

SOURCES DES DONNÉES, MÉTHODES DE TRAITEMENT, LIMITES DES RÉSULTATS

Sommaire

Diagramme de la distribution des fruits et légumes frais en France

En millions de tonnes

En pourcentage des quantités consommées en France

Définitions

Les données de prix utilisées

Prix « nets », « 2 fois nets » et « 3 fois nets »

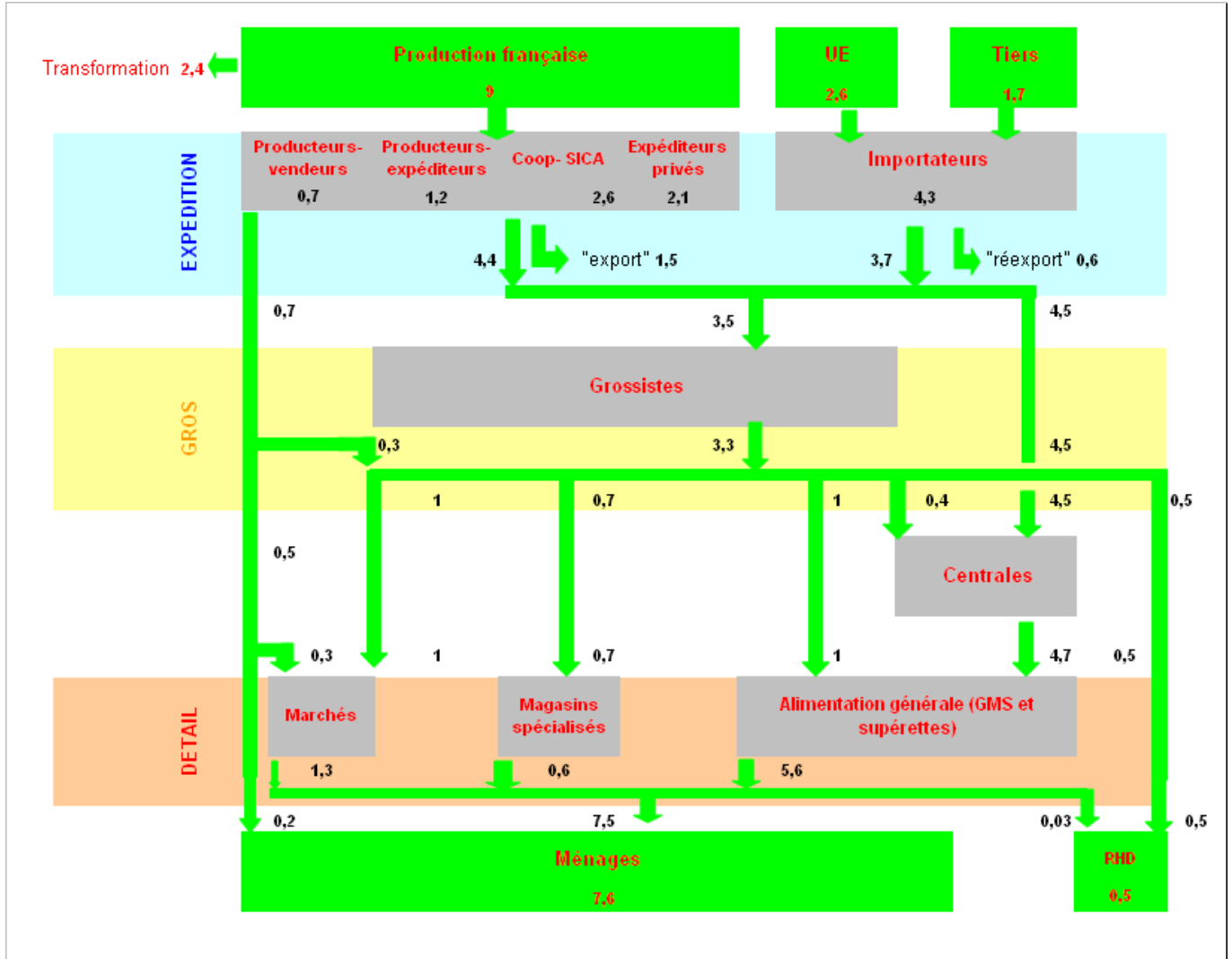
Limites

SOURCES DES DONNÉES, MÉTHODES DE TRAITEMENT, LIMITES DES RÉSULTATS

Diagramme de la distribution des fruits et légumes frais(*) en France

Millions de tonnes, année 2008

(*) Hors pomme de terre



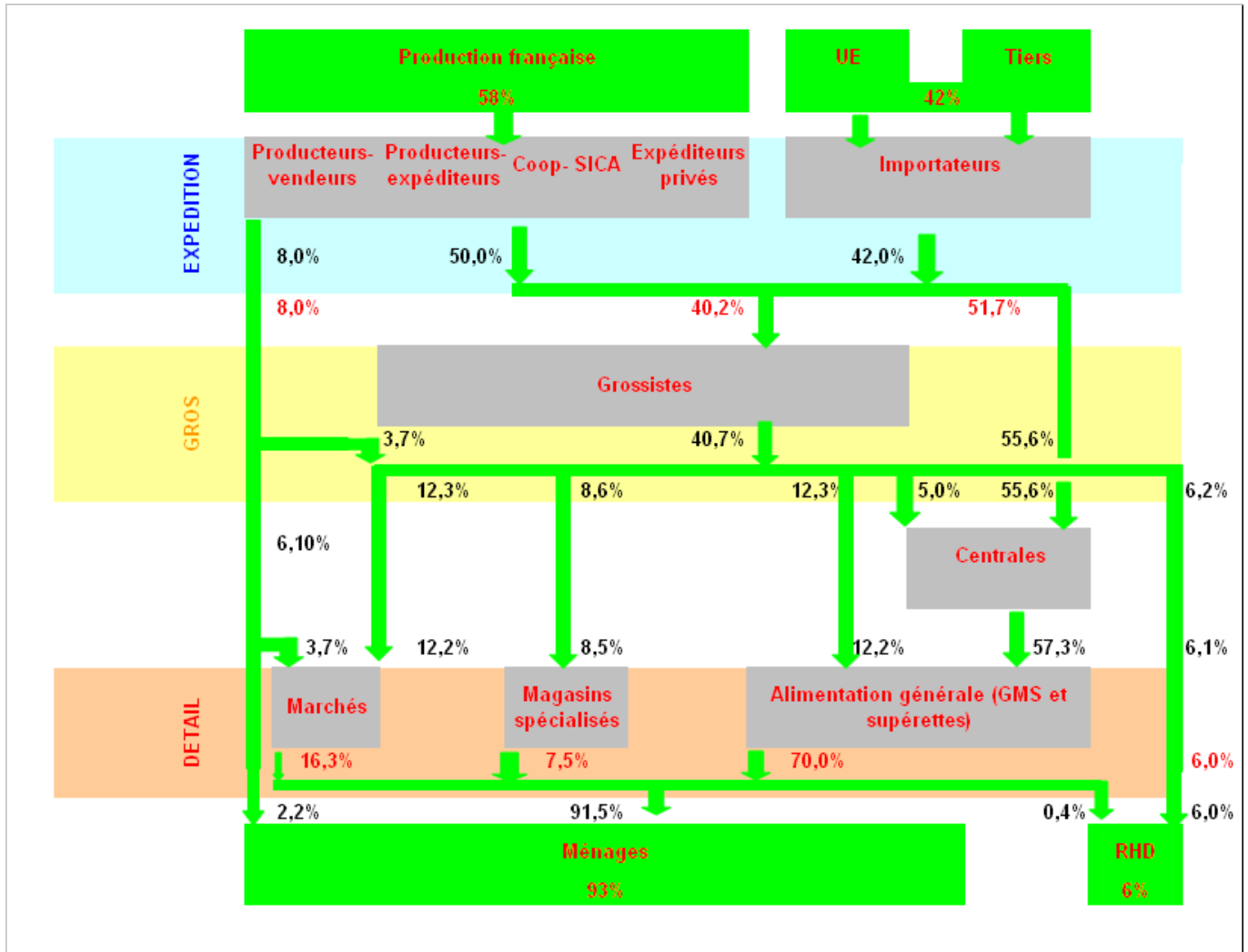
SOURCE : CTIFL – « Infos-Ctifl / décembre 2009

SOURCES DES DONNÉES, MÉTHODES DE TRAITEMENT, LIMITES DES RÉSULTATS

Diagramme de la distribution des fruits et légumes frais(*) en France

En pourcentage des volumes consommés en France, année 2008

(*) Hors pomme de terre



SOURCE : CTIFL – « Infos-Ctifl / décembre 2009

SOURCES DES DONNÉES, MÉTHODES DE TRAITEMENT, LIMITES DES RÉSULTATS

Définitions

Prix au stade expédition

En règle générale, la première mise en marché des fruits et des légumes n'est pas réalisée par les producteurs agricoles, mais par des expéditeurs dont la fonction est de trier, alloter, conditionner les produits, et d'en négocier le prix de vente aux acheteurs du stade suivant du circuit : centrale d'achat, grossiste (cf. schéma des circuits).

Ces expéditeurs sont des entreprises du négoce en fruits et légumes, situées dans les bassins de production, elles peuvent ressortir du statut de statut de coopérative agricole ; certains producteurs assurent eux-mêmes la fonction d'expédition pour leur propre production.

Les prix au stade expédition sont donc les prix qui se forment à l'issue des négociations, généralement quotidiennes et à distance (par téléphone) entre les expéditeurs et leurs acheteurs.

Dans ce cas, général, le producteur agricole est rémunéré par l'expéditeur sur la base du cours à l'expédition, déduction faite des frais et de la rémunération de l'expéditeur.

Il existe encore des places de marché physique sur lesquelles certains producteurs agricoles négocient directement la vente de fruits légumes, soit de gré à gré (carreaux de producteurs des marchés d'intérêt national : Rungis et autres MIN en région), soit par un mécanisme d'enchères (marchés au cadran, notamment en Bretagne). S'il est donc possible d'observer des prix à la production sur ces marchés, ceux-ci ne constituent plus de références représentatives au niveau national compte tenu de l'importance prise par la première mise en marché par les expéditeurs.

Prix au stade introduction ou importation, cour à quai

Les prix au stade introduction ou importation sont ceux de la 1^{ère} mise en marché sur le sol métropolitain des fruits et légumes d'origine étrangère, introduits depuis un autre pays de l'Union européenne ou importés depuis un pays tiers.

Les cours à quai sont les prix de la première mise en marché sur le sol métropolitain des produits d'origine non métropolitaine (étranger ou régions d'outre-mer), introduits par voir maritime.

Prix au stade de gros

Bien que le schéma dominant du circuit des fruits et légumes soit celui dans lequel la 1^{ère} mise en marché est assurée par des expéditeurs et coopératives qui approvisionnent la grande distribution, une part encore importante des flux transitent par les grossistes (cf. schéma des circuits) soit dans une fonction de 1^{ère} mise en marché en zone de consommation soit, plus généralement dans une fonction de dégroupage des produits achetés aux producteurs ou expéditeurs pour constituer des gammes économiquement adaptées aux revendeurs finaux. Ces grossistes opèrent souvent sur des places de marchés physiques (MIN, par exemple), pour vendre, et de plus en plus souvent livrer ces produits aux différentes formes de magasins de détail et à tous les acteurs de la restauration hors foyer (RHD)...

Les prix de gros sont donc les prix résultant de ce type de transactions et intègrent la rémunération de diverses fonctions : dégroupage, assemblage, livraison finale (dernier kilomètre).

Prix au stade détail

C'est le prix perçu par le détaillant et payé par le consommateur.

Marge brute à un stade donné

C'est la différence entre le prix observé à un stade la commercialisation du produit et le prix observé au stade précédent, ou entre le prix de vente et le prix d'achat.

C'est donc la contribution d'un stade de la transformation ou de la commercialisation du produit à la formation de la valeur du produit final mis à disposition du consommateur.

La dénomination de « marge », consacrée par l'usage, peut prêter à confusion : la marge brute, ainsi définie, n'est qu'un résultat économique intermédiaire grevé par les autres charges que l'achat du produit et non un résultat net. Dans les filières de fruits et légumes frais non transformés étudiées ici, les marges brutes sont celles des activités commerciales, à l'exclusion de toute transformation des produits (contrairement aux filières Porc ou Lait, par exemple).

Pour calculer les marges brutes aux différents stades, les prix au détail sont considérés hors TVA (celle-ci n'étant pas conservée par le vendeur).

(suite page suivante)

S'agissant des fruits et légumes, l'Observatoire des prix et des marges a privilégié le circuit dominant dans lequel la 1^{ère} mise en marché est assurée par les expéditeurs, lesquels approvisionnent la grande distribution (directement ou via centrales d'achat, indépendantes ou intégrées).

Ceci s'ajoutant au fait qu'il n'y a pas de transformation industrielle des produits, la seule « marge brute » estimée ici est celle du stade détail, par différence entre le prix au détail (hors TVA) et le prix à l'expédition, elle incorpore éventuellement les frais de centrale d'achat.

Marge nette

Ainsi définie, la marge brute à un stade donné du commerce peut être analysée comme une ressource devant couvrir les charges directement liées au produit (autres que l'achat de produit au stade précédent, déjà déduit dans la marge brute) telles que peut les identifier la comptabilité analytique de l'entreprise : frais de main-d'œuvre spécifique, frais de stockage spécifique, emballages, etc.

Le solde entre la marge brute et ces charges directes constitue la « marge nette », ressource devant couvrir les charges que l'analyse n'a pu affecter au produit.

Le résultat net comptable

Le résultat net comptable se mesure au niveau de l'entreprise, et non pas d'un seul de ses produits particulier (à la différence des marges), c'est le solde qui s'établit entre l'ensemble des produits comptables (production vendue et stockée, subventions, produits financiers...) et des charges (achats de matière première et approvisionnement, frais de personnel, frais financiers, amortissements...) de l'entreprise.

SOURCES DES DONNÉES, MÉTHODES DE TRAITEMENT, LIMITES DES RÉSULTATS

Les données de prix utilisées

Au stade expédition, les références de prix retenues par l'Observatoire pour un produit donné (par exemple : tomate) sont les cotations au stade expédition des principaux « libellés » du produit, un libellé étant défini par la combinaison de diverses caractéristiques commerciales : variété ou type variétal bassin d'origine du produit, calibre, catégorie, mode de culture....

L'information de prix est recueillie chaque jour (parfois plusieurs 2 fois par jour en pleine saison) pendant la saison par enquête téléphonique réalisée par les centres du Service des nouvelles des marchés (SNM) de différents bassins de production auprès de panels d'expéditeurs.

L'Observatoire a retenu un pas de temps hebdomadaire pour le suivi des prix des fruits et légumes, compte tenu de la durée parfois très courte des campagnes de production et de commercialisation de certains produits, ainsi que de la variabilité des prix.

Pour chaque semaine de la campagne d'un produit donné, la référence de prix au stade expédition est en règle la moyenne hebdomadaire des cotations quotidiennes réalisées dans les différents bassins de production sur plusieurs libellés de produit. Les cotations quotidiennes des différents libellés dans les différents bassins sont pondérées par des coefficients estimant le poids de chaque libellé et de chaque bassin dans l'offre de chaque jour. La cotation au stade expédition prend en compte des prix hors taxes (TVA, notamment), portant sur une marchandise dite « logée départ » (donc hors frais de transport) et nets (avant rabais et ristournes éventuels, cf. fiche suivante).

Aux stades introduction ou importation, les références de prix, disponibles uniquement pour certains produits et certaines provenance, sont les cotations des principaux libellés des produits concernés, réalisées chaque jour pendant la saison par enquêtes effectuées par le centre SNM de Perpignan auprès des importateurs opérant sur le site du Marché International de Saint-Charles (près de Perpignan).

Les cours à quai sont constatés auprès des importateurs opérant dans les principaux ports français d'introduction des produits concernés (ports du Nord pour la banane, Marseille pour l'orange maltaise de Tunisie...).

NB : dans l'Observatoire des prix et des marges, seuls quelques fruits et légumes font l'objet d'une présentation des prix des produits introduits ou importés.

Ces prix sont relevés sur les mêmes bases que les prix à l'expédition (hors taxes, logés départ, nets)

Au stade de gros, les références de prix sont les cotations des principaux libellés des produits concernés, réalisées quotidiennement par les centres SNM par enquêtes effectuées auprès des grossistes opérant sur les principaux MIN.

NB : dans l'Observatoire des prix et des marges, seuls quelques fruits et légumes font l'objet d'une présentation des prix des produits au stade de gros, et la référence utilisée est la cotation sur le MIN de Rungis.

Ces prix sont relevés hors taxes, logés départ, nets.

Au stade du détail, afin de pouvoir estimer des marges brutes commerciales de la distribution sur la base de prix de détail les plus cohérentes possibles avec ceux retenus au stade expédition, la source retenue pour les prix des fruits et légumes au détail est le relevé hebdomadaire des prix dans un panel de GMS, tenant compte des poids des différentes enseignes, types de GMS (hyper ou supermarchés), bassins de consommation...

Ce relevé est réalisé par les centres SNM, pour chaque espèce de produit, il porte sur des libellés précis, qu'il est possible d'apparier avec des libellés cotés au stade expédition, ce qui fiabilise l'estimation de la marge brute commerciale du détail, la différence de prix étant calculé sur des produits ayant aux deux stades (expédition et détail) des caractéristiques.

En particulier, le relevé SNM au détail permet d'identifier les diverses caractéristiques des produits : leur calibre ou leur catégorie, l'origine (France, autres provenance)... caractéristiques également précisées dans les cotations au stade expédition.

A noter que seuls quelques produits pour lesquels sont relevés les prix de détail pour les libellés d'origine France font également l'objet de relevés de prix des libellés d'origine « hors France » ; ces relevés sont en outre généralement réalisés sur une courte période, notamment en tout début de campagne, aux fins de caractériser les conditions du démarrage de celle-ci. Les comparaisons avec les prix des libellés « origine France » ne sont donc possibles que pour un nombre restreint de produits et sur des périodes limitées.

SOURCES DES DONNÉES, MÉTHODES DE TRAITEMENT, LIMITES DES RÉSULTATS

Prix « nets », « 2 fois nets » et « 3 fois nets »

Prix net	Prix unitaire « acquis » dans les « conditions générales de vente » ou les « conditions particulières de ventes », <u>sans prise en compte des remises conditionnelles</u> .
Prix 2 fois net	Du prix précédent sont déduits les remises, rabais et ristournes <u>conditionnels</u> (aux quantités vendues). Certains, dits “remises de fin d’année”, sont constatés en début d’année n+1. Cette notion de prix est homogène au Chiffre d’Affaires du fournisseur.
Prix 3 fois net	Ce dernier prix, de nature analytique et non pas comptable, intègre la “coopération commerciale”, enregistrée en production vendue de services par les commerçants et en charges par les fournisseurs.

Pour plus d’informations sur ces notions :

http://www.minefe.gouv.fr/recherche/lance_recherche.php?mot=LME&search_go=ok

SOURCES DES DONNÉES, MÉTHODES DE TRAITEMENT, LIMITES DES RÉSULTATS

Limites d'interprétation des résultats

Les prix à l'expédition ne sont pas des prix à la production agricole

En règle générale, la première mise en marché des fruits et des légumes n'est pas réalisée par les producteurs agricoles, mais par des « expéditeurs » dont la fonction est de trier, alloter, conditionner les produits, et d'en négocier le prix de vente aux acheteurs du stade suivant du circuit : centrale d'achat, grossiste (cf. schéma des circuits).

Ces expéditeurs sont des entreprises du négoce en fruits et légumes, situées dans les bassins de production, elles peuvent ressortir du statut de statut de coopérative agricole ; certains producteurs assurent eux-mêmes la fonction d'expédition pour leur propre production.

Les prix au stade expédition sont donc les prix qui se forment à l'issue des négociations, généralement quotidiennes et à distance (par téléphone) entre les expéditeurs et leurs acheteurs.

Dans ce cas, général, le producteur agricole est rémunéré par l'expéditeur sur la base du cours à l'expédition, déduction faite des frais et de la rémunération de l'expéditeur.

Ainsi, les cours à l'expédition utilisés ici comme référence des prix en amont de la filière ne doivent pas être considérés comme des prix perçus par les producteurs agricoles : ces derniers sont certes rémunérés sur la base des cours à l'expédition, mais déduction faite des frais d'expédition.

Le tableau ci-après présente une estimation de ces frais (source : panels d'expéditeurs interrogés par le réseau SNM)

	Unité	Frais d'expédition estimés
Carotte	€ / kg	0,15
Chou-fleur	€ / pièce	0,27
Endive	€ / kg	0,08
Laitue hiver	€ / pièce	0,17
Tomate	€ / kg	0,20

	Unité	Frais d'expédition estimés
Fraise ronde	€ / kg	0,50
Melon	€ / kg	0,30
Pêche-nectarine	€ / kg	0,52
Pomme	€ / kg	0,25
Raisin blanc	€ / kg	0,20
Raisin noir et blanc	€ / kg	0,20

Un seul type de distribution est appréhendé

Les marges brutes du stade détail, compte tenu des données disponibles, ne sont estimées que pour le circuit principal, dans lequel interviennent :

- à l'amont : les expéditeurs ;
- à l'aval : les magasins GMS (grandes et moyennes surface : super et hypermarchés).

Les autres circuits de distribution des fruits et des légumes, notamment la restauration hors domicile ou ceux faisant intervenir des grossistes comme intermédiaires entre l'amont et le commerce de détail, ne sont pas pris en compte ici, faute de données de prix disponibles avec une fréquence et une précision (dans l'intitulé des produits suivis) homogènes à celles des autres sources (cotations à l'expédition, panel « détail GMS »).

Estimée par différence entre prix en GMS (HT) et prix à l'expédition, la marge brute au détail peut intégrer la les frais et marge des centrales d'achat, sans qu'il soit possible d'isoler ces éléments, faute de données homogènes à celles des autres sources (cotations à l'expédition, panel « détail GMS »).

Les prix de première mise en marché des produits introduits ou importés ne peuvent être suivis que pour quelques produits

Les sources disponibles d'informations homogènes en fréquence et précision avec les autres données utilisées sont les cotations réalisées auprès des opérateurs du « port terrestre » que constitue le marché international de Saint-Charles. Ces cotations ne portent par natures que sur certains produits et, surtout, sur certaines provenances : les prix d'entrée de plusieurs fruits majeurs faisant l'objet d'introductions ou importations importantes depuis certaines origines (pommes, par exemple), ne peuvent pas être appréhendés. En outre, il n'est pas toujours possible de réaliser des rapprochements fiables entre les libellés cotés à Saint Charles et ceux suivis en GMS.