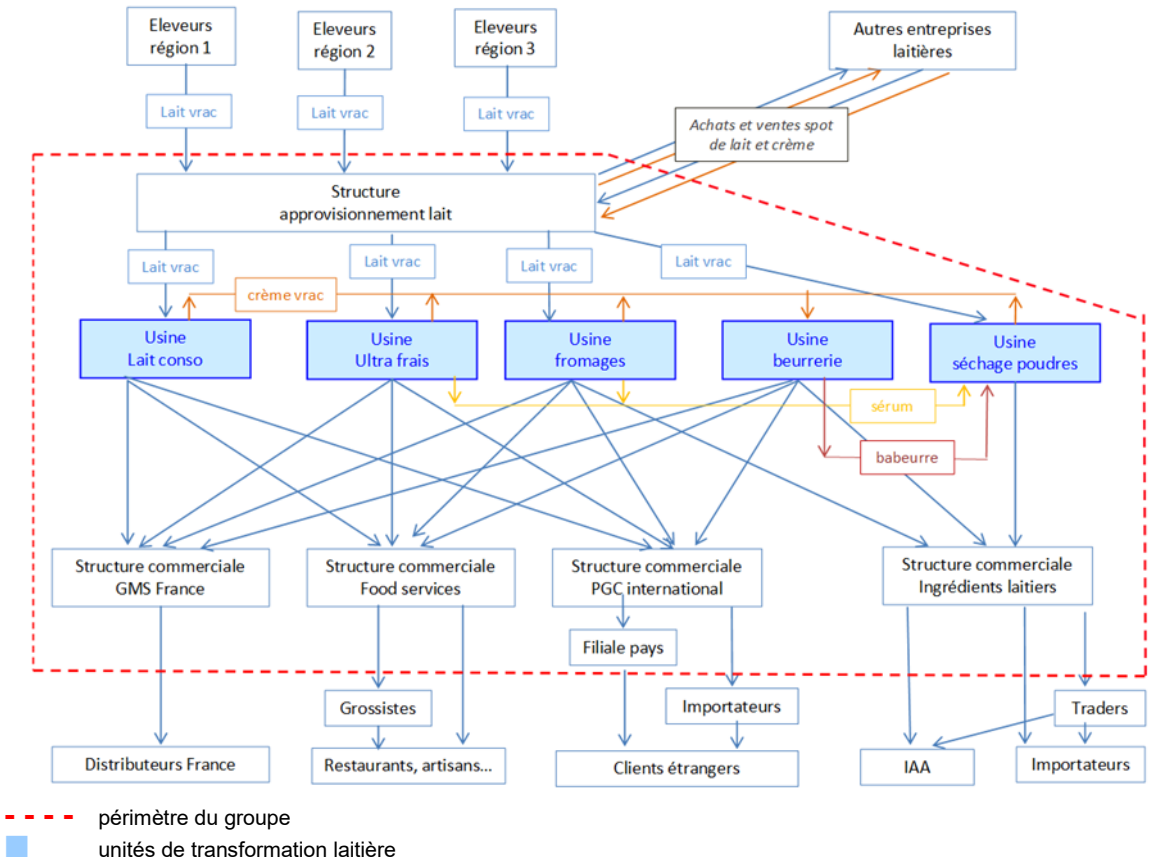
5. COMPTE DE RESULTAT DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DE LA FILIERE LAITIERE

5.1. Groupe, entreprises et établissements dans le secteur laitier

Le Schéma 11 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 11

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 un nombre limité de données disponibles à un niveau fin de nomenclature 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[81] 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 40,6 milliards d'euros.

Encadré 16

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.

[81] Les données analysées sont issues des bilans 2018, jusqu'au 31 mars 2019.

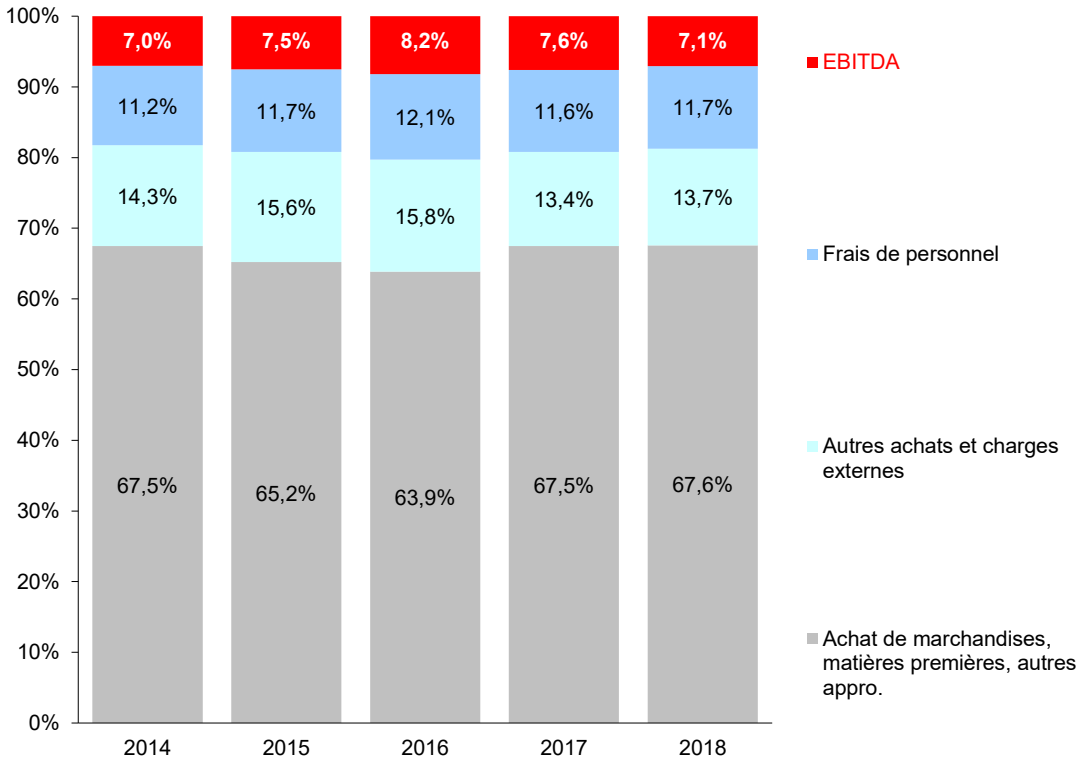
5.2.1. Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières à dominante multi-produits

Les entreprises laitières multi-produits, productrices de plusieurs familles de produits sans qu'aucune ne prédomine pèsent pour près de 2/3 du chiffre d'affaires de l'échantillon. En 2018, le chiffre d'affaires de cet échantillon progresse de 0,3 %. Cette faible progression s'explique par « les difficultés rencontrées par la plupart de leurs branches d'activité » et « un effet de change négatif en raison de l'appréciation de l'euro vis-à-vis de la plupart des monnaies durant l'exercice ».

La part des achats de matière première des entreprises et groupes multi-produits était stable en 2018, par rapport à 2017. La part des « autres achats et charges externes » augmente très légèrement tandis que la part des « frais de personnel » est quasi-stable. L'EBITDA diminue par rapport à 2017 et de façon plus marquée pour les entreprises « multi-produits » que pour l'ensemble des entreprises laitières observées car la part importante d'entreprises de grandes tailles, orientées à l'international, rend l'échantillon plus sensible au risque de change et au cours défavorables des activités « ingrédients ».

Graphique 138

Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières multi-produits



Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole

5.2.2. Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières produisant majoritairement des PGC (ultra-frais, lait liquide,…)

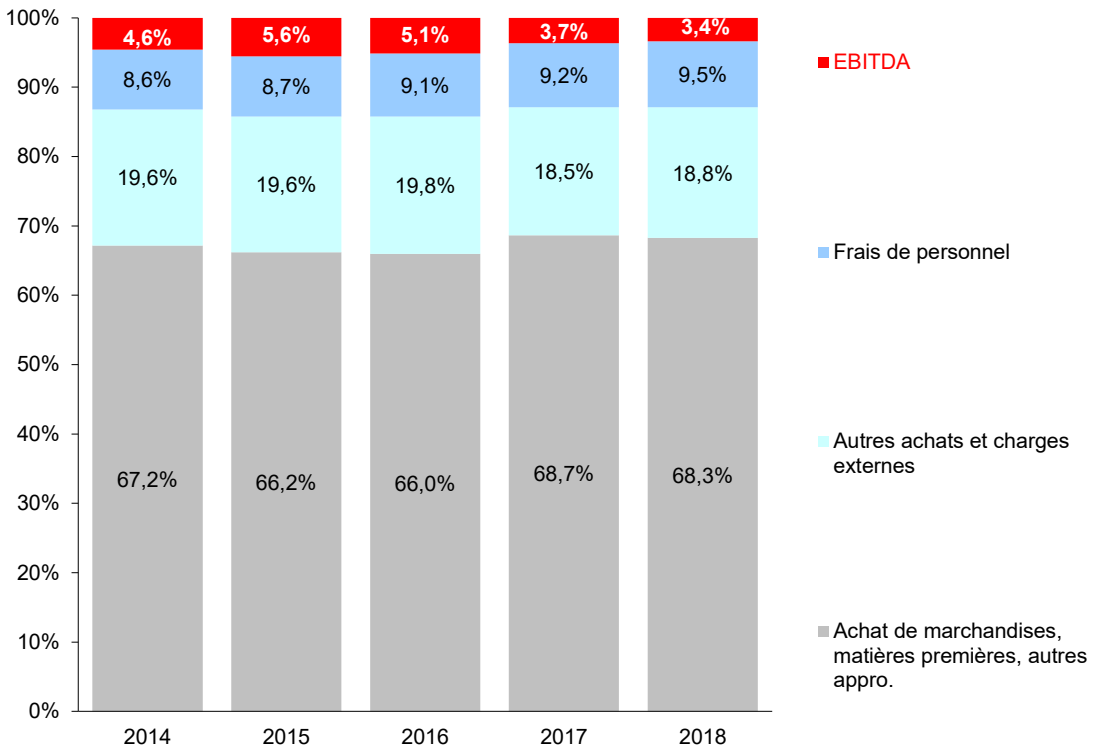
Sont regroupées sous cette appellation, les entreprises à dominante produits laitiers frais, lait de consommation et beurre. Ne sont pas incluses les entreprises productrices de fromages, présentées dans l'échantillon suivant.

Le chiffre d'affaires de cet échantillon est en baisse (- 1,2 %), touché par une consommation en recul sur le marché du lait liquide et de l'ultra-frais. Cependant, une montée en gamme et la forte croissance de certains segments (bio, chèvre/brebis, végétal) compense partiellement le recul des volumes globaux.

Les entreprises de cet échantillon voient la part de la matière première légèrement diminuer en 2018. La part des « autres achats et charges externes » augmente dans la même proportion tout comme celle des « frais de personnel ». Ainsi, l'EBITDA diminue ; il passe de 3,7 % du chiffre d'affaires en 2017 à 3,4 % du chiffre d'affaires en 2018, constituant ainsi le moins bon résultat de l'ensemble des années étudiées.

Graphique 139

Structure des charges et EBITDA 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

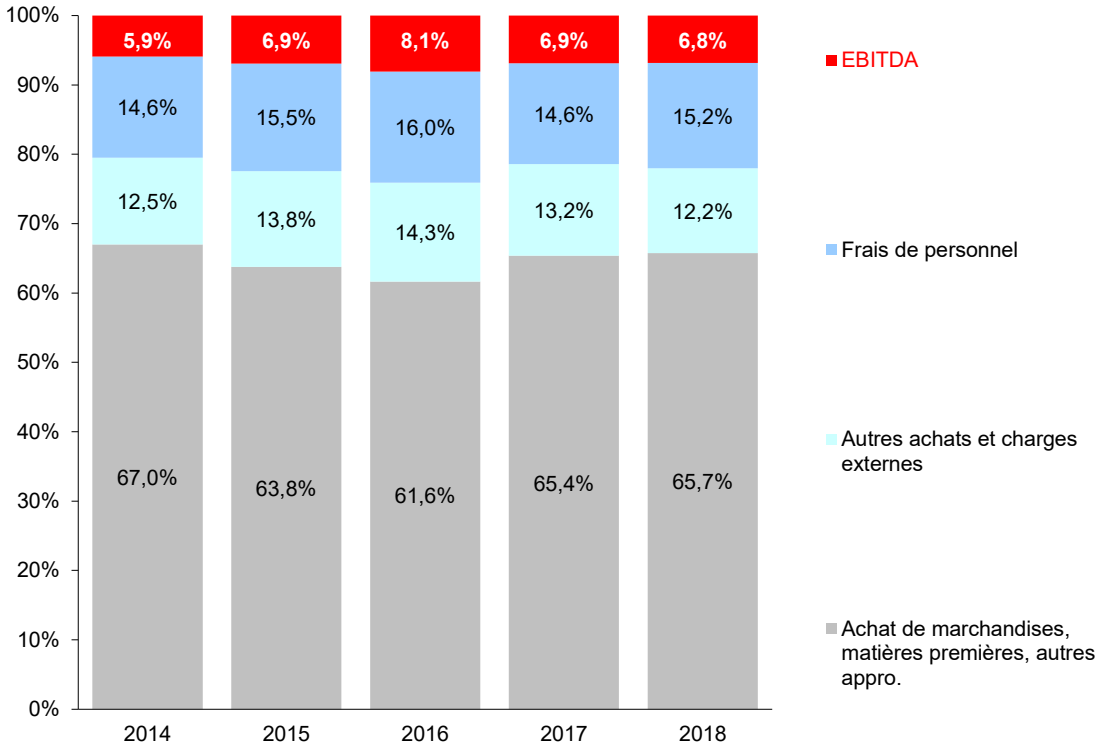
Cette catégorie d'entreprises et de groupes inclut les producteurs de fromages y compris les coopératives de montagne dites « fruitières ». Le chiffre d'affaires de cet échantillon est en hausse de 0,7 %, le fromage étant, sur le plan national, l'un des secteurs dont la consommation est en progression.

Toutefois, il est à noter que cette croissance est principalement le fait de petites et moyennes entreprises qui bénéficient de la recherche par les consommateurs de produits « de niches » et de « terroirs ». Les leaders, orientés plutôt à l'international, ont été touchés par un effet de change.

En 2018, dans ce secteur nécessitant de grandes quantités de lait par kilogramme de produit fini, la part de la matière première augmente de 0,3 point. La part des « autres achats et charges externes » baisse d'un point tandis que celle des « frais de personnel » augmentent de 0,6 point. Bien que la rentabilité des fromagers soit plus élevée que celle de la moyenne de la filière, l'EBITDA de l'échantillon diminue ; il passe de 6,9 % du chiffre d'affaires en 2017 à 6,8 % du chiffre d'affaires en 2018.

Graphique 140

Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières productrices de fromages



Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole

5.2.4. Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières produisant majoritairement des produits de commodité (beurre) et des poudres (infantiles, simples, complexes…)

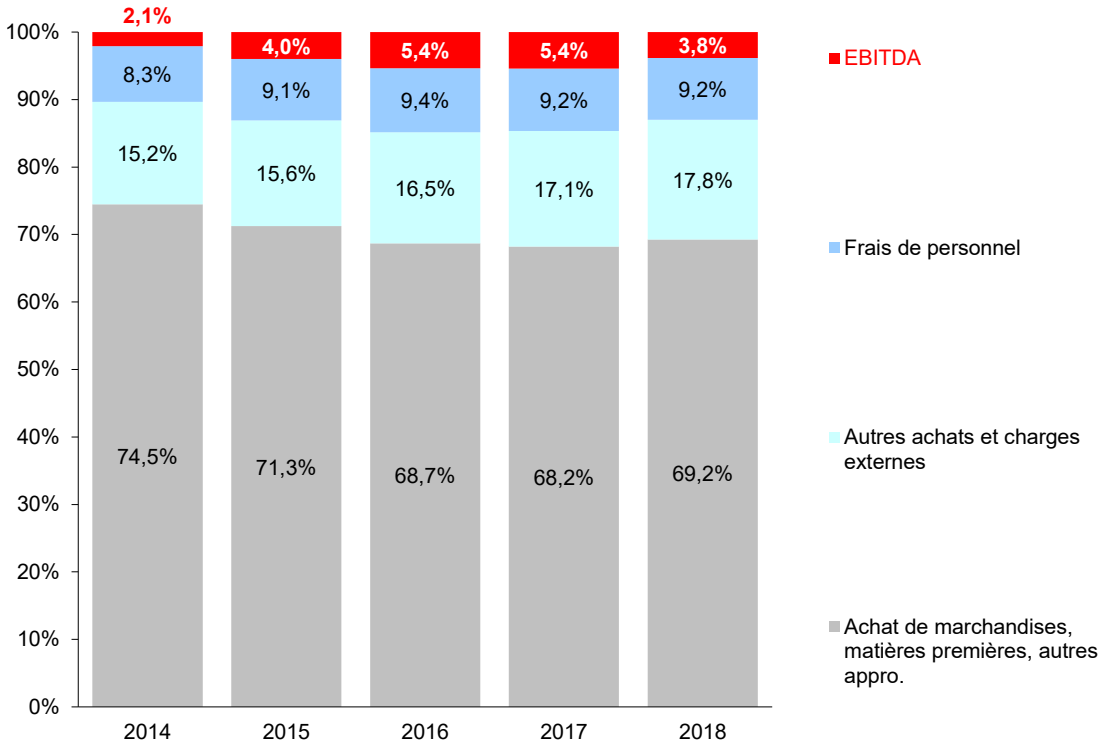
Les groupes et entreprises de cet échantillon sont principalement positionnés sur les produits industriels secs (poudres, lait infantile, ingrédients alimentaires...) ou spécifiques (glaces, produits ultra-frais à base végétale,...). Il est à noter que cet échantillon comporte bien plus d'acteurs dans le secteur de la poudre infantile que lors de la précédente publication de l'Observatoire financier des entreprises agroalimentaires. Ceci peut expliquer des variations de l'EBITDA.

Le chiffre d'affaires de l'échantillon progresse de 4,4 % par rapport à 2017 mais en raison du changement de périmètre d'activité d'un des acteurs observés. À périmètre constant, le chiffre d'affaires de l'échantillon est en recul, la plupart des entreprises étant touchées par les cours défavorables de la poudre de lait et parfois par des difficultés à obtenir les agréments nécessaires permettant l'accès au marché chinois pour de la poudre infantile.

Les entreprises de cet échantillon voient la part de la matière première augmenter de 1 point en 2018. La part des « autres achats et charges externes » progresse également, de 0,8 point, tandis que celle des « frais de personnel » est stable. L'EBITDA diminue ; il passe de 5,4 % du chiffre d'affaires en 2017 à 3,8 % du chiffre d'affaires en 2018. Cette rentabilité en forte baisse est due aux résultats d'un opérateur ainsi qu'aux cours de la poudre de lait fortement dégradés. Les résultats individuels observés peuvent faire apparaître d'importants écarts de rentabilité selon que les acteurs soient positionnés sur les poudres de lait à forte valeur ajoutée ou sur les « commodités ».

Graphique 141

Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières productrices de produits de commodité (beurre) et de poudres (infantiles, simples, complexes…)



Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole

Encadré 17

Coûts de transformation des entreprises laitières

Dans le rapport 2019, en complément de la structure des comptes des entreprises laitières issue de l'Observatoire financier des entreprises agroalimentaires, était présentée une approche des coûts de transformation des entreprises laitières pour l'année 2015. Cette étude, réalisée par EFESO Consulting pour le Cniel, a été reconduite en 2019 sur les données de l'année 2018. L'Observatoire de la formation des prix et des marges n'a eu accès ni aux données, ni à la méthode détaillée utilisée et il a été jugé préférable de ne pas faire référence pour l'instant à cette étude.

6. COMPTE DU RAYON DES PRODUITS LAITIERS DES GMS

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

6.1. Le rayon des produits laitiers par rapport aux autres rayons étudiés

Des produits de lait de vache, de chèvre et de brebis sont commercialisés au rayon des produits laitiers. Il est le plus important des rayons étudiés en termes de CA : il contribue pour 29 % au CA total des rayons étudiés (plus du double du rayon boucherie), pour 24 % à leur marge brute et pour 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 8 % 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 23,8 % en 2018, inférieur à la moyenne des marges brutes (29,8 %). S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires inférieurs à la moyenne. Ils s'élèvent à 5,1 € pour 100 € de chiffre d'affaires (9,5 € 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 18,8 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires. S'y imputent les autres charges du rayon à hauteur de 1,8 € (2,3 € tous rayons confondus) ainsi que les charges communes répartis pour 16,2 € (légèrement supérieures à la moyenne tous rayons confondus). Ce qui conduit donc à une marge nette de 0,7 € avant impôt sur les sociétés.

Tableau 31

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2018 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon des produits laitiers

	Produits laitiers	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100	
Coût d'achat des produits du rayon	76,2	
Marge brute	**23,8**	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	5,1	Dispersées
Marge semi-nette	**18,8**	
Autres charges	18,0	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**0,7**	
Impôt sur les sociétés	0,2	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**0,5**	Extrêmement dispersées, +/- 2,8 €

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

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2018

6.3. Détail des charges du rayon des produits laitiers

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon des produits laitiers supporte directement 6,9 € de charges spécifiques, contre 11,8 € pour la moyenne tous rayons étudiées. Ces charges spécifiques du rayon des produits laitiers comprennent 5,1 € de frais de personnel dédié (9,5 € pour la moyenne tous rayons) et 1,8 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également moins élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (2,3 €). 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 (16,2 €) est identique à la moyenne tous rayons étudiés.

Au total, le rayon supporte 23,1 € de charges pour 100 € de chiffre d'affaires (avant répartition de l'IS et hors achat des produits), rapport assez faible, plaçant le rayon des produits laitiers deuxième des rayons étudiés dans l'ordre croissant de ce critère, après le rayon volailles.

Tableau 32

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2018 :
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	0,4
	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	0,5
	Sous-total : charges directes du rayon	**6,9**
Charges communes réparties	Immobilier	1,8
	Personnel hors rayon (en magasin)	5,1
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties *(1)*	7,3
	Impôts et taxes hors IS	0,9
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	*0,2*
	Sous-total : charges communes réparties	**16,5**
	Total des charges imputées au rayon	**23,3**

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2018

(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)…

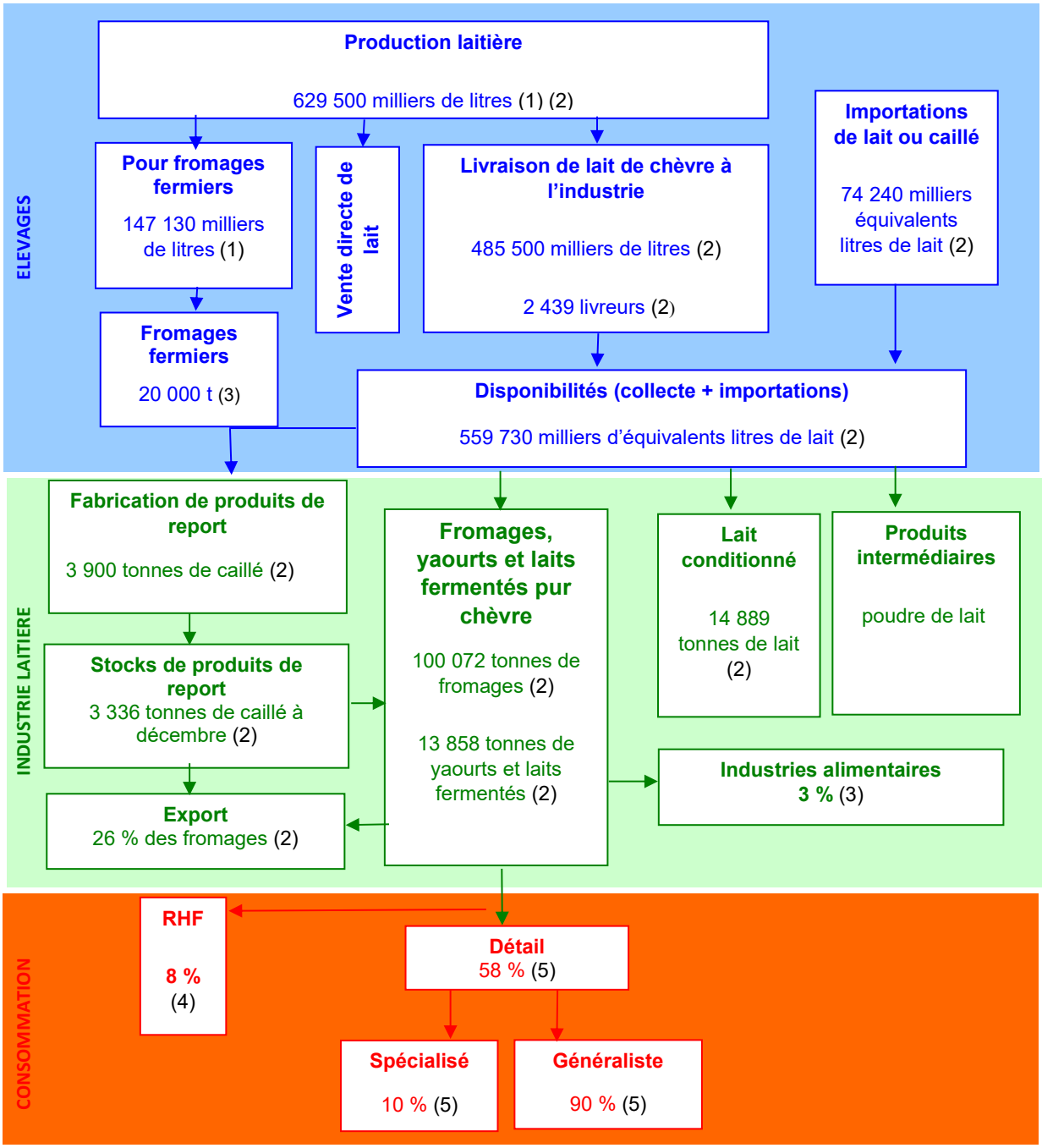
Section 6 – Produits laitiers de lait de chèvre

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIERE LAITIERE CAPRINE

1.1. Cartographie des flux et opérateurs en filière laitière caprine

Schéma 12

Cartographie des flux et des opérateurs en filière laitière caprine en 2019



Sources : (1) Données 2018, Statistique Agricole Annuelle – SSP, (2) Enquête Mensuelle Laitière FranceAgrimer-SSP, (3) : Idele, Estimations GEB,(4) GIRA Food 2018, (5) FranceAgriMer- Kantar WorldPanel
Note : le total des différents débouchés n'est pas égal à 100 en raison à la diversité des sources de données

1.2. Production et commercialisation

En 2019, les entreprises françaises de transformation laitière ont collecté 485 millions de litres de lait de chèvre (contre 479 en 2018, 467 en 2017). 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 35 % du cheptel, 38 % 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 2019, environ 26 % 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, 45 % des achats des ménages en fromages de chèvres sont effectués dans les hypermarchés, 21 % dans les supermarchés et 13 % dans les enseignes à dominante marques propres. Les autres circuits de commercialisation (marchés, fromagers détaillants...) représentent 10 % des volumes des achats, soit une part importante en regard des autres fromages. Les bûchettes affinées représentent 58 % des volumes achetés.

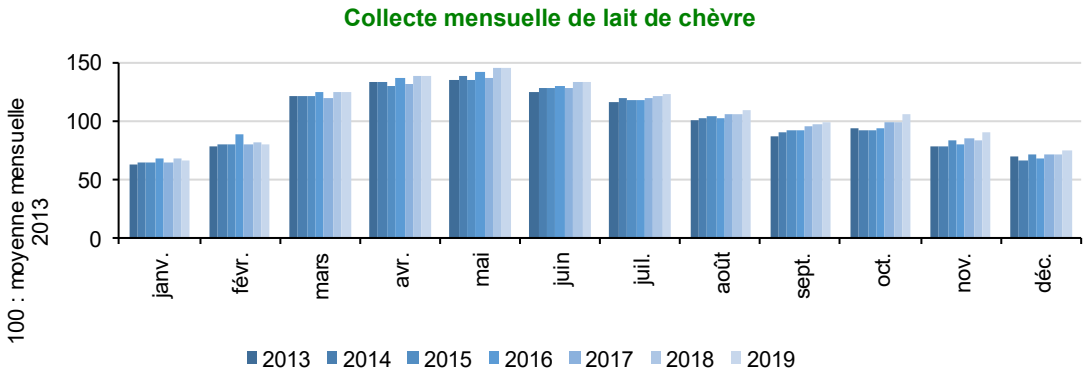
Le volume des achats de fromages de chèvres tous circuits de détail (hors RHF) est en progression (Graphique 146) passant, selon le panel Kantar, de 52 324 t en 2015 à 58 384 t en 2019 (à noter que sur une plus longue période, la progression des volumes achetés parait encore plus importante, avec une 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 142) alors que les fabrications industrielles de fromages sont plus régulières (Graphique 143), une partie de la collecte est transformée en produits intermédiaires stockables (caillé congelé, Graphique 145), produits de report pouvant être utilisés pour la fabrication des fromages lors des périodes de creux de collecte.

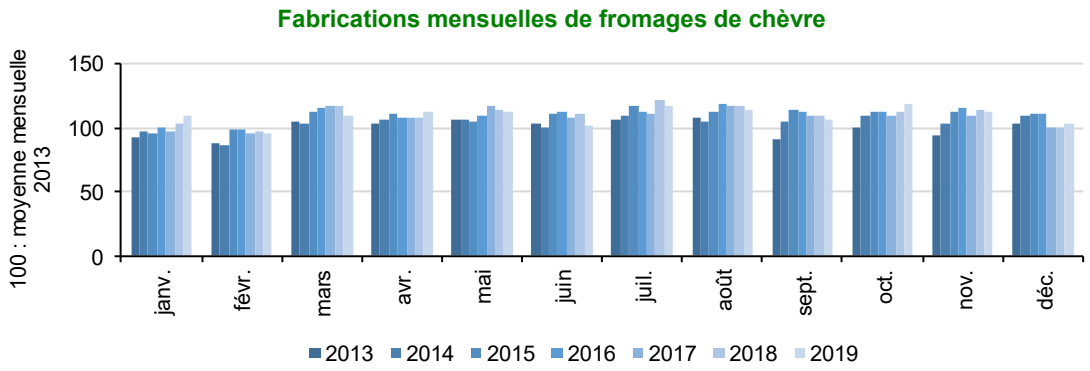
Par ailleurs, chaque année, sont importés d'Espagne et des Pays-Bas des produits intermédiaires de la transformation du lait de chèvre (caillé, lait concentré et lait en vrac, Graphique 144) pour compléter les besoins des industriels pour la fabrication des fromages. En 2019, 74 millions d'équivalent litres ont été importés.

Graphique 142



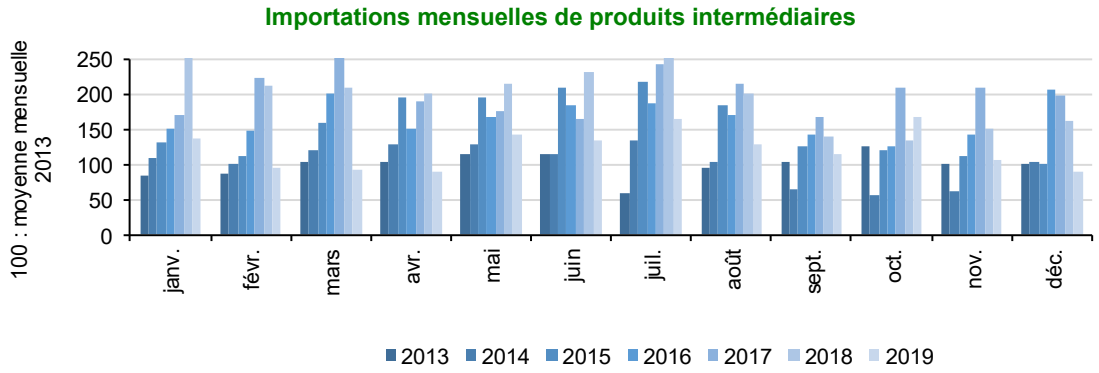
Sources : OFPM, d'après Enquête Mensuelle Laitière, FranceAgriMer-SSP

Graphique 143



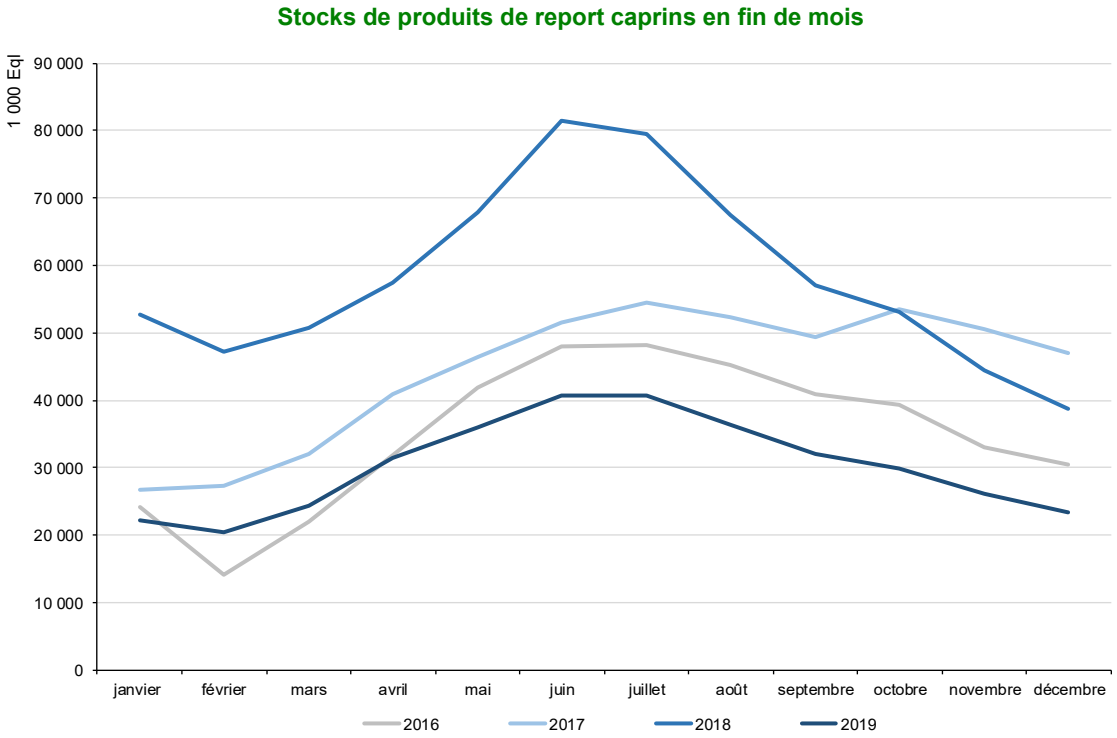
Sources : OFPM, d'après Enquête Mensuelle Laitière, FranceAgriMer-SSP

Graphique 144



Sources : OFPM, d'après Enquête Mensuelle Laitière, FranceAgriMer-SSP

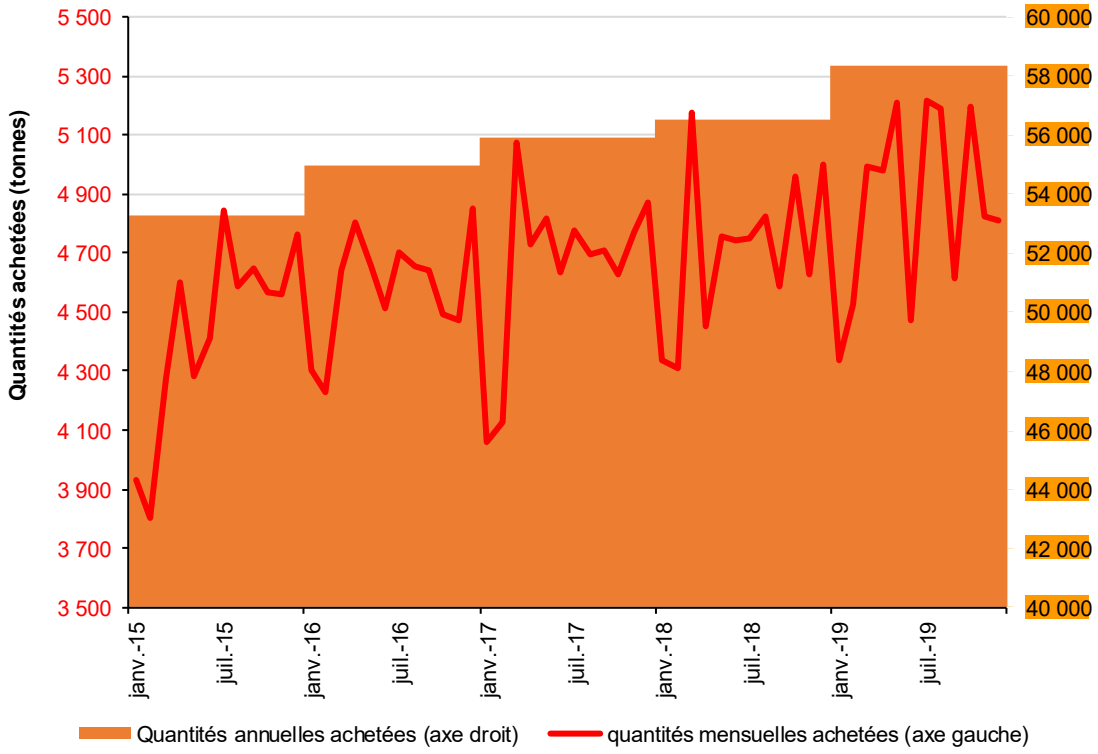
Graphique 145



Sources : OFPM, d'après Enquête Mensuelle Laitière, FranceAgriMer-SSP

Graphique 146

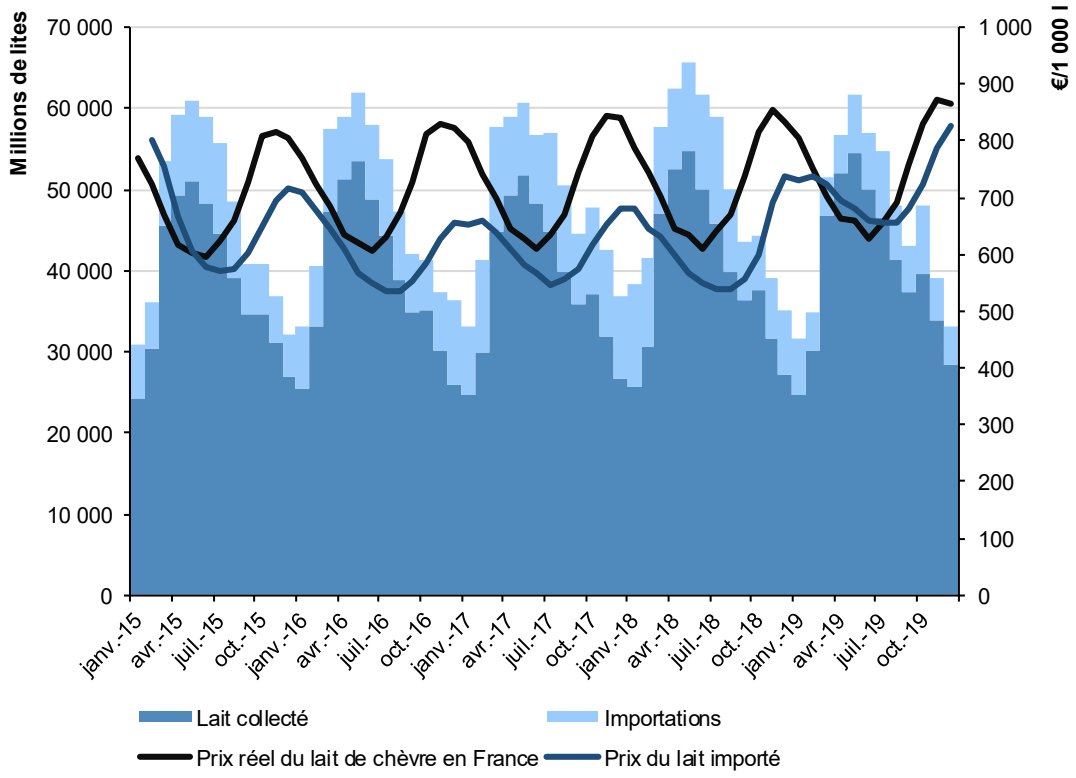
Quantités achetées de fromages de chèvres tous circuits de vente au détail



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 147

Approvisionnements mensuels en lait de chèvre et évolution des prix du lait de chèvre national et importé



Source : OFPM d'après Enquête Mensuelle Laitière, FranceAgriMer-SSP, Fega.es et Geitenhouderij

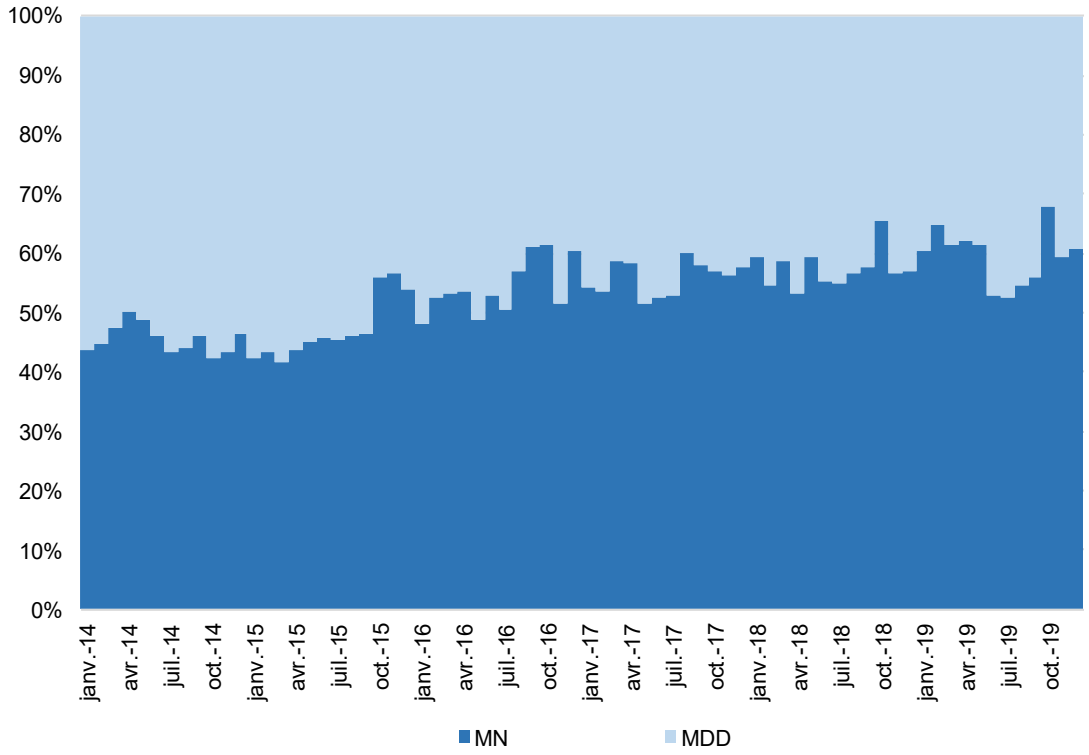
2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES DE LA DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL DANS LA FILIERE LAITIERE CAPRINE

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 distinguées par ce panel, on a retenu le type *« affiné »* (l'autre type étant la bûche ou bûchette en fromage frais), homogène au produit suivi à la sortie de l'industrie. Dans les GMS, la bûchette affinée est principalement commercialisée en libre-service, secondairement en vente assistée à la coupe ; le produit retenu agrège les deux modalités. Les résultats sont présentés ici pour les deux gammes (MN, MDD) confondues, en moyenne pondérée par les poids des achats de chaque gamme. Les pondérations retenues chaque mois pour toute la période étudiée (2015-2019) sont celles observées dans l'année 2019, et non les pondérations effectives. Par exemple, la pondération en MN et MDD des mois de février 2015 ou 2016 est celle de février 2019. 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 2014-2019, la part des marques nationales augmente (Graphique 148).

Graphique 148

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

La chèvre ayant une reproduction saisonnée produit donc du lait de façon saisonnière : la ressource peut être selon les mois excédentaire ou déficitaire par rapport au besoin de fabrication. Dans l'industrie de transformation du lait de chèvre en fromages, l'ajustement est réalisé, en période excédentaire, par le caillage, la congélation et le stockage du lait en excédent (stocks de report) et, en période déficitaire, par la mobilisation du stock de report. Tout au long de l'année interviennent également des importations de lait ou produits intermédiaires pour la fabrication de fromages (caillés congelés), la collecte française étant insuffisante pour répondre à la demande.

Suite au choix du groupe de travail produits laitiers, une modification de la méthode de calcul du coût de la matière première a été adoptée à partir de ce rapport 2020, rétropolée sur les années précédentes dans les résultats présentés.

Désormais, on considère que le coût de la matière première, sur un mois est composé :

- Du coût du lait déstocké qui rentre dans la fabrication des bûchettes ;
- Du coût de la part de lait collecté qui rentre dans la fabrication des bûchettes ;
- Du coût de la part de lait importé qui rentre dans la fabrication des bûchettes ;
- Ainsi que du coût du stockage des produits de reports.

Pour chaque mois, on estime les volumes de lait de chèvre nécessaires à la fabrication du tonnage de bûchettes fabriqués sur ce mois (connu grâce aux résultats de l'enquête mensuelle laitière). Ces volumes sont répartis selon leur « origine » : stocks, collecte ou importations. Les parts de chaque origine sont évaluées comme suit : pour les stocks, on affecte la variation de stocks de fin de mois au prorata de la part des fabrications de bûchettes du mois dans le total des fabrications de fromages de chèvre du mois. Le reste des volumes nécessaires à la fabrication des bûchettes du mois est réparti entre collecte et importations selon leurs parts respectives dans les achats totaux du mois.

On dispose des volumes de produits intermédiaires importés (source : enquête mensuelle laitière), mais pas des valeurs. Par défaut, les volumes d'importations de produits intermédiaires, exprimées en équivalent litre de lait, ont été valorisés à un prix du lait importé « composite », évalué à 75 % au prix du lait réel en Espagne, et à 25 % au prix réel aux Pays-Bas. Ces deux pays sont en effet les principaux fournisseurs de la France en lait de chèvre, la répartition entre les deux provenances à été évaluée à dire d'expert. Ces prix réels sont diffusés en Espagne par le FEGA et aux Pays-Bas par Geitendourij. De même, la valeur d'achat du lait issu des stocks n'est pas connue ; compte tenu de la forte saisonnalité des prix du lait, le lait déstocké est donc évalué au prix moyen annuel du lait importé.

S'agissant des coûts de congélation, de stockage et de décongélation, on ne dispose également que d'une évaluation approximative à dire d'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).

En d'autres termes dans la décomposition du prix au détail, il a été choisi désormais de comptabiliser le lait utilisé chaque mois au prix observé dans ce mois plutôt que le lait réellement acheté sur ce même mois. Le coût de la matière première dite « issue des stocks » pris en compte dans le calcul de décomposition du prix au détail peut donc être potentiellement surestimé comparativement à celui réellement payé par les industriels. En effet, les stocks sont reconstitués chaque année en période où le lait est excédentaire, qui est habituellement aussi la période où le prix du lait est le plus bas. Le biais que cela pourrait engendrer est limité grâce à l'utilisation d'un prix moyen annuel du lait importé. Afin de compléter l'analyse présentée dans la partie 3, le Graphique 147 présente les quantités et le prix du lait national et importé réellement achetés par les industriels mensuellement.

Encadré 18

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).

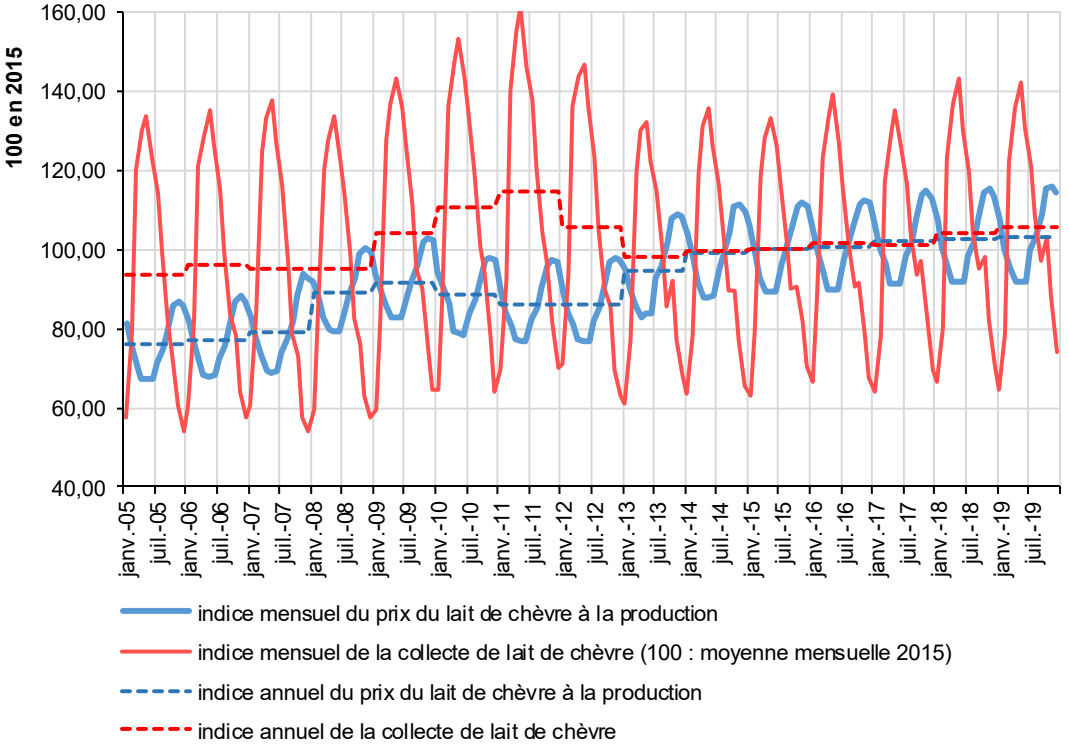
L'amélioration des sources de prix industriels est un enjeu important pour l'OFPM mais elle nécessiterait des moyens statistiques considérables.

3. DECOMPOSITION EN MATIERE PREMIERE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DETAIL EN GMS DU FROMAGE DE CHEVRE DE TYPE BUCHE

Le prix du lait de chèvre, qui est l'une des composantes de coût en matière première (avec le coût des produits intermédiaires importés et celui du stockage de ces produits de reports), a sensiblement progressé depuis 2005, malgré une baisse en 2011-2012 ; tandis que la collecte, après avoir augmenté en 2010-2011, a diminué en 2012-2013 et augmente progressivement depuis. Le prix du lait de chèvre à la production présente par ailleurs une forte saisonnalité, quasi symétrique à celle de la collecte.

Graphique 149

Évolution du prix du lait de chèvre à la production



Source : OFPM d'après FranceAgriMer (Enquête mensuelle laitière) et SPP-Agreste (IPPAP lait de chèvre)

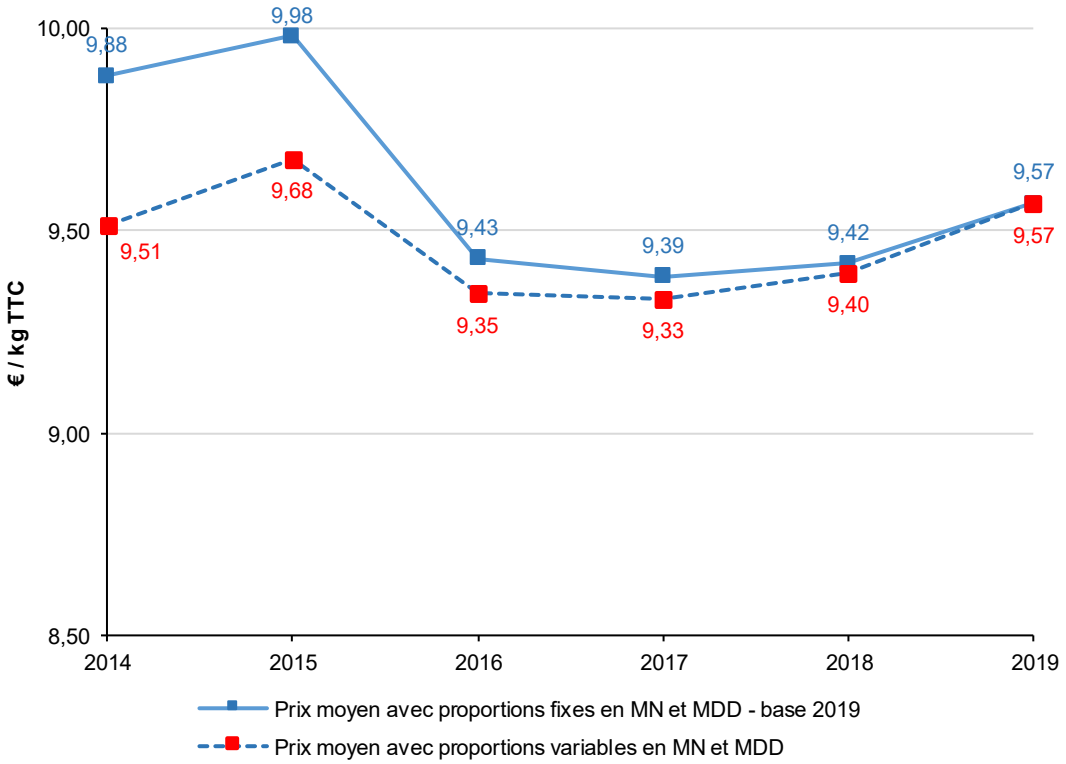
Le prix moyen au détail en GMS, *à proportion en MN et MDD constante et basée sur 2019*, a **augmenté** en 2019 (+ 15 centimes par rapport à 2018). La hausse est plus importante pour le prix moyen des achats effectifs au détail en GMS *à proportion en MN et MDD variable*, qui a augmenté de 17 centimes (Graphique 150), du fait à la fois de la progression des marques nationales (plus chères en moyenne) dans les volumes d'achat (Graphique 149) et de la hausse du prix moyen des MDD (+ 31 centimes pour les MDD classiques). Les bûchettes MN, plus chères, n'ont pas connu de hausse de prix en 2019.

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 (y compris MDD économiques). Les proportions sont fixées sur la base de celles observées chaque mois en 2019, 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 buchette de chèvre augmente aussi sous un effet de « montée en gamme » du panier d'achat, et non sous le seul effet de la hausse des prix des produits qui le constituent.

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 152), mais aussi ses évolutions à moyen terme (Graphique 153).

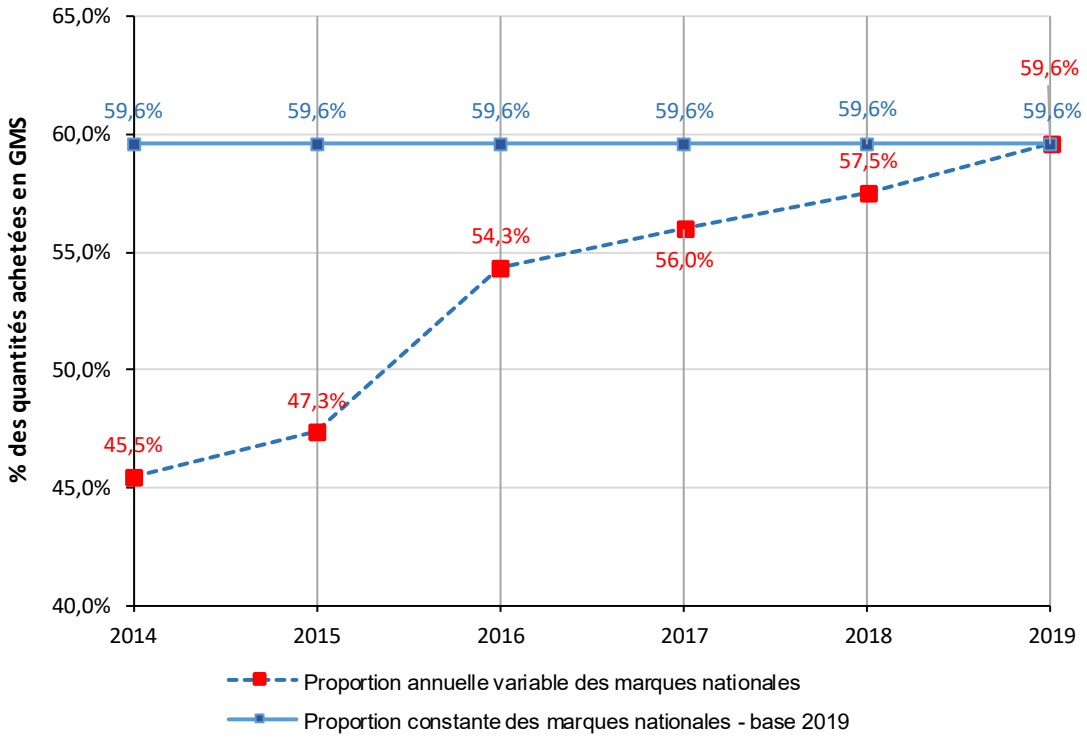
Graphique 150

Prix moyen annuel des buchettes affinées de chèvre en GMS selon la part en marques nationales dans les quantités achetées



Graphique 151

Évolution de la part des marques nationales dans les quantités d'achat de buchettes affinées de chèvre en GMS



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

En 2019, l'indicateur de coût de matière première nationale a augmenté de 56 centimes, tandis que l'indicateur de coût de matière première importée s'est replié de 18 centimes et celui de matière première issue des stocks de 6 centimes. Plusieurs facteurs conjoncturels expliquent ces évolutions :

- D'une part, la différence dans la répartition de l'approvisionnement en lait de chèvre entre les deux années. En effet, en 2019, les importations se sont fortement repliées (- 38 % par rapport à 2018), en raison d'une contraction des disponibilités à l'étranger, notamment en Espagne, et probablement de la hausse conséquente du prix du lait de chèvre espagnol. D'autre part, les stocks sont restés à des niveaux bas tout au long de l'année et les volumes de stocks sollicités au cours de 2019 ont été inférieurs à ceux sollicités en 2018. En parallèle, le niveau de fabrication de bûchette n'a pas diminué malgré la baisse des disponibilités ; les volumes produits de bûchettes de chèvre ont augmenté en 2019 (+ 1,3 %). Ainsi, le lait nécessaire à la production d'un kilo de bûchette en 2019 a contenu une part plus importante de lait issu de la collecte mensuelle, alors que le prix réel moyen du lait français est généralement supérieur au prix du lait importé (Graphique 147), ce qui contribue à augmenter le coût de la matière première nationale.
- D'autre part, les prix du lait de chèvre (collecté ou importé) ont augmenté. Le prix réel moyen du lait de chèvre français a augmenté de 17 €/1 000 l par rapport à 2018, ce qui équivaut à + 2,5 %.
- Les prix du lait de chèvre en Espagne et aux Pays-Bas ont aussi augmenté ; néanmoins ces hausses de prix ne se sont pas visibles dans les évolutions de l'indicateur de coût de matière première importée et celui du coût matière issu de stocks en raison de la contraction des volumes concernés.

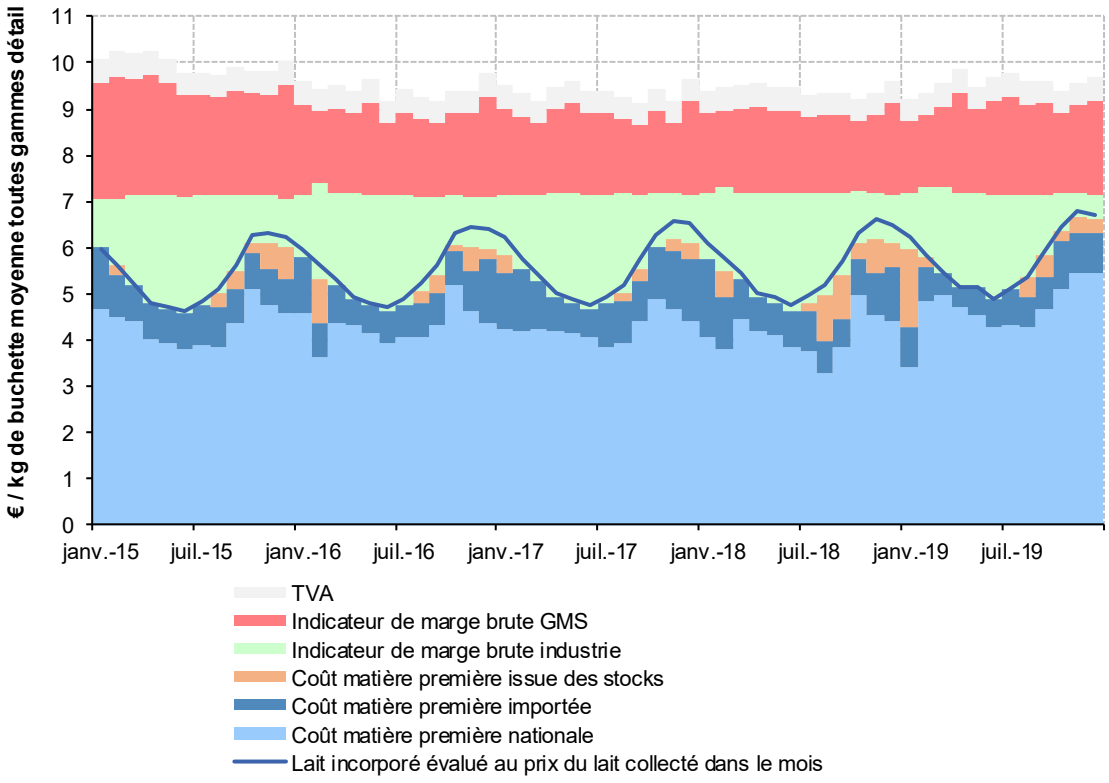
En conséquence de ces dynamiques, la différence entre la valeur du lait incorporé évaluée au prix du lait collecté (Graphique 152, courbe bleue) et le coût total de la matière première estimé dans la décomposition du prix au détail s'est réduite. En effet, comme le montre le Graphique 152, l'écart entre la courbe bleue et les sommes des indicateurs de coûts de matière première - nationale, importé et issu des stocks - a diminué.

Non représenté sur les graphiques pour « alléger » la représentation mais bien pris en compte dans les calculs, le coût du stockage des produits de report caprin a diminué en 2019, en lien avec un niveau de stocks bien inférieur à celui de 2018 (Graphique 145).

On observe une contraction de l'indicateur de marge brute de l'industrie entre 2018 et 2019 : celui-ci a perdu 33 centimes par kilo de bûchette entre ces deux années. À l'inverse, la marge brute du maillon distribution a augmenté de 14 centimes.

Graphique 152

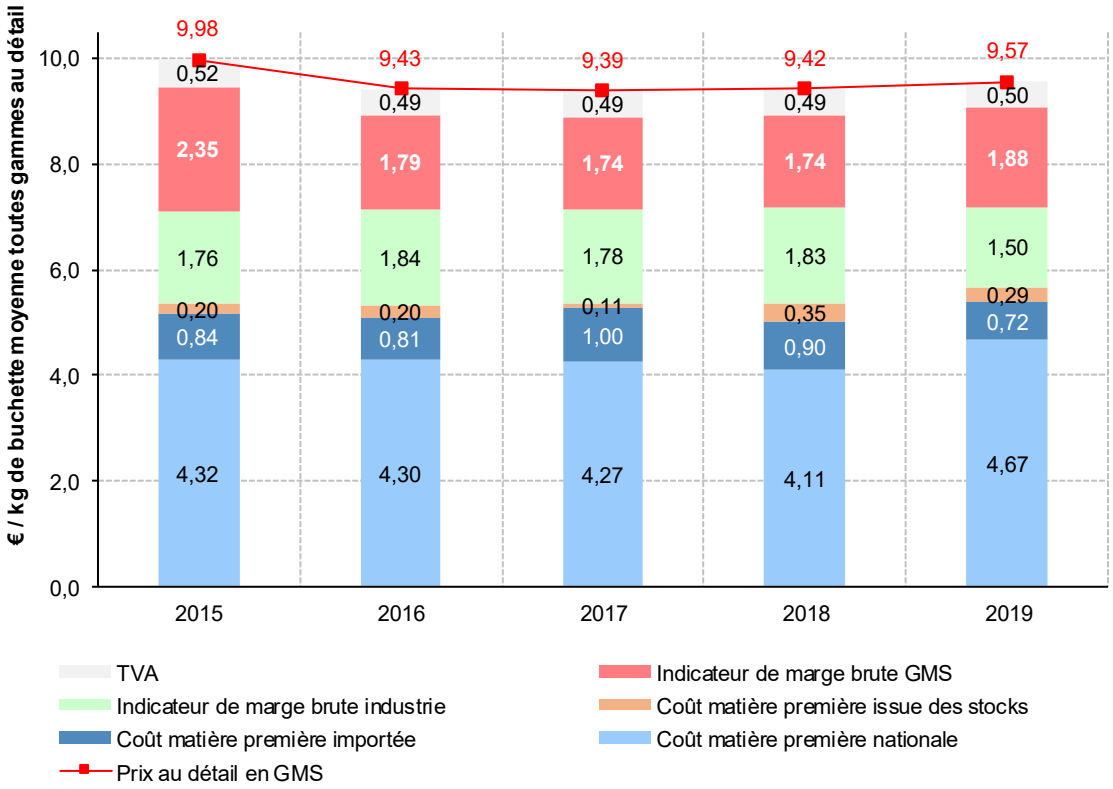
Composition du prix moyen mensuel au détail en GMS des fromages de chèvre de type bûche en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

Graphique 153

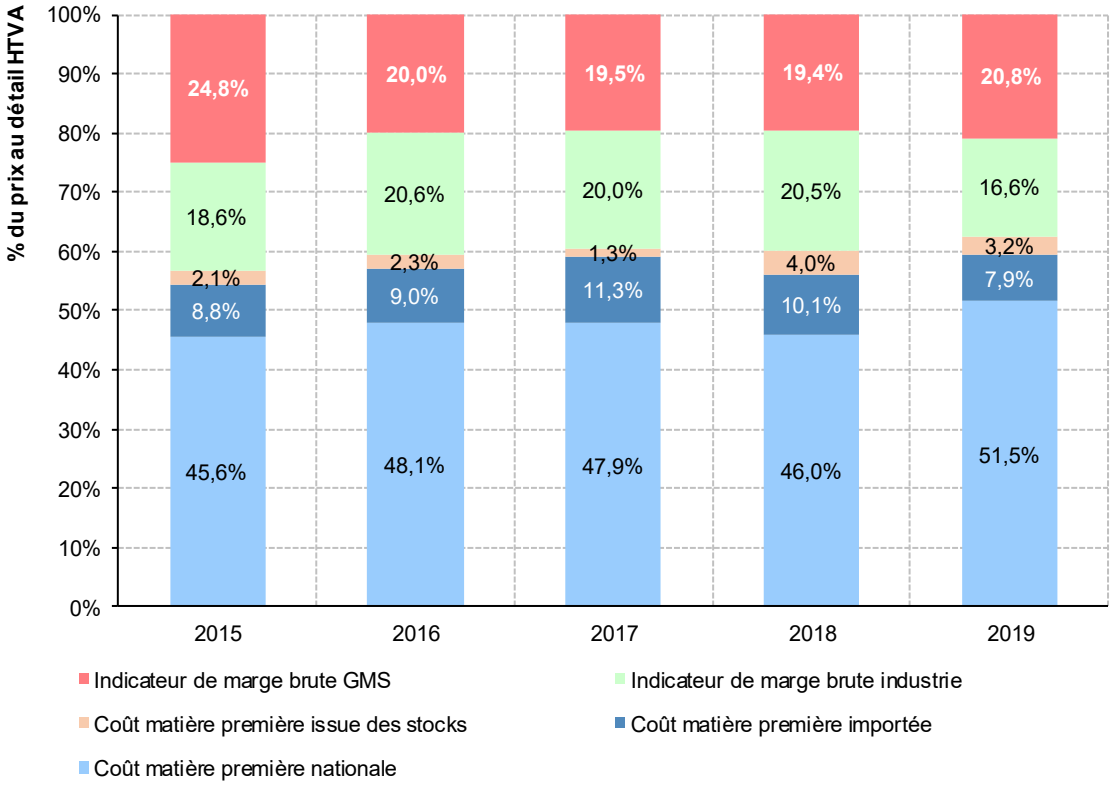
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS des fromages de chèvre de type bûche en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



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

Graphique 154

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 RESULTAT DES EXPLOITATIONS SPECIALISEES D'ELEVAGE CAPRIN LAITIER ET COUT DE PRODUCTION DU LAIT DE CHEVRE EN ELEVAGE

4.1. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées caprin laitier

Sur la période 2010 – 2018, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de lait de chèvre issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 42 à 73 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 1 006 à 1 842 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de lait de chèvre constitue en moyenne de 67 % à 78 % de la *« production de l'exercice »*.

Le poids moyen du résultat courant avant impôt rapporté aux produits varie, sur la période, de 13 % à 21 %. En 2018, il est de 21 %, soit 46 684 € pour 217 647 € de produits. Il est de 31 068 € par travailleur familial.

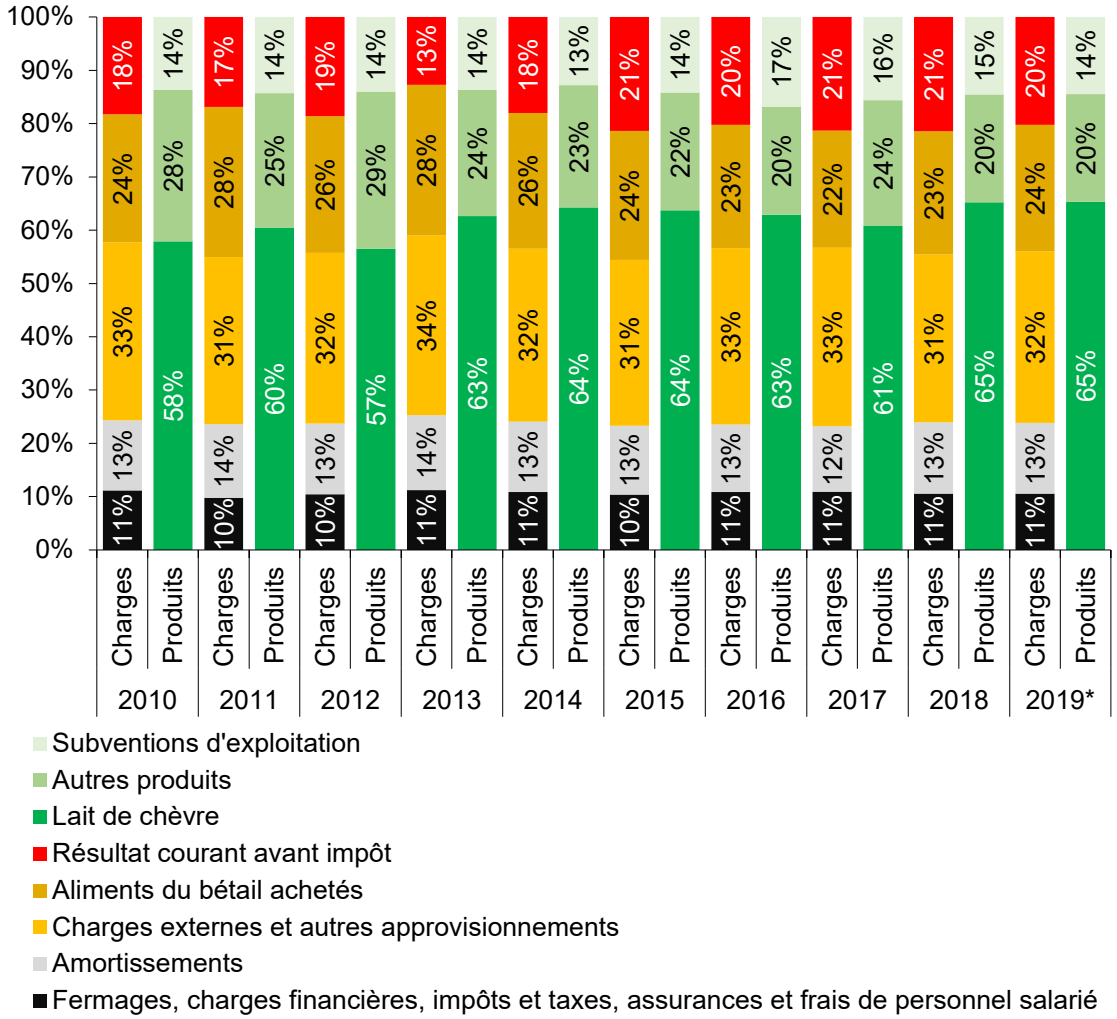
Les résultats 2019 sont simulés. L'IPPAP lait de chèvre 2019 (Insee) est appliqué au montant du produit brut lait de chèvre 2018 pour calculer la valeur du produit en 2019. L'IPAMPA lait de chèvre (Idele) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des charges externes et autres approvisionnements d'autre part. Cette méthode ne tient donc pas compte des possibles adaptations des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2018. Ainsi, en 2019, le prix du lait de chèvre est stable (+ 0,6 %). Le prix de l'aliment progresse de 3,2 % et les autres biens et services de consommation progressent de 2,5 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt diminue de 5,3 %. Il s'établit à 44 203 € pour 218 478 € de produits et à 29 417 € par travailleur familial.

Les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2019 peuvent également être consultés :

http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/CCAN_CptePrevisionnel2019_Insee.pdf

Graphique 155

Structure du compte de résultat moyen des exploitations laitières caprines spécialisées



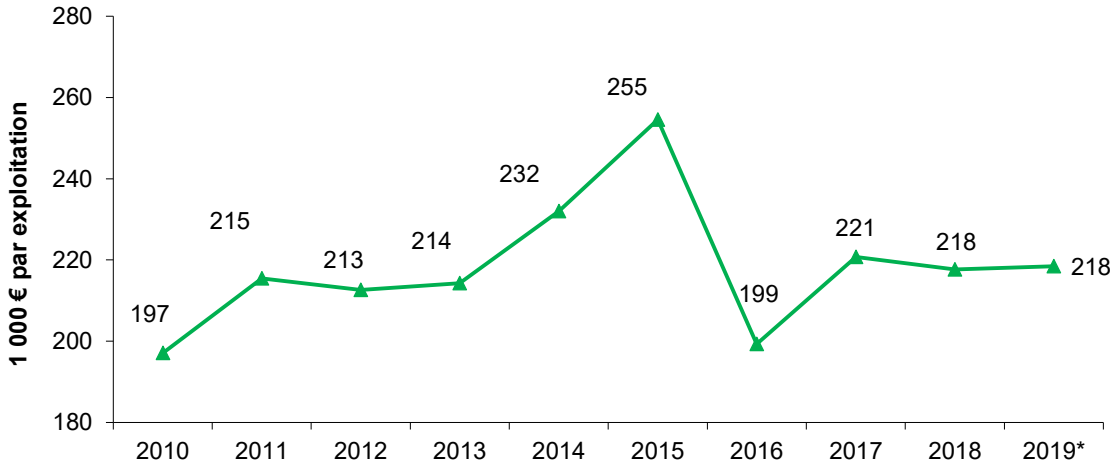
(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2019

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

Graphique 156

Montant moyen des produits courants[82] par exploitation laitière caprine spécialisée

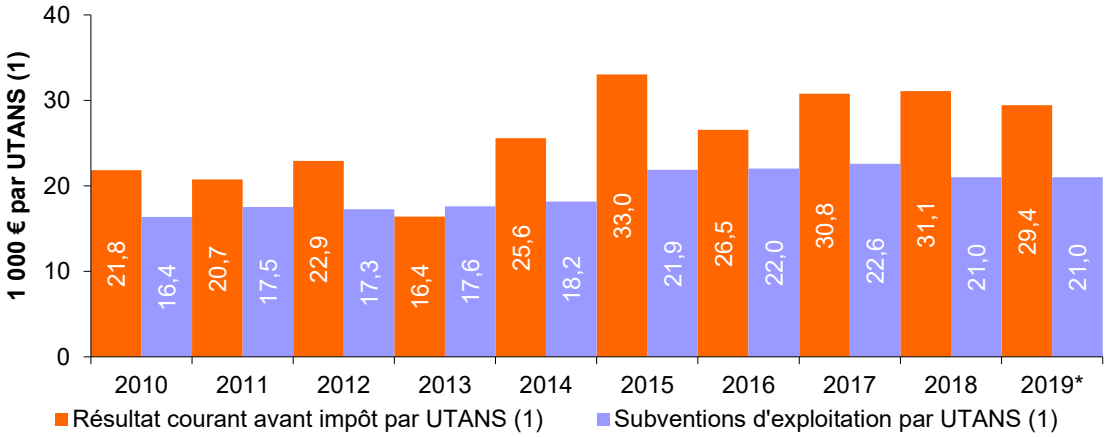


(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2019

Graphique 157

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



(1) unité de travail annuel non salarié

(*) simulé

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2019

[82] 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 2019, 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 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. 1,5 UMO en moyenne travaillent dans ces exploitations.
- ***« Laitiers et bovins viande »*** : les 12 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. 1,4 UMO en moyenne travaillent dans ces exploitations.
- ***« Laitiers et culture de vente »*** *:* les 17 exploitations de cet échantillon élèvent des chèvres et entretiennent des cultures destinées à la vente et à l'alimentation des animaux. En moyenne, elles disposent d'un troupeau de 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. 2,3 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 2018, dans le système ***« Laitiers Spécialisés, Ouest et Sud-Ouest »***, le coût de production s'élève à 875 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 877 € pour 1 000 litres de lait, soit 2 € 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 SMIC.

Dans le système ***« Laitiers Sud Est »***, le coût de production s'élève à 1 176 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 1 088 € pour 1000 litres de lait, soit 88 € de moins que le coût de production. Ces produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,5 SMIC.

Dans le système ***« Laitiers et bovins viande »***, le coût de production s'élève à 833 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 866 € 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 2,3 SMIC.

Dans le système ***« Laitiers et culture de vente »***, le coût de production s'élève à 866 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 876 € 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.

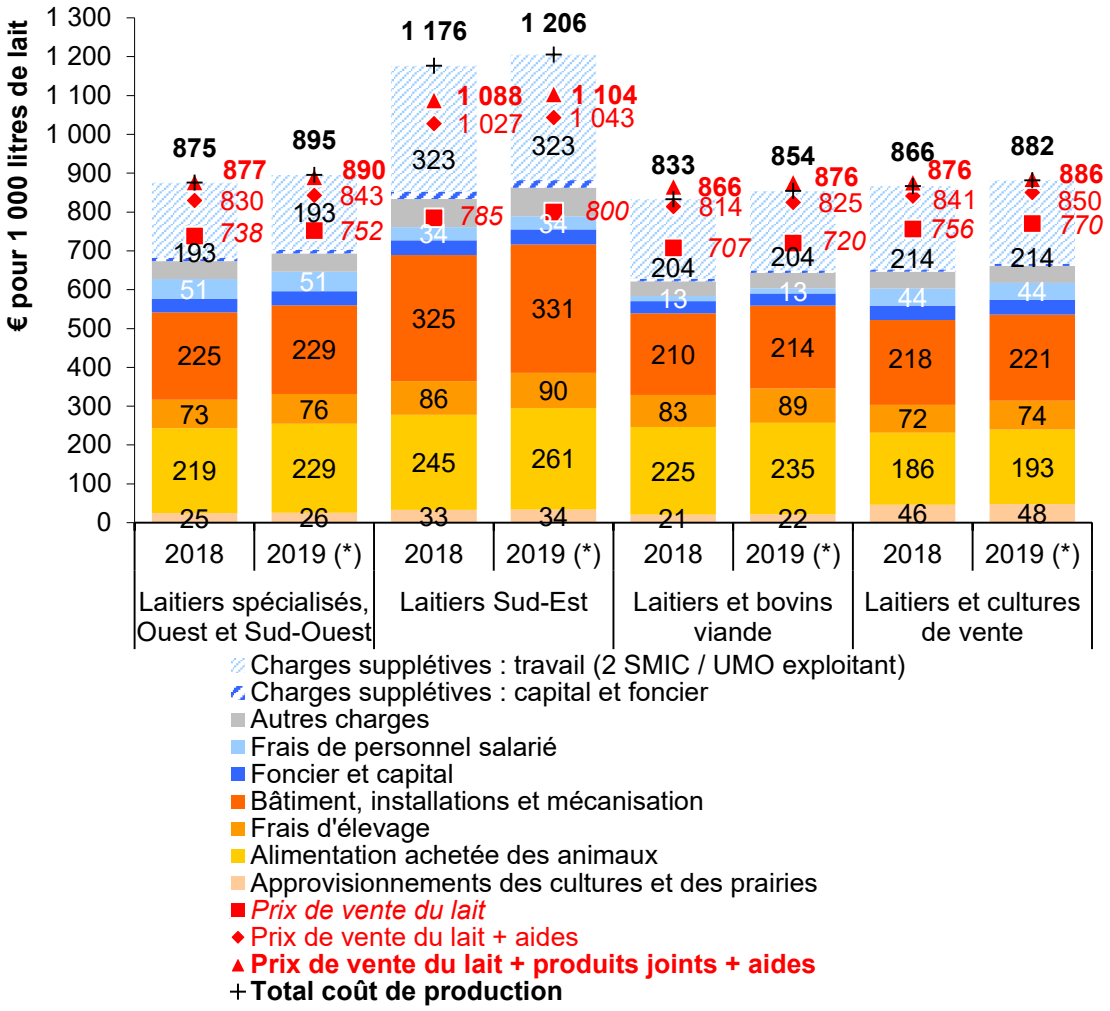
En 2019, selon les systèmes, les charges augmentent de + 1,8 % pour le système ***« Laitiers et culture de vente »*** à 2,5 % pour les systèmes ***« Laitiers Sud Est »*** et ***« Laitiers et bovins viande »***. Ces hausses ont pour origine le renchérissement des intrants (+ 2,4 % en moyenne), l'augmentation du SMIC (+ 320 € nets annuels) mais également les aléas climatiques : la sécheresse estivale puis automnale a entraîné des achats de fourrages supplémentaires dans le Sud-Est notamment. Les volumes livrés sont en progression de 2 %, en lien avec la progression des effectifs et une augmentation de la production par chèvre, permettant ainsi une diminution des charges unitaires.

L'ensemble des produits augmente de 1,2 % dans le système ***« Laitiers et bovins viande »*** à 1,7 % dans le système ***« Laitiers et culture de vente »***, soutenu par des hausses du prix du lait de 1,8 % à 1,9 % selon les régions. Les aides évoluent de façon contrastée : elles décroissent pour les systèmes ***« Laitiers et bovins viande »*** et ***« Laitiers et culture de vente »*** en lien avec la perte de l'ICHN ; elles sont stables pour les systèmes ***« Laitiers Spécialisés, Ouest et Sud-Ouest »*** et ***« Laitiers Sud Est »***.

Ces augmentations de charges plus importantes que celles des produits entrainent une dégradation des résultats et la rémunération permise baisse dans l'ensemble des systèmes.

Graphique 158

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 (plus 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 8 % 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 23,8 % en 2018, inférieur à la moyenne des marges brutes (29,8 %). S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires inférieurs à la moyenne. Ils s'élèvent à 5,1 € pour 100 € de chiffre d'affaires (9,5 € 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 18,8 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires. S'y imputent les autres charges du rayon à hauteur de 1,8 € (2,3 € tous rayons confondus) ainsi que les charges communes répartis pour 16,2 € (légèrement supérieures à la moyenne tous rayons confondus). Ce qui conduit donc à une marge nette de 0,7 € avant impôt sur les sociétés.

Tableau 33

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2018 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon des produits laitiers

	Produits laitiers	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100	
Coût d'achat des produits du rayon	76,2	
Marge brute	**23,8**	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	5,1	Dispersées
Marge semi-nette	**18,8**	
Autres charges	18,0	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**0,7**	
Impôt sur les sociétés	0,2	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**0,5**	Extrêmement dispersées, +/- 2,8 €

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

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2018

5.3. Détail des charges du rayon des produits laitiers

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon des produits laitiers supporte directement 6,9 € de charges spécifiques, contre 11,8 € pour la moyenne tous rayons étudiées. Ces charges spécifiques du rayon des produits laitiers comprennent 5,1 € de frais de personnel dédié (9,5 € pour la moyenne tous rayons) et 1,8 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également moins élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (2,3 €). 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 (16,2 €) est identique à la moyenne tous rayons étudiés.

Au total, le rayon supporte 23,1 € de charges pour 100 € de chiffre d'affaires (avant répartition de l'IS et hors achat des produits), rapport assez faible, plaçant le rayon des produits laitiers deuxième des rayons étudiés dans l'ordre croissant de ce critère, après le rayon volailles.

Tableau 34

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2018 :
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	0,4
	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	0,5
	Sous-total : charges directes du rayon	**6,9**
Charges communes réparties	Immobilier	1,8
	Personnel hors rayon (en magasin)	5,1
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties *(1)*	7,3
	Impôts et taxes hors IS	0,9
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	*0,2*
	Sous-total : charges communes réparties	**16,5**
	Total des charges imputées au rayon	**23,3**

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2018

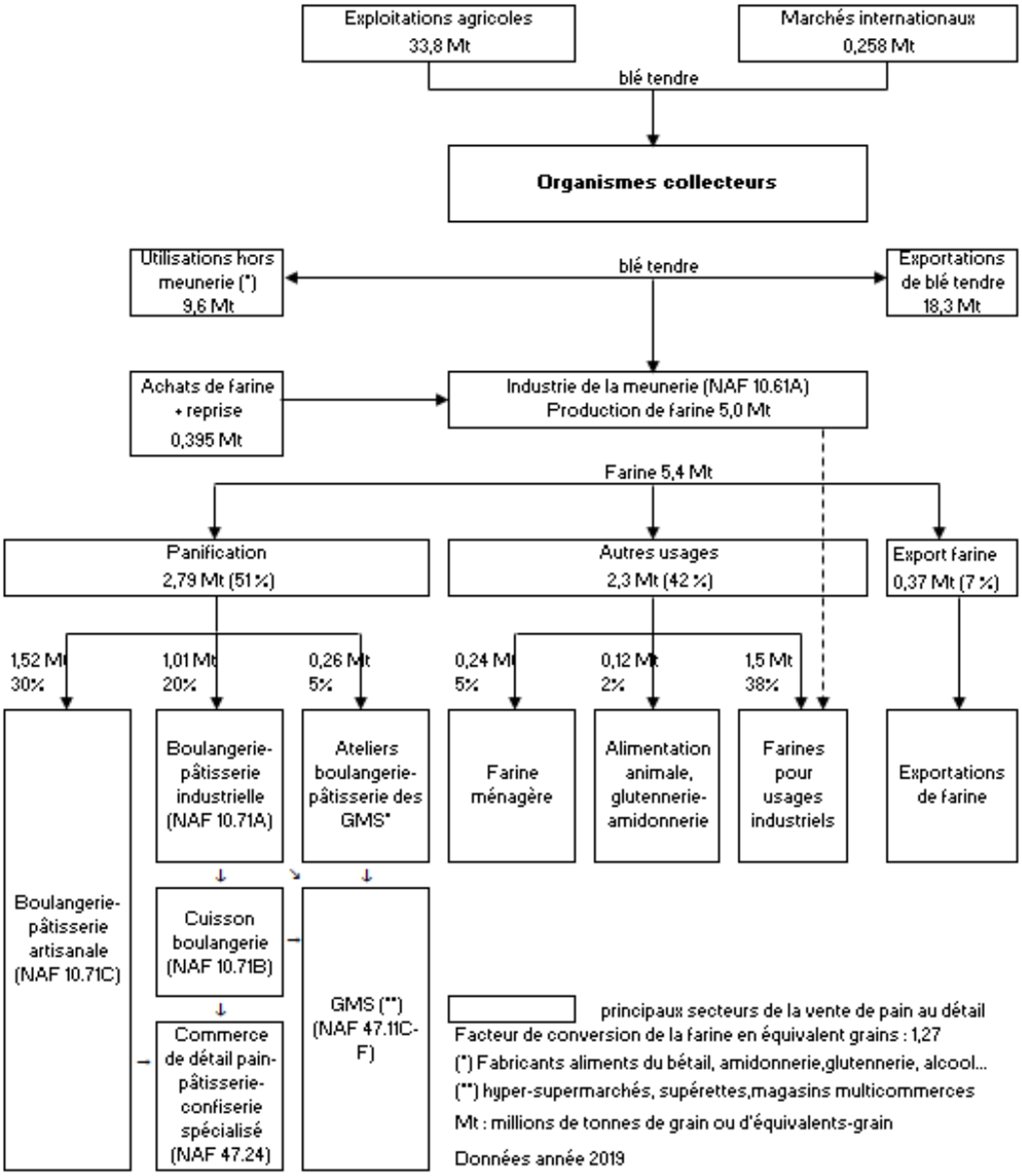
(1) Autres charges communes réparties : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes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

Schéma 13

Cartographie des flux de blé tendre issus de la collecte française et des échanges de grains dans la filière pain (en équivalent grain)



Source : Bilans de marché blé tendre de FranceAgriMer

Cultivée sur 5 Mha (source : MAA – SSP), le blé tendre est la principale céréale produite en France : le volume de production s'établit en moyenne sur les cinq dernières années à 35,7 Mt (récolte 2015 à récolte 2019). La campagne commerciale du blé tendre s'étend du mois du 1er juillet de l'année N (début de la moisson) au 30 juin de l'année N+1 : l'analyse en année civile nécessite donc d'agréger des données issues de deux campagnes commerciales aux profils différents. Les rendements de la campagne 2018/19 ont été fortement impactés par des conditions climatiques difficiles, notamment en fin de cycle (vague de chaleur qui a particulièrement touché la France et le nord de l'Europe), la production s'est établie à 34 Mt, en recul de 5 % par rapport à la moyenne quinquennale (de la récolte 2013 à 2017). Au contraire, la récolte 2019/20 est attendue record : en février 2020, elle était estimée par le Service de la Statistique et de la Prospective du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation à 39,6 Mt, soit en progression de 12 % par rapport à la moyenne quinquennale (de la récolte 2014 à 2018).

Sur le plan qualitatif, les deux récoltes 2018 et 2019 ont permis 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. Pour les deux récoltes, plus de 80 % des volumes produits appartiennent aux classes « Premium » et « Supérieur » (*i.e* taux de protéines supérieur à 11 %, poids spécifique supérieur à 76 kg/hl et indice de chute de Hagberg supérieur à 220 s). On note cependant, un taux protéique moyen plus faible pour la récolte 2019 (50 % des volumes ont un taux protéique supérieur à 11,5 %) que la récolte 2018 (84 % des volumes ont un taux protéique supérieur à 11,5%) : cela s'explique par les rendements élevés de la récolte 2019 et d'un effet dilution qui a joué en plein.

En 2019, 34,4 Mt de blé tendre ont été collectées par des collecteurs déclarés auprès de FranceAgriMer. Les importations, qui s'élèvent à 0,26 Mt, restent minoritaires en France et concernent essentiellement des produits à caractères très spécifiques notamment le blé tendre biologique (0,1 Mt importées au cours de la campagne 2018/19).

Chaque année, la moitié des disponibilités en blé tendre français est exportée, tant vers les pays de l'Union européenne (7,76 Mt en 2019) que vers les pays tiers (10,51 Mt en 2019). Malgré un contexte de faibles disponibilités qui a marqué toute la campagne 2018/19, la présence moindre des exportations Mer Noire sur le marché international au cours du premier semestre 2019 a permis aux opérateurs français d'exprimer tout leur potentiel et de regagner des parts de marché perdues suite à la campagne 2016/17 qui avait été marquée par une faible récolte de qualité très pauvre. Le premier semestre 2019 s'est caractérisé par une très bonne compétitivité à l'export des productions françaises (forte disponibilité, parité €/$ avantageuse, disponibilités moindres qu'anticipées dans l'hémisphère sud, moindre présence de la Russie à l'export suite à des phénomènes de rétention des agriculteurs) et la poursuite de la reconquête des parts de marché françaises, notamment en Afrique de l'Ouest.

L'autre moitié des disponibilités françaises est transformée sur le territoire domestique. Située au cœur de la filière blé tendre, la meunerie française assure la transformation initiale de la matière première. La réglementation de la meunerie oblige les exploitants de moulins, de minoteries ou de dépôts et les négociants en farine à transmettre mensuellement à FranceAgriMer un état des mises en œuvre de grains et des utilisations de céréales et de farine, issues de l'agriculture conventionnelle ou biologique. Ces informations, exploitées par FranceAgriMer, sont indispensables pour suivre l'ensemble de l'activité de la meunerie française. Au cours de l'année civile 2019, 4,9 Mt de blé tendre ont été mises en œuvre pour produire 3,9 Mt de farine pure dont 0,16 Mt ont été exportées. Les importations de farine s'élèvent quant à elles à 0,27 Mt (non prises en compte dans le schéma 1 « cartographie des flux issus de la collecte française »). L'essentiel de la farine utilisée est destiné à l'alimentation humaine, notamment pour la fabrication de pain. Ainsi, le secteur de la panification concentre la moitié des utilisations des volumes de farine produits et sont utilisés pour moitié par la boulangerie artisanale qui a utilisé 1,17 Mt, suivie par la boulangerie pâtisserie industrielle qui a transformé 0,80 Mt de farine et les ateliers de boulangerie-pâtisserie des GMS qui ont utilisé 0,20 Mt de farine.

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. Consommé par près de 98 % des français, le pain est un des piliers de notre modèle alimentaire. Le plus souvent, il est fabriqué à partir d'un mélange de farine de blé, d'eau et de sel. Ce mélange est ensuite fermenté à l'aide de levure de panification ou de levain. Il existe de grandes variétés de pains, parmi eux, la baguette courante est la plus consommée par les français au quotidien.

2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES DE LA DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL DANS LA FILIERE 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 rétropoler 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 19

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. d'initié, propagation de fausses informations, réalisations d'opérations visant à biaiser le mécanisme de fixation des cours.

3. DECOMPOSITION EN MATIERE PREMIERE ET MARGES BRUTES DU PRIX DE LA BAGUETTE

De 2010 à 2019, le prix moyen de la baguette tous circuits passe de 3,35 €/kg à 3,52 €/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 160).

La **matière première** pèse relativement peu dans la valeur du produit fini, oscillant entre un minimum de 4,8 % enregistré en 2009 et un maximum de 8,5 % enregistré en 2012. Après une forte période de volatilité de la part en valeur de la matière première blé tendre dans le prix de la baguette HT au détail entre juillet 2010 et juillet 2013, celle-ci s'est stabilisée dans un tunnel compris entre 7 % et 5,5 %. Par ailleurs, le prix de la farine à la sortie meunerie rapporté au prix de la baguette HT au détail représente 13 % en 2019 (Graphique 159), donné oscillant entre 12,5 % et 15 %.

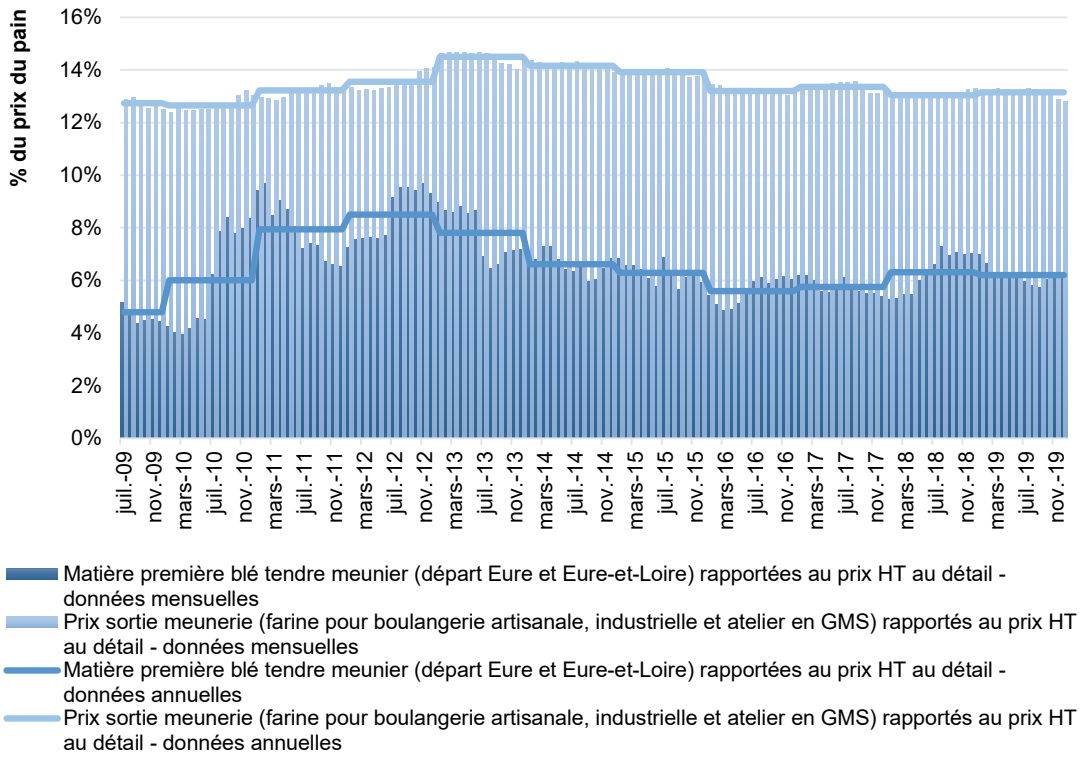
La chute des cours moyens du blé en 2016, due à une récolte record cette année-là et à la constitution de stocks mondiaux importants, n'a pas eu d'incidence sur le prix moyen de la baguette, les meuniers ayant dû payer une prime de qualité importante du fait des insuffisances qualitatives et quantitatives 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 159 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. En 2019, la valeur de la matière première blé tendre meunier est stable par rapport à 2018 à 21 centimes par kilo et progresse ainsi de 8 % par rapport 2010. On observe une forte variation intra-annuelle de cette valeur avec une tendance baissière de janvier 2019 à septembre 2019 et haussière au cours des trois derniers mois de 2019. Après une période de cours très élevés lors du premier semestre 2018 suite à la sécheresse ayant impacté le nord de l'Europe et la production européenne, les cours du blé tendre se sont inscrits en baisse au cours du premier semestre 2019 dans la perspective d'une bonne récole 2019. Cette baisse a été enrayée à l'automne 2019 grâce à une présence moindre des pays de la mer Noire, principaux concurrents sur les marchés internationaux alors même que la demande des pays importateurs était importante : le dernier trimestre 2019 est donc marqué par une hausse significative des cours du blé tendre, répercutée dans la valeur de la matière première dans la décomposition du prix de la baguette au détail.

Après une possible compression des marges brutes des meuniers en 2018 suite à la hausse du coût de la matière première, on observe une progression de 4 % de **l'indicateur de marge brute de la meunerie** entre 2018 et 2019 qui s'établie à 21 centimes par kilo.

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) est stable entre 2018 et 2019 et s'établit à 2,92 €/kg de baguette au détail (progression de +0,3 %). 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 €/kg en 2010 à 2,91 €/kg en 2018), celle-ci reste très progressive (en moyenne + 0,5 %/an).

Graphique 159

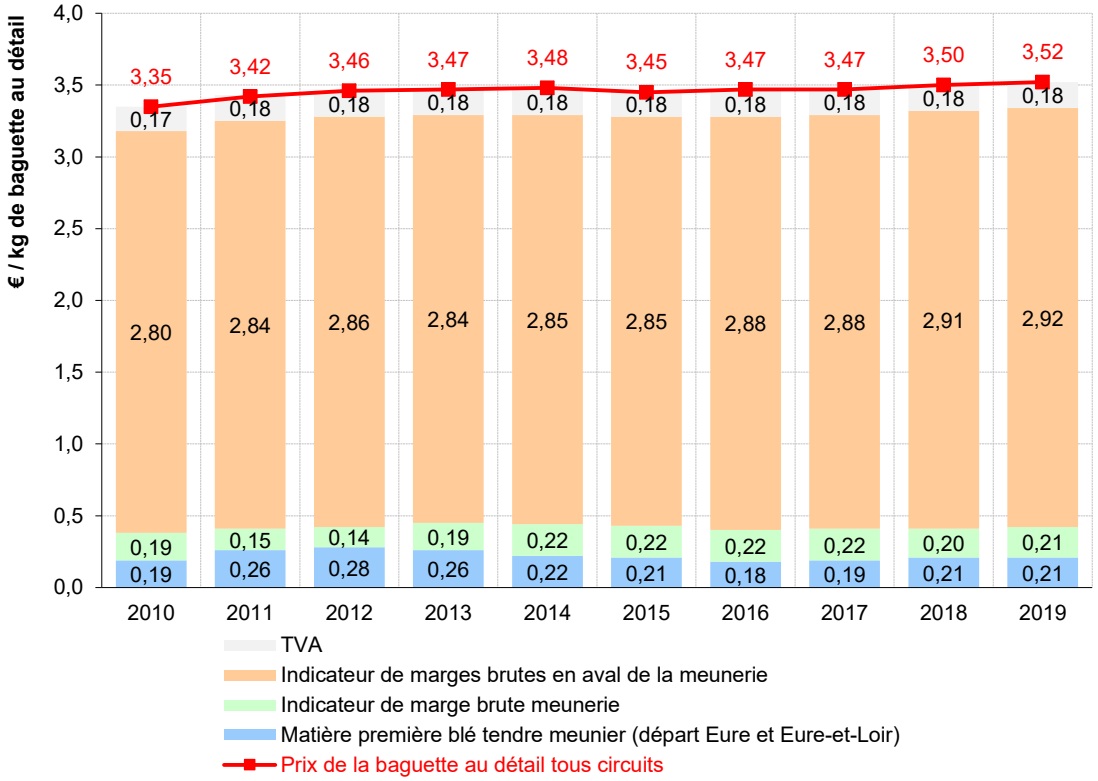
Part en valeur de la matière première blé tendre et de la farine en sortie meunerie dans le prix de la baguette au détail HT



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, La Dépêche, SSP, Insee

Graphique 160

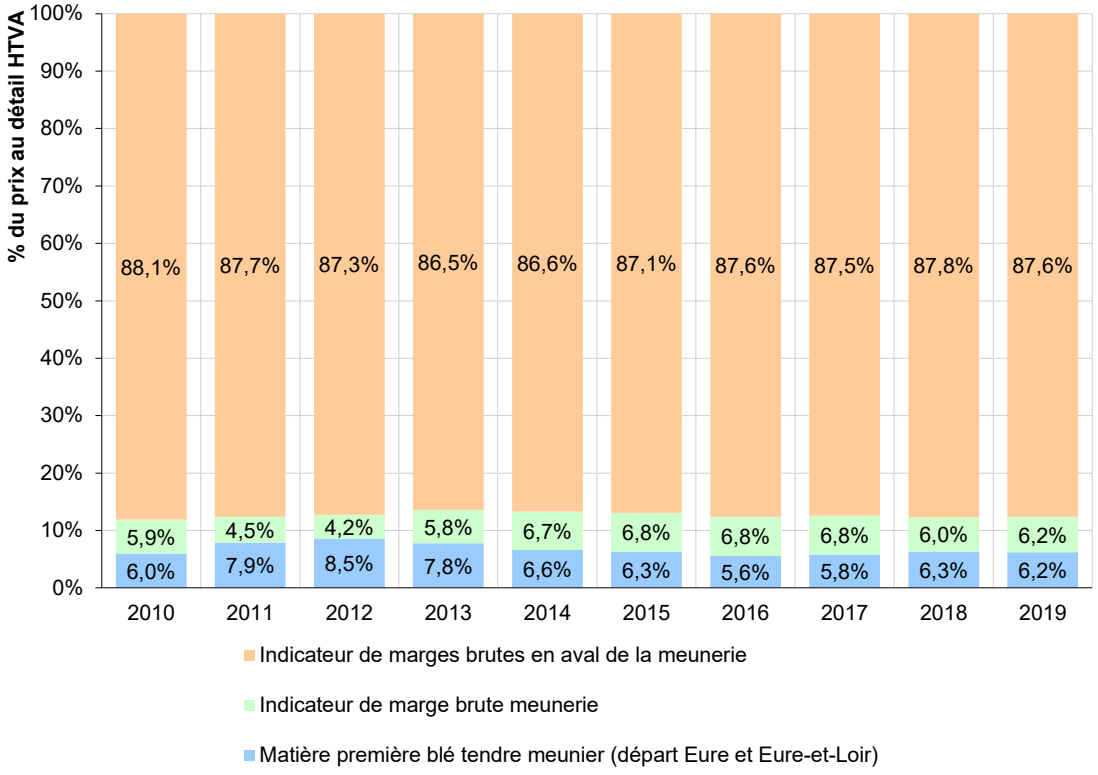
Composition du prix moyen annuel au détail tous circuits de la baguette en matière première et marges brutes



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, « La Dépêche », Insee

Graphique 161

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 RESULTAT DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES DE BLE TENDRE ET COUT DE PRODUCTION DU BLE TENDRE

4.1. Compte de résultat des exploitations productrices de blé tendre

Sur la période 2010 – 2018, l'échantillon des exploitations productrices de blé tendre issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 142 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, sur la période considérée, de 47 % à 57 % de la *« production de l'exercice nette des achats d'animaux »*.

En 2018, 8 432 exploitations spécialisées sont représentées ; la production de blé tendre constitue en moyenne 57 % de la *« production de l'exercice »*. Ces exploitations réalisent 10,7 % de la production annuelle de blé tendre en 2018 (Statistique Agricole Annuelle, SSP).

En 2017, les exploitations spécialisées avaient bénéficié d'une hausse des rendements (+ 34 % du volume) et des prix (+ 3,5 %). L'ensemble des produits s'était amélioré : le produit blé tendre avait 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 avait permis l'amélioration du résultat courant avant impôt, négatif en 2016. En 2017, il s'était établi à 13 % de l'ensemble des produits. En valeur, le résultat courant avant impôt rapporté au produit était de 21 992 € pour 166 980 € de produits. Il atteignait 19 037 € par unité de travail annuel non salarié (Graphique 164).

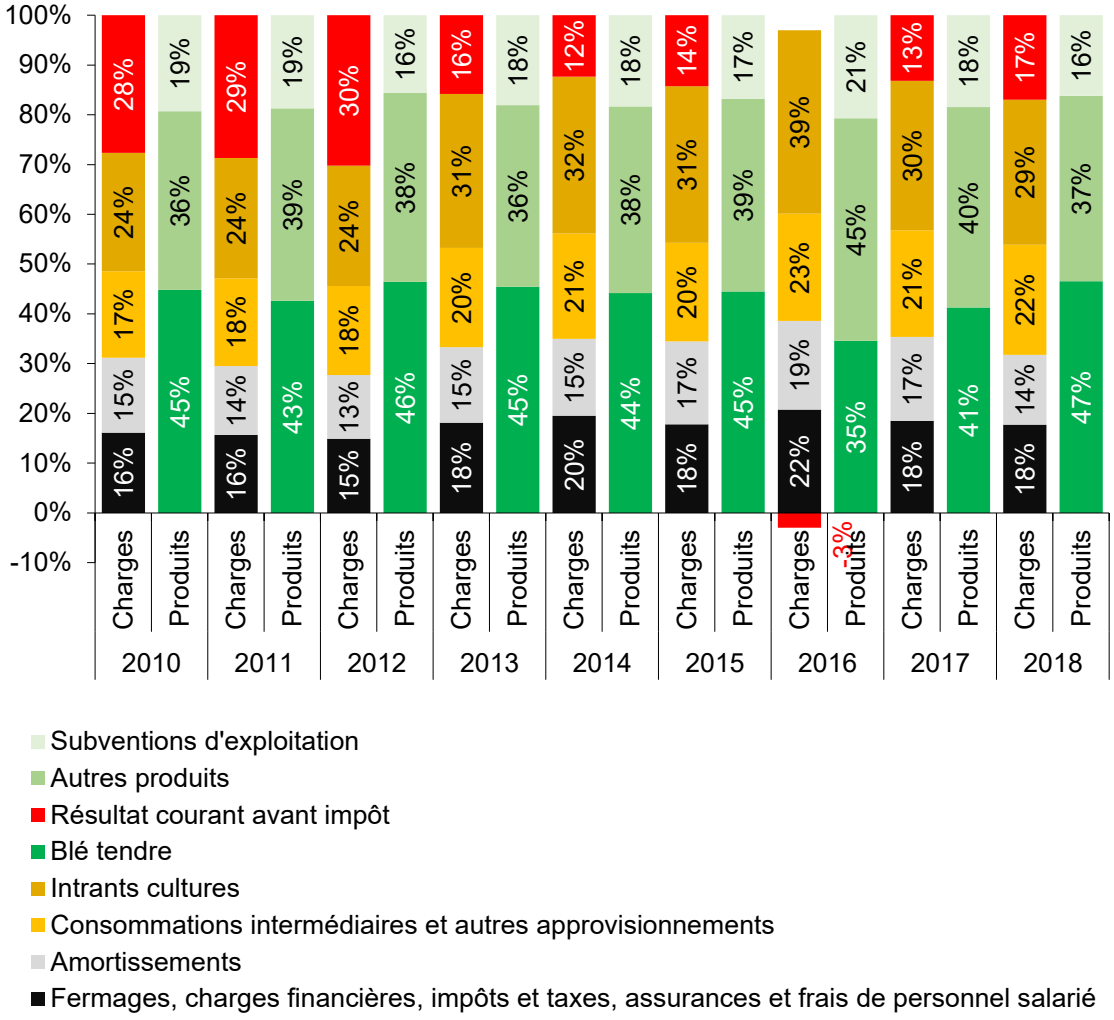
En 2018, les exploitations de l'échantillon ont fait face à une baisse de rendement (- 3 %), mais ont toutefois bénéficié d'une augmentation des prix à hauteur de 11,7 %. L'ensemble des produits a diminué en 2018 (- 2 %) sous l'effet d'une baisse des autres produits (- 9 %) et des subventions d'exploitation (- 14 %). Dans le même temps, les charges diminuaient de 6 % entraînant une hausse du résultat courant avant impôt de 26 %. Il s'établit désormais à 17 % du total des produits. Il reste toutefois en deçà des niveaux précédemment atteint, de 28 % à 30 %, lors de la période de 2010 à 2012. En valeur, le résultat courant avant impôt était de 27 788 € pour 164 063 € de produits et atteignait 24 577 € par unité de travail annuel non salarié (Graphique 164).

Selon les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2019, la valeur de la production de blé tendre se stabiliserait (+ 0,3 %), avec des volumes en hausse (+ 16 %) mais des prix en baisse (- 13,5 %).

http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/CCAN_CptePrevisionnel2019_Insee.pdf
Le bilan conjoncturel d'Agreste peut également être consulté à l'adresse suivante :
http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Panorama_ConjBilan2019.pdf

Graphique 162

Structure du compte de résultat moyen des exploitations productrices de blé tendre

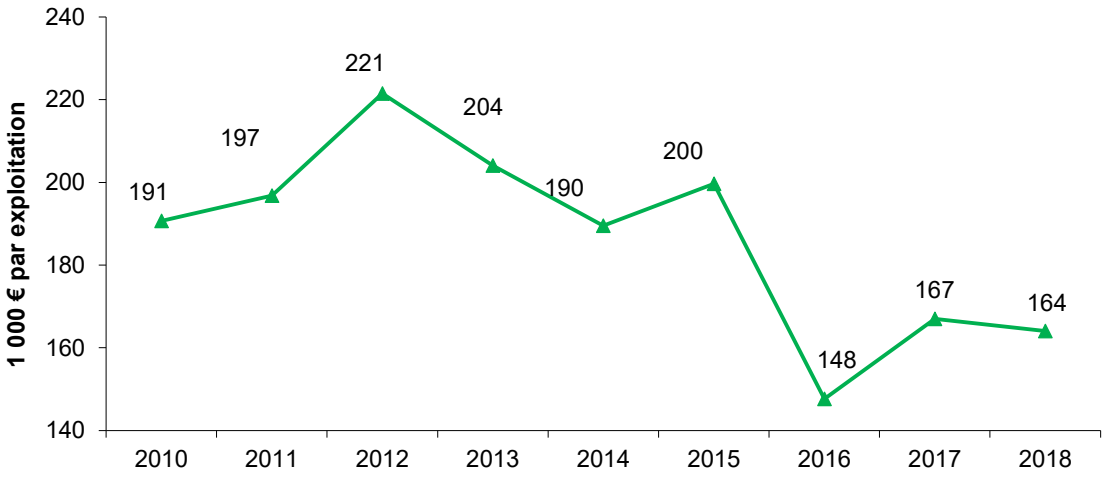


Source : Rica (SSP)

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

Graphique 163

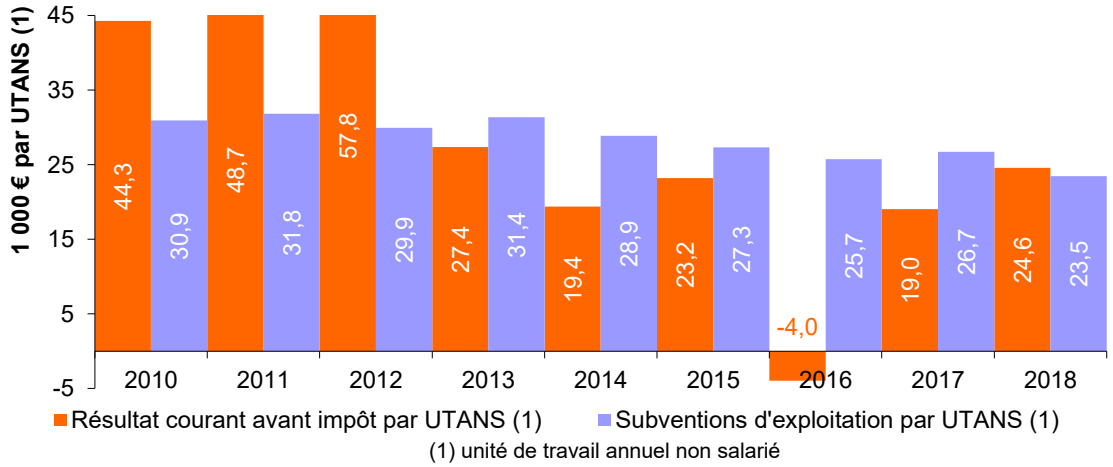
Montant moyen des produits courants[83] par exploitation productrice de blé tendre



Source : Rica (SSP)

Graphique 164

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salarié dans les exploitations productrices de blé tendre



(1) unité de travail annuel non salarié

Source : Rica (SSP)

[83] 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 17 départements français, représentant eux-mêmes 40 % de la production française de blé tendre. Ces départements sont majoritairement situés au nord de la Loire et le rendement moyen de l'échantillon présenté est 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 165 le troisième poste figure sous l'intitulé « Charges supplétives : rémunération du capital » sur ce même graphique.

Les données 2018 sont provisoires car calculées à partir d'un nombre d'observations réduit de l'échantillon de base (environ la moitié). Les données 2019 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 165 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.

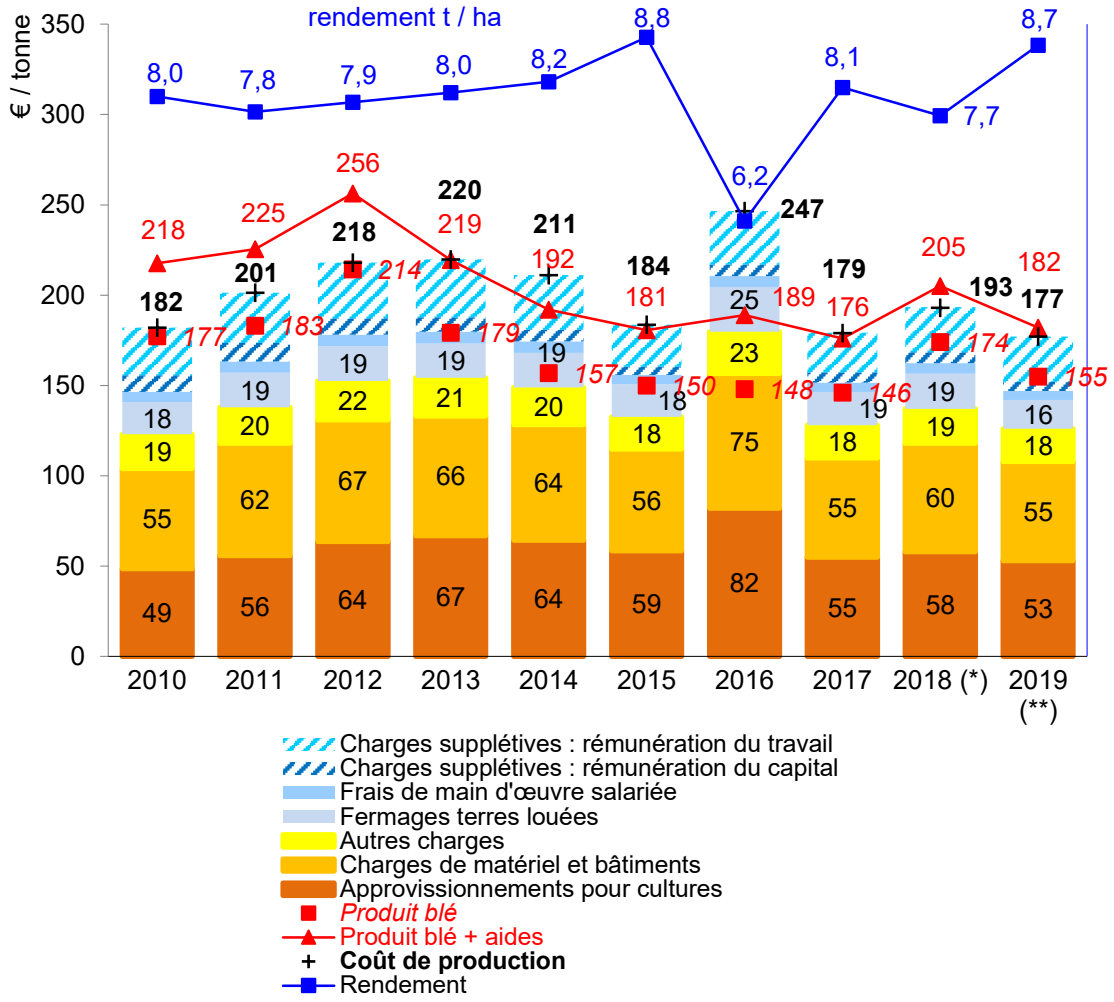
En 2018, le coût de production est de 193 € par tonne, en hausse de 14 € par tonne par rapport à 2017, année lors de laquelle il s'établissait à 179 € par tonne. Cette hausse s'explique par des charges à l'hectare en hausse (+ 30 €/ha), et notamment les engrais, le carburant et les amortissements, ainsi que par un rendement en baisse de 0,4 tonne / ha par rapport à 2017. Le produit blé augmente de 28 € par tonne, passant de 146 € à 174 € par tonne, en lien avec la hausse du prix du blé à partir de l'été 2018. Ainsi, le produit total (blé et autres produits de l'exploitation dont subventions) est en hausse de 29 € par tonne par rapport à 2017; il passe de 176 € à 205 € par tonne de blé produite. Il en résulte une marge nette positive pour les exploitations productrices de blé tendre de l'échantillon de près de 12 € par tonne de blé produite. Un solde positif n'avait plus été observé depuis 2012. Il est à noter que les exploitations situées dans le Sud-Ouest, où la fin du printemps et le début d'été 2018 ont été très pluvieux, ont connu des rendements et une qualité des récoltes moindres que ceux de la moyenne de l'échantillon ; ce qui a affecté leurs produits (à la baisse) et leur coût de production (à la hausse).

En 2019, le coût de production serait de 177 € par tonne, en baisse de 16 € par tonne par rapport à 2018. Cette baisse du coût de production par tonne s'expliquerait par un rendement en forte hausse de près de 1 tonne/ha tandis que les charges par hectare seraient en hausse de 50 €/ha par rapport à 2018. Les postes de charge principalement concernés sont les engrais (hausse du prix à l'unité principalement), le carburant (effet prix également), les charges sociales des exploitants (cette hausse s'explique car les résultats sont meilleurs en 2018 et 2019 après les mauvaises années de 2014 à 2017) et les amortissements – après une limitation des investissements lors des années précédentes. La qualité de la récolte 2019 serait très bonne. Malgré cela, le produit blé diminuerait de 24 € par tonne, passant de 174 € à 155 € par tonne, sous l'effet d'une baisse des prix notamment au cours des six premiers mois de la campagne commerciale. Ainsi, le produit total (blé et autres produits de l'exploitation dont subventions) serait en baisse de 23 € par tonne par rapport à 2018 ; il passerait de 205 € à 182 € par tonne de blé produite. Il en résulterait une marge nette positive pour les exploitations productrices de blé tendre de l'échantillon d'environ 5 € par tonne de blé produite.

Il est à noter que les cours se sont redressés dans la seconde partie de la campagne de commercialisation mais des doutes subsistent sur les prix de fin de campagne qui seront soumis aux effets « coronavirus » et cours du pétrole, à la situation politique en Argentine et à la situation des stocks russes. Ces trois éléments pouvant entraîner des modifications du prix moyen et ainsi du produit blé évoqué ci-dessus.

Graphique 165

Coût de production, produit et rendement du blé tendre (2010-2019)



* : provisoire ** : prévisions

Source : Observatoire Arvalis-Unigrains d'après CerFrance

5. COMPTE DE RESULTAT DES ENTREPRISES DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE ARTISANAL DE LA FILIERE FARINE-PAIN

5.1. Structure des charges des entreprises du secteur de la meunerie

Remarque importante :

Des modifications substantielles dans l'enquête Esane (Insee) et un nombre limité de données disponibles à un niveau fin de nomenclature ne permettent plus d'utiliser cette source.

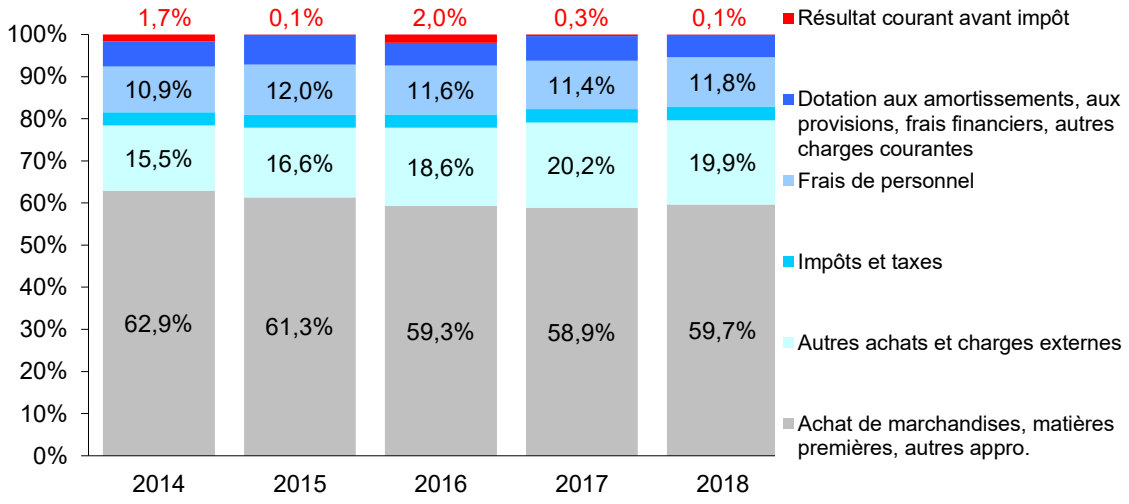
En concertation avec les membres du groupe de travail « Blé tendre – pain », il a été décidé depuis l'édition 2018 du rapport de l'Observatoire de la formation des prix et des marges d'utiliser les comptes des entreprises de meunerie (code N.A.F. 10.61 A) déposés aux greffes des tribunaux de commerce et publiés sur la base Diane (Bureau Van Dijk). Les résultats sont présentés ci-dessous.

Selon les années, l'échantillon présenté est composé de 99 entreprises (2018) à 185 entreprises (2014). Le chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon représente, en 2017, 25 % du chiffre d'affaires du secteur (Esane, 2017). La production vendue de biens de ces entreprises représente, en 2018, 57 % de la production commercialisée des entreprises du secteur (ProdCom, 2018).

Sur la période étudiée (Graphique 166), le poste *« marchandises, matières premières et approvisionnements »*, qui comprend principalement les achats de blé tendre destinés à être transformés représente de 58,9 % des produits totaux en 2017 à 62,9 % en 2014. La baisse des prix du blé tendre sur la période bénéficie à la meunerie, notamment en 2017. En 2018, la hausse des cours dans la deuxième moitié de l'année semble avoir un impact sur ce poste qui s'établit à 59,7 % du total des produits. La marge brute du secteur, correspondant aux postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 166, varie de 37,1 % (2014) à 41,1 % (2017). Elle est de 40,3 % en 2018. 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 15,5 % (2014) à 20,2 % (2017) et s'établit à 19,9 % en 2018. 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.), notamment en 2017. Enfin, des volumes exportés, en baisse sur la période 2016 – 2018, entraîneraient une moindre répartition de certaines charges. Le taux de valeur ajoutée varie de 20,4 % (2018) à 22,1 % (2015 et 2016). Les frais de personnel varient de 10,9 % (2014) à 12 % (2015). Ils sont de 11,8 % en 2018. Le taux de marge nette (RCAI) de l'échantillon varie de 0,1 % du total des produits en 2015 et 2018 à 2 % en 2016.

Graphique 166

Structure des charges des entreprises du secteur de la meunerie



Source : comptes des entreprises du code du secteur de la meunerie (N.A.F. 10.61 A) publiés sur la base Diane

Des modifications substantielles dans l'enquête Esane (Insee) et un nombre limité de données disponibles à un niveau fin de nomenclature ne permettent plus d'utiliser cette source pour l'étude de séries longues. Ainsi, la structure des charges et le résultat courant avant impôt n'étaient plus présentés dans le rapport de l'Observatoire de la formation des prix et des marges pour les secteurs de :

- *la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche (code NAF 1071A),*
- *la cuisson de produits de boulangerie (code NAF 1071B).*

A la demande du groupe de travail « Blé tendre – pain, blé dur – pâtes alimentaires », une analyse a été conduite sur les comptes des entreprises de ces secteurs déposés aux greffes des tribunaux de commerce. Les résultats sont présentés dans les parties ci-dessous.

5.2. Structure des charges des entreprises du secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche

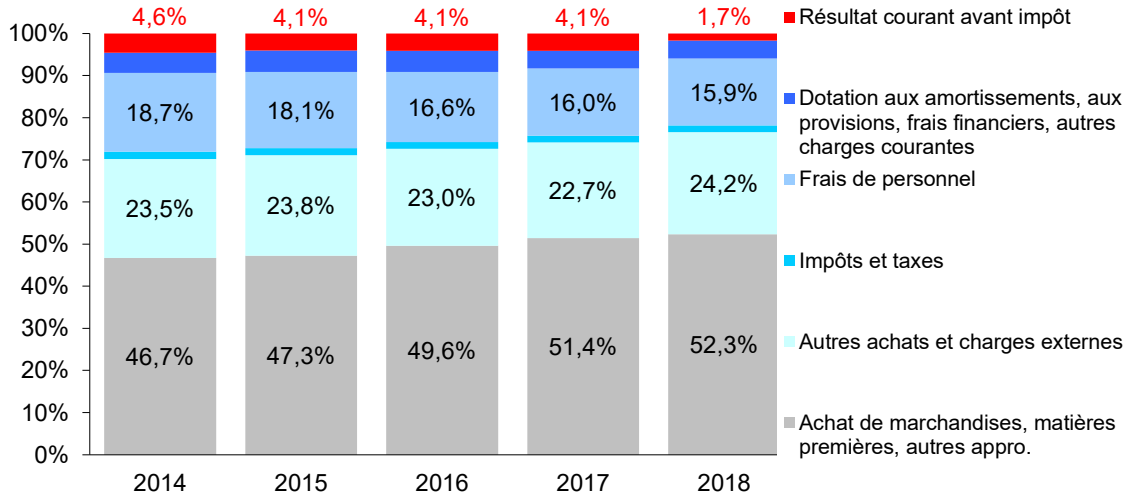
Le secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche regroupe les entreprises dont l'activité principale est *« la fabrication à caractère industriel de pains, de viennoiseries (croissants par exemple), de pâtisseries fraîches et de gaufres et crêpes fraîches (y compris surgelées) et/ou la fabrication de pâtes et pâtons surgelés destinés à la cuisson et/ou la fabrication à caractère industriel de quiches, tartes salées, tourtes fraîches et de croque-monsieur crus, Insee »*.

Selon les années, l'échantillon présenté est composé de 139 entreprises (2018) à 203 entreprises (2014). Le chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon représente, en 2017, 38 % du chiffre d'affaires du secteur (Esane, 2017). La production vendue de biens de ces entreprises représente 39 % de la production commercialisée des entreprises du secteur en 2017 et 44 % de la production commercialisée des entreprises du secteur en 2018 (ProdCom, 2018).

Sur la période étudiée (Graphique 167), le poste « marchandises, matières premières et approvisionnements » représente de 46,7 % des produits totaux en 2014 à 52,3 % en 2018. La marge brute du secteur, correspondant aux postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 167, varie de 47,7 % (2018) à 53,3 % (2014). Les « autres achats et charges externes » varient de 22,7 % en 2014 à 24,2 % en 2018. Le taux de valeur ajoutée varie de 23,4 % (2018) à 29,8 % (2014). Les frais de personnel varient de 15,9 % (2018) à 18,7 % (2014). Le taux de marge nette (RCAI) de l'échantillon varie de 4,6 % du total des produits en 2014 à 1,7 % en 2018.

Graphique 167

Structure des charges des entreprises du secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche



Source : comptes des entreprises du code du secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche (N.A.F. 10.71 A) publiés sur la base Diane

5.3. Structure des charges des entreprises du secteur de la cuisson de boulangerie

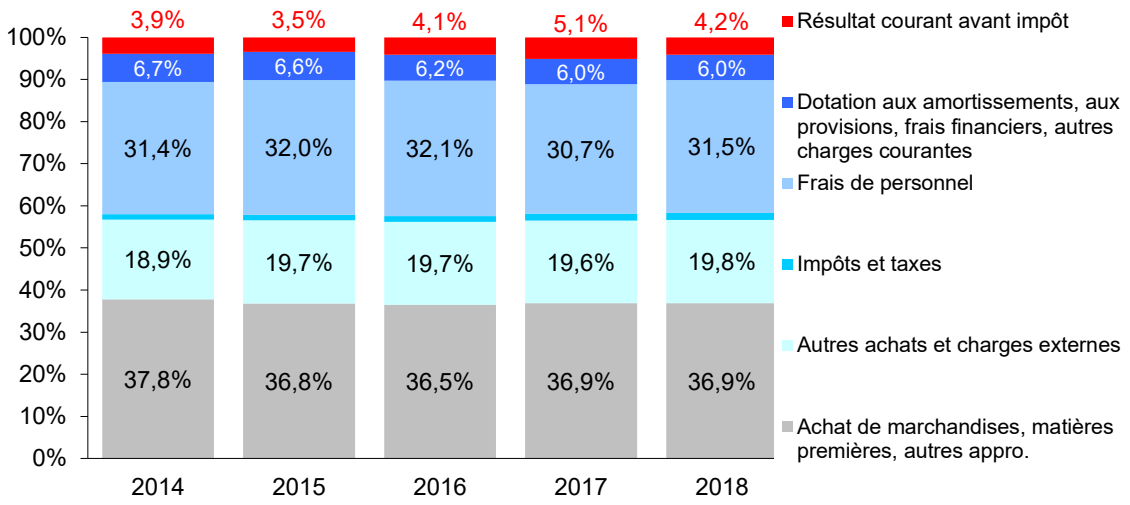
Le secteur de la cuisson de boulangerie regroupe les entreprises dont l'activité principale est *« la cuisson associée à la vente au détail de pains et de viennoiseries, à partir de pâtes et pâtons surgelés, sans possibilité de consommer sur place, Insee ».*

Selon les années, l'échantillon présenté est composé de 294 entreprises (2018) à 518 entreprises (2014). Le chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon représente, en 2017, 30 % du chiffre d'affaires du secteur (Esane, 2017).

Sur la période étudiée (Graphique 168), le poste « marchandises, matières premières et approvisionnements » représente de 36,5 % des produits totaux en 2016 à 37,8 % en 2014. Il s'établit à 36,9 % en 2018. La marge brute du secteur, correspondant aux postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 168, varie de 62,2 % (2014) à 63,5 % (2016). Elle est de 63,1 % en 2018. Les « autres achats et charges externes » passent de 18,9 % en 2014 à 19,8 % en 2018. Le taux de valeur ajoutée varie de 43,3 % (2014) à 43,8 % (2016). Les frais de personnel vont de 30,7 % en 2017 à 32,1 % en 2016 ; ils sont de 31,5 % en 2018. Le taux de marge nette (RCAI) de l'échantillon varie de 3,5 % du total des produits en 2015 à 5,1 % en 2017. Il atteint 4,2 % en 2018.

Graphique 168

Structure des charges des entreprises du secteur de la cuisson de boulangerie



Source : comptes des entreprises du code du secteur de la cuisson de boulangerie (N.A.F. 10.71 B) publiés sur la base Diane

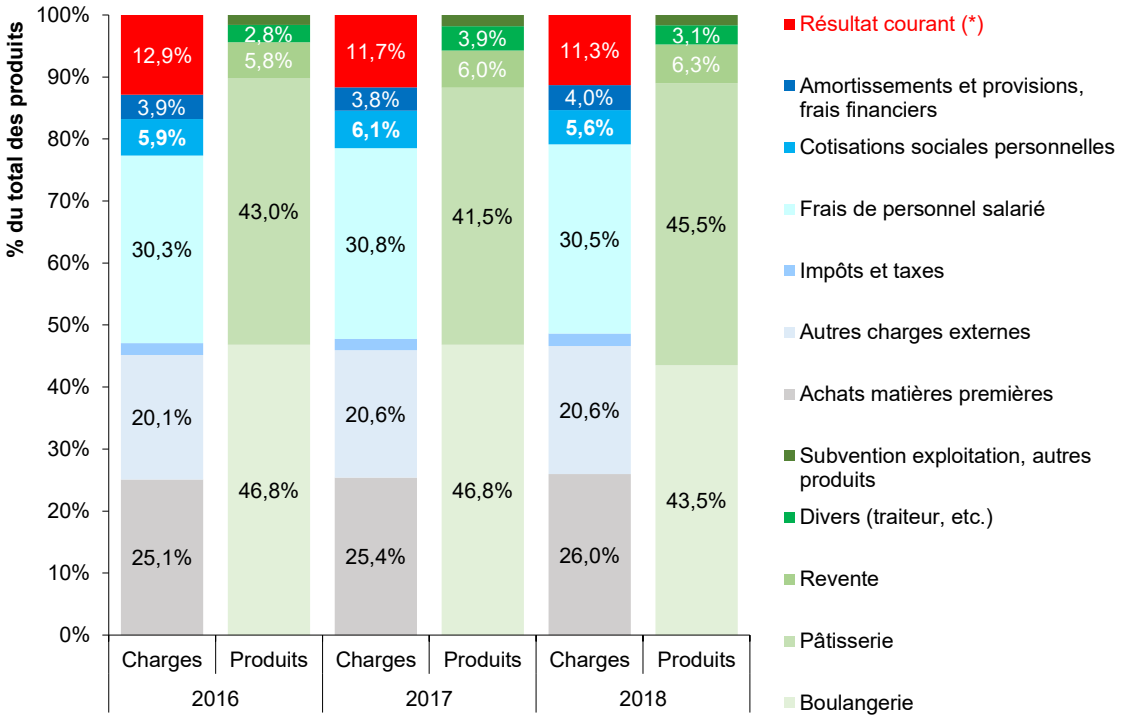
5.4. Compte des entreprises artisanales individuelles du secteur de la boulangerie-pâtisserie

Les graphiques suivants représentent le compte de résultat moyen des entreprises artisanales individuelles[84] de boulangerie-pâtisserie (source : Centre national de gestion agréé interprofessionnel de France). Dans ces entreprises de boulangerie-pâtisserie, le chef d'entreprise et son conjoint, lorsque ce dernier collabore à l'activité de l'entreprise, ne sont pas considérés comme salariés. Ainsi, ils sont rémunérés sur le résultat courant qui s'établit en moyenne à 33 804 euros par entreprise en 2018.

[84] et des SARL de famille ayant opté pour l'impôt sur le revenu.

Graphique 169

Structure moyenne du compte de résultat des entreprises artisanales individuelles de boulangerie-pâtisserie

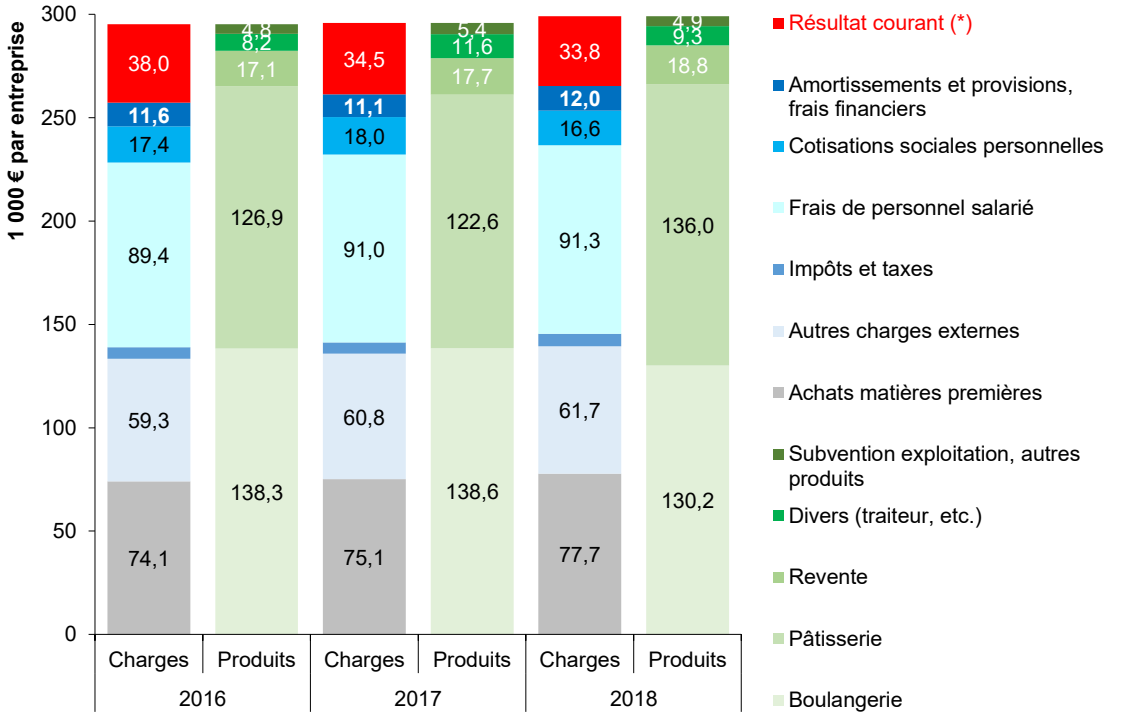


Source : Centre national de gestion agréé interprofessionnel de France

(*) 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 170

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, juste avant le rayon volailles dont il est proche : tous deux contribuent pour 6 % au CA total des rayons étudiés. Le rayon boulangerie-pâtisserie contribue pour 12 % 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, -1,1 € 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 56,4 %. Ce taux est nettement supérieur à celui de n'importe quel autre des rayons étudiés (de 23,8 % à 33,5 %). Il découle de la forte valeur ajoutée créée par le rayon (achat de farine et fabrication de pain, pâtisseries et viennoiserie). Mais s'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires également très supérieurs à la moyenne. Ils s'élèvent à 31,9 € 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 (24,6 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires contre 20,3 €). Mais les autres charges directes imputables au rayon sont plus importantes qu'ailleurs (4,4 € contre 2,3 €), 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 (21,2 € contre 16,2 €), 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 - 1,1 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de - 0,7 € 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 11,8 € pour la moyenne tous rayons étudiées. Ces charges spécifiques du rayon boulangerie-pâtisserie comprennent 31,9 € de frais de personnel dédié (9,5 € pour la moyenne tous rayons) et 4,4 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont bien plus élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (2,3 €). Ils recouvrent notamment des coûts en énergie et des frais sur les matériels et équipements spécifiques de ce rayon de fabrication. A ces charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties – notamment, en fonction de la surface et du CA - dont le poids dans le chiffre d'affaires (21,2 € hors IS) est supérieur à la moyenne (16,2 €) du fait de la densité moindre du rayon boulangerie-pâtisserie.

Au total, le rayon supporte 57,5 € de charges (avant IS et hors achat des produits) pour 100 € de chiffre d'affaires, rapport nettement supérieur à la moyenne (27,9 €), plaçant le rayon boulangerie-pâtisserie au premier rang des rayons étudiés dans l'ordre décroissant ce critère.

Tableau 35

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2018 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie

	Boulangerie - Pâtisserie - Viennoiserie	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	43,6	
Marge brute	**56,4**	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	31,9	Dispersées
Marge semi-nette	**24,6**	
Autres charges	25,7	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**- 1,1**	
Impôt sur les sociétés	*-0,4*	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**-0,7**	Extrêmement dispersées ; + /- 11,9 €

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

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2018

Tableau 36

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2018 :
Moyennes toutes enseignes du rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie pour 100 € de CA

		Boulangerie Pâtisserie Viennoiserie
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	31,9
	Appro. stockables : consommables, emballages … pour le rayon	1,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	1,1
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	1,6
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,4
	Sous-total : charges directes du rayon	**36,3**
Charges communes réparties	Immobilier	2,5
	Personnel hors rayon	8,8
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	8,4
	Impôts et taxes hors IS	1,3
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	*-0,4*
	Sous-total : charges communes réparties	**20,9**
	Total des charges imputées au rayon	**57,2**

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2018

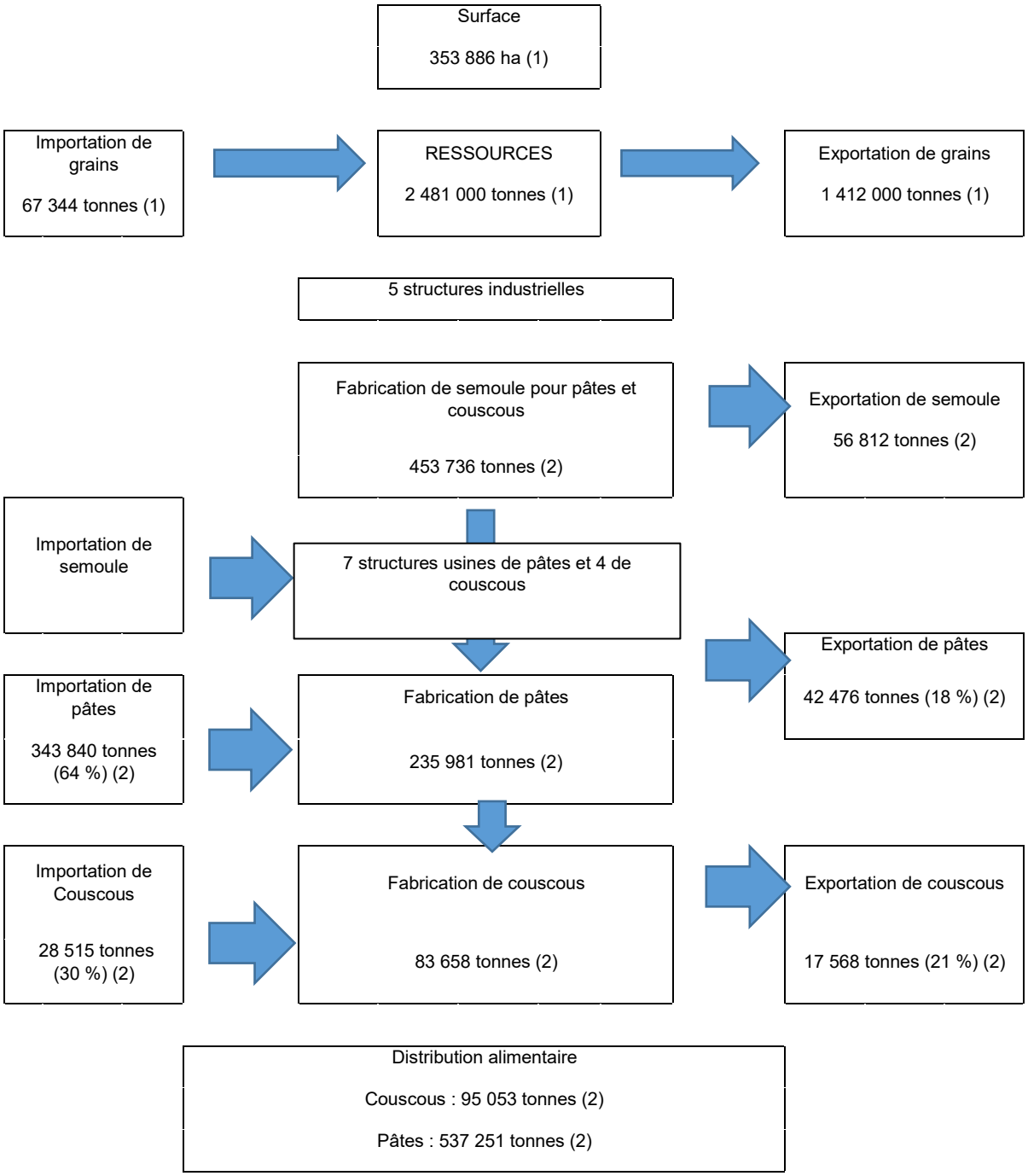
(1) Autres charges communes réparties : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes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

Schéma 14

Cartographie des flux dans la filière des pâtes alimentaires - campagne 2018/19 et fabrication 2019



Sources : (1) FranceAgriMer, Bilan provisoire Blé dur campagne 2018-2019, en février 2020
(2) SIFPAF - CFSI, 2019

Tableau 37

Origine du blé dur utilisé par les semouliers français

(Pourcentage du tonnage utilisé)

	Campagnes									
	2010-11	2011-12	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18	2018-19	2019-20*
France	95,5%	93,6%	91,3%	97,7%	78,3%	95,3%	86,9%	92,0%	93,4%	96,6%
Espagne	1,5%	3,7%	0,9%	1,8%	4,9%	1,3%	2,7%	3,1%	5,8%	2,8%
Italie	0,5%	0,6%	0,4%	0,4%	0,5%	1,3%	1,3%	0,5%	0,4%	0,7%
Belgique	0%	0%	0%	0%	2,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0%	0%
Total UE hors France	2,1%	4,2%	1,3%	2,2%	8,2%	4,7%	13,1%	4,7%	6,3%	3,4%
Canada	2,5%	1,7%	5,7%	0%	13,4%	0,1%	0%	3,2%	0,3%	0%
États Unis	0%	0%	1,7%	0%	0,0%	0%	0%	0%	0%	0%
Inde	0%	0%	0%	0%	0,1%	0%	0%	0%	0%	0%
Autres	0%	0,5%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total pays tiers	2,5%	2,2%	7,4%	0%	13,5%	0,1%	0%	3,2%	0,3%	0%

* estimations à fin décembre 2019 pour la campagne 2019/20

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, les surfaces ensemencées au cours des années suivantes diminuent. En 2018/19, les surfaces poursuivent leur baisse amorcée en 2017/18 qui indiquaient alors un recul de 8 % par rapport à la campagne précédente.

Les semis de la récolte 2018 ne couvraient que 354 000 ha environ, soit un repli de 4 % par rapport à la campagne 2017/18 mais encore au-dessus de la moyenne quinquennale de 3 %.

Les surfaces 2019 ont renforcé ce repli (- 30 %) avec 250 000 ha. L'écart de prix entre blé tendre et blé dur se réduisant fortement au fil des derniers mois de commercialisation 2017/18, les incidents de la récolte 2018, et des stocks importants, ont freiné les agriculteurs vers cette production.

L'année 2018 a été caractérisée par une météorologie capricieuse et variable selon les régions des 4 grands bassins de production de blé dur. Les conséquences ont été parfois lourdes sur les quantités récoltées et sur la qualité pour une large partie de la production française. La production nationale s'est établie à moins de 1,8 Mt, soit une baisse de 14 % par rapport à la récolte 2017. La baisse des surfaces nationales a contribué à cette chute de production mais aussi, de fortes pluies au moment de la floraison et en fin de cycle, dans le sud du pays ont fortement altéré les rendements. Avec 50,3 q/ha, le rendement moyen national est inférieur de 4,7 % à la moyenne quinquennale. Aux rendements hétérogènes se

sont ajoutés des disparités de qualité. Le poids spécifique a été très faible dans le Sud (inférieur à 74 kg/hl dans le quart Sud-ouest) alors qu'il dépassait les 78 kg/hl dans le Centre-Val de Loire. Les PS les plus faibles ont été observés dans le Sud-Ouest où le climat a été plus impactant.

Le taux moyen de protéines est resté toutefois élevé (14,5 % contre 13,6 % en moyenne sur la période 2013-2017). Au total, 88 % des blés ont obtenu une teneur en protéines supérieures à 14 %.

A l'échelle nationale, et malgré une certaine disparité, la vitrosité est globalement satisfaisante avec une moyenne de 83 %.

La qualité parfois médiocre du blé dur français de la récolte 2018 a conduit une partie de la production vers l'alimentation animale (exportation importante sur l'Espagne), la pousse des fourrages étant cette année très affectée par la météo.

Les surfaces de la récolte 2019 montrent la poursuite d'un repli au niveau national. Mais les rendements ont été globalement élevés, avec une moyenne de 62 q/ha. La qualité de la récolte 2019/20 a profité de belles conditions climatiques qui ont permis d'obtenir des critères de qualité satisfaisant pleinement le cahier des charges des fabricants de pâtes (un poids spécifique élevé, de bonnes teneurs en protéines, une vitrosité d'un très bon niveau, un taux de grains mouchetés, particulièrement bas).

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-pastier français) situé à Chambéry dans les Alpes et qui fait partie de Galapagos, groupe spécialisé dans la biscuiterie et la pâtisserie industrielle.

En 2018/19, les exportations françaises de blé dur ont atteint 1,4 Mt (80 % de la production), soit une baisse de 15 % par rapport à la campagne précédente. Les livraisons étaient orientées à 82 % vers les pays de l'UE, en particulier vers :

- l'Italie qui fut encore la 1ère destination des blés durs français avec 428 000 t livrées,
- l'Espagne en quête de fourrages a acheté 252 000 t de blés durs français dont la qualité était souvent dégradée,
- la Belgique a importé 151 200 t.

Les exportations de la France vers les pays tiers ont totalisé 260 000 t dont les pays du Maghreb ont représenté 58 %. Ayant bénéficié de conditions climatiques très favorables pour sa production nationale, en 2018/19, le Maroc fut moins présent sur le marché français (6 500 t achetées contre 75 000 t en 2017/18). La Côte d'Ivoire et le Mali étant les principales autres destinations pays tiers pour 46 000 t et 24 000 t respectivement.

Les besoins de la semoulerie française s'avèrent relativement stables autour de 0,6 Mt de blé dur (592 747 t de blé dur en 2019) [85]. La quantité de semoule produite est légèrement inférieure à 0,5 Mt, (453 736 t en 2019) dont 80 % est destinée à la fabrication de pâtes alimentaires et de couscous, le restant étant exporté, majoritairement vers les Pays Tiers.

En 2019, 0,23 Mt de pâtes ont été produites en France. Du fait d'une consommation intérieure supérieure, 0,3 Mt supplémentaires ont dû être importées (principalement d'Italie). Les importations représentent 64 % de la consommation annuelle de pâtes et 30 % pour le couscous[1].

[85] Les données chiffrées dans ces 2 paragraphes proviennent du SIFPAF, données 2019.

2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES DE LA DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL DANS LA FILIERE PATES 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 nationales[86] et d'une cotation du blé dur canadien[87] majorée du coût du fret. A noter que le CIC ne publie plus de cotations blé dur Saint Laurent depuis août 2018. Le groupe de travail a donc opté pour utiliser une autre référence de cotation blé dur canadien, CWAD I Grands Lacs, source Mintec, alternative la plus proche de ce qui était fait d'ici là. Cette source remplace donc les cotations blé dur canada Saint Laurent du CIC rétropolée depuis 2014[88] dans les graphiques de décomposition du prix au détail, la rupture de série a été symbolisée par une barre orange verticale entre 2013 et 2014. Cette référence canadienne est pondérée par le poids des importations dans le tonnage utilisé par l'industrie nationale (cf. Tableau 37) pour approcher la valeur des importations globale faite des semouliers; les deux références françaises se partagent l'autre fraction. Bien que s'efforçant de prendre en compte la ressource importée, d'un prix en général plus élevé, **cette approche du prix de la matière première pour l'industrie nationale présente certains inconvénients :**

- les deux cotations nationales sont des prix *« locaux »*, alors que les données de prix sur les autres maillons de la chaîne sont des moyennes nationales,
- il s'agit de cotations FOB, donc pour l'exportation,
- et le produit coté n'est pas intégralement destiné à la semoulerie française.

La concentration des opérateurs conduit à ne pas diffuser d'information sur les prix moyens mensuels de commercialisation par l'industrie des différentes catégories de pâtes, en niveau (€). Les acteurs du secteur sont confrontés en outre à une forte concurrence étrangère (italienne) dans l'approvisionnement des GMS. Cependant, le SSP diffuse l'enquête ProdCom donnant des prix moyens annuels en niveau de certaines catégories de pâtes et l'Insee diffuse l'indice mensuel[89] 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,* de marques nationales ou de distributeurs, 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

---

[86] *« Fob Port-La-Nouvelle »* et *« Fob Atlantique »,* source : VISIONet - FranceAgriMer

[87] *« CWAD1 Fob Saint-Laurent, blé dur très haute qualité »,* source : CIC jusqu'en août 2018.

[88] Rétropolation dictée par l'historique Mintec disponible

89 Indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français − CPF 10.73 − Pâtes alimentaires non préparées 010534016

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 assez approximative.

Encadré 20

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 2019).

Il s'agit d'une moyenne pondérée des prix du blé dur issus à 25 % de la cotation blé dur FOB La Pallice (source FranceAgriMer), à 25 % de la cotation FOB Port la Nouvelle (source FranceAgriMer) et au 50 % restant de la cotation blé dur canadien augmentée du fret maritime correspondant à son acheminement en France (9K71 - Wheat durum amber 13% no1 exp CA, source Mintec). Cet indicateur blé dur, approximant le prix d'acquisition des semouliers français, reflète une relation contractuelle librement consentie par les parties contractantes. Il se différencie dans ses hypothèses de pondération - répartition entre blé dur canadien et blé dur français - du prix du blé dur calculé par l'OFPM.

3. DECOMPOSITION EN MATIERE PREMIERE ET MARGES BRUTES DU PRIX AU DETAIL DANS LA FILIERE DES PATES 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.

Suite à la modification de source pour la cotation blé dur canadien utilisée comme précisé en partie 2, la décomposition du prix au détail est segmentée en deux temps : avant 2014 avec la source CIC (CWAD I Saint Laurent) et à partir de 2014 avec la source Mintec (CWAD I Grands Lacs). Cette rupture de série est symbolisée par un trait orange sur les graphiques. Néanmoins l'augmentation nette de l'indicateur de coût en matière première de blé dur (France et import) entre 2013 et 2014 est indépendant du changement de source de cotations blé tendre canadien utilisée, cette progression s'explique par une année atypique au niveau des récoltes 2014-2015 avec un recours compensatoire aux importations par le semouliers (cf. Tableau 37).

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 2019 paraît sensiblement proche à celle de 2018.

Sur la période 2010-2019 couverte par le Graphique 171, 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 1,55 €/kg de 2014 à 2019. 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.

L'augmentation de la **matière première** en 2019 est visiblement qu'en partie répercutée dans le prix au détail : progression de 10 % de l'indicateur du coût en matière première de blé dur entre 2019 et 2018 contre une diminution du prix au détail de 2 %. Pour rappel, le prix moyen des pâtes en 2018 représentait la valeur la plus basse de la série.

En effet, la récolte de la campagne 2018/19 en France a été marquée par une qualité médiocre qui l'a rendue parfois inacceptable pour les fabricants de pâtes se traduisant par des exportations de blé dur vers l'Espagne pour le fourrage. Néanmoins, un travail d'allotement et d'assemblage à partir de ce blé des bassins du Sud a été mis en place par les organismes stockeurs et les industriels permettant de fournir un blé français compatible avec les attentes qualitatives des semouliers. Par ailleurs, les stocks UE et monde étaient conséquents avec une demande mondiale en baisse. Les prix ont chuté tout au long de cette campagne. Dès le début de la campagne 2019/20 les cours du blé dur ont entamé une tendance haussière, l'éloignant peu à peu de ceux du blé tendre. Cette hausse résulte d'une conjonction de facteurs : des doutes sur la qualité de la récolte canadienne, d'une bonne récolte française, des besoins de la part de l'Italie précisant, des stocks qui baissent drastiquement dans la plus part des pays fournisseurs en raison de la baisse des surfaces.

L'indicateur de marge brute des **industries des pâtes** est estimé à 0,71 €/kg de pâtes au détail, diminution de 4 % par rapport à 2018. Soulignons que cet indicateur avait progressé entre 2014 et 2016, puis a été globalement stable entre 2017 et 2018.

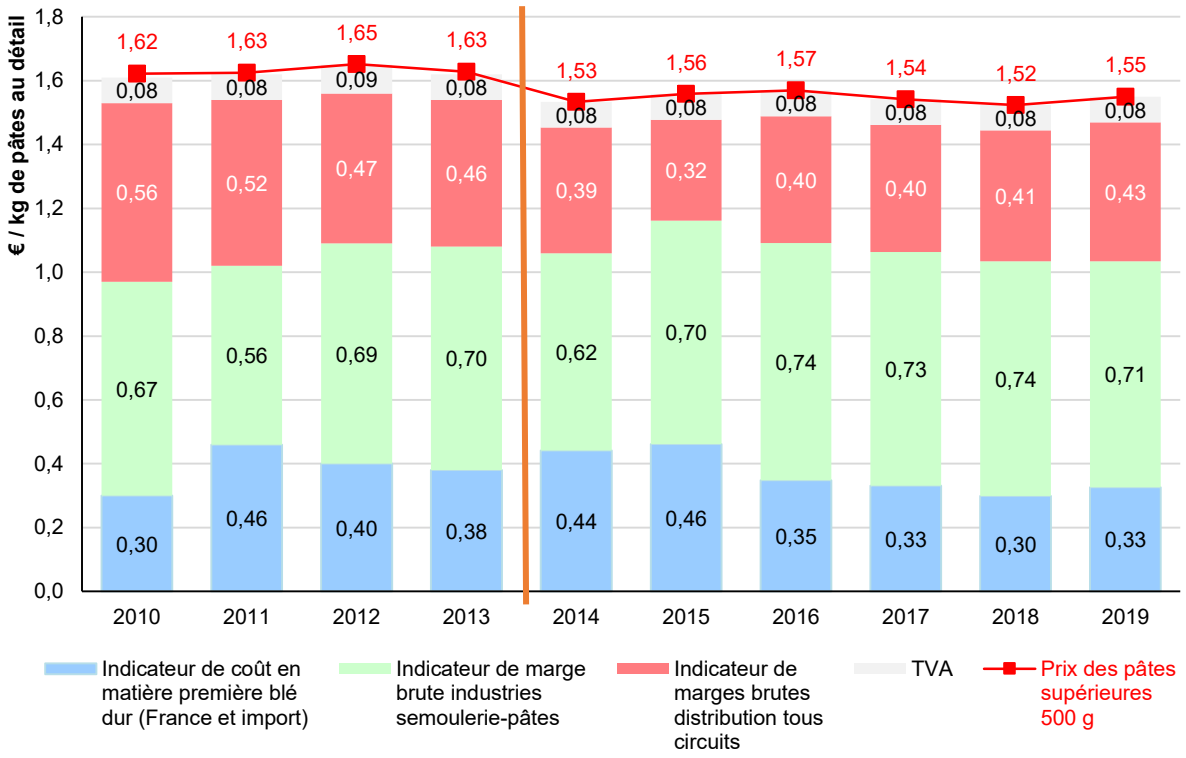
L'indicateur de **marge brute distribution tous circuits** s'accroit de 5 % entre 2018 et 2019 se chiffrant à 0,43 €/kg de pâtes au détail. Notons que ce maillon avait absorbé visiblement en partie les hausses de matière première en comprimant ses marges courant 2014 et 2015.

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 30 % et 45 % de la valeur sortie industrie et entre 20 % et 30 % du prix au détail (Graphique 173) 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 171

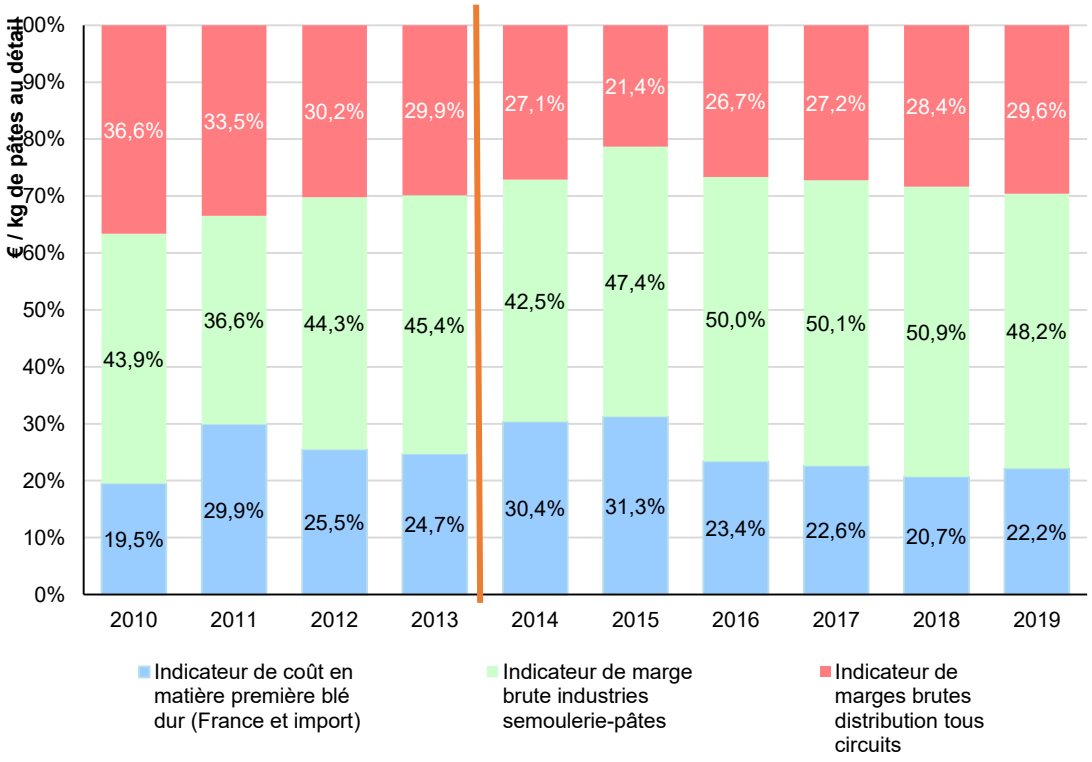
Composition du prix moyen annuel au détail tous circuits des pâtes alimentaires en matière première et marges brutes de l'industrie et du commerce de détail



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, CIC (avant 2014) Mintec (à partir de 2014), Insee
Le changement de source cotation blé dur canadien engendre une rupture de série en 2014, symbolisée par un trait orange ici.

Graphique 172

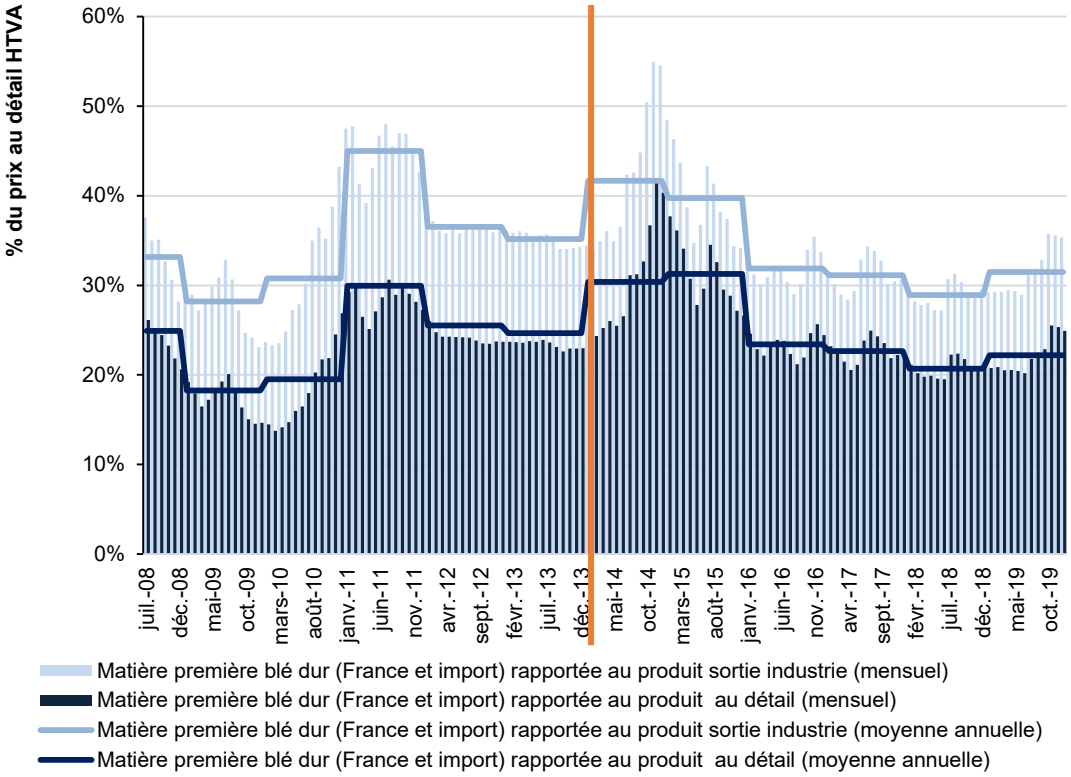
Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail tous circuits des pâtes alimentaires en matière première et marges brutes de l'industrie et du commerce de détail



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Mintec CIC (avant 2014) Mintec (à partir de 2014), Insee
Le changement de source cotation blé dur canadien engendre une rupture de série en 2014, symbolisée par un trait orange ici.

Graphique 173

Part en valeur de la matière première blé dur dans le prix des pâtes alimentaires au détail



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, CIC (avant 2014) Mintec (à partir de 2014), Insee (ProdCom)

Le changement de source de cotation blé dur canadien engendre une rupture de série en 2014, symbolisée par un trait orange ici.

4. COMPTE DE RESULTAT DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES DE BLE DUR ET COUT DE PRODUCTION DU BLE DUR

4.1. Compte de résultat des exploitations productrices de blé dur

Sur la période 2010 – 2018, 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 2018, 1 377 exploitations spécialisées sont représentées ; la production de blé dur constitue en moyenne 42 % de la *« production de l'exercice nette des achats d'animaux »*. Ces exploitations réalisent 19 % de la production annuelle de blé dur en 2018 (Statistique Agricole Annuelle, SSP).

Entre 2017 et 2018, les charges des exploitations de l'échantillon augmentent de 16,5 % (en valeur). Le produit blé dur diminue de 14,7 % entre 2017 et 2018, après une baisse de 14 % entre 2016 et 2017. Les autres produits, qui représentent 43 % des produits des exploitations de l'échantillon, augmentent de 24,4 % tandis que les subventions d'exploitation progressent de 6,4 %. Au global, le produit total s'en trouve renforcé (+ 6,1 %) ; il progresse toutefois moins fortement que les charges, ce qui entraîne une baisse du résultat courant de 65 %. Ainsi, alors qu'il représentait 13 % de l'ensemble des produits (Graphique 174) en 2017 (17 537 € pour 137 623 € de produits), il ne représente plus que 4 % des produits en 2018 (6 133 € pour 145 988 € de produits). Ce résultat est à son plus bas niveau sur l'ensemble de la période étudiée[90]. Le résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salarié est de 13 903 € en 2017 à 4 925 € en 2018 (Graphique 160).

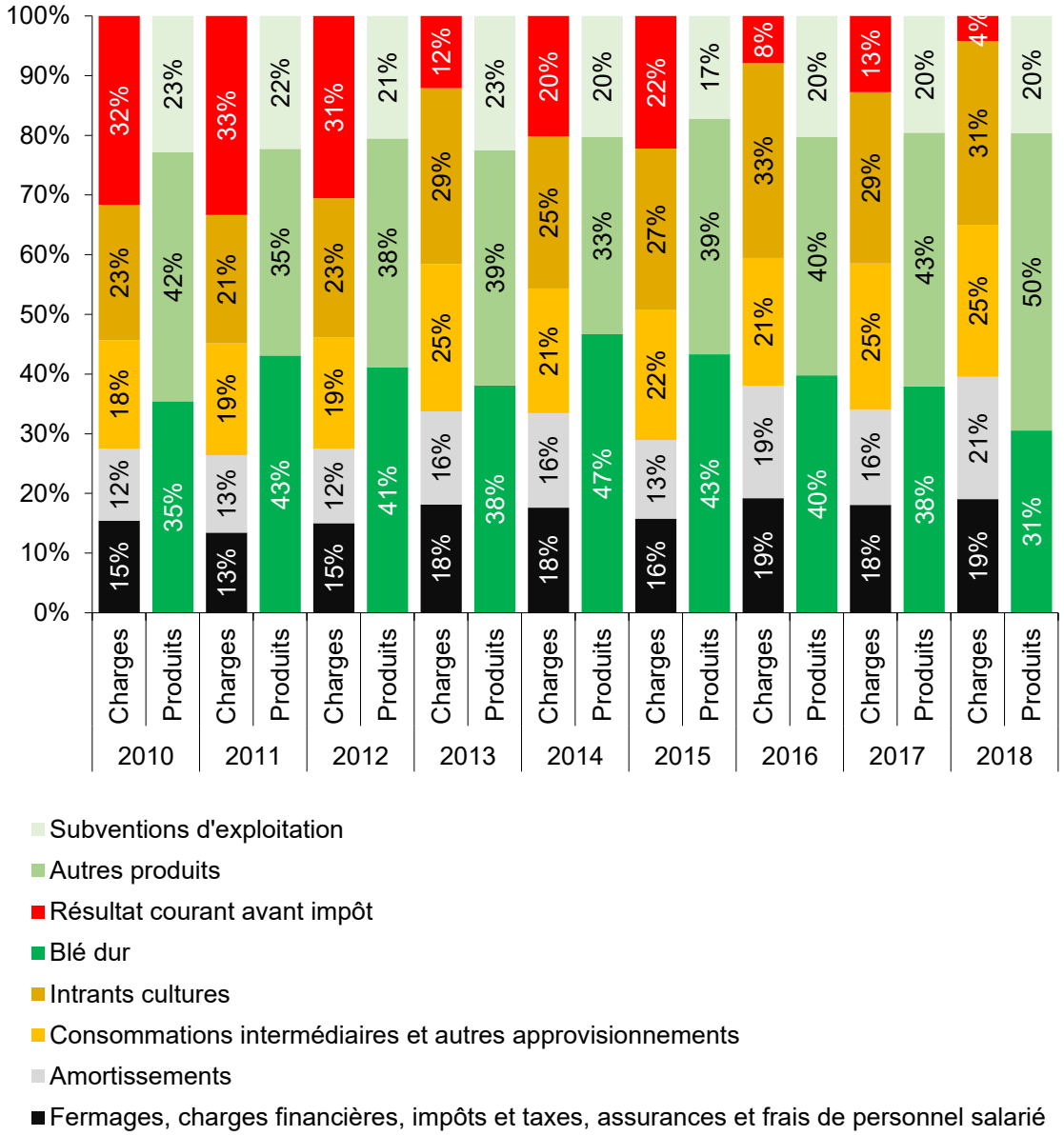
Selon le bilan conjoncturel 2019, produit par le SSP (Ministère de l'agriculture et de l'alimentation), les quantités de blé dur produit en 2019 ont fortement diminué, la forte hausse des rendements (+ 22,5 %) n'ayant pas permis de compenser la très forte diminution des surfaces mises en culture (passage de 354 000 hectares cultivés en 2018 à 249 000 d'hectares en 2019).
http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Panorama_ConjBilan2019.pdf

En 2019, les prix augmenteraient de 9,7 % (IPPAP blé dur), en lien avec la bonne qualité de la récolte.

[90] Les charges et produits des exploitations ne sont pas présentés en euros constants (corrigés de la variation des prix par rapport à une donnée de référence) mais en euros courants (donc en valeur nominale pour chacune des années étudiées). Les variations interannuelles sont donc calculées sur cette base.

Graphique 174

Structure du compte de résultat moyen des exploitations productrices de blé dur

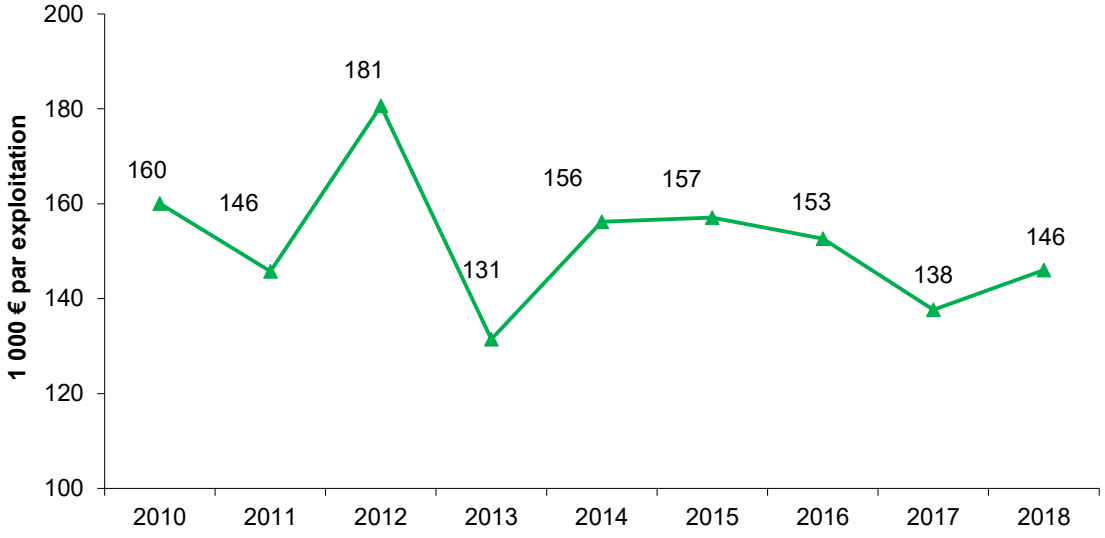


Source : Rica (SSP)

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

Graphique 175

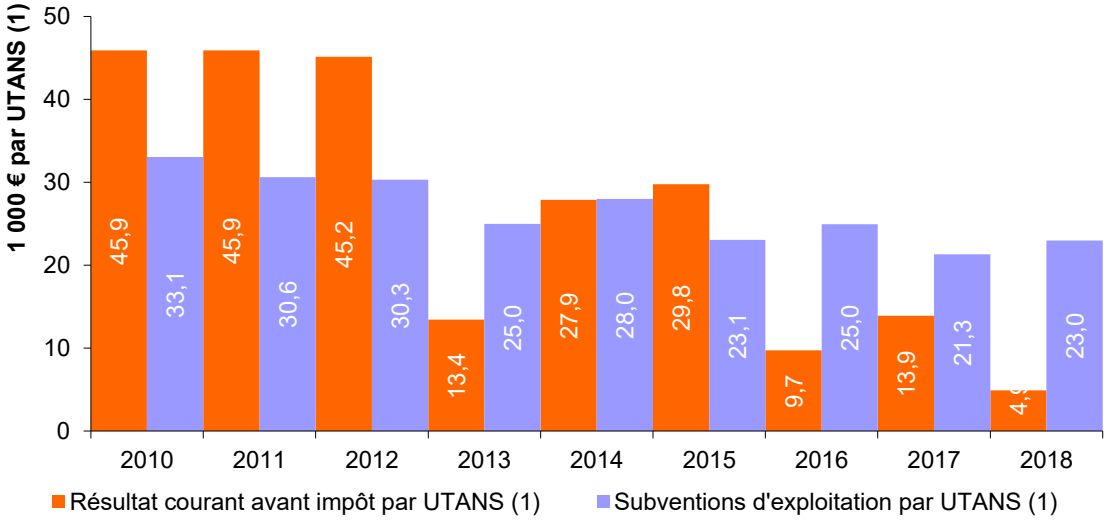
Montant moyen des produits courants[91] par exploitation productrice de blé dur



Source : Rica (SSP)

Graphique 176

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation, moyennes par unité de travail annuel non salarié dans les exploitations productrices de blé dur



(1) unité de travail annuel non salarié

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 : 23 exploitations en 2018 ;
- le degré de spécialisation (rapport du produit étudié sur la production de l'exercice nette des achats d'animaux) est relativement faible : inférieur à 61 % quelle que soit l'année considérée (il est même de 42 % en 2017).

Il est également à noter que les rendements à l'hectare de l'échantillon (de 48,8 q/ha à 62,9 q/ha selon les années) sont significativement supérieurs (3,7 q/ha en moyenne) à ceux relevés par la Statistique Agricole Annuelle, sauf en 2018 où les rendements de l'échantillon observé sont inférieurs de 1,2 q/ha à ceux relevés par la Statistique Agricole Annuelle. Enfin, il doit être souligné que certains polyculteurs, notamment en région Sud-Est, sont écartés de la sous-population car trop peu spécialisés dans la production de blé dur. De façon générale, la taille réduite de l'échantillon RICA exploité pour décrire la

[91] Ensemble des produits courants = « Produit brut blé dur » + autres produits + subventions d'exploitation

filière du blé dur et la forte concentration régionale des exploitations étudiées (pour l'essentiel issues du Sud-Ouest de la France : 64 % sont situées en Occitanie) conduisent à la nécessité d'une certaine prudence dans l'interprétation des résultats.

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.

5. COMPTE DE RESULTAT DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DE LA FILIERE PATES ALIMENTAIRES

5.1. Structure des charges des entreprises du secteur de la fabrication de pâtes alimentaires

Les entreprises constituant l'échantillon analysé ci-dessous ont toutes pour code d'activité (NAF) 10.73 Z. Parmi celles-ci, ont été exclues celles, dont l'activité recouvre d'autres champs que la fabrication de pâtes sèches et dont le chiffre d'affaires est assez important pour avoir un impact sur les résultats de l'échantillon.

Selon les années étudiées, l'échantillon est composé de 31 (2018) à 56 entreprises productrices de pâtes sèches *ou fraîches (mais ayant une importance mineure dans l'échantillon)*. Cet échantillon réalise, en 2016, 23 % du chiffre d'affaires du secteur de la fabrication des pâtes alimentaires[92] (Esane, 2017).

La part des achats de marchandises, de matières premières et des autres approvisionnements représente près de 35 % des charges dans l'industrie pastière. Elle est de 35,8 % en 2018. Ainsi, la marge brute des entreprises de l'échantillon varie de 64,2 % en 2017 et 2018 à 65,1 % en 2015.

Les *« autres achats et charges externes »* comprennent des charges de sous-traitance, une partie du travail étant assurée par des intervenants extérieurs à l'entreprise, des consommations intermédiaires et des services divers : énergie, eau, dépenses de publicité, publications et relations publiques, achats de logiciels... Ce poste varie de 32,9 % en 2017 à 35,9 % en 2014. Ainsi, le taux de valeur ajoutée (rapport de la valeur ajoutée au produit), varie de 28,7 % de la production en 2014 à 31,3 % en 2017.

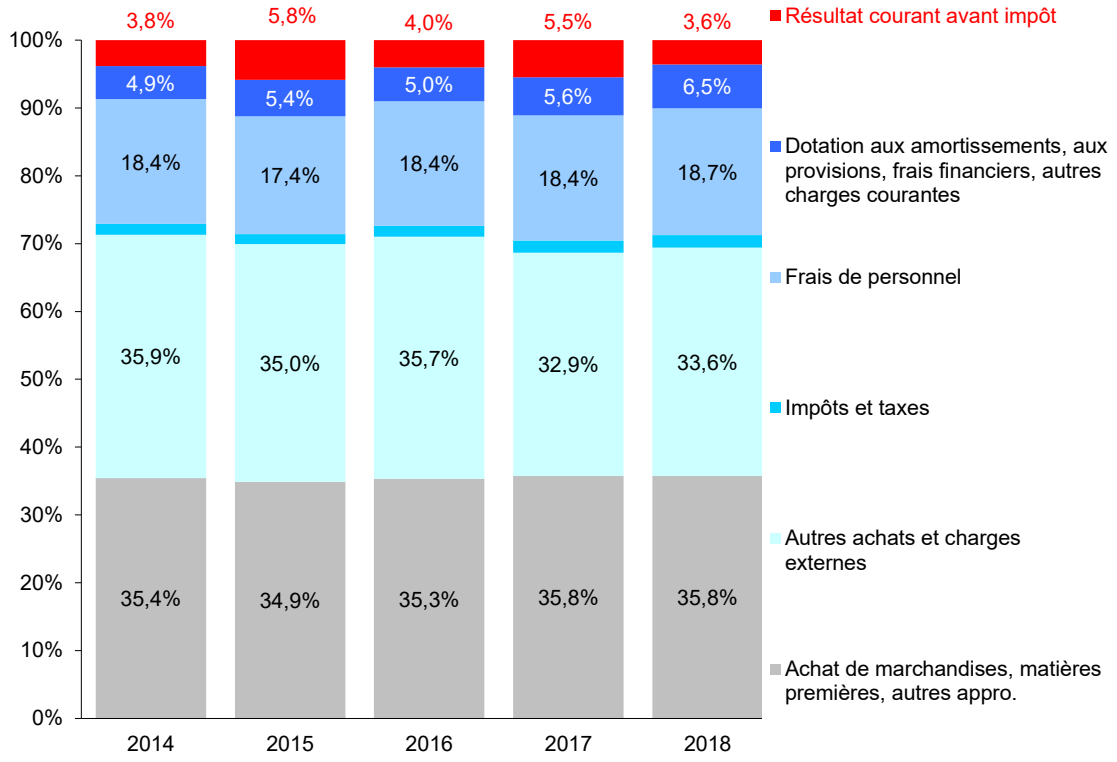
Le poids des frais de personnel varie de 17,4 % de l'ensemble des produits en 2015 à 18,7 % en 2018. La part du résultat courant avant impôt varie de 3,8 % de la production en 2014 à 5,8 % en 2015. Elle est de 3,6 % de l'ensemble de la production en 2018.

On ne dispose pas encore des résultats des entreprises pour 2019 (délais de traitement et de dépôt des comptes). Toutefois, comme indiqué dans la partie sur les coûts de production, en 2019, le prix du blé dur français augmenterait de 9,7 % (IPPAP blé dur) tandis que le prix moyen des pâtes à la sortie de l'industrie diminuerait de 1,8 % (Indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français, Insee 2019).

[92] 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 177

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 EPICERIE SALEE 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

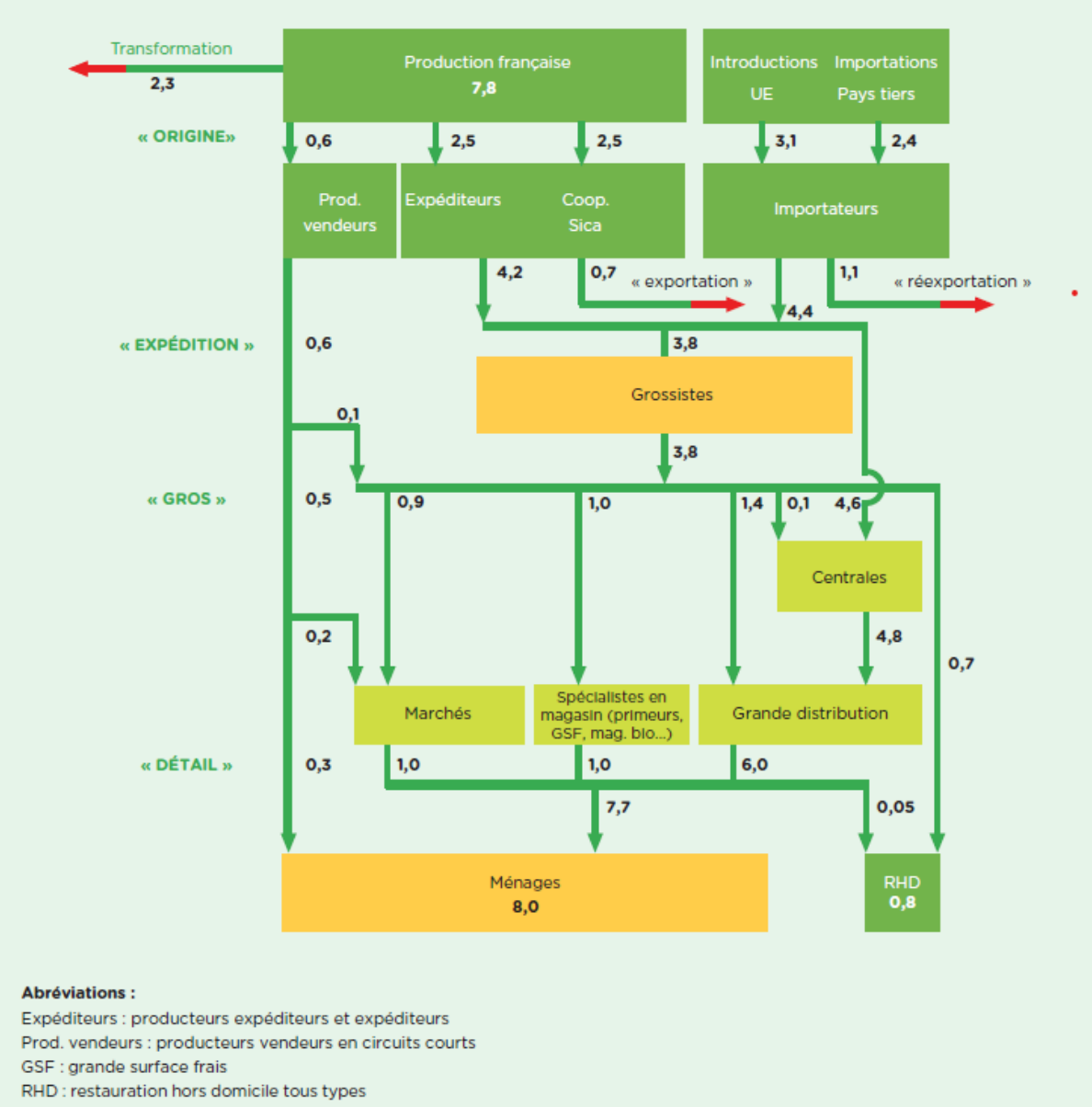
1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DES FRUITS ET LEGUMES

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 15

Diagramme de la distribution des fruits et légumes frais (hors pommes de terre) en France

en millions de tonnes - Année 2018



Sources : diagramme élaboré par le Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes (Christian HUTIN). CTIFL-Infos, septembre 2019. 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 1ère 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 75 % de la production nationale (en volume) non destinée à la transformation, la 1ère 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).

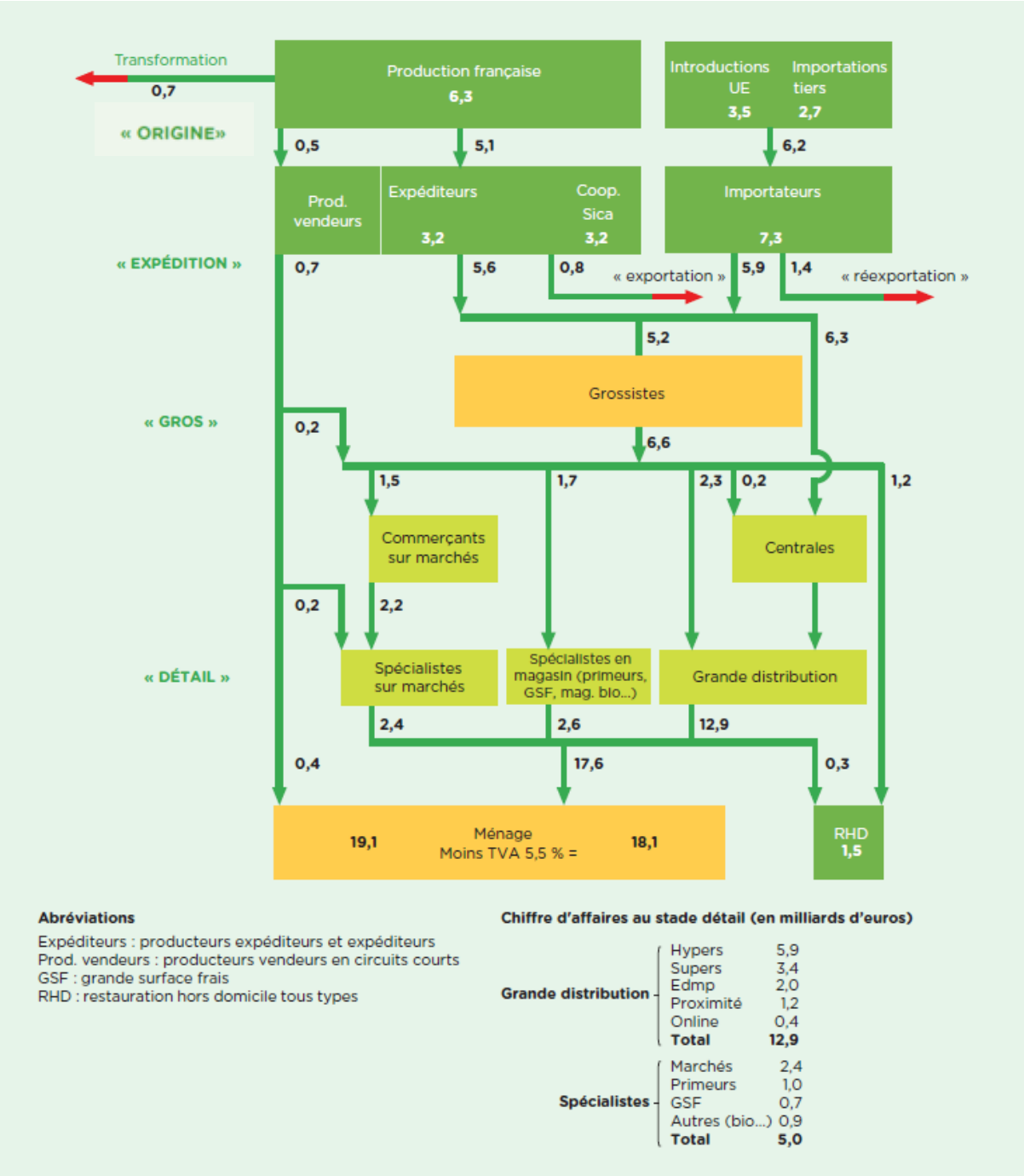
L'Observatoire de la formation des prix et des marges a retenu le stade *« expédition »* comme point d'observation des prix à la première mise en marché : les prix suivis, connus par les cotations à l'expédition, ne sont donc pas des prix à la production agricole car ils intègrent la marge brute de l'expéditeur.

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 16

Diagramme de la distribution des fruits et légumes frais (hors pomme de terre) en France

en milliards d'€ hors TVA - Année 2018



Sources : diagramme élaboré par le Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes (Christian HUTIN). CTIFL - Infos, septembre 2019. D'après Douanes, Insee, SSP, Kantar Worldpanel

2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES DE LA DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL DANS LA FILIERE FRUITS ET LEGUMES

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 près[93] 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 »*.

[93] 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.

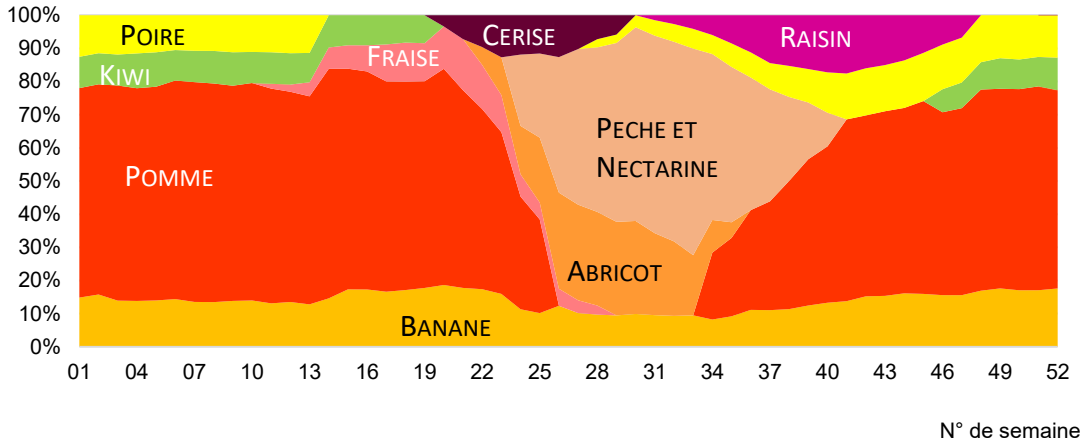
2.3. Le panier Fruits et le panier Légumes de l'Observatoire

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 178

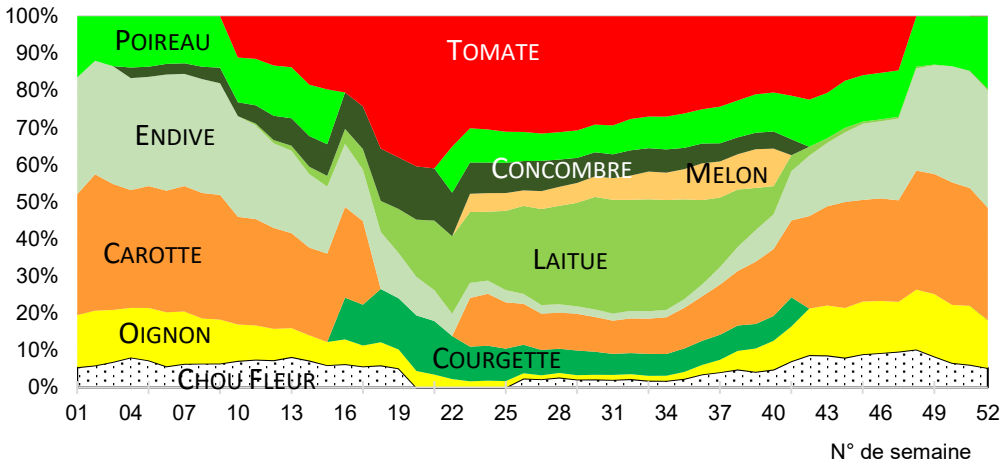
Composition hebdomadaire du panier Fruits de l'Observatoire



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

Graphique 179

Composition hebdomadaire du panier Légumes de l'Observatoire



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

3. DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL EN GMS DES FRUITS ET LEGUMES

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 180) a tendance à être fortement linéaire sur la période étudiée (2008-2019), elle est de la forme :

*prix détail HT = 1,58 * prix expédition + 0,46*, avec R^2 = 0,92.

Le paramètre 1,58 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 :

marge brute = 0,46 + 0,58 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 58% du montant de celle-ci.

Les prix à l'expédition et au détail, ainsi que la marge brute, présentent une forte saisonnalité (Graphique 180 et Graphique 181) avec un pic en semaines 24 ou 27 (fin juin-début juillet) pour les prix et 24 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 183), 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

Les séries de prix au stade expédition et détail pour le panier de légumes présentent une relation faiblement linéaire (Graphique 184) sur la période étudiée (2008-2019). Elle est de la forme suivante :

*prix détail HT = 1,15 * prix expédition + 0,74, avec un R^2 = 0,53*

Le fait que cette relation soit faiblement linéaire[94] nécessite une grande prudence dans les interprétations pouvant être faites de l'analyse de la relation entre prix à l'expédition et prix au détail présentées ci-dessous. Celles-ci ne constituent donc que des hypothèses.

Le paramètre 1,15 de cette relation linéaire étant supérieur à 1, bien que faiblement, nous pouvons supposer que lorsque le prix à l'expédition augmente, le prix au détail tendrait à augmenter plus fortement et inversement, ce qui semblerait amplifier l'impact sur le prix au détail des fortes variations saisonnières des cours en amont. L'étude des prochaines campagnes viendra confirmer ou infirmer cette analyse.

Les éléments listés ci-dessous constituent des paramètres pouvant impacter, en partie, la corrélation observée entre les prix à l'expédition et les prix au détail, qui bien qu'étant liés ne peuvent pas forcément être explicités totalement par un modèle statistique :

Des éléments exogènes viennent impacter ponctuellement la relation entre les prix à l'expédition et au détail et ainsi la marge : par exemple, l'engagement d'un distributeur en faveur de certains légumes français à des prix « contenus » au stade détail, pendant une période limitée, va potentiellement modifier la structure de la marge du panier.

L'établissement de contrats peut interférer dans la relation entre prix à l'expédition et prix au détail : les prix négociés dans le cadre de ces contrats ne sont pas pris en compte dans les cotations à l'expédition lorsqu'ils portent sur des périodes très limitées dans le temps alors qu'ils peuvent être pris en compte

[94] Une relation fortement linéaire serait définie par un coefficient de corrélation (R^2) égal à un 1

dans les cotations au détail comme l'illustre l'exemple de la barquette de tomates cerises de 250 g dont le prix au détail est fixé à 0,99 € tout au long de sa période de commercialisation.

Les libellés des produits (RNM) suivis pour la constitution du panier légumes ont changé. Ce changement a été pris en compte par rétropolation sur l'ensemble de la période suivie.

L'effet aléatoire consécutif à l'ajout d'une année supplémentaire : 2019 a un impact notable sur la corrélation calculée au long de la période observée.

Après la présentation de ces éléments, il peut être observé que le prix au détail en 2019 présente une forme qui diffère de celui de l'année 2018 : il décroît jusqu'en semaine 21, oscille autour de la moyenne 1,8 €/kg jusqu'en semaine 34 et augmente sur la fin de l'année. Le prix à l'expédition oscille entre 0,5 et 1 €/kg, avec un pic en semaine 47 à 1,1 €/kg (Graphique 186), L'indicateur de marge brute présente un profil saisonnier différent (Graphique 185), avec un minimum en semaine 28 et un maximum en semaines 48 à 52.

En tendance hors variations saisonnières (Graphique 187), 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 2019

En 2019, les deux paniers présentent des évolutions différentes (Tableau 38). En effet la marge brute et les prix à l'expédition et au détail du panier de fruits marquent une baisse de 1,7 % entre 2019 et 2018. A l'inverse, le panier de légumes est en légère progression sur tous ces indicateurs. Le prix moyen annuel à l'expédition[95] du panier de fruits baisse de 4,6 %, alors que celui des légumes progresse de de 8,5 %. Au détail en GMS, le prix du panier de fruits est en baisse de 4,1 % et celui de légumes s'accroît de 6,8%. À noter que l'indice Insee des prix à la consommation des légumes et fruits frais, établi sur un ensemble de produits plus large (et comprenant les importations) indique également une augmentation forte de ce prix des légumes frais, + 6,1%. Au niveau des fruits frais l'indice de l'Insee constate une stagnation, + 0,3 %[96]. Ces évolutions se traduisent par une baisse de la marge brute du panier de fruits de - 3,5 % et une hausse pour celle du panier de légumes, + 5,2 %.

Selon le Bilan conjoncturel Agreste[97] (SSP, 2019), la production de fruits en 2019 est globalement en hausse, alors que celle de légumes affichent une baisse. Ces évolutions globales sont principalement dues aux conditions météorologiques extrêmes de la saison estivale. En effet les fortes chaleurs de l'été 2019, combinées à un manque d'ensoleillement au printemps ont entrainé une baisse de la production maraîchère. A l'inverse les températures douces du printemps et de l'automne ont permis une bonne production de fruits, notamment estivaux, en comparaison avec 2018 année de faibles récoltes. Ainsi l'évolution à la baisse des prix du panier de fruits s'explique par une augmentation des volumes sur le marché national. Avec une demande bien présente pendant la période estivale, les cours ont affiché un recul, notamment pour les produits estivaux. A l'inverse, les prix expédition et détail globaux du panier de légumes sont en augmentation suite à la baisse de la production. La baisse notable des prix (notamment au détail) du panier de légumes, par rapport à la moyenne 2014-2018 en semaine 20, s'explique par un climat peu favorable en mai à la production maraichère et à la consommation.

La météo printanière douce et les températures estivales ont permis une production de fruits à noyau en hausse par rapport à 2018, qui était une mauvaise année. Ainsi la production nationale de cerise affiche une hausse de 11 % par rapport à 2018. En Europe, la production d'abricot augmente de 7 % par rapport à 2018 et celle de pêche-nectarine augmente de 9 %. Cependant les orages et la grêle de l'été ont fortement endommagé la qualité des fruits, ainsi que les deux vagues de chaleur. Cette hausse de la production entraîne une baisse globale des cours des fruits d'été, principalement pour l'abricot. Cependant les cours de cerise, de fraise et de poire sont en hausse. Les températures estivales ont

[95] 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 1ère 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.

96 Indice des prix à la consommation - Base 2015 - Ensemble des ménages - France métropolitaine - Nomenclature Coicop : 01.1.7.1 - Légumes frais, hors pommes de terre et autres tubercules (1763913) et Indice annuel des prix à la consommation - Base 2015 - Ensemble des ménages - France métropolitaine - Nomenclature Coicop : 01.1.6.1 - Fruits frais (1765220)

[97] https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/download/publication/publie/BilanConj2019/conjBilan2019.pdf

fortement dynamisé la consommation de cerise et de fraise. La poire, malgré une offre limitée, bénéficie d'une demande qui permet aux cours de se maintenir et d'augmenter légèrement.

Le déficit d'ensoleillement à la fin de l'hiver et au printemps en 2019 entraîne la chute des rendements et des volumes de légumes d'été, à l'exception du concombre. Le recul des surfaces de production s'ajoute également à cela, notamment pour le melon. Les fortes chaleurs de l'été ont entrainé un stress hydrique des plantes et une baisse de la qualité des produits. La demande est bien présente en été pour les légumes, mais les campagnes ayant été précoces, les stocks pèsent sur les prix, notamment en tomate et melon. En fin d'année, le climat doux a provoqué une chute des cours du chou-fleur.

Tableau 38

Prix et marge brute moyens annuels des paniers saisonniers de fruits et de légumes

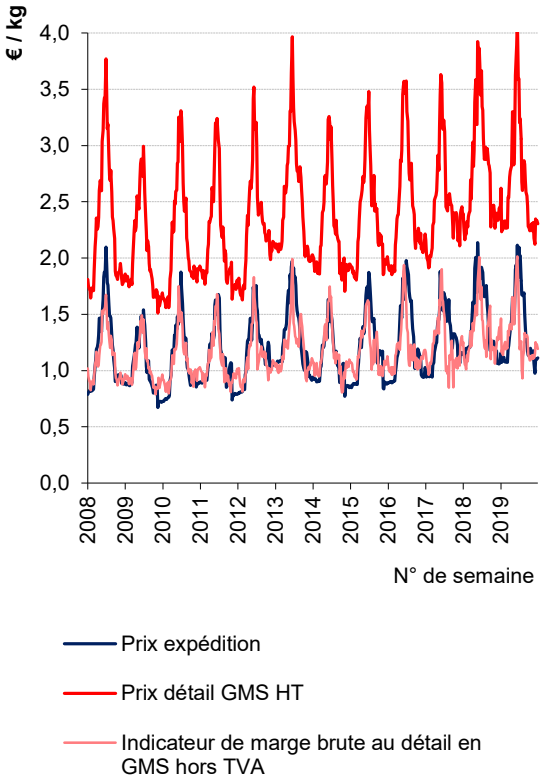
Moyennes annuelles issues des données de prix hebdomadaires pondérées par la consommation

	Prix Expédition				Indicateur de marge brute circuit de distribution en GMS				Prix Détail en GMS (hors TVA)		
	2019 (€/kg) (1)	2018 (€/kg)	Variation 2019-18 *% prix expédition 2018*	Variation 2019-18 *% prix détail HT 2018* (2)	2019 (€/kg)	2018 (€/kg)	Variation 2019-18 *% indicateur marge brute 2018*	Variation 2019-18 *% du prix détail HT 2018* (4)	2019 (€/kg)	2018 (€/kg)	Variation 2019-18 *% du prix détail HT 2018* (6) = (2)+(4)
Fruits frais panier saisonnier	1,38	1,45	-4,6%	-2,4%	1,30	1,35	-3,5%	- 1,7%	2,68	2,79	-4,1%
Légumes frais panier saisonnier	0,90	0,83	8,5%	4,0%	0,98	0,93	5,2%	2,8%	1,88	1,76	6,8%

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer – Réseau des Nouvelles des Marchés, Kantar Worldpanel (pour pondération)

Graphique 180

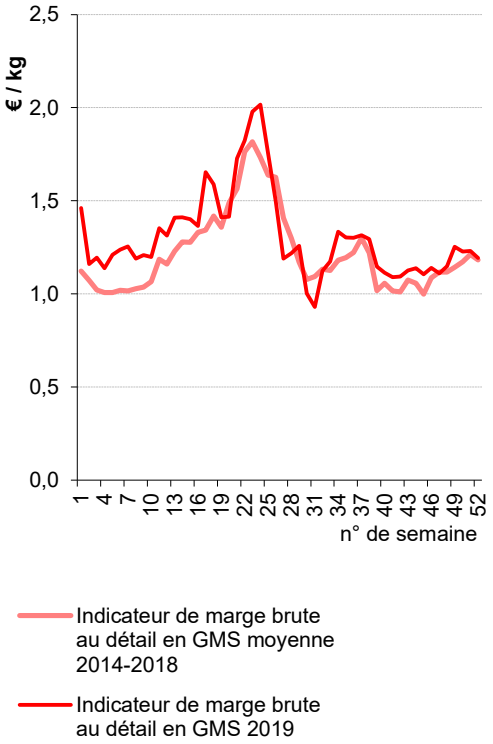
Prix et indicateur de marge brute en GMS du panier Fruits de 2008 à 2019



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 181

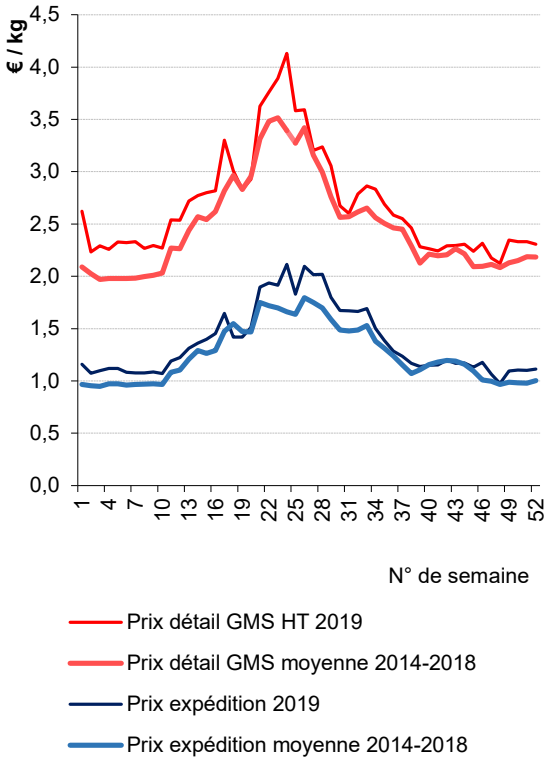
Indicateur de marge brute en GMS du panier Fruits par campagne



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 182

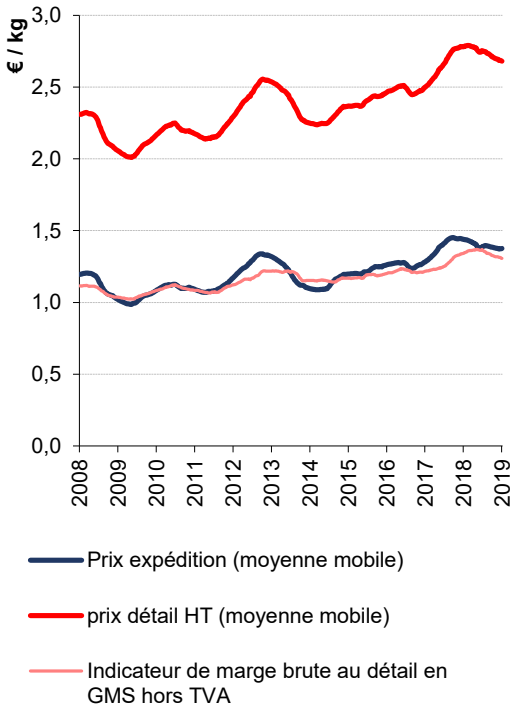
Prix du panier Fruits par campagne



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 183

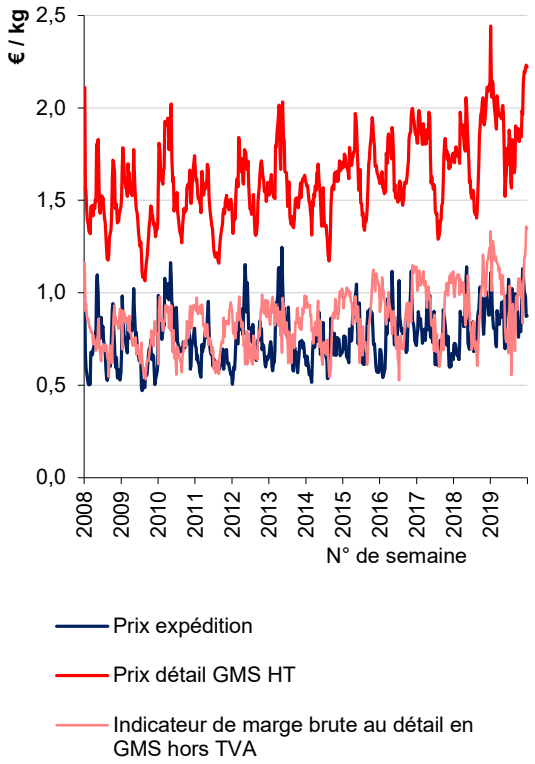
Tendances des prix et de l'indicateur de marge brute en GMS du panier Fruits



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 184

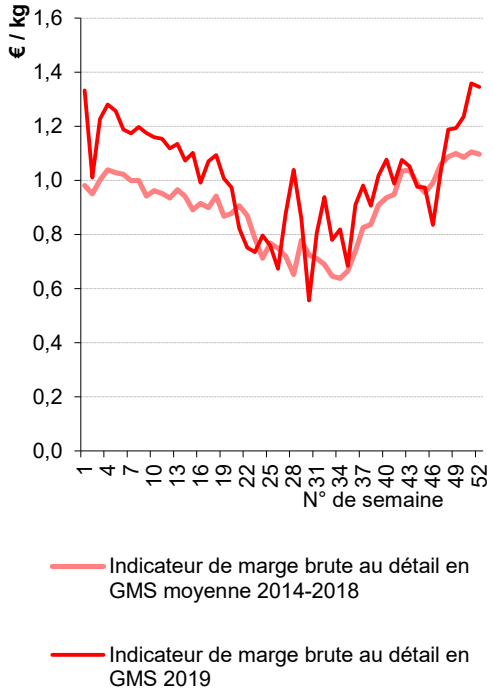
Prix et indicateur de marge brute en GMS du panier Légumes de 2008 à 2019



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 185

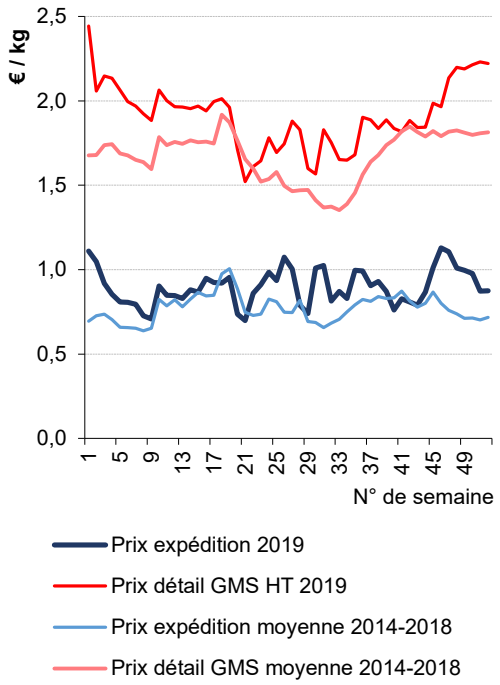
Indicateur de marge brute en GMS du panier Légumes par campagne



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 186

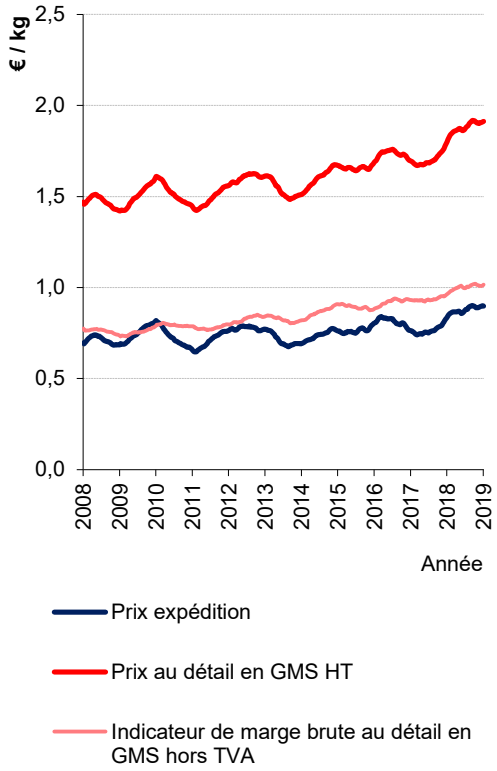
Prix du panier Légumes par campagne



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 187

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) :

- Melon (origine France).
- Fraise Gariguette (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 39

Les campagnes décrites dans le rapport

Produit	Dates standard extrêmes de début de campagne et de fin de campagne	Campagnes décrites dans les graphiques
Melon	de la semaine 20 à la semaine 42	2008 à 2019
Fraise gariguette	de la semaine 10 à la semaine 30	2008 à 2019

3.4.1. Melon

Les prix et la marge brute en longue période

Le « produit suivi » est une moyenne simple de melon charentais (catégorie I, calibres entre 800 et 1150 g, sans label et non bio), provenant de divers bassins de production français (Poitou-Charentes, Sud-Ouest et Sud-Est).

On rappelle que la marge brute 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 mai (début du calendrier de production dans le Sud-Est) à début octobre (fin du calendrier de production dans le Sud-Ouest).

Au stade expédition comme au détail, abstraction faite des variations hebdomadaires, la courbe des prix au cours d'une campagne 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.

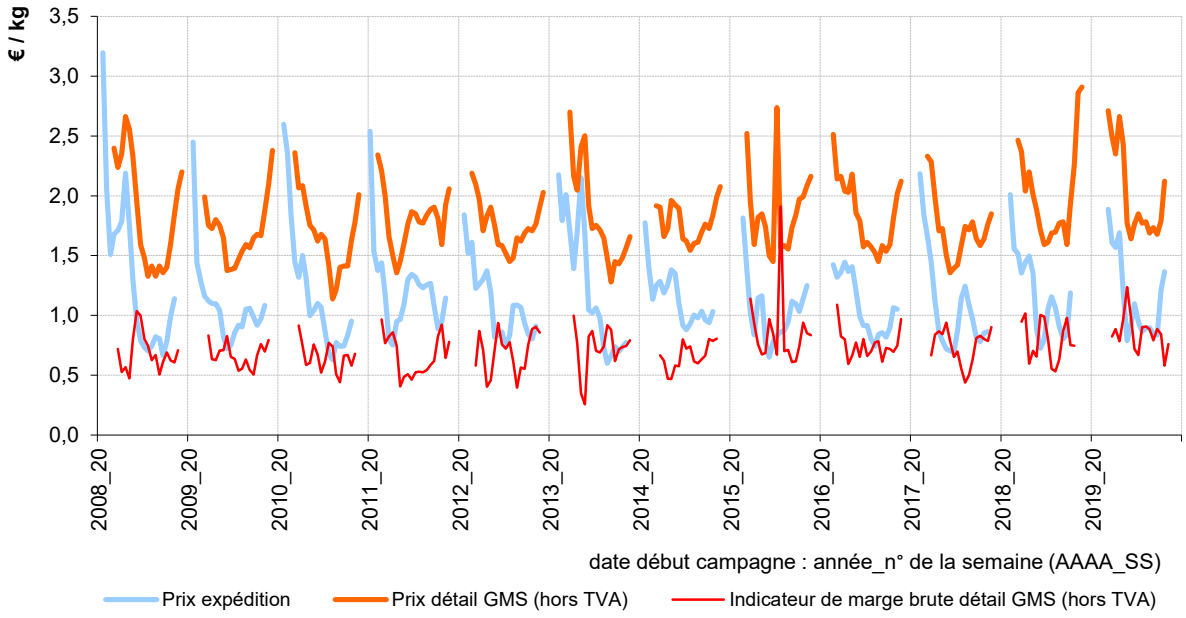
Malgré d'importantes variations d'une semaine à l'autre, les évolutions de l'indicateur de marge brute sont contenues dans une plage relativement stable, hormis un petit nombre de pics hebdomadaires exceptionnels. En fait, le prix au détail du melon est bien corrélé linéairement au prix à l'expédition (R^2=0,7), dans une relation de type.

$$prix\ détail\ ht = \boldsymbol{b}\ prix\ expédition + \boldsymbol{a}$$

le coefficient ***b*** du prix à l'expédition dans l'équation s'avère, selon le test statistique usuel significativement différent de 1 : ceci caractériserait une tendance de marge brute proportionnelle.
Les prix expédition sont exprimés en €/kg et ceux au détail sont en €/la pièce, toutefois pour simplifier, les unités précisées en abscisse dans les graphiques sont indiquées uniquement en €/kg.

Graphique 188

Prix et indicateur de marge brute en GMS du melon de 2008 à 2019



Sources : FranceAgriMer-RNM

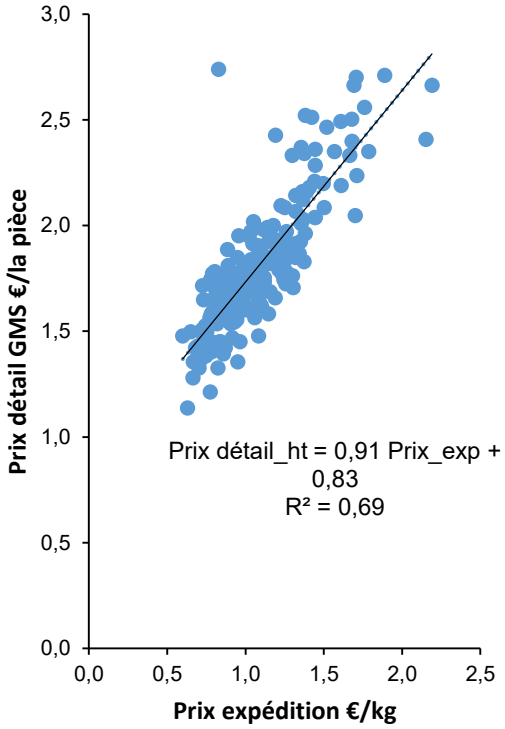
La dernière campagne

La production de la campagne 2019 de melon est annoncée en repli de 6 % par rapport à l'année 2018, accentué par la réduction des surfaces de 10 % en comparaison avec la moyenne quinquennale 2014-2018 (Agreste Conjoncture Légumes - Infos rapides[98]). La campagne de melon débute tardivement à cause des mauvaises conditions météo printanières. En effet les pluies ont entrainé l'apparition de maladies et une faible pollinisation. Ainsi l'offre de début de campagne est faible et les calibres n'entrant pas dans le cœur de gamme, les produits sont difficiles à valoriser. Cependant les hautes températures de la période estivale entraînent une forte demande dès le mois de juin. Face à une offre insuffisante les cours s'envolent (Graphique 190 et Graphique 191) en semaines 26, 27 et 28. Cependant face à ce manque de produit, les centrales d'achats se tournent vers la production espagnole. En parallèle, les hautes températures en début juillet accélèrent la production et un télescopage des productions des différents bassins s'opère. Ce pic de produits disponibles crée un fort déséquilibre entre l'offre et la demande. Dans ce contexte, le melon entre en crise conjoncturelle du 18 au 24 juillet (Graphique 190 et Graphique 191). La deuxième vague de chaleur, fin juillet, entraîne une hausse de la demande qui, couplée à un réajustement des prix, permet à la filière de sortir de crise. Durant toute la campagne, les prix à l'expédition et au détail se suivent, parfois avec une semaine d'écart (Graphique 191). L'écart entre ces deux prix, l'indicateur de marge brute, retranscrit leur évolution (Graphique 190).

[98] https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/download/publication/publie/IraLeg19174/2019_174inforapmelon.pdf

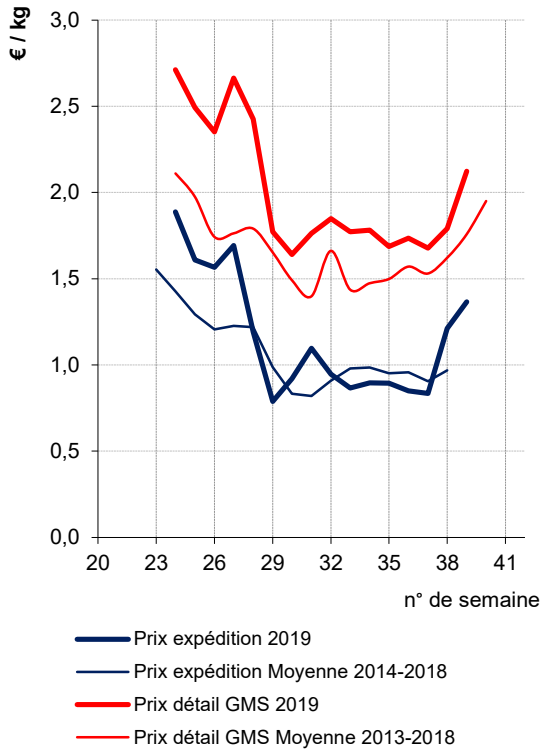
Graphique 189

Corrélation prix détail et expédition du melon de 2008 à 2019



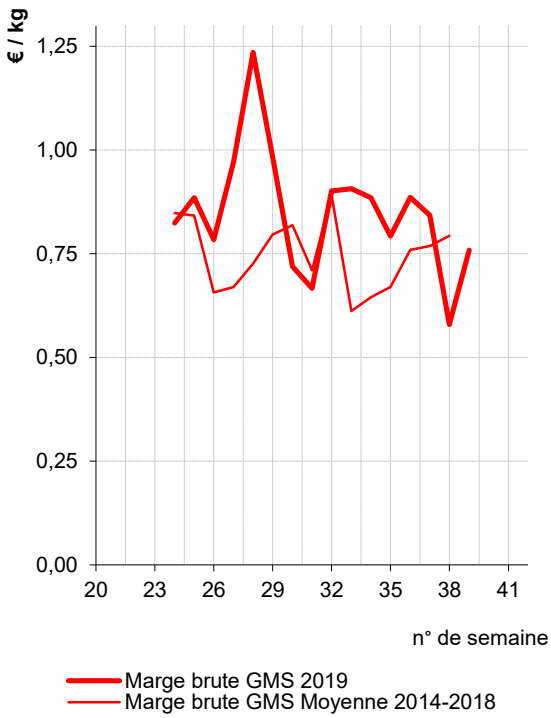
Graphique 191

Prix du melon par campagne



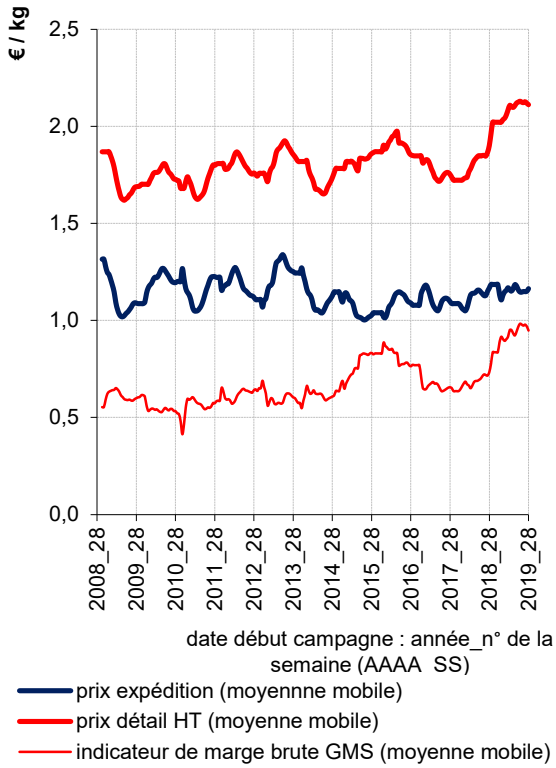
Graphique 190

Indicateur de marge brute en GMS du melon par campagne



Graphique 192

Tendances des prix et de l'indicateur de marge brute en GMS du melon



Sources : FranceAgriMer-RNM

3.4.2. Fraise Gariguette

Les prix et la marge brute en longue période

Le « produit suivi » est la fraise gariguette, catégorie I, sans label, non bio et conditionnée en barquette de 250 g 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 début mars (début du calendrier de production dans le Sud-Ouest) à fin juillet (fin du calendrier de production en Bretagne).

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.

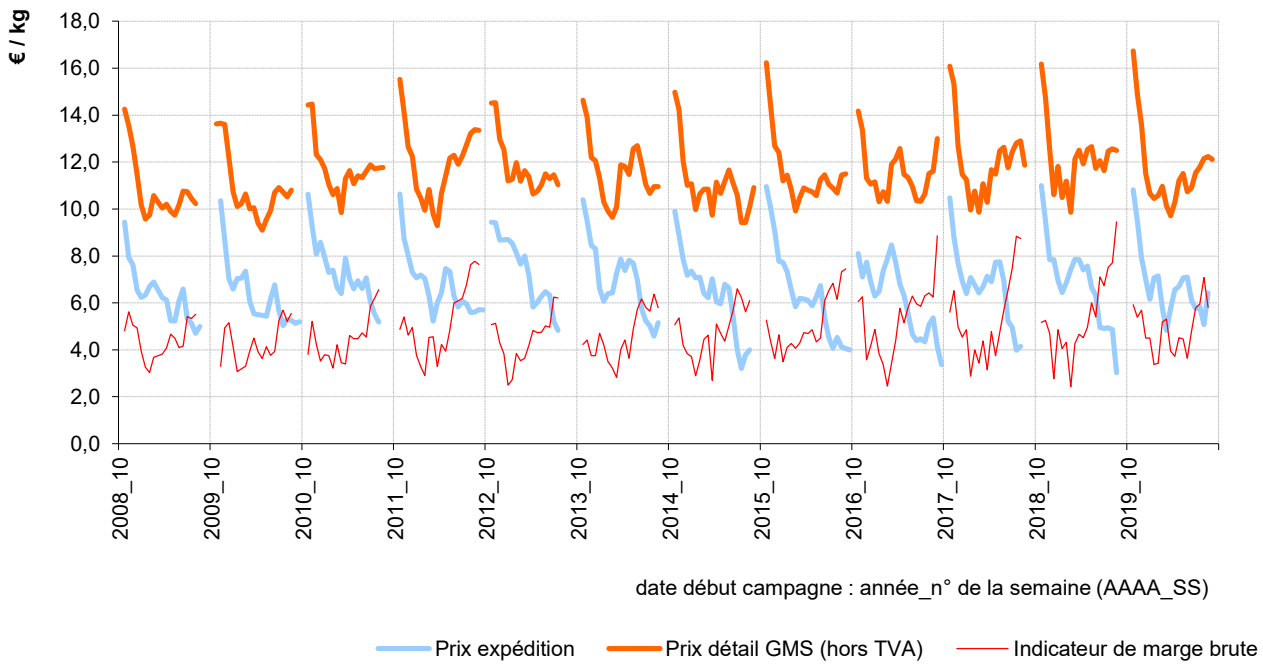
Au cours d'une même campagne, prix à l'expédition et prix au détail tendent à varier dans le même sens, les prix au détail reproduisant les variations des prix à l'expédition, parfois avec un décalage dans le temps et avec un écart (indicateur de marge brute) variable.

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 fraise gariguette est faiblement corrélé linéairement au prix à l'expédition (R^2 =0,4), dans une relation de type.

$$\textit{prix détail ht} = \boldsymbol{b}\ \textit{prix expédition} + \boldsymbol{a}$$

Graphique 193

Prix et indicateur de marge brute en GMS de la fraise gariguette de 2008 à 2019



Sources : FranceAgriMer-RNM

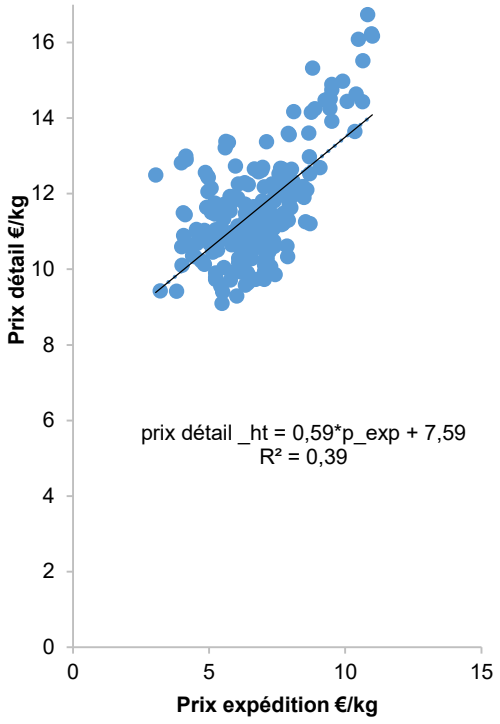
La dernière campagne

Lors de la campagne 2019, la production de la fraise (toutes variétés) est estimée en hausse de 14 % comparativement à l'année 2018 et de 5 % à la moyenne quinquennale 2014-2018 (Agreste Conjoncture Fruits - Infos rapides[99]). En début de campagne, le temps ensoleillé et les températures record du mois de février perturbent la stratégie d'étalement des productions de fraise. Les volumes évoluent lentement en gariguette, mais les engagements permettent de fluidifier les sorties de stocks. Cependant le climat se dégrade en mars. La météo est moins propice à la consommation, et la demande s'affaiblit. En parallèle les fraises espagnoles font de la concurrence dans les rayons. Dans ce contexte, les cours baissent (Graphique 195 et Graphique 196). Une campagne de spots radio, portée par l'AOPn Fraise de France, incite à la consommation. A l'approche des fêtes pascales, la demande est forte pour le produit. La météo fraîche d'avril ralentit le développement des fruits, et l'offre ne suffit pas à satisfaire la demande. Les prix sont alors revus à la hausse (Graphique 196), en semaine 15 à l'expédition et 17 au détail. Par la suite, un télescopage des bassins de production entraîne une forte augmentation de l'offre, après Pâques. Les fêtes passées suivies par une période de congés, la demande n'est pas assez importante pour absorber l'offre. La fraise gariguette entre en crise conjoncturelle du 2 au 9 mai (Graphique 196). Par la suite, les volumes étant en recul et la demande des centrales d'achat augmentant, le produit sort de crise. Les fortes températures de la période estivale permettent de garder un certain dynamisme de la demande durant les mois de juin-juillet. Cependant les remontées de gariguette sont impactées par les fortes chaleurs. Des problèmes de mûrissement apparaissent et les produits n'ont pas une bonne tenue. Ainsi en fin de campagne la demande se détourne peu à peu du produit.

[99] https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/download/publication/publie/IraLeg19070/2019_070inforapfraise.pdf

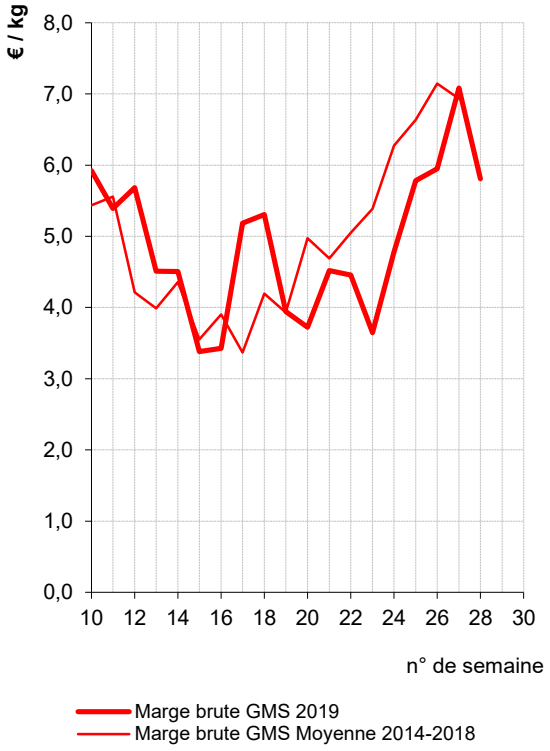
Graphique 194

Corrélation prix au détail et expédition de la fraise gariguette de 2008 à 2019



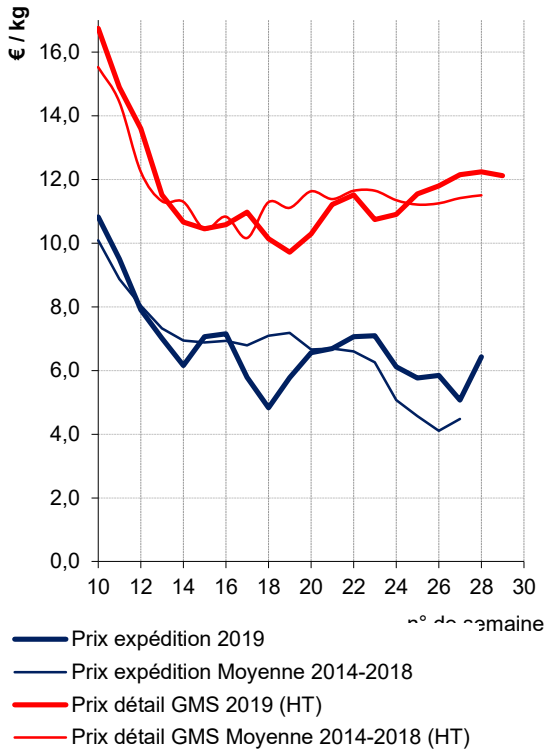
Graphique 195

Indicateur de marge brute en circuit GMS de la fraise gariguette par campagne



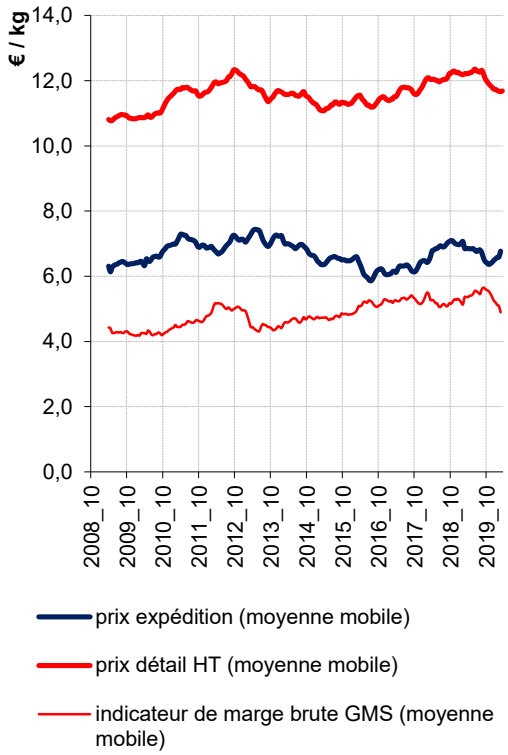
Graphique 196

Prix de la fraise gariguette par campagne



Graphique 197

Tendances des prix et de l'indicateur de marge brute en circuit GMS de la fraise gariguette



Sources : FranceAgriMer-RN

4. COMPTE DE RESULTAT DES EXPLOITATIONS SPECIALISEES EN PRODUCTIONS FRUITIERE ET LEGUMIERE ET COUT DE PRODUCTION DE CERTAINS FRUITS ET LEGUMES

4.1. Compte de résultat des exploitations fruitières

Sur la période 2010 – 2018, 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 3 104 à 3 957 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de fruits constitue plus de 95 % de la *« production de l'exercice nette des achats d'animaux »*[100].

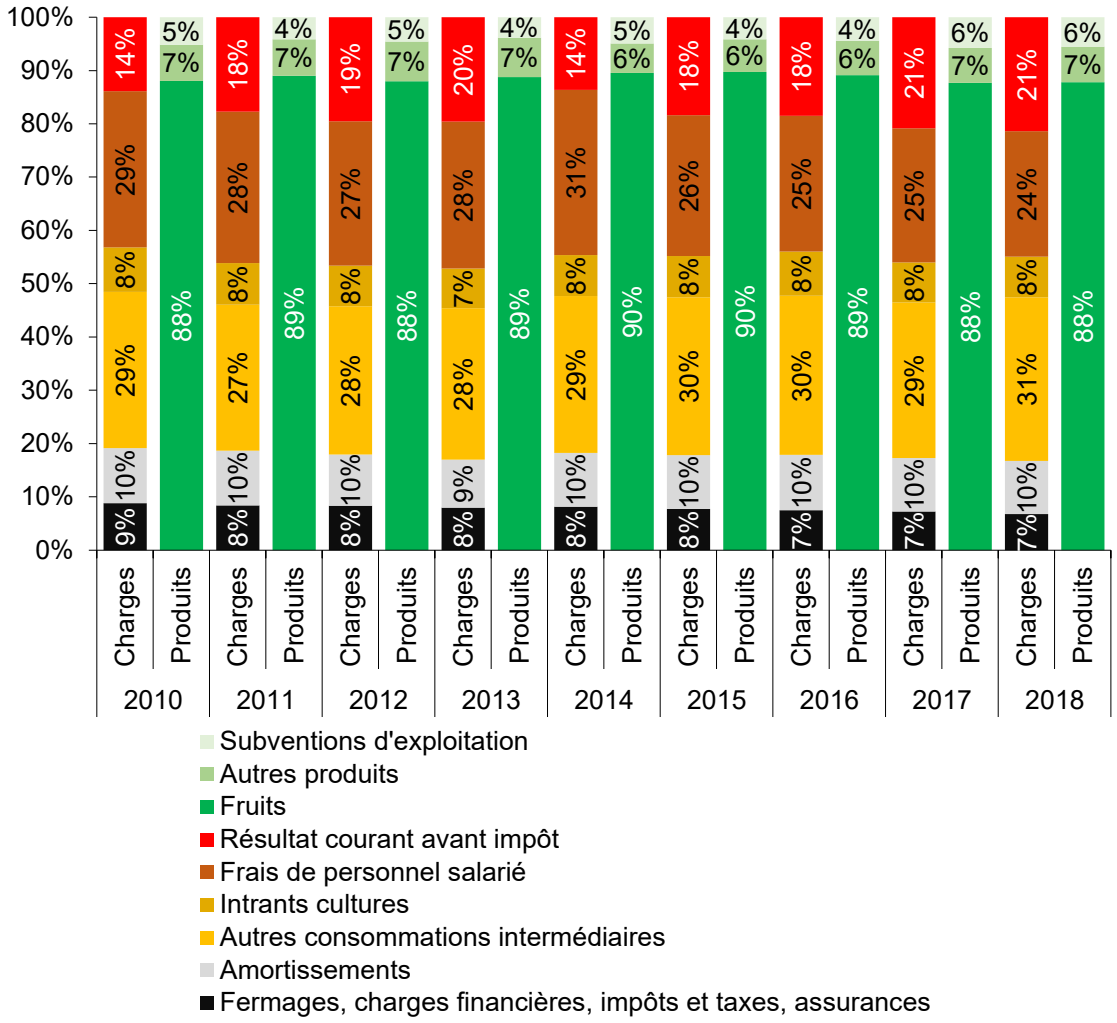
Le ratio du résultat courant avant impôt rapporté aux produits varie, sur la période de 14 % à 21 %. En 2018, on constate une hausse de l'ensemble des produits : + 6,9 % pour le produit *« Fruits »*, + 8,9 % pour les autres produits et + 2,1 % pour les subventions d'exploitation. Les charges augmentent de 6 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt progresse de 9,8 % par rapport à 2017 : il s'établit à 21 % des produits en 2018 (soit 69 816 € pour 326 080 € de produits) contre 20 % en 2017 (63 599 € pour 305 469 € de produits). Par unité de travail non-salarié, il passe de 41 534 € en 2017 à 45 218 € en 2018 soit une hausse de 8,9 %.

Selon les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2019, avec des volumes en hausse de 5,5 % et des prix en hausse de 0,8 %, la valeur de la production de fruits serait en baisse de 6,3 % :
http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/CCAN_CptePrevisionnel2019_Insee.pdf
Le bilan conjoncturel d'Agreste peut également être consulté à l'adresse suivante :
http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Panorama_ConjBilan2019.pdf

[100] La *« Production de l'exercice nette des achats d'animaux »* : somme des produits bruts élémentaires (animaux, produits animaux, végétaux, produits végétaux, produits horticoles) et des produits issus de la production immobilisée, des travaux à façon, de la vente de produits résiduels, des pensions d'animaux, des terres louées prêtes à semer, des autres locations, de l'agritourisme et des produits d'activités annexes. Les *« produits bruts élémentaires animaux »* sont constitués de la somme des ventes, des variations de stocks, de l'autoconsommation d'animaux.

Graphique 198

Structure du compte de résultat moyen des exploitations fruitières

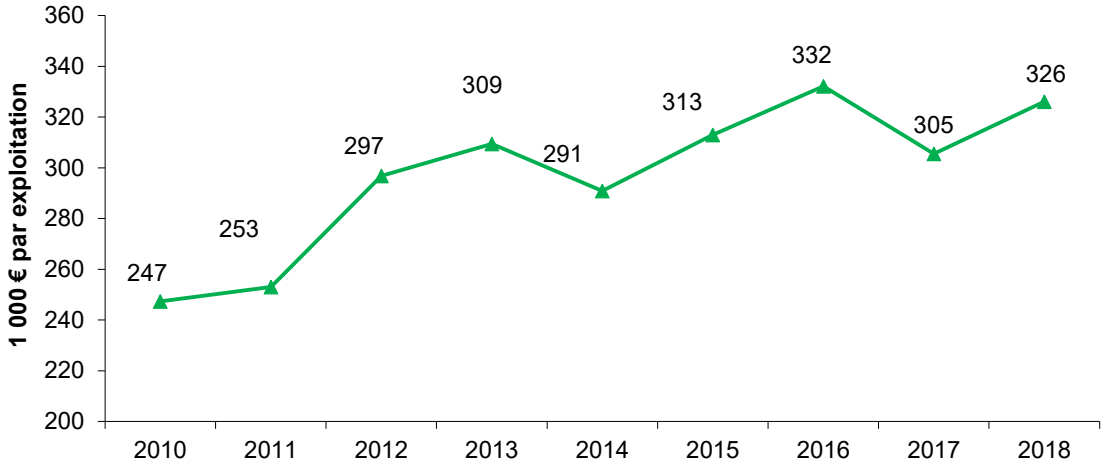


Source : Rica (SSP)

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

Graphique 199

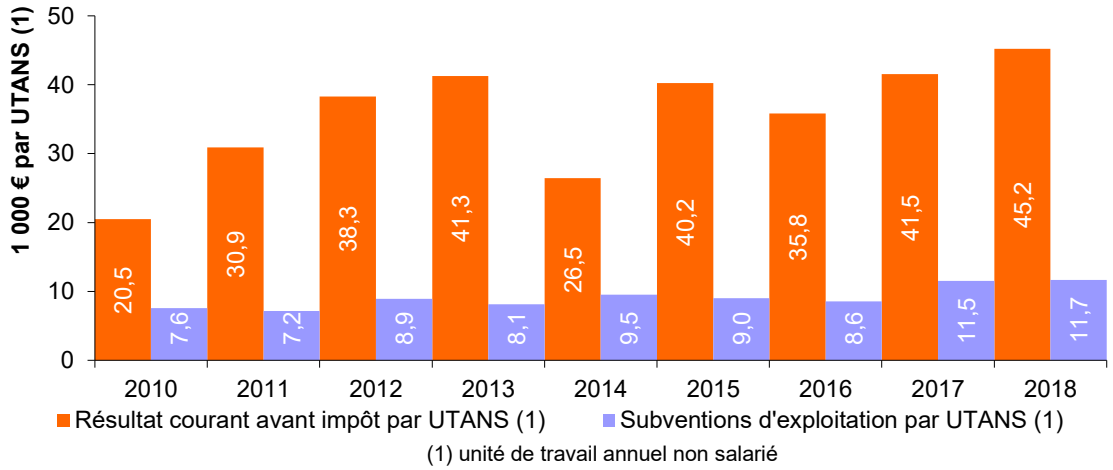
Montant moyen des produits courants[101] par exploitation fruitière spécialisée



Source : Rica (SSP)

Graphique 200

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



(1) unité de travail annuel non salarié

Source : Rica (SSP)

4.2. Coût de production comptable moyen des pommes dans les exploitations spécialisées

Sur la période 2010 – 2018, 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 201). 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 2018) de 39,3 € pour 100 kg en 2011 à 49,3 € pour 100 kg en 2018. En 2017, il est de 44,9 € pour 100 kg. Pour ces exploitations, le prix moyen des pommes varie sur la période étudiée de 43,4 € pour 100 kg

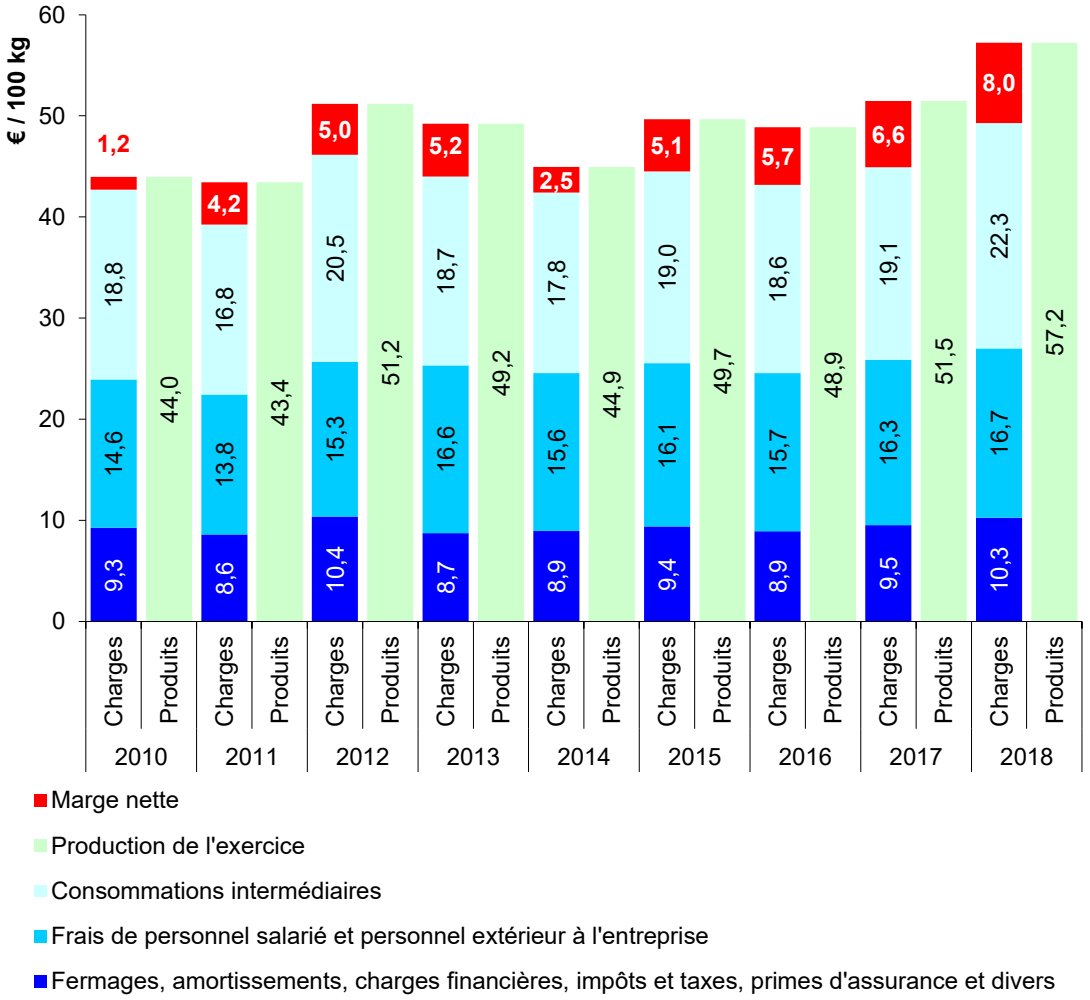
[101] Ensemble des produits courants = « produit brut verger » + autres produits + subventions d'exploitation

en 2011 à 57,2 € pour 100 kg en 2018 ; il était de 51,5 € pour 100 kg en 2017. Ainsi, la marge nette est de 8,0 € pour 100 kg en 2018 et était de 6,6 € en 2017.

Compte tenu des sources utilisées (échantillon des seules exploitations très spécialisées, données comptables comprenant des postes de charges communs à d'autres produits que les pommes, dont les autres produits du verger) et du mode de calcul, ces résultats ne doivent être considérés que comme des ordres de grandeur.

Graphique 201

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 399 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 50% du produit brut est issu de la production fruitière 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 (25 exploitations),
- les producteurs de cerises spécialisés (21 exploitations),
- les autres arboriculteurs (218 exploitations diversifiées et autres spécialistes).

Les résultats pour l'ensemble de l'échantillon sont également présentés.

La SAU moyenne de l'échantillon en 2018 est de 40,9 ha dont 21,4 ha de vergers, 9,2 ha de grandes cultures, 2,9 ha de vignes, 0,5 ha de légumes et 6,8 ha d'autres cultures. Le verger est composé prioritairement de pommiers (6,7 ha en moyenne), d'abricotiers (4,9 ha), et de pêchers (4,3 ha). La surface de cerises est de 1,8 ha en moyenne. Celle des kiwis de 1,1 ha. La main d'œuvre totale par exploitation est de 9,7 UTA (équivalent actif à temps complet) en moyenne, dont 8,4 UTA salarié, soit 87 % du total.

En 2018 (Graphique 202), le *« revenu net calculé »*, qui inclut une évaluation extracomptable du coût de la main-d'œuvre familiale à hauteur de 20 000 € par UTH (hors cotisations sociales), équivalent à une rémunération au SMIC sur la base de 169 heures de travail par mois, sur une période de 12 mois est en moyenne négatif pour les spécialisés abricots et pour les spécialisés cerises ; il est positif dans l'ensemble des autres systèmes étudiés :

- ***« Spécialisés pêches »*** : « les exploitations de cet échantillon sont très majoritairement orientées vers l'arboriculture qui représente plus de 95 % de leur produit brut (soit 574 274 € sur un total de 599 364 €). Ce produit brut arboriculture provient de surcroît en très grande majorité des pêches qui constituent l'essentiel du verger. […] Les résultats des producteurs de pêches sont en forte progression par rapport à 2017, grâce à une bonne valorisation (produit brut en hausse de 4 %) et à une baisse de charges (notamment – 11 % pour la main d'œuvre salariée). Les résultats sont positifs pour la quatrième année consécutive, après un exercice 2014 fortement déficitaire. Le résultat courant, après rémunération de la main d'œuvre familiale s'établit à 76 889 € en 2018 contre 30 852 € en 2017 (+ 149 %). Il faut cependant noter la disparité des résultats avec des situations très contrastées » entre exploitations.
- ***« Spécialisés pommes »*** : « toutes ces exploitations produisent des pommes très majoritairement et réalisent avec l'arboriculture 844 262 € de produit soit 92 % de leur produit brut total (914 021 €). » « L'année 2018 apporte un résultat globalement très positif pour les producteurs de pommes après une année 2017 en demi-teinte, essentiellement grâce à une meilleure valorisation des productions ». Le produit brut des exploitations de l'échantillon augmente de 8 % entre 2017 et 2018 tandis que les charges augmentent de 1 %. Ainsi, leur résultat courant après rémunération de la main d'œuvre familiale passe de 31 745 € en 2017 à 97 322 € en 2018 (+ 209 %).
- ***« Spécialisés abricots »*** : « ils produisent majoritairement des abricots, accompagnés parfois de pêches et de cerises ». Le produit brut arboricole (205 032 €) représente 64 % du produit brut des exploitations de l'échantillon (319 793 €). En 2018, « les producteurs d'abricots connaissent une nouvelle fois une saison difficile avec des rendements faibles dues à un climat pénalisant et des prix de vente décevants au vu de la faible récolte.». Leur produit brut diminue de 3% par rapport à 2017 tandis que les charges diminuent de 7 %. Le résultat courant avant impôt de l'échantillon, après rémunération de la main d'œuvre familiale, bien qu'en hausse par rapport à 2017 reste négatif (- 5 903 €). Il était précédemment de - 17 114 € pour cet échantillon).
- ***« Spécialisés kiwis »*** : « la production arboricole des exploitations est majoritairement dominée par le kiwi (environ 60 % du produit brut arboricole), souvent accompagnée d'une production de pomme. Mais ces exploitations sont généralement diversifiées avec des grandes cultures. Ainsi, le produit brut arboricole (163 162 €) ne représente que 54 % du produit brut total (284 110 €). « Pour les arboriculteurs spécialistes du kiwi, la situation économique se stabilise en 2018. Le produit brut total a augmenté de 2 % entre 2017 et 2018 tandis que les charges augmentaient de 5 %. » Le résultat courant avant impôt, après rémunération de la main d'œuvre familiale est en baisse de 26 % entre 2017 et 2018 ; il passe de 24 089 € à 17 733 € pour les exploitations de l'échantillon.
- ***« Spécialisés cerises »*** : « ce groupe est présent pour la deuxième année dans l'Observatoire des exploitations fruitières. Il est un peu moins spécialisé en arboriculture que les types pommes ou pêches, la cerise étant souvent associée à la vigne ; il est toutefois représentatif des spécialistes

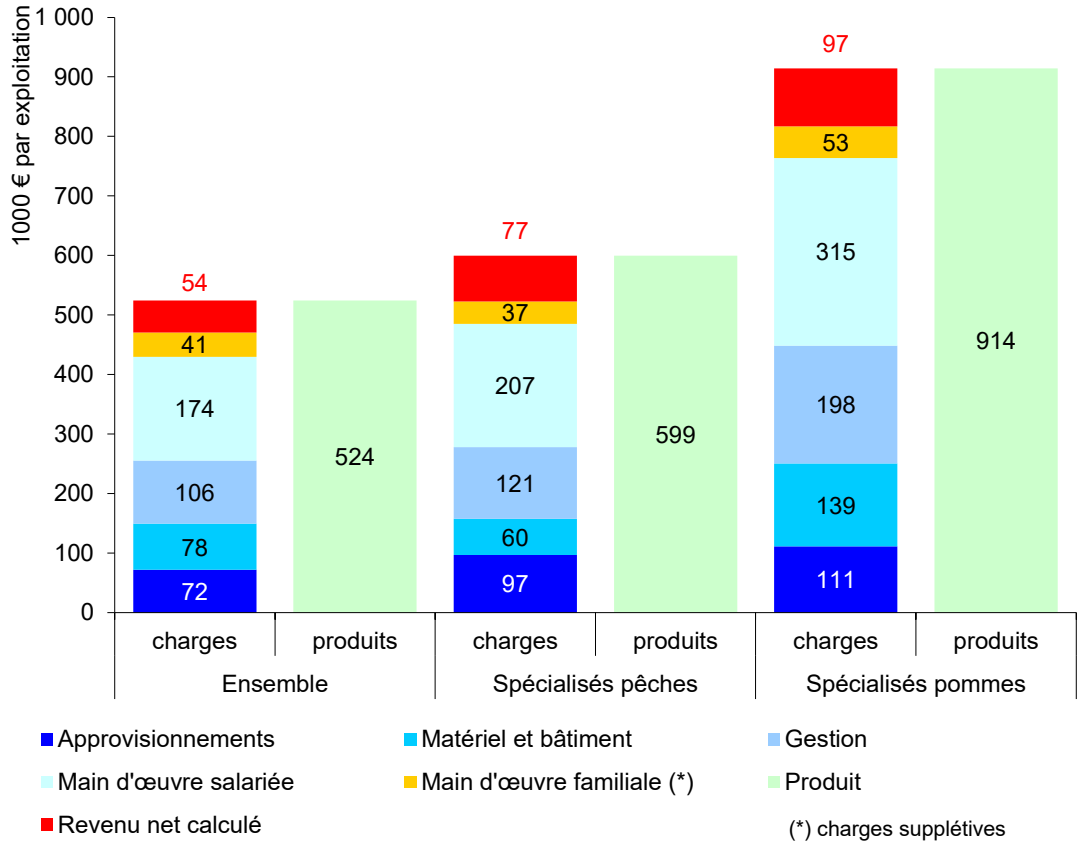
de ce fruit. » Le produit brut arboricole représente, en 2018, 85 % du produit brut total des exploitations de l'échantillon. Ce dernier est stable entre 2017 et 2018 (357 152 €). Tandis que les charges progressent de 21 %. Ainsi, le résultat courant après rémunération de la main d'œuvre familiale devient négatif en 2018 (-32 605 €). Il était de 34 863 € en 2017.

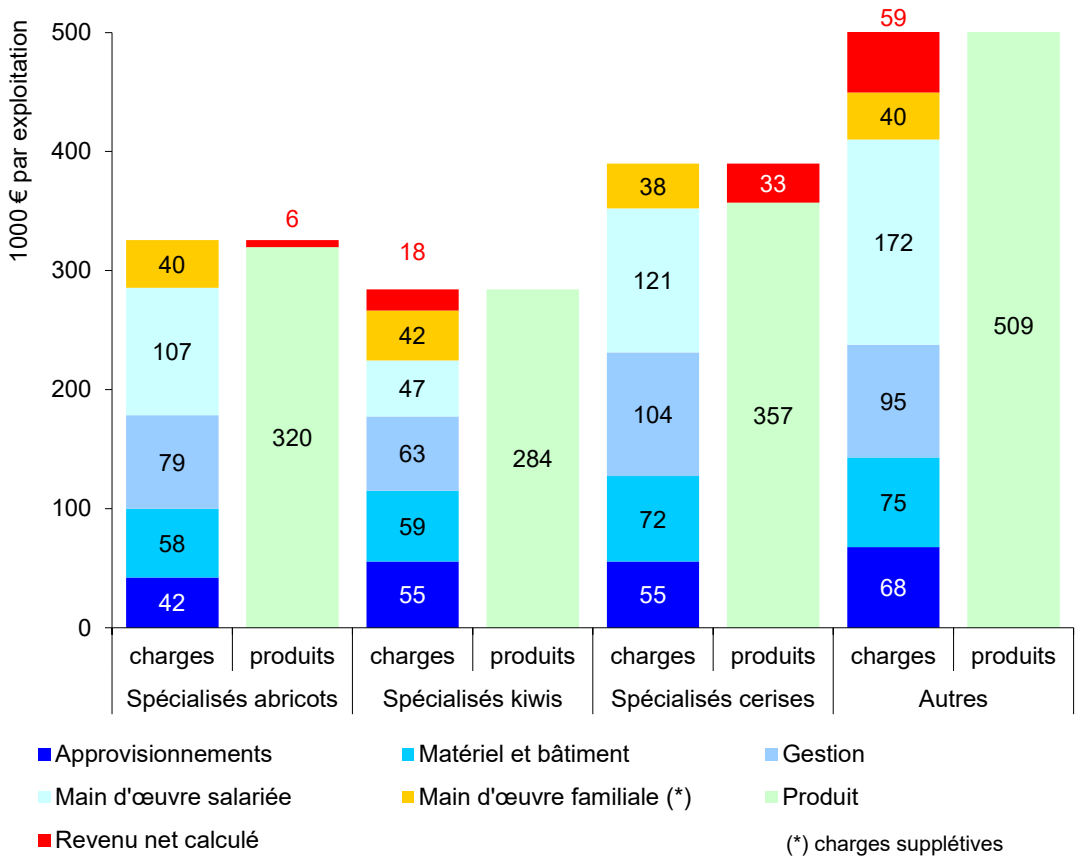
- ***« Arboriculteurs diversifiés et autres spécialistes »*** : « ce type regroupe une forte variété d'exploitations à dominante fruitière, le produit brut arboricole représente 77 % du produit brut total. L'échantillon de 218 exploitations comprend des exploitations fruitières qui n'affichent pas de spécialisation en pomme, pêche, abricot ou kiwi mais qui sont plutôt diversifiés et des spécialistes d'autres espèces de fruit. Ces exploitations produisent également des grandes cultures et cultivent la vigne. Les espèces fruitières les plus représentées dans les exploitations de l'échantillon sont, dans l'ordre, la pomme, l'abricot et la pêche ». En 2018, comme pour les autres types d'exploitations étudiées, le résultat moyen progresse : le produit brut moyen de ce groupe est en hausse de 3 % tandis que les charges diminuent (- 3 %) Le résultat courant de ces exploitations, après rémunération de la main d'œuvre familiale, augmente passant de 29 217 € en 2017 à 59 364 € en 2018 (+ 103 %).

Selon les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2019, avec des volumes et des prix en hausses respectives de 5,5 % et de 0,8 %, la valeur de la production de fruits serait en hausse de 6,3 % :
http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/CCAN_CptePrevisionnel2019_Insee.pdf
Le bilan conjoncturel d'Agreste peut également être consulté :
http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Panorama_ConjBilan2019.pdf

Graphique 202

Comptes des exploitations fruitières par système de production en 2018





Source : Observatoire des Exploitations Fruitières, CerFrance, FranceAgriMer, CTIFL, FNPF

4.4. Compte de résultat des exploitations légumières

Sur la période 2010 – 2018, 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 4 913 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de légumes constitue plus de 92 % de la *« production de l'exercice nette des achats d'animaux »*[102].

Le ratio résultat courant avant impôt sur l'ensemble des produits varie sur la période de 11 % à 21 %. Il s'établit à 15 % des produits en 2018.

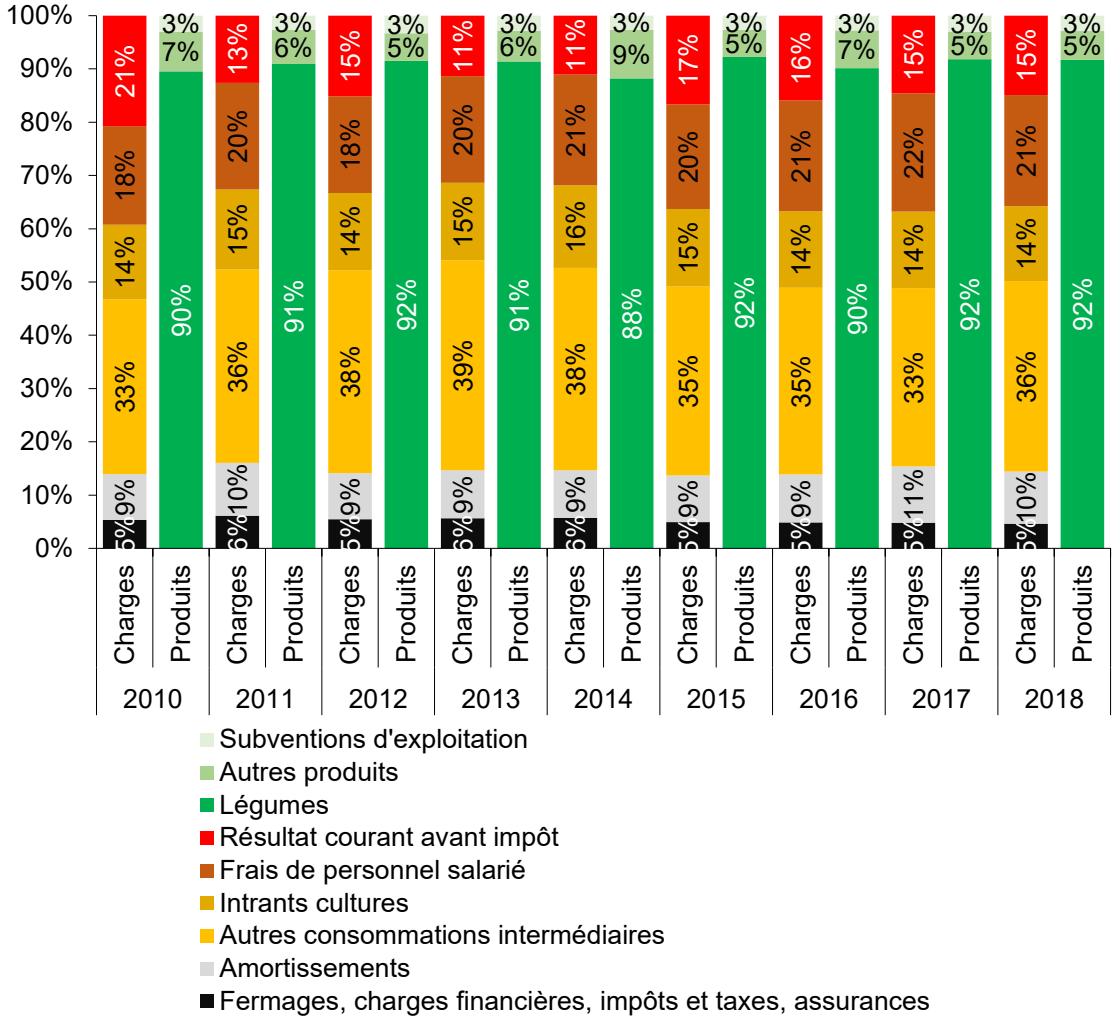
Le produit *« Légumes »* est stable entre 2017 et 2018 (+ 0,6 %), les autres produits, qui représentent 5 % du total des produits, augmentent de 5,4 % tandis que les subventions d'exploitation, qui représentent 3 % du total des produits, diminuent de 4,8 %. Ainsi, en 2018, l'ensemble des produits est globalement stable par rapport à l'année précédente (+ 0,6 %). Les charges augmentent de 2,3 % en valeur entre 2017 et 2018. Le résultat courant avant impôt augmente ainsi de 2,7 %. Il passe de 51 309 € pour 351 478 € de produits en 2017 à 52 678 € pour 353 886 € de produits en 2018. Par unité de travail non salarié, le résultat courant avant impôt passe de 33 588 € en 2017 à 33 888 € en 2018.

D'après les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2019, la valeur de la production de légumes augmente (+ 3,8 %), avec des volumes en baisse de 1,2 % et des prix en hausse de 5,1 %.
http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/CCAN_CptePrevisionnel2019_Insee.pdf
Le bilan conjoncturel d'Agreste fait état d'un chiffre d'affaires maraîcher en moyenne à la hausse :
http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Panorama_ConjBilan2019.pdf

[102] La « Production de l'exercice nette des achats d'animaux » : somme des produits bruts élémentaires (animaux, produits animaux, végétaux, produits végétaux, produits horticoles) et des produits issus de la production immobilisée, des travaux à façon, de la vente de produits résiduels, des pensions d'animaux, des terres louées prêtes à semer, des autres locations, de l'agritourisme et des produits d'activités annexes. Les « produits bruts élémentaires animaux » sont constitués de la somme des ventes, des variations de stocks, de l'autoconsommation d'animaux.

Graphique 203

Structure du compte de résultat moyen des exploitations légumières spécialisées

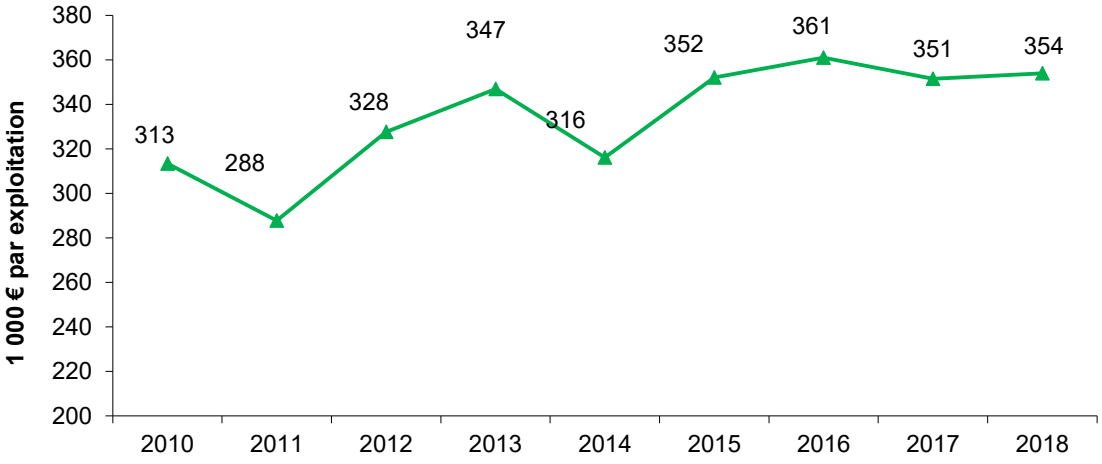


Source : Rica (SSP)

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

Graphique 204

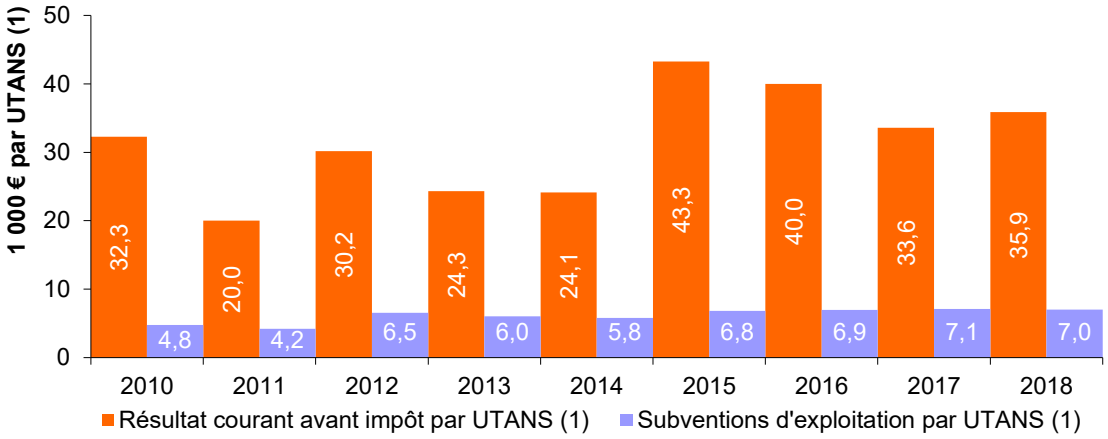
Montant moyen des produits courants[103] par exploitation légumière spécialisée



Source : Rica (SSP)

Graphique 205

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 – 2018, 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 802 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 206 .

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 2018), de 104,3 € pour 100 kg en 2012 à 93,1 € pour 100 kg en 2017. En 2018, le coût de production des tomates était de 95,7 € pour 100 kg. 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

[103] Ensemble des produits courants = « produit brut légumes » + autres produits + subventions d'exploitation

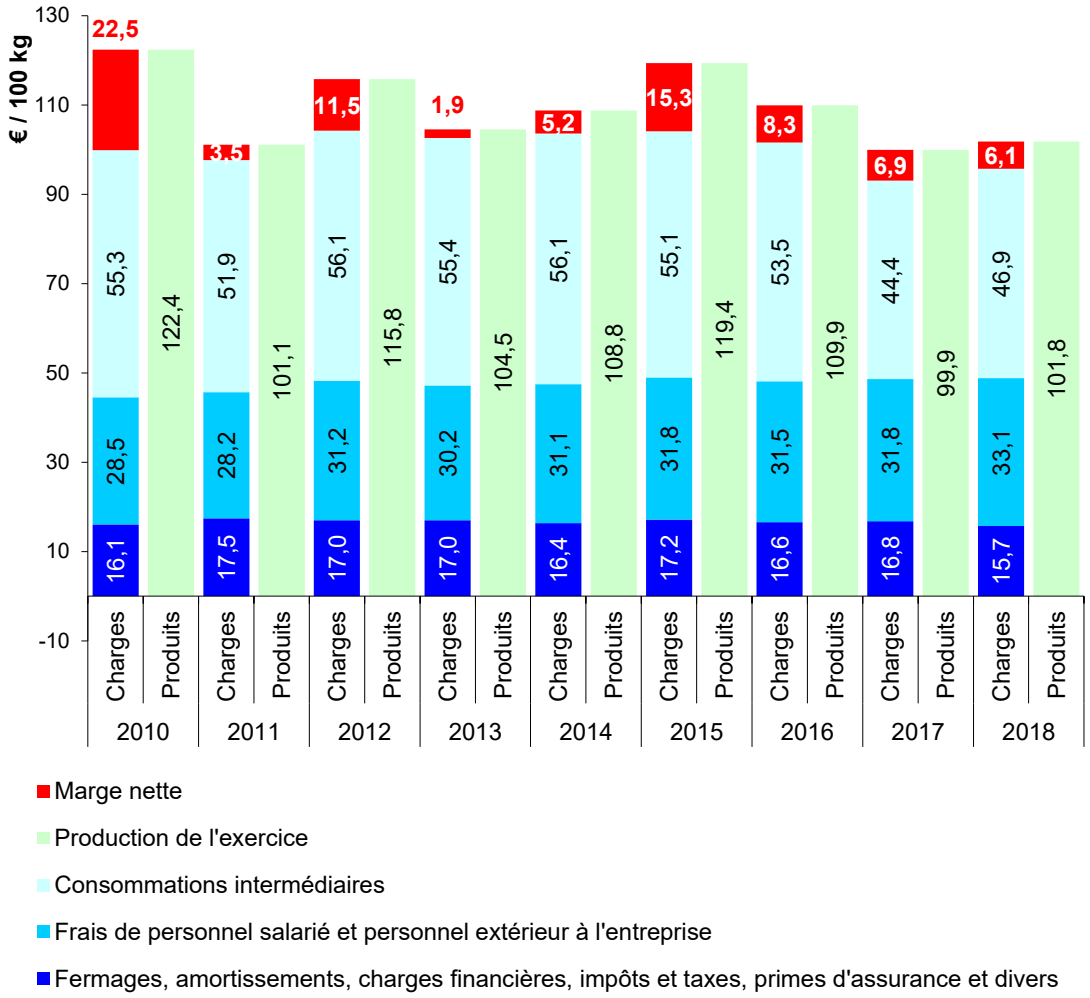
101,8 € pour 100 kg en 2018. Ainsi, la marge nette est de 6,1 € pour 100 kg en 2018. Elle était de 6,9 € pour 100 kg en 2017.

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 101,8 € pour 100 kg en 2018. Ainsi, la marge nette est de 6,1 € pour 100 kg en 2018. Elle était de 6,9 € pour 100 kg en 2017.

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 206

Coût de production comptable moyen des tomates dans les exploitations spécialisées (serres et abris hauts)



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 avait été suspendu en 2013 (données comptables 2012).

L'Observatoire économique des exploitations légumières a désormais été repris et les premiers résultats devraient être disponibles pour le rapport 2021 de l'Observatoire de la formation des prix et des marges. »

5. COMPTE DE RESULTAT DES ENTREPRISES D'EXPEDITION ET DE COMMERCE DE GROS ET DE DETAIL DE LA FILIERE FRUITS ET LEGUMES

Les structures de charges des expéditeurs - qui assurent la première mise en marché des fruits et des légumes -, des grossistes[104] et des détaillants sont présentées ici pour la période 2016-2018. Ces résultats sont fournis par le CTIFL, qui suit un panel d'opérateurs.

Les grossistes approvisionnant de façon minoritaire les GMS, circuit de référence de l'Observatoire, leurs comptes sont présentés à titre indicatif. À titre d'information complémentaire, sont aussi présentés dans ce rapport, les comptes des détaillants spécialisés en fruits et légumes, également suivis par le CTIFL. L'approche des comptes analytiques du rayon *« fruits et légumes »* en GMS a nécessité de conduire des enquêtes *ad hoc* (Cf. partie 6).

Encadré 21

Travaux sur l'échantillon des expéditeurs, grossistes et détaillants menés par le CTIFL

En 2017, la statistique publique a répertorié 2813 commerces de gros de fruits et légumes (code 46.31Z), soit un peu plus du quart des entreprises de l'ensemble du commerce de gros de produits alimentaires frais (autres secteurs : viandes, produits laitiers, volailles et poissons), 23 500 commerces de détail alimentaire sur éventaires et marchés (code NAF 47.81Z) et 5 021 commerces de détail de fruits et légumes en magasins spécialisés (code NAF 47.21Z).

L'observatoire des entreprises de gros et d'expédition, créé par le Ctifl en 1990, identifie chaque catégorie d'acteurs du stade de gros en fruits et légumes frais (expéditeurs, coopératives et Sica, grossistes, importateurs), de façon à mener une analyse financière plus complète de tous les opérateurs installés en France.
En 2018, ce sont 471 expéditeurs (249 producteurs expéditeurs et 222 expéditeurs) et 752 grossistes (325 hors marché et 427 sur marché) pour lesquels nous disposons d'au moins un chiffre d'affaires sur la période 2008-2018. Cependant, toutes les entreprises n'ayant pas déposé leurs comptes dans les délais impartis, certaines analyses ont été faites sur des échantillons plus restreints, mais cependant représentatifs du secteur. Le nombre de comptes disponibles est dans ce cas indiqué dans les pages suivantes pour chaque tableau et graphique.

De même, l'observatoire de détail, mis en place à la fin des années 90, comprend l'étude financière d'un échantillon de détaillants spécialisés en fruits et légumes distinguant trois groupes d'opérateurs : les primeurs en magasin, les Grandes Surfaces de produits Frais (GSF) et les primeurs sur marché. En 2018, le nombre de comptes d'entreprises pour lesquels le CTIFL dispose d'au moins un chiffre d'affaires sur la période 2008-2018 est de plus de 500 primeurs en magasins, de 90 GSF et de 300 primeurs sur marché. Comme pour l'Observatoire de gros, certaines analyses ont été faites sur des échantillons plus restreints, et le nombre de comptes disponibles est là aussi indiqué dans les pages suivantes pour chaque tableau et graphique.

[104] Au sens des nomenclatures d'activités économiques, les expéditeurs sont des grossistes, mais, dans la filière des fruits et des légumes, on réserve plutôt le terme de grossistes aux commerçants en aval de l'expédition.

5.1. Comptes des entreprises d'expédition en fruits et légumes

Tableau 40

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des expéditeurs
Échantillon courant composé de 133 expéditeurs

2016 - 2018	marge commerciale / chiffre d'affaires (a)	marge commerciale / achats de marchandises (b) =(a) / [1 – (a)]	résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires	résultat courant avant impôt / marge commerciale
Ensemble des expéditeurs	**17,8%**	**21,7%**	**2,0%**	**10,9%**
Expéditeurs	20,5%	25,8%	2,5%	12,1%
Producteurs-expéditeurs	14,9%	17,5%	1,4%	9,1%

Source : CTIFL

Le taux de marge commerciale sur chiffre d'affaires des expéditeurs de fruits et légumes est de 17,8 % sur la période étudiée. Il résulte d'un prix à la production des fruits et légumes représentant en moyenne 82,2 % du prix à l'expédition, avec toutefois des différences importantes selon les produits, liées notamment à l'importance des opérations de tri et de conditionnement, et à leur répartition entre producteur et expéditeur : par exemple, certains fruits fragiles sont mis en plateau dès la récolte (pêches).
Pour rappel, dans l'analyse de la décomposition du prix au détail en GMS des fruits et légumes (3), le suivi des prix réalisé par l'Observatoire porte, à l'amont, non pas sur les prix perçus par les producteurs mais sur les prix à l'expédition.

5.2. Comptes des entreprises de gros en fruits et légumes

Tableau 41

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des grossistes
Échantillon courant composé de 286 grossistes

2016 - 2018	marge commerciale / chiffre d'affaires (a)	marge commerciale / achats de marchandises (b) =(a) / [1 – (a)]	résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires	résultat courant avant impôt / marge commerciale
Ensemble des grossistes	**19,6%**	**25,5%**	**2,8%**	**14,2%**
Grossistes hors marché	20,6%	27,3%	2,8%	13,8%
Grossistes sur marché	17,0%	21,3%	2,6%	15,5%

Source : CTIFL

En moyenne sur la période étudiée (2016-2018), le chiffre d'affaires des grossistes est supérieur de 25,5 % aux achats à leurs fournisseurs. La marge commerciale est de 19,6 %. 85,8 % de celle-ci couvre les charges d'exploitation (autres que l'achat du produit aux fournisseurs) et 14,2 % constitue le résultat courant avant impôt. Ainsi, celui-ci représente 2,8 % du chiffre d'affaires des grossistes.

5.3. Comptes des entreprises de commerce de détail spécialisé en fruits et légumes

Tableau 42

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des détaillants

Échantillon courant composé de 172 détaillants

2016 - 2018	marge commerciale / chiffre d'affaires (a)	marge commerciale / achats de marchandises (b) =(a) / [1 – (a)]	résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires	résultat courant avant impôt / marge commerciale
Ensemble des détaillants	**31,4%**	**46,7%**	**2,8%**	**8,8%**
Spécialistes en magasin	31,8%	47,9%	3,0%	9,6%
Spécialistes sur marché	33,9%	53,9%	2,8%	8,3%
Grandes surfaces de produits frais	30,3%	43,8%	2,3%	7,6%

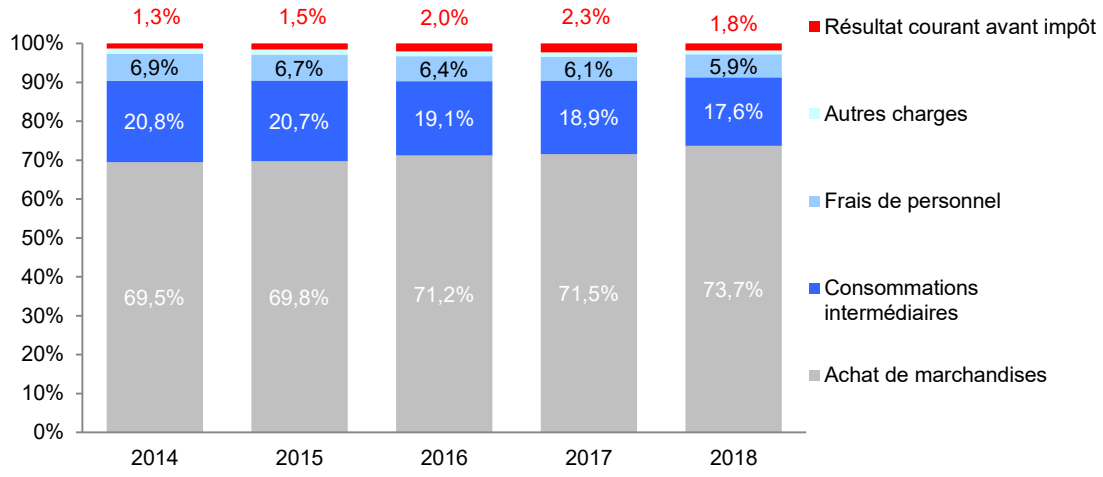
Source : CTIFL

Le taux de marge commerciale sur chiffre d'affaires des détaillants spécialisés en fruits et légumes est de 31,4 % sur la période suivie. *Il est à noter que ce taux est de 30,5 % (résultats 2018) 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 2,8 % du chiffre d'affaires sur la période 2016 - 2018 *(3,5 % en GMS en 2018).*

Graphique 207

Structure des charges des entreprises d'expédition de fruits et de légumes

Échantillon constant composé de 104 expéditeurs

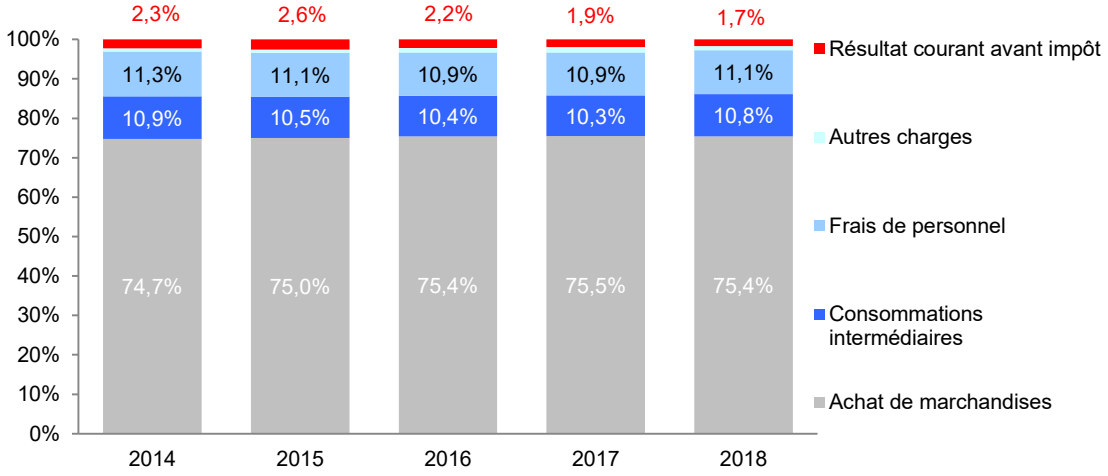


Source : CTIFL

Graphique 208

Structure des charges des entreprises grossistes en fruits et en légumes

Échantillon constant composé de 195 grossistes

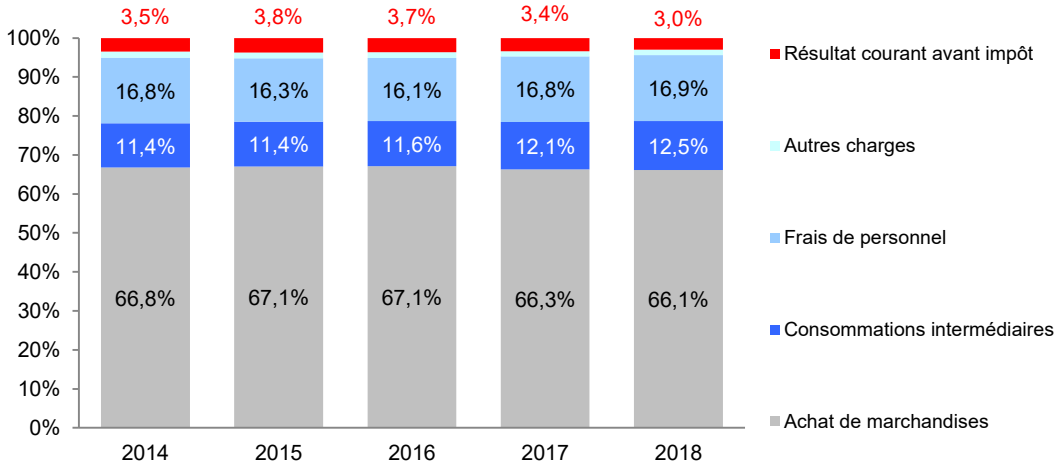


Source : CTIFL

Graphique 209

Structure des charges des détaillants spécialisés en fruits et en légumes

Échantillon constant composé de 87 détaillants



Source : CTIFL

6. COMPTE DU RAYON FRUITS ET LEGUMES 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 20 % au CA total des rayons étudiés (contre 29 % pour les produits laitiers), pour 20 % à leur marge brute et 16 % à leurs frais de personnel dédié. Ces frais sont non négligeables dans ce rayon qui, bien que principalement en libre-service, nécessite un réassortiment fréquent. La marge nette du rayon après affectation des charges communes est de 3,5 € 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 30,5 % en 2018. Ce taux est supérieur à la moyenne des rayons étudiés (29,8 %). S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires proche de la moyenne. Ils s'élèvent à 7,6 € pour 100 € de chiffre d'affaires (9,5 € tous rayons confondus). Dans l'ordre croissant de ce critère, le rayon se classe au quatrième rang.

La marge semi-nette est ainsi en 2018 de 22,9 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires. Elle est supérieure à la moyenne tous rayons étudiés (20,3 €). Elle est supérieure aux autres charges du rayon (19,4 €). La répartition des charges communes conduit donc à une marge nette positive de 3,5 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de 2,3 € après.

Tableau 43

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2018 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon fruits et légumes

	Fruits et légumes	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100	
Coût d'achat des produits du rayon	69,5	
Marge brute	**30,5**	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	7,6	Dispersées
Marge semi-nette	**22,9**	
Autres charges	19,4	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**3,5**	
Impôt sur les sociétés	1,2	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**2,3**	Fortement dispersées, +/- 2,0 €

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

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2018

6.3. Détail des charges du rayon fruits et légumes

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon des fruits et légumes supporte directement 10,0 € de charges spécifiques, contre 11,8 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon des fruits et légumes comprennent 7,6 € de frais de personnel dédié (9,5 € pour la moyenne tous rayons) et 2,4 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont proches (rapportés au chiffre d'affaires) de ceux de la moyenne des rayons étudiés (2,3 €). 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. A ces charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties – notamment, en fonction de la surface et du CA - dont le poids dans le chiffre d'affaires (16,9 €) est supérieur à la moyenne (16,2 €) 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 27,9 €. Le rayon des fruits et légumes se situe au quatrième rang des rayons étudiés dans l'ordre croissant de ce critère. Les charges s'imputent en 2018 sur une marge brute plus élevée que la moyenne, d'où un résultat du rayon (3,5 €) supérieur à la moyenne (2,3 € pour 100 € de chiffre d'affaires).

Tableau 44

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2018 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon fruits et légumes pour 100 € de CA

		Fruits et légumes
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	7,6
	Appro stockables : consommables, emballages … pour le rayon	0,4
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,5
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,5
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,9
	Sous-total : charges spécifiques du rayon	**10,0**
Charges communes réparties	Immobilier	2,2
	Personnel hors rayon	6,5
	Frais financiers	0,2
	Autres charges générales réparties *(1)*	7,0
	Impôts et taxes hors IS	1,2
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	*1,2*
	Sous-total : charges communes réparties	**18,1**
	Total des charges imputées au rayon	**28,1**

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2018

(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)…

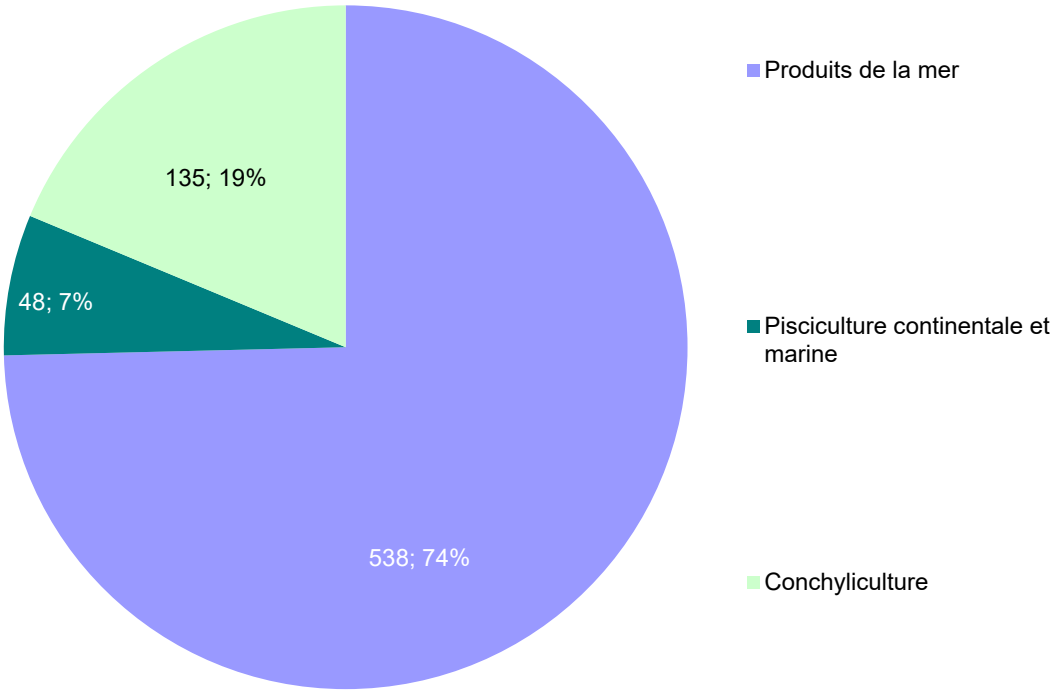
Section 10 – Produits de la pêche et de l'aquaculture

1. PRESENTATION DE LA FILIERE DES PRODUITS DE LA PECHE ET DE L'AQUACULTURE ET CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

Avec près de 721 000 tonnes produites en 2018, 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, en 2018, 538 000 tonnes[105] de produits débarqués, en hausse de 11 % par rapport à 2017. La production aquacole a atteint 183 000 tonnes[106] en 2017 (pas encore de données disponibles pour 2018), dont 135 000 tonnes pour la conchyliculture et 48 000 tonnes pour la pisciculture.

Graphique 210

Répartition de la production française vendue de produits aquatiques
Milliers de tonnes ; % du tonnage total



Pêche : en 2018. Aquaculture : en 2017

Source : MAA – Agreste

Pour produire ces volumes, la flotte française compte 6 313 navires en 2018, dont 86 % mesurent moins de 12 mètres et pratiquent la petite pêche et la pêche côtière. En 2017, 13 540 marins pêcheurs sont employés sur ces navires, en plus des capitaines, pour la France entière (y compris DOM). Dans le

[105] https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/download/publication/publie/GraFraChap7.1/Graf1928%20-%20P%C3%AAche%20Maritime.pdf
[106] https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/download/publication/publie/GraFraChap7.2/Graf1929%20-%20Aquaculture.pdf

domaine aquacole, en 2017, les emplois se répartissent comme suit : 2 600 dans la pisciculture (pour 2 000 équivalent-temps-plein ETP) et 14 900 dans la conchyliculture (9 500 ETP).

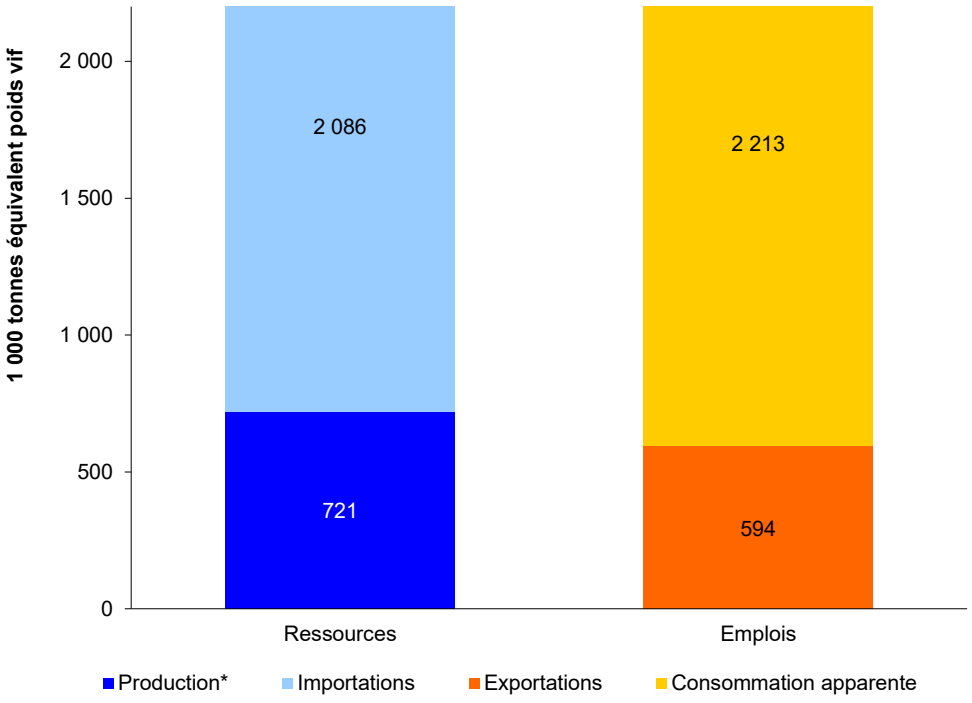
À la fin de la marée, la production est débarquée dans les ports. Moins de la moitié des volumes pêchés est ensuite vendue aux enchères dans l'une des 37 halles à marée ou criées réparties sur le littoral, le reste étant vendu hors criée (contrat ou vente directe au détail). En valeur, les mareyeurs sont les premiers acheteurs en criées. Ils réalisent les opérations de première transformation (éviscération, étêtage, éventuellement filetage, etc.). L'Union du Mareyage Français dénombre 490 entreprises de mareyage sur le territoire, qui emploient près de 11 200 salariés.

En complément du mareyage, en 2018 il existe 217 entreprises ayant une activité principale de transformation[107] et totalisant un chiffre d'affaires de 4 441 millions d'euros, dont 4 186 millions d'euros pour la transformation de produits aquatiques (produits traiteur de la mer, saumon fumé, salage-saurisserie, plats cuisinés, etc.). Elles employaient environ 14 700 personnes en 2018.

Au total, plus de 2,2 millions de tonnes (équivalent poids vif *i.e.* incluant le poids des têtes, viscères, peaux, arêtes, coquilles, etc.) de produits aquatiques sont consommées chaque année, ce qui est très largement supérieur à la production. La France a donc massivement recours aux importations pour assurer sa consommation intérieure et une partie de ses exportations (après transformation ou par simple activité de ré-exportation). Au total, en 2019, 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 594 000 tonnes en équivalent poids vif. Le déficit de la balance commerciale pour ces produits s'est élevé à 4,3 milliards d'euros en 2019. A l'export, les principaux clients de la France sont l'Espagne et l'Italie.

Graphique 211

Bilan d'approvisionnement de la France en produits aquatiques



*estimations avec les données import/export 2019, pêche 2018 et aquaculture 2017
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 (5ème rang). La consommation par bilan est estimée par Eumofa[108] à 33,7 kg par an et par habitant (équivalent poids vif) en 2017.

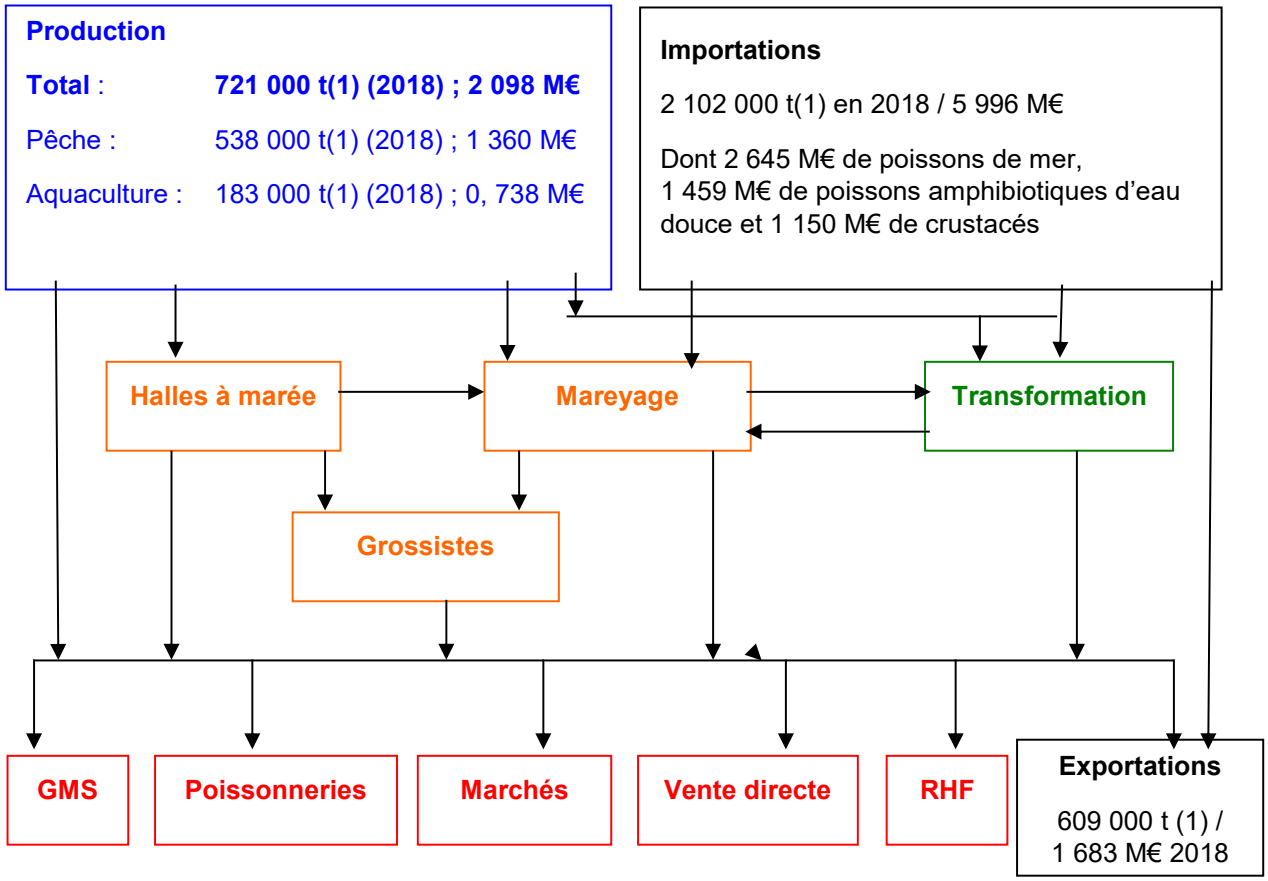
[107] Seules les données des entreprises dont le code NAF est strictement 1020Z ont été estimées et analysées. Sur ces 229 entreprises, 217 entreprises ont été enquêtées. En effet, 12 entreprises ont été considérées hors champ (unipersonnelle, cessation d'activité, démarrage de l'activité en 2019, aucune information depuis plusieurs années/NPAI…).

[108] Rapport Eumofa sur « le marché européen du poisson » - Édition 2019

On estime la consommation des produits aquatiques en restauration hors foyer à 215 000 tonnes, en poids net. Selon l'enquête « comportements et consommations alimentaires » du Crédoc, le rapport entre consommation à domicile / restauration hors domicile est de l'ordre de 75%/25%. Pour la consommation à domicile, les grandes et moyennes surfaces tiennent une place prépondérante dans la distribution, puisqu'environ les trois-quarts des produits frais en volume y sont écoulés. Les produits très transformés, de type traiteur et conserves, sont, quant à eux, presque exclusivement vendus en GMS. Les circuits traditionnels -poissonneries et marchés forains- sont spécialisés sur le segment des produits frais et commercialisent près de 20 % des volumes dans près de 7 500 points de vente,

Schéma 17

Diagramme de la distribution des produits aquatiques en France en 2018



(1) epv : équivalent poids vifs

Source : FranceAgriMer, DPMA, Douane française

Évolution des prix à la première vente, à l'importation et au détail dans la filière des produits aquatiques en 2019

En 2019, le **prix moyen des premières ventes déclarées en halles à marée** a progressé de 2 % pour atteindre 3,43 €/kg, inversant la tendance baissière de 2018. Toutefois, les volumes mis en vente baissent (- 6 %) et le chiffre d'affaires s'est replié de 4 % par rapport à 2018, pour s'établir à 614 millions d'euros. Cette année, l'appréciation du prix se concentre essentiellement sur les espèces dont les volumes sont en repli, par exemple le lieu noir, le merlu et la sole. Plus globalement, le prix moyen augmente principalement pour les poissons blancs, de 8 %, tandis qu'il diminue de 6 % pour les petits pélagiques et de 16 % pour les céphalopodes. Le prix moyen des poissons fins reste stable.

Les apports de poissons blancs, en volume, diminuent de 13 % sur l'année 2019. Les principales espèces à l'origine de ce recul sont le lieu noir (- 26 %), le cabillaud (- 25 %), le lieu jaune (- 18 %), le merlu (- 15 %), le merlan (- 13 %) et le tacaud (- 11 %). Le prix moyen de la totalité des espèces de cette catégorie est en hausse en 2019, avec une croissance à deux chiffres pour les lieus (lieu jaune, lieu noir et lieu d'Alaska), le cabillaud et le grenadier de roche. Le merlu a vu son prix moyen monter de 7 %, le prix du tacaud s'est renchéri de 9 % et celui de l'églefin de 3 %. Le renchérissement pour le merlan est le plus faible observé cette année, + 1 %.

Les quantités mises en vente de poissons fins en halles à marée régressent, par rapport à 2018, de 6 %. Le prix moyen étant stable, les recettes pour cette catégorie d'espèces sont également en repli de 6 % en 2019. Cette baisse des volumes concerne particulièrement la baudroie (- 15 %) et la sole (- 13 %) générant une diminution des recettes, respectivement de 13 et 4 %, malgré un prix moyen qui s'apprécie respectivement de 2 et 10 %. Le prix du turbot progresse également (+ 1 %), ainsi que celui de la baudroie (+ 2 %) et de la sole (+ 10 %).

Les volumes de petits pélagiques vendus en criées ont diminué en 2019 de 2 %, se dépréciant de 6 %. La diminution des volumes de sardine (-3 %), qui est la principale espèce de cette catégorie, se fait sentir sur l'ensemble, accentuée par la baisse des volumes des maquereaux (- 5 %) et des anchois (- 29 %). Le prix de la sardine a baissé de 10 %.

Du côté des céphalopodes, les ventes en volume ont augmenté en 2019 de 6 %, mais ne parviennent pas à enrayer la baisse de la valeur de 11 % du fait d'une sévère dépréciation de leur prix moyen (- 16 %). Cette évolution s'explique notamment par des débarquements de seiche plus massifs (+ 18 %), qui compte pour la 1ère espèce dans cette catégorie. La valeur des ventes pour cette espèce se contracte en revanche de 12 %, du fait d'une perte du quart de son prix moyen en 2019 par rapport à ce qu'il était en 2018.

Début 2019, le prix du carburant est passé de 47 centimes d'euros le litre en moyenne dans les ports français à près de 59 centimes en mai. Il a ensuite diminué jusqu'en août et se stabilise en automne 2019 dans une fourchette entre 53 et 54 centimes le litre. En fin d'année et en janvier 2020, il a franchi la barre des 55 centimes le litre suite aux alertes au Moyen-Orient sur un risque de conflit américano-iranien.

Le **prix moyen à l'importation** des produits aquatiques poursuit en 2019 la régression entamée en 2018, ce qui constitue une rupture par rapport aux hausses successives constatées depuis 2011. Le prix du **saumon** norvégien s'est montré tout aussi volatil en 2019 qu'en 2018, après s'être quelque peu stabilisé en 2017 selon l'indice Fish Pool. Les cours au 1er semestre 2019 ont été en moyenne supérieurs à ce qu'ils étaient au 1er semestre 2018. Par la suite, les cours se sont fixés à un plus bas niveau au 2nd semestre 2019 par rapport à ce qu'ils étaient à la même période en 2018. Le prix du cabillaud importé a été tout au long de l'année 2019 toujours supérieur à ce qu'il était en 2018, les volumes importés ayant reculé de 6 % en 2019. Les importations de lieu d'Alaska ont également connu un repli en 2019, de l'ordre de 8 %, alors que dans le même temps, le cours était en moyenne plus élevé chaque mois de l'année 2019 par rapport aux mois de 2018. Les quantités importées de lieu noir ont en revanche augmenté de 8 % en 2019 tout comme son prix moyen à l'import, de 4 % entre 2018 et 2019. Le prix moyen des crevettes congelées a baissé de près de 5 %, ce qui n'a pas empêché les volumes importés de se replier de 3 % entrainant une baisse en valeur de près de 8 %.

En 2019, le **prix moyen d'achat des ménages** du poisson frais s'est renforcé de 3,3 % par rapport à 2018, avec une stabilité en volume. Pour un certain nombre d'espèces, les achats ont baissé en volume : - 16 % pour la baudroie dont le prix moyen progresse de 6 %, -10 % pour le cabillaud avec un renchérissement de son prix moyen de près de 5 % et -10 % pour la sardine dont le prix moyen se

déprécie de 5 %. Par ailleurs, le lieu noir a vu son prix moyen s'élever de 6 % par rapport à 2018, faisant régresser les volumes achetés par les ménages de 2 % après la forte embellie de 2018. Les volumes de saumon frais ont confirmé la hausse observée en 2018 en augmentant de 7 % en 2019, alors que son prix moyen s'est détendu (- 5 %). 2019 a été marquée par des volumes achetés en hausse pour les crustacés et les céphalopodes (respectivement + 5 % et + 3 %) malgré une poursuite de l'appréciation de ces produits en termes de prix (respectivement + 6 % et + 4 %). Pour les coquillages, enfin, l'année a été plus terne puisque les volumes sont en baisse de 5 %, les moules et les huîtres connaissant un repli respectif de 7 % et de 8 %. La coquille Saint-Jacques affiche des hausses d'achat de la part des ménages (+ 3 % pour l'entière fraiche et + 14 % pour la noix de Saint-Jacques fraiche) sous l'effet d'une baisse de son prix moyen pour les deux produits de 4 % environ.

Selon l'Insee, le prix à la consommation du poisson frais[109] augmente en 2019 (+ 8 %), après avoir augmenté de 3 % en 2018. À cet égard, la hausse est quatre fois plus forte que celle connue sur les produits alimentaires (+ 2 % en 2019).

109 Indice annuel des prix à la consommation – Base 2015 – Ensemble des ménages – France poissons frais, identifiant 001764418

2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES DE LA DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL DANS LA FILIERE DES PRODUITS DE LA PECHE ET DE L'AQUACULTURE

Suite à la nomination de la présidente du groupe de travail en 2019 et aux trois groupes de travail organisés entre 2019 et 2020, un travail de fond a été engagé à la fois pour questionner les modèles existants et les améliorer, mais également pour recenser les données disponibles dans le but d'élargir le champ des espèces étudiées par l'Observatoire.

Ainsi, pour ce rapport 2020, le groupe de travail a décidé de faire évoluer le modèle lieu noir (paragraphes 2.1.2.1 et 2.3) pour l'adapter mieux aux approvisionnements (importance de l'import), de garder à l'identique le modèle du saumon fumé et de ne pas publier les résultats de décomposition du prix au détail pour la sole entière. En effet pour cette dernière, une analyse approfondie a montré que certains points restent encore à investiguer, notamment les calibres à choisir, la provenance des soles mises en vente en GMS ou encore les différences entre les données Kantar et RNM en ce qui concerne les prix au détail.

L'Observatoire a donc mis à jour la décomposition du prix au détail pour :

- le **lieu noir frais** dont deux circuits sont considérés :
  - circuit A : achat en halle à marée ou importation de lieu noir entier frais ou réfrigéré, suivi de l'intervention du mareyage-filetage (et éventuellement d'un grossiste) puis de la vente de lieu noir découpé au détail en GMS.
  - circuit B : importation de filet frais ou réfrigéré, puis vente de lieu noir découpé au détail en GMS.
- le **saumon fumé**[110] dont le circuit considéré a pour origine du saumon frais ou congelé entier et importé, transformé en France dans des industries approvisionnant les GMS.

Par ailleurs le choix des futures espèces à suivre s'affine, mais reste encore ouvert. Les produits qui seront le plus vraisemblablement sélectionnés sont la truite fraiche portion, la moule de bouchot, la coquille Saint Jacques ou encore le merlu. L'arbitrage entre les espèces à suivre, à court / moyen terme, sera conditionné notamment par les données disponibles, le niveau de connaissance des circuits d'approvisionnement en GMS et l'intérêt des professionnels.

2.1. Données de prix disponibles

Les différents paragraphes présentés ci-dessous retracent les sources de prix disponibles selon les stades tels que présentés dans la décomposition du prix au détail en partant de la matière première (nationale ou importée) qui est ensuite transformée, puis vendue en GMS.

Matière première

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 des ports de pêche puis transitent dans l'une des 37 halles à marée. Hormis pour ceux vendus hors criée, ils seront alors triés par espèce, calibre, présentation et fraîcheur selon des normes strictes, avant d'être vendus en lots aux enchères à des acheteurs agréés (mareyeurs et détaillants). Une partie de la marchandise passée par les criées est également vendue sans enchères, mais de gré à gré. À côté de ces données transmises par les criées figurent les achats déclarés par les acheteurs professionnels qui se procurent leur marchandise directement auprès des pêcheurs. La réglementation impose que chaque vente fasse

[110] 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/).

l'objet d'une « note de vente » (aussi bien les ventes transmises par les halles à marée, qu'elles soient aux enchères ou de gré à gré, que celles transmises par ces premiers acheteurs faisant de l'achat en direct) compilant l'ensemble des informations relatives à la transaction : date, identifiants du vendeur et de l'acheteur, caractéristiques du lot (espèce, calibre, présentation, fraîcheur), volume, prix moyen et zone de pêche FAO. Ces données sont ensuite enregistrées dans la base de données VISIOMer (anciennement RIC – Réseau inter-criées) gérée par FranceAgriMer. Toutefois, les données relatives aux « ventes hors criées » sont encore trop partielles pour pouvoir être exploitées et incluses dans VISIOMer .

En 2019, 178 000 tonnes de produits aquatiques sont vendues en halle à marée, pour une valeur de près de 614 millions d'euros.[111]

Le prix à la première vente, pour une espèce donnée, est calculé en divisant la valeur totale des ventes de cette espèce dans l'ensemble des halles à marée où elle a été vendue pendant une période déterminée, par le volume total des ventes sur la même période.

Pour l'analyse présentée plus loin concernant le lieu noir (partie 3), on utilise les prix moyens mensuels relevés en criée disponibles sur VISIOMer.

Les prix moyens annuels sont calculés par l'Observatoire en pondérant les prix mensuels 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 à celle observée dans l'année étudiée, ici 2019, et ce pour l'ensemble des années présentées dans la décomposition du prix au détail (voir 2.1.5).

2.1.2. Prix à l'importation

La nomenclature douanière (Système Harmonisé SH au niveau international ou Nomenclature Combinée NC au niveau européen) référence l'ensemble des produits échangés. Il existe plusieurs centaines de codes pour suivre les échanges de produits aquatiques. Chaque échange 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[112]. Pour calculer le prix moyen à l'importation d'un produit, on divise la valeur totale des importations de ce produit par le volume total importé.

2.1.2.1. Prix à l'importation du lieu noir frais ou réfrigéré, en entier ou en filet

Entre 2006 et 2016, les prises de lieu noir pour la France ont diminué de 43 %[113], diminution en lien avec la réduction des totaux admissibles de captures dans le système de gestion des quotas de la politique commune de la pêche. Parallèlement, le profil des importations a été largement modifié : diminution du congelé (filets congelés ou chair congelée) au profit du frais (lieu noir entier ou en filets). Plus de 90 % des volumes importés de lieu noir entier frais proviennent du Royaume-Uni, du Danemark et de la Norvège. Par ailleurs, plus de 70 % des importations de filets de lieu noir frais ou réfrigérés ont pour origine le Royaume-Uni, le Danemark ou l'Islande. Au total, l'offre de lieu noir dépend des importations à plus de 70 % (Schéma 18, en page 356).

Face à ces modifications du marché du filet de lieu noir en France, le modèle de décomposition du prix au détail du lieu noir a donc été adapté en incluant dorénavant les importations de lieu noir entier frais ou réfrigéré (0302 53 00) venant du Royaume-Uni, du Danemark et de la Norvège (circuit A) ou les importations de filets frais réfrigérés (0304 44 30) provenant du Royaume-Uni, du Danemark ou de l'Islande (circuit B).

[111] Bilan HAM 2019 , FranceAgriMer. Ces chiffres excluent les achats en direct hors criée, qui ne sont pas déclarés par les halles à marée mais par les acheteurs.

[112] European Market Observatory for fisheries and aquaculture products (www.eumofa.eu)

[113] Le filet de Lieu noir en France. Étude de cas, septembre 2018 Eumofa

2.1.2.2. Prix à l'importation du saumon frais ou congelé pour transformation en saumon fumé

Pour l'analyse présentée plus loin (partie 3), on calcule à partir des statistiques douanières le prix moyen mensuel des catégories de saumons importés les plus susceptibles d'être utilisées par l'industrie du saumon fumé. Dans le but d'assurer au mieux la cohérence des données tout au long de la filière et l'homogénéité avec la nomenclature du panel Kantar pour les saumons fumés suivis au détail en GMS, correspondant à des origines de matière première issue de Norvège, Royaume-Uni et Irlande, on se limite aux importations de ces pays en saumons des catégories suivantes :

- « saumons de l'Atlantique et du Danube entiers frais ou réfrigérés », code 030214,
- « saumons de l'Atlantique et du Danube entiers congelés ou surgelés », code 030313.

L'espèce du Danube (*Hucho hucho*) étant en fait absente dans les origines retenues (Norvège, Royaume-Uni, Irlande), il s'agit donc de saumons Atlantique d'élevage (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 couvre des saumons d'élevage. De plus, la référence Alaska n'est pas identifiée dans la nomenclature des importations de saumons du Pacifique.

Stade transformation

2.1.3. Prix des transactions aux différents stades de la filière du lieu noir

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 pas de données suffisamment précises sur les prix de ces transactions entre mareyeurs et grossistes et/ou entre mareyeurs ou grossistes et GMS. À défaut, on utilise alors les cotations au stade de gros sur le marché de Rungis, réalisées par le centre de Rungis du Réseau des Nouvelles des Marchés (FranceAgriMer – RNM), décotées de 5 %. La cotation suivie est le filet de lieu noir France, MIN Rungis Marée-Filets.

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 intermédiaire.

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 (ici 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 2018.

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 2019 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 du saumon fumé tel qu'appréhendé *via* ProdCom.

En conséquence, on s'en tient, pour l'année 2019, 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 2019) avec les références de prix retenues aux deux extrémités du circuit (importation et GMS) n'est pas totalement assurée. En effet, les résultats de ProdCom portent sur l'ensemble des saumons fumés, peu importe leur origine, saumons Atlantique et du Pacifique, alors que seule l'origine Atlantique a été retenue pour les prix à l'importation et au détail. Toutefois ce biais est limité, puisque le saumon Atlantique est très majoritaire.

Stade distribution

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 mais sans 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) en croisant avec des signes de qualité (agriculture biologique, Label Rouge). La fiabilité des informations enregistrées est directement liée à la connaissance du déclarant. Dans la pratique, on constate que le mode de production n'est pas toujours renseigné et que les résultats ne sont pas toujours vraisemblables (par exemple : la proportion de saumon sauvage acheté en frais n'est pas cohérente avec les données d'importations).

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 EDMP -Enseignes à dominante marque propre - et hors supérettes) des articles suivants :

- lieu noir découpé (vente assistée ou en libre-service confondues) ;
- saumon fumé 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).

Par ailleurs, FranceAgriMer anime 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 promotions à l'étal et leur prix. Cette base de données n'est pas utilisée dans le cadre de notre modèle, mais peut servir à mieux comprendre le marché du saumon fumé.

A chaque étape de la décomposition, les valeurs annuelles sont obtenues par la moyenne pondérée des prix, à un mois t donné, multipliée par les quantités d'achat au détail en GMS de l'année de référence 2019 de ce même mois t. En reproduisant les variations saisonnières, quelle que soit l'année,

à celles observées en 2019, le prix moyen observé au détail varie donc uniquement sous l'effet des variations de prix et non sous l'effet de modification de quantités consommées : notion de prix pur.

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 de la matière première en criée ou à l'importation ;
- indicateur de marge brute de transformation (pour le saumon fumé) ;
- indicateur de marge brute du mareyage et du commerce en gros (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 (perte à la découpe, à la fumaison) et, idéalement, des taux de toutes autres pertes physiques (freinte, casse, démarques…) aux stades suivant l'achat en criée ou à l'importation.

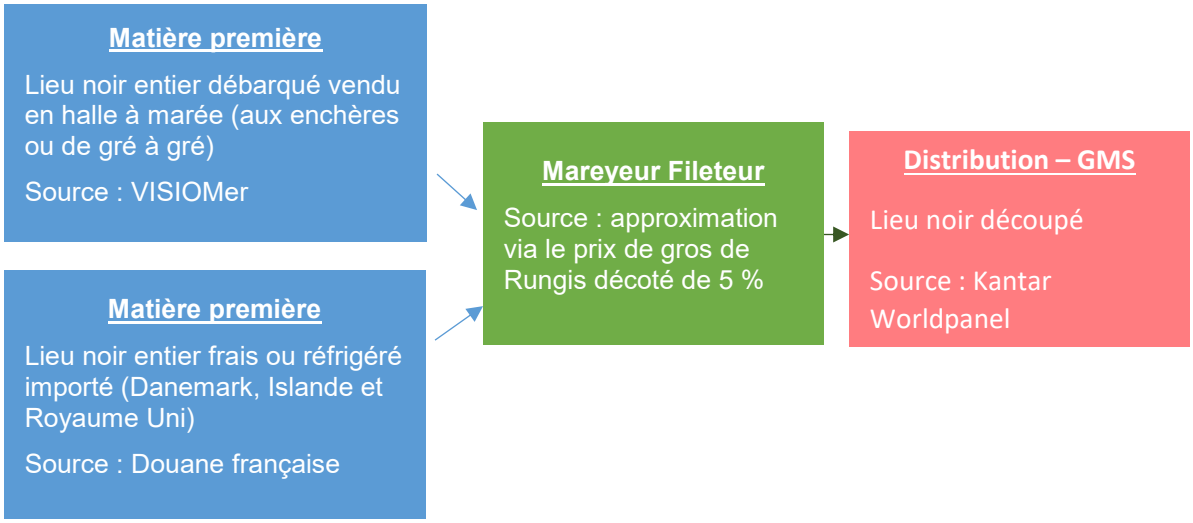
Faute de données précises, aujourd'hui nous nous limitons à prendre en compte uniquement les rendements de transformation, sur la base de coefficients issus de la littérature, sans intégrer les autres sources de pertes physiques, notamment en GMS.

2.3. Hypothèses sur les circuits étudiés et biais possibles en découlant

Lieu noir

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 découpé » et représentant en moyenne 95 % des achats de lieu noir en GMS. Pour le lieu noir, ainsi que nous l'avons présenté plus haut, pour 2019 deux circuits d'approvisionnement par les GMS sont modélisés.

Circuit A



Les prix retenus au départ du circuit sont d'une part les prix en halle à marée des produits de la pêche française, d'autre part les prix des produits d'importation (lieu noir entier frais ou réfrigéré provenant du Danemark, du Royaume-Uni et de la Norvège), ces trois origines représentant plus de 90 % des volumes importés par la France. On fait l'hypothèse que les prix retenus aux stades aval (mareyage, grossistes et GMS) portent également sur des produits de la pêche française et importés, les nomenclatures des sources utilisées n'identifiant pas l'origine. On a considéré :

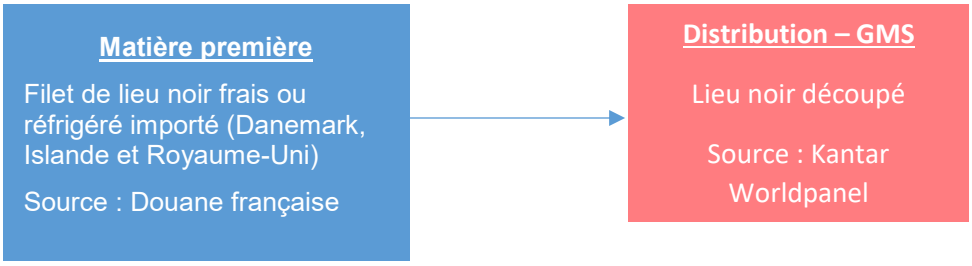
(i) qu'il s'agissait de filets,

(ii) que ces filets étaient levés sur des poissons entiers non pas en GMS mais par un maillon en amont (mareyeur-fileteur, grossiste), avec un rendement de 50 % pour des filets avec flanc (d'après l'étude EUMOFA, Le filet de lieu noir en France de septembre 2018),

(iii) que la cotation des filets de lieu d'origine française vendus en gros sur le MIN de Rungis, minorée d'une décote (pour l'importance des quantités livrées) de 5 %, pouvait servir d'indicateur des prix d'approvisionnement des GMS.

Le « partage de la marge brute » entre GMS et grossiste sera donc ici très approximativement représenté. Par ailleurs, n'ayant pas de données sur le taux réel d'importation du lieu noir entier par les GMS, il a été fait l'hypothèse que la répartition entre l'approvisionnement national et l'import, pour les GMS, est semblable au ratio observé sur l'offre globale de « matière première lieu noir »;

Circuit B :



Ce circuit d'approvisionnement des GMS consiste en de l'importation de filets frais provenant du Danemark, du Royaume -Uni ou d'Islande.

A ce jour, l'Observatoire n'est pas en mesure de quantifier l'importance respective de ces deux circuits. C'est pourquoi le groupe de travail a opté pour étudier ces deux types de circuits d'approvisionnement afin d'avoir une vision globale la plus vraisemblable possible de la décomposition du prix au détail.

Saumon fumé

Pour le saumon fumé, les prix retenus pour la matière première sont ceux du saumon frais ou congelé importé puis fumé produit en France, dont le prix moyen sortie industrie française est extrait des données de l'enquête ProdCom. Le rendement global du saumon entier vidé frais ou congelé en saumon fumé est de 49 %, selon Eumofa, en cohérence avec les références de l'Adepale (syndicat de transformateurs).

On a signalé plus haut un biais dû au fait que ce prix du produit transformé porte sur des saumons de toutes origines dont le saumon du Pacifique qui n'est pas pris en compte dans la matière première. Ce biais reste d'importance limitée car les volumes de saumon du Pacifique utilisés en industrie sont marginaux. Par ailleurs, la nomenclature du panel Kantar pour le saumon fumé vendu au détail en GMS identifie l'origine de la matière première (saumon de Norvège, d'Ecosse, d'Irlande...) mais pas le pays où a eu lieu la transformation : l'offre de saumon fumé en GMS peut être partiellement assurée par des importations de produits transformés, dans des proportions a priori faibles en GMS hors « enseignes à dominante marques propres», mais inconnues. De ce fait, il existe un biais, mais a priori faible, dans l'estimation de l'indicateur de la marge brute GMS.

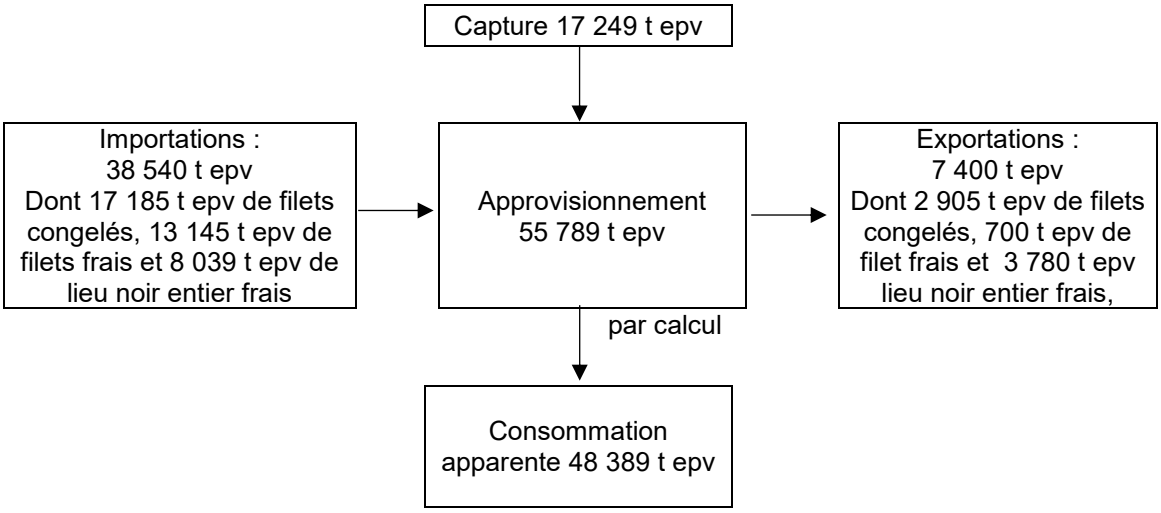
Il nous semblait nécessaire de développer ici ces points de méthode. Ils illustrent la difficulté, rencontrée à des degrés variables selon les filières par l'Observatoire, de construire des indicateurs les moins biaisés possibles alors que les données statistiques de base ne s'y prêtent pas toujours. L'amélioration de ces dernières, leur adaptation aux besoins de l'Observatoire, dépassent les attributions et moyens du seul Observatoire de la formation des prix et des marges.

3. ÉVOLUTION DES PRIX ET DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL DANS LA FILIERE DES PRODUITS AQUATIQUES

3.1. Prix et indicateurs de marges brutes dans la filière du lieu noir

Schéma 18

Bilan d'approvisionnement 2018 en lieu noir en France



Sources : DPMA et Douane française, epv = équivalent poids vif

Tableau 45

Production, importations et exportations du lieu noir (poids net)

		2015	2016	2017	2018	2019
Production des navires français (tonnes)		15 788	14 042	15 132	17 249	14 242
Production vendue en criée (1)	tonnes	6 250	5 425	6 944	7 433	5 466
	M €	10,5	9,7	10,5	9,4	8.6
Import frais et congelé, entier et filets (2)	tonnes	16 695	16 731	19 030	20 328	23 023
	M €	62	63,8	65,6	65,4	77.2
Export frais et congelé, entier et filets (2)	tonnes	5 753	5 310	5 209	5 095	4 975
	M €	13,8	11,9	11,5	10,0	11.5

Sources : OFPM d'après (1) FranceAgriMer – VISIOMer, (2) Douane – TDM

Entre 2015 et 2019, les quotas français de lieu noir ont diminué de près de 10 %, sont de 14 242 tonnes en 2019.

La plupart des débarquements français ont lieu au Royaume-Uni, devant les débarquements au Danemark et en France. Les débarquements au Royaume-Uni en bases avancées sont transportés par camion en France, et la première vente a lieu en France. En revanche, les débarquements effectués au Danemark par des navires français peuvent être vendus dans les criées danoises (en particulier à Hanstholm) et sont donc considérés comme des exportations françaises vers le Danemark. Le lieu noir capturé par la flotte française peut être débarqué sous forme de poisson entier éviscéré frais ou de filets congelés (les filets congelés sont débarqués en France).

Tableau 46

Achats au détail de lieu noir frais toutes présentations (entier et filets, frais – poids net)

		2016	2017	2018	2019
Supermarchés et hypermarchés	tonnes	6 279	6 971	8 433	8 322
	M €	60,9	64,1	75,8	79,3
	€ / kg	9,71	9,20	8,98	9,52
Tous circuits de vente au détail	tonnes	7 448	8 535	10 228	10 024
	M €	15,4	13,5	12,5	13,7
	€ / kg	13,62	14,47	13,89	15,50

Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Les données de prix au détail en GMS du panel Kantar ne distinguent pas l'origine des produits. De plus, le poids des importations de lieu noir frais entier ou en filet s'est renforcé (cf paragraphe 2.1.2.1), ce qui accompagne une croissance des achats de détail (Tableau 46). Comme il a été expliqué plus haut, cette année le modèle OFPM prend en compte les lieus noirs importés : deux circuits de décomposition du prix au détail seront considérés incluant un mixte lieu noir entier national et importé, ou exclusivement du filet de lieu noir importé.

Plusieurs types de filetage peuvent être observées dans la catégorie « filet de lieu noir découpé » : filet avec ou sans flanc, longe. Selon le type de découpe observé, le rendement varie de 50 % à 25 %, ce qui impacte le prix du filet et induira un biais potentiel dans nos calculs au stade mareyage-filetage et au stade de la distribution.

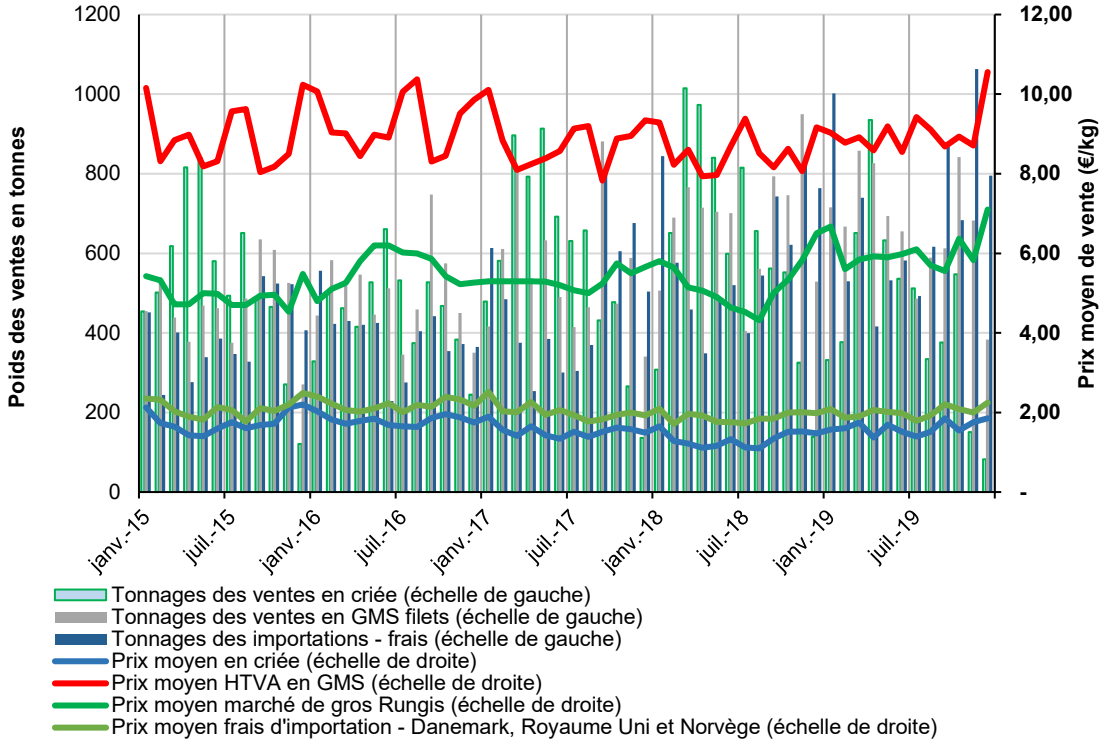
3.1.1. Résultat : décomposition du prix au détail en GMS du lieu noir frais découpé

Le prix au détail du lieu noir présente une saisonnalité marquée (Graphique 212), reproduisant celle du prix en halles à marée 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 halles à marée).

Ces mêmes données présentées en indice (Graphique 213) soulignent une progression des prix en criée et au stade de gros Rungis, notable depuis août 2018.

Graphique 212

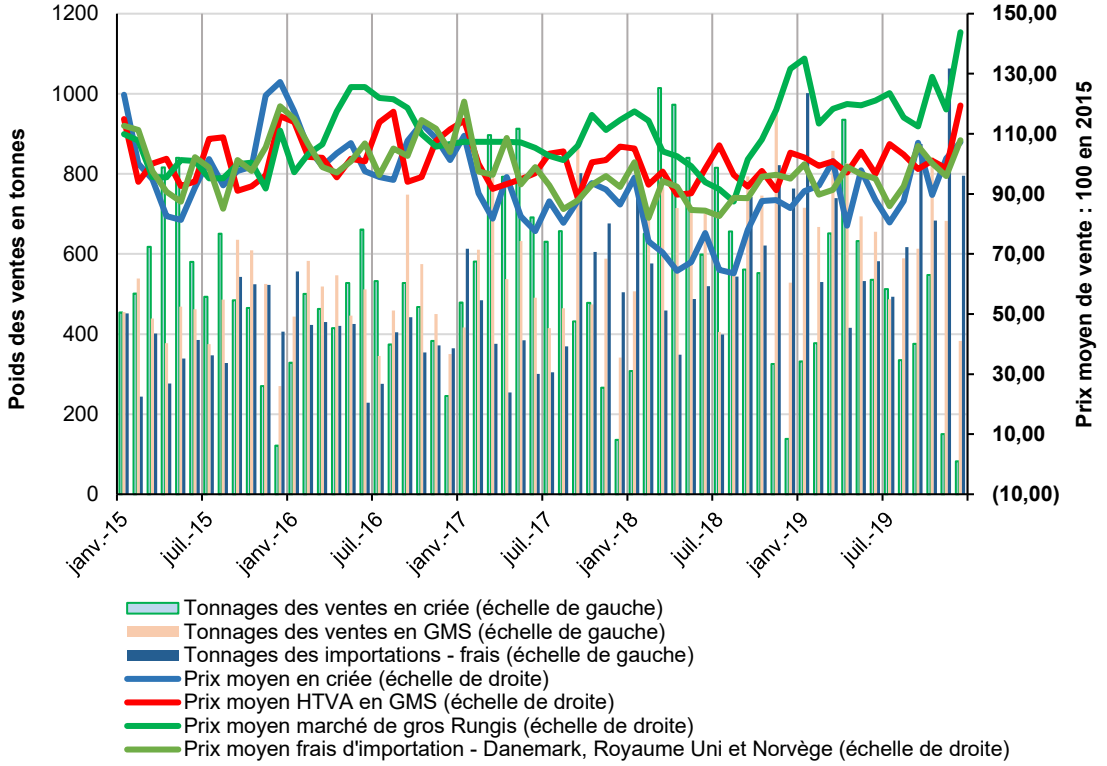
Prix et volumes des ventes de lieu noir entier frais ou réfrigéré entier en criées ou importés, et du lieu noir frais ou réfrigéré découpé au détail en GMS



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

Graphique 213

Indices de prix et volumes des ventes de lieu noir entier frais ou réfrigéré en criées ou importés, et du lieu noir frais ou réfrigéré découpé au détail en GMS



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

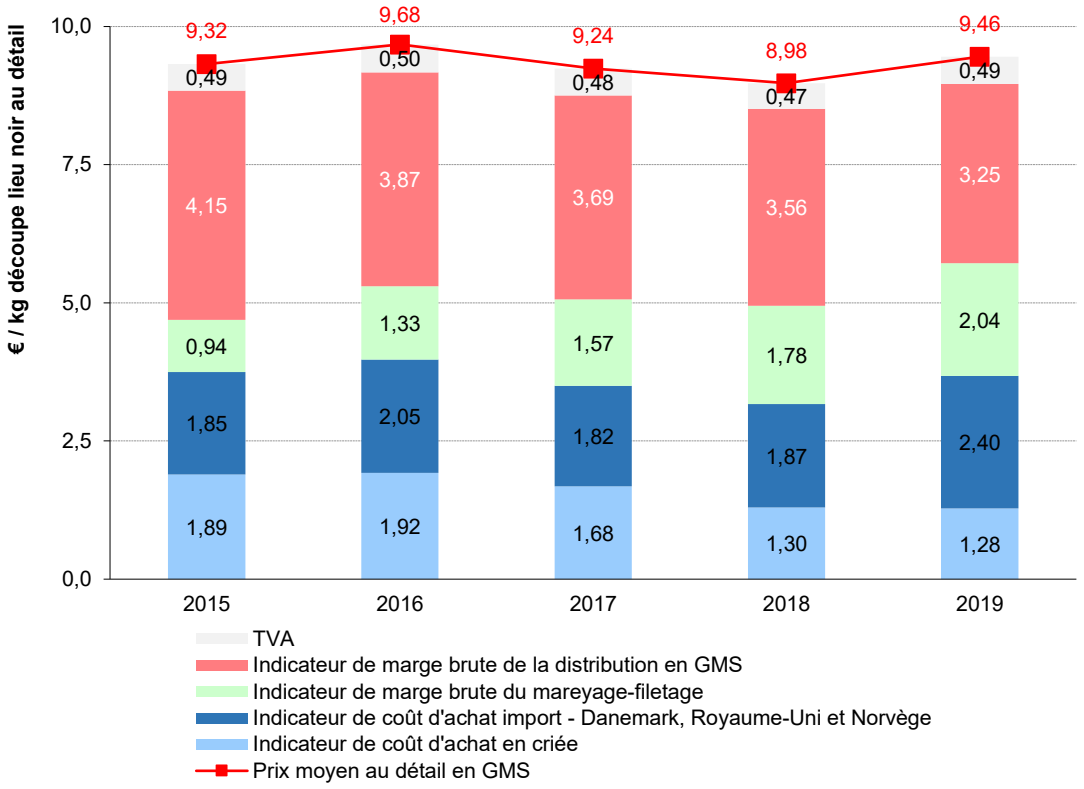
Circuit A - lieu noir entier frais ou réfrigéré (national ou importé) >> mareyage-filetage >> GMS

À l'inverse de la tendance observée entre 2016 et 2018, le prix au détail du lieu noir frais découpé s'est apprécié de 48 centimes en 2019 (Graphique 214).

L'indicateur du coût d'achat en criée reste quasiment stable, - 2 centimes, contrairement à l'indicateur du coût de la matière première importée (Danemark, Norvège, Royaume-Uni) qui a progressé de 53 centimes. Bien que le prix du lieu noir ait augmenté en halles à marée, l'évolution de la proportion origine nationale / importation explique une dynamique globale de hausse du coût de la matière première (environ 60 % des quantités de lieu noir entier frais sont importées dans le modèle courant 2019). L'indicateur de marge brute du mareyage-filetage et celui de la distribution suivent en 2019 des tendances similaires à celles observées jusqu'ici : le 1er poursuit sa hausse et le 2nd poursuit sa baisse. L'indicateur de marge brute du filetage-mareyage s'élève de 15 % en 1 an et a plus que doublé depuis 2015. L'indicateur de marge brute de la distribution se réduit de près de 9 % entre 2018 et 2019 et de près de 22 % entre 2015 et 2019.

Graphique 214

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



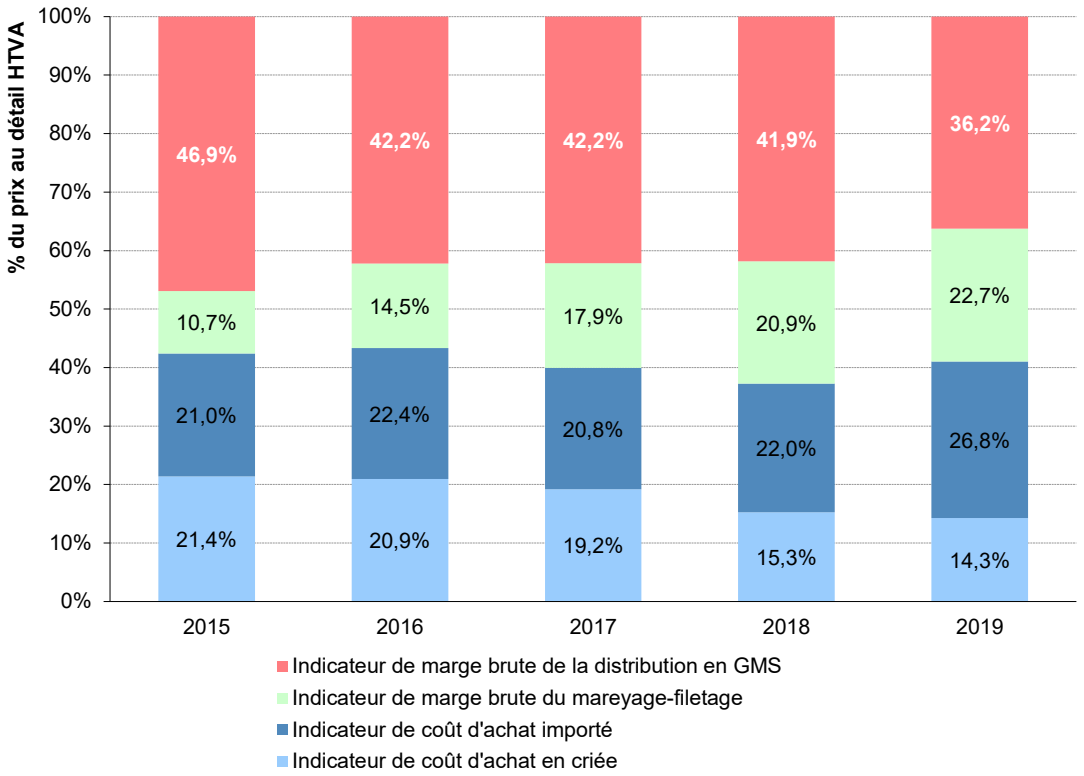
Source : OFPM, d'après FranceAgriMer VISIOMer, Réseau des Nouvelles des Marchés, Douane française et Kantar Worldpanel

En pourcentage du prix au détail (Graphique 215), la part de l'indicateur de marge brute des maillons agrégés mareyage-filetage et grossiste est passée de 10,7 % en 2015 à 22,7 % en 2019, tandis que celle des GMS est passée de 46,9 % à 36,2 %.

Ces remarques sur l'indicateur de marge brute des maillons agrégés mareyage-grossiste sont toutefois à considérer avec prudence. En effet cet indicateur n'a pu être qu'estimé, faute de données plus appropriées (cf. paragraphe 2.1.3, en page 352), 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 criées voire à l'import.

Graphique 215

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



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

<u>Circuit B</u> : importation de filets frais ou réfrigéré >> GMS

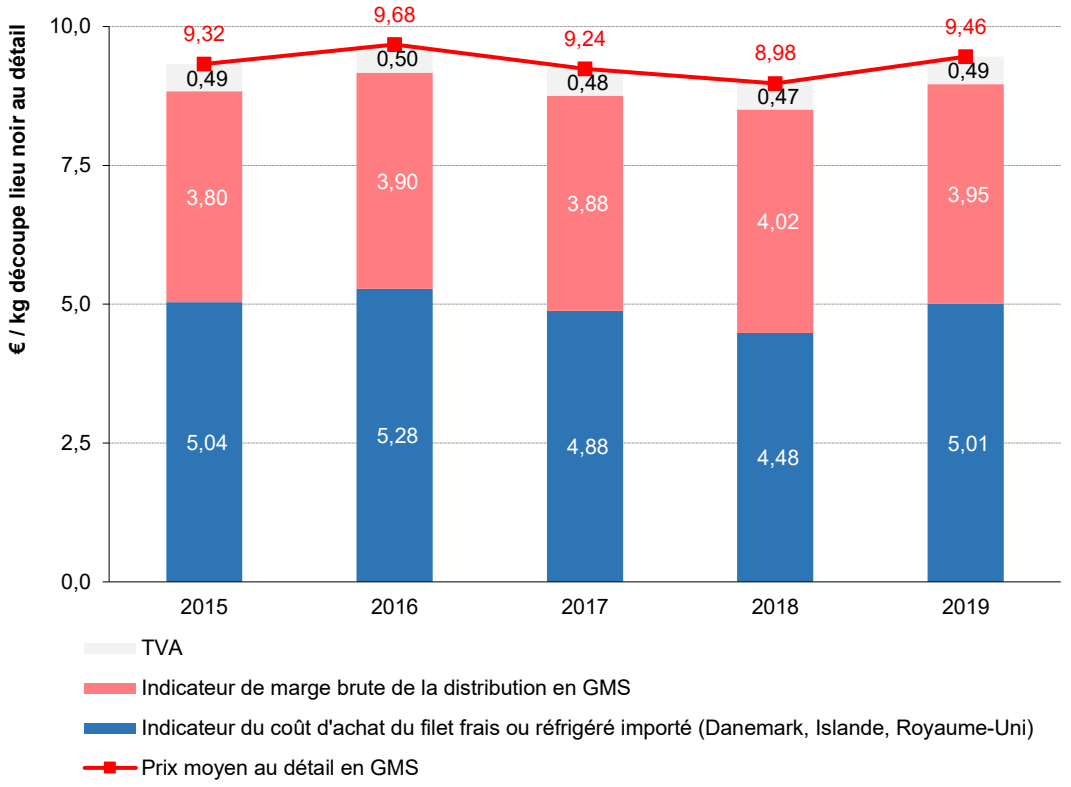
Dans ce circuit, l'indicateur de coût d'achat filet frais ou réfrigéré importé (Graphique 216 et Graphique 217) représente une part plus importante, 55,9 %, dans la décomposition du prix au détail que pour le circuit précédent. En effet, ce coût doit couvrir l'achat de la matière première et le coût du filetage pour ces filets frais et réfrigérés importés.

Par ailleurs, le prix au détail HT du lieu noir découpé semble être faiblement corrélé au prix des filets frais ou réfrigéré importés ainsi que le montre l'équation ci-dessous pour la période étudiée (2015 – 2019) :

$$prix\ HT au\ détail = 0{,}95\ prix\ filet\ importé + 4{,}2, \text{avec } R^2 = 0{,}4.$$

Graphique 216

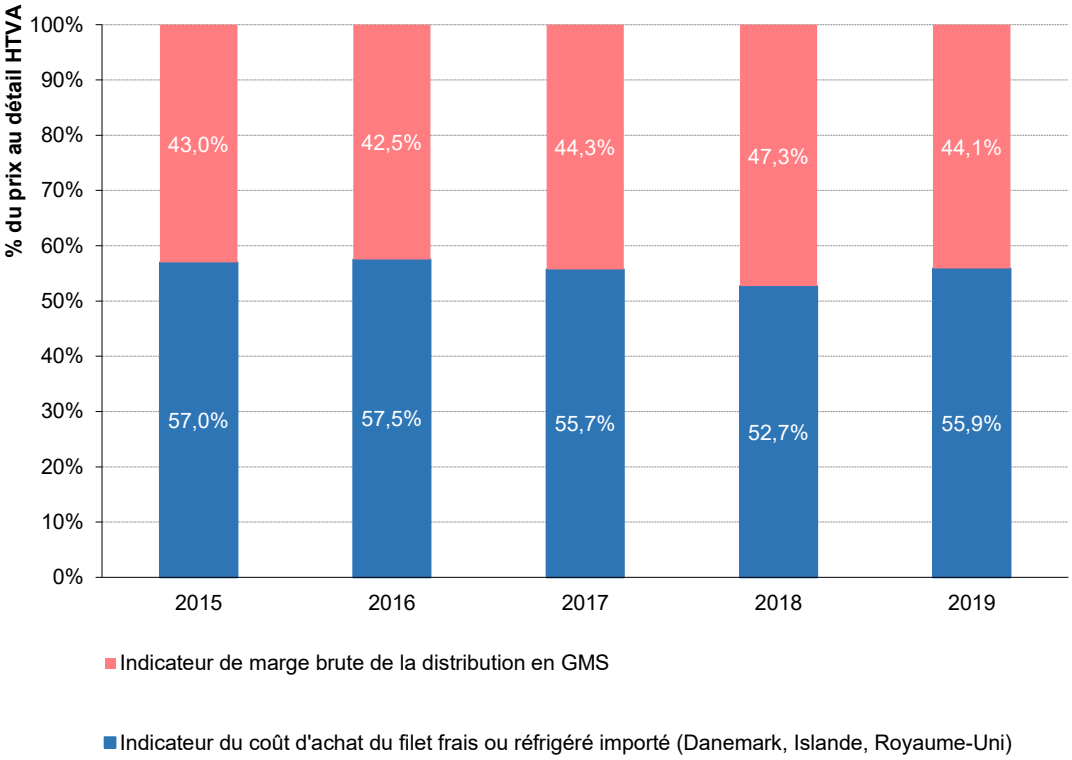
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lieu noir frais découpé, en coût d'achat des filets frais ou réfrigérés importés et marge brute de l'aval (Circuit B)



Sources : Douane française et Kantar Worldpanel

Graphique 217

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS du lieu noir frais découpé, en coût d'achat filet frais ou réfrigéré importé et marge brute de l'aval (Circuit B)



Sources : Douane française et Kantar Worldpanel

3.2. Prix et indicateurs de marges brutes dans la filière du saumon fumé en France

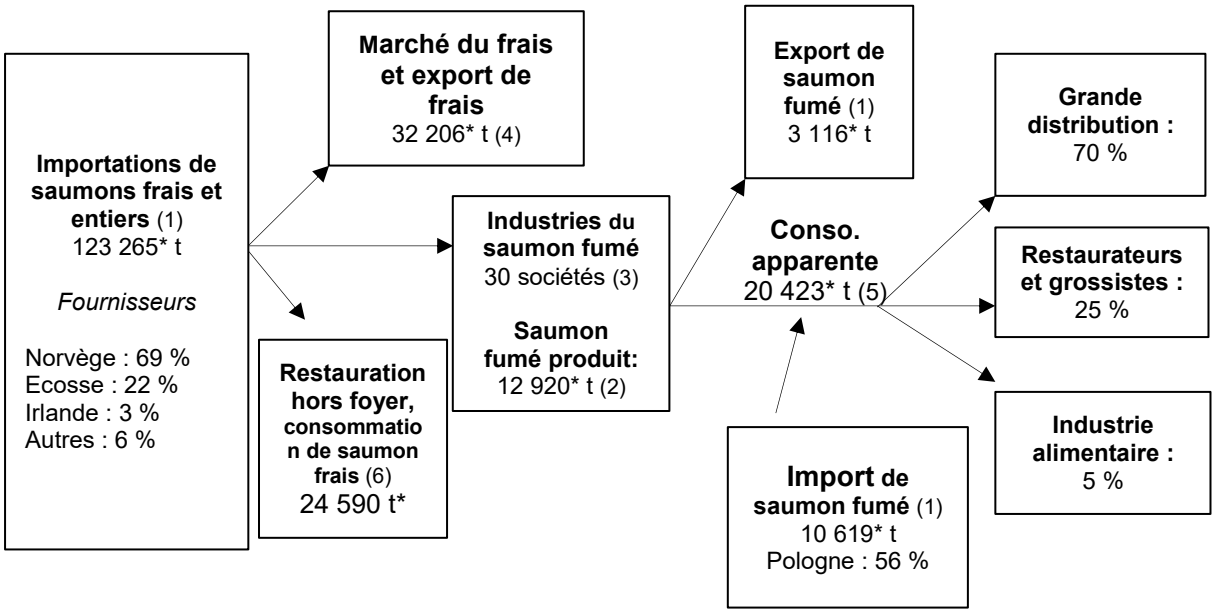
3.2.1. Le marché et la filière du saumon fumé

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 30 entreprises spécialisées. D'après les données de ProdCom, les entreprises ont produit près de 12 920 tonnes de saumon fumé en 2018 contre 20 836 tonnes en 2017, soit une baisse très forte de la production du secteur industriel français, qui interroge. L'arrêt de la fabrication en 2018 de produits traiteurs, dont le saumon fumé, par une entreprise de taille importante, expliquerait cette diminution. Selon le syndicat professionnel Adepale[114], la baisse de production par le secteur industriel ne serait que de l'ordre de 14 % entre 2017 et 2018.

Par ailleurs, il faut noter chez les distributeurs le développement rapide de la fumaison en magasin par le biais de fumoirs de type « armoire » ; bien que non quantifiée, cette tendance pourrait contribuer à une baisse de leurs achats de saumon fumé auprès d'industriels français.

Schéma 19

La filière française de saumon fumé en 2018



Sources : (1) Douane française, (2) ProdCom, (3) Adepale, (4) Estimé en sommant les exportations (tous saumons vivants, tous saumons frais ou réfrigérés et tous saumons filets frais) ; sources : Douane française, « la consommation des ménages à leur domicile », source Kantar Worldpanel pour FranceAgriMer (5) Estimé en sommant la quantité produite par Industrie du saumon fumé + quantité import – quantité export (6) Rapport sur les produits aquatiques en restauration hors foyer (données 2017, GIRA Foodservice)
*données en poids net

Près de 90 % de la production de l'industrie française du saumon fumé est destinée au marché intérieur principalement via la grande distribution. Une petite partie de cette production est aussi destinée à l'exportation, notamment vers l'Italie, 2ème importateur européen de saumon fumé derrière l'Allemagne. En 2019, nos exportations de saumon fumé vers les pays de l'Union européenne ont baissé de 20 % sous la pression de la concurrence de la Pologne et de la Lituanie. Enfin, la France a importé en 2019 11 160 tonnes de saumon fumé, principalement en provenance de Pologne, et le volume importé est en croissance de 2014 à 2018.

[114]Saumon et truites fumés - Synthèse économique 2018, Adepale

Tableau 47

Le marché français du saumon fumé

		2015	2016	2017	2018	2019
Production de l'industrie[1]	tonnes	23 025	24 154	20 836	12 920	nd
	M €	525	569	545	283	nd
Import[2]	tonnes	8 554	8 082	8 244	10 619	11 160
	M €	96,1	100,1	111,4	153,9	160,0
Export[2]	tonnes	3 522	3 899	3 964	3 116	2 214
	M €	60,8	70,9	73,7	65,1	51,8
Consom-mation apparente	tonnes	28 057	28 337	25 116	20 423	nd

Tableau 48

Achats de saumon fumé par les ménages*

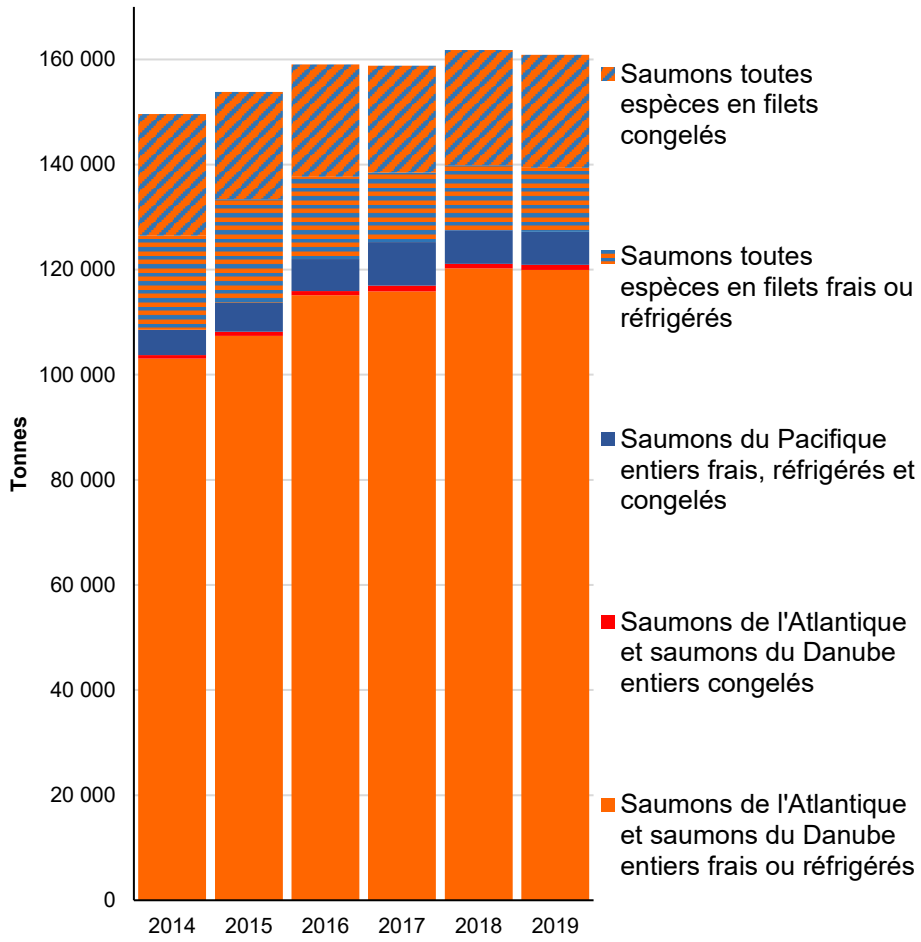
		2015	2016	2017	2018	2019
Hyper et supermarchés[3]	tonnes	14 291	13 580	11 869	11 622	10 788
	M €	427,8	417,8	418,3	428,1	386.7
	€ / kg	29,93	30,77	35,25	36,84	35,85
Tous circuits de vente au détail[3]	tonnes	19 094	18 278	16 057	15 715	14 688
	M €	544,7	536,0	537,3	551,5	502,9
	€ / kg	28,53	29,33	33,46	35,09	34,24

* Uniquement produits avec code-barres,
nd : non disponible

Sources : (1) SSP – ProdCom, (2) Douane française – GTA, (3) Kantar Worldpanel

Graphique 218

Évolution des importations françaises de saumon frais et congelé (en poids net)



Source : FranceAgriMer d'après Douane française (TDM)

3.2.2. Résultat : décomposition du prix au détail du saumon fumé en GMS

L'industrie française du saumon fumé s'approvisionne presque exclusivement en saumon Atlantique frais, et majoritairement sous forme entière. La demande sur le marché international est toujours très soutenue pour cette espèce ce qui maintient le coût de la ressource à un niveau élevé. Toutefois en 2019, l'offre mondiale a été plus abondante, ce qui a eu pour effet de faire légèrement baisser les cours de la ressource importée.

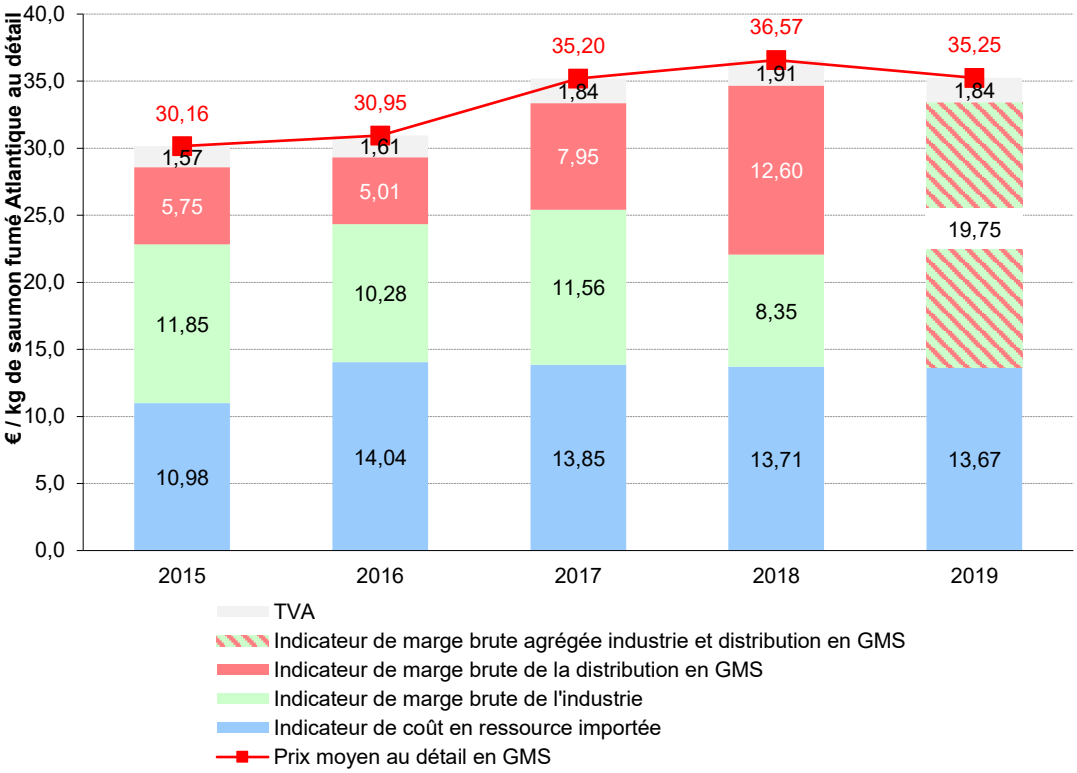
Cette situation se traduit par une légère diminution de l'indicateur de coût en matière importée, de 4 centimes entre 2018 et 2019 (Graphique 219), pour autant toujours supérieur de 2,7 € au niveau de 2015, soit avant la flambée des cours du saumon intervenue surtout en 2016 et également en 2017. Pour rappel, cette hausse a été transmise de manière différée au consommateur en 2016.

En 2019, le prix moyen annuel au détail en GMS du saumon fumé Atlantique décroit de 1,32 € dans un contexte où le marché se contracte. L'indicateur de marge brute agrégée de l'industrie et de la distribution a augmenté de près de 1,2 €.

Rappelons que l'indicateur de marge brute industrielle est calculé grâce au prix sortie-usine du saumon fumé estimé à partir des statistiques ProdCom sur les volumes et chiffre d'affaires des transformateurs, non encore disponibles pour 2019 (d'où le calcul provisoire pour 2019 d'une marge brute agrégée industrie-distribution). La décomposition du prix au détail 2019 se rapproche de celle de 2017, en raisonnant au niveau aggloméré pour la marge brute transformateur et distribution. Par ailleurs les données 2018 de ProdCom, non disponibles lors du rapport 2019, permettent dorénavant de désagréger l'indicateur de la marge brute transformateur et distribution de 2018. En résulte un indicateur de marge brute industrie qui se contracte fortement de 3,2 € entre 2017 et 2018[115] :

Graphique 219

Composition du prix moyen annuel au détail du saumon fumé en GMS en matière première importée et marges brutes en aval

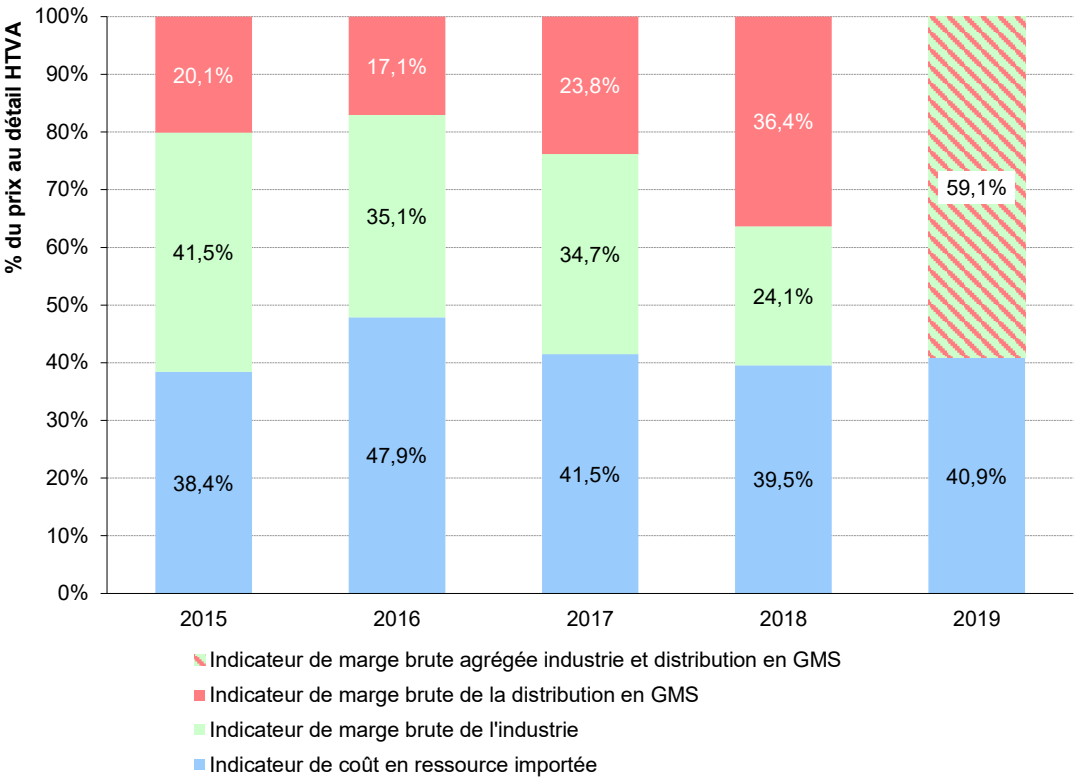


Source : FranceAgriMer d'après Eumofa, Douane française, ProdCom (Insee) et Kantar Worldpanel

[115] Avec les données Adepale l'analyse obtenue serait différente, en effet le prix en sortie industrie estimé à partir des données Adepale se chiffre à 24,0 €/ kg tous circuits confondus, contre 21,9€/kg d'après les données ProdCom.

Graphique 220

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail du saumon fumé en GMS en matière première importée et marges brutes en aval



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après Eumofa, Douane française, ProdCom (Insee) et Kantar Worldpanel

4. COMPTE DU COMMERCE DE DETAIL SPECIALISE DE LA POISSONNERIE

Des modifications substantielles dans l'enquête Esane (Insee) et un nombre limité de données disponibles à un niveau fin de nomenclature ne permettent plus d'utiliser cette source.

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 14 % à leurs frais de personnel dédié. Ces frais sont liés à la préparation des articles pour la vente (vidage, écaillage, coupe) voire à l'élaboration de portions préemballées pour le libre-service (plusieurs hypermarchés réalisent des UVCM de produits de la mer) ainsi qu'à la pratique de la vente assistée traditionnelle fréquente surtout en hypermarchés. La marge nette du rayon après affectation des charges communes est négative.

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 26,2 %. Ce taux est inférieur de 3,6 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 15,1 € pour 100 € de chiffre d'affaires. Dans l'ordre décroissant de ce critère, le rayon se classe au 2ème rang après le rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie.

La marge semi-nette est ainsi de 11,0 € 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 - 7,1 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de - 4,7 € après.

Tableau 49

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2018 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon poissonnerie

	Poissonnerie	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100	
Coût d'achat des produits du rayon	73,8	
Marge brute	**26,2**	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	15,1	Dispersées
Marge semi-nette	**11,0**	
Autres charges	18,1	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**-7,1**	
Impôt sur les sociétés	-2,4	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**-4,7**	Très fortement dispersées ; + /- 6,6 €

(*) 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 2018

5.3. Détail des charges du rayon poissonnerie des GMS

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon poissonnerie supporte directement 17,9 € de charges spécifiques, contre 11,8 € pour la moyenne tous rayons étudiées. Ces charges spécifiques du rayon marée comprennent 15,1 € de frais de personnel dédié (9,5 € pour la moyenne tous rayons) et 2,8 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également plus élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que ceux de la moyenne des rayons étudiés (2,3 €). 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 (15,3 €) est légèrement inférieur à la moyenne (16,2 €).
Au total, le rayon supporte 33,2 € de charges (avant IS et hors achat des produits) pour 100 € de chiffre d'affaires, il se place au deuxième rang des rayons étudiés dans l'ordre décroissant de ce critère après la boulangerie – pâtisserie - viennoiserie.
Tableau 50

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2018 :
Moyennes toutes enseignes du rayon poissonnerie pour 100 € de CA

		Poissonnerie
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	15,1
	Appro. stockables : consommables, emballages … pour le rayon	0,2
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,9
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,7
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,6
	Sous-total : charges directes du rayon	**17,9**
Charges communes réparties	Immobilier	1,8
	Personnel hors rayon	5,6
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties *(1)*	6,7
	Impôts et taxes hors IS	1,0
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	-2,4
	Sous-total : charges communes réparties	**13,0**
	Total des charges imputées au rayon	**30,9**

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2018

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

Section 11 – Produits issus de l'agriculture biologique

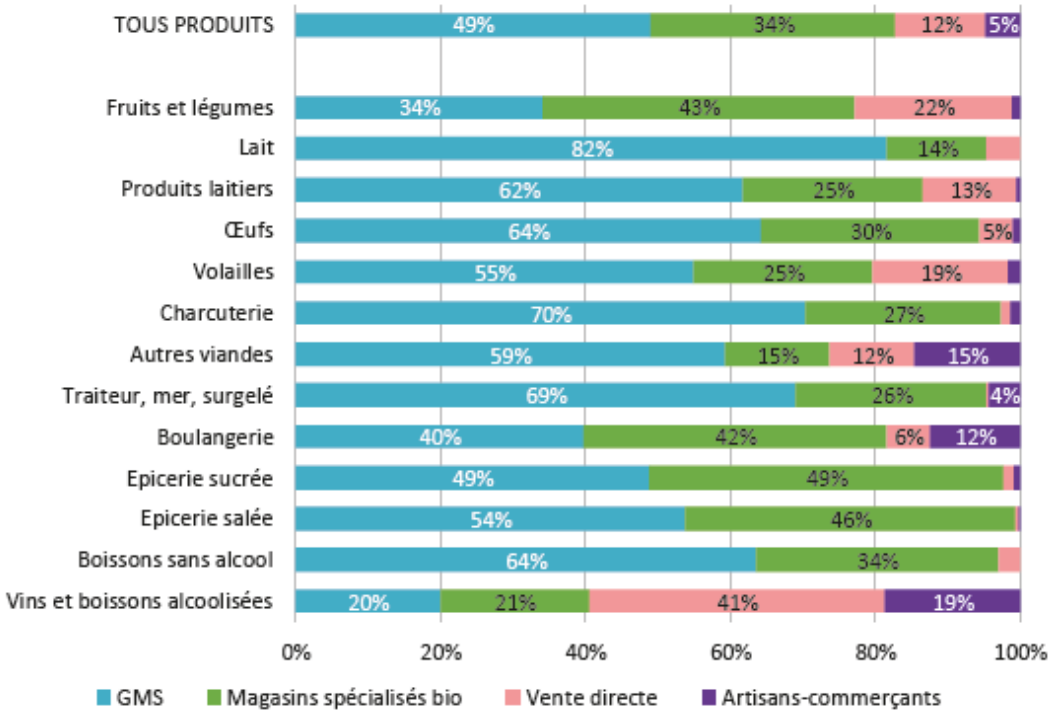
1. ÉLEMENTS INTRODUCTIFS A L'ANALYSE DES PRODUITS BIOLOGIQUES PAR L'OBSERVATOIRE

1.1. Un marché bio français en pleine croissance

Le chiffre d'affaires du marché alimentaire du bio en France est estimé à 9,15 milliards d'euros (hors RHD)[116] en 2018, soit plus de 15 % de croissance en valeur d'achats entre 2018 et 2017. Ce chiffre d'affaire se répartit entre 49 % dans les grandes surfaces alimentaires, 34 % dans la distribution spécialisée bio, 12 % en vente directe et les 5 % restant entre les artisans et commerçants. Néanmoins, ce partage varie selon le type de produits étudiés comme le montre le graphique ci-dessous.

Graphique 221

Répartition des circuits de distribution au sein des achats des ménages par famille de produits bio en 2018



Source Agence BIO / AND-International 2019

Depuis 2015, la progression du chiffre d'affaires bio est particulièrement marquée en grandes et moyennes surfaces en lien avec le développement des linéaires bio et des gammes de produits transformés bio (marques de distributeurs et marques nationales). D'après Nielsen ScanTrack[117], la part de marché bio représente 4,1 % de la valeur des produits de grande consommation en frais libre-service, avec une progression pour 2019 estimée à environ 20 % (estimation faite à partir du cumul courant au 11 août 2019). L'augmentation du nombre de références bio soutient la progression du chiffre d'affaires bio des GMS. Les hypermarchés sont les circuits où le bio progresse le moins comparativement au proxi et au drive.

[116]. Le marché alimentaire bio en 2018, Agence BIO
[117] https://www.nielsen.com/fr/fr/insights/article/2019/herbe-est-elle-toujours-plus-verte-sur-le-bio/

Par ailleurs cette progression du bio se retrouve également mais temporellement décalée, chez les très grands groupes fabricants et les grands groupes fabricants dont le chiffre d'affaires a progressé de 24,8 % en cumul annuel mobile au 29 septembre 2019 selon Iri[118].

1.2. Des charges spécifiques au bio ?

Pour produire, transformer, importer et distribuer (hors produits pré-emballés / pré-étiquetés et dispenses spécifiques) des produits bio, il faut être certifié en agriculture biologique, c'est-à-dire être contrôlé par un organisme agréé qui vérifie que les dispositions prévues par les règlements européens[119] et transcrites en France dans le guide de lecture de l'INAO et trois cahiers des charges nationaux sont respectées[120]. Ces conditions encadrant le mode de production (y compris la transformation) engendrent des charges spécifiques au mode de production biologique. A ce stade, nous ne disposons pas d'informations suffisamment précises pour estimer quantitativement ces charges en lien avec les modes de production biologique. Toutefois certaines dépenses spécifiques ont été soulignées par les opérateurs lors d'échanges. Ces dernières doivent être couvertes par les ventes et se retrouvent donc indirectement dans le niveau de prix de vente du produit.

En revanche, la « non utilisation » de produits chimiques de synthèse permet l'économie de certains postes de dépenses.

1.2.1. Charges liées au processus de certification, de traçabilité et parfois de conditionnement

Afin d'obtenir la certification biologique, les productions de chaque opérateur doivent être conformes aux exigences spécifiées dans les textes européens et français. Pour avoir cette attestation, un organisme certificateur accrédité par le COFRAC[121] et ayant l'agrément de l'INAO doit contrôler cette conformité. Être certifié a un coût qui est à la charge de l'opérateur : un coût lié au contrôle (généralement forfaitaire, indépendant des manquements potentiels de l'opérateur) et des coûts administratifs de suivi et de temps humain - ces contrôles concernent également l'organisation administrative mettant à jour les certificats et les registres par les organismes contrôleurs. En cas d'écart constaté, des contrôles supplémentaires pourront être prévus. En outre, les exploitations agricoles doivent aussi notifier gratuitement leur activité bio auprès de l'Agence BIO. L'utilisation de semences certifiées bio ou le recours à de l'aliment certifié bio représentent un surcroît de dépenses au niveau de l'exploitation.

Ces frais de certification concernent également les unités de transformation et de distribution, avec quelques exemptions précisées par la législation[122]. Par exemple, dans le cas où le magasin vend des produits bio en vrac, il devra être notifié et certifié s'il achète pour plus de 10 000 € HT de produits vrac bio. Par ailleurs, si le magasin possède une activité de préparation visible ou non par le consommateur, les obligations de notification et de contrôle varient. Toutefois, si le magasin vend uniquement du pré-emballé, il n'y a pas d'obligation de notification, ni de contrôle. Ainsi, les détaillants qui ne vendent pas que du bio, pour s'exonérer du contrôle et de la logistique nécessaire pour éviter les contaminations (lieux de stockage distincts, organisation des rayons et de leur nettoyage) préfèrent souvent des produits pré-emballés. Cet emballage engendre un coût supplémentaire toutefois, il offre une garantie au consommateur en limitant le risque de contamination croisée (bio / non bio).

1.2.2. Charges liées au mode de production biologique

Au niveau de la production agricole, certaines charges peuvent être alourdies par les contraintes liées au mode de production :

[118] https://www.lsa-conso.fr/dossier-une-acceleration-dans-tous-les-rayons,333661
[119] Règlement (CE) °834/2007, règlements d'application (CE) n°889/2008 et (CE) N° 1235/2008. Une nouvelle règlementation est en cours de préparation, basée sur l'acte de base (UE) 2018/848 du Parlement européen et du Conseil, entrera en application en janvier 2021.
[120] https://www.inao.gouv.fr/Les-signes-officiels-de-la-qualite-et-de-l-origine-SIQO/Agriculture-Biologique
[121] COFRAC : Comité français d'Accréditation
[122] précisées au niveau français dans le guide de lecture de l'INAO.

- Globalement, les rendements en bio sont inférieurs à ceux de l'agriculture non bio ce qui implique pour une même quantité produite plus de ressources foncières. Différents facteurs entrent en jeu, comme l'interdiction des intrants chimiques de synthèse et donc une fertilisation notamment azotée, une susceptibilité aux aléas pédoclimatiques et aux bio-agresseurs plus forte par l'absence de traitements phytosanitaires de synthèse, des modes d'élevage plus extensifs et en extérieur, un recours limité aux antibiotiques, des races et variétés parfois moins productives (par exemple pour un même qualité technologique, le blé panifiable bio comprendra plus de blé de force afin d'apporter des protéines et de la force boulangère).
- Certaines cultures peuvent exiger plus de main d'œuvre ou plus de consommations liées aux engins agricoles du fait du désherbage mécanique par exemple.
- La nécessité d'utiliser la rotation des cultures peut induire des coûts d'équipement supplémentaires ou des charges liées aux engrais verts (semences, enfouissement…), de cultures qui ne sont pas récoltées. La diversité des productions est aussi d'importance de la production animale, où une partie des aliments doivent être issus de la ferme.

Cependant, ces constats sont variables selon les cultures et plusieurs concourent à réduire les possibilités d'économie d'échelle[123] potentielles au niveau d'une unité de production agricole comme au niveau de l'exploitation.

Concernant les unités de transformation, le nettoyage des circuits et du matériel de fabrication doit respecter cahiers des charges et réglementation avec des listes positives de produits autorisés. Dans le cas où une usine est mixte, c'est-à-dire qu'elle fabrique à la fois des produits conventionnels et biologiques, la chaine doit être nettoyée et rincée en amont de chaque production bio. Par mesure de précaution, les premiers produits fabriqués bio sont donc déclassés en conventionnel, bien qu'ayant été fabriqués à partir de matière première biologique. Ce qui représente un coût pour l'industriel. Par ailleurs, les process, les additifs et auxiliaires technologiques sont contraints en bio et peuvent induire des coûts potentiellement supérieurs à la transformation.

1.2.3. Coût de logistique et de stockage

En 2018, 2 millions d'hectares[124] soit 7,5 % des surfaces agricoles utiles, sont certifiées agriculture biologique ou en conversion en France. Notons que la surface certifiées ou en cours de certification a cru de + 16,5 % des surfaces entre 2018 et 2017. Toutefois, la part des SAU en bio varie selon les régions : elle oscille en 2018 entre moins de 4 % pour la partie Nord et dépasse 19 % de la SAU dans le Sud-Est de la France (Tableau 51). Cette disparité spatiale des surfaces se retrouve également au travers de la répartition des fermes engagées en bio. Au niveau de l'aval, des différences régionales sont également marquées avec une concentration des transformateurs[125] notamment en Auvergne-Rhône-Alpes, en Occitanie et en Ile-de-France. Cette dispersion régionale des surfaces et des opérateurs implique parfois des distances à parcourir importantes et entraine une optimisation des transports plus complexe. La gestion des plus petits volumes peut impliquer une logistique moins économique comme l'exemple des palettes mixtes contenant plusieurs produits l'illustre.

[123] Les économies d'échelle résultent de la diminution du coût moyen de production lié à une hausse de production. Ils incarnent l'accroissement de l'efficience suite à l'augmentation de facteurs de production : produire avec moins de moyens.

[124] UN ANCRAGE DANS LES TERRITOIRES ET UNE CROISSANCE SOUTENUE. Les chiffres 2018 du secteur bio. Agence BIO

[125] Les points chauds boulangers bio sont inclus dans le terme transformateur.

Tableau 51

Répartition régionale des surfaces et des opérateurs certifiés en bio ou en conversion en 2018

	Nb. Exploitations		Surfaces certifiées bio		Surfaces en conversion					Surfaces certifiées + conversion		Part de bio dans la SAU (%)	Aval	
					2018				Evol. /17				Transformateurs	Distributeurs
	2018	Evol. /17	2018	Evol. /17	C1	C2	C3	Total		2018	Evol. /17			
AUVERGNE-RHONE-ALPES	5 858	8,9%	195 357	21%	21 727	33 371	1 321	56 419	-21%	251 776	8,5%	8,9%	1 953	767
BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE	2 329	13,8%	117 500	19%	28 831	22 017	1 187	52 034	17%	169 534	18,4%	7,0%	631	274
BRETAGNE	3 100	14,9%	86 242	24%	13 425	12 411	565	26 402	-1%	112 643	17,3%	6,9%	1 107	471
CENTRE-VAL DE LOIRE	1 259	18,2%	51 679	12%	13 845	6 758	275	20 878	55%	72 557	21,9%	3,2%	504	174
CORSE	457	15,4%	15 451	18%	2 587	6 237	326	9 150	36%	24 601	24,0%	13,6%	78	32
GRAND-EST	2 534	14,0%	107 761	23%	22 406	17 325	1 036	40 766	1%	148 528	16,4%	4,9%	872	411
HAUTS-DE-FRANCE	999	14,3%	27 189	27%	5 214	5 326	270	10 810	-3%	37 998	16,6%	1,8%	868	307
ILE-DE-FRANCE	395	26,2%	12 733	20%	6 454	3 249	68	9 772	97%	22 505	44,5%	4,0%	1 617	839
NORMANDIE	1 799	12,2%	72 775	18%	9 192	11 405	525	21 122	-11%	93 897	9,9%	4,8%	566	230
NOUVELLE-AQUITAINE	6 157	15,5%	193 280	27%	44 360	35 911	2 402	82 673	27%	275 953	27,0%	7,0%	1 512	680
OCCITANIE	9 403	15,3%	358 231	27%	60 064	53 382	4 651	118 097	-5%	476 328	17,4%	15,1%	1 709	777
OUTRE-MER	511	18,3%	4 487	8%	363	156	73	593	9%	5 080	7,7%	3,5%	69	52
PAYS DE LA LOIRE	3 270	11,8%	143 535	18%	23 446	24 325	905	48 677	0%	192 211	12,7%	9,2%	1 076	353
PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR	3 552	9,3%	116 351	10%	16 108	16 546	2 407	35 061	15%	151 412	10,9%	25,6%	1 310	559
TOTAL France	41 623	13,4%	1 502 572	22%	268 022	248 419	16 012	532 452	4%	2 035 024	16,5%	7,55%	13 872	5 926

Source Agence BIO / OC,Agreste 2017

Les conditions de stockage spécifiques (silos ventilés réfrigérés, recours plus fréquent aux chambres froides, absence de pesticides ou d'anti-germinatifs à remplacer par d'autres techniques…) peuvent représenter un coût la conservation des produits végétaux à anticiper : alternatives pouvant être plus onéreuses.

1.3. Consentement à payer du consommateur

D'après le baromètre de consommation et perception des produits biologiques en France 2019 de l'Agence BIO /Spirit Insight, les achats de produits bio sont motivés en premier lieu par la recherche de la préservation de sa santé, puis la recherche de la qualité, le goût des produits et enfin la préservation de l'environnement[126].L'ordre de ces facteurs ne fait pas consensus d'après Bellows *et als*[127], (2008), la demande pour les produits biologiques repose avant tout sur des préoccupations environnementales, plus que sur des considérations personnelles de santé. Conclusion constatée également par Monier - Dilhan et Bergès[128] (2016) où la motivation environnementale ressort comme première raison d'achat de produits bio comparativement aux motifs de santé ou de qualité, par ailleurs cet ordre peut être modifié selon les caractéristiques sociaux-économiques des acheteurs ou selon le pays étudié.

Le consentement à payer (CAP) est un concept microéconomique issu de la théorie du consommateur. Il vise à estimer l'ordre de grandeur de dépense que le consommateur est prêt à effectuer pour acquérir un bien ou un service. Ce consentement peut être obtenu par une méthode déclarative ou bien calculatoire - afin d'éviter les biais liés à l'intention et à la déclaration.

Selon les travaux d'Hassan et Monier - Dilhan[129] (2006), le CAP du consommateur pour la caractéristique agriculture biologique d'un produit est plus fort lorsque qu'il est associé à une marque de distributeurs qu'à une marque nationale. Autrement dit, la valeur du logo « bio » décroit quand celui-ci est combiné à un autre label / marque pour un même produit.

Le consentement à payer est également à mettre en relation avec le profil des consommateurs. Sortie en 2009, l'étude menée par Hassan et al.[130] sur les profils de consommation en France, plus particulièrement sur l'exemple du lait et des œufs bio, laisse penser que les motivations des acheteurs bio ne sont pas liées à un profil social-démographique particulier (âge, revenu ou taille de la famille) mais principalement à son niveau d'éducation. Par ailleurs, des facteurs territoriaux comme le nombre d'opérateurs bio (transformateurs ou distributeurs) proche du lieu de résidence ou encore la proximité

[126] Baromètre de consommation et perception des produits biologiques en France, Agence BIO /Spirit Insight 2019
[127] Bellows, Anne C., et al. "Understanding consumer interest in organics: production values vs. purchasing behavior." *Journal of Agricultural & Food Industrial Organization* 6.1 (2008).
[128] Monier-Dilhan and Bergès. « Consumers'Motivations Driving organic demand : between self-interest and Sustainability (2016)
[129] Hassan, Daniel, and Sylvette Monier-Dilhan. "National brands and store brands: competition through public quality labels." *Agribusiness: an international journal* 22.1 (2006): 21-30.
[130] Hassan, D., Monier-Dilhan, S., Nichele, V., & Simioni, M. (2009). Organic food consumption patterns in France (No. 1006-2016-79386).

avec une agriculture bio auraient un impact positif sur la consommation de produits biologiques d'un foyer, ces facteurs jouant le rôle de publicité (Maigné et al., 2017[131]).

Hjelmar (2011) distingue deux typologies d'acheteurs bio : (i) les consommateurs « automatiques » achetant de manière pragmatique selon la présence de signes officiels de qualité, le prix et la disponibilité face aux (ii) consommateurs « réflectifs », dont la préservation des communs et de l'environnement sont des préoccupations globales non limitées à l'alimentation.

Cette question du CAP renvoie également à la problématique de l'élasticité prix. L'article de Monier - Dilhan et Bergès (2016) apporte quelques éléments de réponse sur ce point. Sur la base des résultats obtenus à partir du panel Kantar Worldpanel et de l'analyse des paniers de consommation annuels regroupant des denrées de base (café, jambon, margarine et œuf), il apparaît qu'un changement marginal du prix d'un produit bio n'impacte pas la probabilité d'achat de ce produit bio comparativement à son équivalent conventionnel. Par contre, dès lors que ce produit est acheté par le consommateur, une variation du prix va se répercuter sur la quantité achetée en cas de changement marginal. Toutefois, le niveau de prix jugé trop élevé reste le principal frein à la consommation de produits bio d'après le baromètre de consommation de l'Agence BIO et selon l'enquête sur les pratiques environnementales des ménages (2011-2016) du Commissariat général au développement durable[132].

1.4. Freins actuels à l'étude du marché biologique par l'Observatoire

A la suite d'une demande de son comité de pilotage, l'Observatoire a entamé une réflexion sur la possibilité d'une déclinaison « bio » de la méthode appliquée jusqu'alors aux filières conventionnelles. Un groupe de travail spécifique « bio » multi-produits a été constitué, présidé par Monsieur Jean-Louis Gérard, et s'est réuni en juin et septembre 2019 puis en janvier 2020.

Un premier recensement des connaissances sur les filières « bio » ainsi que des données disponibles (prix, volume et coût de production) a été réalisé grâce aux échanges avec les différentes organisations travaillant sur l'économie de ces filières (Agence BIO, INAO, commission bio Interbev-Inaporc, commission bio d'Interfel, FNAB…). Rapidement le constat d'un manque de données chiffrées permettant la réalisation des travaux de l'Observatoire a été posé. Le besoin d'approfondissement de la connaissance des circuits d'approvisionnement s'est également fait ressentir.

Les circuits d'approvisionnements des consommateurs en produits « bio » sont diversifiés (Graphique 221): GMS, magasins spécialisés, vente directe, etc. Cependant, au vu de l'expérience de l'Observatoire dans l'analyse des circuits de distribution des produits destinés à la grande distribution, des moyens alloués aux travaux de l'Observatoire (voir page 4) et de la disponibilité des données, seule l'étude du circuit GMS a été jugée envisageable à ce stade.

Comme indiqué, la décomposition du prix au détail de l'Observatoire nécessite de cibler un circuit de distribution et d'approvisionnement majoritaire en lien, circuit pour lequel la connaissance des flux et des acteurs de la filière est la plus documentée possible. Bien que le circuit des GMS soit celui pour lequel le plus grand nombre d'informations est disponible, les données chiffrées restent partielles et lorsque ces données statistiques ou économiques existent, leur historique reste limité .Les dispositifs statistiques actuels sont conçus pour le suivi des produits et filières conventionnels et ne sont pas tous adaptés, ni déclinés, pour le marché bio. Ce marché en pleine expansion, qui affiche une croissance à deux chiffres[133], nécessiterait donc des analyses des circuits d'approvisionnement et des données chiffrées complémentaires pour appliquer la méthode actuellement employée par l'OFPM.

Dans le chapitre suivant, un premier tour d'horizon des données existantes et des informations par filière est proposé. Au vu de cet état des lieux, la filière fruits et légumes et la filière laitière - avec en particulier le cas du lait UHT demi écrémé bio de vache - sont apparues comme les plus propices à l'étude de la décomposition du prix au détail. Toutefois, certaines limites ne permettent pas encore d'obtenir une décomposition des prix telle que faite pour leurs équivalents conventionnels. Les différents freins, spécifiques à ces deux cas, sont explicités plus en détail dans les sous parties respectives (cf partie. La filière lait de vache biologique et La filière fruits et légumes). En bref, les freins généraux constatés sont les suivants

[131] Maigné, Monier-Dilhan & Poméon. Impact of the consumer's environment on the demand for organic food in France ; (2017)
[132] Modes de vie et pratiques environnementales des Français, Commissariat général au développement durable (2018)
[133] + 15,4 % en valeur d'achats entre 2017 et 2018 d'après l'Agence BIO

1.4.1. Un marché en pleine évolution avec des équilibres entre les circuits d'approvisionnement en cours d'ajustement

Face à une demande grandissante des consommateurs, l'offre du bio français continue à se développer avec un nombre d'exploitations certifiées ou en conversion en hausse (+ 13,4 % d'exploitations en 2018/17, Agence BIO). De leur côté, les industries et les GMS doivent sécuriser leur approvisionnement pour répondre aux attentes. Ce qui se traduit notamment par des dynamiques de flux changeantes : certains producteurs traditionnels fournissant la GMS en conventionnel se diversifient en se lançant dans de la production bio après avoir sécurisé leurs débouchés à plus long terme au travers de contrats. D'autres GMS ou industries ont recours aux importations ou à des grossistes pour massifier l'offre… Actuellement une grande diversité de situations (couples acteurs / flux) coexiste et visiblement aucun schéma type ne ressort suffisamment représentatif afin de pouvoir modéliser un circuit de prédilection sur lequel la décomposition du prix au détail pourrait être étudiée, pour la GMS.

1.4.2. Des données de prix et de volumes encore partielles

1.4.2.1. Maillon de la production et de la distribution : informations de prix et de volumes hétérogènes

La disponibilité des données et notamment des données de production varie selon les filières. Pour les filières animales, certaines informations comme les cheptels certifiés (Agence BIO), les abattages (SSP pour les volailles, commission bio Interbev - Inaporc pour les filières bovine, porcine et ovine) ou encore la connaissance des circuits de commercialisation existent. Toutefois, à ce jour aucune cotation de prix bio en entrée abattoir n'est publiée. Par ailleurs, les volumes de lait bio produits sont suivis par l'enquête mensuelle laitière de FranceAgriMer et l'enquête annuelle laitière du SSP. Côté productions végétales, les données de production sont plus partielles (informations concernant les grandes cultures grâce aux bilans céréales de FranceAgriMer, volumes de premières mises en marché enquête CHD expert d'Interfel…). Toutefois, elles ne sont pas toujours publiques et souffrent d'une fréquence de diffusion variable (décalage dans le temps, information annuelle pas toujours mensuelle, certaine réticence à la transmission...). Ces limites se retrouvent également au niveau des prix pour lesquels les données sont souvent lacunaires.

Au niveau de la commercialisation, certaines données (de prix et de volumes) sont présentes dans le panel consommateurs Kantar Worldpanel auquel FranceAgriMer est abonné. Toutefois elles n'offrent pas toujours le niveau de précision voulu (lait bio tous types confondus par exemple) face à une analyse qui devrait cibler un produit spécifique (lait bio UHT ½ écrémé de vache). En outre, d'autres informations de cotation issues du Réseau des Nouvelles des Marchés complètent ces données. Les panels distributeurs tels IRI pourraient apporter des précisions, mais leurs données ne sont pas achetées par FranceAgriMer.

1.4.2.2. Pas de prix en sortie d'industrie spécifique au bio

Quand un maillon transformateur intervient dans le processus de fabrication du produit étudié par l'OFPM, les prix des produits à la sortie de l'industrie sont utilisés dans l'estimation de l'indicateur de marge brute de ce maillon. Actuellement ces données sont fournies principalement par l'INSEE et parfois par des enquêtes ad hoc réalisées pour l'Observatoire par des fédérations comme dans l'exemple de la filière bovine. Aucun prix ou indice de prix ne différencie spécifiquement les produits biologiques, ce qui est bloquant pour l'analyse de décomposition du prix au détail.

1.4.2.3. Absence de la déclinaison AB dans les données de douanes

Les nomenclatures douanières européenne (NC8) et internationale (SH6) n'intègrent pas de déclinaison précisant le mode de production biologique. Il n'est donc pas possible de suivre les échanges internationaux, ni les flux intra-européens de produits biologiques. Toutefois, les produits importés et dédouanés en France font l'objet d'une certification bio enregistrée dans le système TRACEs (Douane française). Certaines estimations sont réalisées, à l'exemple des informations diffusées par l'Agence BIO (recoupement des volumes importés des Douanes et de données d'enquêtes auprès des grossistes

et transformateurs). Cependant, de nombreux produits destinés au marché français sont dédouanés dans les grands hubs logistiques européens (Amsterdam, Rotterdam, Anvers…) : la traçabilité permettant de suivre les flux intra européens n'est ensuite plus assurée.

1.4.2.4. Paramètres techniques et hypothèses utilisées dans les modèles de décomposition du prix au détail

Pour modéliser la décomposition du prix au détail, les modèles mis en place par l'Observatoire font intervenir des hypothèses (prise en compte des coproduits, définition des dates de campagne des fruits français…), ainsi que des paramètres techniques afin d'estimer les rendements (de découpe, de transformation…) ou encore des taux de perte dans les indicateurs de marge brute. Ces informations sont généralement issues d'études ou de dire d'experts. A ce stade, des investigations seraient nécessaires afin d'adapter si besoin ces paramètres pour le bio.

1.4.3. Données de coûts de production

Comme indiqué dans la partie sur la décomposition des prix au détail, le système de suivi statistique et économique actuel a été structuré pour le suivi des produits et filières conventionnels. Ainsi, l'analyse des coûts de production, de transformation et de distribution est soumise aux mêmes contraintes que celles de la décomposition des prix au détail et peu de données sont disponibles pour mener à bien les travaux de l'Observatoire de la formation des prix et des marges.

1.4.3.1. Analyse de la structure de compte des exploitations et des coûts de production.

Dans son analyse, l'Observatoire base ses travaux sur deux principales sources de données :

- Les données issues du Rica, pour la présentation de la structure de comptes des exploitations agricoles ainsi que pour des travaux spécifiques permettant une estimation des coûts de production comptables moyens.
- Les données des instituts techniques, reposant notamment sur des observations dans des fermes de référence.

Ces données ne sont pas toujours disponibles au sujet des exploitations pratiquant l'agriculture biologique. Lorsqu'elles le sont, elles pourront être utilisées par l'Observatoire de la formation des prix et des marges, en complément de l'analyse de la décomposition du prix au détail.

Rica

Le Rica, pour certaines Otex[134], contient un nombre d'exploitations pratiquant l'agriculture biologique permettant une éventuelle utilisation et diffusion des données :

- Otex « bovins lait » (60 exploitations en 2017),
- Otex « bovins viande » (39 exploitations en 2017).

Instituts techniques et autres sources d'informations

Le tableau ci-dessous présente une synthèse des principales sources de données ayant été identifiées lors de la préparation des groupes de travail « bio » de l'Observatoire :

[134] Otex : orientation technico - économique : une exploitation est considérée spécialisée dans une orientation si la PBS (production brute standard) de la ou des productions concernées dépasse deux tiers du total.

Filière	Données disponibles sur les comptes des exploitations agricoles « bio » ou sur les coûts de production agricole des produits « bio »
Viande porcine et charcuterie	Aucune donnée recensée (Ifip) *Projet à terme : possibilité de suivre un échantillon suffisant d'élevages suivis en GTE-TB ?*
Viande bovine	Différents travaux anciens et à échelle locale (Idele) *Projet à terme : mise en place du Réseau Inosys sur les exploitations en agriculture biologique ?*
Viande ovine	Différents travaux menés et notamment calculs de coûts de production par système de production en 2013 (herbagers et pastoraux) (Idele) *Projet à terme : mise en place du Réseau Inosys sur les exploitations en agriculture biologique ?*
Volaille de chair et lapin	Estimation de coûts de production réalisée pour les principales espèces de volailles bio (Itavi)
Produits laitiers de lait de vache	Observatoire des coûts de production en lait bio (plaine ouest et montagne Massif Central). Dernière publication : données 2017 (Idele) *Projet à terme : mise en place du Réseau Inosys sur les exploitations en agriculture biologique ?*
Produits laitiers de lait de chèvre	Aucune donnée recensée (Idele) *Projet à terme : mise en place du Réseau Inosys sur les exploitations en agriculture biologique ?*
Produits laitiers de brebis	Différents travaux menés et notamment calculs de coûts de production par système de production en 2013 (livreurs Roquefort, fromagers Pyrénées) (Idele) *Projet à terme : mise en place du Réseau Inosys sur les exploitations en agriculture biologique ?*
Pain	Travaux anciens (2009) menés sur le blé tendre, en collaboration avec l'Itab
Pâtes alimentaires	Travaux menés sur le blé dur bio (2010-2012), piloté par la Chambre régionale d'agriculture du Languedoc-Roussillon
Fruits et légumes	Aucune donnée recensée

Pour la plupart des filières, des coûts de production régionaux ont également été établis, dans la plupart des cas par les Chambres d'agriculture ainsi que par le réseau FNAB. Cependant, ces études non agrégées nationalement et présentant dans certains cas uniquement les charges d'activité liée à la production étudiée et non les charges de structure s'y affectant, les rendent difficilement utilisables pour l'Observatoire.

Enfin, la liste des données disponibles sera amenée à être complétée, notamment à l'issue de l'étude « État des lieux des données de coûts de production agricoles et de leurs méthodes dans les filières conventionnelles et sous SIQO » réalisée par Ceresco en consortium avec Abcis, Arvalis et le Ctifl.

1.4.3.2. Analyse de la structure de comptes des industries de transformation et des coûts de transformation industrielle

Aucune donnée publique ne permet actuellement d'analyser de manière différenciée les comptes des industries transformant des produits biologiques de ceux des industries transformant des produits conventionnels. Ainsi, dans les différentes analyses présentées dans les différents chapitres du rapport de l'Observatoire, les échantillons étudiés peuvent inclure des entreprises transformant des produits biologiques ainsi que de façon indifférenciée des entreprises transformant des produits conventionnels et biologiques.

Lors du recensement des informations disponibles réalisé par l'Observatoire, une étude intitulée « La transformation bio face au défi de la croissance » réalisée pour la fédération NatexBio par le cabinet

ASTERES a été identifiée. Elle présente quelques indicateurs pour les entreprises de transformation bio pour l'année 2013.

1.4.3.3. Analyse de la structure de comptes du commerce et de la distribution et coûts de distribution

L'enquête menée actuellement par l'Observatoire de la formation des prix et des marges sur les comptes de la grande distribution portent sur les sept principales enseignes de la distribution. Les rayons pour lesquels des données sont collectées comprennent des produits biologiques. Les comptes présentés le sont donc de manière indifférenciée pour les produits conventionnels et biologiques.

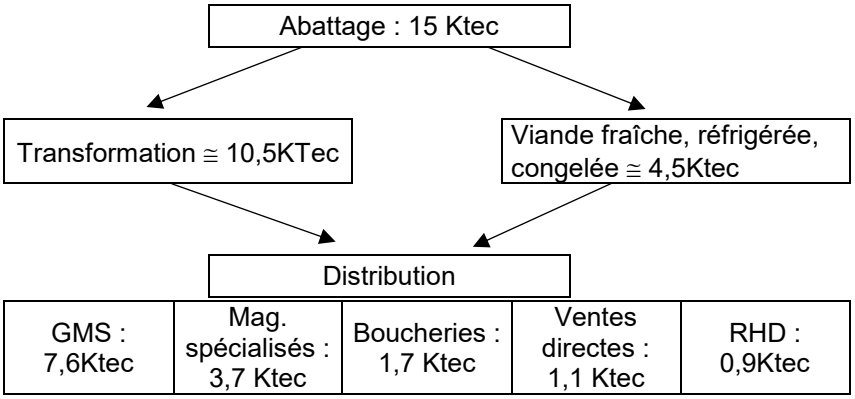
Différents membres des groupes de travail et du comité de pilotage ont souhaité qu'à terme, l'Observatoire élargisse son champ d'action et pratique le même type d'enquête auprès des enseignes spécialisées dans la distribution de produits biologiques.

2. PANORAMA DES FILIERES

2.1. Viande porcine et charcuterie

Schéma 20

Bilan des flux porcin bio en 2018



Sources : Commission Interbev- Inaporc

Les abattages de porc bio en France sont en progression constante depuis plus d'une décennie. En 2018, ils s'élèvent à 15 000 tec (en progression de 34 % par rapport à 2017). Après plusieurs années d'offre nationale inférieure à la demande, la filière porc bio dispose désormais des volumes nécessaires à la satisfaction des besoins du marché. Le nombre de truies certifiées atteint 12 154 têtes en 2018 (1 009 sont en conversion), réparties sur 541 exploitations certifiées, majoritairement localisées en Occitanie et en Nouvelle Aquitaine (Agence BIO).

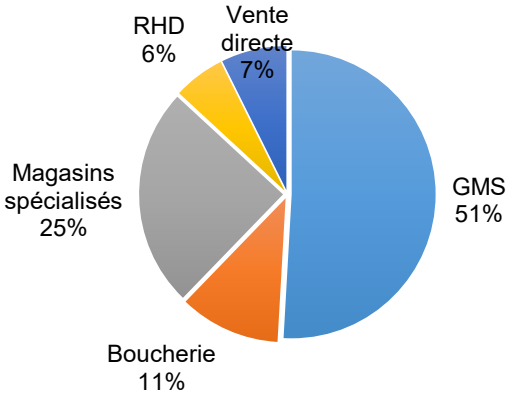
Il convient cependant de noter que la production bio ne représentait qu'une faible part de la totalité des porcs abattus en 2017 (0,5 %) et en 2018 (0,7 %). Le plan de filière prévoit, une part de bio de 2 % en 2019, 5 % en 2022 et 10 % en 2027.

Par ailleurs, les professionnels demeurent prudents, notamment à cause de la problématique d'équilibre matière : place croissante de la charcuterie et développement moindre du frais. Ce problème de l'équilibre carcasse dans la filière porcine bio appelle différentes solutions : meilleure valorisation de la viande fraîche en libre-service, élargissement de la gamme des salaisons et des produits élaborés afin de valoriser le maximum de pièces, voire vente directe de pièces bio en caissettes.

Les ventes se déroulent majoritairement en GMS (Graphique 222). Certains distributeurs privilégient la sécurisation de leurs approvisionnements via une contractualisation.

Graphique 222

Répartition des tonnages porcins AB en fonction des circuits de distribution en 2018



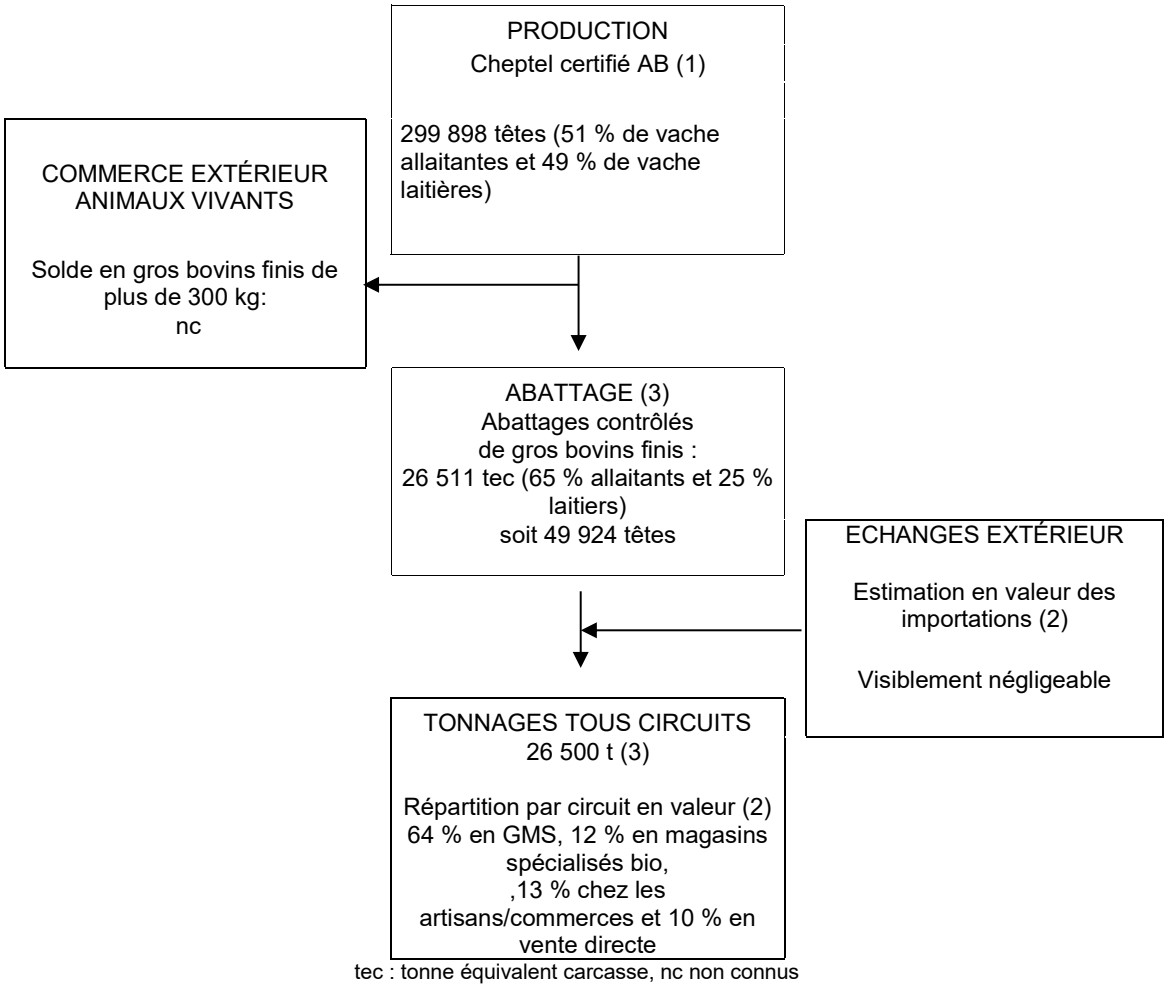
Source : Commission bio Interbev et Inaporc

À ce jour aucun indicateur national de coût de production du porc bio n'est publié. Toutefois, au vu de l'importance du poids de l'aliment dans les coûts de production et de son prix élevé en bio cela entraîne un renchérissement de son coût de production. D'autre part, l'élevage en plein air, la production en litière peuvent générer des coûts supplémentaires.

2.2. Viande bovine

Schéma 21

Bilan des flux gros bovins laitiers et allaitants bio en 2018



tec : tonne équivalent carcasse, nc non connus

Sources : Agence BIO (1), Agence BIO / AND-International 2019 (2), commission Interbev-Inaporc bio (3)

Une production et des abattages en croissance depuis dix ans

Depuis 2010, le cheptel bio de gros bovins allaitants n'a cessé de progresser et ce plus spécifiquement à partir de 2015. En 2018, le nombre de vaches allaitantes certifiées atteint sa plus haute valeur, soit 154 000 têtes et 50 497 sont en conversion. Cette progression est à mettre en parallèle avec le nombre d'exploitations bio, chiffrées à 5 400 pour 2018. Les fermes bio ont ainsi en moyenne 38 vaches allaitantes ou 53 vaches laitières. Les animaux se situent à plus de 60 % dans les régions d'Occitanie, Pays de la Loire, Nouvelle Aquitaine et Auvergne Rhône Alpes.

Le nombre de vaches allaitantes certifiées est de 145 632 et celui en conversion de 75 497 pour 2018. La Bretagne et les Pays de la Loire représentent à elles seules 43 % des effectifs.

Ces dynamiques sont à mettre en regard du plan filière rédigé en 2017[135] où l'objectif est de doubler la production bio en 5 ans. Pour cela, les nouvelles conversions, ainsi que l'augmentation du nombre d'animaux finis produits par élevage sont encouragées. En 2018, les vaches allaitantes bio et en

[135] Plan de la filière viande bovine Française. 14.12.2017 Interbev

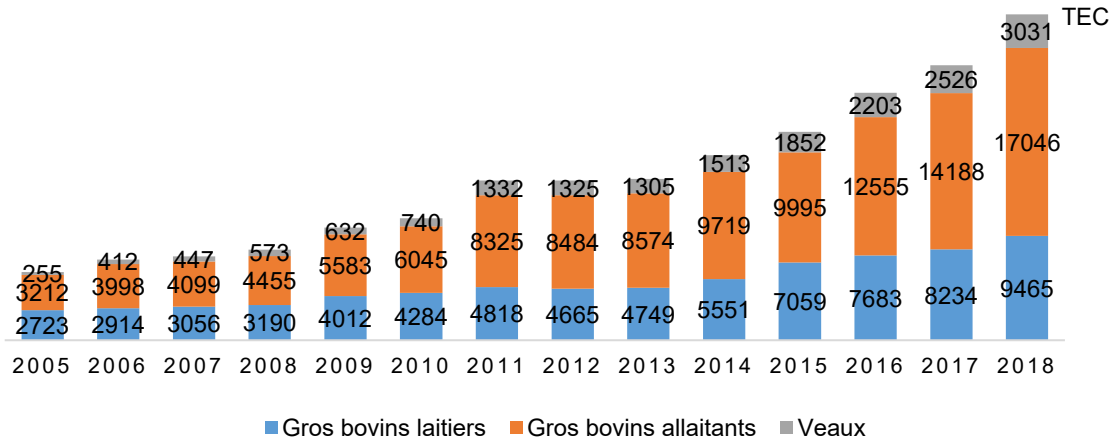
conversion représentent 4,9 % du cheptel national total et les vaches laitières 6,2 % (chiffres clés 2018 de l'Agence BIO).

La disponibilité des animaux continue de croître, stimulée par la perspective de débouchés commerciaux[136].

Le volume de gros bovins abattus en 2018 est de 26 500 tec, d'après la commission bio d'Interbev-Inaporc. En ajoutant les veaux, soit 3 031 tec, un tonnage total de bovins bio abattus est estimé à environ 29 500 tec, ce qui correspond à une hausse de 18 % par rapport à 2017, portée par les gros bovins allaitants (+ 20 %) et les veaux (+ 20 %).

Graphique 223

Évolution des abattages de bovins bio



Source : Commission Interbev-Inaporc

En têtes, les abattages se répartissent comme suit : 42 % pour les vaches, 29 % pour les veaux, 12 % pour les génisses, 11 % pour les bœufs et 6 % pour les jeunes bovins.

D'après le bilan dressé par l'association Fil Rouge - Sylaporc (hors volailles), la demande en viande sous signes de qualité est dynamique et cela particulièrement en bio.

Les dernières estimations prévoient[137] des abattages en hausse de 19 % en volume sur les trois premiers trimestres 2019. L'offre augmentant plus rapidement que la demande, les déclassements sont de plus en plus nombreux, notamment en haché, premier produit vendu en viande bio. Le rythme des conversions devrait décroître, passant de +20 % par an depuis 2015, à +5 à 10 % dans le futur, avec une offre qui a rejoint la demande. Le principal risque pour la filière est la chute des prix, faute d'augmentation de la demande qui semble avoir atteint un palier.

Les gros bovins bio ne sont pas côtés. Toutefois, les cours de la viande bio sont considérés comme très stables depuis 4 ans, et supérieurs aux cours nationaux d'après la commission bio d'Interbev-Inaporc.

L'enjeu de l'équilibre carcasse

A l'instar du conventionnel, la valorisation des pièces nobles est une question cruciale car actuellement le dynamisme de la filière s'appuie principalement sur les produits transformés comme le steak haché. La diversification de gamme (types et catégories d'animaux) ainsi que les engagements de qualité inscrits dans le plan filière sont des pistes de réponse à cette problématique d'équilibre. La filière souhaiterait pour cela inscrire des critères gustatifs minimaux dans les cahiers des charges de tous les signes de qualité y compris le bio (cf. Plan filière).

[136] Observatoire des viandes BIO 2018 : Une filière en constante évolution qui s'inscrit dans le Plan Ambition Bio 2022.Communiqué de presse Interbev Inaporc bio.

[137] D'après l'échantillon suivi de gros bovins allaitants R = vaches hors blonde d'Aquitaine, Parthenaise, Limousines, génisses et bœufs, vaches laitières P+ et mixtes O= comme estimé dans la note de conjoncture d'Agence BIO (novembre 2019)

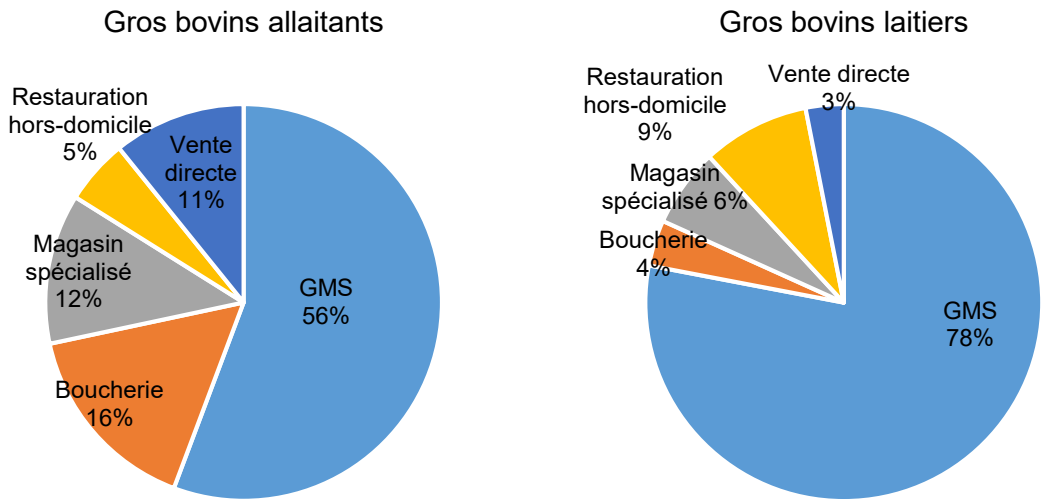
Une consommation qui se tend à se stabiliser

Même si la croissance de la consommation tend à ralentir, les professionnels restent confiants envers le marché de la viande bio, puisque, en 2019, 72 %[138] des Français déclarent consommer au moins occasionnellement de la viande bio, parmi lesquels 4 % en consomment exclusivement. Ce chiffre monte à 7 % quand il s'agit des moins de 35 ans.

Le circuit de distribution majoritaire des viandes bio laitières comme allaitantes est celui des GMS. La restauration hors domicile est un débouché important aussi bien pour la viande de vache laitière que pour la viande issue de vaches allaitantes. En ce qui concerne les vaches allaitantes, les boucheries et les magasins spécialisés représentent chacun plus de 10 % des parts de marché comme le montrent les deux graphiques ci-dessous.

Graphique 224

Répartition des tonnages en fonction des circuits de distribution



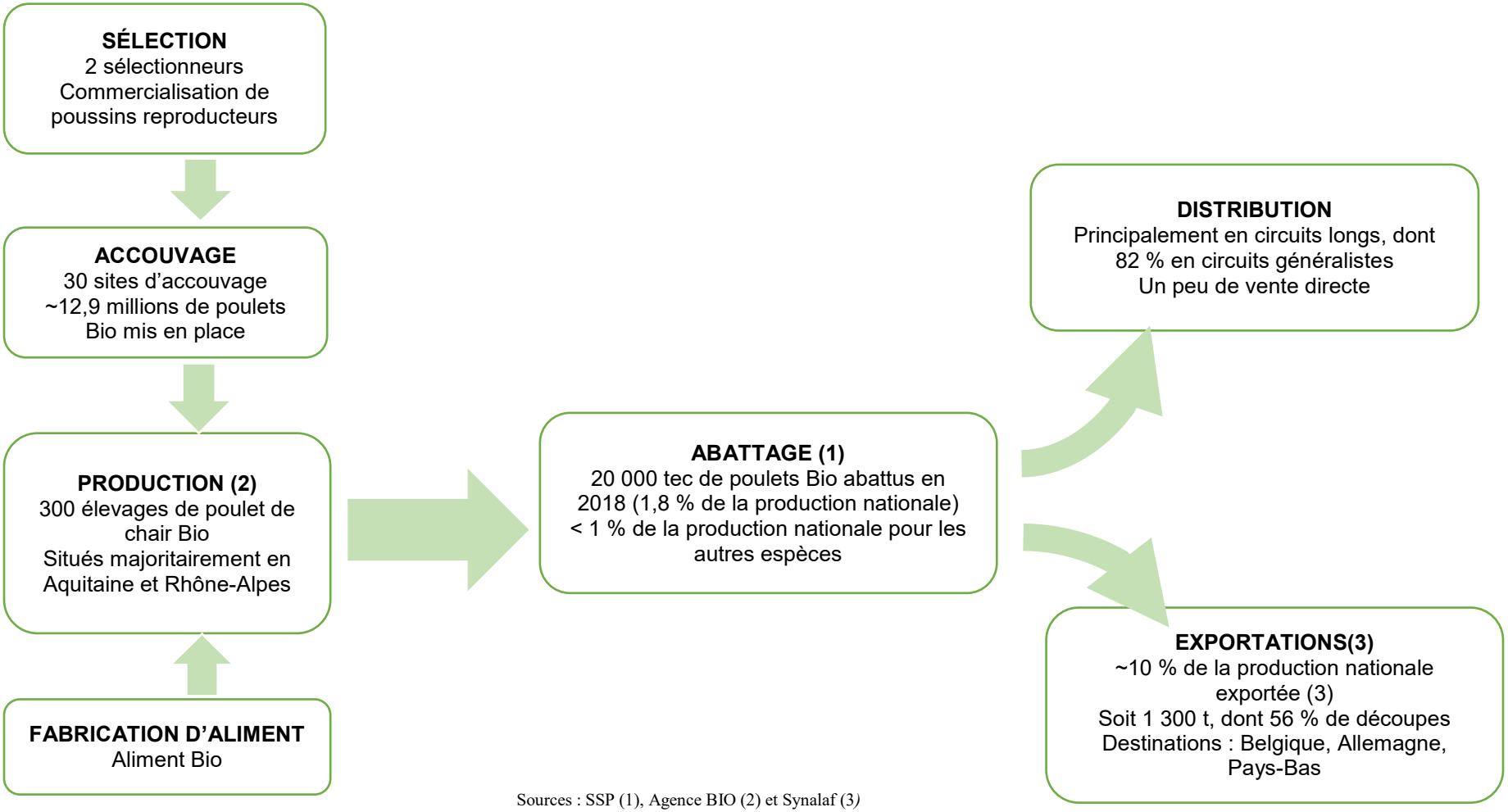
Source : Commission bio Interbev – Inaporc bio

[138] Les français et la consommation de viande bio. Ifop pour Interbev, septembre 2019

2.3. Filières volailles de chair

Schéma 22

Les filières avicoles biologiques en France en 2018



Sources : SSP (1), Agence BIO (2) et Synalaf (3)

Une hausse des certifications et des mises en place accentuée depuis 2016 …

Les poulets restent l'espèce majoritaire en production avicole biologique. Les mises en place de poulets bio ont doublé entre 2010 et 2018, avec un rythme de croissance qui s'est particulièrement accéléré ces quatre dernières années. Cela va de pair avec la croissance des capacités de production (investissements dans les bâtiments). En 2018, l'Agence BIO dénombre 967 exploitations certifiées ou en conversion, pour un total de 12,9 millions poulets de chair certifiés ou en conversion. Plus largement, les mises en place de volailles sont suivies au sein de l'Observatoire économique du Synalaf[139]. Ces données reflètent la volonté affichée au travers du plan de filière d'accentuer la dynamique existante des marchés bio (+50 % pour les volailles de chair) et ce en particulier pour les découpes – RHD et GMS.

…. qui se retrouvent aux niveaux des abattages

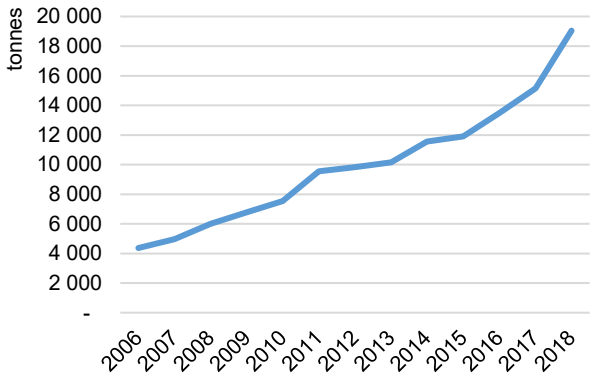
En France, mais aussi en Europe, les filières volailles de chair bio sont peu développées comparativement à la filière des œufs. Ce sont des filières intégrées et regroupant des systèmes de production variés.

Abattages de volailles biologiques par espèce en 2018 (tableau de gauche) et évolution des tonnages bio de Poulets et coquelets abattus (graphique de droite)

Tableau 52

	Abattages (tec)	Part abattages totaux (%)
Poulets (y c coquelets)	19 046	1,8%
Dindes	1 426	0,4%
Pintades	224	0,7%
Canards à rôtir	386	0,4%

Graphique 225



Source : AGRESTE : Enquête auprès des abattoirs de volailles et de lapins

Un équilibre de marché qui reste à définir

Face à cette poussée de la production, l'équilibre offre/demande semble encore instable.
Les volailles bio sont principalement vendues en GMS (55 % de la valeur totale en 2018 d'après l'Agence BIO), suivi par les magasins spécialités 25 % puis par la vente directe 19 %.

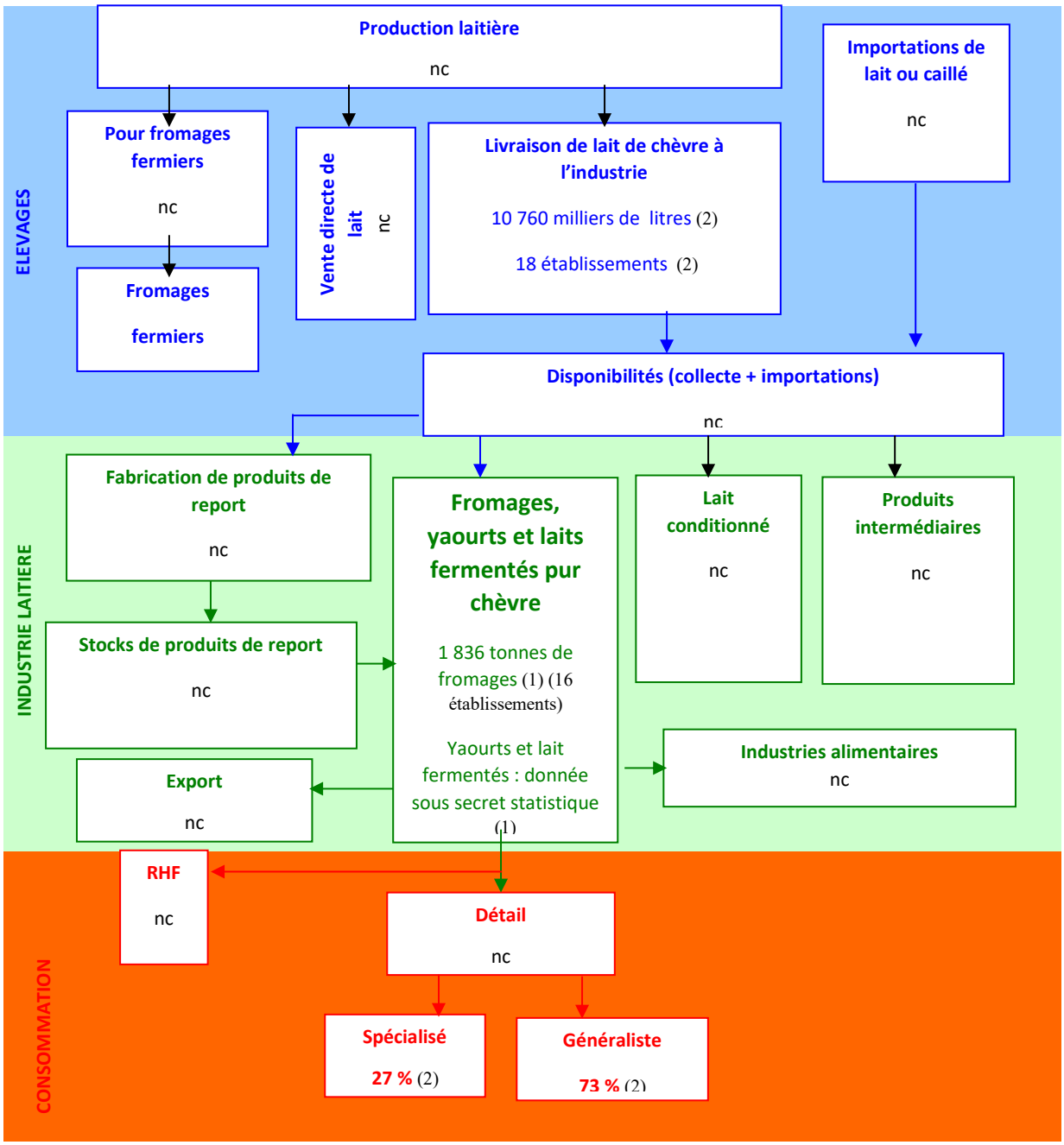
Le bio compte environ pour 10 % de la consommation à domicile de poulet entier PAC, et 4 % de la consommation de découpes de poulet (Kantar, données 2018).

[139] http://www.volaillesoeufsbio.com/fr/chiffres-cles-des-volailles-bio/

2.4. Produits laitiers de lait de chèvre

Schéma 23

Cartographie des flux et opérateurs en filière laitière caprine en 2018



Sources : (1) Enquête Annuelle Laitière – SSP, (2) FranceAgriMer- Kantar WorldPanel,
nc : non connus

La filière caprine est la filière laitière où la part de lait biologique dans la collecte est la plus faible : seulement 2,2 % en 2018, contre 3,6 % en lait de vache et 8,7 % en lait de brebis[1]. La collecte de lait de chèvre biologique s'est élevée à 10,8 millions de litres en 2018. En 2018, d'après l'Agence BIO, 1 045 exploitations et un peu plus de 72 000 chèvres étaient certifiées bio. Le nombre d'exploitations certifiées a connu une hausse de 13 % entre 2017 et 2018, mais le nombre de conversions a diminué de 9 %. D'après l'Idèle, la majorité des chèvres certifiées bio se trouvent dans des exploitations à production fermière. Les données de volumes de production à la ferme ne sont pas connues. Les chevreaux ne sont pas valorisés en bio et partent dans les circuits conventionnels.

Au niveau du maillon industriel, 1 836 tonnes de fromages de chèvre biologiques ont été fabriquées en 2018 par l'industrie laitière, par 16 établissements (d'après Enquête annuelle laitière 2018). Cela représente 1,7 % de la production totale de fromages de chèvre. Des produits ultra-frais sont aussi fabriqués, mais les données sont sous secret statistique. Il existe des importations de lait biologique depuis les Pays-Bas pour subvenir au besoin des transformateurs

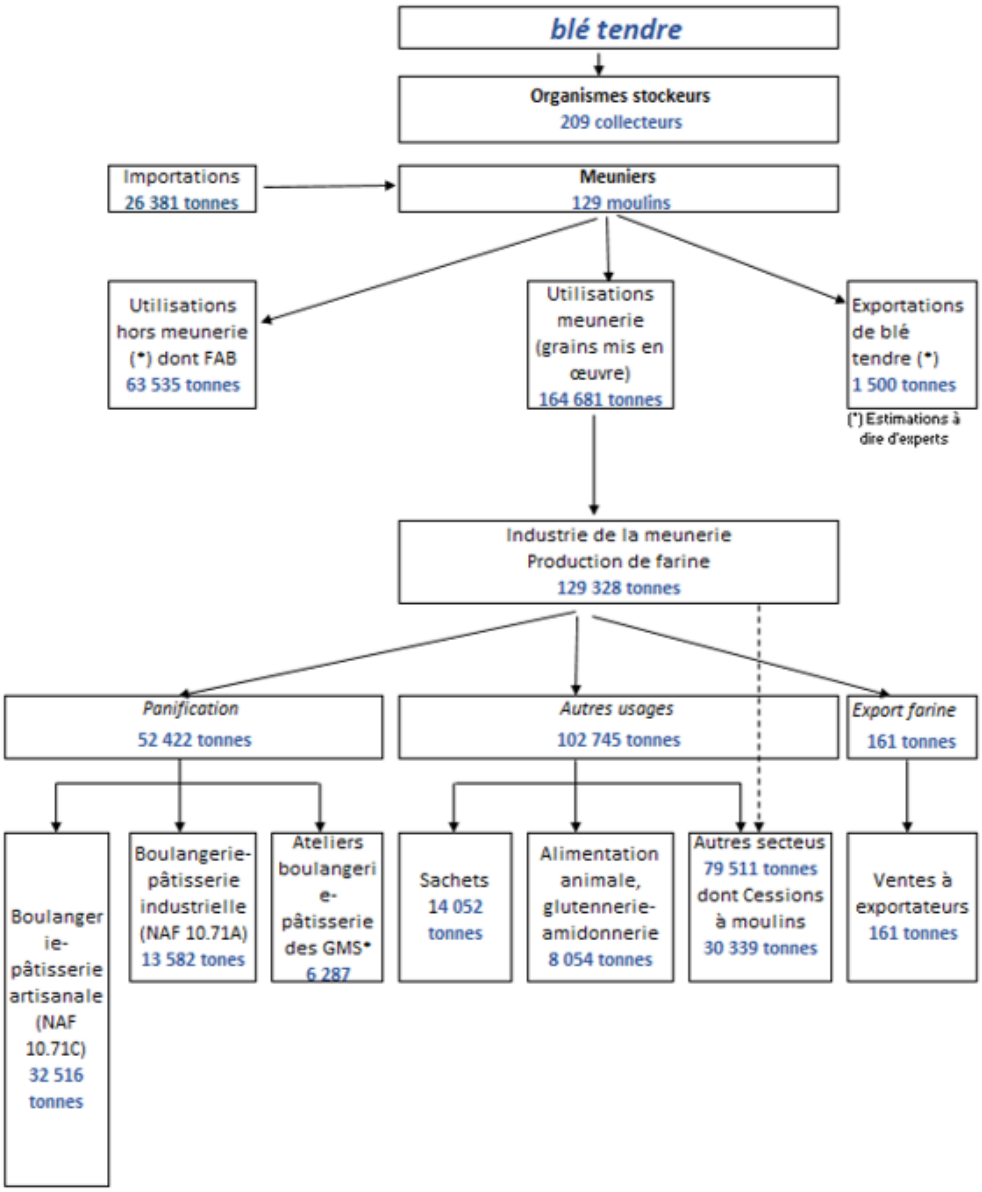
Seuls 1,5 % des fromages de chèvre achetés par les ménages pour leur consommation à domicile sont des fromages biologiques (FranceAgriMer – Kantar WorldPanel). Ce taux est de 1 % pour le total fromage et de 2,2 % pour les fromages de brebis. Le volume de fromages de chèvre bio acheté par les ménages en 2018 était de 850 tonnes, pour un prix moyen de 17,4 €/kg. Ces quantités étaient en hausse de 30 % par rapport à 2017. La hausse a été un peu plus modérée en 2019 (+ 12 %). D'après les informations du plan de filière caprine, il existe des importations de lait UHT et de gouda issus de l'agriculture biologique, mais qui représenteraient des petits volumes.

L'objectif inscrit dans le plan de filière est d'atteindre une augmentation de 30 % de la production biologique, dans l'hypothèse où la demande reste bien orientée. La croissance de la demande est perceptible sur le segment ultra-frais mais moins sur les fromages. Ces tendances sont valables toutes espèces confondues. Par ailleurs, dans l'imaginaire du consommateur, le fromage de chèvre est déjà associé à une image « verte », de naturalité et l'apport de la mention agriculture biologique peut être compliqué à percevoir. Par ailleurs, les prix du fromage de chèvre sont déjà assez élevés : en effet, la moyenne du prix d'achat au consommateur des fromages de chèvre se situait à 12,26 €/kg en 2018, alors qu'elle était de 9,54 €/kg pour le total fromage.

2.5. Grandes cultures – Blé tendre

Schéma 24

Cartographie des flux dans la filière blé tendre (campagne 2018/19)



Source : FranceAgriMer

En 2018, 15 381 producteurs ont déclaré des surfaces céréalières auprès de l'Agence BIO, soit une progression de 14 % par rapport à 2017, pour une superficie de 228 612 hectares.

En 2017, les surfaces françaises de blé tendre issu de l'agriculture biologique représentaient 17 % des surfaces de l'Union européenne.

La production de blé tendre biologique progresserait de 16,8 % en 2019 par rapport à 2018 d'après les estimations d'Agreste au 1er octobre 2019.

Une collecte dynamique

La collecte de céréales biologiques, dont les données sont issues des états statistiques de FranceAgriMer, a été multipliée par 1,6 entre les campagnes 2014/15 et 2018/19.

Au cours de la campagne 2018/19, 209 opérateurs dont 33 % de coopératives ont collecté 378 354 tonnes de céréales biologiques dont 135 362 tonnes de blé tendre bio (36 % dans la collecte).

Une demande croissante des transformateurs

La mise en œuvre du blé tendre par les transformateurs progresse au cours des cinq dernières campagnes, pour les meuniers comme pour les fabricants d'aliments du bétail :

- Pour les meuniers : + 85 %
- Pour les fabricants d'aliments du bétail (FAB) : + 85 %

En France, la meunerie a mis en œuvre plus de 180 100 tonnes de céréales au cours de la campagne 2018/2019 dont près de 166 530 tonnes de blé tendre.

Cela représente une hausse de 15 % pour le blé tendre par rapport à la campagne 2016/2017.

Les fabricants d'aliments du bétail ont mis en œuvre près de 63 890 tonnes de blé tendre biologique y compris les grains en deuxième année de conversion au cours de la campagne 2018/2019, soit une hausse de 33 % par rapport à la campagne précédente.

Malgré le développement important des surfaces de céréales bio, les importations sont en augmentation au cours de la campagne 2018/2019 (source Groupe de travail céréales et oléoprotéagineux bio FranceAgriMer), notamment en raison de la forte progression des besoins pour l'alimentation humaine et animale.

Perspectives :

- Le plan de transformation de la filière céréalière adopté par Intercéréales après les états généraux de l'alimentation prévoit de **doubler les surfaces de grandes cultures biologiques en 5 ans.**

Ce développement devra se faire de manière concertée et anticipée avec les opérateurs de l'aval (meunerie, fabricants d'aliment du bétail notamment) en vue de :

- Valoriser l'origine France : être en capacité d'alimenter les marchés nationaux et de valoriser autant que possible l'origine France de ses produits ;
- Encourager la contractualisation pluriannuelle ;
- Anticiper les nouveaux volumes de grandes cultures qui arrivent sur le marché: consolider une production de niche sous tension en cas d'inadéquation offre/demande

Des obligations nouvelles de transparence des marchés avec le règlement (UE) n° 2019/1746 applicable à partir du 1er janvier 2021.

Ce règlement étend les exigences actuelles relatives aux notifications d'informations hebdomadaires et non hebdomadaires sur les prix, la production et les marchés.

En ce qui concerne l'agriculture biologique, les États membres devront notifier le 25 de chaque mois les prix moyens à la tonne du mois M - 1 pour le blé tendre, blé dur et seigle (cf. annexe 2 du règlement).

2.6. Produits de l'aquaculture

Les volumes achetés par les ménages ont presque doublé entre 2015 et 2017, passant de près de 2 600 tonnes en 2015 à plus de 4 400 tonnes en 2017 (Kantar WorlPanel). Cependant, les achats ont régressé en 2018, sous l'effet conjoint d'une hausse de leurs prix moyens, continue depuis 2015 pour atteindre + 28 % entre 2015 et 2018, et d'un budget plus contraint de la part des consommateurs. En matière de part de marché, le saumon fumé biologique a percé ces dernières années, touchant un consommateur sur 4 en 2015 et 38 % des consommateurs français en 2017, tous circuits de distribution confondus.

La France est le 1er producteur européen de truite bio en eau douce. Comme pour le saumon, la truite arc-en-ciel connait également un engouement des consommateurs pour le bio et atteint désormais 6,5 % des volumes globaux vendus totaux tous circuits. En effet, la consommation des ménages en truite fumée biologique a doublé en quantité entre 2015 et 2018, passant de 154 tonnes à 302 tonnes tous circuits. En valeur, la truite fumée bio représentait 5 % du chiffre d'affaires de la truite fumée totale, soit 5,76 millions d'€ en 2015 et 6,8 % en 2018, soit 11,10 millions d'€. Le prix de la truite fumée bio s'est apprécié entre 2015 et 2016 puis a vu son prix moyen baisser entre 2016 et 2018. Ayant atteint le point haut de 37,8 €/kg en 2016, il baisse de 3 % pour s'établir à 36,7 €/kg en 2018.

De manière générale, selon l'Agence BIO (données de marché 2018), le développement de l'aquaculture biologique est en cours et notamment sur les bars et dorades pour lesquels la part du bio représente 15 % des volumes.

3. LA FILIERE LAIT DE VACHE BIOLOGIQUE

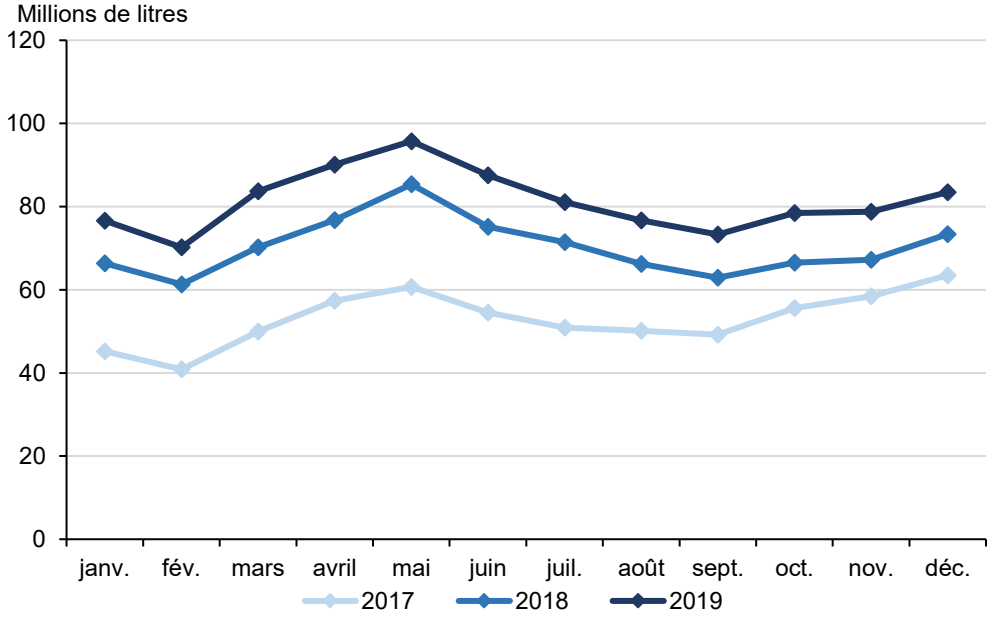
3.1. Le développement et les enjeux de la filière lait de vache biologique

La filière lait de vache biologique a connu une croissance récente. Les deux grandes vagues de conversion ont été concomitantes aux crises économiques dans la filière lait de vache conventionnelle, en 2009-10 puis en 2015-16, qui ont incité des éleveurs laitiers à convertir leur activité en agriculture biologique. La filière laitière bio, qui fonctionne indépendamment de la filière conventionnelle, a en effet été à chaque fois épargnée par ces crises. En parallèle, le développement des produits bio dans la consommation des Français a permis d'encaisser ces conversions et les volumes de lait biologique supplémentaires produits et collectés.

Suite à la 2e vague de conversions en 2015-16, le nombre d'éleveurs laitiers biologiques a commencé à progresser significativement à partir d'octobre 2017 et pendant les 15 mois suivants, pour se stabiliser en 2019 autour de 3 500. En deux ans, une hausse de plus de 40 % du nombre d'exploitations de lait de vache biologique a ainsi pu être constatée. Celle-ci a conduit à un développement de la production de lait bio (Graphique 226). En 2017, la collecte a progressé de 13 % mais c'est en 2018 que la croissance a été la plus marquée (+ 33 %). L'augmentation s'est poursuivie en 2019, sur un rythme certes moins rapide mais encore considérable et globalement constant tout au long de l'année (entre + 15 % et + 16 %). La collecte a ainsi atteint un volume historique de 974 millions de litres en 2019.

Graphique 226

Collecte française de lait de vache biologique



Source : FranceAgriMer d'après enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer

L'enjeu de la filière lait de vache biologique suite à cet essor de la production est de maintenir malgré tout un bon équilibre du marché, en adaptant l'offre en produits laitiers bio à la demande intérieure (les exportations étant *a priori* encore peu développées – à dire d'expert, le flux étant difficile à quantifier faute de données disponibles), afin d'éviter une chute du prix du lait payé au producteur. Cette adaptation de l'offre à la demande peut se traduire par le déclassement d'une partie du lait bio, plus ou moins importante selon les mois en raison de la saisonnalité de la collecte, avec un pic de production au printemps et un creux à l'automne. Il existe deux types de déclassement : un déclassement dit « économique » au stade du lait cru collecté, vendu par le collecteur comme lait conventionnel aux transformateurs, et un déclassement dit « technique » lors de la transformation du lait biologique en produits laitiers valorisés comme des produits conventionnels. Selon les cas, le déclassement représente une perte de valorisation pour les collecteurs ou les industriels, une partie du lait étant payée aux producteurs au prix du bio mais vendue en conventionnel. Ce lait est alors vendu sous forme de produits de grande consommation conventionnels quand le marché peut les absorber, ou de produits industriels conventionnels dans le cas contraire. Les laiteries et les industries ont donc tout intérêt à

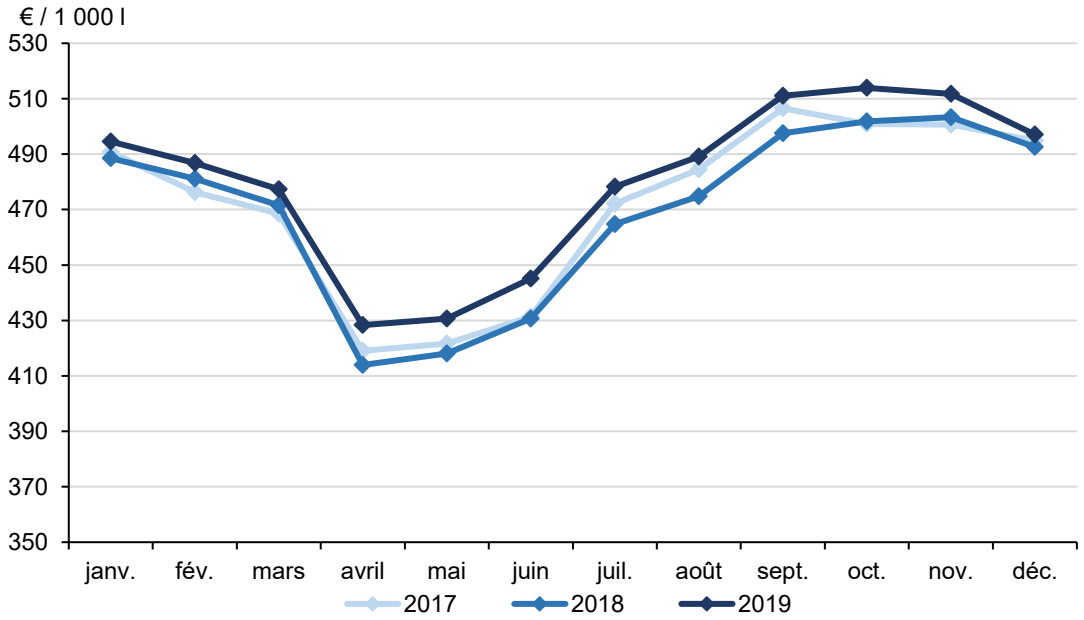
maitriser autant que possible l'offre en amont, au stade de la production de lait cru. Pour cela, les laiteries peuvent par exemple faire le choix de « contrôler » les conversions. Certaines par exemple, ayant également une activité de fabrication, peuvent choisir de faire une pause dans le recrutement de nouveaux producteurs bio pour se laisser le temps d'agrandir leurs outils de transformation et de pouvoir absorber les volumes supplémentaires.

Le marché français est bien orienté sur les produits laitiers biologiques. Depuis plusieurs années, les achats des ménages pour leur consommation à domicile sont en augmentation, sur l'ensemble des produits : lait conditionné, ultra-frais (yaourts, fromages blancs et desserts lactés frais), crème, beurre et fromages même si là les volumes restent encore très confidentiels. Entre 2015 et 2019, les achats en volume ont ainsi progressé de 30 % pour le lait conditionné bio, 93 % pour les produits ultra-frais, 115 % pour le beurre bio, 116 % pour la crème bio, 130 % pour les fromages de vache bio. Les tendances sont les mêmes sur la restauration hors domicile et les recommandations de la loi EGAlim devraient continuer à tirer la consommation de produits biologiques dans la restauration collective.

En ce qui concerne les poudres bio, et notamment les poudres infantiles bio, la demande est en constante croissance sur le marché national mais également à l'exportation. Pour pouvoir y répondre, des coopératives françaises comme Sodiaal et Isigny Sainte-Mère investissent pour augmenter leur capacité de production.

Graphique 227

Prix réel du lait[140] de vache biologique en France



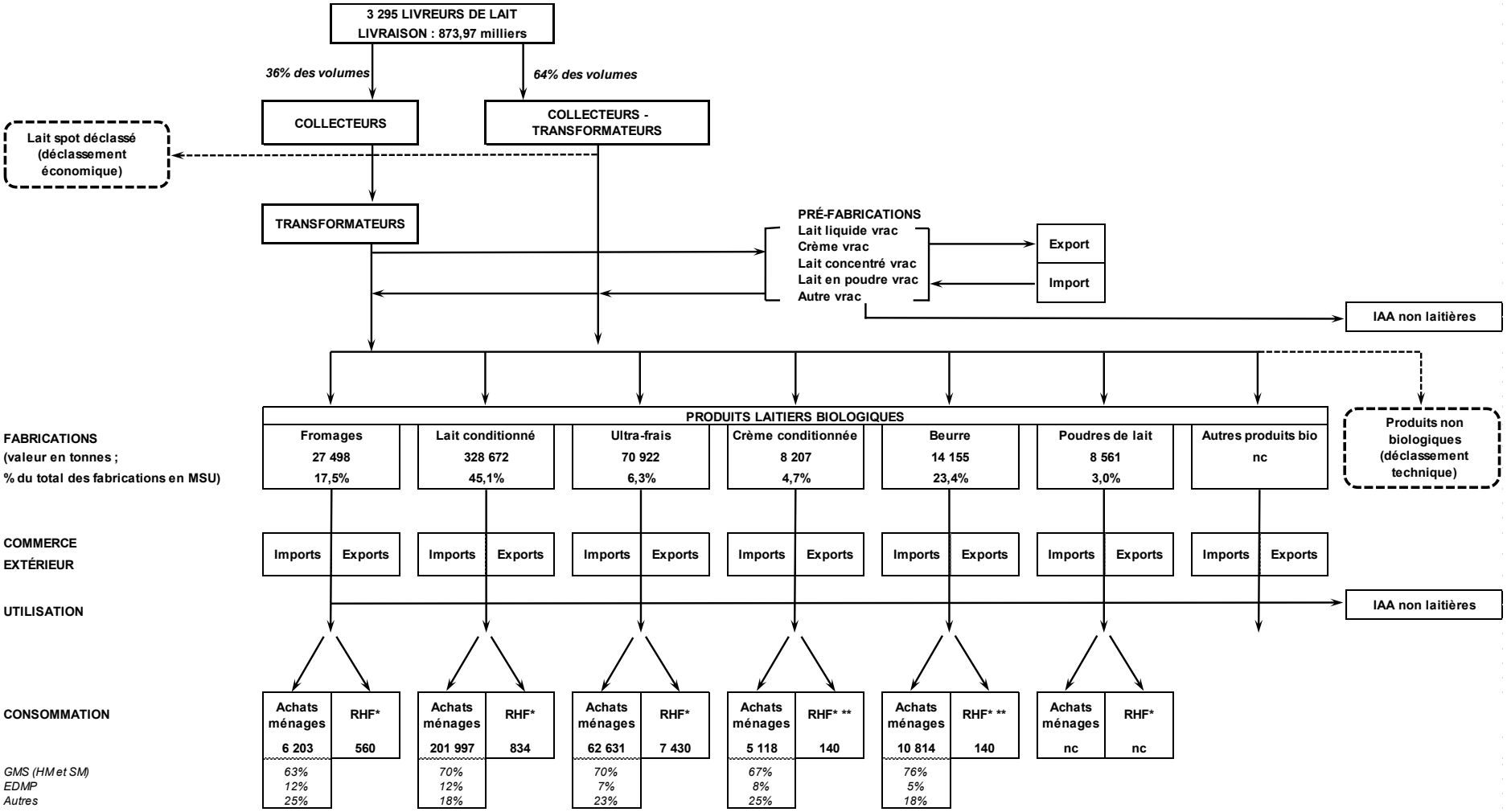
Source : FranceAgriMer d'après enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer

Il semble que la filière lait de vache biologique parvienne jusqu'à présent à adapter l'offre à la demande. En effet, alors que la croissance de la collecte faisait craindre une dévalorisation du prix du lait, celui-ci s'est maintenu sur l'année 2019 en moyenne 4,9 € au-dessus du niveau de 2018 pour le prix standard, pour une moyenne annuelle de 458,8 €/1 000 l, et à + 10,7 € pour le prix réel à 478,3€/1 000 l. Ces deux prix ont ainsi atteint leur plus haut niveau jamais enregistré, signe d'un bon équilibre du marché.

[140]Le **prix réel** est le prix du lait réfrigéré départ exploitation toutes primes comprises et toutes qualités confondues, à teneurs réelles en matière grasse et matière protéique. Ce prix s'entend TVA non comprise, cotisations non déduites. Les avances ou récupérations d'avances sont comprises. Il se calcule en rapportant le total des paiements aux producteurs à la quantité collectée. Le **prix** du lait **standard** est le prix du lait réfrigéré départ exploitation toutes primes comprises et toutes qualités confondues, ramené à 38 g/l de matière grasse et 32 g/l de matière protéique. Ce prix s'entend TVA non comprise, cotisations non déduites. Les avances ou récupérations d'avances sont comprises.

Schéma 25

Diagramme de la filière lait de vache biologique – données 2018



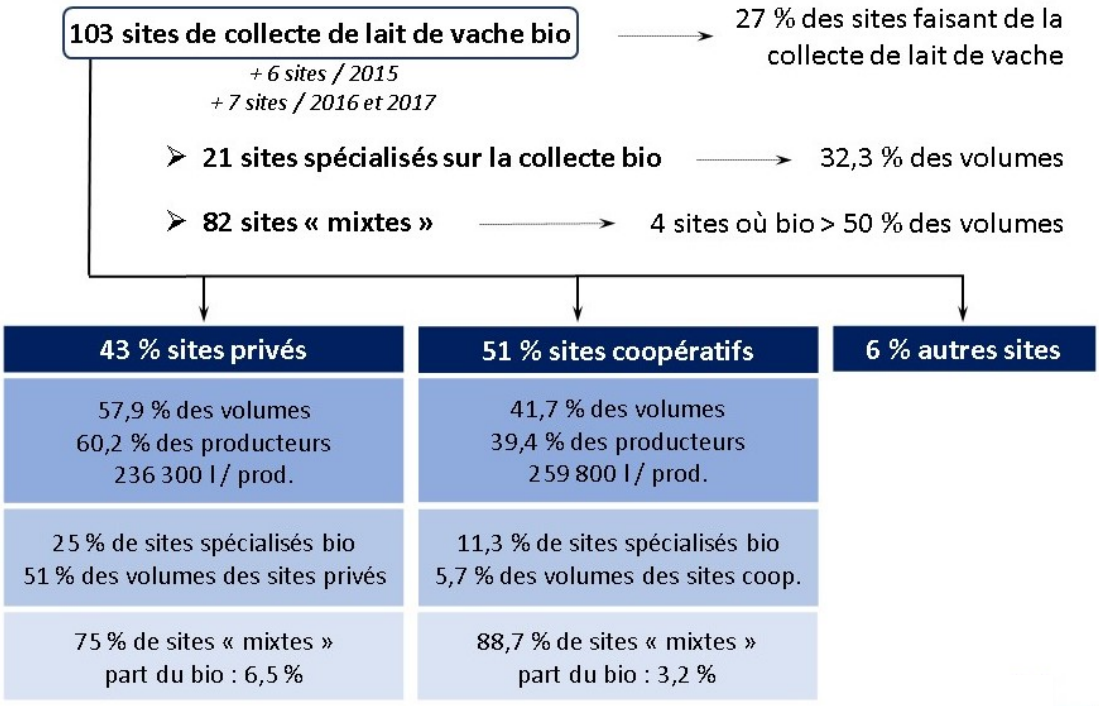
Absence de donnée à ce stade sur les volumes déclassés à la production et à l'industrie
Source : FranceAgriMer d'après enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer, enquête annuelle laitière SSP, Kantar Worldpanel (EDMP : enseignes à dominante marques propres), GiraFood Service pour le Cniel
(* données 2017, ** total beurre + crème)

3.2. L'organisation de la collecte dans la filière lait biologique

Plus de la moitié des volumes de lait de vache biologique (52,5 %) sont produits en Pays de la Loire, en Bretagne et en Auvergne-Rhône-Alpes. Et les trois-quarts des volumes sont atteints en tenant compte de la Normandie et du Grand Est.

Schéma 26

Organisation de la collecte dans la filière lait de vache biologique en France - données 2018



Source : étude de FranceAgriMer « Quels impacts de l'essor de la production de lait de vache biologique sur l'aval de la filière ? », octobre 2019

L'activité de collecte est relativement concentrée puisque, en 2018, les trois premiers collecteurs : Biolait, Sodiaal et Lactalis, gèrent près de deux tiers des volumes de lait de vache biologique. Cette proportion monte à 84 % en tenant compte des dix premières laiteries. Dans cette filière, la particularité est la présence d'un gros collecteur, Biolait.

Biolait a été créée en 1994 à l'initiative de six producteurs de lait bio du Morbihan et de Loire-Atlantique, sous la forme d'un GIE (groupement d'intérêt économique). En avril 2006, le groupement a pris la forme d'une société par actions simplifiée (SAS) qui gère la collecte et le négoce de lait biologique. L'activité de collecte du groupe s'est progressivement étendue à une grande partie du territoire : en 2018, plus de 1 300 producteurs sont adhérents, dans 73 départements, dont des zones difficiles, ce qui fait de ce groupe le premier collecteur de lait biologique de vache en France. Son activité est dédiée 100 % à cette filière. Biolait approvisionne une centaine de transformateurs.

3.3. L'organisation de la transformation dans la filière lait biologique

En 2018, 161 sites fabriquent des produits laitiers biologiques. 61 de ces sites (38 %) ont également une activité de collecte de lait bio (ils ont collecté 18,6 % du lait de vache bio), ce qui signifie que près de deux tiers des sites s'approvisionnent en lait biologique auprès d'une laiterie, qui sert donc d'intermédiaire entre ces transformateurs et les producteurs. Ces flux de lait peuvent aussi se faire au sein d'un même groupe, entre un site dédié à la collecte et ceux qui font de la transformation.

Dans un tel circuit, les volumes et les prix sont fixés d'une part entre la laiterie et les producteurs et d'autre part entre la laiterie et l'industriel. Ce dernier transfère ainsi la collecte à un organisme tiers, qui

doit prendre en charge les risques liés à la gestion des volumes : en effet, en cas d'excédents, le lait bio peut être vendu sur un marché spot ou bien déclassé en lait conventionnel (déclassement « économique »). Pour l'industriel, ce système permet d'optimiser l'approvisionnement, souvent groupé sur une journée dans la semaine, et d'adapter les quantités de lait cru achetées à ses besoins pour les fabrications sans avoir à gérer d'excédents.

144 sites (89 %) ne fabriquent que des produits biologiques à partir de lait de vache. Et 117 sites (73 %) sont spécialisés sur un type de production (fromages, produits ultra-frais, matières grasses solides…). À titre de comparaison, en 2017, 59 % des sites fabriquant des produits laitiers sont spécialisés. Les sites « bio » ont donc tendance à être plus spécialisés que ceux fabriquant des produits laitiers conventionnels.

Quatre régions concentrent 70 % des fabrications de produits laitiers bio en MSU (matière sèche utile) : la Bretagne, les Pays de la Loire, les Hauts-de-France et la Bourgogne-Franche-Comté. Mais leurs « spécialités » diffèrent : la Bretagne et les Pays de la Loire fabriquent principalement du lait conditionné et du beurre tandis que les Hauts-de-France sont concentrés sur le lait conditionné et la Bourgogne-Franche-Comté sur les fromages.

La hausse de la collecte de lait de vache biologique s'est traduite par un développement du maillon aval de la filière également. Entre 2015 et 2019, les fabrications de produits laitiers biologiques (lait de vache) ont explosé : + 37 % pour le lait liquide conditionné, + 61 % pour les yaourts, + 74 % pour les fromages frais et + 72 % pour les autres fromages, + 99 % pour le beurre, + 147 % pour la crème et + 152 % pour les desserts lactés frais. Le paysage industriel a également changé, avec notamment une augmentation du nombre de sites et/ou de chaînes de production « bio » (Tableau 53).

Tableau 53

Chiffres-clés sur les sites collecteurs et transformateurs de lait de vache biologiques – Données 2018

	Nombre de sites		TOP 3 (% volume)			TOP 10 (% volume)	
	2015	2018	2015	2018	Groupes	2015	2018
Collecte	**97**	**103**	**57,4%**	**61,7%**	**Biolait, Sodiaal, Lactalis**	**84,1%**	**86,6%**
Transformation	**148**	**161**					
Lait conditionné	23	24	78,5%	79,6%	Lactalis, Sodiaal, LSDH	99,8%	99,5%
Yaourts	33	33	67,7%	67,0%	Eurial, Triballat, MLC	97,0%	98,0%
Desserts lactés frais	14	18	78,7%	77,3%	Danone, Eurial, Lactalis	99,8%	99,6%
Crème	23	24	71,1%	73,1%	LSDH, Eurial, Lactalis	99,4%	99,7%
Beurre	18	21	57, %	56,4%	Sodiaal, Eurial, Lactalis	98,4%	99,5%
Fromages frais	40	44	73,5%	72,5%	Triballat, Eurial, MLC	95,6%	94,1%
Autres fromages	81	88	30,5%	36,5%	Fromagerie Milleret, Lactalis, Centurion	56,4%	61,5%
Poudres de lait	8	9	75,4%	64,1%	Ingredia, Isigny Ste Mère, Laiterie de Montaigu	-	-

Source : étude de FranceAgriMer « Quels impacts de l'essor de la production de lait de vache biologique sur l'aval de la filière ? », octobre 2019

LSDH : Laiterie St Denis de l'Hôtel, MLC : Maîtres Laitiers du Cotentin

3.4. La consommation de produits laitiers biologiques

La consommation de produits laitiers biologiques a explosé au cours des cinq dernières années, sur l'ensemble de la gamme proposée par les magasins. Ces produits sont aujourd'hui largement démocratisés et les achats ne se font plus uniquement dans les enseignes spécialisées « bio », mais d'abord dans les hyper et supermarchés (Tableau 54).

Les produits biologiques occupent donc une part chaque année croissante dans le panier des ménages. Entre 2015 et 2019, la part des produits biologiques dans le total des achats de la famille de produits est passée, pour quelques exemples :

- de 6,9 % à 10 % pour le lait liquide conditionné,
- de 2,8 % à 6,3 % pour le beurre,
- de 1,2 % à 2,5 % pour la crème conditionnée,
- de 3,1 % à 6,0 % pour les yaourts.

Cette modification du contenu du panier a un impact sur le prix de panier, puisque les prix biologiques sont vendus à des prix plus élevés que leurs homologues conventionnels : + 28 % pour le lait liquide conditionné en 2019, + 55 % pour la crème biologique, + 44 % pour le yaourt biologique. Toujours en 2019, l'écart entre le prix du beurre biologique et le prix du beurre non biologique a été plus mesuré, de + 16 %, conséquence de la forte revalorisation du beurre non bio au cours des deux dernières années.

Tableau 54

Chiffres-clés sur les achats des ménages français de produits laitiers biologiques – Données 2019

	Part en volume				Taux de pénétration[141] moyen			
	HSM[1]	EDMP[2]	Magasins bio diététiques	Autres	Total	HSM[1]	EDMP[2]	Magasins bio diététiques
Lait conditionné	71,6%	10,1%	1,6%	16,7%	33,7%	26,1%	5,2%	1,3%
Crème conditionnée	68,7%	6,7%	3,5%	21,1%	13,0%	9,3%	1,3%	0,9%
Beurre	74,2%	7,3%	3,4%	15,1%	20,8%	15,7%	3,0%	1,0%
Matières grasses allégées	84,4%	*ns*	*ns*	-	7,4%	6,0%	*ns*	*ns*
Yaourts	71,1%	7,0%	3,4%	18,5%	37,4%	28,0%	5,5%	2,7%
Fromages blancs	70,4%	7,1%	3,3%	19,2%	16,5%	11,8%	2,1%	0,9%
Desserts frais	66,4%	5,5%	6,4%	21,7%	15,8%	11,3%	1,9%	1,3%

[1] Hyper et supermarchés ; [2] Enseignes à dominante marques propres ; ns : non significatif
Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

[141] Le taux de pénétration est le pourcentage de ménages ayant acheté le produit au moins une fois sur la période considérée (ici, sur l'année 2019).

3.5. Pistes de travail sur le modèle de décomposition du prix au détail du lait UHT demi-écrémé bio

Compte tenu des informations disponibles recensées lors des groupes de travail bio multi-filières, il a été décidé de se focaliser à ce stade sur le seul lait UHT demi-écrémé bio, bien que celui-ci ne représente pas l'intégralité de la valorisation du lait biologique collecté

3.5.1. Sur la transposition du modèle

Transposer le modèle actuellement utilisé pour décomposer le prix du lait UHT demi-écrémé au lait UHT demi-écrémé bio présente certaines difficultés. En effet, pour rappel, le modèle déployé sur le produit moyen intègre les produits induits de la valorisation des excédents saisonniers et annuels ainsi que les coproduits liés à la fabrication du lait UHT demi-écrémé. L'hypothèse retenue est que cette valorisation se fait sous forme de beurre et poudre aux prix pratiqués sur le marché français, de laquelle sont déduits leurs coûts de fabrication.

Dans la filière biologique, les **excédents saisonniers** existent également. Ils sont liés à la saisonnalité de la collecte (pic au printemps, creux en automne), alors que la consommation de produits laitiers bio, encore très centrée sur le lait conditionné, les yaourts, la crème, le beurre, est relativement stable au cours de l'année. En cas de décalage entre l'offre et la demande, les volumes de lait excédentaires sont déclassés, c'est-à-dire qu'ils passent dans le circuit conventionnel. Dans le cas des excédents saisonniers, on peut considérer qu'il s'agit d'un déclassement « économique », juste après le stade de la collecte : le lait cru, encore en citernes, est envoyé directement dans le circuit conventionnel. Les volumes déclassés à ce stade ne dépasseraient pas 5 % de la collecte nationale sur l'année, mais il n'existe aucune donnée « fiable ». Le taux de déclassement « économique » dépendrait également des sites et de leurs besoins selon leur mix-produit.

- Faut-il tenir compte de ce déclassement « économique » ? Si oui, comment et dans quelles proportions ? Quelle est la partie que représente ce lait déclassé pour la laiterie et donc quel est le coût qui viendrait grever le prix d'achat de la matière première nécessaire pour la fabrication du PGC ? Les hypothèses retenues doivent-elles évoluer selon les mois de l'année, en fonction de la saisonnalité ?

Les **excédents annuels** résultent de la différence entre les volumes de lait collectés et les volumes de PGC fabriqués. Dans la filière biologique, cela revient à calculer le taux de déclassement du lait au stade de la transformation, *via* la fabrication de produits de grande consommation (PGC) conventionnels, voire de produits industriels conventionnels : en effet, au printemps par exemple, période de pic de production dans la filière conventionnelle également, le marché des PGC n'est pas forcément capable d'absorber des volumes supplémentaires, dégagés donc en produits industriels, stockés ou exportés. Pour approcher ce déclassement « technique », une approche par « bilan » peut être envisagée, entre les « entrées » (collecte + importations) et les « sorties » (fabrications + exportations). Cependant, comme il n'existe pas de nomenclature douanière spécifique[142] sur les produits laitiers biologiques et que ces produits sont confondus dans les déclarations avec les produits laitiers conventionnels, ce bilan n'est pas réalisable à l'échelle nationale. Chaque entreprise peut en revanche calculer son taux de déclassement, mais il s'agit là d'une donnée confidentielle, qui illustre le niveau de rentabilité de l'entreprise et donc sa compétitivité.

Le calcul fait correspond donc plutôt à celui d'un taux d'utilisation du lait, écart entre la collecte de lait en France et les fabrications (à partir du lait national et/ou importé), exprimées dans la même unité : matière sèche utile, ou en différenciant la matière grasse et la matière protéique (Graphique 228). Cette seconde approche est d'ailleurs peut-être plus pertinente dans la mesure où ces deux composants du lait n'ont pas le même niveau de valorisation dans les fabrications et posent donc des problématiques différentes : la matière grasse relativement bien utilisée, à plus de 90 % encore en 2018 et 2019, pourtant deux années de forte croissance de la collecte ; la matière protéique est en revanche sous-utilisée dans les fabrications de produits, notamment en raison des faibles volumes de fromages bio produits. Ce déséquilibre entre matière grasse et matière protéique crée donc une complexité supplémentaire pour la filière et la gestion des volumes de lait produit. À l'échelle des établissements

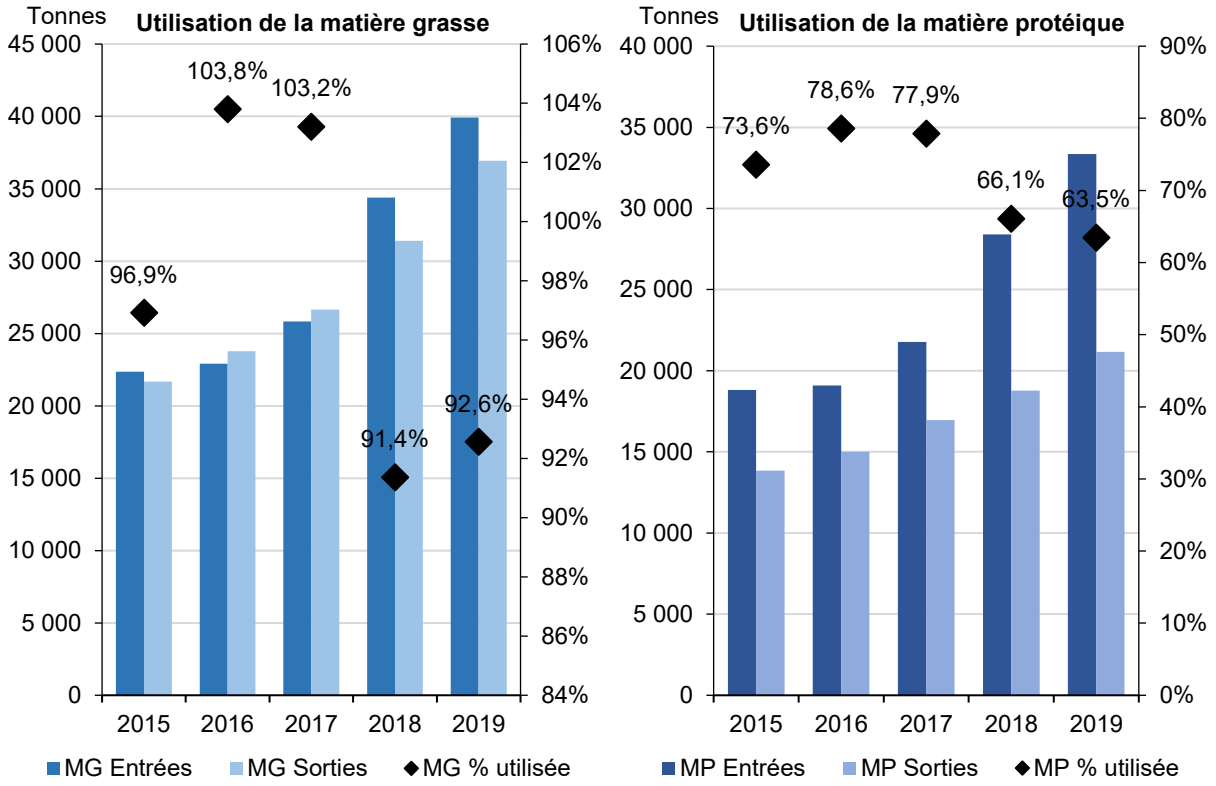
[142] Des discussions sont en cours afin d'approfondir la possibilité d'estimations faites à partir du logiciel Trace NT, Douane française

(ou des groupes), suivant le mix-produit et les échanges de matières qui s'opèrent entre sites, les situations et les quantités de lait déclassé dans les fabrications sont néanmoins variées.

- Comment prendre en compte la différence de taux d'utilisation de la matière grasse et de la matière protéique dans le calcul des excédents annuels ? Quelle valorisation des excédents annuels doit être retenue : les PGC conventionnels, et lesquels, ou les produits industriels conventionnels ?

Graphique 228

Utilisation de la matière grasse et de la matière protéique du lait biologique collecté dans les fabrications de produits laitiers bio finis



Source : FranceAgriMer

La gestion de ces excédents varie dans les entreprises industrielles, selon qu'elles collectent elles-mêmes leur lait ou qu'elles passent par une laiterie. Dans le 2e cas, les achats de lait sont adaptés aux besoins du transformateur et il n'y a pas ou très peu d'excédents, alors que l'industriel qui s'approvisionne auprès de producteurs doit collecter la totalité des volumes, tous les jours et doit donc gérer des excédents.

- Quel système faut-il représenter dans le modèle qui sera défini : celui d'un collecteur-transformateur ou celui d'un transformateur « pur » ? Ou autrement dit, faut-il estimer des excédents ou considérer le cas où il n'y en a pas ? Quel que soit le choix qui sera fait, il faut garder en tête qu'il ne sera pas représentatif de l'ensemble des industries transformant du lait bio.

Cette caractéristique de la filière biologique sur les modalités de collecte de lait a une autre conséquence sur la transposition du modèle. Quand la collecte est faite par une laiterie qui sert d'intermédiaire entre les producteurs et les industriels, le prix payé par l'industriel est différent du prix du lait touché par les producteurs, car il intègre la gestion des excédents. Mais contrairement aux excédents évoqués précédemment et transformés en produits laitiers, le collecteur lui gère les excédents sous forme liquide, en lait cru, qu'il doit impérativement revendre à un transformateur. La perte de valorisation sur le lait peut donc être significative pour le collecteur.

- Quel est le prix qui doit être pris en compte dans le modèle ? Comment estimer le prix du lait payé par un industriel qui s'approvisionne auprès d'une laiterie ? Faut-il prendre en compte le maillon du collecteur indépendamment de celui du transformateur ? Là encore, aucune hypothèse ne pourra être représentative de toutes les situations pouvant être rencontrées dans la filière.

Le principal **coproduit** issu de la fabrication de lait UHT demi-écrémé biologique est la crème biologique. Néanmoins, comme pour les excédents, la valorisation finale de ce coproduit peut être diverse, selon les entreprises et selon les périodes de l'année :

- la crème biologique si le marché est capable d'absorber les volumes,
- le beurre biologique sinon, et à la même condition,
- la crème déclassée si le marché bio est « saturé »,
- voire du beurre et de la poudre de lait si le marché conventionnel est « saturé ».

➢ Laquelle de ces valorisations des coproduits du lait UHT demi-écrémé biologique faut-il prendre en compte dans le modèle ?

3.5.2. Sur la disponibilité des données

Le Tableau 55 synthétise les données nécessaires pour l'élaboration du premier modèle ; le Tableau 56 le complète, avec les données qui pourraient être nécessaires dans un second temps.

Tableau 55

Liste des données nécessaires à l'élaboration d'un modèle de décomposition du prix au détail du lait UHT demi-écrémé biologique et de leurs disponibilités

Données nécessaires	Disponibilité	Commentaires
Prix réel du lait biologique payé aux producteurs	Enquête mensuelle laitière FranceAgriMer-SSP	Comment tenir compte du prix du lait bio payé par les industriels aux collecteurs ?
Taux de matière grasse et de matière protéique du lait bio collecté	Enquête mensuelle laitière FranceAgriMer-SSP	
Taux de freinte	Freinte pour le lait UHT demi-écrémé conventionnel	Est-ce le même en bio ? *A priori* non car il faut par exemple tenir compte du fait que les premiers volumes fabriqués sur les mêmes lignes que le conventionnel sont déclassés en conventionnel.
Prix du beurre vrac	Enquête hebdomadaire FranceAgriMer-Atla	
Prix de la poudre 0%	Enquête hebdomadaire FranceAgriMer-Atla	
Coût de collecte du lait bio	-	Coût différent de celui de la collecte de lait conventionnel en raison de la plus faible densité des exploitations (moindre économie d'échelle)
Coût de transformation en beurre	Données fournies par les industriels pour le lait UHT demi-écrémé conventionnel	Est-ce que ces coûts sont les mêmes en bio et en conventionnel ?
Coût de transformation en poudre 0%		
Prix du lait UHT demi-écrémé bio sortie industrie	-	La demande a été faite à l'Insee mais les données ne seront pas disponibles dans l'immédiat, si disponibles.
Prix au détail du lait UHT demi-écrémé bio	Données fournies par le Cniel (panel IRi)	Possibilité d'avoir ponctuellement les données Kantar Worldpanel sur le lait UHT demi-écrémé bio

Tableau 56

Liste des données complémentaires nécessaires

Données nécessaires	Disponibilité	Commentaires
Prix de la crème bio	-	Estimé à partir de la valorisation beurre / poudre bio mais…
Prix du beurre vrac bio	-	… comme il n'y a pas de lien entre le marché conventionnel et le marché bio, il est impossible d'estimer le prix de ces produits bio à partir des équivalents conventionnels.
Prix de la poudre 0% bio	-	
Prix des PGC conventionnels	Prix moyens des produits sortis industrie fournis par l'Insee	
Coût de transformation en crème bio	-	Non nécessaire si on passe par la valorisation beurre / poudre
Coût de transformation en beurre bio	-	Est-ce que ce sont les mêmes qu'en conventionnel ? *A priori* non, car il faut par exemple intégrer le coût de lavage des lignes avant de passer sur les produits bio.
Coût de transformation en poudre 0% bio	-	
Coût de transformation en beurre	Données fournies par les industriels ; pour les PGC : lait UHT demi-écrémé, yaourt nature.	À compléter éventuellement pour d'autres PGC.
Coût de transformation en poudre 0%		
Coût de transformation des PGC conventionnels		
Coût de transformation du lait UHT demi-écrémé bio	-	Est-ce que ces coûts sont les mêmes en bio et en conventionnel ?

Bilan sur la construction d'un modèle de décomposition du prix au détail du lait UHT demi-écrémé bio

La non communication par la filière concernant les volumes déclassés ne permet pas à l'Observatoire de disposer de cette donnée - volumes indiqués, mais non chiffrés dans le diagramme de flux en page 391. Par ailleurs, l'inexistence de nomenclature douanière spécifique au mode de production bio ne permet pas de suivre les imports et les exports de ces produits. Ces deux aspects limitent donc la reconstitution des flux et des marges des produits présentée ici.

Compte tenu des limitations décrites précédemment dans les données disponibles, il a été décidé en groupe de travail de construire dans un premier temps un modèle test centré sur la fabrication du lait UHT demi-écrémé, sans prise en compte des excédents saisonniers ou annuels, mais en intégrant la valorisation des coproduits (en produits industriels conventionnels). Ce modèle sera ensuite discuté et progressivement amélioré en groupe de travail. L'ensemble des questions posées ne pourra trouver sa solution qu'en disposant de données précises sur les flux et les prix aux différents stades de la filière.

4. LA FILIERE FRUITS ET LEGUMES BIOLOGIQUES

Le marché des produits alimentaires bio est en plein essor. Chaque année celui-ci est en croissance, avec une offre et une demande qui ne cessent d'augmenter. Ainsi en 2018, le marché bio a progressé de + 15,4 % (Agence BIO). Les fruits et légumes frais bénéficient tout particulièrement de ce développement du marché, avec un taux de croissance de + 13 % des ventes. Si cette évolution à la hausse des ventes semble ralentir (pour rappel : + 16 % en 2017 et + 33 % en 2016 où le secteur bio entrait en plein essor), les fruits et légumes bio continuent d'attirer les consommateurs. Ainsi en 2019, 68,7 % de ménages ont déjà acheté au moins une fois des fruits et légumes bio durant l'année contre 66,5 % en 2018 (Kantar WorldPanel).

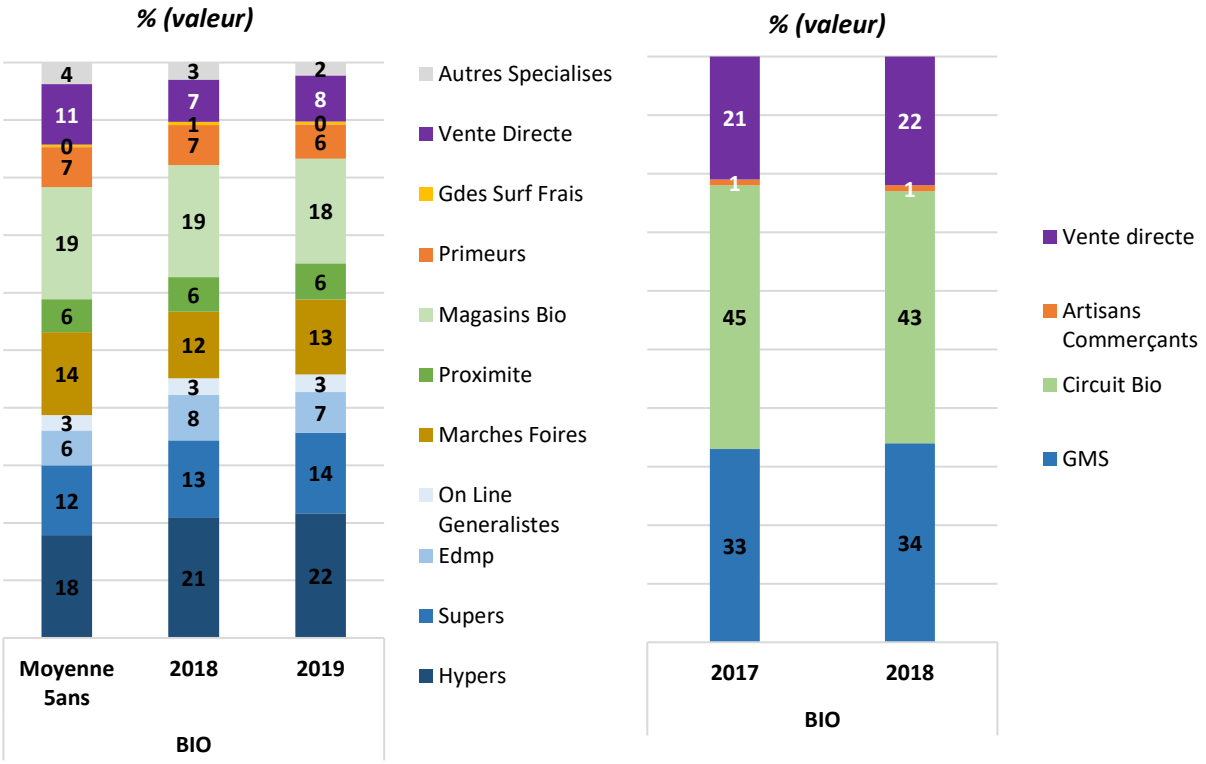
4.1. Croissance à deux chiffres des surfaces et sur les exploitations bio en fruits et légumes

Grâce aux informations collectées par les organismes certificateurs, l'Agence BIO suit chaque année les surfaces et le nombre d'opérateurs certifiés bio ou en conversion. En 2018, 9 471 exploitations produisaient des légumes frais en bio ou en conversion répartis sur une surface de 29 583 ha (+ 24 % par rapport à 2017), dont 3 497 ha en conversion. Concernant les fruits frais, 7 148 exploitations étaient en activité pour une surface de 21 138 ha (+ 18 % par rapport à 2017), dont 7 681 ha en conversion.

4.2. Le poids des différents circuits de consommation

Graphique 229

Évolution des parts de marché en fruits et légumes frais bio (selon Kantar Wordlpanel- partie droite et selon l'Agence BIO d'après ANDi – partie gauche)



Source Kantar WorldPannel

Source : Agence BIO d'après ANDi

D'après Kantar, les commerces non spécialisés (hyper / supermarchés et enseignes à dominante marques propres) représentent le premier circuit d'achat du bio, avec 43 % des achats de fruits et légumes bio en valeur en 2019 suivi par les magasins bio avec 18 % des achats.

L'évaluation de la consommation alimentaire de fruits et légumes biologiques de l'Agence BIO en 2019, sur les données de 2018 indiquent a contrario que les « circuits bio » représentent 43 % du marché (contre 19 % pour les magasins bio en 2018, d'après Kantar) et se placent devant les GMS dont la part de marché est évaluée à 34 % (42 %, d'après Kantar).

Plusieurs raisons peuvent expliquer ces différences :

- Tout d'abord le périmètre suivi et les regroupements effectués variant selon la source étudiée expliquent en partie ces divergences
  Dans la catégorie « circuit bio », l'Agence BIO inclut les magasins dont l'alimentation est supérieure à 95 % bio, c'est-à-dire les magasins bio indépendants et les magasins bio en réseau à l'exclusion des bio de la GMS généraliste (à l'exception de Naturalia[143]). Les primeurs sont exclus de l'étude de l'Agence BIO. La catégorie GMS regroupe les hyper et supermarchés, les enseignes à dominante marques propres, la proximité, le drive et le généraliste « en ligne ». Pour Kantar, les magasins bio font partie d'une liste fixe comprenant une vingtaine d'enseignes, notamment Naturalia, Biocoop, Bio c Bon, ou encore la Vie Claire. Cette liste est mise à jour tous les ans. Les enseignes y figurant sont celles qui se revendiquent à 100 % bio et qui ont été déclarées par 30 panélistes différents au minimum. Le classement des vendeurs forains dépendra, dans le panel Kantar, du fait qu'ils soient producteurs ou commerçants. Cependant, cette notion n'étant pas toujours bien connue ou comprise des panelistes, des erreurs de déclaration peuvent être enregistrées.
- De plus la méthode (dont les extrapolations) diffère entre ces deux sources. Kantar repose sur un panel déclaratif de 12 000 ménages représentatifs de la population française pour leur consommation à domicile, dans lequel un biais potentiel au sujet de la consommation de bio[144] peut exister. L 'Agence BIO estime ses données en analysant transversalement les déclarations des principaux metteurs en marché, des grossistes de fruits et légumes et des centrales d'achats des détaillants (GMS et principaux magasins bio) en tenant compte des relevés de prix réalisés par le Réseau des Nouvelles des Marchés (RNM). La vente directe en bio est estimée par une enquête indépendante auprès des producteurs déclarant faire de la vente directe.

Quelle que soit l'étude, une bonne dynamique du marché du bio ressort en général. Les magasins non spécialisés élargissent leur gamme de produits bio et les magasins spécialisés bio se maintiennent parmi les principaux circuits d'approvisionnement.

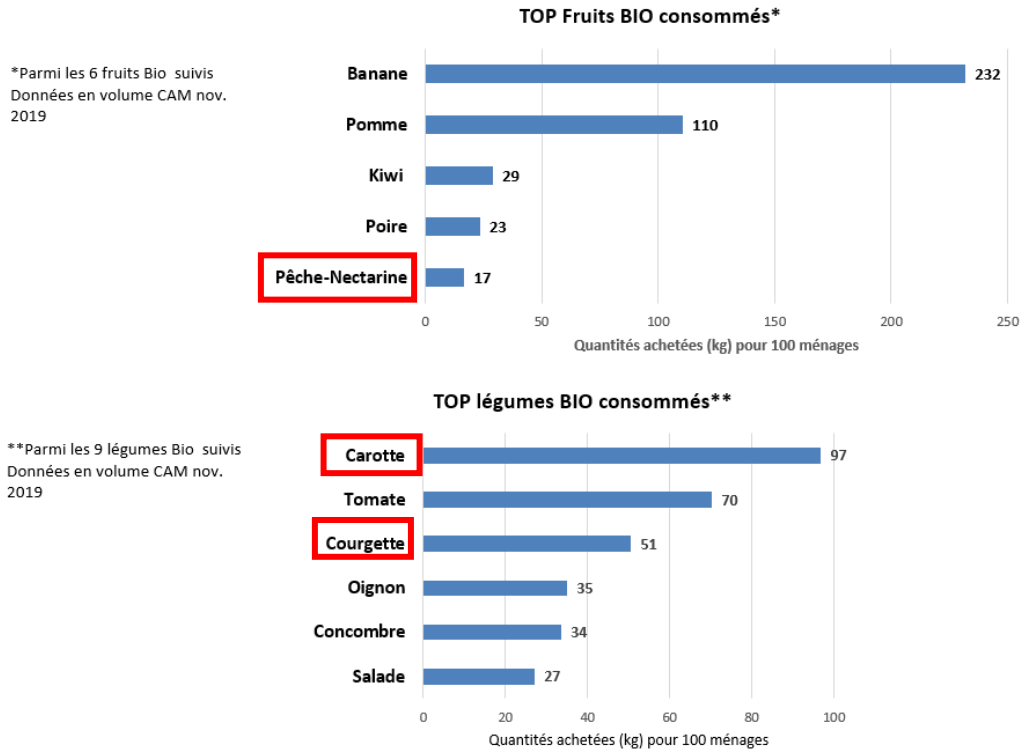
Concernant le détail des fruits et légumes bio consommés parmi les 6 fruits et 9 légumes - origine France ou hors France - bio suivis par Kantar, la banane est le premier fruit consommé, suivi par la pomme, le kiwi et la poire. Quant aux légumes, la carotte est le premier légume bio consommé puis viennent la tomate et la courgette. Les produits encadrés en rouge font partie des produits choisis pour l'étude ci-après.

[143]En effet, ses achats sont réalisés de façon indépendante du groupe Casino et historiquement, Naturalia n'est pas née de la GMS généraliste.

[144]Les panélistes reçoivent des bons d'achat en échange de leur fidélité. Or les plus gros consommateurs bio semblent moins « sensibles » à ce type de pratique. Par ailleurs, l'enregistrement des données consommation autres que la GMS au sens large semble plus soumis à erreur : la méthode de scan n'étant pas toujours déclinée à l'ensemble des produits issus des magasins bio, des circuits courts ou des marchés.

Graphique 230

Classement des fruits et légumes les plus consommés en cumul annuel mobile – novembre 2019



Source : Kantar WorldPanel

4.3. Quelques spécificités de la filière bio

En bio, et notamment dans la filière fruits et légumes, l'offre nationale comme régionale apparaît atomisée[145]. De plus la production nationale de fruits et légumes biologiques ne permet pas systématiquement de satisfaire une demande en augmentation, constat variable selon le fruit ou le légume étudié. Typiquement, la banane bio est presque totalement importée alors que les volumes importés de pommes, de pommes de terre, de carottes ou de courgettes diminuent en 2018/17 (Agence BIO).

Sur un aspect plus qualitatif, les produits bio peuvent présenter une hétérogénéité produit, liée notamment à une diversité de variétés, qui se retrouve au sein des calibres. Certaines enseignes ont donc préconisé l'application de catégorie II, amenant une certaine souplesse tant au niveau du magasin, que du fournisseur et du consommateur vis-à-vis de l'aspect visuel des produits bio. La question de la fragilité des produits ressort parfois plus marquée en bio, augmentant le taux de perte rayon. Ce point est à mettre en lien avec le taux de rotation du rayon fruits et légumes bio, les conditions de stockage (réfrigérées ou non) ou encore la gestion logistique. Toutefois ce constat est discuté au sein de la filière, à ce jour aucune conclusion générale n'est apportée. La recherche variétale liée au développement du marché bio pourra certainement apporter de plus amples réponses.

La question des emballages est devenue une préoccupation forte dans les filières alimentaires et notamment en fruits et légumes. En effet les interrogations des consommateurs vis-à-vis de l'utilisation du plastique dans les emballages poussent les filières à développer des solutions pour pallier l'utilisation de ce matériau. La présence d'emballage plastique est accentuée en fruits et légumes frais bio, point qui ressort d'ailleurs comme un des freins à la consommation (CTIFL, 2018)[146]. Ce point concerne particulièrement les magasins non spécialisés proposant simultanément des fruits et légumes bio et non bio où l'emballage offre une garantie face au risque de « contamination croisée », Toutefois, le

[145] Cette atomisation reflète également la diversité des circuits de commercialisation (cf poids de la vente directe ; des magasins bio) et un travail sur le rapprochement entre bassins de production et de consommation.
[146] Le marché des fruits et légumes bio, Satisfaction et attentes de la distribution (CTIFL) ; X. Vernin, M. Milan, P. Pierre (2018)

développement de rayons bio spécifiques permettra à terme, sans doute, de limiter le recours à l'emballage plastique. D'après le baromètre de consommation et de perception des produits biologiques en France (Agence BIO, 2020)[147], 50 % des consommateurs de bio interrogés déclarent être gênés par la présence d'emballages plastiques sur les produits biologiques. A l'inverse 17 % estiment que cette présence d'emballages permet de séparer les produits biologiques des produits conventionnels, tout en garantissant la traçabilité des produits. Actuellement cette exigence de packaging se veut limitatrice du risque d'échanges entre modes de culture (bio / conventionnel). En effet, les garanties de traçabilité et l'identification par les consommateurs du produit bio sont assurées par l'emballage.

[147] Baromètre de consommation et de perception des produits biologiques en France Agence BIO / Spirit Insignt – Dossier de presse (2020) https://www.agencebio.org/wp-content/uploads/2020/02/AGENCE-BIO-DOSSIER-DE-PRESSE-BAROMETRE-2020-def.pdf

4.4. Freins à l'étude de la décomposition du prix au détail en GMS des fruits et légumes bio

4.4.1. Une organisation de la filière encore difficile à appréhender

L'organisation au sein de la filière fruits et légumes bio apparaît complexe à définir. Le marché en plein essor avec de nouveaux entrants modifie les flux entre les opérateurs. Deux études du CTIFL[148], réalisées au printemps 2013 et au printemps 2017, apportent des précisions sur les différents opérateurs de la filière. Globalement l'offre reste encore atomisée, mais en progression.

Les grossistes spécialisés en bio, permettant de massifier et d'optimiser les flux logistiques, demeurent des fournisseurs incontournables pour les magasins (observation faite en 2013). Toutefois ce constat semble moins prégnant au vu de la structuration actuelle des approvisionnements côté GMS. Pour certaines enseignes, cela se traduit par un approvisionnement directement auprès de coopératives ou de producteurs. D'ailleurs, certaines enseignes accompagnent leurs fournisseurs historiquement en conventionnel vers des productions biologiques : apparition de références bio dans les gammes de fournisseurs de fruits et légumes généralistes. De façon générale il est à noter qu'un « travail » au niveau de l'approvisionnement pour les circuits de distribution est fait pour diversifier les fournisseurs, chacun sur des quantités moindres par rapport au conventionnel.

Face à une demande croissante pour des produits bio nationaux voire régionaux, les distributeurs sont amenés à sécuriser plus encore leurs approvisionnements. La diversification des circuits d'approvisionnement est encouragée par les directions. En outre, un apport hors marché national peut pallier une indisponibilité de produits : (i) manque chronique pour certaines espèces, (ii) lors de périodes d'intersaison certaines productions n'offrent pas un ravitaillement en quantités ou en qualité attendues (en conventionnel comme en biologique) ou encore (iii) complément de gammes. A ce stade, la stratégie d'approvisionnement de chaque enseigne apparaît encore mouvante, confrontée à une demande grandissante des consommateurs. Il semble donc difficile de tirer une conclusion globale vis-à-vis d'un circuit d'approvisionnement dominant sur lequel pourrait être effectuée une décomposition du prix au détail telle que faite par l'Observatoire pour le conventionnel.

Ainsi même si l'organisation de la filière ne devrait pas être bien différente du conventionnel sur sa composition, il est encore difficile d'estimer le poids de chaque circuit représentatif du marché national. Afin de mieux cerner les circuits d'approvisionnement fruits et légumes bio des GMS, un travail a été engagé en partenariat avec la Fédération du Commerce et de la Distribution (FCD) et de la Fédération du Commerce Associé (FCA).

4.4.2. Des données partielles

Manque de données de production

Actuellement, peu ou pas de données de volume des productions bio existent. Estimer les productions comme la multiplication des surfaces certifiées bio par leur rendement moyen donnerait des données quantitatives peu fiables. L'imprécision statistique des informations des surfaces de production, la dynamique de rotations culturales liées aux légumes ou encore la grande variabilité des rendements expliquent en partie la non réalisation de telles estimations.

Néanmoins certaines données existent, informant sur les volumes mis en marché, répartis par origine (origine France ou autres) selon leur destination (enquête annuelle Interfel) ainsi que les volumes commercialisés (Agence BIO : analyse croisée des déclarations collectées auprès des détaillants et des importateurs, en tenant compte également des relevés de prix réalisés par le RNM). Ces informations sont à analyser plutôt en tendance d'évolution qu'en valeur absolue.

Par ailleurs, des données sur les tonnages de production en pomme et en poire sont évaluées suite à une enquête de la Fédération Nationale d'Agriculture Biologique auprès de ses adhérents.

[148] Le marché des fruits et légumes bio, Satisfaction et attentes de la distribution (CTIFL) ; X. Vernin, M. Milan, P. Pierre, V. Rakobote, M.F. Carlomagno (2013) ; X. Vernin, M. Milan, P. Pierre (2018)

Des informations de consommation limitées

Le panel Kantar renseigne sur des données de consommation (notamment en volume et en valeur), par typologie de distribution sans pour autant indiquer l'origine.

Les libellés du RNM, lors de la cotation des prix, précisent quant à eux l'origine.

Cotations bio du RNM

A l'expédition, les informations de prix sur les produits issus de l'agriculture biologique sont plus difficiles à collecter auprès des opérateurs spécialisés et non spécialisés.

Jusqu'à présent, plusieurs éléments structurels ont constitué des obstacles à l'exercice :

- Une taille relativement plus modeste des exploitations et une production plus diversifiée pour beaucoup d'exploitations bio ;
- Une dispersion de ces exploitations ;
- La disponibilité limitée (en temps) pour ces structures modestes pour répondre aux enquêteurs du RNM ;
- Des opérateurs orientés, via notamment la contractualisation, vers un approfondissement et une régularité des relations commerciales plus que par la transparence des prix sur un marché global.

Jusqu'à ce jour, les cotations du RNM sont le résultat des réponses d'un nombre d'opérateurs limité, qui fournissent les prix de transaction et / ou prix catalogue.

Actuellement en GMS, le Réseau Nouvelles des Marchés relève les prix d'un panel de 15 libellés de fruits et légumes bio.

Jusque fin 2019, au niveau détail, les produits suivis concernent un nombre limité de fruits et légumes produits en France, priorisés en regard de leur importance économique. Par ailleurs, la multitude de conditionnements des produits génère une segmentation avec des prix à la pièce, plutôt qu'au poids, qui rend difficile le suivi des prix au poids d'un produit. Les taux de présence de ces libellés précis ne sont donc pas toujours atteints pour réaliser une cotation diffusable.

Dans le cadre de son plan d'action 2020, le RNM a pour objectif notamment de développer les cotations expéditions régionales des produits bio et d'accroître le suivi des prix des produits bio en GMS. Cela passera par une sensibilisation auprès des expéditeurs dans le but d'augmenter leur taux de réponse et une révision des libellés et des produits enquêtés au stade détail.

A l'instar de la connaissance du flux d'approvisionnement GMS, la disponibilité et la qualité des cotations sont des prérequis indispensables à l'Observatoire pour l'analyse des prix et des marges.

4.5. Focus fruits et légumes

4.5.1. Méthodologie

Circuit étudié : fruits et légumes bio en GMS

La question d'analyser d'autres circuits de distribution que celui en GMS a été évoquée lors du groupe de travail. Néanmoins, au vu de l'état des données disponibles, l'étude de décomposition du prix au détail portera dans un premier temps sur le circuit de la GMS. L'étude des circuits spécialisés nécessite des données et des moyens de traitement dont l'Observatoire ne dispose pas pour l'instant[149].

Choix des produits encore limité

Pour sélectionner les produits à étudier deux critères doivent être respectés. Premièrement l'homogénéité des libellés entre le stade expédition et le stade détail doit être assurée. De plus le taux de présence des produits doit permettre une bonne représentativité des cotations étudiées.

En suivant ces deux critères de sélection, les quatre produits bio sélectionnés sont : la carotte lavée, la courgette, l'abricot et la pêche-nectarine (Tableau 57). Les légumes ont des campagnes longues, permettant d'étudier des évolutions de prix sur de longues périodes. L'étude se fait sur des moyennes mensuelles, permettant ainsi de lisser la variation issue de présence / absence en magasin sur plusieurs semaines. Les deux fruits choisis présentent des campagnes courtes, les données de prix sont plus sensibles aux aléas, notamment climatiques – biais potentiel d'étude. Pour cette raison, l'analyse des fruits est faite sur des données hebdomadaires permettant d'étudier plus de données malgré une période courte. Cependant la représentativité des prix étudiés s'en retrouve moins fiable.

Par ailleurs les dates de campagne de production par produit sont à affiner : les durées semblent moins longues que dans leur équivalent conventionnel. L'historique des données est limité

Tableau 57

Les campagnes des produits bio étudiés

Produit	Dates standard extrêmes de début et de fin de campagne	Campagnes décrites dans les graphiques ci-après
Carotte lavée bio	de la semaine 19 (année n) à la semaine 18 (année n+1)	2014 à 2019
Courgette verte longue bio	de la semaine 15 à la semaine 45	2014 à 2019
Pêche-Nectarine bio	de la semaine 20 à la semaine 40	2014 à 2019
Abricot bio	de la semaine 20 à la semaine 35	2014 à 2019

Certes ces produits ne sont pas les plus représentatifs du marché biologique en France, particulièrement pour les fruits. Ce choix sera revu pour les futures études de l'OFPM.

Indicateur de marge brute non calculé

Les cotations à l'expédition du RNM ne prennent pas en compte les prix fixés par contrat de durée moyen / long terme. En outre, elles peuvent inclure des produits à destination d'autres circuits que celui de la grande distribution. Ces deux biais potentiels sont également présents dans les cotations « conventionnelles ». Néanmoins, l'impact de ces biais semble plus important pour le bio, en effet la contractualisation est, proportionnellement, plus répandue en bio. De plus, le point concernant le circuit d'approvisionnement en lien avec la FCD et la FCA doit être approfondi comme exposé dans le paragraphe 4.4.1., ainsi que d'autres hypothèses conditionnant le modèle (date de campagne, taux de perte…).

Pour ces raisons, aucun indicateur de marge brute n'est calculé dans ce rapport.

[149] Les enquêtes détail en magasins spécialisés bio du RNM s'effectuent dans environ 40 commerces, dont la répartition à l'échelle nationale n'est pas représentative. En vue d'une meilleure couverture nationale, la répartition de ces commerces est revue pour 2020 par le RNM. Toutefois, la taille de l'échantillon restera inchangée.

4.5.2. Courbes des prix

Légumes frais bio : carotte lavée et courgette biologique

Les produits suivis sont la carotte lavée, biologique et la courgette verte, longue, biologique d'origine France.

Le Graphique 232 et le Graphique 235 présentent les évolutions des prix à l'expédition et au détail HT pour ces deux produits au cours de la campagne 2019, comparativement à la moyenne quinquennale de 2014 - 2018. Pour les carottes, les prix au détail HT semblent varier peu entre le début et la fin de campagne oscillant autour de sa moyenne de 2,26 €/kg en 2019. A l'inverse, au stade expédition, les prix présentent une plus forte amplitude de variation et laissent penser à une évolution classique en U avec des prix élevés en début de saison, qui chutent rapidement, puis tendent à se stabiliser au cœur de la campagne. Toutefois, l'amplitude entre ces prix expédition est peu marquée, s'étendant entre 1,13 et 1,75 €/kg. Comparativement, pour la courgette, la forme en U des courbes à l'expédition et au détail est plus prononcée au niveau des prix. La carotte est un légume qui se stocke facilement, par ce jeu de stockage, les prix peuvent s'en retrouver lissés.

Focus sur la dernière campagne

Carotte lavée bio

La campagne de carotte 2019-2020 n'étant pas encore terminée, les éléments de conjoncture présentés ci-dessous sont donc partiels.

- une production peu endommagée par les températures estivales (une hausse des volumes en conventionnel) ;
- une demande présente mais peu dynamique durant tout l'hiver ;
- des intempéries en novembre-décembre ralentissant les arrachages, et donc une offre qui augmente peu.

Courgette bio

La météo froide de mai ainsi que les vagues de chaleur de la période estivale ont entrainé une chute du rendement de la courgette en 2019. Les températures élevées et les intempéries dans le sud au mois de juin ont ralenti la production. En juillet, les vagues de chaleur ont incité à la consommation de produits frais et la demande s'est détournée des légumes à cuire. La faiblesse de l'offre est parvenue à maintenir les prix. En août, l'offre a faibli, conséquence des précédentes vagues de chaleur sur la production et de l'affaiblissement des plants plus sensibles aux maladies. Dans ce contexte, les cours ont enregistré une hausse. En fin de campagne, la production s'est affaiblie et les stocks étant quasiment inexistants, les prix ont augmenté.

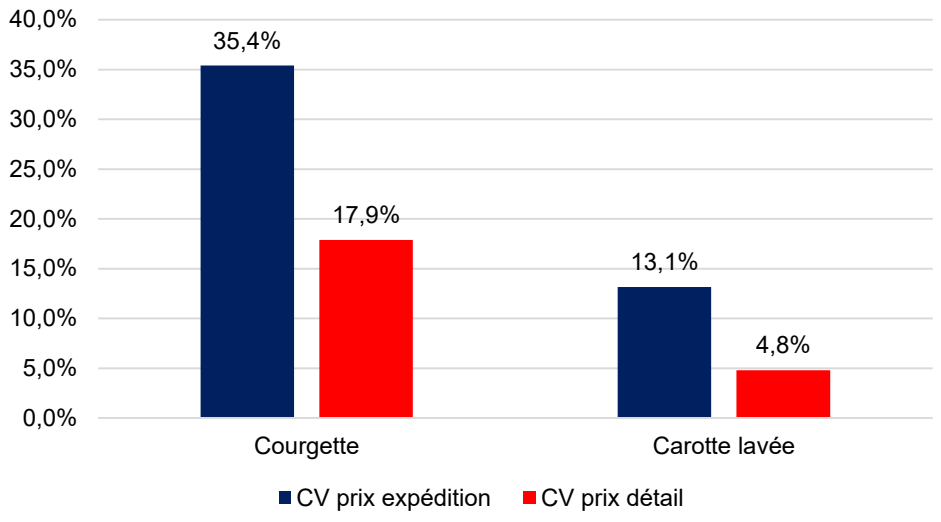
Les moyennes mobiles, sur 12 mois glissants, permettent de lisser les variations ponctuelles des prix (du fait d'aléas saisonniers par exemple) et donc de s'intéresser à l'évolution globale des prix sur les 5 dernières années. Pour la carotte lavée, les prix semblent globalement stables au stade de détail parallèlement à des prix expédition qui ont tendance à augmenter (Graphique 234). Concernant la courgette, la tendance haussière des prix se retrouve au stade expédition comme au détail (Graphique 237).

Le coefficient de variation[150] exprimé en pourcentage mesure relativement la dispersion entre des séries. Plus sa valeur est élevée, plus la dispersion autour de la moyenne est grande. Ainsi, l'étendue de l'échelle des prix est plus importante au stade expédition qu'au stade détail : phénomène plus marqué pour la courgette comparativement à la carotte. Les diagrammes en boite associés aux tableaux récapitulatifs, permettent d'observer la dispersion en valeur absolue cette fois pour la carotte (Graphique 233) et la courgette (Graphique 236).

[150] Coefficient de variation $= \frac{écart\ type}{moyenne} * 100$

Graphique 231

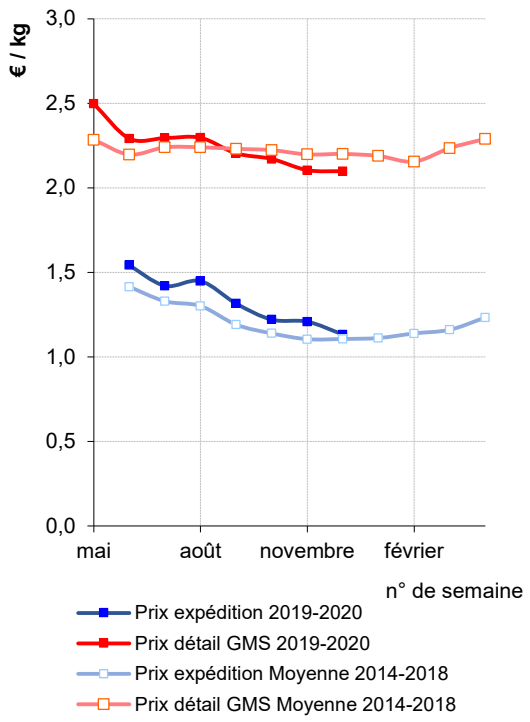
Coefficient de variation (CV) des prix pour 2019



Sources : FranceAgriMer - RNM

Graphique 232

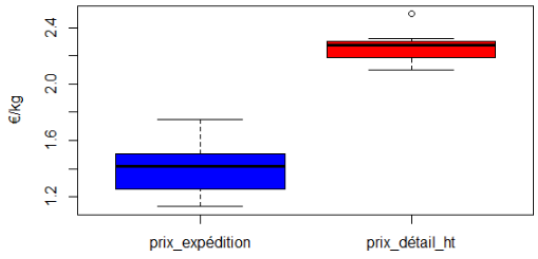
Prix expédition et détail HT de la campagne 2019-2020 de carotte lavée biologique



Sources : FranceAgriMer - RNM

Graphique 233

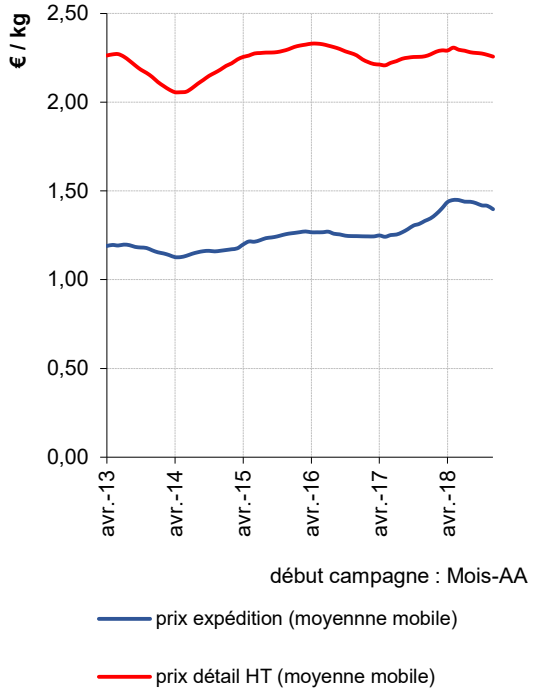
Diagramme en boîte des prix expédition et détail HT de l'année 2019, carotte lavée bio



Sources : FranceAgriMer - RNM

Graphique 234

Tendances des prix de la carotte lavée biologique



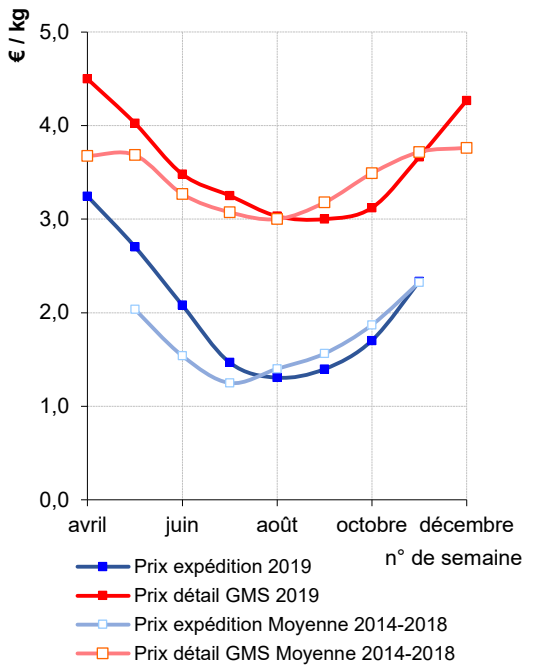
Sources : FranceAgriMer - RNM

€/kg	Min	1er quartile	Médian	Moyenne	3ème quartile	Max
Prix expé-dition	1,1	1,3	1,4	1,4	1,5	1,8
Prix détail HT	2,1	2,2	2,3	2,3	2,3	2,5

Sources : FranceAgriMer - RNM

Graphique 235

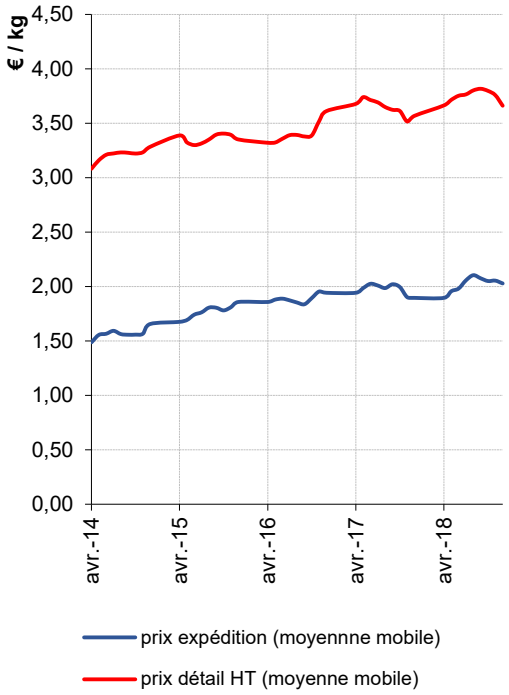
Prix expédition et détail HT de la campagne 2019 de la courgette biologique



Sources : FranceAgriMer - RNM

Graphique 237

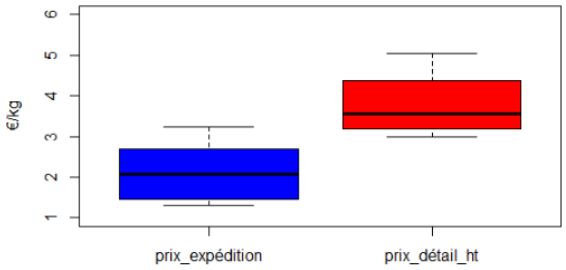
Tendances des prix de la courgette biologique



Sources : FranceAgriMer - RNM

Graphique 236

Diagramme en boîte des prix expédition et détail HT de l'année 2019, courgette biologique



Sources : FranceAgriMer - RNM

€/kg	Min	1er quartile	Médian	Moyenne	3ème quartile	Max
Prix expédition	1,3	1,5	2,1	2,2	2,7	3,2
Prix détail HT	3,0	3,2	3,6	3,8	4,3	5

Sources : FranceAgriMer-RNM

Fruits frais bio : abricot et pêche-nectarine

Les produits suivis sont la pêche-nectarine à chair blanche ou jaune, biologique, origine France (hors pêche plate) et l'abricot de type orange ou rouge, biologique, origine France.

Pour rappel, les données sont hebdomadaires, contrairement aux graphiques précédents, pour ces deux fruits à campagne courte, afin de permettre une meilleure analyse des graphes.

Au stade expédition comme au stade détail (Graphique 240 et Graphique 241), les données de campagne présentent des courbes en U, plus ou moins visibles selon les variations survenues durant les campagnes. Ces produits à campagne courte sont sensibles aux aléas climatiques, ce qui peut expliquer ces oscillations fortes de prix durant la campagne.

Le Graphique 238 et le Graphique 239 présentent les prix expédition et de détail de la pêche-nectarine et de l'abricot en comparant ceux de la campagne 2019 à leur moyenne quinquennale 2014 -2018. Pour les pêches et nectarines, les prix cotés durant la campagne 2019 sont supérieurs à ceux de la moyenne quinquennale, pour les stades expédition et de détail.

Focus sur la dernière campagne

La période de mai à septembre a été marquée par de forts aléas climatiques, qui ont fortement impacté les productions d'été. Le climat froid en mai a ralenti le développement des fruits d'été, retardant ainsi certaines campagnes. Les variétés précoces ont aussi subi des dégâts. Les fortes températures de l'été ont, quant à elles, endommagé les productions. Les fruits ont mûri plus vite et leur développement a été ralenti. Ainsi l'offre était principalement composée de petits calibres et la qualité était souvent endommagée. Les cultures de la vallée du Rhône ont aussi subi des orages de grêles en juin et juillet qui ont occasionné d'importantes pertes dans certaines productions.

Pêche-nectarine

Malgré un début de campagne retardé, à cause de la météo fraîche de mai, la production s'est bien installée sur le marché national, les fortes chaleurs ont entrainé une demande soutenue. Les cours ont été élevés et fermes. La présence de petits calibres (calibre B) a été forte. Durant tout le mois de juillet, les fortes températures ont maintenu un léger déséquilibre : l'offre n'a pas suffi à satisfaire complètement la demande. Les cours se sont maintenus ainsi à un niveau élevé. A la mi-août, la demande a baissé, comme habituellement à cette période. Cependant les apports se sont bien présentés et les stocks se sont constitués, suite au décalage de début de campagne. La demande n'a pas suffi à absorber l'offre et les cours ont affiché une baisse. En fin de campagne, le climat encore doux a favorisé la consommation de pêche-nectarine à des prix bas (Graphique 238).

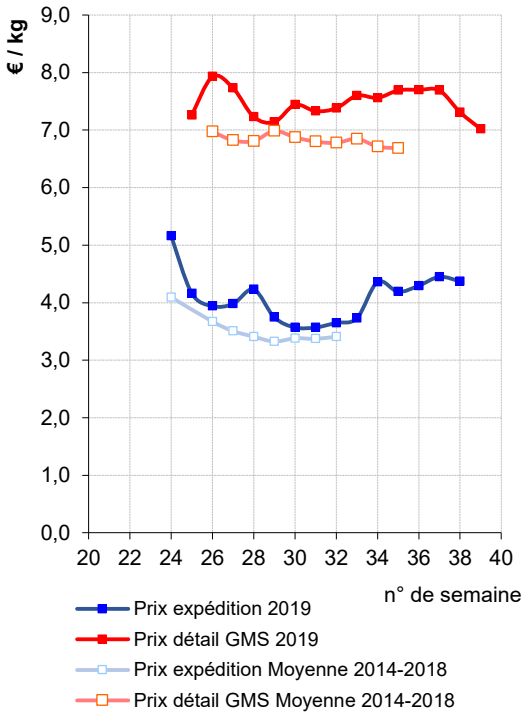
Abricot

Les volumes de début de campagne ont été faibles, la production ayant été endommagée par la météo de mai. Le climat chaud de la période estivale a entraîné une bonne demande pour ce produit. Mais les vagues de chaleur ont affecté la qualité des produits. Face à cette qualité variable des lots, la demande a faibli. Les stocks se sont constitués et ont pesé sur les cours qui ont faibli dès le mois de juillet. En 2019, l'abricot a donc été particulièrement affecté par les aléas climatiques qui ont réduit la récolte et les calibres tout en fragilisant la tenue. L'abricot a globalement du mal à être valorisé, ce qui se traduit par des prix détail HT inférieurs à ceux de 2014-2018 avec une moyenne autour de 7,2 €/kg (Graphique 239). Au stade expédition après des prix relativement bas jusqu'en semaine 28, ils se redressent pour atteindre près de 5 €/kg en fin de campagne.

Comme explicité en partie 4.4, les freins liés au niveau de connaissance des circuits d'approvisionnement et plus encore à la qualité des données statistiques (historique étroit avec un nombre de cotations encore limité) limitent les analyses et les conclusions que l'on peut en tirer à ce stade. Ces limites sont d'autant plus présentes pour les fruits bio. La question classique de marge brute portant sur le caractère tendanciellement constant ou proportionnel de ces marges pour les fruits et légumes biologiques reste entière.

Graphique 238

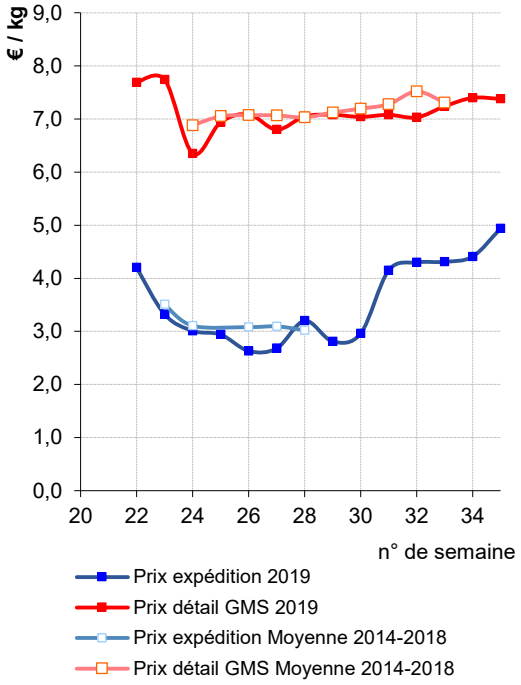
Prix expédition et détail HT pêche- nectarine par campagne



Sources : FranceAgriMer - RNM

Graphique 239

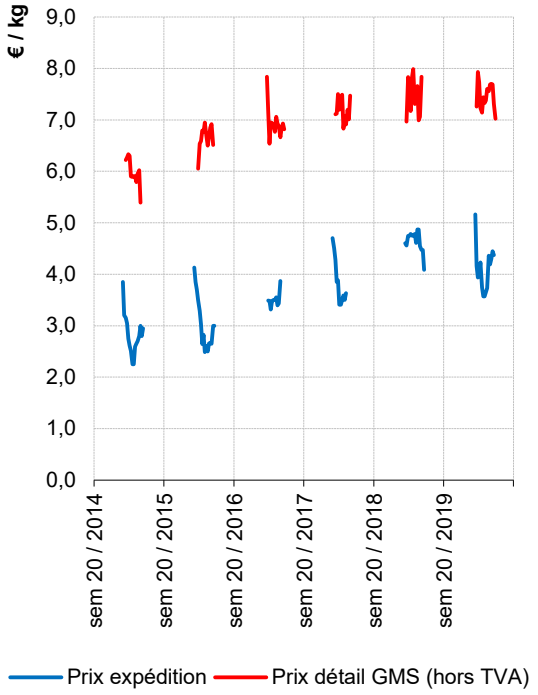
Prix expédition et détail HT abricot par campagne



Sources : FranceAgriMer - RNM

Graphique 240

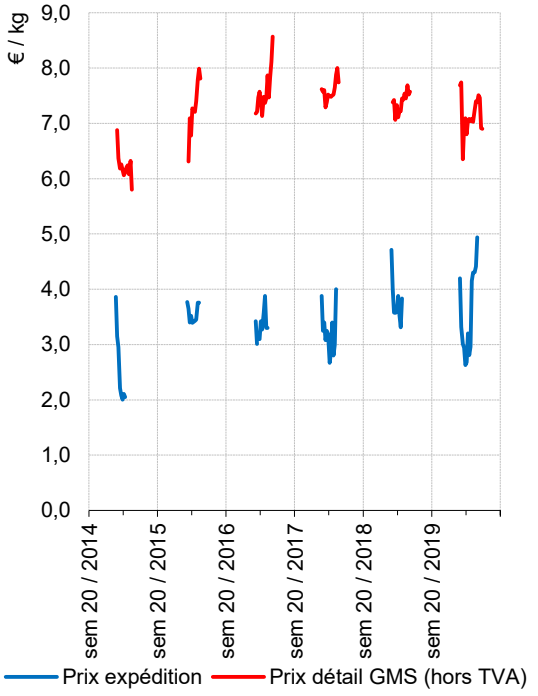
Prix expédition et détail HT pêche - nectarine de 2014 à 2019



Sources : FranceAgriMer - RNM

Graphique 241

Prix expédition et détail HT abricot de 2014 à 2019



Sources : FranceAgriMer - RNM

CHAPITRE 4. L'EURO ALIMENTAIRE

1. OBJECTIF, METHODE, LIMITES

1.1. Objectif

L'approche « euro-alimentaire » vise à évaluer les trois indicateurs économiques suivants :

- La valeur de production agricole[151] nationale nécessaire pour la consommation alimentaire nationale : il s'agit des produits agricoles constituant les aliments non transformés (fruits et légumes frais, par exemple), ou subissant une transformation industrielle en aliments prêts à la consommation humaine (animaux d'élevage pour la viande, lait pour les produits laitiers, etc.), mais également de toutes les productions agricoles utilisées indirectement dans la production et la distribution alimentaire (semences végétales et produits végétaux qui en sont issus utilisés pour la production industrielle d'aliments pour animaux; cultures pour la production de carburants ou combustibles utilisés dans les filières agroalimentaires, etc.).
- L'évaluation de la valeur de la production agricole incluse dans la consommation alimentaire : c'est la partie de la valeur précédente (production nécessaire) après déduction faite des valeurs des intra consommations directes et indirectes.

  L'élimination de ces doubles comptes permet alors d'exprimer la consommation alimentaire nationale sous la forme de la somme suivante :

  Consommation alimentaire

  = *valeur de la production agricole incluse*

  + *valeurs créées en aval de l'agriculture*

  + *valeur des importations d'aliments*

  + *taxes*

- 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 :

[151] « 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).

Le principe de ces calculs est de décliner par branche et par produit, ainsi que par nature de demande finale les égalités comptables macroéconomiques suivantes :

- entre emplois des biens et services (consommation intermédiaire, demande finale) d'une part, et ressources (production, importations) d'autre part ,
- entre valeur ajoutée (égale à la production moins la consommation intermédiaire) d'une part, et demande finale en produits domestiques (égale à la production non utilisée pour la consommation intermédiaire) d'autre part, aux importations d'intrants près.

Ces calculs nécessitent des adaptations des TES et quelques approximations. Le Tableau 58 est une représentation agrégée du TES « domestique » utilisé. Issu de la même source (Insee pour Eurostat), on utilise également un tableau (Tableau 59) 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 2016 à 243 milliards d'euros dont 64 en restauration et 179 hors restauration (Tableau 60).

Tableau 58

TES domestique 2016 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 entre restauration et hébergement

	Utilisations intermédiaires *(des produits en lignes par les branches en colonnes)*						Utilisations finales et totale *(colonnes) par produit (lignes)*		
Unités : Md €	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	11,9	41,1	1,2	0,0	0,7	54,9	9,3	11,9	76,2
Industries alimentaires, des boissons et du tabac	5,9	19,2	16,0	2,1	11,6	54,7	76,9	34,8	166,4
Restauration	0,0	0,3	1,0	7,2	13,1	21,6	58,9	0,0	80,5
Commerce et transport	4,4	14,2	6,5	75,1	105,3	205,4	205,2	129,4	540,0
Autres industries et services	13,4	26,6	6,3	157,8	888,8	1092,9	1117,4	811,1	3021,4
Total	35,6	101,4	31,0	242,2	1019,5	1429,6	1467,7	987,2	**3884,5**
Importations intermédiaires	10,7	18,3	6,1	52,2	312,3	399,6	Remarque :		
Taxes moins subventions	1,9	2,2	1,2	12,4	60,6	78,2	La valeur ajoutée totale aux consommations intermédiaires d'origine domestique, égale à :		
Consommation intermédiaire par branche au prix d'acquisition	48,2	121,9	38,2	306,8	1392,3	1907,4	**3885- 1430=1468 + 987 = 2455**		
Valeur ajoutée au prix de base	27,9	44,5	42,3	282,5	1579,9	1977,1	est aussi égale à la demande finale en produits domestiques :		
Production au prix de base	76,2	166,4	80,5	589,3	2972,1	**3884,5**	**1468 + 987 = 2455**		

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).

Remarque :

La production est égale aux utilisations : **3 885 Md**

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 59

Tableau d'utilisation des importations en 2016 aux prix de base

(sans correction sur le vin ni séparation entre restauration et 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	1,2	3,5	0,5	0,0	0,8	6,0	7,6	0,4	14,0
Industries alimentaires, des boissons et du tabac	0,6	5,3	4,3	0,5	3,2	13,9	22,6	3,1	39,6
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	2,0	1,1	17,4	15,2	36,2	4,9	-9,5	31,6
Autres industries et services	7,0	9,4	77,5	195,5	54,1	343,4	107,5	122,1	573,0
Total	9,2	20,2	83,4	213,5	73,3	399,6	142,7	116,1	658,3

Sources : OFPM d'après Insee, Eurostat

- En orange : produits importés comprenant des produits alimentaires, et leur consommation finale.

Tableau 60

La consommation finale par produit selon le TES et selon les comptes nationaux détaillés et la consommation alimentaire effective des ménages en 2016

Unités : M €	Consommation finale par produit (TES)	Consommation finale par produit (comptes nationaux, nomenclature détaillée)	Consommation effective par fonction	Taux de correction des résultats issus du TES
Produits de l'agriculture, de la pêche et de l'aquaculture	33 552	28 116	27 684	82,51%
Produits des industries alimentaires et des boissons	158 508	153 800	151 437	95,54%
Total « alimentaire hors restauration »	192 060	181 916	179 121	93,26%
Restauration	63 544	63 544	64 265	101,13%
Total « alimentaire avec restauration »	255 603	245 460	243 386	95,22%

Sources : OFPM d'après Insee, Eurostat

1.3. Limites

Certaines limites importantes de l'approche doivent être signalées :

- une partie de la restauration, relativement limitée 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 faisant part 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 production[152] ;
- 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 2020), **les dernières données disponibles sont celles de 2016.**

[152] 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 fragiliserait les résultats.

2. RESULTATS

2.1. Production agricole nécessaire pour la consommation alimentaire et emplois induits

2.1.1. En 2016

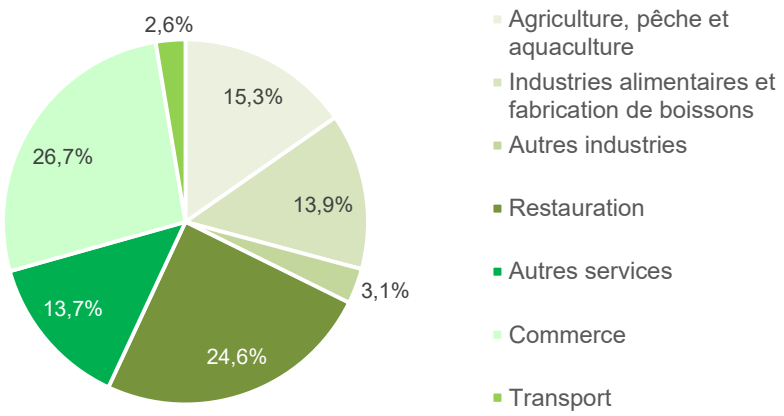
En 2016, les 243 milliards d'euros de consommation alimentaire restauration incluse ont nécessité une production agricole nécessaire de 38,5 milliards d'euros, 39,7 milliards d'euros en incluant la pêche et l'aquaculture.

Cette consommation alimentaire a induit par ailleurs 2 630 milliers d'emplois, en équivalent temps plein, répartis dans les différentes branches, comme présenté dans le Graphique 242.

Graphique 242

Les emplois induits dans les branches par la consommation alimentaire, restauration incluse

Unité : 1 000 ETP



Source : Calculs OFPM d'après Insee et Eurostat

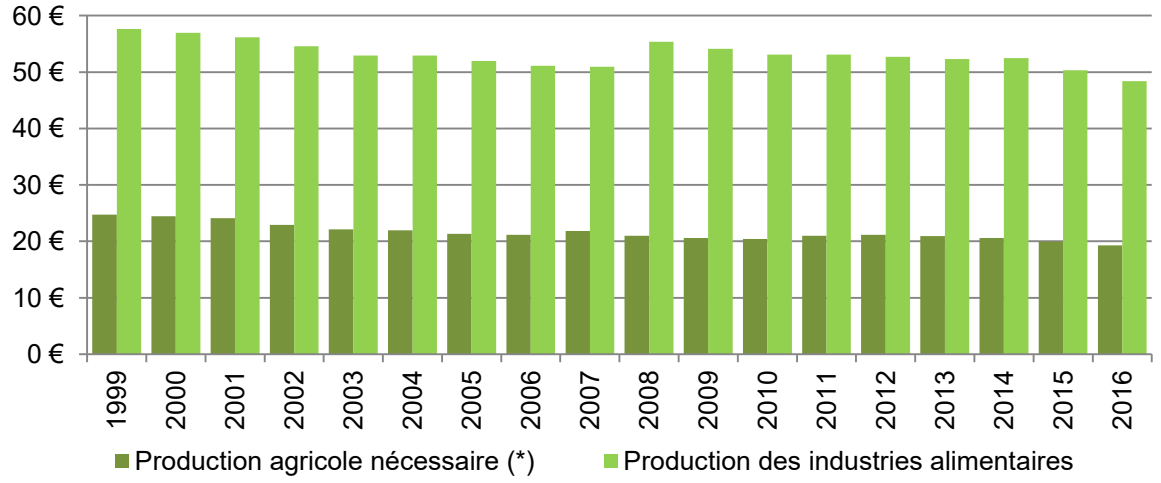
L'emploi généré par la consommation alimentaire hors agriculture et hors industries alimentaires s'avère relativement important, avec les deux tiers des emplois induits concentrés dans le commerce et les services (dont restauration). La complexité des circuits alimentaires (parfois composés de nombreux intervenants : commerce de gros, commerce de détail, restauration, etc.) crée de nombreux emplois dans ces branches.

2.1.2. Évolution de 1999 à 2016

La production agricole (pêche et aquaculture incluse) nécessaire est passée de 24,8 € pour 100 € de consommation finale alimentaire hors restauration, en 1999 à 19,3 € pour 100 € en 2016 (Graphique 243). Sur la période étudiée on constate une baisse plus importante en valeur absolue sur la production des industries alimentaires. Pour 100 € de consommation finale alimentaire, celle-ci est passée de 57,7 € à 48,4 €.

Graphique 243

Évolution de la production agricole nécessaire pour la consommation finale alimentaire hors restauration

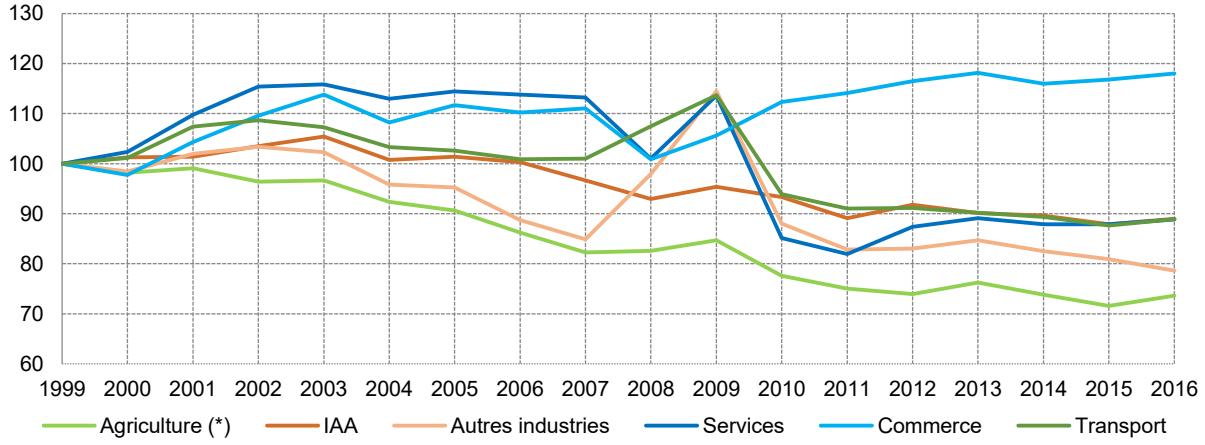


(*) y compris pêche et aquaculture
Source : Calculs OFPM d'après Insee et Eurostat

Dans le même temps, comme présenté dans le Graphique 244 l'emploi induit dans toutes les branches par la consommation alimentaire hors restauration a baissé de 6 %. La diminution des emplois induits dans les branches agriculture (- 26 %), industrie alimentaire (- 11 %) et services (- 11 %) n'est pas compensée par la progression de ceux induits dans le commerce (+ 18 %).

Graphique 244

Évolutions en indice des emplois induits dans les branches par la consommation alimentaire, hors restauration



(*) y compris pêche et aquaculture
Source : Calculs OFPM d'après Insee et Eurostat

La prise en compte de la restauration atténuerait cette baisse des emplois induits par la consommation alimentaire, mais de façon limitée sur la période 1999-2016.Le poids de la restauration dans la

consommation alimentaire totale, en progression jusqu'en 2007, s'étant érodé ensuite malgré une progression de 2013 à 2016 selon l'INSEE[153].

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[154] pour la consommation finale et pour la consommation intermédiaire (matières premières des industries alimentaires)

+ Consommation finale de produits alimentaires importés

+ Valeurs créées en aval de l'agriculture

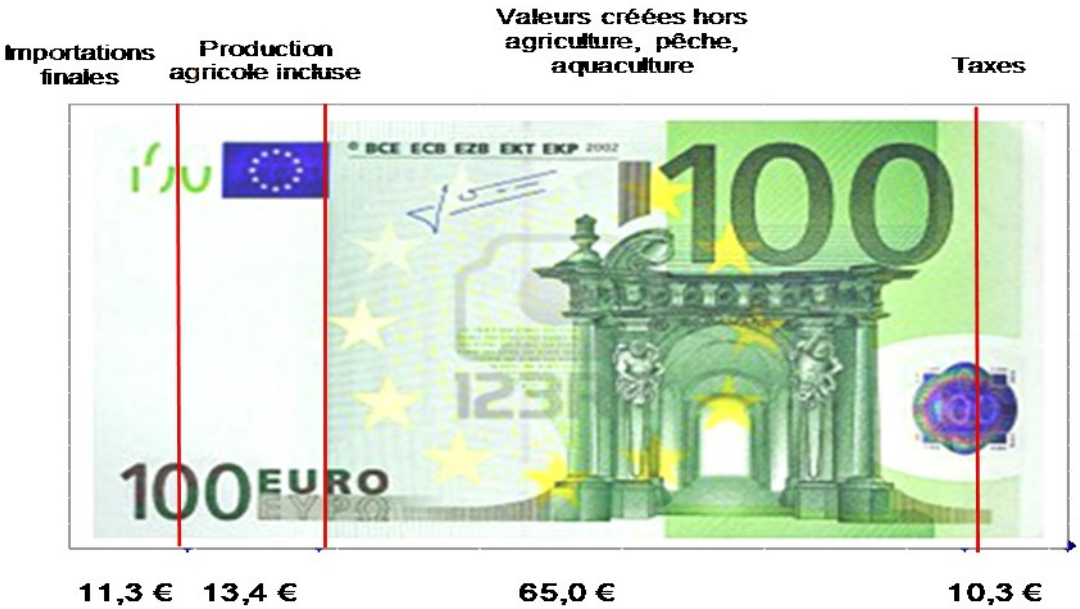
+ Taxes

2.2.1. En 2016

En 2016, dans 100 € de consommation alimentaire restauration incluse, la valeur de la production agricole domestique incluse (y compris pêche et aquaculture) représente 13,4 € et les valeurs créées en aval (y compris à partir d'intrants importés), 65 € (Schéma 27-Tableau 61). La valeur des importations alimentaires (consommables en l'état) représente 11,3 €. S'y ajoutent 10,3 € 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 27

L'euro alimentaire en 2016 décomposé en valeur de la production agricole incluse, valeurs des importations alimentaires, valeurs créées en aval et taxes



Source : calculs FranceAgriMer – OFPM, données Insee et Eurostat

[153] Consommation effective des ménages par fonction aux prix courants, INSEE,2016.

[154] 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).

Tableau 61

Décomposition de la consommation alimentaire en production agricole incluse, valeurs créées hors production agricole, importations alimentaires et taxes en 2016

Consommation effective des ménages en produits alimentaires et restauration	243 386	100,0%
= production agricole (*) incluse	32 663	13,4%
+ produits alimentaires importés pour consommation finale	27 614	11,3%
+ valeur créée en aval	158 132	65,0%
+ taxes	24 977	10,3%

(*) avec pêche et aquaculture

Valeurs calculées à partir du TES puis recalées sur la consommation alimentaire effective en produits et service de restauration

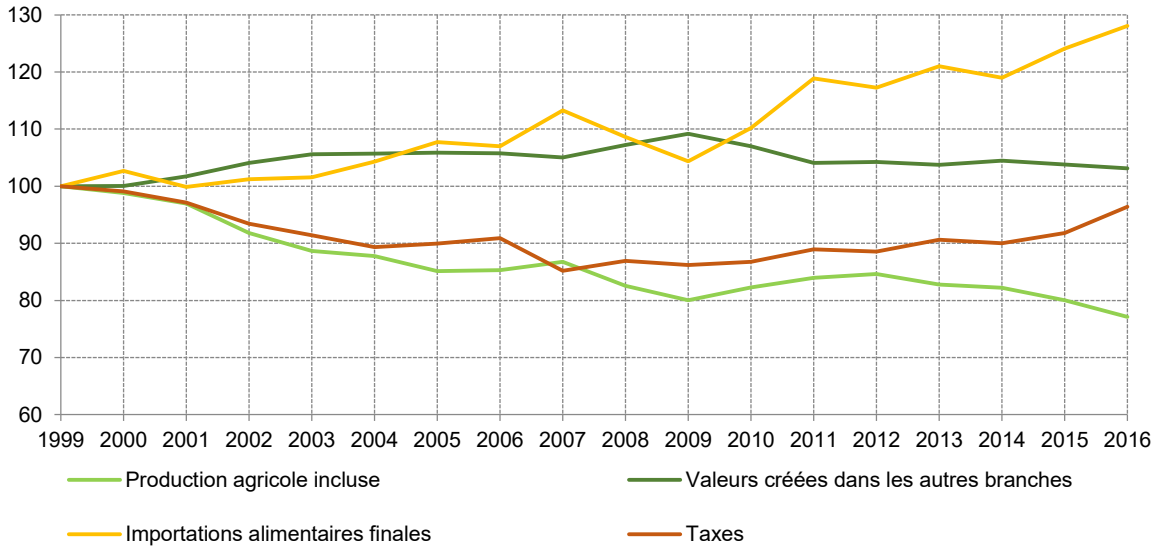
Source : Calculs OFPM d'après Insee et Eurostat

2.2.2. Évolution en indice de 1999 à 2016

La baisse de la part de la production agricole incluse (- 23 % entre 1999 et 2016) et l'augmentation de celle des importations finales (+ 28 %) caractérise l'évolution de cette décomposition de 1999 à 2016 (Graphique 245) 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 3 % de la part de la valeur créée hors agriculture entre 1999 et 2016, la progression assez régulière observée jusqu'en 2009 s'infléchissant ensuite avec l'augmentation du poids des importations.

Graphique 245

Evolution en indice des parts de la production agricole incluse, des importations alimentaires, des valeurs créées en aval et des taxes dans la consommation alimentaire hors restauration de 1999 à 2016.



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 2016 par la consommation alimentaire

En 2016, la valeur ajoutée induite par les différentes branches (hors importations finales, hors importations intermédiaires et taxes) représente 63,3 € pour 100 € de consommation alimentaire final. La valeur ajoutée perçue par l'agriculture, la pêche et l'aquaculture représente 6 € pour 100 € de consommation alimentaire finale (Schéma 28-Tableau 62). Ainsi, cette branche perçoit environ 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 (Graphique 242).

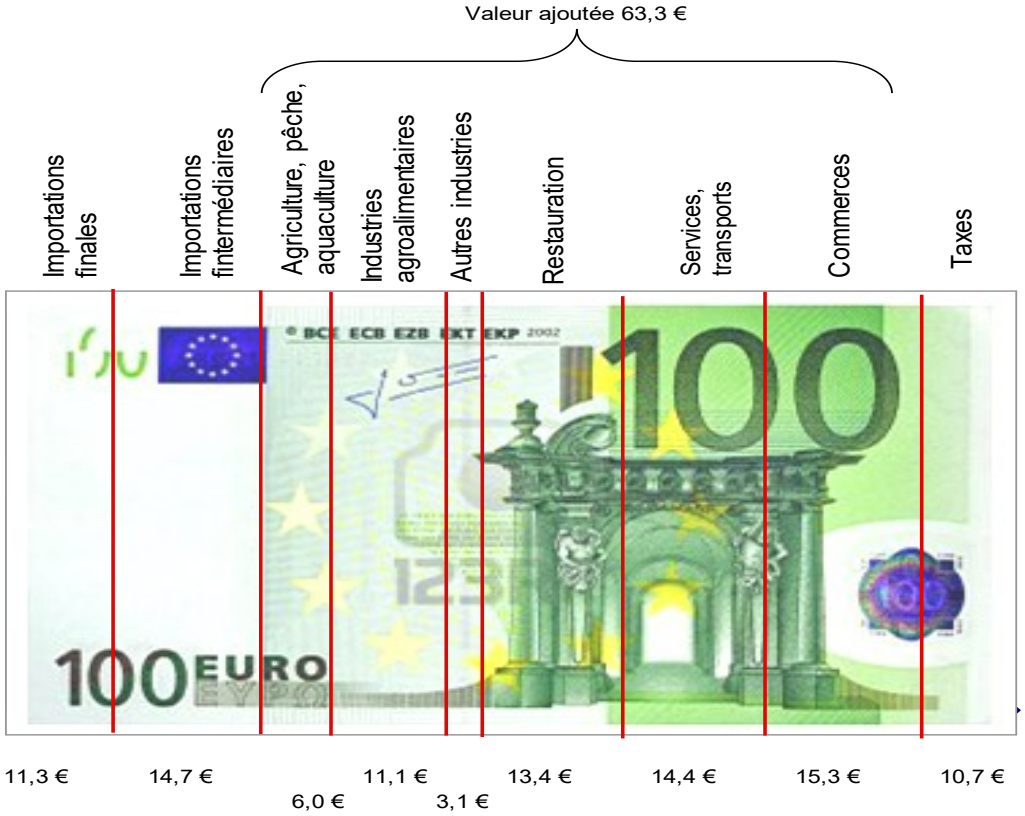
La répartition par branche des valeurs ajoutées dans la consommation alimentaire résulte de deux déterminants :

- l'un, d'ordre structurel, est la *« distance »* entre le produit agricole et le produit alimentaire, accrue par l'incorporation croissante de divers services dont le coût se retrouve dans la valeur finale : élaboration et assemblage, conditionnement, logistique, sécurité sanitaire, mais aussi publicité et marketing ;
- l'autre est constitué par les *« prix relatifs »*, c'est-à-dire, s'agissant en particulier de l'agriculture, le rapport entre prix agricoles et prix des autres produits de l'économie.

Ces prix relatifs résultent de l'organisation des marchés (notamment dans le cadre de la politique agricole), de la structure de ces marchés (concentration, pouvoir de marché, asymétrie de l'information) et de leur régulation (politique en matière de concurrence), et de façon particulièrement sensible depuis 2007, de leur conjoncture (volatilité des prix).

Schéma 28

L'euro alimentaire en 2016 décomposé en valeurs ajoutées induites, importations d'intrants, importations alimentaires, et taxes



Source : Calculs OFPM d'après Insee et Eurostat

Tableau 62

Décomposition de la consommation alimentaire en valeurs ajoutées induites, importations alimentaires et intermédiaires et taxes en 2016

Valeurs ajoutées induites par branche :	Consommation alimentaire hors restauration (1)	Restauration	Consommation alimentaire restauration incluse
	Pour 100 €	*Pour 100 €*	*Pour 100 €*
Agriculture	6,9 €	2,7 €	5,8 €
Pêche	0,2 €	0,2 €	0,2 €
	7,1 €	**2,9 €**	**6,0 €**
Industries alimentaires et fabrication de boissons	12,9 €	5,9 €	11,1 €
Autres industries de transformation	3,5 €	2,2 €	3,1 €
Restauration	0,5 €	49,5 €	13,4 €
Commerce	19,5 €	3,7 €	15,3 €
Service et transport	15,3 €	11,7 €	14,4 €
Total valeur ajoutée induite	**58,8 €**	**75,9 €**	**63,3 €**
Consommations intermédiaires importées	14,9 €	14,1 €	14,7 €
Importations alimentaires	15,4 €	0,0 €	11,3 €
Taxes	11,0 €	10,0 €	10,7 €
Consommation effective des ménages en produits alimentaires et restauration	**100,0 €**	**100,0 €**	**100,0 €**

(1) Les résultats hors restauration diffèrent légèrement de ceux publiés antérieurement du fait de corrections apportées à certaines données et étapes de calcul.

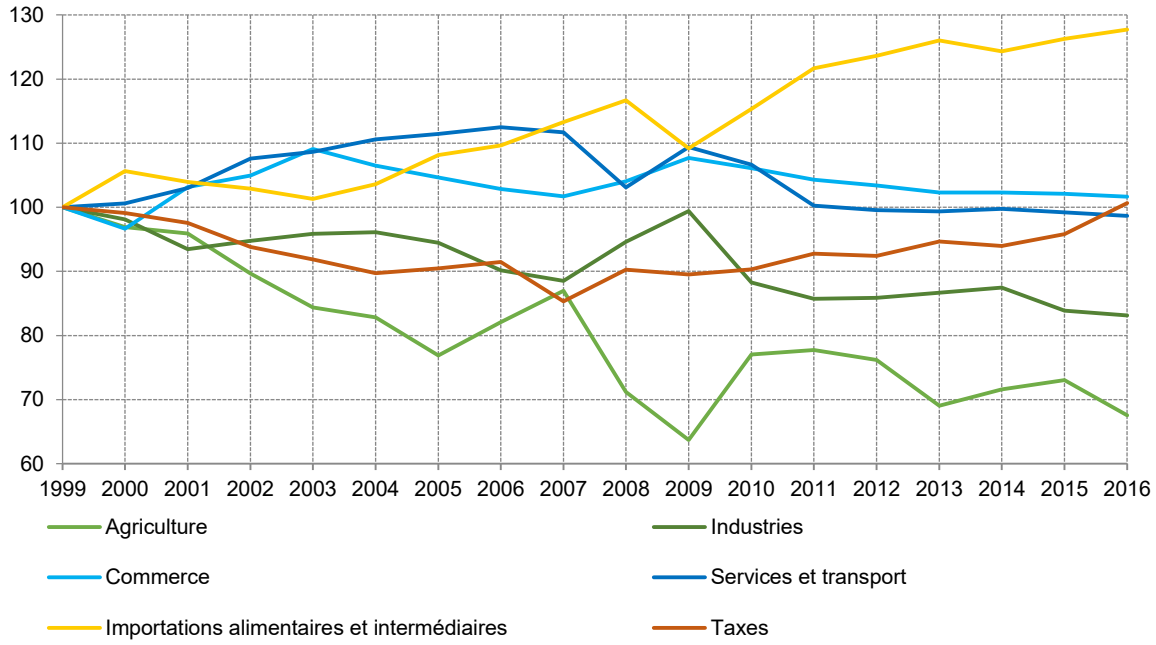
Source : OFPM d'après Insee et Eurostat

2.3.2. Évolution en indice des valeurs ajoutées induites par la consommation alimentaire de 1999-2016

En longue période (1999-2016), la part de la valeur ajoutée de l'agriculture dans la consommation alimentaire hors restauration a diminué de 32 %, 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 en 2014 et 2015, avant de baisser de nouveau en 2016 (Graphique 246).

Graphique 246

Évolutions en indice des valeurs ajoutées induites des branches et des importations par la consommation alimentaire hors restauration

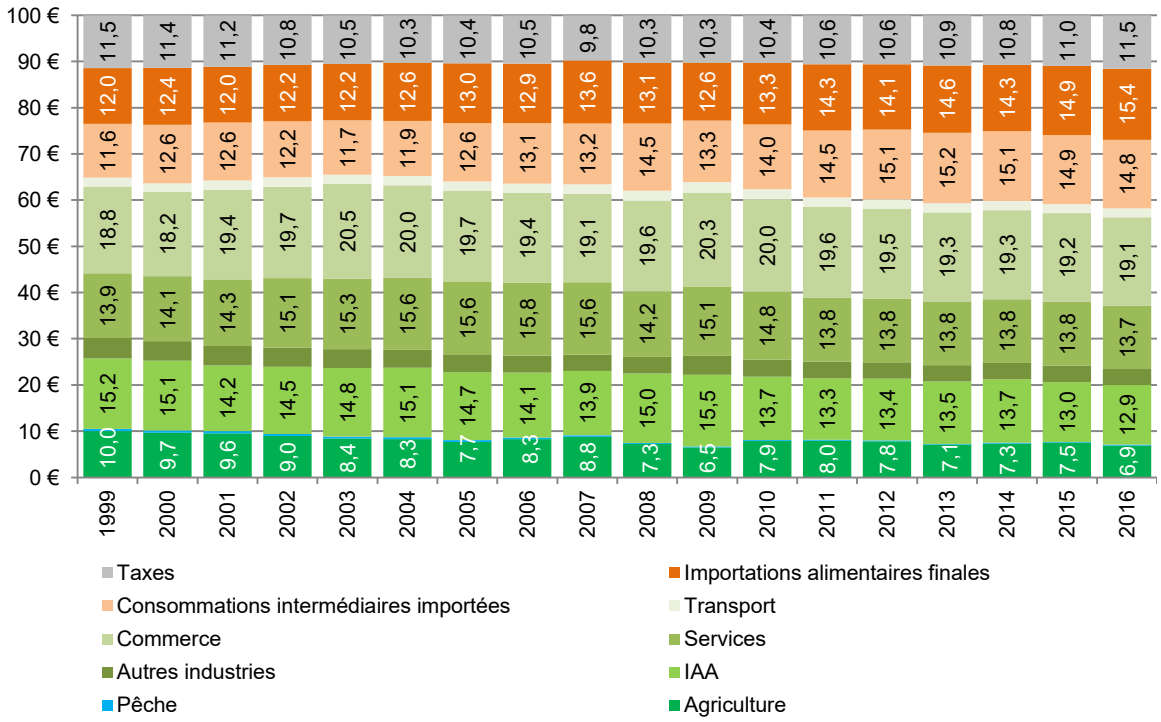


Source : OFPM d'après Insee et Eurostat

La part croissante des importations finales et intermédiaires dans lesquelles dominent celles 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 2016 (Graphique 247) la volatilité des prix des matières premières lui imprime des variations interannuelles (hausse de 2008 et 2013, baisse de 2009).

Graphique 247

Répartition de la consommation alimentaire hors restauration en valeur ajoutée induite dans les branches, taxes et importations



Source : OFPM d'après Insee et Eurostat

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 2016, toutes branches confondues, les valeurs ajoutées induites par la consommation alimentaire se partagent pour 60 % en salaires et 40 % en EBE (revenu mixte compris).

Même en faisant abstraction des revenus mixtes, l'EBE n'est pas un profit net et des traitements supplémentaires seraient nécessaires pour décomposer intégralement l'euro alimentaire en rémunération du travail et profits.

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 2016 (Insee, 2017), 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 : 72 %,
- les revenus distribués aux propriétaires du capital (dividendes, intérêts nets, autres revenus d'investissements) : 7 %,
- 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).

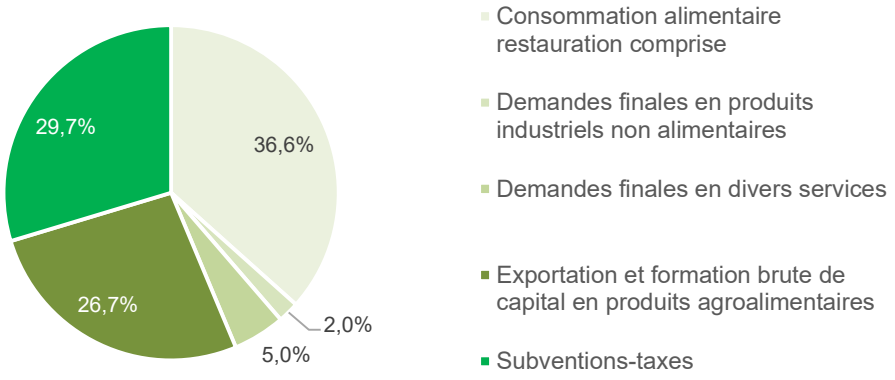
2.4. Revenus induits en agriculture par les différentes demandes finales

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 (Graphique 248).

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 248

Contributions des demandes finales et des subventions à l'EBE de la branche agricole en 2016



Source : Calculs OFPM d'après Insee et Eurostat

Ainsi, la consommation alimentaire assure en 2016, 37 % du revenu agricole.

L'analyse ci-dessus peut être appliquée à d'autres branches : voir Tableau 63, avec rappel des résultats pour l'agriculture et application aux branches Pêche-aquaculture, Industries alimentaires, Restauration.

Tableau 63

EBE induits dans les branches en colonne par les demandes finales de produits ou services en ligne en 2016

Unité : M €	Agriculture	Pêche et aquaculture	Industries alimentaires et fabrication de boissons	Restauration
Consommation finale alimentaire	9 806	144	11 969	11 454
Demandes finales en autres biens ou services				
Produits industriels hors alimentaires	*546*	*13*	*598*	*685*
Transport	*65*	*1*	*95*	*200*
Commerce	*273*	*5*	*390*	*921*
Services	*1009*	*14*	*1482*	*1741*
Exportations et formation brute de capital en produits agroalimentaires (1)	*7138*	*87*	*5231*	*-160*
Subventions - Taxes sur les produits	7 941	0	-1 388	-558
EBE avec subventions et après taxes	*26 777*	*264*	*18 377*	*14 282*

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 les 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. 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 adopter les nomenclatures de filières de l'Observatoire.
- L'autre limite de l'approche tient au fait que les relations entre les grandeurs du TES sont régies par des proportions moyennes et fixes : le coefficient technique entre la production d'une branche 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.
- Les comptes nationaux, et donc les TES, « *changent de base* », généralement tous les cinq ans[155]. Chaque base des comptes nationaux est désignée par l'année d'entrée en vigueur de la nouvelle base, soit actuellement la base 2014, qui est celle des TES pour Eurostat de 2014 et des années suivantes. Lors d'un changement de base, les TES d'Eurostat en base antérieure ne sont pas disponibles dans la nouvelle base, ce qui pourrait créer des ruptures de séries dans les résultats pluriannuels de l'euro alimentaire. Ce problème a pu être contourné lors du précédent changement de base car les données disponibles (notamment le TES Eurostat de l'année du changement de base, publié dans la base nouvelle et dans l'ancienne base) avaient permis d'estimer dans la nouvelle base les résultats des années antérieures, obtenus dans l'ancienne base. Ceci n'a pu être fait lors du passage en base 2014, mais, contrairement à 2010, où il avait été mis en œuvre une nouvelle version du Système européen de comptes modifiant très substantiellement les résultats, ce passage à la base 2014 a été spécifique à la France et affecte peu les données les données les plus importantes pour les calculs de l'euro alimentaire. Nous avons donc maintenu la présentation des séries longues depuis 1999, mais elles doivent quand même être interprétées avec prudence.

[155] Changements pouvant porter sur les nomenclatures d'activités, les concepts ou les modes d'estimation des données , sur la nouvelle base, base 2014 https://www.insee.fr/fr/information/3316977

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 (39,7 Md €, soit 50 % de la production agricole, en 2016), à côté de ses autres utilisations (exportations, stockage et immobilisation, demandes finales non alimentaires) ;**
- **sur les emplois générés par la demande alimentaire (2,6 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 (32 Md €, soit 13 % 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 6,3 % 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.

BELLOWS, ANNE C., ET AL. [2008] Understanding consumer interest in organics: production values vs. purchasing behavior." Journal of Agricultural & Food Industrial Organization "

BLANCHOT J., BOYER Ph. [2012]. The French food sector price and margin surveillance program. Australian Farm Institute - Farm policy journal, vol. 10, n°1, autumn quarter.
Version française : L'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires : études économiques et concertation interprofessionnelle dans les filières agroalimentaires françaises

BLEZAT CONSULTING [2014]. Réalisation d'une étude portant sur la valorisation du 5e 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 6ème journées de la recherche en sciences sociales (SFER), INRA – FranceAgriMer.

BUTAULT J.P., BOYER Ph. [2014]. The "food euro»: what food expenses pay for? FranceAgriMer - *The Letter of the Observatory on formation of prices and margins of food products*, n° 2, January 2014, 4.

CANNING P. [2011]. A Revised and Expanded Food Dollar Series: A Better Understanding of Our Food Costs, ERR-114, U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, février.

CASIMIR J.P., CASPAR B., COZAIN M. [1996]. Comptabilité générale de l'entreprise. DPECF. Collection Expertise comptable. Litec.

CHANTREL E., LECOQ P.E. [2009]. Les marges dans la filière agroalimentaire en France. *Lettre Trésor Eco* n°53, DGTPE, mars. http://www.tresor.economie.gouv.fr/file/326896

COE-REXECODE. [2014]. Évaluation de la répartition sectorielle du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi, 19 novembre 2012. http://www.coe-rexecode.fr/public/content/download/33298/334062/version/1/file/Evaluation-de-la-repartition-sectorielle-du-credit-d-impot-pour-la-competitivite-et-l-emploi-Nov-2012.pdf

COHEN E. [1997]. Analyse financière, *Economica.*

CORDONNIER P. et al [1944]. Économie de l'entreprise agricole, *Cujas.*

DEMMOU L. [2010]. La désindustrialisation en France. Cahiers. Documents de travail de la DG Trésor. N°2010-01, juin 2010. http://www.tresor.economie.gouv.fr/file/326045

DG TRESOR [2014]. Espagne : Loi sur les mesures visant à l'amélioration du fonctionnement de la chaîne alimentaire. DG Trésor - Ouvrage : *Sillons d'Europe* n°153.

EUMOFA (2018) Le filet de lieu noir en France étude de cas – structure des prix dans la filière

EUROPEAN MARKET OBSERVATORY FOR FISHERIES AND AQUACULTURE PRODUCTS. (EUFOMA) Site : http://www.eumofa.eu/

FRAICHARD J., TROÏA C. [2007]. Les réseaux d'enseigne très présents dans le commerce. *Insee Première*, n°1140, juin. http://www.Insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=ip1140&reg_id=0#inter7

FRANCEAGRIMER – GIRA FOOD SERVICE [2020] Panorama de la consommation alimentaire hors domicile 2018

FRANCEAGRIMER [2019] Quels Impacts de l'essor de la production de lait biologique sur l'aval de la filière ? Les études

HASSAN D., SIMIONI M. [2004]. Transmission des prix dans la filière des fruits et légumes : une application des tests de cointégration avec seuils. *Économie rurale. N°283-284*.

HASSAN D, MONIER-DILHAN S [2006]. "National brands and store brands: competition through public quality labels." Agribusiness: an international journal

HASSAN D., MONIER-DILHAN S., NICHELE V., & SIMIONI M. [2009]. Organic food consumption patterns in France

HUTIN Ch. [2015]. Le diagramme de la distribution en 2014, le tableau de bord de la filière. *Ctifl-Infos*, n° 3016, novembre.

INSEE. Base de données en ligne : indices des prix agricoles à la production (IPPAP), indice des prix de l'industrie et des services aux entreprises, indices des prix à la consommation, statistiques annuelles d'entreprises (Esane). https://www.insee.fr/fr/information/2411675

INSEE (2019) Définition économique des entreprises : une nouvelle vision du tissu productif français https://www.insee.fr/fr/information/4226820

INSEE (2019) Les entreprises en France, *Insee Référence* https://www.insee.fr/fr/statistiques/4256020

INSEE (2019) Courrier des statistiques N2 – 2019 https://www.insee.fr/fr/information/4168409?sommaire=4168411

INSTITUT DE L'ELEVAGE [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'ELEVAGE [2019]. Où va le bœuf ? Vers davantage de restauration hors domicle et toujours plus de transformation *Économie de l'élevage* – Dossier Viande bovine française, n°503, novembre

INTERBEV [2005]. Le point sur l'alimentation des bovins et des ovins et la qualité des viandes. http://www.interbev.fr/uploads/tx_docsearch/alimentation_2005_04.pdf

LALANDE E, EMORINE M, LE CHAPELAIN M, LE FAUCHEUR S, PERRIN-HAYNES J ET ROUSSET A (2019) La situation du commerce en 2018 (éd Juin) https://www.insee.fr/fr/statistiques/4174366

LAMBERT C. [2009]. Les modalités de formation des prix alimentaires : du producteur au consommateur. *Rapport au Conseil économique, social et environnemental.*

LEGENDRE F., HAIGNERÉ C. [2014]. Une évaluation *ex ante* des conséquences du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) sur la production et sur l'emploi, 31ème Journées de Microéconomie appliquée, janvier 2014.
http://www.jma2015.fr/content/fichiers2014/170/Evaluation-ex-ante-CICE.pdf

LEGENDRE V., RIEU M. [2008]. Cartographie des flux de viande à l'aval de la filière porcine. De la sortie des abattoirs à la mise à disposition du consommateur final. IFIP

LIPICH A. [2005]. Prix à la production et à la consommation dans le secteur agroalimentaire. *Diagnostiques, prévisions et analyses économiques, N°59, janvier*. DGTPE.

MAGDELAINE P. [2008]. La situation des filières avicoles françaises. État des lieux des filières avicoles en France et au Brésil : du passé au présent, description et compréhension de dynamiques instables. *AVITER rapport WP2*. Itavi

MAIGNÉ, MONIER-DILHAN & POMÉON.[2017] Impact of the consumer's environment on the demand for organic food in France

MAINSANT P., PORIN F. [2002], Un modèle d'estimation des marges brutes en porc de la sortie élevage à la consommation. Le cas de la longe. *Rapport pour l'Ofival.*

MAINSANT P. [2002]. Note pour le groupe de travail *« validation bœuf »*. Note pour le ministère de l'agriculture (méthode d'estimation d'une marge brute sur carcasse bovine).

MAINSANT P. [2004 (1)]. Les conséquences de l'ESB sur la hausse des prix de détail de la viande de bœuf. *Viandes et produits carnés, N° hors-série.*

MAINSANT P. [2004 (2)]. Introduction méthodologique : offre promotionnelle et achats en produits carnés. *Note pour l'Ofival.*

MAINSANT P. [2003]. Résultats actualisés du modèle d'estimation des marges brutes en porc, de la sortie élevage à la consommation. Le cas de la longe. *Journées Recherche Porcine, 35, 223-228.*

MAINSANT P. [2009]. La formation des prix de la viande. Influence de la concurrence entre enseignes de distribution. *Viandes et produits carnés, vol. 27 (3).*

MASSON Ph. [1975]. Le rôle des prix agricoles dans l'évolution des prix de détail. *Économie rurale, Année 1975, Volume 109, Numéro 1*

MONIER-DILHAN S AND BERGES. [2016] Consumers'Motivations Driving organic demand : between self-interest and Sustainability

OOSTERKAMP E., LOGATCHEVA K., VAN GALEN M., EMIL GEORGIEV E. [2014]. Food price monitoring and observatories: an exploration of costs and effects. Summary and Executive Summary ; LEI Wageningen UR, The Hague - LEI Memorandum 13-058, June 2014, Project code 2273000397.

RASTOIN J.L., GHERSI G. [2010]. Le système alimentaire mondial. Concepts, méthodes, analyses et dynamiques. *Éditions Quae*

SSP [2012, 2014]. Notes internes du bureau des statistiques des IAA sur les comptes des *« sous-secteurs »* des IAA 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/

VERNIN X, MILAN M, PIERRE P [2018] Le marché des fruits et légumes bio, Satisfaction et attentes de la distribution (CTIFL)

VERNIN X, PRISCA PIERRE S, MILLAN M, RAKOTOBE V et CARLOMAGNO M [2013] Fruits et légumes frais bio- Perception et attentes de la distribution

BASES LÉGISLATIVES ET RÉGLEMENTAIRES

ARTICLES LEGISLATIFS DU CODE RURAL ET DE LA PECHE MARITIME

Article L682-1

Modifié par LOI n°2018-938 du 30 octobre 2018 - art. 7
Modifié par LOI n°2018-938 du 30 octobre 2018 - art. 8

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 LEGISLATIFS 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 REGLEMENTAIRES DU CODE RURAL ET DE LA PECHE MARITIME

Art. D. 682-1.

Modifié par Décret n° 2017-1771 du 27 décembre 2017 - art. 25

(…) l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires :

1° Recueille auprès des services et établissements publics compétents les données statistiques disponibles nécessaires à l'analyse des mécanismes de formation des prix dans la chaîne alimentaire ;

2° Demande à ces services et établissements de collecter, en tant que de besoin, des données supplémentaires ;

2° Réalise ou fait réaliser les travaux d'études nécessaires à son activité ;

4° Analyse les informations recueillies ;

5° Produit des rapports de synthèse sur les filières étudiées ;

6° Assure la diffusion régulière de ses travaux.

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. 682-1 du présent code. Après avoir entendu le comité de pilotage, son président valide et transmet chaque année ce rapport au Parlement et aux ministres chargés de l'alimentation et de la consommation.

ARRETE DU 19 MARS 2020 PORTANT PROLONGATION DU MANDAT DES MEMBRES DU COMITE DE PILOTAGE DE L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Le mandat des membres du comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, nommés par arrêté du 23 mars 2017 susvisé, est prolongé jusqu'au 31 août 2020.

ARRÊTE DU 24 AOÛT 2017 PORTANT NOMINATION DU PRESIDENT DE L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Par arrêté du ministre de l'économie 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 1er septembre 2017 pour une durée de trois ans.

ARRETE DU 23 MARS 2017 (*ET ARRÊTES COMPLEMENTAIRES*) PORTANT NOMINATION DES MEMBRES DU COMITE DE PILOTAGE DE L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Par arrêté du ministre de l'économie 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. LECOU (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 FAULET (Lisa), *arrêté du 4 juillet 2019.*
Mme LEGENTIL (Anne), *arrêté du 27 mai 2020.*

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.*
Mme MARIOJOULS (Catherine), *arrêté du 20 mai 2019*.

DECRET N° 2017-1573 DU 15 NOVEMBRE 2017 RELATIF A LA COMPOSITION DU COMITE DE PILOTAGE DE L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Art. 1er. – L'article D. 682-3 du code rural et de la pêche maritime est ainsi modifié :

1° Au deuxième alinéa, après le mot: «président», sont insérés les mots: «et les parlementaires mentionnés au deuxième alinéa de l'article L. 682-1»;

2° Au dix-huitième alinéa, après les mots: «autres que ceux mentionnés au 1°», sont insérés les mots: «et les parlementaires,»;

3° Le même alinéa est complété par une phrase ainsi rédigée: «Les députés et les sénateurs sont nommés respectivement pour la durée de leur mandat législatif et jusqu'au renouvellement triennal pour moitié du Sénat.»

Art. 2. – Le ministre de l'agriculture et de l'alimentation est chargé de l'exécution du présent décret, qui sera publié au Journal officiel de la République française.

ASSEMBLEE NATIONALE

Le président de l'Assemblée nationale a nommé, le 10 novembre 2017, pour siéger dans plusieurs organismes extraparlementaires, les députés dont les noms suivent :

Comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires	Titulaire	M. Fabien Di Filippo
Comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires	Titulaire	M. Yves Daniel
Comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires	Suppléant	M. Thierry Benoit
Comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires	Suppléant	M. Jean-Baptiste Moreau

SÉNAT

Le président du Sénat a nommé le 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

AB	Agriculture biologique
ABL	Aide aux bovins laitiers
AGRESTE	La Statistique Agricole, Ministère de l'agriculture et de l'alimentation *(Service de la statistique et de la prospective)*
Agence BIO	Agence Française pour le développement et la promotion de l'Agriculture Biologique
ANICAP	Association nationale interprofessionnelle caprine
ANMF	Association nationale de la meunerie française
ANSES	Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail
AOP	Appellation d'origine protégée
Arvalis	Institut du végétal *(institut technique professionnel)*
ATLA	Association de la Transformation Laitière Française
BDNI	Base de données nationale d'identification
BPMF	Blé pour la meunerie française
B2B	Business to business (*commerce inter-entreprises*)
B2C	Business to consumer (*des entreprises aux particuliers*)
CA	Chiffre d'affaires
CAP	Consentement à payer
CerFrance	Centres d'économie rurale
CFSI	Comité français de la semoulerie industrielle
CHD	Consommation hors domicile
COFRAC	Comité français d'acréditation
CIRAD	Centre de coopération international en recherche agronomique pour le développement
CNAOL	Conseil national des appellations d'origine laitières
CNR	Comité national routier
CTIFL	Centre technique interprofessionnel des fruits et des légumes (institut technique professionnel)
Culture Viande	Le syndicat des entreprises françaises des viandes
cvs	Corrigé des variations saisonnières
DG TRESOR	Direction générale du Trésor, Ministère de l'économie et des finances
DGCCRF	Direction générale de la consommation, de la concurrence et de la répression des fraudes, Ministère de l'économie et des finances
DGTPE	Direction générale du trésor et de la politique économique *(ancien nom de la DG Trésor avant 2010)*
DPB	Droits à paiement de base
DPMA	Direction des pêches maritimes et de l'aquaculture
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations, and Amortization, *(Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement)*
EC, ec	Équivalent carcasse
EGAlim	États généraux de l'alimentation
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 *(Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture)*
FBCF	Formation brute de capital fixe
FCA	Fédération du commerce coopérative et associé
FCD	Fédération du commerce et de la distribution
FedeV	Fédération nationale de l'industrie et du commerce en gros des viandes.
FNAB	Fédération Nationale d'agriculture biologique
Fict	Fédération française des industriels charcutiers, traiteurs, transformateurs de viandes
FranceAgriMer	Établissement national des produits de l'agriculture et de la mer
GMS	Grandes et moyennes surfaces
GTE	Gestion technico-économique
ha	Hectare
HD	Hard discount, maxi discompte
IAA	Industries agroalimentaires
ICHN	Indemnités compensatoires de handicaps naturels
Idele	Institut de l'élevage *(institut technique professionnel agricole)*
IFIP	Institut du porc *(institut technique professionnel de la filière porcine)*
IGP	Indication géographique protégée
ILOCC	Interprofession Laitière Ovine Caprine Corse
INAO	Institut national de l'origine et de la qualité
INAPORC	Interprofessin nationale porcine
INRAE	Institut national de recherche pour l'agriculture, l'alimentation et l'environnement
INRAE-ESR	Institut national de recherche pour l'agriculture, l'alimentation et l'environnement – Économie et sociologies rurales
INSEE	Institut national de la statistique et des études économiques
INTERBEV	Association nationale interprofessionnelle du bétail et des viandes
IPAMPA	Indice des prix d'achat des moyens de production agricole
IPC	Indice des prix à la consommation
IPPAP	Indice des prix des produits agricoles à la production *(prix rémunérant les producteurs agricoles)*
IPVI	Indice des prix de vente industriels
IS	Impôt sur les sociétés
Itavi	Institut technique de l'aviculture *(institut technique agricole professionnel)*
ITAB	Institut de l'agriculture et de l'alimentation biologique
k€	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 *(enquête)*
R^2	Coefficient de détermination *(indicateur statistique)*
RCAI	Résultat courant avant impôt
RHD	Restauration hors domicile (voir aussi RHF)
RHF	Restauration hors foyer (voir aussi RHD)
RICA	Réseau d'information comptable agricole
RNM	Réseau des Nouvelles des Marchés
SAU	Surface agricole utile
SCI	Société civile immobilière
SFER	Société française d'économie rurale
SIFPAF	Syndicat des Industriels fabricants de pâtes alimentaires de France
SIQO	Signes d'identification de la qualité et de l'origine
SMIC	Salaire minimum interprofessionnel de croissance
SNCP	Syndicat National du commerce du porc
SSP	Service de la statistique et de la prospective du Ministère de l'agriculture et de l'alimentation
SRP	Seuil de revente à perte
SVA	Société Vitréenne d'Abattage
Synalaf	Syndicat National des Labels Avicoles de France
TB	Tableau de bord
Tec / tec	Tonne équivalent carcasse
TES	Tableau entrées-sorties
TEE	Tableau économique d'ensemble

TRACES	Trade Control and expert system
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union Européenne
UHT	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 2020
Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires
édition avril 2020
Photographie ©Xavier Rémongin/agriculture.gouv.fr

observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr

12 rue Henri Rol-Tanguy - TSA 20002 / 93555 MONTREUIL Cedex
Tél. : 01 73 30 30 00 **www.franceagrimer.fr**

FranceAgriMer
@FranceAgriMerFR