# Section 10 - Produits de la pêche et de l'aquaculture

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

### 1.1. Chiffres-clés

En 2021, avec 483 000 tonnes de produits de la mer pêchés et 193 600 tonnes de produits issus de l'aquaculture, la France se positionne comme un des plus grands pays producteurs européens. Elle vient notamment derrière l'Espagne pour la pêche maritime, mais se positionne après la Turquie en ce qui concerne l'aquaculture.

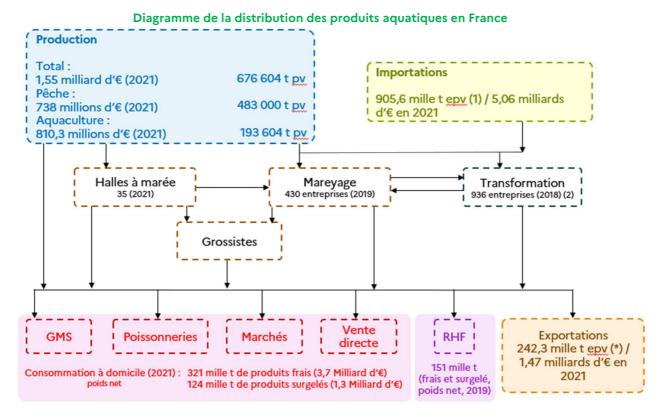
La demande française pour ces produits est cependant bien supérieure à ce que le pays est capable de produire. En 2020, la consommation apparente nationale s'est élevée à 1,2 million de tonnes de produits aquatiques. Cette demande est fortement alimentée par les importations, en provenance du Royaume-Uni, de la Norvège, de l'Espagne, mais également de l'Équateur et des Pays-Bas. Elle concerne principalement le saumon, les crevettes tropicales et le cabillaud. Les échanges internationaux sont très importants dans la filière pêche et aquaculture en France, où environ 70 % de la consommation repose sur des produits importés.

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

Bien qu'une part importante de l'approvisionnement provienne ainsi de l'importation, la filière française des produits aquatiques est très développée, et finement structurée à tous les maillons (Schéma 22).

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

### Schéma 22



(1) epv: équivalent poids vifs
(2) Toutes entreprises de transformation confondues (codes NAF 1020Z, 4638A, 1085Z, 1092Z, 1013A, 4621Z)
Source: FranceAgriMer d'après FranceAgriMer VISIOMer, SSP Agreste, Douane française, UMF (Union du Mareyage Français), DCF 2018

### 1.2. Conjoncture de la filière

Les filières de la pêche et de l'aquaculture n'ont pas été épargnées par les évènements nationaux et internationaux qui ont touché l'économie mondiale entre 2021 et 2022. Sur ces filières, aux conséquences du Brexit qui se font toujours sentir, se sont ajoutées les augmentations du coût de l'énergie liées à la situation en Ukraine, et à l'inflation généralisée.

Durant l'année 2022, l'inflation a été particulièrement marquée sur les produits de la mer et de l'aquaculture, en raison de divers facteurs tels que les coûts de production en hausse, la demande des marchés et les fluctuations des taux de change. Le Brexit a également eu un impact significatif sur les prix des produits aquatiques, en raison des restrictions commerciales mises en place entre le Royaume-Uni et l'Union européenne.

Enfin, les fluctuations des prix du carburant ont entrainé des hausses des coûts de mise à l'eau des engins de pêche des transports, de réfrigération sur les ports et sur les lieux de vente, avec un impact direct ou retardé sur les prix finaux. En aquaculture, les factures d'électricité ont atteint des records pour les clients professionnels.

### Inflation:

Selon l'Insee, l'Indice des Prix à la Consommation (IPC) pour les poissons et fruits de mer<sup>1</sup> a augmenté de 9,5 % entre 2021 et 2022. L'inflation est donc plus importante que sur l'ensemble des produits alimentaires, pour lesquels l'IPC augmente de 7,3 % en 2022.

Cependant, les taux d'inflation varient considérablement selon les produits, les origines géographiques et les circuits de distribution. Sur l'ensemble des circuits de distribution en 2022, le prix au détail du lieu noir a ainsi été supérieur de 19,2 % à celui de 2021, soit une augmentation plus forte que celle du saumon fumé (+ 4,8 %) et des moules de bouchot (+ 4,6 %). Seule la coquille Saint-Jacques n'a pas semblé subir l'inflation : le prix au détail a été inférieur de 1,6 % à celui de 2021.

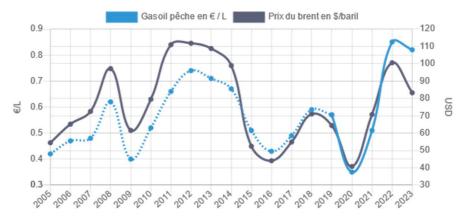
### Énergie et carburant :

Au cours des dernières années, les prix du gasoil ont significativement augmenté. Cette hausse est en partie due à la guerre en Ukraine, qui a entraîné des perturbations dans la chaîne d'approvisionnement en pétrole brut en Europe, des restrictions commerciales et des sanctions économiques vis-à-vis de la Russie.

D'après l'Observatoire du carburant supervisé par le programme AMAREE (Accompagnement des MARins pêcheurs pour la Réalisation d'Économies d'Énergie)², le prix du baril de pétrole est passé de 40 dollars en 2020 à 100 dollars en 2022, soit une hausse de 150 % (Graphique 191). Par conséquent, le gasoil maritime est également en hausse. Les relevés de prix dans les ports français montrent une augmentation de 143 % entre 2020 et 2022, le coût d'un litre passant de 0,35 € à 0,85 €. Les prix ont dépassé la barre historique de 0,75 €/L, atteinte lors de la crise de 2012. Pourtant, des remises directes à la pompe et des aides de l'État ont été mises en place pour minimiser l'impact de ces prix sur les armements. Malgré ces mesures, un maximum a été atteint en juin 2022, avec des prix du gasoil dépassant les 1 €/L. L'augmentation du carburant maritime a particulièrement touché les chalutiers. Les prix au litre sont ainsi passés de 0,51 € à 0,85 € en France métropolitaine³, mais cette évolution est également connue à l'étranger. Concernant l'électricité, la facture a augmenté de 27,1 % chez les clients professionnels (du mareyage à la distribution) en mars 2022 sur l'année glissante, et les prix sont restés plus soutenus qu'en 2021 les mois suivants malgré une baisse à partir de mai 2022⁴.

### Graphique 191

### Évolutions annuelles du prix du gasoil pêche en France métropolitaine depuis 2005



Source : Observatoire du carburant, AMAREE (Accompagnement des MARins pêcheurs pour la Réalisation d'Économies d'Énergie)

 $<sup>^1</sup>$  Indice annuel des prix à la consommation – Base 2015 – Ensemble des ménages – Poissons et fruits de mer en France, identifiant 001763437

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> https://amarree.fr/observatoire/

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> AMAREE (Accompagnement des MARins pêcheurs pour la Réalisation d'Economies d'Energie), https://amarree.fr/observatoire/

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> INSEE FOCUS, 2023, Des prix de vente de l'électricité aux clients professionnels attendus en forte hausse en 2023. https://www.insee.fr/fr/statistiques/6794043#graphique-figure1

### Brexit:

Depuis la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne, les échanges commerciaux entre l'UE et le Royaume-Uni ont été soumis à des formalités douanières plus strictes, entraînant des retards et des coûts supplémentaires pour les entreprises. Les pêcheurs français ont également dû faire face à une diminution de leur accès aux zones de pêche britanniques, ce qui a entraîné une diminution de l'offre en produits de la mer français sur le marché. La combinaison de ces facteurs a contribué à une hausse des prix pour les consommateurs français, et ce, également parce que les prix à l'importation ont montré une hausse plus forte que ceux de la production française (+ 17,5 % contre + 12,8 % par rapport à 2021).

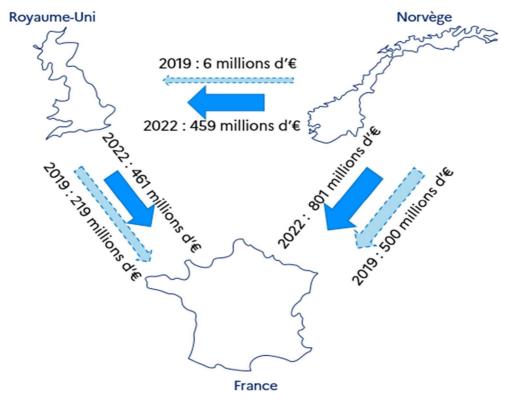
Les premières analyses sur l'effet du Brexit, publiées dans l'édition 2022 du rapport de l'Observatoire, mettaient en évidence une hausse des importations de produits aquatiques en provenance du Royaume-Uni à la suite du Brexit en 2021. Ces hausses s'accompagnaient d'une augmentation des prix, alors que dans le même temps, les exportations françaises vers le reste de l'UE diminuaient.

En 2022, ce phénomène est toujours d'actualité si l'on compare les flux à ceux antérieurs au Brexit, mais les quantités importées diminuent tout de même en 2022 (-10 %). Les prix d'importation qui avait peu augmenté suite au Brexit s'envolent finalement, passant de 6,83 €/kg en moyenne en 2021 à 8,01 €/kg en 2022. Les quantités exportées par la France continuent à décroître (-23 % sur cette même année).

Une explication de ces hausses d'importation avait été avancée dans le précédent rapport de l'Observatoire. Des quantités de saumon norvégien frais et surgelé transitent désormais par le Royaume-Uni avant de revenir en France, grossissant les flux d'importation depuis le Royaume-Uni (Schéma 23).

Schéma 23





Source: Douane française

### 1.3. Données disponibles pour les analyses

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

### Matière première

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

La halle à marée, également appelée « criée », est le lieu de première mise en marché organisée des produits de la pêche fraîche. Après la capture, les produits sont débarqués dans des ports de pêche puis transitent dans l'une des 35 halles à marée. Hormis pour ceux vendus hors criée, ils seront alors triés par espèce, calibre, présentation et fraîcheur selon des normes strictes, avant d'être vendus en lots aux enchères à des acheteurs agréés (mareyeurs et détaillants). Une partie de la marchandise passée par les criées est également vendue sans enchères, mais de gré à gré. À côté des données transmises par les criées figurent les achats déclarés par les acheteurs professionnels dont le chiffre d'affaires est supérieur à 200 000 € HT et qui se procurent leurs marchandises directement auprès des pêcheurs. La réglementation impose que chaque vente fasse l'objet d'une « note de vente » (aussi bien les ventes transmises par les halles à marée, qu'elles soient aux enchères ou de gré à gré, que celles transmises par ces premiers acheteurs faisant de l'achat en direct) compilant l'ensemble des informations relatives à la transaction : date, identifiants du vendeur et de l'acheteur, caractéristiques du lot (espèce, calibre, présentation, fraîcheur), volume, prix moyen et zone de pêche FAO. Ces données sont ensuite enregistrées dans la base de données VISIOMer gérée par FranceAgriMer. Toutefois, les données relatives aux « ventes hors criées » sont encore trop partielles pour pouvoir être exploitées dans VISIOMer.

En 2022, 170 000 tonnes de produits aquatiques ont été vendues en halles à marée, pour une valeur de près de 676 millions d'euros<sup>5</sup>.

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

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

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

### 1.3.2. Prix à l'importation

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

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup>FranceAgriMer VISIOMer. Ces chiffres excluent les achats en direct hors criée, qui ne sont pas déclarés par les halles à marée mais par les acheteurs.

douaniers. Ces informations sont disponibles dans la base de données Eumofa<sup>6</sup>. Pour calculer le prix moyen à l'importation d'un produit, on divise la valeur totale des importations de ce produit par le volume total importé.

### Stades mareyage et marchés de gros

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

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

L'Observatoire ne dispose pas de données suffisamment précises sur les prix lors des transactions entre mareyeurs et grossistes, et également entre mareyeurs ou grossistes et GMS. À défaut, on utilise alors les cotations au stade de gros sur le MIN de Rungis, réalisées par le centre de Rungis du Réseau des Nouvelles des Marchés (FranceAgriMer – RNM). Pour le lieu noir, la cotation suivie est le « Filet de lieu noir France, MIN Rungis Marée-Filets ».

Les cotations des transactions en gros au MIN de Rungis sont ainsi utilisées par l'Observatoire comme indicateur de prix d'approvisionnement des GMS pour la décomposition du prix au détail du lieu noir en filet, ceci dans l'hypothèse où le filetage du poisson n'est pas réalisé en GMS mais en amont par un maillon intermédiaire. Ces cotations RNM ne distinguant pas le client final, elles sont décotées de 5 % par l'Observatoire (source: dires d'experts) pour approximer le prix de vente pratiqué spécifiquement vers les GMS. Toutefois, ces données étant avant tout utilisées à des fins d'estimation, il est nécessaire de faire preuve de certaines précautions vis-à-vis de leur interprétation.

### 1.3.4. Prix de vente par un grossiste

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

### **Stade transformation**

### 1.3.5. Prix de production des industries de transformation

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

-

 $<sup>^{\</sup>rm 6}$  European Market Observatory for fisheries and aquaculture products (www.eumofa.eu)

### Stade distribution

### 1.3.6. Prix au détail en GMS et en poissonnerie

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

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

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

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

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

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

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

### Autres paramètres propres à tous les stades

<u>Pour chaque stade de la décomposition du prix</u> (matière première, transformation, et détail), les valeurs annuelles sont obtenues par la moyenne pondérée des prix, à un mois M donné, multipliée par les quantités d'achat au détail en GMS de l'année de référence 2022 de ce même mois M. En reproduisant les variations saisonnières, quelle que soit l'année, à celles observées en 2022, le prix moyen observé au détail varie donc uniquement sous l'effet des variations de prix et non sous l'effet de modification de quantités consommées : c'est la notion de « prix pur », qui permet une comparabilité interannuelle des prix pour un panier de composition constante, calée sur la période récente.

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

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

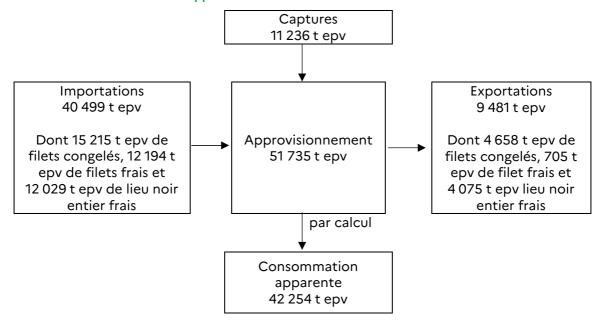
Outre des données de prix (cf. ci-dessus), l'approche utilise également des références de rendements de transformation (pertes à la découpe, à la fumaison) et, idéalement, des taux de toutes autres pertes physiques (freinte, casse, démarques...) aux stades suivant l'achat de la matière première.

### 2. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DU LIEU NOIR

### 2.1. La filière et les marchés

Schéma 24

Bilan d'approvisionnement 2021 en lieu noir en France



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

Tableau 31

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

		2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Production des navires français (tonnes)		15 788	14 042	15 132	17 249	14 246	11 354	11 236	
Production vendue en criée (1)	tonnes	6 250	5 425	6 944	7 433	5 466	4 507	3 813	2 858
	M€	10,5	9,7	10,5	9,4	8,6	6,9	6,1	6,6
Import frais et congelé, entier et filets (2)	tonnes	16 695	16 731	19 030	20 336	22 895	21 659	21 348	20 319
	M€	62	63,8	65,6	65,4	76.6	70,2	74,3	98,4
Export frais et congelé, entier et filets (2)	tonnes	5 753	5 310	5 209	5 095	4 841	3 704	5 554	5 960
	M€	13,8	11,9	11,5	10,0	11.1	8,8	13,3	17,7

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

Entre 2015 et 2021, les captures françaises de lieu noir ont diminué de 29 % ; elles s'établissent à 11 236 tonnes en 2021.

Avant le Brexit, les débarquements français avaient lieu préférentiellement au Royaume-Uni, devant le Danemark et la France. Depuis début 2021 et l'entrée en vigueur du Brexit, les débarquements en bases avancées au Royaume-Uni ont fortement régressé au profit de débarquements au Danemark. Les lots débarqués en bases avancées en Écosse sont ensuite transportés par camion en France où a lieu la première vente. En revanche, les débarquements effectués au Danemark par des navires français peuvent être vendus dans les criées danoises (en particulier à Hanstholm) et sont donc considérés comme des exportations françaises vers le Danemark.

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

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

Tableau 32

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

		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Supermarchés et hypermarchés	tonnes	6 279	6 971	8 433	7 975	7 157	6 973	5 991
	M€	60,9	64,1	75,8	75,4	70,9	70,0	71,3
	€/kg	9,71	9,20	8,98	9,46	9,91	10,04	11,91
Tous circuits de vente au détail	tonnes	7 448	8 535	10 228	9 812	9 337	9 176	8 362
	M€	77,9	84,6	97,2	98,7	96,7	95,0	104,1
	€/kg	10,46	9,91	9,51	10,06	10,36	10,36	12,45

Sources: OFPM d'après Kantar Worldpanel

La croissance des achats au détail en 2018 (Tableau 32) est à mettre en relation avec celle des importations de lieu noir frais, entier ou en filet, (cf. Tableau 31). Ces évolutions avaient motivé des changements dans les modèles étudiés par l'Observatoire (cf. paragraphe 2.2). Depuis 2018 cependant, les achats au détail diminuent progressivement.

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

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

### 2.2. Circuits et modèles étudiés

Entre 2015 et 2021, les prises de lieu noir pour la France ont diminué de 29 %, diminution en lien avec la réduction des totaux admissibles de captures dans le système de gestion des quotas de la PCP (Politique de Contrôle des Pêches). Parallèlement, le profil des importations a été largement modifié : diminution du congelé (filets congelés ou chair congelée) au profit du frais (lieu noir entier ou en filets). En 2022, plus de 90 % des volumes importés de lieu noir entier frais proviennent du Royaume-Uni, du Danemark et de la Norvège, soit plus de 8 000 tonnes. De même, plus de 90 % des importations de filets de lieu noir frais ou réfrigérés ont pour origine le Royaume-Uni, le Danemark ou l'Islande, soit plus de 3 000 tonnes.

Face à ces modifications de la filière du filet de lieu noir en France, le modèle de décomposition du prix au détail du lieu noir a donc été adapté en incluant, à partir du Rapport 2020, les importations de lieu noir entier frais ou réfrigéré (NC: 0302 53 00) venant du Royaume-Uni, du Danemark et de la Norvège (circuit A) ou les importations de filets frais réfrigérés (NC: 0304 44 30) provenant du Royaume-Uni, du Danemark ou de l'Islande (circuit B).

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

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

### Circuit A

# Matière première Lieu noir entier débarqué vendu en halle à marée (aux enchères ou de gré à gré) Source: VISIOMer Mareyeur Fileteur Source: approximation via le prix de gros du MIN de Rungis décoté de 5 % Distribution – GMS Lieu noir découpé source: Kantar Worldpanel Source: Kantar Worldpanel

Les prix retenus au départ du circuit sont, d'une part, les prix en halle à marée des produits de la pêche française, et d'autre part, les prix des produits d'importation (lieu noir entier frais ou réfrigéré provenant du Danemark, du Royaume-Uni et de la Norvège), ces trois origines représentant plus de 90 % des volumes importés par la France. On fait l'hypothèse que les prix retenus aux stades aval (mareyage, grossistes et GMS) portent indifféremment sur des produits de la pêche française et importés, les nomenclatures des sources utilisées n'identifiant pas l'origine.

Pour construire le modèle, on a considéré :

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

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

### Circuit B:



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

### Répartition entre les circuits A et B

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

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

consommation (éq poids vif) = production - exportation + importation (entier) + importation (filet).

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

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

### 2.3. Évolution des prix et décomposition des prix au détail

### <u>Circuit A</u> - lieu noir entier frais ou réfrigéré (national ou importé) >> mareyage-filetage >> GMS

La décomposition du prix au détail du lieu noir frais découpé circuit A est présentée aux Graphique 192 et Graphique 193.

L'année 2022 marque une hausse importante des prix au détail pour le lieu noir découpé. Tandis qu'entre 2015 et 2021, ils avaient progressivement augmenté de 9,39 €/kg à 10,06 €/kg, le contexte conjoncturel de 2022 a induit une montée à 11,91 €/kg en un an.

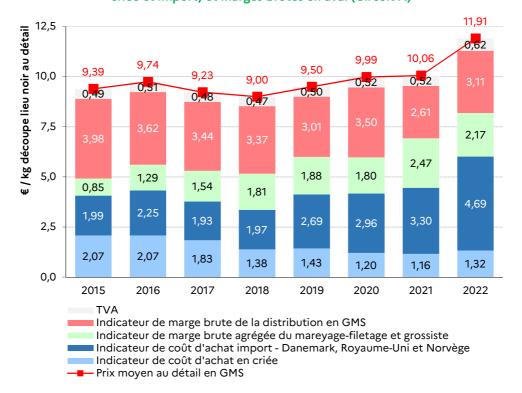
Pourtant, à nouveau, l'indicateur du coût d'achat en criée évolue peu. Une augmentation de 16 centimes est constatée entre 2021 et 2022. C'est sur les coûts d'achat de matière première à l'import que l'augmentation est notable. Ils n'ont jamais été si élevés: de 3,30 € par kilogramme vendu au détail en 2021, ils passent à 4,69 €/kg en 2022, soit une augmentation de 1,39 €/kg au détail. L'achat de matière première importée représente ainsi le principal poste d'augmentation des prix au détail. Pour la première fois, les indicateurs de coût d'achat constituent plus de 50 % du prix au détail (Graphique 193).

Sur la partie aval, les grandes et moyennes surfaces semblent reconstruire quelque peu leur marge brute en 2022, après une contraction importante en 2021 (Graphique 192). Le pourcentage représenté par ce maillon dans la constitution du prix final reste cependant inchangé : il atteint 27,5 % en 2022, contre 27,4 % en 2021 (Graphique 193). À l'inverse, la marge brute des mareyeurs, fileteurs et grossistes, qui avait été particulièrement importante en 2021,

diminue en 2022, bien qu'elle poursuive son augmentation tendancielle depuis 2015. Ces remarques sur l'indicateur de marge brute des maillons agrégés mareyage-grossiste sont toutefois à considérer avec prudence. En effet, faute de données plus appropriées (cf. paragraphe 1.3.3), cet indicateur ne peut être qu'estimé, sur la base des prix de gros au MIN de Rungis, supposés représentatifs des prix d'approvisionnement des GMS auprès des mareyeurs, et ce dans l'hypothèse où les GMS recourent effectivement à ce type d'approvisionnement plutôt qu'à des achats directs en criées, voire à l'import.

Graphique 192

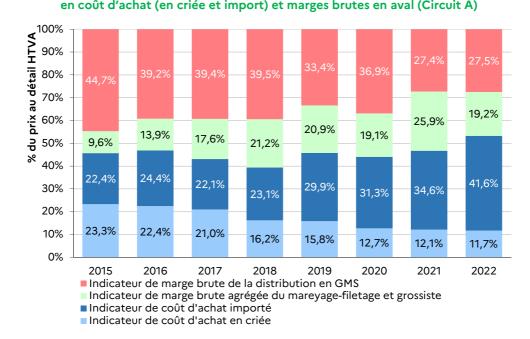
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lieu noir frais découpé, en coût d'achat (en criée et import) et marges brutes en aval (Circuit A)



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

Graphique 193

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



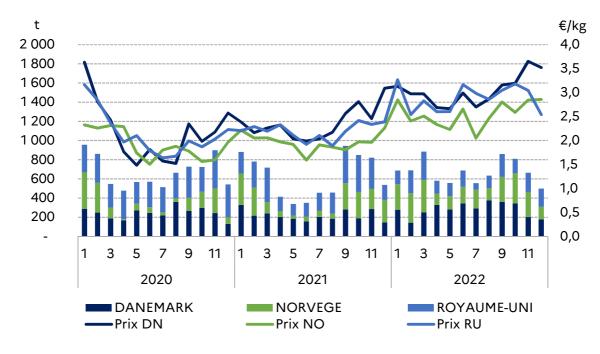
Sources : OFPM, d'après FranceAgriMer – VISIOMer, Réseau des Nouvelles des Marchés, Douane française et Kantar Worldpanel

Ces augmentations de prix à tous les niveaux de la chaîne de valeur interviennent dans un contexte d'augmentation générale des prix de l'énergie (cf. partie 1). Or, à tous les stades de la filière, les dépenses énergétiques sont nombreuses: pour la pêche, le transport et la conservation. L'augmentation du carburant maritime a particulièrement touché les chalutiers, principaux acteurs de la pêche pour ce poisson, en France, comme dans les pays étrangers.

Il est à noter que les baisses de consommation sont plutôt faibles sur cette espèce par rapport aux poissons blancs : les quantités achetées par les ménages ont baissé de 8,3 % contre – 25,8 % pour le cabillaud. Les quotas français ne permettent pas de répondre à cette demande : les baisses enregistrées depuis plusieurs années se poursuivent également sur 2022. Le plafond a été fixé à 12 409 tonnes pour la France en 2022 contre 37 258 en 2019. La part de l'importation est croissante dans l'approvisionnement en lieu noir entier, elle atteint 65 % en 2022. Par rapport à 2021, les importations françaises ont augmenté de 557 tonnes (Graphique 194). Cette forte demande internationale sur les pays exportateurs ne joue pas en faveur d'une diminution des prix (Graphique 194), d'autant plus que certains de ces pays connaissent également des baisses de quotas (c'est le cas, par exemple, pour le Royaume-Uni).

Graphique 194

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



Source: Douane française

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

La décomposition du prix au détail du lieu noir frais découpé en circuit B est présentée dans les Graphique 195 et Graphique 196.

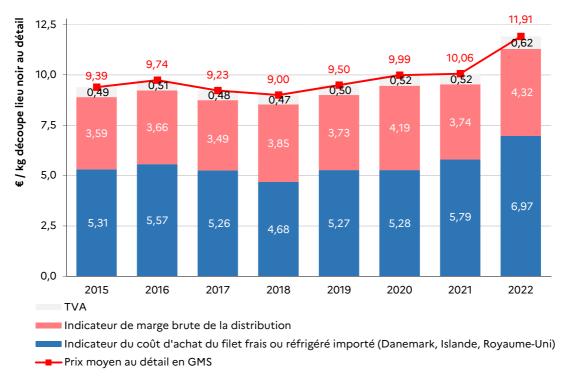
Dans ce circuit, l'indicateur de coût d'achat de la matière première représente une part plus importante dans la décomposition du prix au détail que dans le circuit précédent, 61,7 % contre 51,3 %. En effet, ce coût doit couvrir l'achat de la matière première et aussi le coût du filetage, avant l'exportation.

L'évolution des marges entre 2021 et 2022 est similaire à celle du circuit A. En effet, l'indicateur du coût d'achat de la matière première est en nette augmentation, de + 1,18 €/kg pour un kilo vendu au détail, tandis que le prix au détail augmente de 1,85 €/kg (Graphique 195). La marge brute de la grande distribution est également en augmentation : l'indicateur passe de 3,74 €/kg au détail à 4,32 €/kg entre 2021 et 2022.

Sur ce deuxième circuit cependant, les proportions de chaque maillon dans le prix consommateur n'ont quasiment pas été modifiées par rapport à l'année précédente. En 2022, la matière première contribue à 61,7 % au prix final, tandis que les marges brutes de la grande distribution expliquent 38,3 % de ce prix (Graphique 196).

Graphique 195

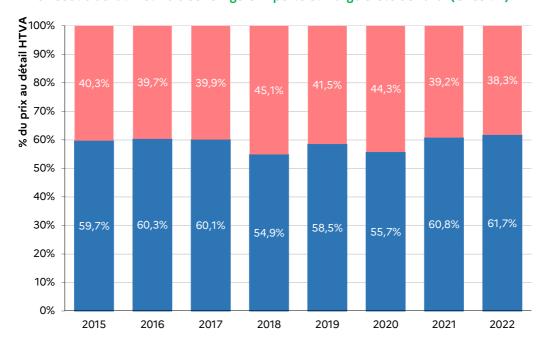
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lieu noir frais découpé, en coût d'achat des filets frais ou réfrigérés importés et marge brute de l'aval (Circuit B)



Sources: Douane française et Kantar Worldpanel

Graphique 196

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS du lieu noir frais découpé, en coût d'achat filet frais ou réfrigéré importé et marge brute de l'aval (Circuit B)



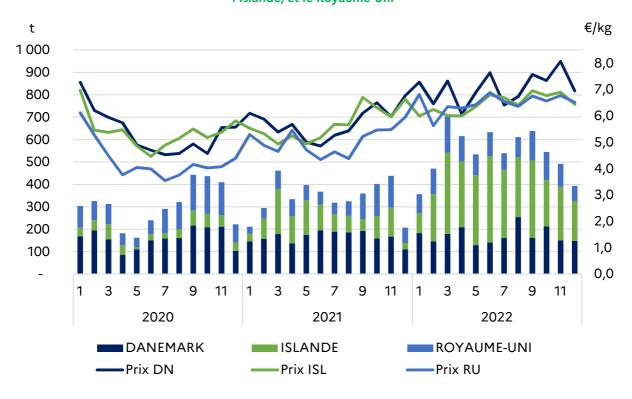
■ Indicateur de marge brute de la distribution

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

Sources : Douane française et Kantar Worldpanel

À nouveau donc, sur le produit importé déjà fileté, d'importantes hausses de prix ont été constatées sur la matière première. Le prix moyen d'un kilogramme de lieu noir fileté à l'importation en France est passé de 5,79 € en 2021 à 6,97 € en 2022, avec notamment des hausses importantes observées sur les prix d'exportation du Danemark et du Royaume-Uni (Graphique 197). Comme rappelé précédemment, la hausse du coût de l'énergie impacte tous les pays et toutes les productions, encore plus lorsqu'il s'agit d'un produit ayant subi une première transformation comme le filetage. Concernant la marge brute des distributeurs GMS, les augmentations constatées sur les deux circuits de commercialisation peuvent en partie être imputables au faible prix du produit, par rapport à des produits similaires. En 2021, le filet de cabillaud était vendu à 17,80 €/kg en supermarché, tandis que le lieu noir fileté était vendu à seulement 10,36 €/kg. Or, il a déjà été montré que la stratégie des grandes et moyennes surfaces est multi-rayons et multi-produits. Des marges très faibles sur un produit d'appel peuvent être compensées par des marges plus élevées sur un autre produit, en fonction de ce que les consommateurs sont prêts à payer pour continuer à consommer ce produit. Pour contrebalancer la faible marge réalisée sur les espèces les plus chères telles que le cabillaud et le saumon, les grandes surfaces ont pu être amenées à augmenter leur marge sur le lieu noir fileté, qui demeure accessible au consommateur. En GMS, la dynamique de prix du lieu noir semble ainsi être plus liée à celle des autres espèces, plutôt qu'à des facteurs internes à la filière lieu noir.

Graphique 197
Évolution des quantités et prix à l'import du lieu noir fileté importé en France depuis le Danemark,
l'Islande, et le Royaume-Uni



Source: Douane française

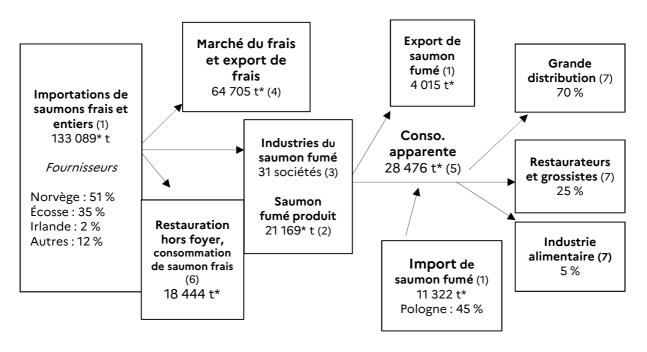
### 3. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DU SAUMON FUMÉ

### 3.1. La filière et les marchés

La filière saumon fumé en France est principalement approvisionnée par du saumon de l'Atlantique d'élevage frais (entier vidé) en provenance de Norvège (plus de 2/3 des volumes), d'Écosse et d'Irlande, ainsi que du saumon du Pacifique, sauvage, importé congelé. L'industrie française du saumon compte environ 31 entreprises spécialisées. D'après les données de ProdCom publiées en 2023, les entreprises ont produit près de 21 169 tonnes de saumon fumé en 2021 contre 15 984 tonnes en 2020 et 20 984 en 2019 (Tableau 33). On note qu'il existe des écarts avec les données issues de l'enquête du syndicat professionnel ADEPALE<sup>7</sup> (22 547 tonnes en 2021, 23 729 tonnes en 2020 et 23 415 tonnes en 2019), en particulier pour 2020. Cela nécessitera des discussions au sein du Groupe de travail mais la parution tardive des données ProdCom n'a pas permis qu'elles aient lieu avant préparation du présent Rapport. Ce point sera retravaillé dans l'avenir.

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





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

\_

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Source: https://adepale.org/publications

L'industrie française du fumage de saumon repose sur l'importation de matière première sous forme essentiellement de saumon Atlantique frais (Graphique 198). En 2022, on note une diminution des importations de saumon frais, après la forte augmentation de 2021.

Près de 90 % de la production de l'industrie française du saumon fumé est destinée au marché intérieur principalement *via* la grande distribution (Tableau 34). Une petite partie de cette production est aussi destinée à l'exportation, notamment vers l'Italie. En 2022, ces exportations de saumon fumé sont revenues au niveau de 2019, après une hausse en 2021 sous l'effet de la reprise du commerce intra-communautaire post-COVID (Tableau 33). Enfin, en 2022, la France a importé 13 236 t de saumon fumé (soit + 17 % par rapport à 2021), avec en particulier une progression apparente très importante des flux en provenance de Norvège, qui passent de 528 tonnes en 2021 à 5 314 tonnes en 2022 sans qu'on en connaisse la raison.

Tableau 33

Les chiffres-clés de la filière française du saumon fumé

		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Production de l'industrie <sup>1</sup>	t	24 154	21 038	18 568	20 897	15 984	21 169	nd
	M€	569	545	505	498	419	493	nd
Import <sup>2</sup>	t	8 082	8 245	10 623	11 168	8 482	11 322	13 236
	M€	100,1	111,4	154,1	160,2	114,2	154,0	163,7
Export <sup>2</sup>	t	3 899	3 964	3 116	2 215	1 825	4 015	2 910
	M€	70,9	73,7	65,1	51,8	41,2	75,8	56,3
Consommation apparente	t	28 337	25 319	26 075	28 058	24 167	28 476	nd

Tableau 34

Achats de saumon fumé par les ménages \*

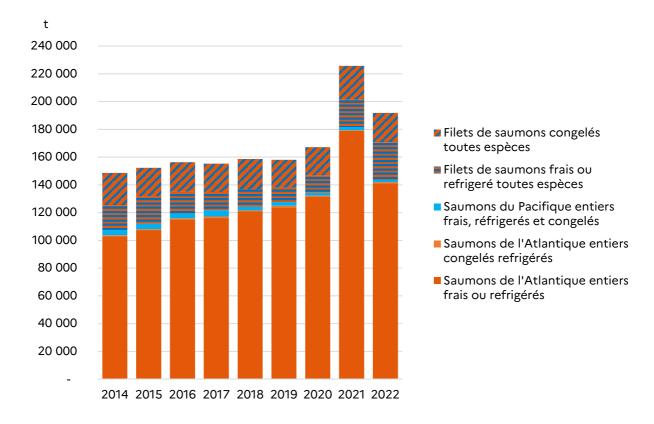
		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Hyper et supermarchés <sup>3</sup>	t	13 585	11 901	11 721	10 901	11 251	11 561	11 143
	M€	417,9	419,4	431,6	390,9	406,1	416,0	417,2
	€/kg	30,76	35,24	36,82	35,86	36,10	35,98	37,4
Tous circuits de vente au détail <sup>3</sup>	t	18 338	16 154	15 862	15 323	16 440	17 360	16 441
	M€	537,6	540,2	556,3	523,7	565,8	592,0	590,4
	€/kg	29,31	33,44	35,07	34,18	34,41	34,10	35,9

\*Uniquement produits avec code-barres, nd: non disponible,

Sources: (1) SSP - ProdCom, (2) Douane française - GTA, (3) Kantar WorldPanel

Graphique 198

Évolution des importations françaises de saumon frais et congelé (en poids net)



Source: FranceAgriMer d'après Douane française

### 3.2. Circuits et modèles étudiés

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

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

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

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

### 3.2.2 Prix de production des industries de transformation

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

On obtient ainsi une estimation du prix moyen annuel de vente du saumon fumé sortie industrie, la dernière année disponible étant généralement l'année N-2 par rapport à l'année de publication du rapport. En conséquence, on s'en tient, pour l'année 2022, à l'estimation d'un indicateur de marge agrégée industrie-distribution.

Par ailleurs, les données 2020 de ProdCom ont, dans la publication 2023, été corrigées a posteriori par l'Insee. En effet, dans leur déclaration annuelle, les entreprises peuvent encore corriger les données déclarées l'année précédente. Ces nouvelles valeurs ont été actualisées dans ce modèle saumon fumé.

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

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

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

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

Il nous semblait nécessaire de développer ici ces points de méthode. Ils illustrent la difficulté, rencontrée à des degrés variables selon les filières étudiées par l'Observatoire, de construire

des indicateurs les moins biaisés possible alors que les données statistiques de base ne s'y prêtent pas toujours. L'amélioration de ces dernières dépasse les attributions et moyens du seul Observatoire de la formation des prix et des marges.

### 3.3. Évolution des prix et décomposition des prix au détail

<u>Avertissement</u>: dans son édition 2021, l'enquête PRODCOM contient une révision des données pour l'année 2020. Celle-ci a entraîné mécaniquement <u>pour 2020</u> une révision des marges industrie et GMS <u>qui avaient été</u> publiées par l'Observatoire dans son précédent rapport. Comme mentionné en début de partie 3.1., certains écarts avec les données issues de l'enquête du syndicat professionnel ADEPALE feront l'objet d'une étude plus poussée en groupe de travail.

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

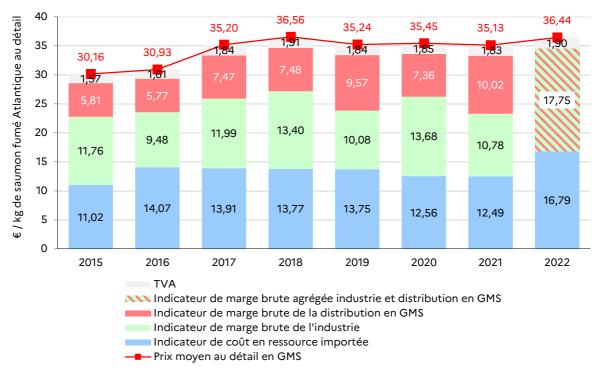
La décomposition du prix du saumon fumé, à partir de matière première importée de Norvège, d'Irlande et du Royaume-Uni, révèle une augmentation significative du prix final, passant de 35,13 €/kg en 2021 à 36,44€/kg en 2022 (Graphique 199). La principale raison de cette hausse est la forte augmentation du coût de la matière première importée, de 12,49 € en 2021 à 16,79 €/kg en 2022; le coût de matière première constitue en 2022 48,6 % du prix final au détail, contre 37,5% en 2021 (Graphique 200). On constate que le déficit d'offre sur le marché mondial a entrainé une hausse des cours du saumon engendrant une progression de 34 % du coût de la ressource importée et portant sa part à la moitié du prix de vente au détail.

Nous rappelons que l'indicateur de marge brute industrielle est calculé grâce au prix sortieusine du saumon fumé estimé à partir des statistiques ProdCom sur les volumes et chiffres d'affaires des transformateurs. Dans ce rapport 2023, les données ne sont pas encore disponibles pour l'année 2022. Cela explique le calcul provisoire d'une marge brute agrégée industrie-distribution pour 2022.

En 2022, la marge brute agrégée de l'industrie et de la distribution en GMS a connu une baisse, passant de 20,80 € à 17,75 €/kg, soit une réduction de 62,5 % à 51,4 % du prix au détail. Pour limiter l'impact de cette hausse de coût de la matière première sur les consommateurs, les acteurs de l'aval ont dû contracter leurs marges brutes. Sur une période plus longue, il semble que dans un environnement économique changeant, marqué notamment par des fluctuations du coût de la matière première, les acteurs de l'aval au sens large s'adaptent en permanence en comprimant / reconstituant leurs marges quand l'opportunité se présente. En 2019, c'est l'industrie qui avait joué le rôle de tampon. En 2020, ce sont plutôt les GMS, et en 2021 de nouveau l'industrie.

La situation actuelle rappelle celle de 2016, lorsque la hausse du prix de la ressource s'était répercutée en décalé sur le prix au détail l'année suivante. En 2022, le prix au détail augmente encore peu pour le consommateur (+ 3,7 %). Cette situation pourra difficilement être maintenue étant donné la poursuite actuelle de la hausse sur les cours mondiaux de la matière première. Il faut s'attendre à des évolutions fortes sur ce secteur, notamment une possible contraction du marché des produits finis sous l'effet de prix consommateurs très élevés, et des modifications dans la répartition des marges au sein de la filière.

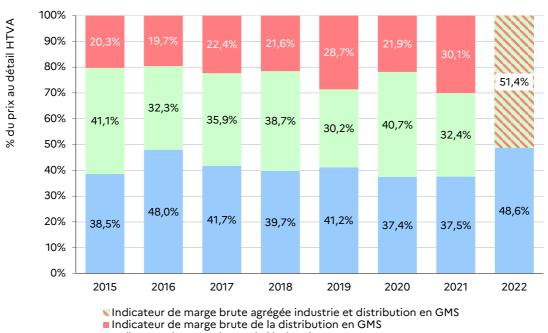
Graphique 199 Composition du prix moyen annuel au détail du saumon fumé en GMS en matière première importée et marges brutes en aval



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

Graphique 200

### Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail du saumon fumé en GMS en matière première importée et marges brutes en aval



■ Indicateur de marge brute de l'industrie

■ Indicateur de coût en ressource importée

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

### 4. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DE LA MOULE DE BOUCHOT

L'étude réalisée en 2021 a permis de cerner le fonctionnement de la filière de la moule de bouchot en France<sup>8</sup> et d'élaborer un modèle d'analyse de la décomposition des prix au détail en GMS, modèle établi après discussion avec des professionnels de la filière mytilicole sollicités pour avis.

### 4.1. La filière et les marchés

En 2020, la production mytilicole française a atteint 61 226 tonnes, dont 50 786 tonnes de moules de bouchot (SSP). Un volume encore supérieur à la production française a été importé (72 568 tonnes); ces importations sont notamment utilisées pour satisfaire la demande du marché hors saison de production française mais aussi compléter les approvisionnements domestiques lors des périodes de forte consommation. Les principales origines sont l'Espagne, les Pays-Bas, l'Italie, l'Irlande et le Danemark. La moule néerlandaise, bon marché, est également massivement utilisée dans la restauration commerciale. En 2018, dernière année pour laquelle nous possédons toutes les données de l'amont à l'aval, la production mytilicole française était de 49 000 tonnes, dont 38 000 tonnes de moule de bouchot (SSP). Les exportations étaient limitées (3 400 tonnes). La consommation apparente de moule était ainsi estimée à 90 000 tonnes, dont plus de 35 000 tonnes de moule de bouchot exclusivement issue de la production française (Schéma 26). Le principal circuit est la restauration (40 000 tonnes), suivi de la grande distribution (32 000 tonnes) et des détaillants spécialisés (18 000 tonnes).

Schéma 26

**Production mytilicole** Débarquements 49 000 tonnes (dont pêche française 38 000 tonnes 400 tonnes bouchot) **Importations Exportations** 45 000 tonnes (origines: 3 400 tonnes (destinations : Espagne 43%, Pays-Bas 31%, Espagne 70%, Suisse 11%, Italie 12%, Irlande 6%, Belgique 5%, Allemagne 5%) Danemark 5%) Marché français 90 000 tonnes (dont >35 000 tonnes bouchot) Détaillants spécialisés / Grande distribution / Horeca: restaurants, hôtels poissonniers / autres circuits Supermarchés et restauration collective >18 000 tonnes 32 000 tonnes (dont 40 000 tonnes (dont (dont >10 000 tonnes 16 000 tonnes bouchot) 9 000 tonnes bouchot) bouchot)

Bilan d'approvisionnement de la moule fraîche en France - Mytilus (année 2018)

Sources : MASA – Agreste *via* le SSP, Douane française, Eumofa, Horeca, Kantar Worldpanel pour FranceAgriMer, AND-International

\_

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> Etude la filière de la moule de bouchot en France, AND-I pour FranceAgriMer, 2021

### 4.2. Circuits et modèles étudiés

On considère plusieurs sources de prix :

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

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

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

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

- au stade expédition, on considère que l'expéditeur doit anticiper les pertes suivantes pour préparer le produit qui sera vendu en distribution :
  - o taux de perte liée au débyssussage<sup>9</sup> (valeur moyenne de 6,5 %), opération réalisée à l'atelier d'expédition;
  - o taux de perte en eau au cours du transport vers le lieu de vente (valeur moyenne de 7 %);
- au stade agrégé aval, on applique un taux de perte en rayon de 5 %, pertes liées à la péremption, à la casse, au vol, sur le rayon en GMS.

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

-

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Action de retirer le byssus (= ensemble des filaments permettant à la moule de se fixer à un support).

### 4.3. Évolution des prix et décomposition des prix au détail

Les données de l'enquête annuelle sur l'aquaculture du SSP étant transmises en octobre de l'année n+1, l'analyse de la décomposition du prix ne peut porter que sur une période jusqu'à l'année 2021.

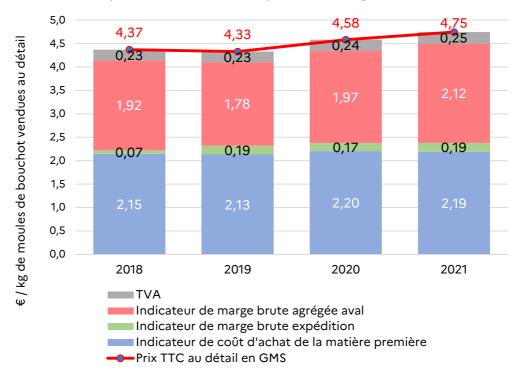
Les Graphique 201 et Graphique 202 font apparaître une structure de décomposition du prix au détail où la valeur de la matière première et la marge brute agrégée aval sont les principaux segments. En 2021, l'indicateur de coût de la matière première représente 48,7 % du prix d'un kilogramme de moules vendu au détail, hors TVA, en baisse, donc, par rapport à 2020. L'indicateur de marge brute agrégée aval en représente 47,1 %, ce qui montre, à l'inverse, une hausse par rapport à 2020. La part de la marge brute expédition se situe donc en 2021 à 4,2 % du prix au détail, soit une légère hausse par rapport à 2020.

En valeur absolue, la marge brute expédition reste mince en 2021 (19 centimes) mais confirme l'augmentation observée depuis 2019 (Graphique 201). Il faut cependant rappeler ici que les coûts liés aux anticipations des pertes (débyssussage, perte en eau au transport) sont imputés à ce maillon, et que par ailleurs, beaucoup d'opérateurs dans la filière mytilicole sont à la fois producteurs et expéditeurs donc cet indicateur de marge brute du maillon expédition ne permet pas d'appréhender la rentabilité des entreprises.

Le prix au détail qui était stable depuis 2018 avait déjà montré une augmentation de 25 centimes en 2020. En 2021, cette augmentation s'est poursuivie et le prix au détail a atteint 4,75 €/kg. Si l'indicateur de coût d'achat de la matière première a peu varié entre 2020 et 2021, l'indicateur de marge brute agrégée pour l'aval a continué d'augmenter : de 1,97 en 2020, il passe à 2,12 € par kilogramme vendu au détail en 2021. Cette situation, impulsée par les distributeurs, semble acceptée par les consommateurs. La moule reste en effet une protéine relativement bon marché, surtout dans un contexte où l'inflation sur les produits contenant des protéines animales est élevée.

Graphique 201

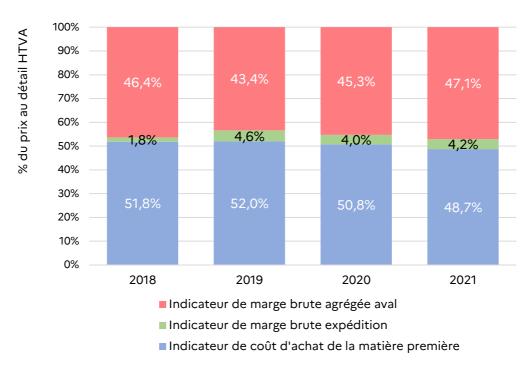
Composition du prix moyen annuel au détail du kg de moules de bouchot fraîches (en sac ou en barquette) en GMS en matière première et marges brutes en aval



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

Graphique 202

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail du kg de moules de bouchot fraîches (en sac ou en barquette) en GMS en matière première et marges brutes en aval



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

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

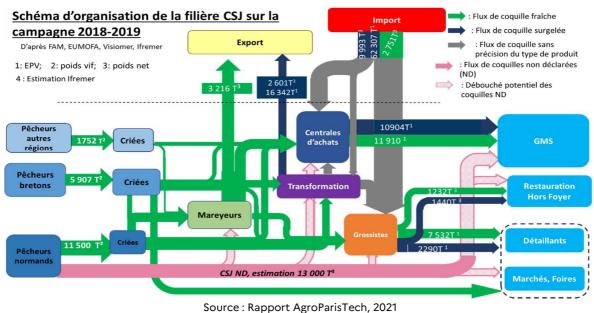
L'étude réalisée en 2021<sup>10</sup> a permis de cerner le fonctionnement de la filière de la coquille Saint-Jacques en France et d'élaborer des modèles d'analyse de la décomposition des prix au détail en GMS, modèles établis après discussion avec des professionnels de la filière coquille Saint-Jacques sollicités pour avis.

### 5.1. La filière et les marchés

Les gisements de deux principales régions approvisionnent le marché français de la coquille Saint-Jacques entière fraîche : les gisements en Normandie (Baie de Seine en particulier) vendus en criée avec la valorisation<sup>11</sup> « Manche-Est », et les gisements en Bretagne nord (Baie de Saint-Brieuc en particulier), vendus en criée avec la valorisation « Manche-Ouest ». Les gisements de « Manche-Est » fournissent les flux les plus importants de coquilles Saint-Jacques fraîches vendues au détail dans toute la France.

En termes de poids au niveau du premier maillon, les ventes de produits de « Manche-Est » représentent, sur les trois dernières années (2020-2022), environ 57 % des volumes nationaux alors que les coquilles issues des gisements « Manche-Ouest » pèsent 41 % des quantités vendues dans les criées françaises, l'ensemble donnant un taux de couverture nationale de 97 % à 99 %. La distinction faite entre ces deux gisements est basée sur le type de produit (coquille coraillée en Manche-Est, coquille non-coraillée ou « blanche » en Manche-Ouest), et il existe aussi une différence de réglementation de la pêche (obligation de passer en criée en Bretagne-Nord<sup>12</sup>, alors qu'en Normandie ou à Boulogne-sur-Mer cette obligation n'existe pas). En effet, les pêches de coquille Saint-Jacques sont avant tout supervisées par les CRPMEM. En Baie de Saint-Brieuc, les coquilles débarquées sont systématiquement pesées par les services de criée, ce qui n'est pas le cas en Baie de Seine.





<sup>11</sup> Le terme « Valorisation » est celui utilisé dans VISIOMer pour faire référence à la zone de pêche.

<sup>&</sup>lt;sup>10</sup> Étude la filière coquille Saint-Jacques, AgroParisTech, 2021

<sup>&</sup>lt;sup>12</sup> Concernant la Manche-Ouest, l'obligation de passage en criée (pour pesée et déclaration) résulte de la réglementation professionnelle édictée par le CRPMEM de Bretagne, reprise ensuite dans un arrêté préfectoral pour être rendue obligatoire.

Ces dernières années, les quantités de coquilles Saint-Jacques débarquées dans les criées françaises battent des records. Entre les campagnes 2019/20 et 2021/22, les volumes ont augmenté de 33 % à l'échelle nationale, en lien avec une grande abondance de la ressource.

Du fait d'une offre plus importante et d'opérations de promotion, les quantités consommées par les ménages français augmentent également : tous circuits de distribution confondus, les achats effectués par les ménages sont en hausse : de 14,4 % en 2022 par rapport à 2021, et de 16,7 % en 2021 par rapport à 2020. Mais c'est principalement grâce au développement récent d'ateliers de décorticage, absorbant les surplus par rapport au marché du frais, que la filière assure sa stabilité. On note également le développement de ventes directes par les pêcheurs.

### 5.2. Circuits et modèles étudiés

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

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

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

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

- au stade débarquement, on considère les données VISIOMer permettant d'estimer le prix moyen d'achat en criée (Manche-Est pour les filières nationales, et Manche-Ouest pour la filière bretonne),
- au stade grossiste, lorsque celui-ci est considéré, on prend les cotations du Réseau des Nouvelles des Marchés<sup>13</sup> au MIN de Rungis<sup>14</sup> (en prenant le libellé « coquille coraillée » pour les filières nationales, et le libellé « coquille blanche » pour la filière bretonne),
- au stade détail, les prix moyens au détail fournis par Kantar Worldpanel. Ces prix portent sur les données nationales d'achat, sauf pour la filière « bretonne » pour laquelle l'Observatoire dispose de données locales (uniquement région Bretagne). En outre, selon la filière considérée, ces prix au consommateur portent sur le circuit GMS ou sur celui des poissonneries (en magasin ou sur un marché). Concernant les modifications de chiffres Kantar détaillées dans le paragraphe 1.3.6., peu de changements sont à noter pour la filière nationale GMS: les données utilisées pour la décomposition des prix sont donc issues de la nouvelle plateforme à partir de la

-

<sup>&</sup>lt;sup>13</sup> https://rnm.franceagrimer.fr/prix?COQUILLE-SAINT-JACQUES

<sup>&</sup>lt;sup>14</sup> Pour la coquille Saint-Jacques entière fraîche, l'Observatoire ne dispose pas de données de cotation pour les autres MIN de France. Il considère toutefois que les cotations au MIN de Rungis ont une influence qui dépasse largement la zone de la région parisienne.

campagne 2018/19. Il en va de même pour la filière nationale poissonnerie. Pour la filière bretonne en revanche, un écart important a été constaté entre les valeurs, après application de la nouvelle méthode (écart moyen de + 9 %, et accentuation des pics saisonniers de consommation). Seuls les résultats à partir du 4<sup>e</sup> trimestre 2019 inclus sont donc présentés dans ce rapport.

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

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

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

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

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

### 5.3. Évolution des prix et décomposition des prix au détail

Filière « nationale GMS »

Une filière nationale, approvisionnée par « Manche Est - Normandie »

<u>Période étudiée</u> : cœur de la campagne, d'octobre à mars

### Stade débarquement

Données Visiomer : pour coquilles pêchées en Manche Est

### Stade détail

Données Kantar en GMS : marché national (exceptées les ventes en Bretagne)

Les Graphique 203 et Graphique 204 présentent les décompositions obtenues sur les prix de vente de la coquille Saint-Jacques en GMS par campagne. Les prix au détail n'ont pas montré de variations très importantes sur les dernières campagnes, mis à part durant la période COVID. En sortie de COVID (2019/20), les prix avaient atteint un pic à 5,56 €/kg. Depuis cette campagne, ils semblent chuter progressivement : en 2021/22, les prix au détail atteignent 5,25 €/kg. Parallèlement, les coûts d'achat en criée ont augmenté de manière assez régulière, à l'exception d'une diminution en 2018/19. Quant à la marge brute agrégée aval, elle a connu une hausse jusqu'à la campagne 2019/20, puis a diminué en 2020/21 et 2021/22.

Lors des deux dernières campagnes, on constate que le coût d'achat en criée a augmenté, passant de 3,55 à 3,60 € par kilogramme de produit vendu au détail. Pour la campagne 2021/22, il y a eu peu d'augmentation des quantités débarquées et peu de changements sur les prix moyens. Toutefois, quelques variations ont été observées entre le début et la fin de la saison, avec des prix plus faibles en début de saison, probablement en raison de meilleurs apports. Cette situation pourrait également expliquer la légère baisse du prix au détail durant cette campagne.

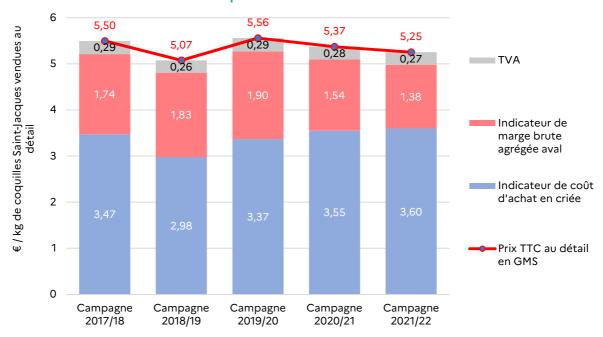
Finalement, c'est la marge brute agrégée aval qui a diminué entre les deux dernières campagnes : elle est réduite de 16 centimes. Pour la campagne 2020/21, la marge brute agrégée à l'aval représentait 30 % du prix de vente total, mais 28 % pour la campagne 2021/22.

Cette évolution pourrait être attribuée à l'utilisation de la coquille Saint-Jacques entière en tant que produit d'appel en GMS, les incitant à diminuer leurs marges afin d'attirer davantage de clients.

De façon plus circonstancielle en fin d'année 2022 (bien que cette période ne soit pas couverte dans ce modèle), l'influenza aviaire a provoqué une baisse de disponibilités des volailles de fêtes et un report sur d'autres produits festifs comme la coquille Saint-Jacques, augmentant la demande, avec une baisse de prix au détail.

Graphique 203

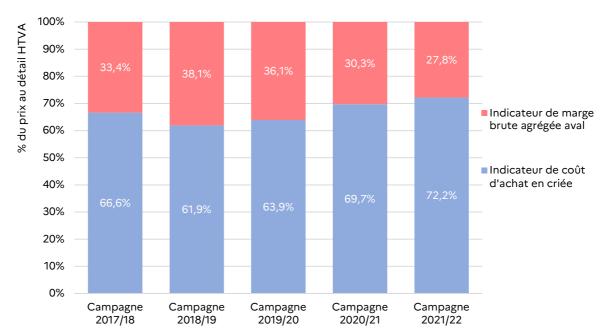
<u>Filière nationale GMS</u> - Composition du prix moyen annuel au détail du kg de coquilles Saint-Jacques fraîches entières pêchées en Manche-Est et vendues en GMS



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

Graphique 204

<u>Filière nationale GMS</u> - Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail du kg de coquilles Saint-Jacques fraîches entières pêchées en Manche-Est et vendues en GMS



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

### Filière « nationale poissonneries »

### Une filière nationale, approvisionnée par « Manche Est - Normandie »

<u>Période étudiée</u>: cœur de la campagne, d'octobre à mars

### Stade débarquement

Données Visiomer: pour coquilles pêchées en Manche Est

Stade de marché au gros Données RNM au MIN de Rungis

### Stade détail

Données Kantar en circuit détaillants spécialisés (poissonneries + marchés)

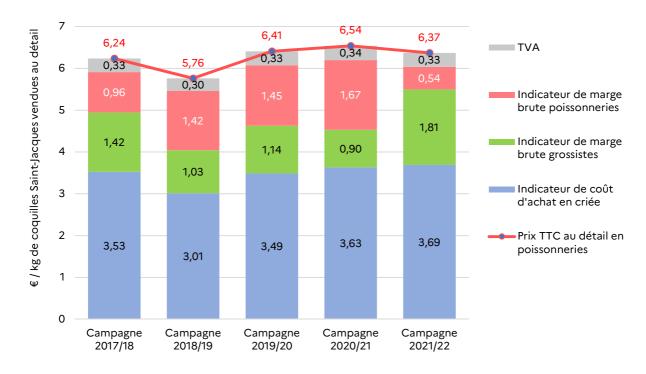
Comme observé sur la décomposition présentée dans les Graphique 205 et Graphique 206, le prix au détail en poissonnerie connait une évolution similaire mais plus marquée qu'en GMS, avec un pic de prix pendant la campagne 2020/21 (6,54 €/kg) puis une baisse durant la campagne 2021/22. La part de la matière première est restée stable par rapport à la campagne précédente. Les évolutions ont d'ailleurs été faibles depuis 2017, excepté durant la campagne 2018/19 où les prix d'achat en criée avaient chuté, en Manche-Est comme en Manche-Ouest.

Les indicateurs de marge brute pour les grossistes et les poissonneries au cours des campagnes 2020/21 et 2021/22 présentent des évolutions notables. La marge brute des grossistes a significativement augmenté, passant de 0,90 €/kg en 2020/21 à 1,81 €/kg en 2021/22, soit une hausse de 100 %. En revanche, l'indicateur de marge brute des poissonneries a diminué entre les deux campagnes, passant de 1,67 €/kg à 0,54 €/kg. Malgré cette forte hausse de la marge brute des grossistes, le prix au détail en poissonnerie a diminué de 2,6 %, entraînant une contraction importante de la marge brute en poissonnerie (Graphique 206). Selon une source professionnelle, les poissonneries ont contracté leur marge brute sur la plupart des produits sur cette période. Et pour la coquille, on peut avancer l'hypothèse que dans un marché d'offre abondante, la concurrence entre circuits de vente est forte et contraint les poissonniers à ne pas hausser leurs prix de vente.

Concernant les prix de gros, les relevés des prix effectués à Rungis par le RNM indiquent en effet une hausse importante sur la campagne 2021/22. Les prix moyens sont supérieurs de 18 % à ceux de la campagne 2020/21, et de 21 % au prix moyen des quatre campagnes précédentes. L'origine de ces évolutions semblerait être liée à une forte demande sur ce produit. Cette forte demande a pu être causée, d'une part, par un effet de remplacement des poissons sauvages dont les apports ont baissé sur cette période en lien avec les mauvaises conditions météorologiques. D'autre part, comme mentionné plus haut, l'influenza aviaire a provoqué une baisse de disponibilités des volailles de fêtes et un report sur d'autres produits festifs comme la coquille Saint-Jacques. Enfin, un troisième facteur a pu jouer sur la hausse des prix de gros : les prélèvements espagnols sur le marché de Rungis. Entre les deux dernières campagnes, les exportations de coquille Saint-Jacques entière ont augmenté de 63,8 % vers le marché espagnol. Dans un contexte de forte demande, cela a pu renforcer la tension sur les prix.

Graphique 205

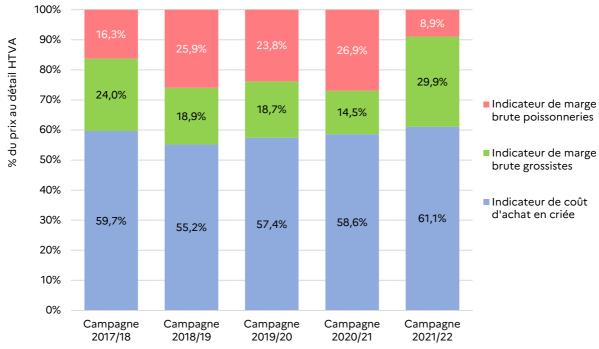
<u>Filière nationale poissonnerie</u> - Composition du prix moyen annuel au détail du kg de coquilles Saint-Jacques fraîches entières pêchées en Manche-Est et vendues en poissonnerie



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

Graphique 206

<u>Filière nationale poissonnerie</u> - Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail du kg de coquilles Saint-Jacques fraîches entières pêchées en Manche-Est et vendues en poissonnerie



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

### Filière « bretonne GMS »

Une filière macro-régionale « Manche Ouest - Bretagne »

<u>Période étudiée</u>: première période de campagne (d'octobre à décembre); minimise l'intrication frais / surgelé

### Stade débarquement

Données Visiomer : uniquement Bretagne Nord

### Stade détail

Données Kantar en GMS: uniquement région Bretagne

On rappelle au préalable que la campagne étudiée pour cette filière bretonne ne porte que sur la période d'octobre à décembre (trimestre noté « T4 » sur les Graphique 207 et Graphique 208), étant donné que la seconde partie de campagne (janvier-mars) voit une partie considérable de coquilles débarquées en Bretagne aller vers la surgélation, échappant ainsi au marché du frais.

Les Graphique 207 et Graphique 208 présentent le résultat de la décomposition du prix au détail de la coquille Saint-Jacques sur cette filière.

Entre 2020 et 2022, les prix de vente en GMS ont progressivement diminué, passant de 5,32 €/kg en T4 2020 à 4,79 €/kg en T4 2021 et enfin à 4,53 €/kg en T4 2022. En parallèle, l'indicateur de coût d'achat en criée a légèrement fluctué, passant de 2,87 €/kg à 2,91 €/kg sur les quatre ans. Cela a été accompagné d'une augmentation des quantités débarquées en Bretagne et d'une légère hausse des prix de première vente. La marge brute agrégée aval a progressivement diminué au fil du temps, avec une valeur particulièrement basse de 1,38 € par kilogramme vendu au détail en T4 2022.

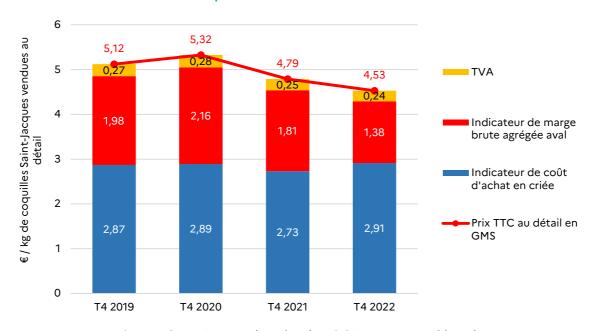
Plusieurs facteurs peuvent expliquer ces évolutions :

- le coût de la matière première a augmenté de 6,7 % en T4 2022,
- la baisse du prix au détail, déjà observée l'année précédente, peut être en partie liée à l'augmentation notable des quantités débarquées et dirigées vers le marché du frais,
- le développement important de la vente directe et des circuits courts dans les années récentes a pu inciter les autres metteurs en marché à pratiquer des prix inférieurs pour s'adapter à cette concurrence.

En somme, l'analyse des données de décomposition de prix dans le circuit de vente GMS de la filière bretonne montre une baisse des prix de vente et de la marge brute agrégée aval, malgré une légère hausse des coûts d'achat en criée. Ces évolutions peuvent être liées à l'augmentation des quantités débarquées, à la concurrence de la vente directe et à une adaptation des acteurs du marché.

Graphique 207

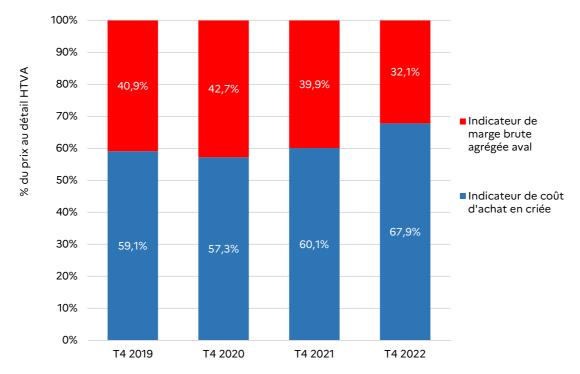
<u>Filière bretonne GMS</u> - Composition du prix moyen annuel au détail du kg de coquilles Saint-Jacques fraîches entières pêchées en Manche-Ouest et vendues en GMS



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

Graphique 208

<u>Filière bretonne GMS</u> - Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail du kg de coquilles Saint-Jacques fraîches entières pêchées en Manche-Ouest et vendues en GMS



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

### 6. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE L'AMONT

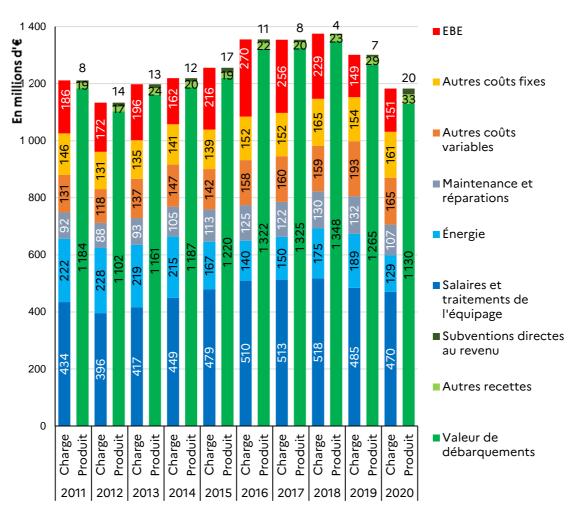
# 6.1. Compte de résultat des bateaux de la pêche

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

À partir des données de la Data Collection Framework (DCF), publiées par l'Union européenne, le compte de résultat de la flotte de pêche française est représenté dans les Graphique 209 et Graphique 210.

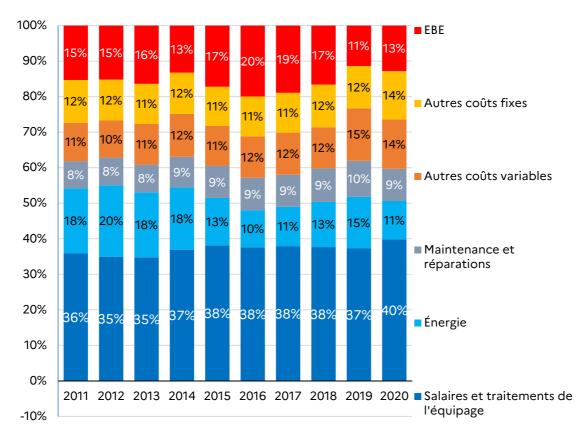
Graphique 209





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

Graphique 210
Structure des charges du compte de résultat de la flotte de pêche française 2011-2020



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

Après une baisse en 2019, l'excédent brut d'exploitation (EBE) de la pêche française se redresse légèrement en 2020, en lien avec une diminution conjointe des recettes issues des débarquements (- 11 % par rapport à 2019) et des charges courantes (- 10 % par rapport à 2019). Ces baisses sont en grande partie dues au ralentissement de l'activité de pêche pendant les périodes de confinement décrétées pendant la pandémie de Covid-19.

Si l'on regarde les charges en détail, on notera que tous les postes diminuent sauf celui des autres charges fixes (+ 4 %). Ces diminutions de charges s'expliquent par une baisse du nombre de sorties en mer et par la baisse du prix du gasoil (- 32 % pour le poste énergie).

À l'inverse, les subventions directes au revenu augmentent fortement (+ 192 % par rapport à 2019). La hausse des subventions s'expliquerait notamment par la politique de soutien mise en place par le gouvernement après le début de la pandémie.

Au final, en 2020 l'EBE reste à un niveau plus bas que celui de la moyenne des 5 années précédentes (13 % en 2020 contre 17 % en moyenne sur 2015-2019).

En complément, l'Observatoire a réalisé un travail en collaboration avec le LEMNA<sup>15</sup> afin d'identifier, au sein de la flotte de pêche française, les flottes les plus représentatives de la pêche des espèces suivies actuellement par l'Observatoire : le lieu noir et la coquille Saint-Jacques.

<sup>&</sup>lt;sup>15</sup> LEMNA : Laboratoire d'Économie et de Management de Nantes-Atlantique

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

En 2020, le volume de lieu noir pêché par la flotte française représente 11 352 tonnes, soit une valeur de 15,3 millions d'euros. Le lieu noir représente 2 % en volume et 1 % en valeur de la pêche totale française.

En 2020, les « chaluts et sennes de fond, bateaux de plus de 40 m » représentent 99 % de la pêche française de lieu noir dans trois zones : la « mer de Norvège », la « côte nord-ouest de l'Écosse et l'Irlande du Nord » et la « mer du Nord septentrionale ». 83 % des volumes de lieu noir sont pêchés dans cette dernière. En valeur, le lieu noir représente 84 % de la pêche en « mer du Nord septentrionale », 5 % en « mer de Norvège » et 10 % de la pêche sur la « côte nord-ouest de l'Écosse et l'Irlande du Nord ».

Le lieu noir représente 48 % du volume pêché par les « chaluts et sennes de fond, bateaux de plus de 40 m », en recul par rapport à 2019.

Les résultats présentés dans les Graphique 211 et Graphique 212 sont ceux des « chaluts et sennes de fond, bateaux de plus de 40 m ».

De 2012 à 2017, la valeur des débarquements du lieu noir augmente, avec une forte hausse entre 2014 et 2015. À l'inverse, depuis 2018, la valeur des débarquements diminue. En 2020, cette baisse des débarquements s'observe tant en valeur qu'en volume et est liée à la pandémie de Covid-19, limitant les sorties en mer, et à la baisse des quotas de pêche. Ainsi, les débarquements de lieu noir diminuent de 20 % en valeur et de 19 % en volume entre 2019 et 2020.

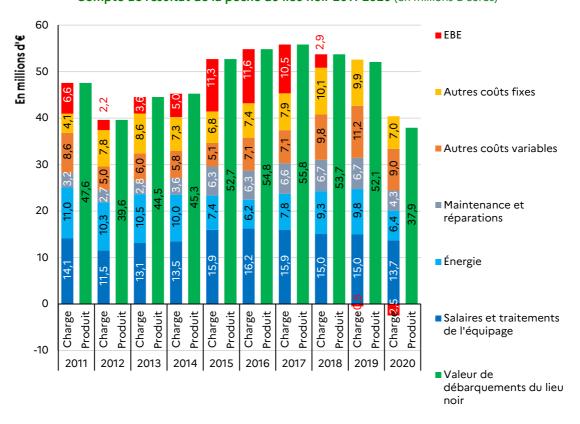
En parallèle, le poste « énergie », globalement stable entre 2011 et 2014, connait une forte baisse entre 2014 et 2016. Après avoir ré-augmenté jusqu'en 2019, cependant à des niveaux moins élevés, ce poste est en recul en 2020, en lien avec les baisses conjointes du nombre de sorties en mer durant le confinement et du prix du gasoil.

Au niveau de l'excédent brut d'exploitation (EBE), on constate, après une baisse entre 2011 et 2012, une augmentation continue de celui-ci jusqu'en 2016. Entre 2014 et 2015, l'EBE augmente fortement (hausse de valeur des débarquements et baisse de tous les postes de charges, sauf la maintenance). En 2017, l'EBE se maintient à un niveau quasi stable, pour connaître une forte baisse entre 2017 et 2018. L'année 2020 confirme la situation difficile constatée en 2019 avec un EBE qui est négatif pour la seconde année consécutive.

Le lieu noir n'est qu'une des espèces pêchées par cette flotte, donc il peut y avoir des compensations avec la pêche d'autres espèces. Cependant, la dégradation de la situation économique depuis 2018 et qui s'accélère en 2020 reste préoccupante, notamment en raison d'une baisse des volumes de lieu noir débarqués (-34 % entre 2018 et 2020). Cette baisse s'explique en 2020 par les impacts de la crise sanitaire de Covid-19 et de la baisse des quotas de pêche de lieu noir qui était de 23 223 tonnes en 2020 (contre 37 258 tonnes en 2019).

Graphique 211

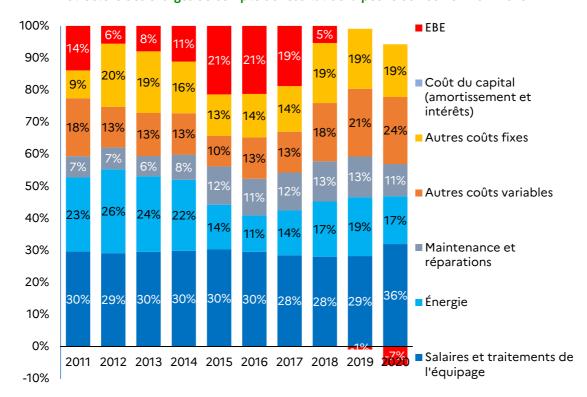
Compte de résultat de la pêche du lieu noir 2011-2020 (en millions d'euros)



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

Graphique 212

Structure des charges du compte de résultat de la pêche du lieu noir 2011-2020



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

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

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

En 2020, ces huit segments de flotte représentent ensemble 92 % du volume et de la valeur de la pêche de coquille Saint-Jacques. La flotte la plus représentative est celle des « dragues, bateaux de 12 à 18 m », avec 30 % en volume et 30 % en valeur de la pêche de la coquille. Viennent ensuite les « dragues, bateaux de 10 à 12 m » (11 % en volume et en valeur), les « engins mobiles polyvalents, bateaux de 12 à 18 m » (15 % en volume et en valeur), les « engins mobiles polyvalents, bateaux de 10 à 12 m » (10 % en volume et en valeur) et enfin les « chaluts et sennes de fond, bateaux de 10 à 12 m » et « chaluts et sennes de fond, bateaux de 12 à 18 m » (respectivement 8 % et 9 % chacun en volume et en valeur).

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

La coquille Saint-Jacques représente 62 % en volume de la pêche totale des « dragues, bateaux de 12 à 18 m » et 78 % en valeur de débarquement, ce qui signifie que la coquille Saint-Jacques est bien valorisée lors du débarquement.

Dans les Graphique 213 et Graphique 214, sont présentés les résultats relatifs à la flotte des « dragues, bateaux de 12 à 18 m », la plus représentative avec 30 % de la valeur des débarquements de coquille Saint-Jacques.

On constate une diminution des débarquements en 2020, en raison de la crise sanitaire ayant entrainé une baisse des sorties en mer. L'ensemble des produits et des charges sont à la baisse à l'exception des subventions directes qui augmentent fortement, en lien avec les versements d'aides durant la crise du Covid-19.

Le poste « énergie » connait d'importantes fluctuations sur la période 2011-2019. Deux périodes se détachent : 2011-2014 avec des niveaux élevés de 17 % à 24 % du total des charges, puis 2015 à 2019 avec des niveaux variant entre 9 % et 12 %. En 2020, le poste « énergie » diminue (- 37 % entre 2019 et 2020) en raison de la baisse du prix du gasoil, et représente 8 % du total des charges.

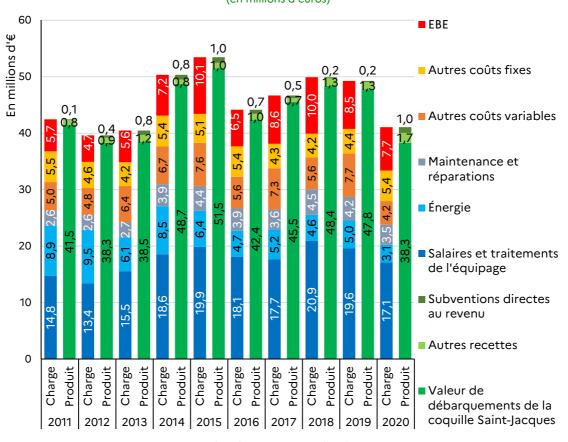
En 2020, le poste « subventions directes » est le seul produit en hausse, passant de 0,2 à 1 million d'euros (+ 385 % par rapport à 2019).

L'EBE représente entre 12 % et 20 % du total au cours de la période 2011-2020. Après une augmentation depuis 2016 et un maximum en 2018, l'EBE diminue pour la deuxième année consécutive en 2020 (-10 % par rapport à 2019).

Graphique 213

Compte de résultat de la pêche de coquille Saint-Jacques française 2011-2020

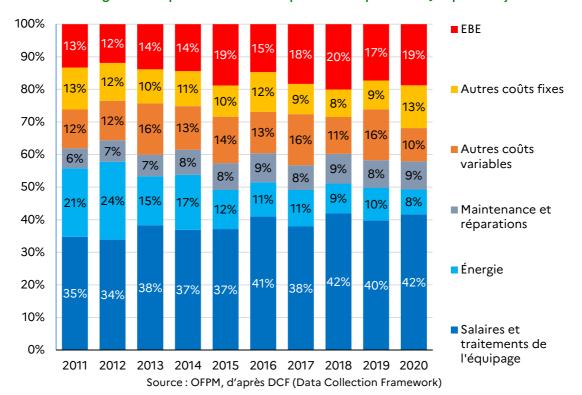
(en millions d'euros)



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

Graphique 214

Structure des charges du compte de résultat de la pêche de coquille Saint-Jacques française 2011-2020



#### 6.2. Compte de résultat des entreprises de l'aquaculture

Graphique 215

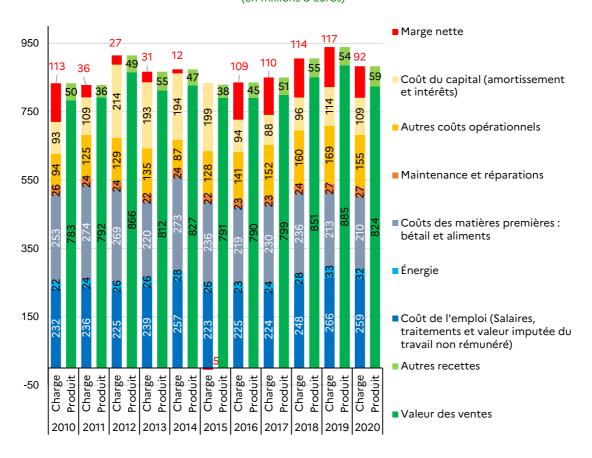
#### 6.2.1. Compte de résultat et structure des charges de l'aquaculture française

À partir des données de la Data Collection Framework (DCF) publiées par l'Union européenne, le compte de résultat des entreprises de l'aquaculture française est présenté dans les Graphique 215 et Graphique 216.

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

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

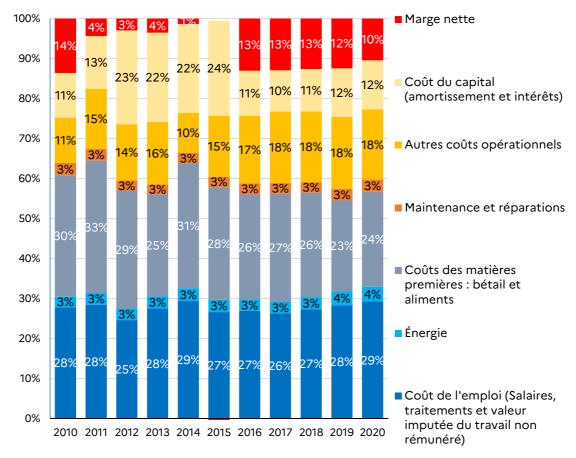
Structure du compte de résultat des entreprises de l'aquaculture française 2010-2020 (en millions d'euros)



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

Graphique 216

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



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

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

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

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

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

En 2020, ce segment comprend 278 entreprises et 1138 personnes employées en équivalent temps plein (ETP).

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

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

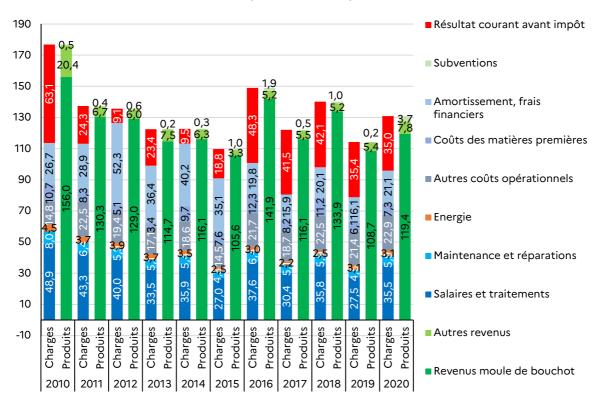
Entre 2010 et 2020, le poste « coût de la matière première » représente entre 25 % et 32 % du total des charges.

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

Graphique 217

Compte de résultat des entreprises spécialisées dans la moule de bouchot 2010-2020

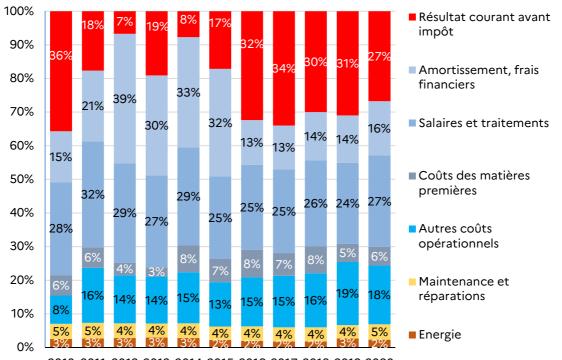
(en millions d'euros)



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

Graphique 218

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



2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020

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

# 7. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DU MAREYAGE

Les résultats présentés dans cette partie sont issus de l'étude ASCEL réalisée en 2022, pour la deuxième fois, par la Banque de France pour FranceAgriMer.

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

L'échantillon d'entreprises de l'étude est composé majoritairement de mareyeurs traditionnels (79 %), de mareyeurs-négociants (13 %) et de mareyeurs-transformateurs-usiniers (8 %). Il s'agit principalement de petites entreprises : 93 % ont moins de 50 salariés.

Le Graphique 219 présente le compte de résultat de cet échantillon et le Graphique 220 la structure des charges et le résultat courant avant impôt.

L'année 2021 est marquée par une reprise de l'activité (+ 7 % en chiffre d'affaires par rapport à 2020) après un léger repli de l'activité en 2020 marquée par la pandémie de Covid-19. Le résultat courant avant impôt des entreprises du mareyage est également en hausse en 2021 (+ 46 % en valeur par rapport à 2020) pour la troisième année consécutive, après avoir connu une forte baisse en 2018 (- 24 % par rapport à 2017).

Le poste « achat et variation de stock marchandises » représente entre 54 % et 60 % des charges sur la période 2015-2021.

Le poste « achat et variation de stock de matières premières » représente quant à lui entre 18 % et 23 % des charges sur la période de 2015 à 2021. À l'inverse du poste « achat et variation de stock marchandises », il a connu une hausse entre 2019 et 2021 de l'ordre de 2,1 point de pourcentage. En valeur, il augmente de 18 % par rapport à 2020.

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

Le poste « frais de personnel » reste quant à lui globalement stable sur la période étudiée, mais avec un recours accru à l'intérim. Il représente un peu moins de 10 % du chiffre d'affaires en 2021, le mareyage étant « une activité à forte utilisation de main-d'œuvre et à faible intensité capitalistique, avec un faible coût salarial moyen », comme le rappelle dans son baromètre en 2022 la Banque de France, qui dans son analyse souligne également que les frais de personnel représentent 69 % de la valeur ajoutée dans les entreprises de mareyage, contre 56 % pour les IAA et 58 % pour les IAA de province<sup>16</sup>.

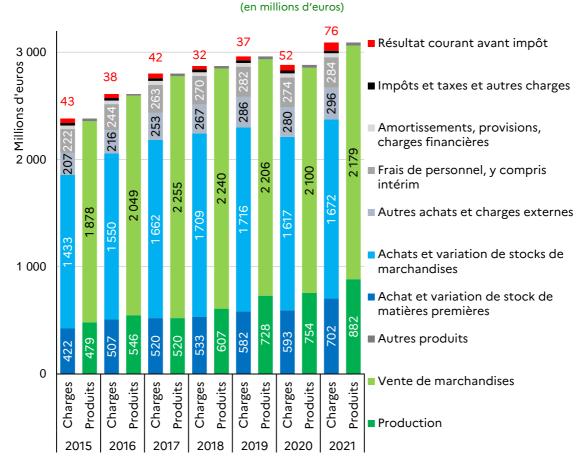
Enfin, entre 2015 et 2020, le résultat courant avant impôt des entreprises du mareyage représente entre 1,1 % à 2,5 % du chiffre d'affaires. Entre 2020 et 2021, le RCAI est en augmentation, passant de 1,8 % à 2,5 % du chiffre d'affaires en 2021, soit une hausse de 0,7 point de pourcentage (+ 24 millions d'euros). C'est le niveau le plus élevé de la période étudiée.

Si l'on compare le résultat courant avant impôt des mareyeurs à ceux des industries agroalimentaires (IAA) suivies par la Banque de France, il reste toujours comparativement plus faible. En 2021, tout comme le RCAI des mareyeurs, celui des IAA a augmenté. Il atteint 6,2 % contre 1,5 % pour les mareyeurs.

<sup>&</sup>lt;sup>16</sup> IAA de Province : ensemble des entreprises dont le siège social est localisé en de France hors Île-de-France de l'industrie agroalimentaire (Source banque de France).

Graphique 219

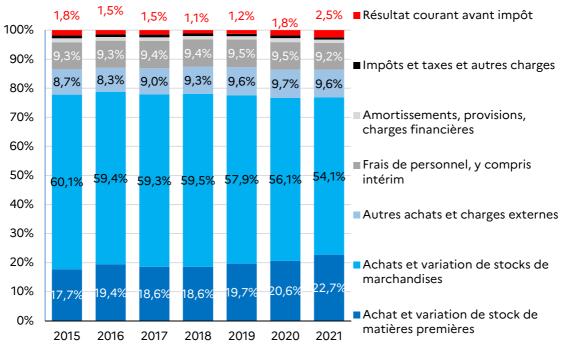




Source : Banque de France pour FranceAgriMer

Graphique 220

### Structure des charges du compte de résultat des entreprises du mareyage 2015-2021



Source: Banque de France pour FranceAgriMer

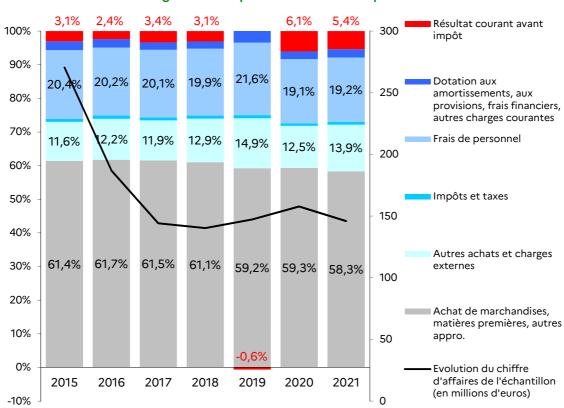
# 8. COMPTE DE RÉSULTAT DU COMMERCE DE DÉTAIL

# 8.1. Compte du commerce de détail spécialisé de la poissonnerie

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

Les résultats sont présentés en pourcentage du chiffre d'affaires, avec également une courbe présentant l'évolution du chiffre d'affaires de l'échantillon en seconde ordonnée.

Graphique 221



Structure des charges des entreprises du secteur de la poissonnerie 2015-2021

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

Le chiffre d'affaires a subi une très forte diminution entre 2015 et 2017, puis est resté globalement stable en tendance. Cependant en 2020, il a augmenté pendant la période de confinement liée à la pandémie de Covid-19, ayant entrainé la fermeture des marchés de plein vent avec un report sur les autres circuits de distribution, et la fermeture de la restauration collective et des restaurants -hors vente à emporter- ayant entrainé une hausse des achats des ménages pour la consommation à domicile.

La structure des charges montre la part prépondérante (58 % en 2021) du poste « achat de marchandises, matières premières et autres approvisionnements ».

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

Le poids des frais de personnel (19,2 % en 2021) est resté stable entre 2019 et 2020 (-0,1 point de pourcentage). Il reste inférieur à son niveau moyen sur la période étudiée en structure de charges (20,2 % en moyenne sur 2015-2020).

Dans ce secteur, la part du résultat courant avant impôt est en léger recul en 2021. Elle représentait 5,4 % du chiffre d'affaires en 2021 alors que, en 2020, elle était de 6,1 %.

Au final, malgré une baisse du chiffre d'affaires (-7%) en 2021, le niveau du résultat courant avant impôt est plus élevé qu'avant la crise Covid-19. Cela s'explique en partie par la baisse des charges (-6% par rapport à 2020) et plus particulièrement par celle des achats de matières premières (-9% par rapport à 2020).