

**LES
ÉTUDES**

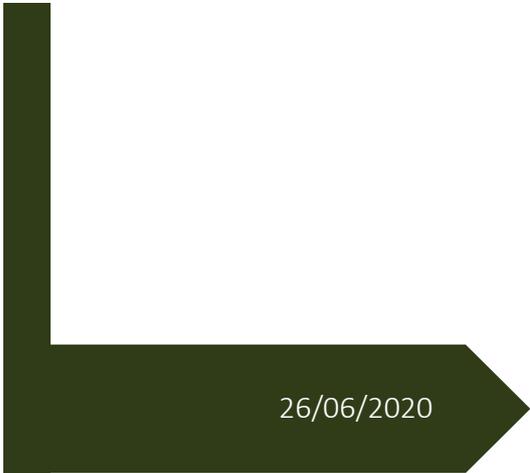


Étude sur la formation des prix dans la filière française de production du miscanthus

Synthèse

FranceAgriMer





26/06/2020

Étude sur la formation des
prix dans la filière française
de production du
miscanthus
Synthèse

Organisation : AGREX CONSULTING

Contact : Benoît BÉCHET

Adresse : 14 rue des Tournelles – 51100 REIMS

Téléphone : 03 26 24 85 06

Adresse électronique : bbechet@agrexconsulting.fr

Introduction

Caractérisé par sa silhouette particulière évoquant le roseau, le *Miscanthus Giganteus* s'est largement développé en France entre 2007 et 2012, principalement dans la partie Nord du pays. Il couvre aujourd'hui un peu plus de 6 400 hectares, et fait preuve d'une importante dynamique de croissance, de l'ordre de 10% par an.

Si la culture du miscanthus progresse, c'est parce qu'elle présente des externalités positives et que ses usages répondent à des besoins actuels et en croissance. Peu gourmand en intrants, non invasif, structurant pour le sol, couvert pour le petit et gros gibier ... le miscanthus s'avère être une culture qui ne nécessite qu'un entretien réduit et qui s'acclimate sur des sols parfois difficiles à mettre en valeur.

Utilisé en tant que litière animale, paillage horticole, combustible de chauffage ou base pour l'élaboration de bioplastique, le miscanthus offre des débouchés nombreux et variés. La filière du miscanthus, bien qu'encore jeune, semble avoir une large gamme d'opportunités pour évoluer.

Les acteurs impliqués dans la production, transformation et distribution du miscanthus se multiplient. Le nombre de producteurs croît au même rythme que les surfaces, les produits transformés tels que les granulés se développent et le miscanthus se trouve désormais dans les rayons des plus grandes enseignes de jardinerie.

FranceAgriMer lance en 2019 une étude ayant pour objectif, d'une part, de caractériser les volumes de miscanthus présents sur le marché et leurs flux selon les différents usages et circuits de distribution ; et d'autre part de comprendre quels sont les prix pratiqués aux différents niveaux de la filière et quels facteurs de différenciation contribuent à leur formation.

Méthodologie

Afin d'évaluer précisément les flux de l'offre de miscanthus, tant en termes qualitatifs que quantitatifs, et de déterminer les mécanismes opérant dans la formation des prix pratiqués, des entretiens ont été menés avec les trois catégories d'acteurs présents sur la filière du miscanthus :

- Les producteurs : 27 entretiens ont été réalisés, avec des exploitations réparties sur 18 départements, représentant un volume total annuel de 10 615 tonnes de miscanthus et une superficie de 762 hectares.
- Les entreprises de transformation : 11 entretiens ont été réalisés, auprès d'entreprises réparties sur 9 départements, représentant un volume total annuel de 25 000 tonnes et une superficie de 2 015 hectares.
- Les entreprises chargées de la mise en marché des produits finis : 12 entretiens ont été réalisés et une cinquantaine de références prix ont été relevées en ligne et en magasin.

À l'issue de la phase d'entretiens avec les professionnels de la filière, les données obtenues ont été traitées, statistiquement et qualitativement. L'analyse a permis de caractériser pour chacun des trois types d'opérateurs les volumes traités, les types de transformations et conditionnements réalisés sur le produit, les prix pratiqués, les débouchés et les circuits de commercialisation utilisés.

La synthèse des résultats de chaque strate de la filière a ensuite permis d'élaborer un panorama complet des flux de miscanthus en France et des niveaux de prix par type de débouché, ainsi que leur évolution entre chaque catégorie d'acteurs.

Pour uniformiser les informations recueillies, plusieurs segmentations ont été retenues et sont détaillées dans le tableau ci-dessous :

Tableau 1 : Catégories de segmentation retenues

Par usage	Par type de conditionnement	Par circuit de distribution	Par type de d'utilisateurs finaux
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le paillage horticole, ▪ La litière (bovine, avicole et équine), ▪ La rumination bovine, ▪ Le combustible de chauffage (uniquement particuliers & collectivités, hors déshydratation), ▪ Le combustible pour les usines de déshydratation, ▪ Autres (bioplastiques et écoconstruction). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le vrac, ▪ Le Big Bag (de paille, de granulés, de farine), ▪ Le sac de 8 à 25 kg (de paille, ou de granulés), ▪ Les bottes compressées de 280 à 300 kg. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'autoconsommation, ▪ La vente directe (au consommateur final), ▪ La vente à un intermédiaire (transformateur), ▪ La vente à un metteur en marché (jardinerie ou centrales d'achat pour les agriculteurs ou les collectivités). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les particuliers, ▪ Les collectivités, ▪ Les éleveurs & agriculteurs : incluant également les viticulteurs et les centres équestres.

Source : Agrex Consulting

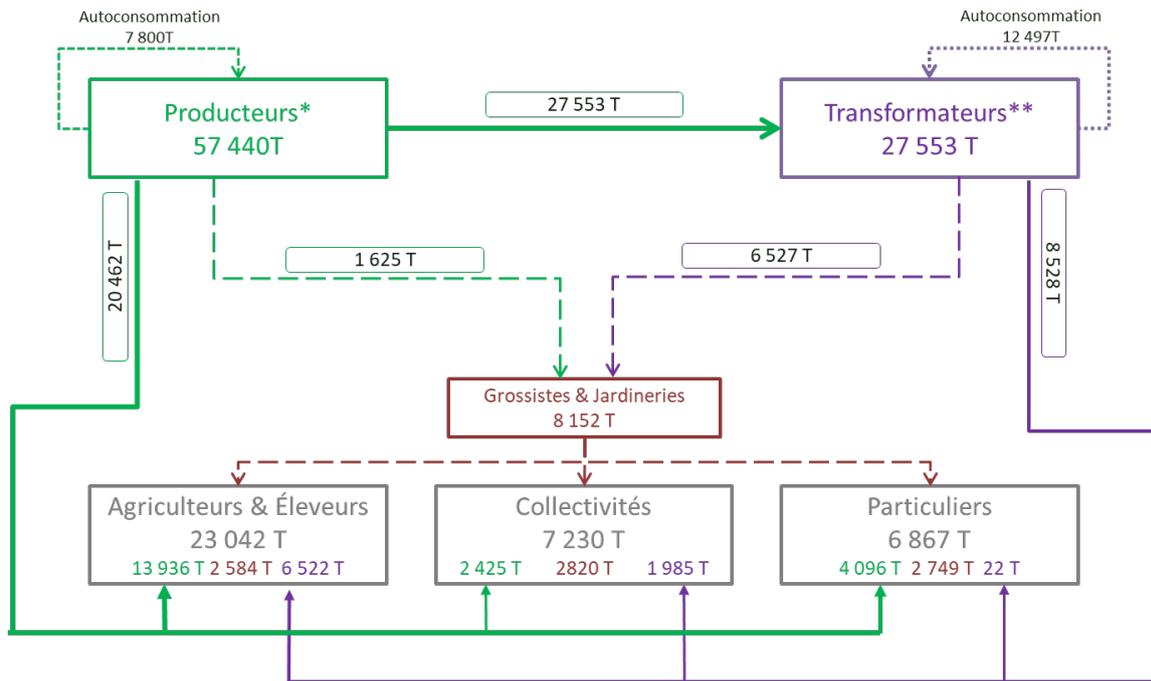
Débouchés et Prix – à l'échelle de la filière

L'analyse des données recueillies à chaque stade de la filière (producteurs, transformateurs et metteurs en marché) permet d'établir une estimation des volumes, des flux et des prix au niveau du marché français, dont les principales conclusions sont présentées ci-après.

1. Schéma des flux – à l'échelle de la filière

La production totale française en 2019 est estimée à 57 440 tonnes de miscanthus d'après les projections réalisées en tenant compte des surfaces implantées et du rendement moyen calculé à partir des entretiens professionnels.

Sur la production totale, 7 800 tonnes sont autoconsommées par les producteurs principalement pour une utilisation en litière animale. La vente directe des producteurs concerne 20 462 tonnes de miscanthus, qui sont réparties entre les trois types de clients : les agriculteurs et éleveurs (13 940 tonnes), les collectivités (2 820 tonnes) et les particuliers (4 100 tonnes). Les producteurs vendent également 1 600 tonnes de miscanthus aux grossistes & jardinerie. Et enfin 27 550 tonnes sont vendues par les producteurs aux transformateurs, soit presque la moitié de la production annuelle.



-> Les surfaces réservées à la production de rhizomes n'ont pas été déduites car jugées marginales par le comité de pilotage
 Les tonnages (T) sont exprimés en matière sèche
 * Producteurs et producteurs négociants
 ** Transformateurs et transformateurs négociants

Figure 1 : Flux de miscanthus (tonnes, 2019)

Source : Agrex Consulting

Sur les volumes traités par les transformateurs, près de la moitié est autoconsommée en tant que combustible pour les fours de déshydratation. Les volumes commercialisés par les transformateurs sont répartis entre les grossistes (6 530 tonnes) et la vente directe (8 530 tonnes). La vente directe se fait principalement au profit d'éleveurs (6 522 tonnes), dans une moindre mesure auprès des collectivités (1 980 tonnes), et de façon tout à fait marginale sur le segment des particuliers (22 tonnes).

Les grossistes et jardinerie sont ainsi approvisionnés par les producteurs en direct (20%) ou par les transformateurs (80%). Au total, c'est un peu plus de 8 000 tonnes qui transitent par les grossistes et jardinerie, soit 14% de la production totale. Ces volumes sont redistribués dans des proportions égales entre les trois catégories de clients (particuliers, agriculteurs, et collectivités).

Les premiers consommateurs du miscanthus sont donc largement les agriculteurs / éleveurs avec près de 23 000 tonnes, dont 60% provient en direct des producteurs.

Les particuliers et collectivités consomment des volumes de miscanthus relativement similaires, autour de 7 000 tonnes chacun. Les particuliers se fournissent en priorité en direct, auprès de producteurs voisins, puis en jardinerie. Les collectivités ont des circuits d'approvisionnement plus diversifiés, 30% provient des producteurs en direct, 34% des grossistes et 26% des transformateurs en direct.

2. Les usages – à l'échelle de la filière

Sur la globalité de la production, la litière est le premier débouché du miscanthus (46%), suivie de la combustion en déshydratation (22%) et du paillage (20%). Le débouché chauffage représente 8%, mais son développement dépendra principalement de l'émergence de projets de longs termes portés

par des collectivités (construction ou rééquipement d’une chaufferie pour qu’elle puisse utiliser du miscanthus et alimenter une commune par exemple). Enfin, la part destinée en rumination est estimée à 4 % des volumes produits. Les autres débouchés sont plus marginaux et les volumes réservés aux nouveaux débouchés tels que les bioplastiques ou l’écoconstruction sont insignifiants pour le moment.

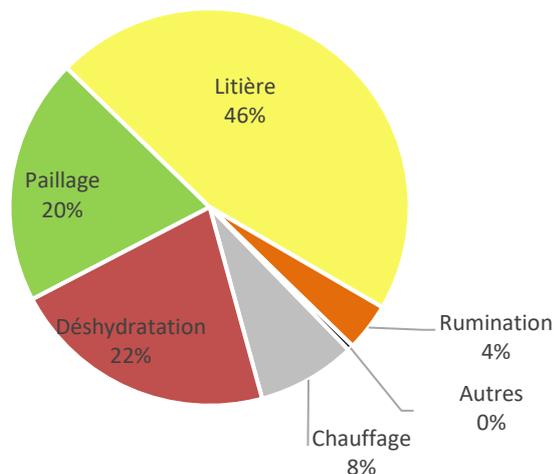


Figure 2 : Volumes par usages – Volume global
Source : Agrex Consulting d’après entretiens professionnels

3. Les utilisateurs finaux – à l’échelle de la filière

En accord avec la répartition des usages, les agriculteurs et éleveurs sont les premiers clients du miscanthus et consomment 54% du volume total, ils sont suivis par les usines de déshydratation (22%). Les collectivités et particuliers se partagent équitablement les 24% restant. Dans les deux cas, le paillage domine, complété de litière pour les particuliers et de combustibles de chauffage pour les collectivités.

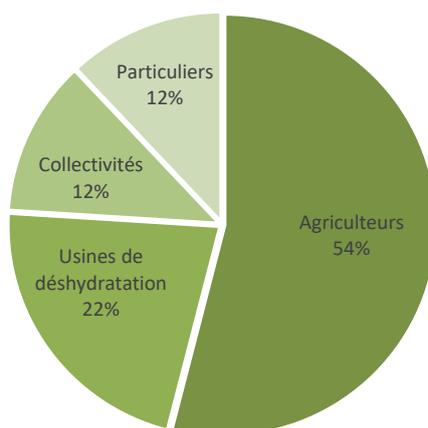


Figure 3 : Volumes par types de clients – à l’échelle de la filière
Source : Agrex Consulting d’après entretiens professionnels

4. Les conditionnements – à l’échelle de la filière

Le miscanthus est vendu en vrac à 75%, seul 25% de la production fait l’objet d’une transformation et/ou d’un conditionnement. 17% de la production est uniquement conditionnée, sous forme de sacs,

de big bag ou de balles compressées et 8% fait l'objet d'une transformation (en granulés, granulés émiettés ou farine), puis d'un conditionnement. Le conditionnement le plus courant reste le sac. Pour le moment, le miscanthus se vend et s'utilise en majorité dans sa forme brute et fait encore l'objet de peu de transformations industrielles.

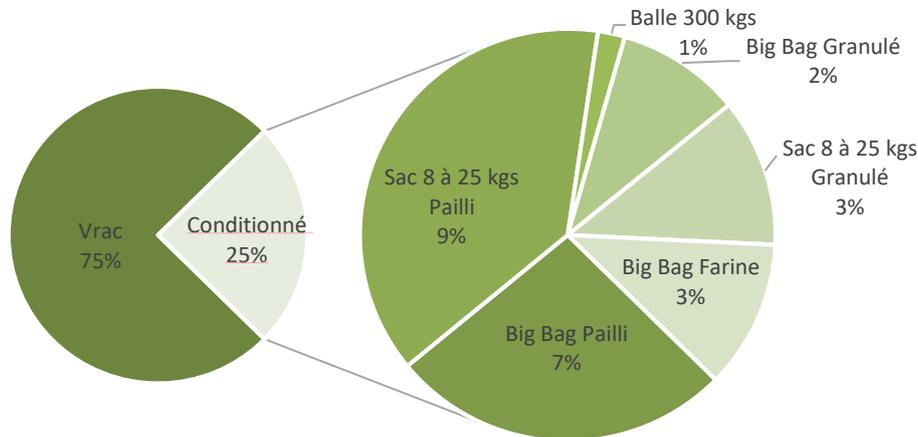


Figure 4 : Volumes par types de conditionnements – Volume global

Source : Agrex Consulting d'après entretiens professionnels

5. La structuration des prix – au niveau de la filière

La structuration des prix de vente est très variable en fonction des différents circuits observés qui sont :

- La vente directe du producteur au client final,
- La vente du producteur à un transformateur à un client final,
- La vente du producteur à un grossiste ou une jardinerie à un client final,
- La vente du producteur à un transformateur à un grossiste ou une jardinerie à un client final.

La figure 5 reprend les principaux niveaux de prix selon les différents circuits. Il faut noter que les prix sont donnés en tonne de matière brute, les volumes et le coût de production sont donnés en tonne de matière sèche. De plus les volumes autoconsommés par les producteurs ou les transformateurs ne sont pas valorisés dans ce schéma.

Le coût de production est d'en moyenne 64€ par tonne, le prix moyen en vente directe (en vrac) du producteur au consommateur final est de 142€ par tonne avec des écarts selon les différents usages. Les transformateurs vendent quant à eux en moyenne à 181 € par tonne dans le cadre de vente au client final ou 276 € par tonne dans la cadre de vente à des grossistes ou jardineries. Enfin les grossistes s'approvisionnent autour des 276 ou 315 € par tonne en fonction de la source (transformateur ou producteur en direct) mais présentent des prix de vente au client final bien plus élevé, 2 000 € par tonne en moyenne, notamment car ils proposent des petits conditionnements en sac qui sont très bien valorisés.

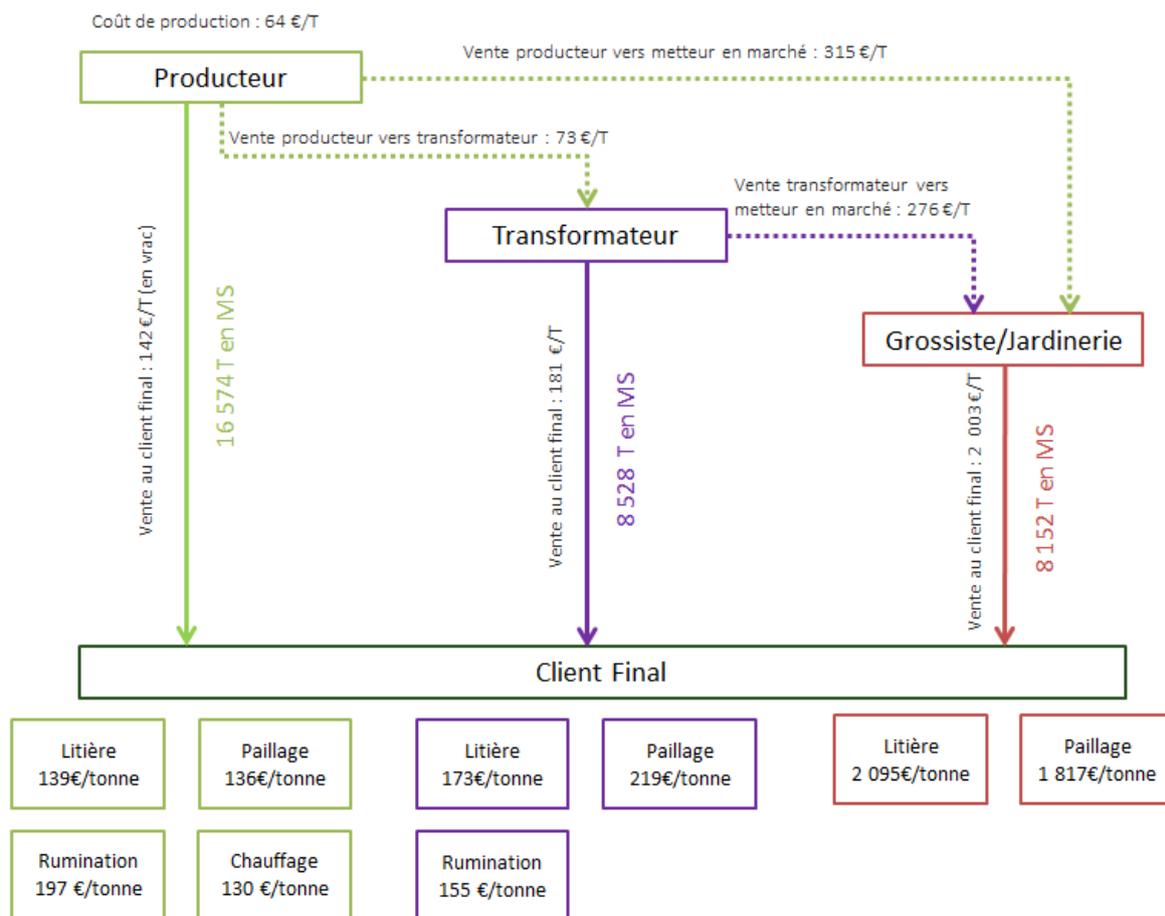


Figure 5 : Structuration des prix sur les différents circuits de distribution de la filière miscanthus – Prix HT
 Source : Agrex Consulting d'après entretiens professionnels

Conclusion

Le miscanthus peut se positionner sur de nombreux marchés et présente des propriétés en accord avec l'évolution et la demande actuelle de la société (culture propre, capteur de CO₂, local etc.), et bénéficie ainsi d'un certain nombre d'opportunités de développement.

Parmi les caractéristiques du marché, l'aspect local est particulièrement marqué et chaque exploitation dispose d'une zone de chalandise et d'un nombre de débouchés potentiels réduits. Ce caractère très local explique les bons niveaux de valorisation et la disparité de prix que l'on observe actuellement, notamment dans le cas de la vente directe. Néanmoins, le développement rapide des surfaces, +18 % entre 2018 et 2019, pourrait mener à une concurrence accrue entre les acteurs, ce qui impacterait les niveaux de prix et de marge.

Compte tenu de l'évolution des surfaces, les volumes produits vont progresser rapidement (57 000 tonnes en 2019, prévision à 88 000 tonnes en 2023), le développement de nouveaux débouchés est donc indispensable. Actuellement, les principaux débouchés sont la litière et le paillage qui tendent encore à se développer. Le marché de l'écoconstruction, quant à lui, semble bloqué sur le projet de béton porteur, mais de nouvelles perspectives se dessinent sur le béton de remplissage et l'isolation. Le segment des bioplastiques est plus dynamique. Le projet de l'entreprise Polybiom est lancé en 2020

et servira d'indicateur pour ce marché. Néanmoins, le marché des bioplastiques est encore insignifiant actuellement en termes de volumes, les grands projets du secteur automobile n'aboutissant pas.

Pour accompagner cette croissance importante et pérenniser la filière les professionnels du miscanthus devront répondre à plusieurs enjeux, notamment :

- ✓ Renforcer la structuration de la filière, par exemple en impliquant davantage les producteurs aux associations de la filière.
- ✓ Faire connaître et reconnaître davantage le potentiel écologique du miscanthus, par exemple en obtenant un label bas carbone, diffusant ainsi le pouvoir de captage du CO2 du miscanthus.
- ✓ Développer activement de nouveaux débouchés pour les 40 000 tonnes supplémentaires de miscanthus qui seront disponibles annuellement d'ici 2023 à la fois en renforçant les débouchés « classiques » que sont le paillage et la litière, mais aussi en développant les nouveaux débouchés, bioplastique, écoconstruction etc. à travers des projets tests et des phases de R&D.

LES ÉTUDES



Étude sur la formation des prix dans la filière française de production du miscanthus
Synthèse - **édition août 2020**

Directrice de la publication : Christine Avelin
Rédaction : direction Marchés, études et prospective
Conception et réalisation : service Communication / Impression : service Arborial

12 rue Henri Rol-Tanguy - TSA 20002 / 93555 MONTREUIL Cedex
Tél. : 01 73 30 30 00 ■ www.franceagrimer.fr

 FranceAgriMer
 @FranceAgriMerFR