Section 9 – Fruits et légumes et pomme de terre

INTRODUCTION

Cette section du rapport regroupe l'étude de deux filières :

- les fruits et légumes hors pomme de terre ;
- la pomme de terre fraîche.

Elles sont regroupées dans une seule section car ces deux filières sont généralement appréciées comme un seul et même univers par les consommateurs. On retrouve d'ailleurs la pomme de terre fraîche dans le périmètre du rayon « fruits et légumes » étudié dans la section 12 « Commerce de gros et grande distribution ».

Toutefois, en amont, il s'agit de filières différentes. Au niveau de la production, la pomme de terre est intégrée aux rotations des exploitations de grande culture (avec notamment les céréales, les oléoprotéagineux ou encore la betterave) tandis que les autres légumes sont l'objet de cultures diversifiées sur de plus petites surfaces (sous serre dans certains cas) par des exploitations spécialisées.

À l'expédition également, les opérateurs de conditionnement / négoce de pomme de terre sont en général spécialisés.

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

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

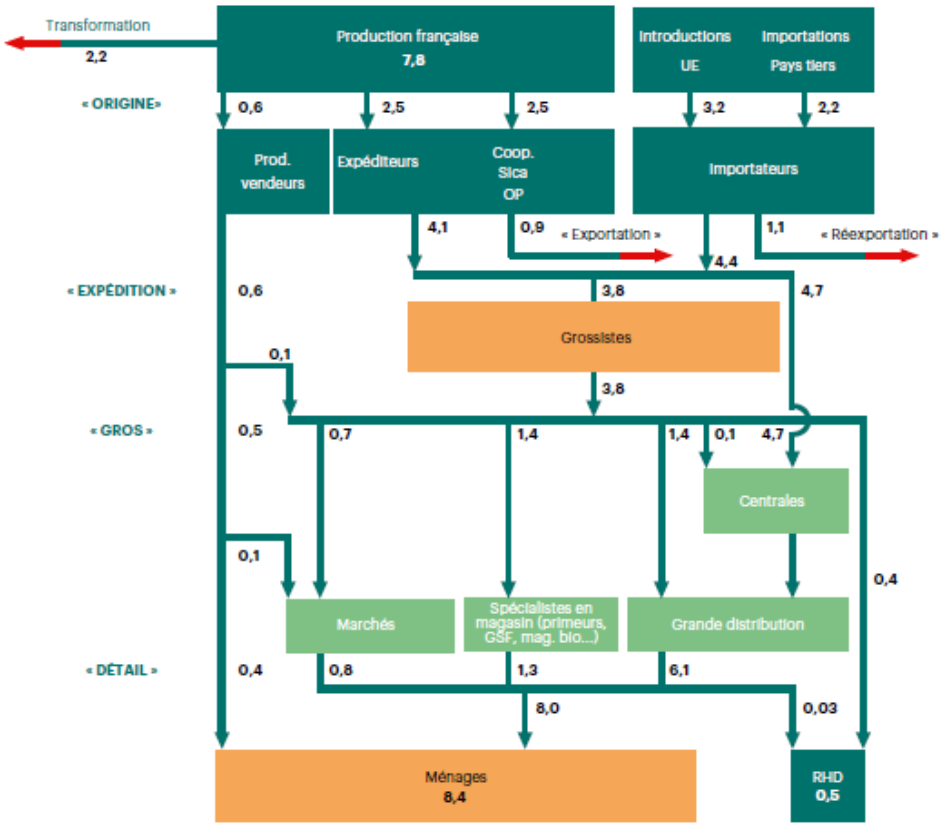
1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DES FRUITS ET LÉGUMES HORS POMME DE TERRE

Le Centre technique interprofessionnel des fruits et des légumes (CTIFL) élabore un diagramme de la distribution des fruits et des légumes reproduit ci-dessous (en tonnage) et en page suivante (en valeur).

Schéma 19

Diagramme de la distribution des fruits et légumes frais (hors pomme de terre) en France

en millions de tonnes - Année 2020



Abréviations :

Expéditeurs : producteurs expéditeurs et expéditeurs

Prod. vendeurs : producteurs vendeurs en circuits courts

GSF : grande surface frais

RHD : restauration hors domicile

Sources : diagramme élaboré par le Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes (Anne-Laure LEVET). Infos CTIFL Décembre 2021 N°377. D'après Douanes, SSP, Kantar Worldpanel

Ce diagramme identifie les grandes fonctions intervenant dans l'approvisionnement du consommateur, depuis la production agricole jusqu'aux deux grands modes de consommation : dans les foyers (*« ménages »*, sur les schémas) et hors domicile (RHD). Les achats par les ménages à domicile représentent environ 95 % de la consommation totale en 2020, tant en volume qu'en valeur. Une forte baisse de la RHD entre 2018 et 2020[1] est à relever en raison de la fermeture des cafés et restaurants pendant les périodes de confinements.

Au niveau du commerce de détail, trois types de points de vente distribuent les fruits et les légumes frais : les marchés (couverts, *« de plein vent »*…), les détaillants spécialisés en fruits et légumes, et la grande distribution généraliste (allant des GMS aux supérettes de proximité). Cette dernière catégorie représente environ 72 % des achats de fruits et de légumes des ménages, tant en volume qu'en valeur.

L'Observatoire suit le circuit des GMS (hypermarchés, supermarchés, hors maxi discompteurs et supérettes), lesquelles distribuent environ la moitié des fruits et des légumes achetés par les ménages (en valeur). Les prix au détail observés sont les prix proposés dans ces GMS.

Ces points de vente au détail sont principalement approvisionnés, selon leur nature, par les centrales d'achats de la grande distribution ou par des grossistes.

En amont des centrales et des grossistes se situent les opérateurs de la 1e mise en marché des fruits et des légumes. Cette fonction n'est que partiellement assurée de façon directe par des producteurs agricoles indépendants eux-mêmes (producteurs vendeurs directs, producteurs-expéditeurs) : pour environ 75 % de la production nationale (en volume) non destinée à la transformation, la 1ère mise en marché est réalisée par des entreprises d'expédition, privées ou de type coopérative agricole ou sociétés d'intérêt collectif agricole, qui peuvent avoir le statut d'organisation de producteurs (OP) de fruits et légumes.

Ces expéditeurs relèvent du secteur du commerce de gros mais assurent ici les fonctions de regroupement de l'offre agricole, de tri, de calibrage et de conditionnement ; ils réalisent la négociation avec les grossistes ou les centrales d'achats et rémunèrent les producteurs agricoles sur la base du prix ainsi obtenu, déduction faite des coûts afférents aux fonctions précitées (à couvrir par la marge brute de l'expéditeur ou de la coopérative).

L'Observatoire retient ce stade dénommé **« expédition »** comme point d'observation des prix à la 1e mise en marché : les prix suivis, connus par les cotations à l'expédition, ne sont donc pas des prix à la production agricole car ils intègrent la marge brute de l'expéditeur ou de la coopérative.

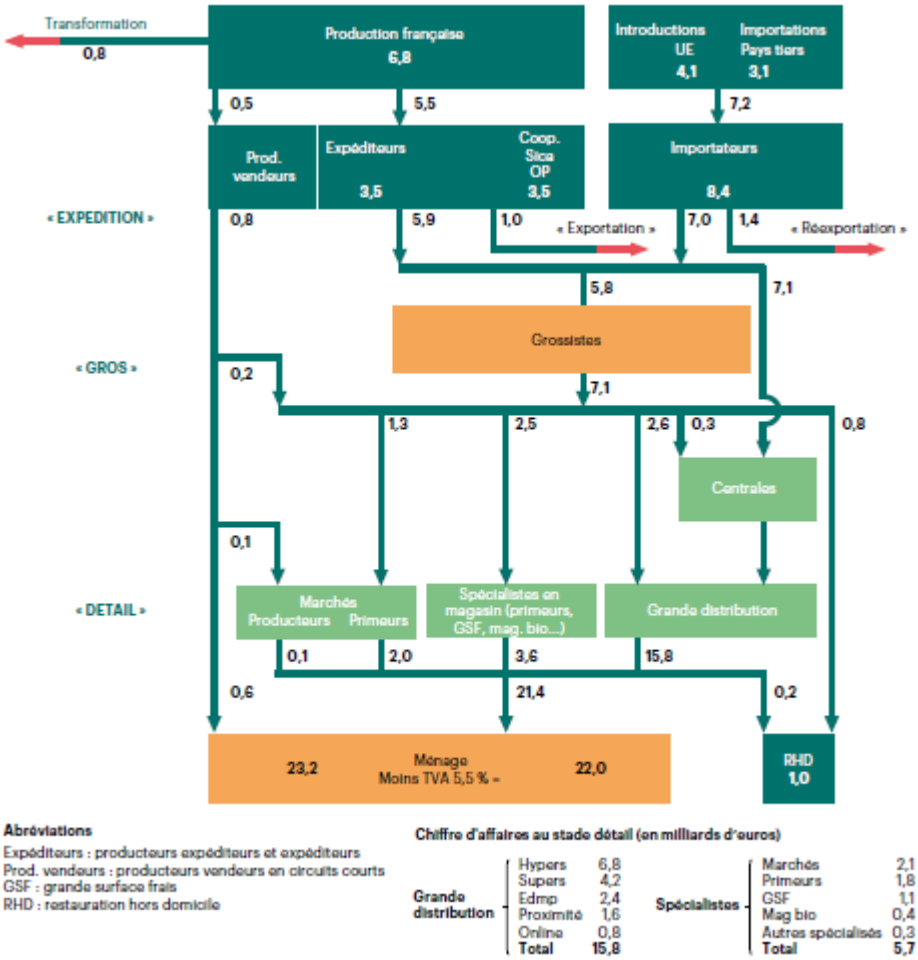
Ainsi, le circuit des fruits et des légumes frais pris en compte par l'Observatoire est celui qui part du stade expédition pour aboutir, directement ou *via* les centrales d'achats ou parfois les grossistes, en GMS.

[1] La dernière version du diagramme de distribution des fruits et légumes du CTIFL (Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes) datant de 2018, l'année 2020 est donc comparée à l'année 2018.

Schéma 20

Diagramme de la distribution des fruits et légumes frais (hors pomme de terre) en France

en milliards d'€ hors TVA - Année 2020



Abréviations

Expéditeurs : producteurs expéditeurs et expéditeurs
Prod. vendeurs : producteurs vendeurs en circuits courts
GSF : grande surface frais
RHD : restauration hors domicile

Chiffre d'affaires au stade détail (en milliards d'euros)

Grande distribution	Hypers	6,8
	Supers	4,2
	Edmp	2,4
	Proximité	1,6
	Online	0,8
	Total	**15,8**
Spécialistes	Marchés	2,1
	Primeurs	1,8
	GSF	1,1
	Mag bio	0,4
	Autres spécialisés	0,3
	Total	**5,7**

Sources : diagramme élaboré par le Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes (Anne-Laure LEVET). Infos CTIFL Décembre 2021 N°377. D'après Douane, Insee, SSP, Kantar Worldpanel, CTIFL

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

Cette partie sur les sources et méthodes de l'Observatoire dans la filière est volontairement synthétique et limitée à l'essentiel ; on se reportera aux éléments de méthode générale présentés dans les éditions précédentes[2].

2.1. Données de prix

En filière fruits et légumes, la **première mise en marché** est aujourd'hui rarement le fait des producteurs agricoles eux-mêmes, mais plutôt d'opérateurs assurant le conditionnement des produits et négociant avec l'aval. Les prix de ces transactions font l'objet des *« cotations à l'expédition »* du Réseau des Nouvelles des Marchés (RNM - FranceAgriMer), résultant d'enquêtes sur les prix des marchandises dites *« logées départ station »,* triées et emballées, hors frais de livraison. La rémunération unitaire du producteur résulte du cours à l'expédition, marge commerciale de l'expéditeur ou de la coopérative déduite.

Pour chaque fruit ou légume étudié, les données de base sont les cotations à l'expédition des différents articles ou libellés (variété, calibre, origine, conditionnement…) correspondant au produit. Ces cotations ne distinguent pas la destination finale du produit en termes de clients : elles peuvent aussi bien porter sur des produits livrés aux GMS, qu'à des grossistes par exemple.

La source des **prix au détail** utilisée par l'Observatoire est constituée par les relevés hebdomadaires de prix réalisés par le Réseau des Nouvelles des Marchés dans les rayons fruits et légumes d'un panel de 150 GMS représentatif, au niveau national, des enseignes, des types de magasins (hypermarchés, supermarchés) et des grandes classes de surfaces de vente ; les magasins sélectionnés sont en outre répartis sur le territoire entre grandes régions, en fonction de la population.
Dans chaque magasin, pour une référence donnée, l'enquêteur relève le prix le plus bas parmi ceux observés. Ensuite, la cotation au niveau national est établie en faisant une moyenne pondérée (par les coefficients mentionnés précédemment) des prix relevés dans chaque magasin.

L'établissement de contrats peut interférer dans la relation entre prix à l'expédition et prix au détail : les prix négociés dans le cadre de ces contrats ne sont pas pris en compte dans les cotations à l'expédition lorsqu'ils portent sur des périodes très limitées dans le temps alors qu'ils peuvent être pris en compte dans les cotations au détail comme l'illustre l'exemple de la barquette de tomates cerises de 250 g dont le prix au détail est fixé à 0,99 € tout au long de sa période de commercialisation.

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

L'indicateur hebdomadaire de marge brute d'un fruit ou d'un légume suivi par l'Observatoire est la différence entre le prix moyen hors TVA du produit, issu des relevés en GMS effectués dans la semaine considérée, et la moyenne des cotations à l'expédition de la même semaine, pour un produit ou un panier de produits homogènes à l'expédition et au détail. Cet indicateur ne peut donc être calculé que si et seulement si les données de prix expédition et au détail sont disponibles.

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

[2] https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/sites/default/files/liens-pdf-menu/flmethodes.pdf

Cet indicateur de marge brute correspond donc essentiellement, aux pertes en rayon près[3] et avant frais logistiques, à la marge commerciale unitaire de la grande distribution considérée dans son ensemble (centrales d'achat, plates-formes logistiques des enseignes et magasins), dans le cas d'un circuit direct entre expédition et GMS.

Toutefois, elle intègre également la marge commerciale des grossistes dans la mesure où le circuit d'approvisionnement des GMS emprunte cette voie, soit, d'après les données des schémas précédents, environ 25 % des tonnages des fruits et légumes commercialisés en *« GMS et supérettes »*.

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

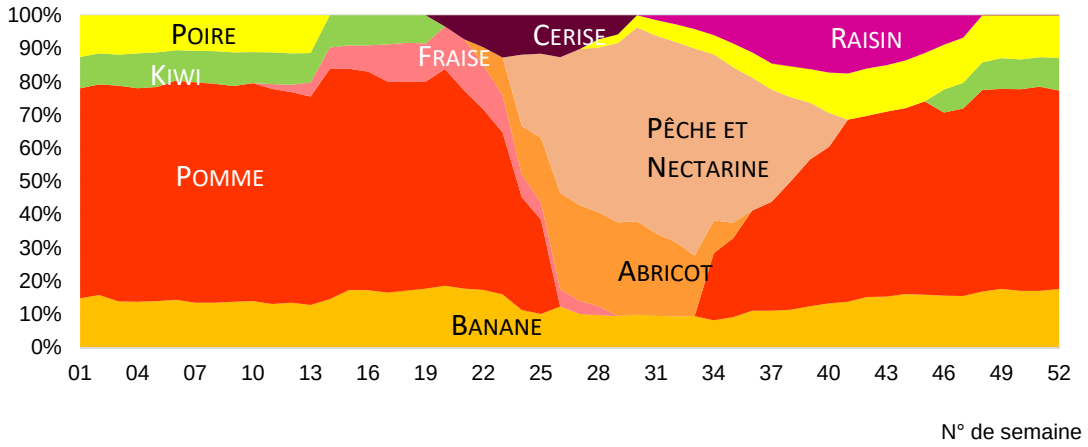
Ces deux paniers sont composés de produits français (fruits métropolitains et banane antillaise, légumes frais hors pomme de terre - qui n'est pas considérée comme un légume frais - et hors importations dans des proportions correspondant à la structure moyenne de consommation saisonnière de ces produits.
Ces proportions varient donc au cours de l'année, de semaine en semaine, mais elles ont été fixées pour une même semaine calendaire : par exemple, le poids d'un produit donné dans le panier en semaine n°4 est le même quelle que soit l'année et est égal à la moyenne des poids observés pour ce produit dans les semaines n°4 de 2008 à 2012.
Les proportions ont été calculées sur la base des quantités achetées chaque semaine en fruits et en légumes par les ménages du panel consommateurs Kantar Worldpanel, corrigées pour ne tenir compte que des achats de produits français. Elles dépendent également des périodes de cotation (pleine campagne pour les produits peu ou pas présents à certaines périodes de l'année).
Les données du panel ne distinguant pas les produits selon leur origine, cette correction a été réalisée en considérant les dates de début et de fin de campagne habituelles de chaque produit français, et en excluant (ou en minorant) les volumes achetés en dehors de cette période, censés être pour l'essentiel des volumes importés. Les fruits ou les légumes faiblement consommés sont en outre exclus des paniers.

Cette approche en termes de panier saisonnier constant permet, pour une même saison, de suivre l'évolution du prix du panier résultant des seules variations de prix des produits qui le constituent.

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

Graphique 154

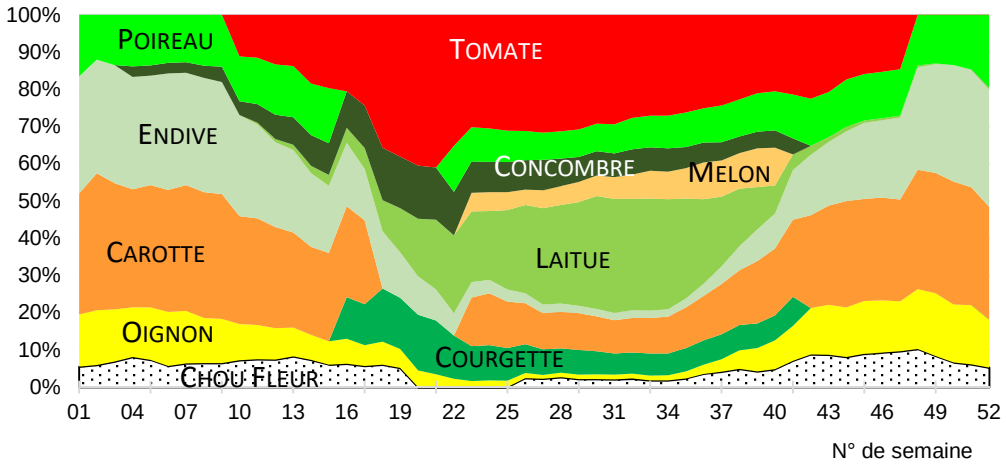
Composition hebdomadaire du panier de fruits de l'Observatoire



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

Graphique 155

Composition hebdomadaire du panier de légumes hors pomme de terre de l'Observatoire



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

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

3.1. Prix à l'expédition, prix au détail en GMS et marge brute en GMS du panier de fruits

La Lettre de l'OBSERVATOIRE de la formation des prix et des marges, numéro 6-1 (janvier 2015) présente en détail la formation et la transmission des prix du panier de fruits défini par l'Observatoire. L'actualisation des données de cette étude conduit aux résultats suivants.

La relation de longue période entre prix au détail et prix à l'expédition a tendance à être fortement linéaire sur la période étudiée (2008-2022, sauf 2020), elle est de la forme :

$$prix\ détail\ HT = 1{,}46 * prix\ expédition + 0{,}61,\ avec\ un\ R^2 = 0{,}91$$

Le paramètre 1,46 de cette relation linéaire s'avère significativement supérieur à 1 à l'issue du test statistique usuel, ce qui implique que la tendance de la marge brute, d'équation :

$$marge\ brute = 0{,}46 + 0{,}59 * prix\ expédition$$

ne peut pas être considérée comme constante car un élément proportionnel au prix à l'expédition vient s'ajouter au terme constant. Cet élément est, en outre, positif : ainsi lorsque le prix à l'expédition augmente, la marge brute de la distribution tend à augmenter, et inversement, ce qui amplifie l'impact sur le prix au détail des fortes variations saisonnières des cours en amont. Cet élément variable de la marge est important, représentant en moyenne 54 % du montant de celle-ci.

3.2. Prix à l'expédition, prix au détail en GMS et marge brute en GMS du panier de légumes

Les séries de prix au stade expédition et détail pour le panier de légumes présentent une relation faiblement linéaire sur la période étudiée (2008-2022, sauf 2020). Elle est de la forme suivante :

$$prix\ détail\ HT = 1{,}32 * prix\ expédition + 0{,}64,\ \text{avec } R^2 = 0{,}62$$

Le fait que cette relation soit faiblement linéaire[4] nécessite une grande prudence dans les interprétations pouvant être faites de l'analyse de la relation entre prix à l'expédition et prix au détail présentées ci-dessous. Celles-ci ne constituent donc que des hypothèses. Le paramètre 1,32 de cette relation linéaire étant supérieur à 1, bien que faiblement, nous pouvons supposer que lorsque le prix à l'expédition augmente, le prix au détail tendrait à augmenter plus fortement et inversement, ce qui semblerait amplifier l'impact sur le prix au détail des fortes variations saisonnières des cours en amont.

3.3. Éléments de conjoncture des paniers saisonniers de fruits et de légumes impactant les marges brutes au cours de 2022

En 2022, les deux paniers présentent des évolutions différentes. En effet, le prix moyen annuel à l'expédition[5] du panier de fruits baisse de 4 %, alors que celui du panier de légumes augmente de 11 %. Au détail en GMS, le prix du panier de fruits est relativement stable alors que celui du panier de légumes décroît de 9 %. L'indicateur de marge brute agrégée aval pour le panier de légumes marque une augmentation de 8 % entre 2021 et 2022. Dans la même dynamique, celle du panier de fruits augmente de 6 %.

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

[5] Rappel : le prix à l'expédition (fruits et légumes triés et conditionnés, prêts à partir pour les plateformes de la distribution) est généralement celui de la 1ère mise en marché, donc le plus près possible du prix rémunérant le producteur, dont il constitue l'indicateur bien qu'il en diffère par la marge de l'expéditeur ou de la coopérative.

En revanche, si l'on compare 2022 à la moyenne quinquennale (hors 2020), tous les indicateurs sont à la hausse en fruits comme en légumes. Le prix au détail augmente de 14 % en fruits et 17 % en légumes, et le prix expédition augmente de 19 % en fruits et de 22 % en légumes. Enfin, la marge brute agrégée aval augmente de 9 % en fruits et 13 % en légumes en 2022. Les indicateurs pour les légumes augmentent plus fortement que pour les fruits. On note par ailleurs dans les graphiques suivants une hausse progressive des valeurs aux deux stades depuis 2008.

La baisse du prix expédition du panier de fruits sur un an s'explique par une hausse de l'offre en 2022 sur le marché national par rapport à l'année 2021, déficitaire en termes de volume du fait de l'impact du gel sur les rendements. Selon Agreste[6], les récoltes 2022 augmentent de 25 % pour la pêche-nectarine, de 9 % pour la pomme, font plus que doubler pour l'abricot, la poire et la cerise, et sont toutes nettement supérieures aux volumes moyens 2017-2021. Le prix au détail se stabilise, sûrement en raison de l'inflation.

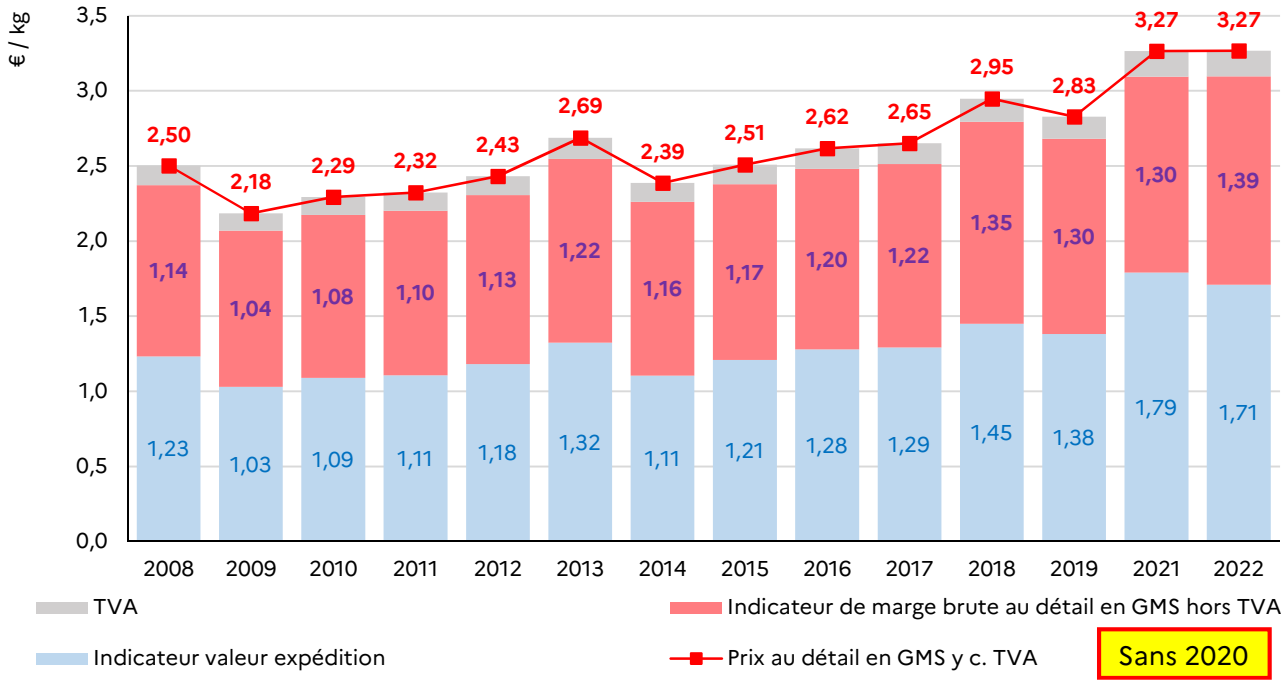
En proportion du prix au détail hors TVA, la marge brute de l'aval tend à diminuer depuis 2008, notamment en2021 où elle atteint son niveau le plus bas (42,1 %). En 2022, elle progresse de nouveau (44,8 %, + 2,7 points).

Durant l'année 2022, la courbe en fruits évolue de la même manière que la moyenne quinquennale. Après des prix plutôt stables en début d'année avec une prédominance de pomme dans le panier, les prix augmentent suite à l'arrivée de produits en moyenne plus chers comme la pêche, l'abricot, la cerise et la fraise. En fin d'année, la pomme redevient prédominante et les prix baissent.

[6] Agreste, BILAN CONJONCTURE, Décembre 2022

Graphique 156

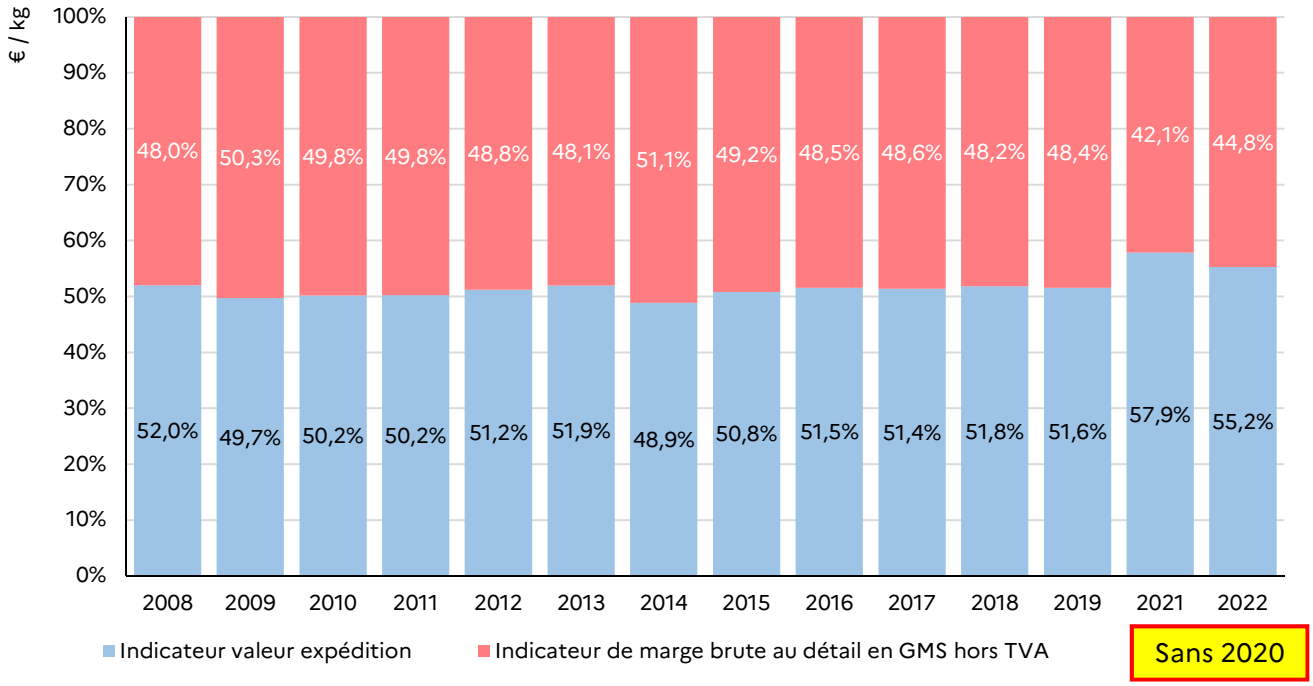
Évolution de la décomposition du prix et marge brute aval du panier de fruits



Sources: FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 157

Évolution de la décomposition en pourcentage du prix moyen au détail en GMS du panier de fruits

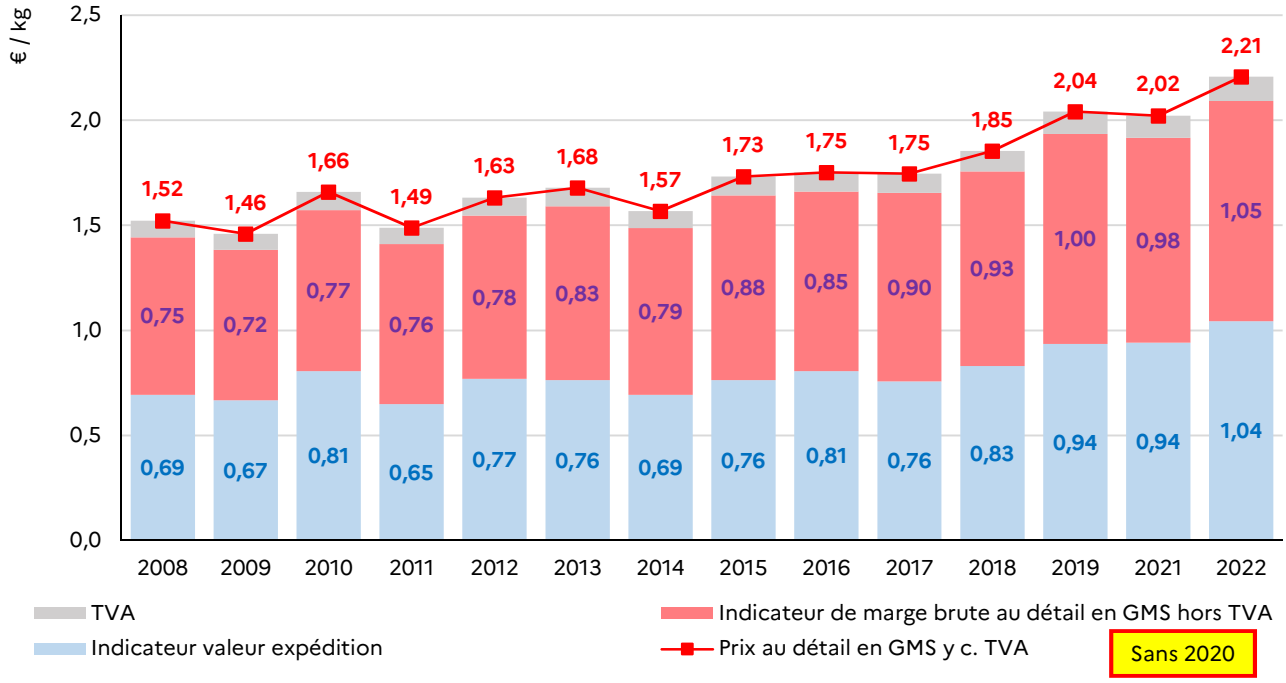


Sources: FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

La hausse du prix expédition du panier de légumes s'explique notamment par la baisse des récoltes de légumes d'été et d'automne/hiver. Les rendements ont été pénalisés par la sécheresse et les canicules estivales. Les productions de légumes diminuent globalement sur un an, excepté pour le melon (production plus précoce), la précocité de la production et pour la carotte et le chou-fleur. En parallèle, l'augmentation des coûts de production et du transport pèse sur les productions légumières et plus particulièrement celles sous serres. Cette baisse de l'offre accompagnée de la hausse des coûts entraine une hausse des prix à l'expédition. Face à cela, les prix au détail augmentent moins et donc la marge brute de l'aval diminue légèrement en proportion entre 2021 et 2022, confortant sa dynamique de diminution depuis 2015 et donc la progression de l'indicateur valeur expédition.

Graphique 158

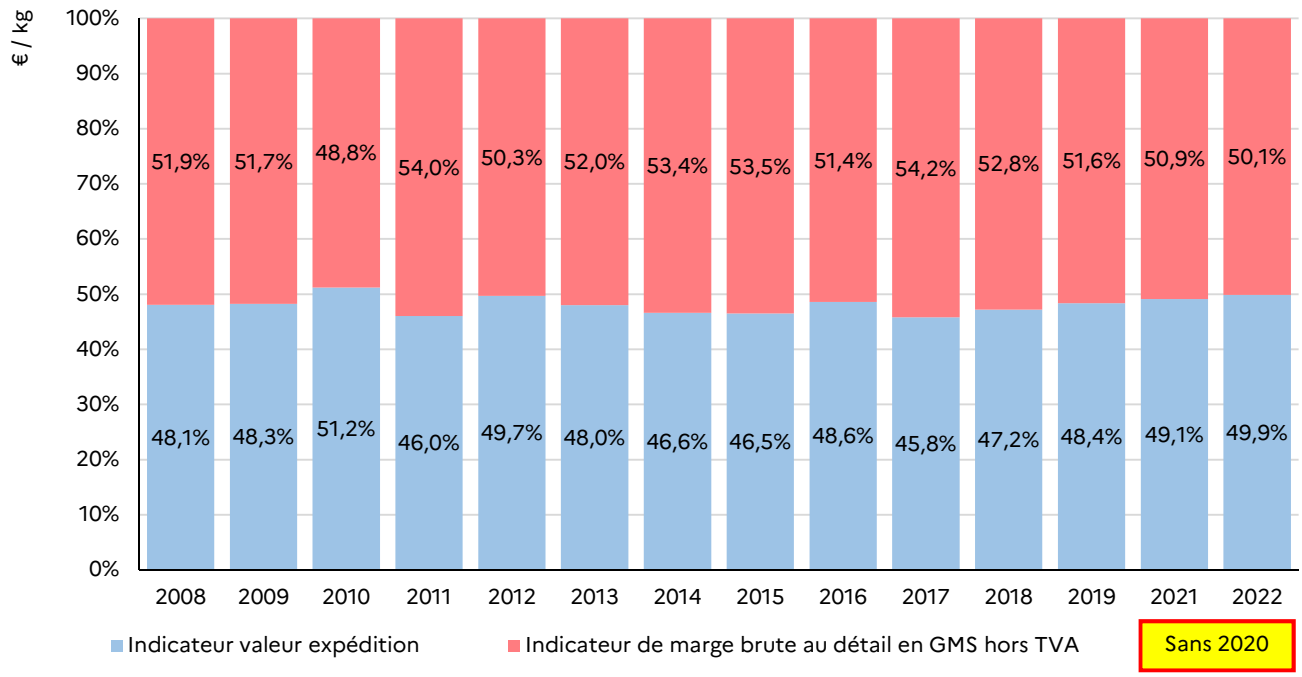
Évolution de la décomposition du prix et marge brute aval du panier de légumes



Sources: FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 159

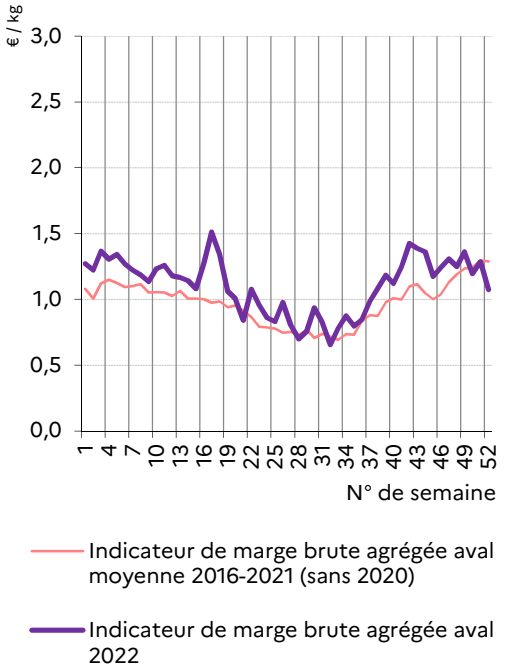
Évolution de la décomposition en pourcentage du prix moyen au détail en GMS du panier de légumes



Sources: FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 160

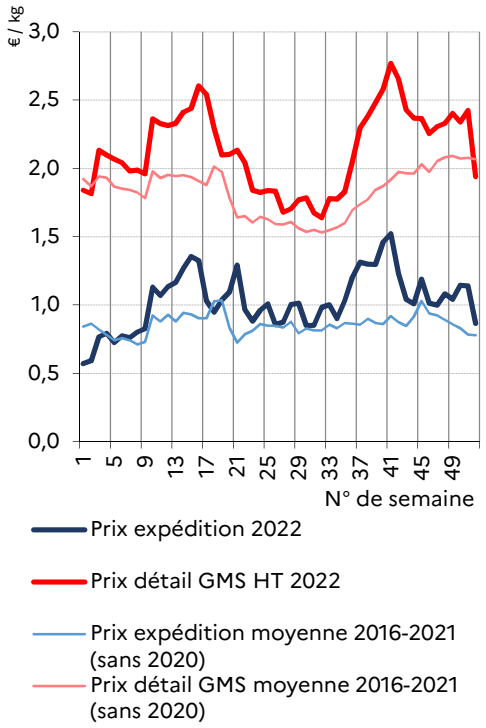
Indicateur de marge brute agrégée aval du panier de légumes par campagne



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 161

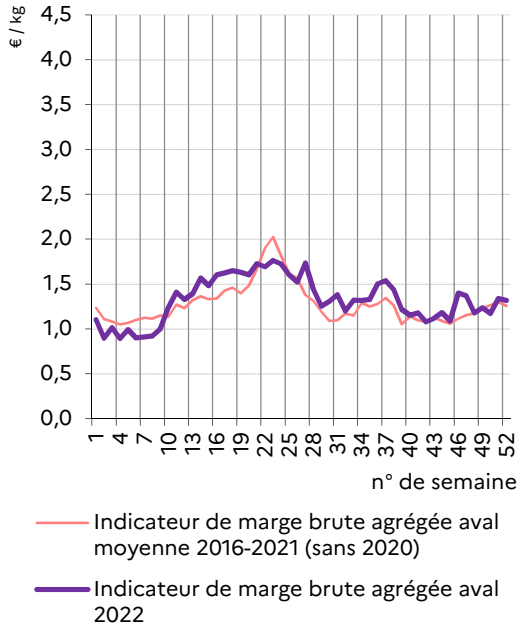
Prix du panier de légumes par campagne



Sources: FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 162

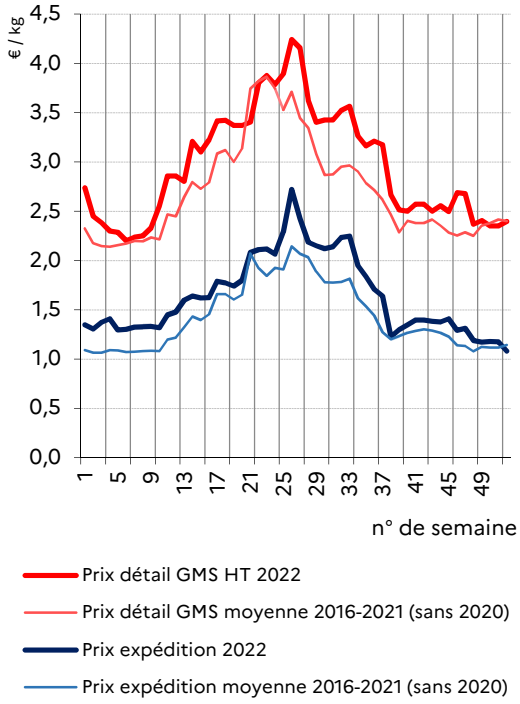
Indicateur de marge brute agrégée aval du panier de fruits par campagne



Sources : FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

Graphique 163

Prix du panier de fruits par campagne



Sources: FranceAgriMer-RNM, Kantar Worldpanel

3.4. Prix à l'expédition, prix au détail en GMS et marge brute agrégée aval de quelques fruits et légumes

On détaille ici le suivi de quatre produits seulement parmi tous ceux suivis par l'Observatoire :

- fraise (origine France) ;
- pêche-nectarine (origine France) ;
- tomate (origine France) ;
- concombre (origine France).

Pour ces produits, 2 graphiques sont présentés :

- prix à l'expédition et prix au détail en GMS comparés semaine par semaine : dernière campagne, moyenne des cinq[7] campagnes antérieures (sans 2020) ;
- indicateurs de marge brute au détail en GMS comparés semaine par semaine : dernière campagne, moyenne des cinq campagnes antérieures (sans 2020).

Tableau 25

Les campagnes décrites dans le rapport

Produit	Dates standard extrêmes de début de campagne et de fin de campagne	Campagnes décrites dans les graphiques
Fraise	de la semaine 10 à la semaine 27	2016 à 2022 (sauf 2020[8])
Pêche-nectarine	de la semaine 20 à la semaine 40	2016 à 2022 (sauf 2020)
Tomate	de la semaine 10 à la semaine 43	2016 à 2022 (sauf 2020)
Concombre	de la semaine 7 à la semaine 42	2016 à 2022 (sauf 2020)

La fraise suivie est une moyenne simple de fraise gariguette provenant des bassins Sud-Ouest, Centre-Ouest, Sud-Est et Bretagne et de fraise ronde provenant des bassins Sud-Ouest, Centre-Ouest, Sud-Est, Rhône-Alpes, Nord-Picardie et Alsace.

La pêche-nectarine suivie est une moyenne simple de pêche et de nectarine provenant des bassins Sud-Est, Rhône-Alpes et Roussillon, à chair jaune et chair blanche.

La tomate suivie est une moyenne simple de tomate ronde provenant des bassins Pays de la Loire et Bretagne et de tomate grappe provenant des bassins Sud-Ouest, Sud-Est, Pays de la Loire et Bretagne.

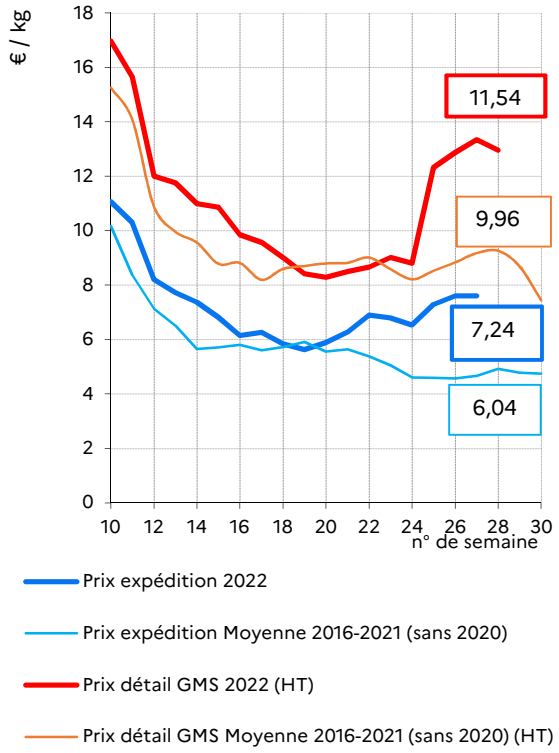
Le concombre suivi est une moyenne simple de concombre provenant des bassins Centre-Ouest, Pays de la Loire, Roussillon, Sud-Est et Sud-Ouest.

[7] Explication année exceptionnelle 2020 partie 2.4
[8] Explication année exceptionnelle 2020 partie 2.4

= prix moyen sur la campagne

Graphique 164

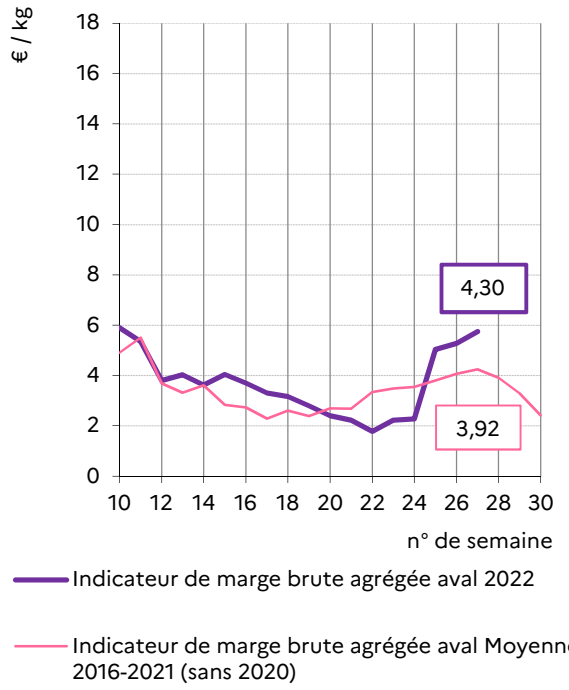
Prix aux différents stades de la fraise



Sources : FranceAgriMer-RNM

Graphique 165

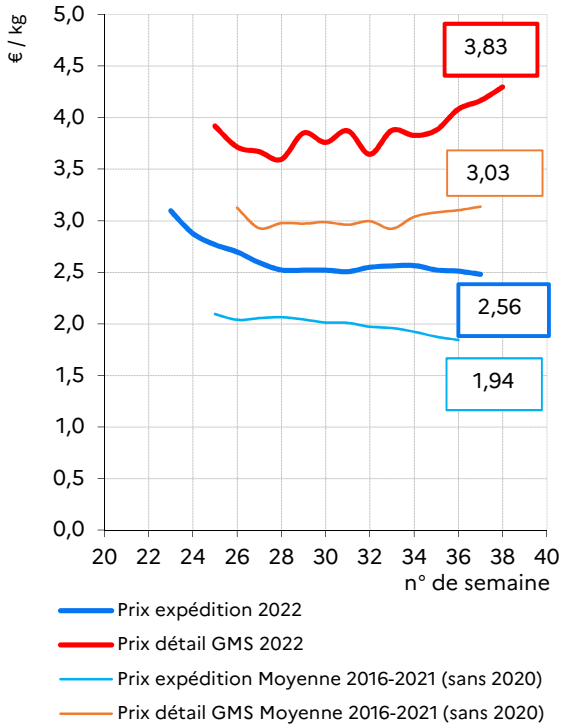
Indicateur de marge brute agrégée aval de la fraise



Sources : FranceAgriMer-RNM

Graphique 166

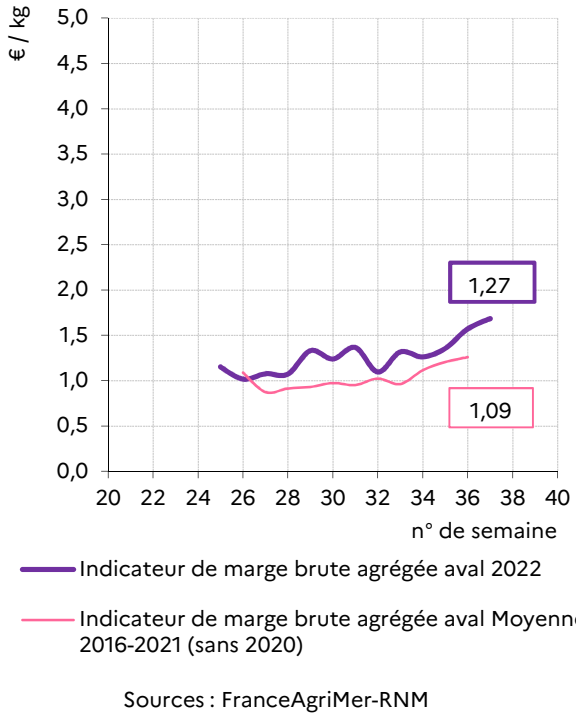
Prix aux différents stades de la pêche-nectarine



Sources : FranceAgriMer-RNM

Graphique 167

Indicateur de marge brute agrégée aval de la pêche-nectarine

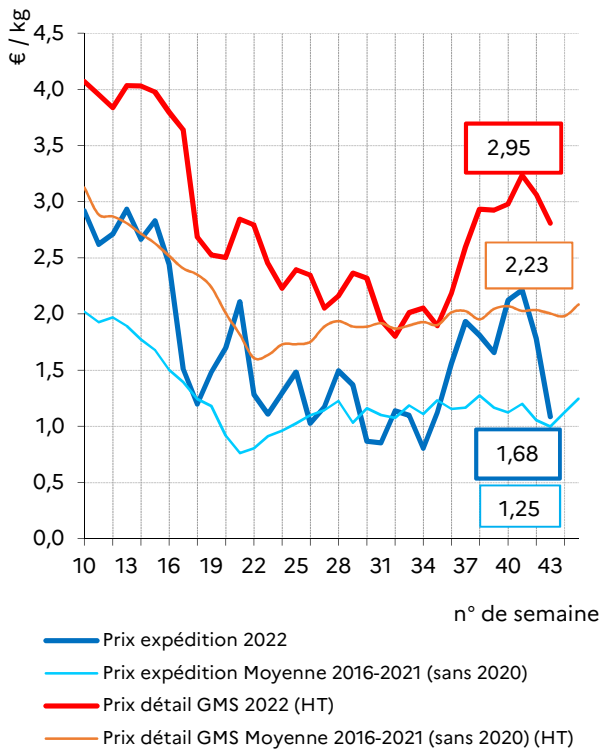


Sources : FranceAgriMer-RNM

= prix moyen sur la campagne

Graphique 168

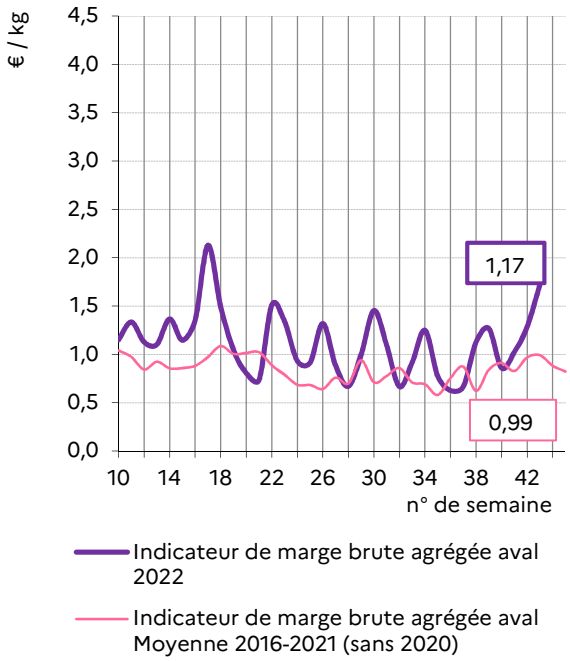
Prix aux différents stades de la tomate



Sources : FranceAgriMer-RNM

Graphique 169

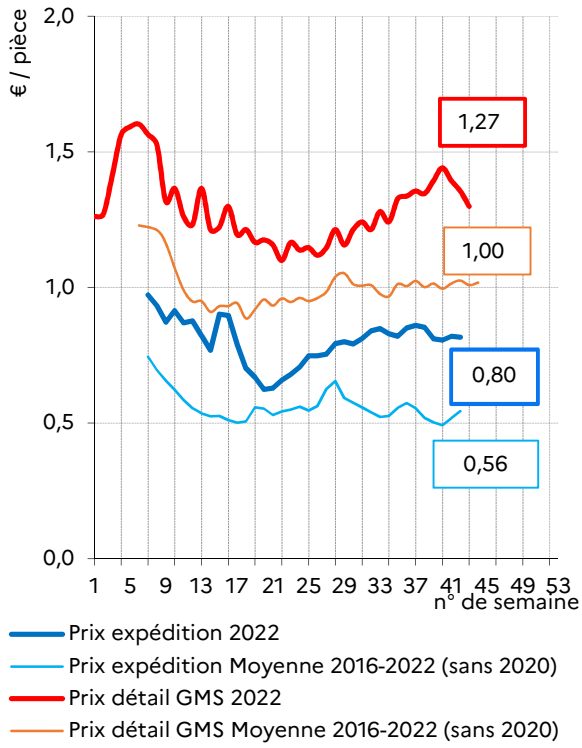
Indicateur de marge brute agrégée aval de la tomate



Sources : FranceAgriMer-RNM

Graphique 170

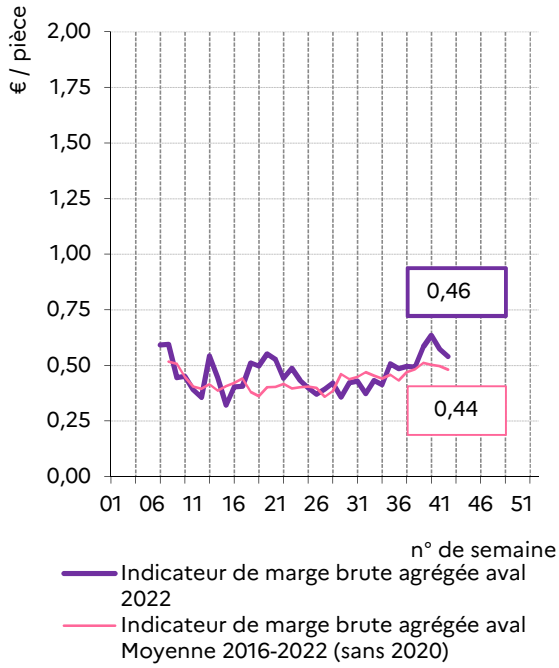
Prix aux différents stades du concombre



Sources : FranceAgriMer-RNM

Graphique 171

Indicateur de marge brute agrégée aval du concombre



Sources : FranceAgriMer-RNM

En **pêche-nectarine**, la tendance à la hausse par rapport à la moyenne quinquennale se confirme largement avec des prix qui augmentent plus que pour le panier de fruits. En moyenne, le prix expédition de la pêche nectarine est 32 % plus élevé que le prix de la moyenne 2016-2021 (sans 2020). Le prix détail est plus élevé de 27 % et la marge brute agrégée aval de 17 %. Si l'on compare à 2021, le prix expédition diminue de 5 % tandis que le prix GMS augmente de 3 % ce qui entraine une hausse de 22 % de la marge brute. Tout au long de la campagne, le marché est globalement équilibré entre l'offre et la demande. En début de campagne, le cours expédition est élevé de par une offre encore limitée et une demande dynamique, puis, il diminue et se stabilise. Il ne remonte pas en fin de campagne, malgré la baisse de l'offre, à l'inverse du prix au détail. Ceci se traduit par une marge agrégée aval également en forte augmentation en fin de campagne.

En **fraise**, la tendance à la hausse par rapport à la moyenne quinquennale se confirme également. Ce produit évolue de façon similaire au panier de fruits, malgré la crise conjoncturelle. Le prix expédition de la fraise est 20 % plus élevé que le prix de la moyenne 5 ans (2016-2021 sans 2020), celui au détail de 16 % et la marge brute agrégée aval de 10 %. Par rapport à 2021, le prix expédition est relativement stable (+ 1 %) alors que le prix au détail augmente de 7 % ce qui se traduit également par une hausse de la marge brute agrégée aval de 18 %. Les courbes de prix évoluent de manière caractéristique en forme de U (cours élevés en début de campagne qui tendent à diminuer progressivement, se stabilisent et remontent en fin de campagne). Des semaines 19 à 22, le prix au détail est inférieur à la moyenne quinquennale. Ensuite, en semaine 24, un fort rebond du prix détail est observé comparé aux prix expédition, augmentant de manière plus modérée. Cela entraine une forte hausse de la marge brute en fin de campagne qui dépasse la moyenne quinquennale.

En **tomate**, dans la même dynamique que le panier de légumes, tous les indicateurs augmentent mais de manière plus marquée. En moyenne, le prix expédition est 35 % plus élevé que la moyenne 2016-2021 (sans 2020) et 26 % plus élevé qu'en 2021. Le prix au détail est, quant à lui, en hausse de 32 % (+ 22 % par rapport à 2021) et la marge brute agrégée aval augmente de 28 % (+ 18 % par rapport à 2021). On retrouve les courbes caractéristiques en forme de U avec quelques fortes variations de prix qui correspondent à des déséquilibres ponctuels de marché entre l'offre et la demande. En 2022, en raison de la sécheresse et de la baisse de rendement, les prix augmentent plus fortement. Le prix détail suit les évolutions du prix expédition mais avec des baisses plus modérées. Dans ces conditions, la marge brute agrégée aval est assez fluctuante au cours de la campagne.

Enfin en **concombre**, la dynamique est la même que pour la tomate pour les prix avec une hausse plus forte du prix expédition que du prix détail. En moyenne, le prix expédition du concombre est 42 % plus élevé que le prix de la moyenne 5 ans (2016-2021 sans 2020) et 28 % plus élevé par rapport à 2021. Le prix au détail est 26 % plus élevé (+ 20 % par rapport à 2021) et la marge brute agrégée aval progresse de 6 % (+ 8 % par rapport à 2021). On retrouve également les courbes caractéristiques en forme de U. La marge augmente de manière bien plus modérée en comparaison à celle de la tomate et suit sensiblement la moyenne. Le seul écart majeur que l'on constate se situe en semaine 19 où les prix expédition ont fortement baissé alors que les prix détail sont restés à leur niveau.

Pour conclure, pour ces quatre produits, les prix au détail et à l'expédition augmentent en comparaison à la moyenne quinquennale. Les prix expédition augmentent de manière plus marquée que les prix au détail en GMS.

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

4.1. Compte de résultat des exploitations fruitières

Sur la période 2010-2021, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de fruits issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 164 à 210 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 2 749 à 3 957 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, en 2021, la production de fruits constitue plus de 96 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux[9].

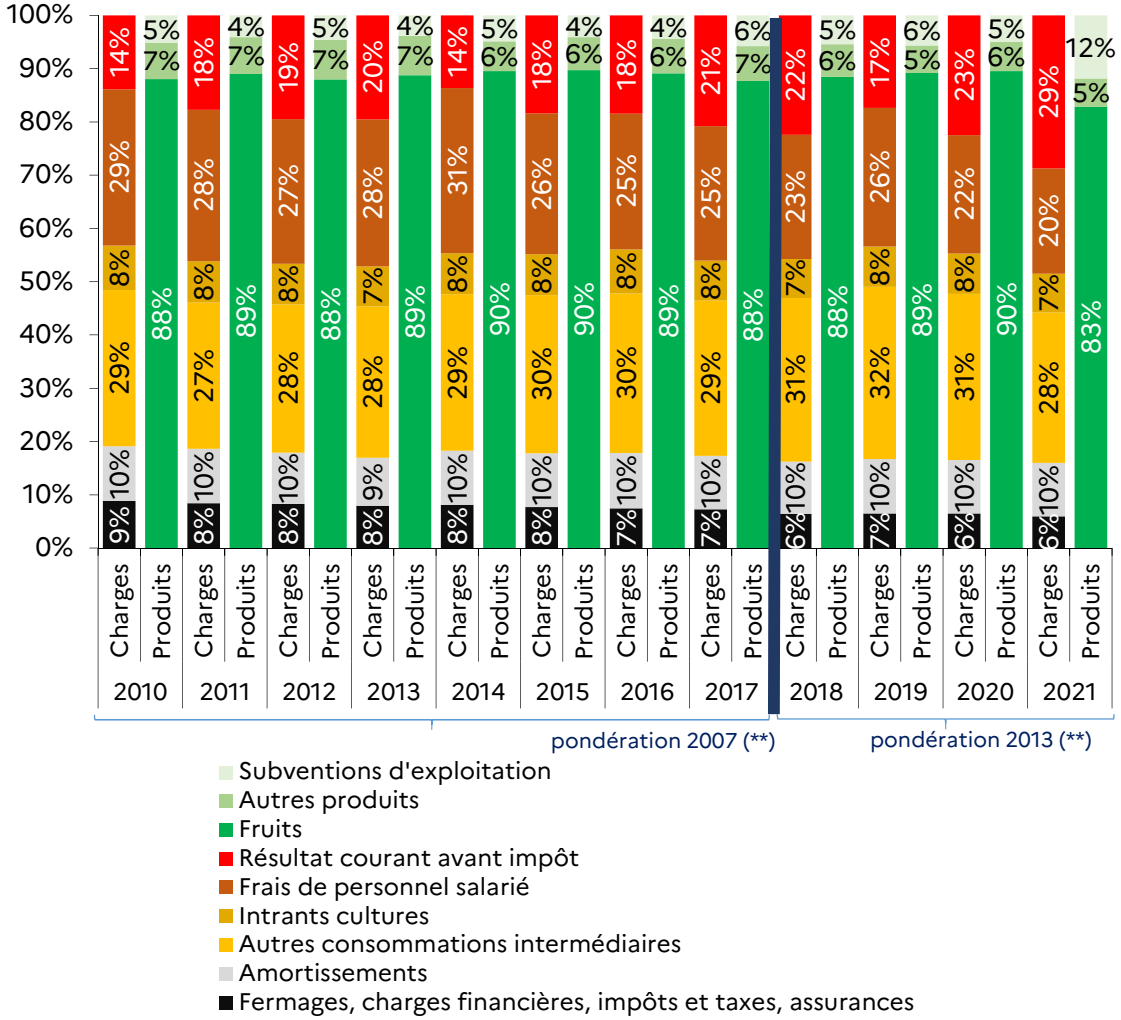
Le ratio du résultat courant avant impôt rapporté aux produits varie, sur la période de 14 % à 29 %. En 2021, on constate une hausse de l'ensemble des produits[10] : + 6,1 % pour le produit brut *« Fruits »*, + 9,8 % pour les autres produits et + 174,1 % pour les subventions d'exploitation. Quant à elles, les charges courantes augmentent de 5,4 %. Ainsi, pour la deuxième année consécutive, le résultat courant avant impôt est en hausse (+ 46,4 % par rapport à 2020). Il s'établit à 29 % des produits en 2021 (soit 90 217 € pour 313 749 € de produits) contre 23 % en 2019 (61 623 € pour 273 766 € de produits). Par unité de travail non-salarié, il passe de 49 665 € en 2020 à 70 496 € en 2021 soit une augmentation de + 41,9 %.

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

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

Graphique 172

Structure du compte de résultat moyen des exploitations fruitières



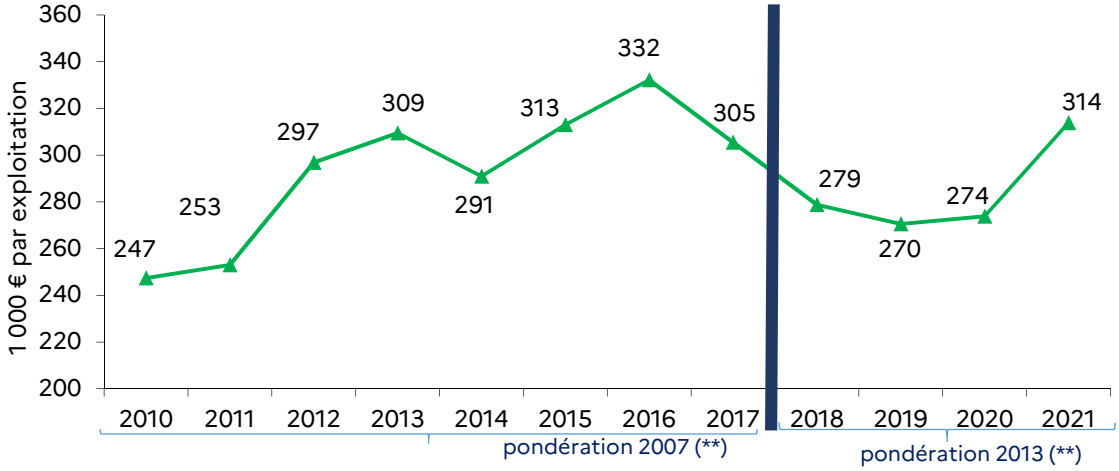
(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraine des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Source : Rica (SSP)

Le résultat courant sert notamment à la rémunération du chef d'exploitation et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales. Ces éléments ne sont pas inclus dans les frais de personnel salarié présentés sur le Graphique 172 (voir point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 173

Montant moyen des produits courants par exploitation fruitière spécialisée

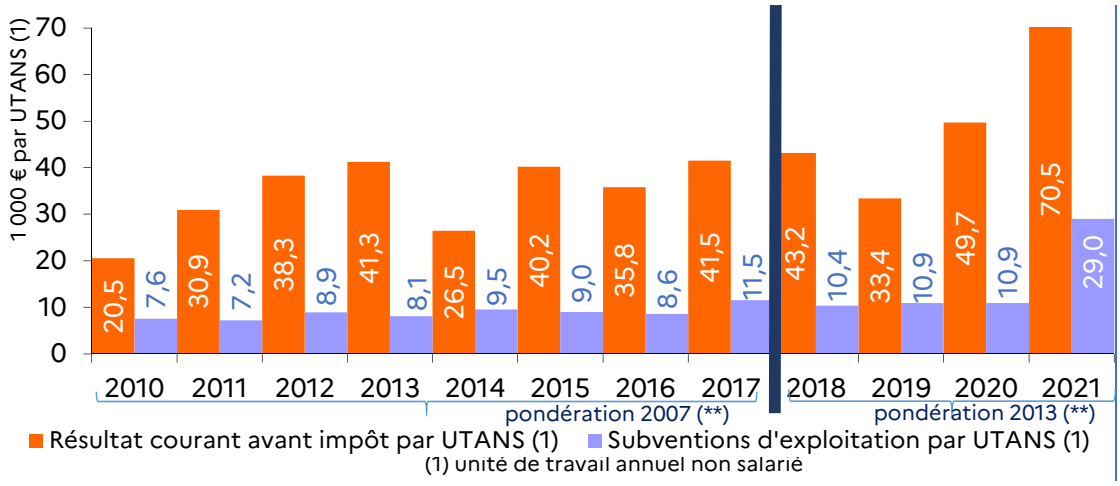


(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraine des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Source : Rica (SSP)

Graphique 174

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



(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraine des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Source : Rica (SSP)

4.2. Coût de production comptable moyen des pommes dans les exploitations spécialisées

Sur la période 2010-2021, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de pommes issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 102 à 125 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 1 561 à 2 585 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, le produit brut pommes constitue en 2021, 76 % des produits courants de l'exercice et plus de 89 % du produit brut du verger.

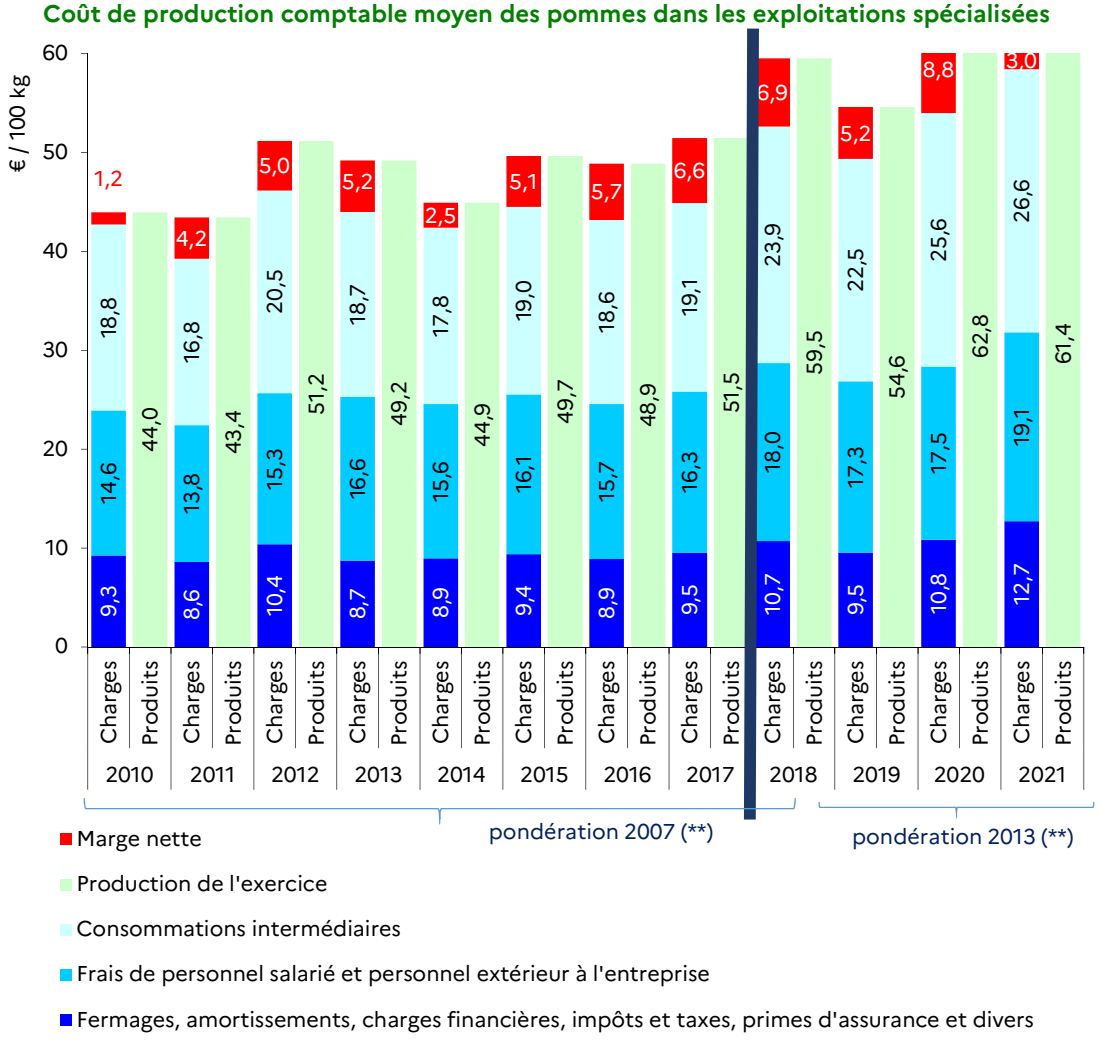
Une estimation comptable approximative du coût moyen de production des pommes a été réalisée à partir de ces données du Rica (Graphique 175). Dans cette approche, la totalité de la production de l'exercice est assimilé à la production d'une quantité donnée de pommes et l'ensemble des charges de l'exploitation sont affectées à cette quantité.

Le coût de production comptable des pommes ainsi estimé varie sur la période étudiée (2010 à 2021) de 39,3 € pour 100 kg en 2011 à 58,4 € pour 100 kg en 2021. En 2020, il était de 54,0 € pour 100 kg. Pour ces exploitations, le prix moyen des pommes varie sur la période étudiée de 43,4 € pour 100 kg en 2011 à 62,8 € pour 100 kg en 2020 ; il est de 61,4 € pour 100 kg en 2021. Ainsi, la marge nette est de 3,0 € pour 100 kg en 2021 contre 8,8 € en 2020.

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

Graphique 175

Coût de production comptable moyen des pommes dans les exploitations spécialisées



(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraine des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Source : Rica (SSP)

4.3. Compte des exploitations par système de production fruitière

L'approche présentée ci-dessous s'appuie sur les données comptables des exploitations suivies par l'observatoire économique des exploitations fruitières (réalisé par CERFRANCE et cofinancé par FranceAgriMer, la FNPF et le CTIFL). L'échantillon total comprend 400 exploitations réparties dans 11 départements situés dans les principaux bassins de production. Il permet d'appréhender la diversité des systèmes de production de fruits des exploitations spécialisées dont au moins 60 % du produit brut est issu de la production fruitière et dont deux tiers du produit brut arboricole provient d'une même espèce pour les exploitations spécialisées. En référence au dernier recensement agricole, l'échantillon a été choisi de manière à être le plus représentatif, de la surface moyenne des exploitations, du nombre d'UTA moyen y travaillant, de leur répartition géographique, ainsi que des espèces y étant cultivées entre autres critères.

Six types ont été retenus :

- les producteurs de pêches spécialisés (42 exploitations) ;
- les producteurs de pommes spécialisés (40 exploitations) ;
- les producteurs d'abricots spécialisés (45 exploitations) ;
- les producteurs de kiwis spécialisés (25 exploitations) ;
- les producteurs de cerises spécialisés (25 exploitations) ;
- les autres arboriculteurs (177 exploitations diversifiées et autres spécialistes).

Les résultats pour l'ensemble de l'échantillon sont également présentés ainsi que ceux des producteurs de prunes de table et producteurs de prunes d'ent.

La SAU moyenne de l'échantillon en 2021 est de 40,4 ha dont 21,2 ha de vergers, 9 ha de grandes cultures, 2,5 ha de vignes, 0,5 ha de légumes et 7,3 ha d'autres cultures. Le verger est composé prioritairement de pommiers (5,8 ha en moyenne), d'abricotiers (4,1 ha) et de pêchers (3,8 ha). La surface de cerisiers est de 1,8 ha en moyenne. Celle des kiwis de 1,2 ha. La main-d'œuvre totale par exploitation est de 7,2 UTA (équivalent actif à temps complet) en moyenne, dont 5,9 UTA salarié, soit 82 % du total.

En 2021 (Graphique 176), le *« revenu net calculé »*, qui inclut une évaluation extracomptable du coût de la main-d'œuvre exploitant à hauteur d'une rémunération au SMIC horaire brut sur la base de 169 heures de travail par mois, sur une période de 12 mois, est en moyenne positif dans l'ensemble des systèmes étudiés, bien que derrière ces moyennes se cachent des disparités importantes selon les systèmes et les exploitations :

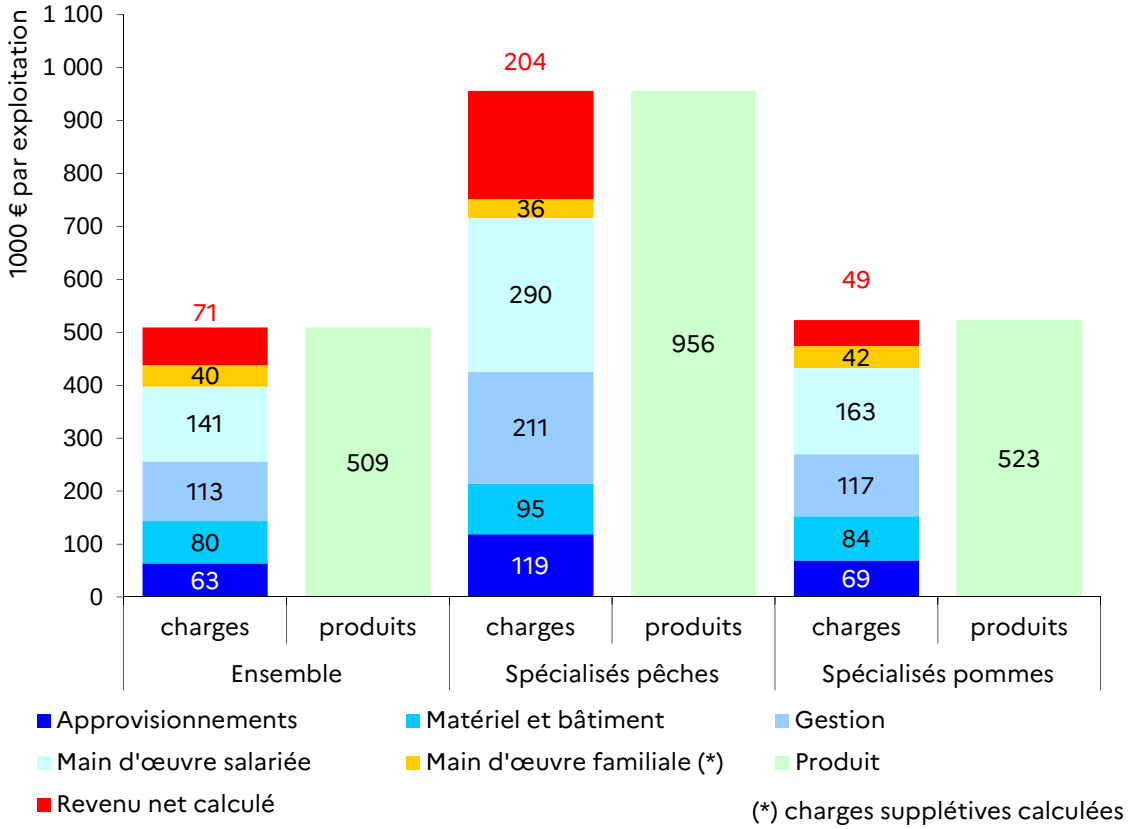
- ***« Spécialisés pêches »*** : « les exploitations de cet échantillon sont très majoritairement orientées vers l'arboriculture qui représente plus de 69 % de leur produit brut (soit 656 807 € sur un total de 955 849 €). Ce produit brut arboriculture provient de surcroît en très grande majorité des pêches qui constituent l'essentiel du verger. […] Les résultats des producteurs de pêches sont en hausse par rapport à 2020, en lien avec une bonne dynamique des prix et malgré un gel de printemps exceptionnel. Ils sont positifs pour la septième année consécutive. Il faut toutefois noter la disparité des résultats avec des situations très contrastées entre exploitations ». Le résultat courant, après rémunération de la main- d'œuvre familiale s'établit à 230 171 € en 2021 contre 139 662 € en 2019 (+ 65 %).

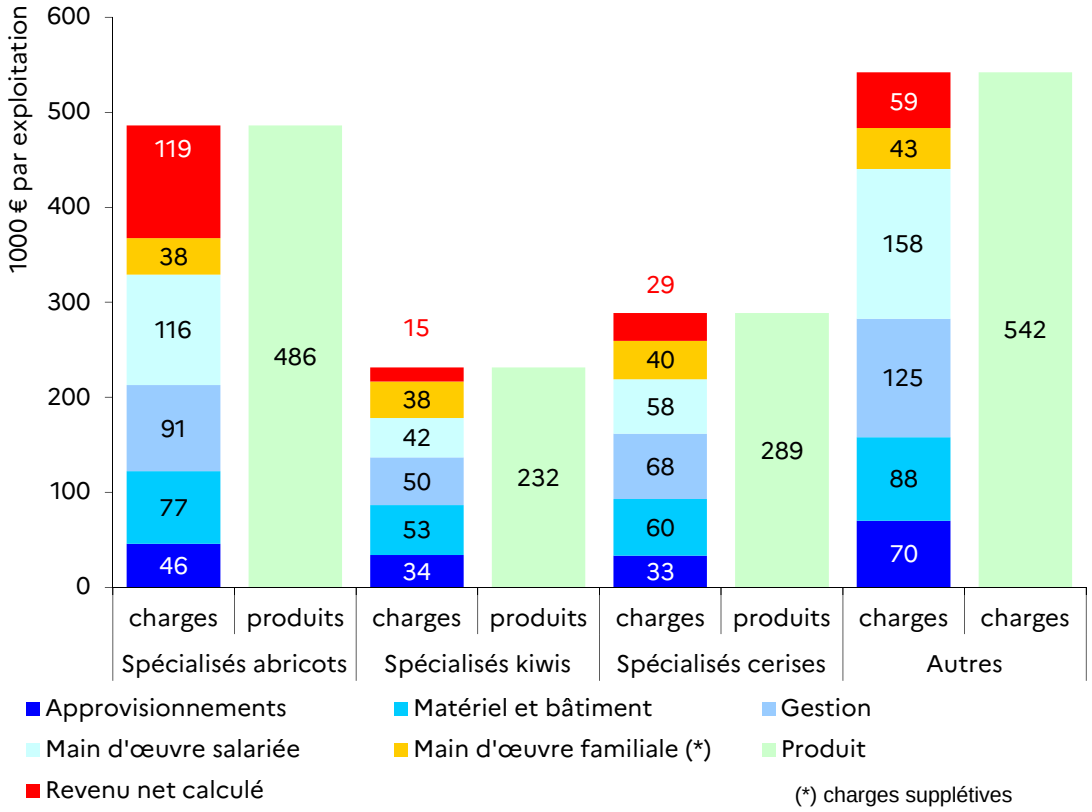
- ***« Spécialisés pommes »*** : « toutes ces exploitations produisent des pommes très majoritairement et réalisent avec l'arboriculture 382 961 € de produit soit 73 % de leur produit brut total (522 918 €). L'année 2021 apporte un résultat en légère hausse pour les producteurs de pommes et ce malgré des rendements encore en baisse mais grâce à un marché qui s'est bien maintenu jusqu'en octobre ». Le produit brut et les charges totales des exploitations de l'échantillon augmentent respectivement de 3 % et de 1 % entre 2020 et 2021. Ainsi, leur résultat courant après rémunération de la main-d'œuvre familiale passe de 62 868 € en 2020 à 76 241 € en 2021 (+ 21 %).

- ***« Spécialisés abricots »***: « ils produisent majoritairement des abricots, accompagnés parfois de pêches et de cerises ». Le produit brut arboricole (210 866 €) représente 62 % du produit brut des exploitations de l'échantillon (302 917 €). En 2021, et pour la deuxième année « les producteurs d'abricots renouent avec les résultats positifs et ce malgré une production pénalisée par les forts épisodes de gel. La faible récolte a permis un écoulement à des prix très satisfaisants ». Leur produit brut est en hausse de 27 % par rapport à 2020 tandis que les charges augmentent dans une moindre mesure (+ 8 %). Le résultat courant avant impôt de l'échantillon, après rémunération de la main-d'œuvre familiale, augmente de 111 % par rapport à 2020, il s'établit à 143 886 €. Il était précédemment de 68 066 € pour cet échantillon.
- ***« Spécialisés kiwis »***: « la production arboricole des exploitations est majoritairement dominée par le kiwi (en moyenne 85 % du produit brut arboricole), souvent accompagnée d'une production de pomme. Mais ces exploitations sont généralement diversifiées avec des grandes cultures ». Ainsi, le produit brut arboricole (167 977 €) représente 73 % du produit brut total (231 545 €). « Pour les arboriculteurs spécialistes du kiwi, la situation économique est moins favorable qu'en 2020. Si les charges sont stables (peu d'intrants et beaucoup de main-d'œuvre familiale), le produit total et les charges ont baissé respectivement de 9 % et 1 %. Les résultats restent toutefois positifs pour la cinquième année consécutive. » Le résultat courant avant impôt, après rémunération de la main-d'œuvre familiale est en baisse de 32 % entre 2020 et 2021 ; il passe de 56 633 € à 40 008 € pour les exploitations de l'échantillon.
- ***« Spécialisés cerises »***: « ce groupe est présent pour la cinquième année dans l'Observatoire des exploitations fruitières. Il est un peu moins spécialisé en arboriculture que les types pommes ou pêches, la cerise étant souvent associée à la vigne ; il est toutefois représentatif des spécialistes de ce fruit. » Le produit brut arboricole (215 052 €) représente, en 2021, 75 % du produit brut total des exploitations de l'échantillon (288 598 €). « En 2021, le résultat est positif. Comme pour d'autres fruits, les prix du marché (+ 50 %) ont permis de compenser des conditions climatiques difficiles et la petite récolte. » Le produit brut et les charges diminuent respectivement de 10 % et de 13 %. Au final, le résultat courant après rémunération de la main-d'œuvre familiale progresse de 13 %, passant de 50 856 € en 2020 à 57 698 € en 2021.
- ***« Arboriculteurs diversifiés et autres spécialistes »***: « ce type regroupe une forte variété d'exploitations à dominante fruitière, le produit brut arboricole représente 72 % du produit brut total. L'échantillon de 177 exploitations comprend des exploitations fruitières qui n'affichent pas de spécialisation en pomme, pêche, abricot ou kiwi mais qui sont plutôt diversifiées et des spécialistes d'autres espèces de fruits. Ces exploitations produisent également des grandes cultures et du raisin de cuve. Les espèces fruitières les plus représentées dans les exploitations de l'échantillon sont, dans l'ordre, la pomme, l'abricot, les autres (espèces non représentées dans les spécialisées), la cerise, le kiwi et la pêche ». En 2021, le résultat moyen augmente en corrélation des résultats des spécialistes et notamment grâce à la progression de 10 % des produits. Les charges totales sont quant à elles plutôt stables (+ 2 %). Le résultat courant de ces exploitations, après rémunération de la main-d'œuvre familiale, augmente passant de 43 315 € en 2020 à 86 136 € en 2021, soit une hausse de 90 % sur un an.

Graphique 176

Comptes des exploitations fruitières par système de production en 2021





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

4.4. Compte de résultat des exploitations légumières

Sur la période 2010-2021, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de légumes issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 186 à 274 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 4 236 à 5 681 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de légumes constitue en 2021 plus de 94 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux[11].

Le ratio résultat courant avant impôt sur l'ensemble des produits varie sur la période de 11 % à 21 %. Il s'établit à 16 % des produits en 2021.

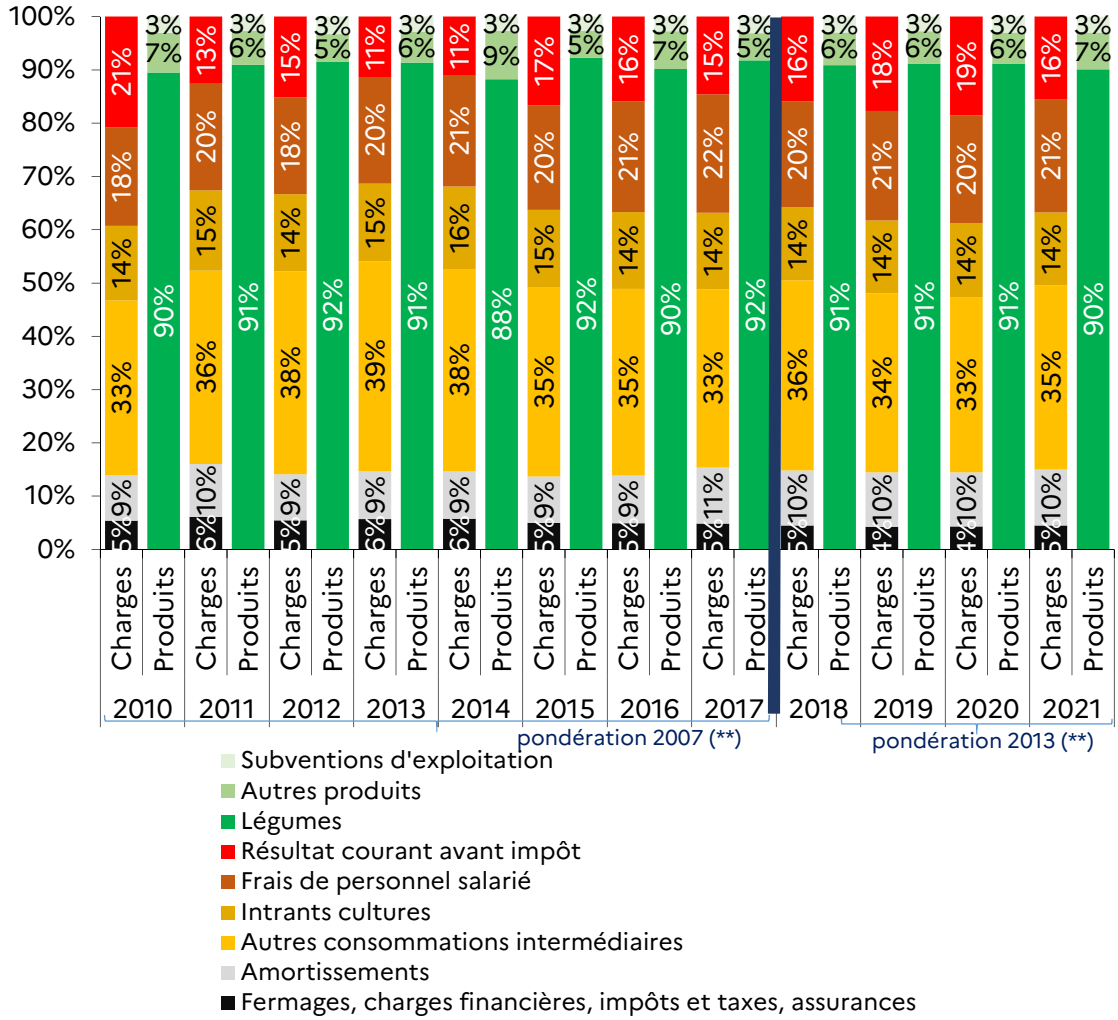
Le produit *« Légumes »* est quasi stable entre 2020 et 2021 (+ 0,8 %). Les autres produits, qui représentent 7 % du total des produits courants, augmentent de 20,5 % ainsi que les subventions d'exploitation, qui représentent 3 % du total des produits courants, augmentent de 3,0 %. Ainsi, en 2021, l'ensemble des produits courants[12] augmente par rapport à l'année précédente (+ 2,0 %). Les charges courantes sont également en hausse de + 5,3 % en valeur entre 2020 et 2021. Au final, le résultat courant avant impôt diminue de près de 15 %. Il passe de 71 677 € à 61 048 € entre 2020 et 2021. Par unité de travail non salarié, le résultat courant avant impôt passe de 53 463 € en 2020 à 45 688 € en 2021.

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

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

Graphique 177

Structure du compte de résultat moyen des exploitations légumières spécialisées



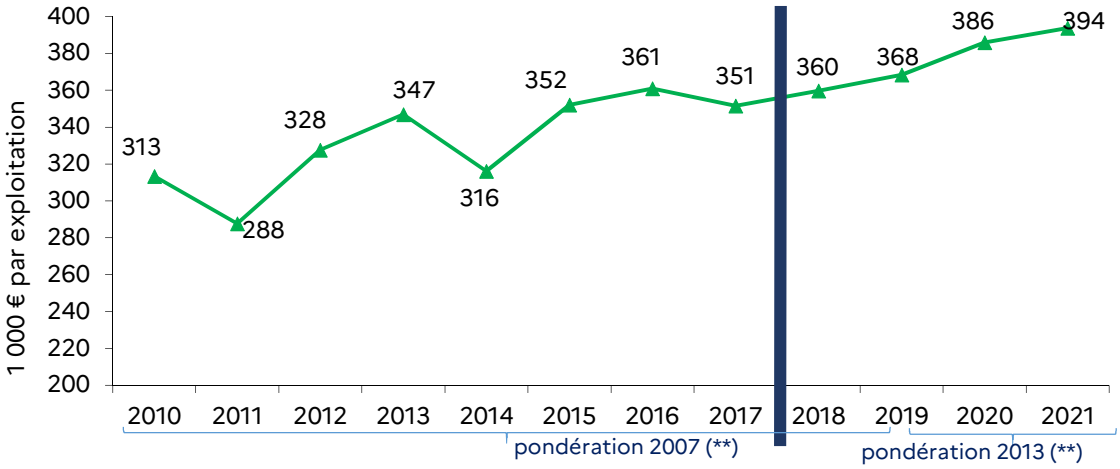
(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraine des ruptures historiques, impactant les comparaisons.

Source : Rica (SSP)

Le résultat courant sert notamment à la rémunération du chef d'exploitation et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales. Ces éléments ne sont pas inclus dans les frais de personnel salarié présentés sur le Graphique 177 (voir point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 178

Montant moyen des produits courants par exploitation légumière spécialisée

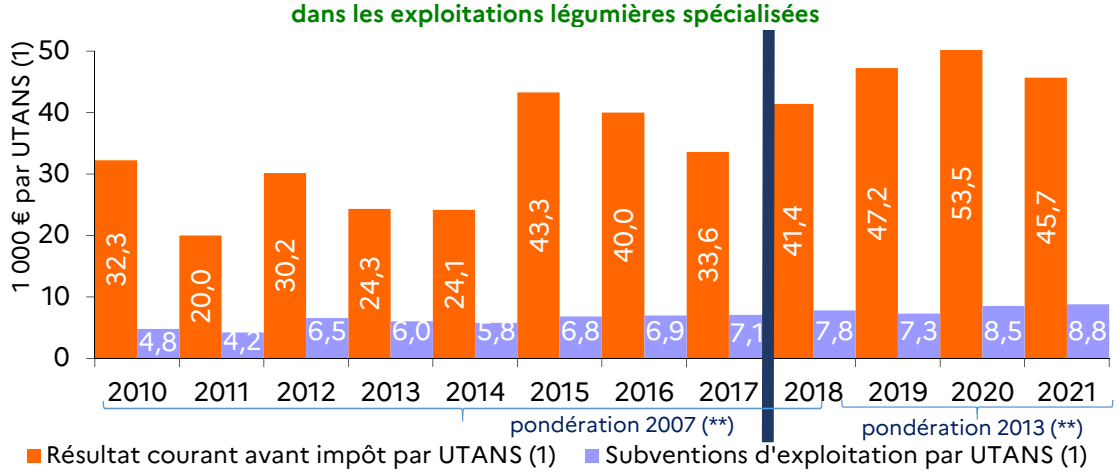


(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraine des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : Rica (SSP)

Graphique 179

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



(1) unité de travail annuel non salarié

(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraine des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : Rica (SSP)

4.5. Coût de production comptable moyen des tomates dans les exploitations spécialisées

Sur la période 2010-2021, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de tomates sous serres et abris hauts issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 33 à 43 exploitations. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 739 à 1 068 exploitations spécialisées. Dans cet échantillon, la production de tomates représente plus de 88 % de l'ensemble des produits courants en 2021.

Une estimation approximative du coût de production comptable moyen des tomates a été réalisée à partir des comptes de cet échantillon. Les résultats sont présentés dans le Graphique 180.

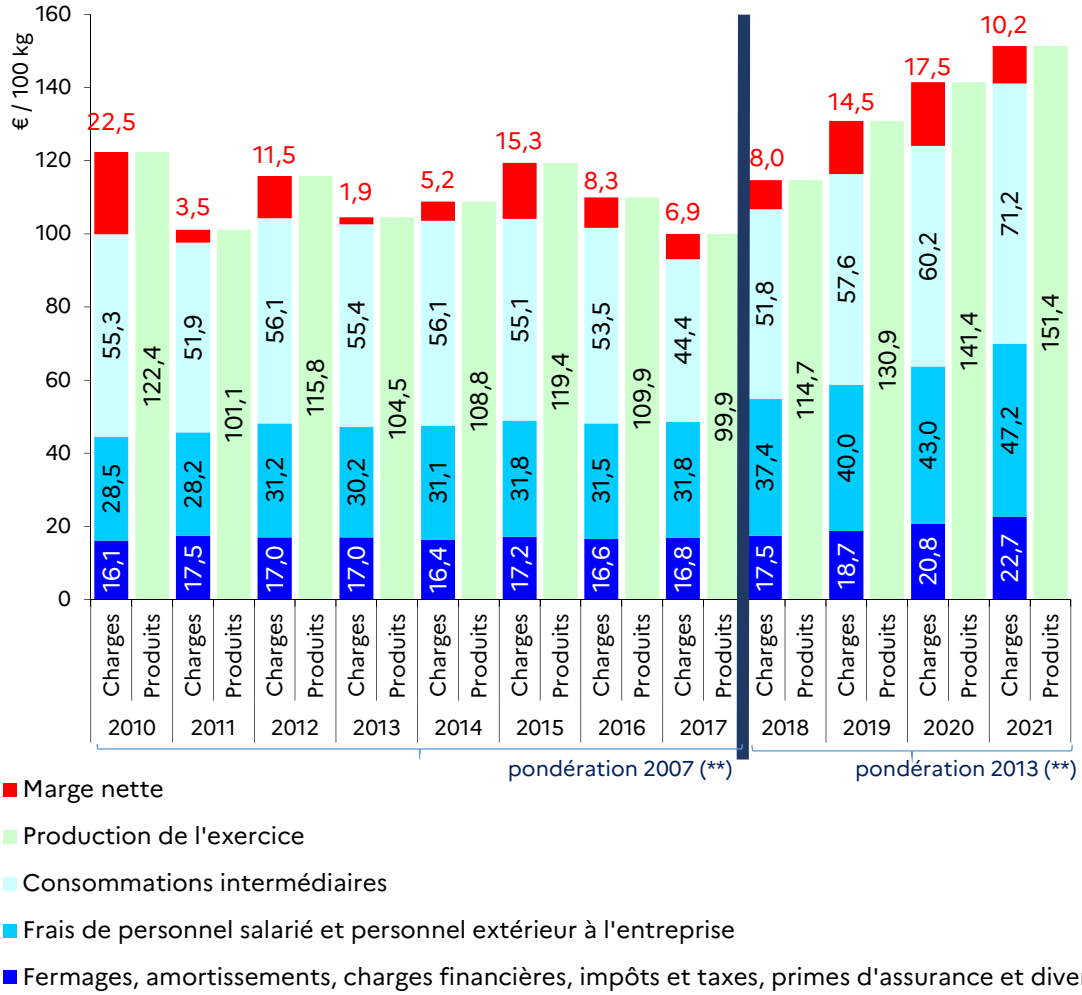
Dans cette approche, la totalité de la production de l'exercice est assimilée à la production d'une quantité donnée de tomates et l'ensemble des charges de l'exploitation sont affectées à cette quantité.

Le coût de production comptable des tomates ainsi estimé pour 100 kg varie, sur la période étudiée (2010 à 2021), de 93,1 € en 2017 à 141,1 € en 2021.

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

Graphique 180

Coût de production comptable moyen des tomates dans les exploitations spécialisées (serres et abris hauts)



(**) L'échantillon Rica a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraine des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : Rica (SSP)

4.6. Compte des exploitations par système de production légumière

L'approche présentée ci-dessous s'appuie sur les données comptables des exploitations suivies par l'observatoire économique des exploitations légumières (réalisé par CERFRANCE et cofinancé par FranceAgriMer, Légumes de France, le CTIFL et le CNIPT). L'échantillon total comprend 446 exploitations réparties dans 23 départements situés dans les principaux bassins de production. Cet échantillon permet d'appréhender la diversité des modèles d'exploitations spécialisées en légumes frais, dont au moins 70 % du produit brut est issu de produits en légumes frais. La production de fraise et de melon est assimilée au produit légumes. Les 30 % restant proviennent de légumes produits pour l'industrie et la transformation, ainsi que de légumes mécanisés, qui ne sont pas suivis par cet observatoire. En référence au dernier recensement agricole, l'échantillon, constant sur 2020 et 2021, a été choisi de manière à être le plus représentatif de la diversité géographique, des systèmes de commercialisation, du mode de production conventionnelle ou biologique et de la gamme de légumes produits.

Les résultats de l'observatoire ne peuvent pas et ne doivent pas être extrapolés à l'ensemble de la production de légumes.

Cinq types d'exploitations ont été retenus :

- les producteurs d'endives (54 exploitations) ;
- les producteurs en abris chauffés (75 exploitations) ;
- les producteurs en abris froids (61 exploitations) ;
- les producteurs en maraîchage plein champ (116 exploitations) ;
- les producteurs de légumes frais de plein champ (135 exploitations).

Les résultats pour l'ensemble de l'échantillon et de deux sous-échantillons (un en mode de production biologique, hors abris chauffés, et l'autre orienté en pomme de terre primeur) sont également présentés.

La SAU moyenne de l'échantillon en 2021 est de 42 ha. Pour les types endives, maraîchage et légumes frais de plein champ, il s'agit de production de plein champ de façon très majoritaire et pour les types abris chauffés et froids de production sous-abri. La notion de surface est donc à relativiser en fonction des types. La main-d'œuvre totale par exploitation est de 9,5 UTH (équivalent actif à temps complet) en moyenne, dont 8,1 UTH salarié, soit 85 % du total.

Un focus spécifique sur l'énergie [carburant, combustible et électricité (y compris eau)] a été réalisé. En 2021, ce poste représente 9 % du total des charges de l'ensemble de l'échantillon.

En 2021 (Graphique 181), le « revenu net calculé », qui inclut une évaluation extracomptable du coût de la main-d'œuvre exploitant à hauteur de 29 256 € par UHT en 2020 et 29 544 € par UHT en 2021, équivalent à une rémunération de 2 SMIC net annuel sur la base de données publiées chaque année par le Ministère de l'agriculture dans son Bulletin officiel[13] est en moyenne positif dans l'ensemble des systèmes étudiés à l'exception des exploitations de maraîchage :

- ***« Endives »*** : « Les exploitations de cet échantillon produisent des racines d'endives et sont équipées de salle de forçage ». « Le produit moyen par exploitation s'élève à 1 811 880 €, stable sur un an ». En parallèle, les charges ont augmenté de 4 %. « Les charges de mécanisation et les intrants sont les deux postes qui augmentent sensiblement ». Le résultat courant, après rémunération de la main-d'œuvre exploitant s'établit à 331 000 € en 2021 contre 390 900 € en 2020, en baisse de 18 % sur un an.

- ***« Abris chauffés »*** : « Le produit de ces exploitations provient en grande partie de la production de tomates suivie de la fraise, du concombre et autres productions sous-abri (aubergine, poivron, salade…). Quelques exploitations produisent un peu de légumes de

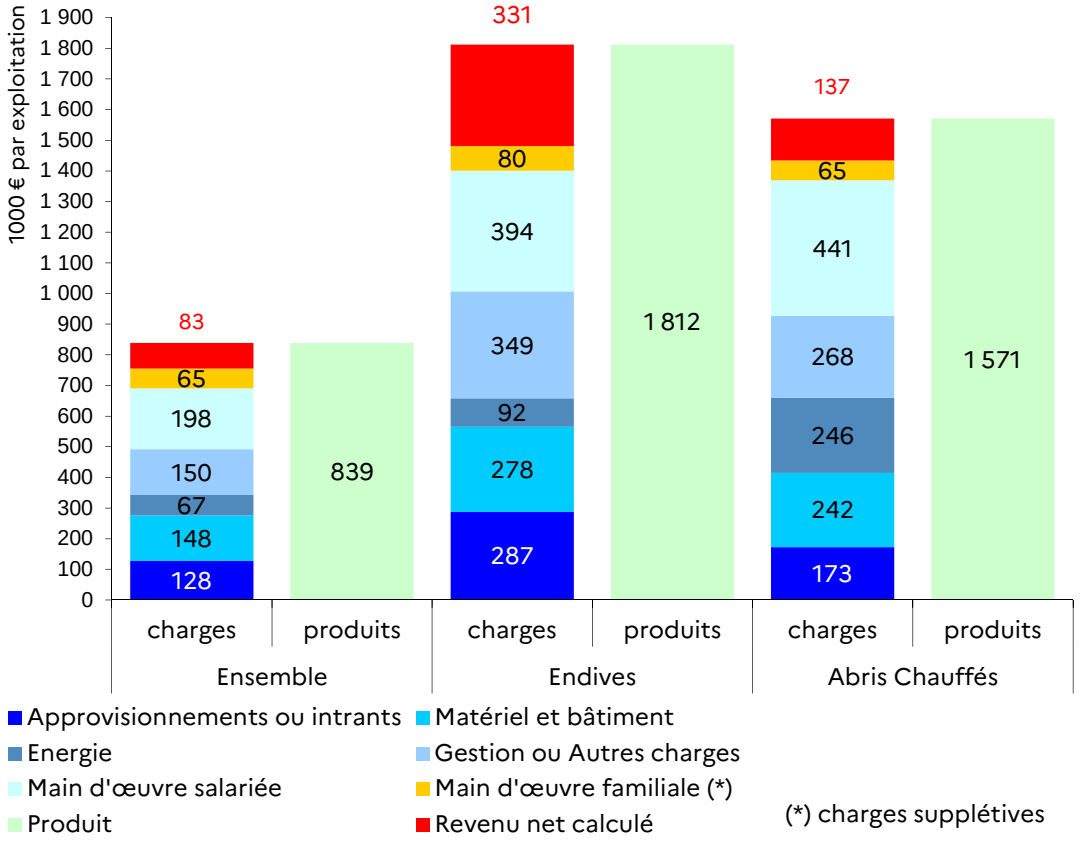
[13] https://info.agriculture.gouv.fr/gedei/site/bo-gri/instruction-2020-37

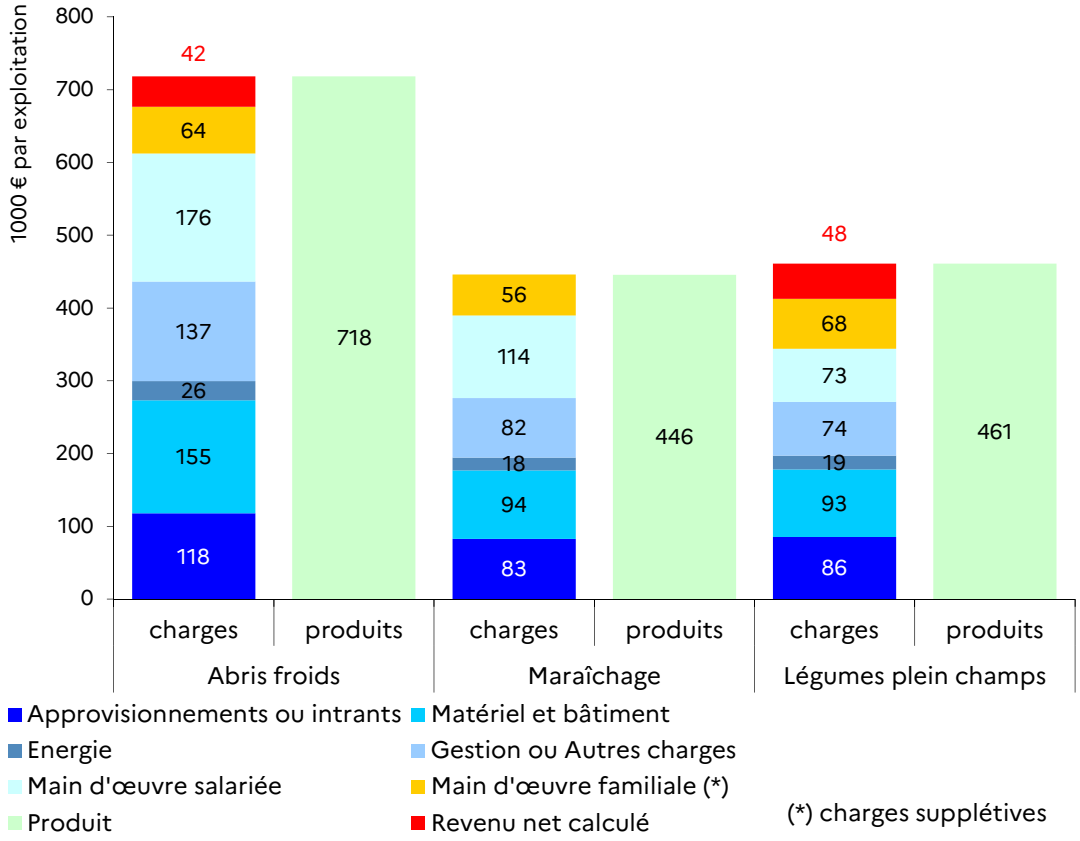
plein champ en complément ou de grandes cultures ». Le produit brut des exploitations de l'échantillon augmente de 7 % entre 2020 et 2021 tandis que les charges augmentent de 8 %. Ainsi, leur résultat courant après rémunération de la main-d'œuvre familiale passe de 140 630 € en 2020 à 136 580 € en 2021 (- 3 %).

- ***« Abris froids »*** : « Les exploitations de ce type sont orientées sur la production de salade, mâche, tomate, concombre, melon, courgette, épinard… Il peut y avoir de la production de plein champ mais le produit des exploitations est issu principalement de la production sous abris froids ». Leur produit brut reste stable alors que les charges augmentent de 4 % par rapport à 2020. Le résultat courant avant impôt de l'échantillon, après rémunération de la main-d'œuvre exploitant, diminue de 38 % entre les deux périodes, passant de 67 555 € en 2020 à 41 818 € en 2021.
- ***« Maraichage de plein champ »*** : « Les exploitations de ce type se caractérisent par une très grande diversité géographique, de dimensions (surfaces) et de types de production. Certaines sont spécialisées dans la production de salade, mâche, poireau, oignon… mais la majorité produisent un nombre varié d'espèces de légumes. Il peut y avoir de la production sous-abri mais le produit des exploitations est issu principalement de la production de plein champ. Le produit total est resté stable et les charges ont augmenté de 6 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt, après rémunération de la main-d'œuvre exploitant passe de 22 784 € à - 616 €, soit une baisse de 103 % pour les exploitations de l'échantillon.
- ***« Légumes frais de plein champ »*** : « Le panel de légumes produits dans ces exploitations est assez large, dominé par toute la gamme de choux (chou-fleur principalement), carotte, poireau, pomme de terre, alliums (oignon, échalote) mais aussi asperge, melon, salade… » Le produit brut total et les charges des exploitations de l'échantillon progressent de 6 % sur un an. Ainsi, le résultat courant après rémunération de la main-d'œuvre familiale passe de 44 580 € à 48 360 €, en hausse de 6 % entre 2020 et 2021.

Graphique 181

Comptes des exploitations légumières par système de production en 2021





Source : Observatoire des Exploitations Fruitières, CERFRANCE, FranceAgriMer, Légumes de France, CNIPT

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

Les structures de charges des expéditeurs - qui assurent la première mise en marché des fruits et des légumes -, des grossistes[14] et des détaillants sont présentées ici pour la période 2018 - 2021. Ces résultats sont fournis par le CTIFL, qui suit un panel d'opérateurs.

Les grossistes approvisionnant de façon minoritaire les GMS, circuit de référence de l'Observatoire, leurs comptes sont présentés à titre indicatif. À titre d'information complémentaire, sont aussi présentés dans ce rapport, les comptes des détaillants spécialisés en fruits et légumes, également suivis par le CTIFL. L'approche des comptes analytiques du rayon *« fruits et légumes »* en GMS a nécessité de conduire des enquêtes *ad hoc* (Cf. partie 3.5 sur les comptes des rayons fruits et légumes des GMS de la section 12 « Commerce de gros et grande distribution »).

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

En 2018, la statistique publique a répertorié 2 819 commerces de gros de fruits et légumes (code NAF 46.31Z), soit plus du tiers (39 %) des entreprises de l'ensemble du commerce de gros de produits alimentaires frais (autres secteurs : viandes, produits laitiers, volailles et poissons), 23 500 commerces de détail alimentaire sur éventaires et marchés (code NAF 47.81Z) et 5 021 commerces de détail de fruits et légumes en magasins spécialisés (code NAF 47.21Z).

L'observatoire des entreprises de gros et d'expédition, créé par le CTIFL en 1990, identifie chaque catégorie d'acteurs du stade de gros en fruits et légumes frais (expéditeurs et expéditeurs producteurs, coopératives et Sica[15], grossistes, importateurs), de façon à mener une analyse financière plus complète de tous les opérateurs installés en France.
En 2022, ce sont 364 expéditeurs (196 producteurs expéditeurs et 168 expéditeurs) et 643 grossistes pour lesquels nous disposons d'au moins un chiffre d'affaires sur la période 2009-2019. Cependant, toutes les entreprises n'ayant pas déposé leurs comptes dans les délais impartis, certaines analyses ont été faites sur des échantillons plus restreints, mais cependant représentatifs du secteur. Le nombre de comptes disponibles est dans ce cas indiqué dans les pages suivantes pour chaque tableau et graphique.

De même, l'observatoire de détail, mis en place à la fin des années 90, comprend l'étude financière d'un échantillon de détaillants spécialisés en fruits et légumes distinguant trois groupes d'opérateurs : les primeurs en magasin, les Grandes Surfaces de produits Frais (GSF) et les primeurs sur marché. En 2018, le nombre de comptes d'entreprises pour lesquels le CTIFL dispose d'au moins un chiffre d'affaires sur la période 2008-2018 est de plus de 500 primeurs en magasins, de 90 GSF et de 300 primeurs sur marché. Comme pour l'Observatoire de gros, certaines analyses ont été faites sur des échantillons plus restreints, et le nombre de comptes disponibles est là aussi indiqué dans les pages suivantes pour chaque tableau et graphique.

[14] Au sens des nomenclatures d'activités économiques, les expéditeurs sont des grossistes, mais, dans la filière des fruits et des légumes, on réserve plutôt le terme de grossistes aux commerçants en aval de l'expédition.
[15] Sica : Société d'intérêt collectif agricole

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

Tableau 26

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

Échantillon courant composé de 98 expéditeurs

2019 - 2021	marge commerciale / chiffre d'affaires (a)	marge commerciale / achats de marchandises (b) =(a) / [1 – (a)]	résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires	résultat courant avant impôt / marge commerciale
Ensemble des expéditeurs	**16,9 %**	**20,3 %**	**1,5 %**	**9,0 %**
Expéditeurs	21,6 %	27,6 %	2,3 %	10,8 %
Producteurs-expéditeurs	10,8 %	12,1 %	0,5 %	4,6 %

Source : CTIFL

Le taux de marge commerciale sur chiffre d'affaires des expéditeurs de fruits et légumes est de 16,9 % sur la période étudiée. Il résulte d'un prix à la production des fruits et légumes représentant en moyenne 79,7 % du prix à l'expédition, avec toutefois des différences importantes selon les produits, liées notamment à l'importance des opérations de tri et de conditionnement, et à leur répartition entre producteur et expéditeur : par exemple, certains fruits fragiles sont mis en plateau dès la récolte (pêches).
Pour rappel, dans l'analyse de la décomposition du prix au détail en GMS des fruits et légumes (partie 3 de la section), le suivi des prix réalisé par l'Observatoire porte, à l'amont, non pas sur les prix perçus par les producteurs mais sur les prix à l'expédition.

5.3. Comptes des entreprises de gros en fruits et légumes

Tableau 27

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

Échantillon courant composé de 197 grossistes

2019 - 2021	marge commerciale / chiffre d'affaires (a)	marge commerciale / achats de marchandises (b) =(a) / [1 – (a)]	résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires	résultat courant avant impôt / marge commerciale
Ensemble des grossistes	**18,4 %**	**23,6 %**	**5,0 %**	**27,0 %**
Grossistes hors marché	18,0 %	23,1 %	5,5 %	30,4 %
Grossistes sur marché	19,4 %	25,1 %	3,3 %	17,2 %

Source : CTIFL

En moyenne sur la période étudiée (2019-2021), le chiffre d'affaires des grossistes est supérieur de 23,6 % aux achats à leurs fournisseurs. La marge commerciale est de 18,4 %. 73,0 % de celle-ci couvre les charges d'exploitation (autres que l'achat du produit aux fournisseurs) et 27,0 % constitue le résultat courant avant impôt. Ainsi, celui-ci représente 5,0 % du chiffre d'affaires des grossistes.

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

Tableau 28

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des détaillants
Échantillon courant composé de 110 détaillants

2019 - 2021	marge commerciale / chiffre d'affaires (a)	marge commerciale / achats de marchandises (b) =(a) / [1 – (a)]	résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires	résultat courant avant impôt / marge commerciale
Ensemble des détaillants	**31,8 %**	**47,0 %**	**3,4 %**	**10,8 %**
Spécialistes en magasin	35,1 %	54,8 %	3,7 %	10,6 %
Spécialistes sur marché	34,4 %	54,9 %	4,2 %	12,3 %
Grandes surfaces de produits frais	30,1 %	43,4 %	3,3 %	10,9 %

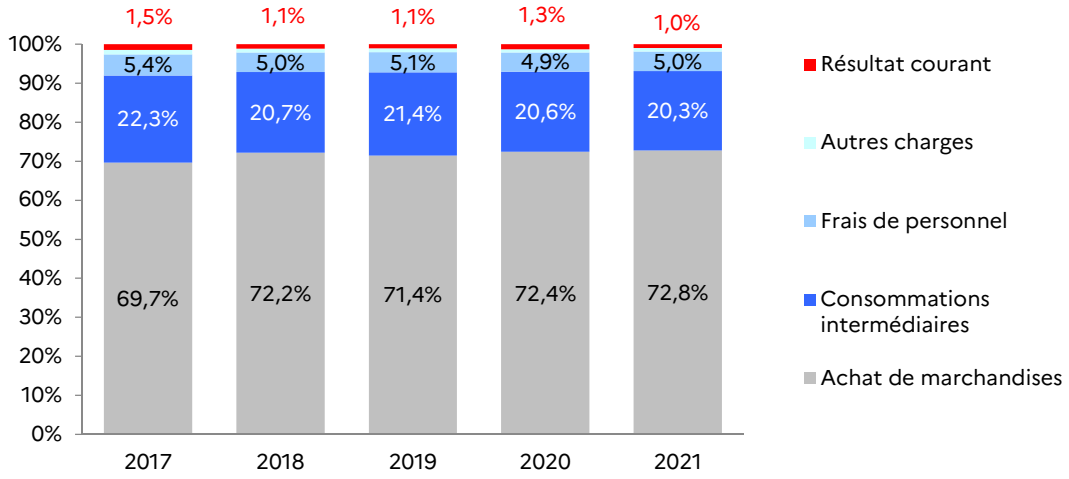
Source : CTIFL

Le taux de marge commerciale sur chiffre d'affaires des détaillants spécialisés en fruits et légumes est de 31,8 % sur la période suivie. *Il est à noter que ce taux est de 31,1 % (résultats 2021) dans les rayons fruits et légumes des GMS, selon l'enquête de l'Observatoire (Cf. partie 6 de la présente section, page suivante).* Le résultat courant avant impôt représente en moyenne 4,2 % du chiffre d'affaires sur la période 2019-2021 *(4,4 % en GMS en 2021).*

Graphique 182

Structure des charges des entreprises d'expédition de fruits et de légumes

Échantillon constant composé de 47 expéditeurs

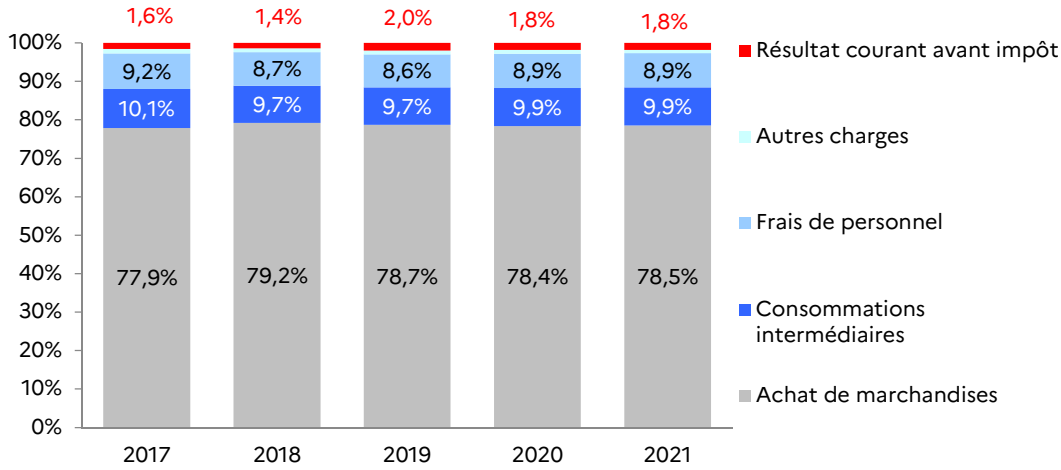


Source : CTIFL

Graphique 183

Structure des charges des entreprises grossistes en fruits et en légumes

Échantillon constant composé de 149 grossistes

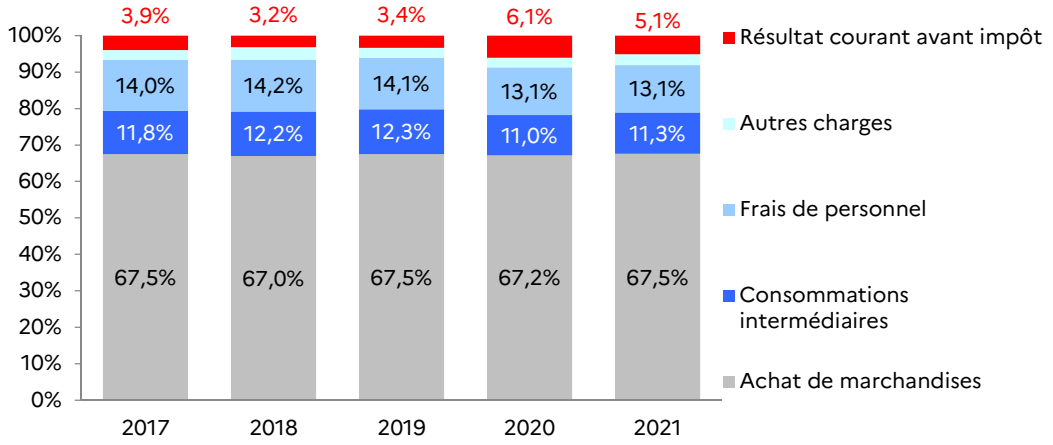


Source : CTIFL

Graphique 184

Structure des charges des détaillants spécialisés en fruits et en légumes

Échantillon constant composé de 47 détaillants



Source : CTIFL

9. b. Pomme de terre

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DE LA POMME DE TERRE

La filière pomme de terre française s'organise autour de trois interprofessions. Les interprofessions regroupent les acteurs économiques engagés d'une filière de production, de commercialisation et de transformation. Elles ont pour objectif d'agir pour l'intérêt commun de l'ensemble de leurs membres. Ces interprofessions sont organisées de la manière suivante :

- le **SEMAE** (Interprofession de la semence et des plants) dont le champ de représentation est le **plant de pomme de terre** et qui regroupe les entreprises de création variétale, les agriculteurs-multiplicateurs, les entreprises de production de semences, les distributeurs et utilisateurs de semences (les producteurs de pomme de terre) ;
- le **CNIPT,** (Comité National interprofessionnel de la pomme de terre) dont le champ de représentation sont les pommes de terre de conservation et de primeur, vendues sur le marché du frais en France et exportées brutes pour les marchés du frais et de l'industrie. Il regroupe les acteurs de la filière en 5 maillons : production, coopération, commerce de gros, commerce de détail au consommateur et GMS ;
- le **GIPT** (Groupement interprofessionnel de la pomme de terre transformée) dont les champs de représentation sont les pommes de terre féculières et celles à destination des industries (frites et spécialités surgelées, chips, purées déshydratées, pommes de terre sous vide). Il regroupe les producteurs et les transformateurs.

La pomme de terre est une plante sarclée nettoyante mais épuisante en humus, produite au sein des systèmes dits « grandes cultures » (céréales, oléoprotéagineux, betterave, pomme de terre…). Afin d'éviter l'épuisement du sol, les maladies cryptogamiques et les ravageurs, les agriculteurs pratiquent une rotation des cultures qui répond à des impératifs agronomiques (choix des cultures et de leurs successions), techniques (savoir-faire et techniques disponibles) et économiques (besoins des marchés, coûts de production, prix de vente…). La rotation employée dans la filière pomme de terre est généralement une rotation longue, pouvant aller jusqu'à 5 ans.

D'après les résultats du Recensement Agricole 2020, on dénombre 30 113 exploitations produisant des pommes de terre.
La production de pomme de terre se concentre dans la moitié Nord de la France et en particulier dans la région Hauts-de-France qui représente à elle seule les deux-tiers de la production nationale. La région Grand-Est reste la 2ème région de production suivie de la région Centre-Val de Loire et de la Normandie.

La surface agricole utile (SAU) pour la pomme de terre correspond à 215 484 hectares qui se décomposent de la façon suivante :

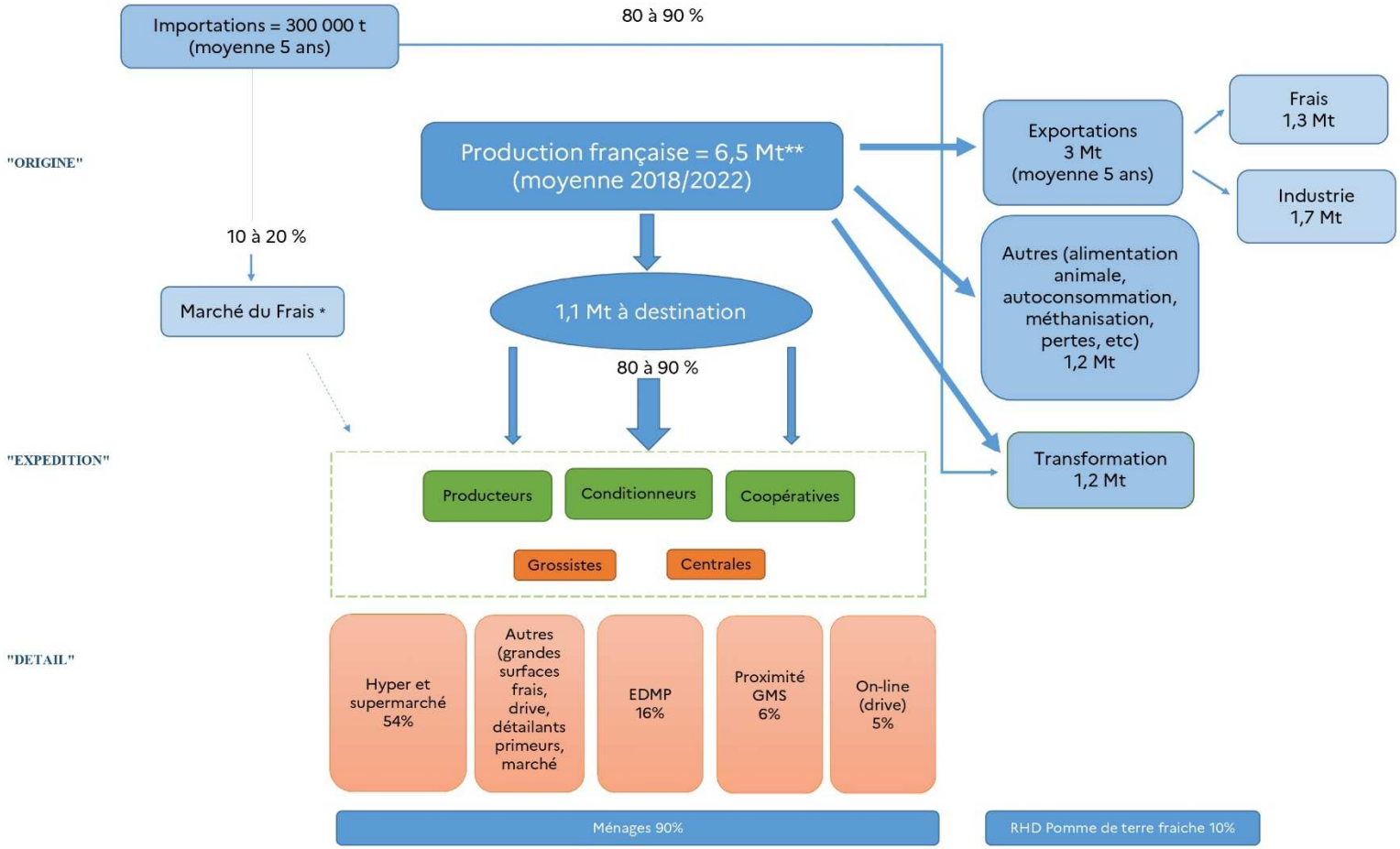
- 12 437 ha pour la pomme de terre primeurs,
- 157 815 ha pour la pomme de terre de conservation,
- 20 436 ha pour les plants,
- 24 797 ha pour la pomme de terre de féculerie.

Le diagramme ci-après, élaboré par le CNIPT, identifie les grands flux de la production agricole jusqu'aux deux modes de consommation humaine en l'état en France que sont la consommation à domicile (ménages) et la restauration hors domicile (RHD), mais également les autres destinations que sont l'exportation, le marché de l'industrie, les autres consommations (alimentation animale, autoconsommation, méthanisation, pertes…).

Schéma 21

Diagramme de la distribution de pomme de terre en France

En millions de tonnes



*dont une partie en transit
** dont 130 000 tonnes de pommes de terre de primeur

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

La pomme de terre tient toujours une place importante dans l'alimentation des Français avec plus de 50 kg consommés par an et par habitant soit plus de 32 kg en équivalent pommes de terre de produits transformés et 18 kg de pommes de terre fraîches.
Elle bénéficie d'une très bonne image auprès des consommateurs, et est l'aliment préféré des Français (source : Baromètre usages et attitudes de la pomme de terre de conservation 2021 - OpinionWay pour FranceAgriMer et le CNIPT).
Les achats par les ménages à domicile représentent environ 90 % de la consommation totale en volume, et la RHD près de 10 %. Cette répartition est stable dans le temps, hormis pendant des périodes exceptionnelles type fermeture de la RHD pendant les confinements.

70 % des pommes de terre vendues en GMS sont sous MDD (marques de distributeur) dont les trois quarts se situent dans le « cœur de gamme », en 2 kg ou 2,5 kg (offres conditionnées et segmentées).

Avec une production estimée en moyenne à 6,5 Mt (moyenne annuelle sur 2018–2022), la France est l'un des plus grands producteurs mondiaux de pomme de terre fraîche (8e producteur mondial en 2021 et 2ème producteur européen derrière l'Allemagne). La France est autosuffisante pour satisfaire sa demande intérieure. Ainsi, en moyenne sur 2018-2022, 1,1 Mt de pommes de terre produites ont été destinées à la consommation intérieure en frais.

Les industries de transformation françaises utilisent environ 1,3 Mt de la production de pommes de terre dont près de deux tiers pour la fabrication de produits surgelés. La consommation de produits transformés se fait à 50 % à domicile et à 50 % hors domicile (restauration collective et restauration commerciale). Les achats des ménages de produits transformés sont en croissance. Ainsi, les ménages ont acheté durant la campagne 2021/22 : 121 000 tonnes de spécialités surgelées, 102 000 tonnes de frites et 56 000 tonnes de produits de 5e gamme (cuits sous vide). Seuls les produits déshydratés et les chips sont en recul : 17 200 tonnes de produits déshydratés ont été achetés par les ménages durant la campagne 2021/22 et 6 500 t de chips (chiffres en équivalent pommes de terre fraîches).

Avant d'arriver à leur destination finale (le consommateur, à domicile ou hors domicile), les pommes de terre passent par deux stades que sont le stade « expédition » et le stade « détail ». Le stade « expédition » est opéré par des producteurs-vendeurs, des conditionneurs et des coopératives. Entre 80 et 90 % de ces flux sont réalisés par les conditionneurs. La France compte environ 250 entreprises de conditionnement dont 45 commercialisant plus de 10 000 tonnes de pommes de terre. Le stade « détail » est opéré par les différents circuits de commercialisation (GMS, primeurs, marchés, drive*…).* Plus de la moitié des pommes de terre est vendue en hyper et supermarché (54 %).

Avec une production supérieure à son marché intérieur, la France est le 1er exportateur mondial de pomme de terre (hors pomme de terre de semence). En 2021, elle a exporté 2,2 Mt de pomme de terre (18 % des exportations mondiales).
En moyenne sur les 5 années (2018-2022), elle a exporté près de 3 Mt de pommes de terre notamment à destination du marché du frais (1,3 Mt) et de l'industrie (1,7 Mt). Les clients de la France sont principalement des pays européens (Belgique et Pays-Bas notamment).

En moyenne sur la période 2018-2022, la France a importé environ 300 000 t de pommes de terre dont 40 000 t à destination du marché du frais, le reste étant destiné à l'industrie française. Ces importations sont complétées par une partie de la production française.
La France se caractérise dans ses échanges par de très belles performances à l'export de pommes de terre fraîches mais est beaucoup moins performante s'agissant des pommes de terre transformées. Pour faire face à son déficit de production sur ce segment, la France doit recourir aux importations de pommes de terre transformées (frites, chips…), majoritairement en provenance de Belgique et des Pays-Bas. La France a importé 1,5 Mt de pommes de terre transformées en 2021 (en équivalent pomme de terre fraîche hors fécule) dont 1 Mt de produits surgelés et 205 000 t de chips.

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

Périmètre de l'analyse et méthode utilisée :

Comme pour les autres produits, on cherche ici à approcher la décomposition du prix et de la marge à travers trois stades de commercialisation (production-expédition-distribution). Les données collectées de la filière pomme de terre de conservation (hors primeur) s'étalent sur une période de campagne de septembre à juillet.

Il n'y a pas de cotations à la production et à l'expédition durant la période estivale (juin à août environ) car la pomme de terre de primeur prend le relais sur la pomme de terre de conservation en grande distribution.

La pomme de terre fraîche de consommation se segmente en plusieurs catégories caractérisées par leur usage culinaire. Ainsi, il a été décidé que les travaux de l'Observatoire porteraient sur les pommes de terre les plus représentatives de la consommation des Français : à chair tendre **(usage four et frites)** et à chair ferme blanche et rouge **(usage vapeur).**

Le format retenu est le format 2,5 kg qui représente le cœur de gamme avec plus de la moitié des volumes achetés en GMS (54 %).

Le circuit retenu comme le plus représentatif de l'approvisionnement des GMS est le suivant : **Producteur => Expéditeur => GMS**

Tableau 29

Paramètres des données – modèle « Pomme de terre vapeur »

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

Pour la pomme de terre « vapeur », à la production comme à l'expédition, on calcule une moyenne simple des prix des segments peau blanche et peau rouge. En l'absence de données de volume, nous n'avons pas la possibilité de pondérer la moyenne pour prendre en compte la spécificité de chacun de ces segments.

Tableau 30

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

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

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

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

2.1. Données de prix

La campagne suivie débute environ en semaine 35 de l'année n et se termine environ en semaine 25 de l'année n+1.

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

- pour les prix à la production : des cotations courtiers assermentés (SNCPT),
- pour les prix expédition : des données du RNM issues d'une enquête téléphonique hebdomadaire auprès d'un panel d'expéditeurs,
- pour les prix au détail : des données du RNM issues d'un relevé de prix hebdomadaire en magasin. La méthodologie utilisée par le RNM pour les relevés de prix au stade détail se base sur le relevé du prix le plus bas pratiqué en magasin.

<u>Stade production :</u>

Depuis 2019, le Comité National Interprofessionnel de la Pomme de Terre (CNIPT) s'appuie sur le Syndicat National des Courtiers en Pomme de Terre (SNCPT) pour fournir des cotations impartiales sur la pomme de terre fraîche. Ces cotations sont faites en fonction de règles établies lors de l'accord signé entre le SNCPT et le CNIPT. Ainsi, les cotations reflètent le prix moyen établi par minimum trois courtiers et sont publiées par quinzaine (bimensuelles). Elles s'entendent à la tonne départ ferme, marchandise triée, vrac, pour une lavabilité 7,5, origine France.

Durant la période estivale, alors que le volume de pommes de terre de conservation de l'automne précédent a été épuisé et que la récolte de ces pommes de terre n'est pas encore commencée, les pommes de terre « primeur » dominent le marché. Dans ce contexte, on constate une absence de transactions significatives pour les pommes de terre de consommation, qui a pour effet de suspendre les cotations jusqu'à la fin du mois d'août (au plus tard).

Le courtier a pour mission principale la mise en relation et le rapprochement entre un acheteur et un vendeur. Acteur indépendant, il exerce une fonction d'interface ponctuelle. Il est rémunéré sur la base d'une commission de courtage.

Le courtier n'est en aucun cas partie prenante au contrat. Il conduit la négociation et constate l'accord parfait des parties qu'il confirme par oral, puis par écrit. Rouage discret et indispensable du circuit agro-alimentaire, le courtier assure la transparence du marché.

A la demande des contreparties, il veille à la bonne exécution des affaires et, dans la mesure du possible, règle les litiges pouvant survenir.

La loi du 20 juillet 2011 et son décret du 30 janvier 2012 définissent les règles et obligations de la profession et instituent le Conseil National des Courtiers de Marchandises Assermentés (CNCMA) comme établissement d'utilité publique.

La série des cotations courtiers ayant débuté en 2020, sur la période antérieure le coût de la matière première estimé par l'Observatoire couvre à la fois la valeur créée par les producteurs et par les expéditeurs. À partir de 2020, ces cotations sont utilisées par l'Observatoire comme prix de vente des producteurs de pomme de terre.

Trois séries sont utilisées :

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

Stade expédition :

L'enquête effectuée par le Centre RNM de Lille consiste à enquêter des expéditeurs de pomme de terre (coopératives et entreprises d'expédition et d'exportation) qui sont le trait d'union entre la production et le commerce. Ils organisent la collecte, la préparation, le conditionnement, et l'expédition des pommes de terre. Pour une partie d'entre eux, les expéditeurs sont également des producteurs. Leurs acheteurs sont des négociants, transformateurs, commerçants grossistes et détaillants.

L'enquête est annuelle, toutefois, il y a une interruption durant les mois d'été. L'enquête consiste en un appel téléphonique hebdomadaire auprès d'un panel d'expéditeurs. Un arrêt des cotations intervient en période estivale (juin à août), pour les mêmes raisons qu'au stade production.

Stade du prix au détail en GMS :

La cotation au stade détail en GMS (grandes et moyennes surfaces) repose sur la collecte par le RNM de données sur un panel représentatif de 150 magasins métropolitains non spécialisés. La base de sondage est une base achetée auprès de LSA, reprenant tous les points de vente de commerce alimentaire, actifs au 1er novembre 2019, de plus de 400 m^2.

Le plan de sondage est stratifié selon 3 variables auxiliaires :

- surface de vente du magasin,
- zonage géographique (zones issues de fusion de ZEAT (zones d'étude et d'aménagement du territoire),
- taille de l'unité urbaine dans laquelle se situe le magasin.

L'échantillon de magasin garantit ainsi la représentativité statistique de l'offre de prix sur l'ensemble du territoire métropolitain (points de vente au détail alimentaire non spécialisés de plus de 400 m^2). Les offres de prix relevés sont ensuite pondérées par un indicateur de chalandise calculé pour chaque magasin afin de construire une cotation.

Une fois les magasins tirés, une vérification est faite pour vérifier les caractéristiques du panel : répartition par type de magasin (super/hyper/hard-discount/magasin de ville) ; pas de surreprésentation d'enseigne ; niveau de vie des unités urbaines dans lesquelles se situent les

magasins retenus. Chaque magasin est associé à un coefficient d'extrapolation. Cet échantillon est représentatif de l'offre de prix pour les libellés enquêtés. Pour établir une cotation, un poids est affecté à chaque magasin pour approcher la probabilité que l'offre de prix se traduise en acte d'achat. Ce poids est calculé à partir de la part de population de la zone de chalandise correspondant à la part de la surface du magasin dans le total des surfaces de la zone (chaque zone étant une réunion de communes ou d'arrondissements couvrant un périmètre de diamètre variable en fonction de la taille du magasin et de la densité de population de la zone). Chaque magasin est donc associé à un coefficient correspondant au produit du coefficient d'extrapolation et du poids de chalandise.

Dans chaque magasin, pour une référence donnée, l'enquêteur relève le prix le plus bas parmi ceux observés. Ensuite, la cotation au niveau national est établie en faisant une moyenne pondérée (par les coefficients mentionnés précédemment) des prix relevés dans chaque magasin.

Il est à noter qu'il n'y a pas eu de relevé de prix RNM sur la période d'avril à septembre 2020. Cette absence de relevé est liée à la crise sanitaire et au confinement qui a empêché les enquêteurs du RNM de se rendre en GMS. Ainsi, la campagne 2019/20 n'est pas prise en compte dans ces travaux.

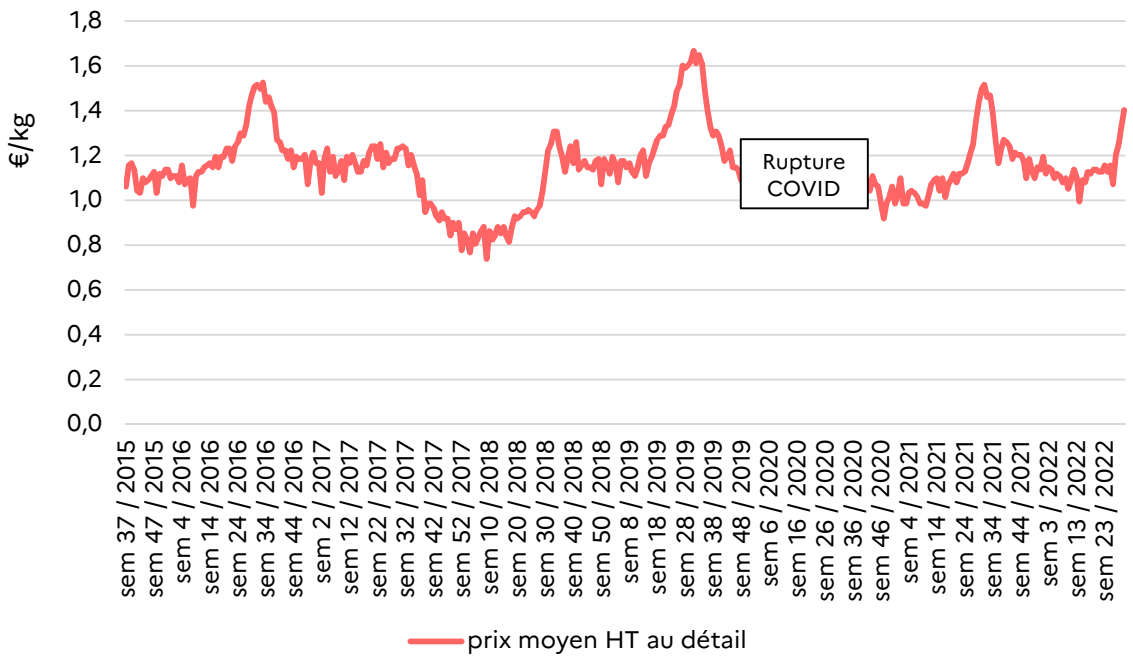
3. DÉCOMPOSITION DU PRIX EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DÉTAIL DE LA POMME DE TERRE FRAÎCHE EN GMS

L'Observatoire suit deux segments de pomme de terre, fraîche (par opposition à transformée) et de conservation (par opposition à primeur). Ces deux segments se distinguent selon leur usage culinaire :

- une pomme de terre « eau, vapeur, rissolée » (qu'on appellera « vapeur » par souci de simplification),
- une pomme de terre « four, purée, frites » (qu'on appellera « four »).

Graphique 185

Prix au détail HT en GMS de la pomme de terre de conservation 2,5 kg eau / vapeur / rissolée



Source : Réseau des Nouvelles des Marchés, FranceAgriMer

La série hebdomadaire de prix au détail de la pomme de terre en GMS met en lumière deux points intéressants.

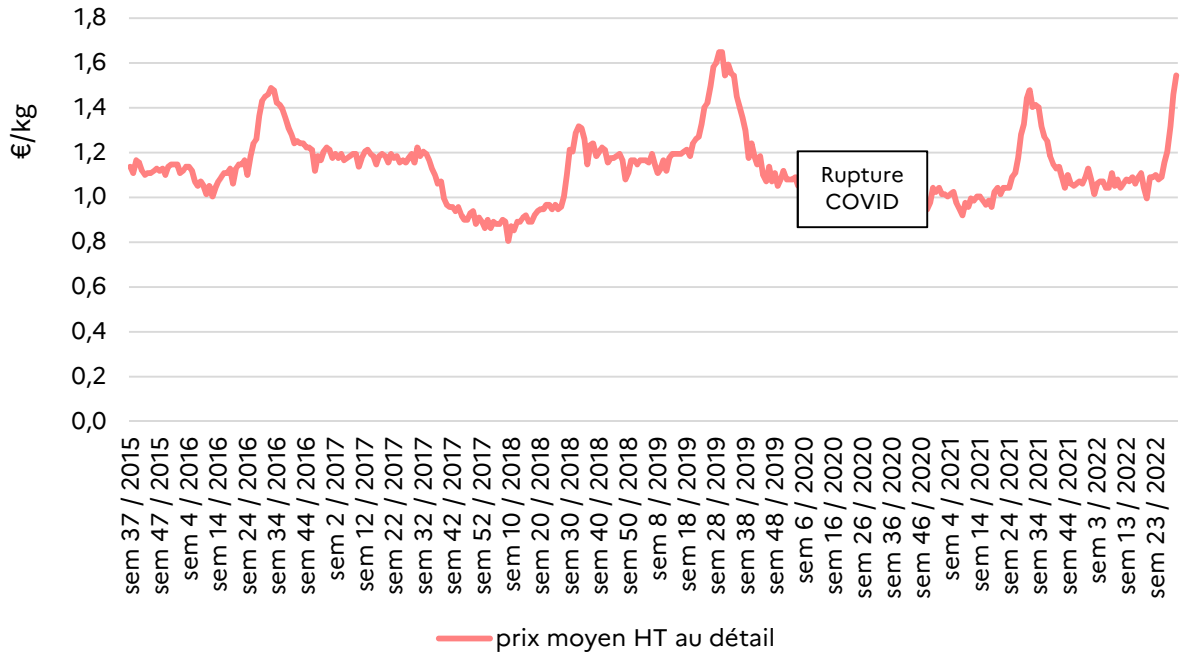
Le premier est une certaine saisonnalité en période estivale. La pomme de terre de conservation étant récoltée deux fois dans l'année (à l'automne et au printemps), l'été est le moment où arrivent sur le marché les produits de la récolte de printemps. Ces pommes de terre sont assimilées par le consommateur à des « primeurs » (bien que leur définition légale soit bien différente, cf. partie « description de la filière pomme de terre »). Les primeurs étant très recherchées en période estivale, l'arrivée précoce de ces pommes de terre de conservation tire les prix de tout le segment vers le haut. Rappelons que les prix des semaines 25 à 35 (environ) ne sont pas pris en compte pour le calcul des moyennes par campagne.

Le second point qui ressort est le cas particulier de la campagne 2017/18, marquée par un fort décrochage des prix au détail. Celui-ci est lié à un déséquilibre de marché dû à un excédent de l'offre (France et Europe) en été qui a contré l'effet habituel des pommes de terre nouvelles et entrainé l'ensemble des prix à la baisse.

Les mêmes phénomènes sont constatés concernant la pomme de terre four/purée/frites.

Graphique 186

Prix au détail HT en GMS de la pomme de terre de conservation 2,5 kg four/purée/frites



Source : Réseau des Nouvelles des Marchés, FranceAgriMer

Malgré des possibilités de stockage supérieures à d'autres espèces, le prix de la pomme de terre est, comme celui de la plupart des fruits et légumes (caractérisés par leur périssabilité), sensible à l'équilibre offre/demande à court terme.

Aussi, les variations constatées au graphique suivant sur l'historique de décomposition du prix au détail de la pomme de terre **vapeur** s'expliquent essentiellement par ces variations de l'équilibre offre / demande. Par exemple, le fort décrochage des prix sur la campagne 2017/18 reflète un excédent d'offre au niveau français et européen et des hauts rendements.

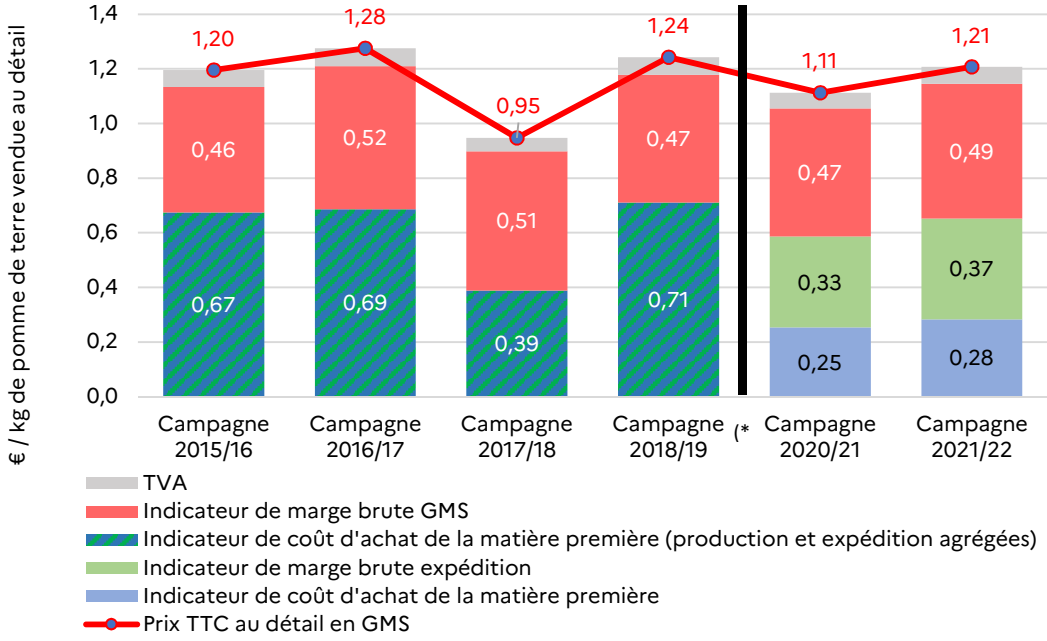
Par ailleurs, on observe une transmission de ces variations de prix dans le même sens selon qu'on se situe en amont ou en aval de la chaîne, avec toutefois un « amorti » de la GMS en 2018/19 qui a sans doute comprimé sa marge brute pour éviter un trop fort rebond du prix au consommateur.

Sur la campagne 2021/22, le prix au détail progresse de 10 centimes/kg par rapport à la campagne précédente et les autres indicateurs sont également à la hausse, aussi bien le coût de la matière première (+ 3 cts/kg) que les indicateurs de marge brute expédition (+ 4 cts/kg) et GMS (+ 2 cts/kg).

La part de la matière première agricole représente environ un quart du prix au détail hors TVA.

Graphique 187

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

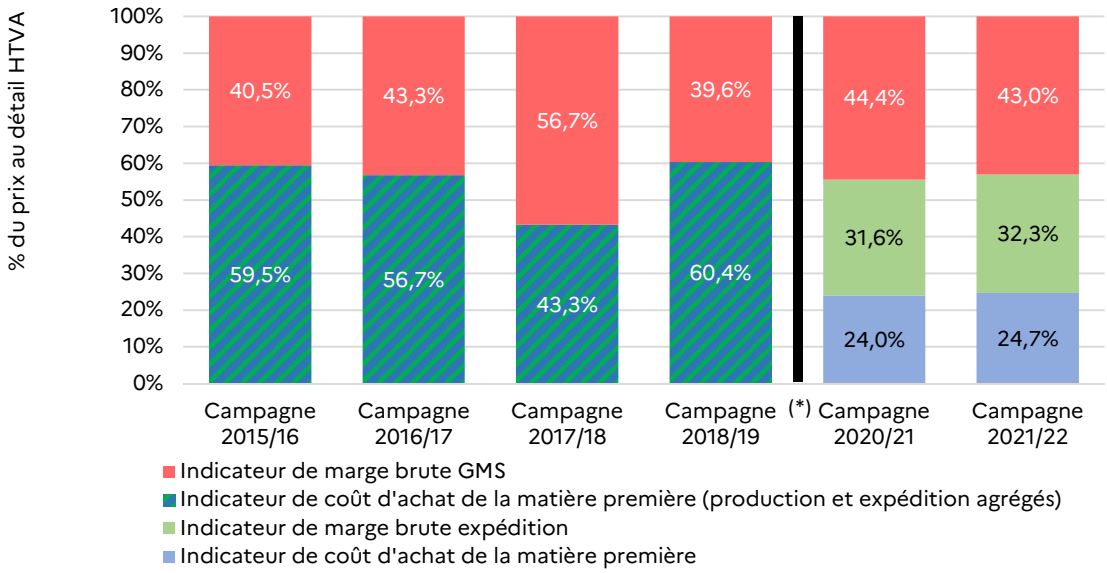


(*) : campagne 2019/20 non traitée en l'absence de prix RNM (en lien avec une rupture de série pendant la Covid-19)

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

Graphique 188

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



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

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

Les mêmes observations peuvent être faites sur les résultats de décomposition du prix au détail de la pomme de terre **four.**

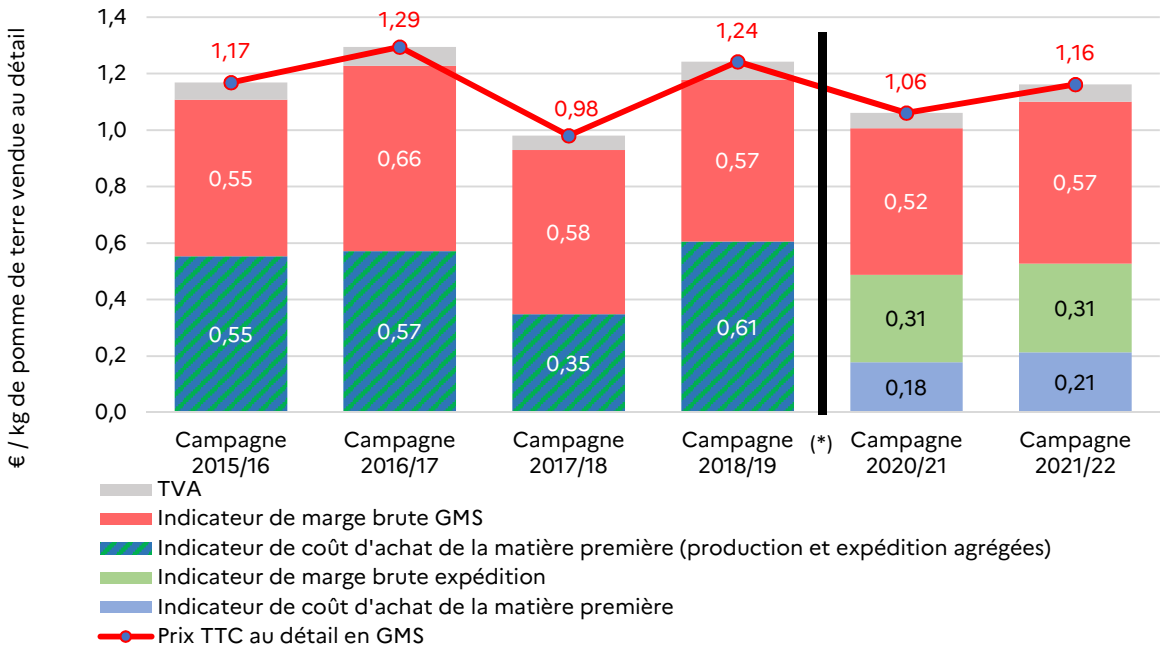
Deux différences avec la vapeur sont toutefois notables :

- l'indicateur de marge brute en GMS est structurellement supérieur pour la « four » que pour la « vapeur »,
- l'indicateur de coût de la matière première est plus faible pour la « four » que pour la « vapeur ».

Cela s'explique par une part plus faible de la matière première agricole dans le prix au détail, avec un prix d'achat de la pomme de terre chair tendre (qui sert à l'usage four/frites) structurellement inférieur (les rendements sont plus élevés) et plus stable (certaines variétés peuvent aussi alimenter le marché de l'industrie).

Graphique 189

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

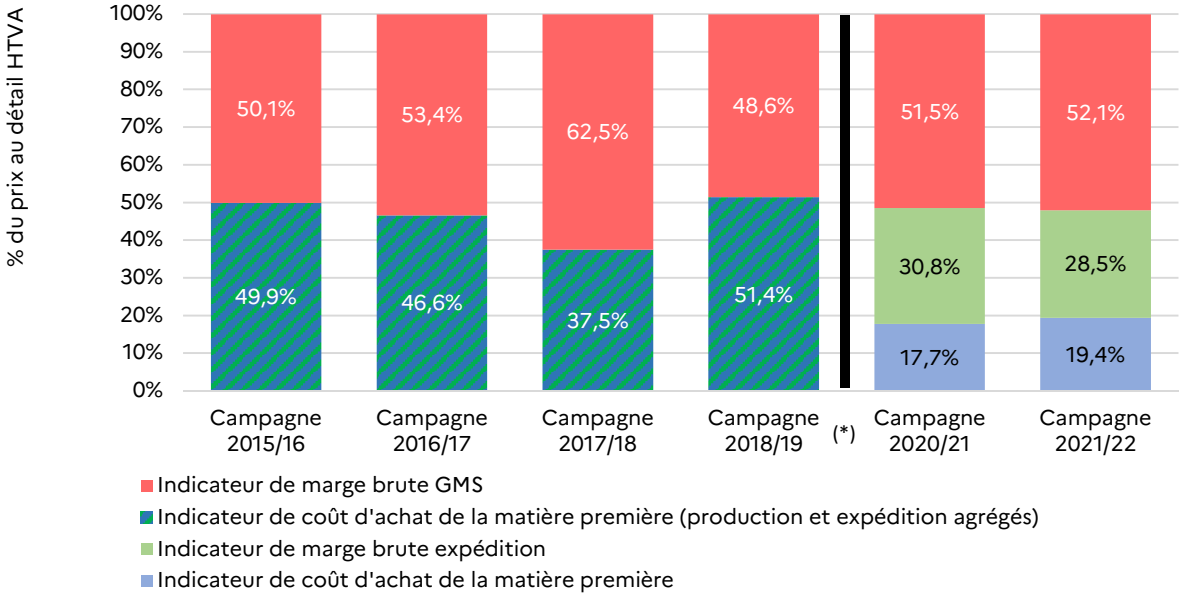


(*) : campagne 2019/20 non traitée en l'absence de prix RNM (en lien avec une rupture de série pendant la Covid-19)

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

Graphique 190

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



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

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