

Section 9 – Fruits et légumes et pomme de terre

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

INTRODUCTION

Cette section regroupe deux filières :

- les fruits et légumes hors pomme de terre (conventionnels et biologiques) ;
- la pomme de terre fraîche.

Elles sont regroupées dans une seule section, car ces deux filières sont généralement appréciées comme un seul et même univers par les consommateurs. On retrouve d'ailleurs la pomme de terre fraîche dans le périmètre du rayon « fruits et légumes » étudié dans la section 11 « Commerce de gros et grande distribution ».

Toutefois, en amont, il s'agit de filières différentes : la pomme de terre est intégrée aux rotations des exploitations de grandes cultures (avec notamment les céréales, les oléoprotéagineux ou encore la betterave) tandis que les autres légumes sont l'objet de cultures diversifiées sur de plus petites surfaces par des exploitations spécialisées.

De plus, à l'expédition, les opérateurs de conditionnement et de négoce de pomme de terre sont en général spécialisés, alors que ceux opérant dans les secteurs des autres légumes et des fruits sont caractérisés par la mixité des productions qu'ils gèrent et la diversité des opérations associées (regroupement d'offre, tri, calibrage...).

Aussi, afin de faire ressortir ces spécificités, la section est structurée en deux sous-parties distinctes : fruits et légumes hors pomme de terre d'un côté et pomme de terre de l'autre.

9. a. Fruits et légumes (hors pomme de terre)

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DES FRUITS ET LÉGUMES HORS POMME DE TERRE

1.1. La structure de la filière fruits et légumes conventionnels

Consommation :

Les diagrammes suivants identifient les grandes fonctions intervenant dans l'approvisionnement du consommateur, depuis la production agricole jusqu'aux deux grands modes de consommation : dans les foyers (« ménages », sur les schémas) et hors domicile (RHD). Les achats des **ménages à domicile représentent environ 92 % de la consommation entre 2021 et 2023, tant en volume qu'en valeur.**

Distribution et commerce de gros:

La grande distribution généraliste (des GMS aux supérettes de proximité) représente environ 69 % des quantités achetées de fruits et de légumes frais.

La grande distribution est en majorité approvisionnée par ses centrales d'achats (80 % des volumes), le reste provenant des grossistes et C&C.

Expédition (1^{re} mise en marché) :

En amont des centrales et des grossistes se situent les opérateurs de la 1^{re} mise en marché des fruits et des légumes. Pour 91 % des volumes de production français non-destinée à la transformation, la 1^{re} mise en marché est réalisée par des entreprises d'expédition. Ce sont des coopératives agricoles, des entreprises privées, ou des sociétés d'intérêt collectif agricole, qui peuvent avoir le statut d'organisation de producteurs (OP) de fruits et légumes.

Ces expéditeurs relèvent du secteur du commerce de gros, mais assurent ici les fonctions de regroupement de l'offre agricole, de tri, de calibrage et de conditionnement. Ils négocient avec les grossistes ou les centrales d'achats, puis rémunèrent les producteurs agricoles.

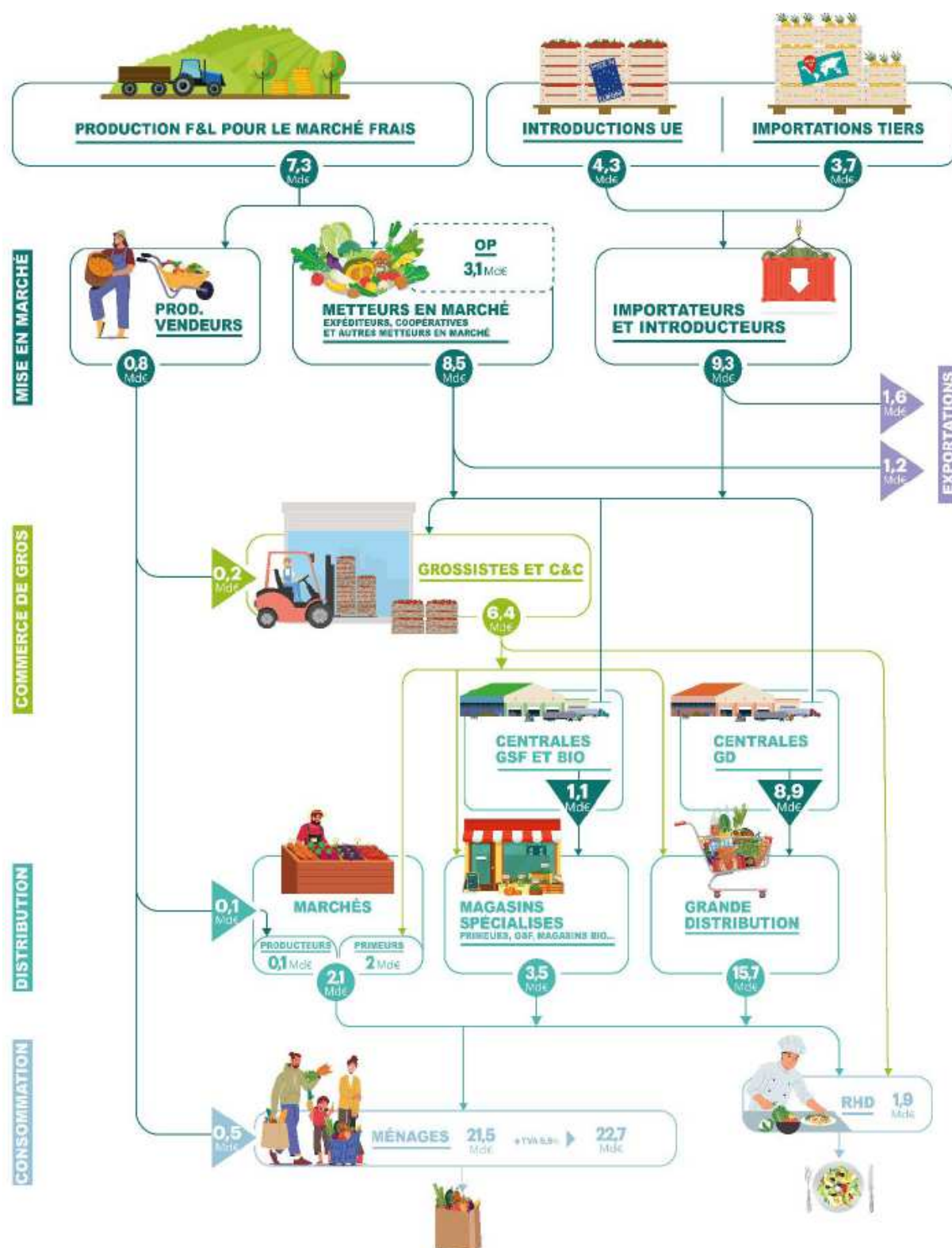
Faute de source de données de prix à la production agricole. L'Observatoire retient ce stade dénommé « **expédition** » comme point d'observation des prix à la 1^{re} mise en marché. Les prix issus des cotations à l'expédition du RNM, ne sont donc pas des prix à la production agricole. Ils intègrent en effet la marge brute de l'expéditeur ou de la coopérative.

Circuit étudié :

Le circuit des fruits et des légumes frais pris en compte par l'Observatoire est celui qui part du stade expédition pour aboutir en GMS. L'étude de ce circuit est contrainte par l'absence de données de prix aux stades intermédiaires (centrales d'achat et grossistes).

Schéma 26

Diagramme de la filière des fruits et légumes frais (hors pomme de terre) en France
en milliards d'€ hors TVA – Moyenne 2021-2023

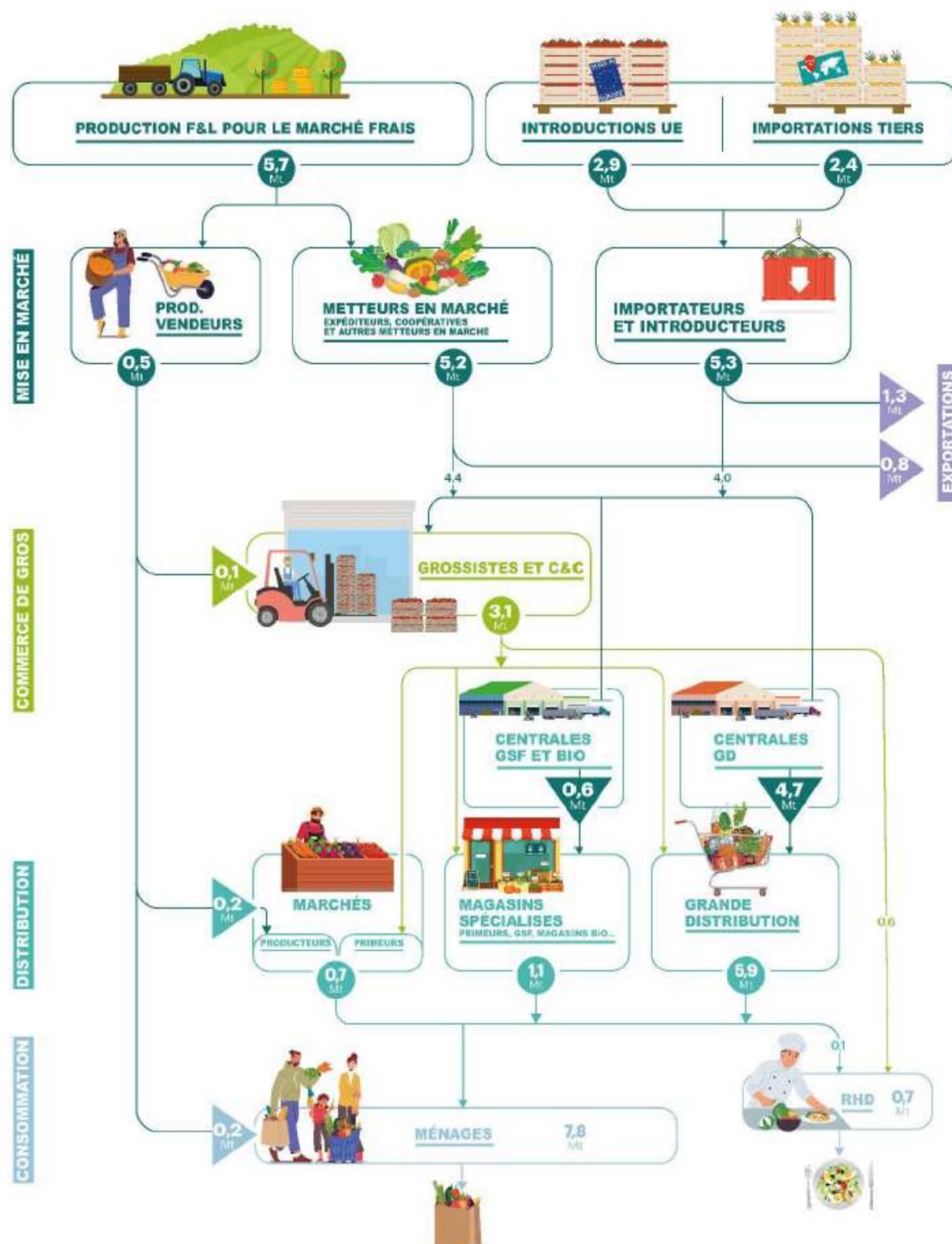


OP : Organisation de producteurs, GD ; Grande Distribution (hyper-supermarchés, EDMP, proximité, on-line) ; C&C : Cash & Carry ; CSF / Grandes Surfaces Frais ; RHD : Restauration Hors Domicile (restauration collective et commerciale)

Sources : calculs CTIFL d'après Agreste, INSEE, Douanes, Worldpanel by Numerator

Schéma 27

Diagramme de la filière des fruits et légumes frais (hors pomme de terre) en France
en milliards de tonnes – Moyenne 2021-2023



OP : Organisation de producteurs, GD ; Grande Distribution (hyper-supermarchés, EDMP, proximité, on-line) ; C&C : Cash & Carry ; CSF / Grandes Surfaces Frais ; RHD : Restauration Hors Domicile (restauration collective et commerciale)

Sources : calculs CTIFL d'après Agreste, INSEE, Douanes, Worldpanel by Numerator

1.2. La structure de la filière fruits et légumes biologiques

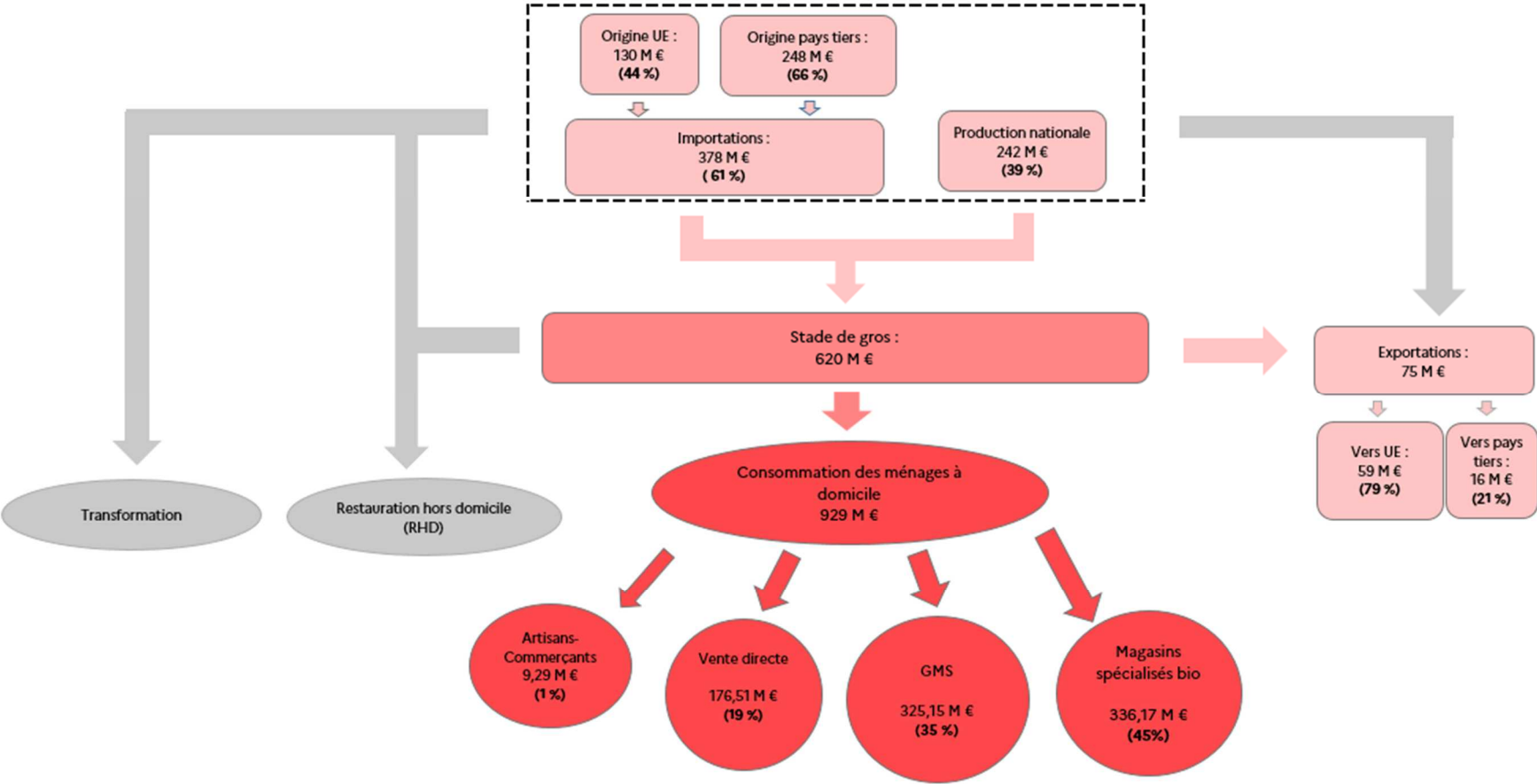
La « **distribution spécialisée biologique** » (cf. schémas pages suivantes) **représente le premier circuit pour les ventes au détail de produits biologiques**, aussi bien en fruits (45 % de part de marché), qu'en légumes (41 %).

Les GMS arrivent en seconde position pour les fruits biologiques, avec 35 % de part de marché en fruits biologiques, suivi de la vente directe avec 19 % de part de marché. Pour les légumes c'est la vente directe qui arrive en seconde position avec 35 % de part de marché suivi de la GMS avec 23 % de part de marché.

L'approvisionnement en produits biologiques est caractérisé par le poids important des importations, notamment pour les fruits pour lesquelles elles représentent en valeur 61 %.

Schéma 28

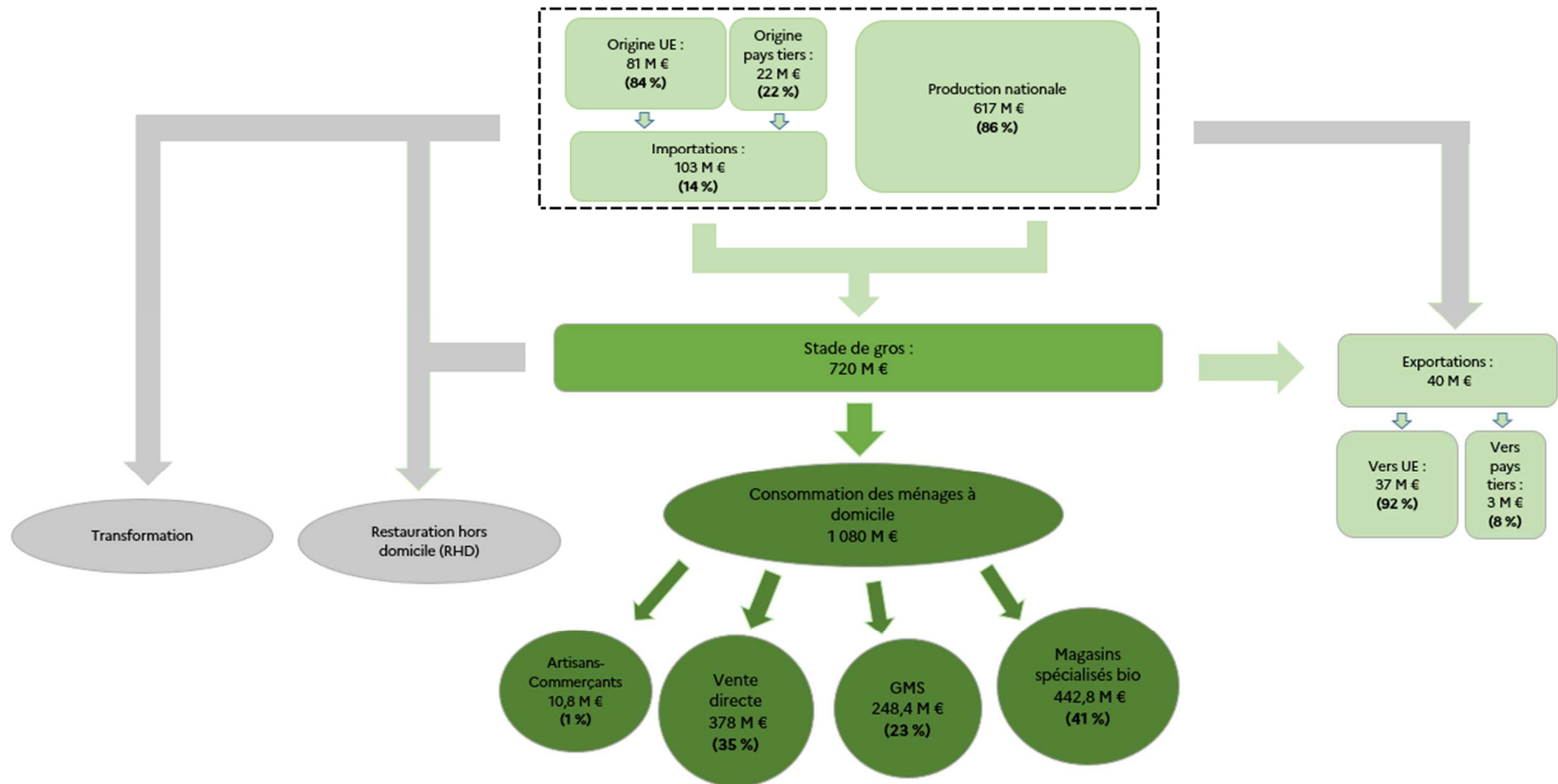
Diagramme de la distribution des fruits biologiques (*) en France (2024)



Sources : OFPM d'après AND-International pour l'Agence BIO
(*) : fruits exotiques inclus (bananes, agrumes, mangues, avocats principalement)

Schéma 29

Diagramme de la distribution des légumes biologiques en France (2024)



Sources : OFPM d'après AND-International pour l'Agence BIO

2. DONNÉES ET MÉTHODES PRINCIPALES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE FRUITS ET LÉGUMES HORS POMME DE TERRE

Les méthodes de calcul des marges brutes au détail pour les fruits et légumes sont disponibles en version détaillée sur le site de l'observatoire, à la rubrique « sources et méthodes ».

2.1. Données de prix

2.1.1. Filière fruits et légumes conventionnels

Prix expédition :

Le Réseau des Nouvelles des Marchés (RNM) de FranceAgriMer produit des cotations à l'expédition. Elles sont issues d'enquêtes sur le prix des marchandises dites « logées départ station », triées et emballées, hors frais de livraison.

Le RNM réalise plusieurs cotations pour chaque fruit et chaque légume, selon la variété, le calibre, l'origine, le conditionnement, etc. Pour chaque fruit et chaque légume, l'Observatoire une moyenne normale de ces cotations, faute de données de volume.

Les cotations du RNM sont des prix de première mise en marché sur le marché dit « libre » : ils ne prennent pas en compte la contractualisation.

Elles ne distinguent pas non plus la destination finale du produit : qu'elle aille aux GMS, aux grossistes ou aux magasins spécialisés.

Prix au détail :

L'Observatoire utilise les données de **prix au détail du RNM. Il s'agit du prix le plus bas relevé en magasin.**

La méthode RNM est détaillée dans la partie I. Méthodologie du rapport.

2.1.2. Filière fruits et légumes biologiques

Le RNM produit des cotations spécifiques aux produits biologiques, relevées en GMS, mais aussi en magasins spécialisés biologiques.

Ces données sont plus récentes que celles relatives aux produits conventionnels. C'est pourquoi les données sur les produits biologiques étudiés sont présentées sur une période plus courte que celles qui s'appuient sur le panier de fruits et le panier de légumes.

Les caractéristiques des produits suivis sont différentes selon le mode de production, conventionnel ou biologique. Elles diffèrent également selon le circuit de distribution : conventionnel en GMS, biologique en GMS et en magasins spécialisés bio. Ces différences entre ces modes de production et circuits de ventes concernent les calibres, les variétés, les conditionnements, le taux de contractualisation, etc.

Il convient donc **d'en tenir compte dans l'analyse des comparaisons entre les produits conventionnels et biologiques, en GMS et en magasins spécialisés (MS)**. Ces différences sont récapitulées dans les tableaux précédent les graphiques de décomposition.

2.2. L'indicateur de marge brute agrégée aval en fruits et légumes conventionnels et biologiques hors pomme de terre

L'indicateur hebdomadaire de marge brute suivi par l'Observatoire est la différence entre le prix moyen hebdomadaire au détail hors TVA et la moyenne hebdomadaire des cotations à l'expédition pour un produit ou un panier de produits homogènes à l'expédition et au détail.

Il s'agit donc d'un **solde devant couvrir les coûts de distribution depuis l'expédition jusqu'à la mise à disposition de l'acheteur final, et contribuer au résultat net de l'enseigne** (et des grossistes éventuels).

Cet indicateur de marge brute correspond donc essentiellement, **aux pertes en rayon près¹ et avant frais logistiques**, à la marge commerciale unitaire de la grande distribution considérée dans son ensemble (centrales d'achat, plates-formes logistiques des enseignes et magasins), dans le cas d'un circuit direct entre expédition et GMS ou magasins spécialisés bio.

Elle intègre la marge commerciale du commerce de gros, dans la mesure où le circuit d'approvisionnement des GMS ou des magasins spécialisés bio emprunte cette voie pour environ 20 % des tonnages des fruits et légumes conventionnels commercialisés en « *GMS et supérettes* ». En l'absence de données précises sur la cartographie des flux, il est donc plus réaliste de parler d'un « indicateur de marge brute agrégée aval ».

2.3. Le panier de fruits et le panier de légumes conventionnels hors pomme de terre de l'Observatoire

Ces **deux paniers sont composés de produits français** (fruits métropolitains et banane antillaise, légumes frais **hors importations**), dans des proportions correspondant à la **consommation saisonnière moyenne de ces produits**.

Les proportions de chaque espèce varient donc au cours de l'année, de semaine en semaine, mais elles ont été fixées pour une même semaine calendaire. Par exemple, le poids d'un produit donné dans le panier en semaine n°4 est le même quelle que soit l'année, et est égal à la moyenne des poids observés pour ce produit dans les semaines n°4 de chaque année.

Ces **proportions ont été calculées sur la base des quantités achetées chaque semaine en fruits et en légumes par les ménages du panel consommateurs Worldpanel by Numerator**, corrigées pour ne tenir compte que des **achats de produits français**.

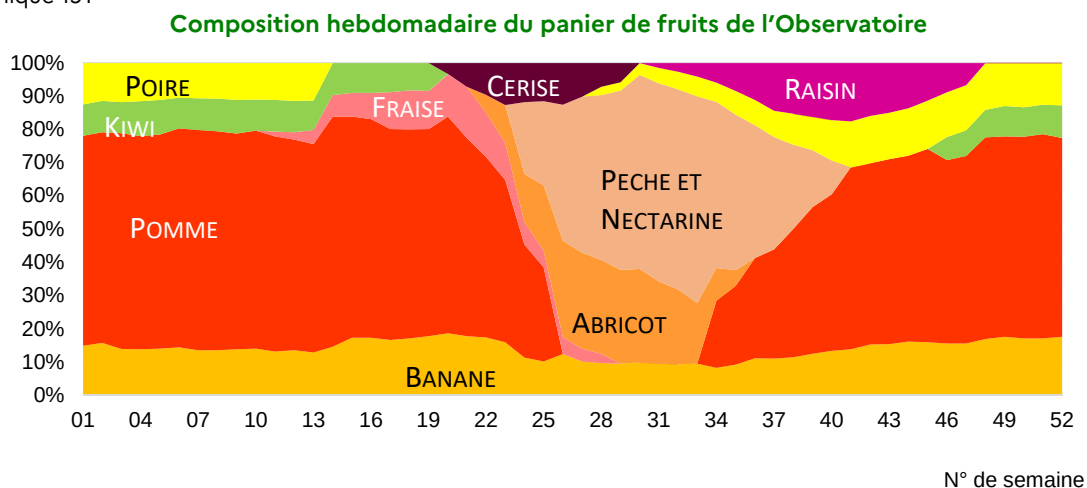
Les données du panel Worldpanel by Numerator ne distinguent pas les produits selon leur origine. Cette correction a été réalisée en considérant les dates de début et de fin de campagne habituelles de chaque produit français, et en excluant (ou en minorant) les volumes achetés en dehors de cette période, censés être pour l'essentiel des volumes importés. Les paniers se limitent aux produits les plus consommés (9 fruits et 10 légumes).

Cette approche par panier saisonnier constant chaque année, permet de suivre l'évolution du prix du panier résultant des seules variations de prix des produits qui le constituent.

Le manque de données en fruits et légumes biologiques ne permet pas de réaliser ce type de panier. Nous réalisons donc des **analyses sur des produits sélectionnés en fonction des données disponibles et de leur importance en termes de production et de consommation**. Ainsi, **la carotte, l'oignon et la pomme biologique** sont analysées de manière pérenne. À cela s'ajoutent un autre fruit ou un autre légume, dont la sélection pourra évoluer en fil des rapports.

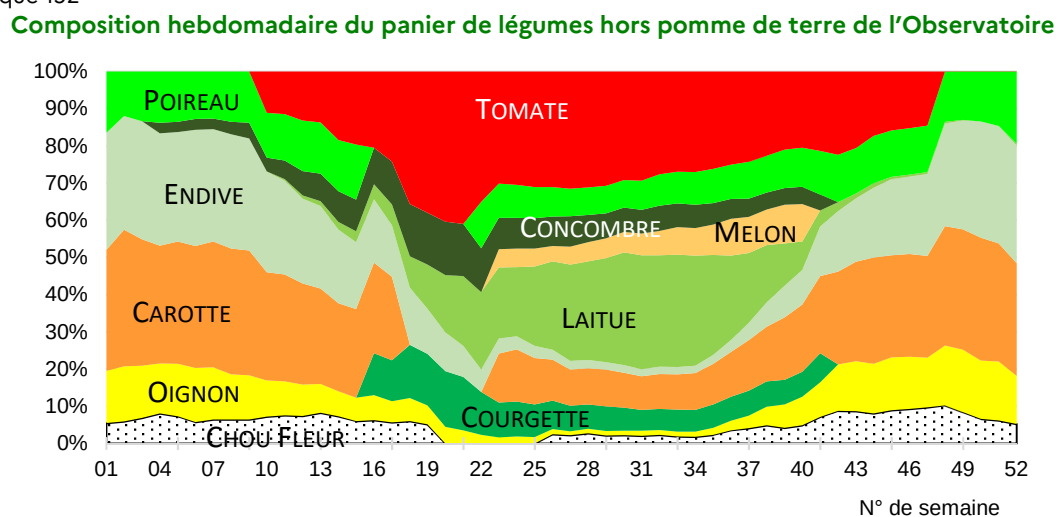
¹. D'après les enquêtes réalisées par l'observatoire auprès des enseignes de GMS en 2011, les pertes en rayon fruits et légumes (casse, démarque inconnue) seraient de l'ordre de 5 % des quantités achetées. Cette estimation devant être affinée, elle n'a pas été utilisée dans les calculs présentés dans cette partie.

Graphique 191



Source : FranceAgriMer d'après Worldpanel by Numerator

Graphique 192



Source : FranceAgriMer d'après Worldpanel by Numerator

3. DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DES FRUITS ET LÉGUMES CONVENTIONNELS ET BIOLOGIQUES (HORS POMME DE TERRE)

3.1. Prix à l'expédition, prix au détail en GMS et indicateur de marge brute agrégée aval des légumes conventionnels et biologiques

3.1.1. Le panier de légumes conventionnels

3.1.1.1. Analyse de la corrélation entre prix expédition et prix au détail

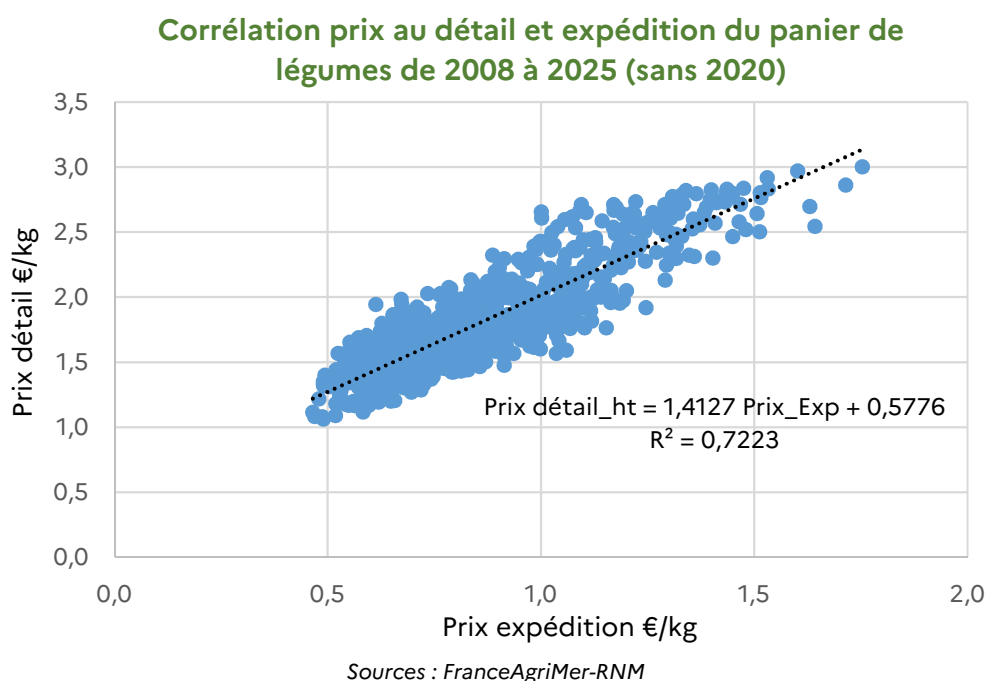
Les séries de prix au stade expédition et détail pour le panier de légumes présentent une relation faiblement linéaire sur la période étudiée (2008-2025, sauf 2020). Elle est de la forme suivante :

$$\text{prix détail HT} = 1,41 * \text{prix expédition} + 0,58, \text{ avec un } R^2 = 0,72$$

Le fait que cette relation soit faiblement linéaire² limite la robustesse de **l'analyse de la relation entre prix à l'expédition et prix au détail** présentée ci-après : cette analyse n'est donc qu'une hypothèse.

Lorsque le prix à l'expédition augmente, le prix au détail tend à augmenter plus fortement encore, et inversement. L'impact de fortes variations saisonnières des prix expédition serait donc amplifié sur le prix au détail.

Graphique 193

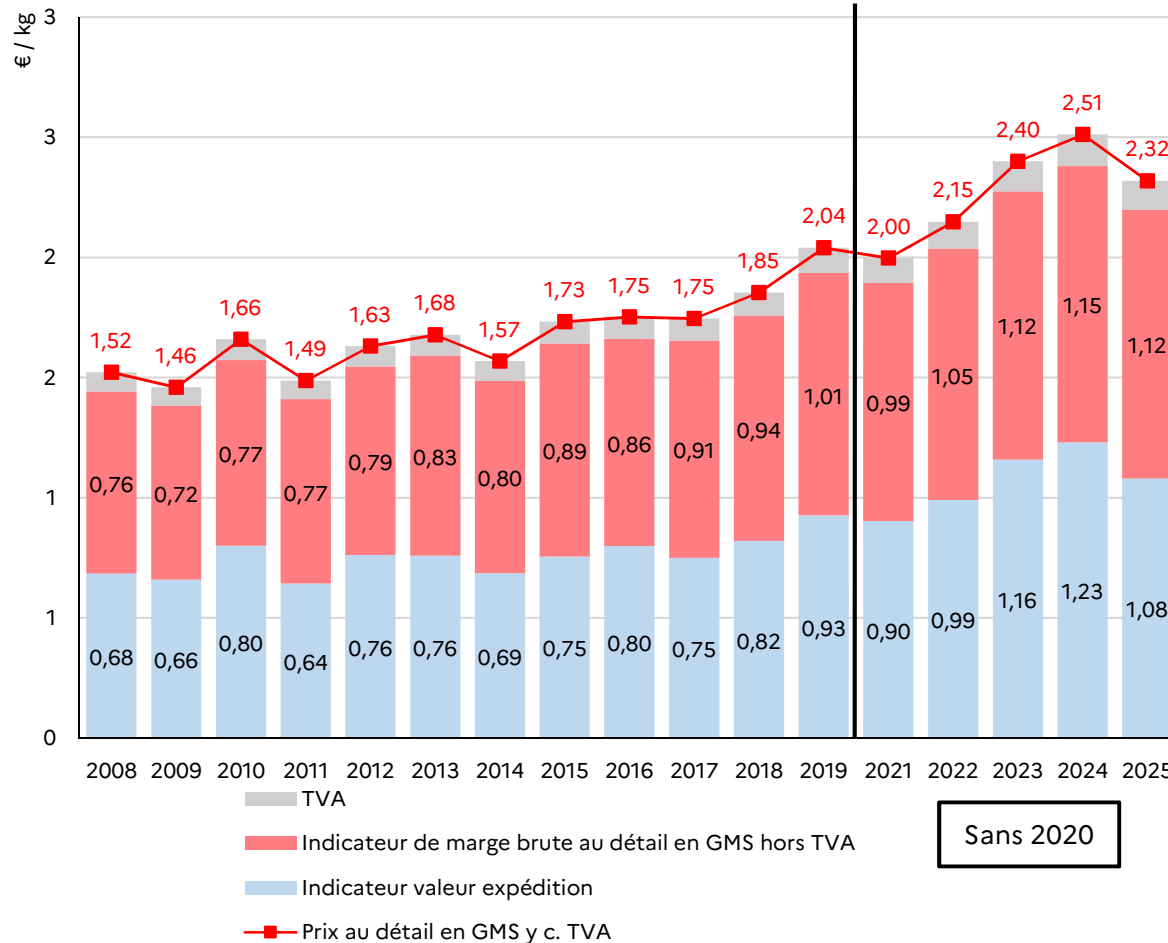


² Une relation fortement linéaire serait définie par un coefficient de corrélation (R^2) égal à un 1.

3.1.1.2. Composition du prix du panier de légumes

Graphique 194

Composition du prix au détail du panier de légumes



Sources : FranceAgriMer - RNM

Points d'attention :

- **Faute de prix à la production**, L'Observatoire étudie les légumes à deux stades seulement : expédition et distribution,
- Absence de données de prix au détail en **2020** (confinements),
- Les légumes sont des **produits très climato-sensibles** (production et consommation),
- Pour tenir compte de la saisonnalité, l'observatoire modélise un panier de légumes présenté dans la partie données et méthodes.

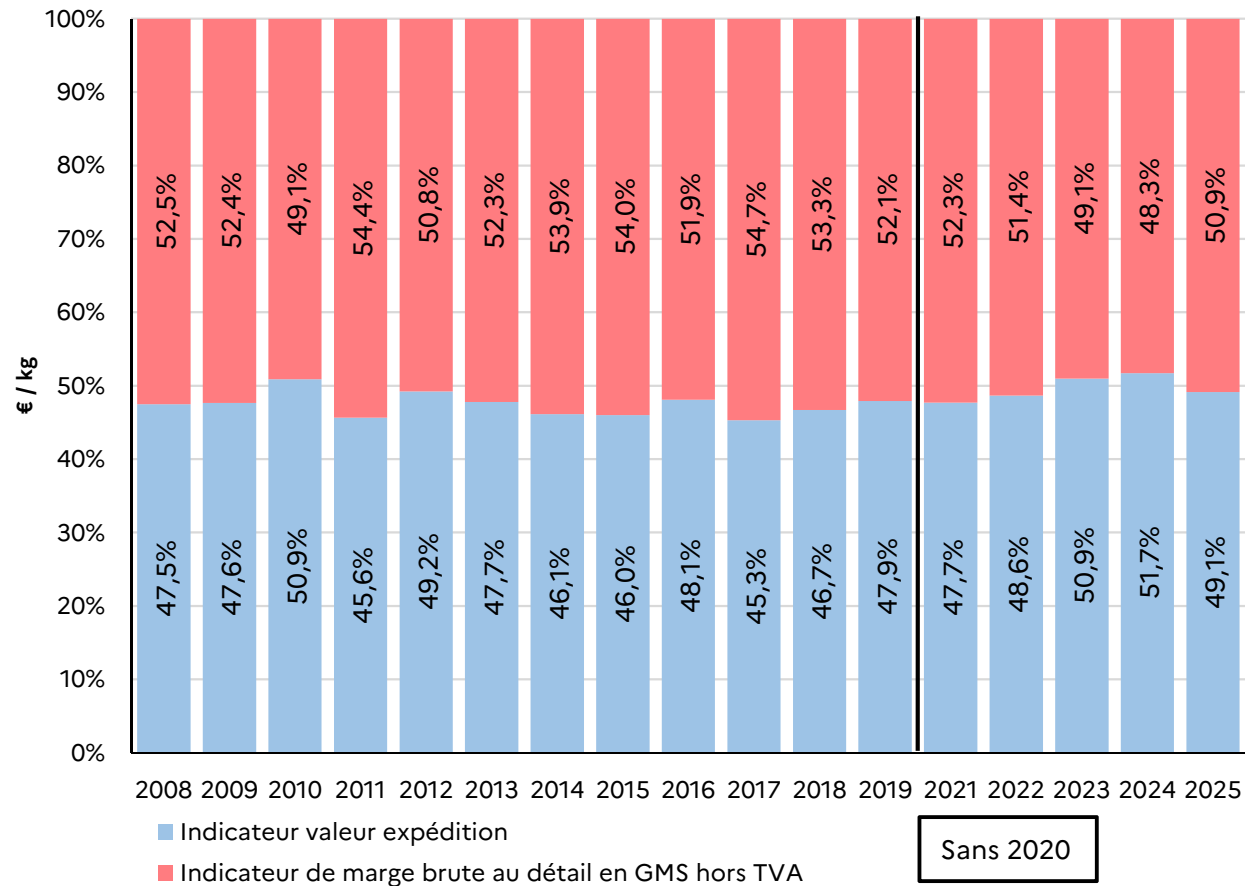
Lecture :

- De 2021-2024, la crise du COVID-19, puis la guerre en Ukraine avec la forte hausse des coûts (énergie, transport, intrants), ont entraîné une hausse exceptionnelle des prix à l'expédition et au détail.
- En 2025, des excédents ponctuels d'offre (liés notamment aux conditions climatiques) et la demande peu dynamique avec des volumes achetés en stagnation déséquilibrent le marché et entraînent une baisse des prix à la production (d'après Agreste), à l'expédition et au détail.

Évolution par rapport à l'année 2024 :

- **8 %** Prix au détail en GMS
- **3 %** Marge Brute au détail hors TVA
- **12 %** Prix expédition

Graphique 195

Composition en pourcentage du prix au détail du panier de légumes

Sources : FranceAgriMer – RNM

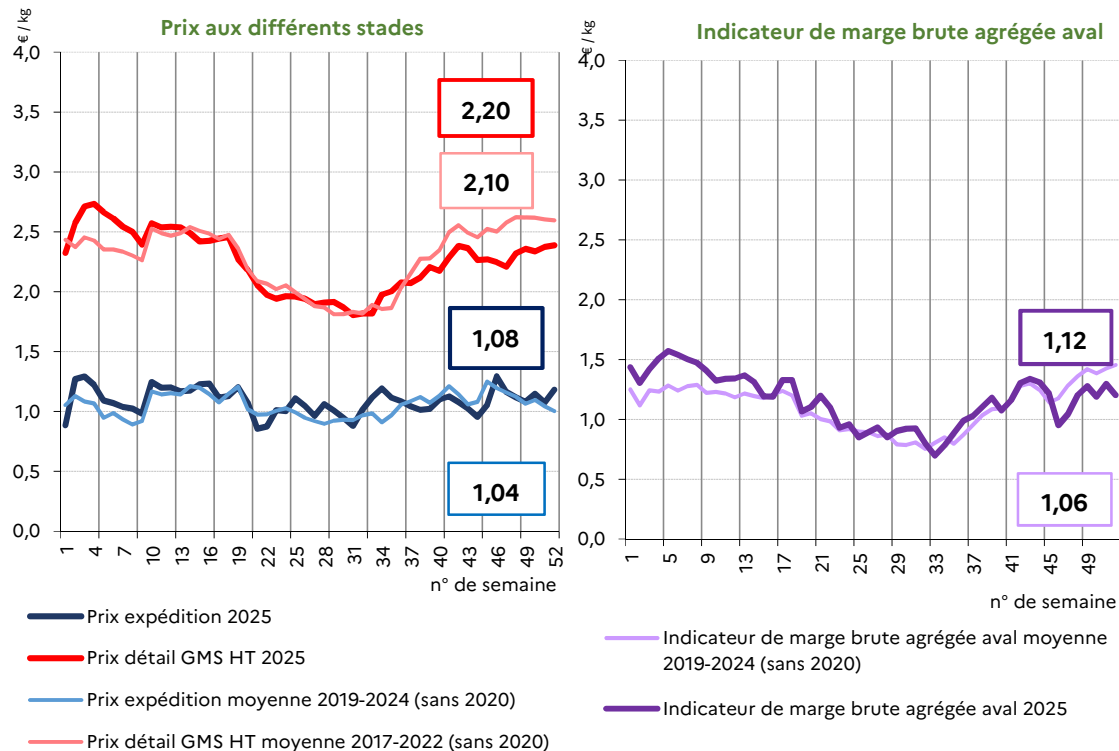
Point d'attention :

- Faute de prix à la production, L'Observatoire étudie les fruits à deux stades seulement : expédition et distribution.

Lecture :

- Les parts à chaque stade sont en moyenne très proches, de l'ordre de 50 % chacune.
- Après une baisse progressive de la marge brute au profit de l'indicateur expédition depuis 2021, la tendance s'inverse cette année au profit de la GMS.

Graphique 196

Évolution hebdomadaire des prix et de l'indicateur de marge brute agrégée aval du panier de légumes

Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

La valeur expédition **diminue de 12 % sur un an** mais augmente de 4 % par rapport à la moyenne quinquennale. Le prix au détail hors TVA **diminue de 8 % sur un an** mais augmente de 4 % par rapport à la moyenne quinquennale. Les évolutions des prix en 2025 suivent globalement la moyenne quinquennale tout au long de la campagne. On remarque tout de même quelques différences. En janvier-début février, les prix expédition et détail dépassent la moyenne quinquennale, soutenus par une forte demande liée au froid et à la reprise des activités. Dans le même temps, des conditions de récolte difficiles (gel, pluies) limitent l'offre, ce qui accentue la hausse des prix. Fin mai, les prix sont plus faibles que la moyenne, en lien notamment avec la forte variabilité climatique et les jours fériés perturbant les échanges, avec une pression baissière sur de nombreux cours (crises conjoncturelles en tomate et courgette). Début août, le marché a été porté par le retour d'un temps estival et les opérations promotionnelles entraînant une hausse de cours. À partir de fin août, la demande est affectée par une météo plus fraîche et la rentrée. Plusieurs crises conjoncturelles sont constatées. Jusqu'à la fin de l'année, le marché est resté globalement peu dynamique dans un contexte de températures durablement douces, freinant la consommation des légumes d'automne/hiver. L'offre est restée abondante, générant des prix bas.

Avec des prix expéditions diminuant plus sur un an que les prix au détail, l'indicateur de **marge brute agrégée aval diminue peu, 3 % sur un an**, mais augmente de 6 % par rapport à la moyenne quinquennale. Les quantités achetées de légumes conventionnels augmentent sur un an de 3 %, et de 4 % par rapport à la moyenne 3 ans (Source Worldpanel by Numerator pour FranceAgriMer et Interfel). Cela s'explique probablement par la hausse des volumes de production disponibles.

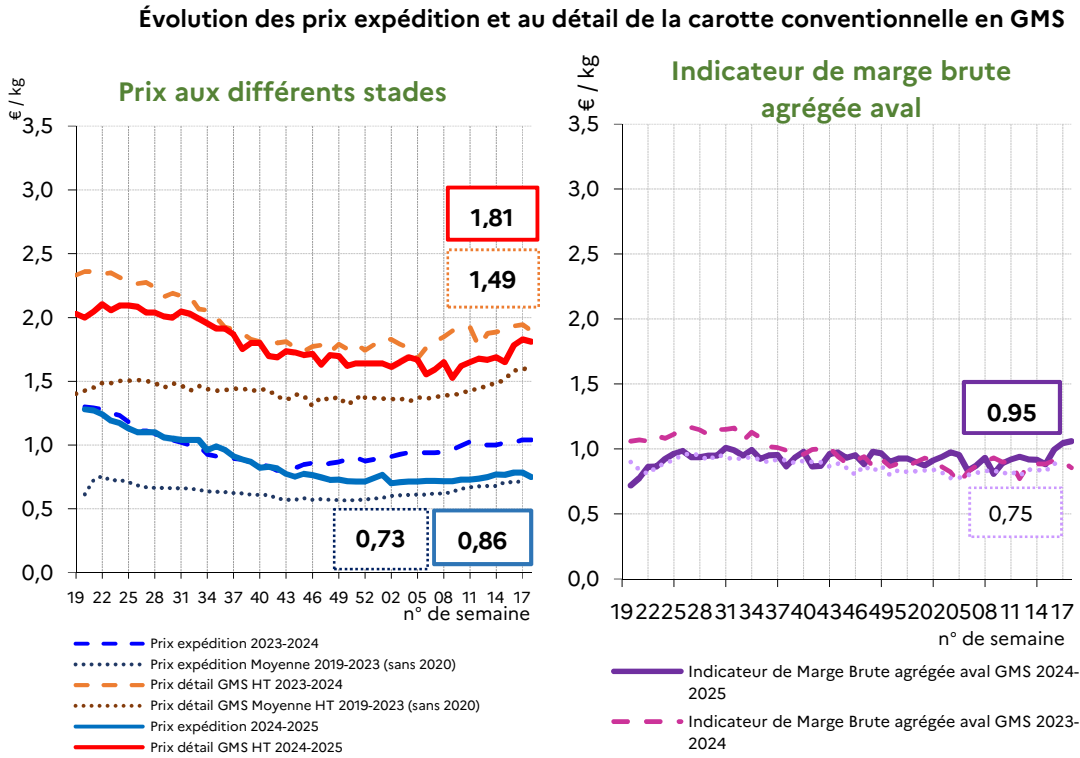
3.1.2. La carotte

	Carotte conventionnelle	Carotte biologique vendue en GMS	Carotte biologique vendue en magasins spécialisés (MS)
Variété	Conservation et primeur	Conservation et primeur	Conservation et primeur
Présentation	Lavée	Lavée sans fane	Lavée sans fane
Conditionnement à l'expédition	Sac 12 Kg	Sac 10kg, vrac, caisse bois 12kg	Sac 10kg, vrac, caisse bois 12kg
Conditionnement au détail	Vrac	Sachet 1kg et 1,5kg	Vrac
Origine expédition	Bassins Sud-ouest, Nord-Picardie et Manche	Centre-Ouest, Bretagne, Sud-Ouest et Sud-Est	Centre-Ouest, Bretagne, Sud-Ouest et Sud-Est

3.1.2.1. La carotte conventionnelle en GMS

Moyenne simple des prix de carottes conventionnelles de conservation et primeur, provenant des bassins Sud-Ouest, Nord-Picardie et Manche conditionnées en colis de 12 kg.

Graphique 197



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

La campagne carotte 2024-2025 se caractérise par un retour à des volumes en hausse après une campagne 2023-2024 pénalisée par les aléas climatiques, ce qui contribue à des cours en recul sur un an (de 12 % pour les prix expéditions et de 7 % pour les prix détails). La campagne primeur débute en mai 2024 dans un contexte climatique défavorable, limitant la croissance et les rendements, avec des prix à l'expédition proches de ceux de la campagne précédente. De juillet à septembre, la demande reste modeste, tandis qu'en août une offre satisfaisante permet de maintenir des prix à un bon niveau. **À partir de septembre 2024**, la hausse de l'offre et la concurrence accrue entre bassins de production, ainsi qu'une demande modérée entraînent un repli des cours qui deviennent inférieurs à 2023-2024, mais supérieurs à la moyenne quinquennale. **Début 2025**, les fortes pluies favorisent le développement de

bactéries entraînant une baisse de la qualité et de l'offre, soutenant les prix à l'expédition et tirant à la hausse les prix au détail. La marge brute, proche de la moyenne quinquennale en début de campagne et inférieure à celle de la campagne précédente, progresse ensuite pour devenir globalement supérieure. Enfin, les données de consommation (Worldpanel by Numerator) indiquent une baisse de 2 % des quantités achetées par rapport à la moyenne des trois dernières campagnes (mais une stabilité sur un an), ce qui peut expliquer des prix de détail inférieurs à ceux de 2023-2024 dès le début de campagne.

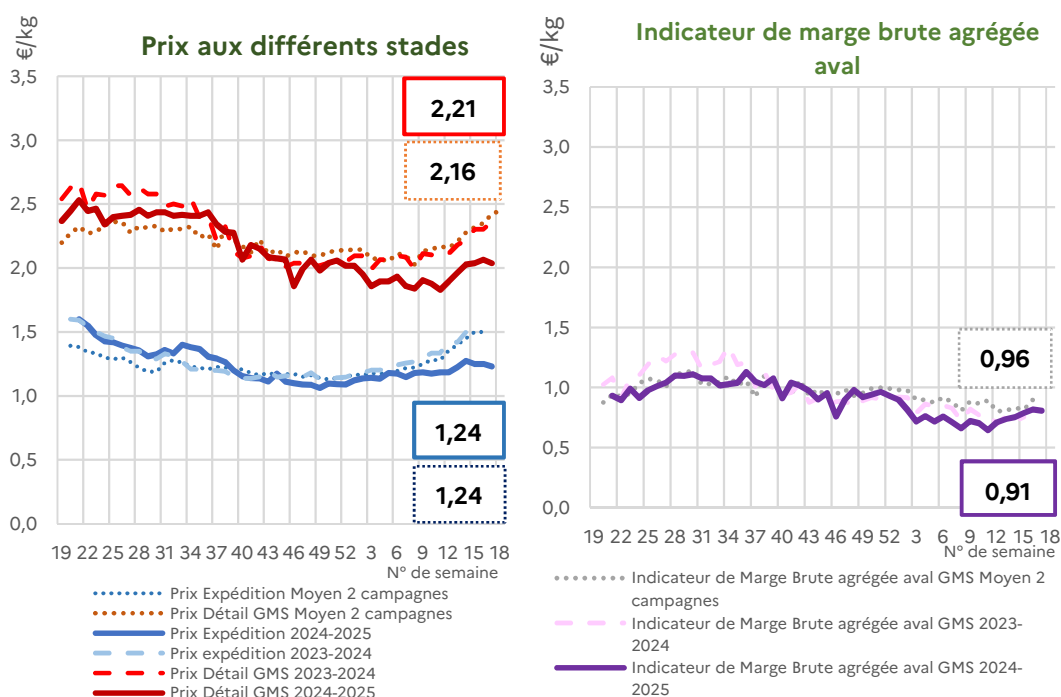
À l'image de la campagne précédente, les prix augmentent relativement fortement par rapport à la moyenne 5 ans (+ 18 % à l'expédition et + 22 % au détail). L'indicateur de marge brute agrégée aval est également en hausse (+ 14 %) par rapport à la moyenne mais diminue de 3 % par rapport à la campagne 2023-2024.

3.1.2.2. La carotte bio en GMS

Moyenne simple de prix de carottes biologiques de conservation et primeur, lavées sans fane, provenant des bassins Centre-Ouest, Bretagne, Sud-Ouest et Sud-Est, conditionnées en sachet de 1 kg et 1,5 kg, en sac de 10 kg, vrac et caisse en bois de 12 kg.

Graphique 198

Évolution des prix expédition et au détail de la carotte biologique en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

Après une hausse des prix entre la campagne 2023-2024 et la campagne précédente, le prix moyen annuel à l'expédition de la carotte biologique à destination de la GMS durant la campagne 2024-2025 est stable par rapport à 2023-2024. Le prix moyen au détail en GMS diminue de 3 %. En parallèle, l'indicateur de marge brute agrégée aval diminue donc de 6 %.

La campagne primeur 2024 débute avec des cours à l'expédition supérieurs à la moyenne des deux dernières années et proches de ceux observés en 2023. En début de campagne de conservation, d'août à la fin de l'année 2024, le marché est marqué par une consommation modérée et une concurrence accrue entre bassins de production à l'automne, ce qui entraîne

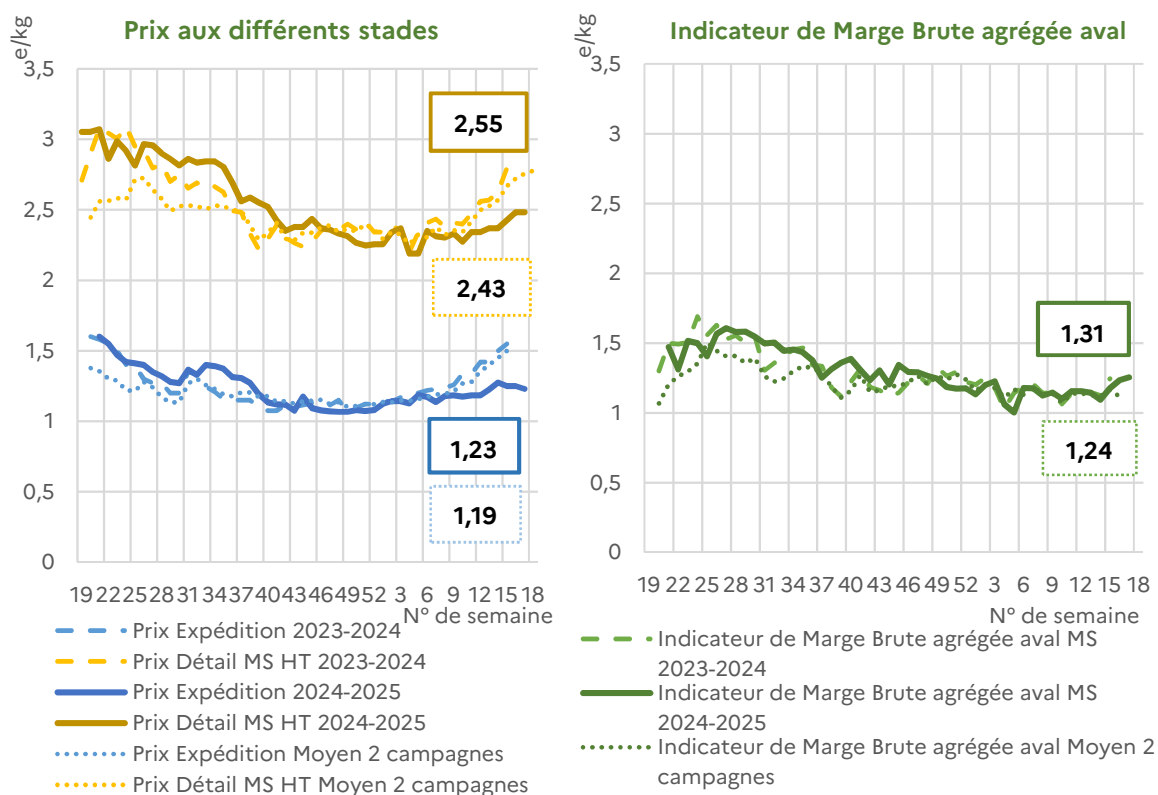
des négociations sur les prix et un repli des cours, inférieurs à ceux de 2023-2024 ainsi qu'à la moyenne biennale. Au début de l'année 2025, la limitation de l'offre, combinée à des températures hivernales favorables à la consommation, soutient les prix, qui deviennent fermes voire orientés à la hausse. En fin de campagne, à la mi-avril 2025, l'activité commerciale apparaît plus dynamique pour le produit biologique que pour le conventionnel. Les cours sont jugés satisfaisants, bien qu'ils demeurent inférieurs à la moyenne des deux campagnes précédentes, marquées par des déficits de production. Sur l'ensemble de la campagne, la marge brute reste inférieure ou au mieux équivalente à celle des années antérieures. Enfin, les données de consommation, selon Worldpanel by Numerator, indiquent une hausse de 1 % des quantités achetées par rapport à la moyenne des trois dernières campagnes, et de 6 % par rapport à 2023-2024, contrastant avec la stabilité ou la baisse observée en conventionnel. En début de campagne 2024-2025, les prix au détail en GMS sont inférieurs à ceux de la campagne précédente.

3.1.2.3. La carotte biologique en magasins spécialisés

Moyenne simple de prix de carottes biologiques de conservation et primeur, lavées sans fane, provenant des bassins Centre-Ouest, Bretagne, Sud-Ouest et Sud-Est, mais uniquement conditionnées en sac de 10 kg, vrac et caisse en bois de 12 kg.

Graphique 199

Évolution des prix expédition et au détail de la carotte biologique en MS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

Durant la campagne 2024-2025, le prix moyen annuel à l'expédition de la carotte biologique à destination des magasins spécialisés (MS) augmente de 4 % par rapport aux deux campagnes précédentes. Le prix moyen au détail en magasins spécialisés augmente de 5 %. L'indicateur de marge brute agrégée aval augmente de 7 %.

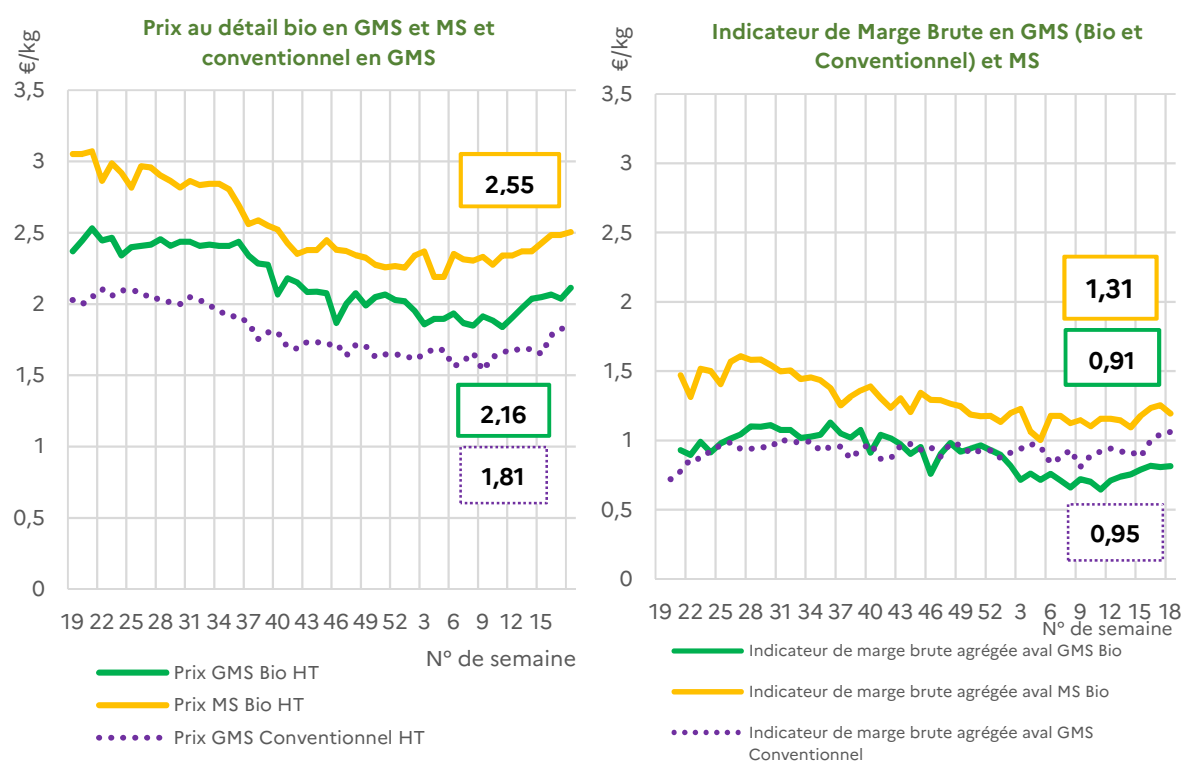
Contrairement aux tendances observées en **GMS bio**, les cours à l'expédition (notamment en vrac) et les prix de détail en magasins spécialisés sont orientés à la hausse par rapport à la moyenne des deux dernières campagnes. En début de campagne, les prix de détail sont supérieurs à ceux de la campagne précédente ainsi qu'à ceux de la moyenne des deux dernières campagnes, avant de devenir inférieurs en milieu de campagne. Une dynamique similaire est observée pour les prix à l'expédition en vrac. La marge brute en magasins spécialisés suit également une tendance haussière, à l'inverse de celle observée en **GMS** pour la carotte biologique. Supérieure à la moyenne en début de campagne, elle tend ensuite à se rapprocher de celle-ci en fin de campagne. Pour conclure sur la carotte, la comparaison des prix au détail et des marges brutes entre **GMS bio** ou conventionnelle et magasins spécialisés met en évidence des dynamiques différenciées selon les circuits de distribution.

3.1.2.4. Comparaison entre conventionnel et biologique

Il est important de noter qu'il ne s'agit pas exactement des mêmes produits. En effet, les bassins pris en compte en conventionnel et biologiques ne sont pas les mêmes, principalement pour des raisons de disponibilité de données. Mais surtout, les conditionnements en magasins diffèrent : en **GMS**, les carottes conventionnelles sont vendues en vrac alors que les biologiques sont la plupart du temps conditionnées en sachet. En magasins spécialisés biologiques, les carottes sont majoritairement en vrac. Ces éléments sont à prendre en compte dans l'interprétation sur les différences de prix ou marges indiquées ci-dessous entre ces 3 couples produits/circuits.

Graphique 200

Comparaison des prix et marges entre les carottes conventionnelles, biologiques en **GMS et biologiques en **MS** pour la campagne 2024-2025**



Sources : FranceAgriMer-RNM

Les prix au détail en **GMS** de la carotte biologique sont environ 19 % plus élevés que ceux de la carotte conventionnelle, en partie au moins en raison du coût du conditionnement. L'indicateur de marge brute agréée aval en **GMS** est inférieur de 4 % pour la carotte biologique par rapport à la carotte conventionnelle.

Comme pour la campagne précédente, le prix de la carotte biologique en GMS est plus faible que celui en MS (de 15 %), pour un produit vendu en sachets ou en vrac en GMS et en vrac en MS.

3.1.3. L'oignon

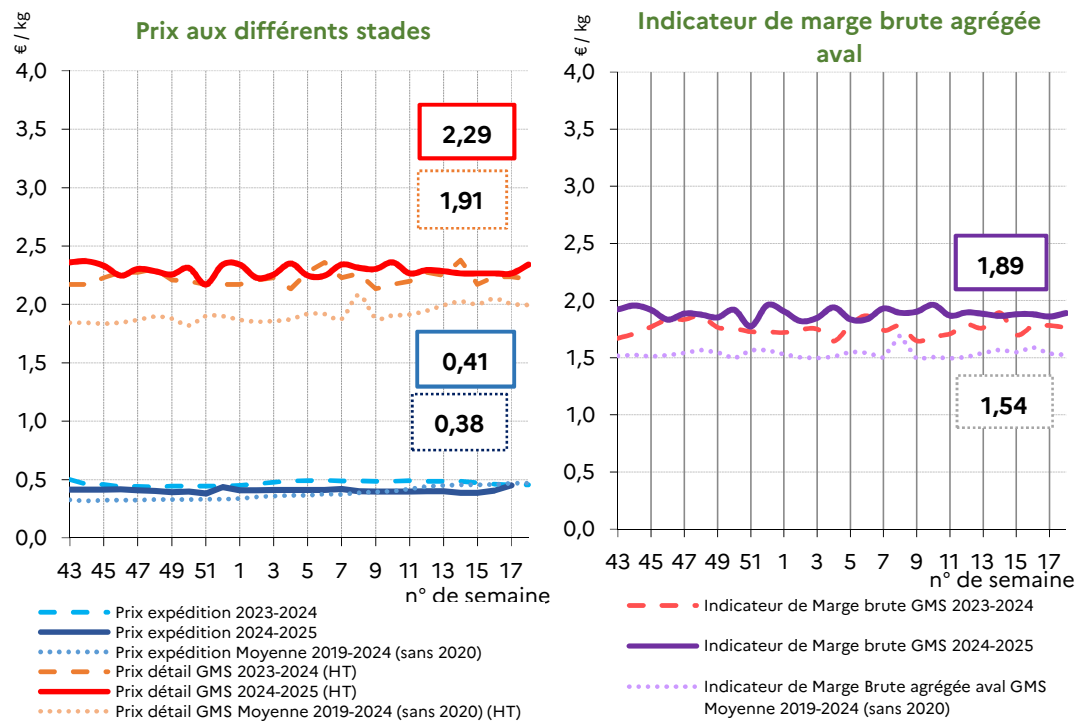
	Oignon conventionnel	Oignon biologique vendu en GMS	Oignon biologique vendu en magasins spécialisés (MS)
Variété	Oignon sec jaune	Oignon sec jaune	Oignon sec jaune
Catégorie	Cat. I	Non renseigné	Non renseigné
Calibre	40-60 mm	50-70 mm	Non renseigné
Conditionnement à l'expédition	Sac 5 Kg	Filet	Vrac
Conditionnement au détail	Filet 1 Kg	Filet	Vrac
Origine expédition	Bassins Alsace, Hauts-de-France et Centre-Ouest	Bassin Centre-Ouest	Bassin Centre-Ouest et Bretagne

3.1.3.1. L'oignon jaune conventionnel en GMS

Moyenne simple d'oignon conventionnel jaune sec, provenant des bassins Centre-Ouest, Alsace et Hauts-de-France, catégorie 1, de calibre 40 à 60 mm, conditionnement 5 kg à l'expédition et en filet de 1 kg au détail.

Graphique 201

Évolution des prix expédition et au détail d'oignon conventionnel en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

Après une forte hausse durant la campagne 2023-2024, la campagne 2024-2025 est marquée par des prix expédition en hausse également mais plus faible (+ 8 %) par rapport à la moyenne 5 ans. La campagne 2024-2025 a été marquée par une humidité constante du printemps 2024 jusqu'à mars 2025, entraînant une mauvaise récolte liée aux pluies persistantes depuis la plantation jusqu'à la récolte en septembre-octobre. Les rendements ont donc été nettement inférieurs à la moyenne avec des problèmes de conservation, des tris et des déchets importants qui ont entraîné une pression sur les prix. Les cours expéditions en 2024-2025 ont donc été inférieur à la campagne 2023-2024 (de 13 %).

En parallèle, le prix de détail en GSM progresse plus fortement que le prix expédition par rapport à la moyenne quinquennale (+ 20 %), malgré la baisse des quantités achetées d'oignon conventionnels (de 3 % vs moyenne 3 ans et campagne précédente). L'indicateur de marge brute agrégée aval croît de 23 % par rapport à la moyenne des cinq dernières années, et de 7 % par rapport à la campagne précédente.

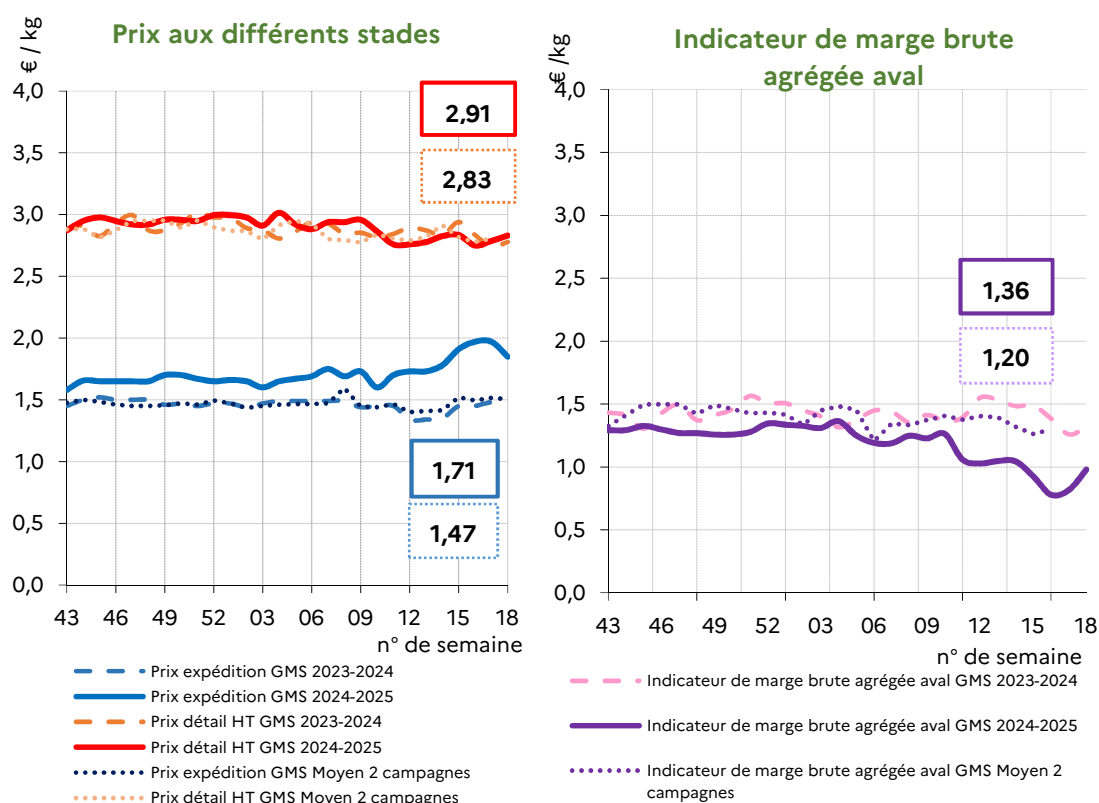
3.1.3.2. L'oignon biologique en GSM

Moyenne simple d'oignon biologique sec jaune, provenant du bassin Centre-Ouest, conditionné en filet (80 % de filets de 1 kg et 20 % de 500 g).

La part de marché de l'oignon biologique est de 11 %, tous circuits confondus.

Graphique 202

Évolution des prix expédition et au détail d'oignon biologique en GSM



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

Durant la campagne 2024-2025, le prix moyen annuel à l'expédition de l'oignon biologique augmente de 16 % par rapport aux deux campagnes précédentes. En parallèle, le prix moyen au détail en GSM augmente de seulement 3 %, probablement en lien avec une baisse de la

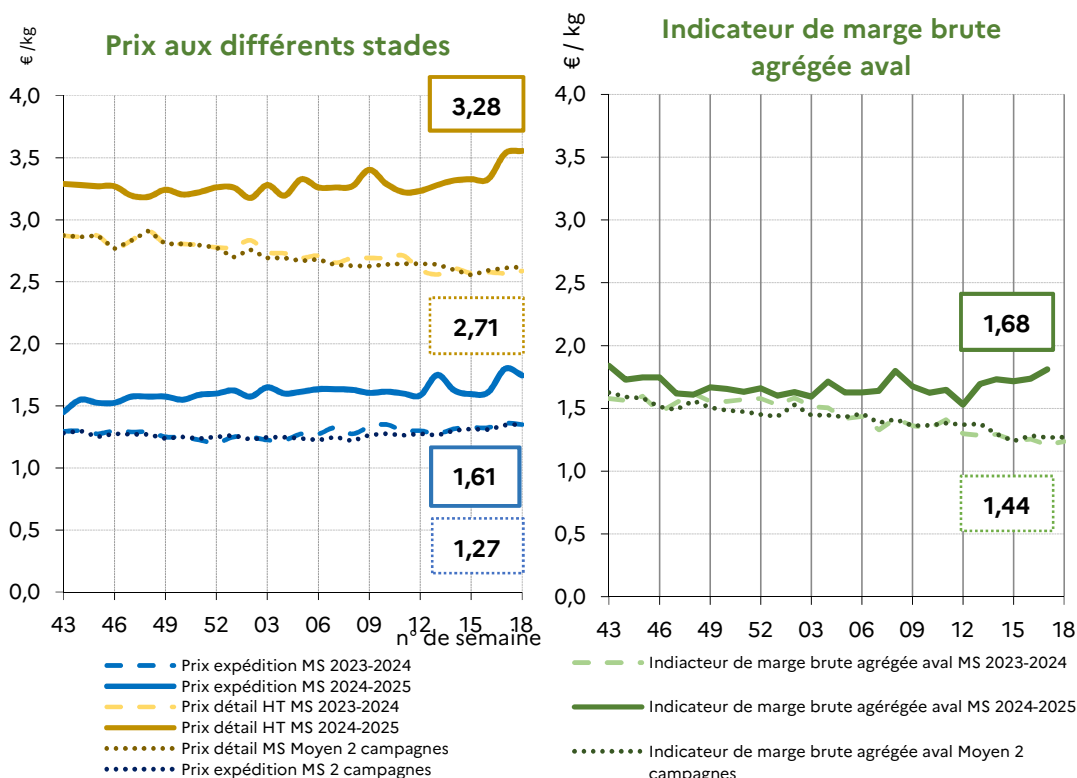
consommation de l'oignon bio de 10 % par rapport à la campagne 2023-2024 et à la moyenne des trois dernières campagnes. L'indicateur de marge brute agrégée aval diminue donc dans ces conditions de 12 %.

3.1.3.3. L'oignon biologique en magasins spécialisés

Moyenne simple d'oignons jaunes biologiques, provenant uniquement des bassins Centre-Ouest et Bretagne, conditionné en vrac.

Graphique 203

Évolution des prix expédition et au détail d'oignon biologique en Magasins spécialisés



Sources : FranceAgriMer-RNM

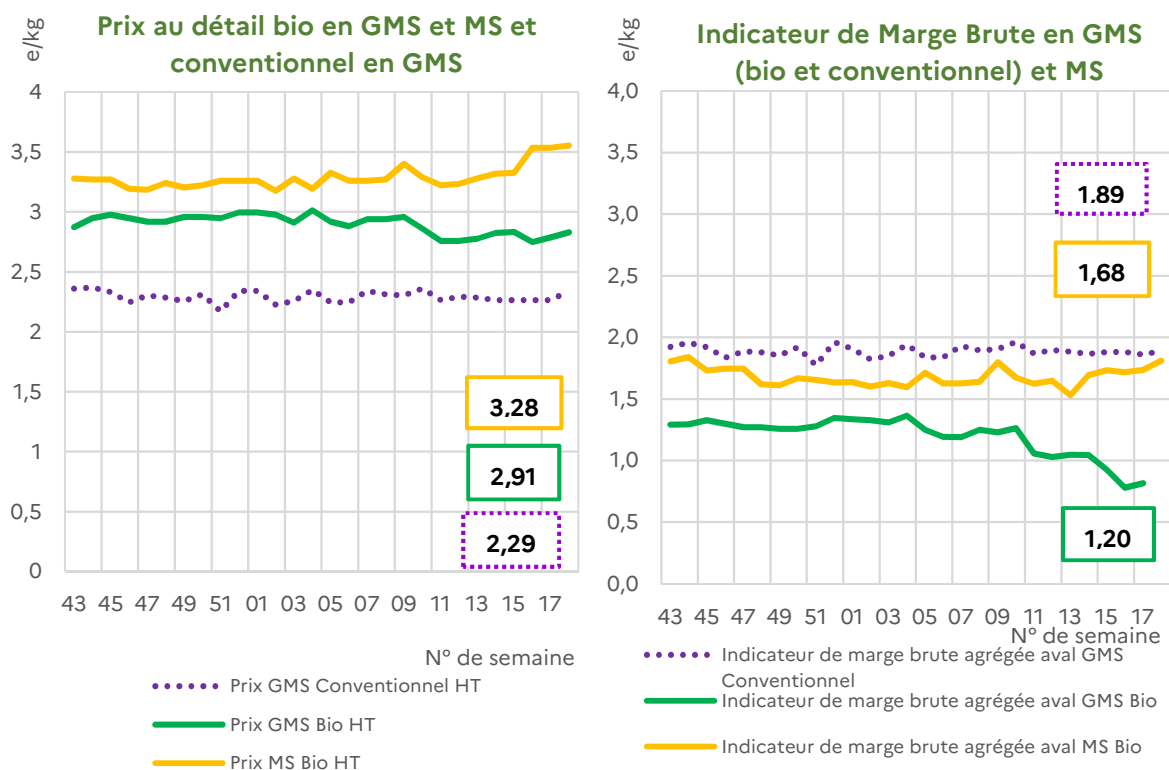
Lecture :

Le prix moyen au détail en MS augmente plus fortement qu'en GMS (de 21 %). Le prix expédition de l'oignon biologique en vrac augmente plus fortement (de 27 %) que le prix de l'oignon conditionné en filet (à destination de la GMS). Comme pour la campagne 2023-2024, le prix expédition en filet reste supérieur au prix expédition en vrac. Une partie de cet écart peut être lié au coût de conditionnement. L'indicateur de marge brute agrégée aval augmente de 16 %.

3.1.3.4. Comparaison entre conventionnel et biologique

Graphique 204

Comparaison des prix et marges entre les oignons conventionnels, biologiques en GMS et biologiques en MS durant la campagne 2024-2025



Sources : FranceAgriMer-RNM

Nous comparons ici les prix au détail et les marges brutes agrégées aval selon les circuits sur la campagne 2024-2025. Il est important de noter que nous ne comparons pas exactement les mêmes produits. En effet, les bassins pris en compte en conventionnel et biologique ne sont pas les mêmes, ainsi que les conditionnements entre GMS et magasins spécialisés pour les produits biologiques.

Les prix au détail en GMS de l'oignon biologique sont en moyenne 27 % plus élevés que ceux de l'oignon conventionnel. L'indicateur de marge brute agrégée aval est inférieure d'environ 37 % pour l'oignon biologique. Ces différences étaient similaires pour la campagne 2023-2024.

À l'inverse de la campagne précédente, le prix en GMS, en filet, est moins élevé que celui en MS, en vrac (de -11 %). L'indicateur de marge brute agrégée aval pour la vente en GMS en biologique est inférieur de -29 % par rapport à celui en circuit MS, alors que l'indicateur était équivalent pour les deux circuits durant la campagne 2023-2024.

3.2. Prix à l'expédition, prix au détail en GMS et indicateur de marge brute agrégée aval des fruits conventionnels et biologiques

3.2.1. Le panier de fruits conventionnels

3.2.1.1. Analyse de la corrélation entre prix expédition et prix au détail

La relation sur période longue, entre prix au détail et prix à l'expédition a tendance à être fortement linéaire sur la période étudiée (2008-2025, sauf 2020), elle est de la forme :

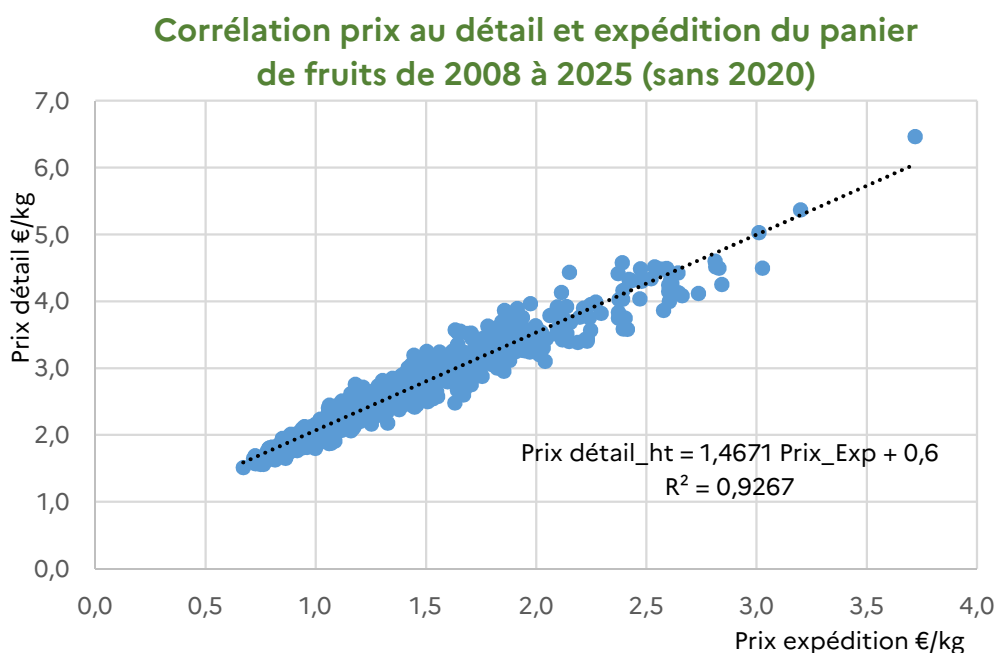
$$\text{prix détail HT} = 1,47 * \text{prix expédition} + 0,6, \text{ avec un } R^2 = 0,93$$

Nous pouvons supposer que lorsque le prix à l'expédition augmente, le prix au détail tendrait à augmenter plus fortement et inversement, ce qui amplifierait l'impact sur le prix au détail des fortes variations saisonnières des cours en amont. Nous pouvons également supposer que la tendance de la marge brute, d'équation :

$$\text{marge brute} = 0,47 + 0,6 * \text{prix expédition}$$

ne peut pas être considérée comme constante, car un élément proportionnel au prix à l'expédition vient s'ajouter au terme constant. Cet élément est, en outre, positif : **ainsi, lorsque le prix à l'expédition augmente, la marge brute de la distribution tend à augmenter**, et inversement, ce qui amplifie l'impact sur le prix au détail des fortes variations saisonnières des cours en amont. **Cet élément variable de la marge est important, représentant en moyenne 60 % du montant de celle-ci.**

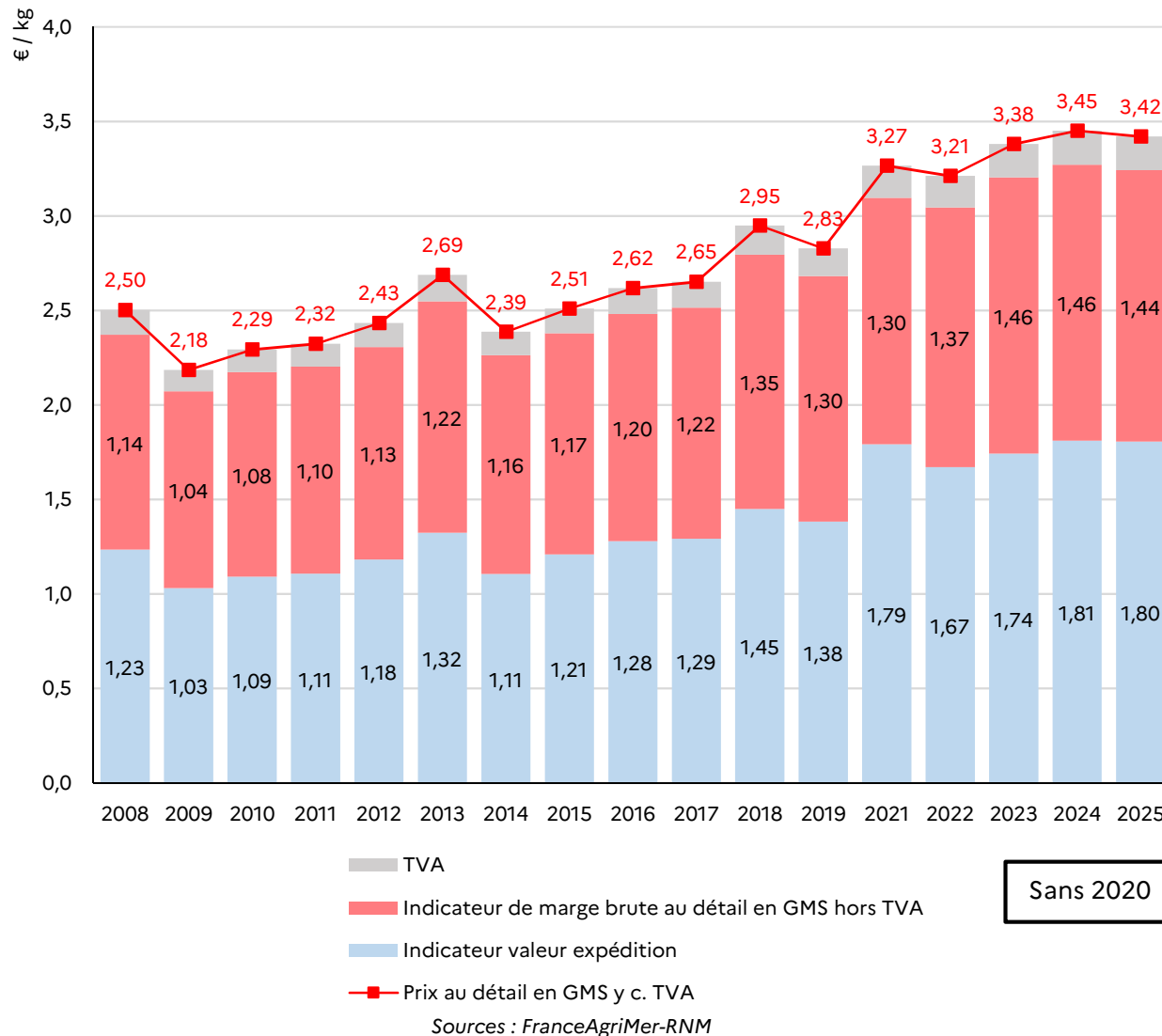
Graphique 205



3.2.1.2. Composition du prix du panier de fruits

Graphique 206

Composition du prix au détail du panier de fruits



Points d'attention :

- Faute de prix à la production, **L'Observatoire étudie les fruits à deux stades seulement : expédition et distribution ;**
- Produits très climato-sensibles (production et consommation) ;
- Pour tenir compte de la saisonnalité, l'observatoire modélise un panier de fruits ;
- Manque de relevés de prix en 2020 (confinements).

Lecture :

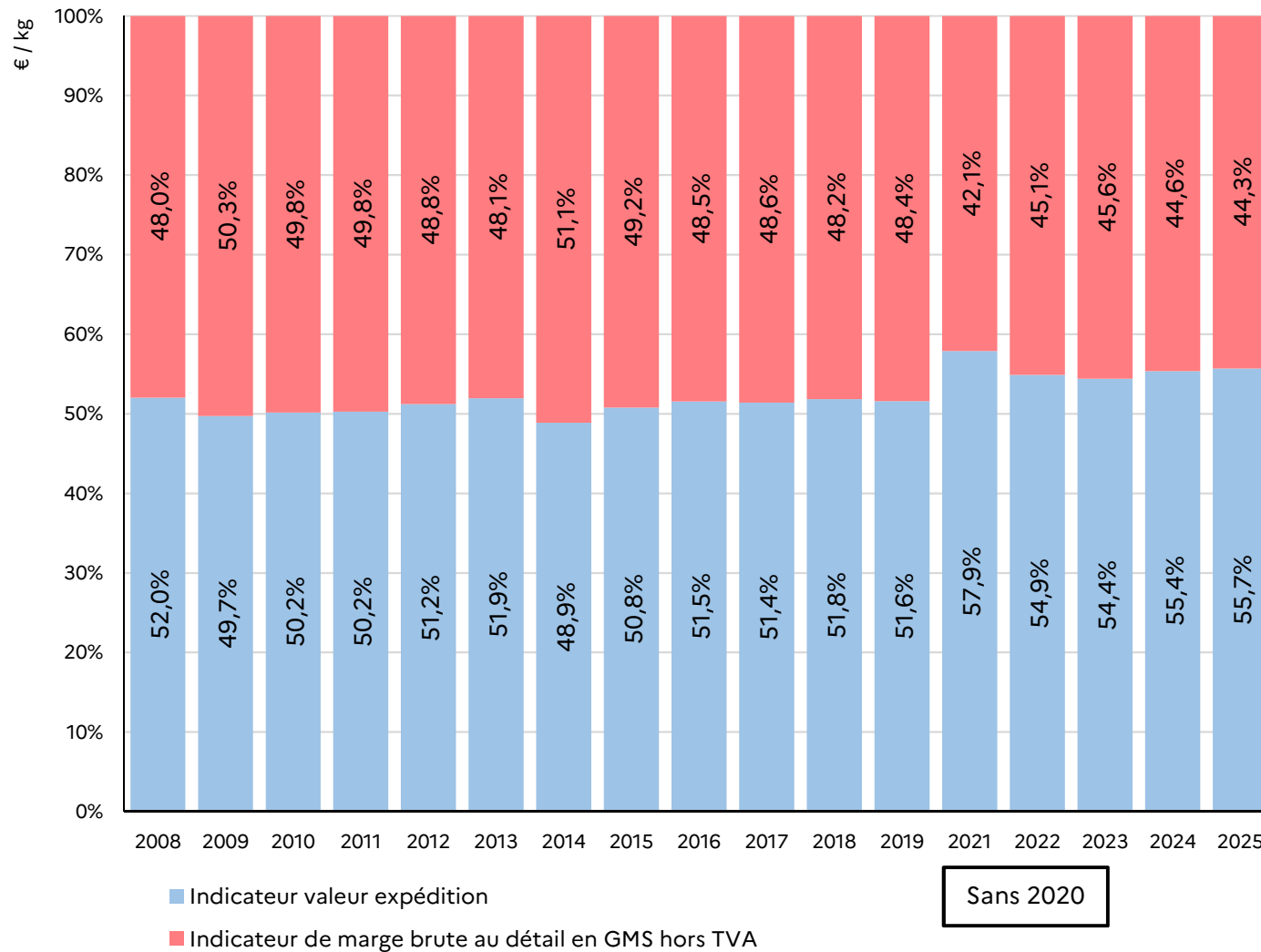
- **Malgré plusieurs épisodes de canicule, l'impact sur les volumes reste limité ;**
- **Baisse de la production de pêche, de pomme et de fraise ;**
- **Mais forte hausse de production d'abricot (après la récolte très faible de 2024, phénomène d'alternance), relative stabilité pour cerise et poire ;**
- **Augmentation de 3 % des quantités achetées de fruits en 2024 sur un an (Worldpanel by Numerator pour FranceAgriMer).**

Évolution par rapport à 2024 :

- 1 % Prix au détail en GMS
- 2 % Marge Brute agrégée aval hors TVA
- Relative stabilité Prix expédition

Graphique 207

Composition en pourcentage du prix au détail HT du panier de fruits



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

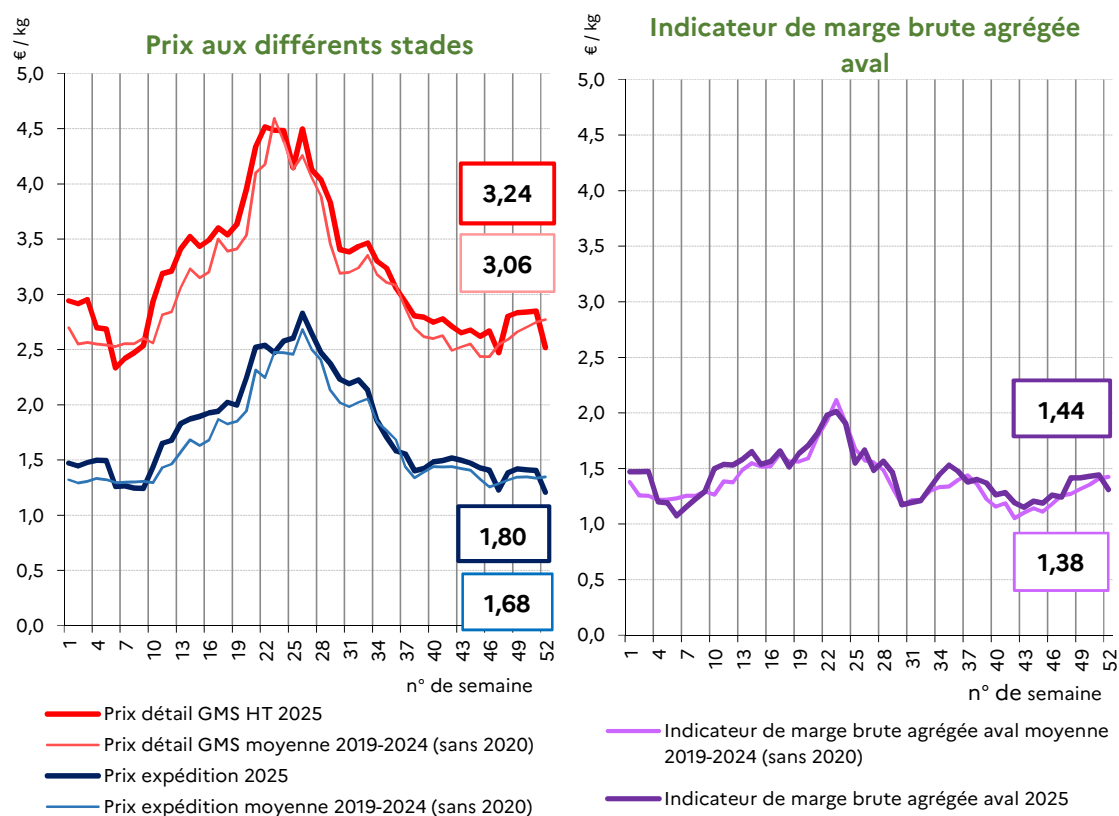
- Faute de prix à la production, L'Observatoire étudie les fruits à deux stades seulement : expédition et distribution.

Lecture :

- Les parts à chaque stade sont en moyenne très proches, de l'ordre de 50 % chacune.
- Contrairement au panier de légume, on assiste à une légère baisse de la marge brute au profit de l'indicateur expédition, restant donc dans la même dynamique depuis 2023.

Graphique 208

Évolution des prix expédition et au détail du panier de fruits



Sources : FranceAgriMer-RNM

La légère baisse de cours en 2022 par rapport à 2021 est liée à la forte hausse en 2021, qui faisait suite à une offre déficitaire, fortement impactée par le gel. En 2023, l'offre reste à la normale, mais les cours sont relativement élevés, en lien avec l'inflation. En 2024, on constatait un ralentissement de la hausse des prix. En 2025, **le prix expédition est stable par rapport à l'année 2024 et en hausse de 8 % par rapport à la moyenne quinquennale**. Au détail en GMS, **le prix diminue de 1 % sur un an mais augmente de 6 % par rapport à la moyenne quinquennale**. On constate une inversion de la tendance, après 3 ans d'augmentation. Ces baisses restent relativement modérées en comparaison avec celles observées sur le panier de légumes.

En 2025, les prix (expéditions et détails) suivent l'évolution de la moyenne 5 ans durant toute la campagne. L'offre et la demande sont plus équilibrées que pour les légumes. Côté offre, la production est en baisse pour plusieurs fruits (pêche, pomme, fraise) mais en forte hausse pour l'abricot (effet d'alternance) et stable pour la cerise et la poire. Il n'y a donc pas eu de surproduction généralisée, mais des ajustements selon les produits. Côté demande, le marché a été globalement dynamique malgré une légère baisse de la consommation. On observe en effet une légère baisse des quantités achetées (de 1 %) par rapport à 2024 et à la moyenne 3 ans (source Worldpanel by Numerator pour FranceAgriMer et Interfel), probablement en lien avec la baisse des volumes disponibles, notamment pour la pomme qui représente 30 % de la consommation de fruits conventionnels (2^e fruits consommés derrière la banane).

L'indicateur de marge brute agrégée aval augmente de 6 % en 2025 par rapport à la moyenne quinquennale, mais diminue de 2 % par rapport à 2024, les prix expédition étant stable et le prix au détail diminuant légèrement.

3.2.2. La pomme

	Pomme conventionnelle	Pomme biologique vendue en GMS	Pomme biologique vendue en magasins spécialisés bio (MS)
Variété	Braeburn, Gala, Golden, Granny smith	Bicolore	Bicolore
Conditionnement à l'expédition	Plateau	Caisse et sachets	Caisses
Conditionnement au détail	Vrac	Conditionnement par barquette de 4 pommes (750g) ou 6 pommes (1kg)	Vrac
Origine expédition	Toute origine	Centre-ouest, sud-est, alsace (pondération par les surfaces de production)	Centre-ouest, sud-est (pondération par les surfaces de production)

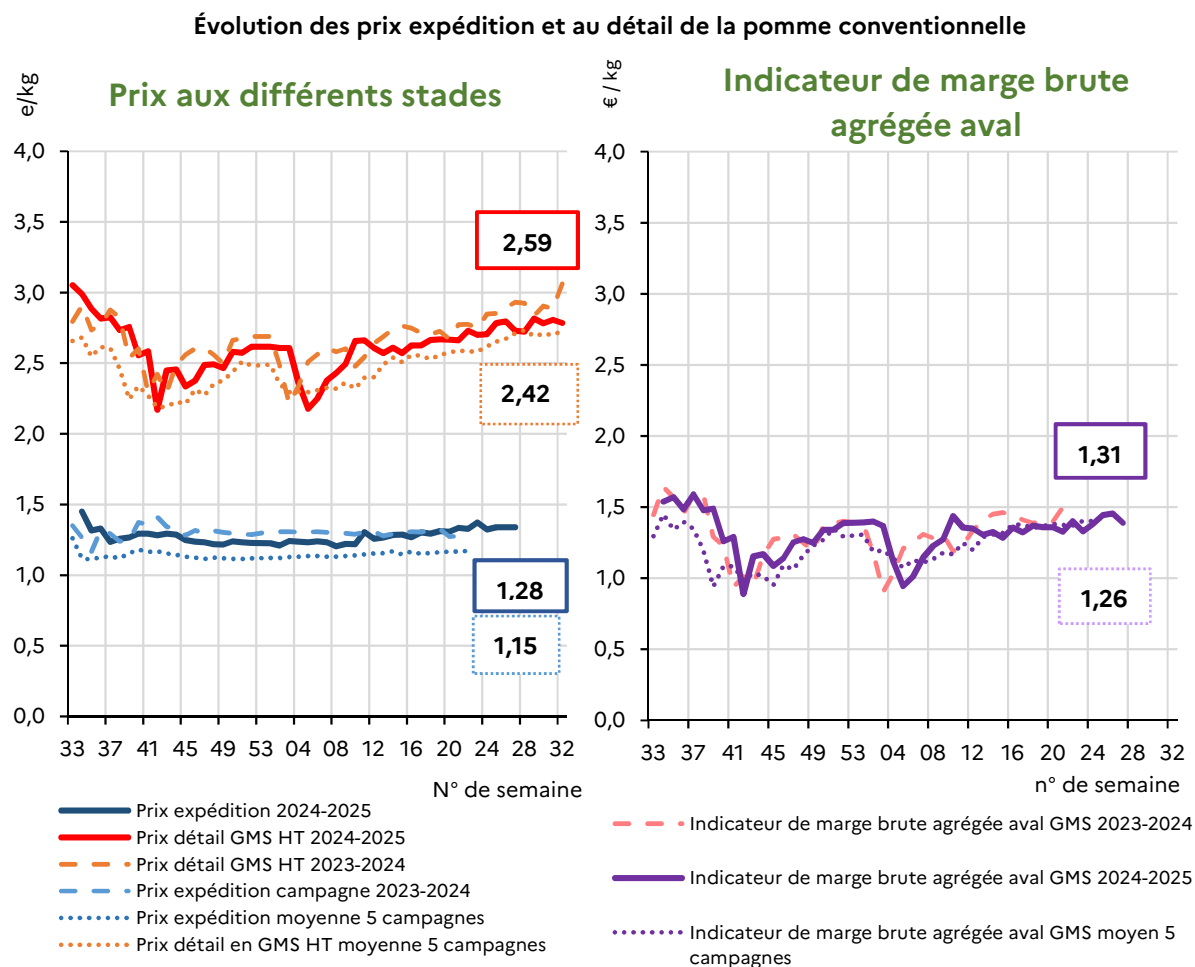
Ces libellés ont été choisis pour être représentatif de la variété et du format de vente des différents circuits (exemple : barquette de 4 ou 6 pommes bio en GMS contre vente en vrac dans les MS).

L'Observatoire est parfois contraint par la disponibilité des données (exemple : origine des productions moins nombreuses en bio).

3.2.2.1. La pomme conventionnelle en GMS

Moyenne simple de prix de pommes conventionnelles des variétés Braeburn, Gala, Golden et Granny smith, provenant des bassins Centre-Ouest, Rhône-Alpes, Sud-Est et Sud-Ouest, conditionnées en vrac et en plateau.

Graphique 209



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

Durant la campagne 2024-2025, le prix moyen annuel à l'expédition de la pomme conventionnelle augmente de 11 % par rapport à la moyenne quinquennale. En GMS, le prix au détail augmente de 7 % par rapport à la moyenne quinquennale. L'indicateur de marge brute agrégée aval augmente de 4 % durant la campagne 2024-2025 par rapport à la moyenne quinquennale.

Durant la campagne 2024-2025, la production 2024 est relativement stable (+ 1 %) par rapport à la moyenne 5 ans et est inférieure de 3 % par rapport à 2023. Les cours expéditions ont été stables tout au long de la campagne à un niveau satisfaisant. Les cours au détail ont été plus variables, parfois descendant sous la moyenne 5 ans, notamment en novembre et février, tout en restant globalement supérieur à cette moyenne mais inférieur de 3 % par rapport à la campagne précédente. Cela peut peut-être s'expliquer notamment par la baisse de quantité achetée de pommes conventionnelles de 5 % par rapport aux trois dernières campagnes (source : Worldpanel by Numerator) et de 4 % par rapport à la campagne précédente. La marge brute a globalement suivi l'évolution du cours au détail, les cours expéditions étant stables.

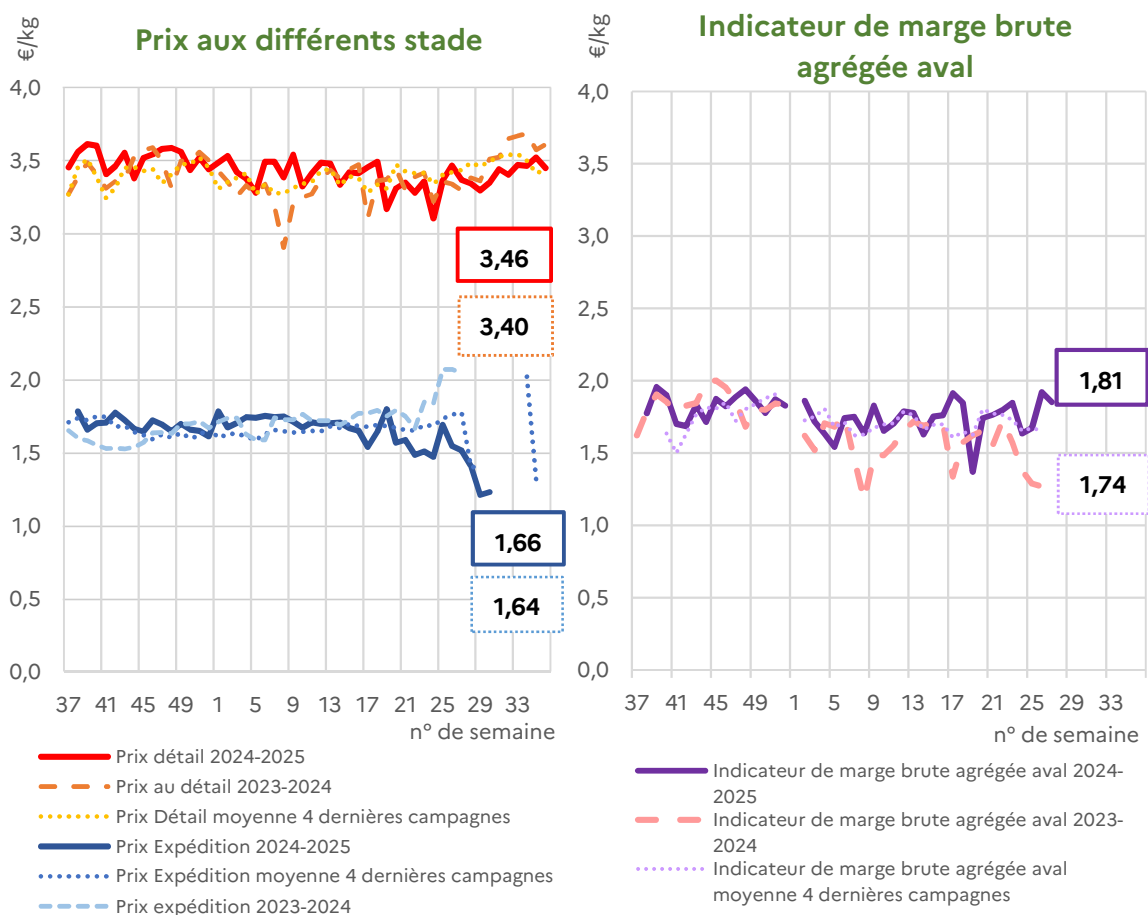
3.2.2.2. La pomme biologique en GMS

Moyenne simple de prix de pommes biologiques de variété uniquement Bicolore, provenant des bassins Centre-Ouest, Sud-Est et Alsace, conditionnées en caisses et en sachets à l'expédition et conditionnées par 4 ou 6 pommes au détail en GMS. Le prix de la barquette au

détail a été ramené au kilogramme (en considérant que 6 pommes représentent 1 kg, et 4 pommes 750 g). Le prix expédition est une moyenne pondérée par les surfaces des différentes origines.

Graphique 210

Évolution des prix expédition et au détail de la pomme biologique en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

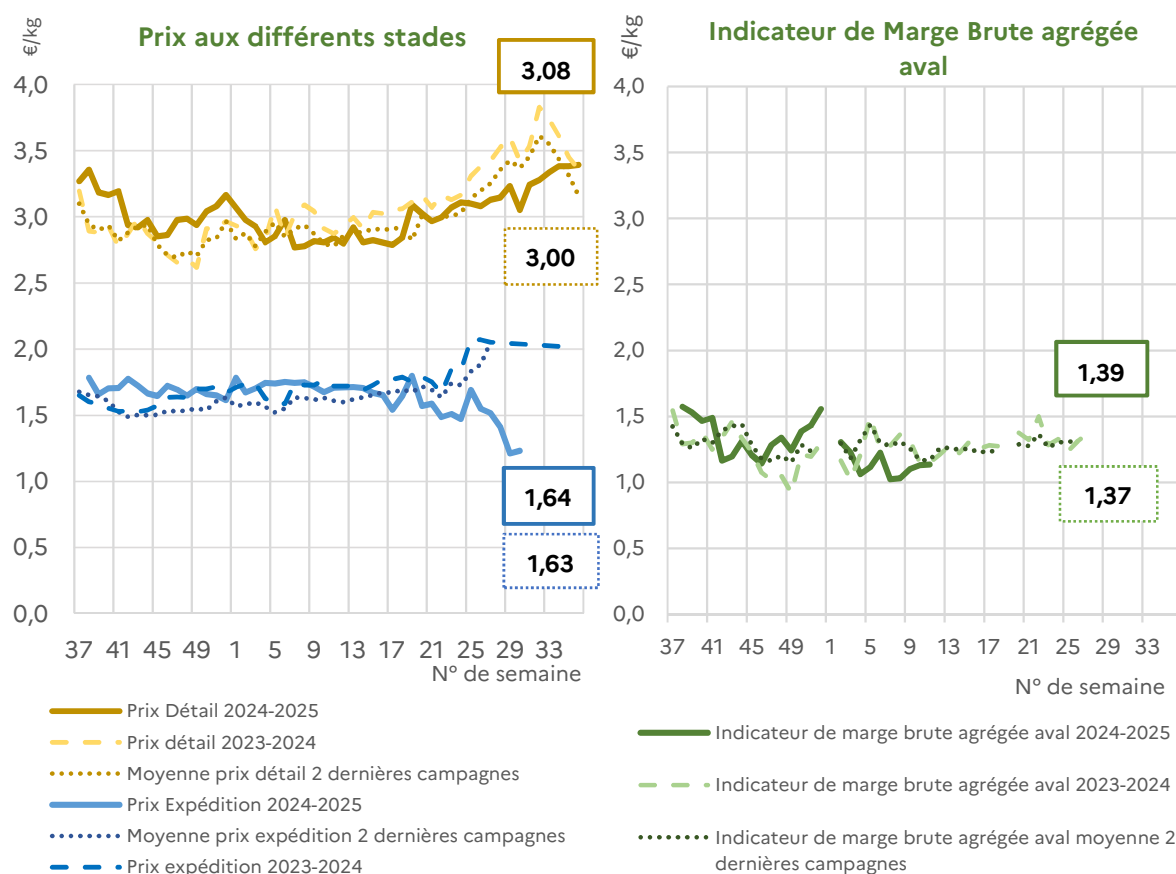
Durant la campagne 2024-2025, les prix de la pomme biologique évoluent de manière plus modérée que ceux de la pomme conventionnelle, avec des prix expéditions relativement stable (- 1 %) par rapport à la moyenne 4 ans, malgré une baisse de la production de pomme bio de 7 % par rapport à la campagne précédente. En parallèle, les prix au détail sont en légère hausse en GMS (+ 1 %), ce qui a conduit à une hausse de la marge brute de 3 %. Côté consommation, les quantités achetées des ménages en pomme biologique diminuent de 1 % durant la campagne 2024-2025 par rapport aux trois dernières campagnes (Source : Worldpanel by Numerator), et de 3 % par rapport à la campagne précédente en lien peut être avec les disponibilités réduites. L'évolution de la marge brute suit globalement celle du prix au détail, les prix à l'expédition étant restés très stables tout au long de la campagne, malgré une baisse en fin de campagne.

3.2.2.3. La pomme biologique en magasins spécialisés

Moyenne simple de prix de pommes biologiques de variété Bicolore, provenant des bassins Centre-Ouest, Sud-Est et Alsace, uniquement en vrac. Le prix expédition est une moyenne pondérée par les surfaces des différentes origines.

Graphique 211

Évolution des prix expédition et au détail de la pomme biologique en MS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

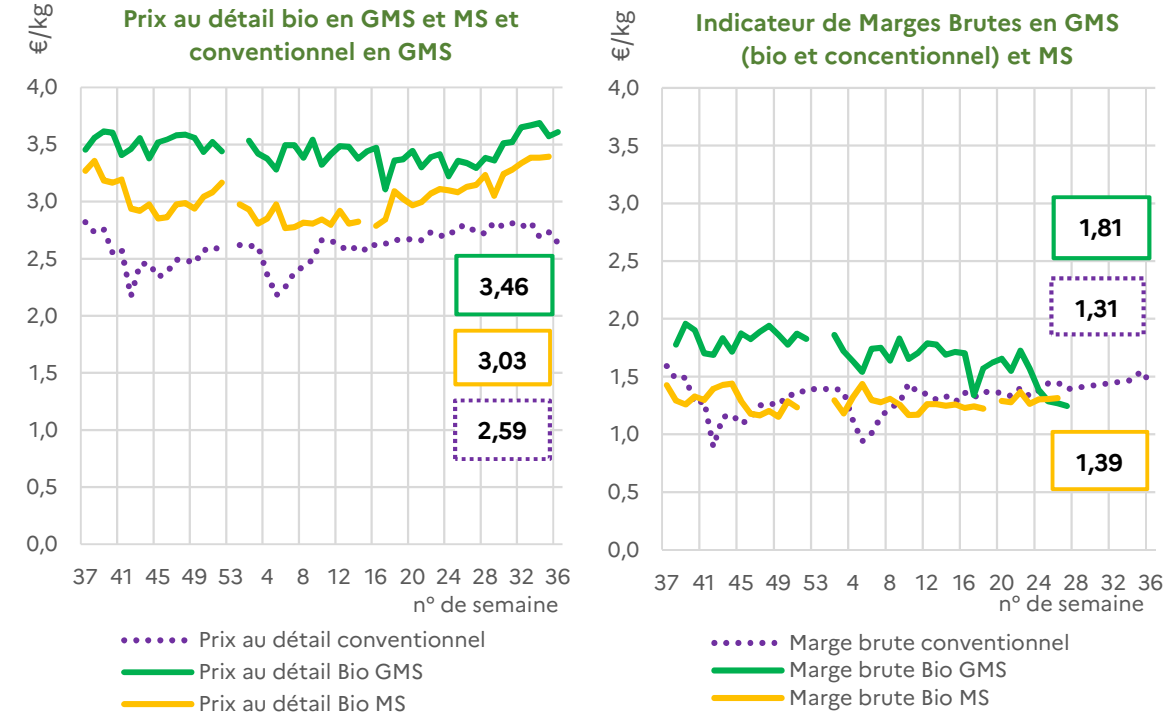
Pour la campagne 2024-2025, le prix moyen annuel à l'expédition de la pomme biologique, le prix moyen au détail en magasins spécialisés ainsi que l'indicateur de marge brute agrégée aval augmente tous de 1 %. Les prix de la pomme biologique en MS évoluent de la même manière que celle en GMS durant la campagne.

3.2.2.4. Comparaison entre conventionnel et biologique

La comparaison porte sur les prix au détail et les marges brutes agrégées aval selon les circuits sur la campagne 2024-2025. Il est important de noter qu'il ne s'agit pas vraiment des mêmes produits. En effet, la pomme conventionnelle est très diversifiée en termes de bassins et de variétés. Mais surtout, elle est vendue en vrac. La pomme biologique ne comporte que la variété Bicolore. Elle est conditionnée par 4 ou 6 en GMS alors qu'en MS, elle est commercialisée en vrac.

Graphique 212

Comparaison des prix et marges entre les pommes conventionnelles, biologiques en GMS et biologiques en MS pour campagne 2024-2025



Sources : FranceAgriMer-RNM

Le prix au détail et l'indicateur de marge brute agrégée aval en GMS de la pomme conventionnelle et biologique sont ainsi difficilement comparables. En effet, le conditionnement explique sans doute au moins en partie l'écart entre prix de vente (en moyenne 34 % plus élevé pour la pomme biologique) et marges brutes (l'indicateur de marge brute agrégée aval en GMS pour la pomme biologique est supérieur de 38 % par rapport à la pomme conventionnelle en GMS).

Le conditionnement peut en partie expliquer un prix de la pomme biologique plus élevé par rapport à celui en MS, mais pas uniquement, l'écart étant de 14 %.

3.2.3. La pêche-nectarine

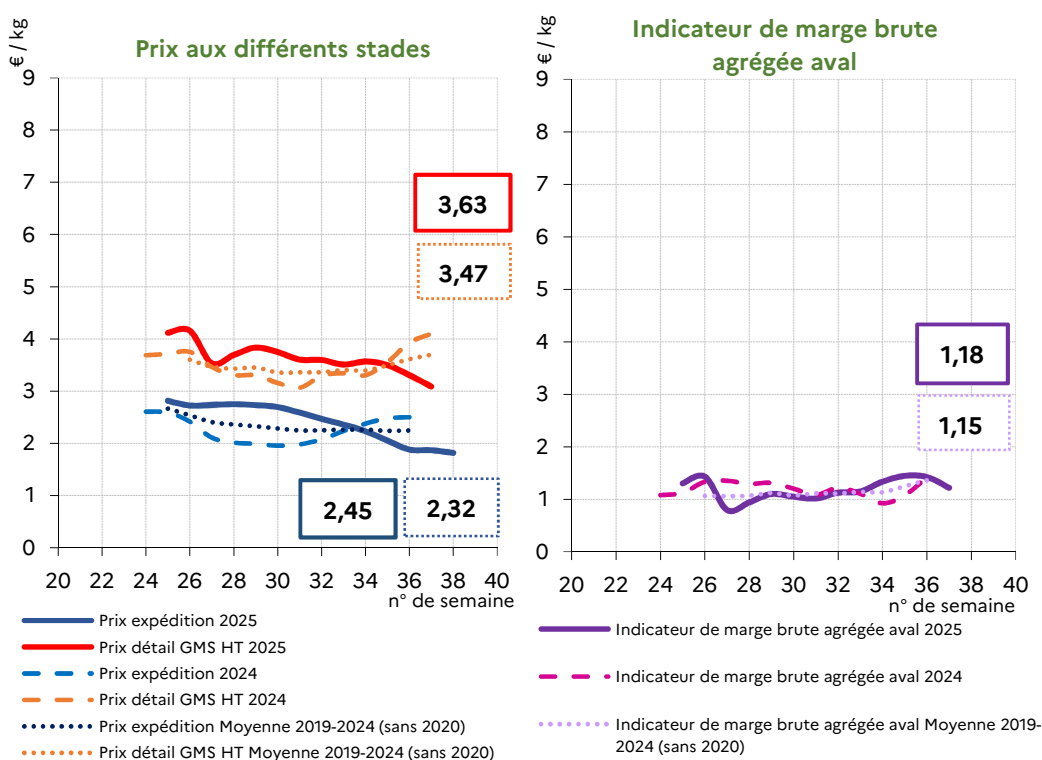
	Pêche nectarine Conventionnelle	Pêche nectarine Biologique vendue en GMS	Pêche nectarine Biologique vendue en magasins spécialisés (MS)
Variété	Chaire jaune et chaire blanche	Chaire jaune et chaire blanche	Chaire jaune et chaire blanche
Catégorie	Cat. I	Cat. I	Cat. I
Calibre	A et AA	A, AA, B et C	A, AA, B et C
Conditionnement à l'expédition	Plateau 1rg	Non renseigné	Non renseigné
Conditionnement au détail	Vrac	Cdt 4 (postulat équivalent 500g)	Vrac
Origine expédition	Sud-Est, Roussillon, Rhône-Alpes	Sud-Est, Roussillon, Méditerranée	Sud-Est, Roussillon, Méditerranée

Ces libellés été choisis pour être représentatif de la variété et du format de vente des différents circuits (exemple : barquette de 4 pêche ou nectarine bio en GMS contre vente en vrac dans les MS). L'Observatoire est parfois est contraint par la disponibilité des données.

3.2.3.1. La pêche nectarine conventionnelle en GMS

Moyenne simple de prix de pêche nectarine conventionnelles, chair jaune et chair blanche, calibre A et AA, conditionnées en plateau de 1 rang à l'expédition, en vrac au détail provenant des bassins Rhône-Alpes et Sud-Est et Roussillon.

Évolution des prix expédition et au détail de la pêche nectarine conventionnelle



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

Durant la campagne 2025, le prix moyen annuel au détail en GMS de la pêche nectarine conventionnelle augmente de 5 % par rapport à la moyenne quinquennale. À l'expédition, le prix augmente de 6 % par rapport à la moyenne quinquennale.

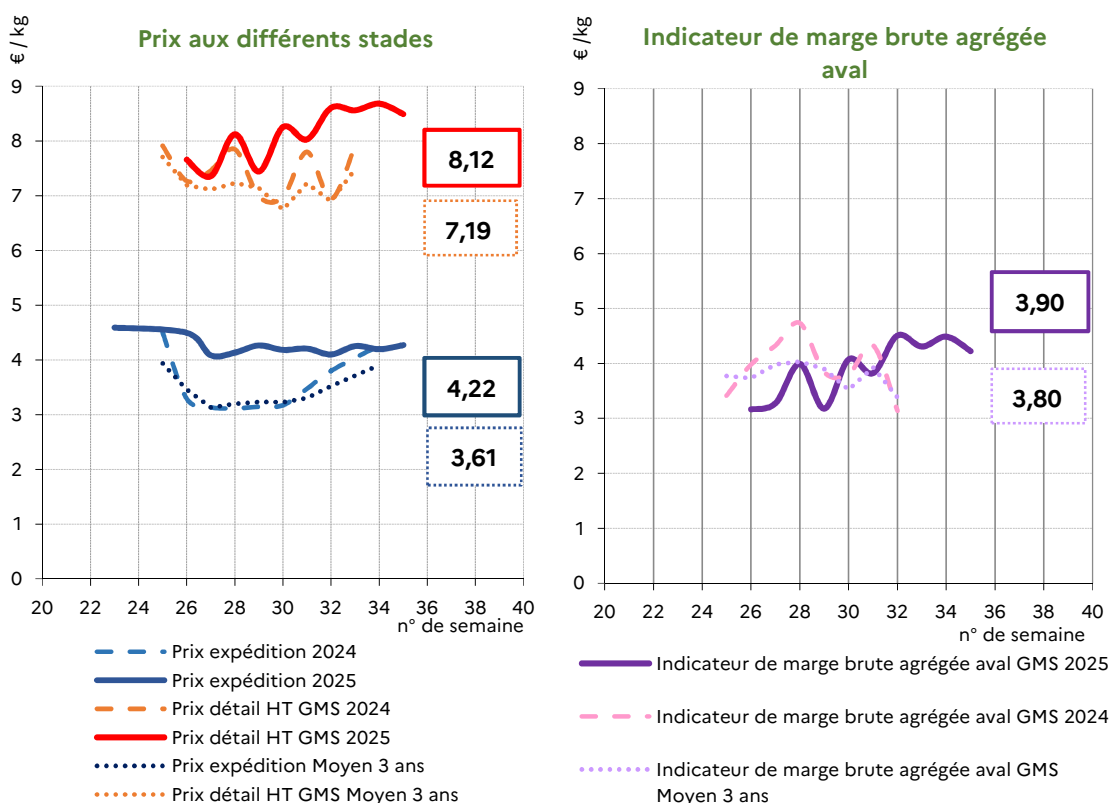
En 2025, la production a diminué de 8 % (selon Agreste), à cause de succession d'aléas climatiques (gel printanier, orages, grêle et canicule estivale), ce qui explique notamment la baisse des quantités achetées (- 3 % sur un an et - 7 % par rapport à la moyenne 3 ans) (Worldpanel by Numerator) face au disponible en baisse. L'indicateur de marge brute agrégée aval augmente de 3 % durant la campagne 2024-2025 par rapport à la moyenne quinquennale. Le début de campagne, fin juin, est soutenu par une météo estivale, avec une demande dynamique et une concurrence espagnole limitée. Les fortes chaleurs freinent le grossissement des fruits entraînant une pénurie de gros calibres et des tensions sur l'approvisionnement. Dans ces conditions, les cours ont été très fermes. À partir de fin juillet, le marché se dégrade face à des températures fraîches défavorisant la consommation, à la hausse de l'offre en Occitanie devenant abondante et excédentaire avec des stocks élevés, des problèmes logistiques et de qualité et une concurrence accrue des autres fruits d'été. Les prix diminuent passant sous la moyenne 5 ans, atteignant un niveau de prix anormalement bas. Il en résulte une crise conjoncturelle à partir du 1^{er} septembre de 11 jours ouvrés.

3.2.3.2. La pêche nectarine biologique en GMS

Moyenne simple de prix de pêche nectarine biologiques chair jaune et chair blanche, provenant des bassins Sud-Est, Roussillon et Méditerranée, calibre A, AA, B et C, tout conditionnement à l'expédition, conditionnées par 4 au détail en GMS. Le prix de la barquette au détail a été ramené au kilogramme (en considérant que 4 pêches ou nectarines représentent 500 g).

Graphique 213

Évolution des prix expédition et au détail de la pêche nectarine biologique en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

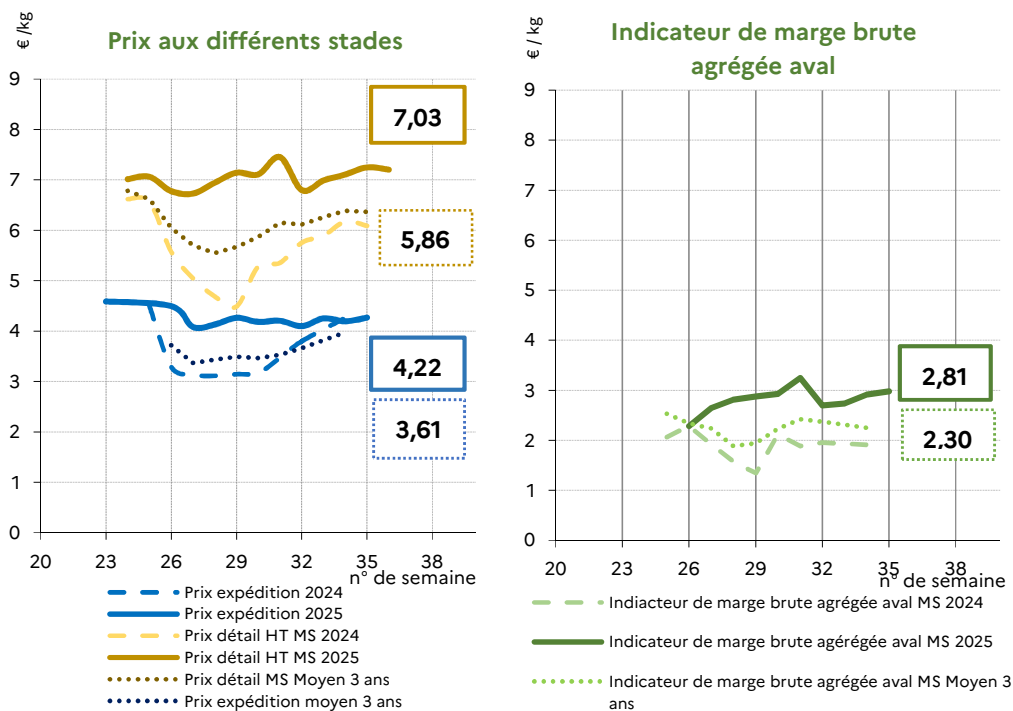
Durant la campagne 2025, le prix moyen annuel à l'expédition augmente de 17 % par rapport à la moyenne 3 ans, sûrement en lien avec la baisse de la production. En parallèle, la hausse du prix au détail est plus faible (+ 13 %). L'indicateur de marge brute agrégée aval de la pêche nectarine bio en GMS est seulement en hausse de 3 % par rapport à la moyenne des trois dernières années. Selon Worldpanel by Numerator, en 2024, les quantités achetées de pêche nectarine bio augmentaient de 2 % par rapport à 2023 mais diminuaient de 15 % par rapport à la moyenne 3 ans. En 2025, les quantités achetées augmentent d'autant plus (+ 10 %) par rapport à 2024 et augmente de 6 % par rapport à la moyenne 3 ans. À l'inverse de la pêche nectarine conventionnelle, il n'y a pas eu de baisse de prix en fin de campagne, mais une relative stabilité du prix expédition et une hausse du prix au détail entraînant une hausse de l'indicateur de marge brute.

3.2.3.3. La pêche nectarine biologique en magasins spécialisés

Moyenne simple de prix de pêche nectarine biologiques chair jaune et chair blanche, provenant des bassins Sud-Est, Roussillon et Méditerranée, calibre A, AA, B et C, tout conditionnement à l'expédition, en vrac au détail en GMS.

Graphique 214

Évolution des prix expédition et au détail de la pêche nectarine biologique en MS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

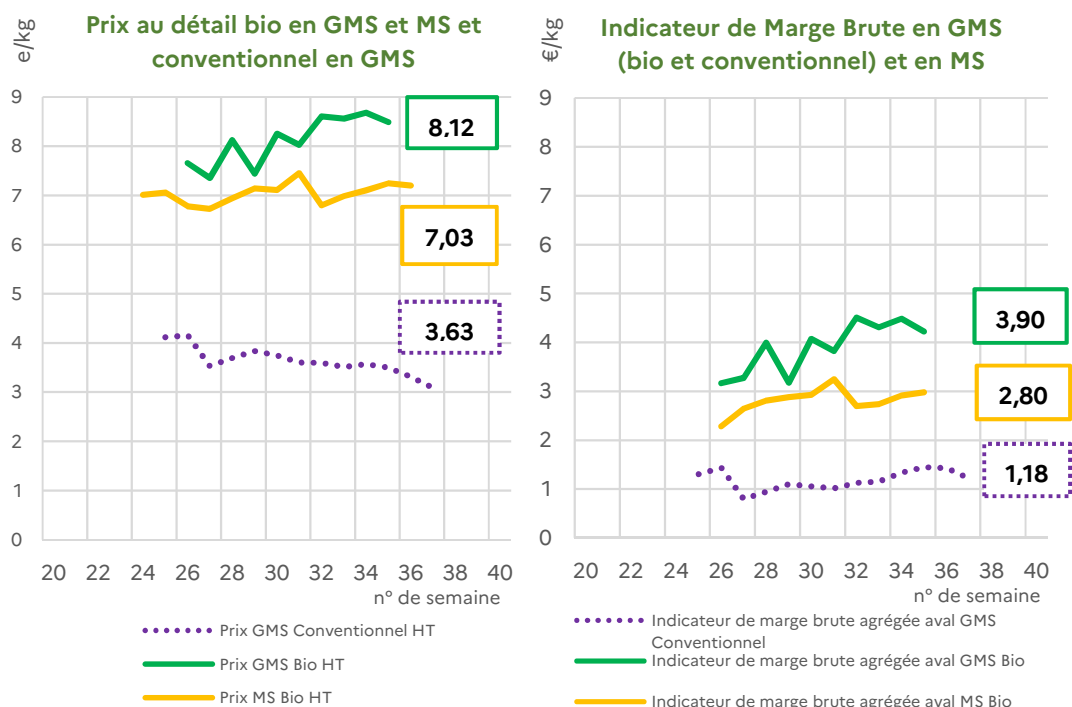
Le prix expédition augmente également de 17 % par rapport à la moyenne 3 ans, car nous étudions ici le même prix expédition pour l'analyse pêche nectarine bio en GMS et MS. En effet, nous ne disposons pas de données expédition précisant le type de conditionnement et donc permettant d'approcher les libellés concernés pour la GMS ou les MS. En parallèle, le prix au détail de la pêche nectarine biologique augmente plus en MS, qu'en GMS, de 20 %. Dans ce contexte, l'indicateur de marge brute agrégée aval augmente fortement de 22 %.

3.2.3.4. Comparaison entre conventionnel et biologique

Nous comparons ici les prix au détail et les marges brutes agrégées aval selon les circuits sur la campagne 2025. Il est important de noter que nous ne comparons pas les mêmes produits, les calibres et les modes de conditionnement diffèrent entre pêche nectarine conventionnelles et biologiques. En effet, les pêches nectarines biologiques en GMS sont commercialisées majoritairement en barquettes de 4 pêches ou nectarines alors qu'en MS, elles sont commercialisées en vrac. Les pêches nectarines conventionnelles en GMS sont majoritairement vendues en vrac, comme les pêches nectarines biologiques en MS, mais les calibres sont très différents.

Graphique 215

Comparaison des prix et marges entre les pêches nectarines conventionnelles, biologiques en GMS et biologiques en MS pour la campagne 2025



Sources : FranceAgriMer-RNM

Le prix au détail en GMS de la pêche nectarine biologique conditionnée est en moyenne 124 % plus élevé que le conventionnel en vrac et de plus gros calibre. Entre circuits biologiques, le prix de la pêche nectarine biologique en GMS, vendu conditionné, est plus élevé de 15 % par rapport au MS où elle est en vrac. Cela montre que le prix du bio est très élevé, quel que soit le circuit et qu'en pêche nectarine, la GMS est plus chère que les circuits spécialisés contrairement à des produits comme carotte ou oignon. Le fait que les pêches nectarines biologiques soient conditionnées en barquettes de 4 fruits pourrait jouer un rôle dans l'augmentation du prix facial au kilogramme et facilite une meilleure valorisation commerciale.

L'indicateur de marge brute agrégée aval de la GMS est 231 % plus élevé pour la pêche nectarine biologique que pour la pêche nectarine conventionnelle. L'indicateur de marge brute agrégée aval en GMS est supérieure de 39 % par rapport à celui en MS. La valorisation du bio est extrêmement forte en GMS et supérieure à celle des MS.

3.3. En résumé : deux logiques de produits associés à deux logiques de valorisation

L'analyse met en évidence deux profils de produits associés à deux logiques de valorisation bien distinctes selon les circuits de distribution.

D'une part, les légumes de base comme la carotte et l'oignon apparaissent comme des produits peu différenciés, soumis à une forte concurrence. Malgré un prix du bio supérieur au conventionnel, la grande distribution (GMS) peine à en tirer de la valeur : les marges y sont inférieures, voire en recul, notamment en bio. À l'inverse, les magasins spécialisés captent davantage de valeur, avec des prix et des marges plus élevés. Ces produits s'inscrivent donc dans une logique de volume en GMS, où le bio reste peu rentable. À cela, on peut ajouter la capacité des magasins bio spécialisés à s'approvisionner directement chez les producteurs, sans passer par des expéditeurs. Les volumes passant par ce circuit « direct » ne sont cependant pas quantifiables par manque de données.

D'autre part, les produits dits « plaisir » comme la pomme et la pêche nectarine bénéficient d'une forte valorisation, particulièrement en bio. Dans ce cas, la GMS parvient à pratiquer des prix plus élevés que les magasins spécialisés, mais aussi à dégager des marges supérieures ou équivalentes. Cette performance pourrait notamment reposer sur des leviers marketing, dont le conditionnement (ex. barquettes), qui renforce la qualité perçue du produit. Cependant ce conditionnement implique également des coûts d'emballage pour la GMS par rapport aux magasins spécialisés où tout est vendu en vrac, ce qui expliquerait également une marge brute plus élevée.

Le circuit de distribution, combiné aux caractéristiques du produit et aux modalités de présentation, joue un rôle déterminant dans la formation des prix et la répartition de la marge brute, révélant des stratégies contrastées entre volume et valorisation.

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPÉCIALISÉES EN PRODUCTIONS FRUITIÈRE ET LEGUMIÈRE ET COÛT DE PRODUCTION DE CERTAINS FRUITS ET LÉGUMES

4.1. Compte de résultat des exploitations fruitières

Sur la période 2010-2024, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de fruits issu du Rica est constitué de 164 à 210 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 2 749 à 5 130 exploitations spécialisées. En 2024, l'échantillon représente 195 unités et 5 130 exploitations une fois extrapolé. Pour cet ensemble, en 2024, la production de fruits constitue plus de 96 % de la production de l'exercice, nette des achats d'animaux³.

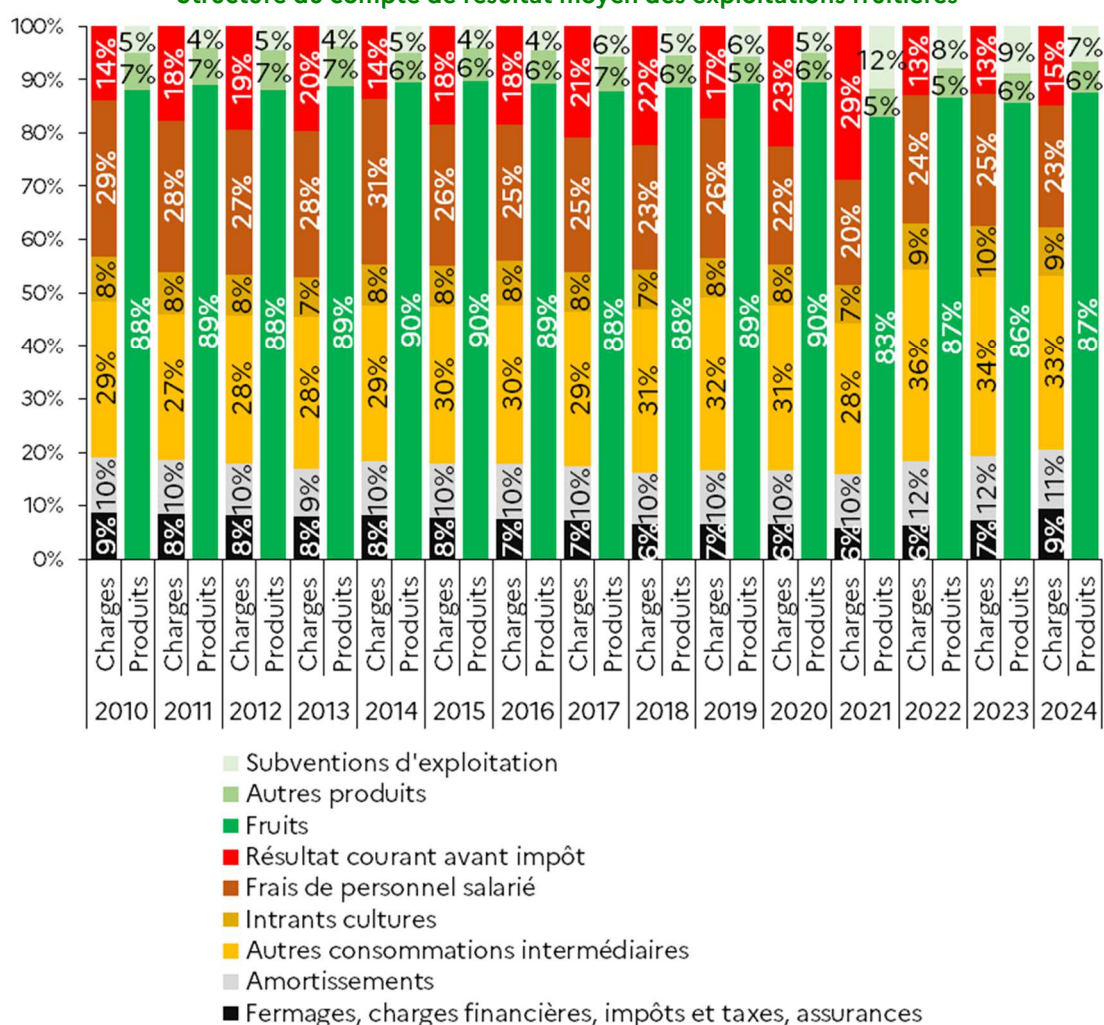
En 2024, on constate une légère hausse de l'ensemble des produits⁴ : + 3 % pour le produit brut « Fruits » et + 5 % pour les autres produits, malgré une forte baisse des subventions d'exploitation (- 24 %). Les charges courantes diminuent quant à elles de 2 %. Au final, le résultat courant avant impôt augmente (+ 18 % par rapport à 2023), après deux années de baisse consécutive.

³ La production de l'exercice nette des achats d'animaux est la somme des produits bruts élémentaires (animaux, produits animaux, végétaux, produits végétaux et produits horticoles) et des produits issus de la production immobilisée, des travaux de la production immobilisée, des travaux à façon, de la vente de produits résiduels, des pensions d'animaux, des terres louées prêtes à semer, des autres locations, de l'agritourisme et des produits d'activités annexes. Les « produits bruts élémentaires animaux » sont constitués de la somme des ventes, des variations de stocks, de l'autoconsommation d'animaux.

⁴ L'ensemble des produits courants comprend les produits d'exploitation (y.c. subventions d'exploitation) et les produits financiers courants mais ne comprend pas les produits exceptionnels.

Graphique 216

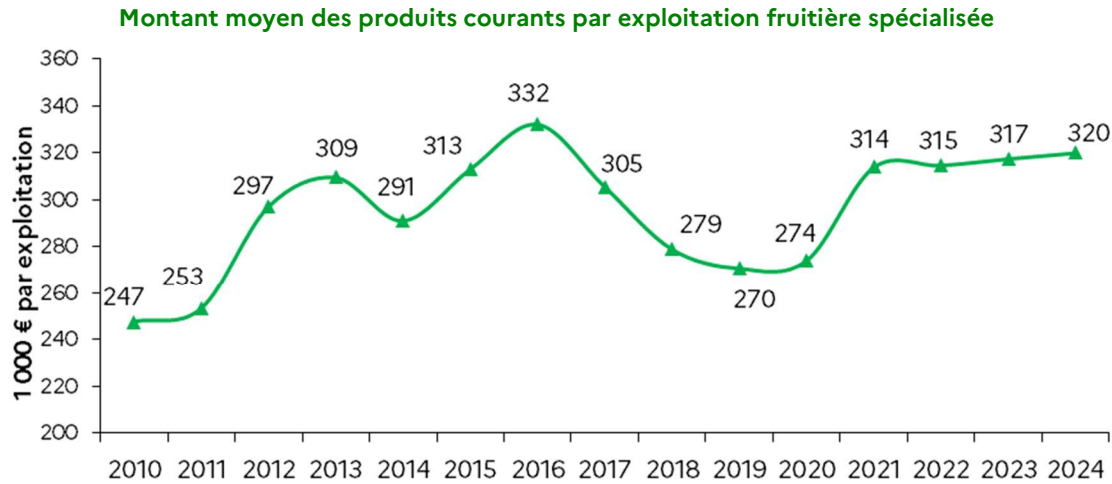
Structure du compte de résultat moyen des exploitations fruitières



Source : Rica (SSP)

Le résultat courant sert notamment à la rémunération du chef d'exploitation et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales. Ces éléments ne sont pas inclus dans les frais de personnel salarié présentés sur le Graphique 216 (voir point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

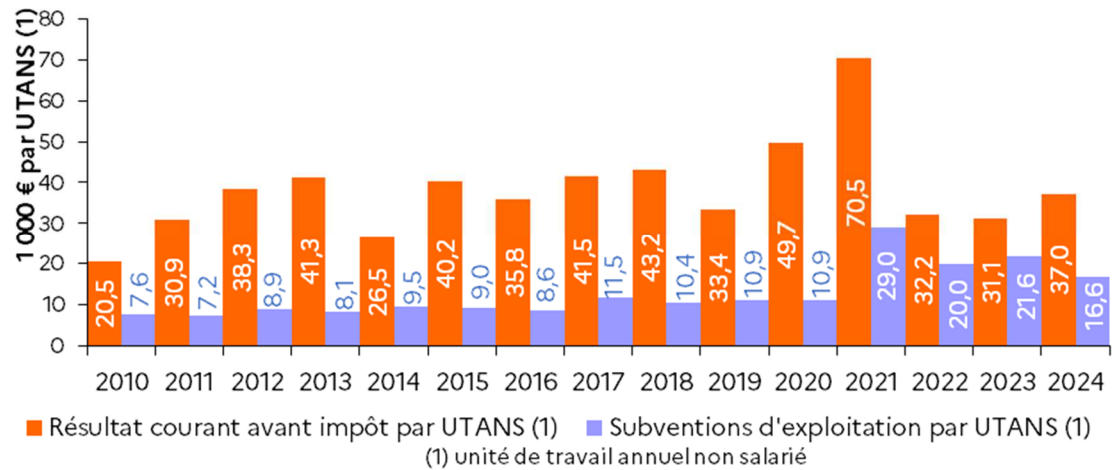
Graphique 217



Source : Rica (SSP)

Graphique 218

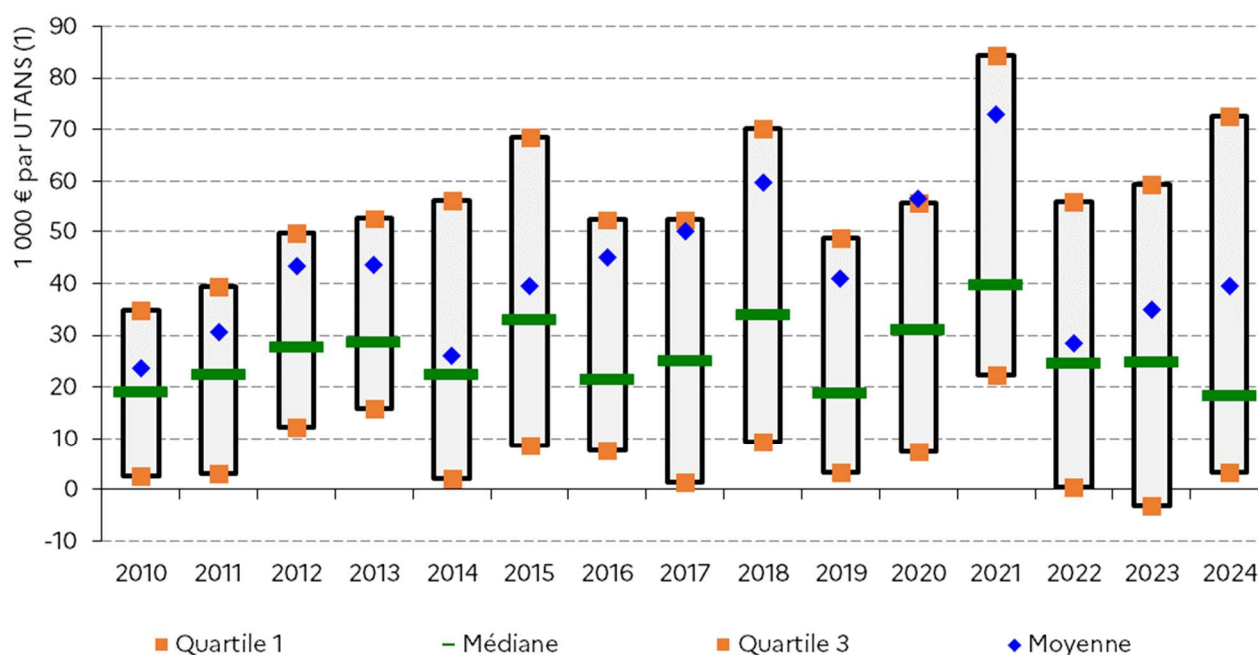
Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations fruitières spécialisées



Source : Rica (SSP)

Graphique 219

Dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations fruitières spécialisées de 2010 à 2024



(1) Unité de travail non salarié

Source : Rica (SSP)

Afin de mieux rendre compte de la variété des résultats des exploitations agricoles autour de la moyenne, l'Observatoire publie également des résultats sur la dispersion de 2010 à 2024.

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

Ainsi, la moitié des exploitations de l'échantillon ont un résultat courant avant impôt par unité de travail non salarié (RCAI/UTANS) compris entre 3 000 € et 73 000 € en 2024.

La médiane est inférieure à la moyenne, ce qui signifie que la distribution n'est pas symétrique autour de la moyenne : il y a plus d'exploitations en dessous de la moyenne qu'au-dessus. Ce constat est identique sur toute la période observée, du fait de productions très différentes au sein de ces exploitations. Sur la période 2010-2024, on observe une dispersion qui s'accroît, tirée par les exploitations ayant les plus hauts niveaux de RCAI.

4.2. Coût de production et marge nette comptables moyens pour la production de pommes dans les exploitations spécialisées

Sur la période 2010-2024, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de pommes issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 89 à 125 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 1 561 à 2 720 exploitations spécialisées. En 2024 l'échantillon représente 91 unités et 2 720 exploitations une fois extrapolé. Pour cet ensemble, le produit brut pommes constitue en 2023, 75 % des produits courants de l'exercice et plus de 86 % du produit brut du verger.

Une estimation comptable du coût moyen de production des pommes a été réalisée à partir de ces données du Rica (Graphique 220). Dans cette approche, la totalité de la production de

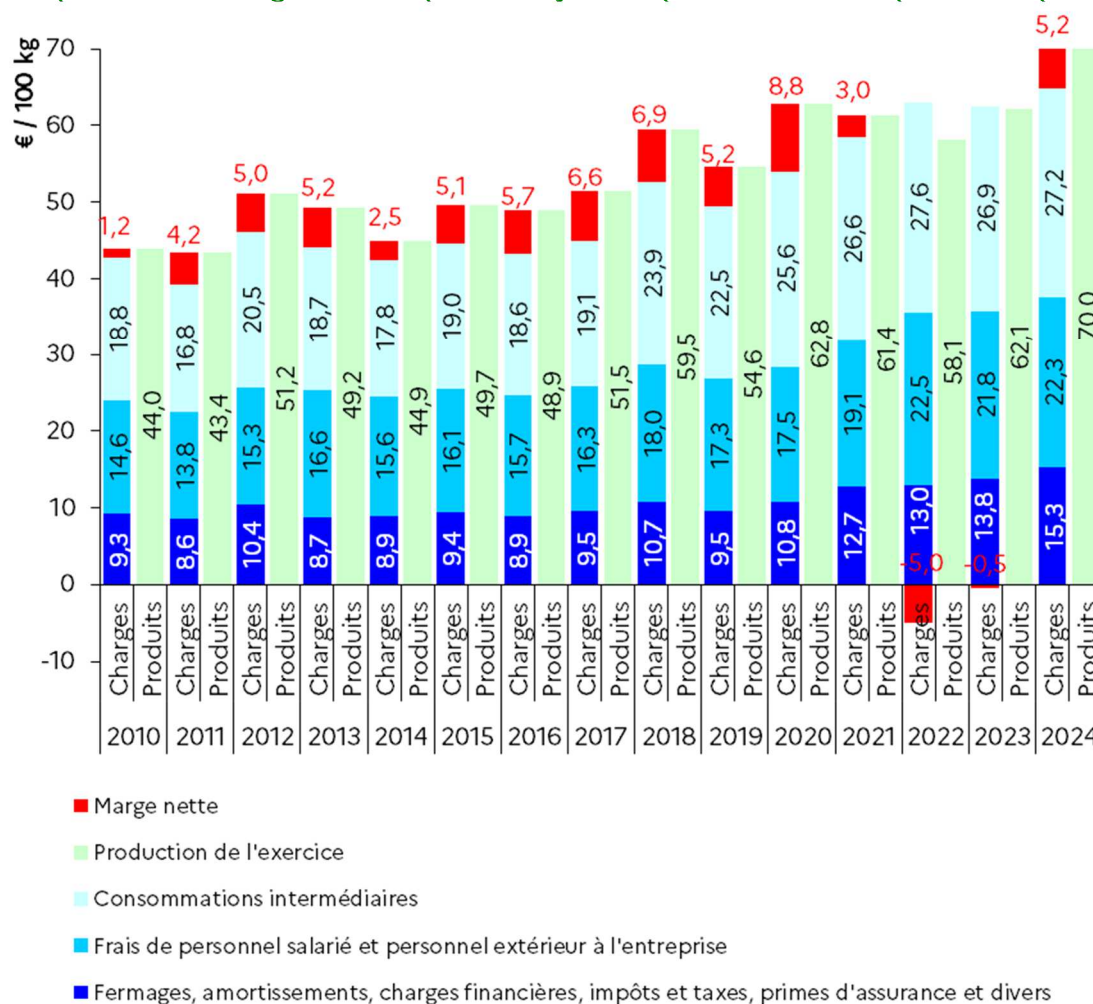
l'exercice est assimilée à la production d'une quantité donnée de pommes et l'ensemble des charges de l'exploitation sont affectées à cette quantité.

Le coût de production comptable des pommes ainsi estimé varie sur la période étudiée (2010 à 2024) de 39 € pour 100 kg en 2011 à 65 € pour 100 kg en 2024. Le prix moyen des pommes varie de 43 € pour 100 kg à 70 € pour 100 kg. Il est de 70 € en 2024, en hausse par rapport à 2023 pour la deuxième année de suite. Ainsi, en 2024, la marge nette s'améliore et redevient positive, après deux années en négatif. Elle est de 5,2 € pour 100 kg en 2024 contre - 0,5 € en 2023.

Compte tenu des sources utilisées (échantillon des seules exploitations très spécialisées, données comptables comprenant des postes de charges communs à d'autres produits que les pommes) et du mode de calcul, ces résultats ne doivent être considérés que comme des ordres de grandeur.

Graphique 220

Coût de production et marge nette comptables moyens des pommes dans les exploitations spécialisées



Source : Rica (SSP)

4.3. Compte des exploitations par système de production fruitière

Suite à la demande du Comité de Pilotage de présenter des résultats issus des coûts de production établis par les Instituts techniques agricoles comparables entre filières pour la

rémunération des exploitants, l'Observatoire a mis en place un groupe de travail spécifique à cette question.

Il est ressorti de ces travaux l'intérêt de présenter des résultats sans charges supplétives⁵, sous forme de solde disponible comptable. Ce solde disponible sert notamment à la rémunération de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales.

L'approche présentée ci-dessous s'appuie sur les données comptables des exploitations suivies par l'observatoire économique des exploitations fruitières (réalisé par CERFRANCE et cofinancé par FranceAgriMer, la FNPF et le CTIFL). L'échantillon total comprend 337 exploitations réparties dans 12 départements situés dans les principaux bassins de production. Il permet d'appréhender la diversité des systèmes de production de fruits des exploitations spécialisées dont au moins 60 % du produit brut est issu de la production fruitière et dont deux tiers du produit brut arboricole provient d'une même espèce pour les exploitations spécialisées. En référence au dernier recensement agricole, l'échantillon a été choisi de manière à être le plus représentatif de la surface moyenne des exploitations, du nombre d'UTA moyen y travaillant, de leur répartition géographique, ainsi que des espèces y étant cultivées entre autres critères.

Six types ont été retenus :

- les producteurs de pêches spécialisés (35 exploitations) ;
- les producteurs de pommes spécialisés (45 exploitations) ;
- les producteurs d'abricots spécialisés (40 exploitations) ;
- les producteurs de kiwis spécialisés (25 exploitations) ;
- les producteurs de cerises spécialisés (25 exploitations) ;
- les producteurs de prunes de table (25 exploitations)
- les producteurs de prunes d'ente (17 exploitations)
- les autres arboriculteurs (125 exploitations diversifiées et autres spécialistes).

Les résultats pour l'ensemble de l'échantillon sont également présentés.

La SAU moyenne de l'échantillon en 2024 est de 38,3 ha dont 21,5 ha de vergers, 9,0 ha de grandes cultures et 2,2 ha de vignes. Le verger est composé prioritairement de pommiers (6 ha en moyenne), d'abricotiers (3,4 ha), de pêchers (3,2 ha) et des cerisiers (2,3 ha). La surface des kiwis est de 1,0 ha en moyenne, celle des prunes de table de 0,8 ha et enfin celle des prunes d'ente de 1,5 ha. La main-d'œuvre totale par exploitation est de 7,8 UTA (équivalent actif à temps complet) en moyenne, dont 6,5 UTA salarié, soit 85 % du total.

En 2024 (Graphique 221), le résultat courant avant impôt⁶, qui sert également à la rémunération de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels présents sur l'exploitation ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales, est en moyenne positif dans l'ensemble des systèmes étudiés, bien que derrière ces moyennes se cachent des disparités importantes :

- **« spécialisés pêches »** : « les exploitations de cet échantillon sont très majoritairement orientées vers l'arboriculture qui représente plus de 77 % de leur produit brut. Ce produit brut arboriculture provient de surcroît en très grande majorité des pêches qui constituent l'essentiel du verger. [...] Les résultats sont en forte baisse par rapport à 2023, la baisse des charges n'ayant pu compenser la perte des produits. Malgré une production supérieure à 2023, les prix ont été tirés vers le bas du fait de problèmes de qualité et de marché. Après

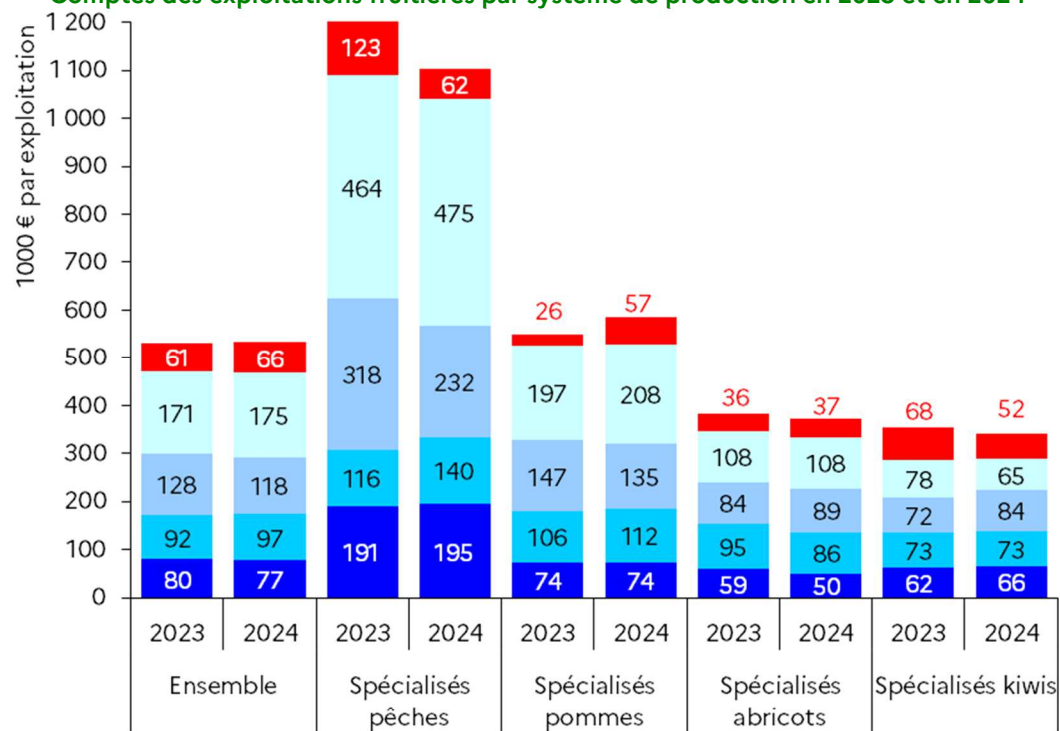
⁵ Les charges dites « supplétives » ou « forfaitaires » sont des rémunérations théoriques du travail, du foncier et du capital de l'exploitant, évaluées à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le marché de la location des terres agricoles (fermages) et sur le marché des capitaux.

⁶ Les résultats étaient présentés jusqu'à cette année sous la forme d'un « revenu net calculé », qui inclut une évaluation extracomptable du coût de la main-d'œuvre exploitant à hauteur d'une rémunération au SMIC horaire brut sur la base de 169 heures de travail par mois, sur une période de 12 mois.

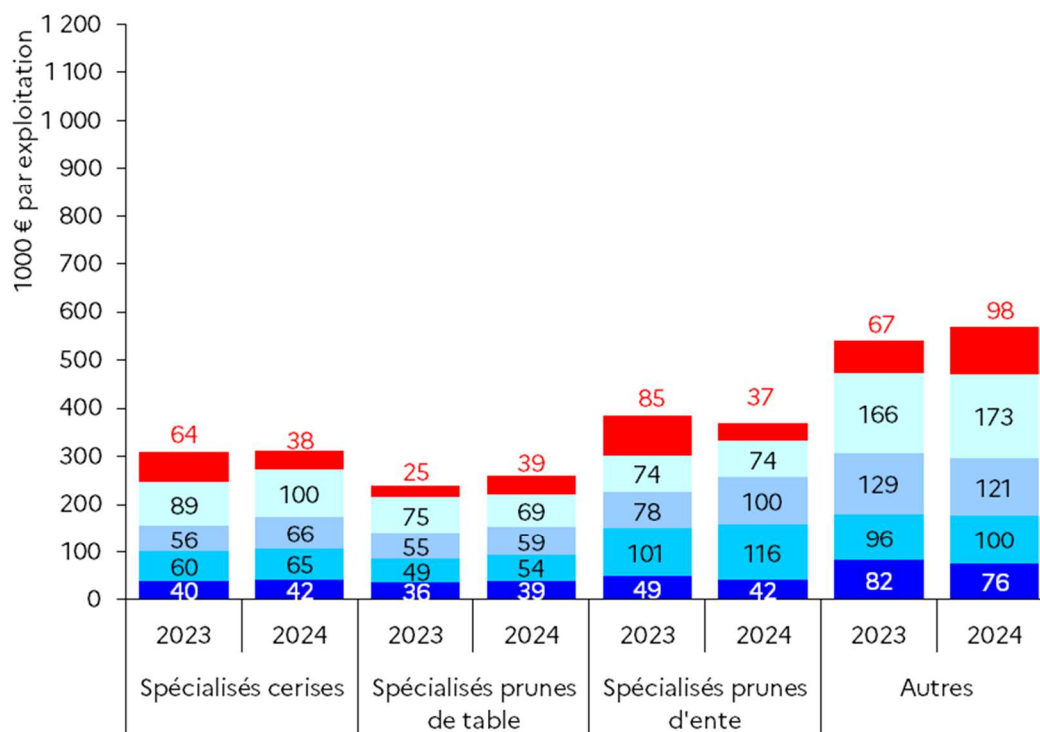
plusieurs années de dynamique positive, la filière voit ses résultats diminuer, même s'ils restent globalement bons. Il faut toutefois noter une disparité des résultats avec des situations très contrastées notamment géographiques. Le résultat courant avant impôt s'établit à 62 338 € en 2024 contre 122 761 € en 2023 (- 49 %).

- **« spécialisés pommes »** : « toutes les exploitations produisent des pommes très majoritairement et réalisent avec l'arboriculture 85 % de leur produit brut total. Le résultat augmente en 2024 pour les producteurs de pommes, notamment pour les producteurs en bio. Cette amélioration s'explique par des prix légèrement au-dessus de la moyenne quinquennale et une stabilisation des charges. La baisse du poste de gestion (cotisation, fermage, assurances...) a compensé la hausse des autres charges. Le résultat courant avant impôt est de 56 582 € en 2024 contre 25 599 € en 2023 (+ 121 %).
- **« spécialisés abricots »** : « les exploitations de cette catégorie produisent majoritairement des abricots, accompagnés parfois de pêches et de cerises ». Le produit brut arboricole représente 77 % du produit brut des exploitations de l'échantillon. En 2024, la baisse de la production et des problèmes de qualité ont pénalisé le produit arboricole, malgré des prix à la hausse. La diminution des charges ont permis de compenser globalement cette perte de produit. Au final, le résultat courant avant impôt de l'échantillon est quasi stable (+ 3 %). Il s'établit à 36 841 € en 2024, contre 35 668 € en 2023.
- **« spécialisés kiwis »** : « la production arboricole des exploitations est majoritairement dominée par le kiwi (en moyenne 73 % du produit brut arboricole), souvent accompagné d'une production de pommes et de grandes cultures ». Ainsi, en 2024, on constate une baisse du produit, malgré des prix en hausse et une stabilisation des charges. Les grandes cultures ont également impacté négativement le résultat. Ainsi, le résultat courant avant impôt est en baisse de 23 % entre 2023 et 2024 ; il passe de 68 321 € à 52 336 € pour cet échantillon.
- **« spécialisés cerises »** : « ce groupe est un peu moins spécialisé en arboriculture que les types pommes ou pêches, la cerise étant souvent associée à la vigne. En 2024, le produit brut arboricole représente cependant 79 % du produit brut total des exploitations de l'échantillon. « En 2024, le résultat est en net recul par rapport à 2023. La récolte a été bonne et les prix soutenus ont accru le produit arboricole, bien que le produit total reste stable du fait de l'impact de la crise viticole. En parallèle, les charges ont progressé de plus de 10 %. » Au final, le résultat courant avant impôt diminue de 40 % entre 2023 et 2024.
- **« spécialisés en prune de table »** : « ce groupe est, comme le type cerises, moins spécialisé, la prune de table étant souvent associée à d'autres fruitiers et aux grandes cultures ». En 2024, la production est en légère progression et les prix se sont également redresser. Le produit total augmente (+ 8 %), plus rapidement que le total des charges (+ 3 %). Ainsi le résultat courant avant impôt augmente (+ 59 %) en 2024.
- **« spécialisés en prune d'ente »** : « ces exploitations sont très spécialisées en prune d'ente, et souvent complétées par des grandes cultures. ». En 2024, le résultat est en baisse, en raison d'une production modeste qui a entraîné une diminution du produit. En parallèle, les charges ont augmenté, notamment pour le matériel-bâtiment, les frais de gestion et la main d'œuvre. Le résultat courant avant impôt s'établit à 36 286 € en 2024 contre 84 783 € en 2023, en baisse de 57 % sur un an.
- **« arboriculteurs diversifiés et autres spécialistes »** : « ce type regroupe une forte variété d'exploitations à dominante fruitière. Le produit brut arboricole représente 87 % du produit brut total. L'échantillon de 125 exploitations comprend des exploitations fruitières qui n'affichent pas de spécialisation en pomme, pêche, abricot ou kiwi, mais qui sont plutôt diversifiées et des spécialistes d'autres espèces de fruits. Ces exploitations produisent également des grandes cultures et du raisin de cuve. En 2024, le résultat moyen est en hausse. La progression du produit total couplée à la stabilité des charges totales expliquent cette amélioration. Le résultat courant avant impôt passe de 66 872 € en 2023 à 98 250 € en 2024, soit une hausse de 47 % sur un an ».

Graphique 221

Comptes des exploitations fruitières par système de production en 2023 et en 2024

■ Résultat courant avant impôt (comptable) ■ Main d'œuvre salariée
 ■ Gestion ■ Matériel et bâtiment
 ■ Approvisionnements



■ Résultat courant avant impôt (comptable) ■ Main d'œuvre salariée
 ■ Gestion ■ Matériel et bâtiment
 ■ Approvisionnements

Source : Observatoire des Exploitations Fruitières, CERFRANCE, FranceAgriMer, CTIFL, FNPF

4.4. Compte des exploitations par système de production fruitière biologique

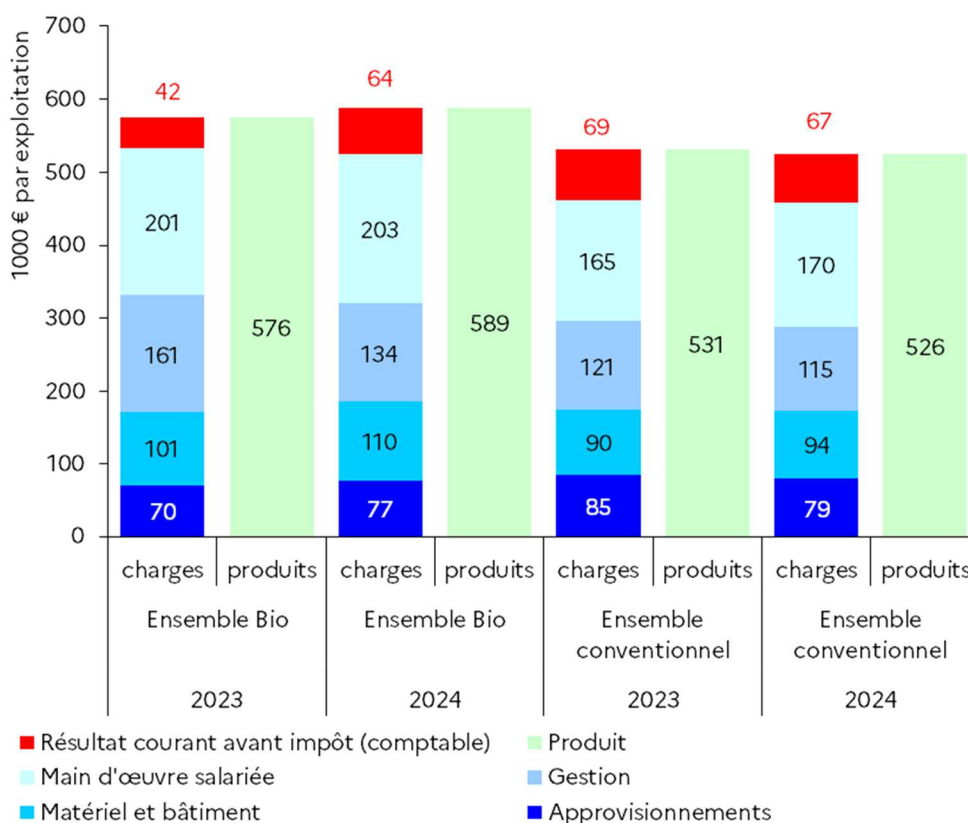
Les résultats présentés sont ceux de deux sous-échantillons de production en agriculture conventionnelle et biologique, qui comprend respectivement 252 et 74 exploitations, réparties dans 12 départements situés dans les principaux bassins de production. Les résultats de l'observatoire ne peuvent pas et ne doivent pas être extrapolés à l'ensemble de la production biologique de fruits.

La SAU moyenne du sous-échantillon bio en 2024 est de 33,7 ha. La main-d'œuvre totale par exploitation biologique est de 8,8 UTH (équivalent actif à temps complet) en moyenne, dont 7,5 UTH salarié, soit 85 % du total.

Le produit par exploitation en agriculture biologique s'élève à 588 683 € en 2024 contre 525 590 € en agriculture conventionnelle. Les charges, par exploitation, d'approvisionnement sont inférieures en agriculture biologique. En revanche, les charges de gestion, matériel et bâtiment, ainsi que celles de main d'œuvre salariée, sont plus élevées en biologique qu'en conventionnel. En 2024, le résultat courant avant impôt s'établit à 64 498 € pour les exploitations en agriculture biologique contre 66 864 € en agriculture conventionnelle. Entre 2023 et 2024, le résultat courant avant impôt a progressé pour le sous-échantillon en agriculture biologique, sous l'effet d'une hausse du produit et d'un léger recul des charges, notamment de gestion. Ainsi, le résultat courant avant impôt augmente de 52 % par rapport à 2023. Le résultat courant avant impôt du sous-échantillon conventionnel est quant à lui en léger recul (- 4 %) en raison d'une baisse légèrement plus forte des produits que des charges.

Graphique 222

Compte des exploitations fruitières en production conventionnelle et biologique en 2023 et en 2024



Source : Observatoire des Exploitations Fruitières, CERFRANCE, FranceAgriMer, CTIFL, FNPF

Point d'attention ; la structure d'exploitation et le volume d'activité sont différents entre exploitations biologiques et conventionnelles. Ces résultats, par exploitation, qui ne sont donc pas exprimés par unité de facteur de production (ha, UTANS, etc.), ne doivent donc pas être comparés en l'état.

4.5. Compte de résultat des exploitations légumières

Sur la période 2010-2024, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de légumes issu du Rica est constitué de 186 à 274 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 4 236 à 6 467 exploitations spécialisées. En 2024, l'échantillon représente 266 unités, soit 6 467 exploitations une fois extrapolé. Pour cet ensemble, la production de légumes constitue 92 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux⁷ en 2024.

Le ratio résultat courant avant impôt sur l'ensemble des produits varie sur la période de 11 % à 21 %. Il s'établit à 13 % des produits en 2024, en très léger retrait par rapport à 2023.

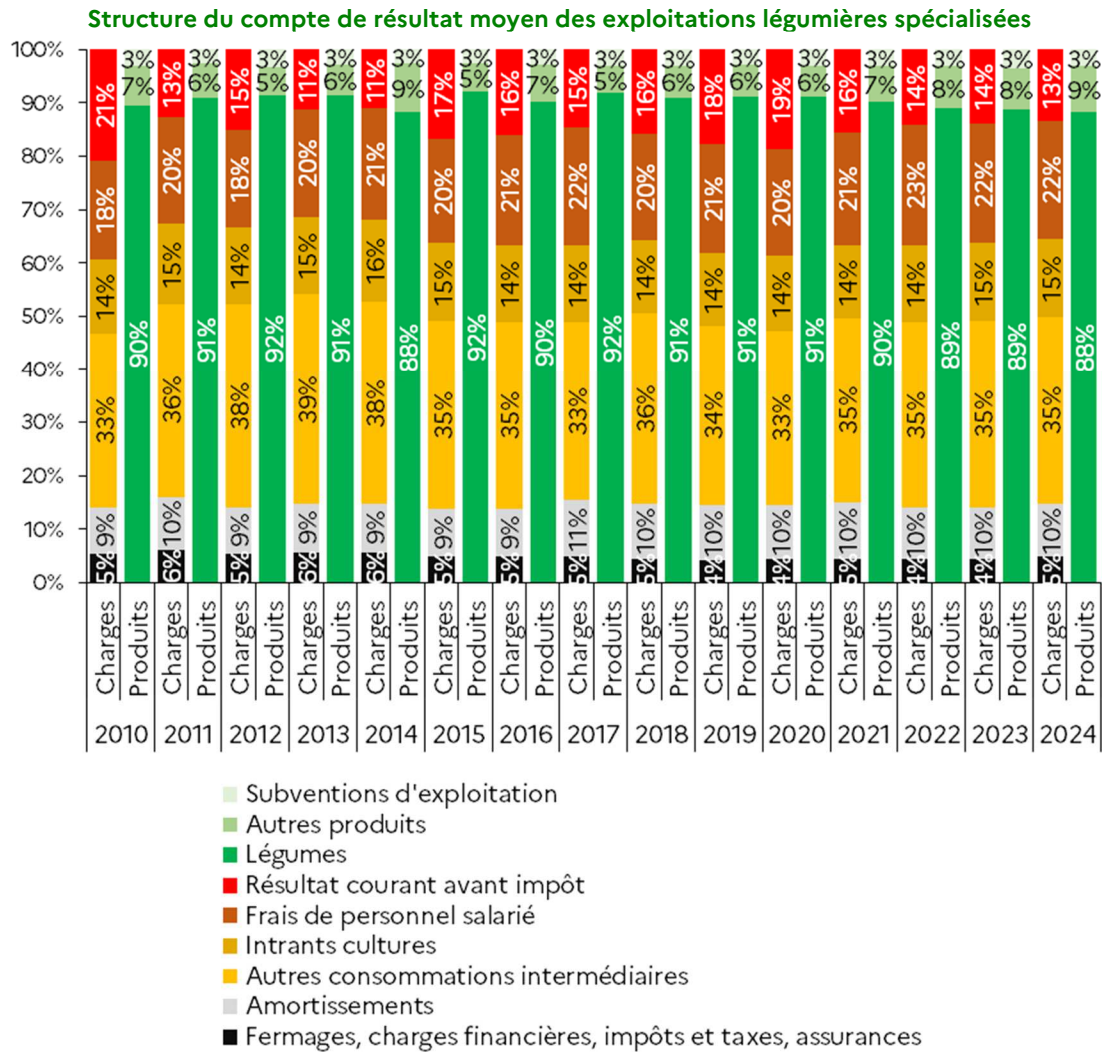
Le produit « Légumes » est en diminution de 5 % entre 2023 et 2024. Les subventions ont également baissé (-12%) en 2024, alors que les autres produits ont, quant à eux, augmenté de 4 %. Ainsi, en 2024, l'ensemble des produits courants⁸ a diminué de 5 % par rapport à l'année précédente. Les charges courantes ont également été en baisse de - 4 % en valeur entre 2023 et 2024. Au final, le résultat courant avant impôt a diminué de 9 %.

En le rapportant à l'unité de travail non salarié, le résultat courant avant impôt est en recul (- 10 %), passant de 44 938 € en 2023 à 40 429 € en 2024.

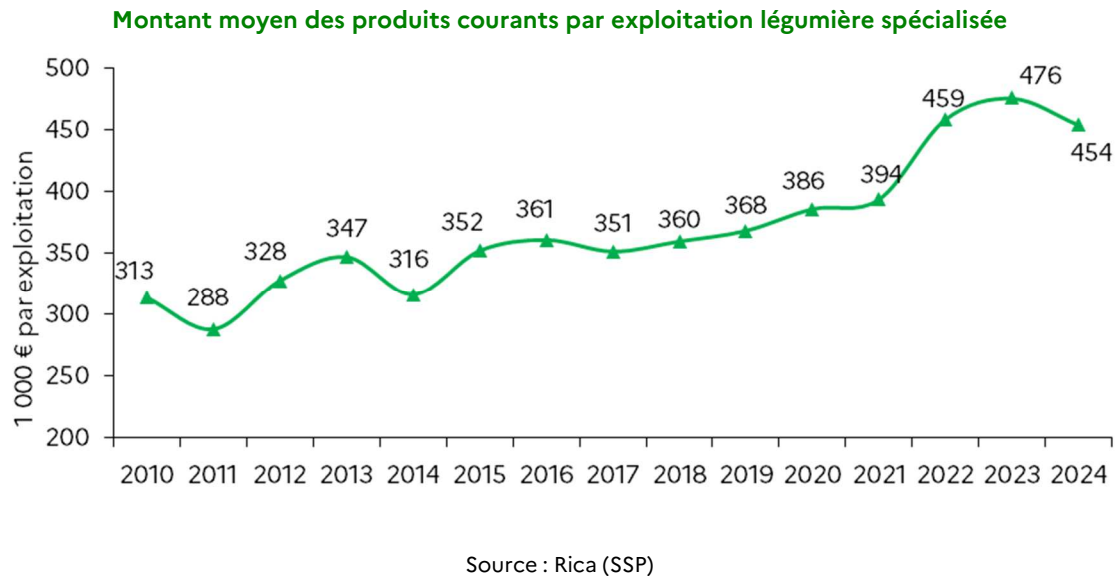
⁷ La production de l'exercice nette des achats d'animaux est la somme des produits bruts élémentaires (animaux, produits animaux, végétaux, produits végétaux et produits horticoles) et des produits issus de la production immobilisée, des travaux de la production immobilisée, des travaux à façon, de la vente de produits résiduels, des pensions d'animaux, des terres louées prêtes à semer, des autres locations, de l'agritourisme et des produits d'activités annexes. Les « produits bruts élémentaires animaux » sont constitués de la somme des ventes, des variations de stocks, de l'autoconsommation d'animaux.

⁸ L'ensemble des produits courants comprend les produits d'exploitation (y.c. subventions d'exploitation) et les produits financiers courants mais ne comprend pas les produits exceptionnels.

Graphique 223

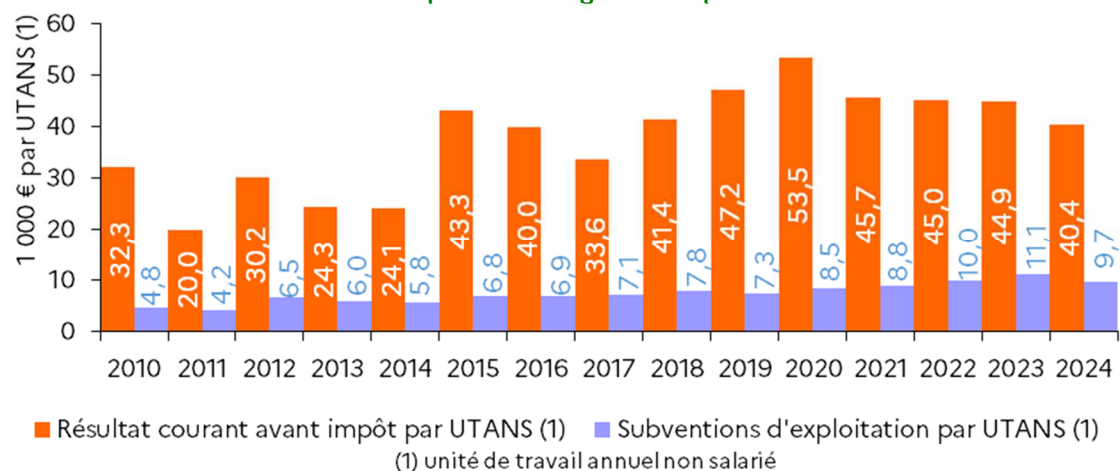


Graphique 224



Graphique 225

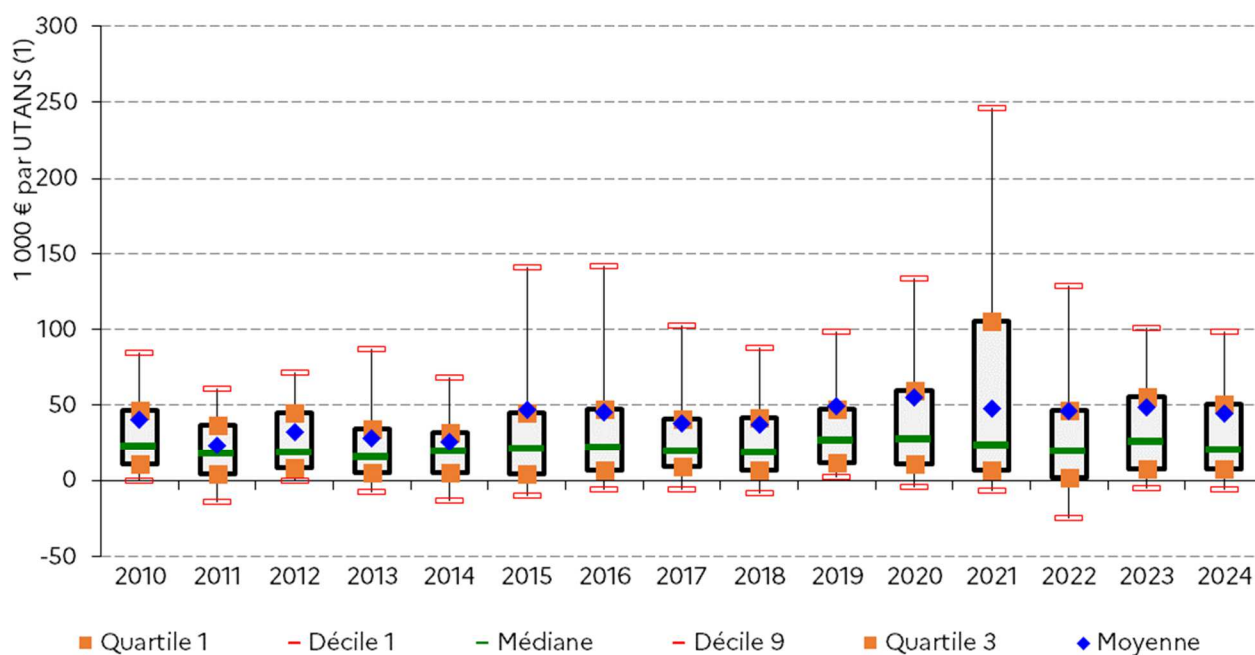
Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations légumières spécialisées



Source : Rica (SSP)

Graphique 226

Dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations légumières spécialisées de 2010 à 2024



(1) Unité de travail non salarié

Source : Rica (SSP)

Afin de mieux rendre compte de la variété des résultats des exploitations agricoles autour de la moyenne, l'Observatoire publie également des résultats sur la dispersion, de 2010 à 2024.

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

Ainsi, 80 % des exploitations de l'échantillon ont un résultat courant avant impôt par unité de travail non salarié (RCAI/UTANS) compris entre - 6 000 € et 98 000 € en 2024.

La moitié des exploitations de l'échantillon ont un RCAI/UTANS compris entre 7 000 € et 51 000 € en 2024.

La médiane est inférieure à la moyenne, ce qui signifie que la distribution n'est pas symétrique autour de la moyenne : il y a plus d'exploitations en dessous de la moyenne qu'au-dessus. On observe ce constat tout au long de la période observée. Si la moyenne reste assez stable entre 2010 et 2024, les exploitations ayant le niveau de RCAI le plus élevé ont tendance à tirer la moyenne vers le haut (notamment en 2015, 2016 ou 2021). Notons également que plus de 10 % des exploitations ont un RCAI négatif sur la période observée.

4.6. Coût de production et marge nette comptables moyens pour la production de tomates dans les exploitations spécialisées

Sur la période 2010-2024, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de tomates sous serres et abris hauts issu du Rica est constitué de 33 à 43 exploitations. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 739 à 1 141 exploitations spécialisées. En 2024, il représente 40 unités pour 1 141 exploitations. Dans cet échantillon, la production de tomates représente plus de 83 % de l'ensemble des produits courants en 2024.

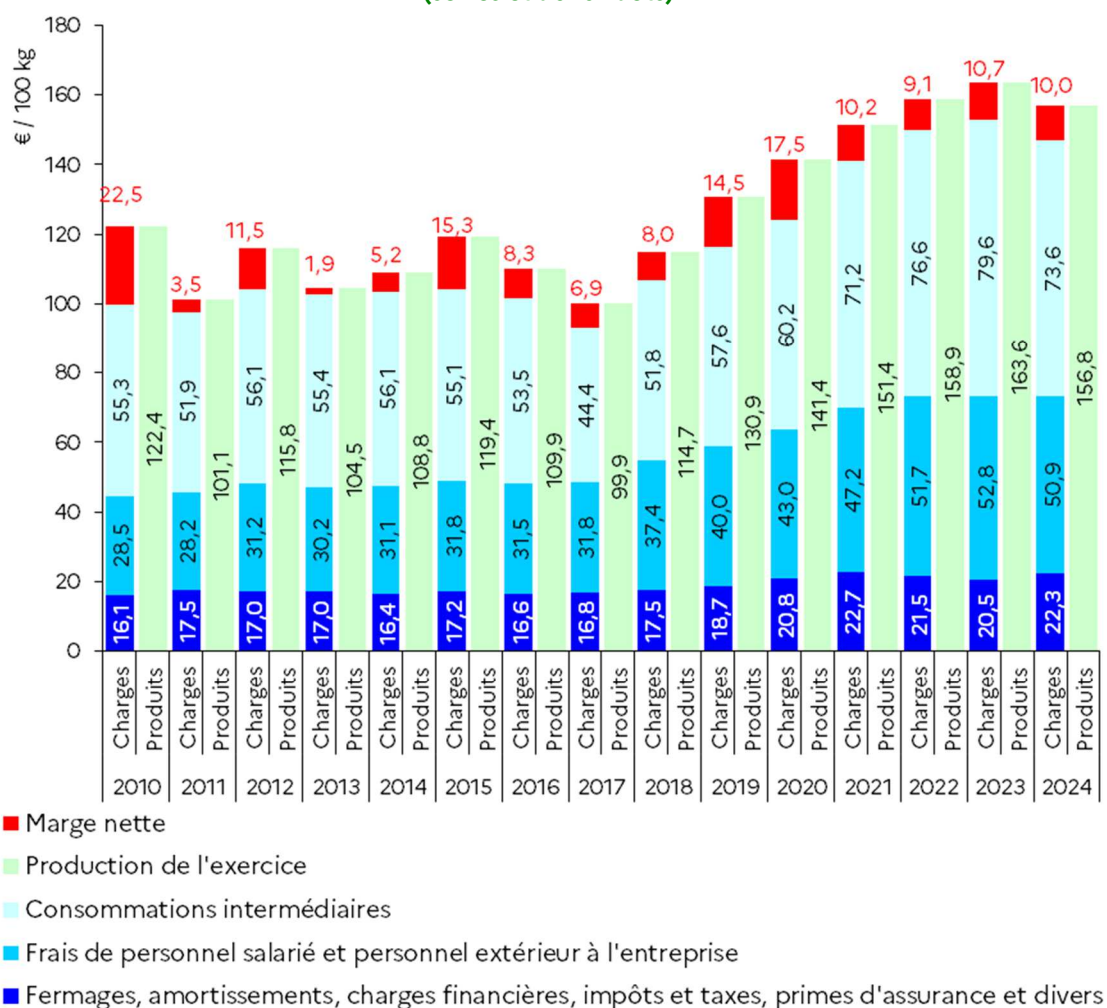
Une estimation approximative du coût de production comptable moyen des tomates a été réalisée à partir des comptes de cet échantillon. Les résultats sont présentés dans le Graphique 227.

Dans cette approche, la totalité de la production de l'exercice est assimilée à la production d'une quantité donnée de tomates et l'ensemble des charges de l'exploitation sont affectées à cette quantité.

Le coût de production comptable des tomates ainsi estimé pour 100 kg varie, sur la période étudiée (2010 à 2024), de 93 € en 2017 à 153 € en 2023. En 2024, il a été 147 €, en léger recul par rapport à 2023. En parallèle, le prix moyen des tomates a été de 157€ en 2024 contre 164€ en 2023. Au final, la marge nette est en léger recul passant de 11 € à 10 € entre 2023 et 2024.

Compte tenu des sources utilisées (échantillon des seules exploitations très spécialisées, données comptables comprenant des postes de charges communes à d'autres produits et du mode de calcul), ces résultats ne doivent être considérés que comme des ordres de grandeur.

Graphique 227

Coût de production et marge nette comptables moyens des tomates dans les exploitations spécialisées (serres et abris hauts)


Source : Rica (SSP)

4.7. Compte des exploitations par système de production légumière

Pas de données disponibles pour 2024 lors de l'élaboration du rapport 2026.

4.8. Compte des exploitations par système de production biologique légumière

Pas de données disponibles pour 2024 lors de l'élaboration du rapport 2026.

5. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES D'EXPÉDITION ET DE COMMERCE DE GROS ET DE DÉTAIL DE LA FILIÈRE FRUITS ET LÉGUMES

Les comptes des expéditeurs - qui assurent la première mise en marché des fruits et des légumes -, des grossistes⁹ et des détaillants sont présentés ici pour la période 2022 - 2024. Ces résultats sont fournis par le CTIFL, qui suit un panel d'opérateurs.

Les grossistes approvisionnant de façon minoritaire les GMS, circuit de référence de l'Observatoire, leurs comptes sont présentés à titre indicatif. À titre d'information complémentaire, sont aussi présentés dans ce rapport, les comptes des détaillants spécialisés en fruits et légumes, également suivis par le CTIFL.

5.1. Travaux sur l'échantillon des expéditeurs, grossistes et détaillants menés par le CTIFL

En 2023, la statistique publique a répertorié 3 364 commerces de gros de fruits et légumes (code NAF 46.31Z), soit plus du tiers (39 %) des entreprises de l'ensemble du commerce de gros de produits alimentaires frais (22 842 commerces de détail alimentaire sur éventaires et marchés, code NAF 47.81Z) et 4 741 commerces de détail de fruits et légumes en magasins spécialisés (code NAF 47.21Z).

L'observatoire du CTIFL identifie chaque catégorie d'acteurs du stade de gros en fruits et légumes frais (expéditeurs et expéditeurs producteurs, coopératives et Sica¹⁰, grossistes, importateurs), de façon à mener une analyse financière plus complète de tous les opérateurs installés en France.

Pour les résultats ci-dessous, les échantillons sont constitués de 58 expéditeurs et 205 grossistes

L'observatoire de détail comprend l'étude financière d'un échantillon de 229 détaillants spécialisés en fruits et légumes distinguant trois groupes d'opérateurs : les primeurs en magasin, les Grandes Surfaces de produits Frais (GSF) et les primeurs sur marché.

5.2. Comptes des entreprises d'expédition en fruits et légumes

Tableau 19

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des expéditeurs
Échantillon constant composé de 58 expéditeurs

2022 - 2024	marge commerciale / chiffre d'affaires (a)	marge commerciale / achats de marchandises (b) =(a) / [1 – (a)]	résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires	résultat courant avant impôt / marge commerciale
Expéditeurs	27,0 %	37,0 %	2,6 %	9,7 %

Source : CTIFL

Le taux de marge commerciale sur chiffre d'affaires des expéditeurs de fruits et légumes est d'environ 27 % sur la période étudiée. Le prix à la production des fruits et légumes représente en moyenne 63 % du prix à l'expédition, avec toutefois des différences importantes selon les produits, liées notamment à l'importance des opérations de tri et de conditionnement

⁹ Au sens des nomenclatures d'activités économiques, les expéditeurs sont des grossistes, mais, dans la filière des fruits et des légumes, on réserve plutôt le terme de grossistes aux commerçants en aval de l'expédition.

¹⁰ Sica : Société d'intérêt collectif agricole

5.3. Comptes des entreprises de gros en fruits et légumes

Tableau 20

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des grossistes

Échantillon constant composé de 205 grossistes

2022 - 2024	marge commerciale / chiffre d'affaires (a)	marge commerciale / achats de marchandises (b) =(a) / [1 – (a)]	résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires	résultat courant avant impôt / marge commerciale
Ensemble des grossistes	18,6 %	23,9 %	2,6 %	13,7 %
Grossistes hors marché	22,7 %	30,6 %	2,2 %	9,5 %
Grossistes sur marché	16,3 %	20,4 %	2,8 %	17,0 %

Source : CTIFL

En moyenne sur la période étudiée (2022-2024), la marge commerciale des grossistes est de 19 %. 86 % de celle-ci couvre les charges d'exploitation et 14 % constitue le résultat courant avant impôt. Ainsi, celui-ci représente 3 % du chiffre d'affaires des grossistes.

5.4. Comptes des entreprises de commerce de détail spécialisé en fruits et légumes

Tableau 21

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des détaillants

Échantillon constant composé de 229 détaillants

2022 - 2024	marge commerciale / chiffre d'affaires (a)	marge commerciale / achats de marchandises (b) =(a) / [1 – (a)]	résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires	résultat courant avant impôt / marge commerciale
Ensemble des détaillants	32,8 %	49,8 %	3,8 %	11,6 %
Spécialistes en magasin	27,0 %	38,2 %	3,2 %	11,9 %
Spécialistes sur marché	32,6 %	48,1 %	1,9 %	5,8 %
Grandes surfaces de produits frais	37,4 %	60,4 %	4,3 %	11,5 %

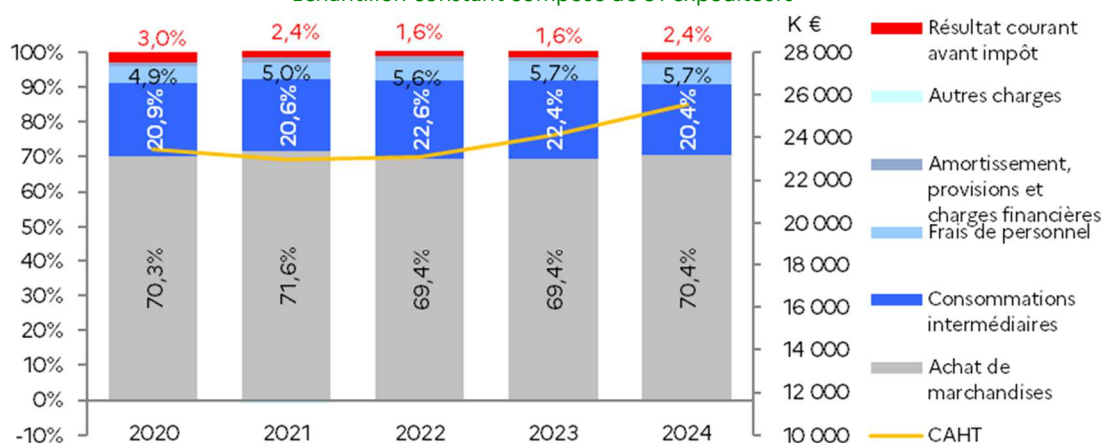
Source : CTIFL

Le taux de marge commerciale sur chiffre d'affaires des détaillants spécialisés en fruits et légumes est de 33 % sur la période suivie.

Graphique 228

Charges et résultat des entreprises d'expédition de fruits et de légumes

Échantillon constant composé de 31 expéditeurs

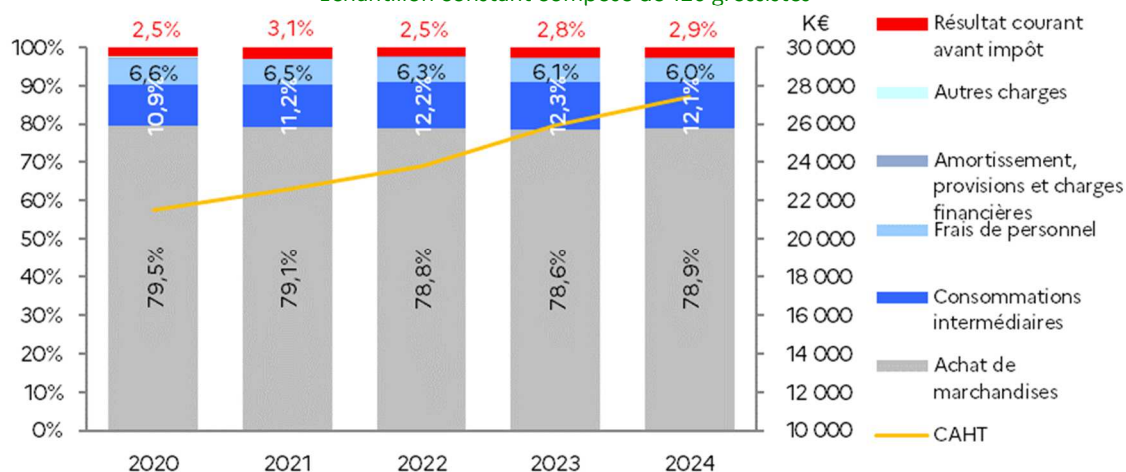


Source : CTIFL

Graphique 229

Charges et résultat des entreprises grossistes en fruits et en légumes

Échantillon constant composé de 120 grossistes

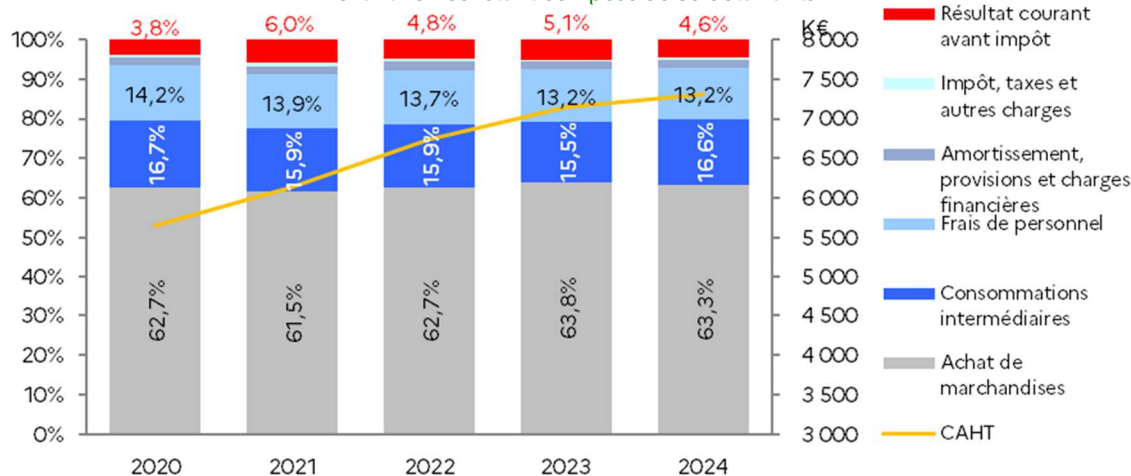


Source : CTIFL

Graphique 230

Charges et résultat des entreprises de détail en fruits et en légumes

Échantillon constant composé de 80 détaillants



Source : CTIFL

9. b. Pomme de terre

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DE LA POMME DE TERRE

1.1. Organisation de la filière

Entre leur **production** et leur arrivée jusqu'au **consommateur**, les pommes de terre passent par deux stades : le stade « expédition » et le stade « détail » :

- Le stade « **expédition** »

Les expéditeurs organisent la collecte, la préparation, le conditionnement, et l'expédition des pommes de terre. Ce sont des producteurs-vendeurs, des conditionneurs ou des coopératives. **Entre 80 et 90 % de ces flux sont réalisés par les conditionneurs.**

Leurs acheteurs sont des négociants, transformateurs, commerçants grossistes et détaillants.

- Le stade « **détail** »

Il est opéré par les différents circuits de commercialisation (GMS, primeurs, marchés, drive...). **70 % de la production est à destination des circuits hyper, supermarchés et EDMP¹¹.**

1.2. La production de pomme de terre et sa destination

La pomme de terre est produite au sein des systèmes « **grandes cultures** » (avec une rotation longue, pouvant aller jusqu'à 5 ans).

En 2020, on dénombrait environ 30 000 exploitations de pomme de terre, dont les deux tiers situées dans la région Haut-de-France.

En 2024, la surface agricole utile (SAU) de pomme de terre pour la consommation a augmenté (+ 11 %), atteignant 185 020 ha, dont 93 % pour la pomme de terre de conservation (hors primeur, plant et fécule).

Pour la campagne 2024/2025, la France a produit près de 7,8 millions de tonnes de pomme de terre (primeur et conservation), en augmentation de 10 % par rapport à la campagne précédente.¹² :

La production de pomme de terre est estimée en 2024 à 3,4 milliards d'euros.

Sur la campagne 2024/2025 :

- 51 % de la production française est destinée à l'export. La France est le premier exportateur mondial. Les marchés étrangers impactent le prix de la pomme de terre aux différents stades de production ;
- 35 % de la production française de pommes de terre de conservation est destinée à la transformation en France.

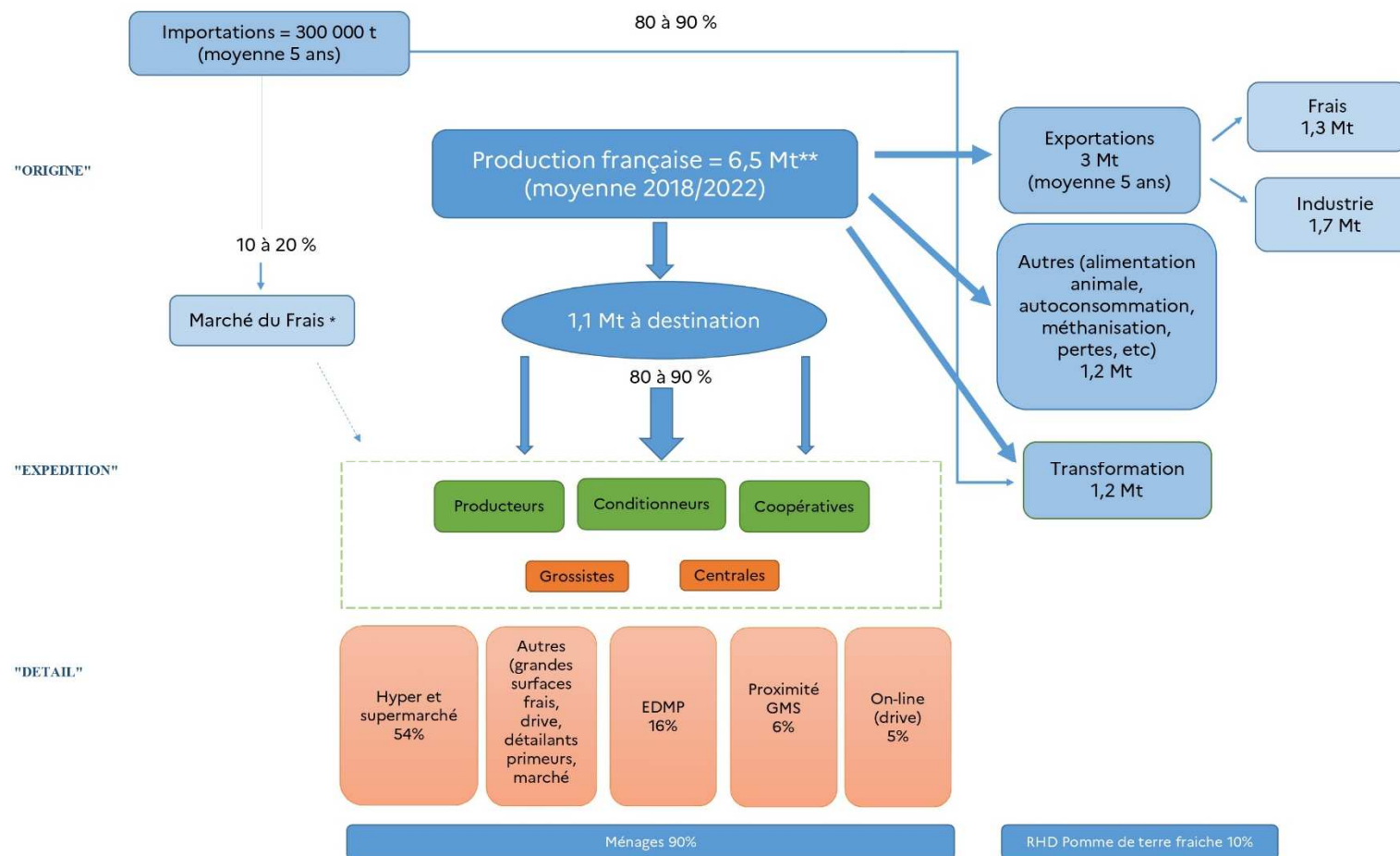
En France, 15 % de la consommation de pomme de terre est importée, majoritairement pour un usage industriel.

¹¹ Enseignes à Dominante Marques Propres

¹² Agreste SAA 2024

Schéma 30

Diagramme de la distribution de pomme de terre en France (2018-2022)
En millions de tonnes



*dont une partie en transit

** dont 130 000 tonnes de pommes de terre de primeur

Sources : CNIPT selon Agreste/GIPT/Douanes françaises/Eurostat/ Worldpanel by Numerator/GiraFood

1.1. La consommation française de pomme de terre

La pomme de terre bénéficie d'une très bonne image auprès des consommateurs (c'est le légume préféré des Français en 2024¹³).

En 2025, la consommation à domicile des ménages est stable par rapport à 2024. Elle est de 24 kg par ménage pour la pomme de terre fraîche et de 11 kg pour la pomme de terre transformée.¹⁴

Les achats par les **ménages à domicile représentent environ 90 % de la consommation de pomme de terre fraîche**, et la RHD près de 10 %.

Chiffres clés de la consommation de pomme de terre fraîche en France¹⁵ :

- En GMS, les pommes de terre vendues conditionnées représentent 86 % des quantités achetées entre 2022 et 2025. Sur cette même période, le format majoritaire est le filet de 2,5 kg, avec 38 % des quantités achetées en GMS. ;
- Les filets de 2,5 kg, format de conditionnement suivi par l'Observatoire, représentent respectivement 46 % et 31 % des achats en 2022 et 2025, tandis que les filets de 1 à 2 kg comptent pour 21 % et 36 % des achats ces mêmes années. Depuis la période de forte inflation, la part des filets de 2,5 kg dans les achats a fortement diminué, en faveur des formats 1 à 2 kg qui deviennent les plus consommés en 2025 ;
- En 2024/2025, 69 % des pommes de terre vendues en GMS sont sous MDD ;
- En 2024/25 :
 - o 92 % des foyers français ont acheté des pommes de terre fraîches ;
 - o 18 % des foyers français ont acheté des pommes de terre « **four** » ;
 - o 26 % des foyers français ont acheté des pommes de terre « **spéciales frites** » ;
 - o 55 % des français ont acheté des pommes de terre « **vapeur, eau, rissolée** ».

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES POUR LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE POMME DE TERRE FRAÎCHE

2.1. Périmètre de l'analyse et méthode utilisée :

Les données collectées pour la filière **pomme de terre de conservation** (hors primeur) couvrent une **campagne qui va de septembre à juillet**.

Durant la période estivale, alors que le volume de pommes de terre de conservation de l'automne précédent a été épuisé et que la nouvelle récolte n'est pas encore commencée, les pommes de terre « primeur » dominent le marché. Dans ce contexte, on constate une absence de transactions significatives pour les pommes de terre de conservation, qui a pour effet de suspendre les cotations au stade production jusqu'à la fin du mois d'août (au plus tard). **La campagne suivie débute environ en semaine 35 de l'année N et se termine environ en semaine 25 de l'année N+1.**

¹³ Baromètre usages et attitudes de la pomme de terre de conservation 2024 - OpinionWay pour FranceAgriMer et CNIPT).

¹⁴ Wordpanel by Numerator

¹⁵ Wordpanel by Numerator

Les travaux de l'Observatoire portent sur les pommes de terre les plus représentatives de la consommation des Français : à chair tendre (**usage four et frites**) et à chair ferme blanche et rouge (**usage vapeur**).

Le format retenu est le conditionnement **2,5 kg**.

Le circuit retenu comme le plus représentatif de l'approvisionnement des GMS est le suivant : **Production → Expédition → GMS**.

Tableau 22

Paramètres des données, modèle « Pomme de terre vapeur »

Paramètres des données – Pomme de terre vapeur							
	Source	Libellé suivi	Fréquence	Circuits de distribution	Format	Bio / Non bio	Continuité
Stade production	Courtiers CNIPT	Moyenne chair ferme peau jaune / peau rouge	Bimensuelles	Tous clients finaux	Vrac	Hors bio	- Absence de données généralement sur juin et juillet - Cotation moins régulière sur peau rouge
Stade expédition	RNM	Moyenne chair ferme peau jaune / peau rouge	Quotidiennes	Tous clients finaux	Filet 2,5 kg	Hors bio	Absence de cotation en juillet / août
Stade détail	RNM	Vapeur ou rissolée de conservation	Hebdomadaires	Hypers + supers + EDMF	Filet 2,5 kg	Hors bio	Toute l'année

Pour la pomme de terre « vapeur », à la production comme à l'expédition, on calcule une moyenne simple des prix des segments peau blanche et peau rouge, faute de données de volume.

Tableau 23

Paramètres des données- modèle « Pomme de terre four / frites »

Paramètres des données – Pomme de terre four / frites							
	Source	Libellé suivi	Fréquence	Circuits de distribution	Format	Bio / Non bio	Continuité
Stade production	Courtiers CNIPT	Consommation polyvalente	Bimensuelles	Tous clients finaux	Vrac	Hors bio	Absence des données sur généralement sur juin et juillet
Stade expédition	RNM	Chair normale Agata	Quotidiennes	Tous clients finaux	Filet 2,5 kg	Hors bio	Absence de cotation en juillet / août
Stade détail	RNM	Four, frites ou purée de conservation	Hebdomadaires	Hypers + supers + EDMF	Filet 2,5 kg	Hors bio	Toute l'année

Une limite du modèle « pomme de terre four/frites » est que le prix utilisé à la production correspond à la cotation courtier « consommation polyvalente », correspondant plutôt à un usage four.

À l'expédition, la variété suivie est la pomme de terre Agata qui est plutôt une variété « four ». En revanche, au stade détail, les segments four et frites sont confondus.

2.2. Données de prix

Les données utilisées pour la décomposition du prix proviennent de trois sources :

- pour les prix à la production : des cotations courtiers assermentés (SNCPT),
- pour les prix expédition : des données du RNM issues d'une enquête téléphonique hebdomadaire auprès d'un panel d'expéditeurs,
- pour les prix au détail : des données du RNM issues d'un relevé de prix hebdomadaire en magasin. Le RNM relève le prix le plus bas pratiqué en magasin.

Stade production :

Depuis 2019, le CNIPT s'appuie sur le Syndicat National des Courtiers en Pomme de Terre (SNCPT) pour fournir des cotations impartiales sur la pomme de terre fraîche. Les cotations reflètent le prix moyen établi par minimum trois courtiers et sont publiées par quinzaine (bimensuelles). Elles s'entendent à la tonne départ ferme, marchandise triée, vrac, pour une lavabilité de 7,5 et origine France.

La série des cotations courtiers ayant débuté en 2020, sur la période antérieure le coût de la matière première publié par l'Observatoire agrège la valeur créée par les producteurs et par les expéditeurs.

Trois cotations sont utilisées :

- consommation polyvalente (pour l'usage four/frites),
- chair ferme blanche (usage vapeur),
- chair ferme rouge (usage vapeur).

Stade expédition :

Le Centre **RNM** de Lille réalise une enquête hebdomadaire auprès d'un **panel d'expéditeurs**. L'enquête est interrompue durant les mois d'été.

Stade de la distribution en GMS :

L'OFPM utilise les **données de prix au détail du RNM** pour obtenir les prix au détail des pommes de terre à usage « vapeur » et « four/frites » (prix le plus bas relevé en magasin).

3. DÉCOMPOSITION DU PRIX AU DÉTAIL EN GMS EN COUT MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES AVAL DE LA POMME DE TERRE FRAÎCHE

Depuis la campagne 2022/2023, l'augmentation de la demande expliquée par la forte **demande à l'export et les besoins des industriels**, notamment avec l'installation de nouvelles usines de transformation en France, **tire les prix de la pomme de terre à la hausse**. La pomme de terre surgelée est par exemple de plus en plus plébiscitée par les consommateurs. Le prix à la production de la pomme de terre « vapeur » est structurellement plus chère que la « frite » (rendements inférieurs, plus sensibles aux aléas, génère plus de tri). Il est donc important de souligner à quel point la demande industrielle a tiré le prix de la « frite » durant les campagnes 2022/2023 et 2023/2024, puisque son prix est supérieur à celui de la « vapeur ». Lors des campagnes 2022/2023 et 2023/2024, la hausse du coût de la matière première se répercute sur les autres maillons : le prix sortie expédition et au détail augmentent. Les marges brutes des expéditeurs et de la GMS augmentent.

Lors de la campagne 2024/2025, les excès de pluie ont retardé les plantations et augmenté la présence de mildiou et autres maladies cryptogamiques. Toutefois, les surfaces de pommes de terres de conservation ont augmenté de 11 % par rapport à la campagne précédente¹⁶ : les prix attractifs des deux campagnes précédentes ont incité les agriculteurs à commencer la culture de pomme de terre ou à augmenter leurs surfaces dédiées à celle-ci. **La production est finalement en hausse de 10 % tous types de pommes de terre confondus et de 9,5 % pour les pommes de terre de conservation, en 2024/2025.** La hausse de la disponibilité a diminué le coût d'achat de la matière première (MP) de 42 % pour la « vapeur » et de 24 % pour la « frite » (figures 1.2 et 1.4), et ce malgré une demande forte de l'industrie et à l'export, en hausse de 8 % par rapport à la dernière campagne.

Le prix à l'expédition baisse et la marge brute expédition augmente de 23 % pour la « vapeur », tandis que la marge brute de la distribution en GMS augmente de 3 %. Pour la « frite » la baisse du coût de la MP profite également à l'expédition, dont la marge brute augmente de 14 %, tandis que la marge brute de la distribution en GMS diminue de 3 % (figures 1.4 et 1.5). La baisse du prix au détail peut expliquer, en partie, **l'augmentation des quantités achetées en 2024/2025**¹⁷.

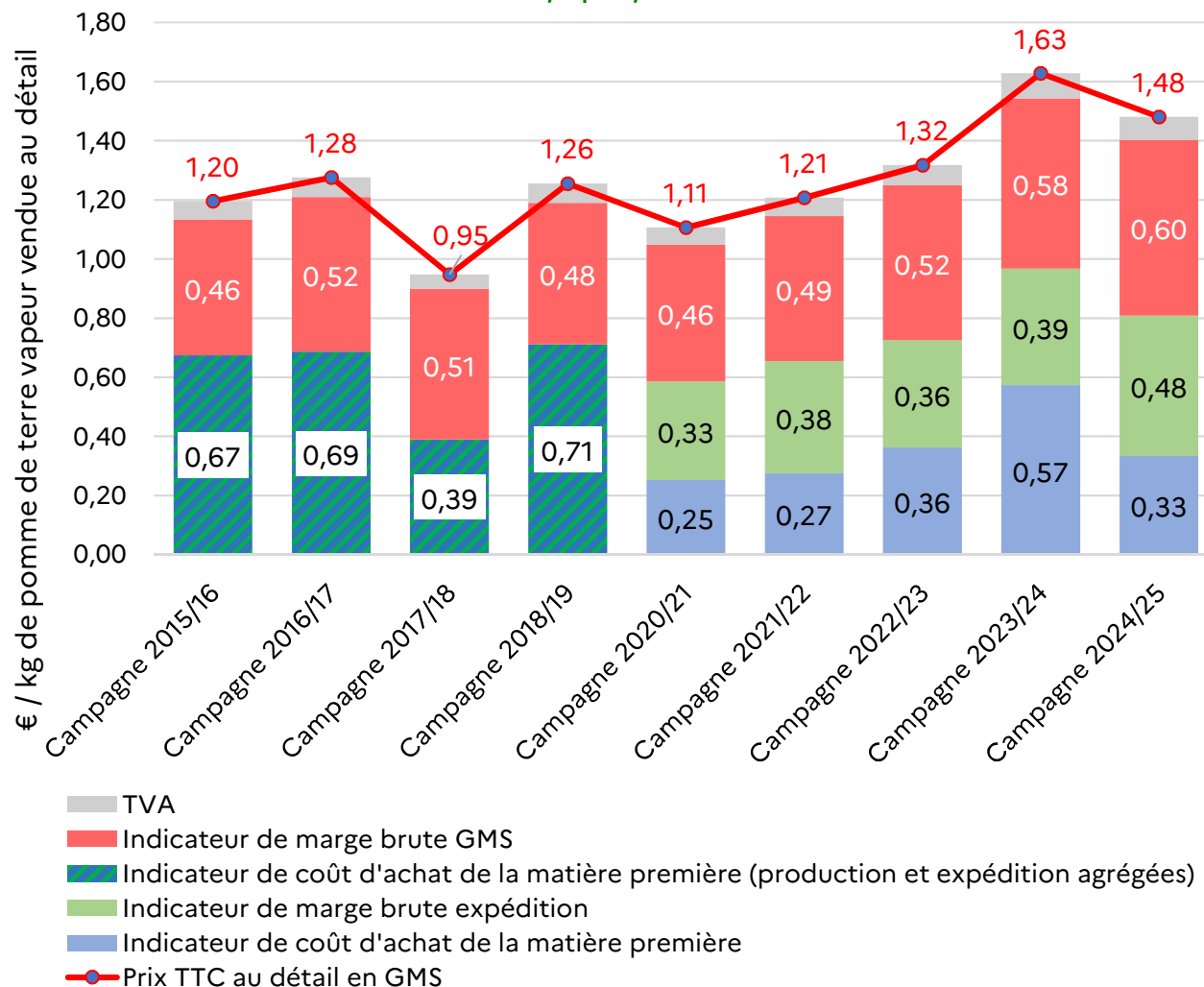
La répartition de la valeur en pourcentage du prix au détail hors TVA de la « vapeur » revient à des niveaux similaires aux campagnes 2020/2021 et 2021/2022, les campagnes 2022/2023 et 2023/2024 étant exceptionnelles de par la baisse de la disponibilité en matière première (Graphique 231 et Graphique 232). En revanche, les trois dernières campagnes ont donné lieu à une baisse de 3 % de la marge brute des GMS dans le prix au détail de la « frite ». Néanmoins, la marge brute de la GMS représente toujours 47 % du prix au détail de la « frite » contre 42 % pour la « vapeur » (Graphique 232 et Graphique 234).

¹⁶ Source : Agreste

¹⁷ Source : Worldpanel by Numerator

Graphique 231

**Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la pomme de terre fraîche de conservation
eau/vapeur/rissolée**



(*) : campagne 2019/20 non traitée en l'absence de prix RNM (en lien avec une rupture de série pendant la Covid-19)
Sources : OFPM d'après FranceAgriMer – Réseau des Nouvelles des Marchés, SNCPT

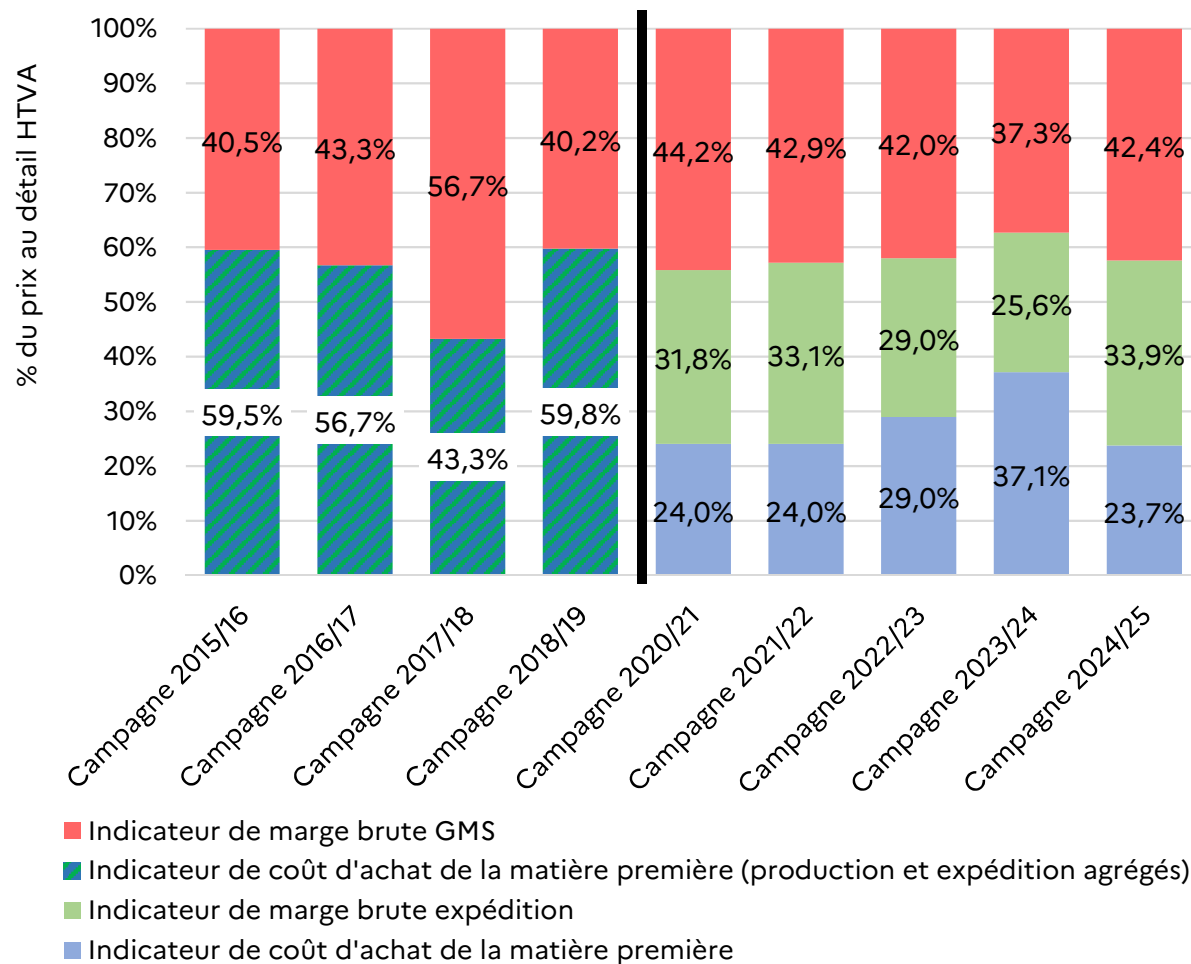
Points d'attention :

- La campagne va d'août à juillet de l'année suivante ;
- Le marché suivi est celui du frais destiné au consommateur, par opposition à la pomme de terre de transformation ;
- Absence de relevés de prix en 2020 à cause des confinements.

Lecture :

- 2024/25 par rapport à 2023/24 :
 - Prix au détail : - 9 % ;
 - Marge brute GMS : + 3 % ;
 - Marge brute expédition : + 23 % ;
 - Coût d'achat matière première : - 42 %.
- Production en hausse (+ 10 %) ;
- Surfaces en croissance (+ 11 %) ;
- Début de campagne compliquée avec des plantations retardées par un excès de pluie. Les conditions météorologiques ont été peu favorables ;
- Pression des maladies cryptogamiques, notamment le mildiou, accrue par une météo exceptionnellement humide ;
- Forte demande de l'industrie, des consommateurs et à l'export ;
- Hausse des quantités achetées ;
- Baisse des prix.

Graphique 232

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA de la pomme de terre fraîche de conservation eau/vapeur/rissolée**Points d'attention :**

- La campagne va d'août à juillet de l'année suivante ;
- Le marché suivi est celui du frais destiné au consommateur, par opposition à la pomme de terre de transformation ;
- Absence de relevés de prix en 2020 à cause des confinements.

Lecture :

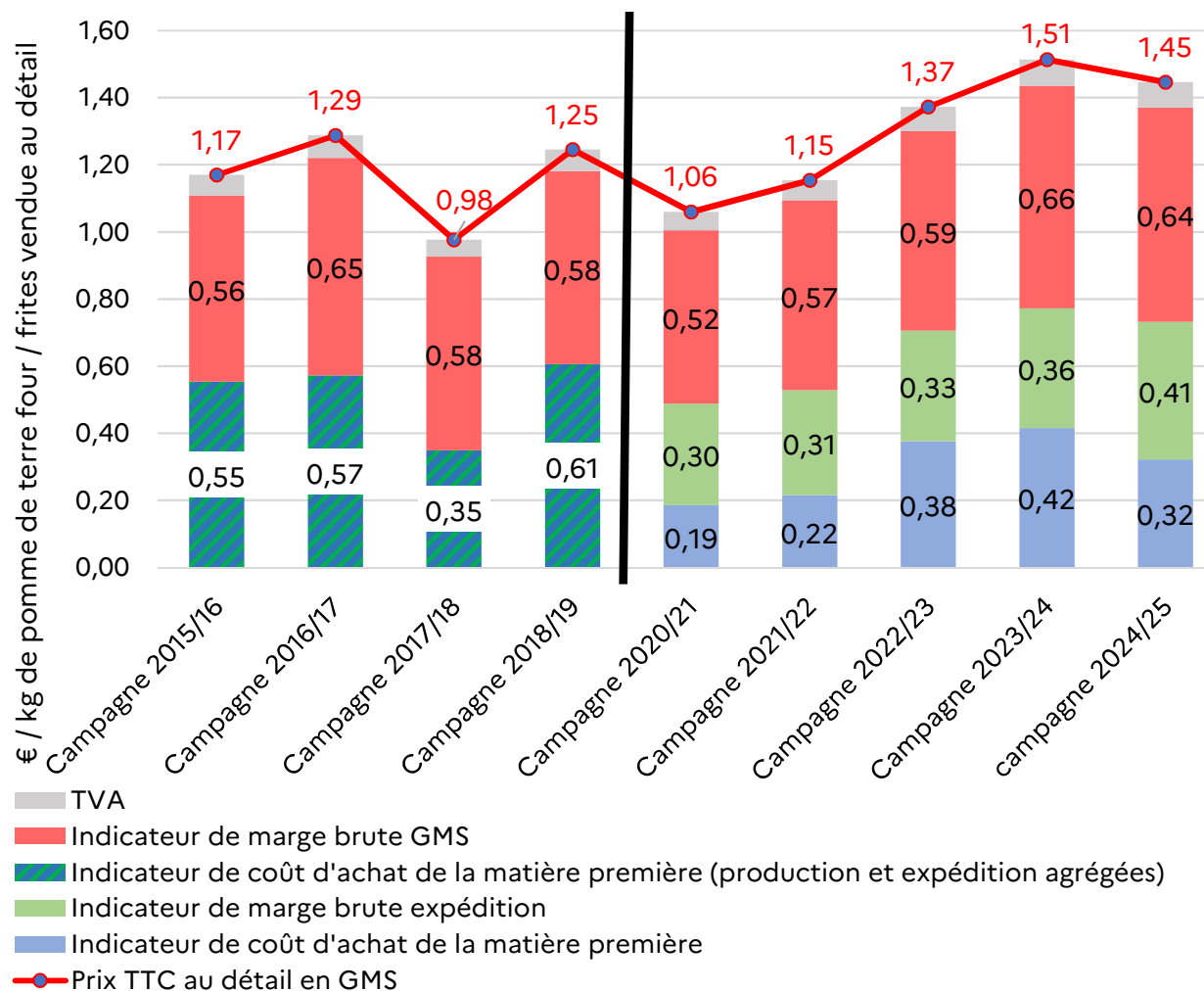
- La part du coût de la matière première agricole atteint son niveau le plus bas sur la période observée ;
- La part du maillon expédition augmente après deux années de diminution ;
- Tandis que la part du maillon distribution augmente de près de 5 points.

(*) : campagne 2019/20 non traitée en l'absence de prix RNM (en lien avec une rupture de série pendant la Covid-19)

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer – Réseau des Nouvelles des Marchés, SNCPT

Graphique 233

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la pomme de terre fraîche de conservation four/purée/frites



(*) : campagne 2019/20 non traitée en l'absence de prix RNM (en lien avec une rupture de série pendant la Covid-19)

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer – Réseau des Nouvelles des Marchés, SNCPT

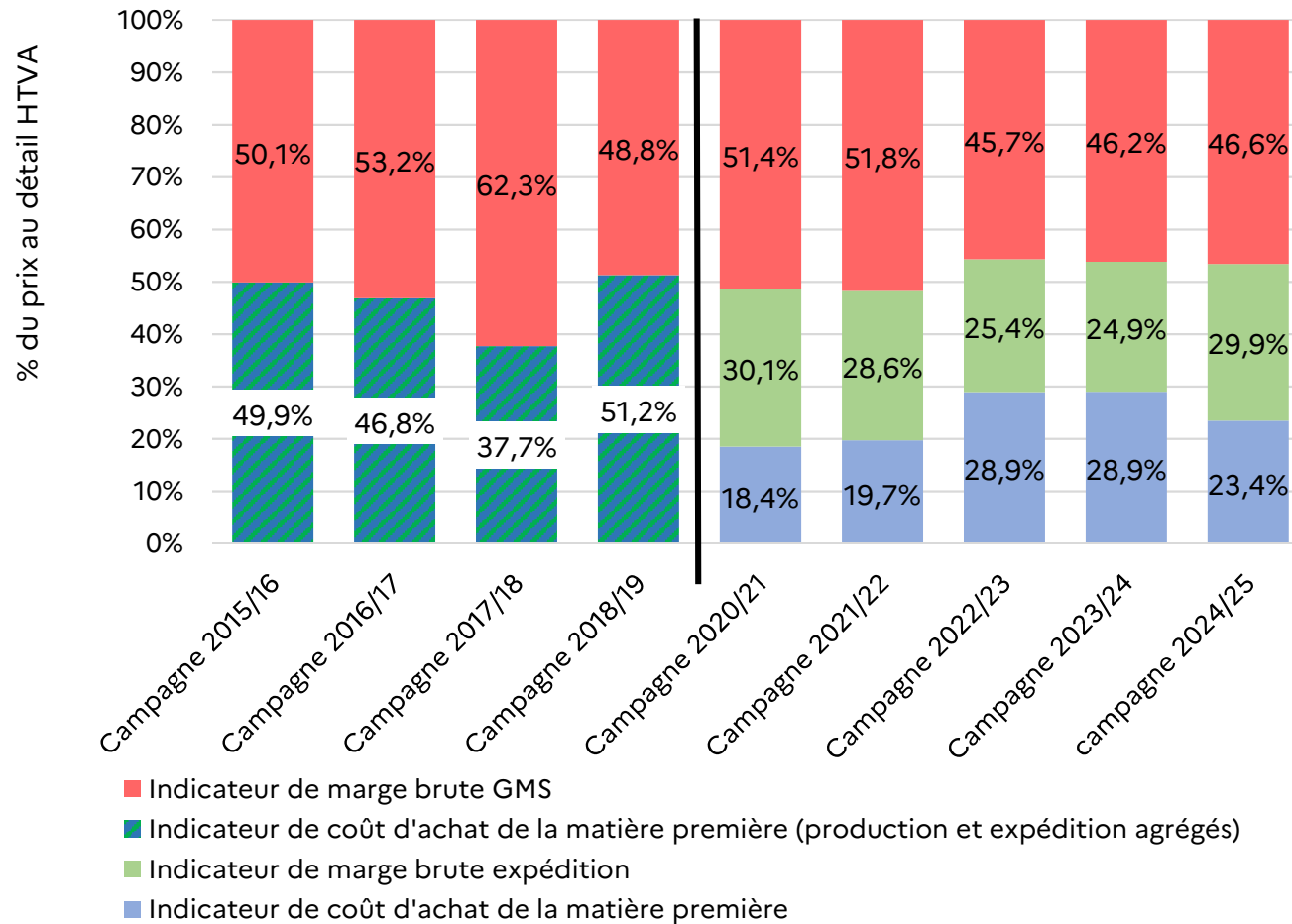
Points d'attention :

- La campagne va d'août à juillet de l'année suivante ;
- Le marché suivi est celui du frais destiné au consommateur, par opposition à la pomme de terre de transformation ;
- Absence de relevés de prix en 2020 à cause des confinements.

Lecture :

- 2024/25 par rapport à 2022/23
 - Prix au détail : - 4 %
 - Marge brute GMS : - 3 %
 - Marge brut expédition : + 14 %
 - Coût d'achat de la matière première : - 24 %
- Production en hausse (+ 10 %) ;
- Surfaces en croissance (+ 11 %) ;
- Début de campagne compliquée avec des plantations retardées par un excès de pluie. Les conditions météorologiques ont été peu favorables ;
- Pression des maladies cryptogamiques, notamment le mildiou, accrue par une météo exceptionnellement humide ;
- Forte demande de l'industrie, des consommateurs et à l'export ;
- Baisse des quantités achetées ;
- Baisse des prix.

Graphique 234

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA de la pomme de terre fraîche de conservation four/purée/frites**Points d'attention :**

- La campagne va d'août à juillet de l'année suivante ;
 - Le marché suivi est celui du frais destiné au consommateur, par opposition à la pomme de terre de transformation ;
- Absence de relevés de prix en 2020 à cause des confinements.

Lecture :

- La part du coût de la matière première agricole baisse par rapport aux deux campagnes précédentes ;
- Tandis que celle du maillon expédition augmente (+ 5 points) et retrouve un niveau similaire à la période précédant la campagne 2022/23 ;
- Alors que la part du maillon distribution reste stable au regard des deux campagnes précédentes.

(*) : campagne 2019/20 non traitée en l'absence de prix RNM (en lien avec une rupture de série pendant la Covid-19)

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer – Réseau des Nouvelles des Marchés, SNCPT

