

Section 10 – Produits de la pêche et de l'aquaculture

1. PRÉSENTATION DE LA FILIÈRE DES PRODUITS DE LA PÊCHE ET DE L'AQUACULTURE ET CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

1.1. Chiffres-clés

En 2022, avec 517 000 tonnes de produits de la mer pêchés et 183 500 tonnes de produits issus de l'aquaculture, la France se positionne comme un des plus grands pays producteurs européens.

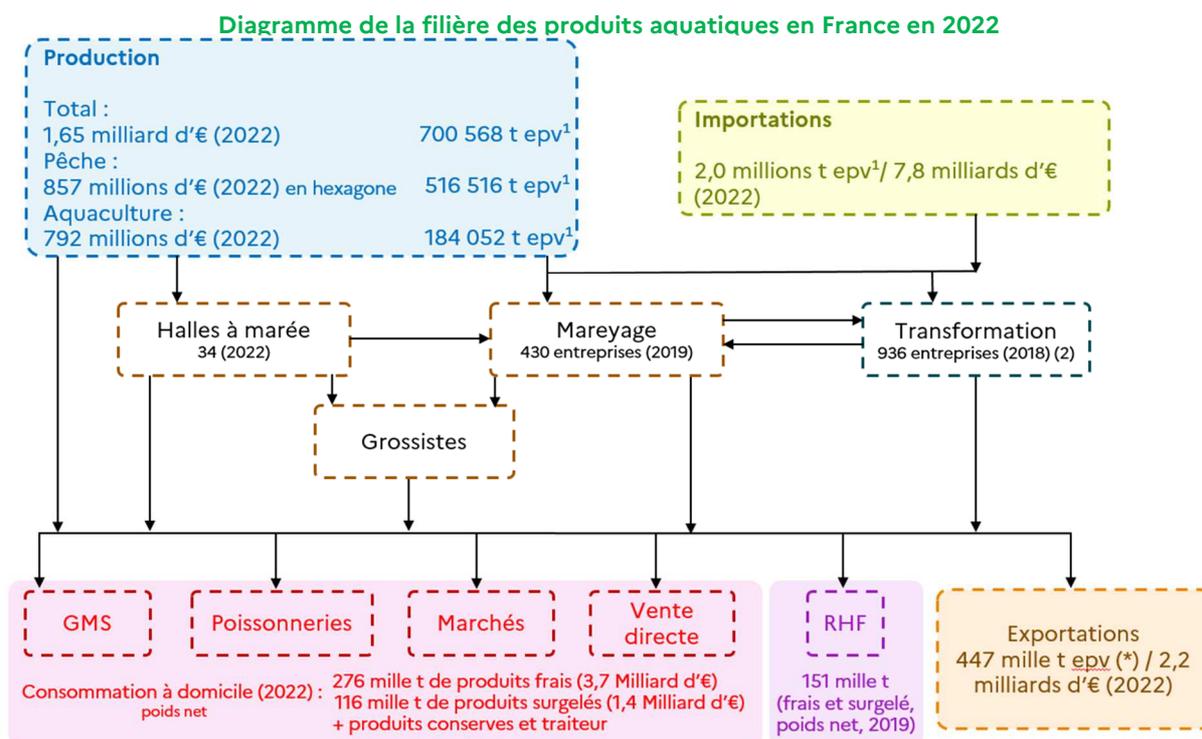
La demande française pour ces produits est cependant bien supérieure à ce que le pays est capable de produire. En 2022, la consommation apparente nationale s'est élevée à 2,3 millions de tonnes de produits aquatiques. Elle concerne principalement les espèces comme le saumon, les crevettes tropicales et le cabillaud. Cette demande est fortement alimentée par les importations, en provenance du Royaume-Uni, de la Norvège, de l'Espagne, mais également de l'Équateur et l'Allemagne. Les échanges internationaux sont très importants dans la filière pêche et aquaculture en France, où environ 89 % de la consommation repose sur des produits importés.

Pour les coquillages cependant, la dépendance à l'étranger est moins forte. Les huîtres, coquilles Saint-Jacques et moules, très appréciées par les Français, sont traditionnellement produites en France, bien que des importations de moules et de pectinidés complètent ces apports. Les espèces de poisson étudiées dans le cadre de l'Observatoire sont plus dépendantes des importations : le lieu noir est fourni par la production nationale et l'import, tandis que le saumon est importé en quasi-totalité.

Bien qu'une part importante de l'approvisionnement provienne ainsi de l'importation, la filière française des produits aquatiques est très développée, et finement structurée à tous les maillons (Schéma 31).

Sur le territoire s'organisent ainsi le tri de la matière première et les premières transformations réalisées par les mareyeurs, les secondes transformations réalisées par diverses industries (conserveries, entreprises de salaison-fumaison, etc.). Il existe d'autres intermédiaires (transporteurs, grossistes). Un vaste choix de produits est ainsi proposé aux consommateurs dans les nombreux circuits de distribution (GMS, poissonneries, marchés, vente directe, RHF etc.), mais aussi dirigé vers l'export.

Schéma 31



(1) : équivalent poids vif (epv)

(2) : Toutes entreprises de transformation confondues (codes NAF 1020Z, 4638A, 1085Z, 1092Z, 1013A, 4621Z)

Source : FranceAgriMer d'après FranceAgriMer VISIOMer, SSP Agreste, Douane française, UMF (Union du Mareyage Français), DCF 2018

1.2. Données disponibles pour les analyses

Les différents paragraphes présentés ci-dessous retracent les sources de prix disponibles selon les stades de la filière considérés dans la décomposition du prix au détail en partant de la matière première (nationale ou importée), qui est ensuite transformée ou non, puis vendue au consommateur.

Matière première

1.2.1. Prix à la première mise en marché des produits de la pêche : prix en criée

La halle à marée, également appelée « criée », est le lieu de première mise en marché organisée des produits de la pêche fraîche. Après la capture, les produits sont débarqués dans des ports de pêche puis transitent dans l'une des 34 halles à marée. Hormis pour ceux vendus hors criée, ils seront alors triés par espèce, calibre, présentation et fraîcheur selon des normes strictes, avant d'être vendus en lots aux enchères à des acheteurs agréés (mareyeurs et détaillants). Une partie de la marchandise passée par les criées est également vendue sans enchères, mais de gré à gré. À côté des données transmises par les criées figurent les achats déclarés par les acheteurs professionnels dont le chiffre d'affaires est supérieur à 200 000 € HT et qui se procurent leurs marchandises directement auprès des pêcheurs. La réglementation impose que chaque vente fasse l'objet d'une « note de vente » (aussi bien les ventes transmises par les halles à marée, qu'elles soient aux enchères ou de gré à gré, que celles transmises par ces premiers acheteurs faisant de l'achat en direct) compilant l'ensemble des informations relatives à la transaction : date, identifiants du vendeur et de l'acheteur, caractéristiques du lot

(espèce, calibre, présentation, fraîcheur), volume, prix moyen et zone de pêche FAO. Ces données sont ensuite enregistrées dans la base de données VISIOMer (anciennement RIC – Réseau inter-créées) gérée par FranceAgriMer. Toutefois, les données relatives aux « ventes hors criées » sont encore trop partielles pour pouvoir être exploitées dans VISIOMer.

En 2023, 157 mille tonnes de produits aquatiques ont été vendues en halles à marée, pour une valeur de près de 620 millions d'euros¹.

Le prix à la première vente, pour une espèce donnée, est calculé en divisant la valeur totale des ventes de cette espèce dans l'ensemble des halles à marée où elle a été vendue pendant une période déterminée, par le volume total des ventes sur la même période.

Pour l'analyse présentée plus loin concernant le lieu noir, ainsi que pour la coquille Saint-Jacques, on utilise les prix moyens mensuels relevés en criée disponibles sur VISIOMer.

Les prix moyens annuels sont calculés par l'Observatoire en pondérant les prix mensuels à chaque maillon par la part de chaque mois dans la quantité annuelle achetée en GMS, afin que le prix moyen annuel en criée ou chez le grossiste soit homogène avec le prix moyen annuel au détail.

1.2.2. Prix à l'importation

La nomenclature douanière (Système Harmonisé SH au niveau international ou Nomenclature Combinée NC au niveau européen) référence l'ensemble des produits échangés. Il existe plusieurs centaines de codes pour suivre les échanges de produits aquatiques. Chaque échange dépassant un seuil en montant variable selon les pays fait l'objet d'une déclaration aux services des douanes, et comprend notamment la nomenclature identifiant le produit, le volume échangé et sa valeur. Les volumes sont exprimés en poids net ; ils peuvent être convertis en équivalent poids vif, à l'aide de coefficients de conversion établis pour chacun des codes douaniers. Ces informations sont disponibles dans la base de données Eumofa². Pour calculer le prix moyen à l'importation d'un produit, on divise la valeur totale des importations de ce produit par le volume total importé.

Stades mareyage et marchés de gros

1.2.3. Prix des transactions aux différents stades de la filière des produits de la pêche

L'organisation de la filière du poisson frais qui part de la criée jusqu'aux GMS peut prendre plusieurs formes. L'organisation traditionnelle de la filière française du poisson frais est l'achat du poisson en criée par un mareyeur, qui assure un travail sur le produit, puis vend à un grossiste, qui vend à un détaillant. Les modes d'achat de la grande distribution ont cependant amené des modifications de cette organisation : la centrale d'achat de l'enseigne, voire, dans certains cas, le magasin lui-même, peut s'approvisionner directement en halle à marée. La centrale d'achat de l'enseigne peut également acheter à des mareyeurs, et peut, pour une partie aujourd'hui assez faible de ses approvisionnements, acheter à des grossistes.

L'Observatoire ne dispose pas de données suffisamment précises sur les prix lors des transactions entre mareyeurs et grossistes, et également entre mareyeurs ou grossistes et GMS. À défaut, on utilise alors les cotations au stade de gros sur le MIN de Rungis, réalisées par le centre de Rungis du Réseau des Nouvelles des Marchés (FranceAgriMer – RNM), décotées de

¹FranceAgriMer VISIOMer. Ces chiffres excluent les achats en direct hors criée, qui ne sont pas déclarés par les halles à marée mais par les acheteurs.

² European Market Observatory for fisheries and aquaculture products (www.eumofa.eu)

5 %. Pour le lieu noir, la cotation suivie est le « Filet de lieu noir France, MIN Rungis Marée-Filets ».

Les cotations des transactions en gros au MIN de Rungis sont ainsi utilisées par l'Observatoire comme indicateur de prix d'approvisionnement des GMS pour la décomposition du prix au détail du lieu noir en filet, ceci dans l'hypothèse où le filetage du poisson n'est pas réalisé en GMS mais en amont par un maillon intermédiaire. Toutefois, ces données étant avant tout utilisées à des fins d'estimation, il est nécessaire de faire preuve de certaines précautions vis-à-vis de leur interprétation.

1.2.4. Prix de vente par un grossiste

Lorsque la filière étudiée inclut une transaction au niveau du maillon grossiste, on utilise les cotations, réalisées par le Réseau des Nouvelles des Marchés (FranceAgriMer – RNM), au stade de gros au MIN de Rungis car ces cotations exercent une influence sur le plan national. Toutefois, il est là aussi nécessaire de faire preuve de certaines précautions vis-à-vis de l'interprétation de ces données.

Stade transformation

1.2.5. Prix de production des industries de transformation

Faute de données plus adaptées, l'Observatoire utilise les résultats de l'enquête statistique nationale sous règlement communautaire « [ProdCom](#) » (Production Commercialisée des Industries, Insee, SSP) qui fournit, par nature de produit, le chiffre d'affaires annuel de l'industrie de transformation et les tonnages produits afférents. Sont déduites de la valeur des produits correspondants les rabais, remises et ristournes accordés, s'ils viennent en déduction du chiffre d'affaires fiscal. Cette source sera utilisée dans l'étude du cas du saumon fumé.

Stade distribution

1.2.6. Prix au détail en GMS et en poissonnerie

FranceAgriMer suit les achats des ménages pour leur consommation à domicile de produits aquatiques : produits aquatiques frais, produits traiteur réfrigérés, produits surgelés et conserves. Ces données sont fournies par le panel de consommateurs Kantar MyWorldPanel.

Ce panel est un échantillon représentatif de la population française, selon les critères sociodémographiques de l'Insee. Il est constitué de 20 000 ménages pour les achats de produits avec code barre, et de 12 000 ménages pour les achats sans code barre (typiquement le cas des produits aquatiques frais). Il fonctionne selon un mode déclaratif : les ménages déclarent chaque semaine les quantités achetées en poids net, les sommes dépensées et le lieu d'achat (GMS, poissonnerie, marchés, etc.). Le niveau de détail est limité : pour un produit frais acheté à l'étal, le déclarant peut renseigner l'espèce, la présentation (poisson entier, ou découpé mais sans distinction en filet, darne, dos, etc.), le mode de production (pêche ou élevage) et, pour le saumon fumé, l'origine (Norvège, Écosse, Irlande, Alaska, autres non précisées) en croisant avec des signes de qualité (agriculture biologique, label rouge). La fiabilité des informations enregistrées est directement liée à la connaissance du déclarant. Dans la pratique, on constate que le mode de production n'est pas toujours renseigné et que les résultats ne sont pas toujours vraisemblables (par exemple : la proportion de saumon sauvage acheté en frais n'est pas cohérente avec les données d'importations). Enfin, il faut rappeler que les données de consommation en provenance de Kantar MyWorldPanel, qu'elles concernent les achats en grande distribution ou dans d'autres circuits, sont sous-estimées puisqu'elles ne prennent pas en compte les achats réalisés par les ménages sur leur lieu de vacances.

Le prix moyen est ensuite calculé en faisant le rapport des sommes dépensées sur les quantités achetées. Il tient compte du prix réellement payé par l'acheteur, en incluant l'effet des éventuelles promotions, assez répandues sur certains produits du rayon marée.

Pour les analyses qui suivent, l'Observatoire a extrait du panel Kantar MyWorldPanel les prix moyens mensuels en GMS (hyper et supermarchés, hors EDMP -Enseignes à dominante marques propres - et hors supérettes) des articles suivants :

- lieu noir découpé (vente assistée et en libre-service confondues),
- saumon fumé d'origine Norvège, Écosse et Irlande (tous signes de qualité confondus), ce choix permettant d'assurer une relative homogénéité avec les données de prix à l'importation en saumon frais pour l'industrie de fumaison (cf. plus haut),
- moule de bouchot fraîche entière (en sac ou en barquette),
- coquille Saint-Jacques fraîche entière, vendue en rayon marée de GMS.

En outre, pour la coquille Saint-Jacques fraîche entière, on considèrera également les données des ventes en « circuits détaillants spécialisés », pour une des sous-filières considérées. Les « circuits détaillants spécialisés » agrègent les ventes en poissonneries et celles sur les marchés.

À partir de mars 2022, Kantar MyWorldPanel a modifié les méthodes d'extrapolation des données du panel analysé. Une réropolation a été effectuée par Kantar sur les 5 dernières années, nous permettant de comparer les chiffres annuels de cette période. Lorsque les variations entre les chiffres issus de l'ancienne méthode d'extrapolation et ceux issus de la nouvelle méthode étaient supérieurs à 5 %, seuls les chiffres réropolés ont été conservés pour la composition des prix. Lorsque les écarts étaient inférieurs à 5 %, les deux sources de données ont été utilisées, en réropolant les chiffres sur le maximum d'années disponibles mais en n'affichant pas de rupture avec l'ancienne série.

Autres paramètres propres à tous les stades

Pour chaque stade de la composition du prix (matière première, transformation, et détail), les valeurs annuelles sont obtenues en pondérant les prix moyens, à un mois M donné, par les quantités d'achat au détail en GMS de l'année de référence 2023 de ce même mois M. En reproduisant les variations saisonnières de l'année 2023 sur les précédentes années, le prix moyen observé au détail varie donc uniquement sous l'effet des variations de prix et non sous l'effet de modification de quantités consommées : c'est la notion de « prix pur », qui permet une comparabilité interannuelle des prix pour un panier de composition constante, calée sur la période récente.

Comme dans les autres filières, à partir des données de prix mentionnées précédemment, on cherche ensuite à décomposer les prix au détail en :

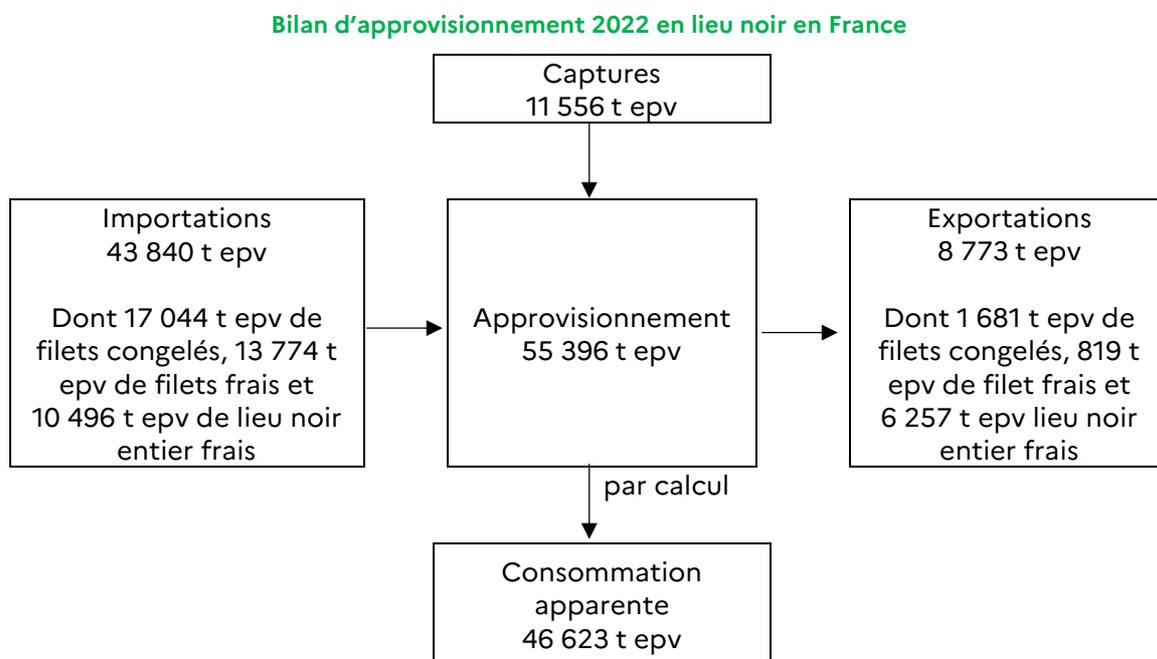
- indicateur du coût d'achat de la matière première : en criée, en sortie d'entreprise aquacole, ou à l'importation,
- indicateur de marge brute des stades intermédiaires : mareyage (cas des produits de la pêche), expédition (cas de la conchyliculture), du commerce en gros, mais ces stades seront éventuellement non dissociés si on manque de données,
- indicateur de marge brute de transformation (pour le saumon fumé),
- indicateur de marge brute de la distribution au détail (GMS, poissonneries) ou bien indicateur de marge brute « agrégée aval » si on ne peut dissocier plusieurs stades de l'aval.

Outre des données de prix (cf. ci-dessus), l'approche utilise également des références de rendements de transformation (pertes à la découpe, à la fumaison) et, idéalement, des taux de toutes autres pertes physiques (freinte, casse, démarques...) aux stades suivant l'achat de la matière première.

2. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DU LIEU NOIR

2.1. La filière et les marchés

Schéma 32



Sources : DGAMPA et Douane française, epv = équivalent poids viv

Tableau 22

Production, importations et exportations du lieu noir (poids net)

		2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Production des navires français (tonnes)		15 788	14 042	15 132	17 249	14 246	11 354	11 236	11 556	
Production vendue en criée (1)	tonnes	6 250	5 425	6 944	7 433	5 466	4 507	3 816	2 866	3 691
	M€	10,5	9,7	10,5	9,4	8,6	6,9	6,2	6,7	7,0
Import frais et congelé, entier et filets (2)	tonnes	16 778	16 727	18 969	19 964	22 489	21 734	21 613	21 851	21 149
	M€	63,5	65,3	66,5	64,7	77,0	71,0	75,6	106,6	101,1
Export frais et congelé, entier et filets (2)	tonnes	5 738	5 301	5 183	5 077	4 774	3 671	5 554	6 246	5 764
	M€	13,8	11,8	11,3	9,9	11,0	8,7	13,4	18,7	15,1

Sources : OFPM d'après (1) FranceAgriMer – VISIOMer, (2) Douane française

Entre 2015 et 2022, les captures françaises de lieu noir ont diminué de 26 %, elles s'établissent à 11 556 tonnes en 2022.

Avant le Brexit, les débarquements français avaient lieu préférentiellement au Royaume-Uni, devant le Danemark et la France. Depuis début 2021 et l'entrée en vigueur du Brexit, les débarquements en bases avancées au Royaume-Uni ont fortement régressé au profit de débarquements au Danemark. Les lots débarqués en bases avancées en Écosse sont ensuite

transportés par camion en France où a lieu la première vente. En revanche, les débarquements effectués au Danemark par des navires français peuvent être vendus dans les criées danoises (en particulier à Hanstholm) et sont donc considérés comme des exportations françaises vers le Danemark.

Le lieu noir capturé par la flotte française peut être débarqué sous forme de poisson entier éviscéré frais, ou de filets congelés, ces derniers étant directement débarqués en France.

Depuis plusieurs années, la baisse progressive des quotas français a engendré une baisse des importations, tandis que les débarquements nationaux se font plus rares. En effet, les quotas pour le lieu noir qui étaient fixés à 37 258 tonnes en 2019 ont chuté à 12 409 tonnes en 2022. Le circuit d'approvisionnement A étudié par l'Observatoire, qui prend en compte un double approvisionnement, par la production française et les importations (paragraphe 2.2), pourrait être questionné si ces baisses se poursuivent. En 2023 cependant, les quotas français semblent repartir à la hausse (14 975 tonnes).

Tableau 23

Achats au détail de lieu noir frais toutes présentations (entier et filets, frais – poids net)

		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Supermarchés et hypermarchés	tonnes	6 279	6 971	8 433	7 975	7 463	7 201	6 198	6 655
	M€	60,9	64,1	75,8	75,4	74,4	72,5	73,7	80,3
	€/kg	9,71	9,20	8,98	9,46	9,97	10,07	11,90	12,07
Tous circuits de vente au détail	tonnes	7 448	8 535	10 228	9 812	9 891	9 541	8 706	9 427
	M€	77,9	84,6	97,2	98,7	104	99	109	121
	€/kg	10,46	9,91	9,51	10,06	10,49	10,42	12,47	12,81

Sources : OFPM d'après Kantar MyWorldPanel pour FranceAgriMer

La croissance des achats au détail en 2018 (Tableau 23) est à mettre en relation avec celle des importations de lieu noir frais, entier ou en filet, (cf. Tableau 22). Ces évolutions avaient motivé des changements dans les modèles étudiés par l'OFPM (voir paragraphe 2.2). Depuis 2018 cependant, les achats au détail diminuent progressivement. L'année 2023 marque une nouvelle dynamique de consommation pour cette espèce.

On remarquera que les données de prix au détail en GMS du panel Kantar MyWorldPanel ne distinguent pas l'origine des produits.

Dans la catégorie « filets de lieu noir découpé », des produits issus de plusieurs types de filetage peuvent être présents : filet avec ou sans flanc, longe. Selon le type de filetage, le rendement varie de 50 % à 75 %, ce qui impacte le prix du filet et induira un biais potentiel dans nos calculs au stade mareyage-filetage et au stade de la distribution.

2.2. Circuits et modèles étudiés

Entre 2015 et 2022, les prises de lieu noir pour la France ont diminué de 26 %, diminution en lien avec la réduction des totaux admissibles de captures dans le système de gestion des quotas de la politique commune de la pêche. Parallèlement, le profil des importations a été largement modifié : diminution du congelé (filets congelés ou chair congelée) au profit du frais (lieu noir entier ou en filets). En 2023, plus de 90 % des volumes importés de lieu noir entier frais proviennent du Royaume-Uni, du Danemark et de la Norvège, soit plus de 8 000 tonnes. De même, plus de 90 % des importations de filets de lieu noir frais ou réfrigérés ont pour origine le Royaume-Uni, le Danemark ou l'Islande, soit plus de 5 000 tonnes.

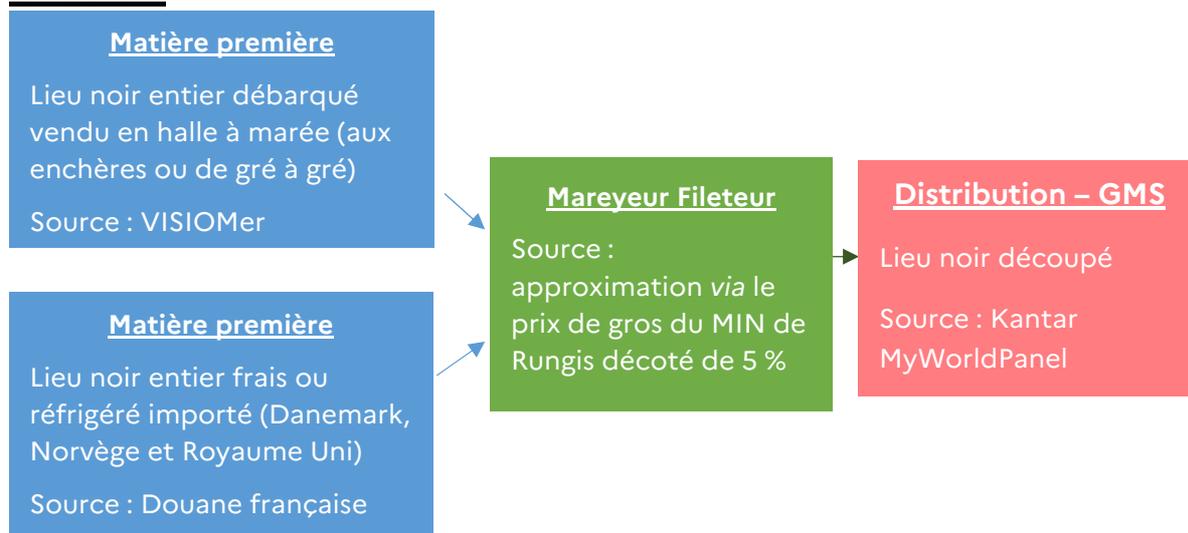
Face à ces modifications de la filière du filet de lieu noir en France, le modèle de décomposition du prix au détail du lieu noir a donc été adapté en incluant, à partir du Rapport 2020, les importations de lieu noir entier frais ou réfrigéré (NC : 0302 53 00) venant du Royaume-Uni, du

Danemark et de la Norvège (circuit A) ou les importations de filets frais réfrigérés (NC : 0304 44 30) provenant du Royaume-Uni, du Danemark ou de l'Islande (circuit B).

L'article « lieu noir » retenu ici au stade de la vente au détail en GMS est un ensemble de morceaux de lieu noir découpé (filets ou tranches) regroupés dans le panel Kantar MyWorldPanel sous l'intitulé « *lieu noir découpé* », vendu au rayon marée ou en libre-service, et représentant en moyenne 95 % des achats de lieu noir en GMS.

Les deux circuits considérés pour l'approvisionnement en lieu noir découpé par les GMS sont présentés ci-dessous :

Circuit A



Les prix retenus au départ du circuit sont, d'une part, les prix en halle à marée des produits de la pêche française, et d'autre part, les prix des produits d'importation (lieu noir entier frais ou réfrigéré provenant du Danemark, du Royaume-Uni et de la Norvège). On fait l'hypothèse que les prix retenus aux stades aval (mareyage, grossistes et GMS) portent indifféremment sur des produits de la pêche française et importés, les nomenclatures des sources utilisées n'identifiant pas l'origine.

Pour construire le modèle, on a considéré :

- (i) qu'il s'agit de filets et non d'une autre découpe,
- (ii) que ces filets sont levés sur des poissons entiers non pas en GMS mais par un maillon en amont (mareyeur-fileteur, grossiste), avec un rendement de 45 % pour des filets sans flanc (d'après l'étude Eumofa, [Le filet de lieu noir en France](#) de septembre 2018) ; par ailleurs les coproduits sont pris en compte dans le modèle avec une valorisation nette estimée à 150 €/t (à dire d'experts),
- (iii) que la cotation des filets de lieu d'origine française vendus en gros sur le MIN de Rungis, minorée d'une décote (pour l'importance des quantités livrées) de 5 %, peut servir d'indicateur des prix d'approvisionnement des GMS,
- (iv) que les pertes en eau au stade distribution sont anticipées dans les volumes d'approvisionnement et sont estimées à 5 % de freinte.

Le « partage de la marge brute » entre GMS et grossiste sera donc ici très approximativement représenté. Par ailleurs, n'ayant pas de données sur le taux réel d'importation du lieu noir entier par les GMS, il a été fait l'hypothèse que la répartition entre l'approvisionnement national et l'import, pour les GMS, est semblable au ratio observé sur l'offre globale de « matière première lieu noir ».

Circuit B :

Ce circuit d'approvisionnement des GMS consiste en de l'importation de filets frais provenant du Danemark, du Royaume-Uni ou d'Islande. Par ailleurs, les pertes en eau au stade distribution sont anticipées à hauteur de 5 % de freinte.

Répartition entre les circuits A et B

D'après les estimations faites, le circuit A (lieu noir frais entier, d'origine France ou import, et découpé en France) représentait 60 % des volumes d'approvisionnements en GMS de lieu noir découpé contre 40 % pour le circuit B (importation de filet) en 2017/2018.

Ce taux de répartition a été estimé en faisant le calcul suivant :

$$\text{consommation (éq poids vif)} = \text{production} - \text{exportation} + \text{importation (entier)} + \text{importation (filet)}.$$

Pour mener ce calcul, deux hypothèses ont été formulées : 1) que les exportations proviennent exclusivement de la production française, et 2) que la structure d'approvisionnement des GMS est similaire à celle des approvisionnements globaux français.

Par ailleurs, France Filière Pêche a pu recueillir les estimations fournies par certains de leurs adhérents distributeurs. Il en ressort que les retours des professionnels s'accordent plutôt avec cette estimation, même si les pratiques semblent variables d'un distributeur à l'autre. La majorité du flux d'approvisionnement se porte sur le circuit A, même si le circuit B tend à se développer ces dernières années.

2.3. Évolution des prix et décomposition des prix au détail**Circuit A - lieu noir entier frais ou réfrigéré (national ou importé) >> mareyage-filetage >> GMS**

La composition du prix au détail du lieu noir frais découpé circuit A est présentée dans les Graphique 229 et Graphique 230.

L'année 2022 marquait une augmentation des prix au détail sans précédent sur le lieu noir frais découpé acheté en hyper- et supermarchés. Le prix s'était en effet établi à 12,02 €/kg au détail, soit une hausse de 19 % par rapport à 2021. En 2023, dans un contexte de deuxième année d'inflation, le prix au détail est resté quasiment identique à celui de 2022, à quelques centimes de différence.

Malgré cette apparente similarité, le Graphique 229 fait apparaître une dynamique de répartition des marges brutes entre les maillons bien différente de celles des années précédentes. L'indicateur de coût d'achat de la matière première est en baisse entre 2022 et 2023, même s'il reste supérieur à celui observé avant 2022. Alors que l'indicateur de coût d'achat en criée française connaît une légère hausse (+ 7 centimes par kg vendu au détail entre 2022 et 2023), le coût d'achat de matière première importée présente une nette diminution. L'indicateur de coût d'achat de lieu noir frais entier importé depuis le Danemark, le Royaume-Uni et la Norvège a en effet chuté de 15 % entre les deux années. Sur ce produit, la réduction des coûts de la matière première n'a pas été transmise le long de la chaîne de valeur. Le maillon

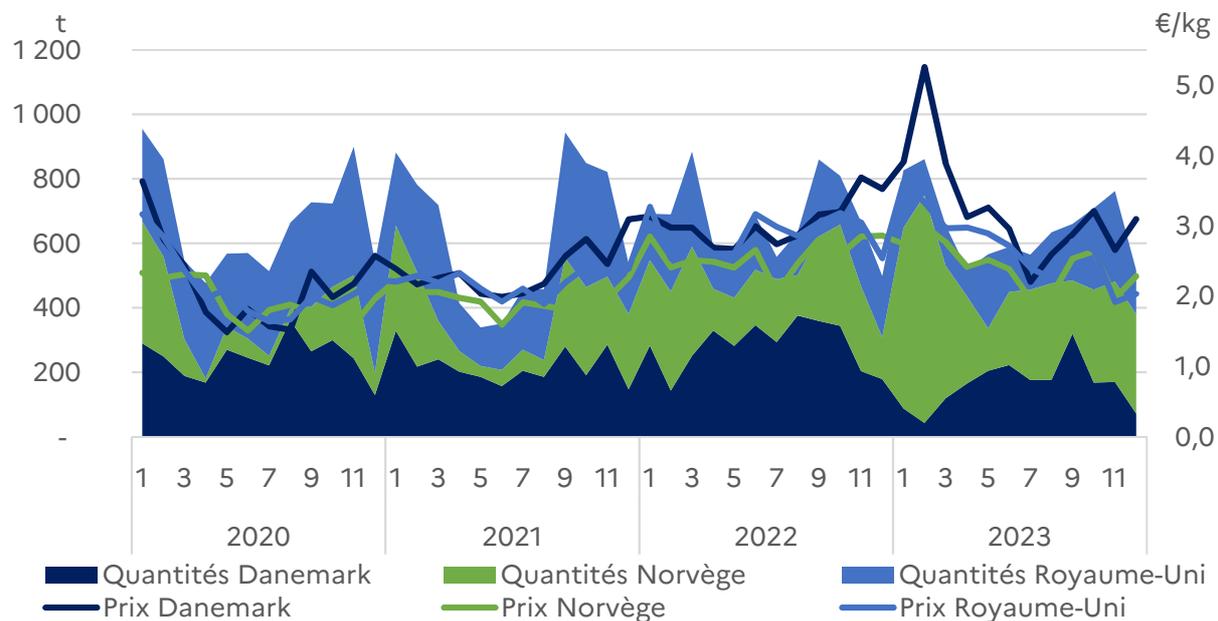
de la transformation reconstruit en effet sa marge brute en 2023 (+ 14 % par rapport à 2022), et la grande distribution la consolide (+ 14 % par rapport à 2022). Concernant le maillon transformation, l'indicateur de marge brute agrégée est toutefois à considérer avec prudence. En effet, faute de données plus appropriées (cf. paragraphe 1.3.3), cet indicateur ne peut être qu'estimé sur la base des prix de gros au MIN de Rungis supposés représentatifs des prix d'approvisionnement des GMS auprès des mareyeurs, et ce dans l'hypothèse où les GMS recourent effectivement à ce type d'approvisionnement plutôt qu'à des achats directs en criées voire à l'import.

Sur l'année 2023, comme sur l'année 2022, les résultats de composition du prix au détail traduisent la montée en importance de ce produit. Le lieu noir est en effet un des seuls produits aquatiques pour lequel l'augmentation du prix au détail n'a pas engendré de baisses de volumes achetés par les consommateurs. En 2023, on observe même une augmentation de la consommation (+ 8 % sur les quantités achetées en GMS entre 2022 et 2023). De par son positionnement prix relativement bas, le lieu noir frais joue le rôle de produit de substitution au cabillaud frais dont la part de marché est en recul (- 27 % entre 2021 et 2022, et - 3 % entre 2022 et 2023), en lien avec une hausse de son prix. Dans une moindre mesure, il est également probable qu'il se substitue au saumon frais dont le prix a fortement augmenté. Dans une logique multi-produits, l'ensemble des maillons aval a pu profiter de ce maintien de la consommation de lieu noir et de cet effet substitution pour augmenter sa marge brute sur ce produit, tout en conservant un prix acceptable pour le consommateur. En 2023, la marge brute agrégée aval représente ainsi 53 % du prix total du lieu noir frais découpé contre 46 % en 2022 (Graphique 230). Selon les opérateurs, cette hausse de marge brute intervient en compensation de la contraction des marges sur de nombreux produits aquatiques (voir résultats de décomposition de prix du saumon fumé). En GMS, la dynamique de prix du lieu noir semble ainsi être plus liée à celle des autres espèces, plutôt qu'à des facteurs internes à la filière lieu noir.

Sur le circuit A, il faut également noter l'impact de l'origine de la matière première. En effet, la baisse du coût d'achat semble résulter de deux phénomènes. Premièrement, la part de lieu noir entier débarqué en criée n'avait cessé de diminuer depuis 2019 du fait de baisses de quotas successifs. En 2023, la tendance s'inverse et les quotas et quantités débarquées en France repartent à la hausse. La part de matière première française dans le total de matière première disponible passe ainsi de 26 % en 2022 à 32 % en 2023. Les indicateurs de coût d'achat étant établis sur la base d'une pondération des prix par les quantités associées pour les flux français et importés, le coût d'achat de la matière première importée baisse. Le lieu noir français a d'ailleurs un positionnement prix inférieur à celui du lieu noir importé (1,89 €/kg contre 2,67 €/kg à l'import). Une autre explication semble apparaître dans les flux d'importation. En 2023, comme observé sur le Graphique 228, la part de la Norvège dans les importations a augmenté de moitié. Or, les prix moyens annuels pratiqués par la Norvège sont inférieurs à ceux pratiqués par les autres pays considérés (Danemark, Royaume-Uni). Il semblerait que les opérateurs se soient tournés préférentiellement vers la Norvège pour importer la matière première, induisant une baisse du prix moyen calculé avec pondération par les quantités des trois pays.

Graphique 228

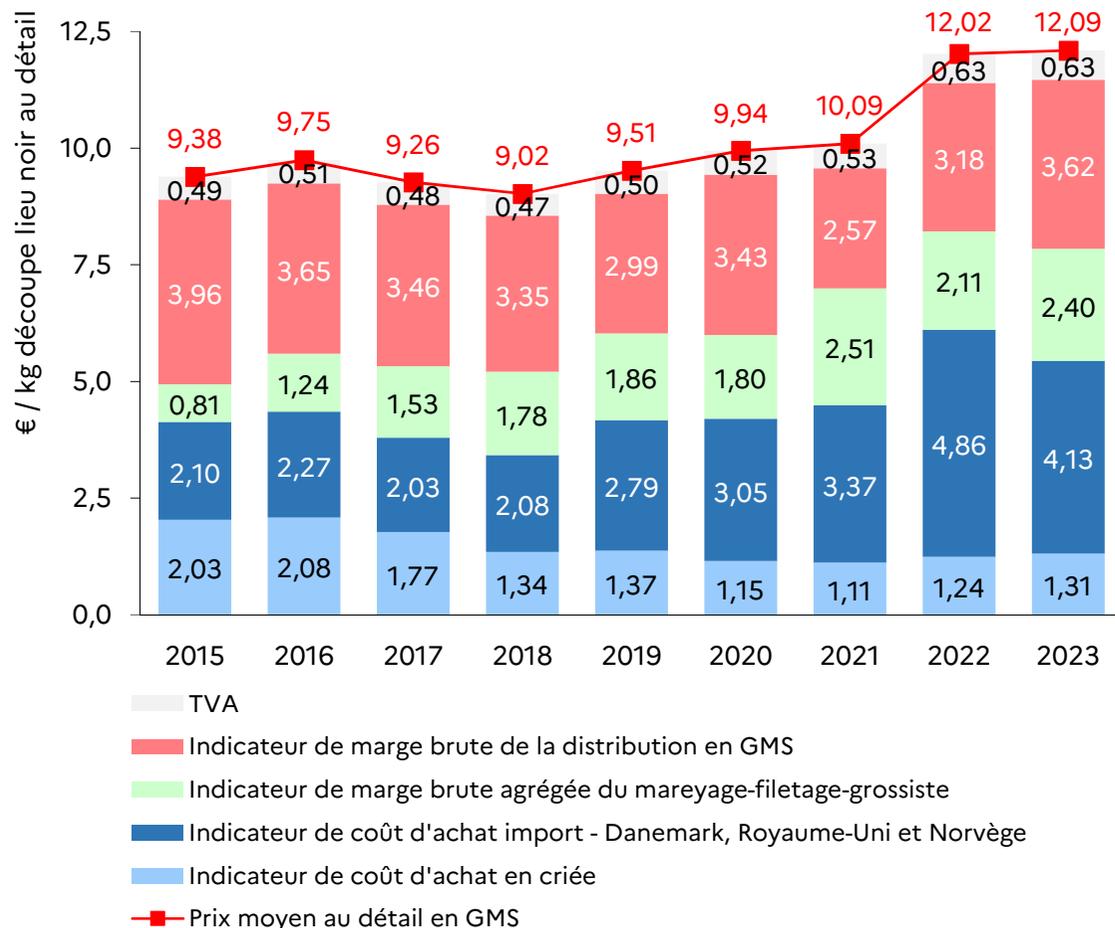
Évolution des quantités et du prix moyen du lieu noir entier importé par la France depuis le Danemark, la Norvège, et le Royaume-Uni depuis 2020



Source : OFPM d'après douane française

Graphique 229

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lieu noir frais découpé, en coût d'achat (en criée et import) et marges brutes en aval (Circuit A)



Points d'attention :

- Le coût d'achat de la matière première est pondéré par les quantités de chaque provenance,
- L'indicateur de marge brute agrégée mareyage-filetage-grossiste est déterminé à partir des relevés de prix effectués à Rungis par le RNM (Réseau des Nouvelles du Marché).

Lecture :

En 2023 :

- Le **prix au détail est quasiment stable** entre 2022 et 2023 (+ 7 centimes),
- Le **coût de la matière première importée diminue** en 2023 du fait d'une baisse des quantités importées et de la montée de la Norvège dans les importations, qui pratique un prix inférieur à celui des autres pays,
- La **transformation reconstitue sa marge brute** (+ 14 % entre 2022 et 2023), et la distribution la consolide (+ 14 % entre 2022 et 2023).

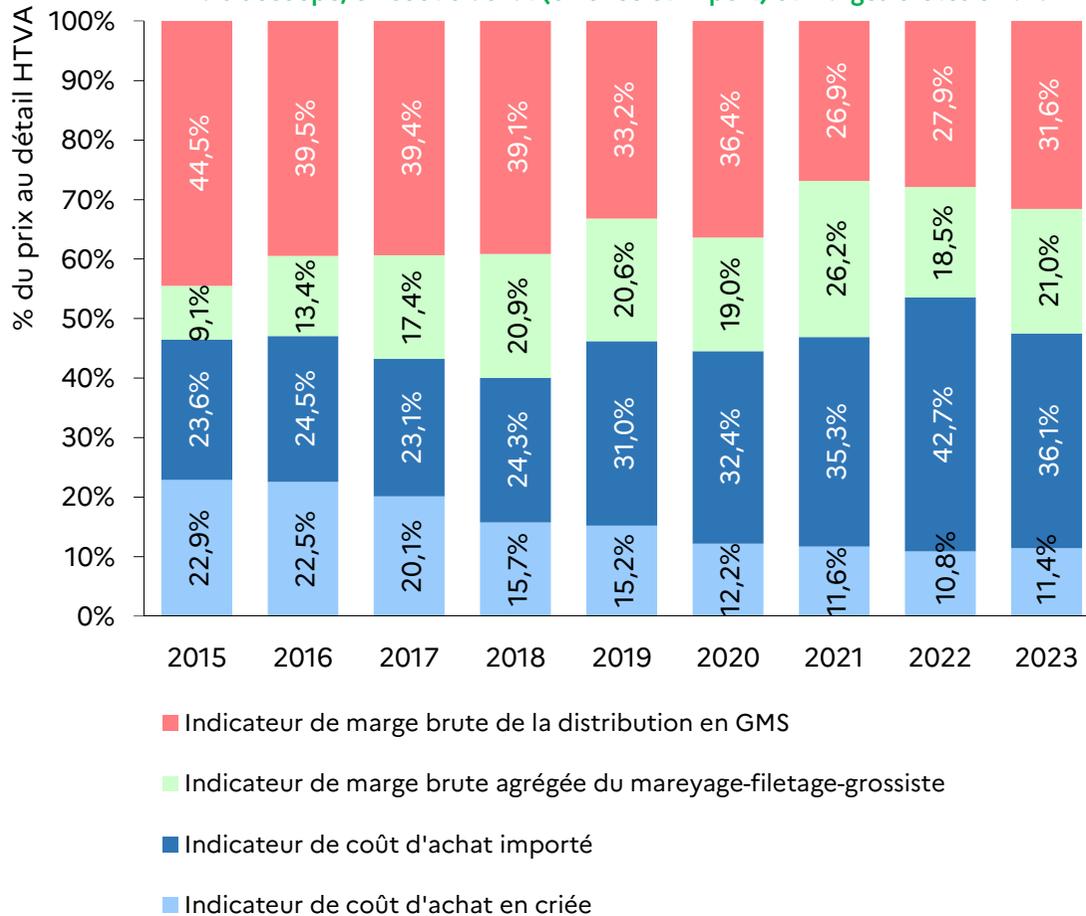
Tendances de 2015 à 2022 :

- Hausse du prix de vente en GMS,
- Baisse du coût d'achat de la matière première en criée et hausse de celui à l'import, corrélé à des baisses d'apports d'origine française,
- Augmentation de la marge brute agrégée du mareyage-filetage-grossiste.

Sources : OFPM, d'après FranceAgriMer – VISIOMer, Réseau des Nouvelles des Marchés, Douane française et Kantar MyWorldPanel

Graphique 230

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS du lieu noir frais découpé, en coût d'achat (en criée et import) et marges brutes en aval



Sources : OFPM, d'après FranceAgriMer – VISIOMer, Réseau des Nouvelles des Marchés, Douane française et Kantar MyWorldPanel

Points d'attention :

- Le coût d'achat de la matière première importée est pondéré par les quantités de chaque provenance,
- L'indicateur de marge brute agrégée mareyage/filetage/grossiste est déterminé à partir des relevés de prix effectués à Rungis par le RNM (Réseau des Nouvelles du Marché).

Lecture, en tendance :

- Dans la part de matière première, la part issue des criées françaises diminue régulièrement, au profit de l'importation, sauf en 2023. La part globale de la matière première reste relativement stable, entre 40 et 50 %,
- La part globale de la matière première reste relativement stable, entre 40 et 50 %,
- En aval, la part de la marge brute agrégée mareyage-filetage progresse, au détriment de la GMS, sauf en 2023.

Circuit B : importation de filets frais ou réfrigéré >> GMS

La composition du prix au détail du lieu noir frais découpé en circuit B est présentée dans les Graphique 232 et Graphique 233.

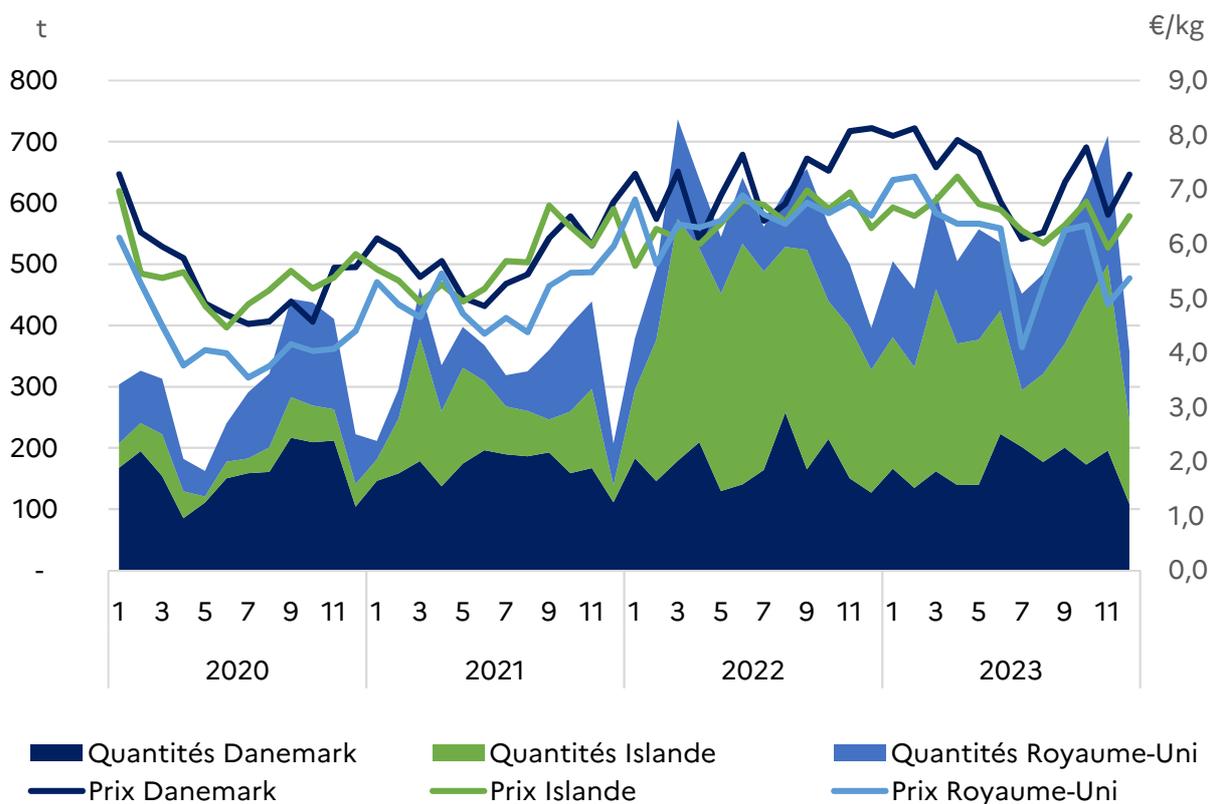
Dans ce circuit, l'indicateur de coût d'achat de la matière première représente une part plus importante dans la composition du prix au détail que dans le circuit précédent, à 62 % contre 47 % (Graphique 230, Graphique 233). En effet, ce coût doit couvrir l'achat de la matière première et aussi le coût du filetage dans le pays fournisseur.

L'évolution des marges entre 2022 et 2023 est similaire à celle du circuit A. En effet, l'indicateur du coût d'achat de la matière première est en baisse de 0,34 € par kg vendu au détail, tandis que le prix au détail reste stable (Graphique 232). La marge brute de la grande distribution est également en augmentation : l'indicateur augmente de 10 % entre 2022 et 2023, et explique sur cette dernière année 38 % du prix au détail.

À nouveau, sur ce circuit d'importation, il semblerait que les opérateurs français se soient tournés vers les pays proposant les prix les plus bas. Les importations en provenance du Royaume-Uni ont ainsi augmenté de moitié entre 2022 et 2023, tandis que les volumes en provenance d'Islande ont baissé de 30 % (Graphique 231).

Graphique 231

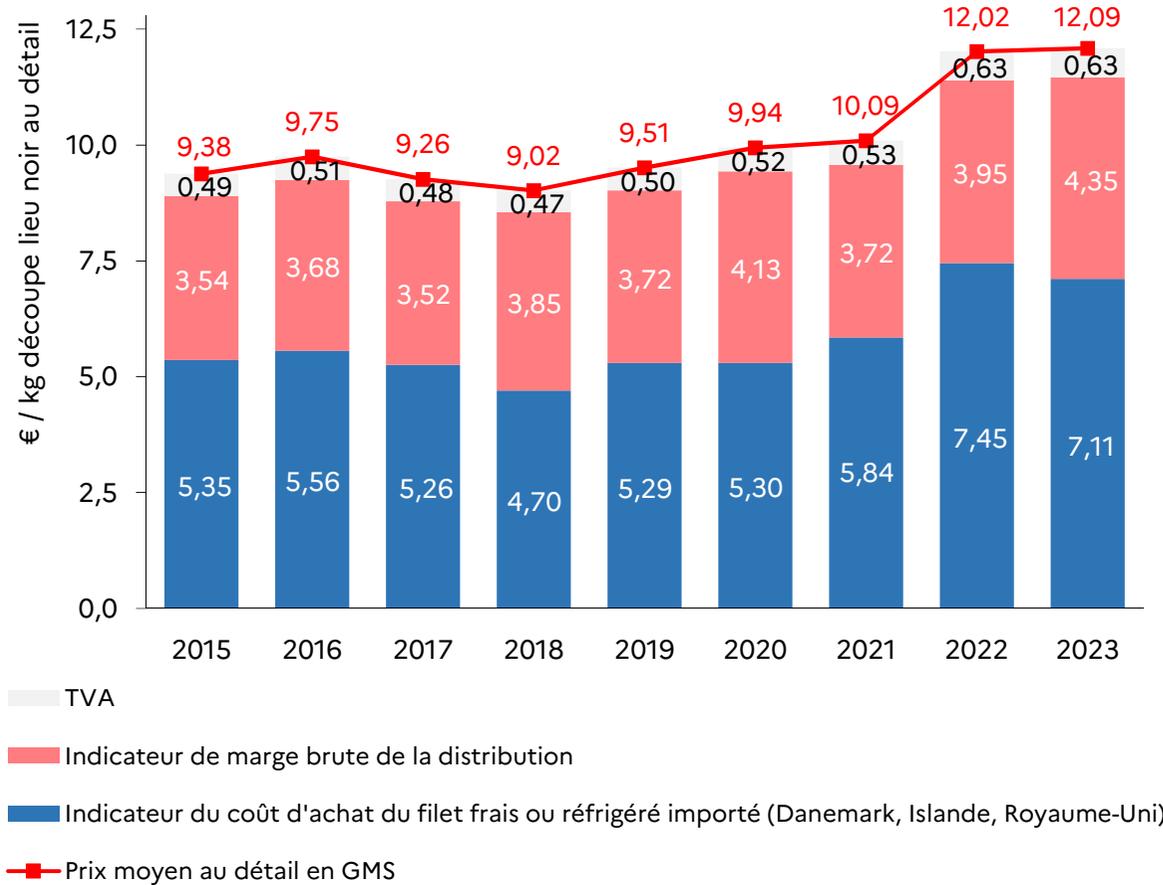
Évolution des quantités et prix à l'import du lieu noir fileté importé en France depuis le Danemark, l'Islande, et le Royaume-Uni



Source : Douane française

Graphique 232

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lieu noir frais découpé, en coût d'achat des filets frais ou réfrigérés importés et marges brutes en aval (Circuit B)



Points d'attention :

- Les prix considérés au stade détail sont les mêmes que pour le circuit A : le lieu noir frais découpé en hyper et supermarchés.

Lecture :

En 2023 :

- Le **prix au détail est quasiment stable** entre 2022 et 2023 (+ 7 centimes),
- Le **coût de la MP importée diminue** en 2023 : les quantités importées depuis l'Islande diminuent, et les importations depuis le Royaume-Uni augmentent (prix pratiqué inférieur). De plus, à partir de la mi-2023, l'ensemble des prix d'importation du lieu noir frais découpé est à la baisse,
- La **grande distribution consolide** sa marge brute (+ 10 % entre 2022 et 2023), stratégique pour un produit dont les ventes sont en augmentation en 2023, malgré les hausses de prix.

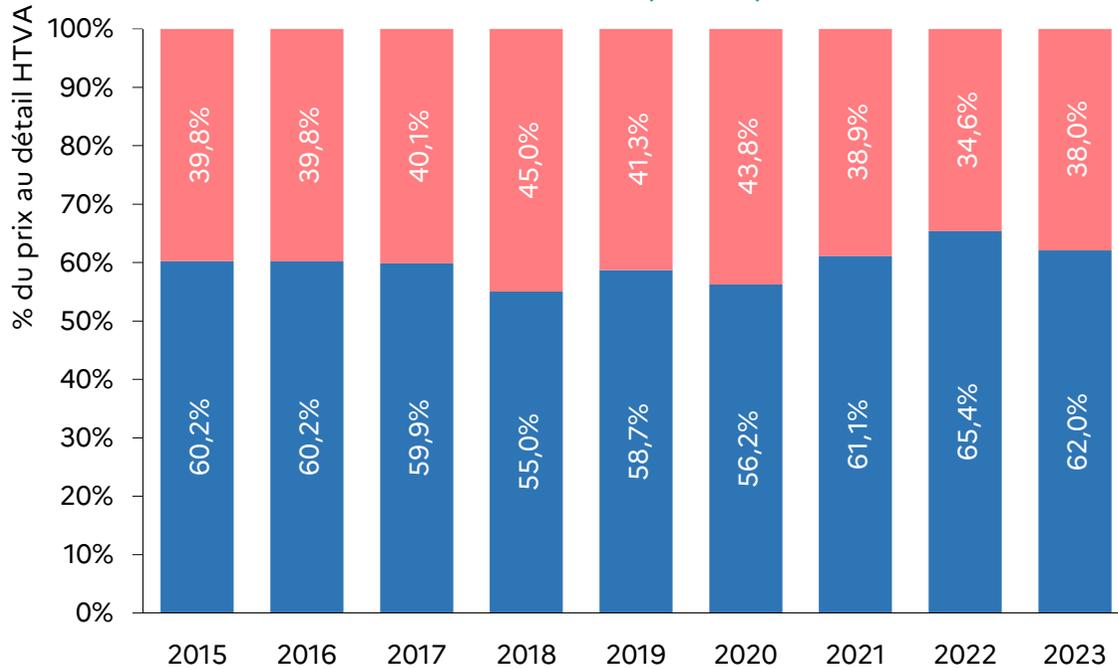
Tendances de 2015 à 2022 :

- Un prix au détail qui suit les évolutions de celui de la matière première,
- Jusqu'en 2021, relative stabilité de la marge brute de la distribution, qui augmente sensiblement en 2022.

Sources : Douane française et Kantar MyWorldPanel

Graphique 233

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS du lieu noir frais découpé, en coût d'achat des filets frais ou réfrigérés importés et marges brutes en aval (Circuit B)



■ Indicateur de marge brute de la distribution

■ Indicateur du coût d'achat du filet frais ou réfrigéré importé (Danemark, Islande, Royaume-Uni)

Sources : Douane française et Kantar MyWorldPanel

Points d'attention :

- Les prix considérés au stade détail sont les mêmes que pour le circuit A : le lieu noir frais découpé en hyper et supermarchés.

Lecture :

- La part de la marge brute de la distribution a diminué depuis 2021, surtout en 2022. Elle se reconstitue en partie en 2023 à l'occasion de la première baisse de prix du filet importé observée depuis 2019.

3. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DU SAUMON FUMÉ

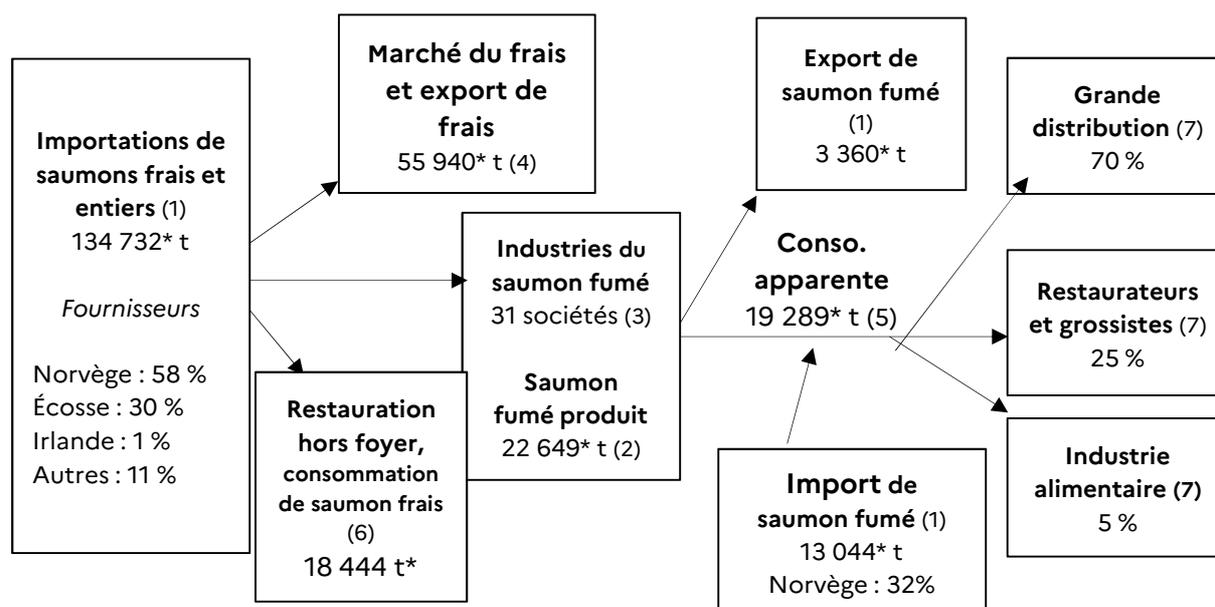
3.1. La filière et les marchés

La filière saumon fumé en France est principalement approvisionnée par du saumon de l'Atlantique d'élevage frais (entier vidé) en provenance de Norvège (plus de 2/3 des volumes), d'Écosse et d'Irlande, ainsi que du saumon du Pacifique, sauvage, importé congelé. L'industrie française du saumon compte environ 31 entreprises spécialisées. D'après les données de ProdCom publiées en 2024, les entreprises ont produit près de 22 649 tonnes de saumon fumé en 2022 contre 21 169 tonnes en 2021 et 15 984 en 2020 (Tableau 24). On note qu'il existe des écarts avec les données issues de l'enquête du syndicat professionnel Pact'Alim³ (30 500 tonnes en 2022, 22 547 tonnes en 2021 et 23 729 tonnes en 2020), en particulier pour 2020.

Par ailleurs, il faut noter chez les distributeurs le développement de la fumaison en magasin par le biais de fumoirs de type « armoire ». Bien que non quantifiée et sans doute encore marginale en volume en raison des risques liés à la maîtrise de la sécurité sanitaire (danger *Listeria*), cette tendance pourrait contribuer à une baisse de leurs achats de saumon fumé auprès des fournisseurs industriels.

Schéma 33

La filière française de saumon fumé en 2023



Sources : (1) Douane française, (2) ProdCom 2022, (3) Pact'Alim, (4) Estimé en sommant les exportations (tous saumons vivants, tous saumons frais ou réfrigérés et tous saumons filets frais) ; sources : Douane française, « la consommation des ménages à leur domicile », source MyWorldPanel Kantar pour FranceAgriMer (5) Estimé en sommant la quantité produite par Industrie du saumon fumé + quantité import – quantité export (6) Rapport sur les produits aquatiques en restauration hors foyer (données 2019, Circana (anciennement IRI)) (7) Enquête Pact'Alim 2021

* données en poids net

L'industrie française du fumage de saumon repose sur l'importation de matière première sous forme essentiellement de saumon Atlantique frais (Graphique 234). Les quantités importées sont en baisse continue depuis 2021.

³ Source : <https://Pact'Alim.org/publications>

Près de 90 % de la production de l'industrie française du saumon fumé est destinée au marché intérieur principalement via la grande distribution (Tableau 25). Une petite partie de cette production est aussi destinée à l'exportation, notamment vers l'Italie. Entre 2022 et 2023, les exportations ont à nouveau diminué (Tableau 24).

Tableau 24

Les chiffres-clés de la filière française du saumon fumé

		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Production de l'industrie ¹	t	21 038	18 568	20 897	15 984	21 169	22 649	nd
	M€	545	505	498	419	493	551	nd
Import ²	t	8 245	10 623	11 168	8 482	11 322	13 236	13 044
	M€	111,4	154,1	160,2	114,2	154	191,4	196,5
Export ²	t	3 964	3 116	2 215	1 825	4 015	3 360	3 083
	M€	73,7	65,1	51,8	41,2	75,8	69,3	72,1
Consommation apparente	t	25 319	26 075	28 058	24 167	28 476	nd	nd

Tableau 25

Achats de saumon fumé par les ménages*

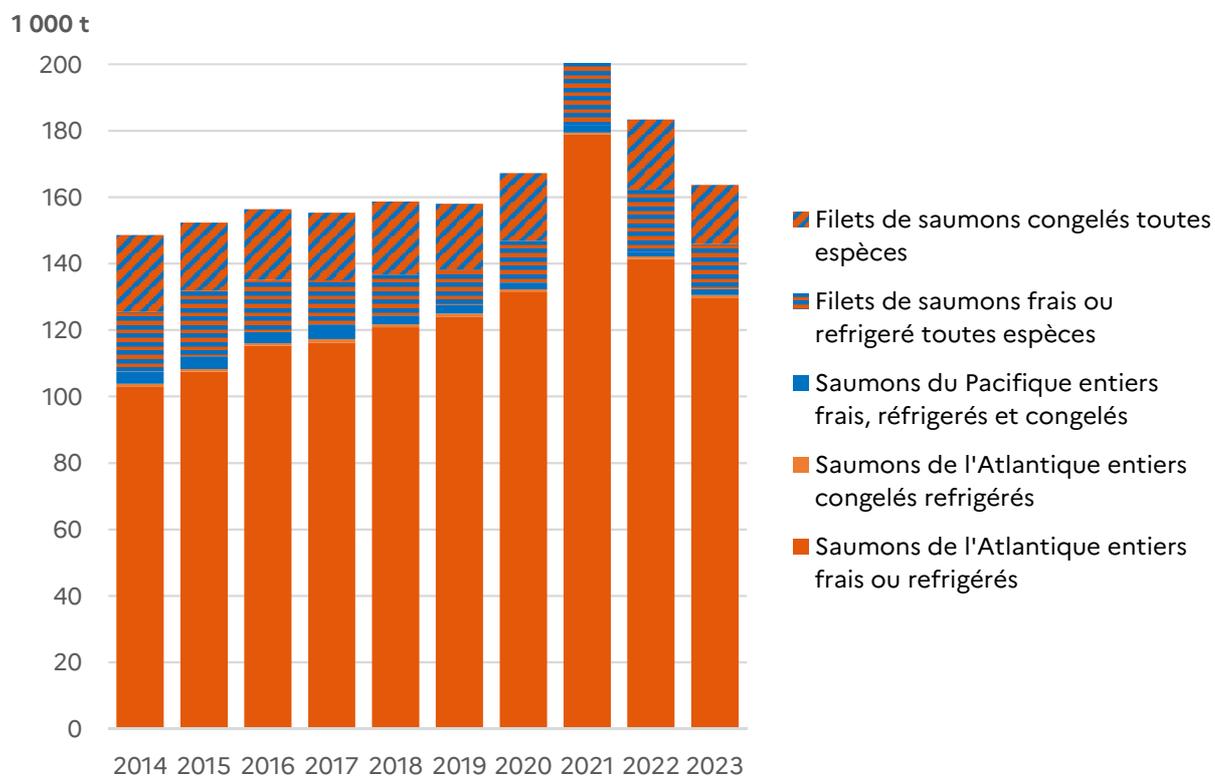
		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Hyper et supermarchés ³	t	11 901	11 721	10 901	11 251	11 561	11 143	9 852
	M€	419,4	431,6	390,9	406,1	416,0	417,2	398,1
	€/kg	35,24	36,82	35,86	36,10	35,98	37,4	40,4
Tous circuits de vente au détail ³	t	16 154	15 862	15 323	16 440	17 360	16 441	15 000
	M€	540,2	556,3	523,7	565,8	592,0	590,4	579,3
	€/kg	33,44	35,07	34,18	34,41	34,10	35,9	38,6

(*) Uniquement produits avec code-barres ; nd : non disponible,

Sources : (1) SSP – ProdCom, (2) Douane française – GTA, (3) Kantar MyWorldPanel

Graphique 234

Évolution des quantités de saumon frais entier et réfrigéré importé en France depuis les 3 pays (en poids net)



Source : FranceAgriMer d'après Douane française

3.2. Circuits et modèles étudiés

3.2.1 Prix à l'importation du saumon frais ou congelé pour transformation en saumon fumé

On calcule, à partir des statistiques douanières, le prix moyen mensuel des catégories de saumons importés les plus susceptibles d'être utilisées par l'industrie du fumage. Dans le but d'assurer au mieux la cohérence des données tout au long de la filière et l'homogénéité avec la nomenclature du panel Kantar MyWorldPanel pour les saumons fumés suivis au détail en GMS, correspondant à des origines de matière première issue de Norvège, Royaume-Uni et Irlande, on se limite aux importations de ces pays en saumons des catégories suivantes :

- « saumons de l'Atlantique et du Danube entiers frais ou réfrigérés », code 030214,
- « saumons de l'Atlantique et du Danube entiers congelés ou surgelés », code 030313.

Il s'agit donc de saumons Atlantique d'élevage (*Salmo salar*), prépondérants dans l'offre de saumon fumé en France.

3.2.2 Prix de production des industries de transformation

Faute de données plus adaptées, l'Observatoire utilise les résultats de l'enquête statistique nationale sous règlement communautaire « [ProdCom](#) » (Production Commercialisée des Industries, Insee, SSP) qui fournit, par nature de produit, le chiffre d'affaires annuel de l'industrie de transformation et les tonnages de produits afférents.

On obtient ainsi une estimation du prix moyen annuel de vente du saumon fumé sortie industrie, la dernière année disponible étant généralement l'année N-1 par rapport à l'année de publication du rapport. En conséquence, on s'en tient, pour l'année 2023, à l'estimation d'un indicateur de marge agrégée industrie – distribution.

3.2.3 Hypothèses sur les circuits étudiés, les paramètres en lien et les biais possibles en découlant

Le rendement global du saumon entier vidé frais ou congelé en saumon fumé est de 49 % selon [Eumofa](#), en cohérence avec les références de Pact'Alim (syndicat de transformateurs).

L'homogénéité de l'approche du prix industriel avec les références de prix retenues aux deux extrémités du circuit (importation et GMS) n'est pas totalement assurée. En effet, les résultats de ProdCom portent sur l'ensemble des saumons fumés, peu importe leur origine, saumons Atlantique et du Pacifique, alors que seule l'origine Atlantique a été retenue pour les prix à l'importation et au détail. Toutefois ce biais est limité, puisque le saumon Atlantique est très majoritaire dans l'origine de la matière première.

Par ailleurs, la nomenclature du panel Kantar pour le saumon fumé vendu au détail en GMS identifie l'origine de la matière première (saumon de Norvège, d'Écosse, d'Irlande, etc.) mais pas le pays où a eu lieu la transformation. Or, l'offre de saumon fumé en GMS peut être partiellement assurée par des importations de produits fumés, dans des proportions a priori faibles en GMS (hors « enseignes à dominante marques propres), mais inconnues. De ce fait, il existe un biais, vraisemblablement faible, dans l'estimation de l'indicateur de la marge GMS.

Il nous semblait nécessaire de développer ici ces points de méthode. Ils illustrent la difficulté, rencontrée à des degrés variables selon les filières étudiées par l'Observatoire, de construire des indicateurs les moins biaisés possible alors que les données statistiques de base ne s'y prêtent pas toujours. L'amélioration de ces dernières dépasse les attributions et moyens du seul Observatoire de la formation des prix et des marges.

3.3. Évolution des prix et décomposition des prix au détail

L'industrie française du saumon fumé s'approvisionne majoritairement en saumon Atlantique d'élevage frais, presque exclusivement sous forme de poissons entiers simplement éviscérés, et plus rarement de filets frais. La demande sur le marché international reste très soutenue pour cette espèce ce qui maintient le coût de la matière première à un niveau élevé.

La composition du prix du saumon fumé, à partir de matières premières importées de Norvège, d'Irlande et du Royaume-Uni, révèle une augmentation significative du prix final, passant de 36,59 €/kg en 2022 à 39,74 €/kg en 2023 (Graphique 235). Cette hausse semble principalement liée au coût de la matière première importée qui continue d'augmenter, passant de 16,66 € en 2022 à 18,25 €/kg en 2023. En 2023, le coût de la matière première constitue 48 % du prix final au détail en 2023, légèrement plus qu'en 2022 (Graphique 236). La hausse des prix moyens d'importation s'explique par une demande mondiale soutenue, et par l'entrée en vigueur de la taxe sur les profits des fermes aquacoles norvégiennes. Les quantités importées en provenance des trois pays sont d'ailleurs à la baisse (- 7 % entre 2022 et 2023), avec une part d'importations irlandaises de saumon biologique qui ne représente plus que quelques centaines de tonnes à l'année.

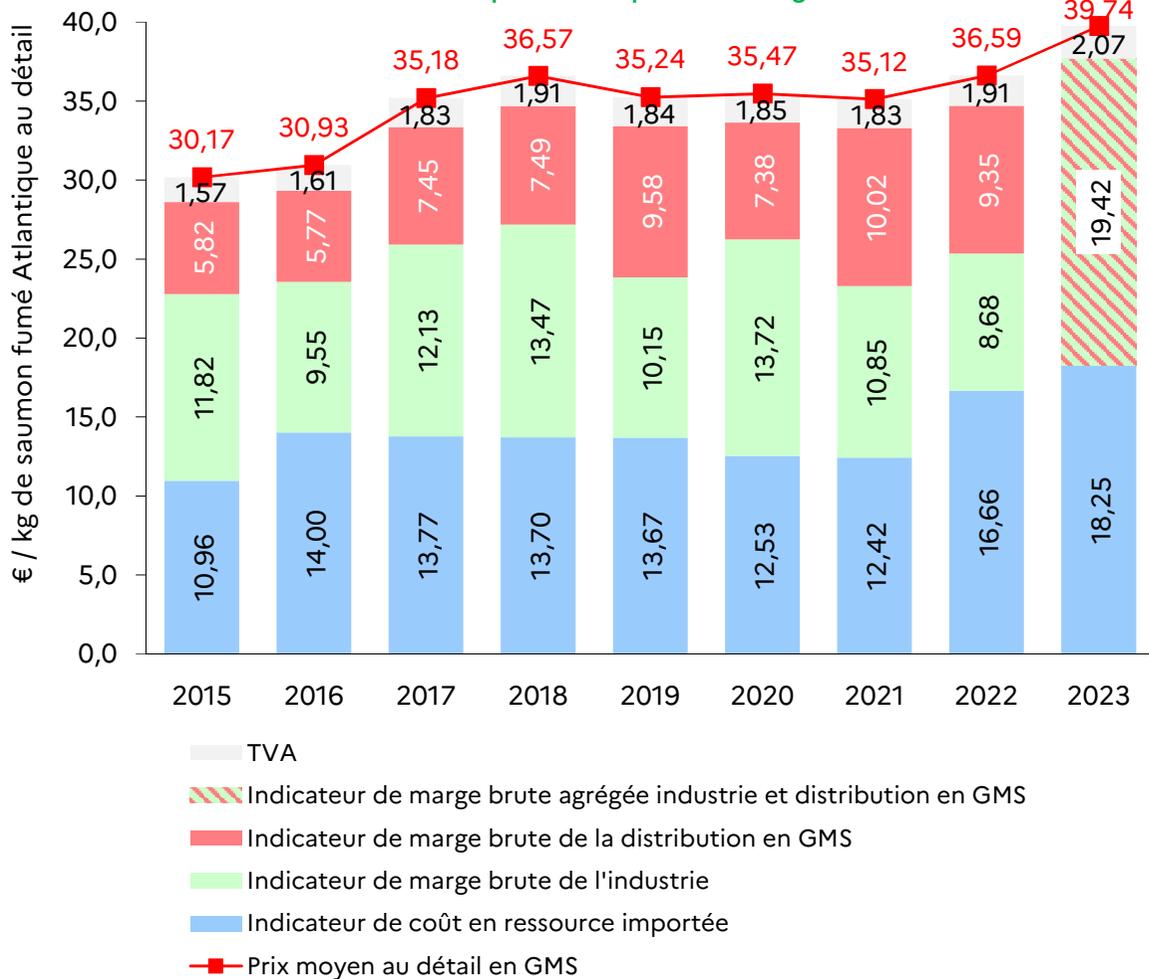
La publication des données ProdCom de 2022 permet l'analyse rétrospective de la composition du prix sur cette année. L'analyse publiée l'an passé faisait état d'une contraction de la marge brute agrégée de l'aval. La désagrégation de cet ensemble révèle un partage de cette contraction de marge brute par les deux maillons de l'industrie et de la distribution en GMS. C'est cependant sur le maillon industrie que l'absorption de la hausse des coûts de la matière première a été la plus importante. La marge brute du maillon transformation est en recul de 20 % entre 2021 et 2022, contre 7 % pour la grande distribution.

En 2023, face à la nouvelle augmentation de coût de la ressource importée, la marge brute agrégée aval se reconstruit, produisant la hausse constatée sur le prix au détail. Elle passe en effet de 18,03 € à 19,42 €/kg au détail, soit une augmentation de 8 % par rapport à 2022. Pact'Alim, syndicat de l'industrie de la transformation, alerte toutefois sur la mauvaise santé économique des entreprises de transformation en 2023, du fait de volumes et d'activités en baisse. De plus, il convient de noter qu'il existe un effet retard sur les prix à la consommation en raison des contrats annuels sur les prix des produits qui sont vendus sous marques et qui sont établis pour l'année, ce qui influence le prix final pour le consommateur.

Si l'augmentation des prix au détail est déjà conséquente en 2023, il faut à nouveau s'attendre à de fortes évolutions sur ce secteur dans les années à venir. L'année 2024 devrait être marquée par des modifications de gamme : une montée en gamme est en train de s'opérer sur ce produit, et de moins en moins de produits de premier prix devraient être disponibles.

Graphique 235

Composition du prix moyen annuel au détail du saumon fumé en GMS, en coût d'achat de la matière première importée et marges brutes en aval



Points d'attention :

Lecture :

- Le coût d'achat de la matière première importée est pondéré par les quantités de chaque provenance,
- L'indicateur de marge brute agrégée industrie et distribution en GMS est déterminé à partir des données ProdCom qui ne sont actuellement pas disponibles pour 2023.

En 2023 :

- Le **prix au détail est en hausse** entre 2022 et 2023 (+ 3,15 €),
- Le **coût de la matière première importée augmente** en 2023 du fait d'une tension sur l'offre mondiale entraînant une hausse des cours. Les prix élevés ont joué sur les importations qui ont baissé en volume,
- Le maillon agrégé de la **transformation et la distribution reconstruit sa marge brute** avec une hausse de 1,39 €/kg vendu au détail pour les deux maillons (+ 7 % entre 2022 et 2023).

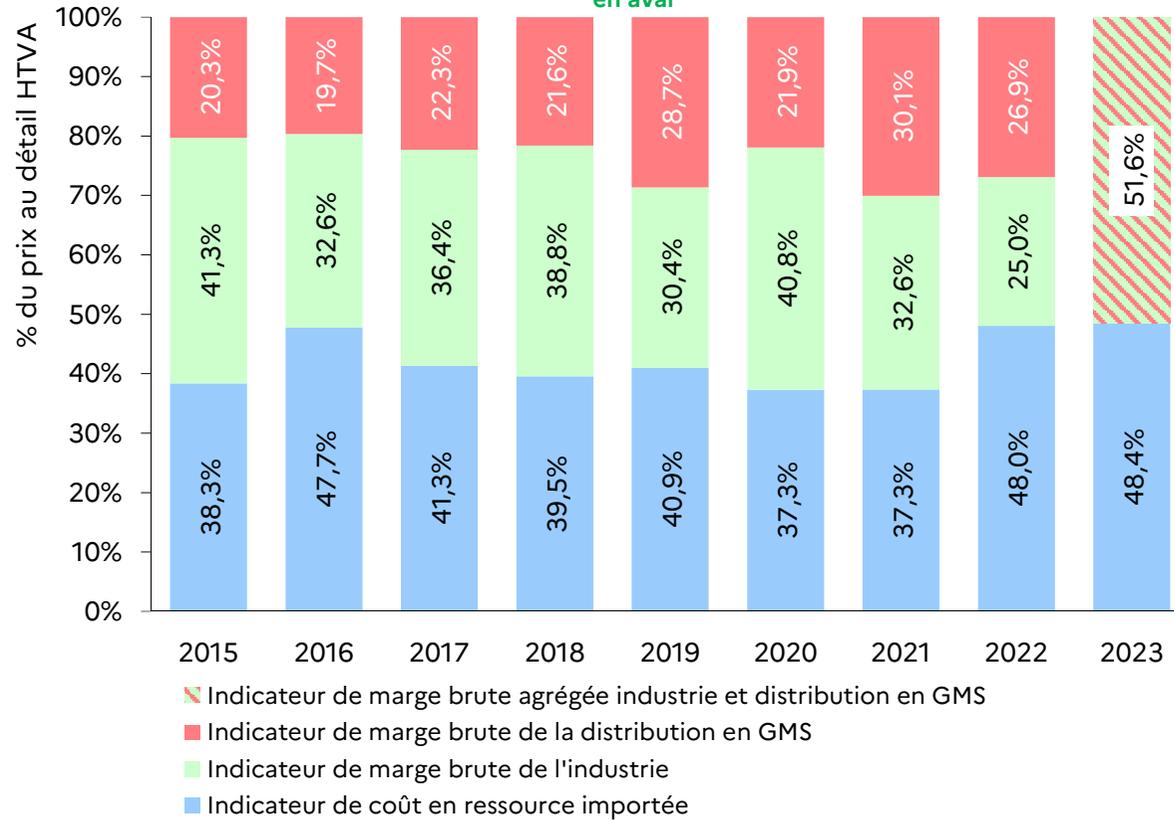
Tendances de 2017 à 2022 :

- Hausse du prix de vente en GMS en 2017-18 puis fluctuation du prix avec le coût de la MP, sauf en 2022 où une partie de l'augmentation du prix de la MP est amortie par la GMS,
- Variations de la marge brute de l'industrie. En 2022, forte compression en lien avec la hausse du coût de la matière première,
- Tendance à la baisse du coût de la matière première importée qui s'inverse avec forte hausse en 2022.

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

Graphique 236

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail HTVA du saumon fumé en GMS, en coût d'achat de la matière première importée et marges brutes en aval



Points d'attention :

- Le coût d'achat de la matière première importée est pondéré par les quantités de chaque pays de provenance,
- L'indicateur de marge brute agrégée industrie et distribution en GMS est déterminé à partir des données ProdCom qui ne sont actuellement pas disponibles pour 2023.

Lecture :

- La part de la matière première augmente en 2022 et 2023, dépassant le niveau maximal de la décennie atteint en 2016.

e, ProdCom (Insee) et Kantar MyWorldPanel

4. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DE LA MOULE DE BOUCHOT

L'étude réalisée en 2021 a permis de cerner le fonctionnement de la filière de la moule de bouchot en France⁴ et d'élaborer un modèle d'analyse de la décomposition des prix au détail en GMS, modèle établi après discussion avec des professionnels de la filière mytilicole sollicités pour avis. Ce modèle a été actualisé pour l'année 2022 en se basant sur les données disponibles à FranceAgriMer.

4.1. La filière et les marchés

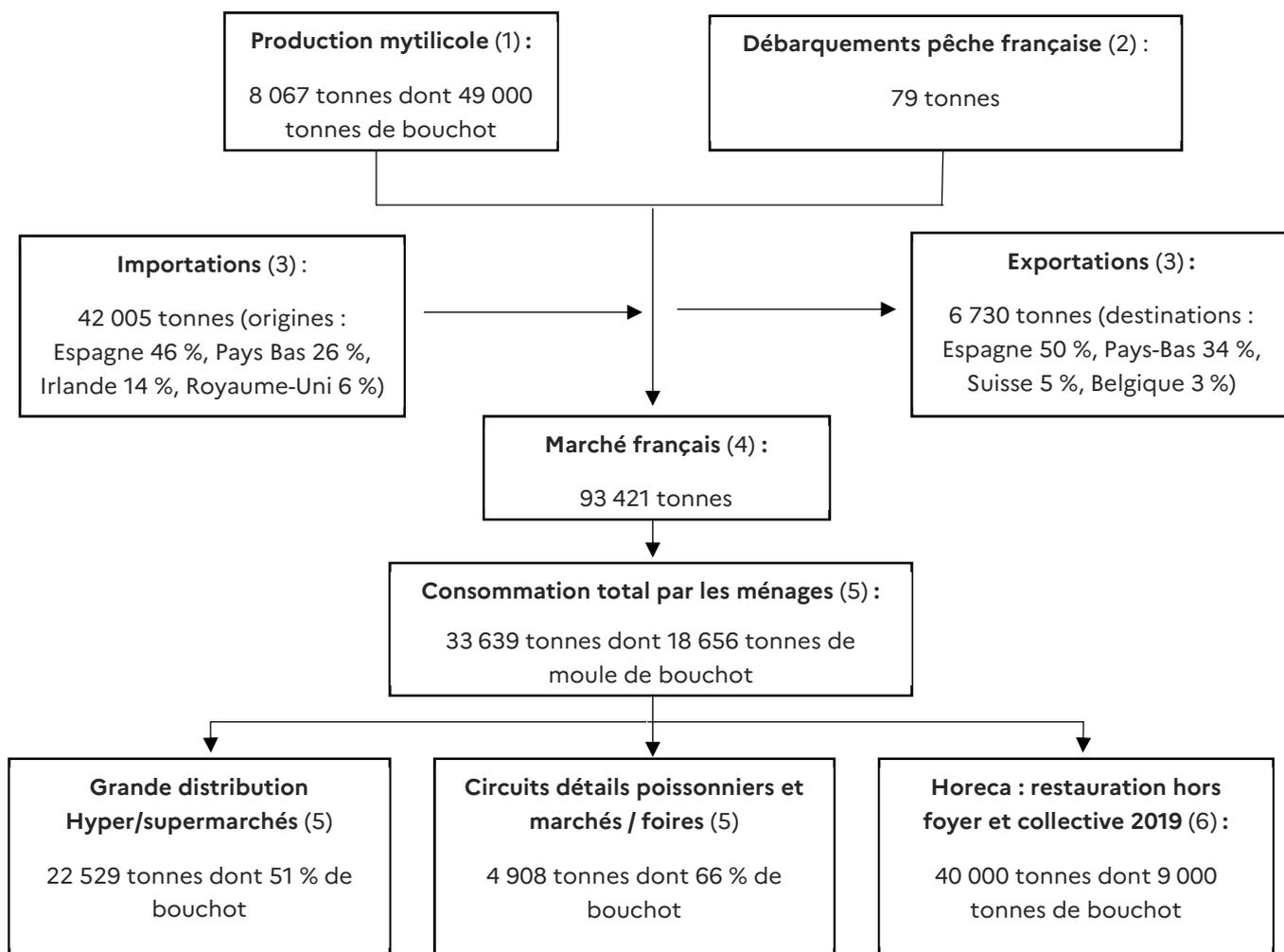
En 2022, la production mytilicole française a atteint 58 067 tonnes, dont 49 000 tonnes de moules de bouchot (SSP). Les débarquements en 2022 ont été à hauteur de 79 tonnes, une très faible quantité. Un volume inférieur à la production française en cette année a été importé (42 005 tonnes), ces importations sont notamment utilisées pour satisfaire la demande du marché hors saison de production française mais aussi compléter les approvisionnements domestiques lors des périodes de forte consommation. Les principales origines sont l'Espagne, les Pays-Bas et l'Irlande. La moule néerlandaise, bon marché, est également massivement utilisée dans la restauration commerciale. Les exportations étaient limitées (6 730 tonnes), les principales destinations sont l'Espagne, les Pays-Bas, la Suisse et la Belgique.

La consommation apparente de moule était ainsi estimée à 93 421 tonnes, (Schéma 34). Le principal circuit est la restauration (40 000 tonnes pour l'année 2019), et en 2022 en grande distribution, 22 529 tonnes est passées par ce circuit et 4 908 tonnes par les détaillants spécialisés (pour la consommation des ménages français).

⁴ Etude la filière de la moule de bouchot en France, AND-I pour FranceAgriMer, 2021

Schéma 34

Bilan d'approvisionnement de la moule fraîche en France - Mytilus (année 2022)



Sources : (1) enquête aquaculture SSP Agreste 2023 (2) données de captures Eurostat (3) données douane française. (4) consommation apparente calculée : production + importations – exportations (5) Kantar MyWorldPanel (6) étude 2019 restauration hors foyer par Horeca.

4.2. Circuits et modèles étudiés

On considère plusieurs sources de prix :

- Au stade de la **production**, on se base sur les données de l'enquête annuelle sur l'aquaculture menée et fournie par le SSP (Ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire), en considérant la page consacrée au mode d'élevage pour la « moule edulis », « pieux dont bouchot » qui correspond aux moules de bouchot. On considère le prix moyen des ventes de produit fini, en vrac, à destination des « professionnels », autrement dit des expéditeurs dont la fonction est la préparation du produit pour le marché de consommation ;
- Au stade de l'**expédition**, on utilise également l'enquête annuelle sur l'aquaculture du SSP qui nous fournit le prix moyen des moules vendues par les expéditeurs à destination de la consommation ;
- Au stade de la vente au **détail**, on utilise le prix moyen fourni par Kantar MyWorldPanel pour le kg de moule de bouchot fraîche (vendue en sac ou en barquette).

Ces données de prix nous permettent d'estimer trois niveaux de composition du prix moyen au détail :

- Un **indicateur de coût de la matière première**, dont on rappelle qu'il représente un coût d'achat pour l'expéditeur, et n'indique en rien la rémunération du producteur mytilicole ;
- Un **indicateur de marge brute expédition**, couvrant la marge brute des expéditeurs ;
- Un **indicateur de marge brute agrégée aval** : cet indicateur peut couvrir la marge d'une diversité d'opérateurs, selon qu'il s'agisse d'un circuit d'approvisionnement de la centrale GMS en direct depuis l'expéditeur, ou bien d'un circuit passant par des intermédiaires (mareyeurs et grossistes). En l'absence de connaissance fine des circuits et en raison de la non-disponibilité de données statistiques pour les cerner, il a été décidé, en groupe de travail avec les professionnels, de considérer ce stade de façon agrégée.

Plusieurs coefficients sont pris en compte dans le modèle afin d'intégrer les pertes subies par les différents maillons de la filière :

- Au stade expédition, on considère que l'expéditeur doit anticiper les pertes suivantes pour préparer le produit qui sera vendu en distribution :
 - taux de perte liée au débyssusage⁵ (valeur moyenne de 6,5 %), opération réalisée à l'atelier d'expédition ;
 - taux de perte en eau au cours du transport vers le lieu de vente (valeur moyenne de 7 %).
- Au stade agrégé aval, on applique un taux de perte en rayon de 5 %, pertes liées à la péremption, à la casse, au vol, sur le rayon en GMS.

Le coût d'achat total pour chacun des maillons est calculé en multipliant la quantité nécessaire à acheter pour tenir compte de ces pertes, par le prix moyen de vente pratiqué par le maillon le précédant.

⁵ Action de retirer le byssus (= ensemble des filaments permettant à la moule de se fixer à un support).

4.3. Évolution des prix et décomposition des prix au détail

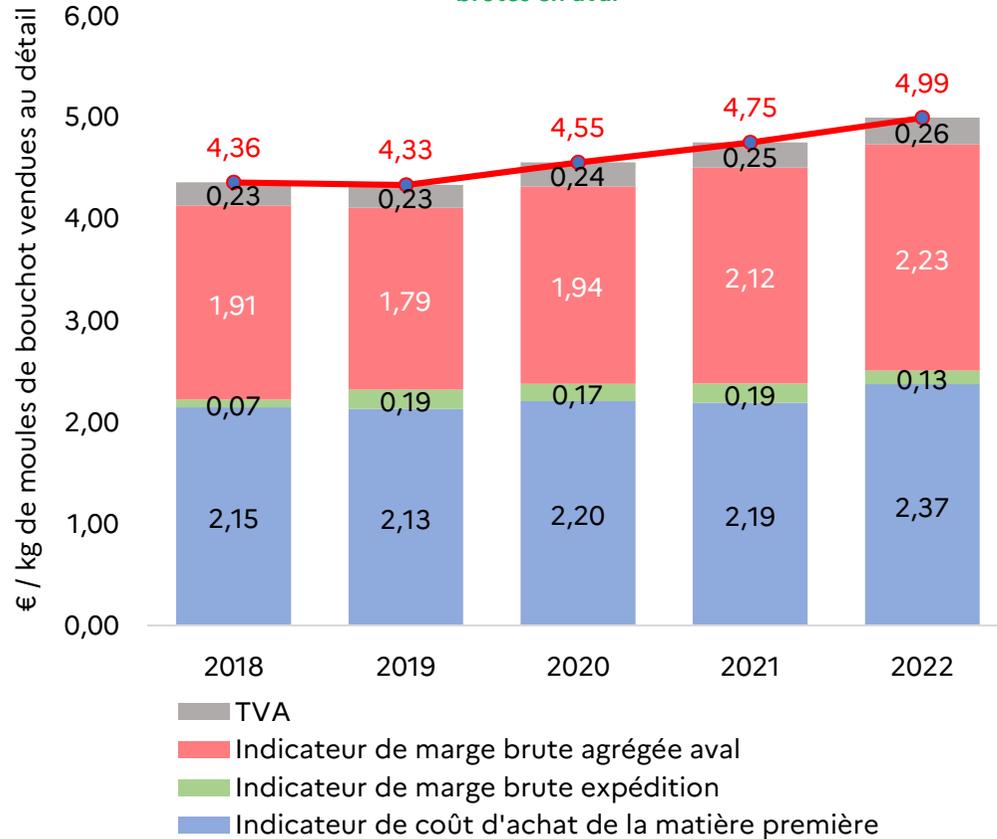
Les données de l'enquête annuelle sur l'aquaculture du SSP étant transmises en octobre de l'année n+1, l'analyse de la décomposition du prix ne peut porter que jusqu'à l'année 2022.

Les Graphique 237 et Graphique 238 présentent la composition du prix au détail de la moule de bouchot vendue en hyper- et supermarchés. En 2022, le coût de la matière première représente 50,1 % du prix de vente au détail d'un kilo de moules, hors TVA, Il ré-augmente ainsi légèrement après une baisse observée en 2021. La hausse du coût de la matière première en 2022 découle d'une baisse de la production liée à plusieurs facteurs défavorables : forte augmentation de la prédation par les araignées en Bretagne et Normandie, phénomène de sécheresse au printemps qui a conduit à un manque d'eau douce donc à une réduction du phytoplancton dans l'eau, hausse de la température et du pH de l'eau qui a rendu le produit fragile et plus petit. La filière a traversé en 2022 une crise des « petites moules » avec des produits plus petits et moins remplis. Cette conjoncture a engendré une augmentation des coûts de production, notamment liée aux efforts nécessaires pour compenser les pertes subies. Les opérateurs ont dû ajuster les prix afin de maintenir la rentabilité de leurs activités, bien que certaines charges demeurent fixes.

L'indicateur de marge brute agrégée aval a également poursuivi l'augmentation continue qu'il connaît depuis 2019. Entre 2021 et 2022, cette hausse atteint 11 centimes par kilogramme vendu au détail. Le prix au détail, stable entre 2018 et 2019, avait déjà montré une augmentation de 22 centimes en 2020 et 20 centimes en 2021. En 2022, cette augmentation s'est poursuivie (+ 24 centimes) et le prix au détail a atteint 4,99 €/kg. Les achats par les ménages ont par ailleurs nettement diminué sur 2022, mais selon les opérateurs, cette baisse est plutôt liée à la baisse de disponibilité du produit qu'à son prix. En valeur absolue, la marge brute d'expédition, déjà mince dans les années précédentes, est en 2022 de 13 centimes par kg vendu au détail, subissant une diminution de 6 centimes soit 31 % par rapport à 2021. De l'avis des professionnels, le contexte de vente compliqué par la baisse des volumes, le renchérissement de la marchandise et des promotions conséquentes a contraint ce maillon à comprimer sa marge. Toutefois, il est important de noter que de nombreux opérateurs dans la filière mytilicole sont à la fois producteurs et expéditeurs, ce qui signifie que cet indicateur de marge brute du maillon d'expédition ne permet pas d'appréhender pleinement la rentabilité des entreprises. De plus, on rappellera que dans le modèle de l'Observatoire, les coûts liés aux anticipations des pertes, tels que le débyssassage et les pertes en eau lors du transport, sont imputés à ce maillon.

Graphique 237

Composition du prix moyen annuel au détail de la moule de bouchot fraîche (en sac ou en barquette) en GMS, en coût d'achat de la matière première et marges brutes en aval



Points d'attention :

Lecture :

En 2022 :

- Le coût d'achat de la matière première à la production a augmenté de 18 centimes/kg vendu au détail,
- L'expédition comprime sa marge brute,
- En aval, une nouvelle augmentation de la marge brute de la distribution est observée,
- La répercussion globale est une hausse de prix au détail de 24 centimes/kg, supérieure à la hausse de la matière première.

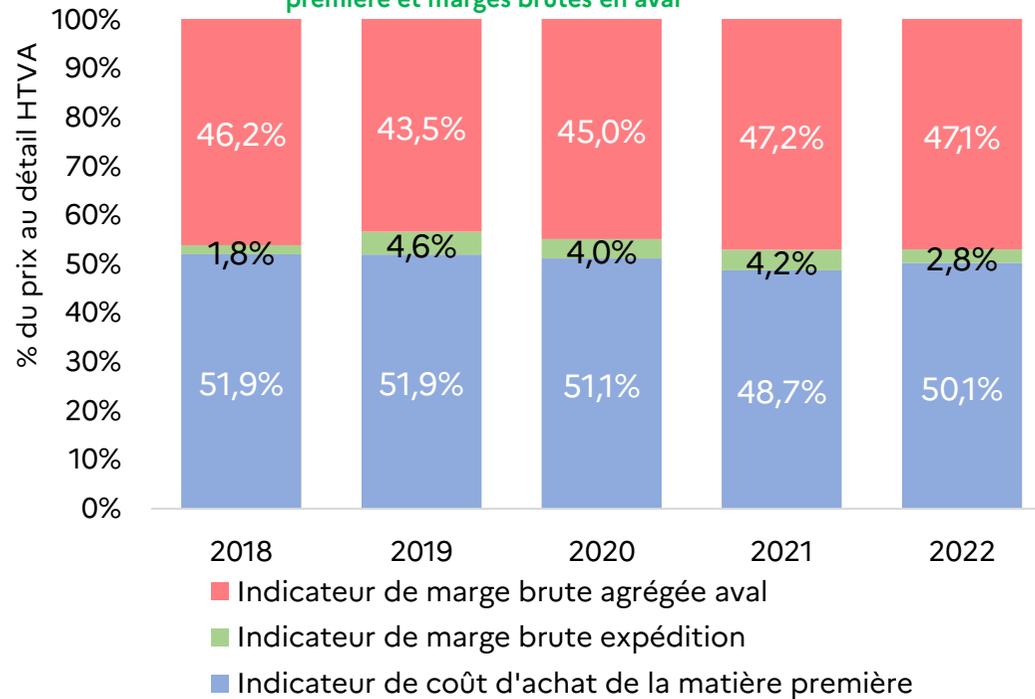
Tendances de 2018 à 2021:

- Le coût d'achat de la matière première a augmenté en tendance entre 2018 et 2021,
- La marge brute de l'expédition, après une hausse en 2019, est restée stable jusqu'en 2021,
- La marge brute agrégée aval, après une baisse en 2019, augmente en tendance,
- La bonne image de la moule et l'attrait des consommateurs pour ce coquillage peu onéreux a permis une hausse du prix au détail, sans baisse de consommation jusqu'en 2021, ainsi qu'une progression de la marge brute de la distribution.

Source : OFPM, FranceAgriMer d'après SSP, Kantar MyWorldPanel

Graphique 238

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail HTVA de la moule de bouchot fraîche (en sac ou en barquette) en GMS, en coût d'achat de la matière première et marges brutes en aval

**Points d'attention :****Lecture :**

- Jusqu'en 2020, la part de la matière première est restée stable et représentait plus de la moitié du prix au détail. Les marges brutes expédition et agrégée aval étaient variables,
- En 2021 et 2022, l'augmentation de la marge brute agrégée aval induit une augmentation de la part la part de cette marge dans le prix au détail.

Source : OFPM, FranceAgriMer d'après SSP, Kantar MyWorldPanel

5. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DE LA COQUILLE SAINT-JACQUES

L'étude réalisée en 2021⁶ a permis de cerner le fonctionnement de la filière de la coquille Saint-Jacques en France et d'élaborer des modèles d'analyse de la décomposition des prix au détail en GMS, modèles établis après discussion avec des professionnels de la filière coquille Saint-Jacques sollicités pour avis.

5.1. La filière et les marchés

Les gisements de deux principales régions approvisionnent le marché français de la coquille Saint-Jacques entière fraîche : les gisements en Normandie (Baie de Seine en particulier) vendus en criée avec la valorisation⁷ « Manche-Est », et les gisements en Bretagne nord (Baie de Saint-Brieuc en particulier), vendus en criée avec la valorisation « Manche-Ouest ». Les gisements de « Manche-Est » fournissent les flux les plus importants de coquilles Saint-Jacques fraîches, vendues au détail dans toute la France.

En termes de poids au niveau du premier maillon, les ventes de produits de « Manche-Est » représentent, sur les deux dernières années (2022-2023), environ 52 % des volumes nationaux alors que les coquilles issues des gisements « Manche-Ouest » pèsent 47 % des quantités vendues dans les criées françaises, l'ensemble donnant un taux de couverture nationale de 99 %. La distinction faite entre ces deux gisements est basée sur le type de produit (coquille coraillée en Manche-Est, coquille non-coraillée ou « blanche » en Manche-Ouest), et il existe aussi une différence de réglementation de la pêche (obligation de passer en criée en Bretagne-Nord⁸, alors qu'en Normandie ou à Boulogne/Mer cette obligation n'existe pas). En effet, les pêches de coquille Saint-Jacques sont avant tout supervisées par les CRPME. En baie de Saint-Brieuc, les coquilles débarquées sont systématiquement pesées par les services de criée, ce qui n'est pas le cas en baie de Seine.

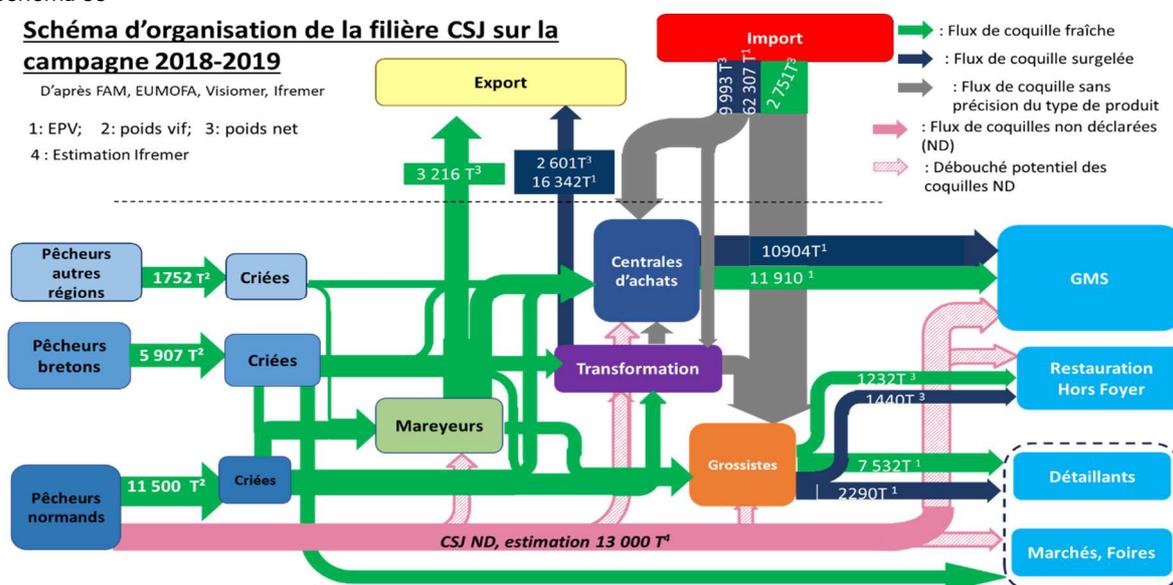
Schéma 35

Schéma d'organisation de la filière CSJ sur la campagne 2018-2019

D'après FAM, EUMOFA, Visiomer, Ifremer

1: EPV; 2: poids vif; 3: poids net

4: Estimation Ifremer



⁶ Étude la filière coquille Saint-Jacques, AgroParisTech, 2021

⁷ Le terme « Valorisation » est celui utilisé dans VISIOMer pour faire référence à la zone de pêche.

⁸ Concernant la Manche-Ouest, l'obligation de passage en criée (pour pesée et déclaration) résulte de la réglementation professionnelle édictée par le CRPME de Bretagne, reprise ensuite dans un arrêté préfectoral pour être rendue obligatoire.

Ces dernières années, les quantités de coquilles Saint-Jacques débarquées dans les criées françaises battent des records. Entre les campagnes 2020-21 et 2022-23, les volumes ont augmenté de 7 % à l'échelle nationale, en lien avec une grande abondance de la ressource au niveau des gisements.

5.2. Circuits et modèles étudiés

À partir de l'étude de la filière faite en 2021, puis grâce aux groupes de travail organisés par FranceAgriMer avec les professionnels, il est apparu pertinent de subdiviser la filière coquille Saint-Jacques en trois sous-filières distinctes qui répondent au mieux à la réalité du marché français de la coquille Saint-Jacques fraîche entière :

- une filière de consommation **nationale** approvisionnée par de la coquille pêchée en **Manche-Est**, vendue en **GMS, sans intermédiaire**,
- une filière de consommation **nationale** approvisionnée par de la coquille pêchée en **Manche-Est**, vendue en **poissonneries** (en magasin ou sur un marché), **avec intervention d'un grossiste au MIN de Rungis**,
- une filière de consommation « **bretonne** » approvisionnée par de la coquille pêchée en **Manche-Ouest**, vendue en **GMS, sans intermédiaire**.

Comme la période de consommation de la coquille fraîche entière correspond à la période de pêche (essentiellement d'octobre à mars) avec une consommation particulièrement élevée sur le dernier trimestre, l'analyse à l'échelle nationale sera réalisée en considérant les campagnes de pêche, à cheval sur deux années calendaires. En revanche, à l'échelle de la Bretagne, seule sera considérée la première moitié de la campagne, soit le dernier trimestre de l'année civile, car durant la période de janvier à mars une partie importante des débarquements est dirigée vers la congélation et non vers le marché du frais.

Les données de prix utilisées dans la décomposition du prix sont les suivantes :

- Au **stade débarquement**, on considère les données VISIOMer permettant d'estimer le prix moyen d'achat en criée (Manche-Est pour les filières nationales, et Manche-Ouest pour la filière bretonne),
- Au **stade grossiste**, lorsque celui-ci est considéré, on prend les cotations du Réseau des Nouvelles des Marchés⁹ au MIN de Rungis¹⁰ (en prenant le libellé « coquille coraillée » pour les filières nationales, et le libellé « coquille blanche » pour la filière bretonne),
- Au **stade détail**, les prix moyens au détail fournis par Kantar MyWorldPanel. Ces prix portent sur les données d'achat nationales, sauf pour la filière « bretonne » pour laquelle l'Observatoire dispose de données d'achat locales (uniquement région Bretagne). En outre, selon la filière considérée, ces prix au consommateur portent sur le circuit **GMS** ou sur celui des **poissonneries** (en magasin ou sur un marché). Concernant les modifications de chiffres Kantar détaillées dans le paragraphe 1.3.6., peu de changements sont à noter pour la filière nationale **GMS** : les données utilisées pour la décomposition des prix sont donc issues de la nouvelle plateforme à partir de la campagne 2018/2019. Il en va de même pour la filière nationale poissonnerie. Pour la filière bretonne en revanche, un écart important a été constaté entre les valeurs, après application de la nouvelle méthode (écart moyen de + 9 %, et accentuation des pics saisonniers de consommation). Seuls les résultats à partir du 4^{ème} trimestre 2019 inclus sont donc présentés dans ce rapport.

Ces données de prix nous permettent d'estimer plusieurs niveaux de composition du prix moyen au détail :

⁹ <https://rnm.franceagrimer.fr/prix?COQUILLE-SAINT-JACQUES>

¹⁰ Pour la coquille Saint-Jacques entière fraîche, l'Observatoire ne dispose pas de données de cotation pour les autres MIN de France. Il considère toutefois que les cotations au MIN de Rungis ont une influence qui dépasse largement la zone de la région parisienne.

- Un **indicateur de coût de la matière première**, dont on rappelle qu'il représente un coût d'achat pour l'aval, et n'indique en rien la rémunération des pêcheurs de coquille Saint-Jacques,
- Un **indicateur de marge brute agrégée aval**: cet indicateur couvre la marge des opérateurs de l'aval, donc soit celle de la GMS s'il s'agit d'un circuit d'approvisionnement de la centrale GMS en direct depuis la criée, soit l'ensemble mareyeur-grossiste-détaillant s'il s'agit d'un circuit passant par des intermédiaires (mareyeurs et grossistes). Excepté pour la filière étudiant le circuit poissonneries, il a été décidé, en groupe de travail avec les professionnels, d'insister sur le terme « agrégé » pour cet indicateur de marge qui ne couvre pas uniquement celle des GMS,
- En revanche, pour la filière « nationale poissonneries », les données du RNM nous permettent d'estimer de manière plus détaillée un **indicateur de marge brute grossiste** et un **indicateur de marge brute poissonnerie**.

Plusieurs coefficients sont pris en compte dans le modèle afin d'intégrer les pertes subies par l'aval et qu'il faut anticiper :

- Les pertes en eau au cours du transport (estimées à 10 %),
- Les pertes en rayon liées à la péremption, à la casse, et au vol (estimées à 5 %).

Le coût d'achat total pour l'aval est calculé en multipliant la quantité nécessaire à acheter pour tenir compte de ces pertes, par le prix moyen de vente pratiqué par le maillon le précédant.

5.3. Évolution des prix et décomposition des prix au détail

Filière « nationale GMS »

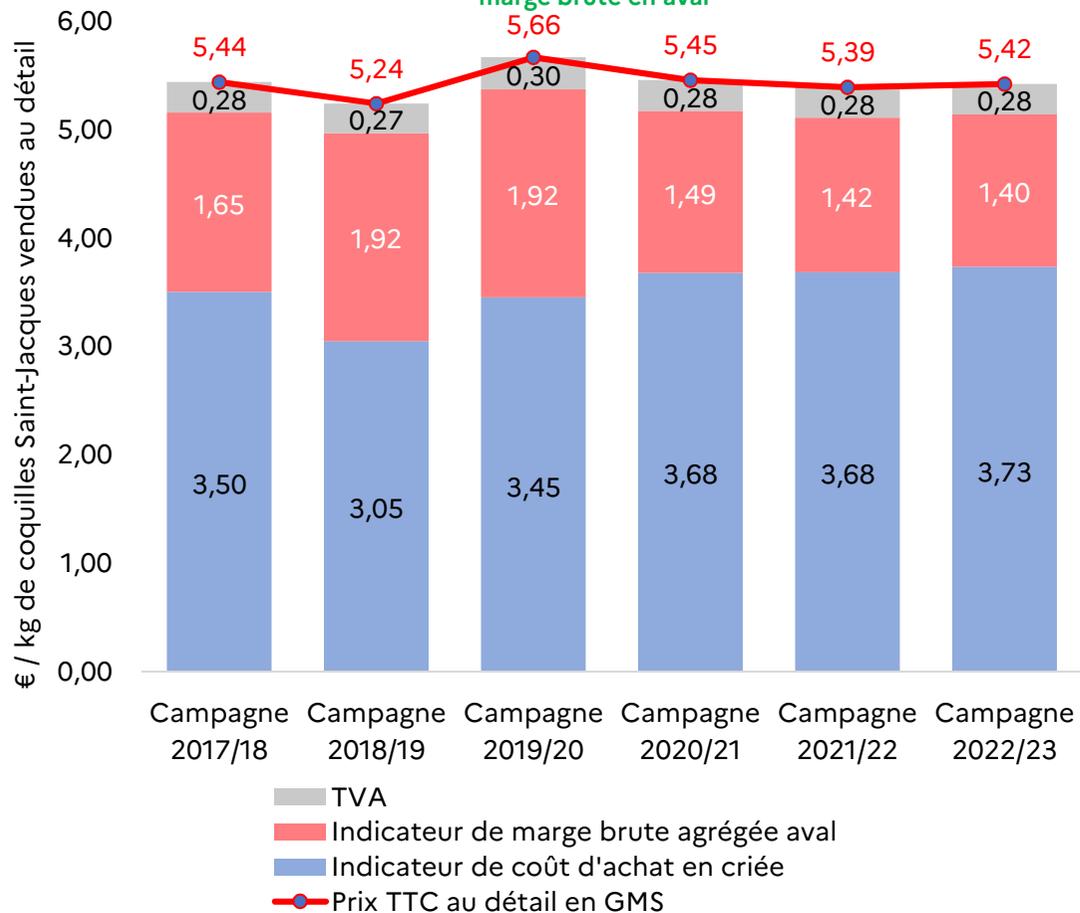


Les Graphique 239 et Graphique 240 présentent la composition du prix de la coquille Saint-Jacques en GMS sur chaque campagne. Sur ce circuit, aucune variation importante du prix au détail et de sa composition n'a été observée sur les dernières campagnes (2020-21, 2021-22, 2022-23). Le prix en criée est en légère augmentation depuis 2019 et les variations d'indicateur de marge brute agrégée aval ne sont que de quelques centimes par kg au détail. Sur la campagne 2022-23, le poids de chaque maillon dans le prix au détail est donc également resté similaire à celui de la campagne 2021-22.

La dynamique du prix de la coquille Saint-Jacques est plutôt différente de celle des autres produits étudiés par l'Observatoire. En effet, la ressource de coquille Saint-Jacques ne cesse de s'accroître au fil des campagnes récentes. Sur la campagne 2022-23, les volumes pêchés en Manche Est et débarqués en criée ont encore augmenté de 1,5 milliers de tonnes par rapport à la campagne 2021-22. Les prix moyens de première vente sont restés identiques. Une partie de ces volumes de coquille entière ne trouve pas de marché demandeur et est dirigée vers la transformation pour être décortiquée. Selon les opérateurs, à l'ouverture de la campagne 2023-24, il restait d'ailleurs une partie invendue des stocks de noix congelées de la dernière campagne. La coquille Saint-Jacques entière est un produit d'appel en GMS, avec de nombreuses promotions, et le contexte actuel conforte ce mode de vente sur la campagne 2022-23. Ainsi, les quantités achetées par les ménages ont augmenté de 38 % entre 2021-22 et 2022-23 (Figure d'explication 3). Les actions de la marque Pavillon France peuvent également avoir un impact dans les achats. Depuis 2019, Pavillon France développe ses animations en magasin pour sensibiliser la clientèle à ce produit français. Durant ces journées, 250 kg de coquilles Saint-Jacques sont vendus en moyenne.

Graphique 239

Composition du prix moyen annuel au détail de la coquille Saint-Jacques fraîche entière pêchée en Manche-Est et vendues en GMS, en coût d'achat en criée et marge brute en aval



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, Kantar MyWorldPanel

Points d'attention :

- La période observée est octobre-mars (cœur de la campagne),
- La filière nationale exclut les GMS de Bretagne.

Lecture :

En 2023 :

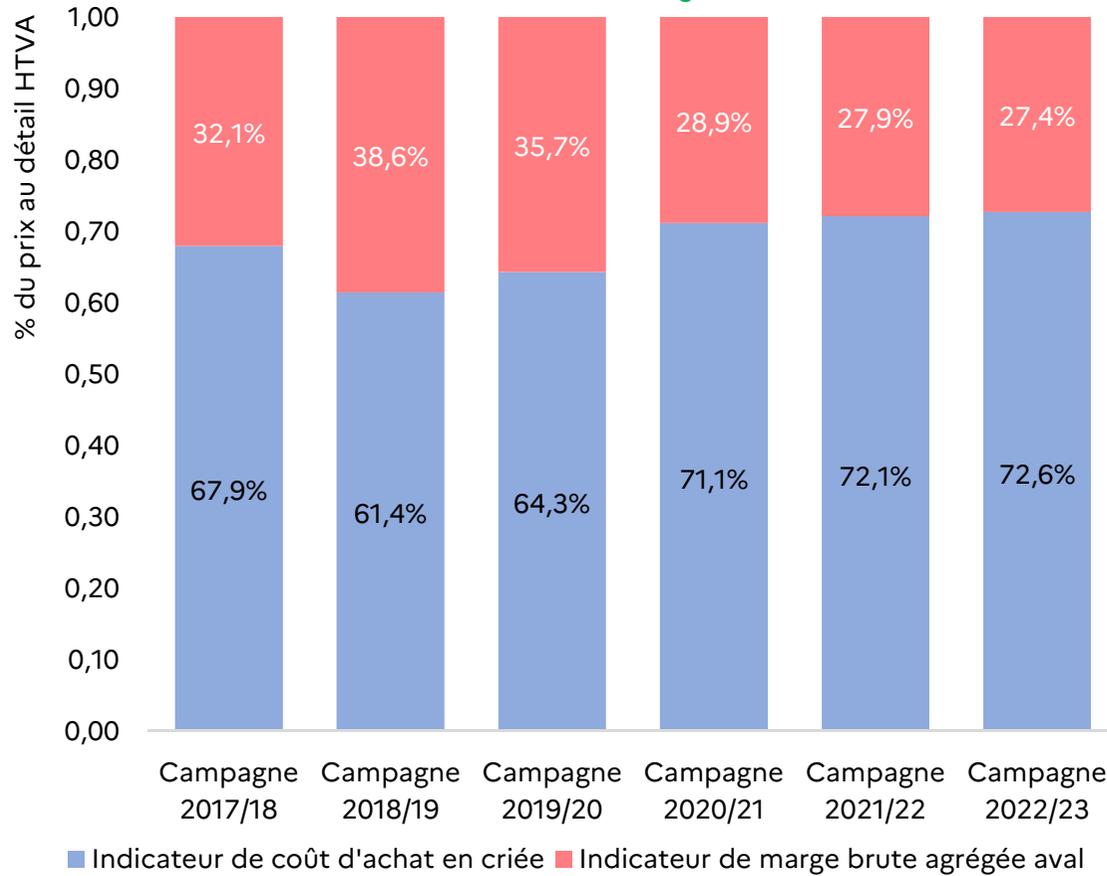
- La situation est quasiment identique à celle de la précédente campagne,
- Les prix au détail sont restés stables,
- Le coût de la matière première est resté stable,
- La grande distribution a maintenu sa marge brute au même niveau, relativement bas, permettant de proposer un produit au même prix que lors de la campagne 2021-22.

Tendances de 2017-18 à 2021-22:

- La ressource en coquille Saint-Jacques française a été un peu plus abondante chaque année : le coût de la matière première a légèrement augmenté à partir de 2020 mais les prix à la consommation sont restés stables,
- Face à l'augmentation des prix de la matière première, la grande distribution a baissé sa marge brute, permettant de maintenir les prix constants au stade détail.

Graphique 240

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail de la coquille Saint-Jacques fraîche entière pêchée en Manche-Est et vendue en GMS, en coût d’achat en criée et marge brute en aval



Points d’attention :

- La période observée est octobre-mars (cœur de la campagne).

Lecture :

- La part de la matière première a progressé en 2020-21 avec l’augmentation de son prix. Cette part se maintient depuis, dans un contexte de prix au détail stable.

Source : OFPM, FranceAgriMer d’après VISIOMer, Kantar MyWorldPanel

Filière « nationale poissonneries »



La composition du prix de la coquille Saint-Jacques commercialisée en poissonnerie est présentée dans les Graphique 242 et Graphique 243, et traduit une situation très différente de celle observée pour le même produit vendu en GMS.

Un point de vigilance est à signaler sur ce circuit. Dans sa construction, il se voulait initialement représentatif de la situation des poissonneries implantées partout en France. Lors des derniers travaux de l'Observatoire, sa représentativité a été remise en question par les représentants professionnels concernés. Les prix de gros utilisés pour dégager la marge brute des grossistes proviennent en effet de relevés de prix sur le marché de Rungis, effectués par le Réseau des Nouvelles du Marché (RNM). Plusieurs opérateurs alertent sur le fait que ce marché est de plus en plus tourné vers le qualitatif et que les prix ne représentent plus ceux de la moyenne nationale. L'analyse présentée ci-dessous serait alors plutôt représentative de la situation des poissonneries d'Ile de France.

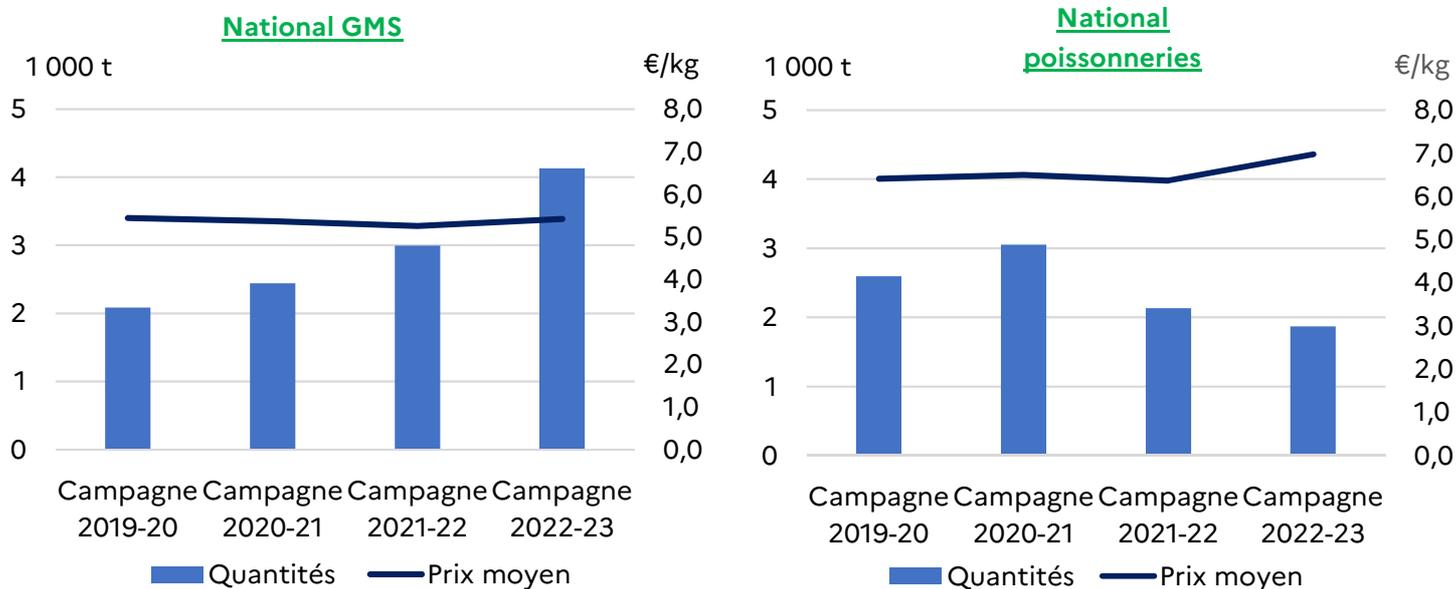
La composition du prix de la coquille Saint-Jacques vendue en poissonneries présente des similarités sur les deux dernières campagnes (2021-22 et 2022-23). Par rapport aux années précédentes, la part de la marge brute des grossistes dans le prix final a largement augmenté (Graphique 243), tandis que celle de la poissonnerie a été compressée au maximum. Jusqu'en 2020, la matière première représentait environ 60 % du prix au détail, la marge brute grossiste en représentait entre 15 et 20 % et la marge brute de la poissonnerie représentait au minimum 20 % de ce prix (avec une exception sur la campagne 2017-18). Cette dernière a fortement baissé en 2021-22 et ne représente plus que 10 % du prix final sur la campagne 2022-23.

Entre les campagnes 2021-22 et 2022-23, le coût d'achat de la matière première en criée a légèrement augmenté (+ 3 %), l'indicateur de marge brute des grossistes a encore augmenté de 14 %, et la marge brute de la poissonnerie a légèrement ré-augmenté (+ 10 centimes). Ces évolutions ont entraîné la hausse du prix au détail, fixé à 52 centimes de plus que sur la campagne 2021-22. En poissonnerie cependant, cette hausse s'ajoute à un prix traditionnellement plus élevé qu'en supermarché et les achats ne connaissent pas la même dynamique qu'en supermarché. Les quantités achetées par les ménages en poissonnerie connaissent ainsi une nouvelle baisse de 12 % entre 2021-22 et 2022-23 (figure 10.2). Dans le contexte d'inflation et avec un positionnement prix plus intéressant, les hyper et supermarchés captent des achats qui étaient initialement réalisés en poissonnerie. Une analyse réalisée par Kantar pour FranceAgriMer met en évidence un transfert de 600 000 kg de produits aquatiques

frais des circuits spécialisés (poissonneries, marchés) vers les hypers et supermarchés sur l'année 2023.

Graphique 241

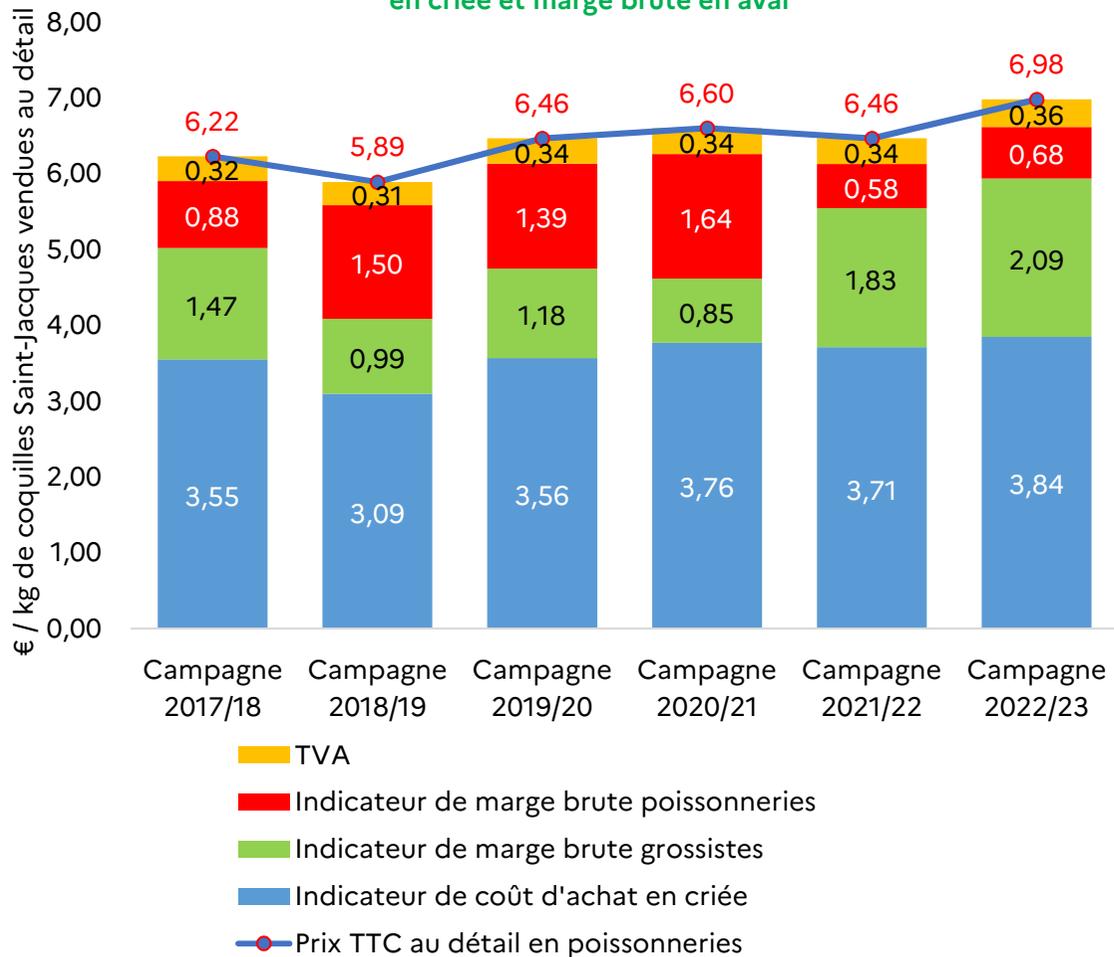
Évolution des quantités et du prix de la coquille Saint-Jacques fraîche entière achetée par les consommateurs en GMS et en poissonnerie (total France)



Source : Kantar MyWorldPanel pour FranceAgriMer

Graphique 242

Composition du prix moyen annuel au détail de la coquille Saint-Jacques fraîche entière pêchée en Manche-Est et vendues en GMS, en coût d'achat en criée et marge brute en aval



Points d'attention :

- La période observée est octobre-mars (cœur de la campagne),
- **Les représentants de la poissonnerie questionnent la représentativité de l'approvisionnement à Rungis à l'échelle nationale.**

Lecture :

En 2023 :

- Le coût d'achat en criée progresse encore,
- Contrairement à la filière GMS, le prix au détail progresse. Il augmente plus en valeur que le coût d'achat de la matière première en criée,
- Car, en aval, les marges brutes des grossistes et des poissonneries progressent également.

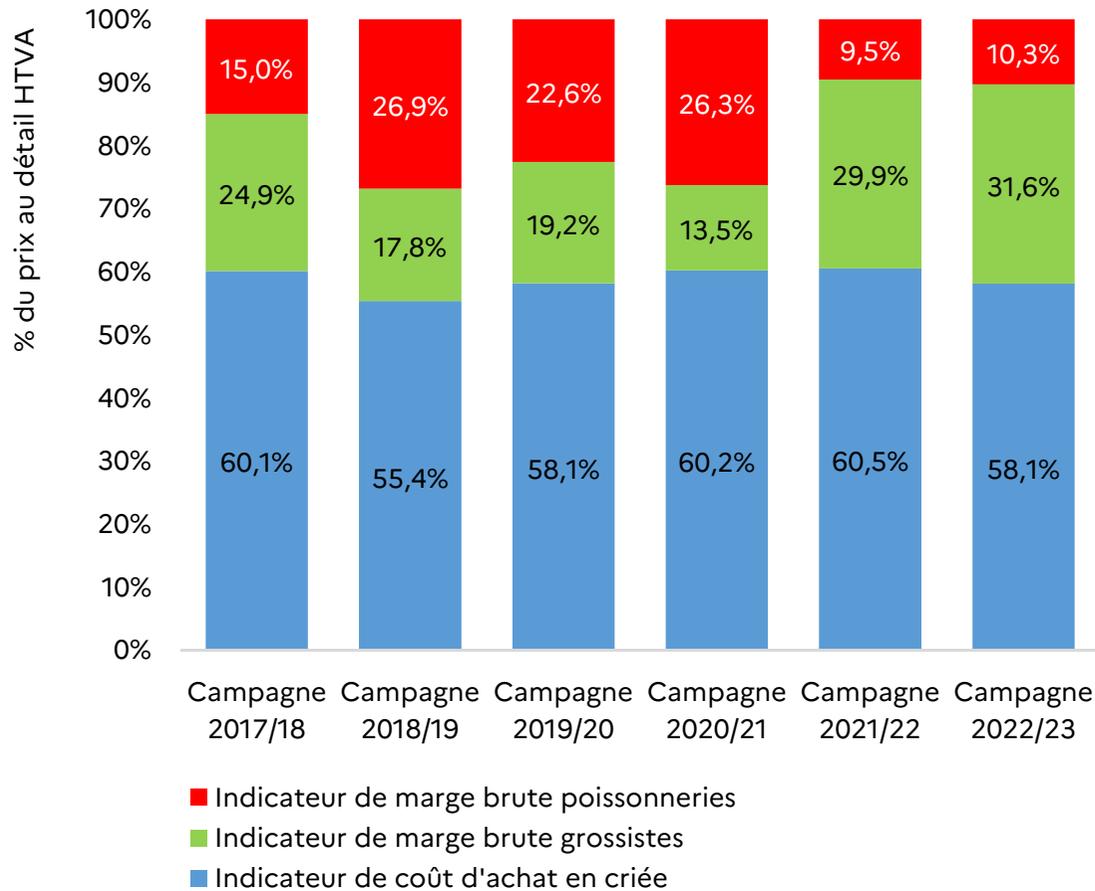
Tendances de 2017-18 à 2021-22:

- Après une baisse en 2018-19, le coût d'achat en criée tend à progresser chaque année,
- À partir de 2021-22, on observe une inversion des valeurs de marges brutes entre grossistes et poissonneries. Cette rupture semble se confirmer en 2022-23, avec maintien d'une faible marge brute en poissonnerie.

Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, RNM, Kantar MyWorldPanel

Graphique 243

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail de la coquille Saint-Jacques fraîche entière pêchée en Manche-Est et vendue en GMS, en coût d'achat en criée et marge brute en aval



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, RNM, Kantar MyWorldPanel

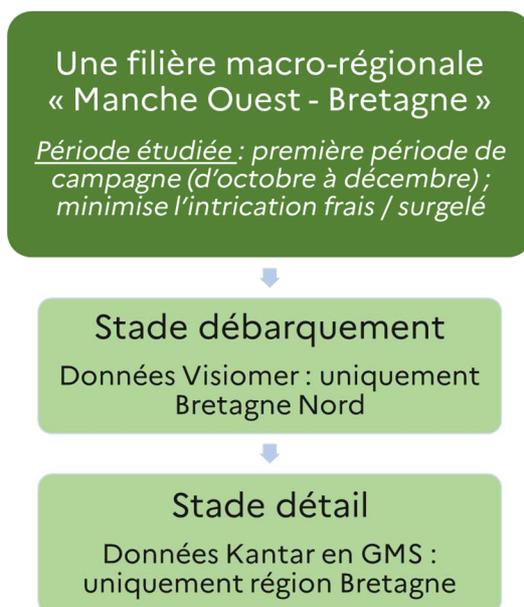
Points d'attention :

- La période observée est octobre-mars (cœur de la campagne).

Lecture :

- Après une baisse en 2018-19, la part de la matière première tend à progresser chaque année pour retrouver environ son niveau de début de période,
- À partir de 2021-22, on observe une inversion des parts relatives des marges brutes des grossistes et des poissonneries. Cette rupture semble se confirmer en 2022-23.

Filière « bretonne GMS »



On rappelle au préalable que la campagne étudiée pour cette filière bretonne ne porte que sur la période d'octobre à décembre (trimestre noté « T4 » sur les Graphique 244 et Graphique 245), étant donné que la seconde partie de campagne (janvier-mars) voit une partie considérable de coquilles débarquées en Bretagne aller vers la surgélation, échappant ainsi au marché du frais.

Les Graphique 244 et Graphique 245 présentent la composition du prix au détail de la coquille Saint-Jacques sur cette filière.

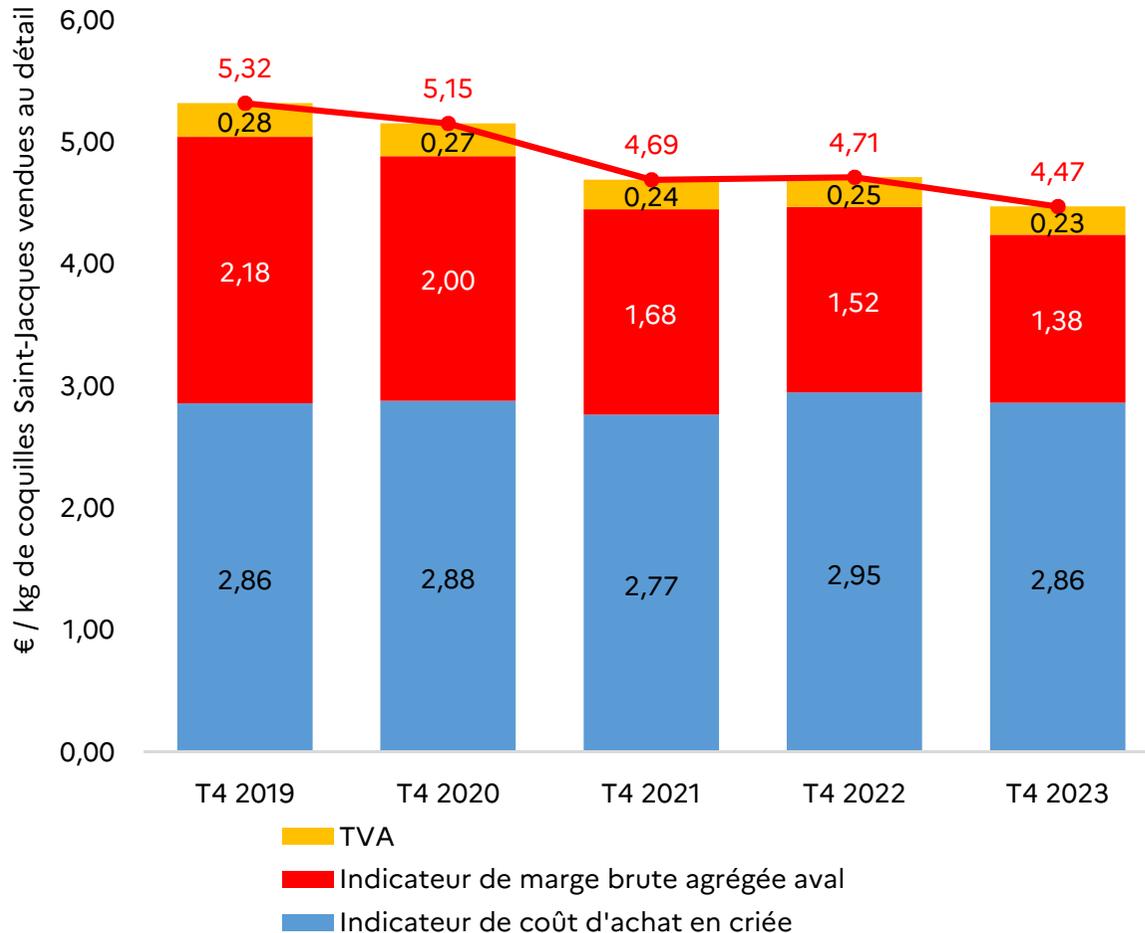
En GMS bretonnes, le prix au détail des coquilles Saint-Jacques est en baisse continue depuis 2019 (Graphique 244). Sur la campagne 2023, le prix moyen de vente en GMS atteint 4,47 €/kg, soit un euro de moins qu'en GMS, circuit « national ». Entre 2022 et 2023, le prix de vente des coquilles Saint-Jacques pêchées en Manche Ouest et vendues en criée est resté stable. La pondération par les quantités mensuelles vendues au détail est à l'origine de la baisse du coût d'achat présenté en Graphique 244. Après une première compression en 2022, la marge brute agrégée aval connaît une nouvelle baisse en 2023 (- 3 % par rapport à 2022).

La baisse des prix peut résulter d'une stratégie des GMS bretonnes pour faire face à la concurrence de la vente directe et des circuits courts qui sont en plein développement. D'après EUMOFA¹¹, sur la campagne 2022-23, la part de la vente directe aurait atteint 30 % des quantités totales débarquées en baie de Saint-Brieuc. Les prix attractifs des GMS bretonnes permettent cependant le maintien des volumes achetés dans ce circuit. Entre 2021 et 2022, les volumes avaient quasiment doublé (KANTAR MyWorldPanel pour FranceAgriMer). Ils diminuent en 2023 mais restent supérieurs de 62 % à ceux de 2021.

¹¹ EUMOFA, Étude de cas : la coquille Saint-Jacques dans l'UE. Structure des prix dans la chaîne d'approvisionnement.

Graphique 244

Composition du prix moyen annuel au détail de la coquille Saint-Jacques fraîche entière pêchée en Manche-Ouest et vendue en GMS en Bretagne, en coût d'achat en criée et marge brute en aval



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, Kantar MyWorldPanel

Points d'attention :

- La période observée est octobre-décembre (période des achats de coquille entière fraîche en Bretagne),
- Les ventes par contrat ne sont pas prises en compte dans l'analyse et leur effet sur les prix n'est pas connu.

Lecture :

En 2023 :

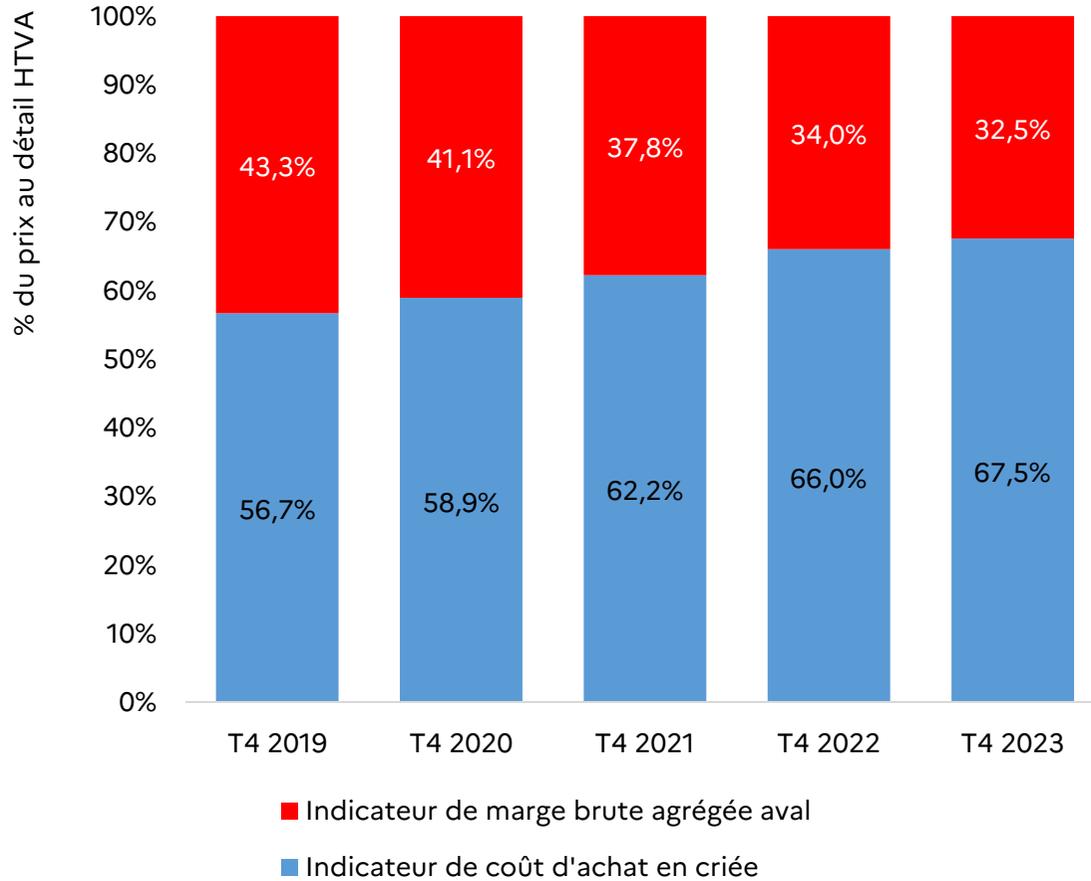
- La tendance reste la même que durant les précédentes campagnes. La marge brute agrégée aval se compresse à nouveau (- 14 centimes/kg au détail),
- Le prix de vente au détail chute par rapport à 2022 (- 24 centimes/kg). Le niveau des prix de 2022 avaient permis de redynamiser la consommation, en 2023 l'effet est plus limité.

Tendances de 2019 à 2022 :

- Les coûts d'achat de la matière première en criée sont restés stables dans l'ensemble,
- À partir de 2021, les prix de vente au détail baissent en lien avec une contraction de la marge brute agrégée aval,
- En 2022, dans un contexte d'inflation, le coût de la matière première augmente.

Graphique 245

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail de la coquille Saint-Jacques fraîche entière pêchée en Manche-Ouest et vendue en GMS en Bretagne, en coût d'achat en criée et marge brute en aval



Points d'attention :

- La période observée est octobre-décembre (période des achats de coquille entière fraîche en Bretagne),
- Les ventes par contrat ne sont pas prises en compte dans l'analyse et leur **effet sur les prix n'est pas connu**.

Lecture :

- La part de la matière première progresse régulièrement sur la période.

Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, Kantar MyWorldPanel

6. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE L'AMONT

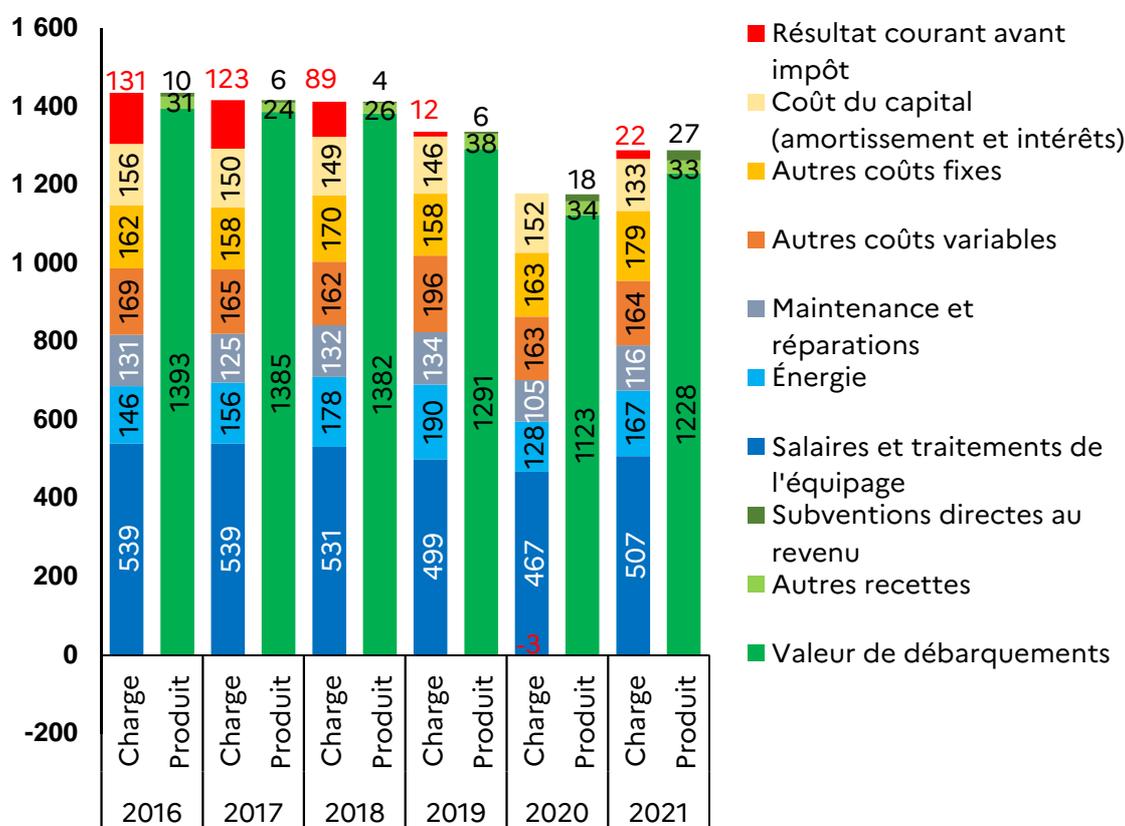
6.1. Compte de résultat des bateaux de la pêche

6.1.1. Compte de résultat et structure des charges de la flotte de pêche française

À partir des données de la Data Collection Framework (DCF), publiées par l'Union européenne, le compte de résultat de la flotte de pêche française est représenté dans les Graphique 246 et Graphique 247.

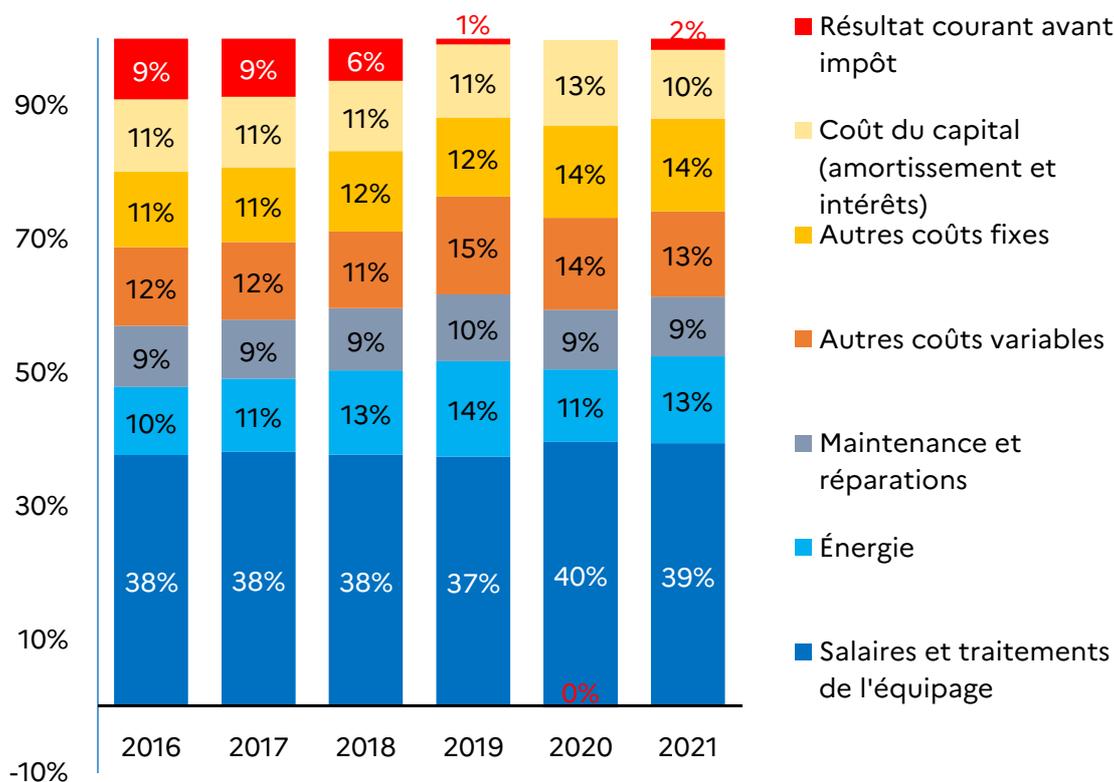
Graphique 246

Compte de résultat de la flotte de pêche française 2011-2021
(en millions d'euros)



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

Graphique 247

Structure des charges du compte de résultat de la flotte de pêche française 2011-2021


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

Après deux années de baisse successive en 2019 et en 2020, le résultat courant avant impôt (RCAI) de la pêche française se redresse très légèrement en 2021, en lien avec une augmentation des recettes issues des débarquements (+ 10 % par rapport à 2020) plus importante que celle des charges courantes (+ 8 % par rapport à 2020). Ces hausses sont en grande partie dues à une reprise de l'activité de pêche faisant suite à la baisse d'activité durant les périodes de confinement décrétées pendant la pandémie de Covid-19.

Si l'on regarde les charges en détail, on notera que tous les postes augmentent. Ces augmentations de charges s'expliquent en partie par la reprise d'activité et l'augmentation du nombre de sorties en mer. Le poste énergie augmente de 30 % et retrouve son niveau d'avant pandémie.

En parallèle, les subventions directes au revenu continuent d'augmenter (+ 45 % par rapport à 2020) après une très forte hausse en 2020 (+ 192 % par rapport à 2019). Ces subventions avaient été mises en place pour soutenir les entreprises de pêche face à l'arrêt de leur activité pendant la pandémie et à l'augmentation du prix de l'énergie.

Au final, en 2021, bien que le RCAI augmente, il reste à un niveau plus bas que celui observé avant pandémie (2 % en 2021 contre 6 % en moyenne sur 2016-2019).

En complément, l'Observatoire a réalisé un travail en collaboration avec le LEMNA¹² afin d'identifier, au sein de la flotte de pêche française, les flottes les plus représentatives de la pêche des espèces suivies actuellement par l'Observatoire : le lieu noir et la coquille Saint-Jacques.

¹² LEMNA : Laboratoire d'Économie et de Management de Nantes-Atlantique

6.1.2. Compte de résultat de la flotte de pêche française spécialisée dans le lieu noir

En 2021, le volume de lieu noir pêché par la flotte française représente 11 237 tonnes, soit une valeur de 16,8 millions d'euros. Le lieu noir représente 2 % en volume et 1 % en valeur de la pêche totale française.

En 2021, les « chaluts et sennes de fond, bateaux de plus de 40 m » représentent 98 % de la pêche française de lieu noir dans trois zones : la « mer de Norvège », la « côte nord-ouest de l'Écosse et l'Irlande du Nord » et la « mer du Nord septentrionale ». 80 % des volumes de lieu noir sont pêchés dans cette dernière. En valeur, le lieu noir représente 81 % de la pêche en « mer du Nord septentrionale », 8 % en « mer de Norvège » et 10 % de la pêche sur la « côte nord-ouest de l'Écosse et l'Irlande du Nord ».

Le lieu noir représente 53 % du volume pêché par les « chaluts et sennes de fond, bateaux de plus de 40 m », restant à un niveau quasi équivalent par rapport à 2020.

Les résultats présentés dans les Graphique 248 et Graphique 249 sont ceux des « chaluts et sennes de fond, bateaux de plus de 40 m ».

De 2012 à 2017, la valeur des débarquements du lieu noir a augmenté, avec une forte hausse entre 2014 et 2015. À l'inverse, depuis 2018, la valeur des débarquements diminue très légèrement. En 2021, cette légère baisse des débarquements est liée à une nouvelle diminution des quotas. Cependant, les débarquements augmentent en valeur en raison d'une meilleure valorisation du lieu noir. Ainsi, les débarquements de lieu noir sont en léger retrait en volume (-1 %) mais augmentent de 10 % en valeur entre 2020 et 2021.

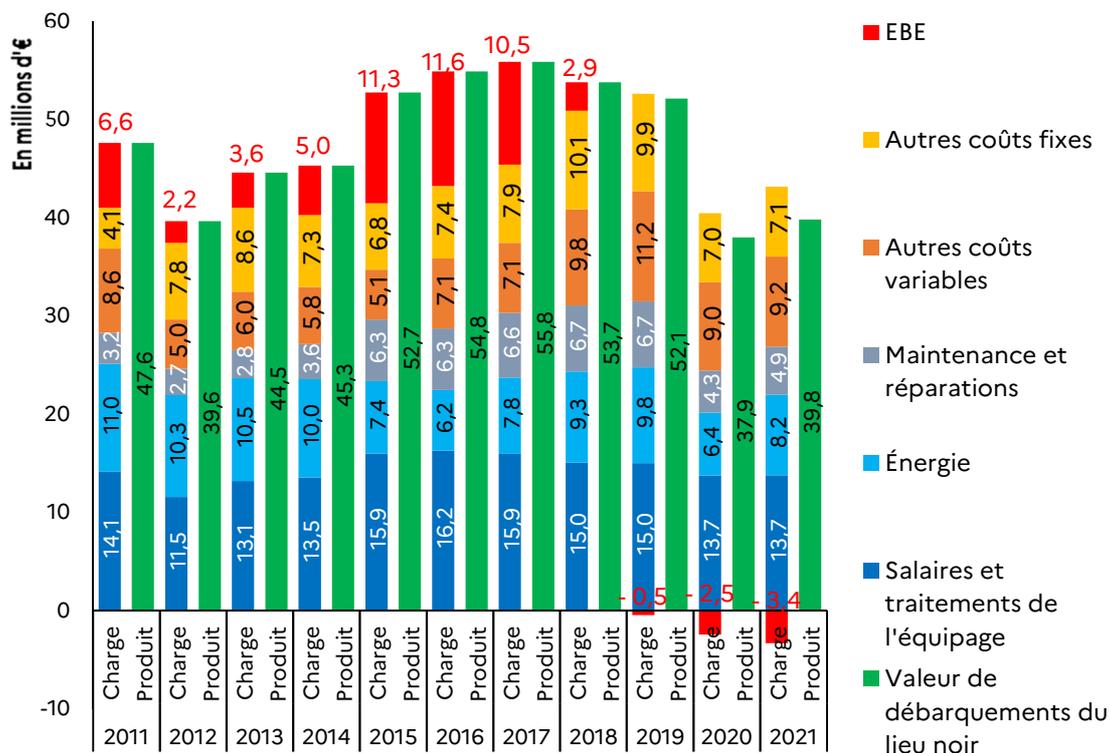
En parallèle, le poste « énergie », globalement stable entre 2011 et 2014, connaît une forte baisse entre 2014 et 2016. Après avoir ré-augmenté jusqu'en 2019, cependant à des niveaux moins élevés, ce poste est en recul en 2020, en lien avec les baisses conjointes du nombre de sorties en mer durant le confinement et du prix du gasoil. En 2021, ce poste augmente de 28 % en valeur et revient à un niveau légèrement plus élevé qu'avant pandémie.

Au niveau de l'excédent brut d'exploitation (EBE), on constate, après une baisse entre 2011 et 2012, une augmentation continue de celui-ci jusqu'en 2016. Entre 2014 et 2015, l'EBE augmente fortement (hausse de valeur des débarquements et baisse de tous les postes de charges, sauf la maintenance). En 2017, l'EBE se maintient à un niveau quasi stable, puis connaît une forte baisse entre 2017 et 2018. L'année 2021 confirme la situation difficile constatée depuis 2019 : l'EBE est négatif pour la troisième année consécutive, avec des charges qui augmentent plus vite que les revenus des ventes.

Le lieu noir n'est qu'une des espèces pêchées par cette flotte, donc il peut y avoir des compensations par la pêche d'autres espèces. Cependant, la dégradation de la situation économique depuis 2018, et qui s'accélère encore en 2021, reste préoccupante, notamment en raison d'une baisse des volumes de lieu noir débarqués (-34 % entre 2018 et 2021). Cette baisse s'explique en 2021 par une nouvelle baisse des quotas de pêche de lieu noir, qui était de 12 409 tonnes en 2021 contre 23 223 tonnes en 2020. On peut tout de même noter que les quotas en 2022 ont augmenté et que cela pourrait avoir un impact bénéfique sur les résultats de cette flotte de pêche.

Graphique 248

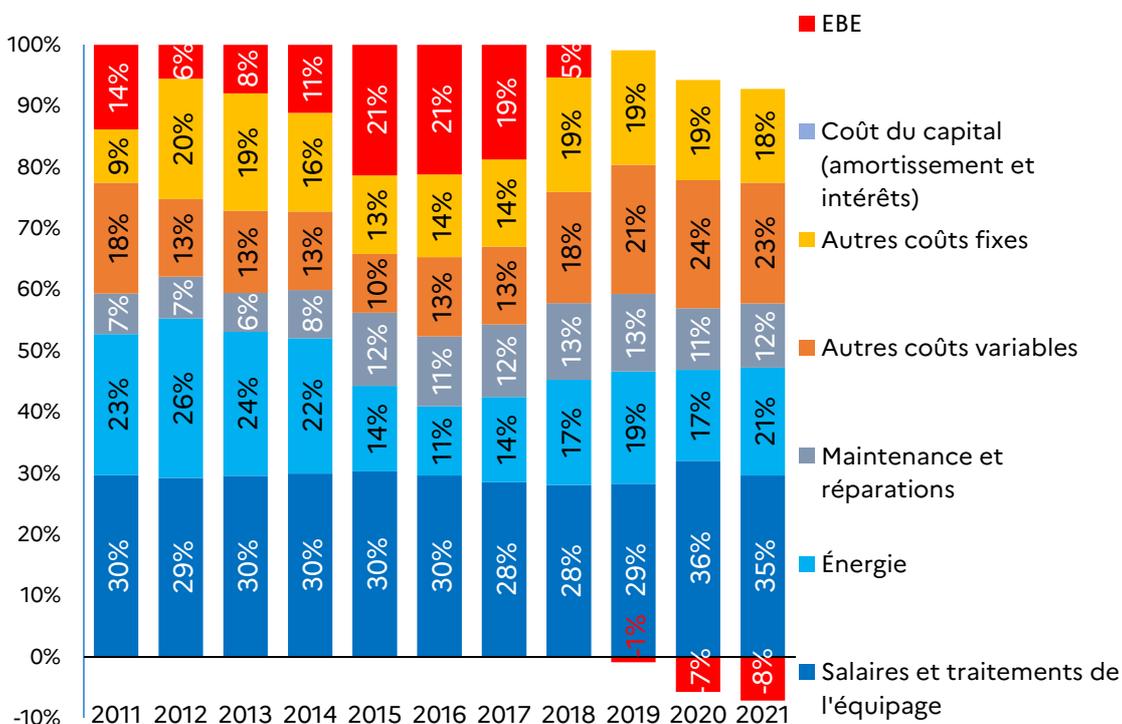
Compte de résultat de la pêche du lieu noir 2011-2021
(en millions d'euros)



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

Graphique 249

Structure des charges du compte de résultat de la pêche du lieu noir 2011-2021



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

6.1.3. Compte de résultat de la flotte de pêche française spécialisée dans la coquille Saint-Jacques

La coquille Saint-Jacques est pêchée principalement par huit segments de flotte en France se différenciant par leur taille et par leurs engins : les « dragues, bateaux de moins de 10 m », les « dragues, bateaux de 10 à 12 m » et les « dragues, bateaux de 12 à 18 m » ; les « chaluts et sennes de fond, bateaux de 10 à 12 m » et « chaluts et sennes de fond, bateaux de 12 à 18 m » ; les « engins mobiles polyvalents, bateaux de 10 à 12 m » et « engins mobiles polyvalents, bateaux de 12 à 18 m » et enfin les « combinant des engins mobiles et dormants, bateaux de 10 à 12 m ».

En 2021, ces huit segments de flotte représentent ensemble 92 % du volume et de la valeur de la pêche de coquille Saint-Jacques. La flotte la plus représentative est celle des « dragues, bateaux de 12 à 18 m », avec 34 % en volume et 36 % en valeur de la pêche de la coquille. Viennent ensuite les « engins mobiles polyvalents, bateaux de 12 à 18 m » (13 % en volume et 14 % en valeur), les « dragues, bateaux de 10 à 12 m » (13 % en volume et 12 % en valeur), les « engins mobiles polyvalents, bateaux de 10 à 12 m » (9 % en volume et en valeur) et enfin les « chaluts et sennes de fond, bateaux de 10 à 12 m » et « chaluts et sennes de fond, bateaux de 12 à 18 m » (respectivement 7 % et 6 % chacun en volume et en valeur).

Les zones de pêche de la coquille Saint-Jacques sont principalement la « Manche-Est » et la « Manche-Ouest ». À elles deux, elles représentent la quasi-totalité de la pêche (99,8 % des volumes pêchés et de leur valeur).

La coquille Saint-Jacques représente 67 % en volume de la pêche totale des « dragues, bateaux de 12 à 18 m » et 80 % en valeur de débarquement, ce qui signifie que la coquille Saint-Jacques est bien valorisée lors du débarquement.

Dans les Graphique 250 et Graphique 251, sont présentés les résultats relatifs à la flotte des « dragues, bateaux de 12 à 18 m », la plus représentative avec 36 % de la valeur des débarquements de coquille Saint-Jacques.

On constate une forte hausse des débarquements en 2021, en raison de la reprise d'activité après la crise sanitaire. L'ensemble des produits et des charges sont en augmentation, du fait de la hausse du nombre de sorties en mer.

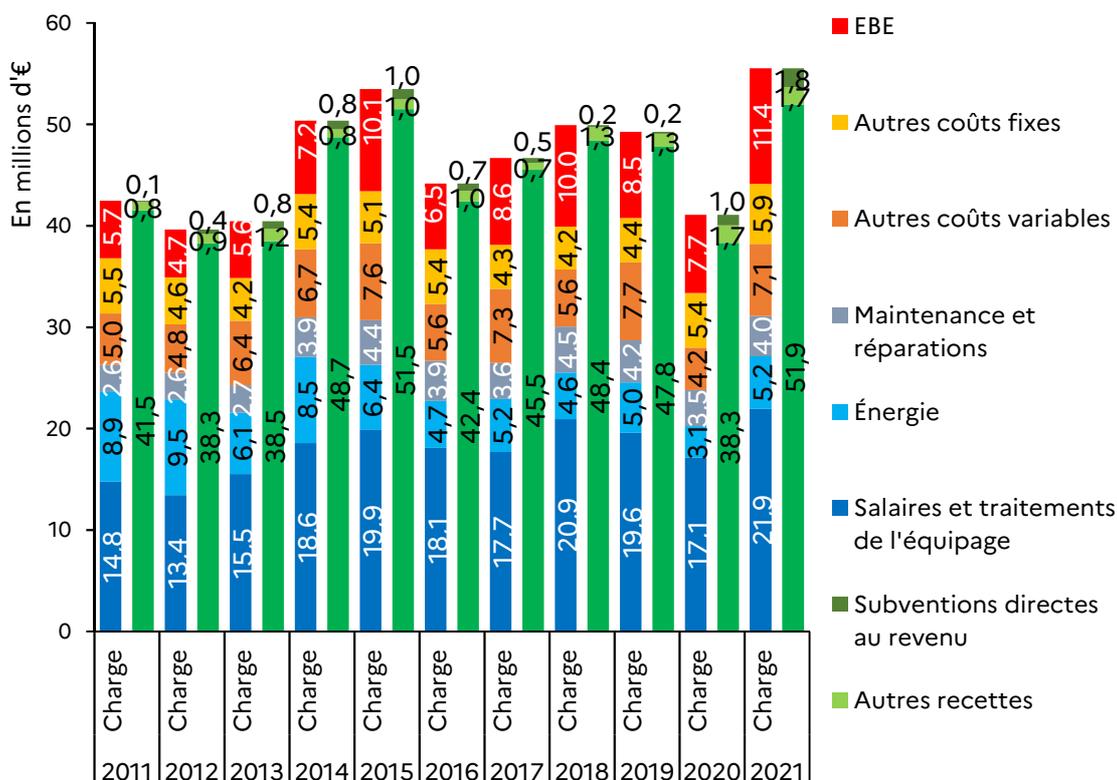
Le poste « énergie » connaît d'importantes fluctuations sur la période 2011-2019. Deux périodes se détachent : 2011-2014 avec des niveaux élevés de 17 % à 24 % du total des charges, puis 2015 à 2019 avec des niveaux variant entre 9 % et 12 %. Après une année de baisse en 2020, le poste « énergie » augmente (+ 66 % entre 2020 et 2021) en raison de la hausse du nombre de sorties, et représente 9 % du total des charges. Il revient à son niveau d'avant-crise.

En 2021, le poste « subventions directes » continue d'augmenter après avoir été le seul produit en hausse en 2020. Il passe d'1 million d'euros à 1,8 millions d'euros (+ 76 % par rapport à 2020).

L'EBE représente entre 12 % et 21 % du total au cours de la période 2011-2021. Après une augmentation depuis 2016 et un maximum atteint en 2018, l'EBE augmente en 2021 après deux années de baisse consécutive (+ 48 % par rapport à 2020). C'est le niveau d'EBE le plus élevé sur la période étudiée.

Graphique 250

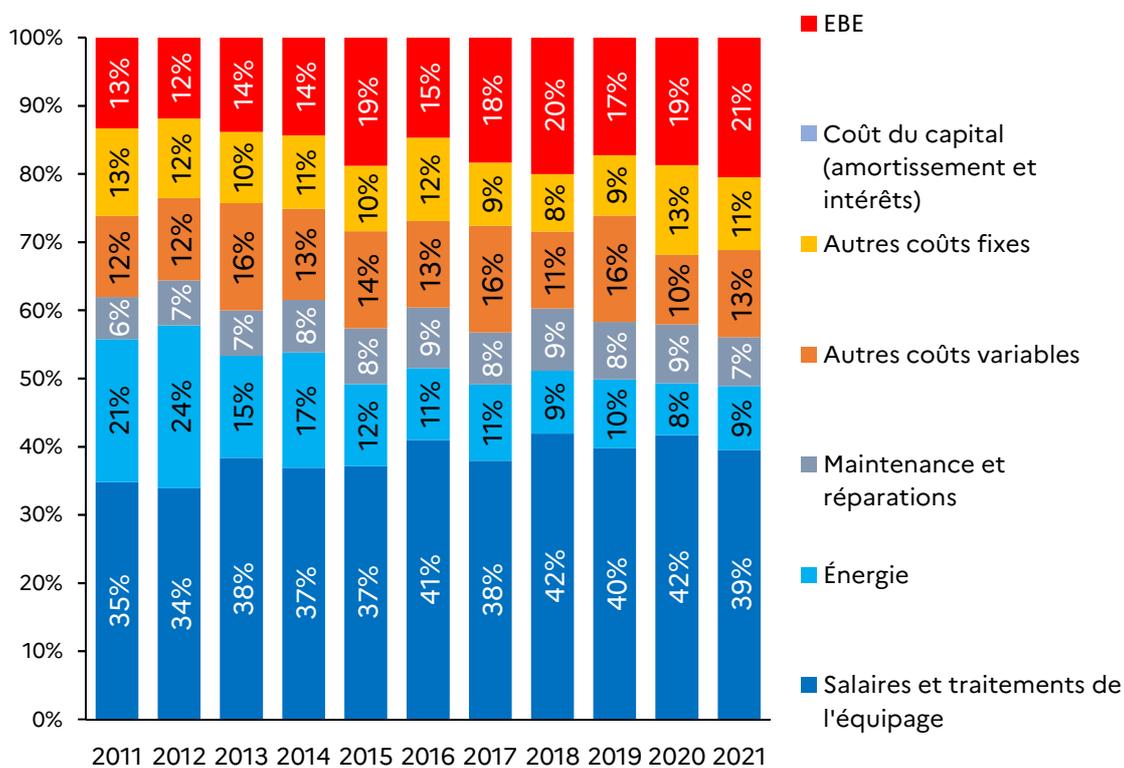
Compte de résultat de la pêche de coquille Saint-Jacques française 2011-2021
(en millions d'euros)



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

Graphique 251

Structure des charges du compte de résultat de la pêche de coquille Saint-Jacques française 2011-2021



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

6.2. Compte de résultat des entreprises de l'aquaculture

6.2.1. Compte de résultat et structure des charges de l'aquaculture française

À partir des données de la Data Collection Framework (DCF) publiées par l'Union européenne, le compte de résultat des entreprises de l'aquaculture française est présenté dans les Graphique 252 et Graphique 253.

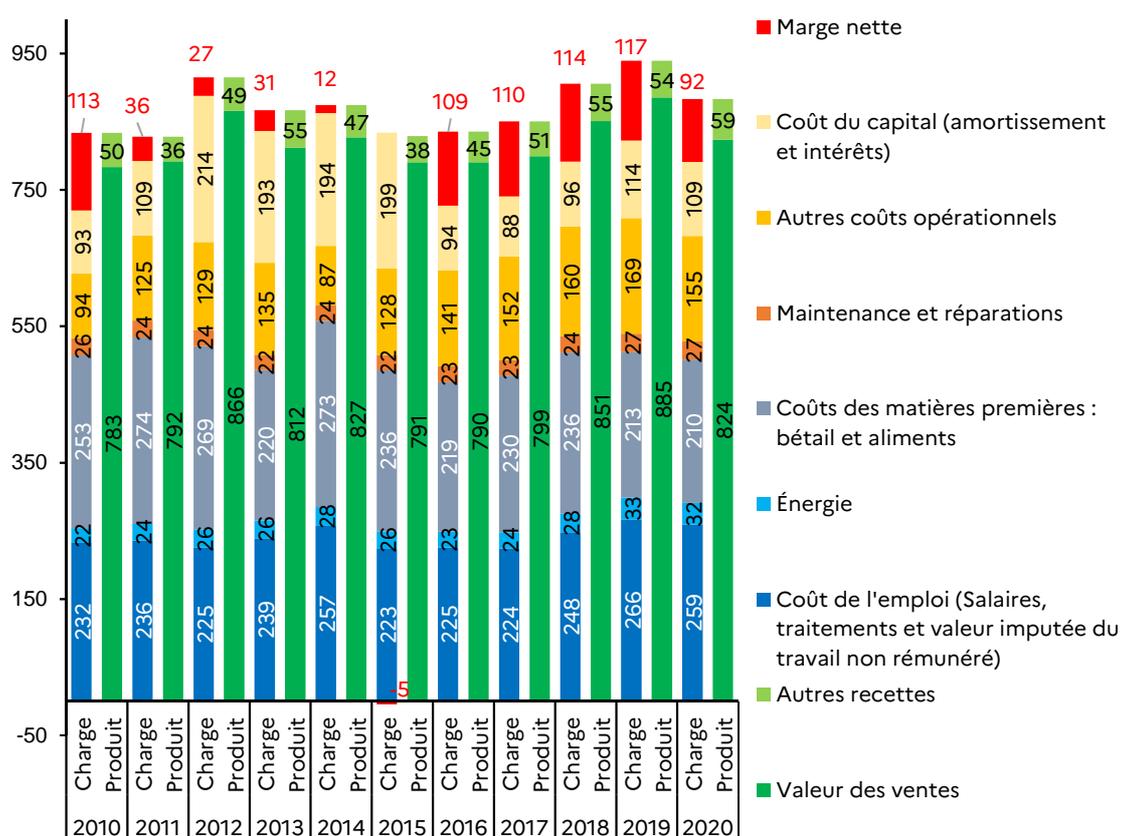
Les données publiées sur l'aquaculture à partir de la DCF ont fait l'objet d'une modification de méthodologie à partir de 2017. Cependant, après retraitement, les données des périodes 2010-2016 et 2017-2020 sont comparables.

Le secteur de l'aquaculture regroupe les activités de production animale ou végétale en milieu aquatique. Les productions considérées dans l'analyse représentent chacune au moins 10 % de la production française (en volume ou en valeur). Cela correspond à l'élevage des coquillages (conchyliculture) et à celui des truites (salmoniculture). Les activités de pisciculture en étangs et de pisciculture marine, l'élevage d'esturgeons et de crustacés, et la culture d'algues et de cyanobactéries, ne sont donc pas incluses dans ces résultats.

En raison de la non-disponibilité de données pour 2021 au moment de la publication du rapport 2024, **les résultats présentés sont les mêmes que ceux publiés dans le rapport précédent.**

Graphique 252

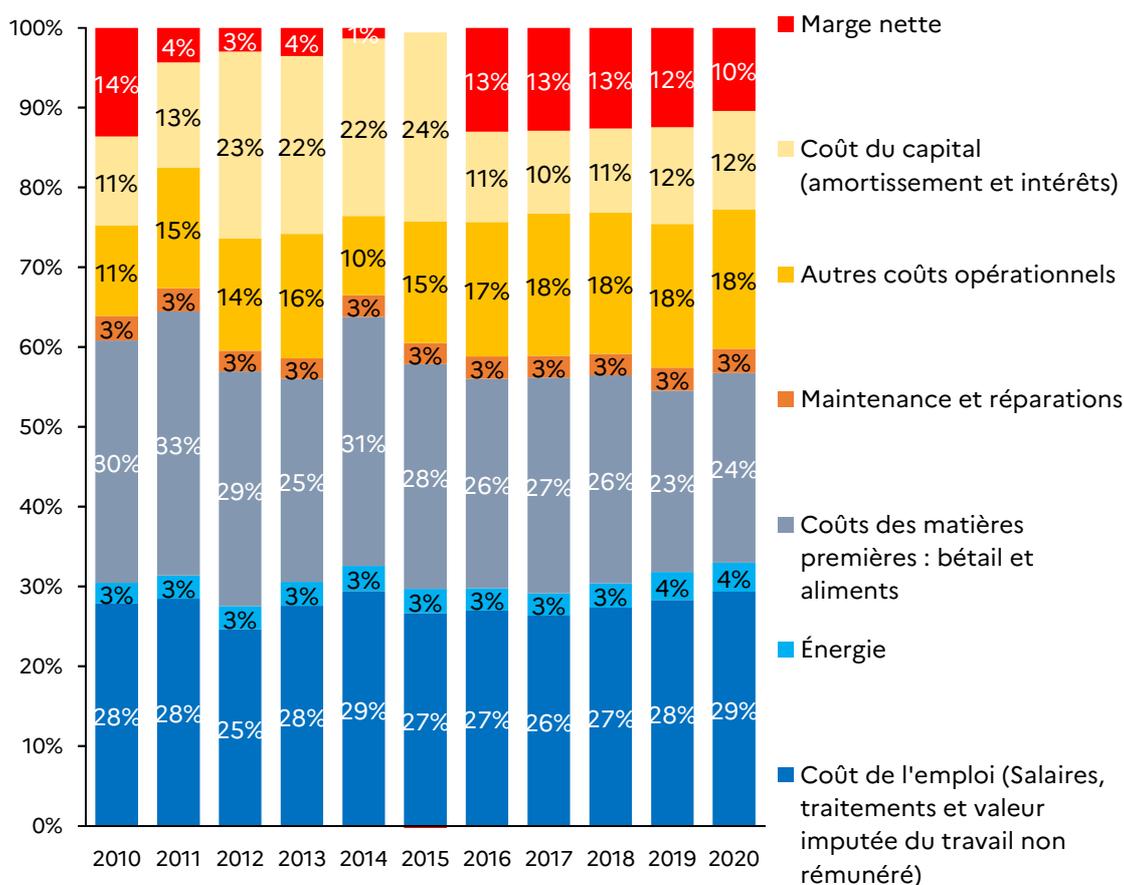
Structure du compte de résultat des entreprises de l'aquaculture française 2010-2020
(en millions d'euros)



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

Graphique 253

Structure des charges du compte de résultat des entreprises de l'aquaculture française 2010-2020



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

En 2020, l'aquaculture française représente 2 527 entreprises : 2 214 en conchyliculture et 313 en salmoniculture.

Les résultats économiques pour ce secteur ont été en progression après plusieurs années difficiles, grâce à une hausse des ventes notamment en valeur jusqu'en 2019. L'année 2020 a été marquée par un recul de son chiffre d'affaires (- 4 % par rapport à 2019) en lien notamment avec la baisse du volume d'huîtres (- 6 %). La marge nette de l'aquaculture, avec 92 millions d'euros, diminue en 2020, après avoir atteint son niveau le plus élevé en 2019 avec 117 millions d'euros.

6.2.2. Compte de résultat et structure des charges des entreprises spécialisées dans la moule de bouchot

Dans les données DCF, le segment Mussel Bottom (nommé Mussel on Bottom à partir des données 2017) a été identifié comme le plus pertinent pour la moule de bouchot. Dans ce segment, les moules représentent au moins 60 % de la valeur des ventes des entreprises. C'est aussi le second segment le plus important de la production aquacole en France, derrière le segment Oyster bottom.

En 2020, ce segment comprend 278 entreprises et 1 138 personnes employées en équivalent temps plein (ETP).

De 2010 à 2017, la production de moules de bouchot est en fort recul, malgré un rebond en 2016. Ce déclin s'explique à la fois par des conditions météorologiques défavorables, une résurgence d'animaux prédateurs (oiseaux, crabes, etc.) dans plusieurs zones de production (Manche et côte atlantique) et par une importante mortalité des moules. Toutefois, la production de moules a augmenté à nouveau en 2018, avant une nouvelle baisse en 2019, en lien avec une forte mortalité liée à la prédation et à un moins bon développement des moules. La production repart à la hausse en 2020. Ces fortes variations mettent en évidence la dépendance importante du secteur aux conditions environnementales.

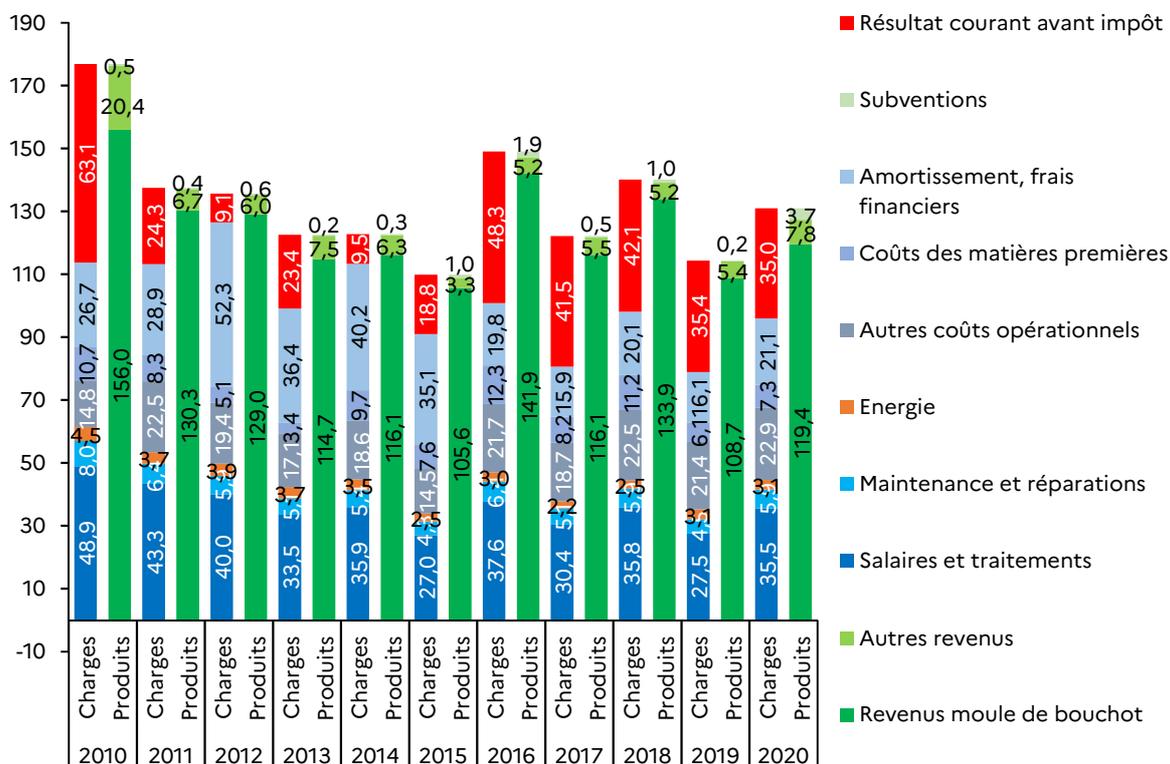
En 2020, les ventes de ce segment sont de 53 000 tonnes de moules, ce qui représente un revenu de 131 millions d'euros. La baisse des ventes en valeur est plus limitée du fait d'une valorisation des produits liée au signe de qualité de Spécialité traditionnelle garantie (STG) « moules de bouchot ». Ce segment représente 90 % de la production de moules françaises en valeur et 86 % en volume. Le signe de qualité Appellation d'origine protégée (AOP) « moule de bouchot de la Baie du Mont Saint-Michel » joue également un rôle analogue sur la valorisation des produits.

Entre 2010 et 2020, le poste « coût de la matière première » représente entre 25 % et 32 % du total des charges.

Le résultat net avant impôt fluctue fortement sur la période étudiée, et représente entre 7 % et 36 % du chiffre d'affaires. Il est de 27 % en 2020. En valeur, le RCAI reste stable par rapport à 2019. Ces fluctuations sont notamment liées à deux facteurs : pour les produits, les revenus de la vente de moules varient fortement à cause de la volatilité de la production, et pour les charges, les amortissements et frais financiers connaissent également d'importantes variations, de 13 % en 2016 et 2017 à 39 % en 2012, année où le revenu courant avant impôt est le plus bas (9,1 millions d'euros, soit 7 %) de la période.

Graphique 254

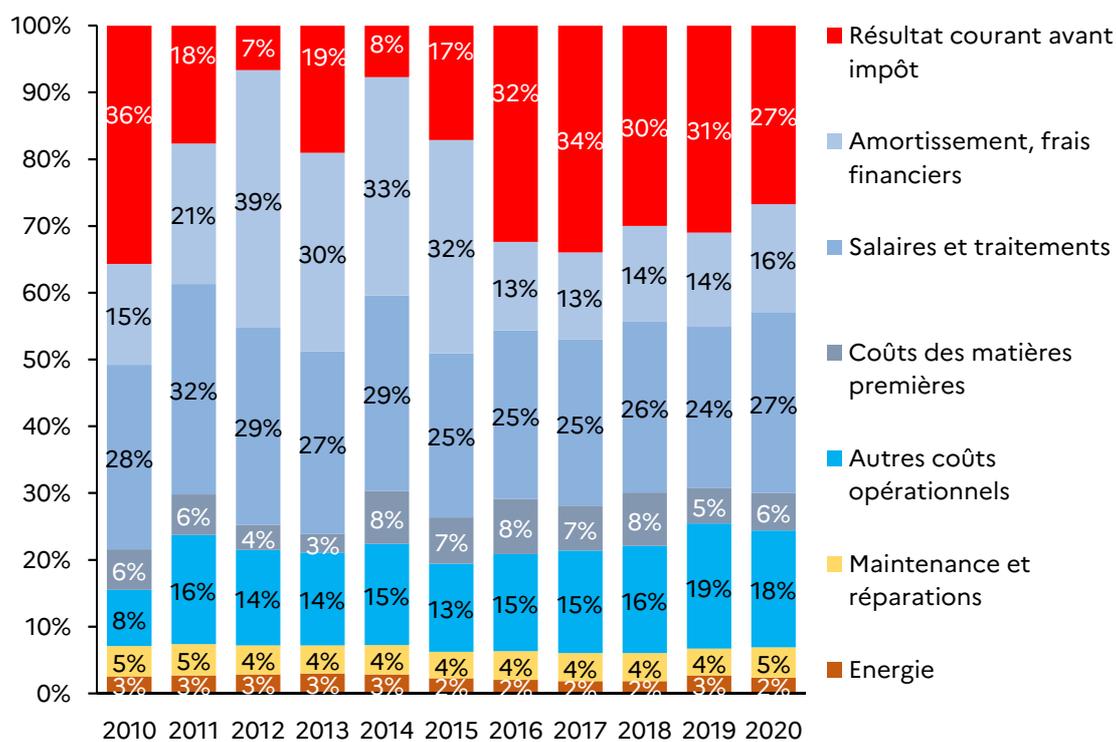
Compte de résultat des entreprises spécialisées dans la moule de bouchot 2010-2020
(en millions d'euros)



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

Graphique 255

Structure des charges du compte de résultat des entreprises spécialisées dans la moule de bouchot 2010-2020



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

7. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DU MAREYAGE

Les résultats présentés dans cette partie sont issus de l'étude ASCEL réalisée en 2023, pour la troisième fois, par la Banque de France pour FranceAgriMer.

L'étude se base sur un échantillon construit à partir d'une liste fournie à la Banque de France par l'UMF. Cet échantillon pour les données économiques et financières regroupe 233 entreprises, dont 188 entreprises réalisant plus de 750 k€ de chiffre d'affaires.

L'échantillon d'entreprises de l'étude est composé majoritairement de mareyeurs traditionnels (79 %), de mareyeurs-négociants (13 %) et de mareyeurs-transformateurs-usiniers (8 %). Il s'agit principalement de petites entreprises : plus de 90 % ont moins de 50 salariés.

Le Graphique 256 présente le compte de résultat de cet échantillon et le Graphique 257 la structure des charges et le résultat courant avant impôt.

L'année 2022 confirme la reprise de l'activité avec une progression du chiffre d'affaires pour la deuxième année consécutive (+ 10 % en chiffre d'affaires par rapport à 2021) après un léger repli de l'activité en 2020 marquée par la pandémie de Covid-19. Cependant, le résultat courant avant impôt des entreprises du mareyage est en baisse en 2022 (- 30 % en valeur par rapport à 2021) après trois années de hausses consécutives. Cette baisse de résultat courant s'explique par une forte hausse des charges, notamment celle des achats de matière première et d'énergie, hausse plus élevée que celle du chiffre d'affaires. Le mareyage reste une activité contrainte par le cours des produits à l'achat comme à la vente.

Le poste « achat et variation de stock marchandises » représente entre 54 % et 60 % des charges sur la période 2015-2022. C'est le premier poste de dépense des entreprises du mareyage. Il est en augmentation de 14 % en valeur par rapport à 2021, pour la deuxième année consécutive. En dehors d'un léger recul en 2020 (- 6 % en valeur), ce poste est en hausse continue sur la période étudiée.

Le poste « achat et variation de stock de matières premières » représente quant à lui entre 18 % et 23 % des charges sur la période de 2015 à 2022. Il a connu une hausse entre 2017 et 2021 de l'ordre de 4,6 points de pourcentage. Il reste quasi-stable en 2022 en pourcentage de produit. En valeur, il augmente de 8 % par rapport à 2021.

À eux deux, ces postes représentent près de 80 % des charges des entreprises du mareyage sur la période étudiée.

Le poste « frais de personnel » reste quant à lui globalement stable sur la période étudiée, malgré une hausse des créations d'emplois en 2022 (+ 11 %). Il représente 9 % du chiffre d'affaires en 2022, le mareyage étant « *une activité à forte utilisation de main-d'œuvre et à faible intensité capitalistique, avec un faible coût salarial moyen* », comme le rappelle dans son baromètre en 2023 la Banque de France, qui dans son analyse souligne également que les frais de personnel représentent 73 % de la valeur ajoutée dans les entreprises de mareyage, contre 56 % pour les IAA.

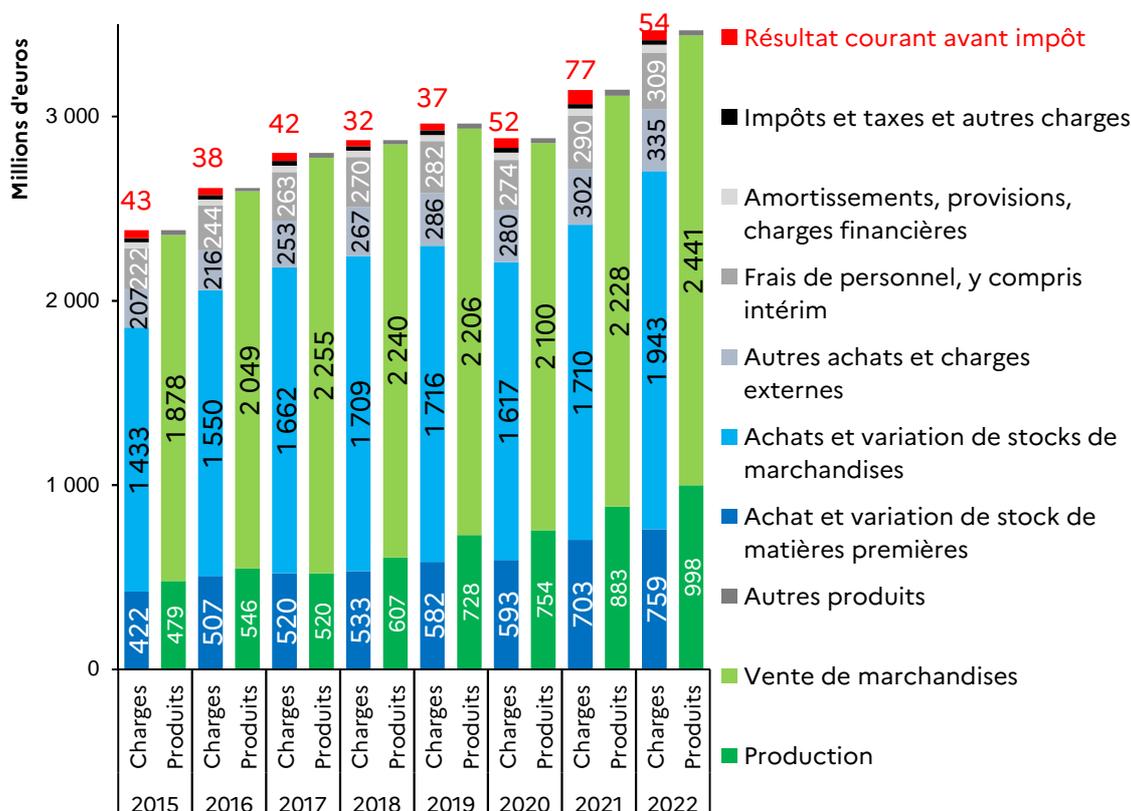
Enfin, entre 2015 et 2021, le résultat courant avant impôt des entreprises du mareyage représente entre 1,1 % à 2,5 % du chiffre d'affaires. Entre 2021 et 2022, le RCAI est en baisse, passant de 2,5 % à 1,6 % du chiffre d'affaires en 2022, soit une diminution de 0,9 point de pourcentage (- 23 millions d'euros). Cependant, il reste à un niveau plus élevé que la moyenne avant pandémie.

Si l'on compare le résultat courant avant impôt des mareyeurs à ceux des industries agroalimentaires (IAA) suivies par la Banque de France, il reste toujours comparativement plus faible. En 2022, tout comme le RCAI des mareyeurs, celui des IAA a diminué. Il est de 5,9 % pour les IAA et de 5,0 % pour les IAA de province¹³ contre 1,6 % pour les mareyeurs.

¹³ IAA de Province : ensemble des entreprises dont le siège social est localisé en de France hors Île-de-France de l'industrie agroalimentaire (Source banque de France).

Graphique 256

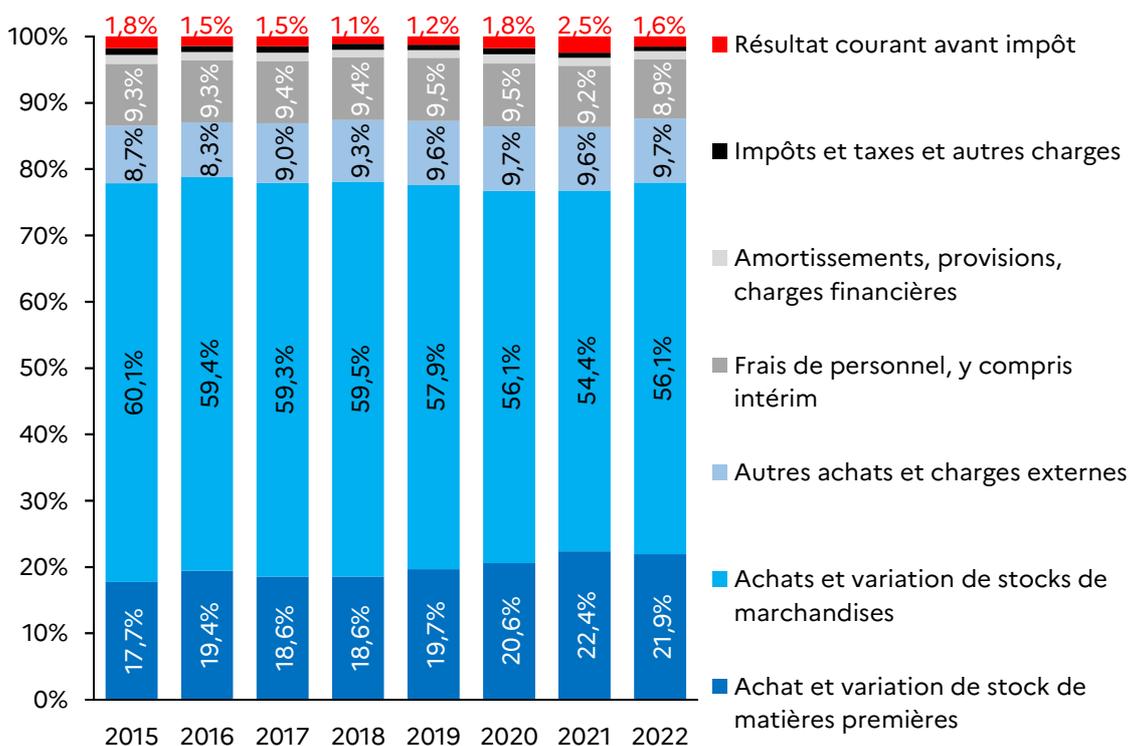
Compte de résultat des entreprises du mareyage 2015-2022
(en millions d'euros)



Source : Banque de France pour FranceAgriMer

Graphique 257

Structure des charges du compte de résultat des entreprises du mareyage 2015-2022



Source : Banque de France pour FranceAgriMer

8. COMPTE DE RÉSULTAT DU COMMERCE DE DÉTAIL

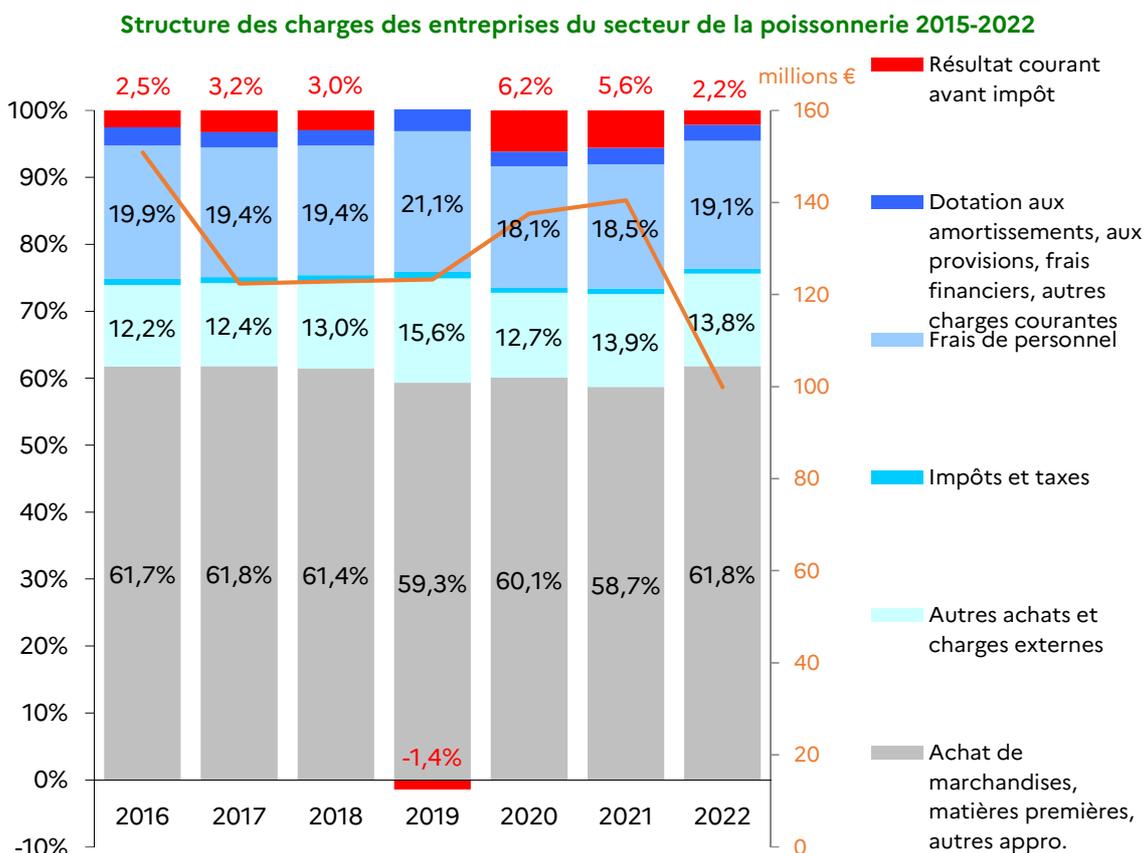
8.1. Compte du commerce de détail spécialisé de la poissonnerie

Les résultats des entreprises de la poissonnerie présentés ci-dessous relèvent des comptes des entreprises du *Commerce de détail de poissons, crustacés et mollusques en magasin spécialisé* (code NAF 47.23Z), déposés aux greffes des tribunaux de commerce et publiés sur la base Diane (Bureau Moody's). Ces commerces n'incluent donc ni les marchés de plein vent ni les rayons poissonnerie des GMS. Vous trouverez les résultats de l'enquête sur les rayons de la GMS dans la section 12 « commerce de gros et grande distribution » de ce rapport.

Une évolution est susceptible d'intervenir d'une année sur l'autre au sein de l'échantillon. Elle est liée à la vie des entreprises au sein d'un secteur : fusions, acquisitions, cessions ou cessations d'activité.

Les résultats sont présentés en pourcentage du chiffre d'affaires, avec également une courbe présentant l'évolution du chiffre d'affaires de l'échantillon en seconde ordonnée. Cette approche en pourcentage de chiffre d'affaires permet en partie de lisser les effets de variation de taille d'échantillon.

Graphique 258



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

Le chiffre d'affaires a subi une très forte diminution entre 2016 et 2017, puis est resté globalement stable en tendance. Cependant en 2020 et en 2021, il a augmenté pendant les périodes de confinement liées à la pandémie de Covid-19, ayant entraîné la fermeture des marchés de plein vent avec un report sur les autres circuits de distribution, et la fermeture de la restauration collective et des restaurants -hors vente à emporter- ayant entraîné une hausse

des achats des ménages pour la consommation à domicile. La baisse de chiffre d'affaires (- 29 %) de 2022 s'expliquerait en partie par des effets d'échantillons (diminution du nombre d'entreprises ayant déposé leurs comptes aux greffes des tribunaux de commerce : 114 en 2022 contre 168 en 2021).

La structure des charges montre la part prépondérante (62 % en 2022) du poste « achat de marchandises, matières premières et autres approvisionnements ».

La part du poste « autres achats et charges externes » est stable sur la période. Ce poste comprend les dépenses diverses (énergie, eau, dépenses de publicité, publications et relations publiques, achats de logiciels) mais aussi la sous-traitance.

Le poids des frais de personnel (19,1 % en 2022) a augmenté entre 2020 et 2021 (+ 0,6 point de pourcentage). Il revient quasiment à son niveau d'avant pandémie sur la période étudiée en structure de charges (19,9 % en moyenne sur 2016-2019).

Dans ce secteur, la part du résultat courant avant impôt est en recul en 2022 pour la deuxième année consécutive. Elle représente 2,2 % du chiffre d'affaires en 2022 alors que, en 2021, elle était de 5,6 %.

Au final, l'année 2022 est marquée par une diminution du résultat courant avant impôt, du fait de la hausse des charges, notamment des achats de matières premières qui pèsent pour plus de 62 % de celles-ci mais aussi des charges de personnel en lien avec l'augmentation du SMIC.