

**RAPPORT
AU
PARLEMENT
2021**



Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires

Président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires :

- Philippe CHALMIN (Université Paris-Dauphine).

Présidents des groupes de travail de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires :

- Sylvie ALEXANDRE : groupe de travail filière lait ;
- Thierry BERLIZOT (Conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux) : groupe de travail filières blé-farine-pain et blé dur-pâtes alimentaires ;
- Philippe CHALMIN : groupes de travail grande distribution et filière viande bovine et ovine ;
- Jean-Louis GÉRARD : groupe de travail filière fruits et légumes, groupe de travail « Bio »
- Catherine MARIOJOLS (AgroParisTech, Professeur) : groupe de travail filières pêche et aquaculture ;
- Georges - Pierre MALPEL : groupe de travail filières porc et volaille.

Secrétariat général de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires :

- Laure DEUDON (FranceAgriMer) ;
- Romain GIRARD (FranceAgriMer) ;
- Philippe PAQUOTTE (FranceAgriMer).

Les principaux rédacteurs et contributeurs du rapport 2021 de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires :

- Benoît DEFAUCONPRET (FranceAgriMer), filière porc ;
- Laure DEUDON (FranceAgriMer), coordination, méthode générale « décomposition de prix » ;
- Annie DUBOIS (FranceAgriMer), filière pâtes alimentaires ;
- Marion DUVAL (FranceAgriMer), filière pain ;
- Myriam ENNIFAR (FranceAgriMer), filière lait de vache ;
- Romain GIRARD (FranceAgriMer), coordination, méthode générale « analyse des comptes et des coûts de production », agriculture, industrie, distribution ;
- Tiffany GOUPY (FranceAgriMer) appui maîtrise d'ouvrage informatique
- Catherine JEAN (FranceAgriMer), traitement des données filières pain, pâtes alimentaires ;
- Alice JOSEPH (FranceAgriMer), filière fruits et légumes ;
- Fédora KHAÏLI (FranceAgriMer), industrie des viandes, « euro alimentaire » ;
- Claire LEGRAIN (FranceAgriMer), industrie des viandes ;
- Olivier LOUVEAU (SSP), travaux statistiques sur le RICA
- Nicolas DEVAUVRE (SSP), travaux statistiques sur le RICA ;
- Guillaume NOUVEL (FranceAgriMer), filière produits pêche et aquaculture ;
- Olivia PARODI (FranceAgriMer), filières viande ovine et lait de chèvre ;
- Nollan PUGET (FranceAgriMer), filière fruits et légumes ;
- Roch-Marie STERN (FranceAgriMer), filière viande bovine ;
- Olia TAYEB CHERIF (FranceAgriMer), filières volailles et lapin ;
- Marc ZRIBI (FranceAgriMer), filière pain ;

Outre ceux mentionnés ci-dessus, plusieurs services, organisations et entreprises apportent leur concours indispensable à l'Observatoire par la fourniture de résultats ou de données de base :

- l'Insee (division des indices de prix de production),
- le Service de la statistique et de la prospective et la direction générale de la performance économique et environnementale des entreprises, Ministère de l'agriculture et de l'alimentation
- les instituts techniques interprofessionnels agricoles (Arvalis, Centre technique interprofessionnel des fruits et des légumes, Institut de l'élevage, IFIP-Institut du porc, Institut technique de l'aviculture),
- les syndicats agricoles (la Coordination rurale et la Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles),
- des organisations professionnelles de l'industrie et de l'artisanat (Fédération des industriels charcutiers-traiteurs, Culture Viande, Fédération des Industries Avicoles, Confédération nationale de la Boulangerie et Boulangerie-Pâtisserie Française) et les entreprises qu'elles représentent,
- le Crédit Agricole,
- les enseignes de la grande distribution (Auchan, Carrefour, Casino, Cora, E. Leclerc, Intermarché, Système U).

Missions et moyens de l'Observatoire de la formation des prix et des marges

La mission générale de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires est définie par l'article L682-1 du code rural et de la pêche maritime :

« L'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, placé auprès du ministre chargé de l'alimentation et du ministre chargé de la consommation, a pour mission d'éclairer les acteurs économiques et les pouvoirs publics sur la formation des prix et des marges au cours des transactions au sein de la chaîne de commercialisation des produits alimentaires, qu'il s'agisse de produits de l'agriculture, de la pêche ou de l'aquaculture.

Les modalités de désignation du président de l'observatoire, le fonctionnement de l'observatoire ainsi que sa composition sont définis par décret. Deux députés et deux sénateurs siègent au comité de pilotage de l'observatoire.

L'observatoire analyse les données nécessaires à l'exercice de ses missions. Il peut les demander directement aux entreprises ou les obtenir par l'intermédiaire de l'établissement mentionné à l'article L. 621-1¹ et du service statistique public auprès duquel elles sont recueillies. La liste des établissements refusant de communiquer les données nécessaires à l'exercice des missions de l'observatoire peut faire l'objet d'une publication par voie électronique.

Il étudie les coûts de production au stade de la production agricole, les coûts de transformation et les coûts de distribution dans l'ensemble de la chaîne de commercialisation des produits agricoles. Il examine, à l'échelle de chaque filière, la prise en compte des indicateurs mentionnés à l'avant-dernier alinéa du III de l'article L. 631-24, à l'article L. 631-24-1 et au II de l'article L. 631-24-3 ainsi que la répartition de la valeur ajoutée tout au long de la chaîne de commercialisation des produits agricoles qui en résulte.

Il compare, sous réserve des données disponibles équivalentes, ces résultats à ceux des principaux pays européens.

Il peut être saisi par l'un de ses membres, par le médiateur des relations commerciales agricoles ou par une organisation interprofessionnelle pour donner un avis sur les indicateurs de coûts de production ou de prix des produits agricoles et alimentaires mentionnés à l'avant-dernier alinéa du III de l'article L. 631-24 ou sur les méthodes d'élaboration de ces indicateurs.

L'observatoire remet chaque année un rapport au Parlement.

L'observatoire procède, par anticipation au rapport annuel, à la transmission des données qui lui sont demandées par les commissions permanentes compétentes et par les commissions d'enquête de l'Assemblée nationale et du Sénat sur la situation des filières agricoles et agroalimentaires.».

Dans un contexte actuel, probablement durable, de volatilité accrue, - tendance à la hausse -, des prix des matières premières agricoles, l'Observatoire produit, *via* son rapport annuel et son site internet <http://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/> une information objective et partagée sur l'évolution des prix dans les filières agroalimentaires, depuis la production agricole jusqu'au commerce de détail, avec une attention plus particulière sur les divergences d'évolution des prix amont et aval. L'Observatoire propose également une lecture macroéconomique de la répartition entre les branches de l'économie de la valeur ajoutée découlant de la consommation alimentaire.

L'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires prend la forme d'une « *commission administrative consultative* » et d'un projet d'études et d'informations économiques mobilisant des compétences et expertises dans divers services de l'État et organisations professionnelles.

Le dispositif s'appuie sur FranceAgriMer pour réaliser ou faire réaliser les travaux d'étude et en diffuser les résultats. L'établissement mobilise 4,5 équivalents temps plein (ETP) pour l'Observatoire, dont le secrétaire général de l'Observatoire, deux rapporteurs à 100 % (coordination, études horizontales : comptes de l'agriculture, des industries et du commerce), une chargée d'étude économique à 100 % (études horizontales: comptes entreprises, indicateurs trimestriels de gestion, euro-alimentaires et site internet), l'appui de la déléguée filière aux IAA et neuf chargés d'études économiques sectorielles pour partie de leur temps, plus une quote-part de services généraux et informatiques (développement du site internet) estimée à 0,5 ETP.

Un **comité de pilotage**, présidé par le président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires et associant les représentants des diverses familles professionnelles, des consommateurs, des députés, des sénateurs et les services concernés de l'État, assure l'orientation, le suivi des travaux et l'adoption du rapport annuel.

Des **groupes de travail** ont en outre été constitués, afin de suivre les travaux spécifiques sur chaque filière et sur la grande distribution.

Les travaux sont principalement réalisés par FranceAgriMer avec la collaboration du Service de la statistique et de la prospective du Ministère de l'agriculture et de l'alimentation, de l'Insee, des instituts techniques interprofessionnels, de fédérations du commerce ou des industries agroalimentaires et de l'Agence BIO.

FranceAgriMer coordonne les travaux, assure la synthèse de ces différentes contributions, la préparation des documents de travail et des rapports, la mise à jour périodique des résultats *via* le site internet <http://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/> et la diffusion d'analyses thématiques dans **La Lettre de l'OBSERVATOIRE**.

Sommaire

SOMMAIRE	7
PRESENTATION	11
ACTIVITE DE L'OBSERVATOIRE. SAISON 2020 – 2021	13
AVERTISSEMENT	17
RESUME	19
AVANT-PROPOS	29
RETOUR SUR DIX ANS 2010 - 2020	33
CHAPITRE 1. METHODE GENERALE	45
1. <i>Une approche principalement sectorielle complétée par une analyse macroéconomique</i>	45
2. <i>L'analyse des coûts dans les secteurs agricoles, industriels et du commerce</i>	49
CHAPITRE 2. DONNEES DE CADRAGE	61
1. <i>Les prix dans le circuit agroalimentaire</i>	61
2. <i>L'évolution des coûts dans les secteurs agricoles, industriels et commerciaux</i>	81
CHAPITRE 3. MARGES BRUTES ET COUTS PAR FILIERE	97
SECTION 1 – VIANDE PORCINE ET CHARCUTERIE	99
1. <i>Circuits de transformation et de commercialisation en filière porcine</i>	99
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail pour la filière porcine</i>	102
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande porcine et du jambon cuit</i>	106
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage porcin et coût de production du porc en élevage</i>	117
5. <i>Compte de résultat des entreprises de transformation des filières viande porcine et charcuterie et coût de production dans l'abattage-découpe de porcs</i>	122
6. <i>Compte des rayons boucherie et charcuterie des GMS</i>	126
SECTION 2 – VIANDE BOVINE	129
1. <i>Circuits de transformation et de commercialisation en filière viande bovine</i>	129
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail en filière viande bovine</i>	136
3. <i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande bovine</i>	147
4. <i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage bovin viande et coût de production des bovins viande en élevage</i>	159
5. <i>Compte de résultat des entreprises de transformation des filières viande bovine et coût de production dans l'abattage-découpe de bovins</i>	165
6. <i>Compte des rayons boucherie des GMS</i>	167
SECTION 3 – VIANDE OVINE	169
1. <i>Circuits de commercialisation en filière viande ovine</i>	169
2. <i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière viande ovine</i>	173

3.	<i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande ovine</i>	176
4.	<i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage ovin viande et coût de production des ovins viande en élevage</i>	179
5.	<i>Compte de résultat des entreprises de transformation de la filière viande ovine et coût de production dans l'abattage-découpe d'ovins</i>	185
6.	<i>Compte des rayons boucherie des GMS</i>	186
SECTION 4 – VOLAILLES DE CHAIR ET LAPINS		189
1.	<i>Circuits de commercialisation en filière volailles de chair et lapins</i>	189
2.	<i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière volailles de chair et lapins</i>	192
3.	<i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande de volailles et de lapin</i>	200
4.	<i>Coût de production des volailles et lapins en élevage</i>	209
5.	<i>Structure des charges des entreprises d'abattage et de transformation des viandes de poulet et de dinde et des entreprises d'abattage de lapin et coût de production des entreprises d'abattage- découpe de lapin</i>	215
6.	<i>Compte du rayon volailles des GMS</i>	220
SECTION 5 – PRODUITS LAITIERS DE LAIT DE VACHE		223
1.	<i>Bilan et flux dans la filière des produits laitiers</i>	223
2.	<i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière des produits laitiers de lait de vache</i>	227
3.	<i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS des produits laitiers</i>	231
4.	<i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage bovin laitier et coût de production du lait de vache en élevage</i>	253
5.	<i>Compte de résultat des entreprises de transformation de la filière laitière</i>	263
6.	<i>Compte du rayon des produits laitiers des GMS</i>	273
SECTION 6 – PRODUITS LAITIERS DE LAIT DE CHEVRE		275
1.	<i>Circuits de commercialisation en filière laitière caprine</i>	275
2.	<i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière laitière caprine</i>	279
3.	<i>Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS du fromage de chèvre de type bûche</i>	283
4.	<i>Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage caprin laitier et coût de production du lait de chèvre en élevage</i>	288
5.	<i>Compte du rayon des produits laitiers des GMS</i>	294
SECTION 7 – PAIN		297
1.	<i>Circuits de commercialisation en filière pain</i>	297
2.	<i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière pain</i>	300
3.	<i>Décomposition en matière première et marges brutes du prix de la baguette</i>	302
4.	<i>Compte de résultat des exploitations productrices de blé tendre et coût de production du blé tendre</i>	305
5.	<i>Compte de résultat des entreprises de l'industrie et du commerce artisanal de la filière farine-pain</i>	310
6.	<i>Compte du rayon boulangerie des GMS</i>	316
SECTION 8 – PATES ALIMENTAIRES		319

1.	<i>Circuits de commercialisation en filière pâtes alimentaires</i>	319
2.	<i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière pâtes alimentaires</i>	323
3.	<i>Décomposition en matière première et marges brutes du prix au détail dans la filière des pâtes alimentaires</i>	325
4.	<i>Compte de résultat des exploitations productrices de blé dur et coût de production du blé dur</i>	328
5.	<i>Compte de résultat des entreprises de transformation de la filière pâtes alimentaires</i>	332
6.	Compte des rayons épicerie salée des GMS	334
SECTION 9 – FRUITS ET LEGUMES		335
1.	<i>Circuits de commercialisation des fruits et légumes</i>	335
2.	<i>Données et méthodes : 2020 année atypique, dont les travaux menés par l’OFPM diffèrent de ceux menés habituellement</i>	338
3.	<i>2020 : une année atypique marquée par un contexte sanitaire et la météo</i>	341
4.	<i>Compte de résultat des exploitations spécialisées en productions fruitière et légumière et coût de production de certains fruits et légumes</i>	352
5.	<i>Compte de résultat des entreprises d’expédition et de commerce de gros et de détail de la filière fruits et légumes</i>	366
6.	<i>Compte du rayon fruits et légumes des GMS</i>	370
SECTION 10 – PRODUITS DE LA PECHE ET DE L’AQUACULTURE		373
1.	<i>Présentation de la filière des produits de la pêche et de l’aquaculture et circuits de commercialisation</i>	373
2.	<i>Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière des produits de la pêche et de l’aquaculture</i>	379
3.	<i>Évolution des prix et décomposition des prix au détail dans la filière des produits aquatiques</i>	386
4.	<i>Compte de résultat des bateaux de la pêche</i>	397
5.	<i>Compte des entreprises de l’aquaculture</i>	404
6.	<i>Compte de résultat et structure des charges des entreprises du mareyage</i>	406
7.	<i>Compte du commerce de détail spécialisé de la poissonnerie</i>	408
8.	<i>Compte du rayon poissonnerie des GMS</i>	409
SECTION 11 – PRODUITS ISSUS DE L’AGRICULTURE BIOLOGIQUE		411
A.	<i>Produits au lait de vache biologique</i>	411
1.	<i>Bilan et flux dans la filière lait de vache biologique</i>	411
2.	<i>Méthodes et données spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière lait de vache biologique</i>	417
3.	<i>Décomposition en matière première et marge brute du prix au détail en GMS du lait UHT demi-écrémé biologique</i>	423
B.	<i>La filière fruits et légumes biologiques</i>	430
1.	<i>Méthodologie pour 2020</i>	422
2.	<i>Les différents circuits d’approvisionnement</i>	432
3.	<i>L’amont productif bio</i>	437
BIBLIOGRAPHIE		439
BASES LÉGISLATIVES ET RÉGLEMENTAIRES		443
SIGLES		451

Présentation

Ce dixième rapport annuel comprend les parties suivantes :

L'« *Activité de l'Observatoire* » mentionne les réunions des groupes de travail et du comité de pilotage, les autres réunions de travail avec les professionnels, ainsi que les interventions dans diverses instances en 2020 et début 2021, depuis la parution du précédent rapport.

Un « *Avertissement* » attire l'attention du lecteur sur la disponibilité des sources de données utilisées.

Un « *Résumé* » présente les principaux résultats et tendances analysés dans ce rapport.

L'« *Avant-propos* » de Philippe Chalmin, Président de l'Observatoire.

Le cahier spécial « *Retour sur dix ans 2010 – 2020* » de Philippe Chalmin, Président de l'Observatoire.

Le « *Chapitre 1* » rappelle les méthodes et les sources des travaux de l'Observatoire :

- une analyse principale, sectorielle et par filière, en deux phases :
 - la décomposition des prix au détail de produits alimentaires représentatifs de chaque filière, en valeur de la matière première agricole, marges brutes de l'industrie et marges brutes du commerce,
 - l'analyse des coûts dans les secteurs de la production agricole, de la transformation industrielle et du commerce agroalimentaire ;
- une approche complémentaire, macroéconomique, de décomposition de la dépense alimentaire nationale (« *l'euro alimentaire* ») réalisée à deux niveaux :
 - en mesurant les parts respectives de la production agricole nationale, des importations de produits alimentaires et de l'ensemble de la valeur créée en aval de l'agriculture,
 - en mesurant les valeurs ajoutées induites par la demande alimentaire dans chacune des branches de l'économie nationale.

Le « *Chapitre 2* » présente des données statistiques de cadrage sur l'évolution des prix et des charges dans l'agriculture, l'industrie et le commerce alimentaires ainsi qu'une *synthèse commentée des résultats de l'approche des coûts par rayon alimentaire dans la grande distribution*. Il offre ainsi une information synthétique de base avant les analyses plus détaillées du Chapitre 3.

Le « *Chapitre 3* » présente les différents résultats par filière (chacune faisant l'objet d'une « *Section* »). Les filières lait de chèvre et viande ovine qui avaient été occultées sont à nouveau traitées depuis l'édition 2018. Les résultats présentés pour la filière « produits de la pêche et de l'aquaculture » ont été développés. Une section sur les produits issus de l'agriculture biologique a été ajoutée cette année. Le changement de méthode dans l'établissement des statistiques annuelles d'entreprise (Esane) de l'Insee ne permet plus depuis plusieurs années de présenter, à partir de cette source, de comptes sectoriels dans les industries agroalimentaires, donc comme lors des précédentes éditions, d'autres sources ont été mobilisées afin d'apporter une information sur les comptes des entreprises.

Le « *Chapitre 4* » est dédié à « *l'euro alimentaire* ». Il sera désormais, actualisé tous les deux ans. Les résultats de 2017 et 2018, paraîtront dans le prochain rapport.

Activité de l'Observatoire. Saison 2020 – 2021

Réunions de l'Observatoire

Comité de pilotage de l'Observatoire

- 19 mai 2021
- 8 avril 2021
- 20 janvier 2021
- 12 novembre 2020

Groupe de travail Viande porcine

- 9 mars 2021
- 2 décembre 2020

Groupe de travail Viandes bovine et ovine

- 18 mars 2021
- 28 janvier 2021
- 19 novembre 2020

Groupe de travail Volailles

- 9 mars 2021
- 2 décembre 2020

Groupe de travail Produits laitiers

- 11 mars 2021
- 13 octobre 2020

Groupe de travail Pain et pâtes alimentaires

- 19 mars 2021
- 3 novembre 2020

Groupe de travail Fruits et légumes

- 23 mars 2021
- 4 décembre 2020

Groupe de travail Produits de la pêche et de l'aquaculture

- 16 mars 2021
- 11 février 2021
- 8 octobre 2020

Groupe de travail multi-filières « Bio » - produits laitiers et fruits & légumes

- 11 février 2021
- 1 octobre 2020

Groupe de travail Grande distribution

- 4 mars 2021

Réunions de travail avec les fédérations professionnelles, les entreprises et les services statistiques

02 avril 2021	Atla, Crédit Agricole, EFESO
24 mars 2021	Atla, Crédit Agricole, EFESO
19 mars 2021	COFIL 2 Evaluation de l'OFPM
10 mars 2021	Atla, Crédit Agricole, EFESO
4 mars 2021	Atla, Crédit Agricole, EFESO
2 mars 2021	RMT Filarmoni
25 février 2021	Agence BIO
18 février 2021	Atla, Crédit Agricole, EFESO
15 février 2021	FCD et collège alimentaire FCA
5 février 2021	COFIL 1 Evaluation de l'OFPM
3 février 2021	CTIFL
3 février 2021	RMT Filarmoni
29 janvier 2021	RMT Filarmoni
27 janvier 2021	Atla
12 janvier 2021	Idele et Interbev
8 janvier 2021	CIPA / SSP
6 janvier 2021	FICT
17 novembre 2020	ATLA
29 octobre 2020	Cora
29 octobre 2020	Auchan
21 octobre 2020	Fédérations d'abattage, Idele et Interbev
19 octobre 2020	Atla, Crédit Agricole, EFESO
16 octobre 2020	RMT Filarmoni
30 septembre 2020	Atla, Fnil, Coopération agricole laitière
30 septembre 2020	Cnis, commission Entreprises et stratégies de marché
10 septembre 2020	Idele et Interbev
4 septembre 2020	Familles rurales
26 août 2020	Atla, Crédit Agricole
17 juillet 2020	Atla, Crédit Agricole
23 juin 2020	Atla, Fnil, Coopération agricole laitière
15 décembre 2020	AgroParisTech
28 octobre 2020	AgroParisTech

Présentation des travaux de l'Observatoire au Parlement, en assemblées générales d'organismes, séminaires, colloques et formations

23 juin 2021	« Les entretiens de l'Observatoire » Les marchés agricoles mondiaux - Philippe Chalmin Les filières laitières biologiques françaises : La 3 ^{ème} vague de conversion un changement d'échelle – Idele Le circuit drive : L'impact de la crise de la COVID-19 sur la consommation alimentaire en France : parenthèse, accélérateur ou élément de rupture de tendances ? – FranceAgriMer, Unité Consommation Intervention de Claire Chambolle - INRAE
15 juin 2021	Conférence de presse du rapport 2021
15 mars 2021	Comité Interprofessionnel Produits Aquaculture (Association des Transformateurs de Truites)
14 janvier 2021	Audition de Philippe Chalmin pour la commission d'enquête sur la situation et les pratiques de la grande distribution
5 février 2021	AgroParisTech
1 février 2021	AgroSup Dijon
9 décembre 2020	Comité national interprofessionnel de la pomme de terre
18 juin 2020	Conférence de presse du rapport 2020

Avertissement

L'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires mobilise diverses sources (séries de prix, comptes d'entreprises, comptes nationaux) qui, au moment de la rédaction du rapport, ne sont pas à jour à la même période. On mentionne ci-dessous les différents résultats développés dans ce rapport par année de mise à jour la plus récente :

2020

Prix et indicateurs de marge brute

Les prix au détail, les prix à la sortie des industries alimentaires, les prix à la production agricole et les indicateurs de marges brutes que l'on peut simuler sur la base des différences de prix amont et aval dans les industries alimentaires et dans la distribution sont mis à jour dans le présent rapport jusqu'en décembre 2020. Rappelons que les derniers prix d'une année ne sont en général disponibles qu'en février ou mars de l'année suivante. Rappelons également que l'indicateur de la valeur de la matière première ne représente pas la rémunération du producteur.

Certains coûts de production agricole

Les coûts de production en agriculture sont établis à partir de données comptables qui, par nature, ne sont pas encore disponibles pour 2020 au moment de la réalisation du rapport. Toutefois, certains postes peuvent être estimés à partir des résultats 2019, en appliquant à ces postes les indices de prix 2020 afférents (par exemple : coût en aliment du bétail 2020 est estimé par : coût en aliment du bétail 2019 x indice de prix aliment du bétail 2020 / indice de prix aliment du bétail 2019).

Coûts de l'abattage-découpe d'animaux de boucherie

Les coûts de l'abattage-découpe de bovins et de porcins proviennent de l'indicateur trimestriel de gestion des entreprises d'abattage-découpe de FranceAgriMer qui traite les données fournies par les entreprises du secteur. Dans ce rapport, ces résultats sont actualisés jusqu'à septembre 2020.

Données RHD

L'année 2020 a été marquée par la fermeture partielle de la RHD (étalissements scolaires et restaurants d'entreprise lors du confinement du printemps, restauration commerciale sur plus de la moitié de l'année); en conséquent, la part de la consommation dans ce secteur s'est probablement contractée, au profit de celle des achats des ménages.

2019

2019 est le dernier exercice couvert, disponible au moment de la confection de ce rapport, par plusieurs sources de type comptable :

- **les résultats du RICA** (comptes des exploitations agricoles)
Afin de mieux représenter la réalité des exploitations, l'échantillon du RICA a connu un changement de pondération : les données 2019 sont en pondération 2013, alors que celles de 2010-18 sont en pondération 2007. Cela introduit une rupture historique, qui impacte de facto les comparaisons historiques.
L'OFPM travaille avec le SSP pour voir dans quelle mesure il serait possible de retraiter les données 2018 sur la base 2013 afin de pouvoir les comparer avec 2019 ;
- **les comptes de certains secteurs de l'industrie alimentaire ou du commerce spécialisé** : industrie de charcuterie (source : Banque de France, *via* Fict) ; industrie de la

transformation et de la conservation des viandes de volailles (source : Diane) ; abattage de lapins (source : Diane) ; transformation laitière (source : Crédit agricole) ; meunerie (source : Diane), boulangerie-pâtisserie artisanale à forme individuelle (source : centres de gestion) ; fabrication des pâtes alimentaires (source : Diane) ; expéditeurs, grossistes et détaillants spécialisés en fruits et légumes (source : Ctifl) ;

- **les comptes des GMS par rayon alimentaire de produits frais** dont la source est la série d'enquêtes et entretiens réalisée tout au long de l'année dans les enseignes par FranceAgriMer.

2016

L'euro alimentaire, ou décomposition de la consommation alimentaire en revenus générés dans les diverses branches, ne peut être calculé de façon suffisamment rigoureuse qu'à partir de tableaux des entrées-sorties (TES) domestiques et des importations symétriques et détaillés en une soixantaine de branches. Ces TES, élaborés par l'Insee pour Eurostat, ne sont disponibles que 3 ans après la fin de l'année à laquelle ils se rapportent.

Les données étant actualisées tous les 2 ans, vous retrouverez les résultats de l'euro alimentaire pour les années 2017 et 2018 dans le Rapport 2022. En attendant vous pouvez consulter les résultats de l'euro alimentaire 2016, à partir de la page 413 du rapport 2020.

Résumé

L'Observatoire de la formation des prix et des marges mobilise plusieurs sources d'informations et met en œuvre plusieurs approches pour rendre compte de la formation et de la répartition de la valeur le long des chaînes de production, de transformation et de distribution alimentaires. Ces sources ne sont pas toutes mises à jour aux mêmes dates. Ainsi, pour cette édition 2021 du rapport de l'Observatoire, les séries d'indices de prix, d'indicateur de la valeur de la matière première ou de marges brutes et des prix en niveau (cotation ou prix au stade détail) vont jusqu'à l'année 2020 incluse, les comptes d'entreprises s'arrêtent à l'année 2019, sauf dans certains secteurs pour lesquels des résultats 2020 provisoires (sur 9 mois) ou estimés (prévisions) ont pu être élaborés. Enfin, l'approche macroéconomique de la répartition de la dépense alimentaire entre les branches exploite des synthèses complexes élaborées par la comptabilité nationale et est dorénavant actualisée tous les deux ans. Les années 2017 et 2018 seront présentées lors du prochain rapport en 2022.

Les prix et les indicateurs de marge brute dans les filières agroalimentaires en 2020

Approche de cadrage à partir des indices de l'Insee

En 2020, l'ensemble des **prix des moyens de production** diminue de 1,4 % entre 2019 et 2020. A l'inverse, les **prix à la production agricole** sont stables : + 0,5 % par rapport à 2019. Cependant, ce constat varie selon les produits suivis par l'Observatoire. Ainsi, les filières animales voient leur prix à la production diminuer (- 5,4 % pour la filière porcine entre 2019 et 2020, - 0,7% pour la filière bovine, - 0,5 % pour les volailles ou encore - 1 % pour la filière lait de vache) alors que le prix à la production dans les filières végétales est en nette hausse (+ 7,2% pour le blé tendre, + 17,3% pour le blé dur, + 12,1% pour les fruits et + 6,3% pour les légumes).

En moyenne, les **prix des produits des industries alimentaires** sont également quasi stables (+ 0,5 % entre 2019 et 2020, selon l'indice des prix de production de l'industrie alimentaire de l'Insee). Dans les secteurs suivis par l'Observatoire, la hausse des prix sortie industrie concerne les jambons pour la viande porcine (+ 4,9 %), les viandes bovines (+ 3,2 %, toutes viandes bovines confondues), les produits laitiers de vache (+ 0,7 % ensemble tous produits, mais en forte baisse de - 7,3 % sur le groupe beurres-poudres avec un repli plus important pour le beurre vrac de facturation et des hausses modérées des prix des poudres). En outre, les prix de l'industrie sont globalement stables pour la viande de porc fraîche, les volailles comme pour les pâtes alimentaires et diminuent pour la farine boulangère destinée aux utilisations artisanales (- 2,5 %).

Les **prix à la consommation des produits alimentaires**¹ enregistrent en 2020 une nouvelle hausse de 2,2 %. Cette hausse est supérieure à l'inflation observée au travers de l'évolution des prix à la consommation tous produits. Dans les filières suivies par l'Observatoire, la hausse de l'indice des prix à la consommation est observée pour la viande de porc fraîche (+ 4,7 %), le jambon (+ 3,8 %), la viande bovine (+ 1,8 %), les volailles (+ 0,8 %), la baguette de pain (+ 0,7 %), les fruits (+ 9,2%) les légumes (+ 8,7 %) et les poissons (+ 2,9 %). L'indice des prix à la consommation est stable pour les produits laitiers de lait de vache.

Pour certaines filières, notamment au stade de la consommation, les évolutions de prix moyen des produits suivis par l'Observatoire résumées ci-après, peuvent s'écarter de celles des indices de prix à la

¹ Les prix alimentaires à la consommation sont transcrits sur la base de l'indice Insee annuel des prix à la consommation de l'ensemble des ménages - France - Nomenclature Coicop : 01.1 - Produits alimentaires, base 2015 et d'IdBank 1764365.

consommation (évoquées ci-dessus) principalement du fait de différences dans la nature des produits et dans leur pondération dans les ensembles suivis.

Produits carnés

L'année 2020 a été marquée par les effets de la pandémie de la Covid-19, ayant des conséquences multiples dont la fermeture partielle de la restauration hors domicile. Un plus grand nombre de repas ont été pris à domicile, se traduisant par une hausse des achats de produits carnés des ménages, inversant conjoncturellement les réductions tendancielle observées précédemment. Ainsi, les quantités de jambon cuit libre-service vendus en GMS ont augmenté de + 2 % entre 2019 et 2020, progression particulièrement marquée pour le steak haché réfrigéré ou frais à 15 % de MG vendus en GMS (+ 10,5 %) ou encore pour les découpes de poulet standard (+ 17 % pour les escalopes et + 13,5 % pour les cuisses). Ces hausses confirment par ailleurs la tendance, observée maintenant depuis plusieurs années, à la consommation de produits prenant mieux en compte certaines exigences sociétales, traduisant une montée en gamme, ou offrant un temps de préparation rapide. En fixant les quantités observées, la plupart des produits carnés suivis voient leur prix au détail en hausse entre 2019 et 2020 : + 1,2 % pour la côte de porc, + 5,8 % pour le jambon cuit en libre-service, + 2 % pour le panier de viande bovine comme le steak haché 15 % de MG, + 2,7 % pour la viande ovine ou encore + 5,9 % pour le lapin entier non découpé. D'autres produits, comme pour le rôti de porc, le poulet prêt-à-cuire label rouge, la cuisse de poulet standard affichent au contraire des prix au détail stables, voire en diminution pour les escalopes de poulet standard (- 0,9 %).

Au niveau de la production, les cours agricoles ont été globalement à la baisse en 2020, à l'exception notable de la viande ovine. Bien que tirée par une demande asiatique élevée, la cotation E + S annuelle de porc a diminué de 8 centimes/kg en 2020 par rapport à 2019, conséquences du contexte sanitaire et de la peste porcine en Allemagne. L'indicateur national des prix moyens pondérés des gros bovins entrée abattoir affiche un léger affaiblissement de 4 centimes en moins qu'en 2019. Quant à la viande de veau, les cours ont été inférieurs de 10 centimes en moyenne à ceux de 2019, conséquence d'une forte baisse de la demande nationale. En effet, les quantités habituellement consommées en RHF ne se sont pas reportées vers les circuits de vente au détail.

Les indicateurs de marge brute (différence entre la valeur de vente et le coût en matière première) du maillon abattage-découpe des filières carnées entre 2019 et 2020 progressent globalement pour la viande porcine et sont stables pour les volailles comme pour la viande bovine. Notons que l'augmentation de la demande de haché particulièrement marquée en 2020 a conduit à une progression de fabrication à partir de viande allaitante ou de muscles traditionnellement mieux valorisés questionnant l'équilibre carcasse et plaçant la filière sur une ligne de crête.

En 2020, l'indicateur de marge brute de la distribution (en €/kg) décroît pour les UVCI de porc frais, le steak haché 15 % de MG, l'escalope de poulet standard, il est stable pour les cuisses et progresse pour le panier de viande bovine ou le jambon. Ces observations sont à nuancer si l'on s'intéresse aux évolutions en taux (pourcentage du prix de vente HTVA). Ainsi, l'indicateur de marge de la distribution représente 21,7 % du prix HTVA de la côte de porc UVCI en 2020 (24,5 % en 2019), 35,6 % pour le rôti UVCI (40,4 % en 2019) et 31,2 % pour le jambon LS (stable). Pour la viande bovine, il se chiffre autour de 31 % pour le panier de morceaux (stable) et de 28,3 % pour le steak 15 % de MG (29,9 % en 2019). Concernant les découpes de volailles, cette part est globalement stable et s'estime autour de 38 % pour les escalopes standards de poulet et 42 % pour les cuisses standards.

Produits laitiers

La crise sanitaire mondiale liée à la pandémie de Covid-19 a déstabilisé les marchés laitiers en 2020, alors que les signaux étaient « au vert » en début d'année. Cette crise a perturbé les débouchés dès le mois de février, entre les difficultés logistiques pour les exportations et les flux de marchandises dans les pays, les confinements mis en place dans de nombreux pays, la fermeture de la RHD commerciale et collective... Pour limiter le déséquilibre du marché, les opérateurs de la filière laitière ont incité leurs livreurs à réduire leur production, une demande appuyée par l'interprofession laitière (le Cniel) qui a mis en place un dispositif d'incitation financière à la limitation de production sur le mois d'avril. En moyenne annuelle, le prix réel du lait de vache s'est établi à 373,1€/1 000l (toutes primes comprises, toutes qualités confondues), en repli de 2,5 € par rapport à 2019. Baisse également pour le prix du beurre vrac facturation de 18,8 % en 2020, atteignant 3 415,6 €/t en moyenne annuelle. Par ailleurs, le prix de la poudre de lait écrémé a progressé de 3,3 % par rapport à 2019, pour une moyenne annuelle de 2 223,7 €/t, progression également mais moins prononcée pour le prix de la poudre de lactosérum (+ 0,7 %, soit 714,8 €/t en 2020).

Ces différents cours impactent le coût de la matière première nécessaire pour fabriquer le lait UHT, le yaourt nature, l'emmental, le camembert - produits suivis par l'Observatoire. En effet, la transformation du **lait de vache** par l'industrie en produits laitiers de grande consommation (PGC : lait, fromages, yaourts...) génère, à côté de ces PGC, une production de coproduits dont il est d'usage, pour l'analyse, de déduire la valorisation (sous la forme de beurre et de poudre à usage industriel) du coût d'achat du lait. Par ailleurs, les valorisations des excédents calculés, (saisonniers et annuels) transformés en produits industriels, viennent également en déduction du coût d'achat du lait. Ainsi en 2020, l'indicateur de coût de matière première nécessaire pour fabriquer in fine 1 kg ou 1 litre de ces quatre produits finis est en progression. La diminution du prix du lait ayant été effacée par l'accroissement du volume total de lait à collecter : l'année 2020 a été caractérisée par une augmentation des excédents saisonnier et annuel, conséquence possible de la perturbation des débouchés et du repli global de la « consommation » (au sens large, incluant l'utilisation dans les IAA). A ce coût de gestion des produits induits légèrement en hausse, vient s'ajouter une perte de valorisation nette de ces produits induits.

Les indicateurs de marge brute industrielle calculés par l'Observatoire diminuent en 2020 pour les PGC suivis, avec un poids dans la valeur finale du produit au détail qui s'est contracté par rapport à 2019 : 38 % pour le lait UHT, près de 13 % pour l'emmental (caractérisé par de plus faibles taux de marge industrielle), pour le camembert avec environ 30 % (niveau le plus bas depuis 2010) et autour de 46 % pour le yaourt nature (produit à fort taux de marge industrielle). Concernant le beurre, l'indicateur de marge brute agrégé du coût en beurre industriel et de la marge brute industrie représente 80,3 % en 2020 (82,1 % en 2019). L'indicateur de marge brute pour la distribution est stable par rapport 2020 pour le lait UHT, progresse pour le yaourt, le camembert comme pour le beurre et diminue pour l'emmental.

Le prix moyen pondéré des achats au détail en GMS des fromages de **lait de chèvre** de type buchette affinée a diminué en 2020 de 4 centimes par kg, se chiffrant à 9,53 €/kg, notamment sous l'effet de la diminution des achats de produits de marques nationales (MN, plus chers) au profit de ceux de marques de distributeurs (MDD). Le coût de la matière première nationale nécessaire à la transformation est en hausse, conséquence de la revalorisation du prix de base. A l'inverse, le coût de la matière importée s'est replié comme celui issu des stocks (moins sollicités). L'augmentation globale du coût de la matière première a été amortie par le maillon industriel (16 % du prix au détail HTVA en 2020, contre 16,8 % en 2019) et celui de la distribution (19,6 % du prix au détail HTVA en 2020, contre 20,9 % en 2019).

Blé-farine-pain

Le prix de la **baguette de pain** est globalement stable en 2020, avoisinant les 3,54 €/kg en moyenne sur l'ensemble des circuits suivis. 6,5 % de ce prix HTVA revient à l'indicateur de

matière première blé tendre meunier, 5,1 % pour la marge brute des meuniers (marge en forte diminution) et 87,8 % pour la marge en aval de la meunerie, assurant la transformation et la distribution.

Les cours du blé tendre se sont caractérisés par une consolidation à haut niveau, autour de 200 €/t FOB Rouen, des premières semaines de 2020 jusqu'à la mi-février. À partir de mi-février, une première phase baissière a été observée, suivie d'un redressement dès la mi-mars pour diminuer et se réapprécier à l'arrivée de la nouvelle récolte de 2020 jusqu'en octobre 2020.

Pâtes alimentaires

En 2020, suite à une offre mondiale limitée en blé pastifiable, les cours qui se situaient déjà à un haut niveau en début d'année, se sont raffermis tout au long du premier semestre 2020. Cette hausse résulte d'une demande particulièrement dynamique en période de confinement. A partir de juin, des prévisions de disponibilités mondiales plus importantes pour la campagne 2020/21 que pour la campagne précédente (Canada et Etats-Unis) ont entraîné une légère baisse des cours. Mais dès le mois septembre, les cours sont repartis à la hausse sous l'influence d'une forte demande en Italie et en France particulièrement.

Ainsi l'indicateur de coût de matière première a progressé entre 2019 et 2020, pour atteindre 30 % du prix HTVA des pâtes contre 25,3 % en 2019. L'indicateur de marge brute de l'industrie s'est contracté (51 % en 2020, contre 55,7 % en 2019) et celle de la distribution est restée stable (autour de 19 %). Le prix des pâtes au détail est stable en 2020, se chiffrant à 1,35 €/kg.

Fruits et légumes frais

Suite à une rupture de continuité statistique dans les relevés de prix au détail, un focus sur la conjoncture a été réalisé dans ce rapport, ciblant certains fruits ou légumes emblématiques pour cette année 2020.

On notera des volumes d'importation et d'exportation de fruits et légumes frais en 2020 globalement comparables à ceux de la moyenne quinquennale, à l'exception du mois de mars et avril. Ce constat varie selon le fruit et légume étudié, comme dans le cas des fraises. Par ailleurs, l'année 2020 a été marquée par la percée du circuit drive se traduisant par un recours à une offre préemballée de fruits et légumes plus importante que les années précédentes.

Produits de la pêche et de l'aquaculture

Dans un contexte de recours plus important aux importations pour compenser la diminution des débarquements français, le prix moyen d'achat au détail en GMS du **lieu noir découpé** progresse en 2020 et atteint 9,85 €/kg.

Selon l'indice Fish Pool, le cours du saumon norvégien a suivi une tendance baissière tout au long de l'année, mis à part un pic au moment du déconfinement en juin, mais sans jamais atteindre les niveaux de 2019. Le prix au détail en GMS du **saumon fumé** Atlantique montre une légère augmentation de 0,14 €/kg entre 2019 et 2020 et s'établit à 35,4 €/kg.

Produits bio

Poursuivant les travaux initiés lors du rapport 2020, le rapport 2021 cible la décomposition du prix au détail pour le panier « lait UHT ½ écrémé et beurre bio », ainsi que les circuits d'approvisionnement pour les fruits et légumes en GMS et également en magasins spécialisés.

Ces recherches sur la filière laitière bio mettent en exergue le décalage de valorisation entre matière protéique et matière grasse. Ainsi, le déclassement technique de la matière protéique est estimé à près d'un quart du lait collecté en 2020, alors qu'il semble presque inexistant pour la matière grasse. En première approche, le coût de la matière première nécessaire pour

produire un litre de **lait UHT demi-écrémé** et une partie de **beurre bio** - quantité issue de la valorisation des coproduits et plus largement du déclassé technique - est estimée autour de 43 % du prix au détail HTVA en 2020. Par ailleurs, le prix réel du lait biologique payé au producteur s'est établi à 480,5 €/1000 L en 2020, (- 0,6 € par rapport à 2019).

Concernant les **fruits et légumes bio**, il semble que le circuit « producteur / expéditeur » soit privilégié pour fournir la GMS, suivi de près par les approvisionnements des coopératives et des producteurs en direct.

Les coûts de production agricole en 2020

Les résultats de 2020, encore prévisionnels, font état d'un coût de production en **élevage porcin** en hausse de + 1,3 % évalué à 1,51 €/kg, conséquence d'un coût alimentaire en hausse. A l'inverse, le prix moyen du porc diminue de - 6 % et s'évalue à 1,56 €/kg. L'écart entre ces deux valeurs permet toutefois aux éleveurs de dégager un résultat net par kg de carcasse positif couvrant les charges comptables des exploitations ainsi que des charges forfaitaires (rémunération du travail de l'exploitant et couverture des cotisations sociales, rémunération des capitaux engagés).

Le coût de production au kg de poids vif des **élevages spécialisés de gros bovins de boucherie** augmente pour le système « naisseurs spécialisés », comme pour « les naisseurs engraisseurs spécialisés de jeunes bovins » mais diminue pour « les naisseurs engraisseurs et cultures ». Pour ces trois systèmes, le prix moyen entrée abattoir diminue. En résulte en 2020, une rémunération permise à 0,8 SMIC par unité de main d'œuvre dans le système « *Naisseurs* », à 1 SMIC pour les « *Naisseurs-engrailleurs de jeunes bovins* » et à 0,6 SMIC dans le système « *Naisseurs-engrailleurs et cultures* ».

En **production de viande ovine**, par rapport à 2019, la rémunération permise des éleveurs est stable dans l'ensemble des systèmes suivis ; elle s'élève à 1 SMIC par UMO dans le système « *Fourragers* », et à 1,2 SMIC par UMO pour les exploitations du système « *Herbagers en zones de plaines ou herbagère* » et à 1,6 SMIC par UMO dans le système « *Pastoraux* ». La rémunération dans le système « *Herbagers en zones pastorales ou de montagne* » s'améliore légèrement en 2020 et atteint à 1,0 SMIC par UMO.

De 2019 à 2020, le coût de production conjoint de l'intégrateur et de l'éleveur de **poulets standards ou de label rouge** est en hausse, compte tenu de la hausse du coût de l'aliment (à la charge de l'intégrateur) liée à celle du prix des céréales. Les prix des poussins et les charges fixes comme variables sont restées stables. Le prix entrée abattoir du poulet standard est stable et celui du poulet label rouge diminue. Le coût de production du **lapin** est stable entre 2019 et 2020. Le prix entrée abattoir des lapins est en hausse. Néanmoins, la crise sanitaire de la Covid-19 en 2020 laisse entrevoir une baisse de rémunération des éleveurs, la production ayant dû être ajustée face à une faible demande en viande de lapin.

En 2020, la rémunération moyenne permise des producteurs spécialisés de lait de vache semble stable. Le coût de production moyen national du **lait de vache en élevage spécialisé**, s'évalue à 377 € pour 1 000 litres en 2020 (contre 381 € en 2019). Le prix moyen du lait calculé pour les exploitations de l'échantillon s'améliore légèrement (+ 2€/1000 l) offrant une rémunération permise s'établissant à 111 €/1000 litres en 2020.

En 2020, en **lait de chèvre**, les augmentations de charges moins importantes que celles des produits entraînent une amélioration des résultats bien que la rémunération permise n'augmente pas significativement suivant les systèmes. En 2019, la rémunération permise

s'élevait à hauteur de 1,7 SMIC dans le système « *Laitiers spécialisés Ouest et Sud-Ouest* » et 1,1 SMIC dans le système « *Laitiers Sud-Est* ».

En 2020, le coût de production **blé tendre** est en hausse (estimé à 193 € par tonne en 2020, contre 178 € en 2019), conséquence d'un rendement en forte baisse de près de 1 tonne / ha alors que les charges par hectare seraient quasi stables autour de 1 500 €/ha, les baisses constatées sur les postes intrants étant en partie compensées par la hausse de certaines charges telles que les charges sociales exploitant. En 2020, le produit total « blé et aides » couvre le coût de production et les « charges forfaitaires » incluses (incluant une rémunération de 1,1 SMIC du producteur). Ainsi, les producteurs dégageraient en moyenne une marge nette par tonne positive de blé produite courant 2020 d'environ 11 € par tonne de blé produite.

Pour les productions de **fruits** ou de **légumes**, l'Observatoire dispose d'estimations de données de coûts de production comptables moyens pour des exploitations spécialisées en pommes et des exploitations spécialisées en tomates en 2019, ainsi que des données de résultats financiers d'exploitations fruitières spécialisées et légumières. D'après les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2020, la valeur de la production de fruits est en hausse avec des volumes en baisse et des prix en hausse. La valeur de la production de légumes augmente, avec des volumes et des prix en hausse.

À noter que l'Observatoire ne dispose pas actuellement d'éléments sur les coûts de production pour le **blé dur**.

Depuis 2016, les résultats de la **flotte de pêche française** sont en augmentation grâce à une hausse du chiffre d'affaires due à une augmentation du prix des produits de la pêche et à un recul du poste énergie lié à une baisse du prix du fuel.

On constate tout de même des situations contrastées selon les espèces pêchées.

Pour les flottes pêchant du lieu noir, après trois années à un niveau élevé, l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) a fortement diminué, passant de 19 % en 2017 à 5 % en 2018, notamment sous l'impact combiné d'une baisse de la valeur des débarquements et d'une hausse d'un certain nombre de coût, dont les autres coûts, qu'ils soient fixes ou variables.

Pour les flottes pêchant de la coquille Saint-Jacques, la situation est différente, avec un EBE en hausse continue depuis 2016. Il a atteint en 2018 son niveau le plus élevé sur la période étudiée, soit 20 %.

Pour les entreprises de l'aquaculture, le Résultat courant avant impôt (RCAI) des entreprises spécialisées dans la moule de bouchot est en léger recul par rapport à 2017, mais avec 30 % du chiffre d'affaires, reste à un niveau élevé comme en 2016 et 2017, bien supérieur aux années 2012 à 2015.

Les résultats des maillons industriels

Selon les secteurs, ces résultats sont disponibles pour les neufs premiers mois de 2020 ou pour 2019.

Abattage des viandes de boucherie en 2020 (3 trimestres) et charcuterie en 2019

Sur les 9 premiers mois de 2020 par rapport à la même période de 2019, le résultat courant moyen par kg de carcasse traité a augmenté dans l'**abattage-découpe de porcs**. Il est passé de 2 cts/kg de carcasse traité en 2019 (9 mois) à 8 cts/kg de carcasse traité en 2020 (9 mois), ceci dans un contexte de fluctuation des cours du prix du porc vif (+ 3 cts) tout comme le prix d'achat des entreprises (+ 2 cts/kg de carcasse). Le prix de vente des porcins progresse de

12cts/kg de carcasse et les autres produits sont stables. Les charges des entreprises ont augmenté de 3 centimes entre ces deux périodes, notamment du fait de la hausse des charges externes - hors prestataire d'abattage et de découpe, de la hausse des frais de personnel y compris prestataires d'abattage et de découpe (prime exceptionnelle, intéressement et primes Covid) et des dotations aux amortissements. En conséquence, le résultat courant avant impôt augmente d'environ 6 cts/kg de carcasse. Autrement exprimé, ce résultat courant avant impôt passe de 0,7 % du total des produits en 2019 (9 mois) à 3,3 % en 2020 (9 mois).

Concernant l'activité d'abattage-découpe de gros bovins, dans un contexte de baisse des cours des gros bovins, le coût d'achat entrée abattoir de l'échantillon est en baisse de 1ct/kg de carcasse. Les produits sont en augmentation de 4cts/kg de carcasse, d'où une marge brute qui progresse de 5cts/kg de carcasse. Les charges sont en hausse de 2cts/kg de carcasse. Il en résulte, un résultat courant moyen qui progresse entre 2019 (9 mois) et 2020 (9 mois) de 3cts/kg de carcasse, passant de 1 ct/kg de carcasse en 2019 (9 mois) à 4 cts/kg de carcasse en 2020 (9 mois) et de 0,2 % des produits en 2019 (9 mois) à 0,8 % en 2020 (9 mois).

Pour la charcuterie, les comptes de 2019 indiquent une hausse du coût d'achat des pièces de porc et une progression des produits. Ce qui, combiné à des charges en hausse plus importante que celle des produits, entraîne une diminution du résultat courant avant impôt des entreprises. Exprimé en taux, ce dernier passe de 2,3 % des produits en 2018 à 1,6 % des produits en 2019.

Abattage des viandes de poulet et de lapin en 2019

La part du résultat courant dans l'ensemble des produits progresse entre 2018 et 2019 dans l'industrie d'abattage de viande de poulet (de 2,3 % à 2,5 %). Elle diminue de 0,1 point dans l'abattage-découpe de viande de lapin (de 2,3 % à 2,2 %).

Industrie laitière en 2019

Les entreprises laitières de l'échantillon de l'observatoire du Crédit Agricole présentent en moyenne en 2019 un EBITDA², compris entre 2,3 % du total des produits (entreprises laitières produisant majoritairement des PGC) et 7,4 % du total des produits (entreprises laitières produisant majoritairement des fromages). L'EBITDA est en hausse par rapport à 2018, sauf pour les entreprises laitières produisant majoritairement des PGC, principalement sous l'effet de la diminution des achats de marchandises et matières premières dans la structure des charges.

Les entreprises laitières de l'échantillon de l'étude Atla - EFESO Consulting présentent en 2019, une marge brute moyenne de 31,1 % du chiffre d'affaires, soit 308,2 €/1000 litres de lait collecté. Elles obtiennent, en moyenne, une marge nette de 0,9 % du chiffre d'affaires, soit 8,7 €/1000 litres de lait collecté.

Meunerie en 2019

En 2019, la hausse des cours entraîne une augmentation du poids des achats de matière première de l'industrie de la meunerie, progression également au niveau des impôts et taxes et des frais de personnel. Le taux de résultat courant avant impôt se dégrade et devient négatif (- 0,4 % en 2019 contre 0,1 % en 2018).

² Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization ; Bénéfice avant intérêts, impôts dépréciation et amortissement.

Fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche et entreprise du secteur de la cuisson de boulangerie

Les **entreprises du secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie** fraîche voient leur résultat courant avant impôt s'améliorer en 2019. Il était évalué à 2,8 % des produits totaux contre 1,7 % en 2018, conséquence de la diminution des achats de marchandises, de matières premières et d'autres approvisionnements ainsi que des frais de personnels. A l'inverse, les **entreprises du secteur de la cuisson de boulangerie** voient leur RCAI diminuer en 2019 (3,9 % des produits totaux en 2019, contre 4,2 % en 2018), notamment du fait de l'augmentation des autres achats et charges externes et des dotations.

Industrie des pâtes alimentaires en 2019

Dans **l'industrie des pâtes alimentaires**, le poids des achats de la matière première progresse en 2019 par rapport à 2018 mais ceux des autres achats, des charges externes, des frais de personnel et des dotations diminuent. Ainsi, le taux de résultat courant avant impôt diminue de : 3,6 % du total des produits en 2018, il atteint 3,0 % en 2019.

Mareyage en 2019

Pour le **mareyage français**, le résultat courant avant impôt suit une tendance baissière passant de 1,8 % en 2015 à 1,2 % en 2019. Cependant, les comptes de 2019 présentent une légère amélioration, avec un RCAI en légère hausse de 0,1 point de pourcentage par rapport à 2018.

Les comptes par rayon des GMS en 2019

Pour **l'ensemble des rayons alimentaires frais**³, la marge brute sur coût d'achat, rapportée au chiffre d'affaires est de 30,0 % en 2019, globalement stable par rapport à 2018 (29,8 %). Après répartition des charges entre les rayons, la marge nette rapportée au chiffre d'affaires ressort à 2,5 % avant impôt, en augmentation par rapport à 2018 (1,8 %). Elle est de 1,7 % après impôt.

Avec 56,4 % de marge brute rapportée au chiffre d'affaires, le rayon **boulangerie-pâtisserie-vienniserie** vient en tête pour ce critère, de par son activité de fabrication à forte valeur ajoutée. C'est cependant l'un des rayons qui ressort en négatif en termes de marge nette avec -0,4 % du chiffre d'affaires avant impôt (-0,3 % après impôt), du fait notamment du poids de la main d'œuvre dédiée.

Le **rayon charcuterie** bénéficie d'une marge brute élevée, de 32,9 % du chiffre d'affaires, contre 27,4 % en **boucherie** et 29,3 % en **volailles**. Le taux de marge brute est en baisse pour le rayon **charcuterie** par rapport à 2018, il est stable pour la **boucherie** et progresse pour la **volaille**. L'ensemble constitué par ces trois **rayons de produits carnés** (boucherie, charcuterie, volailles) présente une marge nette rapportée au chiffre d'affaires de 5,4% (3,6 % après impôt) : pondérés par leur poids respectifs dans le chiffre d'affaires, les résultats positifs des rayons charcuterie (marge de nette de 8,2 %) et volailles (marge nette de 8,9 %) compensent ainsi la marge nette négative de la boucherie (-1%). Ces marges nettes après impôt sont respectivement de 5,5 %, 5,9 % et -0,7 %.

³ La grande distribution est « multi-produit », et son approche de la rentabilité globale tous rayons. Cette approche en termes de marge nette ne devrait pas être interprétée en termes de « rentabilité » absolue du rayon : un rayon donné, même à marge nette négative, peut contribuer à l'attractivité du magasin et à la fréquentation des autres rayons, donc à la marge nette de l'ensemble (voir point 2.2.1. Chapitre 1. Méthode générale).

La marge brute du **rayon des fruits et légumes** s'élève à 31,5 % du chiffre d'affaires en 2019 (en hausse de 1,1 point par rapport à 2018), qui, toutes charges réparties, conduit à une marge nette de 5,4 %, (2,1 point de plus qu'en 2018), situant ce rayon au 3^{ème} rang pour ce critère. La marge nette du rayon est de 3,6 % après impôt.

Le **rayon des produits laitiers** présente en 2019 une marge brute de 24 % du chiffre d'affaires, stable comparée à celle de 2018 (23,8 %) et un taux de marge nette de 1,2 %, supérieur à celui de 2018 (0,6%). La marge nette après impôt est de 0,8 % en 2019.

Enfin, le **rayon marée** présente une marge brute sur chiffre d'affaires inférieure à la moyenne des rayons frais (26,3 % contre 29 %), et une marge nette toutes charges réparties nettement négative (-6,4 % avant impôt ; -4,3 % après impôt), situation sans grand changement par rapport aux années antérieures.

Le partage de l'euro alimentaire

Les données étant actualisées tous les 2 ans, les résultats de l'euro alimentaire pour les années 2017 et 2018 seront présentés dans le rapport 2022. En attendant, les résultats de l'euro alimentaire 2016, page 413 du rapport 2020.

Avant-propos

La pandémie qui a frappé le monde et la France en 2020 et encore en ces premiers mois de 2021 a eu un profond impact sur les modèles de consommation alimentaire des français, tout comme sur l'ensemble des chaînes productives et logistiques allant « du champ à l'assiette ». Déjà dans son rapport au Parlement présenté en juin 2020, l'OFPM s'était essayé à une première analyse à chaud des conséquences des cinquante-cinq jours de confinement presque total que la France avait connu au printemps. D'autres phases de confinement plus ou moins marquées se sont ensuite succédées et cela jusqu'au moment de la publication de ce nouveau rapport, le dixième dans la jeune histoire de l'OFPM.

Publié en juin 2021, le présent rapport couvre l'ensemble de l'année 2020, une année marquée donc par la pandémie, mais aussi dans les derniers mois par de fortes tensions sur les marchés agricoles mondiaux, tensions qui se sont d'ailleurs encore amplifiées au premier semestre 2021.

Le lecteur - ou plutôt l'utilisateur - de ce rapport y trouvera une source de données sans équivalent sur l'évolution des prix tout au long des principales filières alimentaires avec cette année des développements nouveaux en ce qui concerne les produits aquatiques et les produits bio.

Rappelons, toutefois, que les données sur les calculs de marges nettes pour certains secteurs de l'industrie ainsi que pour la grande distribution portent pour l'essentiel sur l'année 2019, avant donc le choc de la pandémie.

A bien des égards l'année 2020, allant d'ailleurs jusqu'aux premiers mois de 2021, a été exceptionnelle. Les modes de consommation alimentaire ont été de loin les plus impactés avec la fermeture totale, puis partielle, de la restauration hors foyer qui se prolonge encore en ce qui concerne les cafés et restaurants, sans oublier les conséquences de la généralisation du télétravail. La consommation à domicile a, bien sûr, pris le relais, se portant sur l'achat de produits plus ou moins élaborés, faisant souvent l'objet d'emballages spécifiques. La demande de certains produits plus caractéristiques de la restauration comme le veau, certaines « petites » volailles mais aussi les pommes de terre (pour les frites) ou la salade, s'en est trouvée affectée alors que l'on assistait par contre à une augmentation de la demande pour la viande hachée. Dans un premier temps, la fermeture des commerces alimentaires et des marchés a provoqué un report des achats vers les drives, puis vers le commerce de proximité lorsque celui-ci est devenu à nouveau accessible. Pour nombre de filières la disparition de certains débouchés a provoqué la création de stocks souvent difficiles à écouler, voire des destructions de récoltes pour quelques fruits et légumes.

Dans l'ensemble, les filières se sont bien adaptées à cette nouvelle donne et les interprofessions ont souvent eu un rôle déterminant dans la gestion des excédents (lait) tandis que la grande distribution privilégiait, quand cela était possible, l'origine France (ovins, fruits et légumes). Les hausses de prix induites par ces contraintes ont été en général maîtrisées au stade du consommateur, surtout si l'on prend en compte - ce qui devient difficile à suivre pour l'Observatoire - la montée en gamme (en termes de différenciation) des produits, même de consommation courante: c'est notamment le cas pour le jambon, le steak haché et le poulet.

Globalement les données publiées par l'Observatoire s'inscrivent dans la lignée des rapports précédents. Il reste difficile d'interpréter à chaud les différences constatées dans la répartition des marges brutes entre l'industrie et la distribution. Remarquons toutefois, en ce qui concerne 2019, une assez nette augmentation de la marge nette des rayons de la grande distribution, suivie par l'Observatoire (de 1,2 % à 1,7 % en moyenne) avec cependant trois rayons (boucherie, marée et boulangerie) s'inscrivant toujours en négatif. Au stade de la production agricole, les écarts demeurent importants entre filières. Mais dans de très nombreux cas, pour les productions animales en particulier, le revenu dégagé par les

agriculteurs reste inférieur à 2 SMIC/UTH, à 1 SMIC même pour les éleveurs de races bovines allaitantes.

Signalons que la forte hausse des prix mondiaux des céréales et des oléo-protéagineux a eu, et aura encore plus en 2021 des conséquences sur les coûts de l'alimentation animale, et se traduit déjà par un « ciseau des prix » défavorable pour les productions les plus dépendantes comme le porc, les volailles et même le lait.

Ceci m'amène à une remarque plus générale - et personnelle - sur les prix agricoles. On sait la revendication légitime du monde agricole pour des prix rémunérateurs couvrant la réalité des coûts de production, intégrant tant le travail que le capital. Longtemps dans le cadre de la Politique agricole commune (PAC) et de ses prix administrés cela fut le cas. Mais depuis deux décennies, la PAC a suivi un autre chemin et, sans préjuger de ce que sera la PAC 2023 et ses nouvelles applications nationales, l'évolution apparaît de plus en plus irréversible. Pour de très nombreux produits agricoles, les prix se forment sur des marchés non seulement européens mais de plus en plus mondiaux : c'est le cas des grandes « commodités » agricoles comme les céréales, les oléagineux, le sucre, les grandes matières premières laitières (beurre, poudre), la viande porcine et même dans une certaine mesure bovine. Le prix à la sortie de l'exploitation en France dépend certes des débouchés nationaux mais avant tout de la situation mondiale, qu'il s'agisse de la sécheresse au Brésil, de la collecte laitière en Nouvelle Zélande, de la peste porcine en Chine, des achats de bovins par la Turquie, des tensions entre la Russie et l'Ukraine... sans oublier les variations du dollar tant vis-à-vis de l'euro que du real brésilien ou du yuan chinois.

Pour tous ces produits, les prix agricoles dépendent moins des relations avec l'aval que de la conjoncture internationale ou au moins européenne.

Les producteurs, comme d'ailleurs aussi les transformateurs peuvent utiliser, pour gérer leur risque de prix à court terme, les marchés dérivés mais cela ne peut changer profondément la donne en matière de dépendance à l'instabilité des marchés.

Ce n'est bien entendu pas le cas pour toutes les filières : les fruits et légumes et une partie au moins du lait et des viandes réfèrent à des dynamiques plus locales et c'est là bien sûr que la voie de la contractualisation prend tout son sens.

Dans le cas du lait par exemple, dont une partie seulement des débouchés dépend des marchés internationaux, il serait parfaitement possible d'imaginer des contrats pluriannuels lissant les variations saisonnières et intégrant, si nécessaire pour une partie du prix des clauses d'indexation sur la base des cours européens des matières premières laitières, et cela en toute transparence.

L'instabilité des prix est au cœur des problématiques agricoles. Longtemps la PAC a permis de s'en abstraire (et encore, pas pour toutes les productions). Les aides directes ont un moment pris le relais mais leur orientation actuelle est toute différente. Certains producteurs sont en capacité d'échapper à cette logique de marché en jouant des circuits courts, des niches de qualité et en répondant de manière plus étroite à la demande des consommateurs. L'essor de l'agriculture biologique en est un exemple, même si celle-ci peut trouver parfois assez vite ses limites en termes de débouchés. On peut même commencer à parler d'une certaine renationalisation de quelques marchés en fonction de la demande des consommateurs. Mais à l'inverse, on constate aussi la montée en puissance de flux de produits transformés en provenance d'autres pays européens.

L'accent mis à juste titre sur la contractualisation est à mon sens fondamental. Elle introduit un rapport de confiance entre les différents maillons des filières qui reste la principale carence du paysage agro-alimentaire français. Les textes de lois peuvent s'accumuler, ils ne sont pas parvenus à modifier durablement les mentalités. Appliquée dans nombre de filières, avec si nécessaire des clauses d'indexation sur les prix de marché, la contractualisation - éventuellement tripartite - permettrait de mettre autour de la même table non plus des adversaires mais des partenaires.

Transparence, confiance, partenariat, voilà le socle sur lequel, à la suite des EGAlim, il sera possible de sortir enfin des stériles querelles actuelles. A son modeste niveau, l'Observatoire de la formation des prix et des marges a contribué au moins au premier élément de ce socle en bâtissant durant ces dix dernières années une base de données et d'analyse à la disposition de l'ensemble des acteurs qui n'a aucun équivalent pour l'instant en Europe. La France est incontestablement le pays qui a fait le plus d'efforts en matière de transparence des marchés tout au long des filières alimentaires. Il y a bien sûr encore des efforts à faire et des pistes à explorer, la principale limite restant la disposition de données fiables.

Les groupes de travail de l'Observatoire sont largement ouverts à tous les maillons de la chaîne alimentaire. Le Comité de Pilotage de l'Observatoire réunit toutes les familles professionnelles et c'est lui qui adopte, à **l'unanimité** des parties prenantes, le rapport que j'ai aujourd'hui le privilège de présenter au Parlement.

Qu'il soit permis au Président de l'Observatoire de remercier tous ceux qui au fil d'innombrables réunions ont apporté leur contribution à un travail dont le rôle est d'éclairer les débats, même les plus passionnés. Mes remerciements vont aussi aux personnalités désignées qui ont consacré souvent un temps important à présider les groupes de travail : Sylvie Alexandre (lait), Thierry Berlizot (céréales), Jean-Louis Gérard (fruits et légumes et bio), Catherine Mariojouis (produit de la pêche et de l'aquaculture), Georges-Pierre Malpel (porc et volailles). Enfin comment ne pas souligner l'apport décisif de FranceAgriMer et de ses experts ainsi que de l'équipe de l'Observatoire menée par Philippe Paquotte avec Laure Deudon, Romain Girard et Fédora Khaili.

Que tous en soient ici remerciés, le Président devant seulement assumer la responsabilité des lacunes et imperfections ainsi que la paternité du présent avant-propos.

Philippe CHALMIN,
Président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges

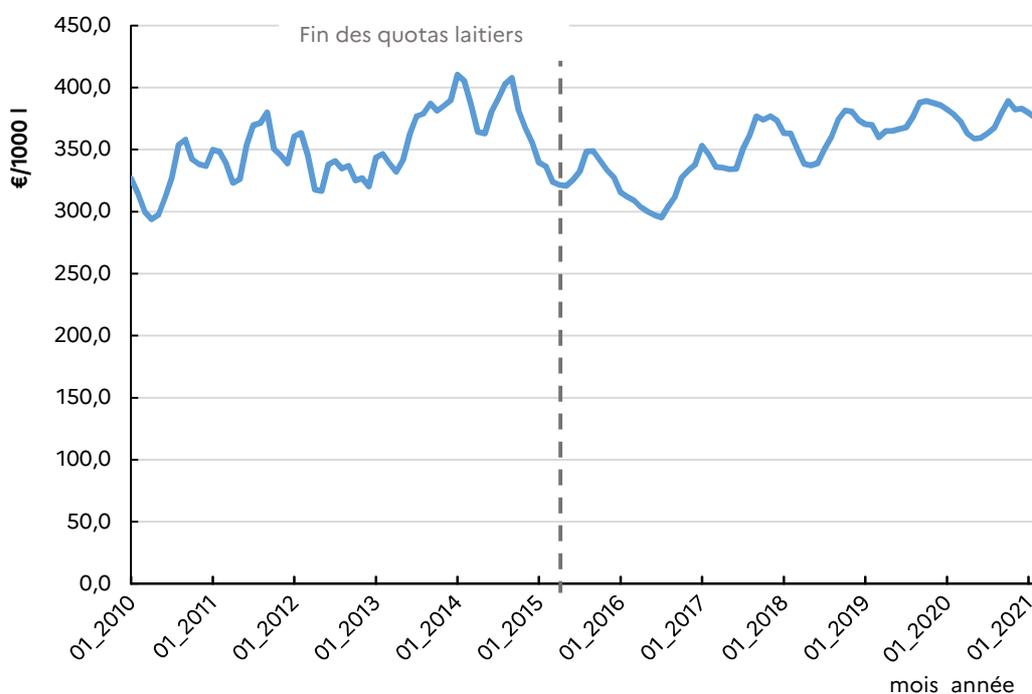
Retour sur dix ans 2010 - 2020

L'OFPM a vu le jour à l'automne 2010. L'urgence à l'époque était celle de la viande bovine et le premier rapport (sous la seule signature alors du président puisque le comité de pilotage n'existait pas encore) fut consacré à la crise bovine. Le premier rapport complet au Parlement fut présenté en juin 2011. Dix ans ont donc passé et il n'est pas mauvais de profiter de cet anniversaire pour revenir sur ces dix années d'évolution de l'agriculture et de l'alimentation en France à partir de la relecture des rapports de l'OFPM et grâce à la collaboration des experts de FranceAgriMer.

UNE CONJONCTURE AGRICOLE DE PLUS EN PLUS MONDIALISÉE

L'évènement peut-être le plus marquant de la période est l'achèvement du démantèlement de la politique européenne des gestions des marchés. C'était déjà pratiquement chose faite pour les céréales dès 2008 mais la mesure la plus symbolique fut, le 1^{er} avril 2015, la suppression des quotas laitiers et- *de facto*- des prix administrés européens (les quotas sucriers disparurent peu de temps après). En peu de temps, l'Europe agricole qui avait vécu, pour ses plus importantes productions, en marge des marchés mondiaux, s'y retrouva projetée, protégée seulement par quelques barrières douanières bien souvent contournées par des accords commerciaux au sein desquels l'agriculture ne pesait plus guère. L'instabilité, qui jusque-là ne touchait que quelques productions comme la viande porcine, s'est généralisée pour les céréales et les oléagineux, le lait et la viande bovine.

Prix réel du lait cru (toutes qualités confondues, toutes primes comprises)

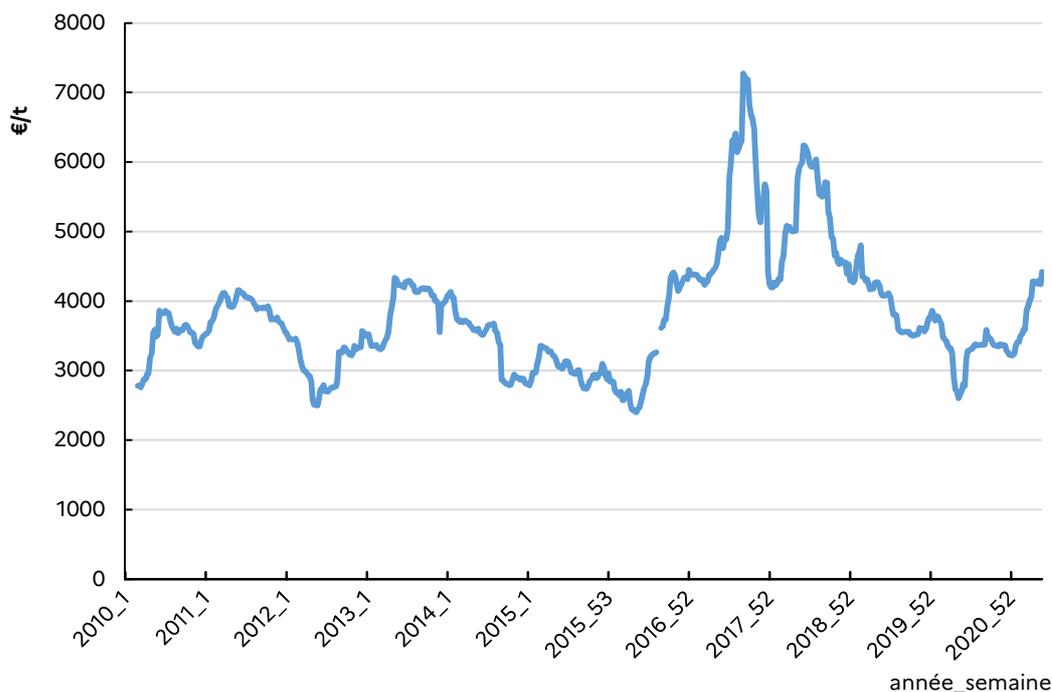


Source : FranceAgriMer, enquête mensuelle laitière

En 2011, les prix agricoles mondiaux (mesure par les indices de la FAO ou de Cyclope) avaient atteint un niveau record. Par la suite, mesurés en un dollar qui ne cessa de se renforcer, ils connurent un lent déclin, perdant entre 2012 et 2020 un peu moins de la moitié de leur valeur. Ce mouvement ne fut bien entendu pas uniforme : on assista ainsi à une crise du marché

mondial du beurre en 2016/2017 et encore en 2018. A partir de 2016 l'apparition, puis la généralisation, de la peste porcine africaine en Chine provoqua une hausse des prix sur les marchés exportateurs européens. Sur la période 2010 – 2020, les marchés agricoles prirent d'ailleurs leur part des tensions géopolitiques : en 2014, au moment des tensions autour de la Crimée, l'embargo à l'importation de la Russie toucha les marchés du porc, de la viande bovine, des produits laitiers et des pommes. A partir de 2016, la menace du Brexit pesa sur la filière ovine... En 2020 enfin, l'importance des achats de la Chine en céréales, oléagineux et viandes en particulier a provoqué un sursaut de la plupart des marchés mondiaux, revenus souvent en 2021 à leurs niveaux de 2012.

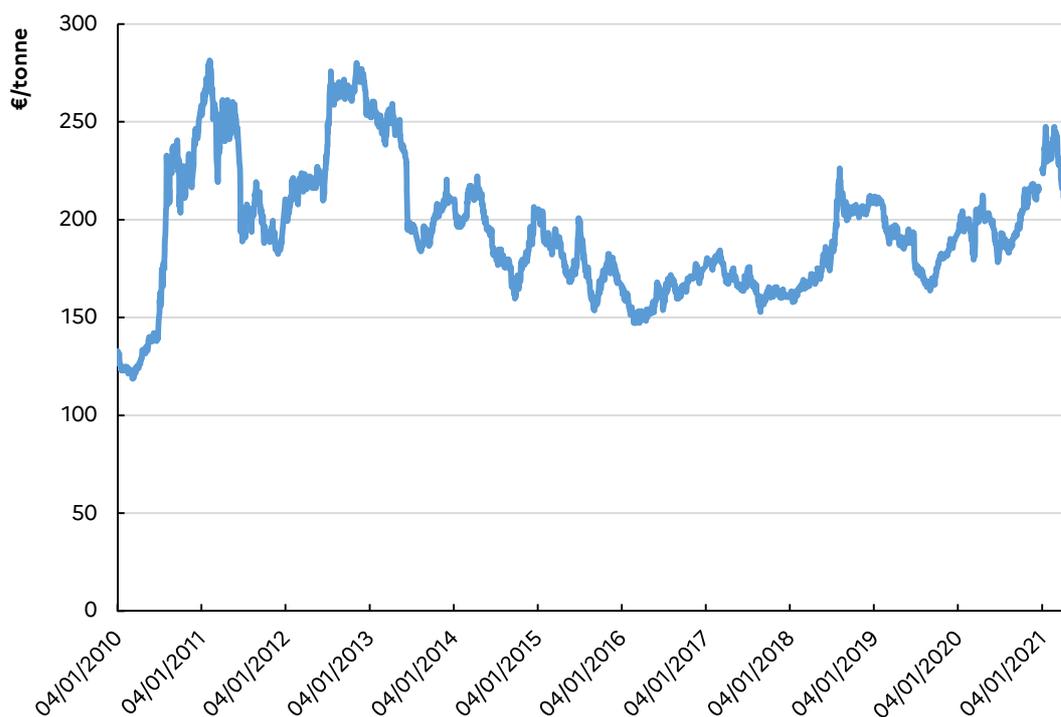
Prix du beurre contrat - 4 semaines glissantes



Source : FranceAgriMer

A cela il faut bien entendu ajouter les aléas climatiques. Même si au plan mondial il n'y a pas eu d'évènement majeur à l'image du phénomène El Niño qui avait marqué la fin de la décennie précédente (La Niña qui est à l'œuvre depuis 2020, mais assez faiblement, explique en particulier les sécheresses en Amérique Latine), la France a été touchée par des accidents climatiques (sécheresses, gelées précoces ou tardives) qui ont affecté certains fruits et légumes en 2013 et les céréales en 2016 et 2018. Sur le plan de la sécurité sanitaire des aliments, il faut signaler la diffusion d'*Escherichia Coli* en Allemagne en 2011 qui a provoqué la défiance des consommateurs vis-à-vis de certains légumes comme le concombre (qui n'était pourtant pas à l'origine des contaminations). Signalons aussi, en 2013, le scandale de l'utilisation de viande de cheval importée dans des plats préparés « pur bœuf » qui a, là aussi, engendré un report de consommation.

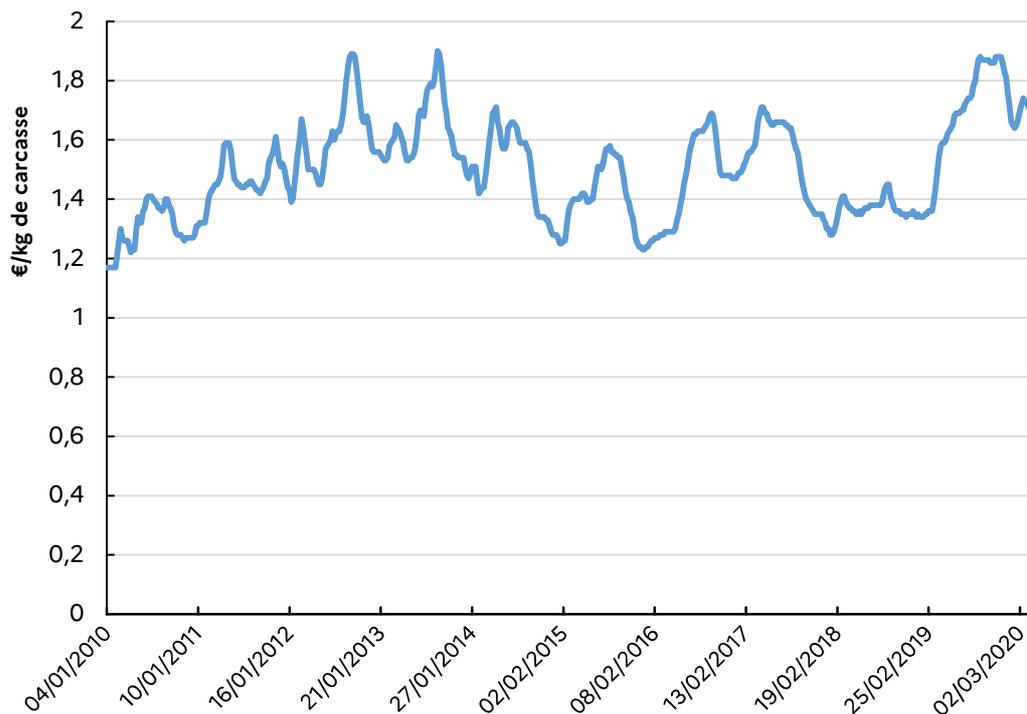
Cotation du blé tendre - Rouen FCW 1 FOB



Source : FranceAgriMer

Au chapitre des épizooties, il faut mentionner la peste porcine africaine en Chine mais aussi en Pologne en 2014 (la raison « officielle » de l'embargo russe) et encore en Allemagne en 2020 et puis différents épisodes de grippe aviaire, en général assez vite maîtrisés. Par contre, la viande bovine française a pu retrouver un accès au marché chinois, quelques dix ans après la crise de la « vache folle ».

Cours du porc entrée abattoir - cotation E + S



Source : FranceAgriMer, le Réseau des Nouvelles des Marchés

L'instabilité des prix agricoles est donc devenue une réalité dont les causalités échappent, au moins pour partie (Cf. maîtrise sanitaire + aléas climatiques localisés), de plus en plus à l'espace européen au moins en ce qui concerne les grandes productions végétales et animales.

Ceci, et les évolutions de la demande des consommateurs, ont poussé nombre de producteurs à s'engager dans la différenciation de leurs produits : AOP, labels rouges (la fraise gariguette en 2009), transformation à la ferme et circuits courts lorsque cela est possible (avec le développement des AMAP - association pour le maintien de l'agriculture paysanne), agriculture raisonnée voire agro-écologie et puis, bien sûr, agriculture biologique. Le développement des cultures biologiques a été impressionnant : la collecte de lait biologique a quadruplé entre 2010 et 2020 pour dépasser le milliard de litres, et l'évolution a probablement été du même ordre pour les fruits et légumes.

Cette plus grande diversité de l'offre agricole permet de relativiser quelque peu l'instabilité des marchés de « commodités » qui contraste néanmoins avec la relative stabilité des prix au niveau de la consommation.

Mais il faut souligner une autre tendance forte de ces dernières années : il s'agit de la montée en puissance des importations dans la consommation alimentaire française : les calculs réalisés à partir des comptes de la nation (arrêtés à 2016) montrent d'une part une augmentation de la part des importations dans la constitution de la consommation alimentaire française en termes de valeur ajoutée (25 % de l'euro alimentaire en 2016 en tenant compte de la restauration) et, d'autre part, une diminution parallèle de la part de la valeur ajoutée suscitée par l'agriculture. De manière générale, les taux d'auto-provisionnement des différentes filières ont diminué et surtout la dépendance aux importations (souvent pour des produits plus élaborés) a augmenté, en particulier pour quelques secteurs emblématiques comme le vin, la viande de volaille, les fruits, les fromages, le blé dur et les oléagineux.

DES PRIX ALIMENTAIRES D'UNE ASSEZ GRANDE STABILITÉ

On ne peut qu'être frappé - sur ces dix ans - de la stabilité des grands produits « de base » au stade du consommateur. Le suivi assuré par l'Observatoire concerne avant tout, en effet, ce que l'on peut qualifier de « fond de caddie » alimentaire du ménage. Il n'est pas possible de prendre en compte l'extrême diversité de produits de plus en plus élaborés et complexes en termes de composition, de signes qualificatifs (plus ou moins légitimes), d'emballages... Cela est d'autant plus pertinent que la part de temps consacré à l'élaboration des repas a tendance à diminuer et que la restauration hors foyer se développe fortement. Sur ces dix ans la consommation alimentaire des français a connu de profondes modifications tant en ce qui concerne les produits, leur élaboration et le modèle même des repas, avec toutefois de fortes différences entre les attentes exprimées et la réalité des achats des ménages. La montée en gamme tant préconisée ne trouve pas toujours les débouchés souhaités.

Cette remarque faite, force est de constater la stabilité des prix aux consommateurs de produits comme la viande de porc (côtes et longe), nombre de fruits et légumes, de la tomate à la fraise en tenant même compte d'une saisonnalité de moins en moins marquée, les pâtes alimentaires, le poulet... Par contre, sur les dernières années, il faut noter une légère hausse des principaux produits laitiers, de l'ordre de 10 % pour le lait UHT et le yaourt nature, plus faible pour les fromages. Il en a été de même pour la viande ovine (15 %), pour le jambon et pour la viande bovine, en particulier la viande hachée. Dans certains cas, ces hausses ont été provoquées par des tensions sur les marchés d'amont (beurre) ou à l'importation (ovins). Souvent - et c'est une limite du suivi des prix par l'Observatoire - il faut tenir compte d'une certaine montée en gamme des produits (jambon) ou d'une évolution de la consommation (viande hachée).

Ces remarques faites, le constat de l'instabilité des prix agricoles et du lissage des tendances au stade de la consommation demeure sur la période 2010 – 2020, ce qui peut expliquer un partage des marges parfois difficile entre industrie et distribution.

LE JEU DES MARGES BRUTES ENTRE L'INDUSTRIE ET LA DISTRIBUTION

La part des matières premières agricoles dans le prix au consommateur des produits alimentaires est fort variable suivant les produits mais représente en général de 30 à 40 % du prix final : 50 % au plus pour certains fromages comme l'emmental, 6 à 8 % seulement pour la baguette de pain, 14 à 20 % pour le yaourt nature, mais aussi à titre d'exemple 46 % pour la viande bovine, 41 % pour la viande hachée, 30 % pour le jambon comme pour les pâtes alimentaires, 33 % pour l'escalope de poulet... Ces pourcentages peuvent varier en fonction des prix agricoles, des rendements et des pertes à anticiper pour fournir *in fine* 1 kg de produit fini ou des prix de certains produits intermédiaires ou de coproduits, ce qui est notamment le cas pour les produits laitiers.

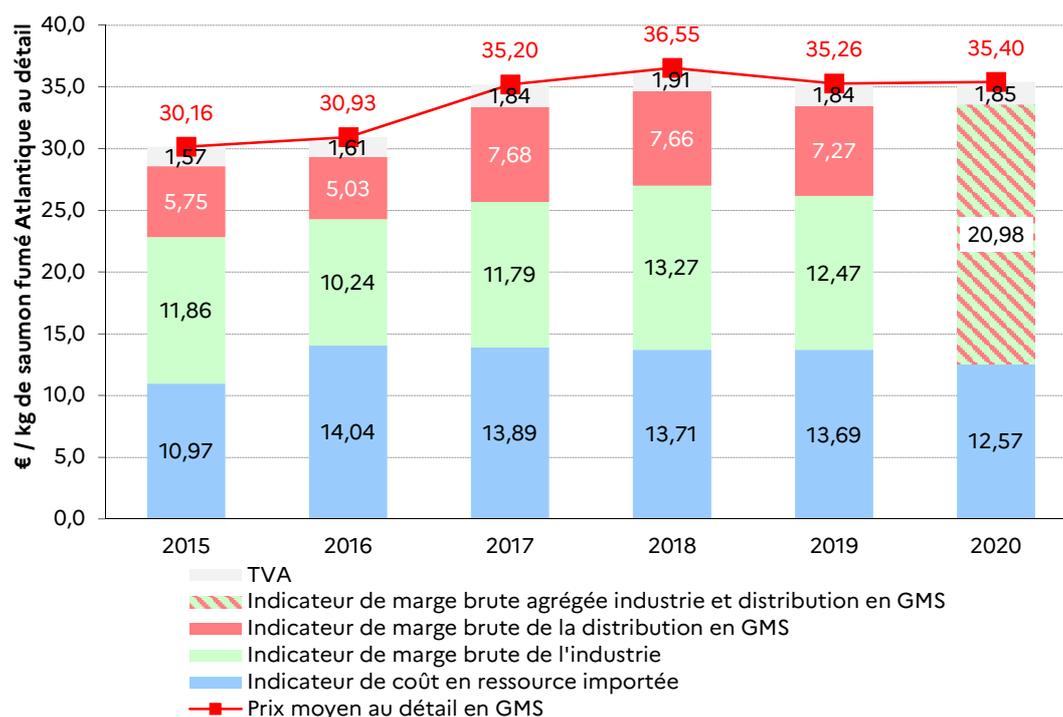
Le reste se répartit donc entre l'industrie (première, deuxième voire troisième transformation) et la distribution dont certains rayons « traditionnels » assurent aussi une transformation *in situ* ou dans des ateliers propres (boucherie, boulangerie). Partant du constat de l'instabilité des prix agricoles à l'amont et de la stabilité des prix au consommateur, l'ajustement se fait donc entre l'industrie et la distribution.

L'analyse de l'évolution de la répartition des marges brutes au fil de cette décennie ne fait pas apparaître de tendance claire. La transmission des chocs de prix agricoles est en général absorbée par l'un ou l'autre maillon dans un premier temps avant que ne s'effectue un certain rééquilibrage. C'est souvent le segment industriel qui subit le premier choc mais dans nombre de cas la marge brute de la distribution peut diminuer afin de maintenir la stabilité du prix de produits « emblématiques ». Quelques exemples peuvent illustrer cette situation :

Le saumon fumé :

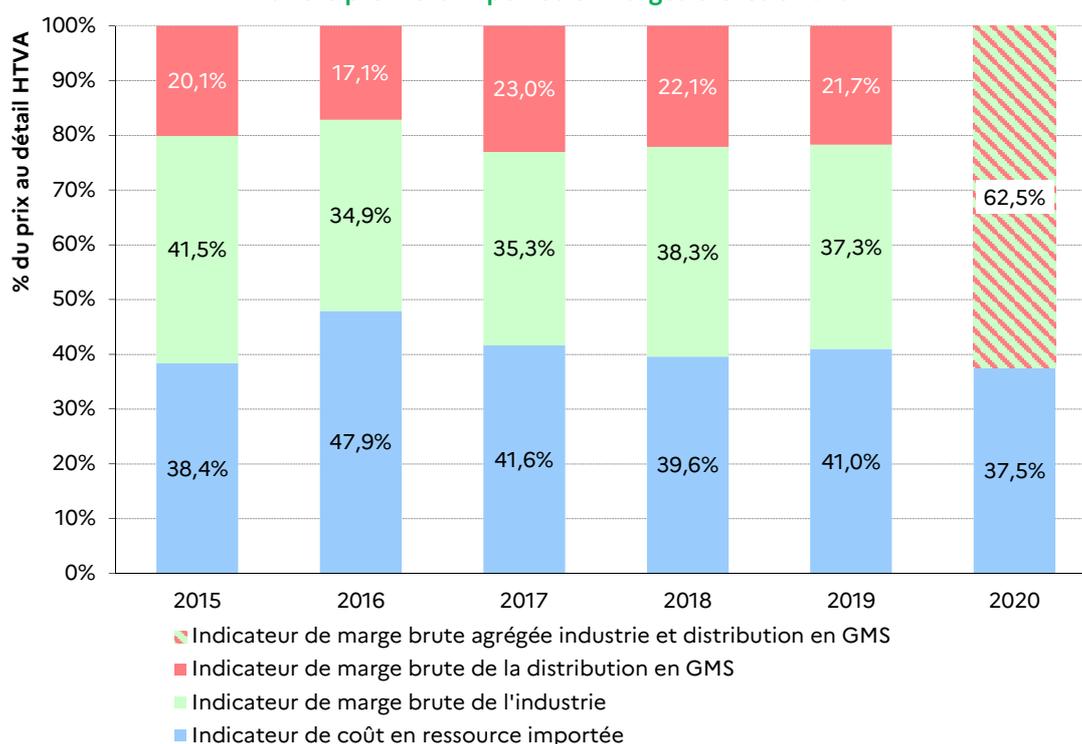
Entre 2015 et 2016, le cours du saumon a augmenté fortement, ce qui a fait passer le coût d'achat de la matière première de près de 11 €/kg à 14 €/kg, soit + 27 %. Dans un premier temps, cette augmentation n'a pas été répercutée au niveau du prix au détail qui n'a augmenté que de 3 % en 2016. Les marges brutes de l'industriel et du distributeur ont donc baissé respectivement de 6 et 3 points de %. En revanche, en 2017, alors que le cours du saumon est resté au même niveau qu'en 2016, le prix au détail a augmenté fortement (+ 14 %) permettant aussi bien à l'industriel qu'au distributeur de reconstituer leurs taux de marge brute.

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

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

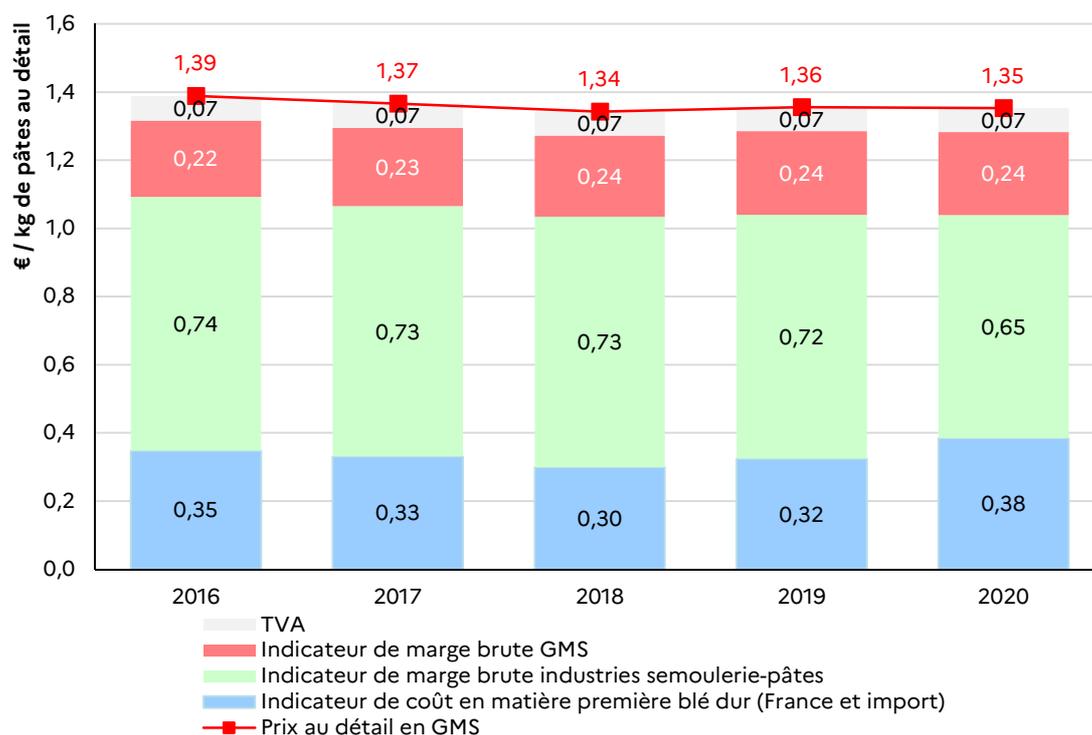


Source : OFPM, FranceAgriMer d'après Eumofa, Douane française, ProdCom (Insee) et Kantar Worldpanel

Les pâtes alimentaires :

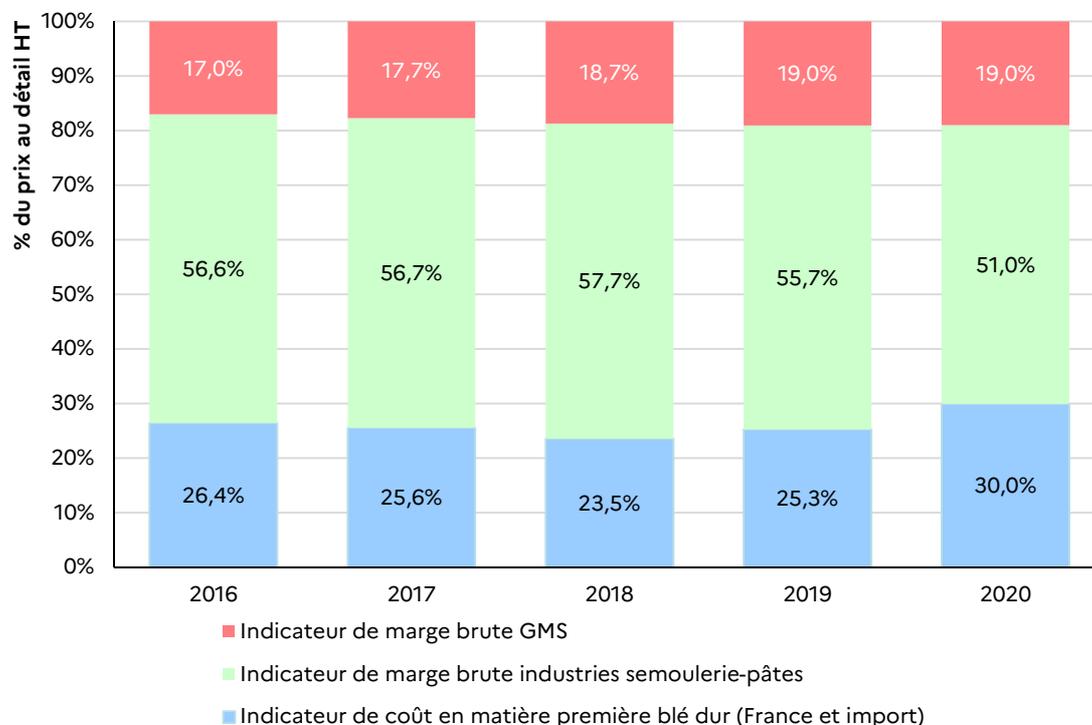
En 2019, les cours du blé dur, au plus bas en janvier (autour de 215 €/t), entament une progression lente mais continue jusqu'à la fin de la campagne 2018/19 atteignant 225 €/t en juin 2019. Dès le mois de juillet, les prix progressent et se maintiennent stables autour de 240 €/t jusqu'en septembre. La bonne qualité de la récolte française 2019 et une production en baisse (en UE) boostent les prix qui atteignent 270 €/t en fin d'année 2019. L'année 2020, marquée par la pandémie mondiale, et des périodes de confinement longs et stricts ont conduit à une forte demande des produits de la semoulerie. Les stocks se réduisent fortement. Les prix de la matière première grimpent autour de 290 €/t jusqu'à la fin de la campagne 2019/20 (juin 2020). La récolte 2020 de l'UE, notamment en France, marque un nouveau repli (baisse des rendements). Les prix du blé dur reprennent une tendance haussière les conduisant à 295 €/t en décembre 2020. Durant cette période, en 2019, comme en 2020, la progression des cours de la matière première n'a pas engendré de hausse sur le prix du kilo de pâtes au détail. En 2019, le prix moyen annuel d'un kilo de pâtes alimentaires, établi à 1,36 €, recule même d'1 centime en 2020. Il est à noter que, durant cette période particulière de forte demande de pâtes, des importations plus importantes ont été réalisées auprès d'autres pays fournisseurs (Espagne, aux prix plus attractifs). Dans le même temps, la marge brute de la matière première augmente de 6 centimes/kg dans le prix du kilo de pâtes, soit une part plus conséquente qui progresse de 5 % entre les deux années. Tandis que l'indicateur de marge brute industries, perd 8 centimes le kilo durant la même période, soit un repli de sa représentation dans le prix du kilo de pâtes de près de 5 %. L'indicateur de marge brute distribution, reste, lui, stable à 19 % entre 2019 et 2020.

Composition du prix moyen annuel au détail des pâtes alimentaires en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Mintec, Insee (ProdCom), Kantar WordIPanel

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail des pâtes alimentaires en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution

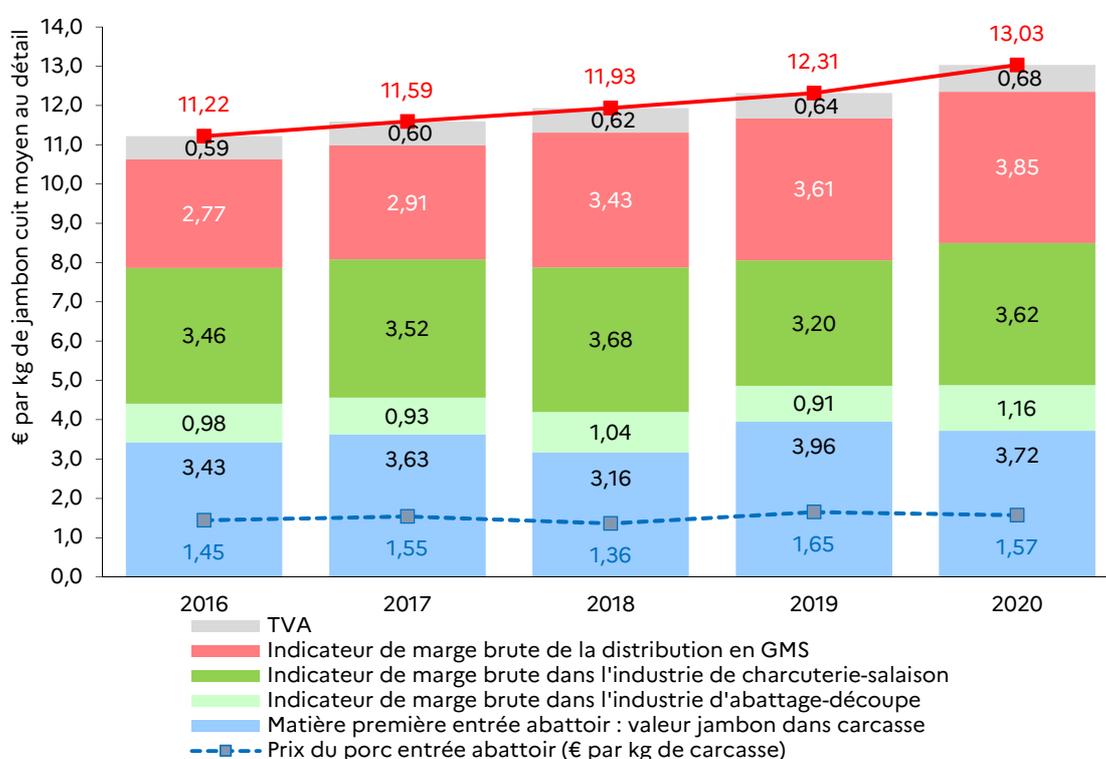


Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Mintec, Insee (ProdCom), Kantar WordIPanel

Le jambon cuit :

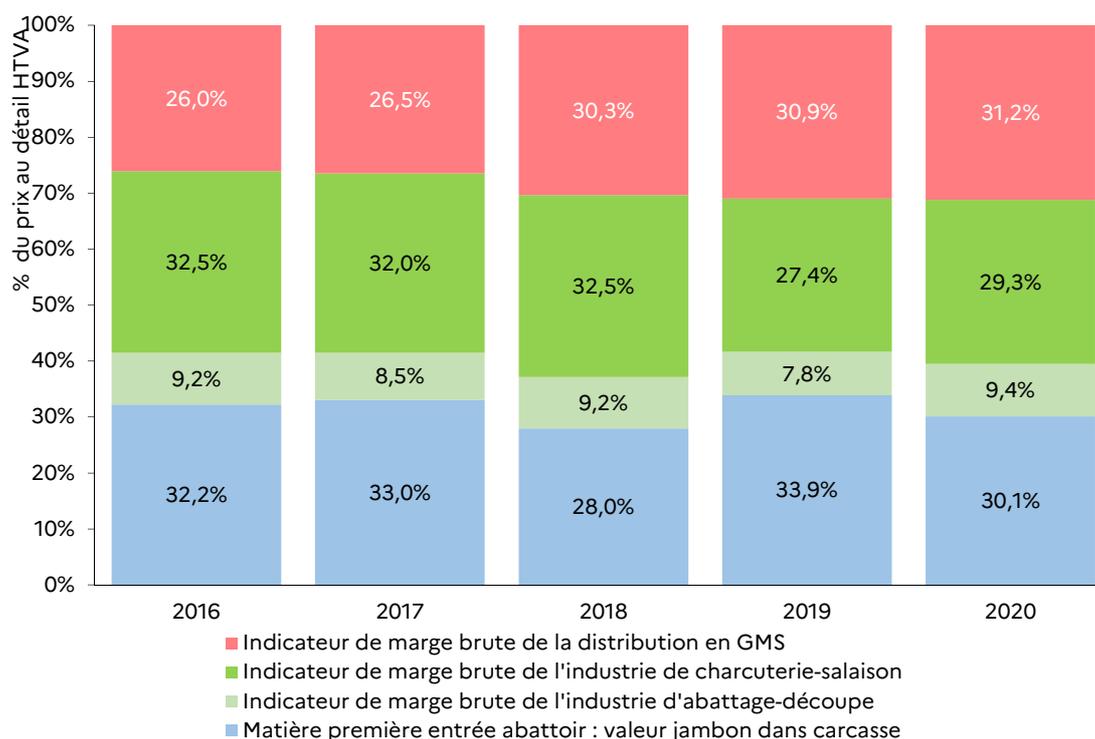
L'indicateur de marge brute de l'industrie d'abattage-découpe est sur la période essentiellement lié au coût de la matière première, se réduisant pour amortir partiellement les hausses de celle-ci, et augmentant lorsque ce coût se réduit. L'indicateur de la marge brute des salaisonniers tend lui aussi à se comprimer pour absorber en partie la hausse des coûts de matière première. En pourcentage, le poids de l'indicateur de la marge brute de l'industrie charcuterie - salaison passe ainsi de 32,5 % en 2018 à 27,4 % en 2019 pour revenir à 29,3 % en 2020. Au stade de la distribution, l'indicateur de marge brute connaît en revanche depuis 2016 une progression continue aussi bien en valeur absolue qu'en pourcentage du prix de vente au détail HT. Le panier composite, tous jambons cuits libre-service, voit son prix au détail augmenter de façon continue depuis 2016. Cette évolution résulte certainement pour une part significative d'une segmentation sans cesse renforcée du marché du jambon cuit, en lien notamment avec des attentes sociétales (« sans nitrites », « porc nourri sans OGM », « avec un taux de sel réduit », « Le Porc Français », « sans antibiotiques », etc.). Il n'en reste pas moins que sur ces produits, l'indicateur de marge brute de la distribution n'a cessé de progresser ces dernières années.

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du jambon cuit (UVCI en LS)



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM, Insee, et Kantar Worldpanel

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS du jambon cuit (UVCI en LS)



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM, Insee, et Kantar Worldpanel

LE CALCUL DES MARGES NETTES DES RAYONS DE PRODUITS FRAIS DE LA GRANDE DISTRIBUTION

L'un des travaux les plus originaux de l'Observatoire a été, à partir de 2011, le calcul des marges nettes des rayons de produits frais de la grande distribution. Cela n'avait en effet guère de sens de chercher à calculer des marges nettes produit par produit, compte tenu du fait qu'une compensation entre produits est réalisée au niveau du rayon (voire au niveau du magasin). Cette enquête est réalisée chaque année auprès des sept enseignes historiques de la grande distribution (à l'exclusion de ce qui était qualifié auparavant de « hard discount » et maintenant d'« enseignes à dominante marques propres ») et couvre l'univers des supers et hypermarchés.

Nous disposons d'un historique de neuf enquêtes de 2011 à 2019. Au fil des ans, la méthodologie s'est affinée et si les résultats globaux sont à peu près comparables, la répartition des charges directes et indirectes est devenue de plus en plus fine. Sur ces neuf années, la marge nette agrégée des sept rayons a pu varier du simple au double (de 0,8 % en 2014, 2015 et 2017 à 1,7 % en 2019, avec une moyenne arithmétique de 1,2 %). Elle a été en général inférieure au RCAI – résultat courant avant impôts - du secteur de la grande distribution tel qu'il apparaît dans les données de l'INSEE. La hiérarchie des rayons en termes de marge nette est restée à peu près constante au fil des ans : trois d'entre eux, ceux qui comportent la part la plus importante de personnel dédié, ont toujours dégagé des marges nettes négatives. Il s'agit de la poissonnerie (- 4 % à - 5 %), de la boucherie (-1 % à - 2 %) et de la boulangerie-pâtisserie (- 1 %). Il s'agit là souvent de rayons mis en avant dans la capacité d'attraction d'un magasin (qui peut donc choisir de « perdre de l'argent » sur un rayon mais capte ainsi davantage de clients qui vont consommer aussi dans le reste du magasin). Le rayon produit laitiers dégage une marge nette légèrement positive, inférieure en général à 1 %. Par contre la rentabilité du rayon fruits et légumes s'est régulièrement améliorée au fil des ans passant de 0,6 % à 3,6 % entre 2011 et 2019 (un chiffre relativement exceptionnel qu'il faudra probablement relativiser). Enfin les rayons charcuterie et volailles affichent des marges nettes

supérieures à 5 %. Toutes ces données et surtout leur évolution ne peuvent être prises en compte que comme des ordres de grandeur tant les stratégies suivies par chaque enseigne et au niveau des magasins peuvent être différentes (rayons traditionnels, marques de distributeurs...).

LES COMPTES DES ENTREPRISES DU SEGMENT INDUSTRIEL

Les données disponibles pour le segment industriel sont plus difficiles à exploiter et se limitent à quelques filières avec une lacune majeure pour l'industrie laitière. Ce n'est en effet qu'en 2021 (pour les données de 2019) qu'il a été possible de mettre en place une enquête un peu similaire à celle réalisée avec la grande distribution et qui devrait à terme permettre d'isoler les marges nettes des grands « métiers » de l'industrie laitière. C'est aussi dans le domaine laitier que le phénomène des marques de distributeurs est le plus important.

Pour les autres secteurs industriels (viandes, transformation des céréales) ainsi que pour l'expédition de fruits et légumes et le mareyage, l'observation des données de cette décennie met en évidence des marges nettes, ou des RCAI relativement faibles, voire parfois négatives (abattage-découpe de viandes, meunerie) au stade de la première transformation et qui augmentent peu à peu au fil de l'élaboration des produits. Pour l'industrie des viandes pour laquelle l'Observatoire dispose d'une enquête spécifique et actualisée, le RCAI des entreprises d'abattage-découpe de viande bovine tourne autour de 0,5 % alors qu'il est beaucoup plus variable en viande porcine (- 1 % à + 3 %).

Enfin il n'est pas possible de mesurer l'impact éventuel de la loi EGAlim (et des textes associés) compte tenu des données disponibles à date et ce d'autant plus que l'année 2020 a été fortement perturbée par la pandémie.

DES RÉSULTATS AGRICOLES VOLATILS ET SOUVENT DÉCEVANTS

L'évaluation des coûts de production en agriculture est réalisée par l'Observatoire à partir de deux méthodes : la première utilise les données du RICA – réseau d'information comptable agricole - sur la base d'échantillons d'exploitations et permet de dégager un résultat courant avant impôt servant notamment à la rémunération de la main d'œuvre non salariée et au paiement de ses cotisations sociales. La deuxième réalisée par les instituts techniques agricoles intègre la totalité des charges tant du capital que du travail (sur la base, en général, de 2 SMIC/UTH, à l'exception du blé tendre). Il faut souligner que dans un cas comme dans l'autre il s'agit de moyennes qui ne doivent pas masquer la grande hétérogénéité des exploitations agricoles françaises.

Les résultats moyens sont bien sûr fort variables en fonction de la situation des marchés agricoles, des conditions climatiques, des coûts des consommations intermédiaires et en particulier de l'alimentation animale. Au fil des années, les RCAI (avant donc rémunération de l'exploitant) varient fortement suivant les productions de - 3 % à + 30 % pour la production de blé, de 3 % à 19 % pour le porc, de 11 % à 21 % pour les légumes, de 14 % à 21 % pour la viande bovine, de 15 % à 24 % pour le lait. En ce qui concerne la pêche, la marge nette a évolué entre 4 % et 12 %.

On peut néanmoins faire la distinction entre deux types de production :

- D'une part, on peut distinguer celles pour lesquelles alternent des « bonnes » et des « mauvaises » années, des périodes durant lesquelles les prix de marché et les aides reçues sont supérieures aux coûts de production et celles durant lesquelles la baisse des prix ne permet pas au producteur de se rémunérer. C'est ainsi le cas des producteurs de porc (en positif seulement en 2012, 2016, 2017, 2019 et 2020), de lait, de céréales et de fruits et légumes. Mais cette alternance des bonnes et mauvaises années au gré de cycles du marché et d'aléas climatiques génère un sentiment d'incertitude et une difficulté à se

projeter dans l'avenir. Pour ces productions, une logique de contractualisation, déjà évoquée en 2010, apparaît de plus en plus souhaitable.

- Il y a, d'autre part, les productions qui ne couvrent qu'exceptionnellement la réalité de leurs coûts de production. C'est le cas de l'élevage bovin de races allaitantes et de l'élevage ovin. Le cas de l'élevage bovin et de la production de viande bovine (sur lequel a porté le premier rapport de l'Observatoire en 2011) est, à bien des égards, particulier : le prix de la viande bovine dépend notamment de la conjoncture laitière puisque les vaches de réforme issues de l'élevage laitier représentent au moins la moitié de la production de viande bovine. Mais cette viande est alors une sous-production du lait et n'a pas à proprement parler de coût de production. Sur ces dix années, quel que soit le système d'élevage concerné (naiseur, naisseur-engraisseur...), jamais la recette de l'éleveur de bovins viande (vente des bovins, produits joints, aide) n'a couvert les coûts de production ni ne lui a permis de se rémunérer au-delà d'un SMIC (dans la plupart des cas), voire moins. Nous sommes donc là confrontés à une situation structurelle beaucoup plus que conjoncturelle et il en est de même, quoique de manière un peu moins marquée, pour l'élevage ovin. La revendication au fond légitime et constante au fil de ces dix années d'un meilleur partage de la valeur au profit du maillon agricole se heurte ainsi à l'instabilité des marchés ainsi qu'à leur complexité.

DIX ANS APRÈS.....

La création de l'Observatoire en 2010 avait obéi à un souci de transparence dans les relations commerciales en France qui avaient une solide tradition d'opacité et d'absence de confiance au point de pousser le législateur à accumuler depuis la loi Royer de 1973 textes, circulaires et autres réglementations. Les États généraux de l'alimentation ont en 2018 marqué une certaine rupture et il faudra attendre un peu au-delà de la pandémie de 2020/2021 pour savoir si cela se traduit dans les mentalités et dans la pratique en matière notamment de contractualisation. Notons d'ailleurs que la France est le pays d'Europe où les relations commerciales sont les plus difficiles, et l'accumulation réglementaire la plus forte. C'est aussi, le seul pays qui a éprouvé le besoin de se doter d'un Observatoire des prix et des marges.

La transparence a donc progressé au-delà du scepticisme initial, des réticences voire des refus, des critiques plus ou moins fondées. Au-delà de la publication toujours attendue de son rapport annuel, l'Observatoire n'a peut-être pas assez été utilisé tant par ses autorités de tutelle que par les parties prenantes siégeant à son comité de pilotage. Et puis il est difficile d'expliquer que la réalité de la formation des prix et des marges est beaucoup plus complexe que ne le laissent penser quelques slogans simplistes autour du « juste prix » ou en se demandant qui est le patron !

Qu'il me soit permis aussi de remercier tous ceux qui au fil des éditions de ce rapport ont permis de l'améliorer malgré des moyens limités et en particulier Philippe Boyer, son premier secrétaire général et véritable « père » de la conception et du développement ultérieur de ce document, ainsi qu'Amandine Hourt qui en a été la première collaboratrice.

Je voudrais enfin dédier ces lignes à la mémoire de l'un de ceux qui a le plus « voulu » la création de l'Observatoire de la formation des prix et des marges en insistant d'ailleurs sur sa dimension agricole : Xavier Beulin était alors président de la FNSEA et c'est son souvenir que nous voudrions rappeler dix ans après.

Philippe CHALMIN,

Président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges

Chapitre 1. Méthode générale

L'objectif des travaux de l'Observatoire est d'expliquer le niveau et les variations des prix des produits alimentaires en mesurant les apports de valeur réalisés à chaque étape de leur élaboration, depuis la production agricole et la transformation industrielle jusqu'à leur mise à disposition aux consommateurs par le commerce de détail. L'Observatoire développe deux types d'approche dans cet objectif.

1. UNE APPROCHE PRINCIPALEMENT SECTORIELLE COMPLETEE PAR UNE ANALYSE MACROECONOMIQUE

1.1. La décomposition des prix au détail et l'analyse des coûts sectoriels

L'approche principalement développée, dont les résultats sont présentés dans le **Chapitre 3**, est de type sectoriel (par filière et type de produit alimentaire) et comptable. Elle se déroule en deux phases.

Dans une première phase, pour chacune des filières étudiées, le prix moyen au détail d'un produit alimentaire de grande consommation (par exemple : la baguette de pain) est décomposé en trois parties. La première partie est la valeur de la matière première agricole incorporée (pour la baguette de pain : le blé tendre), les deux autres sont les *valeurs ajoutées* à cette matière première par les entreprises intervenant dans la chaîne de transformation et de distribution¹. Soit par exemple, pour la baguette de pain : l'industrie meunière qui fabrique la farine, la boulangerie artisanale qui fabrique et commercialise le pain. Ces « *valeurs ajoutées à la matière première* » par chaque secteur d'entreprise de l'aval sont couramment désignées sous le terme de « *marges brutes* »² dans les études sur la transmission des prix dans les filières agroalimentaires (Masson, 1975, Mainsant, 2002, 2003, 2004, 2009).

Les produits de grande consommation pris en compte dans cette approche sont des « paniers » de biens de même nature (par exemple : jambon cuit, lait UHT ½ écrémé, morceaux de viande de bœuf du rayon boucherie...) qui, sauf mention contraire, peuvent recouvrir des articles de gammes (marques nationales, marques de distributeurs), de conditionnements et de qualités (produits issus de l'agriculture biologique, par exemple) diverses, dans des proportions qui peuvent évoluer avec le temps dans les achats des consommateurs : dans ce cas, une partie de l'évolution des prix est due à celle de la composition de ce « panier ». Afin d'observer uniquement des variations liées à un changement de prix et non à une modification des quantités consommées, la décomposition du prix au détail se fait en fixant les quantités prises en compte sur l'ensemble de la période étudiée au niveau de celles de la dernière année complète disponible, soit l'année N-1 du rapport. Ainsi les évolutions du prix annuels sont uniquement liées à des changements de prix : *notion de prix purs*.

Dans les analyses par filière, et notamment sur les graphiques du Chapitre 3, on emploiera le terme d'*indicateur* de coût en matière première d'origine agricole et d'*indicateur* de marge brute, car ces coûts et marges brutes sont ici non pas constatés de façon comptable mais sont « *simulés* », sur la base de données de prix moyens et de référence de rendements. Le coût

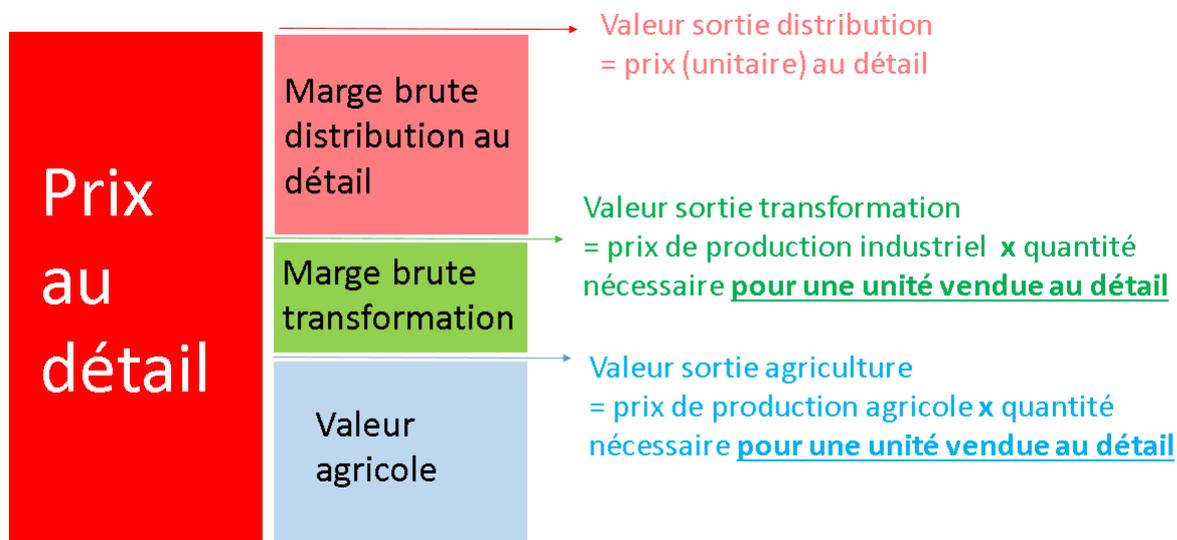
¹ Plus exactement, une partie des valeurs ajoutées : celle ajoutée à la seule consommation intermédiaire en matière première agricole, alors qu'au sens strict la valeur ajoutée est la valeur créée en sus de celle de toutes les consommations intermédiaires.

² Nous utilisons ce terme consacré par l'usage, malgré son ambiguïté. Il ne s'agit pas d'un « *bénéfice* » et le terme n'a pas ici la signification, proche de celle d'excédent brut d'exploitation (bénéfice avant charges financières et amortissements), qu'il prend dans certaines analyses financières ou comptables. Par exemple, le « *taux de marge* » désigne dans ces analyses le rapport de l'EBE à la valeur ajoutée.

d'achat unitaire (par kg de produit vendu) est ainsi estimé à partir des prix moyens d'achat des matières premières par l'industrie ou des marchandises par le commerce, affectés des rendements ou taux de pertes. Le chiffre d'affaires unitaire est le prix moyen de vente des produits transformés ou des marchandises, l'indicateur de marge brute est alors la différence entre les deux termes.

Schéma 1

Représentation schématique d'une décomposition du prix au détail d'après la méthode OFPM



À la différence de l'indicateur de marge brute au détail en GMS tel que présenté dans cette première approche, la comptabilité des enseignes de la grande distribution fournit les marges brutes par solde entre chiffre d'affaires et « *coûts d'achat* ». Les enseignes intègrent généralement dans les coûts d'achat, outre le coût du produit facturé par le fournisseur, les coûts logistiques, externes (prix d'achat *franco* rendu plateforme) et internes (gestion des plateformes de l'enseigne, transport plateforme-magasins...); ces coûts d'achat sont par contre diminués des rabais, remises, ristournes et produits de coopération commerciale afférents au produit.

Par ailleurs, le calcul d'indicateurs de marge brute dans la distribution, produit par produit, à partir des prix d'achat moyens pondérés (PAMP) par les consommateurs, obtenus sur panel (Kantar Worldpanel) peut ne pas intégrer l'impact de certains instruments promotionnels. C'est le cas par exemple lorsque l'achat d'un article donne lieu à la délivrance d'un bon de réduction sur l'achat ultérieur d'un autre produit, hors champ de l'Observatoire : l'indicateur de marge brute sur le premier article est calculé sans tenir compte du coût du bon de réduction, lequel, s'appliquant à un produit hors champ, ne viendra grever aucun autre indicateur de marge brute suivi par l'Observatoire.

Au détail, les prix sont calculés à partir des données du « *panel consommateurs* » Kantar Worldpanel, par division des dépenses par les quantités achetées. Auparavant transmises en période de 4 semaines et mensualisées par l'OFPM, les données sont, depuis 2019, mensualisées directement par Kantar Wordlpanel. Des différences entre les séries mensualisées par Kantar et celles précédemment mensualisées par l'OFPM ont été notées : elles ont toutefois été considérées comme assez limitées (estimées à environ 5 %) pour que les prix moyens puissent être utilisés. C'est pourquoi les séries de prix utilisées dans la décomposition du prix au détail ont pu être conservées.

L'origine nationale des produits ne figure pas dans le panel. Ceci pourrait entraîner un biais dans les indicateurs de marges brutes de la distribution, calculés par différence entre ces prix au détail et les prix industriels nationaux multipliés par les quantités (ou les prix d'expédition, pour les fruits et les légumes non transformés) : pour plusieurs produits vendus en GMS, l'origine pourrait être étrangère et la différence de prix entre deux stades porterait alors sur deux éléments non homogènes.

Ce biais est surtout important pour les fruits et les légumes (dont ceux consommés mais pas ou peu produits en France), le poisson (poids du saumon norvégien, poids des lieux noirs frais ou réfrigérés importés), la viande ovine et, dans une moindre mesure, les découpes de volailles (importations européennes croissantes en GMS) ou les produits de charcuterie. Or, pour les fruits et les légumes, l'Observatoire ne s'appuie pas sur le panel Kantar mais sur des relevés de prix en rayon (Réseau des nouvelles des marchés) mentionnant l'origine ; seuls les produits français sont retenus et il y a donc homogénéité dans la chaîne de suivi des prix. Le poisson, comme la viande ovine, fait l'objet d'un traitement spécifique qui intègre les importations, comme on le verra dans la section dédiée à ces filières. Le biais sur les découpes de volailles est à ce stade non résolu : il est possible que les prix moyens au détail de Kantar portent sur une part non négligeable d'articles étrangers, achetés éventuellement moins cher par la distribution, qui pourrait alors avoir, sur ces produits, des taux de marge ou des marges absolues différents de ceux dégagés sur les produits français. Sur les produits laitiers, compte tenu de la nature des produits de grande consommation suivis par l'Observatoire, le biais semble limité dans le type de distributeurs que l'on retient (hors enseignes à dominante marques propres).

En viande porcine fraîche, le biais paraît également limité mais s'agissant du jambon, des articles importés peuvent être inclus dans les achats en GMS suivis par Kantar, et les biais ne sont pas à exclure. En outre, au stade de la 2^{ème} transformation du jambon, des importations de pièces complètent l'approvisionnement national des industriels.

En revanche, l'approvisionnement en viande bovine des GMS est encore largement national (au contraire de la RHD) et le biais peut être considéré comme faible.

Pour les pâtes alimentaires, la chaîne de valeur simulée par l'Observatoire prend en compte une matière première blé dur pour l'industrie française composée de blé dur français et importé (estimé au prix de celui importés du Canada), dans les proportions constatées dans les bilans statistiques d'approvisionnement établis par FranceAgriMer. Mais, faute d'alternative, la référence disponible pour les prix des pâtes au détail est imparfaite car elle intègre des produits importés.

Dans une seconde phase, le niveau et l'évolution de la valeur de la matière première agricole incorporée et des marges brutes des opérateurs de l'aval sont analysés en mobilisant des données comptables et des évaluations de coûts de production. On mesure le résultat net ou « *marge nette* » de transformation ou de commercialisation par différence entre la marge brute et les coûts qu'elle doit ou devrait couvrir.

Il faut souligner que d'une phase à l'autre, on est contraint de changer d'échelle : si la décomposition en matière première agricole et marges brutes (1^{ère} étape) se fait à l'échelle ou en se ramenant à une unité de produit de consommation, l'Observatoire ne peut évidemment pas refaire la comptabilité analytique des entreprises produit par produit et la seconde étape ne peut donc pas être conduite sur des produits définis à un niveau fin de nomenclature, compte tenu de la difficulté et, dans certains cas, de l'impossibilité, d'affecter à tel ou tel produit particulier diverses charges communes, dans l'industrie et *a fortiori* dans le commerce en grande distribution, du fait du caractère multi-produits de leurs activités.

En pratique, l'analyse du contenu des marges brutes ne peut être faite qu'en passant à une échelle moins fine que celle de produits précis, par exemple :

- à l'échelle d'un secteur agro-industriel spécialisé dans une catégorie de produits (par exemple « *fabrication de laits liquides et autres produits laitiers frais* » ; « *transformation et conservation des viande de boucherie, principalement bovines* » ;
- à l'échelle d'un rayon de GMS : boucherie (bœuf, veau, porc frais, agneau, cheval), charcuterie, volailles, fruits et légumes, produits laitiers...

Sauf exceptions mentionnées ci-après, l'Observatoire décompose des prix de vente au détail de produits censés être intégralement issus de matières premières agricoles françaises.

Ainsi, les marges brutes de l'industrie (composantes du prix au détail) sont calculées en considérant des prix agricoles nationaux et des prix de la production industrielle nationale. Or, dès ce stade (industrie), des importations de matière première agricole ou de produits

intermédiaires des industries alimentaires (pièces de viande, produits laitiers industriels) peuvent intervenir, au moins en complément de l'approvisionnement intérieur. La marge brute industrielle évaluée sur la base du différentiel entre prix industriels et prix agricoles intérieurs peut donc ne pas porter uniquement sur la valorisation de la seule matière première nationale.

2. L'ANALYSE DES COÛTS DANS LES SECTEURS AGRICOLES, INDUSTRIELS ET DU COMMERCE

L'Observatoire analyse les coûts dans chacun des secteurs d'entreprises de la chaîne de production-transformation-commercialisation des biens alimentaires : les **exploitations agricoles**, les **industries agroalimentaires**, le **commerce de détail** (grande distribution, sauf exception) et, dans la filière fruits et légumes, le maillon du **commerce interentreprises** (expéditeurs et commerce en gros de fruits et légumes). Le maillon du **commerce interentreprises**, dans les autres filières, n'est pas appréhendé par l'Observatoire. Ceci est dû, d'une part, au fait que les circuits alimentaires étudiés par l'Observatoire convergent pour la plupart vers la grande distribution (à l'exception du pain, notamment) dans laquelle la fonction de grossiste en produits alimentaires est largement internalisée (centrales d'achat des enseignes) ; d'autre part, au manque de données sur certaines étapes commerciales dans certaines filières (commerce de bétail). Par ailleurs, le maillon « *transport* », dont les marges constituent un élément des prix à chaque stade³, n'est pas analysé en tant que tel.

2.1. Les données de comptes sectoriels utilisées par l'Observatoire

Au stade de la **production agricole**, l'Observatoire s'appuie sur les approches en termes de coût de production par unité (kg, litre) de produit, réalisées par les instituts techniques professionnels agricoles. Lorsque ces approches ont également été retenues par les interprofessions dans le cadre de la mise en place d'indicateurs, en réponse à la loi EGAlim, cela est signalé dans le texte.

L'Observatoire utilise des analyses de comptes présentés dans l'Observatoire financier des exploitations fruitières réalisé par CerFrance pour FranceAgriMer, le CTIFL et la FNPF. Il exploite également les données du réseau d'information comptable agricole (Rica), selon des modalités de traitements propres à chaque production, exposées plus en détail dans les sections concernées du Chapitre 3.

Pour l'analyse des charges dans les **industries agroalimentaires** et parfois, dans certains secteurs du **commerce interentreprises** en produits agroalimentaires, l'Observatoire s'appuyait sur les données de comptes de résultat élaborées par le dispositif Esane (Élaboration des Statistiques Annuelles d'Entreprises) de l'Insee (Brion, 2011). Mais cette source s'avère désormais inadaptée à l'objet de l'Observatoire. Ceci tient, d'une part, au délai important d'obtention des résultats (au moins deux ans) et d'autre part, à de nouvelles ruptures de séries induites par des changements de méthodes statistiques qui ne permettent plus de disposer de résultats pluriannuels à des niveaux de nomenclature d'activités pertinents pour l'Observatoire. On est donc amené à mobiliser d'autres sources, et notamment à exploiter la base des comptes d'entreprises déposés aux greffes des tribunaux de commerce. L'Observatoire dispose également, pour certains secteurs, d'analyse de comptes par la Banque de France, de résultats de panels d'entreprises suivis par FranceAgriMer ou de l'observatoire des entreprises de commerce de gros, d'expédition et de commerce de détail spécialisé en fruits et légumes du CTIFL.

Pour l'**industrie laitière**, l'Observatoire s'appuie sur les travaux de l'observatoire des industries agroalimentaires du Crédit Agricole, qui fournit des analyses comptables et financières par type d'entreprise laitière défini par la nature de leur production principale (fromages, lait de consommation, produits ultra-frais...). En complément de ces résultats, des données provenant de l'étude du cabinet EFESO Consulting mandaté par Atla, ont été apportées pour ce rapport 2021. Ainsi, la marge brute et le résultat net moyen de l'activité de transformation de lait réalisée en France par un échantillon d'entreprises, tant en % de la production en valeur qu'en €/l de lait collecté sont présentés. Sans avoir pu analyser les résultats selon les catégories de

³ La marge de transport est la différence entre le prix du produit départ fournisseur et le prix du même produit rendu acheteur, après facturation des frais de transport par le fournisseur (ou prix « *franco* »). Selon les stades et les produits, l'Observatoire dispose de prix « *franco* » ou non : les marges brutes calculées à partir de ces prix sont donc, selon les cas, diminuées ou non des frais de transport.

métiers comme initialement prévu, pour cause d'échantillon ne comportant pas un assez grand nombre d'entreprises, l'Observatoire présente des premiers résultats au niveau agrégé. Pour le rapport 2022, l'Observatoire essaiera d'affiner ces résultats par catégorie « métiers » selon le même découpage que celui réalisé par le Crédit Agricole.

La **grande distribution** étant évidemment un secteur multi-produit, les données comptables disponibles ne pouvaient répondre à l'analyse par filière attendue de l'Observatoire. Avec le concours des enseignes, l'Observatoire a donc mis en place un dispositif spécifique, le premier du genre, d'approche des coûts de la distribution alimentaire en GMS, appréhendés par rayon, décrit ci-après.

2.2. La méthode de l'Observatoire pour l'approche des comptes par rayon alimentaire frais dans la grande distribution

L'objectif est d'évaluer, au moyen d'enquêtes et d'entretiens annuels auprès des sièges des enseignes d'hypermarchés et de supermarchés (GMS, - grandes et moyennes surfaces -, hors maxi discompteurs et supérettes), par rayon alimentaire frais :

- le chiffre d'affaires du rayon ;
- le coût d'achat des produits du rayon ;
- la marge brute ou marge commerciale du rayon : chiffre d'affaires moins coût d'achat ;
- les autres charges directes du rayon, principalement les frais de personnel spécialisé du rayon (bouchers, boulangers,...) ;
- la marge semi-nette du rayon (marge brute moins frais de personnel spécialisé du rayon)
- les charges communes à l'ensemble des rayons (personnel de caisse, direction, immobilier, ...)
- la marge nette du rayon, après répartition des charges communes.

2.2.1. Une précision préalable importante

Contrairement aux autres postes, les charges communes sont en grande partie indépendantes de l'activité d'un rayon particulier et doivent être supportées par l'entreprise quelle que soit la taille ou l'activité de tel ou tel rayon, voire même que ce rayon existe ou non...

Ainsi, ces charges ne peuvent être ventilées par rayon que de façon assez artificielle, au moyen de clés de répartition autant que possible adaptées à la nature de chaque coût : au prorata des superficies pour les coûts fonciers, du nombre d'articles passés en caisse pour les frais de personnel de caisse, du chiffre d'affaires lorsqu'aucune autre clé n'est pertinente ou disponible...

Cette réaffectation des charges communes et du calcul de la marge nette par rayon met en évidence la péréquation de résultats qui s'opère entre rayons de la grande distribution. Elle indique la capacité du rayon à couvrir plus ou moins les charges communes.

Cette capacité dépend notamment du poids des charges directes (personnel spécialisé dans les rayons qui « *fabriquent* » ou assurent une dernière transformation ou découpe des produits : boulangerie, boucherie, poissonnerie) et de la densité du rayon dans l'espace (de laquelle dépend le résultat de la réaffectation des charges liées à la superficie). **Cette approche en termes de marge nette ne devrait pas être interprétée en termes de « rentabilité » absolue du rayon** : un rayon donné, même à marge nette négative, contribue à la fréquentation des autres rayons et donc à la marge nette de l'ensemble ; les marges nettes des rayons « *en positif* » équilibrent celles des rayons « *en négatif* ».

2.2.2. Les grandes formes d'organisation en réseau dans la grande distribution

Les travaux de l'Observatoire sur les comptes des rayons dans la grande distribution portent sur deux formats de magasins uniquement : les hypermarchés et les supermarchés hors maxi discompteurs (Schéma 2, ci-après) ; dans tout le rapport, le terme « GMS » (grandes et moyennes surfaces) se rapporte à ces deux formats de magasins, sauf mention contraire.

Les enseignes de GMS relèvent de deux grandes catégories quant à leurs modes de coordination ⁴ :

▪ **les réseaux intégrés**

Cette forme de commerce se compose de réseaux de points de vente possédés par un groupe familial ou d'investisseurs. Les points de vente sont dirigés par des salariés du groupe ; ils constituent donc des établissements ou succursales de la même entreprise, juridiquement ou financièrement dépendants de la tête de réseau.

Cette forme d'organisation intégrée totalise environ 50 % du chiffre d'affaires du secteur des grandes surfaces alimentaires.

Parmi les enseignes dont les comptes des rayons sont suivis par l'Observatoire, Auchan, Carrefour, Casino et Cora relèvent de ce modèle « *intégré* ».

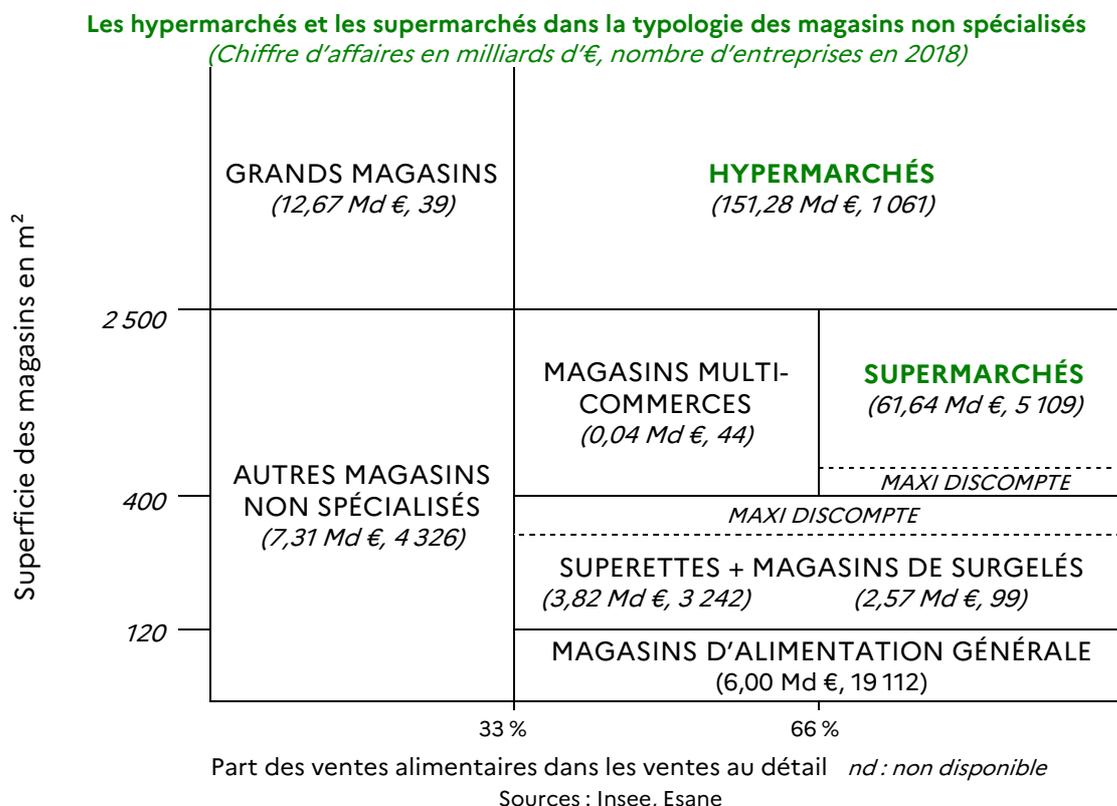
▪ **les réseaux d'indépendants (ou du commerce associé)**

Ils sont constitués par des magasins appartenant à des entrepreneurs indépendants (exploitant un ou plusieurs magasins) qui adhèrent à un groupement afin de bénéficier de conditions d'achat ou de services et d'exploiter une même marque d'enseigne.

Souvent, l'exploitation du magasin et le portage des investissements, notamment immobiliers, relèvent de deux (voire plus) entreprises juridiquement distinctes : par exemple, une SCI peut détenir le foncier d'un ou plusieurs hypermarchés exploités par une autre société versant alors des loyers à la première.

Près de 50 % du chiffre d'affaires du secteur des grandes surfaces alimentaires est réalisé par des points de vente appartenant à des entreprises indépendantes. Parmi les enseignes étudiées par l'Observatoire, les « *indépendants* » sont représentés par les réseaux E. Leclerc, Intermarché-Les Mousquetaires, Système U.

Schéma 2



⁴ Sources : « *Les réseaux d'enseignes, très présents dans le commerce* ». Julien Fraichard, Corine Troïa. Insee Première N°1140 - juin 2007. http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=ip1140®_id=0#interZ ; Site de la Chambre de commerce et d'industrie d'Ile-de-France <http://www.entreprises.cci-paris-idf.fr/web/commerce/le-parcours-du-createur-de-commerce1>

Les GMS relevant de l'un ou l'autre type de réseau s'approvisionnent auprès de centrales d'achats qui ressortissent de trois grandes catégories :

- ***les centrales d'achats des réseaux intégrés***

Les fonctions d'achat et d'approvisionnement des points de vente sont assurées par des établissements ou des services de l'entreprise propriétaire de ces points de vente. Il n'y a pas d'opération d'achat-vente entre centrales d'achats et magasins de détail, qui constituent deux fonctions d'une même entreprise. Toutefois, dans certaines enseignes intégrées, la sélection des produits et la négociation avec les fournisseurs sont assurées par une entreprise juridiquement distincte de celle regroupant les magasins et leurs services centralisés d'achats et de logistique, bien que le capital puisse être détenu par le même groupe familial ou d'actionnaires. Dans ce cas, cette entreprise agit alors en mandataire pour l'entreprise de distribution, moyennant la perception d'une cotisation couvrant les coûts de fonctionnement et la rémunération des propriétaires. Les marchandises sont achetées à la centrale par la société incluant le réseau de magasins et leurs entrepôts. Relève de cette catégorie, parmi les enseignes intégrées étudiées, la centrale Provera du groupe Louis-Delhaize, exploitant l'enseigne Cora.

- ***les centrales d'achats de type coopératives dans des réseaux d'indépendants***

Les entrepreneurs des magasins de certaines enseignes d'indépendants ont constitué des sociétés coopératives pour réaliser en commun leurs achats et mutualiser des fonctions logistiques (entrepôt, éclatement). Ces centrales d'achats présentent différents échelons géographiques (centrale nationale, centrales régionales) et/ou par famille de produits, pouvant être constitués en autant d'entreprises juridiquement distinctes ; l'Insee recensait ainsi 241 entreprises de centrales d'achat alimentaire en France en 2017 (Esane), soit bien plus que le nombre d'enseignes. L'échelon national remplit des fonctions de négociation et de référencement pour l'ensemble du réseau, les fonctions d'achat et logistique étant alors assurées par les centrales régionales, sauf, dans certains cas, pour certains produits dont la négociation, l'achat et la logistique relèvent entièrement d'une centrale nationale. Inversement, certaines négociations peuvent s'effectuer au niveau régional.

Ces centrales coopératives servent leurs adhérents sans but lucratif : les statuts prévoient que le résultat net est ristourné aux adhérents, après affectation d'une partie aux réserves. Les charges de ces centrales sont financées principalement selon les cas par leur marge commerciale ou par une cotisation des magasins : on constate par exemple des marges commerciales faibles, voire négatives, dans les comptes publiés de certaines centrales d'achat, ou une activité commerciale quasi nulle dans le cas de centrales nationales de référencement au service de centrales d'achats proprement dites agissant au niveau régional. Les enseignes d'indépendants à centrales de type coopératives suivies par l'Observatoire sont E. Leclerc et Système U.

- ***les centrales d'achats de type grossistes dans d'autres réseaux d'indépendants***

Dans ce dernier cas, les centrales d'achats, détenues par une société de *holding* constituée par les entrepreneurs des magasins, fonctionnent vis-à-vis de ces derniers comme des grossistes à but lucratif : ces centrales achètent les produits et les revendent aux magasins avec une marge commerciale qui couvre les charges de la centrale et génère un résultat net, revenant à la société de *holding*. Ce type d'organisation correspond, parmi les enseignes étudiées par l'Observatoire, à celui d'Intermarché.

2.2.3. Le périmètre de consolidation retenu par l'Observatoire

La diversité des modes d'organisation des enseignes (intégrés vs indépendants, types de centrales d'achats) rend indispensable la définition d'un périmètre de consolidation le plus homogène possible d'une enseigne à l'autre pour que les moyennes toutes enseignes soient calculées à partir de données de même nature.

Le périmètre de consolidation retenu agrège ainsi les entités ou fonctions suivantes de chaque enseigne, que ces entités soient des entreprises indépendantes ou non, qu'il y ait ou non échanges facturés de biens ou services entre ces entités :

- les points de vente, hypermarchés ou supermarchés ;
- les centrales d'achats de l'enseigne, pour leur seule activité d'approvisionnement des points de vente étudiés ;
- les autres entités de l'enseigne, le cas échéant distinctes des centrales d'achat proprement dites, pour leur activité de support aux points de vente étudiés.

Ce périmètre se limite aux activités de distribution de produits alimentaires et à leurs fonctions support directes. Ne sont ainsi notamment pas pris en compte dans le périmètre :

- les entreprises de transformation agroalimentaire détenus pas certains groupes de distribution (SVA pour Intermarché-Les Mousquetaires, Kerméné pour E. Leclerc) ; le cas échéant, les produits issus de ces entreprises et achetés puis revendus par les magasins du réseau ne sont pas, dans notre approche, traités différemment des approvisionnements venant d'autres fournisseurs ;
- les sociétés qui détiennent et gèrent l'immobilier commercial, qu'il s'agisse des filiales spécialisées (« *foncières* ») des groupes propriétaires des enseignes intégrées, *qui gèrent en général non pas uniquement le foncier des magasins mais celui de leurs galeries commerciales*, ou des SCI portant l'immobilier de magasins d'enseignes d'indépendants : les loyers perçus par ces sociétés de la part de celles qui exploitent les magasins sont donc comptés comme des charges pour le périmètre étudié⁵.

Sont donc considérés comme des charges à répartir par rayon, les flux de biens et de services provenant de l'extérieur du périmètre et y entrant (ou les flux monétaires correspondants sortant du périmètre). Les flux entre entités à l'intérieur du périmètre ne sont pas pris en compte en tant que tels dans les charges des rayons. Ainsi, par exemple, ne sont pas retenues comme charges :

- les cotisations des magasins à leurs centrales d'achats ;
- les achats des magasins indépendants, reliés à une centrale « *grossiste* », auprès de leur centrale d'achats.

On prend en revanche en compte comme charges du périmètre consolidé, à répartir par rayon :

- les charges de la centrale d'achats ou de la tête de réseau couvertes par les cotisations des magasins ;
- les charges de la centrale d'achats « *grossiste* » couvertes par la marge qu'elle réalise en vendant aux magasins indépendants adhérents de l'enseigne.

2.2.4. Modalités d'enquête, nomenclature, répartition des charges communes

Les enquêtes conduites par l'Observatoire auprès des enseignes sont adaptées à chaque type d'organisation tel que décrit au 2.2.2. (et pratiquement, à chaque enseigne).

Dans les enseignes intégrées, l'Observatoire a disposé directement de données consolidées, issues des systèmes comptables centralisés. Les achats de marchandises sont comptabilisés au niveau de la centrale d'achats ; on doit y ajouter le cas échéant les achats réalisés hors centrale par les magasins, plus ou moins importants selon les rayons (en fruits et légumes ou marée, notamment) et selon le degré d'autonomie donné par l'enseigne à ses responsables de magasins.

Le niveau central gère l'achat des marchandises et tout ou partie des charges nécessaires au fonctionnement des magasins. Dans certaines enseignes, un prélèvement sur le chiffre

⁵ Également hors périmètre, évidemment, les propriétaires fonciers sans liaisons de groupe ou autre avec les enseignes, tels que les promoteurs en immobilier commercial, propriétaire des murs de certains magasins de réseaux d'indépendants.

d'affaires des magasins finance certains services assurés par une filiale du groupe (référencement, négociation avec les fournisseurs en amont de l'achat par la centrale).

La marge brute de l'ensemble du périmètre consolidé est la différence entre le chiffre d'affaires réalisé en magasins et le coût des achats de marchandises réalisés par la centrale (plus achats directs éventuels), ce coût intégrant au moins une partie des frais de logistique interne au périmètre (fonctionnement des plateformes, transport plateformes-magasins). La marge nette est la différence entre cette marge brute et les charges afférentes aux magasins et à la centrale.

Ces postes de marges et de charges sont ensuite répartis par rayon selon la méthode décrite plus loin.

Dans les enseignes avec centrale d'achats de type grossiste, cette dernière, entreprise distincte des magasins, réalise une marge commerciale en vendant des marchandises aux magasins associés, et perçoit en outre des cotisations des magasins. Ces ressources, - marge commerciale et cotisations -, permettent à la centrale de couvrir ses charges et de dégager une marge nette, susceptible d'être réinvestie, épargnée, redistribuée sous forme de dividendes aux associés (exploitants de magasins indépendants détenteurs de parts dans la société de *holding*).

Côté magasins, ceux-ci dégagent leur propre marge commerciale, sur laquelle s'imputent leurs charges et leur propre marge nette. La plupart des achats de marchandises est comptabilisée au niveau de la centrale, on y rajoute les achats réalisés hors centrale par les magasins.

La consolidation consiste ici à additionner les deux niveaux (centrale et magasins) de marge commerciale, de charges et de marge nette.

Pour ce faire, les enseignes ont fourni à l'Observatoire deux comptes : un pour la centrale et un pour les magasins, avec une répartition des charges par rayon.

Il est à noter que la cotisation des magasins à la centrale, si elle constitue une charge pour les magasins, n'apparaît plus en tant que telle dans la consolidation, mais son montant se retrouve dans les charges et éventuellement, pour partie, dans la marge nette constatées en centrale.

Dans les enseignes à centrale de type coopérative, le financement de la centrale est essentiellement assuré par la cotisation des magasins ou par un pourcentage prélevé auprès des magasins lors de leur achat auprès de la centrale. La consolidation réalisée par l'Observatoire consiste, comme précédemment, à additionner les charges des magasins (hors cotisation et hors achats des produits) à celles de la centrale (couvertes éventuellement par sa marge commerciale et, surtout, par la cotisation qu'elle perçoit des magasins associés). L'achat des marchandises est comptabilisé au niveau de la centrale (on y ajoute les achats hors centrale des magasins) ou des magasins si la centrale ne fait pas de marge, la vente aux consommateurs étant mesurée évidemment au niveau des magasins et la marge brute du périmètre est donc la somme des marges brutes en magasins et, marginalement, en centrale ; la marge nette étant constituée essentiellement dans les magasins. Les charges et marges par rayon établies par l'Observatoire pour ce type d'enseigne sont basées sur des éléments de comptabilité de magasins et une affectation des cotisations.

Certaines enseignes d'indépendants ayant répondu sur la base de données comptables d'un échantillon de magasins (dont, dans un cas, très limité), donc non exhaustives, il était indispensable d'extrapoler leurs résultats pour les intégrer dans les calculs de moyennes toutes enseignes. Faute de données suffisantes pour appliquer des méthodes plus élaborées, chaque donnée issue d'échantillon, relative à un rayon, a été pondérée par le rapport du chiffre d'affaires total de ce rayon dans les magasins de l'enseigne au chiffre d'affaires de ce rayon dans les magasins de l'échantillon.

Dans d'autres enseignes d'indépendants, le montant de certains postes ne provient pas de comptes détaillés de magasins, non détenus par la tête de réseau, mais découle de l'application de taux de marge et de charges issues des préconisations (prix de vente, taux de marge) fournies par l'enseigne à ses adhérents.

Certaines charges imputées au périmètre d'activité retenu (*i.e.* la mise à disposition de produits alimentaires en magasin, depuis leur arrivée en plateforme jusqu'à leur passage en caisse), et donc grevant la marge nette de ce périmètre, peuvent correspondre à des redevances pour services assurés par des entités en lien capitalistique avec les magasins. Il peut s'agir de sociétés assurant le portage de l'immobilier commercial, ou d'autres investissements, la logistique, ou

détentrices des marques de l'enseigne... : une partie du montant de ces charges imputées au périmètre, et grevant donc sa marge nette, rémunère donc les détenteurs du capital de ces entités.

Le Tableau 1 présente les postes de chiffre d'affaires et de charges, ainsi que les marges brute, semi-nette et nette, mesurés en « centrale » (au sens large du terme : centrale d'achats et toute structure support centrale comprise dans le périmètre) et dans les magasins et le calcul de consolidation ; certaines valeurs pouvant être nulles en fonction du mode d'organisation de l'enseigne.

Tableau 1

Nomenclature des postes utilisée pour établir les comptes par rayon

		Centrales	Magasins	Valeur consolidée		
CHARGES SPÉCIFIQUES DU RAYON	1	Chiffre d'affaires	1a	1b	1c = 1b	
	2	Coût d'achat des ventes	2a	achats à centrale : 2b.1 = 1a achats hors centrale : 2b.2	2c = 2a + 2b.2	
	3 = 1 - 2	Marge brute marge commerciale	3a = 1a - 2a	3b = 1b - 2b.1 - 2b.2 = 1b - 1a - 2b.2	3c = 1b - 2a - 2b.2 ou 3c = 3a + 3b	
	4	Frais de personnel en magasin dédié au rayon		4b	4c = 4b	
	5 = 3 - 4	Marge semi-nette	5a = 3a - 4a	5b = 3b - 4b	5c = 3a + 3b - 4b ou 5c = 5a + 5b	
	6	Approvisionnements et fournitures du rayon		6b	6c = 6b	
	7	Eau, gaz, électricité du rayon		7b	7c = 7b	
	8	Frais sur matériels et équipements du rayon		8b	8c = 8b	
	9	Taxes, cotisations et redevances spécifiques		9b	9c = 9b	
CHARGES COMMUNES RÉPARTIES	R1*	10	Frais de personnel des magasins hors rayon		10b	(10c) = (10b)
		11	Frais de personnel hors magasins	11a		(11c) = (11a)
	R2*	12	Locations immobilières	12a	12b	(12a) + (12b)
		13	Amortissements immobiliers	13a	13b	(13a) + (13b)
		14	Frais financiers	14a	14b	14a + 14b
		15	Publicité		15b	(15c) = (15b)
		16	Impôts et taxes	16a	16b	(16a) + (16b)
		17	Participation des salariés	17a	17b	(17a) + (17b)
	R3*	18	Autres charges communes réparties : en magasins	18a	18b	(18a) + (18b)
		19	Autres charges communes réparties : autres niveaux	19a	19b	(19a) + (19b)
	20	Cotisations aux structures centrales		20b	réparti de (11a) à (19a) si possible, agrégé aux autres charges communes sinon	
	21 = 5 - 6 à 20	Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	21a = 5a - 6a à 20a	21b = 5b - 12b à 20b	21c = 5c - 6c à 20c ou 20c = 20a + 20b	
	22	Impôt sur les sociétés réparti par rayon	22a	22b	22a + 22b	
	23 = 21 - 22	Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	(23a) = (21a) - (22a)	(23b) = (21b) - (22b)	(23c) = (21c) - (22c) ou (23c) = (23a + 23b)	

Explication des principales lignes de la nomenclature des postes

R1*, R2*, R3* : lignes regroupées pour le calcul des moyennes toutes enseignes car non détaillées - ou nomenclature inadaptée - dans certaines enseignes. R1 : Frais de personnel hors rayon ; R2 : Immobilier ; R3 : Autres charges communes réparties.

1 : Chiffre d'affaires, hors TVA : ventes de marchandises (produits alimentaires). Le montant consolidé (1c) pris en compte pour l'analyse des comptes par rayon est le chiffre d'affaires en magasin (1b), le chiffre d'affaires de la centrale (1a) étant neutralisé par les achats des magasins à la centrale (2b.1, ci-après).

2 : Coût d'achat des ventes, hors TVA : achats de marchandises, exprimé en « *triple net* » (déduction faite des rabais, ristournes et remise ou produits de coopération commerciale obtenus de la part des fournisseurs), *franco* de port magasin : sont inclus dans le coût d'achat les frais de transport facturés par le fournisseur mais aussi les frais de transport des plateformes aux magasins, assuré par des prestataires ou des entités de l'enseigne⁶. S'y ajoute le coût d'opérations réalisées dans les plates-formes logistiques (préparation des commandes, emballage, stockage...). Le montant consolidé est constitué des achats par la centrale (2a) et des achats des magasins hors centrale (2b.2). Les achats des magasins à la centrale (2b.1) sont neutralisés par les ventes de la centrale (1a).

3 : Marge brute (ou commerciale) : différence entre le chiffre d'affaires et le coût d'achat des ventes. La valeur consolidée est la différence entre, d'une part, le chiffre d'affaires en magasin et, d'autre part, le coût des achats opérés par les centrales et le coût des achats opérés hors centrales ; cette marge brute consolidée est la somme de la marge brute en centrales et de la marge brute en magasins.

4 : Frais de personnel dédié : inhérents aux employés des magasins affectés spécialement à tel ou tel rayon, par exemple : bouchers réalisant la préparation des viandes en laboratoire des magasins, boulangers, chefs de rayon.

10 : Frais de personnel des magasins hors rayon, non spécifiques de tel ou tel rayon ; il s'agit notamment des personnels de caisses, de sécurité, de direction du magasin.

11 : Frais de personnel hors magasins : personnel des centrales d'achat, des sièges et autres entités support, pour leur quote-part imputable au fonctionnement des rayons étudiés. Non dissociable de la ligne 10 dans certaines enseignes, donc regroupement des deux lignes pour le calcul des moyennes toutes enseignes. Le total des frais de personnel (4, 10 et 11) rapporté au CA ressort de l'enquête entre 15,7 % en 2018 tous rayons alimentaires frais confondus. Le même taux calculé pour les secteurs des supermarchés et des hypermarchés, tous rayons confondus à partir des données d'Esane (Insee) est moindre, de l'ordre de 10 %.

12 : Locations immobilières. Loyers versés par l'exploitant du magasin à une société propriétaire du terrain ou des murs. Le taux de charges immobilières (loyers et amortissements) issu de l'enquête de l'Observatoire, de 1,9 % en 2018 tous rayons frais, est du même ordre que celui tiré précédemment des données d'Esane sur le secteur des GMS (2,3 %).

13 : Amortissements immobiliers. Amortissements comptables des investissements immobiliers.

14 : Frais financiers à imputer aux rayons. Pour les enseignes intégrés, ces frais ont été calculés sur la base du ratio moyen issu des résultats d'Esane, soit 0,10 % du CA.

15 à 20 : Détail inadapté dans certaines enseignes : ces lignes sont donc regroupées pour le calcul des moyennes toutes enseignes.

20 : Cotisations aux structures centrales : ressources transférées par les magasins des réseaux d'indépendants aux centrales d'achat et de référencement ou à d'autres structures au titre de l'exploitation des marques de l'enseigne, par exemple. Le montant des cotisations a été réparti entre les postes de charges précédents, ou simplement neutralisé lorsque l'on disposait d'un compte de charges en centrale directement exploitable.

22 : L'impôt sur les sociétés (IS) imputable à chaque rayon, estimé en affectant un taux moyen d'IS à la marge nette avant IS du rayon. Ce taux a été appliqué aux rayons à marges nettes positives comme aux rayons à marges nettes négatives : ceux-ci diminuent l'assiette et le montant global de l'IS, ce qui revient à leur attribuer un « *impôt négatif* », donc une diminution de charges. Cette convention assure que la somme des impôts répartis est égale à l'impôt de l'ensemble. On présente également une marge nette avant IS, solde proche du « *résultat courant avant impôt* » présenté dans les données de cadrage (Chapitre 2) et les comptes des exploitations agricoles et des industries agroalimentaires⁷ (Chapitre 3).

⁶ Depuis l'enquête 2018 (sur les données 2017), l'Observatoire de la formation des prix et des marges dispose de premiers éléments au sujet des coûts de logistique et de transport interne. Ils sont retraités lorsque cela est possible. A terme, dans son approche l'Observatoire souhaiterait distinguer totalement les coûts d'achat, des charges de transport et de logistique internes aux enseignes.

⁷ Le résultat courant avant impôt n'intègre pas les opérations exceptionnelles (non prises en compte également dans l'analyse des rayons des GMS), ni, par définition, l'impôt sur les bénéfices, ni la participation des salariés aux résultats

Les comptes des enseignes étudiés dans le présent rapport sont ceux de l'année 2019, année de transformation du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) en un allègement de cotisations sociales durable et à effet immédiat. Les entreprises qui n'ont pas utilisé tout leur CICE avant cette transformation conservent le droit de s'en servir pour le paiement des impôts de 2019 à 2021. La fraction de CICE non utilisée est remboursée à la fin de cette période. Le CICE était un avantage fiscal dont bénéficiaient les entreprises qui emploient des salariés. Il continue à exister sous la forme d'un allègement, qui se traduit par la réduction de cotisations sociales patronales pour un employé dont la rémunération est inférieure ou égale à 2,5 SMIC. Concrètement il se traduit par la réduction de 6 points des cotisations sociales patronales d'assurance maladie pour les rémunérations dues à partir du 1^{er} janvier 2019. Les rémunérations dans la limite de 1,6 fois le SMIC, dues à partir du 1^{er} octobre 2019 bénéficient en plus d'une réduction de 4,05 points des cotisations sociales patronales. Dans leur réponse au questionnaire de l'Observatoire, les enseignes ont imputé ce versement en diminution de charges de personnel ou autres, le reste du crédit d'impôt venant en diminution de l'impôt sur les sociétés.

Le Tableau 2 présente les clés de répartition utilisées pour ventiler les charges communes par rayon. Rappelons que l'estimation de « *marges nettes* » par rayon est une demande forte du comité de pilotage de l'Observatoire. Cette approche sert donc de « *fil conducteur* » à une analyse du « *contenu* » des marges brutes des GMS, **mais il ne faut pas perdre de vue qu'elle est assez artificielle compte tenu du poids des charges communes. Celles-ci ne peuvent être réparties qu'au prix de conventions assez fragiles ; cette approche en marge nette par rayon n'est d'ailleurs pas utilisée comme critère de gestion par les enseignes elles-mêmes.**

En outre, comme précisé plus haut, une partie des charges imputées au périmètre, pouvant correspondre à des services fournis par des entités de l'enseigne, donne lieu à des rémunérations perçues par les détenteurs du capital de ces dernières.

de l'entreprise. Mais ce dernier poste est inclus dans les frais de personnel des données par rayon recueillies auprès des enseignes.

Tableau 2

Principales clés appliquées pour la répartition des charges communes entre rayons

Type de charges communes	Clés de répartition appliquées
Frais de personnel des magasins hors rayon	Au prorata du nombre d'articles vendus par rayon
Autres frais en magasins répartis	Au prorata du CA du rayon Au prorata des effectifs en magasins répartis par rayon
Frais de personnel hors magasins	Au prorata des effectifs en magasins répartis par rayon
Publicité	Au prorata du CA du rayon
Locations immobilières	Au prorata de la surface du rayon Au prorata du CA du rayon
Amortissements	Au prorata de la surface du rayon (immobilier) Au prorata de la valeur des actifs Au prorata du CA du rayon
Impôts et taxes	Au prorata de la surface du rayon Au prorata du CA du rayon Au prorata des effectifs du rayon Selon l'assiette de la taxe
Frais financiers	Standardisés à 0,2 % du CA du rayon dans les enseignes intégrées
Participation des salariés	Au prorata des frais de personnel répartis par rayon
Impôt sur les sociétés	Application d'un taux moyen d'IS au résultat avant IS du rayon
Autres charges communes réparties	Au prorata du CA du rayon
<i>Cotisations aux structures centrales</i>	Neutralisée ou répartie en charges ci-dessus au niveau central, puis répartie par rayon

2.2.5. Représentativité de l'enquête de l'Observatoire

Le format hypermarché (plus de 2 500 m²) est surreprésenté dans les données fournies à l'Observatoire par les enseignes, par rapport au format supermarché (de 400 m² à 2 500 m²), pour les raisons suivantes :

- le groupe auquel appartient l'enseigne interrogée possède des magasins des deux formats, mais ceux-ci relèvent d'enseignes différentes, gérées par des entités distinctes, et, à ce stade, l'Observatoire n'a pu interroger la structure gestionnaire des formats supermarché⁸ ;
- les formats supermarché sous enseigne du groupe exploitant par ailleurs des hypermarchés en mode intégré sont des franchisés dont les comptes détaillés ne sont pas centralisés ;
- l'enseigne interrogée est surtout une enseigne d'hypermarchés.

Le chiffre d'affaires total pour 2019 des rayons alimentaires frais du périmètre étudié par l'Observatoire est de 35,8 milliards d'euros. À titre de comparaison, les derniers résultats disponibles des comptes du commerce portant sur 2018 mentionnaient un chiffre d'affaires en produits alimentaires frais des hypermarchés et supermarchés, de 57,3 milliards d'euros.

2.3. Limites à la comparaison des comptes des différents secteurs agroalimentaires

En **agriculture**, l'Observatoire mobilise, lorsque les sources le permettent, deux types d'approche pour évaluer les coûts de production ou la structure des charges des exploitations :

- une approche strictement comptable (Rica), dans laquelle toutes les charges prises en compte reflètent l'emploi de biens et de services fournis par des tiers de l'entreprise.

⁸ Ainsi, dans le groupe Louis-Delhaize, les hypermarchés sont sous l'enseigne Cora et les supermarchés sous l'enseigne Match, chaque enseigne est gérée par une entité distincte. *Idem* dans le groupe Mulliez, avec Auchan (hypermarchés) et Simply Market (supermarchés).

La rémunération du travail non salarié de l'exploitant et de sa famille le cas échéant, et le paiement de ses ou de leurs cotisations sociales ainsi que la rémunération des capitaux propres investis dans l'exploitation est constituée par le solde comptable entre les produits et les charges (résultat courant, si les produits et les charges retenus pour le calcul excluent les opérations exceptionnelles)⁹ ;

- l'approche des instituts techniques agricoles dans laquelle, aux dépenses constatées par la comptabilité, sont ajoutées des charges dites « *forfaitaires* » ou « *calculées* », rémunération théorique du travail et du capital de l'exploitant, évaluée à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié et sur le marché des capitaux.

Dans **l'industrie**, l'Observatoire mobilise uniquement des approches comptables, dans lesquelles la rémunération du capital des propriétaires de l'entreprise est celle permise par le résultat comptable, aucune charge de type « *calculée* » n'étant imputée. Les résultats agricoles issus de l'approche des instituts techniques et les résultats industriels donnés par l'approche strictement comptable ne sont donc pas de même nature. Mais la comparaison des résultats issus de l'approche comptable dans les deux secteurs (agriculture et industrie) s'avère également délicate : le résultat comptable des exploitations agricoles est en général un « *revenu mixte* » du travail et du capital, compte tenu de leurs caractères d'entreprises artisanales, familiales, personnelles, ou de sociétés de personnes. Le même solde comptable dans une entreprise industrielle est essentiellement un revenu du capital. De plus, plusieurs entreprises industrielles ou commerciales sont – contrairement à la plupart des exploitations agricoles - intégrées dans des groupes et certains produits et charges des unités industrielles retracent en fait des flux avec d'autres entités (notamment, commerciales) du groupe et non avec des tiers de celui-ci, ce qui n'est pas sans incidence sur le niveau du bénéfice de l'activité industrielle car ces flux internes, hors marché, sont évalués à des prix de cession (à ce sujet, voir encadré 1, données de cadrage).

Ainsi, dans la **grande distribution**, l'Observatoire évalue les produits et les charges sur base comptable pour un périmètre consolidé d'activité qui n'englobe toutefois pas certaines entreprises du groupe (ou également détenues par les exploitants des magasins, dans les enseignes « *d'indépendants* ») fournissant des services au périmètre (notamment, sociétés de portage de l'immobilier commercial), lesquels services sont donc imputés en charges au périmètre mais les montant afférents peuvent intégrer un élément de rémunération du capital des propriétaires de l'enseigne ou des magasins.

⁹ Il en est de même pour les entreprises artisanales individuelles de boulangerie-pâtisserie (cf. section 7).

Chapitre 2. Données de cadrage

Avant l'exposé détaillé des résultats de l'Observatoire par filière (Chapitre 3), ce chapitre présente :

- les évolutions des prix dans l'agroalimentaire, en mettant en relation des indices de prix à différents stades ;
- les comptes sectoriels des trois principaux maillons des filières agroalimentaires : l'agriculture (toutes orientations confondues), l'industrie alimentaire (tous secteurs confondus), et le commerce de détail en grande distribution ou tous circuits ;
- une synthèse des résultats de l'étude annuelle des comptes des GMS par rayon alimentaire, regroupant les données qui seront développées filière par filière dans le chapitre 3.

Avertissement concernant les indices IPC Insee présentés dans ce chapitre :

La crise sanitaire de la Covid-19 a affecté notamment la qualité de l'indice de prix à la consommation de mars, avril, mai, juin, novembre et décembre et affecte donc la mesure moyenne des prix sur 2020. La collecte de prix par des enquêteurs dans les points de vente physiques a été suspendue du 16 mars au 15 juin 2020, puis du 30 octobre 2020 au 4 janvier 2021. La structure de la consommation des ménages a été modifiée par la crise et certains produits ont été indisponibles à la vente pendant certains mois de 2020.

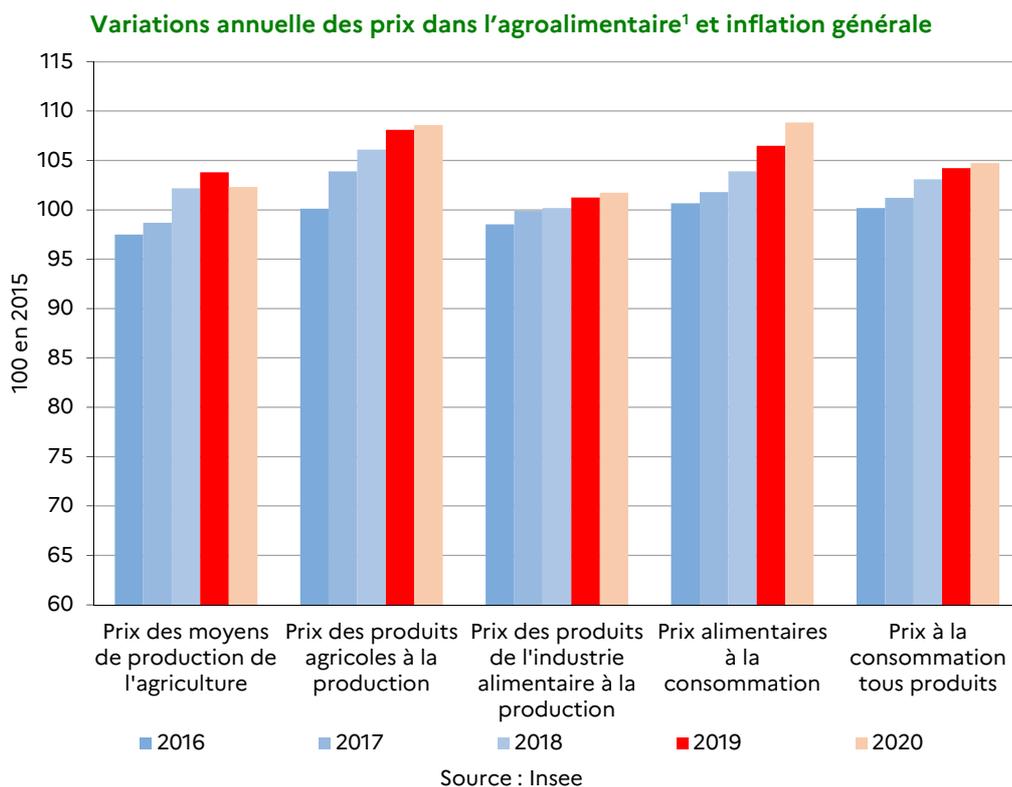
1. LES PRIX DANS LE CIRCUIT AGROALIMENTAIRE

1.1. En 2020 : diminution des prix des intrants et stabilité voire augmentation, plus ou moins prononcée, aux autres stades

En 2020, les prix des intrants pour l'agriculture diminuent (- 1,4 %, Graphique 1). À l'inverse, les prix agricoles sont stables (+ 0,5 %) tout comme les prix des produits des industries alimentaires (+ 0,5 %), mais avec des disparités selon les produits comme on le verra plus loin.

L'Insee note qu'en 2020, les prix des produits alimentaires à la consommation augmentent à un rythme moins soutenu qu'en 2019, + 1,9 % en 2020 après + 2,5 % en 2019. Les prix des produits frais accentuent nettement leur hausse (+ 7,3 % après + 4,3 %) en lien avec l'augmentation des prix des fruits frais (+ 9,1 % après + 0,3 %) des légumes frais (+ 8,7 % après + 6,0 %), et des poissons frais (+ 5,6 % après + 4,0 %). Hors produits frais, les prix des produits alimentaires décélèrent : + 1,0 % après + 2,1 % dans le sillage de ceux des pains et céréales (+ 0,6 % après + 1,5 %), du lait, du fromage et des œufs (+ 0,2 % après + 2,5 %) et des boissons non alcoolisées (stables en 2020 après + 2,0 %). Les prix de la viande augmentent sensiblement (+ 2,7 % après + 2,5 %). [Informations rapides n°11- 2021, 15 janvier 2021](#).

Graphique 1



1.2. Le « ciseau des prix » par filière

Lorsqu'on ne dispose que d'indices de prix amont (par exemple, prix à la production) et aval (par exemple prix à la consommation), et si ces indices varient dans le même sens entre deux dates, il n'est pas toujours possible d'en déduire si l'écart entre les deux prix s'est accru ou a diminué entre ces deux dates². Par exemple, si le prix agricole d'un produit passe de 3 € en 2014 à 2,75 € en 2015 et que le prix à la consommation de ce produit passe de 6 € à 5,75 € : l'écart entre les deux prix reste de 3 € en 2014 comme en 2015. En base 100 en 2014, l'indice du prix agricole est de 91,7 en 2015 et celui à la consommation de 95,8. Ces indices montrent seulement que la baisse relative (en pourcentage) du prix à la consommation (95,8-100 = - 4,2 %) est moindre que celle du prix à la production (91,7-100 = - 8,3 %) mais, en valeur absolue, la différence entre les deux prix est restée la même, ce que ne pouvaient montrer les indices. **Certaines interprétations d'évolution d'indices de prix agricoles et à la consommation alimentaire en termes d'évolution de la « marge des intermédiaires » oublient cela et s'en trouvent erronées.**

Toutefois, les indices permettent de calculer le sens de la variation (augmentation ou diminution) de l'écart relatif de deux prix entre deux dates. On désigne par « écart relatif » de deux prix, l'un en amont : PA (par exemple, prix d'un produit agricole livré à une industrie alimentaire) et l'autre en aval : PV (prix du produit alimentaire élaboré à partir du produit agricole), le rapport :

$$\frac{PV - PA}{PV} \quad (1)$$

Ce rapport s'apparente à un taux de marge de type « vente moins achats, rapporté aux ventes », aussi égal à :

¹ Dans le graphique, les prix alimentaires à la consommation sont ceux de l'Insee, indice annuel des prix à la consommation de l'ensemble des ménages - France - Nomenclature Coicop : 01.1 - Produits alimentaires, base 2015 et d'IdBank 1764365.

² Voir édition 2015 pour plus d'explications.

$$1 - \frac{PA}{PV} \quad (2)$$

La variation de l'écart relatif du prix amont et du prix aval entre deux dates 0 et t s'écrit :

$$\frac{PV_t - PA_t}{PV_t} - \frac{PV_0 - PA_0}{PV_0} \quad (1')$$

ou encore :

$$1 - \frac{PA_t}{PV_t} - \left(1 - \frac{PA_0}{PV_0}\right) = \frac{PA_0}{PV_0} - \frac{PA_t}{PV_t} \quad (2')$$

Ainsi, l'écart relatif entre les deux prix augmente (respectivement, diminue) si le rapport suivant est supérieur (respectivement inférieur) à 1 :

$$\frac{IPA_0 IPV_t}{IPA_t IPV_0}$$

IPA et IPV étant respectivement les indices du prix amont et du prix aval : ainsi IPA_0 est l'indice de prix en amont au temps 0, IPA_t est l'indice de prix en amont à temps t (respectivement pour IPV_0 et IPV_t indice de prix à l'aval).

Le Tableau 3 donne le sens de la variation de l'écart relatif entre prix aval et prix amont en 2018, 2019 et 2020, telle qu'on peut l'inférer à partir des évolutions des indices de prix. Il est important de souligner que cette approche à partir des indices ne peut donner que le sens de la variation relative (augmentation ou diminution en pourcentage) mais aucune indication sur son ampleur en euros (laquelle peut être très faible, voire non significative : et dans ce cas, le sens lui-même est indéterminé) : estimer cette ampleur et évaluer si elle est significative supposerait de connaître le rapport initial des prix amont et aval :

$$\frac{PA_0}{PV_0}$$

Les graphiques des pages suivantes présentent les indices des prix à différents stades par filières : indice du prix des intrants pour la production agricole (lorsqu'ils sont disponibles), indice du prix à la production agricole, indice du prix de production de l'industrie alimentaire du produit transformé, indice du prix à la consommation (tous circuits) de ce produit et indice du prix d'achat en GMS³, et, pour comparaison, indice général des prix à la consommation tous produits.

³ Indice de prix d'achat moyens pondérés en GMS (PAMP) tels qu'établi à partir de Kantar Wordlpanel : Cf. Encadré 1

Tableau 3

Évolution de l'écart de prix relatif entre prix amont et prix aval (*) dans les filières agroalimentaires estimée à partir d'indices de prix

		Écart de prix relatif entre prix agricole et prix des intrants pour la production agricole	Écart de prix relatif entre prix de l'industrie alimentaire et prix agricole	Écart de prix relatif entre prix à la consommation alimentaire et prix de l'industrie alimentaire	Écart de prix relatif entre prix à la consommation et prix agricole
Toutes filières alimentaires	2018	↘	↘	↗	↘
	2019	↗	↘	↗	↗
	2020	↗	↗	↗	↗
Filière porc (viande fraîche) (1)	2018	↘	↗	↗	↗
	2019	↗	↘	↘	↘
	2020	↘	↗	↗	↗
Filière porc (1) (porc cuit : jambon) (2)	2018	↘	↗	↗	↗
	2019	↗	↘	↘	↘
	2020	↘	↗	↘	↗
Filière viande bovine	2018	↘	↗	↗	↗
	2019	↘	↗	↘	↗
	2020	↗	↗	↘	↗
Filière volailles (1)	2018	↘	↘	↗	↗
	2019	↘	↘	↘	↘
	2020	↘	↗	↘	↗
Filière produits laitiers de vache (3)	2018	↘	↗	↗	↗
	2019	↗	↘	↗	↘
	2020	↘	↗	↘	↗
Filière blé tendre-farine-pain baguette	2018		↘	↗	↘
	2019		↗	↗	↗
	2020		↘	↘	↘
Filière blé dur-pâtes alimentaires	2018		↗	↘	↗
	2019		↘	↗	↘
	2020		↘	↘	↘
Filière fruits frais	2018				↘
	2019				↗
	2020				↘
Filière légumes frais	2018				↘
	2019				↘
	2020				↗
Filière produits aquatiques	2018			↗	
	2019			↗	
	2020			↗	

(*) Différence entre prix aval et prix amont, rapportée au prix aval. Par exemple l'écart relatif entre prix à la consommation et prix de l'industrie alimentaire est égal à la différence entre prix à la consommation et prix de l'industrie, rapporté au prix à la consommation. Cet écart relatif de prix s'apparente à un taux de marge brute rapportée au chiffre d'affaires.

↗ : d'après les indices de prix aval et amont, l'écart relatif entre ces deux prix a augmenté par rapport à l'année précédente.

↘ : d'après les indices de prix aval et amont, l'écart relatif entre ces deux prix a diminué par rapport à l'année précédente.

(1) Pour ces filières, les intrants considérés sont les aliments des animaux (source : Insee). Autres filières animales : ensemble des consommations intermédiaires (source : Institut de l'élevage). Il n'existe pas d'indice synthétique de prix des intrants pour les productions végétales.

(2) Le maillon industriel pris en compte ici est uniquement celui la 2^{ème} transformation, qui élabore les jambons cuits ou salés à partir de la pièce de jambon issue de l'industrie de l'abattage découpe

(3) Pour l'écart de prix relatif entre consommation et industrie dans la filière laitière, l'IPC a été remplacé par l'indice des prix en GMS, source Kantar et l'indice de prix dans l'industrie est calculé en pondérant les indices de prix des PGC dans l'industrie par les volumes d'achat en GMS.

Sources : OFPM d'après Insee, Institut de l'élevage, SSP, Kantar Worldpanel

Encadré 1

Des évolutions de prix différentes selon les sources

La comparaison des évolutions de l'indice moyen annuel des prix à la consommation (IPC, source : Insee) de certains produits avec celles de l'indice du prix moyen annuel de produits de même nature observé en GMS par Kantar Worldpanel (principale source de prix au détail en GMS utilisée par l'Observatoire) révèle parfois des différences importantes. C'est le cas, comme on le verra dans les pages qui suivent, pour la viande bovine et les volailles.

Ces différences s'expliquent : les deux approches (IPC et indice de prix moyen construit à partir des prix de Kantar Worldpanel) portent sur des objets différents. Elles peuvent être d'autant plus importantes que, comme dans le cas des produits laitiers, l'ensemble de produits considéré est composite : des modes de pondération différents des produits peuvent entraîner des différences dans les évolutions des deux indices moyens.

Selon Kantar Worldpanel, le « prix d'achat moyen pondéré » (PAMP) en GMS de l'ensemble des **viandes bovines y compris le veau**, régresse or l'IPC viande de bœuf et de veau à la consommation de l'Insee progresse (Graphique 4).

L'indice annuel du PAMP est calculé sur l'ensemble des viandes bovines achetées en GMS, dans les proportions effectives et évolutives des quantités achetées par les consommateurs. Il retrace l'évolution annuelle du rapport entre la valeur des achats de ces produits et le volume de ces achats, relativement au même rapport calculé sur une année de référence. Autrement dit, c'est l'indice d'évolution du prix moyen du « kg de panier de viande bovine » acheté en GMS.

L'IPC viande de bœuf et de veau à la consommation est un indice commun pour ces deux types de viande publié par l'Insee, pondérés par les coefficients annuels - coefficients basés sur la structure des dépenses de consommation des ménages.

Les deux indicateurs diffèrent donc 1) par la liste des produits élémentaires pris en compte, (mais l'observatoire n'a aucun moyen de le vérifier, la liste des articles de l'IPC étant secrète) et surtout, 2) par le mode de pondération et des circuits étudiés.

Comme pour les produits bovins, le PAMP **Volailles** calculé depuis les données Kantar Worldpanel et l'IPC prix de la viande de volailles à la consommation offrent des évolutions divergentes : l'IPC progresse alors que le PAMP diminue. Ces différences s'expliquent là encore par la composition des paniers et les circuits propres à chaque indice.

Pour la **filière porcine**, l'IPC porcine augmente de façon plus prononcée que le PAMP calculé pour la viande fraîche de porc (Graphique 2). À l'inverse pour les jambons, l'augmentation est plus marquée pour le PAMP que pour l'IPC jambon (Graphique 3). Concernant les **produits laitiers**, la hausse est plus accentuée au travers de l'indice PAMP que pour l'IPC produits laitiers (Graphique 5 et Graphique 6)

Par ailleurs, on rappelle que les données Kantar Worldpanel sont des données de « panel de consommateurs », donc non exhaustives, bien qu'extrapolées, et renseignées par les consommateurs eux-mêmes. Pour les produits en libre-service, les données enregistrées directement en caisse à partir de la lecture électronique des informations figurant sur leurs emballages (code-barres) permettent d'alimenter des « panels de distributeurs » (type Nielsen, IRI...). L'Observatoire ne dispose pas actuellement de ce type de panels, dont les données pourraient cependant améliorer son appréhension des prix au détail (l'Insee utilise désormais certaines données de sortie de caisses pour établir les IPC). Le panel de consommateur (Kantar) reste cependant nécessaire pour le suivi exhaustif des achats (prix et volumes) des produits « non gencodés » (sans informations suffisantes sur les codes-barres).

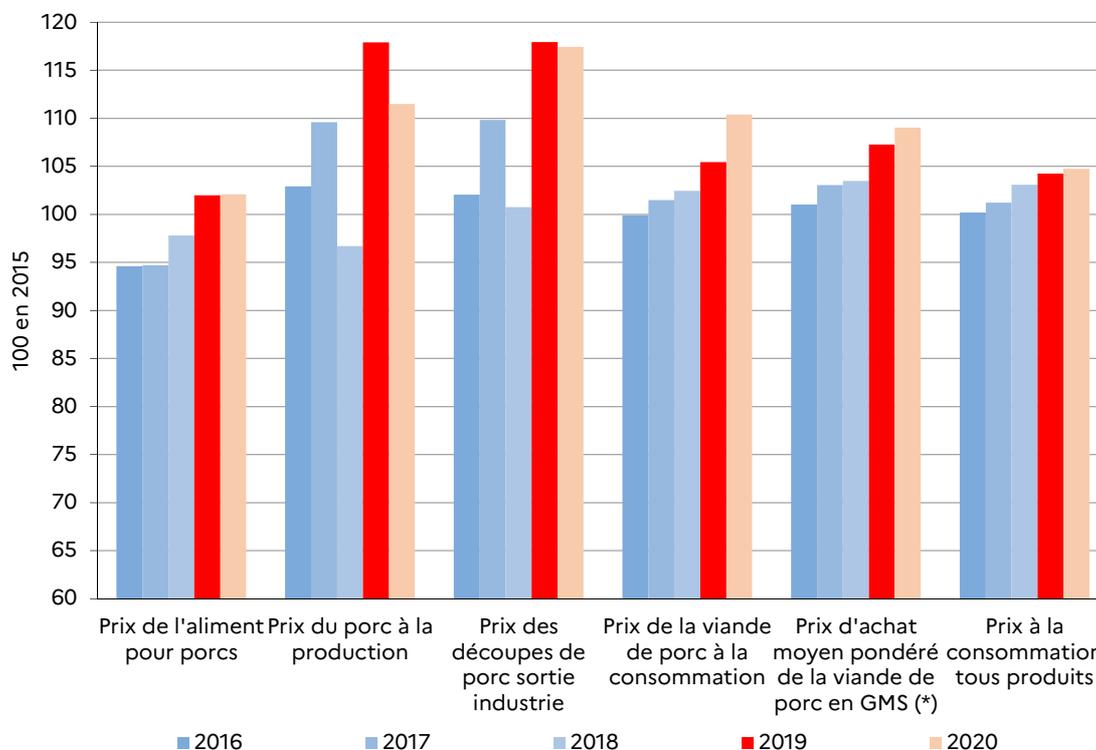
Documents complémentaires :

- Sur l'IPC : https://www.insee.fr/fr/metadonnees/source/fichier/Indice_des_prix.pdf
- Sur les différences entre IPC et évolution de prix moyens : https://www.persee.fr/docAsPDF/estat_0336-1454_1997_num_303_1_2542.pdf

1.2.1. Filière de la viande de porc fraîche

Graphique 2

Variations annuelles des prix dans la filière viande de porc fraîche et inflation générale



Source: Insee et (*) Kantar Worldpanel

Stabilité des prix des aliments pour porcins

L'indice des prix d'achat des moyens de production agricole (IPAMPA) – aliments pour porcins reste stable entre 2019 et 2020.

Baisse du prix du porc et ciseau des prix défavorable à l'élevage

Comme les autres filières agricoles, le marché du porc a été marqué en 2020 par les effets de la pandémie de Covid-19. Ils se sont ajoutés au problème zoo-sanitaire, à savoir la peste porcine africaine (PPA - Chapitre 3, section 1- Viande Porcine, partie 3). Ainsi, l'indice IPPAP - porcins (Indice annuel des prix agricoles à la production – Porcins) a diminué en 2020 par rapport à 2019 où le cours du porc avait été particulièrement élevé. Les évolutions des indices du prix du porc et du prix des aliments en 2020 aboutissent à une baisse de l'écart de prix relatif⁴: stabilisation des prix des intrants et diminution des prix à la production. Le ciseau des prix du porc et de l'aliment (principale charge variable de cette production) apparaît défavorable à la production, à l'inverse de l'année précédente (cf. Tableau 3, ligne « filière porc 2020 », colonne « écart entre prix agricole et prix des intrants pour la production agricole »).

Diminution faible du prix des découpes de porc et augmentation de l'écart de prix entre découpes et porc entrée abattoir

Les prix des pièces des découpes de porc sont en légère diminution 2020, (- 0,4 % par rapport à 2019 d'après l'indice de l'Insee de prix de production de l'industrie française pour le marché français - CPF 10.11 – Porcins : Épaules, jambons, longues frais ou réfrigérés), conséquence de la Covid - 19 et de la reconstitution du cheptel chinois suite à la peste porcine africaine. L'écart

⁴ « Écart de prix relatif » entre un prix en amont et un prix en aval, défini plus haut par le rapport : (prix aval - prix amont) / prix aval
Il s'apparente à un taux de marge brute commerciale : (vente – achat) / vente, ou de transformation : (production – matière première) / production

de prix relatif entre les découpes de porc et leur matière première augmente en 2020 (cf. Tableau 3, ligne « filière porc – viande fraîche 2020 », colonne « écart entre prix de l'industrie alimentaire et prix agricoles »).

A l'instar de 2019, les prix de la viande de porc à la consommation sont en hausse

L'indice des prix à la consommation (IPC) de la viande de porc, ainsi que l'indice construit à partir du prix d'achat moyen pondéré (PAMP) en GMS des viandes de porc fraîches progressent en 2020. L'écart de prix relatif entre prix à la consommation et prix sortie industrie augmente, inversant la tendance de l'année dernière (cf. Tableau 3, ligne « filière porc – viande fraîche 2020 », colonne « écart entre prix à la consommation alimentaire et prix de l'industrie alimentaire »).

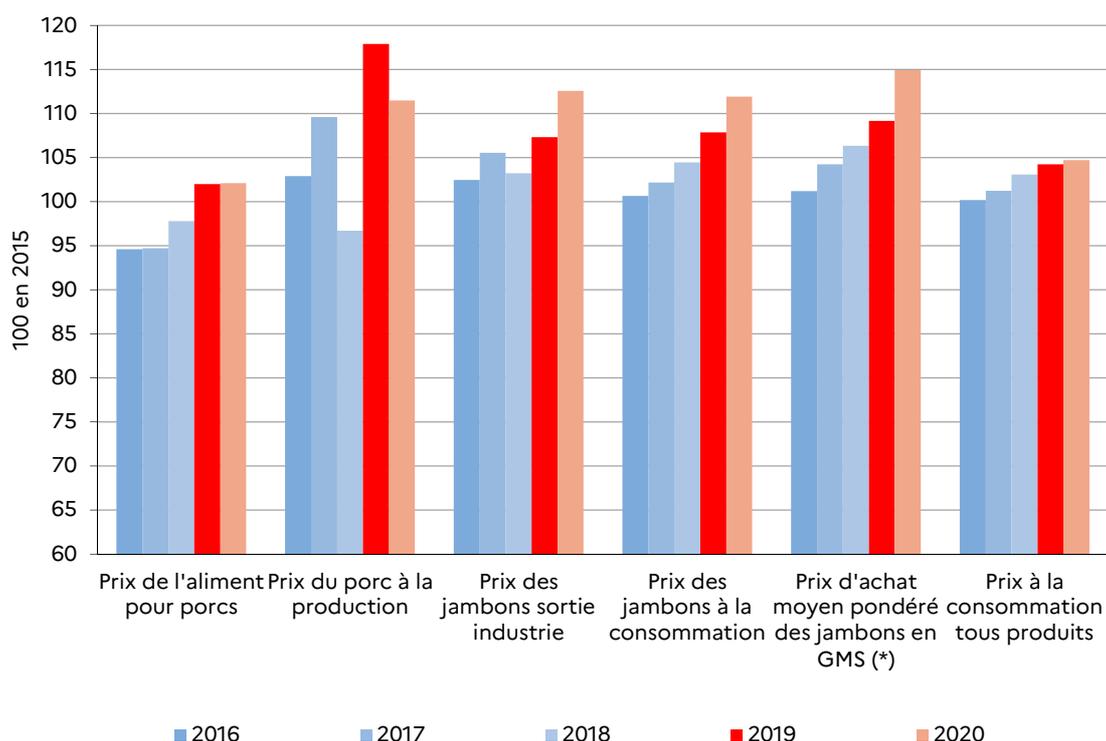
A l'inverse de 2019, le PAMP a moins progressé en 2020 que l'IPC. Le PAMP paraît plus volatil, intégrant probablement davantage que l'IPC l'impact des promotions et des évolutions de la structure des achats.

Déflaté par l'indice général des prix à la consommation, le prix de la viande de porc paraît globalement stable entre 2016 et 2018. En 2019, et plus encore en 2020, la hausse du prix du porc est supérieure à l'inflation au regard de ces deux indices, de façon plus marquée d'après l'indice IPC (+ 5 %) comparativement au PAMP (+ 4%).

1.2.2. Filière de la viande de porc en charcuterie : jambon

Graphique 3

Variations annuelles des prix dans la filière jambon et inflation générale



Source : Insee et (*) Kantar Worldpanel

Stabilité des prix des aliments pour porcins

L'indice des prix d'achat des moyens de production agricole (IPAMPA) – aliments pour porcins est stable entre 2019 et 2020.

Baisse du prix du porc et ciseau des prix défavorable à l'élevage

Cf. commentaire identique à celui du Graphique 2

Diminution faible du prix des découpes de porc et augmentation de l'écart de prix entre porc entrée abattoir et découpes

Cf. commentaire identique à celui du Graphique 2 : prix des découpes de porc sortie industrie, non repris sur le Graphique 3.

Augmentation du prix des jambons transformés sortie industrie de charcuterie-salaison

Le prix des jambons sortie industrie (élaboration de jambons cuits à partir de la pièce issue de l'abattage-découpe) continue de croître en 2020. Au vu des indices de prix correspondants, cette hausse contraste avec la baisse du prix du porc à la production et l'écart de prix relatif des jambons transformés sortie industrie et du porc entrée abattoir augmente donc en 2020 (cf. Tableau 3, ligne « filière porc – porc transformé- jambon, 2020 », colonne « écart entre prix de l'industrie alimentaire et prix agricoles »).

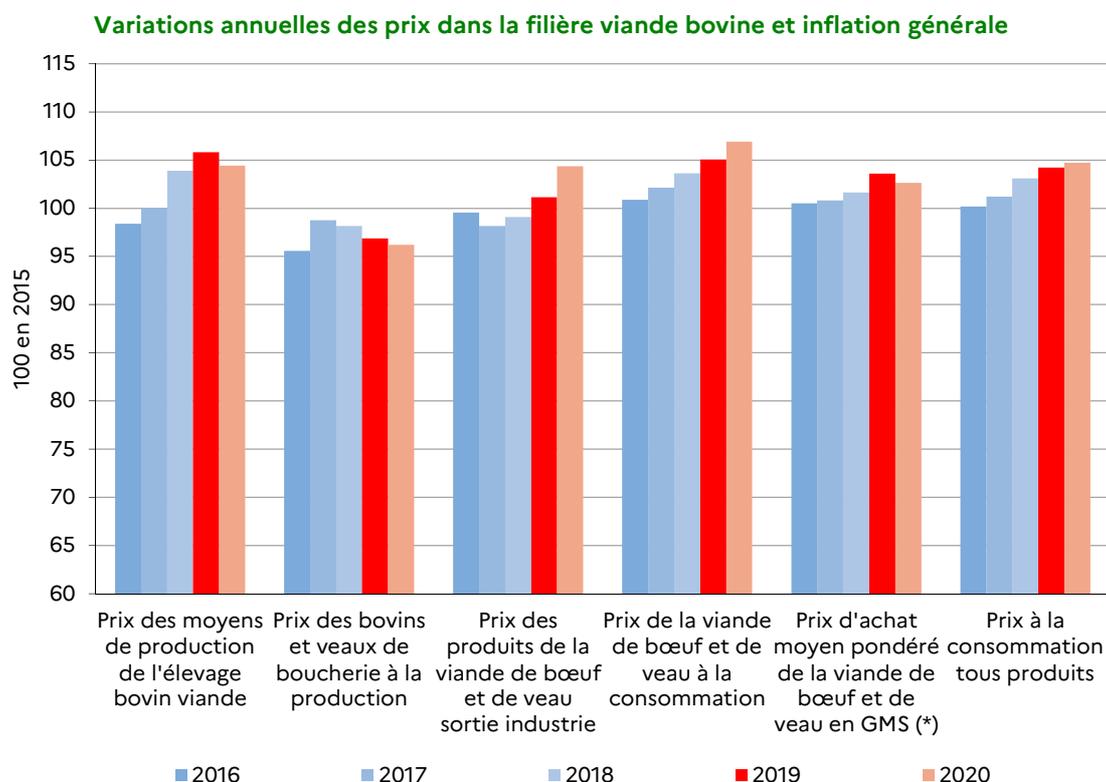
Progression du prix au détail du jambon

Le prix à la consommation du jambon continue de progresser en 2020 : progression plus marquée en GMS tel que transcrit par Kantar Worldpanel par rapport à l'indice Insee représentant tous les circuits de distribution. Pour rappel, le prix d'achat moyen pondéré (PAMP) intègre immédiatement les évolutions qualitatives du panier d'achat, tandis que l'indice des prix à la consommation (IPC) est construit sur la base d'un panier plus stable.

L'évolution 2016-2018 du prix du jambon au détail suivi par l'IPC s'inscrit globalement dans celle de l'inflation générale. Pour cette même période, selon le PAMP en GMS portant sur un panier évolutif de jambons, le prix du jambon présente une hausse plus soutenue que l'inflation. En revanche pour 2019 et 2020, l'IPC comme le PAMP présentent une progression supérieure à celle de l'inflation, plus de 6,9 points supérieure selon l'IPC en 2020 et respectivement 9,8 points d'après le PAMP. Ces différences d'observation entre indices s'expliquent par la composition différente des paniers suivis.

1.2.3. Filière de la viande bovine

Graphique 4



Source : Insee, Institut de l'élevage et (*) Kantar Worldpanel

Diminution des prix des intrants de l'élevage bovin viande

L'indice des prix d'achat des moyens de production de l'élevage bovin viande (calculé par l'Institut de l'élevage à partir des indices IPAMPA par nature de charges, source Insee - SSP) est en baisse en 2020, inversant la tendance.

Baisse des prix des bovins et veaux de boucherie à la production agricole, ciseau des prix favorable pour l'élevage

L'indice global de prix des bovins et veaux de boucherie à la production baisse en 2020. Cette baisse est due en particulier à la diminution de l'IPPAP bovin de boucherie, mais également à l'IPPAP veau de boucherie en lien avec la crise du veau de 2020 (Chapitre 3, Section 2 - Viande bovine, paragraphe 1.2). Par ailleurs, l'indice des prix des intrants diminue de manière plus prononcée et en conséquence l'écart relatif entre ces deux prix augmente (cf. Tableau 3, ligne « filière viande bovine 2020 », colonne « écart entre prix agricole et prix des intrants pour la production agricole »).

Hausse du prix des viandes bovines produites par l'industrie en 2020, augmentation de l'écart de prix entre industrie et agriculture et diminution de l'écart de prix entre consommation et industrie

L'indice de prix de production de l'industrie des viandes bovines continue de progresser en 2020 avec une hausse plus marquée entre 2019/20 qu'entre 2018/19. Rappelons que cet indice avait diminué de 2015 à 2017. L'indice des prix à la consommation augmente également, mais de façon moins marquée que l'indice de prix sortie industrie. A l'inverse l'indice des prix d'achat moyen pondéré diminue courant 2020. Ce qui laisse supposer une diminution de l'écart de prix relatif entre prix des produits vendus aux consommateurs et prix des produits fournis par l'industrie (cf. Tableau 3, ligne « filière viande bovine 2020 », colonne « écart entre prix à la consommation alimentaire et prix de l'industrie alimentaire »).

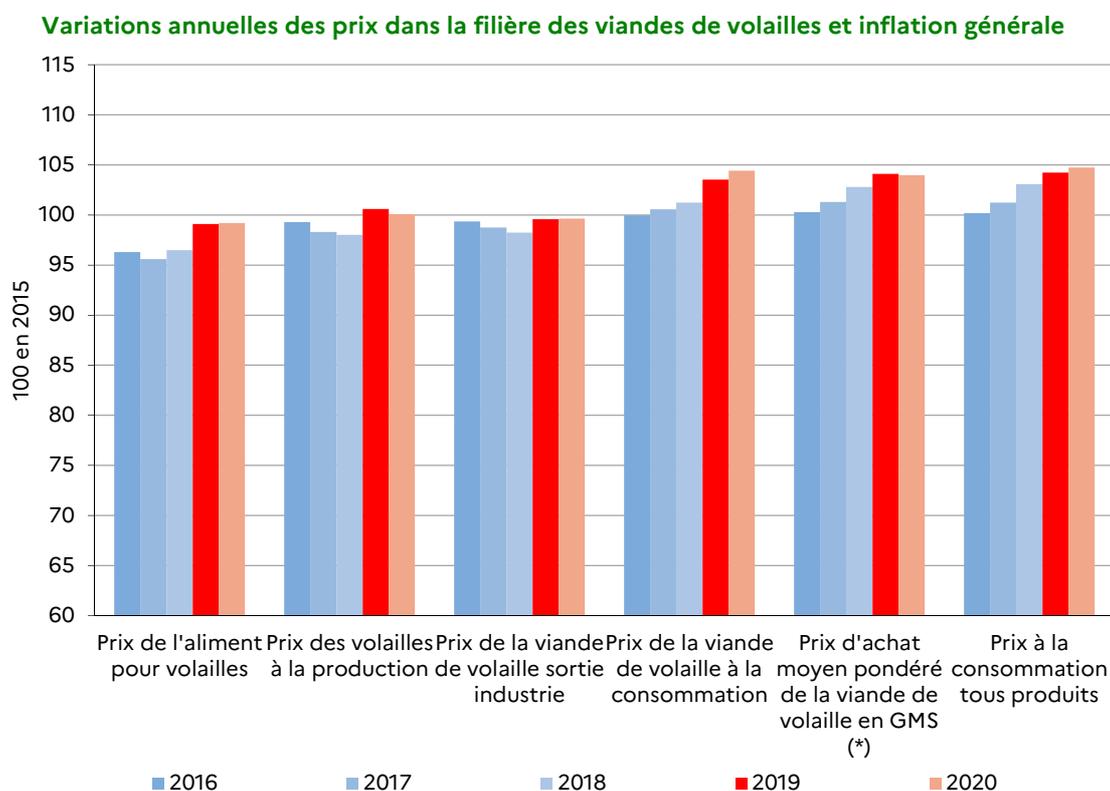
Toujours sur la base de l'analyse des indices, l'écart de prix relatif entre prix agricole et prix de l'industrie des viandes bovines a augmenté en 2020, l'indice de prix sortie industrie étant en hausse et l'indice des prix à la production agricole étant en baisse, cet écart était déjà en hausse en 2019 (cf. Tableau 3, ligne « filière viande bovine 2020 », colonne « écart entre prix de l'industrie alimentaire et prix agricole »).

Augmentation des prix des viandes bovines au détail en 2020 selon l'indice des prix à la consommation et une diminution selon le Kantar Worlpanel

Deux indices de prix à la consommation de la viande bovine sont suivis : l'indice des « Prix de la viande de bœuf et de veau à la consommation » (IPC) ainsi que celui du « Prix d'achat moyen pondéré de la viande de bœuf et de veau en GMS » (PAMP). Le premier souligne une hausse en 2020, alors que le deuxième indique une baisse. Cet écart peut être expliqué par la différence entre les méthodes d'élaboration de ces indices. L'IPC est établi pour la GMS, mais également pour le commerce de détail spécialisé. Le panier de produits observé est différent de celui servant à l'élaboration du PAMP et il varie moins dans le temps car, par cet indice, l'Insee cherche à mesurer des évolutions « pures » de prix à partir du suivi de paniers fixes de produits. Ce faisant, les indices de prix Insee n'intègrent ni les variations à court terme de l'offre et de la demande particulièrement marquée en 2020, conséquence de la Covid-19 (pondérations fixes de la structure de consommation), ni d'éventuels effets de substitution (à très court terme) des produits consommés en réponse aux évolutions des prix relatifs des produits. Il ne permet pas la pondération des prix observés par les volumes achetés contrairement aux données servant à l'établissement de l'indice du « Prix d'achat moyen pondéré de la viande de bœuf et de veau en GMS » (PAMP) et reflète donc moins l'effet des promotions que ce dernier sur le prix moyen observé. Le PAMP présente quant à lui un biais de mesure des évolutions des prix en ce sens qu'il n'est pas constitué d'un mix-produit stable dans le temps (en cours d'année, selon les années, etc.). De ce fait, ce dernier intègre des « effets de changement de qualité » (positifs ou négatifs) qui peuvent altérer la perception de la mesure de l'évolution du prix.

1.2.4. Filière des viandes de volailles

Graphique 5



Source : Insee et (*) Kantar Worldpanel

Quasi-stabilité des prix des aliments pour volailles

En hausse en 2019, l'indice des prix d'achat des aliments pour volailles se stabilise en 2020, malgré l'augmentation des prix des aliments initiée en fin d'année.

Légère baisse du prix des volailles à la production agricole, diminution du ciseau des prix pour l'élevage

Après avoir augmenté en 2019, cet indice diminue en 2020.

Durant l'année 2020, le ciseau des prix évolue défavorablement de 2019. L'indice des prix des aliments est stable en 2020, alors que l'indice du prix des volailles diminue, l'écart de prix relatif qui en résulte diminue (cf. Tableau 3, ligne « filière volailles 2020 », colonne « écart entre prix agricole et prix des intrants pour la production agricole »).

Stabilité de prix des viandes de volailles produites par l'industrie en 2020, réduction de l'écart de prix relatif entre industrie et agriculture et augmentation de l'écart de prix entre consommation et industrie

Sur l'historique présenté, l'indice du prix de production de l'industrie pour le marché français - CPF 10.12 - Viandes de volailles a diminué chaque année entre 2016 et 2018. Cependant depuis 2019, cet indice repart à la hausse, hausse qui continue en 2020 bien que moins prononcée. L'indice des prix à la consommation augmente faiblement alors que le prix d'achat moyen pondéré reste quant à lui stable (cf. ci-dessous). Ces variations entre le prix consommation (indice Insee) et le prix en sortie industrie laissent supposer une diminution de l'écart de prix relatif de la distribution au détail en 2020, comme c'était le cas en 2019 (cf. Tableau 3, ligne « filière volailles 2020 », colonne « écart entre prix à la consommation alimentaire et prix de l'industrie alimentaire »).

Sur la base de l'analyse des indices, l'écart de prix relatif entre la production agricole et l'industrie des viandes de volailles a augmenté en 2020 (cf. Tableau 3, ligne « filière volailles 2020 », colonne « écart entre prix de l'industrie alimentaire et prix agricole »).

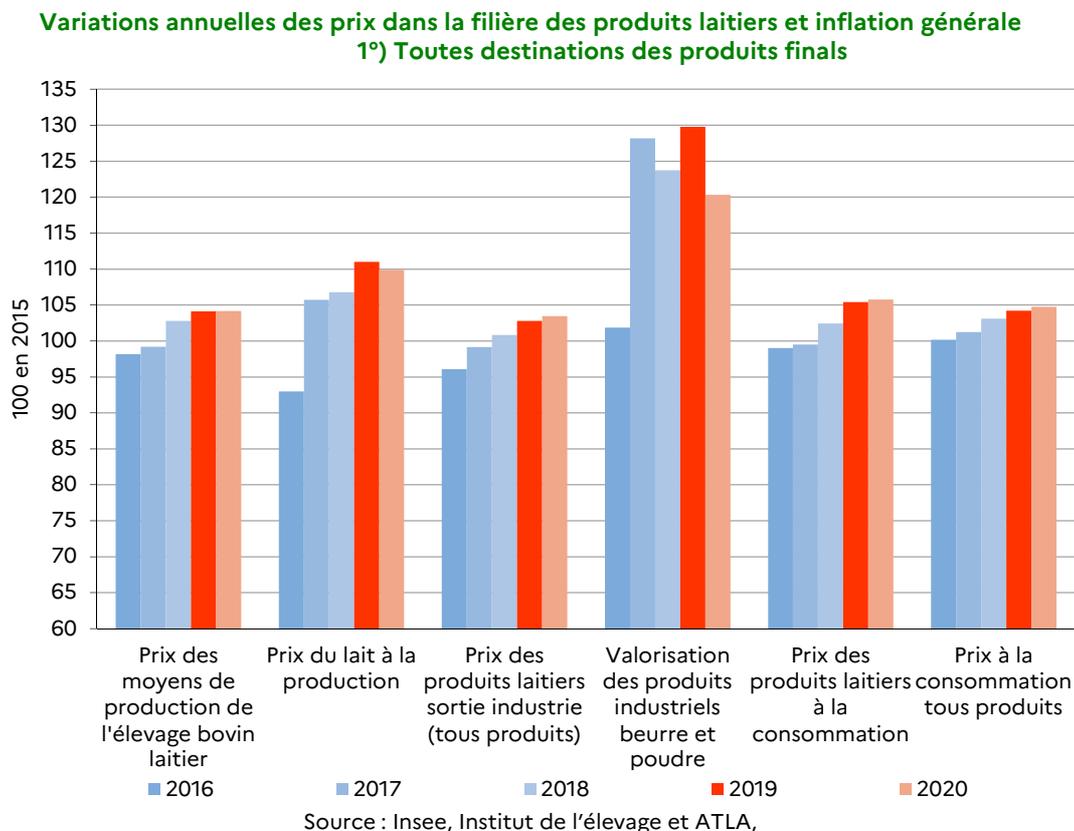
Augmentation légère des prix des volailles au détail en 2020 selon l'Insee et quasi-stabilité de ces prix selon Kantar Worldpanel

L'indice IPC pointe une augmentation entre 2019 et 2020, alors que le PAMP reste stable sur cette même période. Rappelons que les deux indices suivent des méthodologies et des circuits différents, ce qui peut expliquer cette différence de tendance.

Entre 2015 à 2018, le prix de la viande de volailles selon l'IPC croît moins vite que l'inflation. Il en est de même selon l'indice du prix d'achat moyen pondéré. En 2019, la situation change selon l'indice suivi : le prix des volailles selon l'IPC continue de progresser moins que l'inflation générale mais d'après le PAMP, ce prix augmente dans les mêmes ordres de grandeur que l'inflation générale. En 2020, les deux indices se situent en-dessous de l'inflation générale, avec un écart sous le niveau d'inflation plus prononcé pour le PAMP que pour l'IPC.

1.2.5. Filière des produits laitiers

Graphique 6



Stabilité des prix des intrants pour l'élevage bovin laitier en 2020

L'indice des prix d'achat des moyens de production de l'élevage bovin laitier (IPAMPA bovin lait de l'Idèle à partir des indices IPAMPA par nature de charges, source Insee - SSP), qui était en hausse depuis 2016, se stabilise en 2020.

Diminution du prix du lait à la production agricole, dégradation du ciseau des prix pour l'élevage

Déprimé en 2016, le prix du lait est reparti à la hausse de 2017 jusqu'à 2019. En 2020, l'IPAMPA en valeur mensuelle a commencé par diminuer avant de croître à partir du mois d'août. En résulte une valeur annuelle 2020 en diminution par rapport à 2019. Cette diminution contraste avec la stabilité des prix des moyens de la production, entraînant une diminution de l'écart relatif entre prix à la production et prix des charges, indicateur de la marge brute de l'élevage (cf. Tableau 3, ligne « filière produits laitiers 2020 », colonne « écart entre prix agricole et prix des intrants pour la production agricole »).

Hausse, mais peu prononcée, du prix des produits laitiers (tous produits confondus) dans l'industrie en 2020, augmentation de l'écart de prix relatif entre industrie et agriculture

L'indice de prix de production de l'industrie laitière tous produits confondus progresse modérément en 2020. On notera une diminution de la valorisation des produits à finalité industrielle (beurres et poudres) : repli plus important pour le beurre vrac de facturation et hausses modérées des prix des poudres. Au vu des évolutions des indices de prix à la production agricole et à la production de l'industrie laitière tous produits, l'écart relatif entre ces deux prix a augmenté en 2020. (cf. Tableau 3, ligne « filière produits laitiers 2020 », colonne « écart de prix relatifs entre l'industrie alimentaire et prix agricoles »).

Hausse des prix des produits laitiers selon l'indice des prix à la consommation...

L'IPC des produits laitiers (Insee), qui avait légèrement baissé jusqu'en 2016, remonte depuis 2017.

... progression confirmée, selon les données du panel Kantar

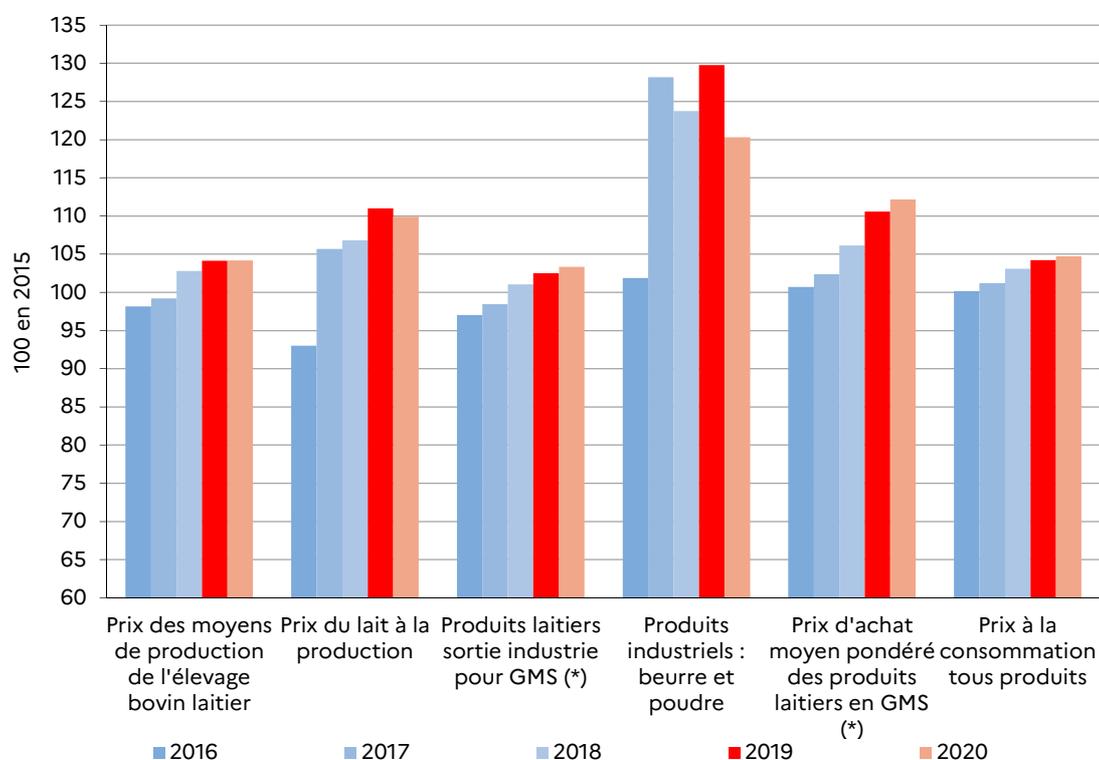
Cette évolution se retrouve, plus accentuée encore, dans les informations retracées par le panel Kantar pour l'ensemble des produits laitiers vendus en GMS, ensemble de composition variable au cours du temps (Graphique 7). Selon ce panel, le prix moyen des produits laitiers achetés en GMS a progressé régulièrement et sensiblement depuis 2015, contrairement à l'IPC des produits laitiers suivis par l'Insee, pour lequel l'augmentation est moins prononcée. Cette divergence a été signalée par l'Observatoire à l'Insee : la seule explication réside dans les différences de composition des ensembles de produits suivis.

Diminution de l'écart relatif entre prix au détail en GMS et prix de l'industrie

L'indice de prix de l'industrie des produits laitiers pour la GMS du Graphique 7 est calculé en pondérant les indices de prix des différents PGC laitiers par leurs volumes d'achat en GMS (source : Kantar Worldpanel). En comparant l'évolution de cet indice avec celle de l'indice des prix des PGC laitiers vendus en GMS, on constate une diminution de l'écart de prix relatif entre prix de vente en GMS et prix d'achat à l'industrie, indicateur de la marge brute du circuit de distribution des produits laitiers (cf. Tableau 3, ligne « filière produits laitiers 2020 », colonne « écart entre prix à la consommation et prix de l'industrie alimentaire »). La même approche sur la base de l'IPC des produits laitiers, au lieu de la référence aux prix en GMS de source Kantar, donne également une diminution de l'écart relatif entre prix industriel et prix à la consommation.

Graphique 7

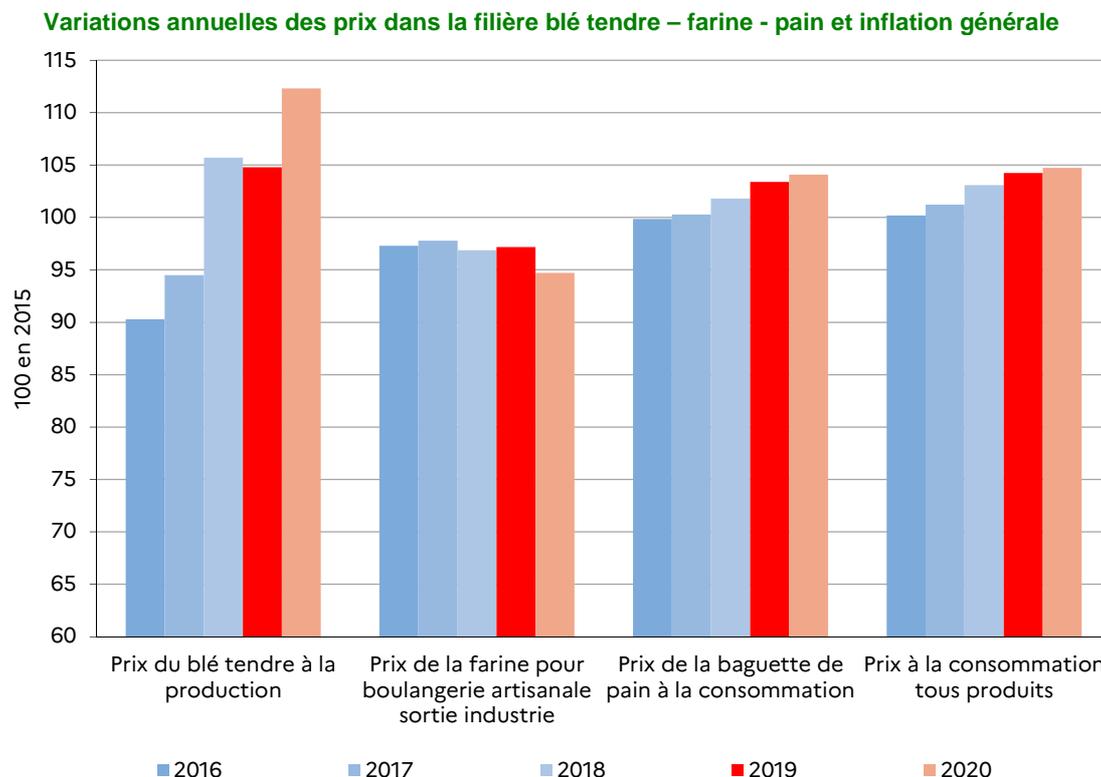
Variations annuelles des prix dans la filière des produits laitiers et inflation générale 2°) Prix sortie industrie pour GMS et prix d'achat moyen pondéré en GMS



Source : Insee, Institut de l'élevage, ATLA, (*) Kantar Worldpanel

1.2.6. Filière blé tendre – farine – pain

Graphique 8



Source : Insee

Hausse du prix du blé à la production en 2020

En 2020, les cours du blé tendre, sont baissiers début 2020 jusqu'en mars, puis repartent à la hausse jusqu'en mai, conséquence de la pandémie de Covid-19. Cette hausse se confirme à l'arrivée des récoltes européennes en juillet jusqu'en fin d'année, soutenue par une demande mondiale importante et des cours du pétrole qui progressent dans un climat économique mondial optimiste.

Diminution des prix de la farine pour boulangerie artisanale en 2020

Cette augmentation du prix du blé ne semble pas transmise à l'aval, où le prix de la farine pour boulangerie artisanale diminue. En résulte une diminution en 2020 de l'écart relatif entre prix de la farine et prix du blé (cf. Tableau 3, ligne « filière blé tendre-farine-pain baguette 2020 », colonne « écart entre prix de l'industrie alimentaire et prix agricole »).

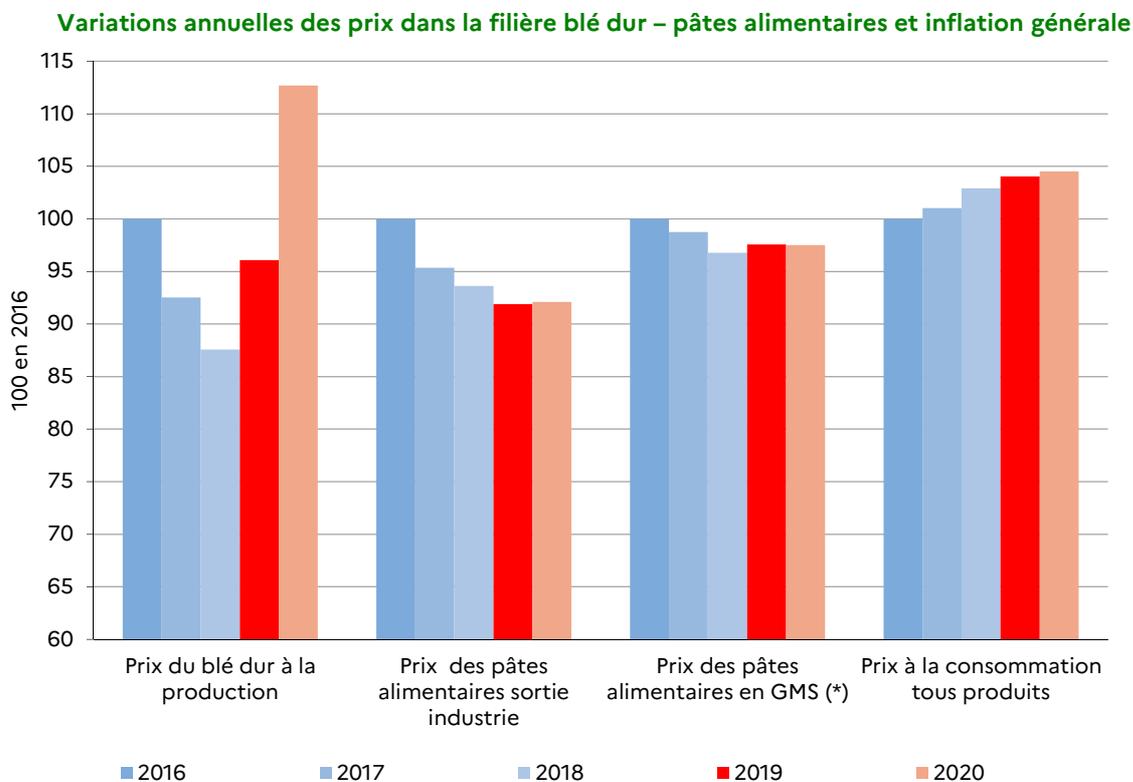
Un prix de la baguette en hausse en 2020

La hausse du prix du pain couplée à une baisse du prix de la farine pour les boulangeries artisanales entraîne une augmentation de l'écart relatif entre le prix de la baguette et celui de la farine en 2020. (cf. Tableau 3, ligne « filière blé tendre-farine-pain baguette 2020 », colonne « écart entre prix à la consommation et prix de l'industrie alimentaire »).

1.2.7. Filière blé dur – pâtes alimentaires

Note préalable : pour cette filière et uniquement pour celle-ci, les indices sont en **base 100 en 2016**. L'Insee a arrêté la série de prix moyens mensuels et annuels de vente au détail en métropole – Pâtes supérieures (500 g). En remplacement, a été calculé un indice du prix des pâtes pour le circuit GMS, d'après les données Kantar Worldpanel.

Graphique 9



Source : Insee et (*) Kantar Worldpanel

Hausse prononcée du prix du blé dur à la production en 2020

En 2020, le prix du blé dur atteint sa valeur la plus haute de la série 2016 - 2020.

Prix des pâtes en sortie industrie globalement stable en 2020

Cette transmission de la hausse du prix du blé dur n'apparaît pas dans le prix en sortie d'industrie qui est quasi - stable en 2020. L'écart relatif entre prix des pâtes et prix du blé dur, estimé à partir des évolutions des indices de prix du blé dur et des pâtes diminue en 2020 (cf. Tableau 3, ligne « filière blé dur-pâtes alimentaires 2020 », colonne « écart entre prix de l'industrie alimentaire et prix agricole »). On retrouvera cette baisse entre 2019 et 2020 au travers de la variation de l'indicateur de marge brute de l'industrie des pâtes (Chapitre 3, Section 8 - Pâtes alimentaires, paragraphe 3), estimé par différence entre le prix moyen annuel des pâtes « non préparées » en sortie usine (fourni par la statistique de la production commercialisée ProdCom) et le coût en matière première (prix du blé dur d'origine France et importés, majoré du fret).

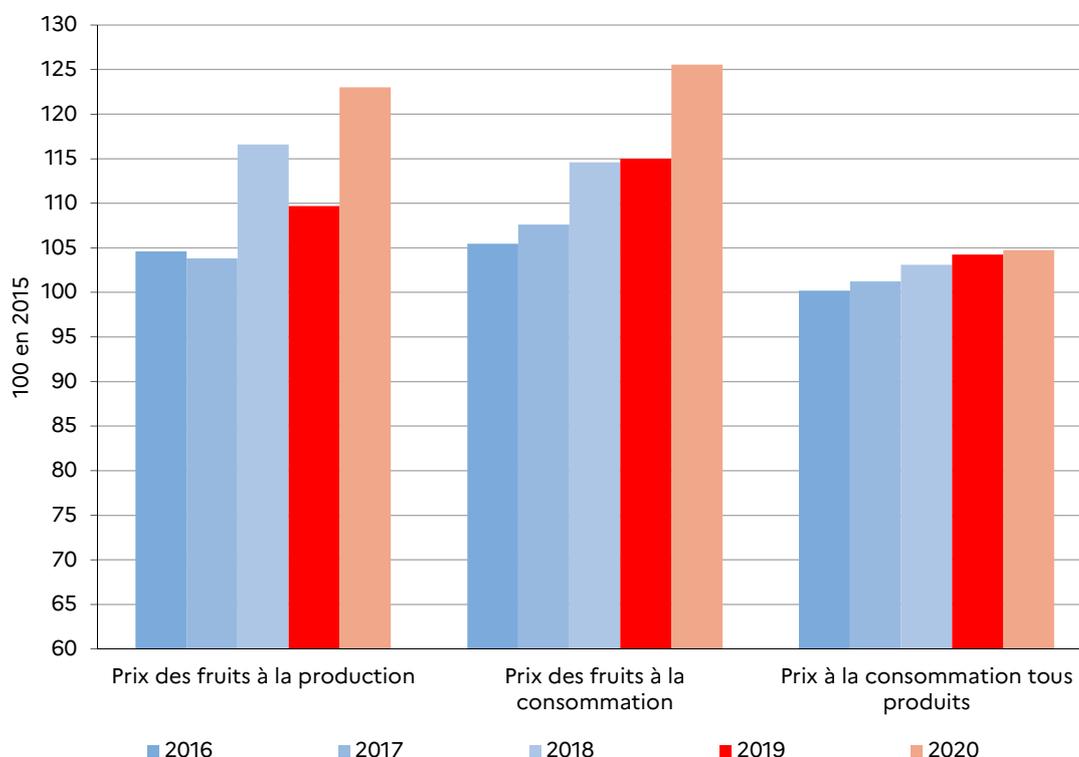
Quasi stabilité des prix des pâtes à la consommation en 2020 et diminution de l'écart entre prix à la consommation et prix en sortie d'industrie

La quasi-stabilité du prix des pâtes en GMS face à un prix en sortie industrie également stable (très légère augmentation) se traduit par un écart entre ces deux prix qui diminue en 2020 (cf. Tableau 3, ligne « filière blé dur-pâtes alimentaires 2020 », colonne « écart entre prix à la consommation et prix de l'industrie alimentaire »).

1.2.8. Filière des fruits frais

Graphique 10

Variations annuelles des prix dans la filière fruits frais et inflation générale



Source : Insee

Hausse prononcée du prix moyen des fruits à la production en 2020

Le prix moyen des fruits à la production a fortement augmenté en 2020, se situant au niveau le plus élevé de la série observé entre 2016 - 2020.

Un prix à la consommation des fruits également en forte augmentation

La hausse du prix à la production se retrouve également au stade consommation où les prix ont augmenté en 2020. Toutefois, cette augmentation au stade distribution est moins prononcée, ainsi l'écart relatif entre prix à la production et prix à la consommation a diminué en 2020. (cf. Tableau 3, ligne « filière fruits frais 2020 », colonne « écart entre prix à la consommation et prix agricole »).

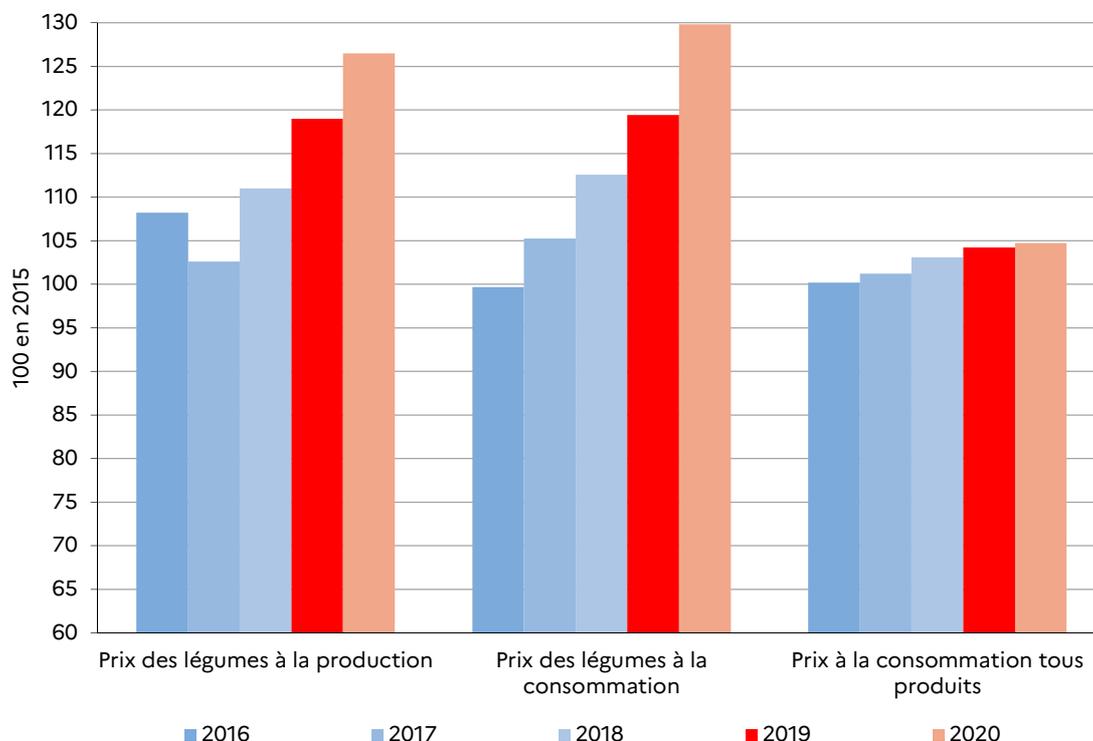
En 2020, le prix des fruits progresse sensiblement plus que l'inflation générale au stade production comme consommation.

L'indice de prix des fruits à la production et l'indice des prix des fruits à la consommation portent sur des ensembles de produits différents, notamment du fait de la présence de fruits importés dans l'ensemble suivi à la consommation. La section 9 – Fruits et légumes du chapitre 3 s'intéresse aux prix aux stades expédition et détail (exceptionnellement en circuit Drive cette année) pour un même fruit produit en France.

1.2.9. Filière des légumes frais

Graphique 11

Variations annuelles des prix dans la filière légumes frais et inflation générale



Source : Insee

Hausse du prix moyen des légumes à la production qui continue en 2020

Augmentation initiée en 2018, le prix moyen des légumes continue de progresser en 2020, atteignant son plus haut niveau depuis 2016.

Hausse également des prix des légumes à la consommation

Les prix à la consommation sont également en hausse en 2020. Cette hausse est plus importante que celle de l'indice des prix des légumes à la production. L'écart relatif entre prix à la production et prix à la consommation augmente donc en 2020 et inverse la tendance des deux années précédentes (cf. Tableau 3, ligne « filière légumes frais 2020 », colonne « écart entre prix à la consommation et prix agricole »).

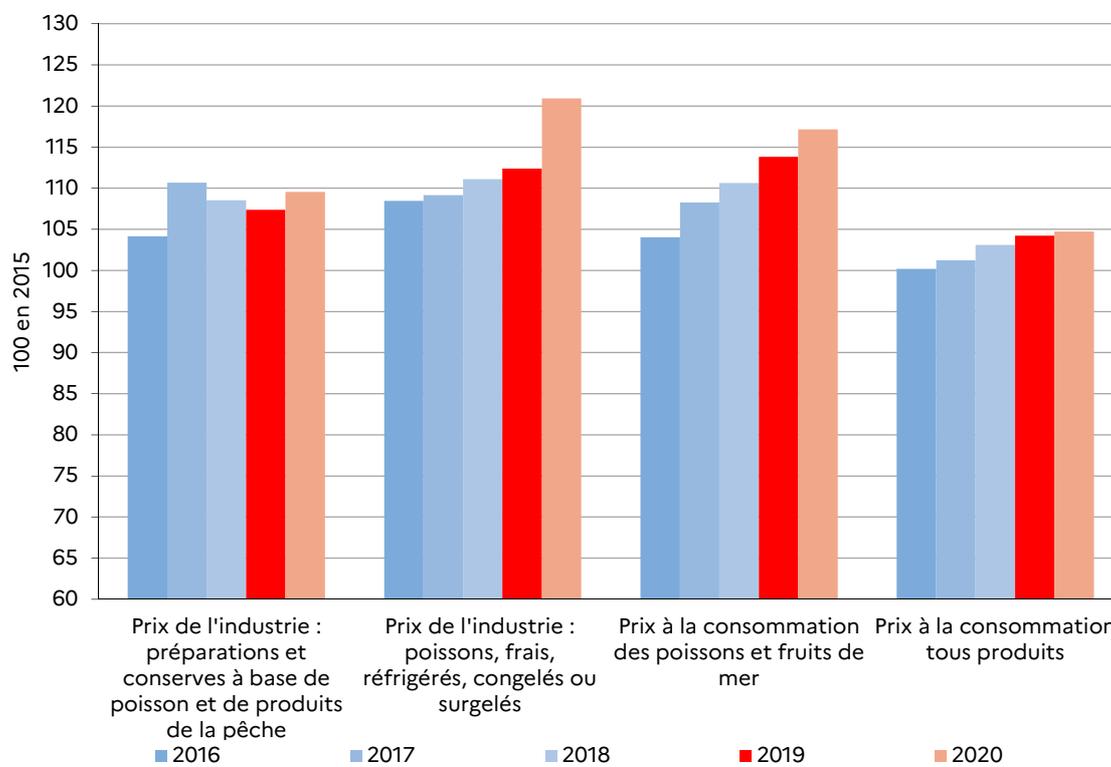
En 2020, le prix des légumes progresse sensiblement plus que l'inflation générale.

L'indice du prix des légumes à la production et l'indice des prix des légumes à la consommation portent sur des ensembles de produits différents, notamment du fait de la présence de légumes importés dans l'ensemble suivi à la consommation. La section 9 – Fruits et légumes du chapitre 3 s'intéresse aux prix aux stades expédition et détail (exceptionnellement en circuit Drive cette année) pour un même légume produit en France.

1.2.10. Filière des produits aquatiques

Graphique 12

Variations annuelles des prix dans la filière des produits aquatiques et inflation générale



Source : Insee

Hausse du prix industrie pour les poissons frais, réfrigérés, congelés ou surgelés ainsi que pour les préparations et conserves à base de poisson et de produits de la pêche.

Faute d'indice de prix de gros, nous nous intéressons ici au stade industrie comme premier maillon.

En augmentation depuis 2016, la progression est particulièrement marquée en 2020 pour les poissons frais, réfrigérés, congelés ou surgelés. Par ailleurs, l'indice des prix de l'industrie de préparations et de conserves à base de poisson et de produits de la pêche est également en hausse en 2020, inversant la tendance baissière initiée en 2017.

Hausse des prix à la consommation en 2020

Depuis 2015, les prix à la consommation des poissons et fruits de mer augmentent en moyenne sur cette période de près de 3 % par an.

En résumé, sur ces analyses d'indices :

En 2020, le ciseau des prix entre prix à la production agricole et prix des intrants de l'élevage est favorable pour les filières bovines, mais défavorable pour la viande de porc (viande fraîche ou viande cuite), la viande de volailles et les produits laitiers de vache.

Les écarts de prix relatif entre prix des produits des industries alimentaires et prix de leurs matières premières augmentent en 2020 pour l'ensemble des filières présentées à l'exception des filières blé tendre - farine - pain et blé dur - pâtes.

Dans les filières de produits transformés, l'écart relatif entre prix à la consommation et prix des produits des industries alimentaires a diminué en 2020 pour les filières porcine (jambon),

bovine, volailles, produits laitiers de vache et blé dur mais a augmenté pour la filière porcine (viande fraîche) et la filière blé tendre – pain baguette.

En résultante des deux évolutions précédentes, l'écart relatif entre prix à la consommation alimentaire et prix agricole s'est accru en 2020 dans la majorité des filières présentées : viande de porc (aussi bien pour la viande fraîche que pour la viande cuite), viande bovine, viande de volailles, produits laitiers de vache et pour légumes. A l'inverse, cet écart s'est resserré pour la filière fruits frais et pour les filières blé dur comme blé tendre.

Rappelons que cette « lecture » des seuls indices ne permet que d'approcher le sens, et non l'ampleur, de la variation de l'écart relatif⁵ entre prix à la consommation et prix agricoles (indicateur de taux de marge brute globale de l'aval), ou entre prix sortie industrie et prix agricoles (marge brute de l'industrie), ou entre prix à la consommation et prix sortie industrie (marge brute de la distribution). Les indices ne permettent pas de connaître la valeur de cet écart, ni en euro ni en pourcentage.

Cette approche a principalement pour but d'attirer l'attention sur le risque d'interpréter un peu trop vite des évolutions d'indices en termes d'évolution de marges ; cette erreur est assez fréquente.

Seule l'analyse en termes d'indicateur de marge brute, fondée sur des prix en niveau (en euros) et non sur des indices, développée plus loin (chapitre 3 du rapport) permet d'estimer systématiquement non seulement le sens mais aussi le montant des variations des différences de valeur entre amont et aval.

1.3. La volatilité des prix depuis 2005

Les graphiques suivants actualisent les séries mensuelles présentées dans les rapports antérieurs de l'Observatoire.

Sur le Graphique 13 apparaît tout d'abord « l'entrée en volatilité dans une tendance à la hausse » des prix agricoles, avec la phase haussière de 2007, concomitante de celle des prix de l'ensemble des matières premières, et entraînant une accélération de l'inflation en France. Rappelons que c'est dans ce contexte qu'a été promulguée la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie, visant entre autres objectifs la baisse des prix par l'accroissement de la concurrence. Le fort retournement de conjoncture agricole de 2009 et la transmission amortie et différée de la baisse des prix agricoles vers les prix à la consommation alimentaire sont à l'origine de la création de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, qui sera officialisée par un article de la loi n° 2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche.

En 2010, on constate une nouvelle phase haussière des prix, tant en amont qu'en aval, alors que courant 2011, le retournement de tendance des prix agricoles ne se traduit pas par une baisse des prix des produits alimentaires, sortie industrie et à la consommation. En 2012, les prix amont et aval renouent avec des évolutions de même sens. En 2013, les prix agricoles amorcent une baisse (mais il s'agit d'une moyenne masquant des évolutions contrastées selon les produits), tout en restant à un niveau supérieur à celui des années précédentes. Cette baisse des prix ne paraît répercutée à la consommation qu'à partir du 2^{ème} semestre de l'année.

L'année 2014 et le premier semestre 2015 se caractérisent par la poursuite et la généralisation à plusieurs produits des baisses de prix agricoles amorcées en 2013. Cette baisse s'interrompt de juin à octobre 2015 puis reprend jusqu'en mars 2016.

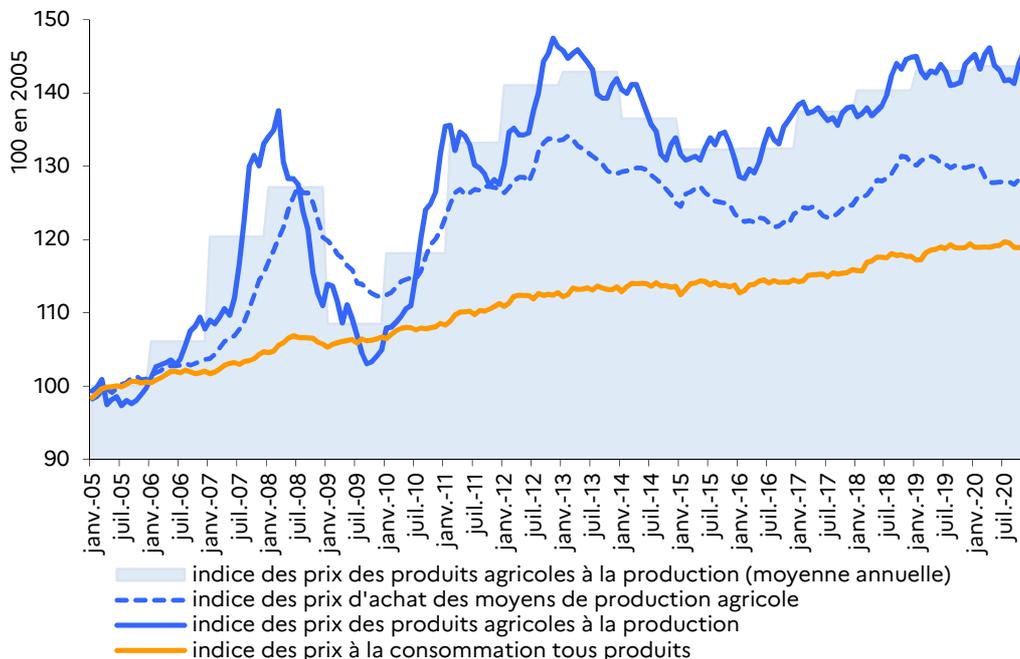
Les prix agricoles remontent ensuite jusqu'à janvier 2017, baissent jusqu'à la fin du 3^{ème} trimestre 2017 et progressent globalement jusqu'en 2019. Courant 2020, ces prix croissent jusqu'en avril, puis diminuent jusqu'à septembre, puis repartent à la hausse pour in fine diminuer en décembre. Ces différentes tendances successives reflètent bien une année 2020 marquée par l'instabilité, entre autres conséquence de perturbations en lien avec la pandémie

⁵ Rappel : l'écart relatif est défini par la différence entre prix aval et prix amont, divisée par le prix aval, il s'apparente ainsi à un taux de marge brute rapportée au prix de vente.

mondiale de Covid-19. En termes de moyenne annuelle toutes productions confondues, les prix agricoles sont, en 2020, à un niveau légèrement supérieur à celui de 2019. En parallèle, les prix des intrants diminuent jusqu'en mai 2020 et repartent à la hausse en fin d'année.

Graphique 13

Variations mensuelles des prix agricoles, des prix des intrants pour l'agriculture et inflation générale

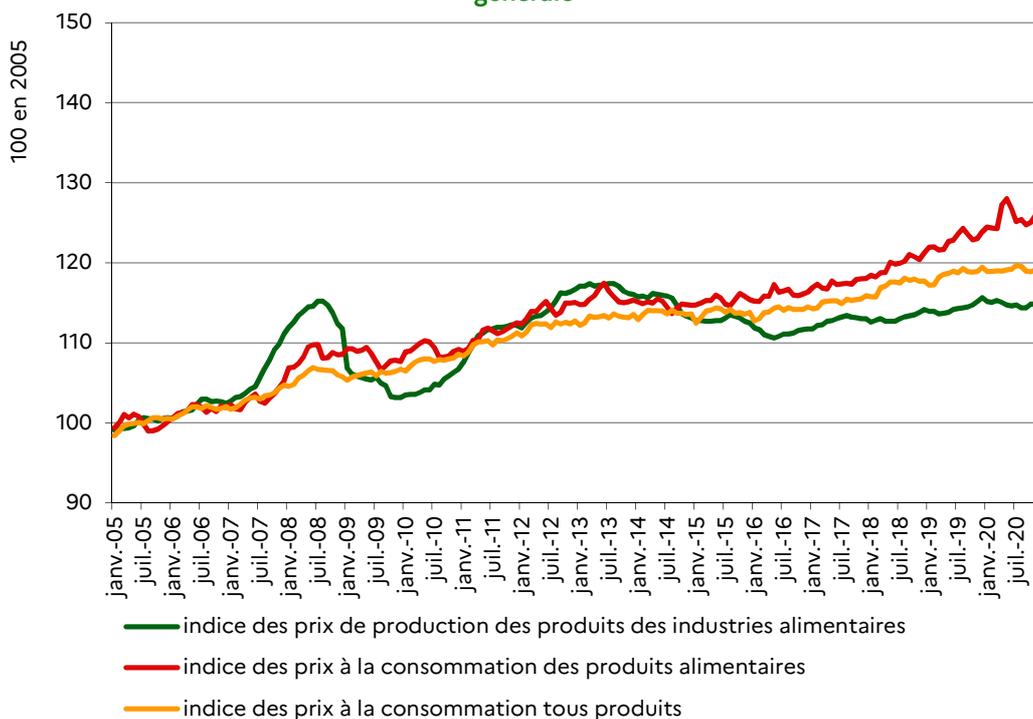


Source : Insee

Sur le Graphique 14, après une hausse tendancielle jusqu'en 2019 l'indice des prix de production des industries alimentaires se stabilise en 2020. Par ailleurs, l'indice des prix alimentaires à la consommation continue de croître depuis 2015.

Graphique 14

Variations mensuelles des prix des produits alimentaires sortie industrie et à la consommation, inflation générale



Source : Insee

2. L'ÉVOLUTION DES COÛTS DANS LES SECTEURS AGRICOLES, INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX

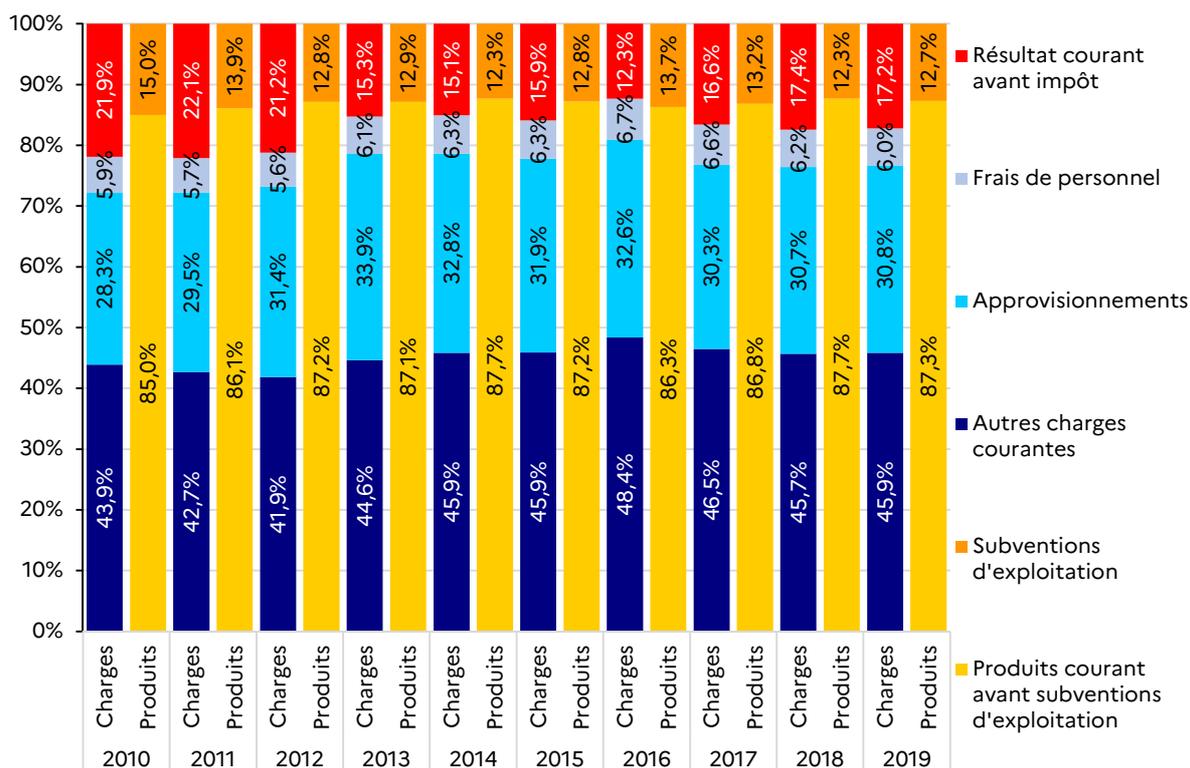
Toujours dans l'objectif de fournir des éléments de cadrage pour les analyses plus détaillées par filière du Chapitre 3, on présente ici des données comptables moyennes. Pour l'agriculture, s'appuyant sur des comptabilités annuelles qui ne sont disponibles qu'après un certain délai, ces données sectorielles s'arrêtent à l'année 2019. Pour les trois autres grands secteurs de la chaîne agroalimentaire : industrie agroalimentaire, commerce en gros de produits alimentaires, hypermarchés et supermarchés sont présentés ici les résultats de 2018, faute de données plus récentes. Pour la grande distribution est en outre proposée une synthèse des résultats des comptes par rayon des GMS issus de l'enquête de l'Observatoire, mise à jour à 2019.

2.1. Les comptes des exploitations agricoles

Sur la période 2010-2019, les charges d'approvisionnement (semences, engrais, aliments du bétail, carburants...) pèsent selon les années de 28,3 % à 33,9 % du produit total (production et subventions), les autres charges courantes (charges financières, amortissements, loyers...) entre 41,9 % et 48,4 % et les frais de personnel (salarié) entre 5,6 et 6,7 % (dans cette approche purement comptable, le coût du travail non salarié fourni par l'exploitant n'est pas évalué). Le résultat courant avant impôt (RCAI) représente ainsi de 12,3 % à 22,1 % des recettes. Après une période 2013 à 2016 durant laquelle le résultat courant moyen toutes exploitations confondues était en baisse, le RCAI⁶ a de nouveau progressé pendant deux ans (en 2017 et 2018). Ce dernier apparaît en légère baisse en 2019, tant en pourcentage de produit total (Graphique 15) qu'en valeur par actif non salarié, indicateur de la rémunération permise à l'exploitant (Graphique 16). Son niveau reste inférieur à celui qu'il avait connu lors de la période 2010 – 2012.

⁶ Comme indiqué dans la partie « 2.3. Limites à la comparaison des comptes des différents secteurs agroalimentaires », le résultat comptable des exploitations agricoles est en général un « revenu mixte » du travail et du capital, compte tenu de leurs caractères d'entreprises artisanales, familiales, personnelles, ou de sociétés de personnes.

Graphique 15

Structure moyenne du compte de résultat des exploitations agricoles


Source : Rica (SSP)

Dans sa publication Agreste Primeur de décembre 2020, le pôle Rica (Réseau d'information comptable agricole) indique qu'« après une année 2018 marquée par une légère consolidation des résultats économiques des exploitations agricoles, ceux-ci sont en moyenne très légèrement inférieurs en 2019, toutes productions confondues ». L'excédent brut d'exploitation (EBE) moyen est de 75 116 €. « Par actif non salarié (Utans), il s'établit à 54 720 €, soit une baisse de 1,8 % par rapport à 2018. Le résultat courant avant impôts (RCAI) par Utans, qui intègre les charges financières et les amortissements, s'élève, pour sa part à 30 100 € en moyenne (+ 0,4 % par rapport à 2018). Pour l'année 2019, les situations, selon les orientations, sont les suivantes :

- « A l'exception du blé dur, les récoltes de **céréales et oléoprotéagineux** progressent en France (+ 13,5 % pour le blé tendre, + 6,3 % pour l'orge d'hiver, en volume) du fait de superficies et rendements en hausse. En revanche, en raison de conditions climatiques estivales particulières (chaleur et sécheresse), les rendements des cultures d'été baissent (comme le maïs qui recule de 1,8 %) tout comme les récoltes d'oléagineux. Avec des disponibilités en hausse au niveau international et une relative faiblesse de l'euro par rapport au dollar, les prix sont inférieurs à ceux de 2018, à l'exception de ceux du blé dur (+ 7,4 %). Ainsi, les prix baissent de 2,1 % pour le blé tendre [...] Au final, la valeur de la production des exploitations spécialisées en céréales et oléoprotéagineux diminue de 2,4 %, après deux campagnes successives de hausses. » « En 2019, L'excédent brut d'exploitation par actif non salarié s'établit à une moyenne de 43 740 €, en recul de 6,0 % par rapport à 2018 ». Le RCAI par Utans est de 20 024 € (- 9,5 % par rapport à 2018).
- En **maraîchage et horticulture**, l'EBE s'établit à 82 787 € par exploitation. Il est de 59 166 € par Utans, en hausse de 6,1 % par rapport à 2018. Le RCAI par Utans s'établit à 37 932 € en moyenne (+ 6,5 % par rapport à 2018).
- « En 2019, la propagation de la peste porcine africaine en Asie provoque une pénurie de viande de porc, générant une envolée des prix sur les marchés mondiaux. Cette

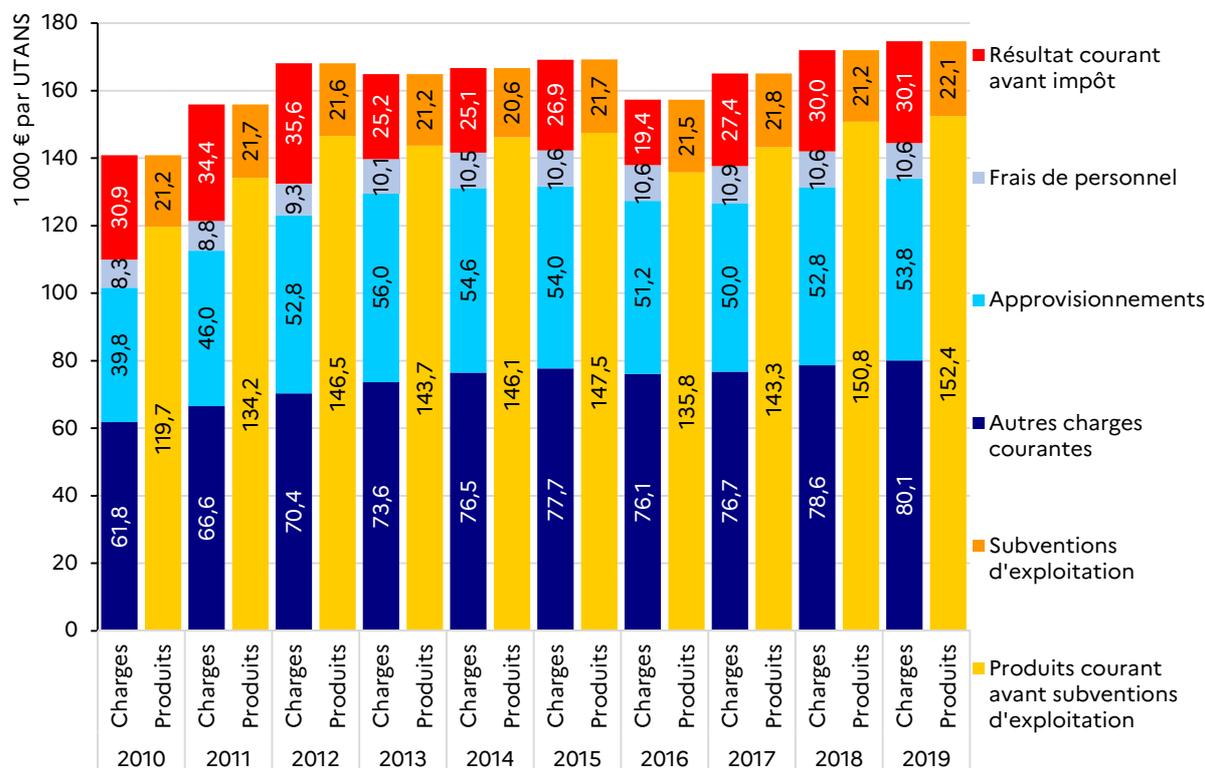
augmentation très importante des cours porcins (+ 20,9 %) combinée à une hausse des quantités produites (+ 4,1 %) profite pleinement aux résultats d'une filière traditionnellement très sensible à la conjoncture mondiale ». « L'EBE par actif non salarié des **élevages porcins** bondit à 132 230 € » en 2019, soit une hausse de + 120,3 % par rapport à 2018. Le RCAI par Utans est de 89 785 € en moyenne, en très forte hausse par rapport à 2018 : + 367,9 %

- Dans l'orientation **bovins laitiers**, « malgré l'effet stocks fourragers restreints par la sécheresse de l'été 2018 et une nouvelle vague de chaleur estivale en 2019, la valeur de la production laitière augmente pour la troisième année consécutive en France (+ 8,8 %). Les volumes de collecte croissent plus fortement (+ 5,3 %) que les prix (+ 3,2 %). L'EBE par actif non salarié atteint 55 210 € (+ 9 %) et le RCAI par actif non salarié, 27 850 € (+ 18,3 %) ».
- Dans l'orientation d'élevage **bovin viande**, « à contrario, la baisse de la consommation de viande, l'augmentation des importations et un recul des abattages limitent toute possibilité d'embellie des résultats pour la filière [...]. Ainsi, la production de l'exercice recule de 3,7 %. En 2019, l'EBE par actif non salarié des élevages de bovins viande se replie de 1,4 %, pour s'établir à 35 910 €. » Le RCAI par Utans s'établit à 15 997 €

À la date de rédaction du rapport de l'Observatoire, on ne dispose pas encore de résultats économiques agricoles par orientation pour 2020. Toutefois, certaines simulations seront présentées dans les paragraphes relatifs aux coûts de production des sections du rapport par filière.

Graphique 16

Compte de résultat des exploitations agricoles en valeur par unité de travail annuel non salarié (UTANS)



Source : Rica (SSP)

2.2. Les comptes de l'industrie alimentaire

Les trois chapitres suivants sont tous traités de la même manière, et les résultats sont issus de la base de données Esane (INSEE). Précédemment, les résultats des entreprises étaient présentés sur plusieurs années avec la reprise des graphiques de 2010 à 2015 ou de 2010 à 2013, selon les sous-secteurs.

Désormais, il n'est plus possible de suivre une série sur le long terme car les données issues d'Esane n'y sont guère adaptées. En effet, l'analyse sur plus de deux années va se heurter aux améliorations apportées d'une année sur l'autre afin de rendre les deux années comparables entre elles. (voir Encadré 1)

Il a été acté de ne plus présenter que les résultats des deux dernières années. En l'occurrence, pour le rapport 2021, les tableaux ne présentent plus que 2017 (méthode 2018) et 2018. Cependant, il est toujours possible de se référer au rapport 2020 pour prendre connaissance des résultats des années précédentes.

Tableau 4

Chiffre d'affaires, frais de personnel et excédent brut d'exploitation de l'industrie alimentaire (hors fabrication de boissons et d'aliments pour animaux, artisanat commercial exclu)

	2017		2018	
	M €	% CA	M €	% CA
Chiffre d'affaires	153 928	100,0%	156 496	100,0%
Valeur ajoutée	29 327	19,1%	29 515	18,9%
Frais de personnel	20 221	13,1%	20 768	13,3%
Excédent brut d'exploitation	7 195	4,7%	6 778	4,3%
Résultat courant avant impôt	4 689	3,0%	4 760	3,0%

Source : Esane (Insee), 2018

Encadré 2

Des statistiques structurelles en « unités légales » aux statistiques structurelles en « entreprises »

Source : Insee

« À partir du millésime 2017, la statistique structurelle d'entreprises est diffusée entièrement selon la **définition économique de l'entreprise**, telle que précisée par le décret n° 2008-1354 pris en application de la loi de modernisation de l'économie (LME). Cette définition permet de dépasser l'approche juridique basée sur les unités légales et de prendre en compte les organisations en groupe de sociétés, **afin de mieux appréhender les nouvelles réalités économiques** provoquées notamment par la mondialisation. »

[...]

Qu'est-ce qu'une entreprise ?

Le décret d'application de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME) relatif aux catégories d'entreprises définit l'entreprise comme **« la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes »**, reprenant ainsi les termes du règlement européen 696/93, adopté en 1993 à la suite d'une réflexion menée à l'échelle européenne sur les unités statistiques. Il précise également qu'**« une entreprise exerce une ou plusieurs activités dans un ou plusieurs lieu(x). Une entreprise peut correspondre à une seule unité légale »**.

Concrètement, l'entreprise est donc :

- soit une unité légale (entité juridique identifiée par son numéro Siren, qui peut être un entrepreneur individuel ou une société exerçant une fonction de production) indépendante ;
- soit un regroupement économiquement pertinent (intervenant sur le marché, regroupant l'ensemble des facteurs de production, ayant une autonomie de décision) d'unités légales appartenant à un même groupe de sociétés.

Cette définition de l'entreprise permet de tenir compte des organisations en groupe de sociétés et de mieux rendre compte des réalités économiques qu'une observation au niveau des seules unités légales.

Pourquoi passer à une vision économique de l'entreprise ?

L'entreprise a longtemps été définie en France sur un plan purement juridique. Dans les statistiques comme vis-à-vis du droit, l'entreprise était de fait associée à sa personnalité juridique, l'« unité légale » (identifiée par son numéro Siren).

Alors que les groupes de sociétés ont une importance croissante, cette vision purement juridique était de moins en moins pertinente pour produire des statistiques structurelles d'entreprises.

En effet, assimiler l'entreprise à l'unité légale rend mal compte de la réalité des sociétés détenues par les groupes, celles-ci pouvant avoir une autonomie de décision limitée voire inexistante. Des sociétés filiales de groupes étaient ainsi à tort qualifiées d'entreprises alors qu'elles sont en fait constituées pour des objectifs de pure gestion, selon une logique interne au groupe, et n'ont donc pas une réelle consistance économique. **Les statistiques étaient alors sensibles aux stratégies de filialisation et de restructurations des groupes.**

[...]

Selon quel calendrier la notion d'entreprise est-elle prise en compte dans les résultats d'Ésane ?

Jusqu'à l'année de référence 2013, les statistiques publiées étaient des statistiques en unités légales. En effet, le dispositif Ésane était un dispositif « en unités légales », à l'exception de cinq groupes faisant l'objet d'un profilage manuel dit « historique » [...]

À partir de l'année de référence 2013 et jusqu'à l'année de référence 2016, en sus des groupes profilés « historiquement », une centaine d'entreprises supplémentaires, correspondant à une cinquantaine de grands groupes profilés manuellement, ont été intégrées depuis 2013 au sein du dispositif Ésane en lieu et place des unités légales les composant. Elles représentaient 18 % de la valeur ajoutée des secteurs marchands non agricoles et non financiers en 2016. Pour l'ensemble des autres unités, l'unité légale demeure sur cette période l'unité statistique.

Sur cette période, les résultats diffusés sur insee.fr sont donc « en entreprises » sous l'hypothèse simplificatrice que toutes les unités légales n'appartenant pas à un grand groupe profilé manuellement sont des entreprises.

L'année de référence 2017 marque un changement de paradigme. À partir de ce millésime, les résultats sont diffusés en entreprises pour l'ensemble des unités. Cela n'a pas d'impact pour les unités légales indépendantes – qui sont par définition des entreprises –, ni pour les groupes profilés manuellement, dont les entreprises restent intégrées au dispositif Ésane comme depuis 2013. En revanche, l'ensemble des autres groupes – un peu plus de 100 000 sur le champ Ésane en 2017 – font désormais l'objet du profilage automatique et les données consolidées obtenues pour les entreprises résultant de ce profilage automatique sont prises en compte pour élaborer des statistiques structurelles d'entreprise, en lieu et place des unités légales composant ces entreprises. Ces groupes représentaient 54 % de la valeur ajoutée des secteurs marchands non agricoles et non financiers en 2016.

Les résultats d'Ésane en entreprises ne sont pas rétro-polés sur longue période. En revanche, chaque année, sont livrés avec les résultats de l'année N de référence des résultats « N-1 à contours et méthodes N ».

Pour en savoir plus :

- « Définition économique des entreprises : une nouvelle vision du tissu productif français » <https://www.insee.fr/fr/information/4226820>

2.3. Les comptes du commerce de gros en produits alimentaires, de boissons et de tabac

Ce secteur regroupe les entreprises situées dans la chaîne agroalimentaire entre l'industrie (pour les produits transformés) ou l'agriculture (pour les produits alimentaires non transformés : fruits et légumes frais, par exemple) et la demande alimentaire finale (consommation finale domestique et exportation). Certaines entreprises classées dans ce secteur appartiennent à des groupes de l'industrie agroalimentaire dont elles commercialisent les produits⁷.

A partir de 2018 (données 2016), seule une partie des données et indicateurs précédemment étudiés sont publiés par l'Insee. Ne pouvant être présentés sous la même forme que précédemment, ils ont été repris dans un tableau complémentaire au graphique.

Tableau 5

Chiffre d'affaires, frais de personnel et excédent brut d'exploitation du commerce en gros de produits alimentaires, de boissons et de tabac

	2017		2018	
	M €	% CA	M €	% CA
Chiffre d'affaires	107 009	100,0%	108 487	100,0%
Valeur ajoutée	13 499	12,6%	13 409	12,4%
Frais de personnel	8 191	7,7%	8 411	7,8%
Excédent brut d'exploitation	4 016	3,8%	3 684	3,4%
Résultat courant avant impôt	4 155	3,9%	3 880	3,6%

Source : Esane (Insee), 2018

2.4. Les comptes de la grande distribution

2.4.1. Comptes des hypermarchés et des supermarchés

Le secteur des hypermarchés et des supermarchés regroupe des entreprises (au sens d'« unités légales » ou bien au sens nouvellement défini par l'Insee – voir Encadré 2) qui ont des formes très différentes, du fait de la diversité des modes d'organisation. Ainsi, à côté des entreprises constituées d'un seul magasin (ou d'un ensemble de quelques magasins) détenu par un adhérent d'un réseau d'enseigne d'indépendants, figurent les entreprises du commerce intégré constituées d'un grand nombre de points de vente et incluant la fonction d'achat centralisé.

Les éléments de cadrage présentés pour ce secteur portent sur les entreprises de commerce de type hypermarchés et supermarchés, à l'exclusion des supérettes, maxi discompteurs, magasins multi-commerces afin de rester homogène avec le champ de l'enquête de l'Observatoire sur les comptes des rayons.

Pour les données antérieures à 2017, vous pouvez vous référer à la partie 2.4.1 du rapport 2020.

En 2017 et 2018, des informations sur les hypermarchés et les supermarchés sont à nouveau disponibles, de manière toutefois moins détaillée que celles présentées pour la période de 2010 à 2013. Elles sont présentées ci-dessous, sous forme de tableau.

⁷ Jusqu'en 2015. Après 2016, la publication des données Esane, élaborées par l'Insee, par « entreprises » et non plus par « unités légales » a pu entraîner le reclassement de certaines d'entre elles.

Tableau 6

Chiffre d'affaires, frais de personnel et excédent brut d'exploitation des hypermarchés et supermarchés

	2017		2018	
	M €	% CA	M €	% CA
Chiffre d'affaires	210 596	100,0%	212 927	100,0%
Valeur ajoutée	30 050	14,3%	30 005	14,1%
Frais de personnel	21 646	10,3%	22 275	10,5%
Excédent brut d'exploitation	5 706	2,7%	4 990	2,3%
Résultat courant avant impôt	3 421	1,6%	3 135	1,5%

Source : Esane (Insee)

Encadré 3

Ventes des grandes surfaces alimentaires et dépenses en produits alimentaires et boissons en supermarchés et hypermarchés

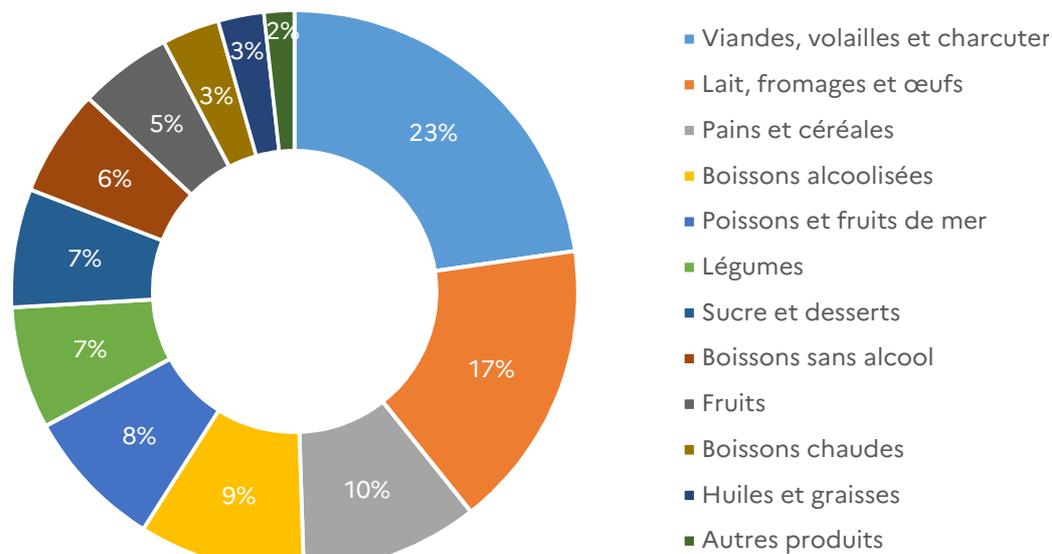
D'après l'Insee, « en 2019, la baisse des ventes en volume des grandes surfaces d'alimentation générale (GSA¹) s'accroît (- 2,4 %, après - 0,2 %). Le recul touche plus les hypermarchés (- 3,8 %) que les supermarchés (- 0,7 %). En valeur, les ventes, reculent de 0,7 % en 2019, en raison de la baisse dans les hypermarchés (- 2,2 %) et d'une hausse des prix. Elles avaient résisté en 2018 (+ 2,3 %). Les ventes de produits alimentaires se stabilisent dans les supermarchés (0,0 % en valeur en moyenne sur l'ensemble de l'année 2009 après + 1,5 % en 2018) et elles baissent significativement dans les hypermarchés (- 0,9 % en valeur après + 0,8 %). Les ventes non alimentaires continuent de chuter dans les deux formes de vente (- 1,3 % en valeur, après - 2,2 % dans les supermarchés et - 2,0 %, après - 2,3 % dans les hypermarchés¹) »

« Le secteur a été marqué par la loi « Agriculture et alimentation » mise en place le 1er janvier 2019, qui vise à encadrer les promotions sur les produits alimentaires. Ainsi, le poids des ventes réalisées en promotion a baissé en 2019, entraînant une modification du panier d'achat avec une hausse des achats de produits de marque propre et une hausse des prix. Cette hausse a un impact modéré sur l'indice des prix des produits de grande consommation dans la grande distribution. Ceux-ci, également tirés par la hausse du prix de la viande, ont augmenté de +1,7 % sur l'ensemble de l'année 2019, après + 0,7 % en 2018 ».

Pour rappel, « en 2018, les ventes des grandes surfaces d'alimentation générale (GSA) poursuivent leur baisse en volume (- 1,0 %, après - 1,4 %) alors qu'elles augmentent en valeur (+ 1,4 %) après avoir stagné. Les ventes de produits alimentaires augmentent dans les supermarchés (+ 1,4 % en valeur) et elles remontent dans les hypermarchés (+ 0,7 % en valeur après - 0,8 %). La baisse des ventes non alimentaires s'accroît dans les deux formes de ventes (- 2,1 % en valeur, après - 1,6 % dans les supermarchés et - 2,4 % après - 0,2 % dans les hypermarchés). »¹

Il est également intéressant de noter que « les grandes surfaces d'alimentation générale commercialisent près des deux tiers des produits alimentaires hors tabac, 63,3 % en 2019. Leur part de marché recule de 2,2 points par rapport à 2014 en raison du repli des hypermarchés (- 1,9 point). »

Graphique 17

Répartition des dépenses en produits alimentaires en supermarchés et hypermarchés en 2017¹

Source : FranceAgriMer pour OFPM d'après Kantar Worldpanel

2.4.2. Comptes du commerce de détail en magasin non spécialisé

Le secteur du « commerce de détail en magasin non spécialisé » comprend les hypermarchés, les supermarchés, les supérettes, les commerces de détail de produits surgelés, les commerces d'alimentation générale et les magasins multi-commerces.

Les comptes de ce secteur ont été réintroduits depuis l'année dernière dans le rapport car l'information sur les hypermarchés et les supermarchés n'était pas disponible de façon homogène sur l'ensemble de la période étudiée. Ainsi, comme présenté dans la partie 2.4.1, pour les données antérieures à 2017, vous pouvez vous référer à la partie 2.4.2 du rapport 2020.

Tableau 7

Chiffre d'affaires, frais de personnel et excédent brut d'exploitation du commerce de détail en magasin non spécialisé

	2017		2018	
	M €	% CA	M €	% CA
Chiffre d'affaires	238 290	100,0%	245 336	100,0%
Valeur ajoutée	35 254	14,8%	36 052	14,7%
Frais de personnel	25 197	10,6%	26 513	10,8%
Excédent brut d'exploitation	7 018	2,9%	6 393	2,6%
Résultat courant avant impôt	4 021	1,7%	3 670	1,5%

Source : Esane (Insee)

2.4.3. Comptes des centrales d'achats des réseaux d'indépendants de la grande distribution

Les centrales d'achat des réseaux d'indépendants de la grande distribution constituent généralement des entreprises distinctes qui sont classées par l'Insee dans un sous-secteur spécifique (centrales d'achats alimentaires) du commerce interentreprises. Pour 2014 et 2015, ces centrales d'achat des GMS avaient été intégrées, par l'Insee, au sous-ensemble plus vaste des « Intermédiaires du commerce de gros » incluant des « Autres intermédiaires du commerce », tant en denrées, boissons et tabac qu'en produits divers non alimentaires⁸. Ainsi, les résultats des centrales d'achat des GMS n'avaient pu être présentés dans le rapport 2018. Depuis 2019, certaines données sont à nouveau disponibles à un niveau de nomenclature fin. Elles sont présentées dans le tableau ci-dessous.

Tableau 8

Chiffre d'affaires, frais de personnel et excédent brut d'exploitation des centrales d'achats alimentaires

	2017		2018	
	M €	% CA	M €	% CA
Chiffre d'affaires	77 342	100,0%	81 252	100,0%
Valeur ajoutée	7 291	9,4%	7 165	8,8%
Frais de personnel	2 366	3,1%	2 309	2,8%
Excédent brut d'exploitation	682	0,9%	294	0,4%
Résultat courant avant impôt	-131	-0,2%	-332	-0,4%

Source : Esane (Insee)

Ainsi, le compte de résultat global du secteur fait apparaître :

- un résultat courant rapporté au produit total légèrement négatif, car les grosses unités du secteur sont des entreprises à forme coopérative (à but non lucratif) au service de réseaux de distributeurs indépendants (les centrales d'achats régionales des enseignes Système U et E.Leclerc, par exemple) ;
- un faible poids des frais de personnel, certaines fonctions (logistique des entrepôts) pouvant être confiées à des prestataires extérieurs à la centrale d'achats et au groupe de distributeur qui la détient, ou remplies par d'autres entreprises du groupe relevant d'autres secteurs économiques (transports, services logistiques...).

⁸ Intermédiaires du commerce en matières premières agricoles, animaux vivants, matières premières textiles et produits semi-finis, intermédiaires du commerce en combustibles, métaux, minéraux et produits chimiques (incluant notamment les carburants), intermédiaires du commerce en bois et matériaux de construction, intermédiaires du commerce en machines, équipements industriels, navires et avions, intermédiaires du commerce en meubles, articles de ménage et quincaillerie, intermédiaires du commerce en textiles, habillement, fourrures, chaussures et articles en cuir, intermédiaires spécialisés dans le commerce d'autres produits spécifiques, intermédiaires du commerce en produits divers (incluant notamment les achats non-alimentaires).

2.5. Synthèse des comptes des rayons alimentaires frais des GMS établis par l'Observatoire

Le Tableau 9 présente les résultats 2019 par rayon, issus de l'enquête 2020 de l'Observatoire. Ils sont repris et commentés de façon plus détaillée dans les sections par filière du Chapitre 3.

Les résultats moyens toutes enseignes (chiffre d'affaires, marges brute et nette, charges par rayon) sont exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires moyen du rayon. Par exemple pour la marge brute moyenne du rayon des produits laitiers, le calcul est le suivant :

$$\begin{aligned} & \text{Marge brute moyenne du rayon produits laitiers (en \% du CA du rayon)} \\ & = \frac{\sum \text{marges brutes des rayons produits laitiers (en \% du CA du rayon)}}{\sum \text{chiffres d'affaires des rayons produits laitiers de toutes les enseignes}} \end{aligned}$$

La marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés (IS) est, par convention, calculée en appliquant un taux moyen d'IS à la marge nette avant répartition de l'IS, que ce solde avant IS soit positif (auquel cas, une part d'IS vient s'ajouter au charges du rayon) ou négatif (auquel cas, la répartition de l'IS sur ce rayon se traduit par une correction qui vient diminuer les charges total du rayon). Cette convention assure que la somme des IS affectés à chaque rayon est égale à l'IS calculé au même taux sur la marge nette totale avant IS tous rayons.

Dans le Tableau 10, sont présentés les résultats pour l'année 2018 et dans le Tableau 11, les variations entre 2018 et 2019.

Comme indiqué chaque année, les données collectées par l'Observatoire évoluent au fil du temps et ne sont ainsi pas tout à fait comparables d'une année à l'autre. Ceci du fait de l'amélioration des connaissances de l'Observatoire au sujet des enseignes et de leur structuration, de la modification régulière de ces structurations, de l'évolution des outils de « reporting » interne à chacune des enseignes et notamment des informations transmises par les magasins indépendants à l'enseigne à laquelle ils adhèrent. En 2019, comme en 2018, des modifications sont intervenues, modifiant le niveau moyen des résultats sans toutefois bouleverser la structure des comptes. Il a alors été décidé de publier dans ce rapport, les données 2018 modifiées. Elles permettront au lecteur de prendre la mesure de ces évolutions.

Entre 2018 et 2019, la marge brute de l'ensemble des rayons étudiés par l'Observatoire a augmenté de 0,2 € pour 100 € de chiffres d'affaires, résultant pour une part d'une baisse des coûts d'achat de - 0,2 €. Quatre rayons sur les sept étudiés connaissent une diminution de la part des coûts d'achat, toutefois d'ampleur variable : de - 0,1 € pour 100 € de chiffres d'affaires pour la boucherie, de - 0,2 € pour 100 € de chiffres d'affaires dans les produits laitiers, de - 0,5 € pour le rayon volaille et de - 1,1 € pour les fruits et légumes. Les coûts d'achat du rayon marée restent quant à eux stables. Enfin, les coûts d'achat des rayons boulangerie-pâtisserie et charcuterie augmentent respectivement de 0,2 € pour 100 € et de 0,6 € pour 100 € de chiffres d'affaires.

Les frais de personnel dédié aux différents rayons diminuent de 0,3 € pour 100 € de chiffre d'affaires entre 2018 et 2019. Cette baisse se constate dans tous les rayons sauf la boucherie et la marée pour lesquels ces frais restent stables.

Cette baisse se constate également au niveau des autres charges directes du rayon : - 0,5 € pour 100 € de chiffres d'affaires par rapport à 2018. A l'inverse, les charges communes réparties augmentent de l'ordre de 0,3 € pour 100 € de chiffres d'affaires en 2019.

Tableau 9

Comptes moyens des rayons alimentaires en GMS en 2019 pour 100 € de chiffres d'affaires

		Boucherie	Charcuterie	Volailles	Produits laitiers	Fruits et légumes	Marée	Boulangerie Pâtisserie	Ensemble des rayons étudiés
Chiffre d'affaires		100	100	100	100	100	100	100	100
Coût d'achat des ventes		72,6	67,1	70,7	76,0	68,5	73,7	43,6	70,0
Marge brute (marge commerciale)		27,4	32,9	29,3	24,0	31,5	26,3	56,4	30,0
CHARGES DIRECTES DU RAYON	Frais de personnel dédié du rayon	12,3	6,9	3,7	4,6	7,3	15,0	31,5	9,2
	Marge semi-nette	15,2	26,0	25,7	19,3	24,2	11,3	25,0	20,8
	Approvisionnements et fournitures	0,5	0,1	0,1	0,1	0,4	0,2	1,1	0,3
	Eau, gaz, électricité	0,7	0,6	0,9	0,5	0,5	1,0	1,2	0,7
	Frais sur matériels et équipements	0,3	0,7	0,3	0,5	0,5	0,7	1,7	0,6
	Taxes, cotisations et redevances	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3
	Autres charges du rayon	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Sous-total : autres charges directes	1,8	1,7	1,6	1,3	1,7	2,3	4,3	1,8
CHARGES COMMUNES REPARTIES	Immobilier	1,9	1,9	1,6	1,9	2,1	1,8	2,4	1,9
	Frais de personnel hors rayon	6,2	6,4	5,6	6,2	6,6	5,8	8,9	6,4
	Frais financiers	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
	Autres charges communes	6,1	7,8	7,8	8,6	8,2	7,7	9,6	8,0
	Sous-total : charges communes	14,3	16,2	15,2	16,8	17,1	15,4	21,1	16,5
Marge nette avant répartition de l'IS	-1,0	8,2	8,9	1,2	5,4	-6,4	-0,4	2,5	
Répartition de l'impôt sur les sociétés	-0,3	2,7	3,0	0,4	1,8	-2,1	-0,1	0,8	
Marge nette après répartition de l'IS	-0,7	5,5	5,9	0,8	3,6	-4,3	-0,3	1,7	

Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

La grande distribution est « multi-produit », et son approche de la rentabilité globale tous rayons. Cette approche en termes de marge nette ne devrait pas être interprétée en termes de « rentabilité » absolue du rayon : un rayon donné, même à marge nette négative, peut contribuer à l'attractivité du magasin et à la fréquentation des autres rayons, donc à la marge nette de l'ensemble (voir point 2.2.1. Chapitre 1. Méthode générale).

Comme indiqué page 91, lorsqu'un changement important dans l'élaboration des données transmises à l'Observatoire de la formation des prix et des marges est apparu en 2019, il a été demandé à (aux) l'enseigne(s) concernée(s) de transmettre également les données 2018 selon les nouvelles règles de transmission adoptées. Ainsi, les chiffres présentés dans le Tableau 10 prennent en compte ces modifications.

Tableau 10

Comptes moyens des rayons alimentaires en GMS en 2018 pour 100 € de chiffres d'affaires

		Boucherie	Charcuterie	Volailles	Produits laitiers	Fruits et légumes	Marée	Boulangerie Pâtisserie	Ensemble des rayons étudiés
Chiffre d'affaires		100	100	100	100	100	100	100	100
Coût d'achat des ventes		72,7	66,5	71,2	76,2	69,6	73,7	43,4	70,2
Marge brute (marge commerciale)		27,3	33,5	28,8	23,8	30,4	26,3	56,6	29,8
CHARGES DIRECTES DU RAYON	Frais de personnel dédié du rayon	12,3	7,1	3,7	5,1	7,6	15,1	31,9	9,5
	Marge semi-nette	15,0	26,4	25,1	18,8	22,8	11,2	24,7	20,3
	Approvisionnements et fournitures	0,4	0,1	0,1	0,1	0,4	0,2	1,1	0,3
	Eau, gaz, électricité	0,6	0,5	0,8	0,4	0,5	0,9	1,1	0,6
	Frais sur matériels et équipements	0,7	0,7	0,4	0,5	0,5	0,7	1,6	0,6
	Taxes, cotisations et redevances	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3
	Autres charges du rayon	0,4	0,4	0,4	0,5	0,9	0,6	0,4	0,5
	Sous-total : autres charges directes	2,5	2,0	1,8	1,8	2,4	2,8	4,4	2,3
CHARGES COMMUNES REPARTIES	Immobilier	1,9	1,8	1,6	1,8	2,2	1,8	2,5	1,9
	Frais de personnel hors rayon	6,0	6,3	5,4	6,0	6,6	5,8	8,9	6,3
	Frais financiers	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
	Autres charges communes	6,0	7,7	7,5	8,3	8,1	7,7	9,8	7,9
	Sous-total : charges communes	14,1	16,0	14,6	16,3	17,0	15,4	21,3	16,2
	Marge nette avant répartition de l'IS	-1,5	8,4	8,6	0,6	3,3	-7,0	-1,1	1,8
Répartition de l'impôt sur les sociétés		-0,5	2,8	2,9	0,2	1,1	-2,3	-0,4	0,6
Marge nette après répartition de l'IS		-1,0	5,6	5,8	0,4	2,2	-4,7	-0,7	1,2

Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

Tableau 11

Variations annuelles des comptes moyens des rayons alimentaires en GMS

En € pour 100 € de CA

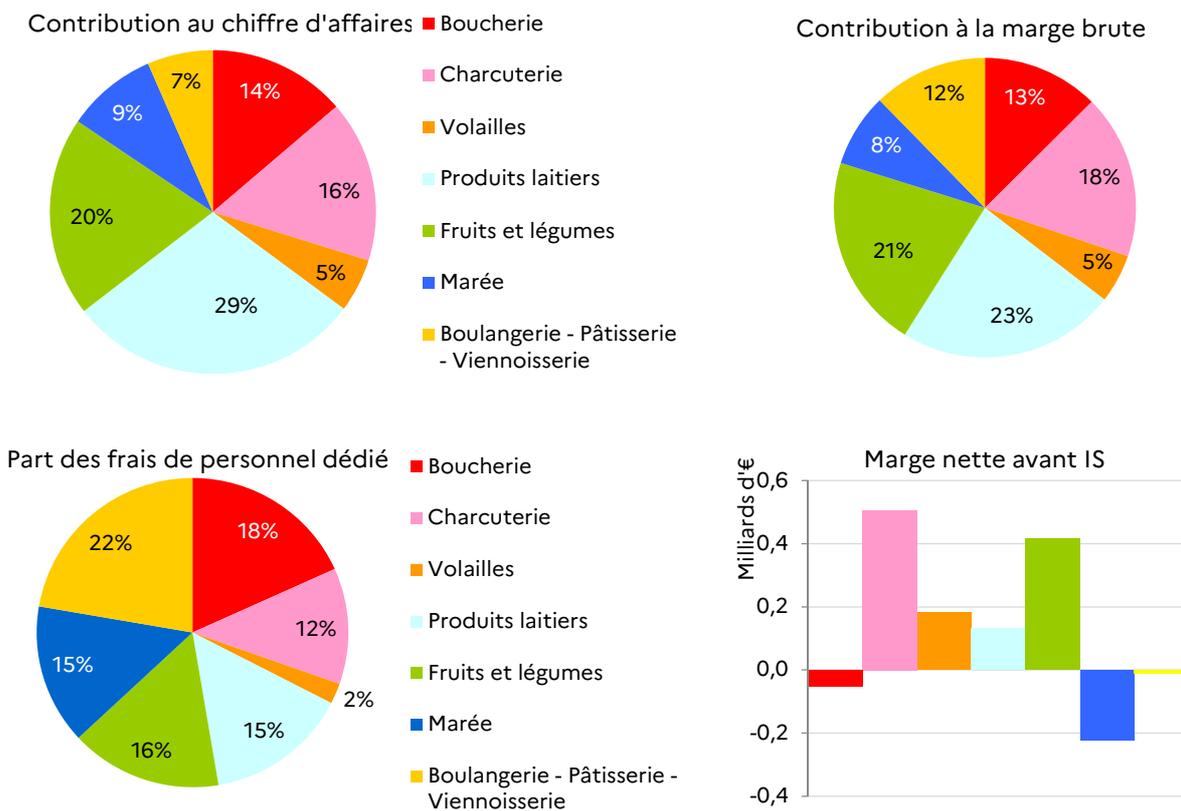
		Boucherie	Charcuterie	Volailles	Produits laitiers	Fruits et légumes	Marée	Boulangerie Pâtisserie	Ensemble des rayons étudiés
Coût d'achat des ventes		-0,1	0,6	-0,5	-0,2	-1,1	0,0	0,2	-0,2
Marge brute (marge commerciale)		0,1	-0,6	0,6	0,2	1,1	0,0	-0,1	0,2
CHARGES DIRECTES DU RAYON	Frais de personnel dédié du rayon	0,0	-0,2	0,0	-0,4	-0,3	-0,1	-0,4	-0,3
	Marge semi-nette	0,1	-0,4	0,6	0,6	1,4	0,1	0,3	0,5
	Autres charges directes du rayon	-0,6	-0,4	-0,3	-0,5	-0,8	-0,5	-0,1	-0,5
CHARGES COMMUNES REPARTIES	Charges communes réparties	0,3	0,2	0,6	0,5	0,1	0,0	-0,2	0,3
	Marge nette avant répartition de l'IS	0,5	-0,2	0,3	0,5	2,1	0,6	0,6	0,7

Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

Le Graphique 18 donne les poids de chacun des rayons étudiés par rapport au chiffre d'affaires, à la marge brute, aux frais de personnel et à la marge nette de l'ensemble de ces rayons.

Graphique 18

Poids des rayons étudiés dans les enseignes en 2019
En % de l'ensemble des rayons étudiés



Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

Encadré 4

Évaluation des effets des mesures prises sur le relèvement du seuil de revente à perte, de l'encadrement des promotions et des effets sur le revenu des agriculteurs des dispositions relatives à la contractualisation

Suite à l'article 125 de la loi n° 2020-1525 du 7 décembre 2020 d'accélération et de simplification de l'action publique, le gouvernement a demandé à l'économiste indépendant Pr. François Gardes de poursuivre l'analyse des effets de ces mesures sur l'aval au stade de la distribution, plus particulièrement sur les prix, les comportements de consommation et les stratégies des distributeurs.

Les mesures de l'ordonnance, n°2018-1128 du 12 décembre 2018, visent d'une part à relever de 10 % le seuil d'interdiction de revente à perte (SRP) pour les denrées alimentaires et les produits destinés à l'alimentation des animaux de compagnie, revendus en l'état aux consommateurs, d'autre part, à encadrer en valeur (à 34 %) et en volume (à 25 %), les opérations promotionnelles financées par le distributeur ou le fournisseur portant sur la vente aux consommateurs de denrées alimentaires et de produits destinés à l'alimentation des animaux de compagnie.

Ces mesures entrées en vigueur au 1^{er} trimestre 2019 sont applicables jusqu'au 15 avril 2023. La loi prévoit que le Gouvernement remet au Parlement respectivement avant le 1^{er} octobre 2021 et avant le 1^{er} octobre 2022 deux rapports évaluant les effets de ces mesures sur la construction des prix de vente des denrées alimentaires et des produits destinés à l'alimentation des animaux de compagnie revendus en l'état au consommateur et le partage de la valeur entre les producteurs et les distributeurs.

En parallèle, le gouvernement commande en 2021 une étude permettant d'évaluer les effets sur le revenu des agriculteurs des dispositions relatives à la contractualisation écrite introduite par la loi du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous dite « loi EGalim ». Ces dispositions portent le principe général de l'inversion de la contractualisation, la proposition de contrat écrit devant émaner du producteur ou de l'organisation de producteurs à laquelle il adhère. Cette contractualisation écrite renouvelée, au formalisme renforcé, doit prendre en compte des indicateurs pertinents notamment de coûts de production, afin de permettre une meilleure rémunération des agriculteurs.

Chapitre 3. Marges brutes et coût par filière

Viande porcine et charcuterie

Viande bovine

Viande ovine

Volailles de chair et lapins

Produits laitiers de lait de vache

Produits laitiers de lait de chèvre

Pain

Pâtes alimentaires

Fruits et légumes

Produits de la pêche et de l'aquaculture

Produits issus de l'agriculture biologique

Section 1 – Viande porcine et charcuterie

1. CIRCUITS DE TRANSFORMATION ET DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE PORCINE

Les **abatteurs-découpeurs** ont une activité d'abattage, de découpe et de fabrication.

Les **découpeurs spécialisés** n'ont pas d'activité d'abattage ; leur métier principal est la découpe.

Les **grossistes en viande fraîche** ont une activité de négoce de viande de porc fraîche. Ils dépendent parfois d'un groupe d'abattage-découpe. Certains d'entre eux ont également une activité industrielle de découpe.

Les **industriels de la 2^{ème} transformation** fabriquent des produits de charcuterie - salaison et des plats préparés à base de viande.

Les **grossistes en produits alimentaires finis** achètent des produits finis aux industriels français et étrangers pour les mettre à disposition des circuits de commerce de détail et jouent également un rôle dans l'exportation. Leur place exacte dans la filière n'a pas pu être particulièrement précisée et n'est donc pas détaillée sur le schéma récapitulatif des flux (Schéma 3).

Les **bouchers et charcutiers artisanaux** ont pour métier principal le commerce de viande fraîche et de produits transformés à base de viande. Dans cette catégorie, sont également pris en compte les marchés forains. En principe, ce sont des structures de moins de 10 salariés. Ces opérateurs exercent également une activité d'élaboration (découpe et transformation) de la viande. Les bouchers n'ont, en principe, qu'une activité de découpe et de vente de viande fraîche ; ils fabriquent cependant quelques produits transformés (saucisses fraîches, pâtés). Les charcutiers produisent des produits transformés.

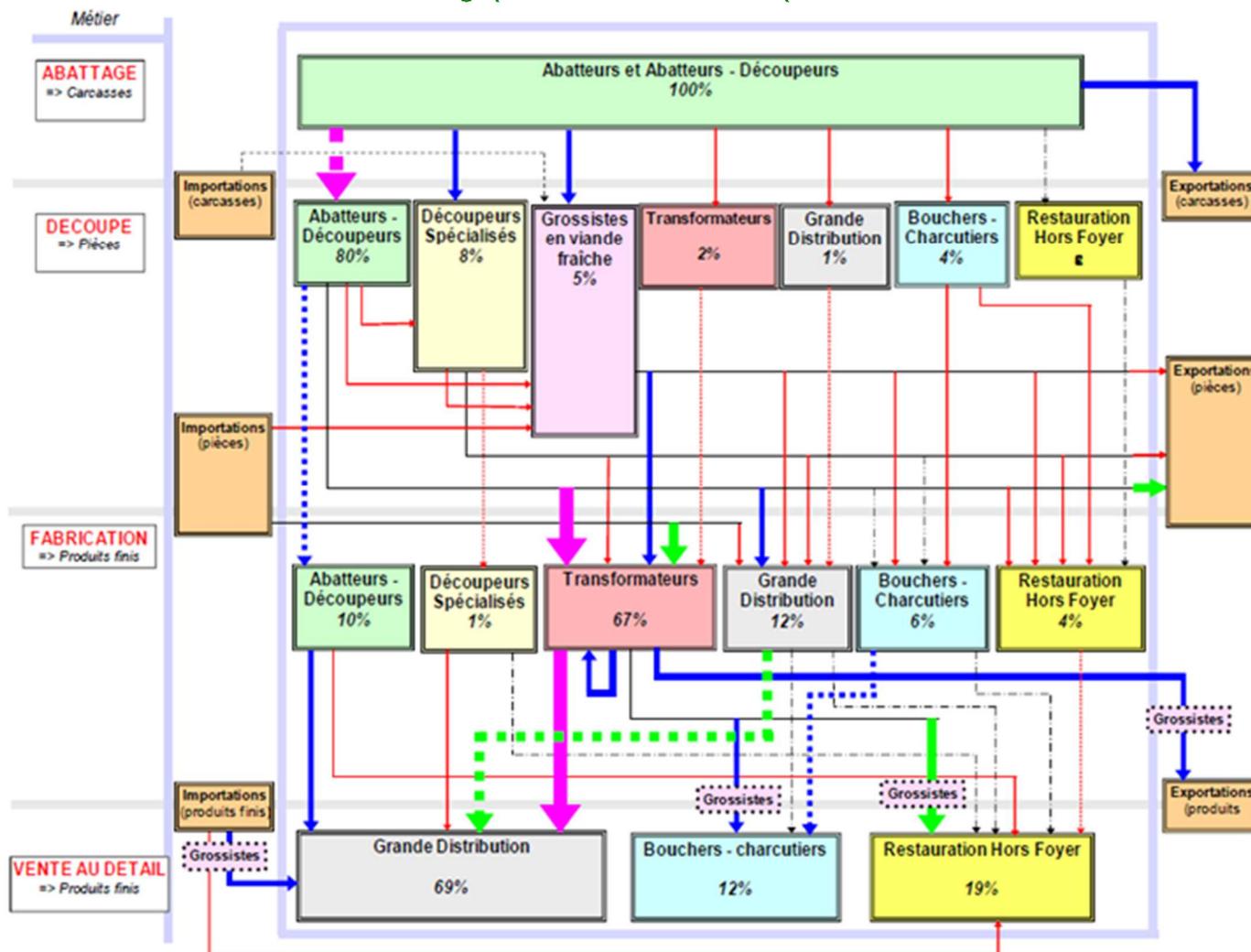
Les opérateurs de la **grande distribution** jouent un rôle majeur dans la vente au détail de produits finis.

Dans le circuit de la **viande de porc frais pour le rayon boucherie**, ils réalisent rarement la découpe de carcasses. Les pièces de viande de porc frais qu'ils achètent aux opérateurs de la découpe et aux grossistes sont principalement des longes (les morceaux issus de la longe représentent 85 % de la viande de porc consommée fraîche (hors élaborés) en grande distribution, d'après Kantar Worldpanel). Les produits finis (viande fraîche en portions consommateurs) sont achetés à des opérateurs industriels, toutefois les distributeurs élaborent eux-mêmes une partie des produits de porc frais qu'ils commercialisent, en débitant notamment les longes en côtes et rôtis de porc. Ces morceaux élaborés, conditionnés par les magasins et mis en vente en libre-service sont appelés des « *unités de vente consommateur - magasins* » (UVCN). Toutefois, les produits finis frais conditionnés par les industriels : « *unités de vente consommateur industrielles* » : UVCI, se sont fortement développés ces dernières années, répondant ainsi aux attentes de la grande distribution (traçabilité, réduction des ventes à la coupe au profit du libre-service...). Ces UVCI représentent environ 20 % des ventes de viande de porc frais des enseignes.

Dans le circuit des **produits du rayon charcuterie**, les distributeurs s'approvisionnent auprès des industriels de la 2^{ème} transformation principalement en produits prêts à être proposés au consommateur en libre-service. S'agissant du jambon cuit, en 2020, 81 % des volumes vendus en hyper et supermarchés le sont désormais en libre-service et 19 % au rayon à la coupe, une petite partie des portions en libre-service pouvant être toutefois préparées en magasin à partir de jambons entiers. Compte tenu entre autres de cette situation (voir ci-dessous 2.2), l'option retenue désormais pour le jambon cuit est de définir la formation du prix pour la catégorie vente en libre-service uniquement, en UVCI.

Schéma 3

Cartographie des flux dans la filière porcine



Source : Ifip

Cette cartographie propose un schéma d'ensemble des flux. Les volumes (exprimés en % de la quantité totale traitée par les opérateurs français de la filière à chaque niveau de métier) sont donnés à **titre indicatif et expriment des ordres de grandeur**.

Une partie des produits finis destinés aux marchés de consommation finale et à l'exportation transite par des grossistes, dont la part n'est pas indiquée.

Les grossistes en viande fraîche ont une activité de négoce de viande de porc fraîche. Ils dépendent parfois d'un groupe d'abattage-découpe (ils achètent alors des carcasses), mais à l'inverse des découpeurs spécialisés, apportent peu d'élaboration aux pièces qu'ils traitent.

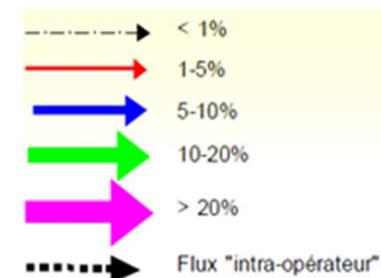
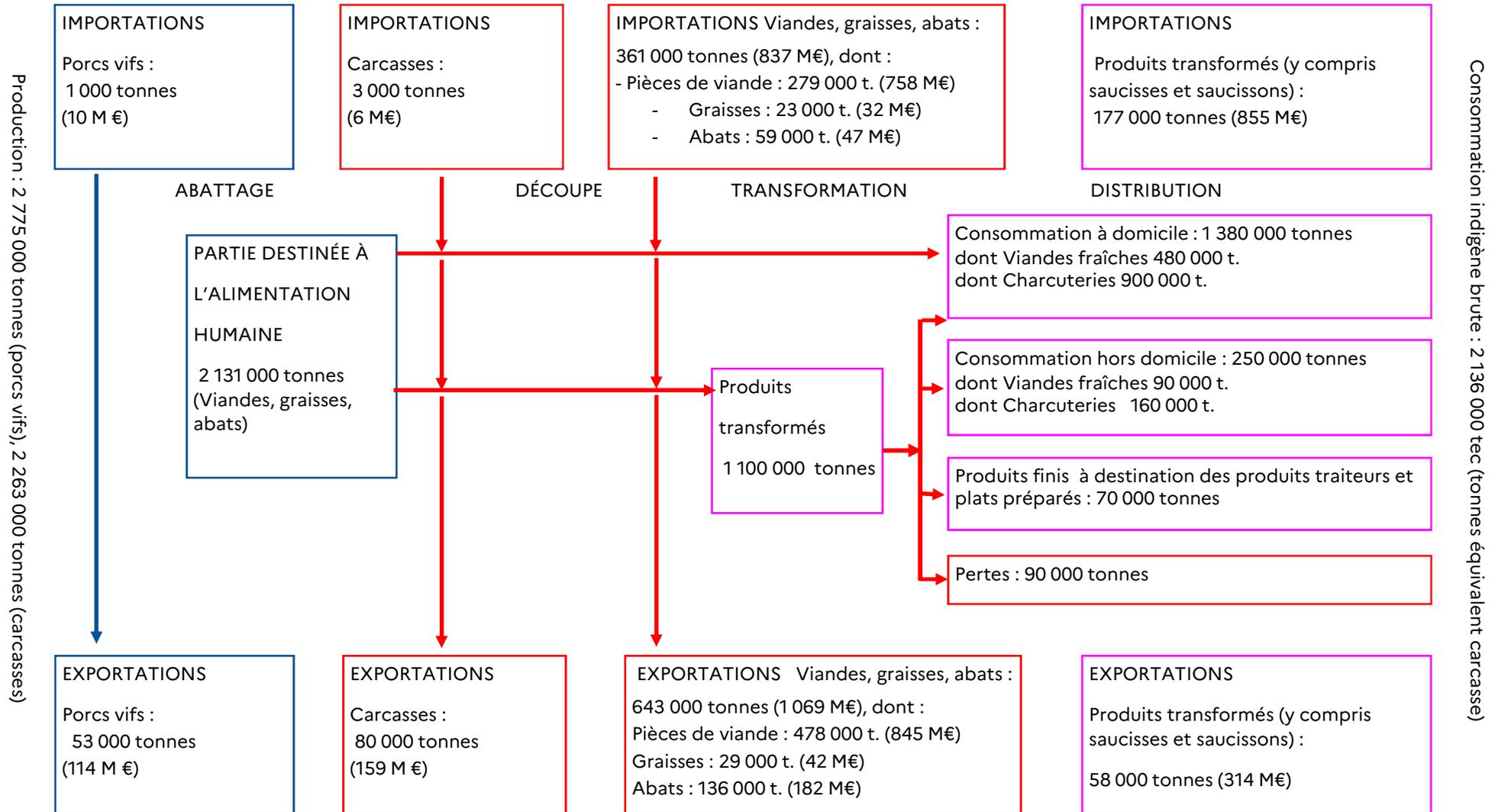


Schéma 4

Bilan des flux dans la filière porcine en 2019



Sources : FranceAgriMer d'après IFIP (étude « Panorama de la consommation du Porc » réalisée pour FranceAgriMer par l'IFIP), SSP, douanes, Fict

2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES DE LA DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL POUR LA FILIERE PORCINE

2.1. Filière porc frais

La viande de porc frais commercialisée en GMS est principalement issue d'une seule pièce : la longe c'est-à-dire la partie dorsale de la carcasse de porc située entre l'échine et le membre postérieur. La longe est vendue au détail en rayon boucherie sous la forme de quatre principaux articles (tels que désignés dans Kantar Worldpanel) : la côte de porc, le rôti de porc, l'escalope de porc et le filet de porc. À noter que « rôti » et « escalope », contrairement à « filet » et « côte », ne désignent pas une partie anatomique précise, mais constituent plutôt des présentations de la longe. L'Observatoire a donc choisi de retenir ces produits pour le suivi de la commercialisation de la viande de porc frais depuis l'entrée de l'abattoir jusqu'au stade des barquettes de viande mises en rayon.

Ces dernières, ou unités de vente consommateur (UVC) peuvent avoir deux origines :

- les UVCI, unités de vente consommateur industrielles, sont élaborées dans l'industrie de l'abattage-découpe, qui assure ainsi la transformation ultime de la longe ;
- les UVCM, unités de vente consommateur magasins, sont préparées à partir de la pièce de longe fournie par les industriels de l'abattage - découpe, dans les laboratoires des magasins.

Les sources de prix utilisées par l'Observatoire sont :

- pour le porc à la production agricole : la cotation nationale de la carcasse de porc charcutier classe E et S entrée abattoir (FranceAgriMer - Réseau des Nouvelles des Marchés, dit RNM) ;
- pour la pièce de longe sortie industrie d'abattage-découpe (UVCM) : les cotations des pièces de porc sur le marché de Rungis (FranceAgriMer - Réseau des Nouvelles des Marchés) majorées des frais de livraison pour l'ensemble des morceaux, diminuées par une ristourne sur le prix de vente franco le cas échéant ;
- pour les UVCI : l'enquête de l'Insee réalisée pour l'Observatoire sur les prix moyens sortie industrie pour les grandes et moyennes surfaces (GMS). Cette enquête ne porte toutefois que sur deux produits de la longe - les côtes et les rôtis ;
- pour les prix au détail en GMS : les achats en valeur et en volume du panel de consommateurs Kantar Worldpanel permettent de calculer un prix pour chacun de quatre principaux articles de boucherie issu de la longe (côte, rôti, escalope et filet).

En mode UVCM, la décomposition du prix au détail porte sur une longe constituée par l'ensemble de ces quatre produits (côte, rôti, escalope et filet), pondérés par leurs quantités achetées respectives. Les coefficients de pondération ont été calculés sur une même année de référence 2020, soit la dernière année complète disponible au moment des calculs pour l'ensemble de la période suivie. Ceci permet de comparer le prix moyen d'une année à l'autre pour cette longe, dont la composition reste homogène (et très proche de celle de la période actuelle). Par ailleurs, la saisonnalité de la consommation est prise en compte au travers des coefficients de pondération fixés pour un mois donné et identique quelle que soit l'année présentée dans la décomposition du prix au détail. Dans ce mode UVCM, les produits issus de l'abattage-découpe et livrés aux GMS sont des longes entières dont on suppose que la découpe permet d'obtenir des côtes, des rôtis, du filet et de l'escalope de porc dans les proportions observées des quantités achetées en GMS. La découpe de cette longe, par les détaillants, ayant des rendements différents selon l'article (côte, rôti, filet, escalope), la valeur nécessaire sortie abattage - découpe par kg d'article final en GMS diffère selon qu'il s'agit de côtes, de rôtis, de filets ou d'escalopes.

En mode UVCI, la décomposition du prix au détail porte uniquement sur les deux articles : côte et rôti¹. Ces deux produits sont suivis combinés « ensemble côte – rôti », puis séparément, dans

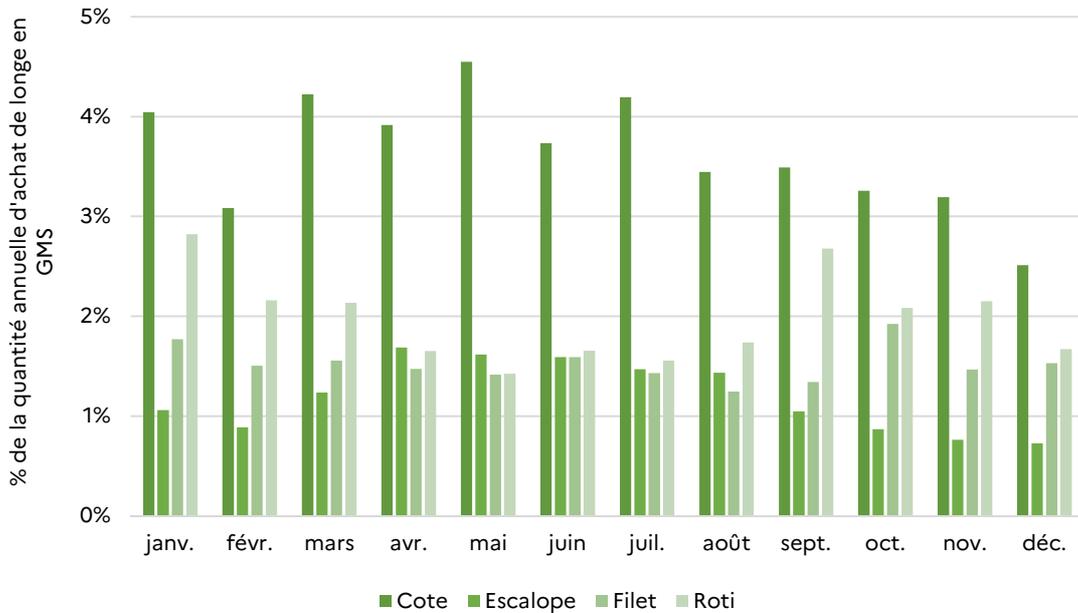
¹ L'enquête de l'Insee pour l'Observatoire sur les prix moyens sortie industrie ne portant que sur ces deux articles.

les proportions des quantités achetées observées chaque mois dans l'année prise pour référence (2020).

La valeur de la matière première entrée abattoir pour un kg de produit de longe vendu au détail n'est pas le prix du kg de carcasse entrée abattoir (laquelle carcasse donnant des pièces de valorisations différentes). En effet, à ce prix doivent être appliqués les rendements de transformation et le rapport entre la valeur de la carcasse entrée abattoir et la valeur de l'ensemble des valorisations [Mainsant, Porin, 2002].

Graphique 19

Saisonnalité 2020 des achats d'articles de longe de porc au détail en GMS

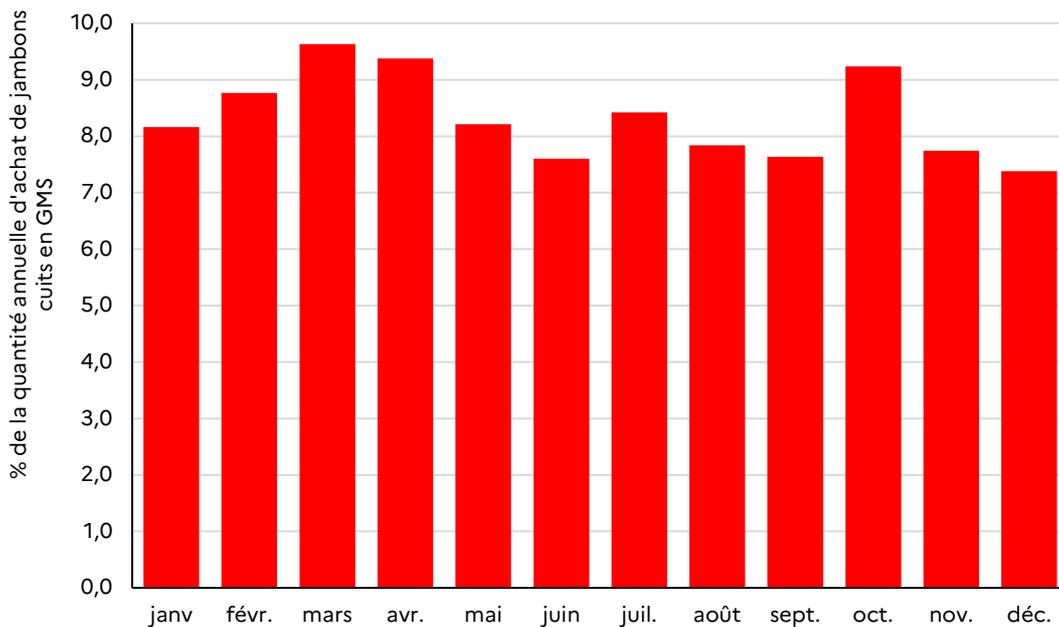


Source : Kantar Worldpanel

Le graphique ci-dessus présente la répartition par morceau (escalope, côte, rôti et filet) des quantités achetées mensuellement sur le total des quantités achetées annuellement en 2020.

Graphique 2020

Saisonnalité 2020 des achats de jambons cuits (libre-service) au détail en GMS



Source : Kantar Worldpanel

2.2. Filière charcuterie de porc

La carcasse de porc est commercialisée pour 70 % sous forme de produits transformés. Le jambon cuit représente le volume le plus important parmi ces produits vendus en GMS (environ le quart).

Jusqu'au rapport 2020, le produit jambon suivi par l'Observatoire correspondait à l'ensemble des jambons cuits, toutes gammes confondues, vendus en libre-service ou servis à la coupe.

Dorénavant les données disponibles au stade détail permettent d'affiner le produit suivi en ciblant le jambon cuit vendu en libre-service² et en distinguant les marques nationales (MN) des marques de distributeurs (MDD). La répartition MN / MDD de ces jambons correspond à celle observée pour le circuit hyper et supermarché lors de la dernière année complète disponible, soit 2020 pour ce rapport. En outre, cette proportion MN / MDD est reproduite au stade sortie industrie, en utilisant les prix sortie industrie fournis par l'Insee (Encadré 5).

Ce changement de produit suivi a été proposé et adopté en groupe de travail, il permet de suivre un produit homogène aux différents stades observés tout au long de la décomposition du prix au détail. Un biais reste toutefois à noter : les données Insee ciblent les jambons cuits **supérieurs** UVCI, or Kantar Worldpanel suit l'ensemble des jambons cuits en libre-service. Toutefois, ce biais semble limité. Le jambon cuit supérieur représente plus de 80 % de la production française.

La décomposition du prix au détail du modèle jambon a été rétropolée en conséquence jusqu'en 2016.

Les sources de prix utilisées par l'Observatoire sont :

- pour le porc à la production agricole : la cotation nationale de la carcasse entrée abattoir (FranceAgriMer - Réseau des Nouvelles des Marchés) ;
- pour la pièce de jambon sortie industrie d'abattage - découpe : la cotation des pièces de porc au marché de Rungis (FranceAgriMer - Réseau des Nouvelles des Marchés)³ ;
- pour le jambon cuit supérieur sortie industrie : l'enquête de l'Insee réalisée pour l'Observatoire sur les prix moyens du jambon cuit supérieur UVCI MN ou MDD sortie industrie à destination des grandes et moyennes surfaces ;
- pour les prix au détail en GMS : les achats en valeur et en volume de Kantar Worldpanel, pour le jambon cuit vendu en libre-service (MN et MDD).

La consommation de jambon cuit s'avère d'ordinaire relativement peu saisonnière. Cependant le premier confinement a induit une forte hausse des volumes achetés en mars - avril 2020 (Graphique 2020). Pour le calcul des prix moyens annuels, les prix moyens mensuels (source : Kantar Worldpanel) ont été pondérés par les pourcentages mensuels du volume annuel d'achat observé en 2020.

La valeur de la matière première entrée abattoir pour un kg de produit de jambon vendu au détail n'est pas le prix du kg de carcasse de porc entrée abattoir (laquelle carcasse donnant des pièces de valorisations différentes). En effet, à ce prix doivent être appliqués les rendements de transformation et le rapport entre la valeur de la carcasse entrée abattoir et la valeur de l'ensemble des valorisations [Mainsant, Porin, 2002].

Pour rappel, la décomposition permet d'analyser la formation du prix au détail via un indicateur de coût de la matière première et des indicateurs de marge brute au stade transformation et distribution. Par ailleurs, l'approche par les comptes permet de distinguer les charges et les produits imputés à un secteur afin d'approcher une marge nette. Ces analyses des comptes concernent le maillon agricole et les entreprises en aval (industrie et distribution).

² Le détail dont FranceAgrimer dispose au sein du panel Kantar WorlPanel concernant les jambons « à la coupe » ne permet pas de connaître la proportion MN / MDD pour ce produit. Il est donc écarté. Par ailleurs cette dernière catégorie est quantitativement en recul (19 % des volumes en 2020).

³ FranceAgriMer élabore et diffuse également un indice du prix d'achat de la pièce de jambon par les industriels de la charcuterie à leurs fournisseurs.

Encadré 5

Les références de prix moyen de vente par l'industrie aux enseignes de GMS

Pour plusieurs produits (liste ci-dessous), la référence de prix moyens mensuels de vente par l'industrie aux centrales d'achat des GMS est fournie à l'Observatoire par l'Insee. Ces prix moyens sont recueillis spécifiquement pour l'Observatoire par l'Institut auprès des entreprises qu'il interroge pour élaborer ses [indices de prix de production de l'industrie](#). L'enquête est conduite auprès des principaux opérateurs du secteur, elle porte sur un ensemble de produits, précisément défini (les « transactions - témoins »).

Les articles dont les prix sont relevés et pris en compte pour établir le prix moyen d'un « produit » (ensemble d'articles) sont précisément définis dans leur nature (dénomination, qualité, marque, conditionnement...) et leurs proportions pour assurer l'homogénéité dans le temps du « produit suivi ».

Pour un produit industriel donné destiné à la revente au détail en GMS, l'ensemble d'articles suivi par l'Insee n'est pas nécessairement homogène à celui suivi par l'Observatoire au stade de la vente au détail en GMS, *via* Kantar Worldpanel, notamment. Par exemple, les prix moyens mensuels sortie industrie d'« escalope de poulet standard » ou du « lait ½ écrémé UHT » sont établis sur des ensembles d'articles de nature et de composition éventuellement différentes de celles d'« escalope de poulet standard » ou du « lait ½ écrémé UHT » dont on relève les prix au détail en GMS dans Kantar Worldpanel.

Lever complètement le biais éventuel qui en résulte sur le calcul des « indicateurs de marge brute » nécessiterait de disposer de données de prix élémentaires portant sur des références exactement identiques sortie usine et en GMS, et en nombre potentiellement très important pour assurer en outre la représentativité des résultats.

Par ailleurs, les prix moyens fournis par l'Insee sont généralement « trois fois nets », homogènes au chiffre d'affaires du fournisseur, intégrant les remises, rabais, ristournes conditionnelles aux quantités (sauf certaines remises connues en fin d'année) et la coopération commerciale (financement par le fournisseur d'opérations visant le développement des ventes), mais n'intégrant pas tout autre éventuel mécanisme de « détermination » du prix.

Les produits pour lesquels les références de prix industriels utilisées par l'Observatoire proviennent de la source Insee précitée sont :

- en viande porcine : les UVCI de porc frais ou de jambon cuit supérieur,
- en viandes de volailles : les découpes de poulet standard UVCI,
- en produits laitiers : tous les PGC suivis par l'Observatoire,
- et en filière céréalière, mais s'agissant de produits intermédiaires non destinés à la vente au détail : les prix des farines boulangères.

Les autres sources de prix industriels mobilisées pour d'autres produits sont :

- en filière viande « de bœuf » : une enquête *ad hoc* de l'Observatoire auprès des industriels ;
- pour les pièces de porc (produits intermédiaires pour l'industrie de la charcuterie ou pour la découpe de viande de boucherie de porc en GMS) : les cotations sur le MIN de Rungis ;
- pour les pâtes alimentaires et le saumon fumé : le calcul de prix moyen annuel à partir des données de tonnages et de chiffre d'affaires par produit dans l'industrie fournies par l'enquête statistique ProdCom (SSP, Insee).

L'amélioration des sources de prix industriels est un enjeu important pour l'OFPM, mais elle nécessiterait des moyens statistiques considérables.

3. DECOMPOSITION EN MATIERE PREMIERE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DETAIL EN GMS DE LA VIANDE PORCINE ET DU JAMBON CUIT

Comme les autres filières agricoles, le marché du porc a été marqué en 2020 par les effets de la pandémie de Covid-19. Ils se sont ajoutés à un autre problème sanitaire, celui de la peste porcine africaine (PPA). Après avoir touché l'Asie et l'Europe centrale, cette épizootie a atteint l'Allemagne en septembre 2020. Elle a entraîné la fermeture aux exportations allemandes de nombreux pays tiers (principalement la Chine : 800 000 tonnes de viandes et abats par an), au bénéfice d'autres exportateurs, principalement l'Espagne, les États-Unis et le Canada. À la fin de 2020, le report d'une grande part des volumes allemands sur le marché UE a quelque peu déséquilibré celui-ci.

En parallèle, du fait de la PPA en Asie, la demande asiatique (principalement chinoise) de viande de porc restait très forte. Ces bouleversements ont eu un impact direct sur les marchés français et européen du porc.

Les exportations de l'UE vers la Chine et vers Hong Kong, en hausse de 59 % en 2019, ont continué en 2020 à progresser fortement en volume (+ 20 %, + 537 000 t). La production européenne étant quasiment restée stable, ces volumes complémentaires exportés sont issus principalement d'une réduction de la consommation dans l'UE, ainsi que d'une baisse des exportations vers d'autres pays tiers parmi lesquels le Japon, la Corée du Sud et les Philippines.

Pour les viandes fraîches et congelées, en 2020, les exportations de la France vers la Chine ont encore augmenté de + 31 %. Cette croissance élevée s'est effectuée au détriment d'autres destinations telles que les Philippines (- 33 %), le Japon (- 15 %) ou encore l'Italie (- 6 %).

Le bilan des flux pour la France (Schéma 3) fait ressortir les différentes étapes observées depuis l'abattage jusqu'à la transformation et la consommation. En 2020, en ajoutant à 2,21 millions de tec un solde positif de 76 000 tec sur les échanges en vif, la production se chiffre à 2,286 millions de tec, soit une progression de 1 % par rapport à 2019. Au total, la France en 2020 reste troisième producteur européen derrière l'Allemagne et l'Espagne.

Sur l'ensemble des produits porcins (y compris les abats), la balance commerciale française s'était montrée ces cinq dernières années régulièrement positive en tonnage, mais négative en valeur du fait d'une structure déséquilibrée : exportations de matières brutes, (viandes, graisses), importations de produits transformés ou semi-transformés (viandes désossées, en particulier pièces de jambon). L'année 2020 rompt avec cette tendance, en présentant un solde positif aussi bien en volume (+ 238 800 tec), qu'en valeur (+ 80,4 M€). Cette situation exceptionnelle s'explique par des importations et des exportations toutes deux en progression, mais dans des proportions différentes (respectivement + 2,0 % et + 10,1 % en valeur), et surtout par le fort niveau de prix observé généralement (les exportations de viandes fraîche, réfrigérée et congelée se sont réduites de 1,5 % en volume, mais ont progressé de 6,0 % en valeur). L'évolution favorable observée en 2020 apparaît donc plus conjoncturelle que structurelle.

La consommation globale estimée par bilan (consommation indigène brute) se monte en 2020 à 2,116 millions de tec, les deux tiers environ correspondant à des produits transformés et un tiers à des viandes fraîches. Longtemps stable, elle tend depuis le printemps 2019, à se dégrader. En 2020, on observe ainsi un recul de 1 % des volumes de produits porcins consommés.

Dans cette globalité, les achats des ménages pour leur consommation à domicile, évalués par Kantar Worldpanel (tous circuits confondus), témoignent en revanche d'une nette progression : + 7 % sur la viande fraîche, + 12 % sur les élaborés, + 8 % sur les produits de charcuterie. Cette hausse, qui vient pour partie compenser la baisse de la consommation hors domicile, du fait des fermetures de restaurants dans le cadre des mesures sanitaires liées à la pandémie de Covid-19, se trouve en phase avec celles observées par Kantar sur les autres viandes de boucherie fraîches (voir le rapport « [Les marchés des produits laitiers, carnés et avicoles, Bilan 2020 et perspectives 2021](#) »).

Alors que depuis de nombreuses années Kantar Worldpanel faisait apparaître une réduction tendancielle des achats de viande par les ménages, évolution liée, comme dans les autres pays occidentaux, à un mouvement de fond aux causes multiples (préoccupations de santé, changement de modes de consommation, attention portée au bien-être animal...), l'année 2020, pour des raisons bien sûr purement conjoncturelles, rompt donc avec cette évolution.

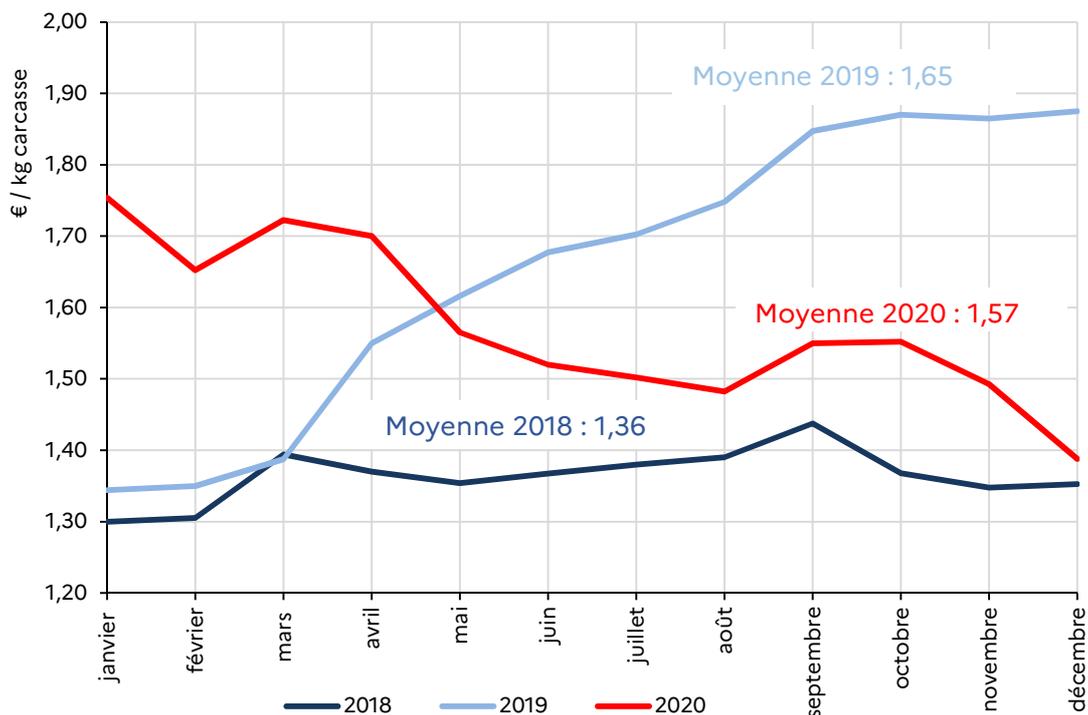
3.1. Prix et indicateurs de marges brutes en filière porc frais : produits de longe en UVMC

Les cotations du porc se caractérisent d'ordinaire par une importante saisonnalité, avec une hausse des prix au printemps, un recul à la fin de l'été. Ce n'est plus le cas depuis 2018, le principal élément moteur pour les prix étant dorénavant la demande asiatique. À cet égard, 2019 avait connu à partir du printemps une très forte croissance des cours. En 2020 la demande asiatique est restée élevée, mais les difficultés liées à la pandémie de Covid-19, puis la PPA en Allemagne, ont amené un reflux des prix des carcasses E+S, pour arriver, en fin d'année, légèrement en dessous de 1,40 €/kg. Sur l'année, le prix moyen du porc classe E+S s'établit à 1,57 €/kg, soit une baisse de 8 centimes/kg (- 4,5 %) par rapport à 2019. Les prix moyens des pièces ont connu en revanche des évolutions plus favorables. La longe a ainsi progressé de 2 % par rapport à 2019.

Alors donc que les cotations refluaient, le prix de l'aliment calculé par l'IFIP a été évalué en hausse de l'ordre de 2 % par rapport à 2019, d'où un différentiel de variation défavorable aux éleveurs.

Graphique 21

Variation des cours du porc entrée abattoir en 2020



Source : FranceAgriMer, Réseau des Nouvelles des Marchés

Dans l'industrie d'abattage-découpe, l'indicateur de marge brute sur la viande fraîche vendue aux GMS a longtemps été marqué par de faibles variations, avec une répercussion presque immédiate et quasi intégrale des variations de prix du porc vif sur le prix des pièces vendues par les abatteurs. Toutefois, l'indicateur de marge brute de ce maillon (évalué, rappelons-le, sur la base des prix des découpes à Rungis) tend globalement à progresser depuis 2012 et s'est accru en particulier en 2018 du fait de la baisse du coût entrée abattoir. S'il a dû se replier en 2019, compte tenu de la forte hausse de la valeur de la carcasse, en 2020 l'indicateur de marge

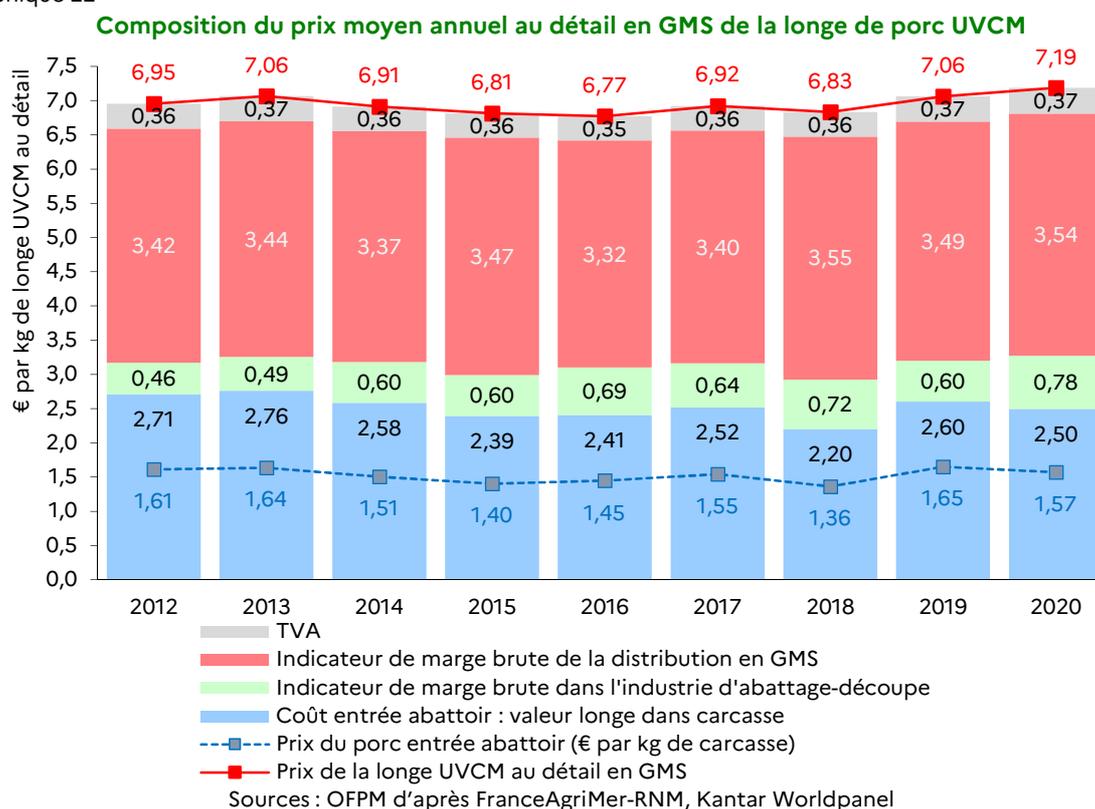
brute de l'abattage - découpe reprend sa progression dans la décomposition du prix au détail de la longe en UVCM.

L'indicateur de marge brute des **GMS** doit couvrir les coûts de dernière transformation et de conditionnement du produit, s'agissant d'UVCM, donc de produits dont la transformation finale est assurée en magasin. Il est assez fluctuant en valeur, mais relativement plus stable en pourcentage, à l'exception de 2018, où il s'était accru fortement. En 2020, il revient, en pourcentage, à un niveau comparable à celui de 2019.

En moyenne annuelle (Graphique 22), la baisse du prix du porc à l'entrée de l'abattoir en 2020 par rapport à 2019 se traduit par celle du coût calculé de la matière première de la longe, en recul de 10 centimes⁴. L'indicateur de marge brute de l'abattage-découpe progresse de 18 centimes, avec une valeur de la longe entrée **GMS** à 3,28 € par kg de produit final, contre 3,20 € l'année précédente, soit + 8 centimes. Alors qu'en 2019, le maillon de la distribution avait amorti pour partie la hausse en amont, en 2020 il reconstruit sa marge brute (+ 5 centimes pour l'indicateur de marge brute de la **GMS**). Ainsi le prix moyen pondéré au détail des quatre principaux produits de longe est en augmentation de 13 centimes en 2020.

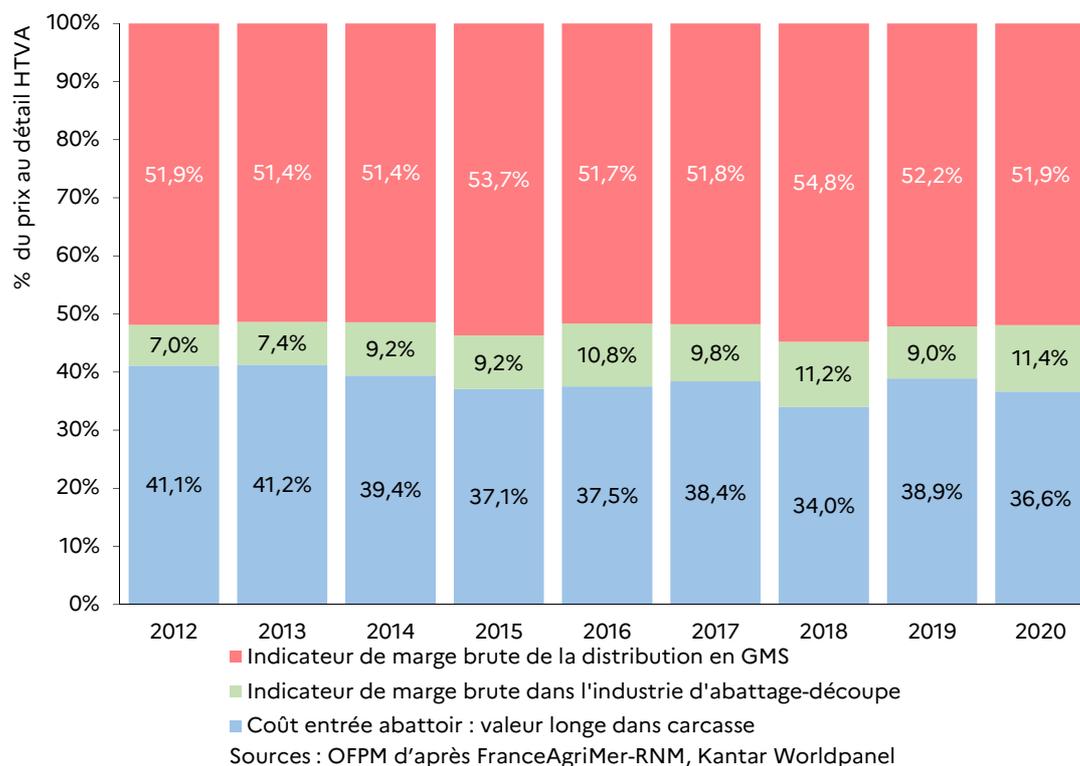
Exprimé en pourcentage du prix au détail hors TVA (Graphique 23), la part de l'indicateur de marge brute est relativement stable en 2020, pour la **GMS** (de 52,2 % à 51,9 %) mais progresse pour celle l'industrie d'abattage-découpe (de 9 % à 11,4 %). La part du coût entrée abattoir, quant à elle, diminue (de 38,9 % à 36,6 %)

Graphique 22



⁴ On rappelle que la valeur de matière première d'une pièce issue du désassemblage d'une carcasse ne peut qu'être calculée qu'en faisant l'hypothèse d'un taux de marge de l'abattage - découpe identique pour chaque pièce à celui observé sur l'ensemble de la carcasse. Le prix de matière d'une pièce est alors évalué par le produit du prix de la pièce sortie découpe, multiplié par le rapport entre la valeur de la carcasse entrée abattoir et la somme des valeurs de toutes les pièces qui en sont issues, pondérées par leurs poids dans la carcasse.

Graphique 23

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS la longe de porc UVCM**3.2. Prix et indicateurs de marges brutes en filière porc frais : l'ensemble côte-rôti vendu en UVCI**

Les produits élaborés en portions pour libre - service par l'industrie et suivis par l'Observatoire sont la côte de porc et le rôti de porc; la décomposition du prix au détail de chaque article est présentée plus loin. Auparavant, le Graphique 24 et le Graphique 25 présentent la décomposition du prix moyen au détail de l'ensemble formé par ces deux articles, pondérés par les consommations saisonnières.

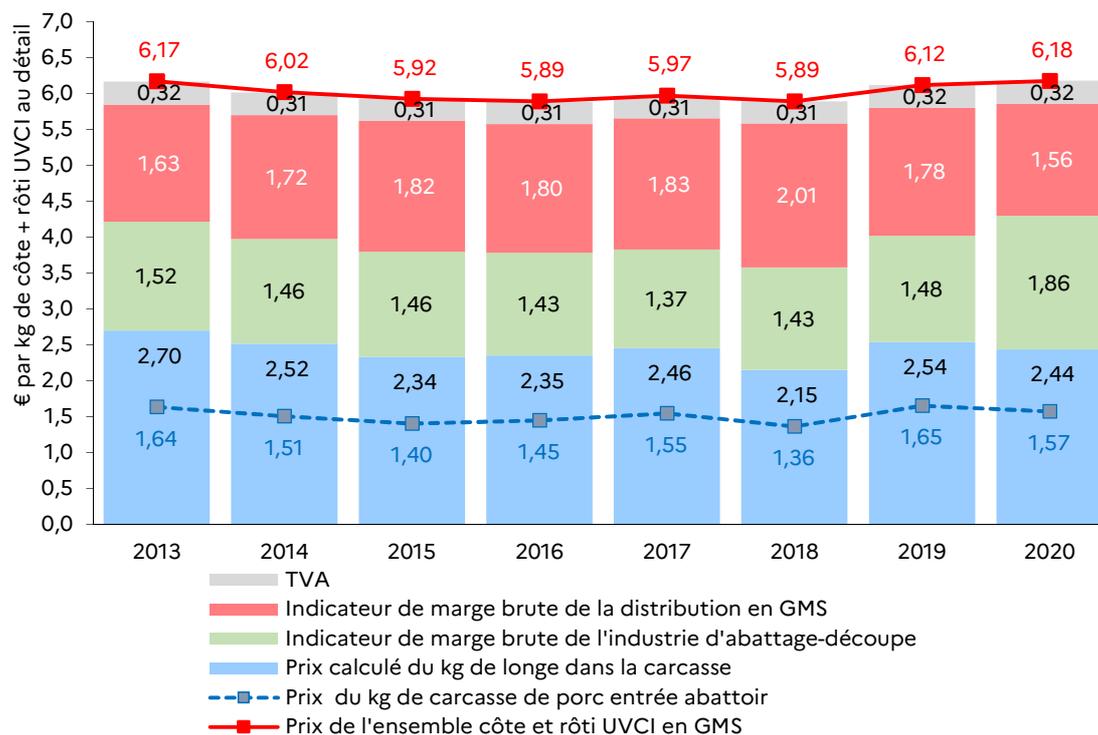
Pour les UVCI, la découpe finale et le conditionnement en « barquette » sont réalisés par l'industrie d'abattage - découpe, les GMS assurant la seule distribution du produit. Les articles vendus par les industriels de l'abattage - découpe sont ainsi plus élaborés - les côtes sont détaillées⁵ et le rôti est découpé et paré⁶ - et donc vendus plus cher qu'une longe ou une demi-longe. La marge brute de l'abattage - découpe, devant couvrir les charges afférentes à ces opérations, est plus importante que dans le circuit UVCM. Pour l'ensemble côte et rôti en UVCI, elle représente au moins un quart de la valeur du produit au détail contre 7 % à 12 % pour la longe (ensemble des 4 morceaux : filet, escalope, côte et rôti) dans le circuit UVCM.

⁵ Découpées en portions.

⁶ Parer la viande consiste à enlever les parties inutiles de la viande (peau, graisse...).

Graphique 24

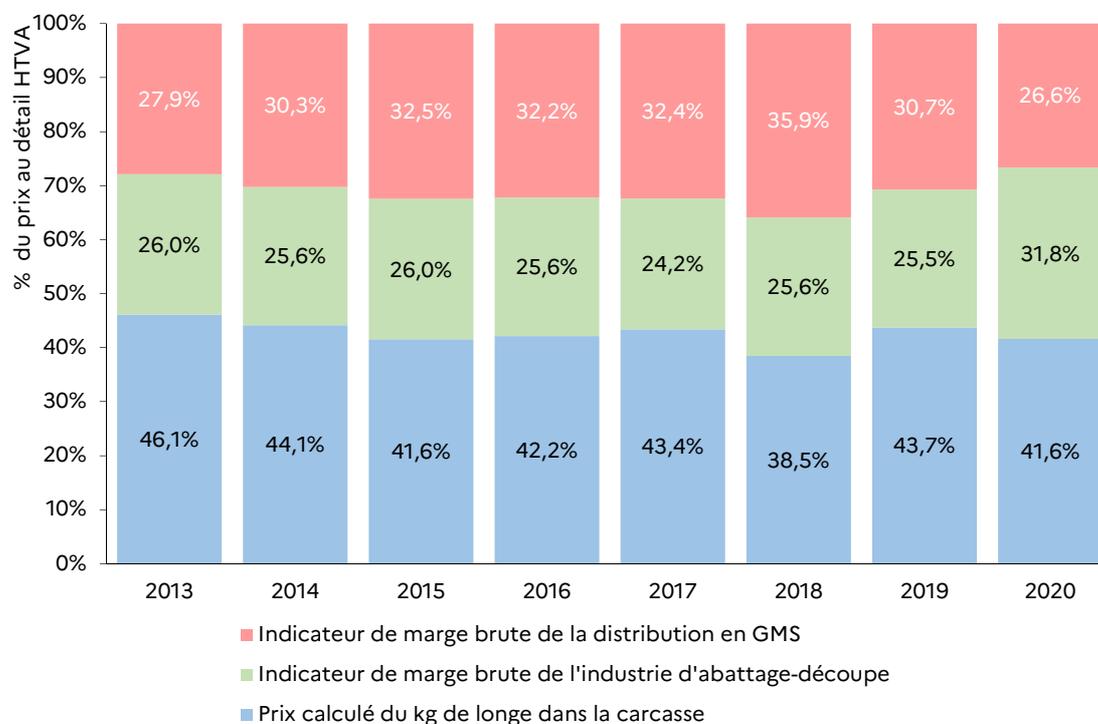
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de l'ensemble côte et rôti de porc en UVCI



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM, Insee, Kantar Worldpanel

Graphique 25

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail HTVA en GMS de l'ensemble côte et rôti de porc en UVCI



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM, Insee, Kantar Worldpanel

En 2019, avec la forte hausse du coût de la carcasse, le prix au détail de ces deux articles avait connu une nette augmentation. En 2020, alors que le prix de la matière première reflue, le prix au détail est soumis à de moindres tensions.

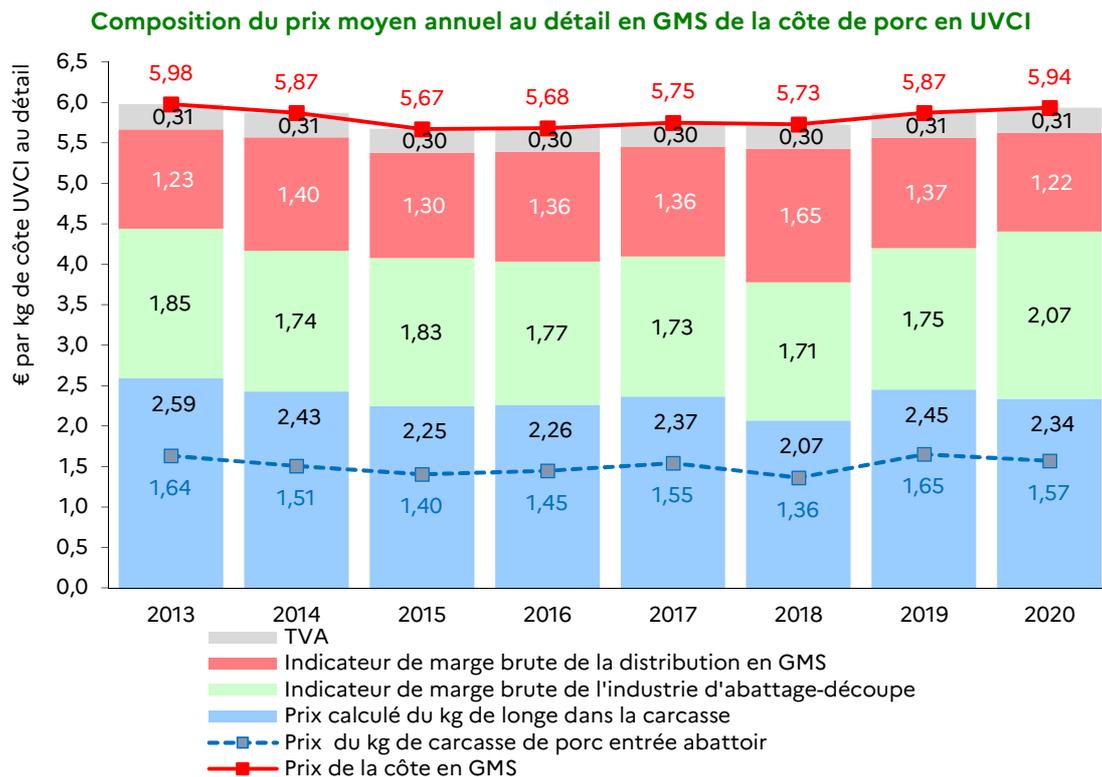
- le prix moyen au détail de la côte de porc UVCI, après s'être accru de 14 centimes en 2019, progresse de 7 centimes en 2020. Le prix de la côte sortie industrie progresse néanmoins significativement. L'indicateur de marge brute de l'industrie est de ce fait en forte croissance, gagnant 32 centimes, après une relative stabilité depuis 2016. A l'inverse, après avoir déjà reculé en 2019, l'indicateur de marge brute de la distribution se contracte nettement (- 15 centimes).
- le prix moyen au détail du rôti de porc reste globalement stable (+ 1 centime). Le prix sortie industrie est en revanche en nette hausse, ce qui, lié au recul du prix de la matière première, permet là aussi à la marge brute de l'abattage - découpe une hausse significative (+ 45 centimes). L'indicateur de marge brute de la distribution se réduit en revanche fortement (- 30 centimes).

La forte croissance, en 2020, de l'indicateur de marge brute de l'industrie sur ces deux pièces apparaît tout à fait atypique. Ce point serait à approfondir, mais en première approche, on peut supposer que cette hausse de la marge a eu entre autres pour but de couvrir une croissance des coûts liée à la situation sanitaire. Du fait de conditions de travail en atmosphère froide et humide, susceptible de favoriser la transmission du virus, les entreprises d'abattage découpe ont effet dû modifier l'organisation de leur production, afin de l'adapter aux contraintes sanitaires. Par ailleurs, la baisse de l'indicateur de marge brute de la distribution sur ces deux pièces peut refléter le fait que ce maillon a accepté de contracter ses marges afin de limiter la hausse du prix au détail.

La comparaison entre les deux produits en pourcentages du prix fait ressortir une répartition différente des indicateurs de marge brute entre GSM et industrie. Ceci est en partie lié au calcul, inévitablement conventionnel et assez théorique, du coût - matière pour l'industrie. Ce coût est supposé être dans les deux cas la valeur de la quantité de longe incluse dans la carcasse entrée abattoir et nécessaire pour la fabrication d'un kg de côtes ou de rôti en UVCI. Il ne diffère, selon l'article, que du rendement de la longe en cet article, rendement plus élevé dans le cas des côtes (vendues avec os) que du rôti (article sans os) : le coût-matière est plus faible pour les côtes que pour le rôti. En outre, il s'avère que le prix moyen de vente du kg d'article UVCI par l'industrie à la GSM (source : enquête Insee pour l'Observatoire) est plus faible pour le rôti que pour les côtes. D'où un indicateur de marge brute industrielle plus élevé pour la côte que pour le rôti. Sujet à des promotions souvent importantes, le prix moyen au détail de la côte de porc est plus faible que celui du rôti, alors que son prix d'achat à l'industrie est plus élevé. D'où un indicateur de marge brute de la distribution plus faible pour la côte que pour le rôti, à l'inverse de l'industrie.

Cet exemple illustre les péréquations de marges entre produits issus d'une même matière première et les limites de toute conclusion sur le partage des marges qui se fonderait sur le suivi d'un seul article.

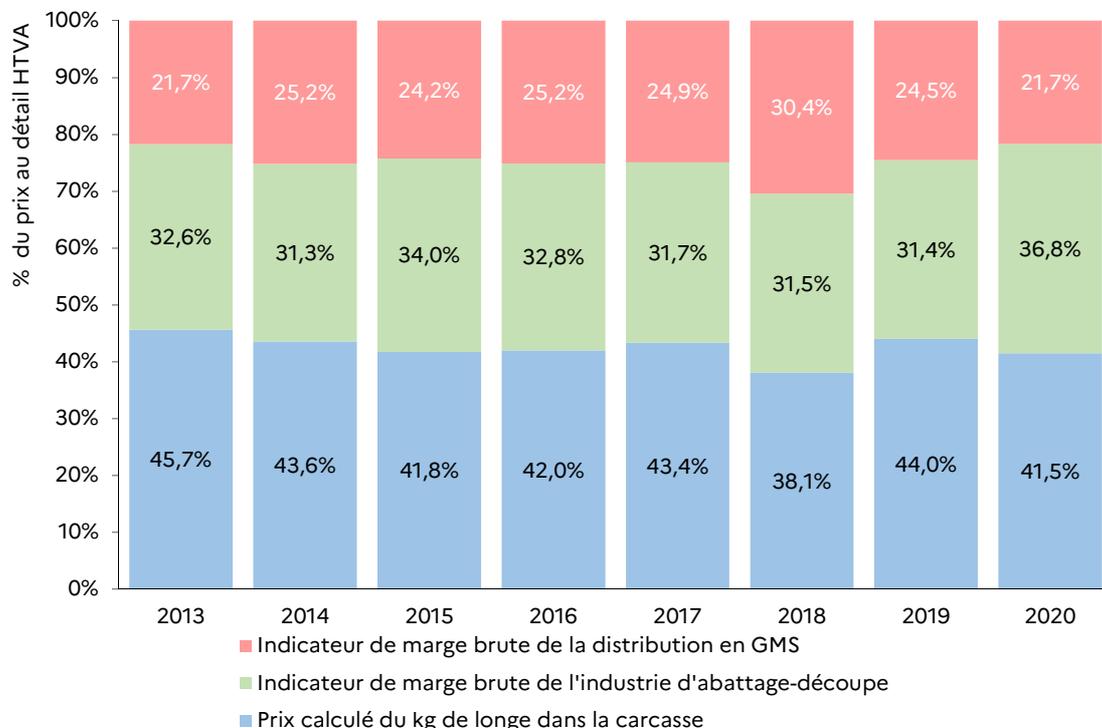
Graphique 26



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM, Insee, Kantar Worldpanel

Graphique 27

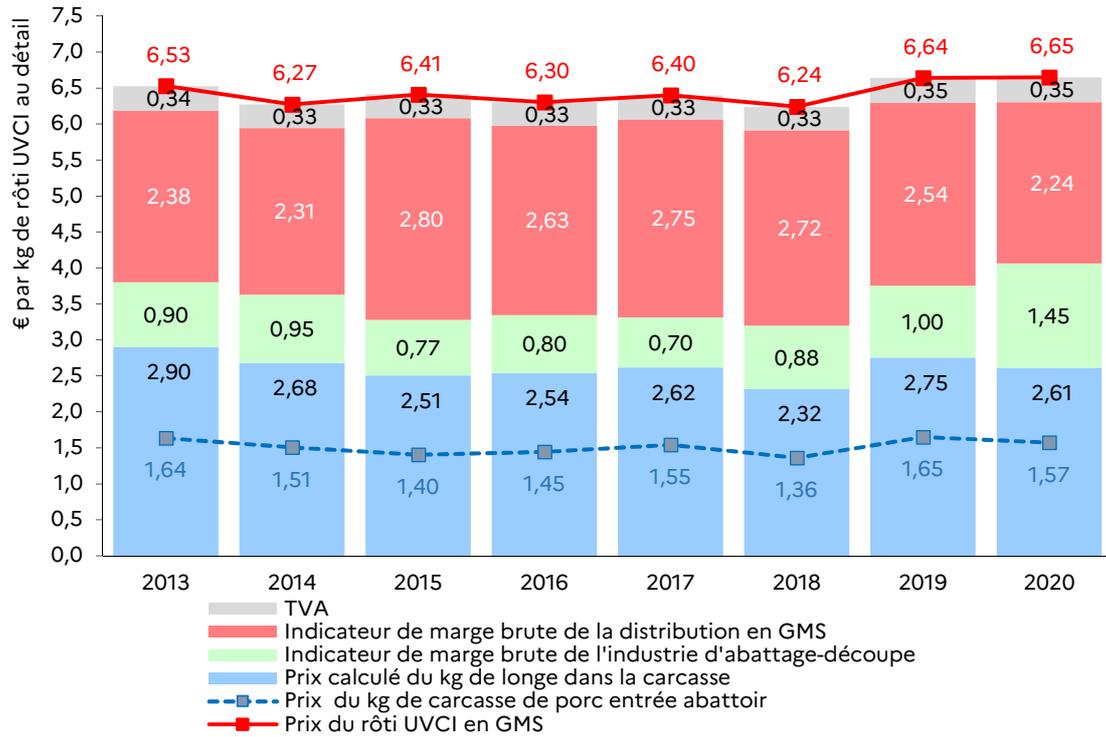
Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS de la côte de porc en UVCI



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM, Insee, Kantar Worldpanel

Graphique 28

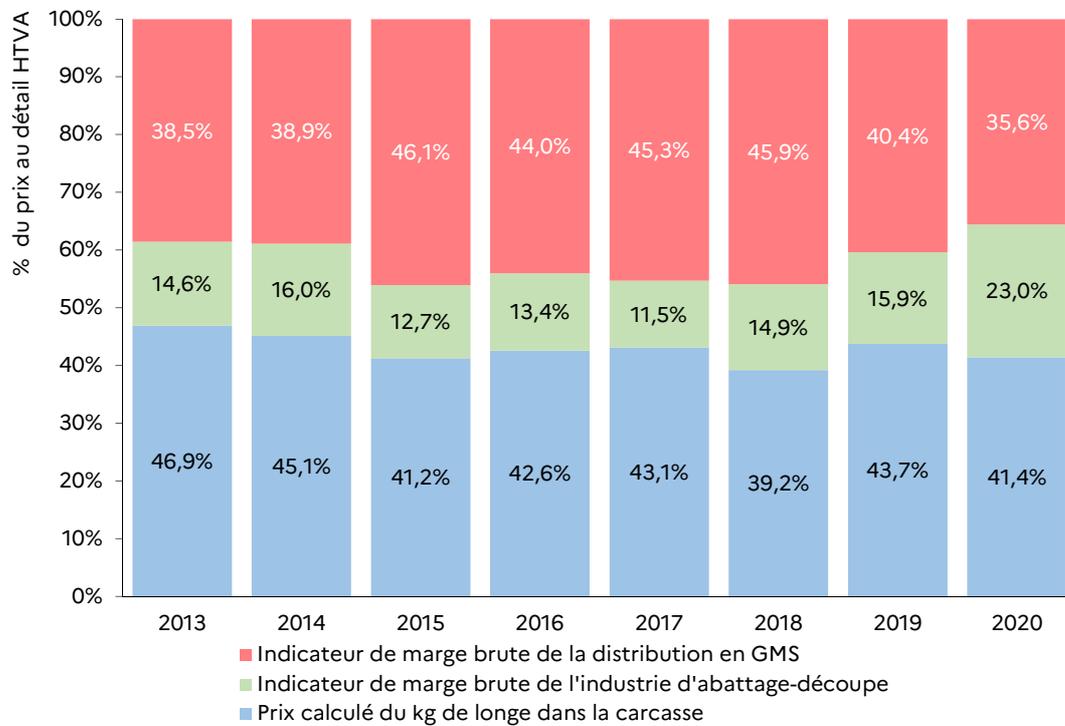
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du rôti de porc en UVCI



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM, Insee, Kantar Worldpanel

Graphique 29

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS du rôti de porc en UVCI



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM, Insee, Kantar Worldpanel

3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière charcuterie de porc : le jambon cuit (UVCi en libre-service)

Comme mentionné ci-dessus en 2.2, l'option retenue est de prendre désormais uniquement le libre-service pour le jambon cuit (LS), en retenant comme proportions entre les marques nationales et les marques de distributeurs celles observées pour l'année 2020 et reproduites pour les années antérieures. La série des prix et la décomposition des marges qui en découlent ont été en conséquence reconstituées depuis 2016. Elles diffèrent de celles publiées antérieurement, en ce que la préparation et le conditionnement sont réalisés par l'industrie de charcuterie salaison uniquement, d'où un indicateur de marge brute pour ce maillon devant couvrir les charges correspondantes. Auparavant, le jambon cuit moyen contenait du « jambon cuit à la coupe » avec des charges en lien qui devaient être couvertes par le maillon distribution.

Le prix du porc s'établit avec une fréquence hebdomadaire en fonction de l'offre et de la demande sur les marchés européens et des pays tiers. Le prix de la pièce de jambon sortie découpe, comme celui de la longe, suit tendanciellement le cours du porc et comme lui, subit des variations importantes au cours de l'année. En 2019, la hausse du coût moyen calculé entrée abattoir n'avait pas été totalement répercutée dans la valeur de la pièce sortie découpe, réduisant d'autant la marge brute des entreprises d'abattage-découpe. En revanche en 2020, la baisse des prix du porc à l'entrée abattoir a permis à ce maillon de reconstituer ses marges : l'indicateur de marge brute de l'abattage-découpe atteint 9,4 % du prix moyen annuel HTVA.

Les transformateurs achètent leur matière première - la pièce de jambon sortie découpe - à la semaine. Généralement, les GMS négocient avec leurs fournisseurs des contrats où le tarif est fixé pour plusieurs mois, voire à l'année, en fonction de nombreux critères (marque, réputation, concurrence...), ainsi le prix du jambon en GMS est normalement peu fluctuant. Cependant devant les craintes exprimées en 2019 par les salaisoniers face à la hausse du coût des pièces de porc, les distributeurs ont accepté de renégocier leurs contrats annuels, y compris le prix d'achat, jusqu'à trois revalorisations tarifaires pour certains⁷. En 2020, du fait de la tendance baissière des cotations, une telle option n'a pas été envisagée.

En 2020, le coût calculé⁸ de la matière première de la pièce de jambon diminue de 24 centimes par rapport à 2019 (Graphique 30). Cette situation s'explique notamment par le tassement du coût entrée abattoir. Toutefois, l'impact des variations du prix du porc sur le coût-matière du jambon cuit en jambon frais est amplifié par le jeu des rendements (près de 1,8 kg de pièce fraîche sortie découpe par kg de jambon cuit).

Par ailleurs, on notera que la valeur de l'indicateur du coût théorique du jambon dans la carcasse (autrement appelé indicateur de matière première entrée abattoir sur le Graphique 30) ne varie pas en proportion absolue de la cotation du porc E+S entrée abattoir. C'est ainsi qu'en 2020 le premier a reculé de 6,1 %, alors que la seconde a baissé de 4,8 %. Cette situation est liée au calcul, inévitablement conventionnel et assez théorique, du coût-matière pour l'industrie. En effet, cette valeur théorique du jambon dans la carcasse est obtenue en multipliant un ratio⁹ par le prix du jambon sortie découpe piécé (estimé par les cotations Rungis RNM), ce ratio pouvant varier à la marge d'une année à l'autre. En regardant cette décomposition du prix au détail, le poids de l'indicateur coût de matière première est de 30,1 % du prix HT au détail en 2020.

⁷ A cet égard FranceAgriMer a développé, dans le cadre des EGAlim, depuis janvier 2019, un dispositif d'indices du coût des pièces de porc destinées à la charcuterie, qui peut servir de base objective lors des échanges entre les intéressés.

⁸ Rappel : On rappelle que la valeur de matière première d'une pièce issue du désassemblage d'une carcasse ne peut qu'être calculée qu'en faisant l'hypothèse d'un taux de marge de l'abattage - découpe identique pour chaque pièce à celui observé sur l'ensemble de la carcasse. Le prix de matière d'une pièce est alors évalué par le produit du prix de la pièce sortie découpe, multiplié par le rapport entre la valeur de la carcasse entrée abattoir et la somme des valeurs de toutes les pièces qui en sont issues, pondérées par leurs poids dans la carcasse.

⁹ Ce ratio correspond au rapport entre la valeur achat carcasse (prix de la cotation p_0 * le poids de l'animal q_0) sur la somme des prix des pièces en sortie découpe, stade 2 (p_{2i}) multipliée par leur quantités respectives (q_{2i}) soit : $\frac{p_0 * q_0}{\sum p_{2i} * Q_{2i}}$

L'indicateur de la marge brute de l'industrie d'abattage-découpe progresse de 25 centimes en 2020 et de 42 centimes pour les salaisonniers. Rappelons que ces maillons avaient vu leurs marges comprimées en 2019 sous l'effet des hausses de coût des matières premières malgré les revalorisations consenties par les distributeurs. En pourcentage, le poids de l'indicateur de la marge brute de l'industrie d'abattage découpe représente 9,4 % en 2020 (contre 7,8 % en 2019 et 9,2 % en 2018) du prix au détail et celui de l'industrie charcuterie - salaison 29,3 % en 2020 (contre 27,4 % en 2019 et 32,5 % en 2018) (Graphique 31). La marge brute de la salaisonnerie peut varier fortement d'un mois sur l'autre, avec un prix de la matière première plutôt volatil, alors que les prix de vente sont relativement stables.

Au stade de la distribution, l'indicateur de marge brute connaît depuis 2016 une progression continue aussi bien en valeur absolue qu'en pourcentage du prix de vente au détail HT (Graphique 30). En 2020, cet indicateur croît de 24 centimes par rapport à 2019, ce qui représente 32,2% du prix HT (contre 30,9% en 2019 et 30,3% en 2018).

Le panier composite « tous jambons cuits libre-service » suivi ici voit son prix au détail augmenter encore sensiblement en 2020 (+ 72 centimes). Cette évolution résulte certainement pour une part significative d'une segmentation sans cesse renforcée du marché du jambon cuit, en lien notamment avec des attentes sociétales renforcées (« sans nitrites », « porc nourri sans OGM », « avec un taux de sel réduit », « Le Porc Français » etc.). De plus, cette évolution à la hausse des prix au détail des produits de la filière porcine en 2020 semble en partie liée à l'augmentation du prix du porc sur toute l'année 2019 en raison des revalorisations consenties par les distributeurs fin 2019.

Ces segmentations plus récentes se sont ajoutées à d'autres plus anciennes portant sur l'absence d'antibiotiques, la qualité de l'aliment porcin utilisé, l'origine France, etc. ainsi qu'aux différents signes de qualité existants, qui tentent de répondre à la déconsommation significative du jambon cuit observée depuis plusieurs années dans les achats des ménages pour leur consommation à domicile (selon Kantar Worldpanel : - 2,5 % des volumes en 2018 et - 2 % en 2019, l'année 2020, à + 2 %, faisant évidemment figure d'exception, compte tenu des reports de la consommation hors domicile).

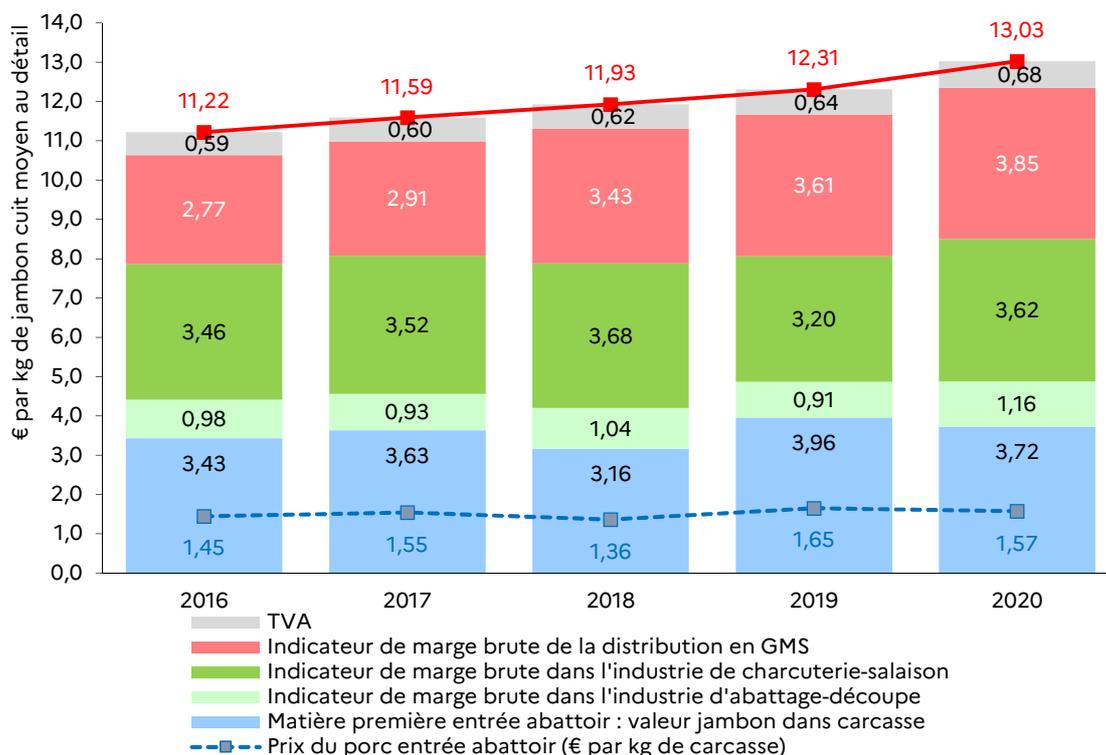
Il faut donc souligner que la composition de l'ensemble « tous jambons cuits, toutes gammes confondues » retenue ici a très certainement évolué au cours des dernières années¹⁰. Les variations du prix moyen peuvent ainsi pour partie être dues à ces changements de composition, voire à une montée en gamme.

Le choix mis en œuvre par l'Observatoire de pondérer désormais en prix sortie industrie les marques nationales et les marques de distributeurs, doit permettre de limiter certains des biais dus à l'instabilité du panier. Cependant l'effort devra se poursuivre, afin de disposer de données toujours plus précises et segmentées sur la constitution de l'ensemble « jambon cuit LS».

¹⁰ Notons que le jambon tel qu'il est suivi par l'Observatoire entre le stade industrie de charcuterie – salaison et le stade distribution correspond à un type de produit présenté à la consommation sous des formes hétérogènes. Autrement dit, au stade détail nous avons un **jambon cuit LS** de plus en plus exigeant « sans nitrite, sans sel ajouté ... » évoluant potentiellement chaque année. Or, le jambon suivi par l'Insee est un **jambon cuit supérieur LS**, plus stable, au travers d'un produit - témoin dont la définition varie au mieux tous les 5 ans. En conséquence, l'écart entre la sortie industrie et le stade de la distribution peut sembler se creuser et faire apparaître une augmentation de la marge distributeur certainement plus forte qu'en réalité.

Graphique 30

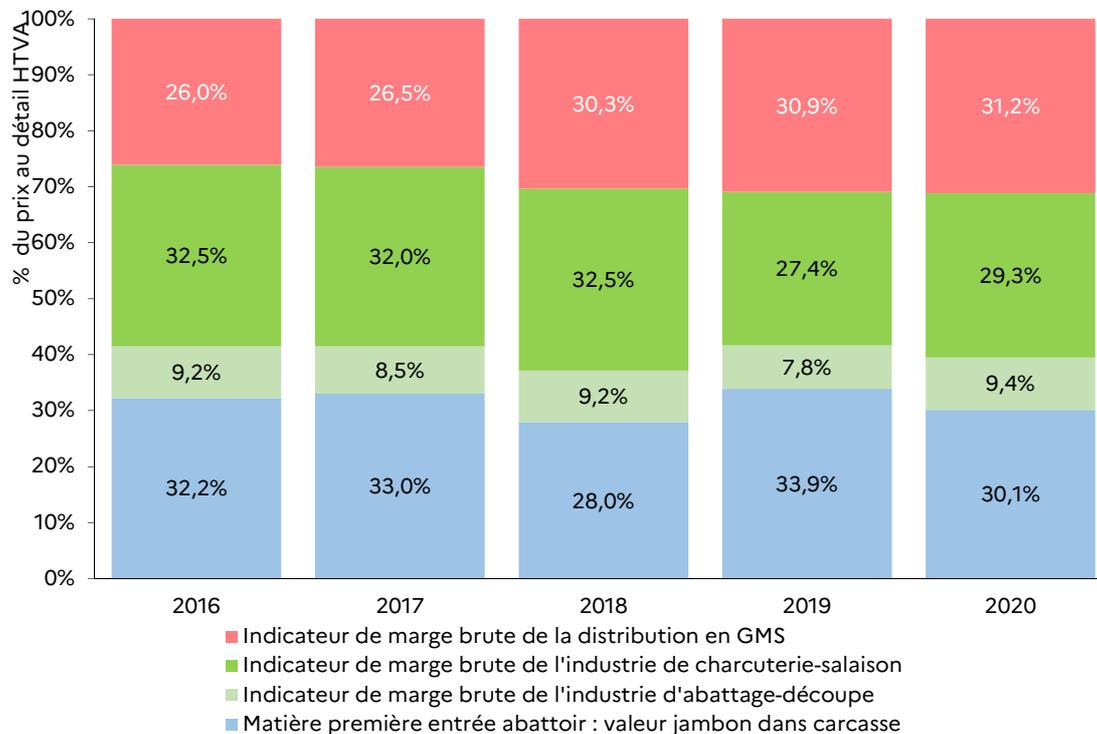
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du jambon cuit (UVCI en LS)



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM, Insee, et Kantar Worldpanel

Graphique 31

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS du jambon cuit (UVCI en LS)



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM, Insee, et Kantar Worldpanel

4. COMPTE DE RESULTAT DES EXPLOITATIONS SPECIALISEES D'ELEVAGE PORCIN ET COUT DE PRODUCTION DU PORC EN ELEVAGE

4.1. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées en production porcine

Sur la période 2010 - 2019, l'échantillon des exploitations productrices de porcs, issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 152 à 230 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 4 904 à 5 555 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de porcs constitue plus de 91 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux. Le ratio entre résultat courant avant impôt et produits varie, sur la période de 3 % à 19 %. La part de l'aliment dans les charges est très forte, comprise entre 51 % et 55 %¹¹.

En 2019, le résultat courant avant impôt par exploitation représente 19 % de la totalité des produits courants¹², soit 139 093 € pour 751 826 € (Graphique 32). Il est de 94 315 € par unité de travail annuel non salarié.

Les données comptables 2020 n'étant pas disponibles à la publication du rapport, les résultats 2020 sont simulés. L'IPPAP porcins 2020 (Insee) est appliqué au produit « viande porcine » 2019 pour calculer le prix des porcs en 2020. L'IPAMPA aliments pour porcins (Insee) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment. Cette méthode ne tient donc pas compte des possibles stratégies d'adaptation des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2019. En 2020, le prix des aliments reste stable (+ 0,1 %), tandis que le prix de la viande de porc diminue de 5 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt est en baisse. Il est estimé à 102 677 € pour 715 722 € de produits et de 69 623 € par travailleur familial en 2020. Il représente désormais 14 % du total des produits.

Selon les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2020, la valeur de la production de viande porcine serait en baisse après une croissance dynamique en 2019 (- 3,3 % après + 20,6 %). Les volumes progressent légèrement (+ 0,8 %) tandis que les prix, encore élevés en début d'année, ont fortement diminué pendant le premier confinement et se contractent au final après leur nette augmentation de 2019 (- 4,0 % après + 21,5 %). La demande intérieure a pâti de la fermeture de la restauration hors-domicile. La demande chinoise est vigoureuse mais les échanges avec l'UE sont moroses. Pénalisés par l'écoulement d'importants stocks des abattoirs allemands à l'issue du premier confinement, les cours européens ont pesé sur les prix.

Le compte prévisionnel de l'agriculture en 2020 peut être consulté :

<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/DOS203/detail/>

Le bilan conjoncturel d'Agreste peut également être consulté :

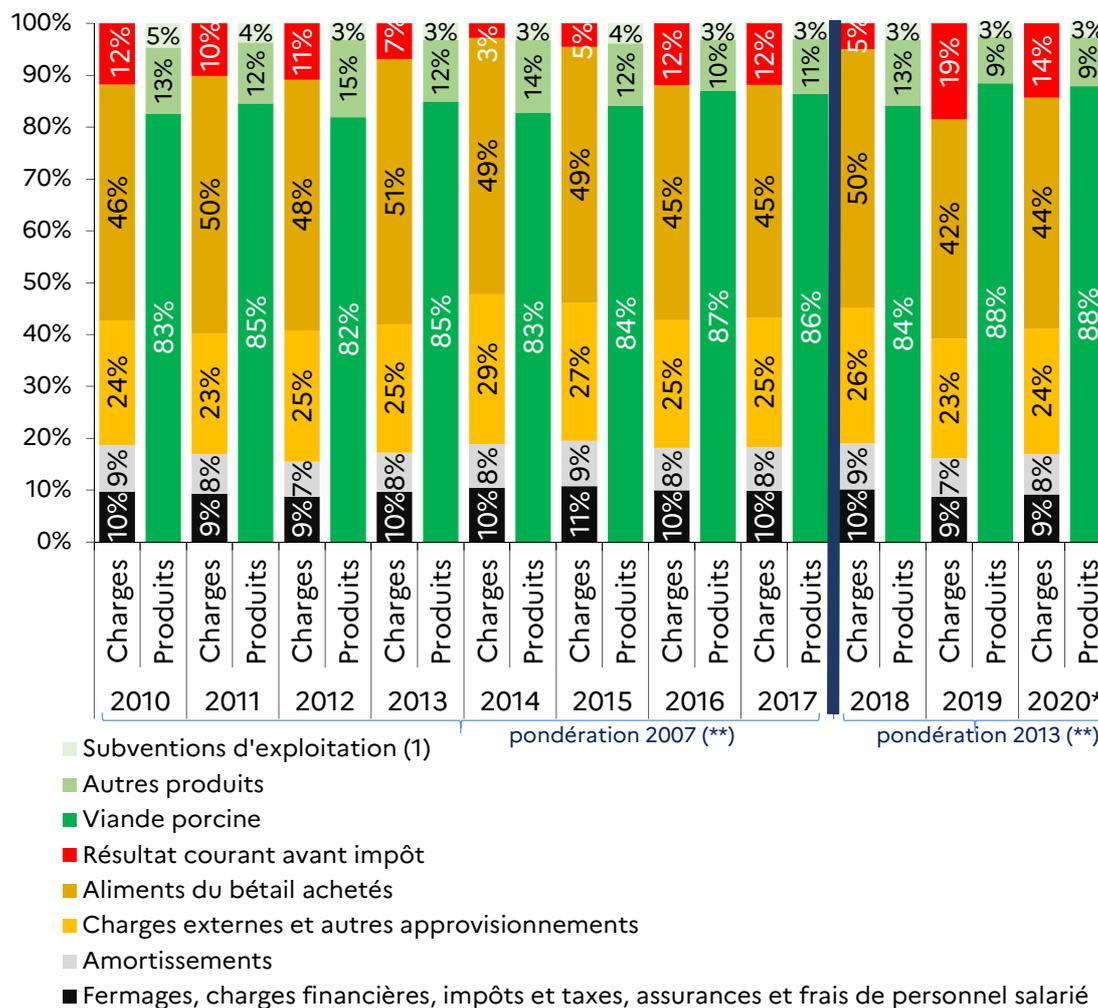
<http://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/BilanConj2020/detail/>

¹¹ La part de l'aliment dans l'ensemble des charges pouvant être lue sur le graphique est moindre car basée sur l'ensemble « charges + RCAI ».

¹² Ensemble des produits courants : Ils comprennent les produits d'exploitation (y c. subventions d'exploitation) et les produits financiers courants mais ne comprennent pas les produits exceptionnels

Graphique 32

Structure du compte de résultat moyen des exploitations porcines spécialisées



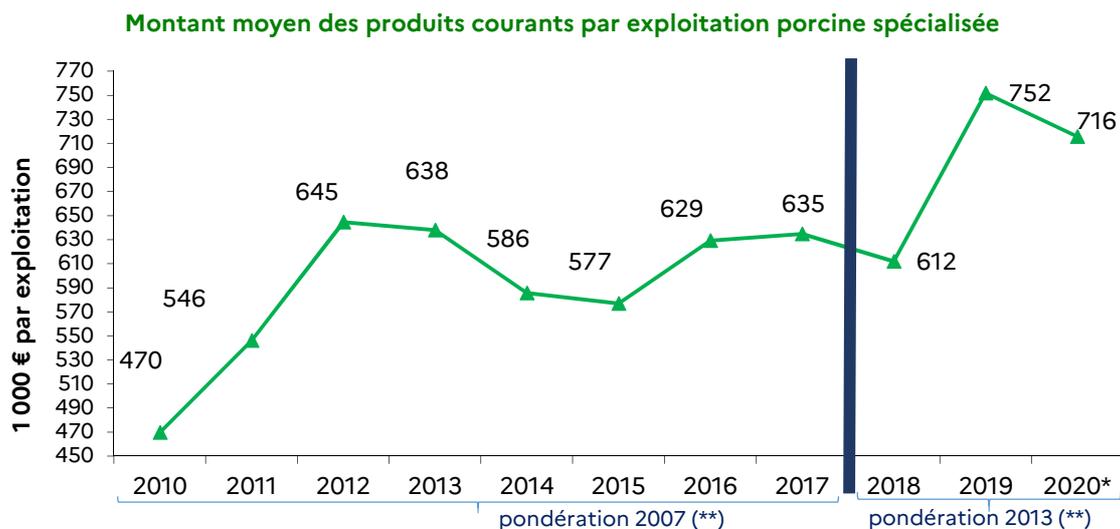
(*) simulé à partir des indices Insee-Idele
 (**) L'échantillon RICA a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne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

(1) Pour les exploitations porcines spécialisées, les subventions d'exploitation ne sont pas liées à l'activité d'élevage de porc mais à d'autres activités de l'exploitation (cultures de céréales par exemple) ou à la localisation de l'exploitation (soutien pour les zones considérées comme défavorisées).

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee pour simulation 2020

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

Graphique 33



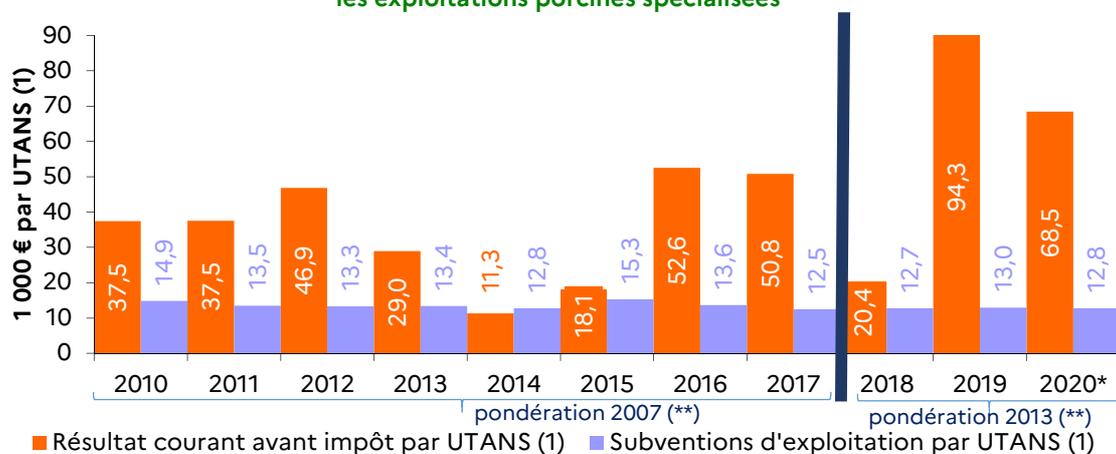
(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

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

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee pour simulation 2020

Graphique 34

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



■ Résultat courant avant impôt par UTANS (1) ■ Subventions d'exploitation par UTANS (1)

(1) unité de travail annuel non salarié

(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

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

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee pour simulation 2020

4.2. Coût de production du porc en élevage

L'analyse de l'IFIP s'appuie sur les résultats d'un modèle de calcul de coût de production prenant en compte :

- les performances techniques, les prix de vente du porc et les charges alimentaires des élevages naisseurs-engraisseurs suivis en Gestion Technico-Économique (GTE), représentant 31 % du cheptel de truies des élevages naisseurs-engraisseurs français en 2016,
- les charges de structure d'un échantillon composé du groupe GTE-TB (Tableau de Bord), représentant environ 6 % du cheptel des truies des élevages naisseurs-engraisseurs français, et d'informations complémentaires issues de centres comptables et de banques, en particulier en Bretagne.

Cette approche, contrairement à l'approche comptable du RICA, prend en compte, de 2010 à 2017 :

- une rémunération pour le travail familial simulée à hauteur de 2 SMIC bruts horaires par unité de main d'œuvre (incluant la partie des cotisations sociales de l'exploitant affectée à l'atelier porcin),
- une rémunération simulée des capitaux personnels (au taux d'intérêt du livret A).

À partir de 2018, un travail de renouvellement méthodologique a été entrepris dans le calcul du coût de production du porc. Ces évolutions visent à mieux prendre en compte l'ensemble des coûts supportés pour la production du porc et en particulier le besoin de renouvellement des infrastructures productives. Ainsi, la méthode utilisée à partir de 2018 prend en compte :

- des amortissements calculés à partir du prix des bâtiments neufs. Cette méthode permet de prendre en charge le besoin de renouvellement régulier du parc de bâtiments d'élevage pour pérenniser le potentiel de production. La méthode précédente, basée sur les amortissements comptables observés dans les exploitations, ne prenait pas en compte ce besoin,
- une rémunération forfaitaire de la main d'œuvre familiale à hauteur de 1,8 SMIC net horaire pour 2 200 heures travaillées annuellement (le paiement des cotisations sociales de la main d'œuvre exploitant – MSA – est également pris en compte dans le calcul du coût de production),
- une rémunération des capitaux fixes de l'élevage au taux TEC 10 de la Banque de France, augmentée d'une marge bancaire de 0,4 point.

Dans cette nouvelle méthode de calcul, l'efficacité alimentaire a également été revue à la hausse.

La part de l'alimentation dans le coût de production total varie, sur la période étudiée, de 57 % à 67 %. Cette proportion est supérieure à celle présentée dans l'analyse du RICA (de 45 % à 51 % sur la même période) car seuls les achats d'aliments sont pris en compte dans le RICA alors que le coût alimentaire présenté dans cette approche prend également en compte les intra-consommations de matières premières produites sur l'exploitation. De plus, dans l'analyse faite sur la base du RICA, la part de l'alimentation est rapportée à l'ensemble des produits des exploitations et non au seul produit porcin.

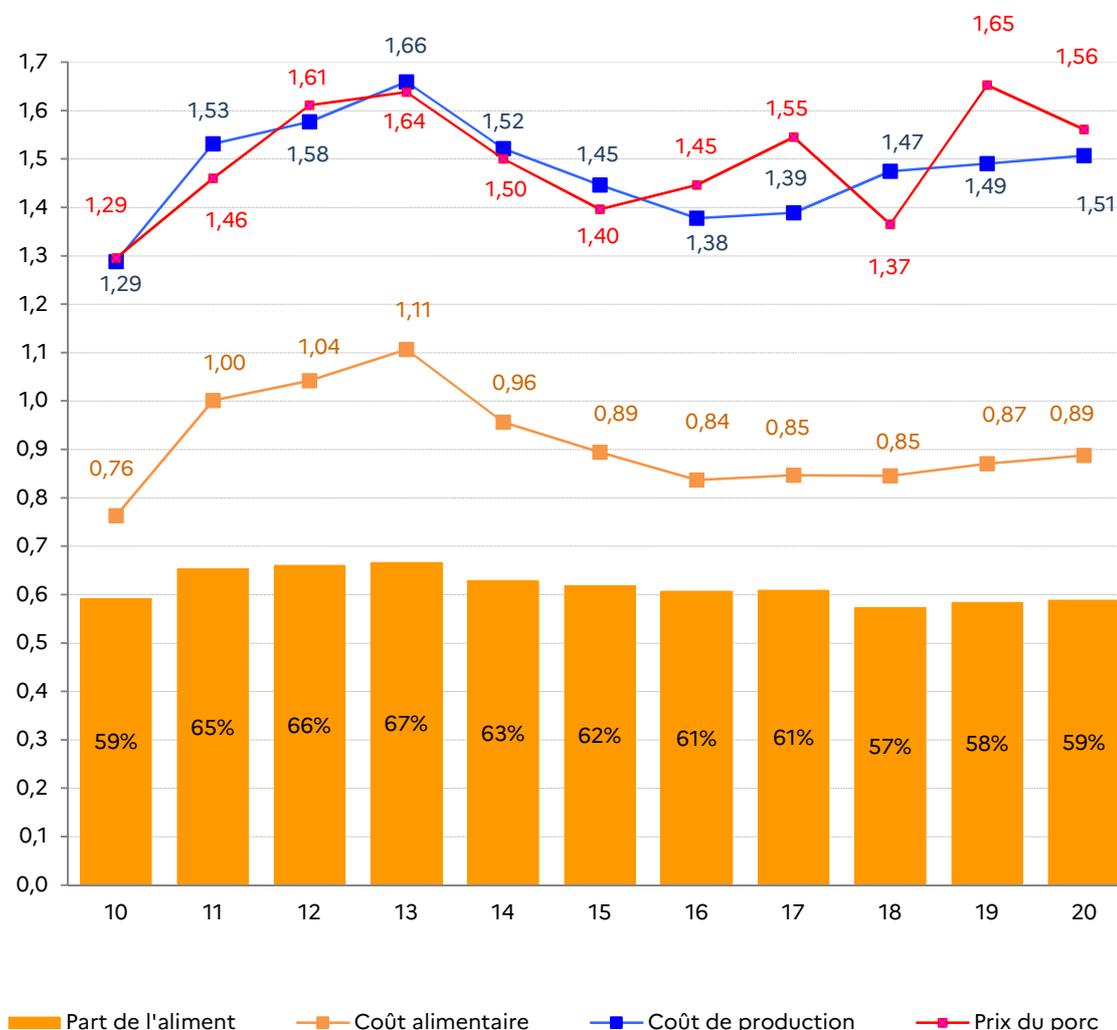
Il est à noter que le coût alimentaire pris en compte est celui de l'aliment consommé dans la période et non celui de l'aliment consommé par les animaux vendus lors de cette période (les variations des prix des aliments sont donc observées avec un certain décalage).

Le coût de production et le prix du porc à la sortie de l'élevage varient fortement d'une année à l'autre, ce qui entraîne de fortes variations de rentabilité des exploitations. Les coûts de production, calculés selon la nouvelle méthode décrite ci-dessus, s'établissent à 1,51 €/kg en 2020. Ils sont en légère hausse par rapport à 2019 (1,49 €/kg), notamment sous l'effet de la hausse de l'aliment pour porc (+ 2 % en 2020).

En 2020, le prix perçu par les producteurs atteint 1,56 €/kg, en diminution de 6 % par rapport à 2019 (1,65 €/kg). La crise de la Covid-19 perturbe le secteur de l'abattage en Europe ainsi que les débouchés du porc et entraîne une contraction des cours. La présence de la PPA en Allemagne s'ajoute aux nombreuses incertitudes pesant déjà sur le marché.

Graphique 35

Coût de production moyen du porc en élevage (2010-2020)



(*) prévisions

Source : IFIP d'après GTE, GTE-TB, comptabilités d'exploitations, Ipampa, RNM

La méthode de calcul du coût de production à partir de l'année 2018, telle que décrite sur la page précédente, est également celle employée par l'Interprofession porcine (Inaporc) pour la définition d'indicateurs de coûts de production.

5. COMPTE DE RESULTATS ET STRUCTURE DES CHARGES DES ENTREPRISES DU SECTEUR DE LA TRANSFORMATION DE VIANDE PORCINE ET DE CHARCUTERIE ET COUT DE PRODUCTION DANS L'ABATTAGE-DECOUPE DE PORC

5.1. Structure des charges des entreprises du secteur de la transformation et de la conservation des viandes de boucherie spécialisées en viande porcine

Remarque importante :

Des modifications substantielles dans l'enquête Esane (Insee) et un nombre limité de données disponibles à un niveau fin de nomenclature ne permettent plus d'utiliser cette source.

5.2. Coût de production dans l'abattage-découpe de porc

FranceAgriMer réalise un suivi trimestriel de l'activité, des coûts, des marges et des résultats des entreprises d'abattage et de première transformation de la viande porcine, en relation avec la conjoncture.

L'ensemble de l'analyse ci-dessous est présentée pour les trois premiers trimestres 2020, comparés aux trois premiers trimestres 2019.

L'analyse repose sur un échantillon de cinq entreprises d'abattage découpe ayant traité plus de 920 milliers de tonnes de viande de porcs en 2020, dont 98 % abattus ce qui représente 56 % des abattages nationaux contrôlés. Elles réalisent 99 % de leur activité en porcs. Plus de 81 % du tonnage traité par ces entreprises passe en découpe primaire. Le chiffre d'affaires moyen des entreprises de cet échantillon atteint 430 millions d'euros.

L'activité d'abattage des entreprises de l'échantillon est en légère baisse (-1,3 %), tandis que les abattages nationaux sont en légère hausse (+0,6 %).

Dans un contexte de fluctuation des cours du prix du porc vif (+3 cts), les entreprises ont vu leur prix d'achat augmenter (+2 cts/kg de carcasse). Le prix de vente de l'échantillon ayant augmenté de façon plus marquée +12 cts/kg de carcasse, cela a conduit à une amélioration de la marge brute porcine de +10 cts/kg de carcasse. La bonne valorisation des produits porcins en Chine, ainsi qu'une consommation française à domicile de viande de porc favorable (+5,9 % en volume), peuvent expliquer ce niveau de prix de vente.

Les autres produits sont stables.

Les charges des entreprises de l'échantillon ont augmenté de 3 centimes entre ces deux périodes, notamment du fait de la hausse des charges externes - hors prestataire d'abattage et de découpe - de +1 cts/kg (modernisation d'abattoirs, coût du transport), de la hausse des frais de personnel y compris prestataires d'abattage et de découpe de +1 ct/kg de carcasse (prime exceptionnelle, intéressement et primes Covid) et des dotations aux amortissements de +1 ct/kg de carcasse.

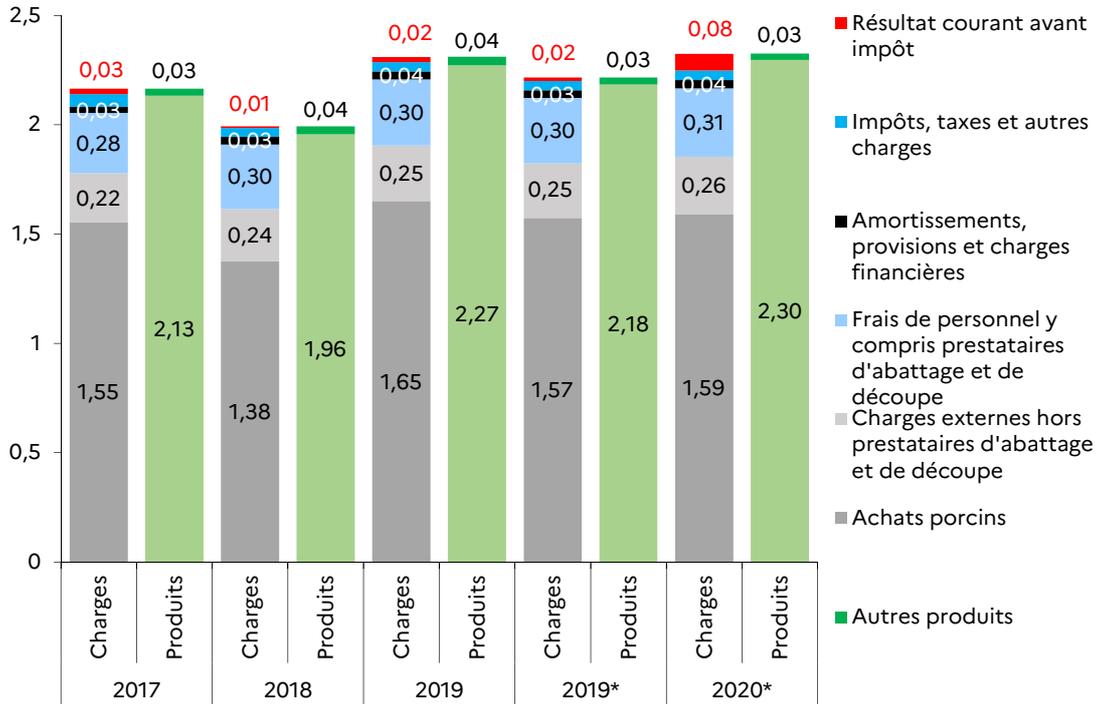
Il en résulte un résultat courant qui augmente environ de 6 cts/kg de carcasse.

Pour rappel, l'approche de décomposition du prix est une analyse réalisée pour un produit de grande consommation à destination de la GMS, alors que celle des comptes est réalisée par secteur d'activité. Dans le cas du secteur de l'industrie de la viande porcine, l'analyse porte sur les coûts et produits engendrés par l'activité d'abattage et de découpe de viande porcine, quel que soit le débouché des produits vendus par l'industriel (GMS, export, RHD ...) et le type de produits vendus (coproduits, pièces de viande, demi carcasses, saucisses ...).

Le périmètre de ces deux analyses est donc distinct, ce qui explique la possibilité de constater des tendances différentes entre les marges brutes calculées.

Graphique 36

Coûts et résultat courant par € / kg de carcasse traité dans l'abattage-découpe de viande porcine

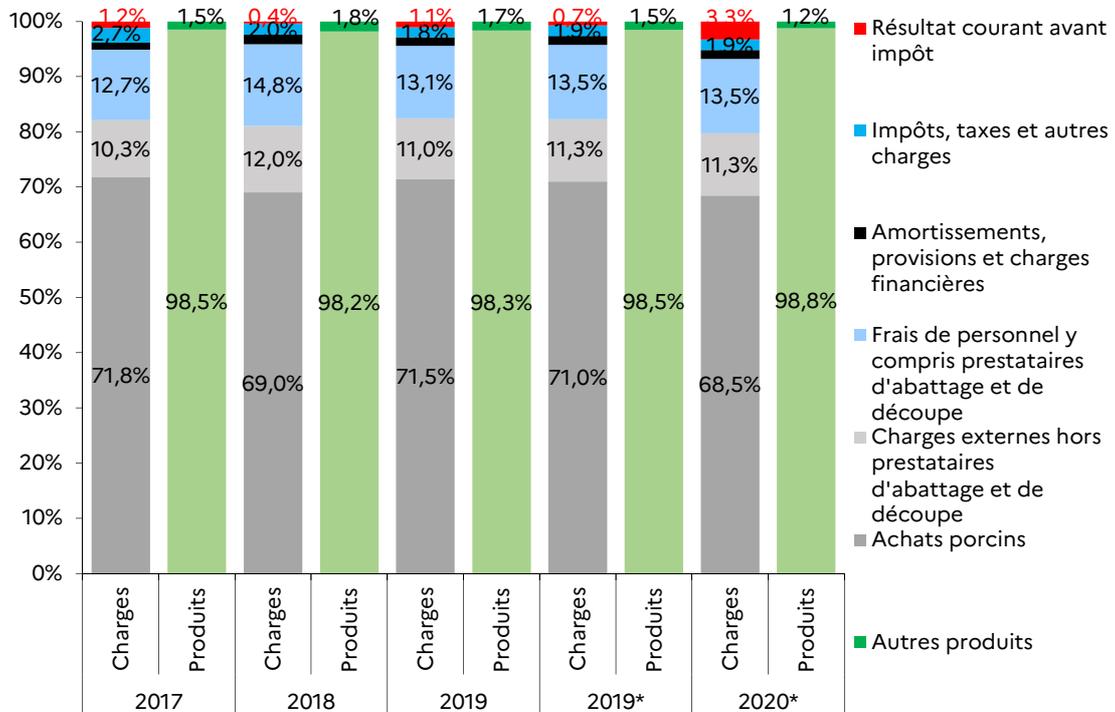


(*) 9 premiers mois de l'année

Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

Graphique 37

Coûts et résultat courant en % du produit total dans l'abattage-découpe de viande porcine



(*) 9 premiers mois de l'année

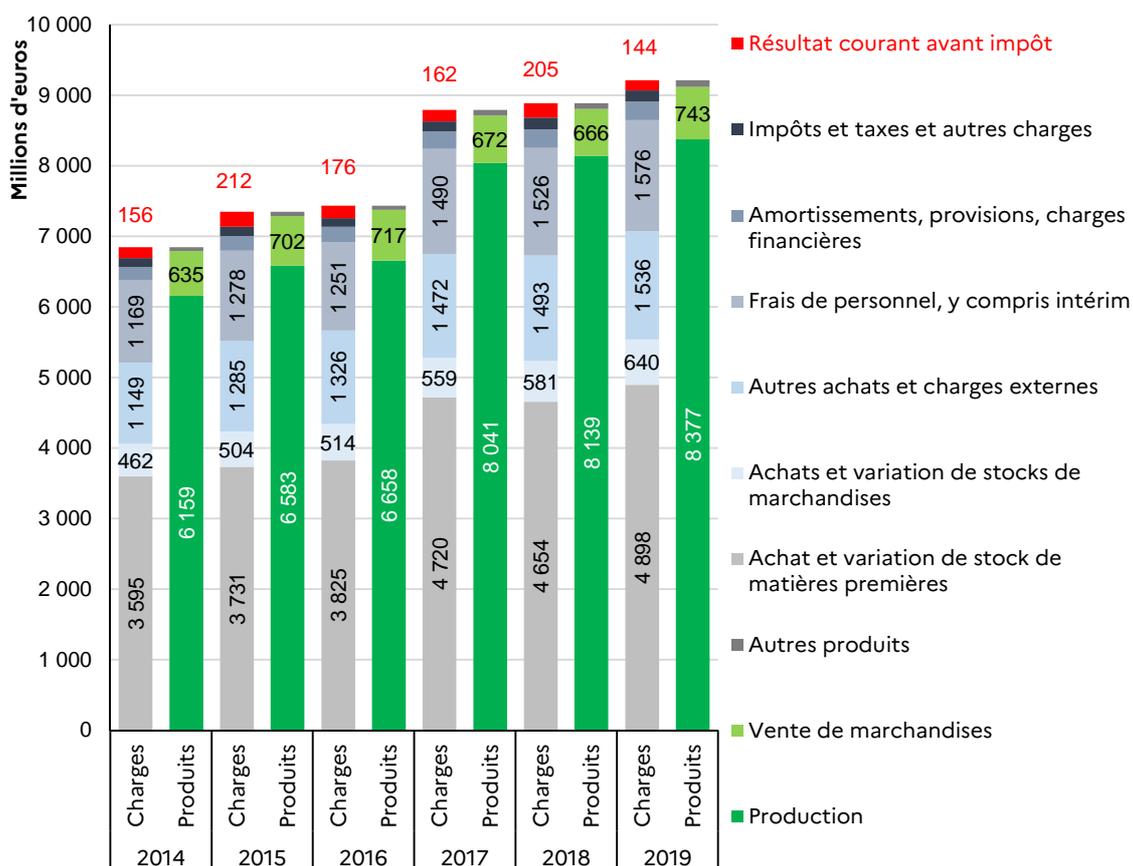
Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

5.3. Compte de résultats et structure des charges des entreprises du secteur de la charcuterie

La hausse du prix des pièces de porc en 2019, liée à celle du prix du porc à la production en lien avec la peste porcine africaine, impacte le prix des pièces à la sortie de l'abattage-découpe, entraînant une augmentation de la part des achats de matière première pour les entreprises du secteur de la 2^{ème} transformation¹³. Le Graphique 38 portant sur 212 entreprises suivies par la Banque de France pour la Fédération des entreprises françaises de charcuterie traiteur (Fict) montre que le montant des achats de matière première par ce secteur a augmenté de près de 244 millions d'euros en 2019 (+ 5,2 % par rapport à 2018). Les autres charges ont augmenté de 143 millions d'euros au cours de la période (+ 3,6 % par rapport à 2018). L'ensemble des produits a également progressé au cours de cette période (+ 325,6 millions d'euros ; + 3,7 % par rapport à 2018) mais de manière moins importante que l'ensemble des charges incluant la matière première (+ 386,8 millions d'euros ; + 4,5 % par rapport à 2018). Ce qui a entraîné une baisse du résultat courant avant impôt des entreprises qui passe de 205 millions d'euros (2,3 % du chiffre d'affaires) en 2018 à près de 144 millions d'euros (1,6 % du chiffre d'affaires) en 2019, soit un recul de près de 30 % sur un an.

Graphique 38

Compte de résultat des entreprises de charcuterie - salaison (hors artisanat commercial)

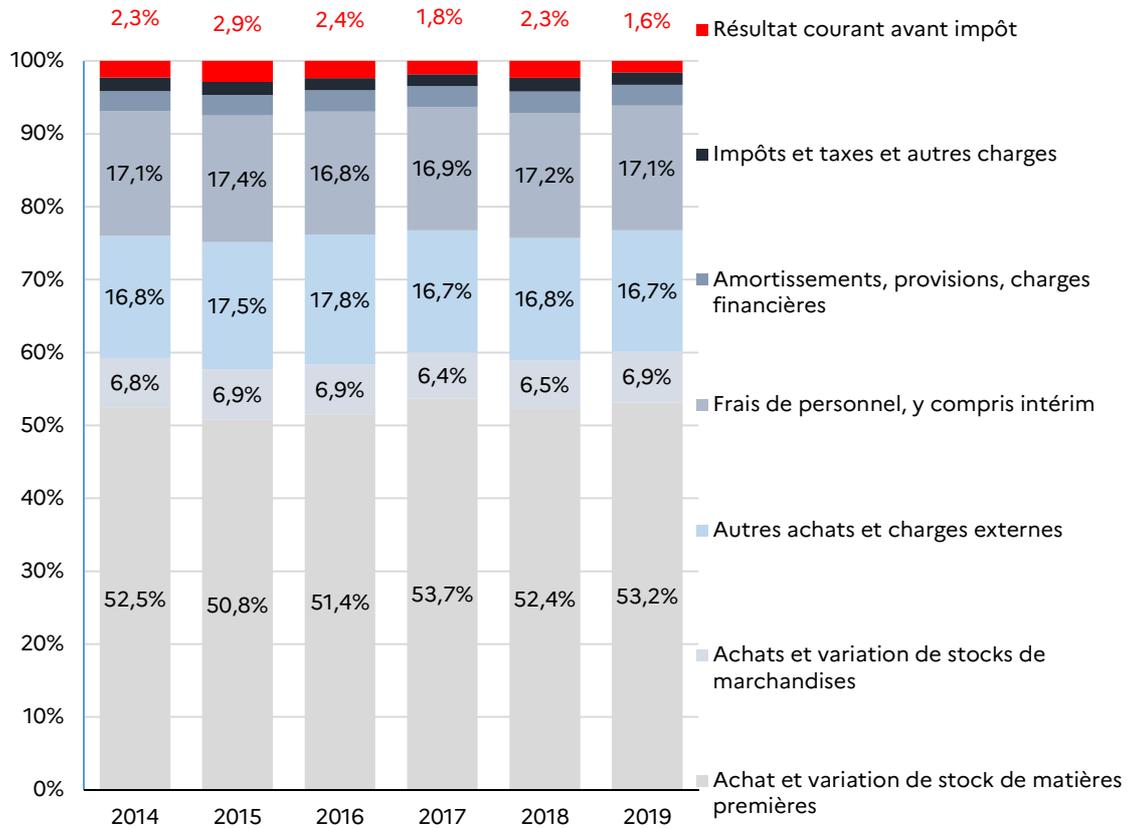


Source : Banque de France, pour FICT

¹³ On notera que ces désignations des stades industriels varient selon les filières : en bovin, la 1^{ère} transformation est la « production de la carcasse », soit l'abattage et les opérations de désassemblage de celle-ci en quartiers, la 2^{ème} transformation étant le désossage conduisant à la production de pièces de muscles, la 3^{ème} transformation désignant la production de morceaux consommables. En porcin, le terme 2^{ème} transformation désigne aussi la charcuterie, la 1^{ère} transformation étant alors l'ensemble de l'abattage-découpe et de la production de pièces de viande de porc frais.

Graphique 39

Structure des charges et résultat courant avant impôt des entreprises de charcuterie – salaison (hors artisanat commercial)



Source : Banque de France, pour FICT

6. COMPTE DES RAYONS BOUCHERIE ET CHARCUTERIE DES GMS

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon a été présentée dans les chapitres 1 et 2 de ce rapport. Il convient de s'y référer pour les définitions précises des différents termes utilisés.

6.1. Les rayons boucherie et charcuterie par rapport aux autres rayons étudiés

Les rayons boucherie et charcuterie ont un poids comparable dans le chiffre d'affaires total des rayons étudiés : 14 % pour la boucherie, 16 % pour la charcuterie en 2019. Le rayon charcuterie se distingue ensuite par une contribution plus importante à la marge brute de l'ensemble des rayons (18 % contre 13 %) et surtout par sa marge nette positive qui contribue à 41 % de la marge nette positive des enseignes, alors que celle du rayon boucherie est négative.

Le rayon boucherie des GMS a une activité de dernière transformation : préparation de portions consommateurs (UVCN) par désossage et découpe à partir de carcasses ou quartiers (rare en porc frais), ou découpe à partir de PAD (pièces de muscles prête à découper) ou de longes, en porc frais. Il concentre ainsi 18 % des frais de personnel dédié des rayons étudiés. En charcuterie, où ce taux est de 12 %, les personnels dédiés interviennent pour la vente assistée et à la coupe ou pour la préparation des portions préemballées.

6.2. De la marge brute à la marge nette dans les rayons boucherie et charcuterie

6.2.1. Marges et charges du rayon boucherie

Le rayon boucherie présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 27,4 %. Ce taux est inférieur de 2,6 points à la moyenne des rayons étudiés, en partie, probablement, du fait des pertes et freintes dues à la préparation des produits. Sur cette marge brute s'imputent des frais de personnel dédiés importants rapportés au chiffre d'affaires. Ils s'élèvent à 12,3 € pour 100 € de CA (9,2 € en moyenne tous rayons étudiés). Ce personnel est nécessité par les activités de transformation réalisées en magasin : découpe de PAD (ou de longes, en porc frais), voire désossage de quartiers et carcasses (ovins, parfois bovins, rarement porcins), élaboration d'UVCN.

La marge semi-nette est ainsi de 15,2 € en moyenne en 2019, inférieure à celle des autres rayons (20,8 € en moyenne). La répartition des charges communes pénalise ce rayon, conduisant à une marge nette négative : - 1,0 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et - 0,7 € après.

6.2.2. Marges et charges du rayon charcuterie

À la différence du rayon boucherie, le rayon charcuterie présente un taux de marge brute élevé : 32,9 % du CA, soit 2,9 points de plus que celle de la moyenne des rayons étudiés, et l'activité de préparation des produits est moins importante (pas de désossage, ni de découpe de grosses pièces). Celle-ci concerne le rayon charcuterie à la coupe, qui représente 23,4 % des volumes vendus, contre près de 76,6 % pour le libre-service (respectivement 25,5 % et 74,5 % en valeur) selon les données du panel Kantar (2019), une partie du libre-service pouvant être approvisionné en portions-consommateur élaborées par le rayon à la coupe. Il en résulte que les frais de personnel dédié à ce rayon, rapportés à son chiffre d'affaires, bien que plus faibles qu'en boucherie, représentent néanmoins en moyenne 6,9 € pour 100 € de CA en 2019.

La marge semi-nette est ainsi de 26,0 € en moyenne pour 100 € de CA, supérieure aux autres rayons (17,8 €). La répartition des charges communes laisse donc une marge nette de 8,2 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires (avant réaffectation de l'IS). Ce résultat, positif dans

toutes les enseignes étudiées, présente une dispersion entre enseignes légèrement plus faible ici que dans les autres rayons.

Le rayon charcuterie vient au 2^{ème} rang des rayons étudiés classés dans l'ordre décroissant du taux de marge nette, après le rayon volailles (dont la marge nette est de 8,9 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires).

Tableau 12

**Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2019 :
Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie et charcuterie**

	<i>Boucherie</i>		<i>Charcuterie</i>	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100		100	
Coût d'achat des produits du	72,6		67,1	
Marge brute	27,4	Sensiblement dispersées	32,9	Peu dispersées
Frais de personnel du rayon	12,3	Sensiblement Dispersées	6,9	Dispersées
Marge semi-nette	15,2		26,0	
Autres charges	16,1		17,8	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	-1,0	Extrêmement dispersés, +/- 5,5 €	8,2	Dispersées, +/- 3,3 €
Impôt sur les sociétés	-0,3		2,7	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	-0,7	Extrêmement dispersés, +/- 3,7 €	5,5	Dispersées, +/- 2,2 €

(*) ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2019

6.3. Détail des charges du rayon boucherie et du rayon charcuterie

6.3.1. Détail des charges en rayon boucherie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon boucherie supporte 14,1 € de charges directes contre 11,0 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon boucherie comprennent 12,3 € de frais de personnel dédié (contre 9,2 € en moyenne tous rayons) et 1,8 € d'autres coûts directs. Ils recouvrent des approvisionnements spécifiques (emballages), les fluides (poste important pour un rayon « froid »), les frais sur les matériels et équipements spécifiques (réfrigération, découpe). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties (hors répartition de l'impôt sur les sociétés), d'un poids dans le CA (14,3 %) plus faible qu'en moyenne tous rayons confondus (16,5 %).

Au total, le rayon supporte 28,4 € de charges (avant répartition de l'IS et en sus du coût d'achat des produits) pour 100 € de CA, soit un poids supérieur à la moyenne tous rayons (27,5 € pour 100 € de chiffre d'affaires), mais elle s'impute sur une marge brute nettement plus faible.

6.3.2. Détail des charges en rayon charcuterie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon charcuterie supporte directement 8,6 € de charges directes contre 11,0 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon charcuterie comprennent 6,9 € de frais de personnel dédié (contre 9,2 € en moyenne tous rayons étudiés) et 1,7 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont moins élevés que la moyenne des rayons étudiés (1,8 €). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, d'un poids dans le CA (16,2 %) équivalent à la moyenne tous rayons (16,5 %).

Au total, le rayon supporte 24,7 € de charges (avant répartition de l'IS et en sus du coût d'achat des produits) pour 100 € de CA, soit un poids inférieur à la moyenne tous rayons (27,5 € pour 100 € de chiffre d'affaires), et s'impute sur une marge brute nettement plus élevée.

Tableau 13

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2019 :
Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie et charcuterie pour 100 € de CA

		<i>Boucherie</i>	<i>Charcuterie</i>
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	12,3	6,9
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,5	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,7	0,6
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,3	0,7
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,0	0,0
	Sous-total : charges directes du rayon	14,1	8,6
Charges communes réparties	Immobilier	1,9	1,9
	Personnel hors rayon	6,2	6,4
	Frais financiers	0,1	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	5,1	6,9
	Impôts et taxes hors IS	0,9	0,9
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	<i>-0,3</i>	<i>2,7</i>
	Sous-total : charges communes réparties	14,0	18,9
Total des charges imputées au rayon		28,1	27,5

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2019

(1) *Autres charges communes réparties*: ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

Section 2 – Viande bovine

1. CIRCUITS DE TRANSFORMATION ET DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE VIANDE BOVINE

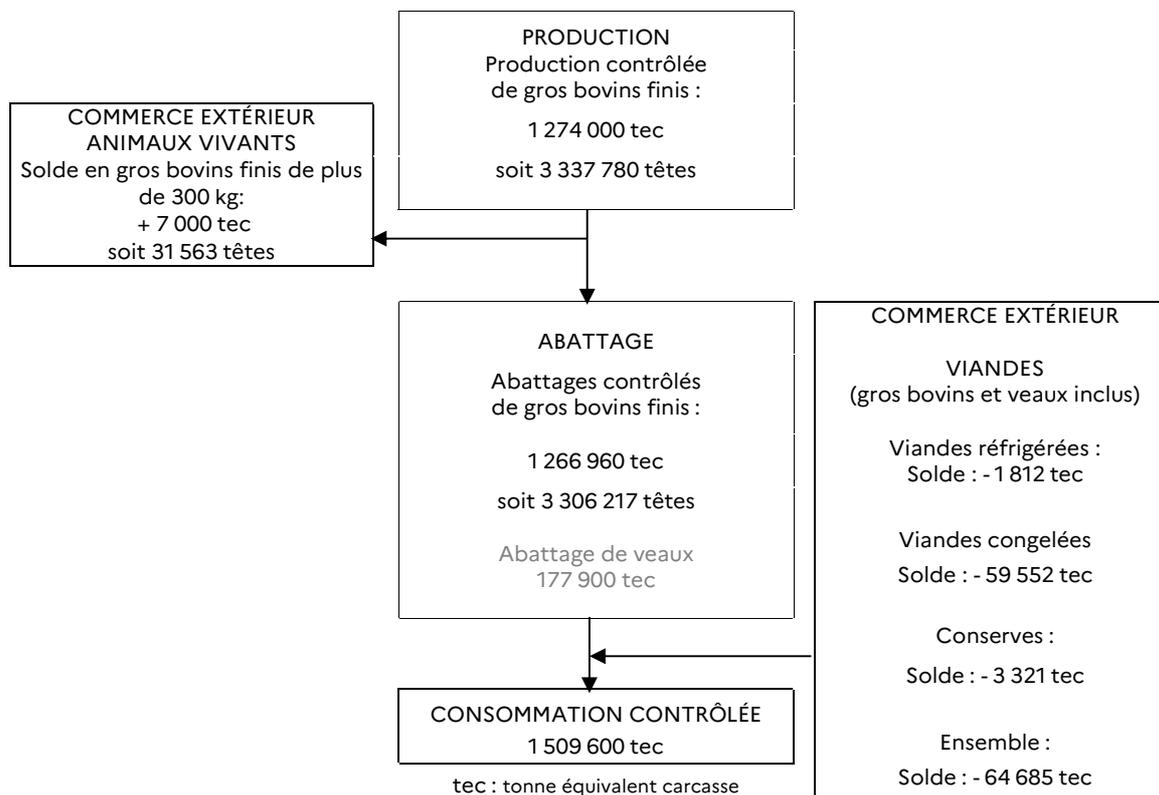
1.1. Traits généraux et bilan des flux dans la filière de la viande bovine

Les « gros bovins », par opposition aux veaux de boucherie âgés au plus de 8 mois, comprennent principalement les « jeunes bovins » :

- mâles de 12 à 24 mois ;
- les génisses : femelles de plus de 12 mois n'ayant pas encore eu de veau, les vaches (femelles ayant eu un veau) ;
- et les bœufs (mâles castrés).

Schéma 5

Bilan des flux gros bovins viande en 2020



Sources : FranceAgriMer d'après SSP, Douane française, 2020.

En décembre 2020, selon la BDNI, le cheptel français est composé de 17,8 millions de bovins dont 7,3 millions de vaches qui se répartissent entre vaches laitières (46 %) et allaitantes, ou de race « à viande » (54 %). Ces proportions diffèrent lorsqu'on étudie la consommation puisque la viande bovine consommée par les français, tous circuits confondus, provient à environ 66 % de vaches, et parmi cette viande de vache consommée, 39 % sont issus de vaches allaitantes et 61 % de vaches laitières (*Où va le bœuf?*, 2017), ce qui est différent de la répartition en grandes et moyennes surfaces (GMS), où 47 % de la viande de vache provient de vaches allaitantes et 53 % de vaches laitières. (Encadré 7).

La France est le premier pays européen producteur de viande bovine, devant l'Allemagne, le Royaume-Uni et l'Italie. La France a le deuxième plus grand cheptel de vaches laitières en Union européenne (derrière l'Allemagne) et est le seul pays à disposer d'une production de bovins allaitants développée. En effet, le cheptel allaitant français est deux fois plus important que celui de l'Espagne, deuxième producteur européen de bovins allaitants. Selon l'enquête de décembre 2020 d'Eurostat, le cheptel national de bovins (races laitières et allaitantes), en têtes, se répartit comme suit :

- 28 % de bovins de moins d'un an (4,9 millions) dont 89 % de bovins maigres,
- 17 % de bovins de 1 à 2 ans (3,1 millions) dont 66 % de génisses maigres et 25 % de mâles,
- 55 % âgés de 2 ans ou plus (9,7 millions) dont 77 % de vaches.

Ces effectifs de bovins ne sont pas répartis de façon homogène sur l'ensemble du territoire : les deux principales régions détentrices de bovins sont l'Auvergne-Rhône-Alpes (14 % du cheptel français) et la Nouvelle-Aquitaine (13 %). Par ailleurs, 35 % des animaux sont recensés dans le Nord-Ouest de la France (Bretagne, Normandie et Pays de la Loire) au 1^{er} décembre 2020, selon la BDNI.

La filière française se caractérise par une double production. Outre les gros bovins « *finis* » (abattus à la sortie de l'élevage), elle produit également des animaux « *maigres* » (brouards) de race allaitante, comprenant 69 % de mâles, destinés à l'engraissement en France pour une moitié et, pour l'autre moitié après exportation, en Italie (pour 80 % des exportations bovins vivants de plus de 160 kg en 2020 selon Eurostat) et en Espagne (12 %). La France est donc un exportateur net de bovins et c'est aussi le principal fournisseur du marché européen en brouards. Par ailleurs, la France est auto-suffisante en viande bovine à hauteur de 81 % et importe des volumes non négligeables de viande chaque année pour répondre à la demande de ses consommateurs. C'est avant tout l'orientation des choix de production en France qui explique ce besoin d'importation puisque la France est en premier lieu tournée vers l'élevage de bovins maigres destinés à l'exportation. Ce nombre conséquent de bovins non destinés au marché français, explique la nécessité pour la France d'importer de la viande bovine, principalement en provenance des Pays-Bas et de l'Irlande, pour maintenir l'équilibre offre-demande.

Pour la commercialisation d'un tiers des bovins, la première mise en marché est réalisée par des coopératives, le reste étant vendu *via* des organisations de producteurs non commerciales, des négociants voire les éleveurs eux-mêmes. Certains de ces opérateurs (éleveurs compris) commercialisent ces animaux sur des marchés aux bestiaux (marchés physiques organisés, de gré à gré ou au cadran).

En aval de la production et la commercialisation des bovins, le deuxième maillon de la filière regroupe les entreprises d'abattage - découpe. Celles-ci opèrent la transformation des animaux vivants en produits carnés présentant divers degrés de finition à leur sortie d'usine, ce qui requiert plusieurs étapes : les bovins sont d'abord abattus, les carcasses qui en résultent sont fendues, puis découpées en quartiers, produits dits de « *1^{ère} transformation* » qui peuvent être écoulés comme tels vers l'aval (grossistes, bouchers détaillants...) qui assurera quant à lui la suite des opérations aboutissant à la mise à disposition de produits de consommation (les « *morceaux* »). L'industriel peut également poursuivre la transformation de la carcasse en la désossant et en la désassemblant en muscles prêts à être découpés (PAD). Les PAD (produits dits de « *2^{ème} transformation* ») peuvent être soit vendus en l'état pour être préparés dans les laboratoires des enseignes de la grande distribution sous la forme de portions-consommateurs de morceaux de viande fraîche (« *unité de vente consommateur magasin* » ou UVCM), soit transformés par l'industriel (salles de découpe attenantes ou à proximité des abattoirs) en portions-consommateur de morceaux de viande fraîche conditionnées ou « *barquettes* » (« *unité de vente consommateur industrielle* » ou UVCI), produits dits de « *3^{ème} transformation* ». Une partie des produits issus des 1^{ère} et 2^{ème} transformations ne finit pas sous la forme de morceaux de viande fraîche en vente au rayon boucherie des GMS mais est destinée à la fabrication de produits élaborés à base de viande (plats cuisinés, conserves...).

Dans les GMS, la viande bovine fraîche en rayon est majoritairement présentée sous forme d'UVCM (sauf, généralement, les steaks hachés, plus souvent issus de l'industrie notamment du fait des procédés exigés pour assurer la qualité sanitaire des produits). Le rayon boucherie traditionnelle peut également représenter une part non négligeable d'UVCM dans la GMS, alors que le hard-discount se fournit plutôt en UVCI.

Tableau 14

Types d'approvisionnements en viande de bœuf du rayon boucherie des GMS

Importé	2,5 %	Catégoriel importé	1,9 %
		Carcasses quartiers, compensé importé	0,6 %
Catégoriel	19,5 %	Catégoriel : JB type viande ou lait	2,3 %
		Catégoriel : Femelles ou bœufs type viande	6,7 %
		Catégoriel : Femelles type lait	10,6 %
Carcasses quartiers, compensé	34,7 %	Carcasses quartiers, compensé: JB type viande ou lait	2,8 %
		Carcasses quartiers, compensé : Femelles ou bœufs type	27,4 %
		Carcasses quartiers, compensé : Femelles type lait	4,5 %
UVCI hors hachés	6,3 %	UVCI hors hachés (Type d'animal non précisé)	6,3 %
Haché frais	37,0 %	Haché frais (Type d'animal non précisé)	26,0 %
Haché surgelé		Haché surgelé (Type d'animal non précisé)	11,0 %
	100,0 %		100,0 %

Source : OFPM d'après Idele « [Où va le bœuf ?](#) », 2019.

Environ 17 % de la viande de gros bovins produite en France a été exportée en 2020. Sur cette année, la consommation française de viande bovine, importations comprises, a été orientée à hauteur d'environ 12 % vers la restauration hors domicile, dont le chiffre d'affaires national annuel a baissé de 54 % par rapport à 2019, à la suite de la fermeture partielle des établissements de restauration collective pour raison sanitaire. En 2020 selon Kantar Worldpanel, les ménages achètent environ 14 % de leur viande bovine fraîche dans les boucheries, 76 % dans les GMS, qui comprennent les hyper (43 % des achats) et supermarchés (20 %), les enseignes à dominante marque propre (8 %) et les magasins de proximité (5 %), ces derniers ayant progressé de +17 % en volume de vente en 2020, du fait des confinements sanitaires. Les 10 % restant sont partagés entre les drives (4 % des achats à domicile, en augmentation de +68 % par rapport à 2019) et les marchés et la vente directe.

1.2. Traits généraux et bilan des flux dans la filière de la viande de veau

En 2020, les abattages de veaux se sont élevés à 177 900 tec pour 1,2 million de têtes, soit une baisse par rapport à 2011 de 12 % en têtes, et de 4 % en tec. La consommation de viande de veau représente environ 1,3 kg équivalent carcasse par habitant (contre environ 20 kg pour l'ensemble de la viande bovine). Faute de statistiques distinguant les échanges de viande de veau de ceux de viande de gros bovins, et de données plus précises et récentes sur la consommation, il est difficile d'établir un bilan des flux.

Une proportion de 91 % des veaux de boucherie est produite dans le cadre de « l'intégration », forme contractuelle associant un éleveur apporteur de son travail et de ses bâtiments, et une société fournissant les veaux à engraisser et à l'alimentation. Cette société, « l'intégrateur », reprend les veaux finis à l'éleveur et le rémunère selon des modalités prévues au contrat-cadre. Cette rémunération, ou « prestation », comprend en général une part fixe et une part variable, cette dernière étant indexée sur des performances technico-économiques. L'intégrateur peut avoir lui-même une activité d'abattage - découpe et produire alors de la viande de veau, ou être négociant, et dans ce cas-là fournir le maillon d'abattage-découpe.

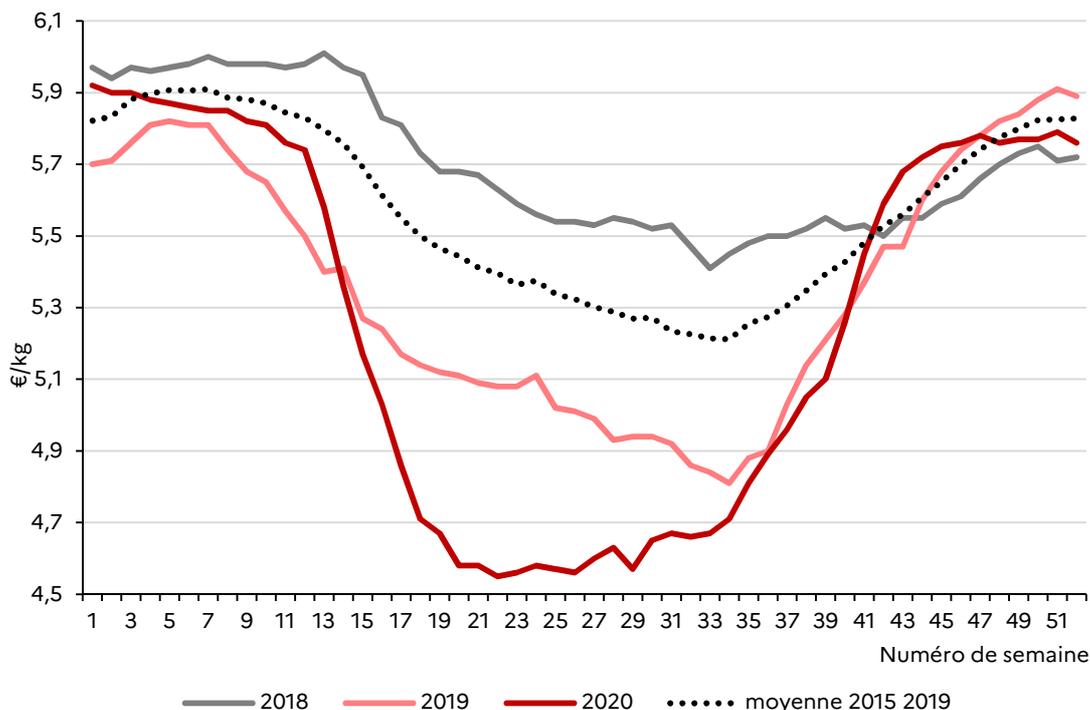
La filière de veau de boucherie voit depuis plusieurs années baisser ses effectifs de producteurs et ses volumes de production. Elle subit l'érosion de la demande pour une viande relativement

chère, ceci malgré certains atouts de cette production tels qu'un atelier complémentaire permettant de diversifier les sources de revenus de l'exploitation ou encore une relative sécurisation des retombées économiques permise par le contrat d'intégration.

En 2020, la crise sanitaire majeure liée à la pandémie de Covid-19 a conduit à la fermeture partielle de la restauration hors domicile, qui représenterait environ un tiers du débouché de la viande vitelline. La consommation des ménages ne s'est pas reportée vers les circuits de vente au détail, ce qui a conduit à une forte baisse de la demande nationale en viande de veau. Le déséquilibre offre / demande a conduit à une dépréciation importante de la cotation, qui a chuté sous son niveau historiquement bas de 2019 dès le mois d'avril 2020. La cotation est descendue jusqu'à mi-mai et a alors atteint 4,55 €/ kg, soit 55 centimes de moins par rapport à 2019 (- 11 %) et - 1,15 € par rapport à 2018 (- 20 %). A la mi-mai, le déconfinement progressif a stabilisé la cotation à ce très bas niveau. A la fin de l'été et au début de l'automne 2020, l'offre en baisse saisonnière et la demande en hausse grâce au redémarrage de la restauration hors-domicile ont permis une rapide remontée des cotations des veaux de boucherie qui ont retrouvé leurs valeurs habituelles au mois d'octobre 2020. Sur l'ensemble de l'année 2020, les cours ont été inférieurs de 1,8 % (- 10 centimes en moyenne) à ceux de 2019 et de 5,6 % (- 31 centimes) par rapport à la moyenne quinquennale 2015 - 2019.

Graphique 40

Cotations pondérées des veaux de boucherie en 2020 comparée à la moyenne quinquennale



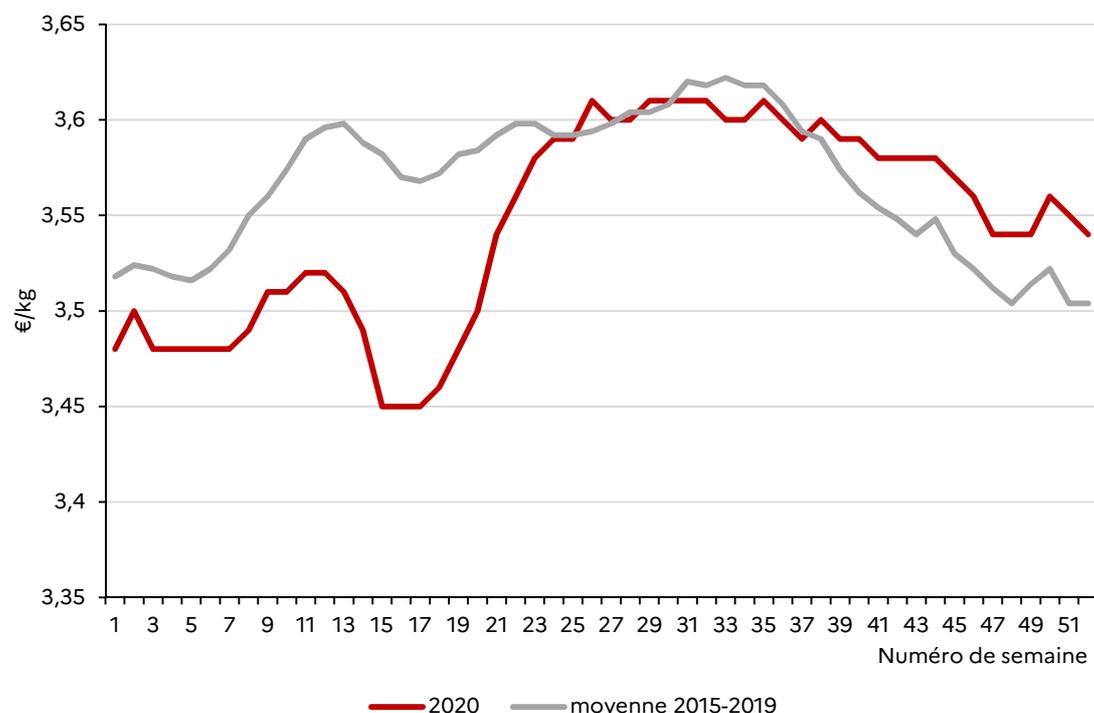
Source : FranceAgriMer

1.3. Éléments de conjoncture de la filière viande bovine en 2020

L'indicateur national des prix moyens pondérés des gros bovins entrée abattoir (source FranceAgriMer) montre un léger affaiblissement des cours en 2020, inférieurs en moyenne de 0,4 % à ceux de 2019, et de 0,5 % à ceux de 2018.

Graphique 41

Prix moyens pondérés des gros bovins entrée abattoir en 2020 comparés à la moyenne quinquennale



Source FranceAgriMer

Cette diminution des prix à la production en 2020 est principalement due à la forte baisse printanière des cours qui a eu pour cause le confinement lié à la crise sanitaire et la pandémie de Covid-19. Confinés, les consommateurs ont reporté globalement en volume quasiment tous leurs achats en RHD vers leur consommation à domicile (Graphique 42). Toutefois, la demande a été bien plus accentuée sur la viande hachée que sur les viandes piécées (Graphique 43). Les achats des ménages en viande hachée fraîche ont augmenté en moyenne annuelle sur 2020 de 11 %, en culminant au moins d'avril à + 42 % selon Kantar Worldpanel. Pour la viande surgelée, la hausse annuelle moyenne est de 20 % avec un pic de + 59 % en mars. Ces tendances de hausse de consommation de viande hachée à domicile ont perduré jusqu'à la fin de l'année 2020, mais ont provoqué, au printemps d'importantes difficultés de valorisation des carcasses. En effet, la viande hachée est moins valorisée que la viande piécée, et les entreprises d'abattage - découpe ont dû hacher certaines pièces de la carcasse habituellement valorisées en tant que telles. Ce problème de déséquilibre carcasse a entraîné une baisse d'environ 12 centimes/kg par rapport à la moyenne quinquennale. La demande soutenue en viande hachée a permis de revaloriser dès le mois de juin les cotations des vaches qui sont restées haussières jusqu'à la fin de l'année 2020. En ce qui concerne les abattages de vaches, ceux-ci sont restés fermes en moyenne annuelle tant en nombre (+ 0,9 %), qu'en volume (+ 1,5 %), du fait de la demande française en viande hachée historiquement issue de réformes laitières et, de plus en plus, allaitantes.

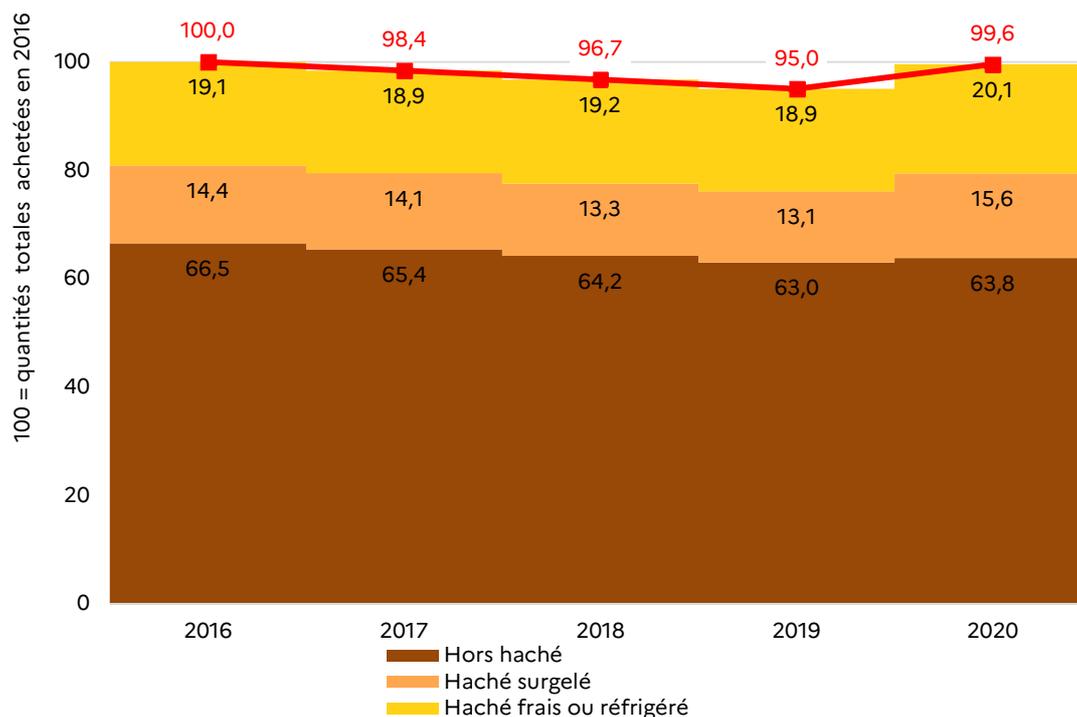
La consommation indigène brute¹ de viande bovine, qui représente le total de la consommation de viande bovine tous secteurs confondus, marque en 2020 une baisse de 2,2 %

¹ **Consommation indigène brute (CIB)** : la consommation indigène brute de viande dans le pays est obtenue par calcul à partir des abattages, augmentés des importations et diminués des exportations totales de viandes (y c. produits à

(Graphique 44). Cette baisse comprend la baisse de consommation de la viande de veau et le report non complet de la consommation de bœuf hors domicile vers sa consommation à domicile. Toutefois, la consommation de viande française a été dynamique en 2020, portée par le steak haché et les achats en GMS. Notons qu'entre 2019 et 2020, la part de viande origine France dans la consommation indigène brute nationale est passée de 78,0 % à 81,3 %, soit son plus haut point depuis au moins 10 ans, la moyenne des dix dernières années étant autour de 77,4 %

Graphique 42

Evolution des quantités de viande bovine pur bœuf achetée en GMS (*) par rapport à la quantité totale toutes catégories depuis 2016



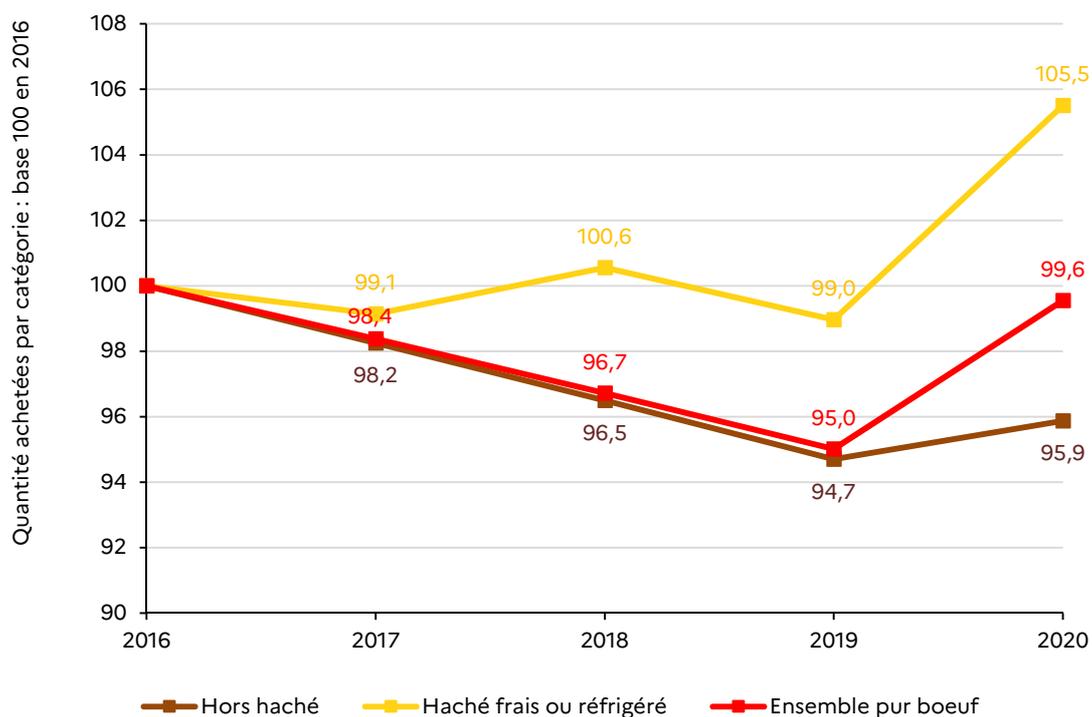
(*) hypermarchés et supermarchés, hors enseignes à dominante marques propres, hors supérettes –

Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

base de viandes, charcuteries, graisses). Pour certaines espèces (bovins essentiellement), on tient compte en plus des variations des stocks d'intervention. La CIB s'exprime en tonnes-équivalent-carcasse uniquement. Elle diffère de la CIC (consommation indigène contrôlée) par un redressement appliqué aux abattages contrôlés pour tenir compte de l'ensemble des animaux abattus y compris hors abattoirs (abattages à la ferme pour autoconsommation, ventes directes...). C'est une consommation apparente mesurée par bilan.

Graphique 43

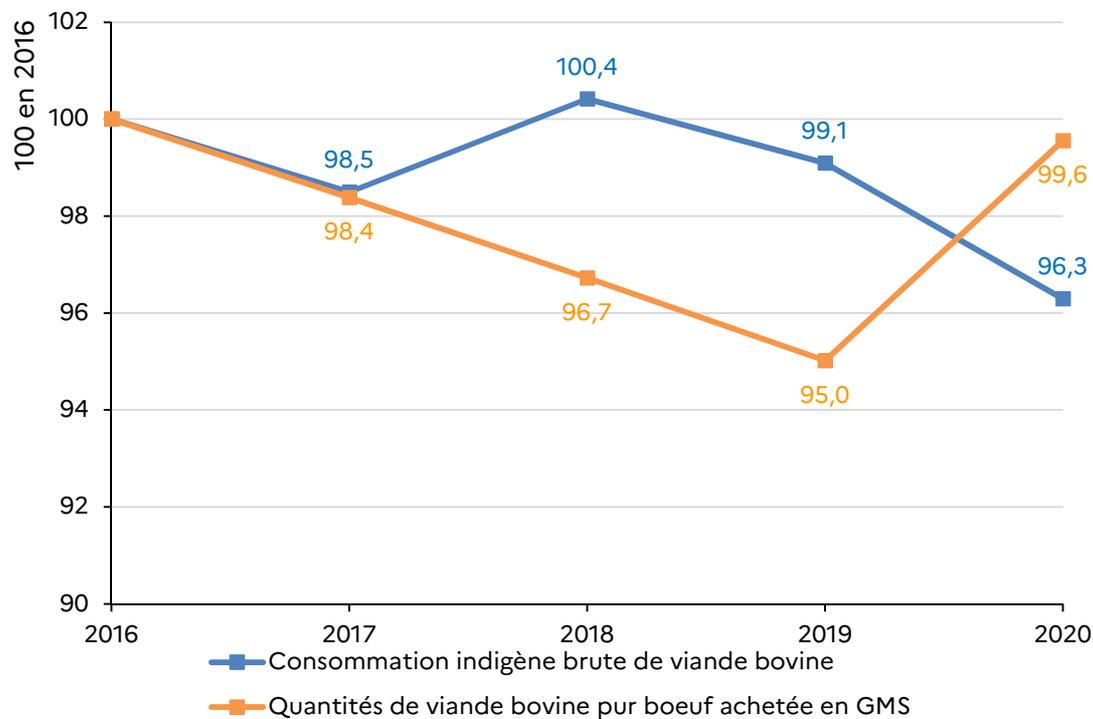
Evolution des quantités de viande bovine pur bœuf achetée en GMS (*) par catégorie depuis 2016



(*) hypermarchés et supermarchés, hors enseigne à dominante marques propres, hors supérettes
 Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 44

Evolution de la consommation de viande bovine : au total et en GMS



Sources : OFPM d'après SSP - [Agreste](#) , Kantar Worldpanel

2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES DE LA DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL EN FILIERE VIANDE BOVINE

La viande bovine recouvre en boucherie le « *bœuf* » (viande de vache, de génisse, de jeunes bovins et, marginalement désormais, de bœuf) et le veau.

Au vu de la part grandissante de la consommation de viande hachée, la valorisation de la carcasse bovine et l'équilibre matière de la carcasse ont sensiblement évolué depuis 2010, date de la mise en place de la modélisation pour les travaux de l'Observatoire. Les différents échanges ont permis l'actualisation du modèle « viande bovine ». Ces modifications, précisées dans l'Encadré 6 ont été intégrées au modèle sur l'ensemble de la période présentée au sein des décompositions du prix au détail du panier de morceaux et de la viande hachée de bœuf, soit de 2016 à 2020 inclus.

2.1. Données et méthodes pour le « bœuf » : le panier d'achats saisonniers de morceaux de viande de « bœuf » en GMS

Le suivi des prix et marges brutes porte sur un agrégat de produit : le panier d'achats saisonniers de morceaux de viande de « bœuf » en GMS, dont on calcule, par kg vendu au détail en GMS, les valeurs à différents stades :

- de coût de la matière,
- 2^{ème} transformation (désassemblage de la carcasse en pièces) et 3^{ème} transformation sortie abattage-découpe de produits livrés en GMS (pièces à découper et articles prêts à la mise en libre-service),
- vente au détail en GMS.

Ces calculs se font sur la base de références de prix moyens aux stades considérés et mobilisent également des références de rendement de découpe et de proportions des pièces dans la carcasse :

- cotations gros bovin entrée abattoir,
- prix moyens des produits de boucherie livrés par les industriels aux GMS, issus d'une enquête *ad hoc*,
- prix moyen d'achat en GMS, issus de Kantar Worlpanel.

Ces références ont été actualisées comme explicité dans l'Encadré 6.

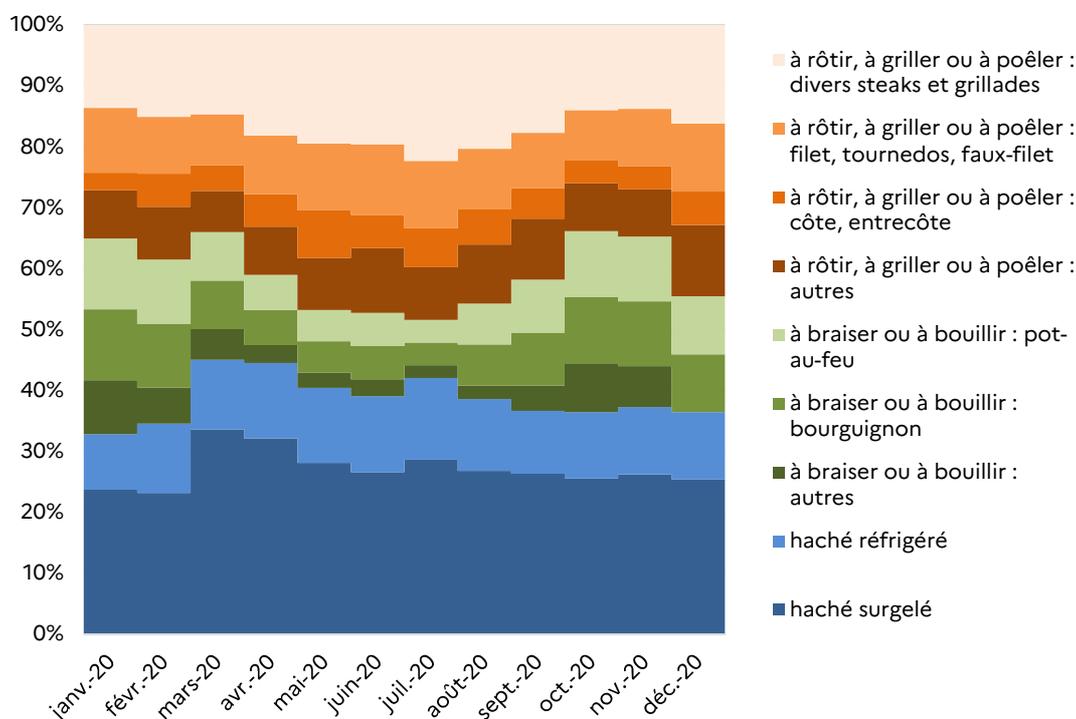
Les morceaux du panier au détail sont ceux de viande fraîche de « bœuf », non transformés, vendus au détail dans le rayon boucherie des GMS, y compris la viande hachée réfrigérée, auxquels ont été adjoints les achats de viande hachée surgelée, qui, bien que hors rayon boucherie devaient être intégrés au suivi des prix tout au long de la filière. En effet, la viande hachée surgelée impacte l'équilibre-matière de la carcasse et sa valorisation par le maillon abattage - découpe.

La composition de ce panier au détail étant assez fortement saisonnée, on tient compte de cette saisonnalité en appliquant aux différents morceaux une pondération déterminée par les volumes d'achats mensualisés par Kantar Worldpanel. On a cependant opté pour des pondérations mensuelles identiques pour un même mois quelle que soit l'année, pondérations calculées sur la base des achats moyens lors de la dernière année couverte par le présent rapport, soit 2020. Ce parti-pris permet de rendre compte de la saisonnalité des proportions des achats des différents morceaux, tout en faisant abstraction des tendances et des variations conjoncturelles. Ceci permet une comparabilité interannuelle des prix pour un panier de composition constante, calée sur la période récente. Il en résulte que les évolutions observées aux mêmes mois d'années différentes du prix moyen du panier au détail sont uniquement dues à celles des prix de ses constituants, tandis que les variations observées d'un mois à l'autre résultent aussi des variations saisonnières des proportions des constituants.

Le graphique ci-après représente la structure (en poids des achats de viande) du panier saisonnier, mois par mois.

Graphique 45

Structure du panier d'achats saisonnier de viande de de bœuf en 2020



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Dans le modèle de valorisation de la carcasse, les articles fournis par les entreprises d'abattage-découpe à la GMS sont des produits déjà élaborés pour le libre-service (UVCI de viande hachée ou de morceaux spécifiques) ou des pièces de muscles prêtes à découper (PAD) qui seront découpées, conditionnées en « barquettes » par les ateliers de boucherie des points de vente, et mises en rayon ou proposées à la coupe en vente assistée traditionnelle. Ces produits ont été pondérés pour que le panier corresponde à celui défini au détail : on obtient ainsi un prix moyen « sortie usine / entrée en GMS » d'un mix-produit homogène (comparable) avec les achats dont on suit le prix moyen au détail.

On considère que la valeur de coût d'un kilogramme de matière première de chacune des pièces de 2^{ème} transformation issue du désassemblage de la carcasse dépend du prix de cette pièce, la somme de ces valeurs unitaires de matière première des pièces au stade entrée abattoir, pondérées par leurs poids dans la carcasse, devant être égale au prix du kg de carcasse entrée abattoir.

Sur ces bases (Mainsant, 2002), on procède donc à un calcul du coût de la matière première (stade carcasse) utilisée *a posteriori* dans le panier d'achats en GMS.

Pour ce faire, on dispose du prix du kg de carcasse entrée abattoir (cotations), de ceux des pièces issues de son désassemblage, ou de sa 2^{ème} transformation pour les GMS, (enquête de l'Observatoire auprès des industriels) et de leurs proportions dans la carcasse (travaux de l'Idèle), et donc du prix moyen du kg de carcasse désassemblée.

Sous l'hypothèse de l'égalité des taux de marge pour chaque pièce de découpe et pour leur ensemble, on en tire la valeur entrée abattoir de chaque pièce. On tient compte en outre dans ces calculs des rendements, freintes et coproduits.

Dans ce modèle sont prises en compte les carcasses :

- des vaches allaitantes R3+ et R3= ;
- des vaches laitières O3- et P3+.

Nous notons toutefois, que les vaches allaitantes vendues en rayons traditionnels GMS peuvent être également de conformation U- ou U=.

Une valorisation industrielle-type en 2^{ème} et 3^{ème} transformation, à destination des GMS, a été définie pour chaque type de carcasse. Les valeurs moyennes de coût de matière première et celles à la sortie industrie, par kg de viande vendu au détail, sont calculées en pondérant les données de chaque type racial de façon à obtenir, une fois pris en compte les rendements de découpe et les proportions des différents morceaux dans la carcasse, une répartition de l'offre en GMS par type racial de vache et catégorie de morceaux conforme à celle présenté dans l'Encadré 7.

Les modèles de valorisation industrielle de la carcasse en viande doivent intégrer la valorisation jointe des **coproduits et du 5^{ème} quartier** : la vente de ces coproduits, déduction faite des coûts spécifiques de leur traitement, est donc déduite de l'indicateur de coût de la matière première entrée abattoir². Cette prise en compte est faite de façon simplifiée dans les modèles, en diminuant forfaitairement le coût entrée abattoir par kg de carcasse. La valeur de ce forfait coproduit est adaptée annuellement, comme indiquée dans le tableau ci-dessous.

Tableau 15

Année	Valeur coproduit retenue (en centimes / kg de carcasse)
2016	10
2017	10
2018	8
2019	6
2020	3,5

Faute de données précises, il n'est pas tenu compte, dans les calculs des indicateurs de marges brutes industrielles et de distribution, de toutes les pertes de produit autres que celles découlant du rendement de la carcasse en viande et du rendement de 3^{ème} transformation dans l'industrie (freinte à la découpe des pièces de PAD en UVCI et au hachage) et en GMS (freinte à la découpe des pièces de PAD en UVCM).

Ne sont donc pas pris en compte, par exemple, dans l'indicateur de marge brute en GMS, la « démarque inconnue » et les éliminations de produit pour cause de dépassement de date limite de consommation. Cet indicateur en est donc majoré, par rapport à une approche strictement comptable.

Enfin, il est très important de noter que tous les prix aux différents stades de la filière (production agricole et entrée abattoir, sortie abattage-découpe, détail en GMS) doivent être exprimés dans la **même unité de mesure**.

Or, on a théoriquement le choix entre deux unités :

- le kg de carcasse (ou équivalent carcasse), unité dans laquelle est exprimée habituellement le prix de la carcasse entrée abattoir,
- le kg de viande, *i.e.* désossée (sauf os normalement présents dans certains morceaux vendus au détail), unité proche de celle dans laquelle est exprimé le prix de la viande au détail.

² L'indicateur de coût de la matière première entrée abattoir n'est pas le prix payé au producteur, mais une modélisation du coût entrée abattoir, c'est-à-dire la valeur théorique de ces pièces de la carcasse de la vache modèle. Les valeurs entrée abattoir sont habituellement exprimées en € par kg de carcasse, d'environ 30 % inférieures à leur expression en équivalent viande.

Dans la partie 3 ci-après, on a choisi d'exprimer tous les prix en euros par kg de viande vendue au détail (ou équivalent viande au détail). Compte tenu du rendement moyen de la carcasse en viande (environ 70 %), les valeurs ramenées au kg équivalent carcasse seraient inférieures d'environ 30 %.

2.2. Actualisation des paramètres du modèle carcasse bovine

Depuis octobre 2019, une révision du modèle carcasse bovine a été initiée sur la base des études [Carcabov](#) et [Où va le bœuf ?](#) financées par Intebev et réalisées l'Idéle. Par ailleurs, des travaux complémentaires présentés et discutés lors des groupes de travail ont permis d'actualiser un certain nombre de paramètres du modèle dans cette version du rapport 2021.

Ces paramètres sont récapitulés et regroupés par stade (entrée abattoir, transformation, distribution) dans l'Encadré 6. L'ensemble de ces actualisations ont été intégrées au modèle et une rétopolation sur les années antérieures a été calculée afin de pouvoir présenter une décomposition du prix au détail reposant sur les mêmes paramètres entre 2016 et 2020.

Encadré 6

Précisions des paramètres actualisés au sein du modèle

Stade entrée abattoir

Adaptation des cotations sélectionnées en entrée abattoir

Afin d'être plus homogène à chaque stade de la décomposition des prix au détail, les cotations retenues pour la vache laitière et la vache allaitante ont été affinées, en ciblant spécifiquement le type racial et les tiers de classe des vaches dont les prix de vente sont fournis par les entreprises d'abattage-découpe.

Par ailleurs, les cotations retenues sont pondérées par la moyenne des effectifs cotés entre 2015 et 2019.

Adaptation annuelle du forfait coproduit

La valorisation nette des coproduits d'une carcasse est approchée par un forfait, correspondant à la vente des coproduits déduction faite des coûts spécifiques de leur traitement. Ce forfait sera discuté en groupe de travail et adapté annuellement, afin de refléter les tendances interannuelles. Les valeurs retenues, estimées par dire d'experts sont indiquées dans le Tableau 15.

Adaptation de la part de la vache laitière et de la vache allaitante dans la vache moyenne

La répartition entre vache laitière et vache allaitante renseignée dans le modèle correspond à la répartition observée entre ces deux types raciaux au sein de l'étude « [Où va le bœuf ?](#) » pour le circuit GMS. La vache modèle est ainsi composée à 47 % de vache allaitante et 53 % de vache laitière, selon les données observées et extrapolées par l'Idéle dans l'étude [Où va le Bœuf ?](#), notamment à partir de données de Normabev. Cette proportion a été reprise pour reconstituer la vache moyenne, fournissant la matière première nécessaire à la constitution du panier saisonnier de viande de bœuf et la viande de bœuf hachée réfrigérée à 15 % MG.

Encadré 6. (suite)

Précisions des paramètres actualisés au sein du modèle (suite)

Stade abattage découpe

Actualisation des coefficients carcasse de 2^{ème} transformation en intégrant la hausse de la part de la viande hachée

Les coefficients carcasses ont été actualisés en s'appuyant sur l'étude *Carcabov* (pour la vache laitière) et également sur l'étude *Où va le bœuf ?* (pour la vache allaitante). Ces deux études ont été financées par Interbev et réalisées par l'Idèle. Elles ont permis d'affiner la connaissance du ratio entre total viande pour haché (VPH) et le total muscle pour la vache laitière comme la vache allaitante.

Par ailleurs, un travail supplémentaire de la part des équipes de l'Idèle a été réalisé afin d'identifier les coefficients propres à chaque muscle au sein des catégories de cuisson lente et cuisson rapide. Les morceaux dénommés par Kantar Worldpanel steak grillade, rôti, pot au feu ou autres à bouillir ne correspondant pas anatomiquement à des morceaux précis de la carcasse, ont été utilisés comme variables d'ajustement du modèle afin d'approcher les chiffres de *Carcabov*.

En outre, la répartition entre la viande hachée fraîche (VHF), la viande hachée surgelée (VHS) et la viande hachée protéinée a été réalisée selon les proportions de ventes en GMS renseignées par Kantar Worldpanel. Le protéiné, assimilé au «Total Elaborés De Viande Viande Hachée Fraîche - Préparation De Viande Hachée» du panel Kantar, n'est pas inclus dans le panier de viande bovine. Toutefois ce dernier est pris en compte dans l'équilibre économique des carcasses.

Le tableau ci-dessous reprend dans les grandes lignes les pourcentages, en équivalent viande, retenus au sein du modèle.

Tableau 16

Coefficients carcasses retenus – pourcentages exprimés en équivalent viande

	Vache type laitier	Vache type viande
Total viandes pour hachée (VPH)	70 %	49 %
Viande hachée réfrigérée (VHR)	37 %	26 %
Viande hachée surgelée (VHS)	27 %	18 %
Protéiné	7 %	5 %
Total muscle	30 %	51 %
Cuisson lente <i>Paleron, Pot au feu, basses côtes ...</i>	8 %	14 %
Cuisson rapide <i>Filet, Tournedos, Faux-filet, côte, entrecôte, rumsteak, steak grillade, bavette d'ailoyau ...</i>	22 %	37 %

Sources : d'après les travaux de l'Idèle et les informations issues de Kantar Worlpanel

Adaptation des états de sortie industrie

Les états de sortie des morceaux ou pièces, in fine livrés par les abatteurs aux GMS, varient selon le type racial et la catégorie des muscles. Dans le modèle, on suppose que :

- les morceaux à cuisson lente sont livrés en muscles prêts à découper (PAD),
- les viandes hachées fraîches ou surgelées sont livrées en UVCI.
- les muscles à cuisson rapide peuvent être livrés sous forme d'ART 13 pour la vache allaitante, ou bien sous forme PAD/UVCI pour la vache laitière en proportion 20%/80% (hormis pour les bavettes où la proportion retenue est de 40%/60%).

Il s'agit, une fois de plus, d'hypothèses fixées afin d'approcher l'approvisionnement nationale en GMS. Toutefois la réalité des approvisionnements est évidemment plus complexe.

Adaptation des paramètres de coûts logistiques, commerciaux et de 3^{ème} transformation

L'utilisation de paramètres de coûts permettent de déduire les prix d'abattage découpe 1^{ère} /2^{ème} transformation à partir des prix de 3^{ème} transformation. Ils ont été ajustés et adaptés par morceau.

Taux de freinte / rendement repris à l'identique de l'ancien modèle

Encadré 6 (suite et fin)

Précisions des paramètres actualisés au sein du modèle (suite et fin)

Stade distribution

Pour ce stade, aucune modification de paramètre du modèle n'a été opérée.

Par ailleurs, d'autres pistes d'amélioration du modèle carcasse bovine ont été notées afin d'affiner le modèle à l'avenir :

- L'élargissement du périmètre des cotations à intégrer au modèle en intégrant les vaches allaitantes U ou encore les vaches laitières P=.
- La prise en compte des morceaux achetés par les GMS au prix de viandes piécées et vendus en haché à la découpe au stand traditionnel, dont les volumes, concernant principalement des viandes de vaches allaitantes, restent à être déterminés.
- L'équilibre économique au sein de la carcasse des vaches allaitantes en lien avec la valorisation du CAPA / ART 13.

Ces différentes modifications impactent principalement le calcul de l'indicateur du coût de la matière première et l'indicateur de marge brute des entreprises d'abattage découpe (1^{ère} et 2^{ème} transformation), qui est calculé par différence entre les valeurs en entrée (valeur du coût de matière première) et en sortie de ce maillon.

Nous insistons de nouveau **sur le fait que l'indicateur du coût de la matière première ne correspond pas au prix payé au producteur**, mais à une modélisation du coût de la matière première nécessaire à produire in fine 1kg de viande bovine disponible pour le consommateur en grande et moyennes surfaces.

Autrement dit, cet indicateur renvoie à la valeur théorique de la matière première issue de la vache modèle, composée d'une part de vache allaitante et d'autre part de vache laitière. La composition de la vache modèle est déterminée à partir des morceaux vendus dans les grandes et moyennes surfaces et dépend donc directement de la structure du panier d'achat. La structure de ce panier évoluant chaque mois, celui-ci ne correspond pas à une réelle carcasse bovine. Pour simuler cette valeur de la matière première, les pertes et les rendements en aval du stade entrée abattoir sont pris en compte, ainsi que la valorisation nette des coproduits, dont la valeur utilisée dans le modèle est actualisée chaque année.

Par ailleurs, la comparaison entre la cotation moyenne de la vache modèle (Graphique 46) et l'indicateur de coût de matière première (Graphique 49) permet de se rendre compte de la différence entre cet indicateur et le prix payé aux éleveurs.

Explication du changement de modèle

Le prix théorique de chaque pièce dans la carcasse bovine est calculé sous l'hypothèse d'égalité du taux de marge pour chaque pièce de découpe et pour l'ensemble de la carcasse reconstituée. Ce prix au kg de la pièce i (p_{0i}) dans la carcasse entrée abattoir est estimé au travers du calcul suivant³ :

$$p_{0i} = p_{2i} * \frac{p_0}{p_2}$$

p_{2i} : prix au kg de la pièce désossée i en sortie de 2^{ème} transformation.

p_0 : prix au kg de la carcasse en entrée abattoir

³ L'hypothèse d'égalité des taux de marge revient à supposer celle des rapports de valeurs, les rendements de 2^{ème} transformation étant considérés homogènes sur toutes les pièces.

p_2 : somme pondérée par les coefficients carcasse des prix moyen au kg des pièces désossées en sortie de 2ème transformation

Les études *Carcabov* et *Où va le bœuf ?* financées par Interbev et réalisées par l'Idel ont permis de mettre à jour la part représentée par chaque catégorie de muscles dans la carcasse reconstituée (comme expliqué dans l'Encadré 6).

Pour les vaches laitières et allaitantes, la part d'utilisation des muscles - notamment en cuisson rapide - a diminué au profit du haché. Or, le haché est moins bien valorisé économiquement que les morceaux dits de cuisson rapide, ce qui fait globalement diminuer p_2 et donc augmenter le ratio p_0/p_2 .

Les prix théoriques p_{0i} s'en retrouvent globalement augmentés. Par ailleurs, la valorisation nette des coproduits a diminué entre 2018 et 2020, ce qui renforce l'augmentation du coût de la matière première à destination du maillon abattage-découpe.

Ainsi, la mise à jour du poids des catégories de muscles impacte directement l'estimation du calcul de l'indicateur de coût de la matière première.

Encadré 7

Précisions sur la définition du produit « viande de bœuf » suivi par l'Observatoire au travers d'indicateurs de coût entrée abattoir et de marges brutes de l'abattage-découpe et de la distribution en GMS

Le produit final vendu en GMS défini et suivi par l'Observatoire

Le produit suivi par l'Observatoire correspond au panier de morceaux de viande de « bœuf », comprenant la viande hachée frais réfrigérée et celle surgelée, en proportions quantitatives saisonnières des achats des consommateurs en hyper et supermarchés (source : Kantar Worldpanel). En moyenne annuelle 2020, et en regroupant les morceaux par catégories, ces proportions sont les suivantes :

Tableau 17

À rôtir, à griller ou à poêler	À braiser ou à bouillir	Haché surgelé	Haché réfrigéré	Total
35,1 %	15,0 %	21,8 %	28,1 %	100,0 %

Source : Kantar Worldpanel

Rappelons que ces pourcentages sont calculés uniquement sur les quantités de morceaux de **viande de bœuf**. Les élaborés ne sont pas pris en compte dans le panier de morceaux de viande de « bœuf ». Le protéiné fais, pris en compte dans le modèle pour des questions économiques d'équilibre de la carcasse, n'est pas inclus dans le panier de morceaux de viande de « bœuf ».

Le produit initial entrée abattoir

Tableau 18

Répartition des volumes de viande « pur bœuf » en GMS par catégorie de viande

Les proportions indiquées ci-dessous sont calculées en sommant les quantités 2020 indiquées au sein des catégories « à rôtir, à griller ou à poêler » et « à braiser, à bouillir » ainsi que les viandes hachées réfrigérées ou fraîches. Les produits élaborés de bovin sont exclus de ce calcul.

	Part dans les quantités de viande pur bœuf en GMS
Viande brute	50,1 %
Viandes hachées (VHS et VHR)*	49,9 % (VHS :21,8 % et VHR :28,1 %)
Ensemble pur bœuf	100,0 %

Source : pourcentages calculés en 2020 à partir des quantités de Kantar Worldpanel

En reprenant les proportions entre vaches laitières et allaitantes issues des données GMS de l'étude [Où va le bœuf ?](#) (Idele), nous obtenons les pourcentages calculés ci-dessous :

Tableau 19

Répartition estimée des volumes de viande « pur bœuf » en GMS issus de vache, par type racial et par catégorie de viande

	Vache type laitier	Vache type viande	Vaches tous types
Viande pur bœuf brute	26,55 %	23,55 %	50,10 %
Viande pur bœuf hachée (VHS et VHR)	26,45 %	23,45 %	49,90 %
Total viande pur bœuf	53 %	47 %	100 %

Source : pourcentages calculés en 2020, à partir des quantités de Kantar Worldpanel et des hypothèses du modèle

2.3. Données et méthodes pour la viande hachée de bœuf en GMS

Le poids important et croissant de la viande hachée dans la consommation de viande bovine a suscité, au cours de l'année 2015, des interrogations exprimées par les éleveurs de bovins allaitants confrontés à un nouveau repli des cours. Ces interrogations ont trait à l'impact éventuellement négatif de la hausse de la production de viande hachée sur la cotation des vaches. En effet, cette demande en viande hachée s'exercerait aux dépens de morceaux plus valorisés, réduisant la valeur ajoutée totale des carcasses. En outre, les interrogations ont porté sur la répartition de la valeur ajoutée entre éleveurs, transformateurs et distributeurs dans ce contexte de développement de la demande de viande hachée et de segmentation croissante du produit (en termes de taux de matière grasse, de grain de hachage, d'origine raciale...). Les organisations agricoles ont ainsi demandé au ministre de l'agriculture d'alors la mise en place et le suivi « *d'indicateurs* » susceptibles d'apporter des éclairages sur ces questions.

2.3.1. Le poids de la viande hachée dans la consommation de viande bovine

Les volumes d'achats de viande bovine hachée présentent une dynamique plus soutenue que celle de l'ensemble des autres morceaux de viande bovine. La part du haché dans les achats de viande bovine en GMS (hypermarchés et supermarchés) est ainsi passée de 38,0 % à 49,9 % entre 2008 et 2020. Cette dynamique particulière des viandes hachées en a fait un débouché à part entière, au-delà de leur fonction, toujours essentielle, de gestion de l'équilibre-matière⁴ pour les abatteurs-découpeurs (« [Où va le bœuf ?](#) », Institut de l'élevage, 2019).

L'étude de la saisonnalité du poids des achats de viande hachée réfrigérée (VHR) et surgelée (VHS) a montré (cf. rapport 2016 de l'Observatoire) que le coefficient saisonnier maximum intervient en septembre pour les deux types de viande hachée (réfrigérée et surgelée), tandis qu'il est plus tardif pour les autres morceaux. En outre, l'ampleur de l'effet saisonnier est moindre pour les viandes hachées que pour l'ensemble des autres morceaux. Les viandes hachées se caractérisent ainsi par une consommation relativement moins dépendante de la saison que les autres viandes bovines, ce qui participe à leur fonction d'équilibre-matière pour la valorisation de la carcasse.

2.3.2. Viande hachée réfrigérée ou viande hachée surgelée : deux produits très différents

VHR et VHS sont deux produits très différents, à plusieurs points de vue. Ainsi, en GMS, la VHR est vendue au rayon boucherie tandis que la VHS relève de celui des produits surgelés, davantage caractérisés, en termes de gestion de rayon et de logique ou de déterminants d'achat, par leur caractère de « *produits-services* » que par leur appartenance à une filière. À chacun des deux types de viande hachée correspondent des ressources en matière première qui lui sont spécifiques et qui sont transformées par des procédés propres : un steak haché surgelé n'est pas un steak haché frais qui a été surgelé.

Ainsi la VHS est fabriquée à partir de viandes réfrigérées associées à des viandes surgelées stockées de façon à en réguler la disponibilité tout au long de l'année, et pouvant être issues des carcasses non adaptées à une valorisation satisfaisante sur le marché du piécé.

On retrouve la fonction d'équilibre-matière, ici gérée sur une période longue *via* la surgélation. Le marché de la VHS (environ 200 000 tonnes) est aujourd'hui très concurrentiel et de plus en plus ouvert aux importations. Il s'agit d'un produit d'appel en GMS, qui constitue aussi la ration protéique de base en RHD, et pour lequel la notion de prix est donc très importante. En GMS, la VHS se décline en plusieurs articles : le steak haché à 15 % de matière grasse (le plus vendu), les steaks à 20 % de MG, les préparations à base de viande (mélange moins onéreux de

⁴ Équilibre-matière : nature et proportion des différents articles issus du désassemblage d'une carcasse visant la meilleure valorisation possible par la demande à un moment donné, ceci sous contrainte des caractéristiques différentes des pièces et des qualités et conformations différentes des carcasses.

protéines d'origines animale et végétale). Toutes les pièces d'une carcasse n'ayant pas le même taux de MG, cette segmentation impose à l'industriel des contraintes quant à la valorisation des pièces en VHR pour parvenir au taux de MG recherché par le client. Les marques de distributeurs pèsent environ 65 % de ce segment. La VHS en GMS n'est pas exclusivement de fabrication française, contrairement à la VHR.

La VHR est néanmoins de plus en plus segmentée. La race bovine, notamment de type « viande » (par exemple : charolais, limousin) est mise en avant par des fabricants pour certaines de leurs VHR. Cependant la demande pour ce segment, assortie d'un prix d'achat en rapport avec la ressource, est encore faible pour assurer à grande échelle une valorisation différenciée de ce type d'animaux. La segmentation s'opère donc encore essentiellement sur des critères techniques ou technologiques intervenant dans les qualités organoleptiques, tel que le taux de MG, la consistance, la granulométrie (Institut de l'élevage, 2015). S'y ajoutent le conditionnement, la forme (vrac ou en steak rond ou ovale...), les marques (nationales, de distributeurs), et parfois, outre le critère racial déjà évoqué, d'autres attributs spécifiques : préparation pour hamburgers, pour steaks tartares, etc. Ces segmentations ont pour objectif de répondre à la demande des consommateurs, tout en valorisant au mieux les carcasses.

2.3.3. Les indicateurs de prix dans le circuit de la viande bovine hachée

Le prix **au détail**⁵ de la viande hachée réfrigérée à 15 % de MG est suivi au travers des volumes et valeurs renseignées par Kantar Worldpanel pour le circuit des hyper et supermarchés. Cet article représente près de 40 % des quantités de viande hachée de bœuf réfrigérée en GMS. Par ailleurs, l'information sur le taux de matière grasse de la VHS n'est pas indiquée par Kantar Worldpanel ; l'hypothèse retenue pour pallier ce manque est que 20% des quantités de VHS est à 20 % de MG et 80 % de ces quantités sont à 15 % de MG.

Les prix moyens en **sortie de 2^e transformation** de la viande de bœuf hachée utilisés dans le modèle sont fournis à l'Observatoire par les entreprises d'abattage-découpe. Par ailleurs, l'Observatoire dispose également de série Insee afin de suivre les prix de cette viande hachée réfrigérée à 15 % de MG (prix moyens de vente aux GMS, franco de port et après rabais, ristournes et remises, des viandes hachées réfrigérées à 15 % de MG).

Le prix théorique de ces morceaux destinés à être transformés en viandes hachées réfrigérées à 15 % de MG est calculé sous hypothèse d'homogénéité des taux de marge de 2^{ème} transformation de chaque pièce et de l'ensemble de la carcasse (cf. Mainsant, 2002). Ce prix est utilisé afin d'estimer le **coût de la matière première** nécessaire par kg de viande hachée présente au détail, en anticipant les pertes et les rendements tout au long de la chaîne.

2.4. Données et méthodes pour l'ensemble « viande de veau de boucherie » en GMS

Le suivi de ce produit par l'Observatoire est pour l'instant approximatif car on ne dispose pas de données de prix sortie industrie pour GMS d'articles issus de l'abattage-découpe de veaux de boucherie, ni d'un modèle représentatif de la valorisation des carcasses. Au stade de la vente au détail en GMS, Kantar Worldpanel fournit les quantités achetées et les dépenses mensualisées (et donc les prix moyens pondérés) des morceaux de viande de veaux du rayon boucherie (i.e., produits non élaborés) sous la nomenclature suivante :

- à griller, rôti ou poêler : escalope, côtes, rôti, autres à griller, etc., non précisés ;
- à braiser ou bouillir : jarret, blanquette, sauté, autres à bouillir ou braiser non précisés ;
- viande hachée de veau : essentiellement à 15 % de MG (quantités relativement faibles : environ 2 % des volumes annuels d'achat de viande de boucherie de veau) ;

⁵ Les prix moyens **au détail** de la viande de bœuf hachée réfrigérée sont également suivis par le Réseau des Nouvelles des Marchés (RNM) qui relève en rayon des GMS les prix des steaks hachés réfrigérés à 15 % de MG France (conditionnement de 1 à 3).

- abats de veau : foie (principal abat acheté), ensemble cœur-langue-rognons, autres abats non précisés.

On a considéré, au vu des sources disponibles, que les proportions des quantités achetées de ces morceaux (en moyenne annuelle comme en données saisonnières) restaient suffisamment proches des proportions anatomiques moyennes des pièces d'origine dans la carcasse pour considérer que la carcasse entière pouvait être prise, sans correction particulière, comme « *matière première* » au stade entrée abattoir du panier effectif de viande de veau de boucherie en GMS.

Faute de données de valeurs sortie industrie, on estime un « *indicateur de marge brute agrégée industrie + distribution* » par simple différence entre le prix au détail hors taxe du panier de morceaux de viande de veau, *exprimé en € par kg équivalent carcasse*, et la valeur du kg de carcasse entrée abattoir des veaux de boucherie (utilisation du prix moyen pondéré entrée abattoir⁶ calculé par FranceAgriMer).

Afin de garder la saisonnalité des quantités achetées tout en évacuant une éventuelle tendance à la modification des proportions des différents morceaux dans le panier acheté, les proportions des différents morceaux sont celles de 2020. Ces proportions sont utilisées pour pondérer les prix moyens mensuels et annuels des morceaux de veau. Ceci permet de suivre les évolutions d'un prix « *pur* » du panier, sans interférences des variations de consistance du panier, autres que celles déterminées par la saisonnalité.

Pour rappel, la décomposition permet d'analyser la formation du prix au détail via un indicateur de coût de la matière première et des indicateurs de marges brutes au stade transformation et distribution. Par ailleurs, l'approche par les comptes permet de distinguer les charges et les produits imputés à un secteur afin d'approcher une marge nette. Ces analyses des comptes concernent le maillon agricole et les entreprises en aval (industrie et distribution).

⁶ Le prix moyen pondéré entrée abattoir est une moyenne pondérée sur les tonnages des prix moyens pondérés des veaux non élevés au pis et des veaux élevés au pis. Ces prix sont en euros/kg carcasses, cinquième quartier inclus, hors taxe, frais de transport inclus.

3. DECOMPOSITION EN MATIERE PREMIERE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DETAIL DE LA VIANDE BOVINE EN GMS

Cette partie présente la composition des prix au détail du panier saisonnier des achats de « bœuf », (paragraphe 3.1), de la viande de « bœuf » hachée réfrigérée (paragraphe 3.2.) et de l'ensemble « viande de veau de boucherie » (paragraphe 3.3). Rappelons que les paramètres du modèle bovin ont été actualisés pour ce rapport (Encadré 6). Les décompositions du prix au détail ont été rétropolées en conséquence jusqu'en 2016 inclus et ne sont donc pas comparables aux résultats précédemment publiés.

3.1. Prix et indicateurs de marges brutes en filière viande bovine : panier saisonnier de viande de « bœuf »

En 2020, la cotation des vaches de type laitier (conformations O et P) a démarré l'année à un niveau faible, comme cela a été le cas à la fin de l'année 2019 et pour les mêmes raisons : la sécheresse a diminué la production d'herbe et favorisé l'abattage de vaches de réforme dans l'objectif pour les éleveurs de s'adapter aux quantités de fourrage disponibles. La hausse saisonnière des cours déjà bas s'est stoppée nette au moment du confinement de mars. Les défis logistiques liés à la Covid-19 ont participé à la forte baisse des cotations, à la fois des vaches de conformation O (- 10 centimes/kg en trois semaines et - 30 centimes par rapport à 2019) et P (- 5 centimes en 3 semaines et - 20 centimes par rapport aux normales saisonnières). Dès la mi-avril, le maillon abattage-découpe a su faire face aux contraintes sanitaires et s'est adapté à l'explosion de la demande en viande hachée, majoritairement issue de vaches laitières, surtout pour les gammes les moins onéreuses pour le consommateur. L'offre a été soutenue par la volonté interprofessionnelle de limiter la production laitière afin d'endiguer une potentielle surproduction, ce qui a conduit à une légère hausse des abattages de vaches laitières. L'offre et la demande étant dynamiques, les cotations des vaches laitières sont reparties à la hausse, allant jusqu'à dépasser leur niveau de 2019 en juillet pour les vaches P et en octobre pour les vaches O. Ce décalage entre vaches O et P pourrait être dû à l'habituelle moindre utilisation des vaches O pour fabriquer de la viande hachée. Sur la fin de l'année, la cotation des vaches P a connu une très faible baisse saisonnière retardée et est restée bien au-dessus des moyennes des dernières années. Sur l'ensemble de l'année 2020, le cours des vaches P a ainsi progressé de + 0,4 % malgré le premier semestre au plus bas. Du côté des vaches O, le deuxième semestre a été marqué par des prix plus proches de ceux de 2019 et la moyenne annuelle s'établit à - 3,2 % par rapport à l'année précédente.

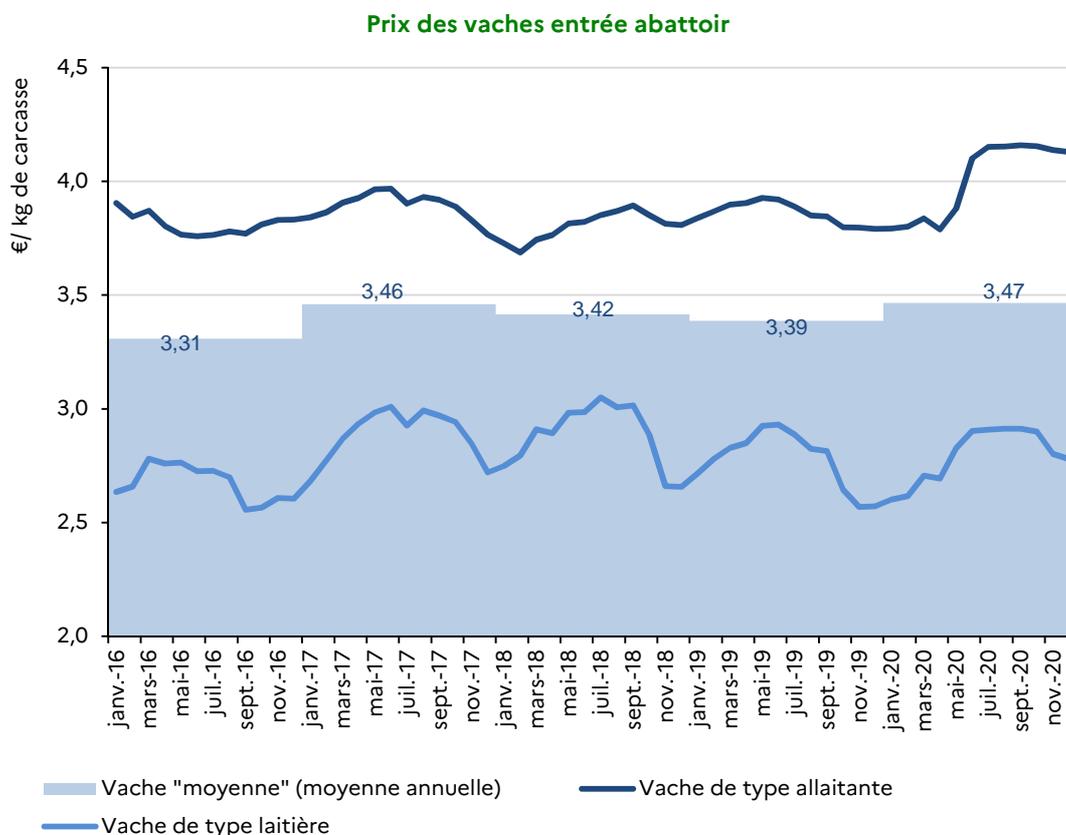
Les cotations des vaches allaitantes en 2020 sont restées supérieures à 2019 pendant toute l'année, et ce malgré l'importante crise sanitaire et ses conséquences. La forte demande en viande hachée française de la part des consommateurs, résultante notamment de transfert de la consommation de la RHD vers la GMS, a conduit à une augmentation de la fabrication de viande hachée à partir de viande de vaches allaitantes pourtant traditionnellement mieux valorisées, sous forme de muscle piécé. Cela a été l'opportunité pour la filière de revaloriser dès la fin du confinement en mai 2020 la cotation des vaches R qui sont majoritairement des vaches allaitantes. Celle-ci a augmenté de 30 centimes/kg en 6 semaines pour rester largement supérieure aux cours des années précédentes autour des 4 €/kg. En moyenne annuelle, la cotation des vaches R a ainsi évolué de + 2,6 %, soit rien moins que + 10 centimes en moyenne annuelle.

Le prix moyen annuel du kg de carcasse de la « vache moyenne » prise par l'Observatoire comme référence pour le calcul du coût entrée abattoir du panier saisonnier de viande de bœuf en GMS s'établit ainsi à 3,47 € en 2020, c'est-à-dire à + 8 centimes par rapport à 2019, soit le plus haut niveau observé sur les cinq dernières années (Graphique 46).

Sur ce même Graphique 46, on observe que les cours des vaches laitières varient davantage que ceux des vaches allaitantes et semblent alors illustrer un marché plus volatil, lié aux fluctuations de la conjoncture au sein de la filière bovin lait (par exemple, un éleveur laitier

peut décider à un instant t d'abattre davantage de réformes si le prix du lait est bas, afin de limiter la baisse de sa trésorerie).

Graphique 46



Source : OFPM d'après FranceAgriMer, cotations

Encadré 8

Passage du prix du kg de carcasse entrée abattoir au coût entrée abattoir par kg de panier au détail

Comme expliqué plus haut, le coût entrée abattoir d'un kg de panier de viande de bœuf vendu au détail n'est pas égal au prix du kg de carcasse de vache moyenne, principalement du fait des rendements de découpe qui majorent ce coût :

- rendement de 2^{ème} transformation (transformation de la carcasse en pièces désossées dans les proportions correspondant à celles des morceaux du panier : rendement d'environ 70 %) ;
- rendement de 3^{ème} transformation (transformation de pièces en UVC, rendement de 95 % à 98,5 % selon les articles concernées) ;
- et des gains réalisés sur les coproduits qui minorent ce coût d'environ 3 %.

Soit, par exemple, le coût entrée abattoir par kg de panier au détail pour 2017

(1) Prix moyen annuel du kg de carcasse :	3,46 €/kg carcasse
(2) Rendement 2 ^{ème} transformation :	0,70
(3) = (1) / (2) : Prix moyen annuel par kg sortie 2 ^{ème} transformation :	4,95 €/kg désossé
(4) Gain sur coproduits	0,10€/kg carcasse
(5) = [(1) – (4)] / (2) : Prix moyen annuel par kg sortie 2 ^{ème} transformation, gain sur coproduits déduit :	4,8 €/kg désossé
(6) Rendement moyen du désossé en UVC (ramené à l'ensemble du panier) :	0,967
(7) = (5) / (6) : Coût entrée abattoir par kg de panier au détail :	4,96 €/kg viande au détail

Le « ciseau des prix » entre le prix des bovins viande à la production et celui des consommations intermédiaires (aliment, notamment) de cet élevage s'est amélioré en 2020 (cf. chapitre 2, paragraphe 1.2.3 filière viande bovine).

Le prix moyen au détail de la viande « de bœuf » hors haché surgelé est marqué par une nette saisonnalité (Graphique 47), liée à la proportion plus importante en été des achats de morceaux à griller, plus chers. Il s'est inscrit dans une tendance globalement à la hausse depuis 2016, avec une progression de 0,8 % entre 2019 et 2020.

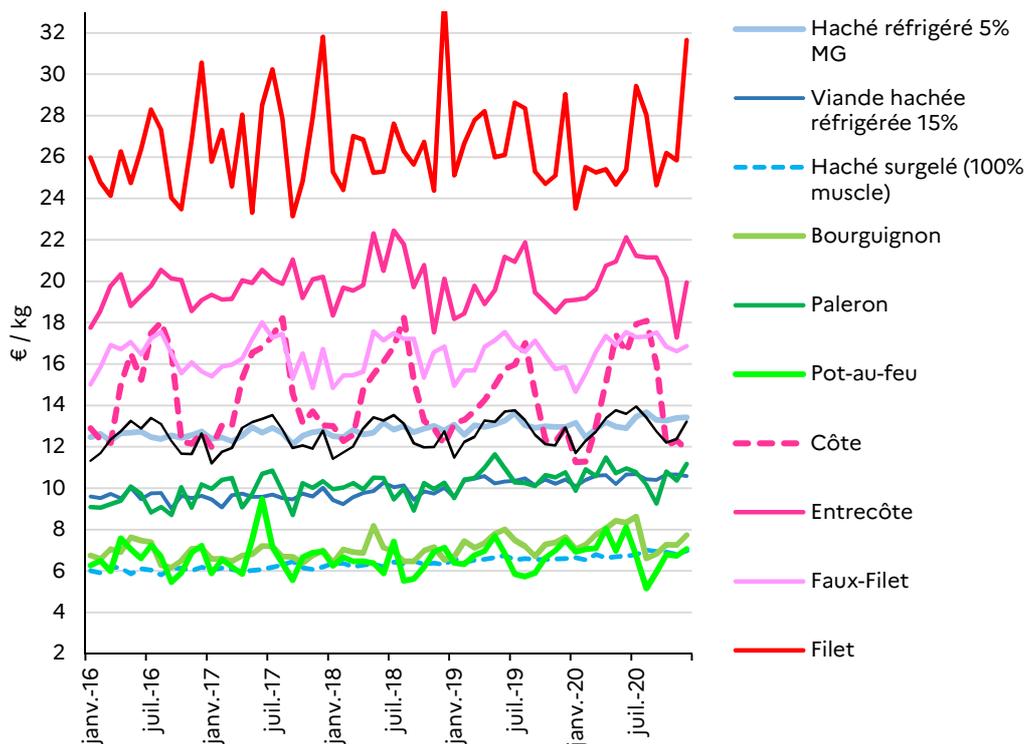
Le prix moyen au détail du haché réfrigéré à 5 % de MG augmente modérément, avec en tendance une hausse de 1,1 % par an en moyenne sur 2016 - 2020. Après avoir fortement progressé en 2019, le prix du haché réfrigéré à 15 % de MG, se stabilise à + 0,4 % par an entre 2019 et 2020. Cette progression annuelle est d'autant plus importante pour le haché surgelé avec + 3,5 % en moyenne depuis trois ans. Rappelons, toutefois que la viande hachée surgelée est l'un des produits les moins chers (6,64 €/kg en 2020) parmi ceux étudiés.

On notera l'écart effectivement important entre les prix des morceaux usuellement qualifiés de « chers » et ceux de « bon marché ». Le prix au détail du filet, morceau qui représente environ 2 % d'une carcasse et qui est le plus coûteux, varie fortement et de façon saisonnière autour d'une moyenne de 25,4 €/kg en 2020, soit en diminution de 10 % par rapport au prix de 2019. A l'inverse, le prix au détail du pot-au-feu, morceau communément le moins coûteux, se situe autour de 6,6 €/kg en moyenne entre 2016 et 2019, mais a augmenté en 2020 pour atteindre 8,04 €/kg.

En évolution relative et corrigée des variations saisonnières (Graphique 48), on remarquera que tous les morceaux suivis, hormis le filet, ont vu leur prix au détail sensiblement augmenter. Les principales hausses en 2020 sont à noter pour la viande surgelée, le bourguignon et la viande hachée réfrigérée, qui sont les morceaux les moins chers. Le filet, bien plus cher, accuse une baisse de prix d'environ 5 %.

Graphique 47

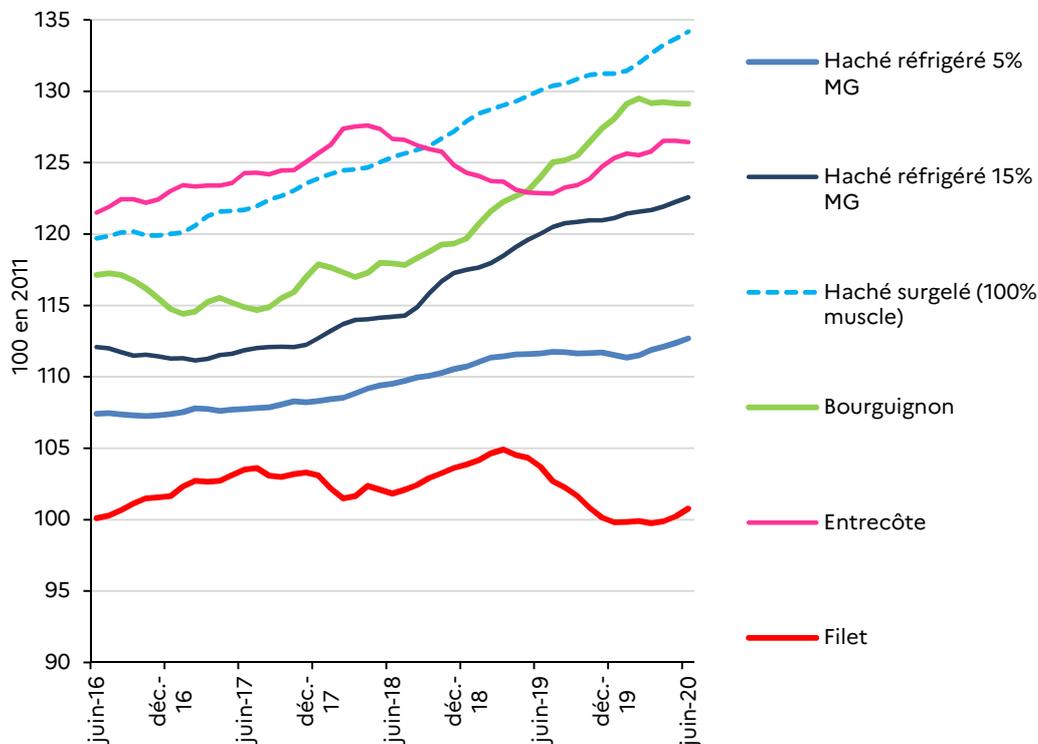
Prix au détail en GMS de quelques morceaux de viande de bœuf (TVA incluse)



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 48

Tendance dé-saisonnée des indices des prix au détail en GMS de quelques morceaux de viande de bœuf



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

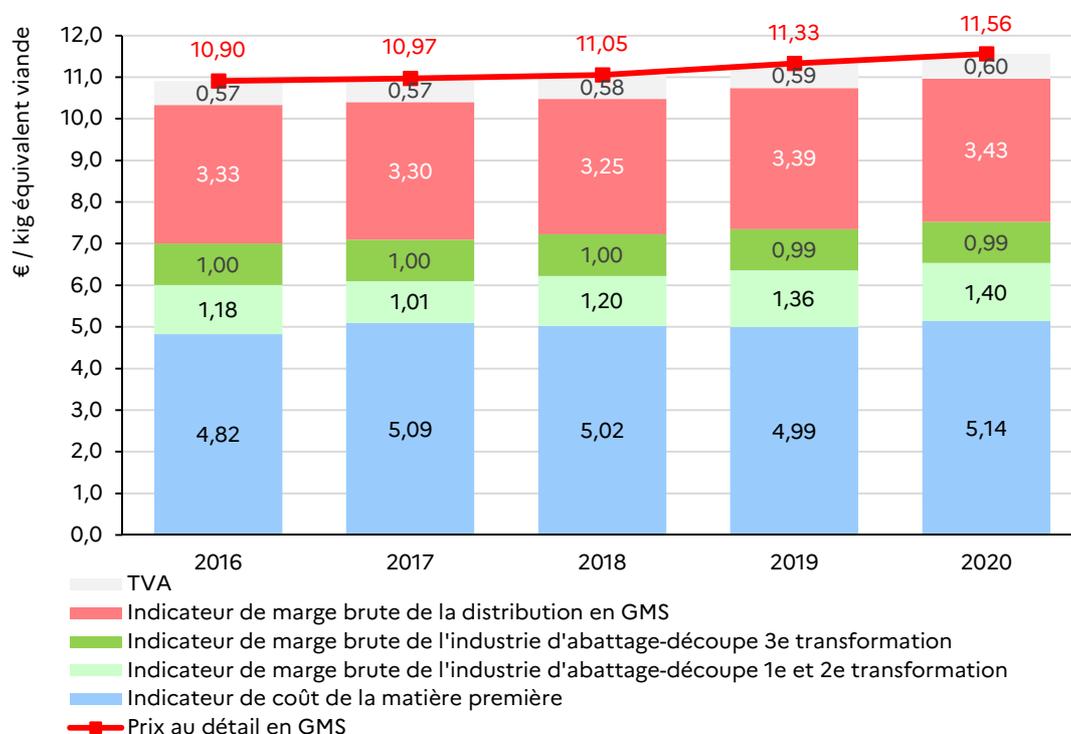
Ces données sont issues des moyennes mobiles des prix au détail et sont calculées sur 12 mois glissants, de juillet de l'année N à juillet de l'année N+1. Elles s'arrêtent donc ici en juin 2020.

Le prix moyen du panier saisonnier au détail en GMS croît de 23 centimes entre 2019 et 2020 (Graphique 49) augmentation à mettre au regard notamment de la hausse des prix du steak haché réfrigéré 15%, du rumsteak ou encore de la côte / entrecôte. Par ailleurs, l'indicateur de matière première est en hausse de 15 centimes entre 2019 et 2020, hausse qui résulte notamment de l'augmentation de la cotation entrée abattoir de la vache moyenne en 2020 qu'en 2019 et d'une moindre valorisation des coproduits pour les industriels. Par ailleurs, l'indicateur de marge brute de l'abattage-découpe 1^{er} et 2^{ème} transformation, comme celui de la distribution progressent de + 4 centimes entre 2019 et 2020. A l'inverse, l'indicateur de marge brute de la 3^{ème} transformation reste stable sur cette même période.

Cependant la décomposition en pourcentage du prix au détail HTVA de 2020 est similaire à celle de 2019 (Graphique 50). Le coût de matière première entrée augmente de 0,4 point en 2020 par rapport à 2019 et reste inférieur à ses niveaux de 2017 et 2018. En 2020 par rapport à 2019, l'indicateur de marge brute de l'abattage découpe perd 0,2 point, tout comme celui de la distribution.

Graphique 49

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du panier saisonnier de viande de bœuf

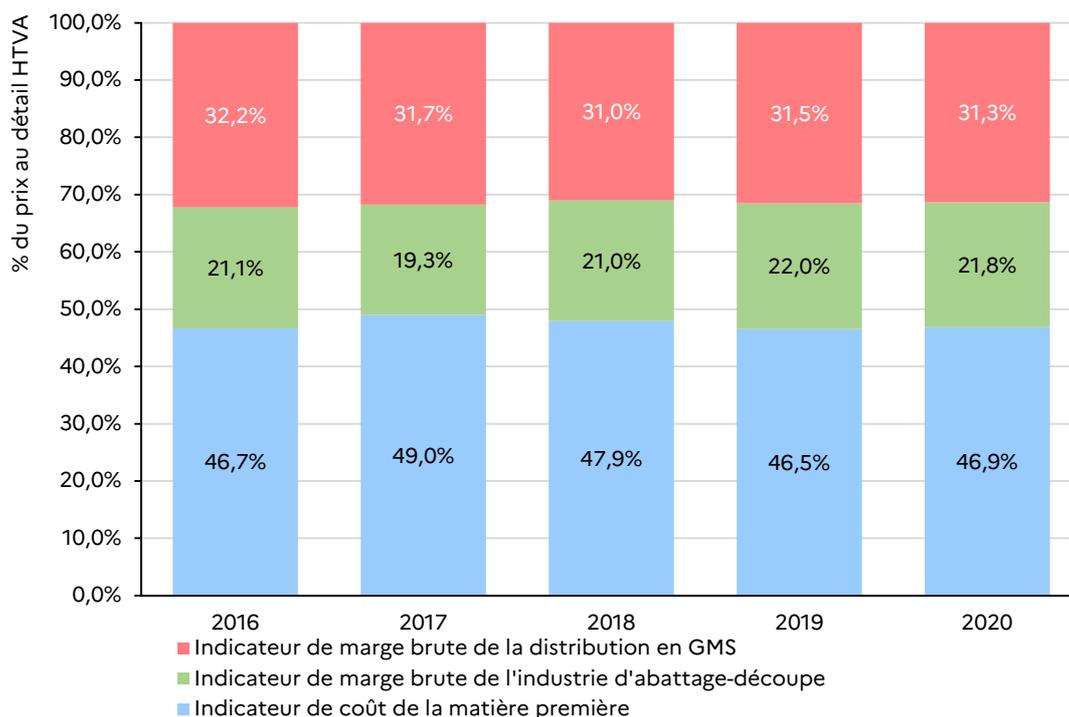


Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Culture Viande, Kantar Worldpanel

Attention : L'indicateur de coût de la matière première n'est pas le prix payé au producteur, mais une modélisation du coût entrée abattoir, c'est-à-dire la valeur théorique de ces pièces de la carcasse de la vache modèle. Les valeurs entrée abattoir sont habituellement exprimées en € par kg de carcasse, d'environ 30 % inférieures à leur expression en équivalent viande.

Graphique 50

Composition en pourcentage du prix moyen HTVA annuel au détail en GMS du panier saisonnier



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Culture Viande, Kantar Worldpanel

3.2. Prix et indicateurs de marges brutes en filière viande bovine : viande hachée fraîche réfrigérée

La valeur de la matière première entrée abattoir utilisée pour la fabrication de viande hachée réfrigérée est estimée de façon conventionnelle à partir de la valeur des pièces issues de la 2^{ème} transformation destinée à cet usage, dans le modèle de valorisation-type de la carcasse utilisé par l'Observatoire. On considère que ces deux valeurs (matière première : à calculer, et sortie 2^{ème} transformation : connue *via* l'enquête de l'Observatoire auprès des industriels) sont dans le même rapport que celui entre la valeur de l'ensemble de la carcasse entrée abattoir (connue par les cotations) et celle de l'ensemble des pièces issues de la 2^{ème} transformation (connue *via* l'enquête susmentionnée).

Entre 2019 et 2020, la hausse de la valeur de la matière première servant à la production de viande de bœuf hachée réfrigérée à 15 % de MG est de 25 centimes (Graphique 52). Cette augmentation s'explique d'une part par la hausse de la cotation de la vache moyenne du modèle de l'Observatoire et une moindre valorisation des coproduits.

Le prix moyen sortie usine de la viande hachée continue de progresser en 2020 (Graphique 51); ainsi, le niveau de l'indicateur de marge brute de transformation progresse de 5 centimes, et atteint son point le plus haut de la série en automne 2020.

Au niveau de la distribution, l'indicateur de marge brute diminue de 10 centimes mais reste toutefois à un niveau supérieur à celui des années 2016 à 2018

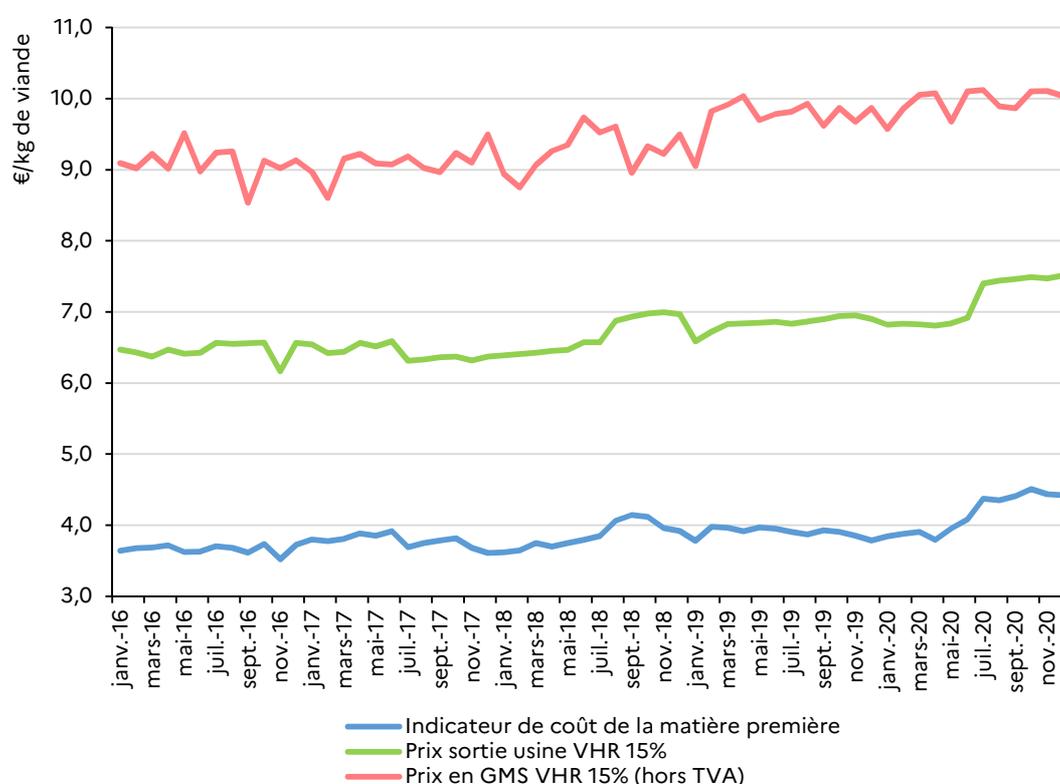
La somme des trois indicateurs - matière première, marge brute transformation et marge brute distribution - allée à la TVA, rend compte du prix au détail de la viande hachée 15 % MG, qui a augmenté de 20 centimes en 2020 (+ 2 %) après déjà deux années de hausses. Le prix au détail de la viande hachée 15 % MG a cru de + 91 centimes/kg en 2020 par rapport à 2017 (soit + 9 % en trois ans). Cette hausse du prix au détail traduit une meilleure valorisation de la viande hachée, ce qui pourrait s'expliquer par une segmentation plus marquée du marché de la viande hachée en 2020, notamment en ce qui concerne les viandes hachées 100 % bœuf français, les

viandes hachées certifiées provenant d'une race particulière, ou bien les viandes hachées certifiées en label rouge.

En pourcentage du prix au détail HTVA (Graphique 53), en 2020, la part du coût de la matière première augmente de 1,7 % et la marge brute des distributeurs diminue de -1,6 %. Au milieu de la chaîne de fabrication, le maillon abattage-découpe est globalement stable (-0,1 %). Le Graphique 51 met en parallèle le coût de la matière première, le prix en sortie usine et le prix au détail (HTVA) du steak haché 15 % de MG. On observe un coût de matière première servant à fabriquer ce steak haché à 15 % de MG qui a augmenté en milieu d'année 2020, une hausse similaire, un peu plus tardive, est également notée au niveau du prix sortie usine, au maillon abattage-découpe. Cependant, ces hausses ne sont visiblement pas traduites par une forte revalorisation du prix au détail en GSM, ce qui a pu impacter à la baisse la marge brute distributeur observée en 2020.

Graphique 51

Coût entrée abattoir calculé et prix moyens mensuels sortie usine et au détail (hors TVA) de la viande de bœuf hachée à 15 % de MG

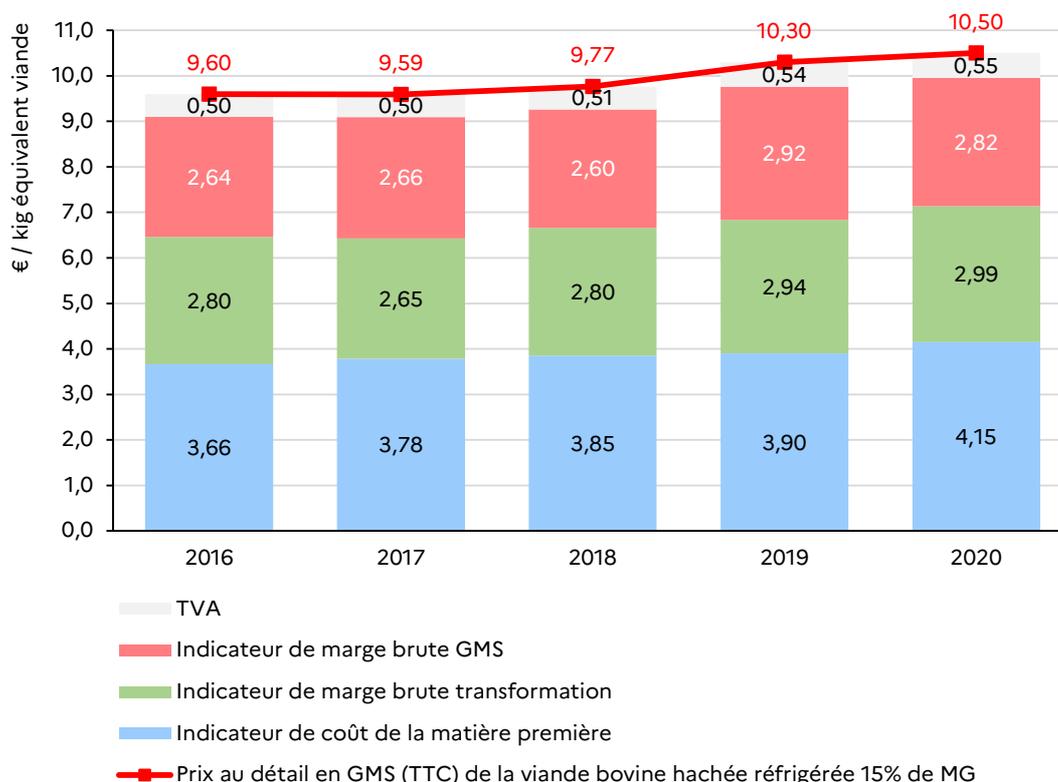


Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Culture Viande et Kantar Worldpanel

Attention : sur ce graphique ainsi que sur les graphiques de la page suivante, l'indicateur de coût de la matière première ne représente pas la rémunération du producteur. Il s'agit d'une modélisation de la valeur des morceaux de viande servant à faire du steak haché, exprimée en euros par kg de viande.

Graphique 52

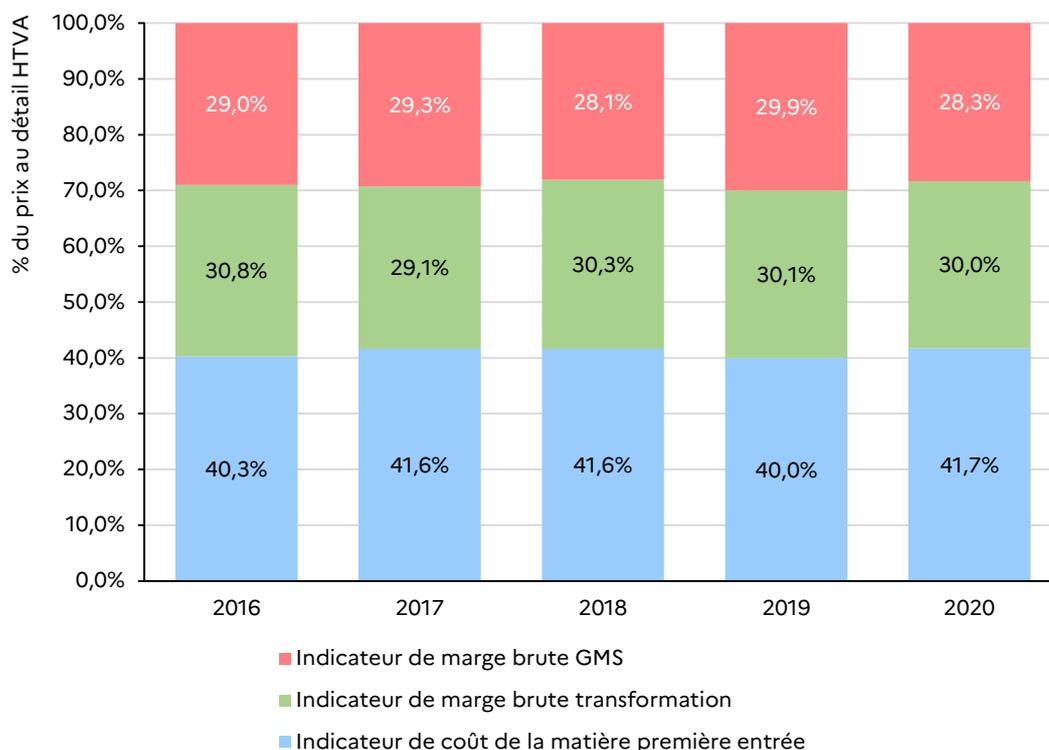
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la viande de bœuf hachée réfrigérée à 15 % de MG



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Culture Viande et Kantar Worldpanel

Graphique 53

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS de la viande de bœuf hachée réfrigérée à 15 % de MG



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Culture Viande et Kantar Worldpanel

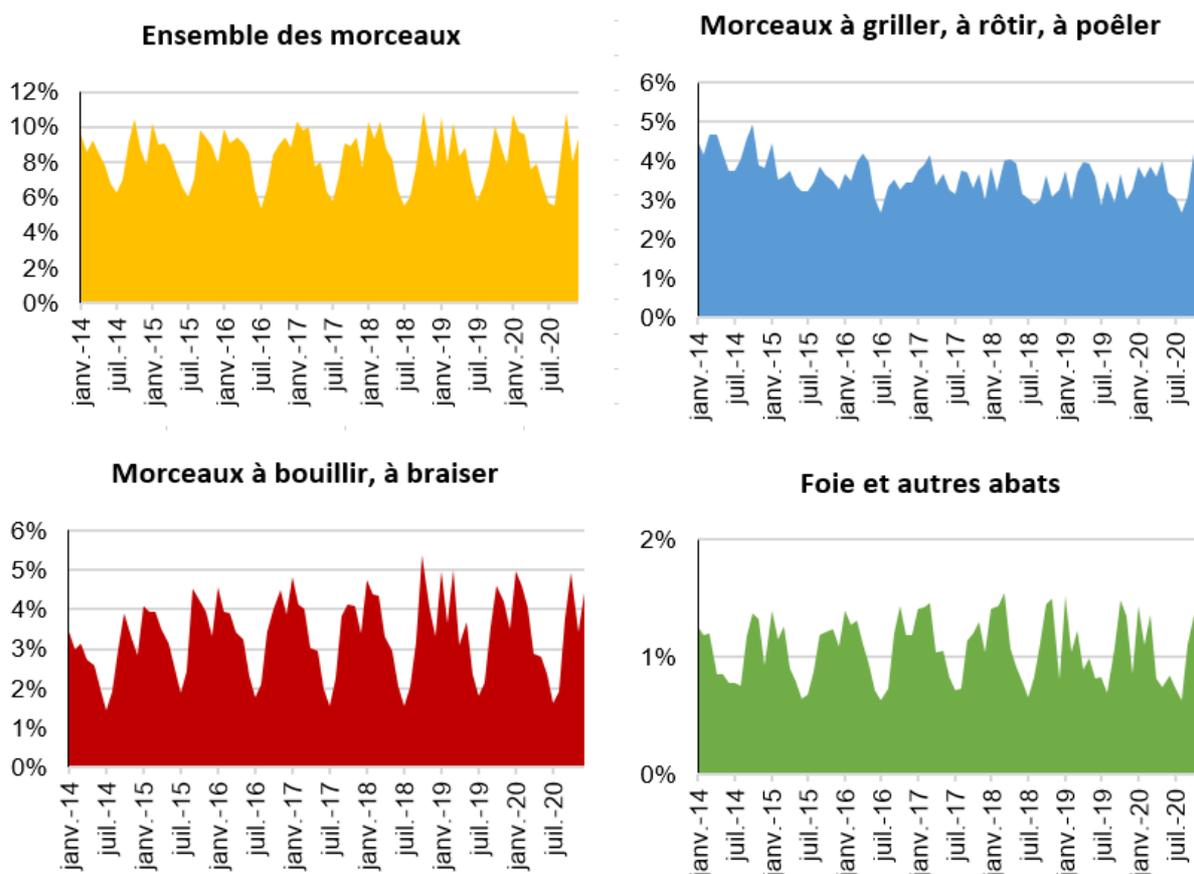
3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière viande bovine : viande de veau de boucherie

3.3.1. Saisonnalité et niveaux des prix

Les achats de viande de veau en rayon boucherie des GMS ont un caractère saisonnier représenté sur le Graphique 54.

Graphique 54

Proportions des quantités de morceaux de veau achetées par mois dans la quantité annuelle tous morceaux en GMS



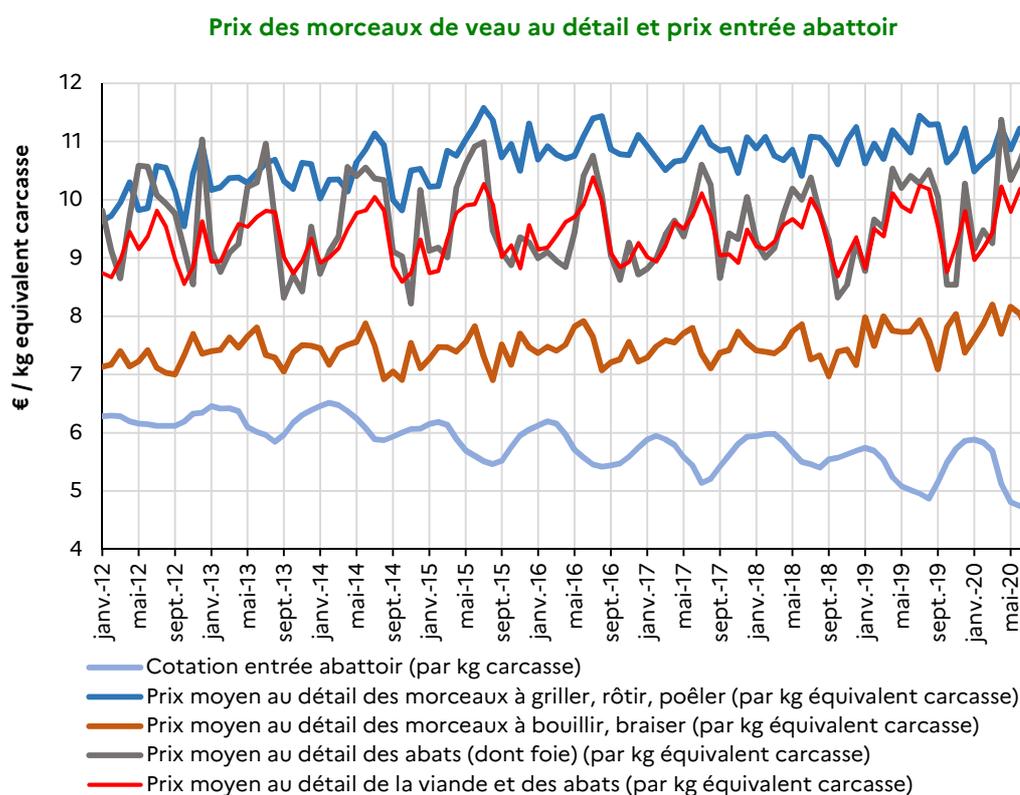
Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

La quantité de viande de veau achetée tous morceaux confondus présente généralement une phase haute de septembre à avril, avec des pics en octobre, décembre et février, et un creux estival (minimum en juillet ou août). En 2020, la consommation à domicile de viande de veau a été en baisse de 5,6 % en volume générant des stocks dans un contexte de fermeture de la restauration hors domicile. S'agissant des morceaux à griller, à rôtir ou à poêler, on observe en 2020 un large pic de janvier jusqu'à mai, période traditionnelle de consommation de veau à la Pentecôte, stimulée par des actions de promotion, puis un autre en octobre, ainsi que le creux estival autour du mois d'août⁷. Pour les morceaux à bouillir ou à braiser, on retrouve une consommation importante en hiver, avec la particularité néanmoins de fortes variations entre mois ; et le creux estival (juillet).

⁷ À partir de 2015, la consommation mensuelle de ces morceaux, telle que retracée par Kantar, paraît présenter une rupture à ce stade inexplicée (extrapolation ou échantillonnage différent ?) : les quantités achetées diminuent globalement quel que soit le mois par rapport au même mois des années antérieures ; la saisonnalité précédemment observée paraît atténuée. Toutefois, une rupture parallèle s'observe sur la série des dépenses : en conséquence la série des prix moyens ne paraît pas perturbée. Cf. plus loin.

Sur le Graphique 55, le prix amont apparaît en déphasage avec les prix aval : la cotation entrée abattoir diminue jusqu'à juillet-août, retrouvant un niveau proche de la moyenne quinquennale en novembre et décembre. Comme évoqué dans le paragraphe 1.2, l'année 2020 a été marquée par une crise historique des cours des veaux de boucherie. Parallèlement, le prix moyen au détail tous morceaux suit une tendance légèrement haussière (+0,3 % en 2020 par rapport à 2019) : ce prix moyen augmente jusqu'en été, diminue jusqu'en septembre, puis repart à la hausse. À partir d'octobre, les deux données prix au détail et cotation évoluent dans le même sens. Les minimas annuels sont divergents : août pour la cotation et octobre pour le prix moyen (Graphique 55). Le prix moyen tous morceaux présente une évolution en opposition avec les quantités achetées : le prix est au maximum en juillet-août, alors que les volumes achetés sont au minimum. De très fortes variations saisonnières se retrouvent dans le prix moyen pondéré des abats (foie et autres).

Graphique 55



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

3.3.2. Décomposition des prix au détail

On rappelle qu'afin de suivre des évolutions de prix moyens « purs », hors effet des changements de composition du panier d'achat, la composition du panier de morceaux a été fixée chaque mois aux niveaux observés en 2020 (au demeurant, sur la période étudiée, la composition du panier évolue peu d'une année sur l'autre).

Les proportions des quantités achetées des différents morceaux sont dans l'ensemble assez proches de celles qui découleraient de la transformation intégrale de la carcasse en morceaux (d'après des résultats moyens de découpe), comme l'illustre le Graphique 56. Pour cette raison, de façon certes approximative, on assimilera à la valeur de la matière entrée abattoir du panier des achats au détail à celle de la carcasse entière, sans retraitement pour tenir compte d'une gestion plus complexe de l'équilibre-matière. De même, faute de données précises à ce stade, les freintes de découpe et autres pertes physiques dans l'industrie et dans la distribution ne sont pas prises en compte.

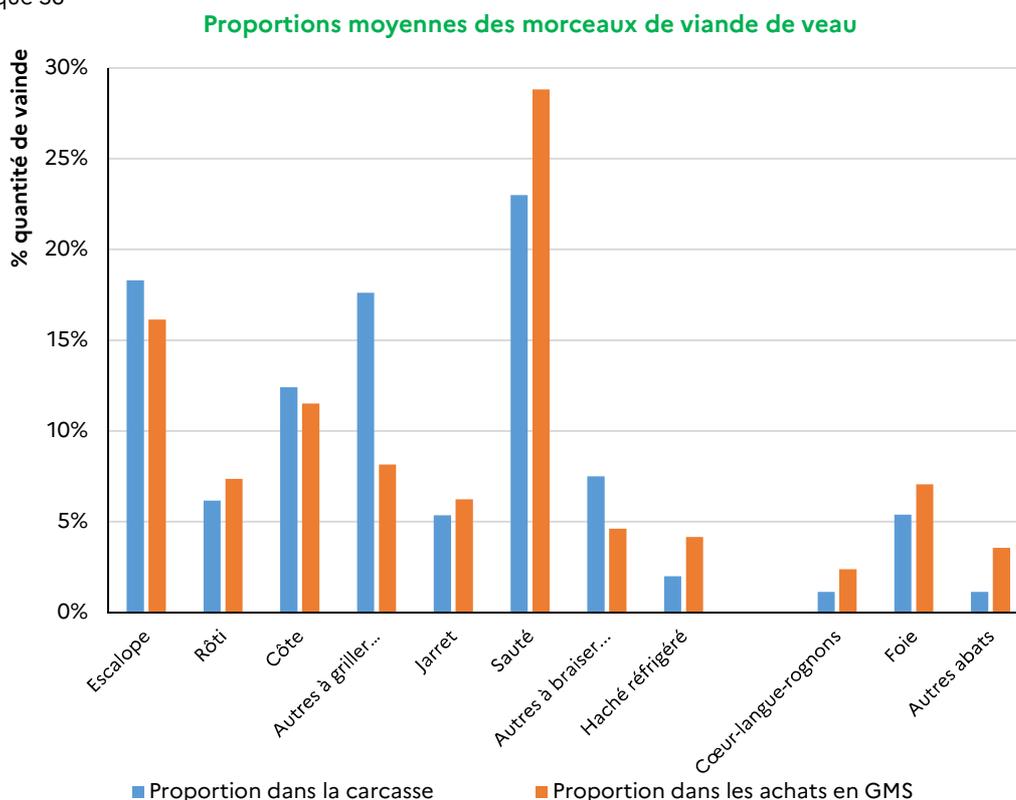
Selon Kantar Worldpanel, le prix moyen annuel à composition constante du panier de morceaux de viande de veau au détail a progressé de 21 centimes entre 2013 et 2016, puis diminué en 2017 de 11 centimes, se stabilise en 2018, avant de ré-augmenter en 2019 de + 32 centimes (Graphique 57). En 2020, ce prix du veau au détail s'est stabilisé à 14,86 €/kg, soit - 4 centimes par rapport à 2019. Cette quasi - stabilité du prix au détail en 2020 s'opère malgré la baisse, en parallèle, du coût moyen du veau entrée abattoir (perte de 10 centimes/kg par rapport à 2019 et perte de 43 centimes/kg par rapport à 2018, 2019 ayant également été une année de crise, cf Graphique 41). La baisse des cours du veau à la production en 2020 s'explique par la crise sanitaire et au non report de la consommation en RHD vers la consommation à domicile, comme expliqué précédemment.

La diminution du prix au détail est également répartie entre le maillons de la filière : l'indicateur de marge brute agrégée de l'industrie et de la distribution diminue en 2020 de 2 centimes, tout comme la valeur entrée abattoir.

En comparaison avec 2019, les parts des deux maillons de la filière dans la participation au prix au détail restent exactement les mêmes, c'est-à-dire celles d'années de crise importante. En comparant avec 2018, qui est une année plus représentative au moins à long terme, la part de la valeur entrée abattoir a diminué de - 4,6 points, à l'inverse celle de l'indicateur de marge brute de l'ensemble de l'aval a augmenté d'autant (Graphique 58).

On rappelle qu'un suivi amélioré de la formation du prix du veau par l'Observatoire nécessiterait des données de base plus adaptées, s'agissant des coûts entrée abattoir (prise en compte de l'intégration), des types de produits (carcasse, PAD, UVCI...) et des prix sortie abattage-découpe pour GMS.

Graphique 56

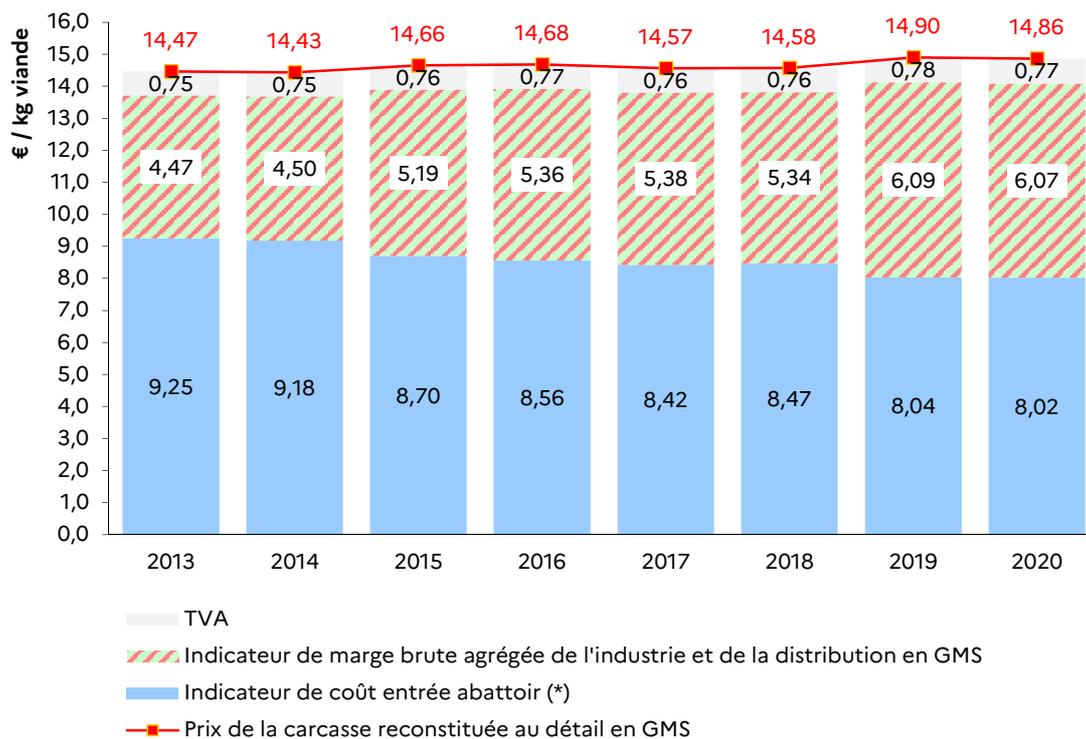


Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel, Chambre d'Agriculture Languedoc-Roussillon

Attention : sur les graphiques de la page suivante, l'indicateur de coût entrée abattoir () calculé ne représente pas la rémunération du producteur. Il s'agit d'une modélisation de la valeur des morceaux de viande servant à faire 1 kilo de viande de veau prêt à être consommée au détail."*

Graphique 57

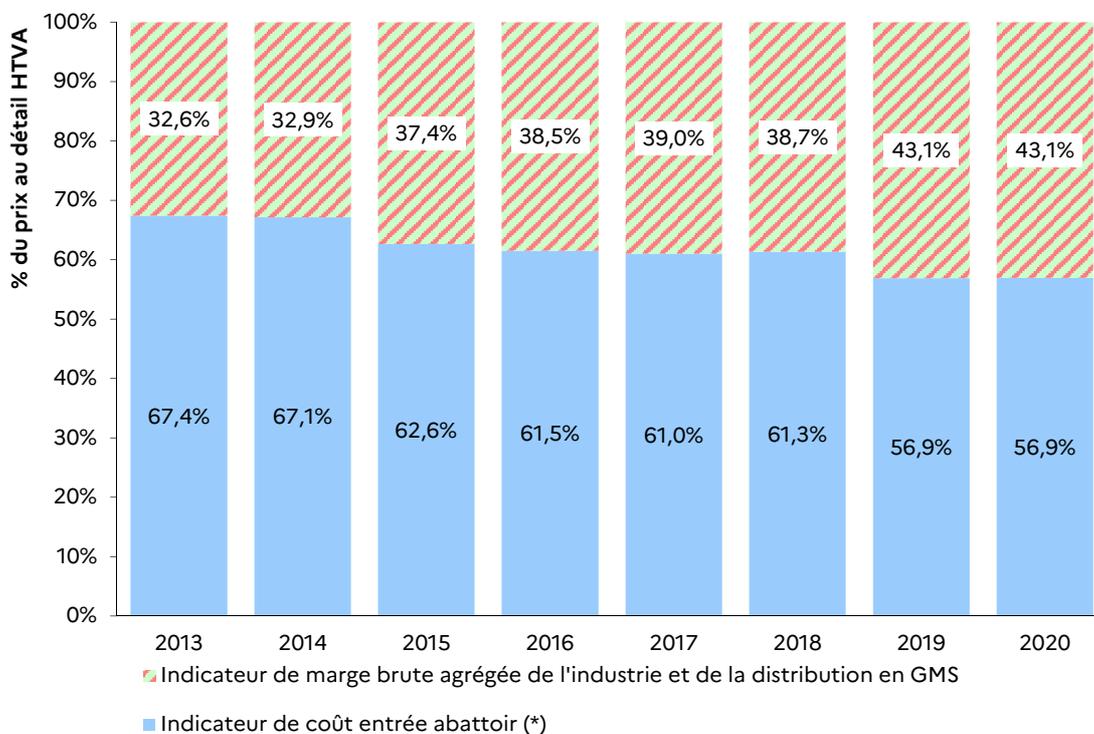
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la viande de veau dont abats



Source : OFPM d'après, FranceAgriMer et Kantar Worldpanel

Graphique 58

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS de la viande de veau dont abats



Source : OFPM d'après FranceAgriMer et Kantar Worldpanel

4. COMPTE DE RESULTAT DES EXPLOITATIONS SPECIALISEES D'ELEVAGE BOVIN VIANDE ET COUT DE PRODUCTION DES BOVINS VIANDE EN ELEVAGE

4.1. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande bovine

Sur la période 2010 - 2019, l'échantillon des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande bovine issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 467 à 519 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 19 019 à 24 460 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de bovins viande (bovins maigres, bovins gras) constitue plus de 81 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

En 2019, le produit viande bovine de l'échantillon a diminué de 3 % par rapport à 2018. Les subventions et les autres produits ont augmenté respectivement de 8 % et 5 %. Au cours de cette période, les charges courantes ont augmenté de 2 %. Ainsi, le ratio du résultat courant avant impôt rapporté aux produits courants⁸ a diminué. Il est de 14,4 % en 2019 (soit 18 875 € pour 130 862 € de produits) contre 15,0 % en 2018 (soit 19 279 € pour 128 517 € de produits). Ce résultat courant par travailleur familial atteint 14 951 € en 2019 alors qu'il était de 15 159 € en 2018.

Les résultats 2020 sont simulés. L'IPPAP bovins de boucherie 2020 (Insee) est appliqué au produit viande bovine 2019 pour calculer la valeur de ce produit en 2020. L'IPAMPA bovins viande (Idele) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des charges externes et autres approvisionnements d'autre part. Cette méthode ne tient donc pas compte des possibles adaptations des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2019. En 2020, le prix de la viande bovine continuerait sa baisse (-1 %). Le prix de l'aliment augmenterait de 1 % tandis que celui des charges externes et autres approvisionnements diminuerait de 3 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt augmenterait de 6 %. Il représenterait alors 15,4 % du total des produits et s'établirait à 20 076 € pour 130 468 € de produits. Il atteindrait 15 902 € par travailleur familial.

Les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2020 peuvent également être consultés ainsi que le bilan conjoncturel d'Agreste aux adresses suivantes :

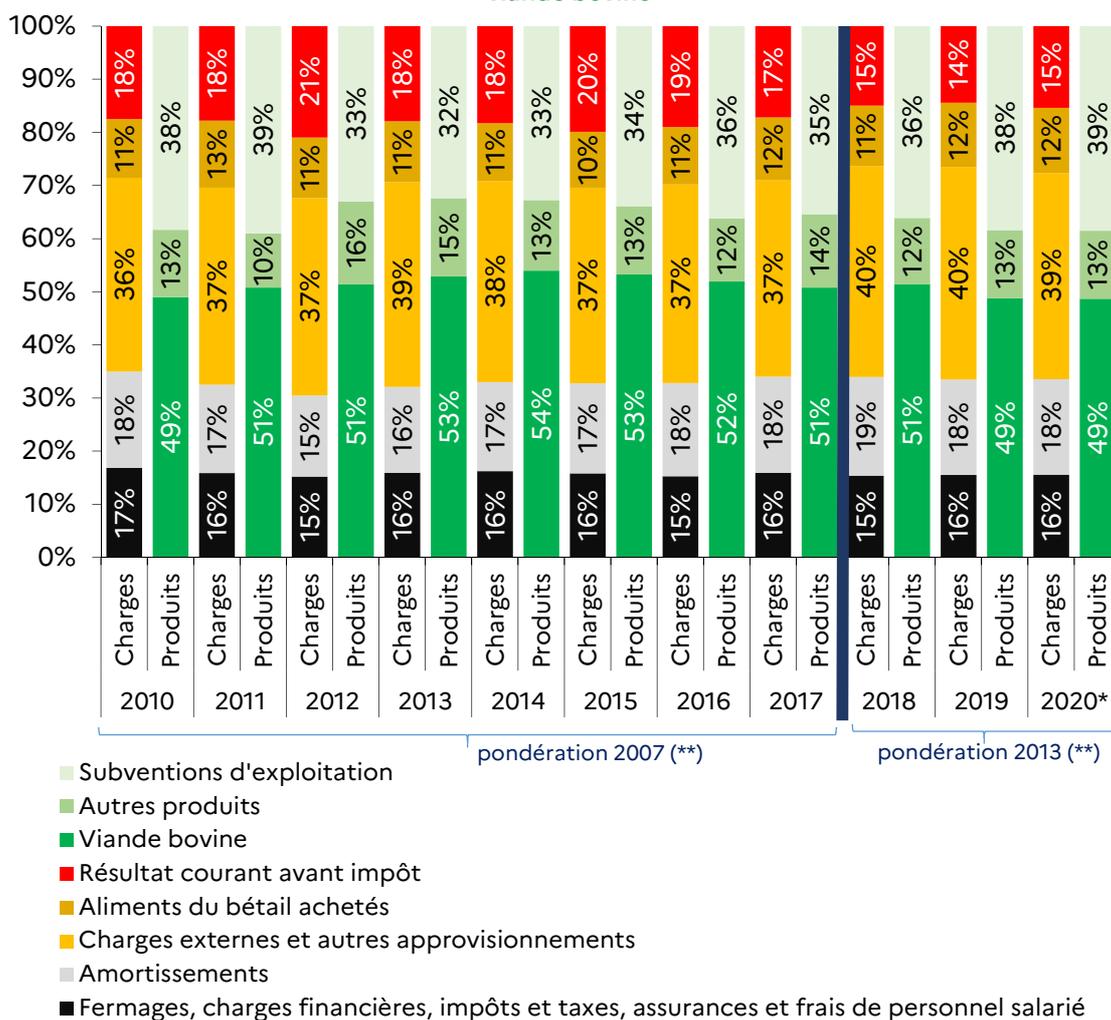
<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/DOS203/detail/>

<http://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/BilanConj2020/detail/>

⁸ L'ensemble des produits courants comprend les produits d'exploitation (y c. subventions d'exploitation) et les produits financiers courants mais ne comprennent pas les produits exceptionnels

Graphique 59

Structure du compte de résultat moyen des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande bovine



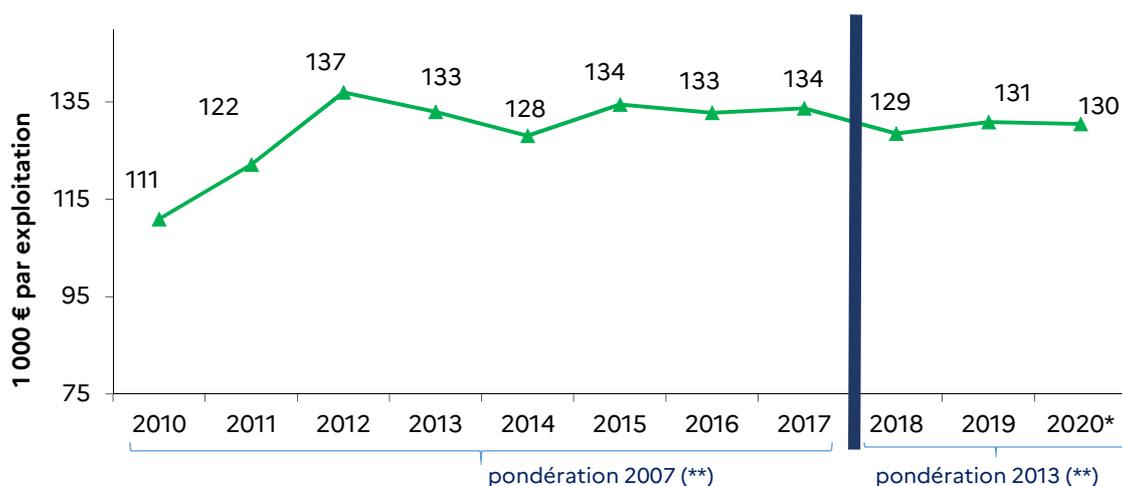
(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

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

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2020

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

Graphique 60

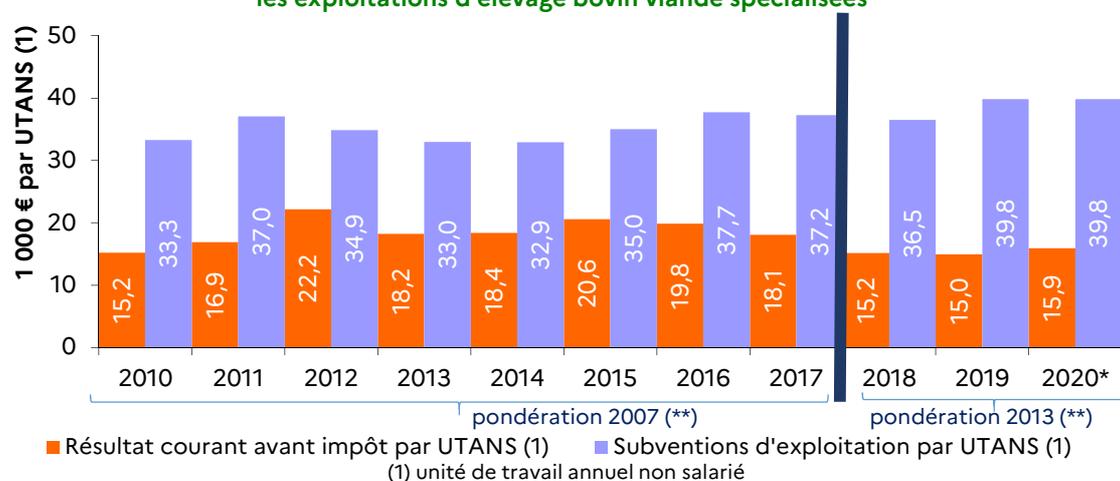
Montant moyen des produits courants par exploitation spécialisée en production de viande bovine

(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

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

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2020

Graphique 61

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salarié dans les exploitations d'élevage bovin viande spécialisées

(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

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

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2020

4.2. Coûts de production dans les élevages bovin viande, par système

Cette estimation pour la campagne 2020 des coûts de production exprimés en euro par 100 kg de viande vive, est réalisée par l'Institut de l'élevage à partir d'informations techniques et comptables recueillies par les Chambres d'Agriculture dans le cadre du dispositif Inosys - Réseaux d'élevage. Ces exploitations font l'objet d'un suivi annuel de leur fonctionnement et de leurs résultats techniques, économiques et environnementaux. **Leurs résultats économiques suivent les mêmes tendances d'évolution que l'ensemble des exploitations de leur secteur, même si pour des raisons de dimension et d'efficacité, ces résultats sont généralement supérieurs à la moyenne.**

Trois systèmes d'élevage spécialisés sont étudiés :

- **« Naisseurs »** : 96 exploitations. Toutes races et toutes zones confondues. Production principale des mâles en broutards et des femelles en broutardes, en génisses ou en vaches grasses. 1,15 UGB/ha, dominante conduite herbagère.
- **« Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins »** : 48 exploitations. Toutes races et toutes zones confondues. Production principale de jeunes bovins et de femelles finies. Conduite alimentaire à 85 % à l'herbe et 15 % de maïs (outre quelques élevages associant herbe et concentrés achetés).
- **« Naisseurs-engraisseurs et cultures⁹ »** : 17 exploitations. Système engraisseur de taurillons dans les zones de polyculture élevage. Régime alimentaire à base de maïs ensilage et de concentrés ou de coproduits.

Cette approche, contrairement à l'approche comptable du Rica, prend en compte une rémunération forfaitaire des facteurs de production fournis par l'exploitant :

- pour le travail à hauteur de 2 SMIC brut par unité de main-d'œuvre exploitant,
- pour les capitaux personnels, au taux d'intérêt du livret A,
- pour les terres en propriété, au taux de fermage moyen de l'exploitation.

Le coût des aliments intra-consommés (issus des cultures de vente de l'exploitation) est calculé sur la base des coûts cultureux (de même pour les fourrages) et non sur celle du prix de marché des céréales vendues.

En 2019, dans le système **« Naisseurs spécialisés »**, le coût de production s'élève à 498 € pour 100 kg vif. L'ensemble des produits (vente des bovins, produits joints et aides affectées) s'élève à 429 € pour 100 kg vif, soit un déficit de 69 € par rapport au coût de production. Les produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,0 SMIC.

Dans le système **« Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins »**, le coût de production s'élève à 361 € pour 100 kg vif. L'ensemble des produits (vente des bovins, produits joints et aides attribuées) s'élève à 328 € pour 100 kg vif, soit un différentiel de 33 € de moins que le coût de production. Ces produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,2 SMIC.

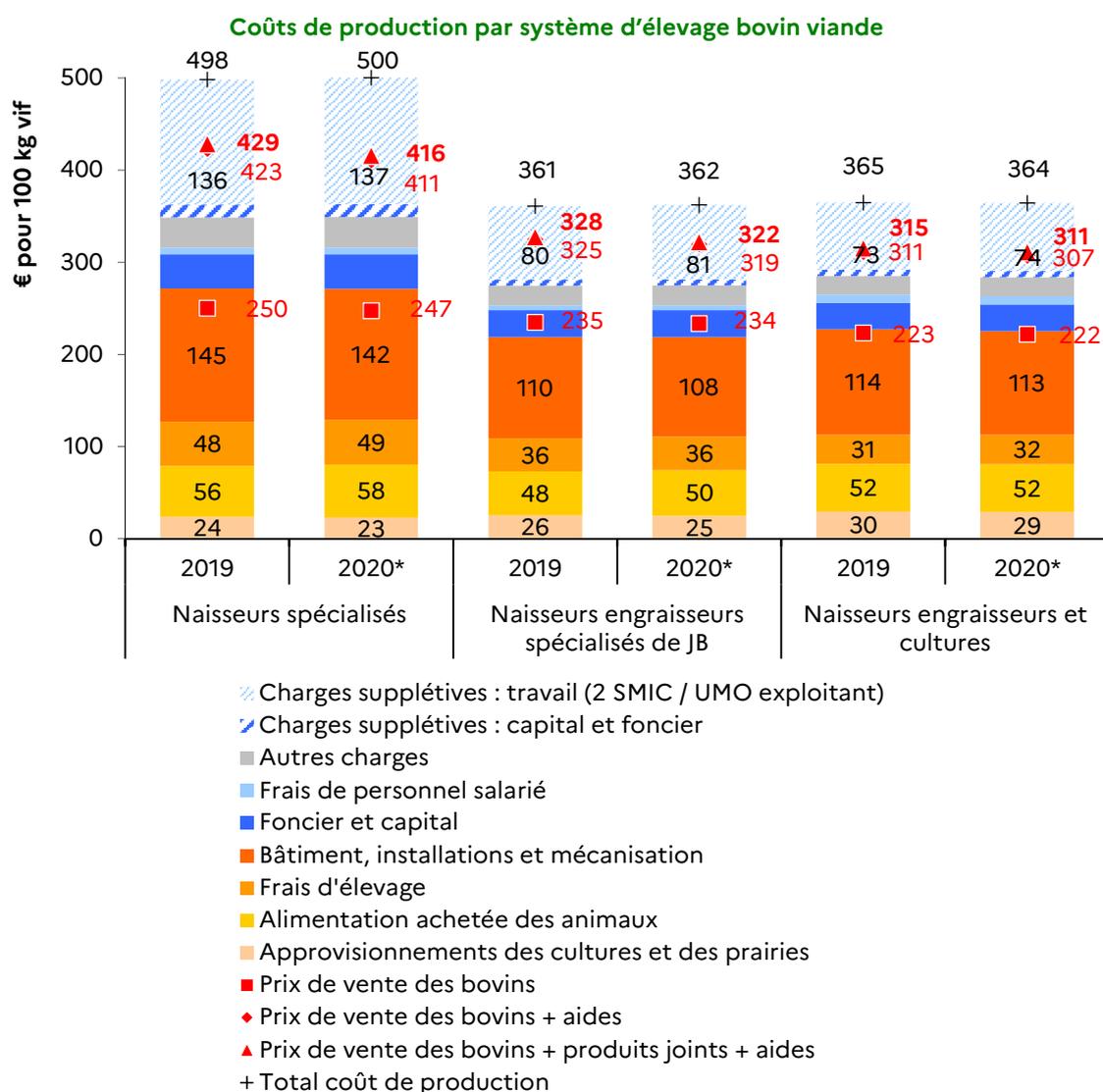
Dans le système **« Naisseurs-engraisseurs et cultures »**, le coût de production s'élève à 365 € pour 100 kg vif. L'ensemble des produits (vente des bovins, produits joints et aides attribuées) s'élève à 315 € pour 100 kg vif, soit 50 € de moins que le coût de production. Ces produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés et les terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 0,6 SMIC.

⁹ Sur décision du groupe de travail « Viande bovine » de l'OFPM, en 2019, il a été décidé de remplacer dans l'analyse le groupe « Engraisseur de bovins » étudié précédemment par le groupe « Naisseur-engraisseur et cultures », le nombre d'exploitations du premier groupe diminuant fortement.

En 2020, dans les systèmes « *Naisseur spécialisés* » et « *Naisseur-engraisseurs de jeunes bovins* » les coûts de production augmentent de + 0,4 %, alors qu'ils diminuent très légèrement (- 0,1 %) pour le système « *Naisseur-engraisseurs et cultures* ». Ces variations sont liées à une relative stabilité des coûts des matières premières entre 2019 et 2020 (IPAMPA Bovin Viande). Le carburant a fortement baissé en 2020 (- 18 %) ainsi que, d'une façon moindre, les charges liées aux surfaces excepté les semences. A l'inverse, les salaires (+ 1,2 %) et les frais vétérinaires (+ 3 %) sont en hausse. Le coût d'approvisionnement des animaux (achats d'aliments concentrés et de fourrages) en €/100kgvv continue sa hausse en 2020, (+ 4 %) pour les « *Naisseur spécialisés* » et « *Naisseur-engraisseurs de jeunes bovins* ». D'autre part, 2020 a été marqué par une nouvelle sécheresse (Grand Est et Bassin Allaitant notamment), se traduisant par un niveau des charges alimentaires élevé.

Le prix de la viande bovine diminue dans tous les systèmes: -1,1 % pour le « *Naisseur spécialisés* », -0,6 % pour le « *Naisseur-engraisseurs de jeunes bovins* » et -0,5 % pour le « *Naisseur-engraisseurs et cultures* ». Ainsi, par rapport à 2019, la rémunération permise se dégrade pour deux systèmes ; elle passe à 0,8 SMIC dans le système « *Naisseur* » et à 1,0 SMIC dans le système « *Naisseur-engraisseurs de jeunes bovins* ». Dans le système « *Naisseur-engraisseurs et cultures* » la rémunération permise reste stable à 0,6 SMIC entre 2019 et 2020.

Graphique 62



(*) estimation

Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

4.3. Coût de production dans les élevages naisseurs-engraisseurs de veaux

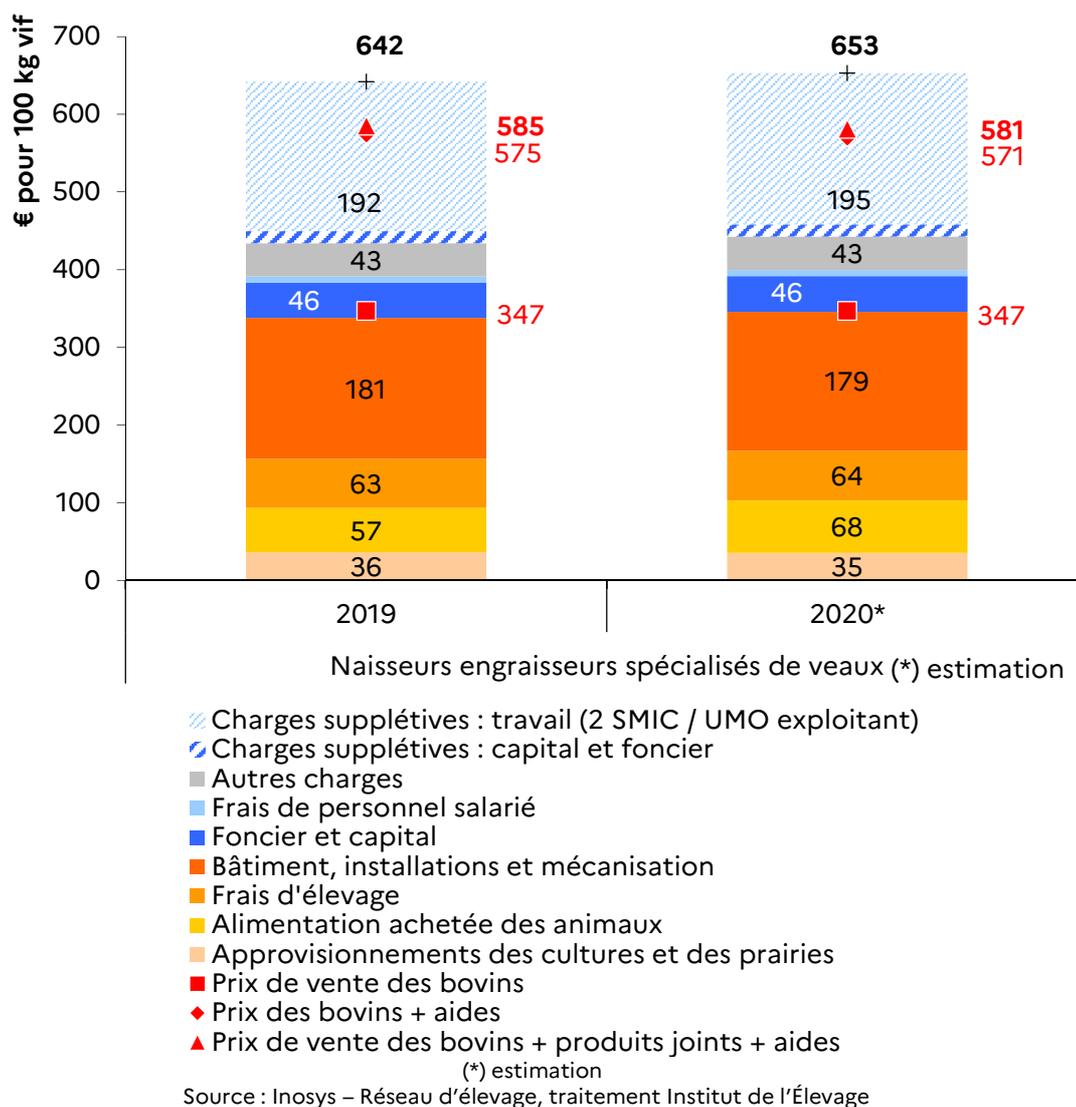
L'échantillon « **Naisseurs-engraisseurs de veaux** » est composé de 21 exploitations d'élevage de veaux sous la mère localisées dans le Limousin et le Sud-Ouest. Ces exploitations produisent des veaux finis de 130 à 160 kg de carcasses valorisées en Label Rouge. L'alimentation des bovins est principalement basée sur l'herbe dans ces élevages traditionnels.

En 2019, le coût de production total des « **Naisseurs-engraisseurs de veaux** » (veaux sous la mère) s'établit à 642 € pour 100 kg vif alors que l'ensemble des produits (vente de bovins, produits joints, aides) s'élève à 585 €, soit 57 € de moins que le coût de production. Les produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des terres utilisées et des capitaux investis et une rémunération de l'éleveur s'élevant à 1,4 SMIC.

En 2020, le coût de production prévisionnel total augmente (+ 1,7 %), il s'établit à 653 € pour 100 kg vif. L'ensemble des produits (vente de bovins, produits joints, aides) s'élève à 581 €, en quasi stabilité par rapport à 2018 (- 0,01 %). La différence est de 72 € pour 100 kg vif produit. Ces produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des terres utilisées et des capitaux investis et une rémunération de l'éleveur s'élevant à 1,3 SMIC brut, en léger retrait par rapport à 2019.

Graphique 63

Coût de production dans les élevages naisseurs-engraisseurs de veaux



5. COMPTE DE RESULTAT DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DE VIANDE BOVINE ET COUT DE PRODUCTION DANS L'ABATTAGE-DECOUPE DE BOVIN

5.1. Structure des charges des entreprises du secteur de la conservation des viandes de boucherie spécialisées en viande bovine

Remarque importante : des modifications substantielles dans l'enquête Esane (Insee) et un nombre limité de données disponibles à un niveau fin de nomenclature ne permettent plus d'utiliser cette source.

5.2. Coût de production dans l'abattage-découpe de bovin

FranceAgriMer réalise un suivi trimestriel de l'activité, des coûts, des marges et des résultats des entreprises d'abattage-découpe et de transformation des gros bovins, en relation avec la conjoncture.

L'enquête est réalisée auprès de six entreprises et groupes d'entreprises spécialisées gros bovins (95 % des volumes traités totaux sont des gros bovins). Ces entreprises ont transformé plus de 611 milliers de tonnes de viandes équivalents carcasses sur les trois premiers trimestres de 2020, ce qui représente 58 % des abattages contrôlés nationaux. Le chiffre d'affaires moyen des entreprises de cet échantillon sur les trois premiers trimestres 2020 est de 550 millions d'euros.

Sur le cumul des trois premiers trimestres 2020, l'activité d'abattage des entreprises de l'échantillon est en légère baisse (- 0,6 %), tout comme les abattages nationaux (- 0,46 %).

Dans un contexte de baisse des cours des gros bovins par rapport à la même période de l'année précédente, le prix d'achat de l'échantillon baisse de 1 centime. A l'inverse le prix de vente progresse de 4 centimes, il en résulte une hausse de la marge de 5 centimes, entre les deux périodes. Cette hausse du prix de vente provient pour partie de l'évolution de la consommation à domicile des ménages, les achats de viande bovine ayant progressé de 11 % sur l'année 2020 et les prix moyen ont augmenté de 3 % environ. Les exportations de viande sont quant à elles en baisse de 4 %.

Concernant les charges d'exploitation et financières, celles-ci, sont en hausse de 2 centimes entre la période observée et la même période de l'année précédente. On observe en effet une hausse de 2 centimes du poste de frais de personnel et prestataires d'abattage et de découpe (primes Covid notamment). Les autres charges restent stables.

Il en résulte, une hausse du résultat courant (RCAI) à hauteur de 3 cts/kg de carcasse. Celui-ci passe de 1 ct/kg de carcasse en 2019 (9 mois) à 4 cts/kg de carcasse en 2020 (9 mois), soit un taux de marge nette (RCAI / ensemble des produits) passant de 0,2 % à 0,8 %.

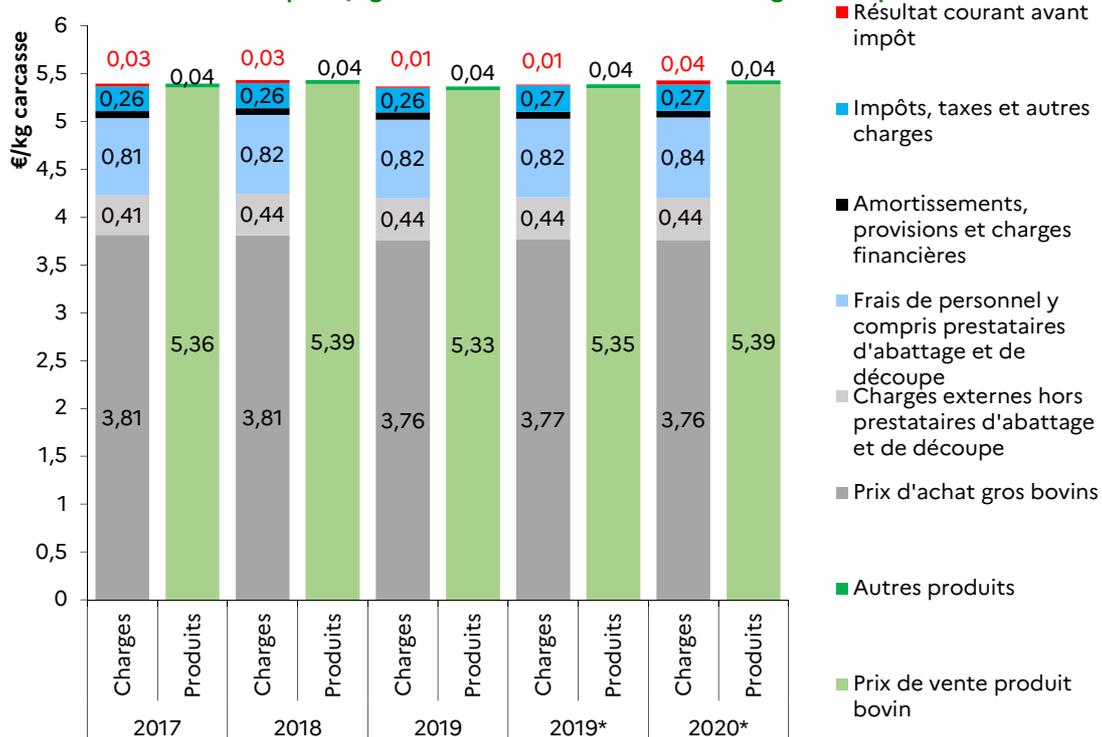
A noter qu'il s'agit de résultats concernant un échantillon moyen d'entreprises. En effet, la conjoncture de 2020 étant particulière, la situation économique des entreprises peut être contrastée d'une entreprise à l'autre en fonction notamment de leur catégorie d'approvisionnement en gros bovins (E,U,R,O,P) et de leurs débouchés (Export, RHD ,GMS ...).

Pour rappel, l'approche de décomposition du prix est une analyse réalisée pour un produit de grande consommation à destination de la GMS, alors que celle des comptes est réalisée par secteur d'activité. Dans le cas du secteur de l'industrie de la viande bovine, l'analyse porte sur les coûts et produits engendrés par l'activité d'abattage et de découpe de viande bovine, quel que soit le débouché des produits vendu par l'industriel (GMS, export , RHD ...) et le type de produits vendus (coproduits, pièces de viande, demi carcasse, steak haché ...).

Le périmètre de ces deux analyses est donc distinct, ce qui explique la possibilité de constater des tendances différentes entre les marges brutes calculées.

Graphique 64

Coûts et résultat courant par €/kg de carcasse traitée dans l'abattage-découpe de viande bovine

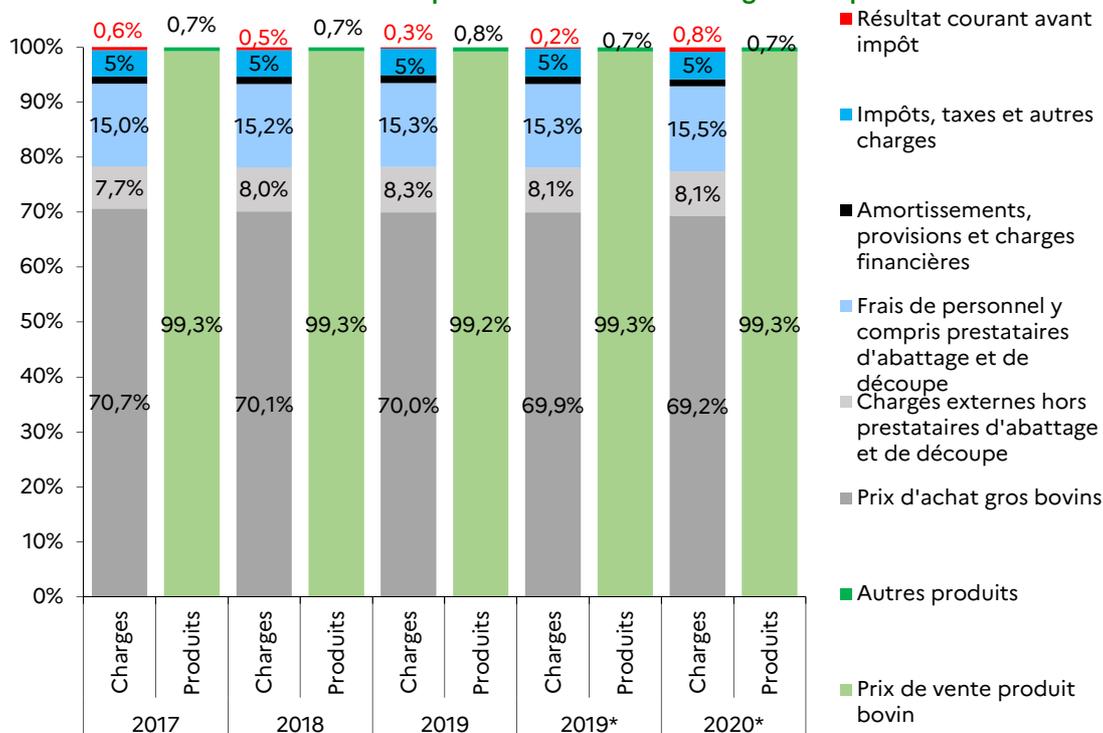


(*) 9 premiers mois de l'année

Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

Graphique 65

Coûts et résultat courant en % du produit total dans l'abattage-découpe de viande bovine



(*) 9 premiers mois de l'année

Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

6. COMPTE DES RAYONS BOUCHERIE DES GMS

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon a été présentée dans les chapitres 1 et 2 de ce rapport. Il convient de s'y référer pour les définitions précises des différents termes utilisés.

6.1. Le rayon boucherie par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon boucherie contribue pour 14 % au chiffre d'affaires total des rayons étudiés, pour 13 % à leur marge brute, pour 18 % à leurs frais de personnel dédié. Ces frais sont liés à la préparation des articles pour la vente : découpe, l'élaboration de portions préemballées pour le libre-service ainsi qu'à la pratique de la vente assistée traditionnelle dans certains hypermarchés. La marge nette du rayon après affectation des charges communes est négative.

6.2. De la marge brute à la marge nette du rayon boucherie

Le rayon boucherie présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 27,4 %. Ce taux est inférieur de 2,6 points à la moyenne des rayons étudiés, en partie, probablement, du fait des pertes ou freintes en rayon, dues à la préparation des produits et à leur périssabilité. S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié assez importants, relativement au chiffre d'affaires. Ils s'élèvent à 12,3 € pour 100 € de chiffre d'affaires. Dans l'ordre décroissant de ce critère, le rayon se classe au 3^{ème} rang après les rayons boulangerie-pâtisserie-viennoiserie et marée.

La marge semi-nette est ainsi de 15,2 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires, nettement inférieure aux autres charges (20,8 €). Les frais de personnel dédié et autres charges pénalisent donc ce rayon, conduisant à une marge nette négative, de - 1,0 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de - 0,7 € après.

6.3. Détail des charges du rayon boucherie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon boucherie supporte directement 14,1 € de charges spécifiques, contre 11,0 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon boucherie comprennent 12,3 € de frais de personnel dédié (contre 9,2 € en moyenne tous rayons) et 1,8 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont équivalents (rapportés au chiffre d'affaires) à la moyenne des rayons étudiés (1,8 €). Ils recouvrent les approvisionnements spécifiques (emballages), les fluides (poste important pour un rayon réfrigéré), les frais sur les matériels et équipements spécifiques (réfrigération). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties (hors répartition de l'impôt sur les sociétés), dont le poids dans le chiffre d'affaires (14,3 €) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (16,5 €).

Au total, le rayon supporte 28,4 € de charges (avant répartition de l'IS et en sus du coût d'achat des produits) pour 100 € de CA, soit un poids supérieur à la moyenne tous rayons (27,5 €) pour 100 € de chiffre d'affaires, mais elle s'impute sur une marge brute nettement plus faible.

Tableau 20

**Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2019 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon boucherie**

	<i>Boucherie</i>	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100	
Coût d'achat des produits du rayon	72,6	
Marge brute	27,4	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	12,3	Dispersées
Marge semi-nette	15,2	
Autres charges	16,1	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	-1,0	Extrêmement dispersées, +/- 5,5 €
Impôt sur les sociétés	-0,3	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	-0,7	Extrêmement dispersées, +/- 3,7 €

(*) ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2019

Tableau 21

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2019 :
Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie pour 100 € de CA**

		<i>Boucherie</i>
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	12,3
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,5
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,7
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,3
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,0
	Sous-total : charges directes du rayon	14,1
Charges communes réparties	Immobilier	1,9
	Personnel hors rayon (en magasin, au siège en charge des magasins)	6,2
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	5,1
	Impôts et taxes hors IS	0,9
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	-0,3
	Sous-total : charges communes réparties	14,0
Total des charges imputées au rayon		28,1

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2019

(1) *Autres charges communes réparties*: ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

Section 3 – Viande ovine

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIERE VIANDE OVINE

1.1. Traits généraux de la filière viande ovine

Le cheptel ovin français était de 7,1 millions de têtes en 2019, dont 3,7 millions de brebis allaitantes et 1,7 million de brebis laitières, ce qui place la France au sixième rang européen. Avec des variations interannuelles assez irrégulières mais s’inscrivant dans une tendance longue à la baisse, les abattages d’agneaux de boucherie ont diminué de 27 % en tonnages entre 2000 et 2020.

Une spécificité importante de la filière ovine française, avec des implications contraignantes pour les travaux de l’Observatoire, est le **poids élevé des importations dans la consommation** : en 2020, la production de viande ovine des élevages français s’élève à 82 301 tec pour une consommation intérieure de 155 727 tec ; ainsi, les importations de viande ovine, de 82 197 tec, assurent 53 % de la consommation. Cet approvisionnement provient principalement du Royaume-Uni et en second lieu de l’Irlande, puis de manière moindre, de Nouvelle-Zélande et d’Espagne. À noter également des échanges d’animaux vivants, plus modestes.

Une deuxième particularité de la filière est la **part encore importante du commerce de détail spécialisé** : en 2020, 24 % des volumes d’achats en viande ovine non surgelée sont effectués en boucherie contre 59 % en GMS hors « EDMP »¹ (Kantar Worldpanel).

La consommation de viande ovine ne représente que 5 % de celle de l’ensemble des viandes fraîches (hors volailles et charcuterie), elle porte principalement sur la viande d’agneau (90 %), non surgelée (le surgelé représente environ 2 % des ventes au détail en valeur comme en volume, selon le panel Kantar) et sa saisonnalité est très marquée : le total des achats de viande ovine fraîche tous circuits confondus dans le mois de Pâques s’élève à plus de 5 800 tonnes en 2020 d’après le panel Kantar, et 2 500 à 3 500 tonnes pour tout autre mois. Ce profil saisonnier s’observe chaque année (cf. Graphique 66).

Plus de 30 % des achats sont consacrés au gigot frais (par opposition au gigot surgelé, généralement importé : 2 %), les autres pièces à griller ou rôti (côtelettes, épaules...), achetées en frais, représentent 50 % des achats.

La consommation (approchée par bilan : production + importations – exportations) s’inscrit dans une tendance à la baisse : elle a reculé de 43 % en 20 ans (275 000 tec en 2000, 155 727 tec en 2020).

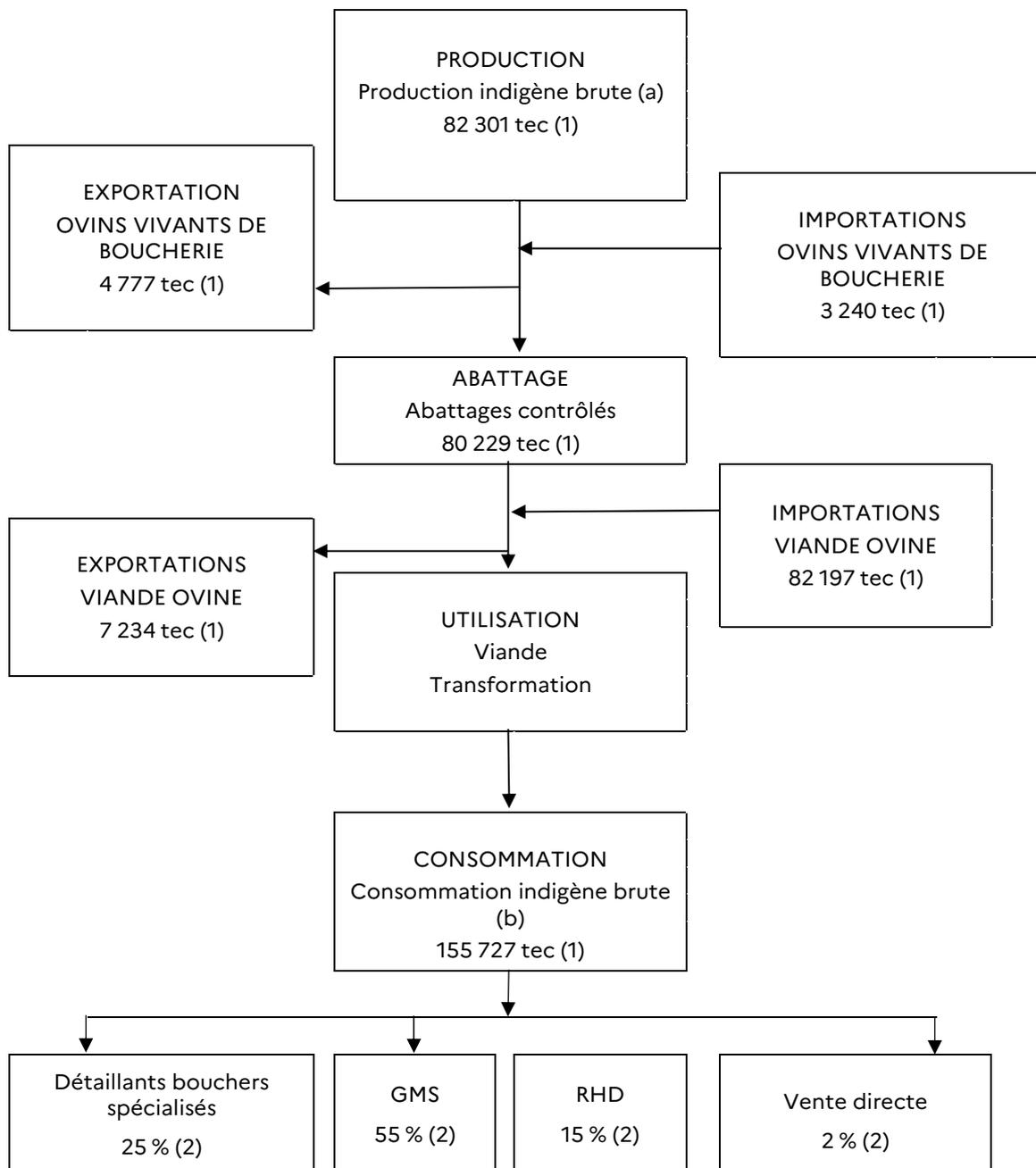
Hors circuit d’achat proprement dit, la restauration hors foyer représente 15 % de la consommation de viande ovine, dont 63 % en restauration commerciale et 37 % en restauration collective (Institut de l’élevage, « Où va l’agneau ? » 2016). L’année 2020 a été marquée par la fermeture partielle de la RHD (établissements scolaires et restaurants d’entreprise lors du confinement du printemps, restauration commerciale sur plus de la moitié de l’année) ; en conséquence, la part de la consommation de viande ovine en RHF s’est probablement contractée, au profit de celle des achats des ménages.

¹ « Enseignes à Dominante Marque Propre », auparavant désigné par « hard-discount » ou maxi discompteurs, qui pèsent assez peu dans l’offre de viande ovine (environ 3 %).

1.2. Bilan des flux de la filière viande ovine

Schéma 6

Bilan des flux dans la filière viande ovine en 2020



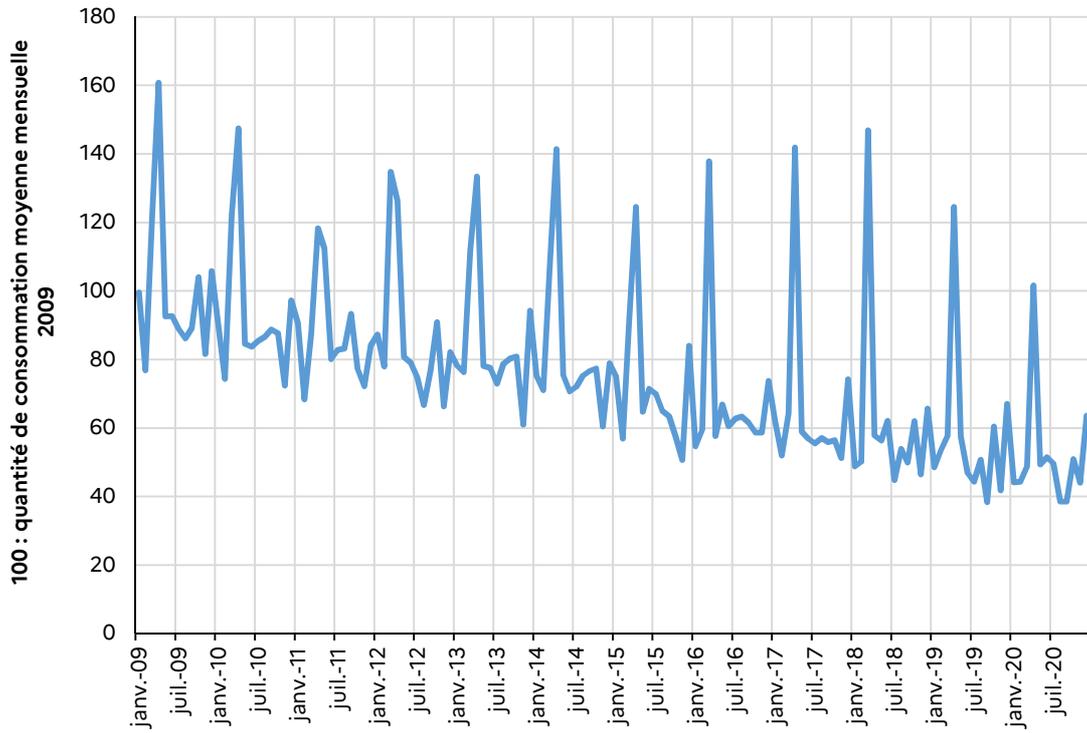
(a) la production indigène brute d'animaux vivants du pays est obtenue par calcul à partir des abattages augmentés des exportations et diminués des importations totales d'animaux vivants. Elle s'exprime en têtes ou en tonnes équivalent carcasse. Elle diffère de la PIC (production indigène contrôlée) par un redressement appliqué aux abattages contrôlés pour tenir compte de l'ensemble des animaux abattus y compris hors abattoirs (abattages à la ferme pour autoconsommation, ventes directes,...). Elle s'oppose à la « production nette » de viande qui correspond en fait aux abattages et peut donc inclure des animaux non « indigènes » importés vivants pour être abattus.

(b) consommation indigène brute (CIB) : la consommation indigène brute de viande dans le pays est obtenue par calcul à partir des abattages, augmentés des importations et diminués des exportations totales de viandes (y c. produits à base de viandes, charcuteries, graisses). C'est une consommation apparente mesurée par bilan.

Source : (1) Agreste (SSP) ; données en ligne/[conjuncture animaux de boucherie](#)
(2) : Institut de l'élevage GEB « Où va l'agneau ? », 2016

Graphique 66

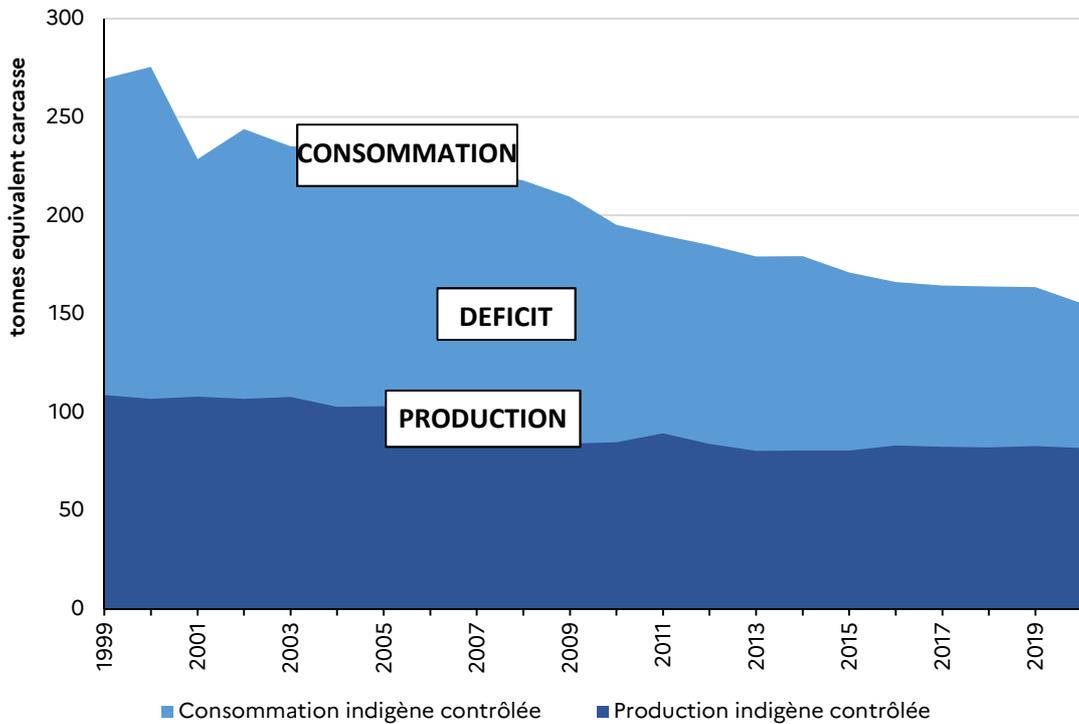
Évolution des quantités achetées de viande ovine fraîche en GMS



Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 67

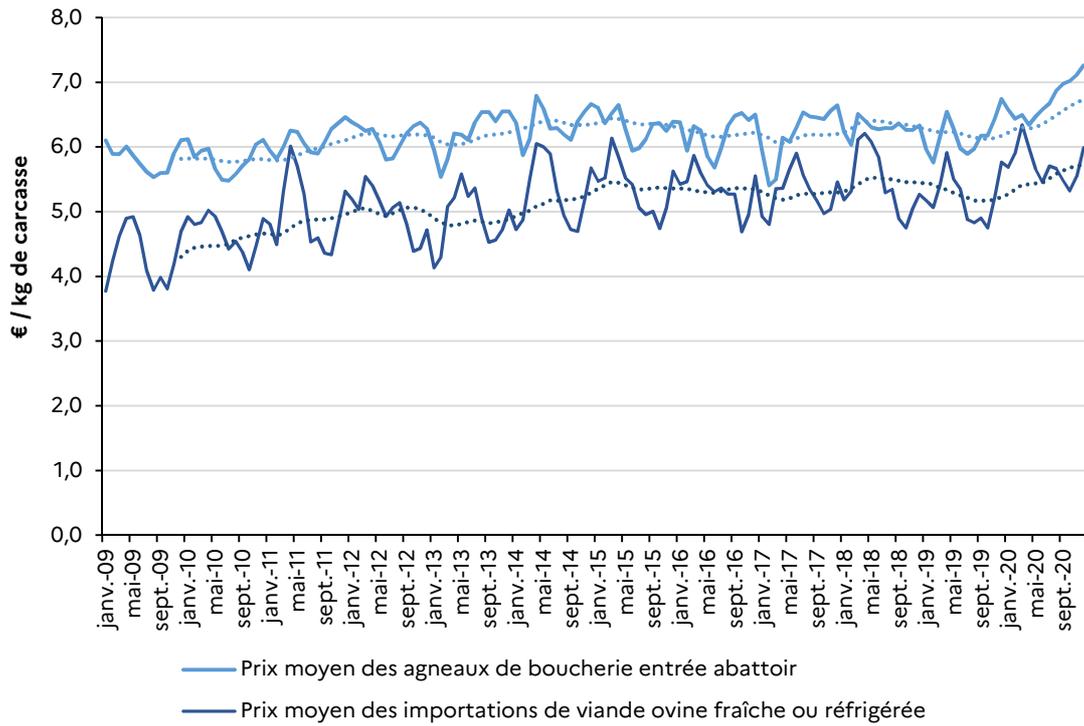
Evolution de la consommation et de la production française totale de viande ovine



Source : OFPM d'après Agreste

Graphique 68

Prix entrée abattoir des agneaux et prix à l'importation des viandes ovines



Source : OFPM d'après FranceAgriMer, Douanes

2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES DE LA DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL DANS LA FILIERE VIANDE OVINE

2.1. Une représentation simplifiée de la formation du prix au détail en GMS du « panier » de viande ovine fraîche et surgelée

Compte-tenu :

- du poids important des importations (Graphique 69), essentiellement sous forme de viandes fraîches, réfrigérées ou congelées à l'état de carcasses ou de pièces, marginalement sous forme d'animaux vivants, notamment dans l'approvisionnement des GMS (circuit étudié ici) ;
- de l'absence de données de prix sortie abattage-découpe des différents articles de viande fraîche issus du traitement des animaux « *indigènes* » et importés ;
- de la quasi absence d'achat de viande ovine surgelée en GMS relevé par Kantar Worldpanel depuis 2016 ;

La représentation adoptée, très schématique à ce stade, de la composition du prix au détail de la viande ovine en GMS, en matière première et marges brutes est la suivante :

- la ressource à l'amont du circuit est composite et comprend les **produits de l'élevage français** (agneaux, principalement, et animaux de réforme), les **animaux vifs importés** (pour une part relativement limitée) et les **viandes importées** (part importante). On se limite aux viandes importées *fraîches ou réfrigérées, et non congelées ni surgelées*, car la viande ovine surgelée est quasi absente des relevés d'achat au détail en GMS par Kantar Worldpanel, et on suppose qu'il n'y a pas de vente au détail en rayon boucherie de viandes décongelées. On dispose pour ces animaux et viandes de données de volumes et de prix, permettant de calculer, en euros par kg équivalent carcasse, la valeur de cette matière première composite. On suppose, faute d'informations plus précises, que la structure de cette ressource en animaux « *indigènes* », animaux importés et viandes importées correspond à celle des ventes en GMS en viande fraîche, ce qui permet de comparer le prix moyen des ventes en GMS, exprimé en euros par kg équivalent carcasse, avec le prix moyen, exprimé dans la même unité, de la ressource ;
- les animaux vifs, indigènes et importés, sont donc traités par l'industrie d'abattage-découpe ;
- les produits qui en sont issus sont rejoints par les importations de viandes pour l'approvisionnement des GMS. Faute de données de prix sortie abattage-découpe, on ne peut pas estimer ici un indicateur de marge brute de ce maillon ;
- on est donc amené à se limiter à suivre un indicateur de « *marge brute agrégée* » par kg équivalent de viande ovine², recouvrant les valeurs ajoutées à la matière première (animaux « *indigènes* » et importés, importations de viande) par l'industrie, le commerce en gros en viande et la distribution en GMS ;

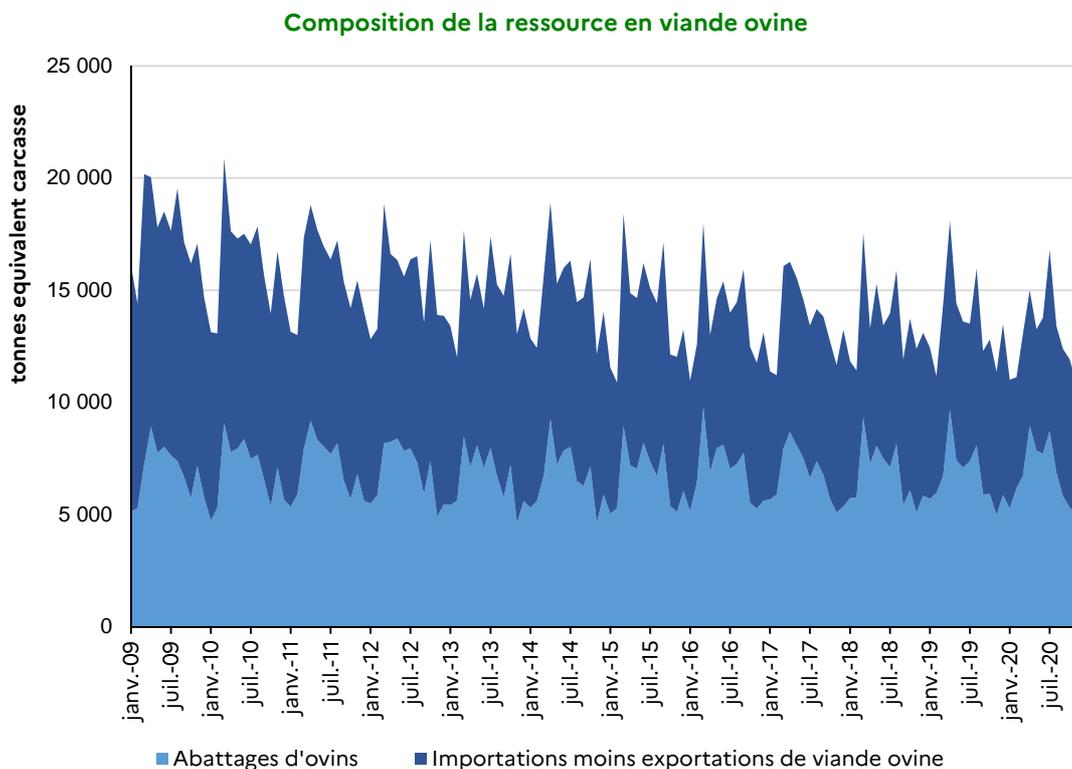
Le produit suivi au détail est un « *panier* » de morceaux de viande fraîche (côtelettes, gigots, morceaux à braiser ou à bouillir...). Sa composition présente des variations saisonnières et des tendances de long terme. Les variations saisonnières ont été dans cette analyse volontairement figées, quelle que soit l'année, à celles observées en 2020 (Graphique 70) : le prix moyen du « *panier* » varie donc uniquement sous l'effet des variations de prix de ses composants et sous

² Rappel : afin de tenir compte du rendement en viande de la carcasse, les valeurs de tous les produits aux différents stades de la filière doivent être exprimées dans la même unité, soit le kg de carcasse (option retenue ici), soit le kg de viande telle que vendue au détail. Le rendement de carcasse ovine en viande est estimé en moyenne à 80%. Le passage des valeurs par kg équivalent carcasse aux valeurs par kg de viande « *sans os* » se fait en divisant les premières par 0,8. Faute de données précises, les pertes de matière autres que celles liées au rendement de la carcasse en viande, tant dans l'industrie qu'en GMS (freinte, démarque inconnue, élimination pour dépassement de date limite de consommation, déchets de coupe au détail, ...) sont prises en compte forfaitairement par un taux global de 95%.

l'effet des variations saisonnières de sa composition du panier, mais pas sous l'effet des modifications de cette saisonnalité.

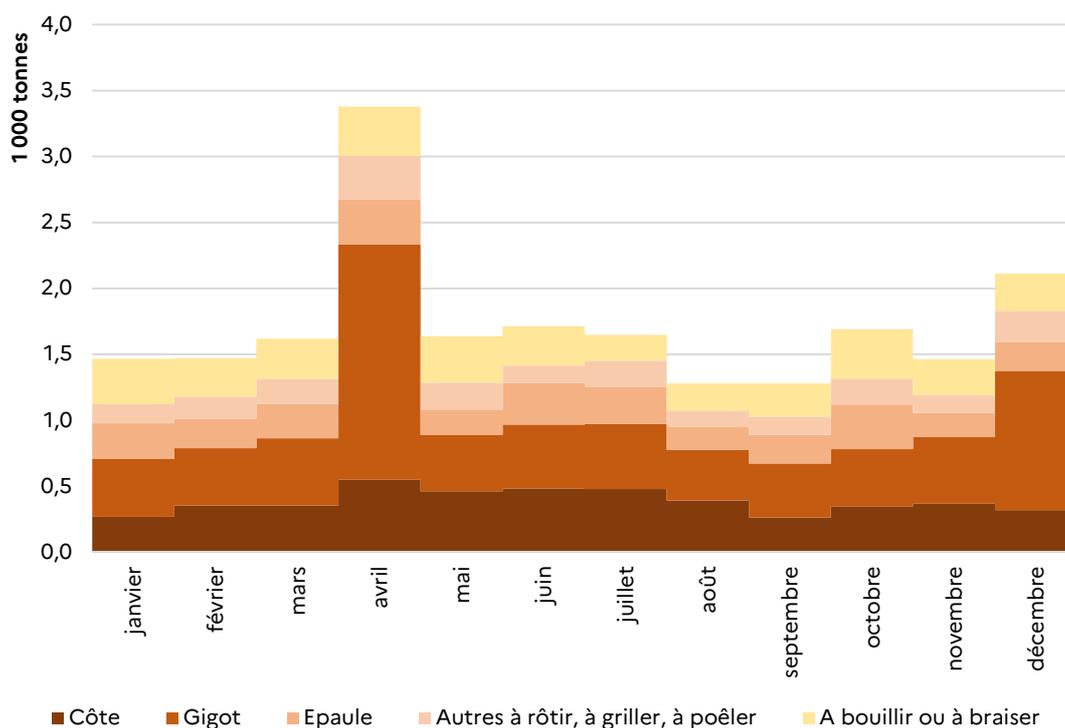
La valorisation des coproduits de la carcasse (abats, notamment) devrait être prise en compte et venir en diminution (en cas de valorisation positive) ou en augmentation (dans le cas contraire) du coût matière pour l'industrie. Faute de données précises, cet élément n'a pu être intégré dans la représentation de la formation du prix au détail. Le coût par kilogramme de viande au détail s'en trouve probablement majoré.

Graphique 69



Source : OFPM d'après SSP et Eurostat

Graphique 70

Saisonnalité des quantités achetées de viande ovine fraîche en GMS en 2020

Source : OFPM d'après Kantar Worldpanel

2.2. Les sources de données de prix utilisées

Le prix moyen des carcasses entrée abattoir, issues de l'élevage français provient des cotations régionales des ovins de boucherie entrée abattoir, réalisées par FranceAgriMer qui calcule à partir de ces données un « *prix moyen pondéré des agneaux de boucherie* », agrégeant donc les cours de différentes catégories d'agneaux dans diverses régions. Cette donnée constitue la principale référence nationale utilisable en filière ovine par l'Observatoire comme prix « *à la production* »³.

Les valeurs et volumes, et donc le prix moyen des animaux importés, sont fournis par les statistiques douanières.

Les valeurs et les volumes, et donc le prix moyen des différents types de viande ovine importée (viande fraîche ou réfrigérée sous forme de carcasses ou de pièces), sont fournis par la même source.

Le prix moyen de vente au détail en GMS (hypermarchés et supermarchés, hors maxi discompteur) des viandes ovines fraîches, hors surgelés, abats et viandes élaborées, est fourni par Kantar Worldpanel. On rappelle qu'il s'agit d'un prix moyen pondéré par les quantités achetées hors dimanche et jours fériés.

En outre, comme mentionné plus haut, le prix considéré est celui d'un panier de composition saisonnière (achats traditionnellement plus importants de certains morceaux à certaines saisons : gigot à Pâques, par exemple) fixée sur celle de l'année 2020.

³ Comme vu précédemment, il ne s'agit pas nécessairement du prix rémunérant l'éleveur, les activités commerciales en amont de l'abattoir sont également créatrices de valeur dans la filière.

3. DECOMPOSITION EN MATIERE PREMIERE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DETAIL EN GMS DE LA VIANDE OVINE

Compte-tenu de la méthode retenue, la composante « *matière première* » du prix au détail d'un kg de viande ovine présente ici trois « *couches* » :

- la matière première provenant de l'élevage domestique ;
- la matière première importée en vif (peu importante) ;
- la matière première importée sous formes de carcasses, découpes, pièces fraîches ou réfrigérées.

Les prix amont et au détail présentent une certaine saisonnalité, avec un pic à la période de Pâques dans une tendance de long terme à la hausse, sous l'effet de la réduction de l'offre mondiale (diminution du cheptel néo-zélandais, moindre production britannique), assortie d'importantes fluctuations conjoncturelles.

Depuis 2007, la part de la matière première est supérieure à la part de l'indicateur de marge brute agrégée de l'aval.

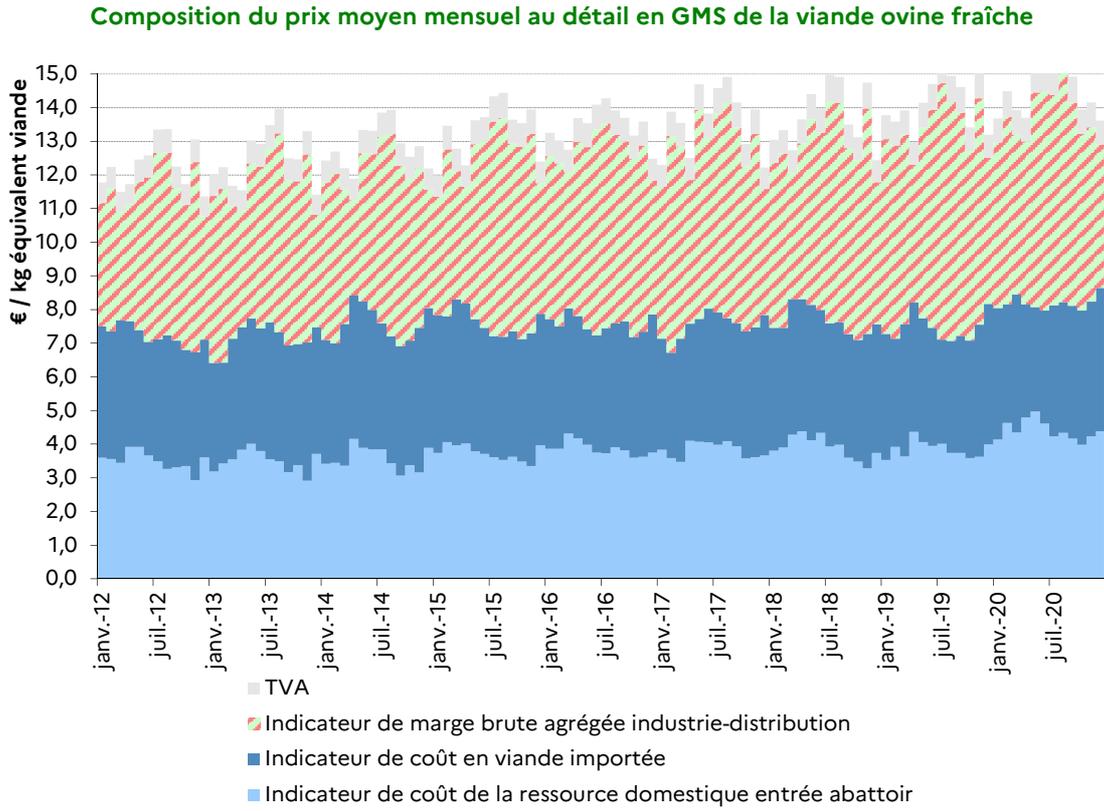
En 2020, l'indicateur de coût de la ressource domestique a augmenté de 54 centimes par rapport à 2019. Cette hausse est la conséquence de plusieurs facteurs. D'une part, la baisse des importations de viande ovine alors que la production française est restée stable a modifié la répartition globale. En effet, en 2019, la viande ovine importée comptait pour 52,6 % de la viande consommée, alors qu'en 2020 cette part était de 50,2 %. Les importations, en fort repli lors du 1^{er} confinement pour privilégier l'offre française, n'ont pas repris sur le reste de l'année. Ainsi dans le modèle, en lien avec le différentiel de prix entre viande domestique et importée (Graphique 68), la réduction des importations a mécaniquement participé à l'augmentation de l'indicateur de coût de la matière première nationale. D'autre part, le prix moyen des agneaux de boucherie a augmenté de 9,1 % en 2020 : après un fort décrochage juste avant Pâques, les différents événements de l'année ont tiré la cotation à la hausse, jusqu'à atteindre des valeurs record. Cette augmentation a également impacté à la hausse l'indicateur de coût de la ressource domestique.

En parallèle, l'indicateur de coût de la ressource importée a lui aussi augmenté (+ 9 centimes par rapport à 2019), et ce malgré la baisse des quantités importées. Le prix des viandes ovines importées a également progressé en 2020 (+ 9,5 %), impactant l'indicateur de coût plus fortement que ne l'a fait la baisse des importations.

Le prix moyen au détail du panier de morceaux de viande ovine a augmenté de 38 centimes en 2020. Tous les morceaux qui composent ce panier ont connu des hausses de prix, à l'exception de la catégorie « autres morceaux à griller ».

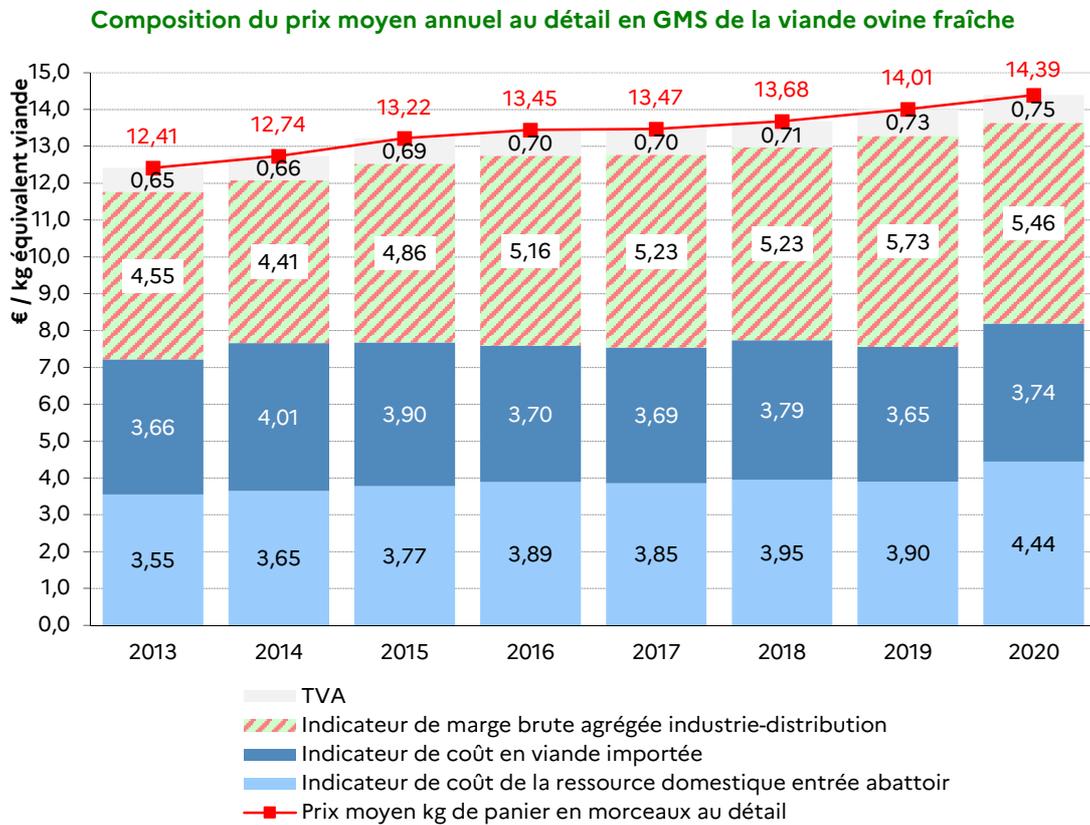
La marge brute agrégée industrie-distribution a diminué de 27 centimes en 2020 par rapport à 2019. L'aval a donc amorti, en partie, la hausse du coût d'achat de viande nécessaire à produire in fine 1 kg de viande au détail.

Graphique 71



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Eurostat, SSP et Kantar Worldpanel

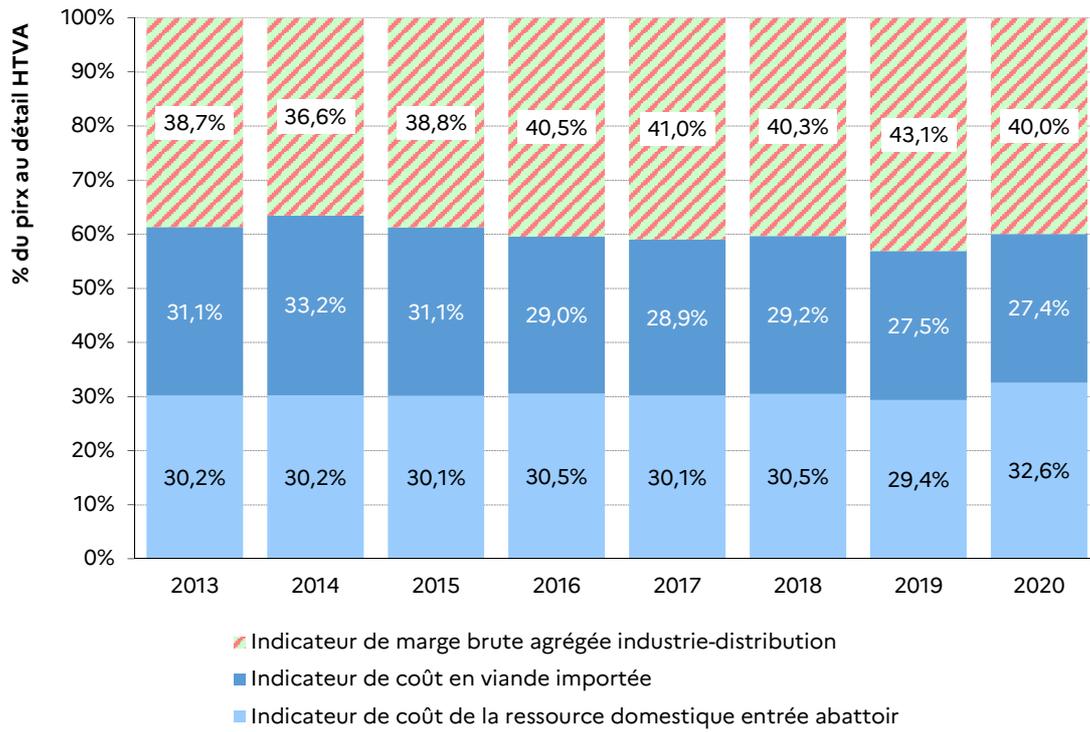
Graphique 72



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Eurostat, SSP et Kantar Worldpanel

Graphique 73

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS de la viande ovine fraîche



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Eurostat, SSP et Kantar Worldpanel,

4. COMPTE DE RESULTAT DES EXPLOITATIONS SPECIALISEES D'ELEVAGE OVIN VIANDE ET COUT DE PRODUCTION DES OVINS VIANDE EN ELEVAGE

4.1. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande ovine

Sur la période 2010 - 2019, l'échantillon des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande ovine issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 137 à 163 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 3 898 à 6 030 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de ovins viande constitue plus de 81 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

En 2019, le produit viande ovine diminue de 4,9 %. Le reste des produits augmente : + 8,4 % pour les autres produits, + 6,7 % pour les subventions d'exploitation. Au cours de cette période, les charges courantes ont augmenté de 2,1 %. Ainsi, le ratio du résultat courant avant impôt rapporté à l'ensemble des produits courants⁴ reste stable à 23 %. En valeur, il augmente de 2,8 % passant de 25 381 € pour 112 752 € de produits en 2018 à 26 080 € pour 115 293 € de produits en 2019. Ce même résultat courant calculé par travailleur familial évolue de 18 632 € en 2018 à 19 332 € en 2019.

Les résultats 2020 sont simulés. L'IPPAP ovins 2020 (Insee) est appliqué au produit viande ovine 2019 pour calculer la valeur de ce produit en 2020. L'IPAMPA ovins viande (Idele) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des charges externes et autres approvisionnements d'autre part. Cette méthode ne tient donc pas compte des possibles adaptations des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2019. En 2020, le prix de la viande ovine augmenterait de 8,0 %. Le prix de l'aliment resterait quasi stable (- 0,2 %), celui des autres biens et services de consommation diminuerait de 3,3 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt augmenterait. Il représenterait 26 % du total des produits et s'établirait à 30 830 € pour 118 734 € de produits. Il atteindrait 22 854 € par travailleur familial.

Les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2020 peuvent également être consultés ainsi que le bilan conjoncturel d'Agreste aux adresses suivantes :

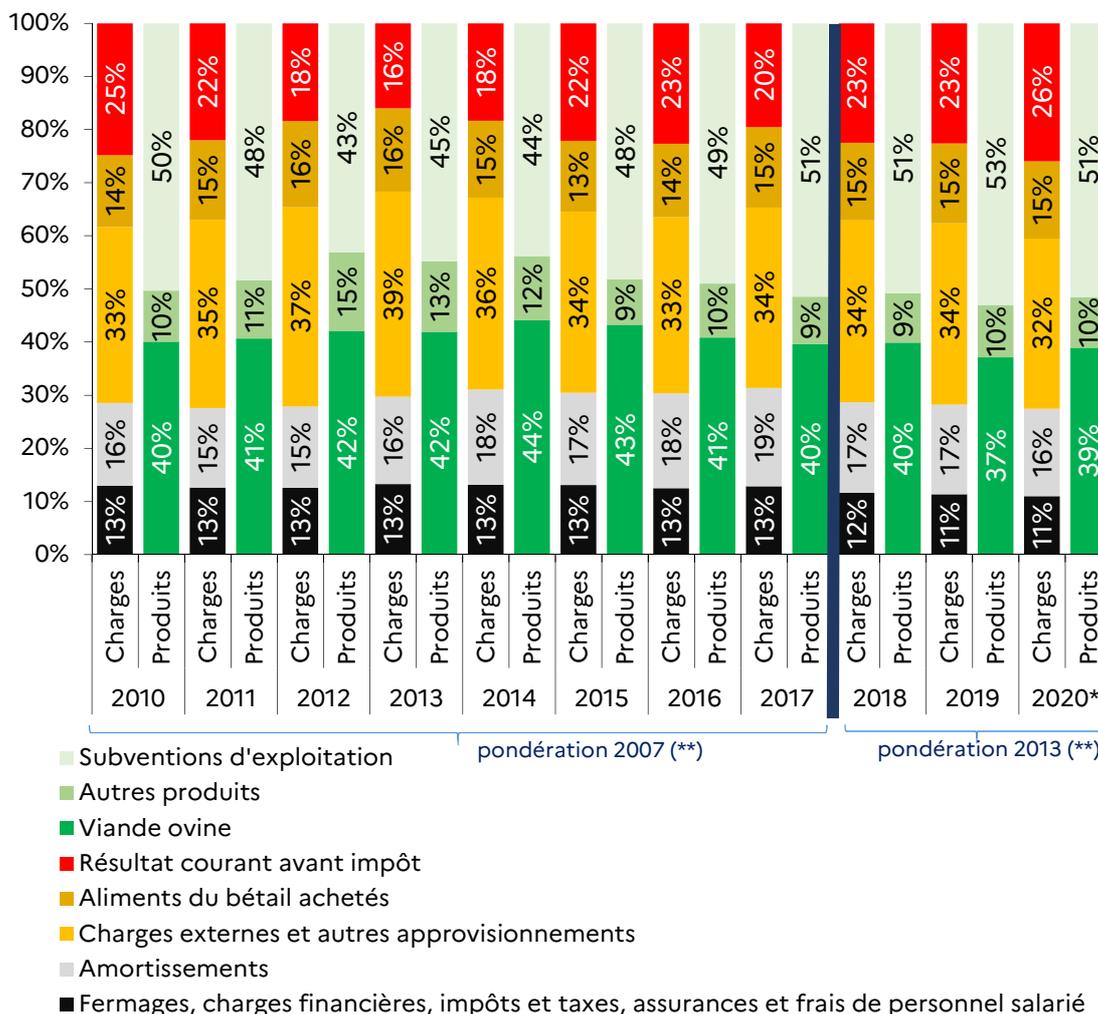
<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/DOS203/detail/>

<http://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/BilanConj2020/detail/>

⁴ L'ensemble des produits courants comprend les produits d'exploitation (y c. subventions d'exploitation) et les produits financiers courants mais ne comprennent pas les produits exceptionnels

Graphique 74

Structure du compte de résultat moyen des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande ovine



(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

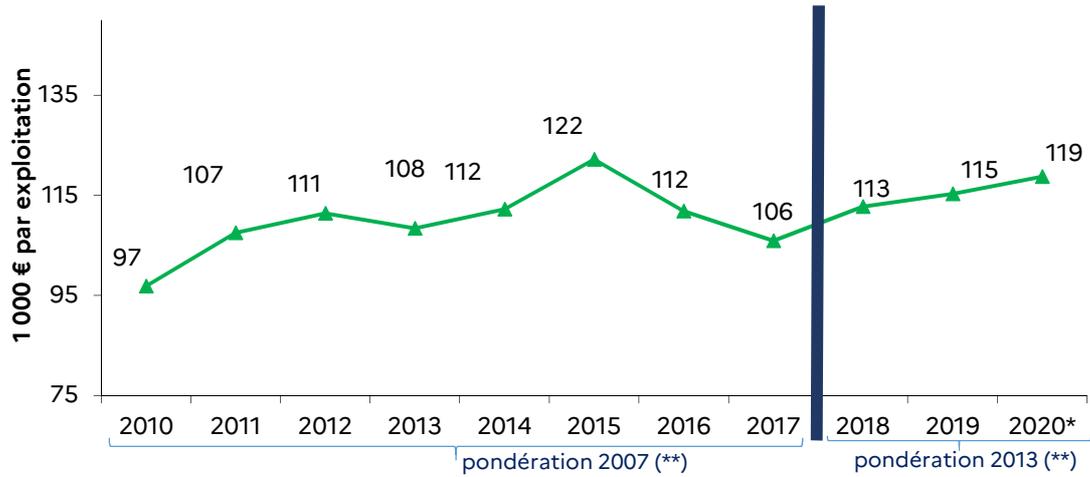
(**) L'échantillon RICA a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2020

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

Graphique 75

Montant moyen des produits courants par exploitation spécialisée en production de viande ovine



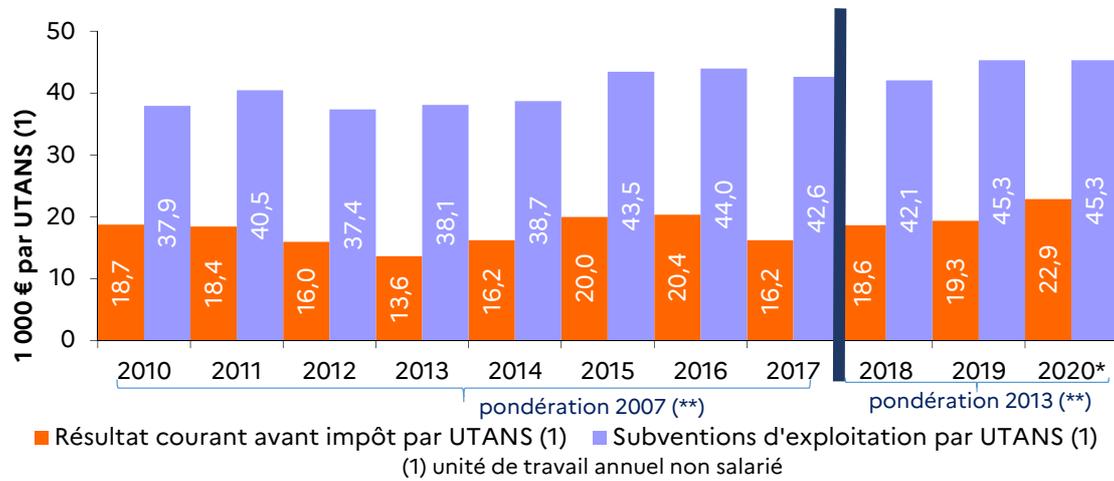
(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

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

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2020

Graphique 76

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salarié dans les exploitations d'élevage ovin viande spécialisées



(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

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

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2020

4.2. Coûts de production dans les élevages ovin viande, par système

Cette estimation pour la campagne 2020 des coûts de production exprimés en euro par kg de carcasse d'agneau vendu, est réalisée par l'Institut de l'élevage à partir d'informations techniques et comptables recueillies par les Chambres d'Agriculture dans le cadre du dispositif Inosys - Réseaux d'élevage. Ces exploitations font l'objet d'un suivi annuel de leur fonctionnement et de leurs résultats techniques, économiques et environnementaux. Leurs résultats économiques suivent les mêmes tendances d'évolution que l'ensemble des exploitations de leur secteur, même si pour des raisons de dimension et d'efficacité, ces résultats sont généralement supérieurs à la moyenne. Quatre systèmes d'élevage spécialisés sont étudiés :

- **« Fourragers »** : 44 exploitations. Systèmes sans parcours, intensifiés (chargement > 1,4 UGB/ha de la Superficie Fourragère Principale - SFP), avec un temps de séjour en bergerie non négligeable et un recours fréquent à l'ensilage d'herbe voire à l'ensilage de cultures fourragères (maïs, sorgho).
- **« Herbagers »** : 121 exploitations. Systèmes peu intensifiés ($0,5 < \text{chargement} < 1,4$ UGB/ha de surface fourragère), sans parcours ou peu dépendants des parcours (parcours/SFP < 3), distingués en deux sous-groupes, en fonction des zones d'élevage :
 - 78 exploitations en zones de plaines ou herbagères : zones de cultures dominantes ou mixtes cultures-élevages, zones de cultures fourragères, zones herbagères.
 - 43 exploitations en zones pastorales ou de montagne : zones pastorales, des montagnes humides ou de hautes montagnes.
- **« Pastoraux »** : 28 exploitations. Systèmes fortement dépendants des parcours individuels (parcours/SFP > 3 et chargement < 0,5 UGB/ha SFT) ou recourant à des parcours collectifs dans le Sud-Est méditerranéen.

Cette approche, contrairement à l'approche comptable du Rica, prend en compte une rémunération forfaitaire des facteurs de production fournis par l'exploitant :

- pour le travail à hauteur de 2 SMIC brut par unité de main-d'œuvre exploitant,
- pour les capitaux personnels, au taux d'intérêt du livret A,
- pour les terres en propriété, au taux de fermage moyen de l'exploitation.

Le coût des aliments intra-consommés (issus des cultures de vente de l'exploitation) est calculé sur la base des coûts culturaux (de même pour les fourrages) et non sur celle du prix de marché des céréales vendues.

En 2019, dans le système **« Fourragers »**, le coût de production s'élève à 11,6 € par kilogramme de carcasse. L'ensemble des produits (vente des agneaux, produits joints et aides attribuées) s'élève à 10,2 € par kilogramme de carcasse, soit 1,4 € par kilogramme de moins que le coût de production. Les produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés, des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,0 SMIC.

Dans le système **« Herbagers en zones de plaines ou herbagère »**, le coût de production s'élève à 13,7 € par kilogramme de carcasse. L'ensemble des produits (vente des agneaux, produits joints et aides attribuées) s'élève à 11,9 € par kilogramme de carcasse, soit un déficit de 1,8 € par kilogramme par rapport au coût de production. Les produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés, des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,2 SMIC.

Dans le système **« Herbagers en zones pastorales ou de montagne »**, le coût de production s'élève à 15,5 € par kilogramme de carcasse. L'ensemble des produits (vente des agneaux, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 12,8 € par kilogramme de carcasse, soit 2,7 € par kilogramme de moins que le coût de production. Les produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés, des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 0,9 SMIC.

Dans le système « **Pastoraux** », le coût de production s'élève à 21,0 € par kilogramme de carcasse. L'ensemble des produits (vente des agneaux, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 19,7 € par kilogramme de carcasse, soit un déficit de 1,3 € par kilogramme par rapport au coût de production. Les produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés, des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,6 SMIC.

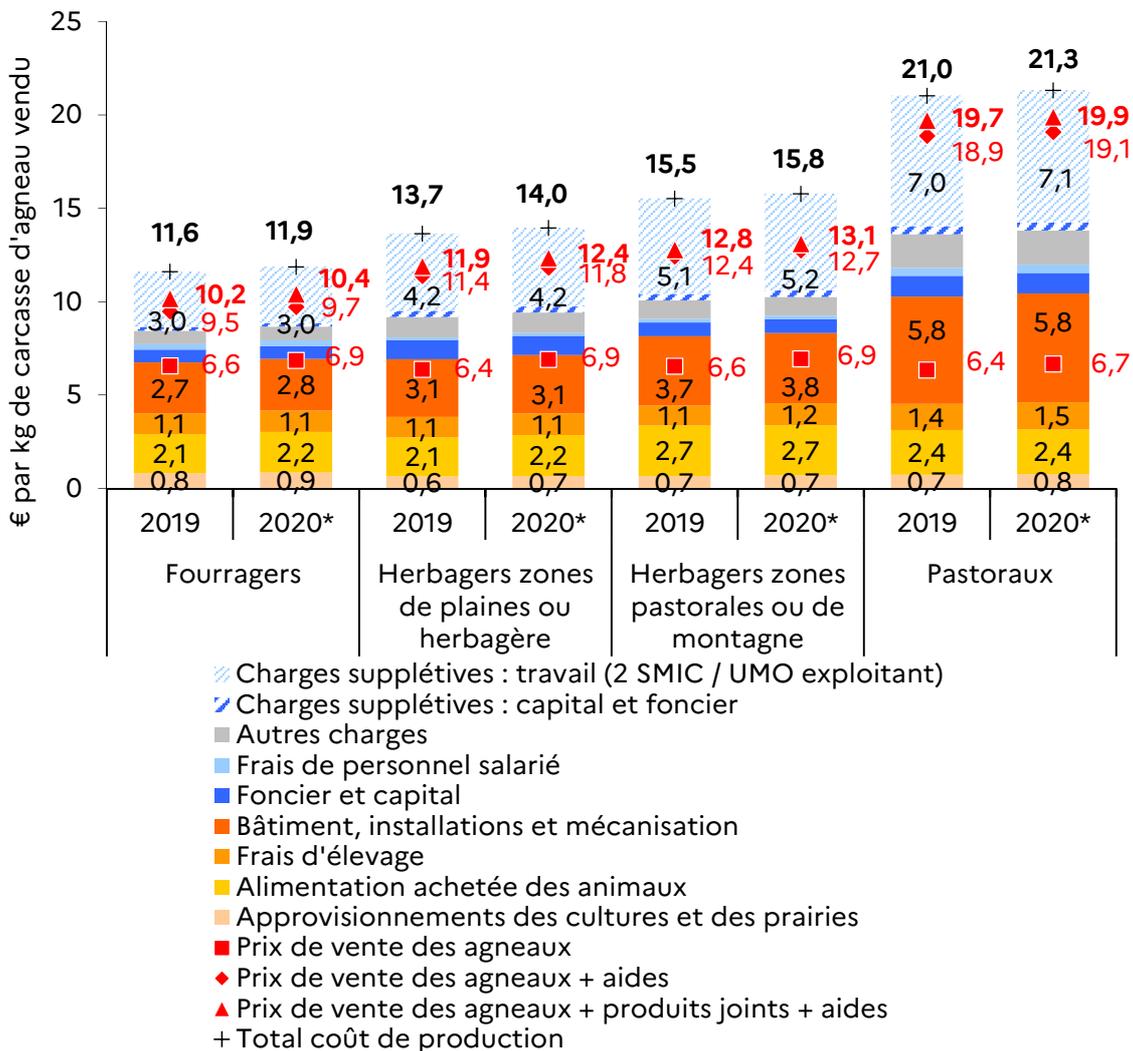
En 2020, les coûts de production estimés sont en hausse de 2 % dans les systèmes « **Fourragers** » (+ 2,1 %) et « **Herbagers** » (+ 2,2 %), de 1,7 % pour le système « **Herbagers en zones pastorales ou de montagne** » et de 1,4 % pour le système « **Pastoraux** ». Cette hausse est principalement liée à l'impact de la sécheresse de 2020, qui dans certaines régions est la troisième subie consécutivement en trois ans. Cela s'est traduit avec une hausse des coûts alimentaires et d'achats de litière estimée à 20% en système herbivore (spécialisés ou mixtes ovins-bovins) et à 7 % en système avec grandes cultures dans le quart Nord-Est du pays. Dans les autres régions elle s'est surtout traduite par la baisse des rendements en grain comme en paille, avec une forte augmentation du coût d'achat de la litière pour les élevages non autonomes. En parallèle, le recul du coût des moyens de production de - 1,3 % (IPAMPA Ovin Viande) a permis de limiter la hausse des charges, et notamment un recul de 22% du prix des carburants. Cependant, certains postes, comme l'électricité (+ 5,9 %), les frais vétérinaires (+ 2,5 %), continuent leurs progressions.

Le prix de l'agneau est en hausse de 9 % en moyenne par rapport à 2019, avec une progression très marquée en fin d'année, période où les agneaux se font rares, mais aussi un à-coup à Pâques, lors du premier confinement. Selon les systèmes et les régions, ces hausses vont de + 3 % (systèmes axés sur des ventes en début d'année) à + 11 % (ventes prédominantes au second semestre). Concernant les aides, 2020 marque la seconde et dernière année de transition suite à la révision de la carte des zones défavorisées. Cela se traduit par un nouvel impact négatif dans certaines régions (notamment le Centre-Ouest), avec pour les exploitations concernées une baisse des ICHN de 50 % en 2020. Les aides couplées sont quasiment stables, mais les aides découplées sont en légère baisse de l'ordre de 2 %.

Par rapport à 2019, la rémunération permise est stable dans l'ensemble des systèmes ; elle s'élève à 1,0 SMIC par UMO dans le système « **Fourragers** » et dans le système « **Herbagers en zones pastorales ou de montagne** », à 1,2 SMIC par UMO pour les exploitations du système « **Herbagers en zones de plaines ou herbagère** » et à 1,6 SMIC par UMO dans le système « **Pastoraux** ».

Graphique 77

Coûts de production par système d'élevage ovin viande



(*) estimation

Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

5. COMPTE DE RESULTAT DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DE LA FILIERE VIANDE OVINE ET COUT DE PRODUCTION DANS L'ABATTAGE-DECOUPE D'OVINS

L'enquête auprès des entreprises d'abattage-découpe de la filière ovine a été reprise en 2018 par FranceAgriMer afin d'alimenter l'Observatoire de la formation des prix et des marges. Cinq entreprises et/ou groupes sont interrogés. Actuellement l'échantillon représenterait 40 % des abattages contrôlés nationaux. Certaines entreprises ayant fusionnées, un travail sur l'historique des données est en cours.

6. COMPTE DES RAYONS BOUCHERIE DES GMS

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon a été présentée dans les chapitres 1 et 2 de ce rapport. Il convient de s'y référer pour les définitions précises des différents termes utilisés.

6.1. Le rayon boucherie par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon boucherie contribue pour 14 % au chiffre d'affaires total des rayons étudiés, pour 13 % à leur marge brute, pour 18 % à leurs frais de personnel dédié. Ces frais sont liés à la préparation des articles pour la vente : découpe, l'élaboration de portions préemballées pour le libre-service ainsi qu'à la pratique de la vente assistée traditionnelle dans certains hypermarchés. La marge nette du rayon après affectation des charges communes est négative.

6.2. De la marge brute à la marge nette du rayon boucherie

Le rayon boucherie présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 27,4 %. Ce taux est inférieur de 2,6 points à la moyenne des rayons étudiés, en partie, probablement, du fait des pertes ou freintes en rayon, dues à la préparation des produits et à leur périssabilité. S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié assez importants, relativement au chiffre d'affaires. Ils s'élèvent à 12,3 € pour 100 € de chiffre d'affaires. Dans l'ordre décroissant de ce critère, le rayon se classe au 3^{ème} rang après les rayons boulangerie-pâtisserie-viennoiserie et marée.

La marge semi-nette est ainsi de 15,2 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires, nettement inférieure aux autres charges (20,8 €). La répartition des charges communes pénalise donc ce rayon, conduisant à une marge nette négative, de -1,0 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de -0,7 € après.

6.3. Détail des charges du rayon boucherie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon boucherie supporte directement 14,1 € de charges spécifiques, contre 11,0 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon boucherie comprennent 12,3 € de frais de personnel dédié (contre 9,2 € en moyenne tous rayons) et 1,8 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont équivalents (rapportés au chiffre d'affaires) à la moyenne des rayons étudiés (1,8 €). Ils recouvrent les approvisionnements spécifiques (emballages), les fluides (poste important pour un rayon réfrigéré), les frais sur les matériels et équipements spécifiques (réfrigération). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties (hors répartition de l'impôt sur les sociétés), dont le poids dans le chiffre d'affaires (14,3 €) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (16,5 €).

Au total, le rayon supporte 28,4 € de charges (avant répartition de l'IS et en sus du coût d'achat des produits) pour 100 € de CA, soit un poids supérieur à la moyenne tous rayons (27,5 €) pour 100 € de chiffre d'affaires, mais elle s'impute sur une marge brute nettement plus faible.

Tableau 22

**Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2019 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon boucherie**

	<i>Boucherie</i>	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100	
Coût d'achat des produits du rayon	72,6	
Marge brute	27,4	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	12,3	Dispersées
Marge semi-nette	15,2	
Autres charges	16,1	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	-1,0	Extrêmement dispersées, +/- 5,5 €
Impôt sur les sociétés	-0,3	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	-0,7	Extrêmement dispersées, +/- 3,7 €

(*) ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2019

Tableau 23

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2019 :
Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie pour 100 € de CA**

		<i>Boucherie</i>
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	12,3
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,5
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,7
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,3
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,0
	Sous-total : charges directes du rayon	14,1
Charges communes réparties	Immobilier	1,9
	Personnel hors rayon (en magasin, au siège en charge des magasins)	6,2
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	5,1
	Impôts et taxes hors IS	0,9
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	-0,3
	Sous-total : charges communes réparties	14,0
Total des charges imputées au rayon	28,1	

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2019

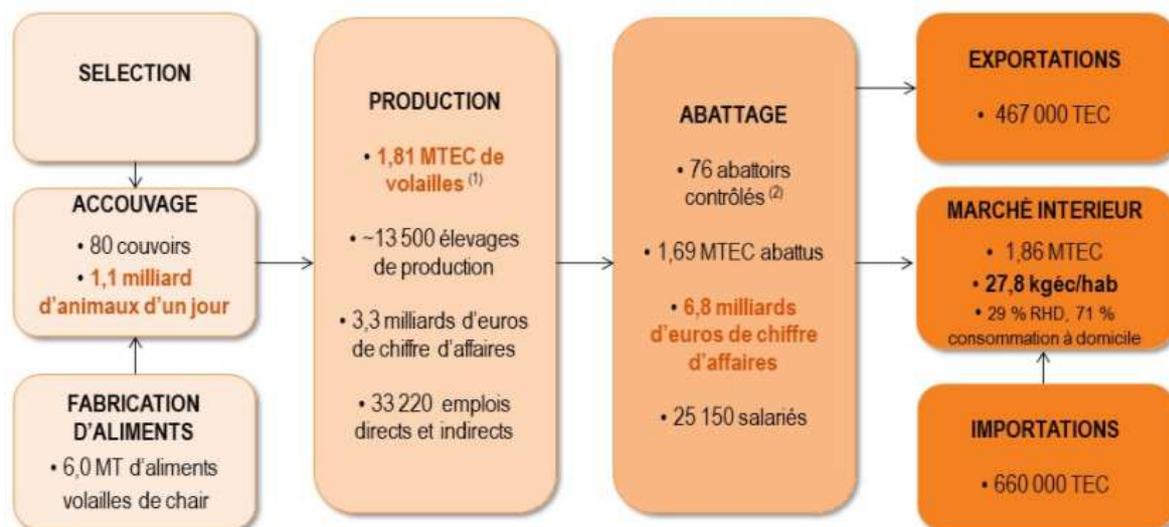
(1) Autres charges communes réparties : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

Section 4 – Volailles de chair et lapins

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIERE VOLAILLES DE CHAIR ET LAPINS

Schéma 7

Cartographie des flux dans la filière volailles de chair en 2019



(1) Y compris canards gras, SSP : statistique agricole annuelle, (2) Abattoirs traitant plus de 2,5 millions de têtes / an
TEC : tonne équivalent carcasse, kgéc : kilogramme équivalent carcasse, MTEC : million TEC

Produits élaborés crus et cuits inclus

Sources : Itavi, d'après SSP, Compte de l'agriculture, Coop de France NA, ESANE, RICA France – Données 2019

Encadré 9

Une filière intégrée dans les échanges internationaux

Alors que l'Observatoire privilégie l'analyse du circuit de distribution des produits au détail en GMS censés provenir de l'élevage français, ce schéma montre que l'export est un débouché important pour la filière (lequel a d'ailleurs rencontré des difficultés spécifiques) et l'import une source également importante d'approvisionnement du marché intérieur. Alors qu'une part importante des exportations françaises de viandes de volaille part à destination des pays tiers (44 %), les volumes importés concernent majoritairement la viande de poulet et proviennent à 97 % de l'Union européenne. Ces importations européennes de viande de poulet proviennent, pour 84 % des volumes, de Belgique, des Pays-Bas, d'Allemagne et de Pologne et sont constituées de filets et de cuisses pour l'approvisionnement des différents débouchés du marché français, à savoir la grande distribution, la restauration hors domicile et l'industrie de seconde transformation.

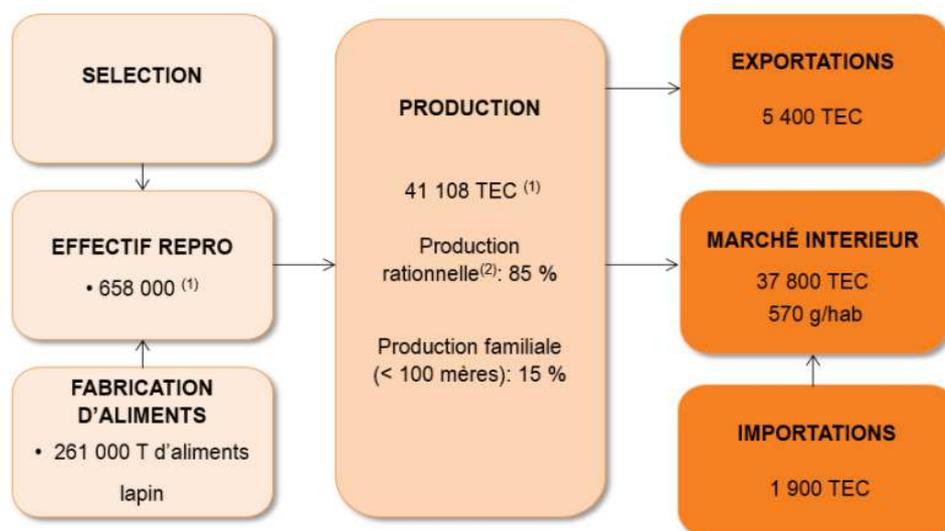
La restauration hors domicile, fortement soumise à des contraintes de coûts d'approvisionnement, capte une bonne partie de cette viande importée. Mais la structuration de ce débouché, qui n'est pas pour le moment dans le champ de l'Observatoire, est mal connue. En revanche, les professionnels de la filière veillent à garantir l'origine et la traçabilité des produits proposés en libre-service dans les rayons des GMS, initiative accompagnée par le logo « Volaille française » depuis 2014. Ainsi, les représentations de la décomposition des prix au détail qui vont suivre (partie 3), d'une part n'illustrent qu'un aspect de la valorisation industrielle (celle destinée au marché français des GMS), d'autre part peuvent présenter un biais lié aux importations de viandes de volailles destinées à la distribution (non négligeables s'agissant des découpes), biais qui a cependant tendance à se réduire¹. Enfin, les comptes de l'industrie des viandes de volailles présentés dans la partie 5 retracent l'ensemble de l'activité du secteur, tous débouchés compris (GMS, RHD, export).

Pour plus d'informations :

- <http://www.itavi.asso.fr/content/les-volailles-de-chair>
- « [Les mutations des filières avicoles européennes depuis 2000. Les filières françaises face à l'émergence de nouveaux concurrents](#) » (FranceAgriMer), décembre 2015.
- « [Les marchés des produits laitiers, carnés et avicoles, Bilan 2020 et perspectives 2021](#) » FranceAgriMer, février 2020.

Schéma 8

Cartographie des flux dans la filière lapins en 2019



(1) SSP : statistique agricole annuelle 2019, (2) Recensement agricole 2010

TEC : tonnes équivalent carcasse, T : tonnes

Sources : Itavi, d'après SSP, Comptes de l'agriculture, Coop de France NA, ESANE - Données 2019

L'année 2020 a marqué de manière inédite l'économie des filières volailles de chair. Dès mars 2020, la pandémie de Covid-19 a paralysé les marchés européens des viandes, provoquant la contraction de la demande à l'échelle française et européenne, et rendant l'ajustement de l'offre difficile pour les opérateurs des filières. Plusieurs foyers d'influenza aviaire hautement pathogène (IAHP) se sont également déclarés, d'abord en Europe centrale en début d'année, puis en Europe occidentale en fin d'année, provoquant des pertes de débouchés au grand export pour plusieurs pays. Enfin, dans un contexte de forte demande en matières premières agricoles au niveau mondial, les cours de l'aliment pour volailles ont atteint de très hauts niveaux au quatrième trimestre 2020, inédits depuis 2014. A l'échelle française, cette crise a eu un impact différent selon les filières. Alors que les filières de « spécialité » – canard gras, canard à rôtir, pintade – ont affiché un repli marqué de leur production, les filières « de commodité » – poulet, dinde – ont vu leurs niveaux de production augmenter légèrement, soutenus par une demande qui s'est maintenue dans l'ensemble.

Ainsi en 2020, les abattages français de volaille ont affiché une baisse de 1,4 % en volume et de 1,9 % en têtes (extrapolation des abattages contrôlés CVJA¹). Ce chiffre global cache cependant des tendances hétérogènes. Alors que les abattages de poulet et de dinde ont cru respectivement de 0,6 % et de 0,3 % en volume sur l'année, les abattages de canard et de pintade ont accusé de fortes baisses (- 18,7 % en canard à rôtir, - 12,8 % en pintade et - 7,6 % en canard gras). La paralysie du secteur de la restauration hors domicile (RHD) en lien avec la pandémie de Covid-19 a en effet provoqué des pertes de débouchés importantes dans ce secteur pour les filières « de spécialité ». Les filières poulet et dinde ont quant à elles profité d'une demande soutenue sur le marché domestique, quand bien même la valorisation de l'équilibre carcasse a été mise à mal.

1 « Abattage CVJA : abattages contrôlés corrigés des variations journalières d'abattage. Cette correction permet de comparer des volumes mensuels d'abattage entre années, compte tenu du nombre de jours ouvrables et du type de jours ouvrables des mois concernés. » Source SSP.

En 2020, l'ensemble des filières volailles de chair ont accusé des pertes de débouchés à l'export, principalement vers le marché européen qui représente la majorité des pertes de volumes. Alors que l'Union européenne sert de débouché pour les pièces de la carcasse peu valorisé sur le marché français en filières poulet et dinde, il constitue des débouchés spécifiques pour les filières canard et pintade, principalement à destination de la RHD. Or ce débouché a été mis partiellement à l'arrêt au sein de l'ensemble des pays européens au cours de l'année. Ainsi les exportations de viandes de volaille vers l'Union européenne ont baissé de 17,3 % en volume sur l'ensemble de l'année, dont -18,3 % pour le poulet. En ce qui concerne le grand export, les expéditions ont été relativement préservées en 2020, à l'inverse des années précédentes où elles se contractaient fortement depuis la fin des restitutions aux exportations en 2013. Il semblerait que la demande se soit maintenue en poulet vers les marchés du Proche et Moyen Orient et de l'Afrique subsaharienne. Aussi, alors que les exportations de poulet vers les pays tiers s'étaient contractées de 14,1 % en 2019, la baisse n'a été que de 4,1 % en 2020. Dans ce même contexte, les importations françaises de viandes de volaille, et plus particulièrement de poulet qui représente la majorité des volumes, ont également opéré un ralentissement substantiel pendant la période du premier confinement. Or la France se fournit en découpes et préparations à forte valeur ajoutée auprès de pays excédentaires et compétitifs, tels la Pologne, les Pays-Bas et la Belgique. La demande pour ces produits s'étant maintenue, les flux français d'importation ont repris plus vite que les exportations. Sur l'ensemble de l'année, les importations françaises de poulet en provenance de l'Union européenne ont affiché une baisse de 4,1 %, ce qui a permis au déficit de la balance commerciale des viandes et préparations de volailles de se redresser légèrement en 2020, pour atteindre -337 M€, alors qu'il était de -363 M€ en 2019. Plus largement la contraction de la demande européenne, principalement dans le secteur de la RHD, a conduit à la constitution de stocks importants, mais de nature différente, difficiles à évaluer, faute d'indicateurs appropriés. En France, ces stocks concernent principalement les filières « de spécialité », mais également les filières « de commodité » sur les découpes plus difficiles à valoriser (ailes, dos,...). En Europe en revanche, les pertes de débouchés dues à la crise sanitaire et à l'IAHP ont entraîné la constitution de stocks de filets et cuisses chez les grands exportateurs, principalement la Pologne, faisant chuter les cours et déstabilisant le marché.

D'après Kantar Worldpanel, la crise sanitaire a contribué à doper la consommation de viandes et élaborés de volailles à domicile. Sur l'année 2020, les achats ont augmenté de 9,3 % pour cet ensemble, tous circuits de distribution confondus. Du fait des mesures sanitaires prises par le gouvernement (confinements et couvre-feux), le nombre de repas pris à domicile a fortement augmenté au cours de l'année et dans le même temps les consommateurs ont priorisé l'achat de protéines peu chères et faciles à préparer. Ainsi, alors que les consommateurs se sont détournés des volailles entières, la vente de découpes de poulet et d'élaborés (types panés et charcuterie) a fortement augmenté.

A l'inverse, la consommation française de viandes de volailles calculée par bilan s'est établie en légère baisse au regard de 2019 (-0,4 %). Elle est tirée par de fortes baisses de consommation en canard et en pintade (respectivement -13,9 % et -10,0 %), partiellement compensées par des hausses en poulet et en dinde (respectivement +1,2 % et +2,0 %)². Bien qu'il reste difficile d'évaluer précisément les stocks, ces chiffres, atypiques au regard des années précédentes, reflètent l'impact de la fermeture partielle du débouché RHD.

Le maintien de la consommation française parallèlement à la baisse des importations de viande de volaille a permis la réduction de la part des importations dans la consommation, qui s'est établie à 33,4 % en 2020 contre 35,0 % en 2019. En poulet, ce ratio s'est établi à 40,8 % en 2020 contre 43,3 % en 2019.

Cf. [Les marchés des produits laitiers, carnés et avicoles, Bilan 2020 et perspectives 2021](#) » FranceAgriMer, février 2020

Cf. [Infos rapides Aviculture, Février 2021](#) », n° 2021 – 14, Agreste Conjoncture. Service de la statistique et de la prospective du Ministère de l'agriculture et de l'alimentation

² Consommation par bilan tenant compte des variations de stocks de viande au sein des abattoirs, d'après l'enquête mensuelle auprès des abattoirs réalisée par le SSP.

2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES DE LA DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL DANS LA FILIERE VOLAILLES DE CHAIR ET LAPINS

2.1. Valeurs en vif

Plus de 90 % des volumes de volailles produits font l'objet de contrats de production, dits d'intégration ou de quasi-intégration (Magdelaine, 2008). C'est un mode d'organisation contractuelle entre les éleveurs et des entreprises industrielles ou commerciales (« *intégrateurs* ») qui fournissent aux éleveurs certains moyens de production, dont l'alimentation des animaux et, généralement, les poussins ; l'éleveur est souvent propriétaire des bâtiments (parfois du cheptel). Les intégrateurs planifient la production des élevages et reprennent les animaux prêts pour l'abattage en rémunérant les éleveurs selon les modalités prévues dans les contrats.

La valeur unitaire du produit agricole, soit la valeur du kg d'animal vif prêt pour l'abattoir, n'est pas la recette unitaire du producteur agricole, éleveur « intégré », mais le prix de cession de l'animal fini par l'intégrateur à l'abatteur. Ces valeurs font l'objet d'enquêtes statistiques fournissant mensuellement les prix moyens au kg vif nécessaires au calcul des indices de prix des produits agricoles à la production (IPPAP) des volailles et lapins. Ces données sont fournies en niveau à l'Observatoire pour les agrégats suivants : dindes et dindons, poulets (label et standard), et lapins. Dans le cadre de l'Observatoire, on utilise ces valeurs en vif, converties en valeur par kg de carcasse, comme indicateurs de la valeur de la matière première agricole de la filière, cette valeur étant coproduite par l'éleveur et son intégrateur.

2.2. Prix des viandes de volailles vendues par l'industrie à la grande distribution

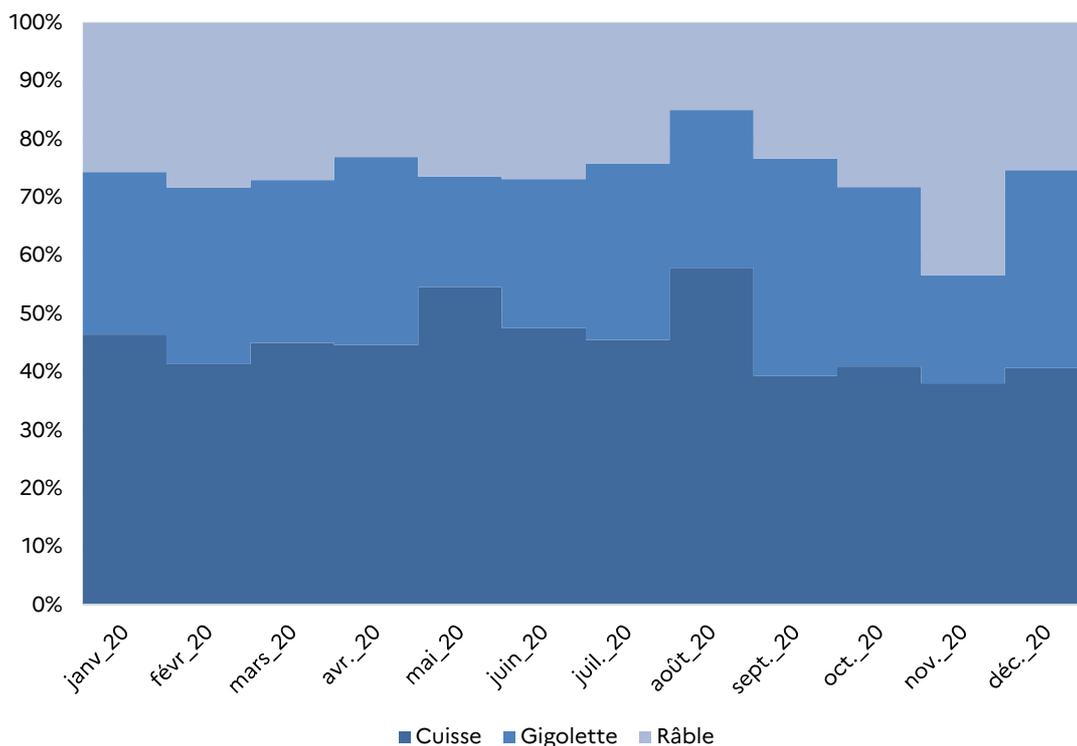
L'Observatoire dispose de prix moyens industriels relevés par l'Insee auprès des principaux opérateurs pour quatre ensembles de produits : poulet entier prêt-à-cuire (PAC) standard c'est-à-dire hors label et hors certifié, escalope de filet de poulet standard et cuisse de poulet standard. On dispose des données d'exportation françaises vers la Belgique pour estimer les prix industriels des ailes de poulet. Ces données sur les valeurs sortie abattage-découpe des principales pièces issues d'une carcasse de volailles, complétées par leurs poids moyens, permettent d'estimer la valeur de matière première entrée abattoir des découpes de cuisses de poulet et d'escalopes de poulet en considérant que le rapport entre valeur entrée abattoir et valeur sortie abattage-découpe est identique quelle que soit la pièce, et égal à celui de l'ensemble de la carcasse (Mainsant, Porin, 2002). Une enquête conduite en 2014 auprès des industriels a permis de recueillir des références sur la valorisation des abats (gésiers, foie), de certaines viandes secondaires (*trimming*) et autres coproduits, ce qui a ainsi permis de préciser les estimations des indicateurs de marges brutes industrielles sur les produits de consommation étudiés (Encadré 11). La valorisation des coproduits varie d'une année à l'autre pour les abatteurs, elle peut venir abaisser le coût entrée abattoir ou au contraire l'augmenter. Dans la décomposition du prix au détail, la valorisation prise en compte dans le calcul de la valeur du coût entrée abattoir vient diminuer marginalement le coût d'acquisition entrée abattoir.

L'Observatoire suit trois catégories de viande de lapin :

- le lapin entier présenté non découpé,
- le lapin entier découpé avec ou sans tête,
- un panier de morceaux de lapin.

Pour cette dernière catégorie, le panier de morceaux suivi au sein a été affiné et se compose de trois morceaux : cuisse, râble et gigolette. Les proportions pour ces trois morceaux sont fixées par rapport à leur consommation en 2020 (Graphique 78) et sont reproduites à l'identique pour les années antérieures et pour la sortie industrie. Cela permet d'observer des variations du prix moyen uniquement liées à des modifications de prix et non de quantité.

Graphique 78

Structure du Panier d'achats de morceaux de lapin en 2020

Source : Kantar WorldPanel

Depuis fin 2018, l'Observatoire a mis en place une enquête auprès des quatre principaux abatteurs, représentant près de 46 % des volumes abattus. Ces entreprises transmettent à l'Observatoire à la fois des données de comptes et de prix par produit. Cela permet de désagréger la marge industrie et distribution pour 2018 et 2019.

2.3. Prix des viandes de volailles vendues en grande distribution

Les références de prix des volailles et lapins au détail sont les prix d'achat moyens pondérés mensuels issus du panel de consommateurs Kantar Worldpanel. Pour établir des valeurs moyennes annuelles composant le prix au détail (coût entrée abattoir, marges brutes de l'aval), les données de base, mensuelles, sont pondérées quel que soit le stade (production, industrie, GMS) par les quantités achetées mensuellement en GMS en année de référence (2020 actuellement), ceci afin de garantir que les évolutions de ces valeurs annuelles sont uniquement dues aux évolutions des prix et non influencées par d'éventuelles variations interannuelles de la répartition des achats dans l'année.

2.4. Modifications notoires du panel Kantar Worldpanel impactant les produits suivis par l'Observatoire.

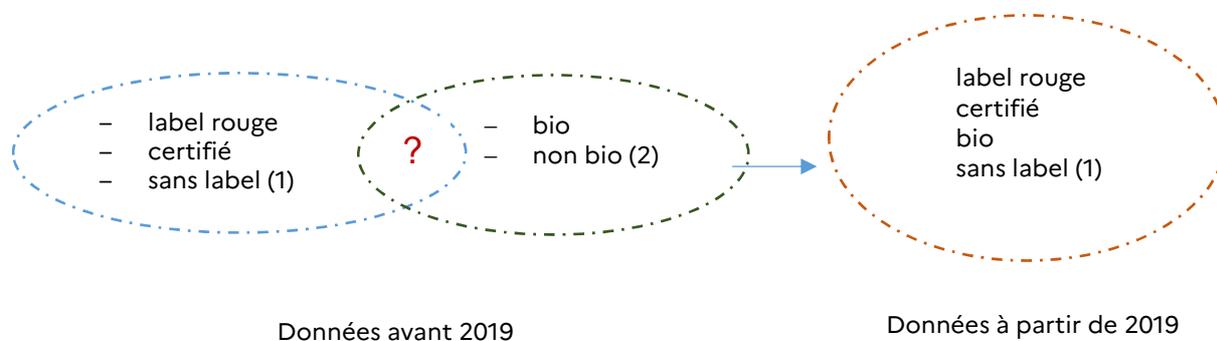
Poulet: les produits suivis sont ceux standard au sens strict, c'est-à-dire sans label ni certification

Avant 2019, Kantar renseignait deux sous-groupes pour la catégorie poulet : (i) l'ensemble label rouge, certifié et sans label et (ii) l'ensemble bio et non bio (Schéma 9). Toutefois, aucune information sur l'intersection entre ces deux sous-groupes n'était renseignée (représentée par le point d'interrogation sur le Schéma 9). Suite à des demandes de précisions de la part de l'Observatoire, Kantar Worldpanel renseigne depuis 2019 un unique sous-groupe déclinant les

catégories de poulet PAC ou découpes de poulet selon les critères label rouge, certifié, bio et sans labels. La catégorie « sans label » désigne désormais les produits qui ne sont ni bio, ni certifiés, ni label rouge. Ainsi, les questions de doubles comptages sont dorénavant écartées, sachant qu'en cas de double labellisation le critère bio prime. On peut donc distinguer directement les poulets standard au sens strict, c'est-à-dire ceux « sans label »³.

Schéma 9

Précisions données du panel Kantar poulet



- (1) La dénomination utilisée par Kantar est « Autres labels »
 (2) La dénomination utilisée par Kantar est « Autres bio »

Avant 2019, l'Observatoire s'intéressait aux regroupements hors label rouge et hors bio, ce qui revenait à observer les poulets standard et certifiés. Depuis 2019, pour les découpes, l'Observatoire suit la sous-catégorie « sans label ». Ces produits sont désormais standard au sens strict. Cette modification permet d'être plus homogène dans le suivi des prix tout au long de la filière. En effet, les prix collectés par le SSP au stade de la production (via les SRISE afin d'alimenter les IPPAP de l'Insee), bien qu'incluant certains poulets lourds sexés et des poulets destinés à l'export, s'apparentent plus à des prix de poulets standard. De même, les prix Insee au stade abattage-transformation excluent les poulets certifiés, label et bio.

Élargissement de l'intitulé de poulet entier prêt à cuire (PAC) incluant le poulet en libre-service et le poulet vidé non préemballé

Le libellé Kantar Worldpanel poulet entier PAC regroupe désormais le poulet prêt-à-cuire disponible en libre-service (LS) auquel a été ajouté le poulet prêt-à-cuire servi dans les stands de boucherie, non préemballé. Cet agrégat met à mal l'homogénéité du poulet PAC standard suivi aux différents stades de décomposition du prix au détail. Par ailleurs, l'écart de prix entre le poulet PAC LS et servi en stands de boucherie peut être important, renforcé par les potentielles erreurs de déclaration des panelistes (déclaration à tort de poulet certifié ou sous SIQO en tant que standard plus probable lorsque le poulet PAC est servi en stands de boucherie).

Pour ces deux raisons, il a été décidé dans cette présente édition du rapport de ne pas publier de modèle de décomposition du poulet PAC.

³ Dans les rapports précédents, les données suivies en lien avec les articles de poulet étaient le regroupement hors label rouge et hors bio.

Encadré 10

Représentativité des produits de l'OFPM

La représentativité des produits suivis par l'Observatoire est présentée ci-dessous pour les années 2018, 2019 et 2020. Elle est calculée à partir des quantités achetées en supermarché et en hypermarché renseignées dans le panel Kantar Worldpanel. Ces pourcentages sont évalués par la division de ces quantités d'achat sur le total de l'espèce correspondante (hors élaborés, hors charcuteries et hors abats) et également sur le total volaille*.

	2018	2019	2020
Sur total poulet - hors élaborés, charcuterie et abats			
Poulet PAC standard	6,0 %	5,7 %	5,2 %
Cuisse standard	14,2 %	15,2 %	16,3 %
Escalope standard	17,1 %	16,7 %	18,4 %
Poulet PAC – label rouge	18,6 %	18,1 %	15,4 %
Sur total volaille* - hors élaborés, charcuterie et abats			
Poulet PAC standard	4,1 %	3,9 %	3,6 %
Cuisse standard	9,7 %	10,5 %	11,4 %
Escalope standard	11,6 %	11,4 %	12,9 %
Poulet PAC – label rouge	12,6 %	12,4 %	10,8 %

	2018	2019	2020
Sur total lapin – hors élaborés et abats			
Lapin entier non découpé	25,5 %	22,7 %	22,0 %
Lapin entier découpé	31,9 %	28,9 %	27,0 %
Morceaux de lapin	35,9 %	39,3 %	41,2 %

Source : Kantar Worldpanel

* c'est-à-dire les intitulés Kantar « Détails Espèces hors lapin » pour les espèces suivantes : canard, oie, chapon, pintade, dinde, poulet et autres espèces.

Encadré 11

Impact de la valorisation des coproduits de l'abattage-découpe de volailles

Après échanges avec les représentants des industriels, l'Observatoire a conduit en 2014-2015, une enquête sur les résultats 2014 de la valorisation des coproduits et viandes secondaires pour le poulet et la dinde, auprès d'un panel de 6 sociétés représentant 89 % des abattages de poulet standard (hors poulet « export ») en 2014. À noter que les réponses pour la dinde ne se sont pas avérées exploitables faute de réponses suffisantes.

Quatre catégories de produits ont été suivies dans l'enquête :

- les viandes secondaires : ailes de poulet
- les abats : cœur, foie, gésier
- les extrémités : tête, cou, pattes, croupion
- les coproduits : plumes, sang, peau, graisses, chutes de parage, restes de carcasses et divers produits de catégorie C3 (pour l'alimentation animale).

Prise en compte de la valorisation des abats et coproduits dans le calcul des marges brutes sur les découpes principales (filets et cuisses).

La marge nette sur coproduits, abats, et après saisie diminue (si elle est positive) ou augmente (dans le cas contraire) le coût d'achat de la matière première commune aux produits principaux et aux coproduits (*i.e.* la valeur de la carcasse de poulet entrée abattoir).

Le tableau suivant présente les résultats ramenés aux quantités valorisées par kilo de pièce ou coproduits :

Tableau 24

Valorisation moyenne des coproduits du poulet standard en 2014

Libellés articles : abats, coproduits, saisie	Chiffres d'affaires HT des quantités valorisées	Coûts spécifiques	Marge nette
	(1)	(2)	(3) = (1) - (2)
	centimes / kg article	centimes / kg	centimes / kg
Abats	152,6	-139,3	13,3
Coproduits, extrémités, reste de la carcasse	10,6	-2,7	7,9
Saisies	0,5	-10,2	-9,7
Abats et coproduits non valorisés		-7,0	-7,0
MOYENNE pour l'ensemble des articles	12,8	-6,8	6,0

Source : OFPM, enquête auprès des entreprises

Les résultats précédents ramenés aux quantités de poulets traités et divisés par le rendement du vif en carcasse (67 % pour un poulet standard, source SSP pour OFPM) donnent les valeurs par coût unitaire d'achat. Abats et coproduits sont considérés comme des produits joints des PGC : leur valorisation nette vient diminuer le coût d'achat de la matière première (poulet entrée abattoir) d'environ 4 centimes / kg carcasse (ou 2,7 centimes / kg vif) sur la base de ces résultats 2014. Le tableau ci-après présente les résultats précédents exprimés en % du prix moyen de la matière première entrée abattoir.

Tableau 25

Valorisation moyenne des coproduits du poulet standard, ramenée au prix d'achat entrée abattoir en 2014 (en %)

Libellés articles : abats, coproduits, saisie	Chiffres d'affaires HT des quantités valorisées (1)	Coûts spécifiques (2)	Marge nette (3) = (1) - (2)
	% prix achat vif	% prix achat vif	% prix achat vif
Abats	1,8 %	-1,6 %	0,2 %
Coproduits, extrémités, reste de la carcasse	4,1 %	-1,1 %	3,1 %
Saisies	0,0 %	-0,2 %	-0,2 %
Abats et coproduits non valorisés		-0,2 %	-0,2 %
MOYENNE pour l'ensemble des articles	6,0 %	-3,2 %	2,8 %

Source : OFPM, enquête auprès des entreprises

Encadré 12

Les références de prix moyen de vente par l'industrie aux enseignes de GMS

Pour plusieurs produits (liste ci-dessous), la référence de prix moyens mensuels de vente par l'industrie aux centrales d'achat des GMS est fournie à l'Observatoire par l'Insee. Ces prix moyens sont recueillis spécifiquement pour l'Observatoire par l'Institut auprès des entreprises qu'il interroge pour élaborer ses [indices de prix de production de l'industrie](#). L'enquête est conduite auprès des principaux opérateurs du secteur, elle porte sur un ensemble de produits, précisément défini (les « transactions - témoins »).

Les articles dont les prix sont relevés et pris en compte pour établir le prix moyen d'un « produit » (ensemble d'articles) sont précisément définis dans leur nature (dénomination, qualité, marque, conditionnement...) et leurs proportions pour assurer l'homogénéité dans le temps du « produit suivi ».

Pour un produit industriel donné destiné à la revente au détail en GMS, l'ensemble d'articles suivi par l'Insee n'est pas nécessairement homogène à celui suivi par l'Observatoire au stade de la vente au détail en GMS, *via* Kantar Worldpanel, notamment. Par exemple, les prix moyens mensuels sortie industrie d'« escalope de poulet standard » ou du « lait ½ écrémé UHT » sont établis sur des ensembles d'articles de nature et de composition éventuellement différentes de celles d'« escalope de poulet standard » ou du « lait ½ écrémé UHT » dont on relève les prix au détail en GMS dans Kantar Worldpanel.

Lever complètement le biais éventuel qui en résulte sur le calcul des « indicateurs de marge brute » nécessiterait de disposer de données de prix élémentaires portant sur des références exactement identiques sortie usine et en GMS, et en nombre potentiellement très important pour assurer en outre la représentativité des résultats.

Par ailleurs, les prix moyens fournis par l'Insee sont généralement « trois fois nets », homogènes au chiffre d'affaires du fournisseur, intégrant les remises, rabais, ristournes conditionnelles aux quantités (sauf certaines remises connues en fin d'année) et la coopération commerciale (financement par le fournisseur d'opérations visant le développement des ventes), mais n'intégrant pas tout autre éventuel mécanisme de « détermination » du prix.

Les produits pour lesquels les références de prix industriels utilisées par l'Observatoire proviennent de la source Insee précitée sont :

- en viande porcine : les UVCI de porc frais ou de jambon cuit supérieur,
- en viandes de volailles : les découpes de poulet standard UVCI,
- en produits laitiers : tous les PGC suivis par l'Observatoire,
- et en filière céréalière, mais s'agissant de produits intermédiaires non destinés à la vente au détail : les prix des farines boulangères.

Les autres sources de prix industriels mobilisées pour d'autres produits sont :

- en filière viande « de bœuf » : une enquête *ad hoc* de l'Observatoire auprès des industriels ;
- pour les pièces de porc (produits intermédiaires pour l'industrie de la charcuterie ou pour la découpe de viande de boucherie de porc en GMS) : les cotations sur le MIN de Rungis ;
- pour les pâtes alimentaires et le saumon fumé : le calcul de prix moyen annuel à partir des données de tonnages et de chiffre d'affaires par produit dans l'industrie fournies par l'enquête statistique ProdCom (SSP, Insee).

L'amélioration des sources de prix industriels est un enjeu important pour l'OFPM, mais elle nécessiterait des moyens statistiques considérables.

Encadré 13

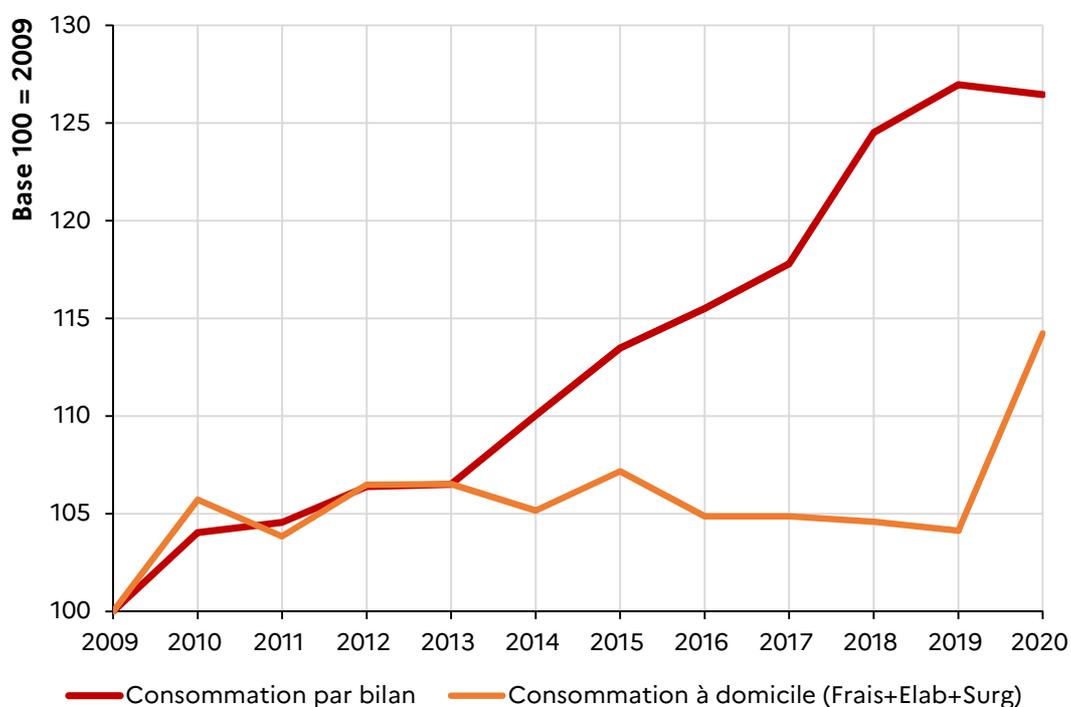
Consommation par bilan vs consommation à domicile

La filière volaille de chair, et plus particulièrement poulet de chair, est spécifique de par le taux de croissance de sa consommation particulièrement élevé en regard de celle des autres viandes. Sur les dix dernières années, la consommation de viandes de volaille par bilan a augmenté de 2,7 % en moyenne chaque année, croissance tirée par le poulet (+ 4,3 % en moyenne par an). Dans la filière poulet de chair, le taux d'autosuffisance était en moyenne de 110 % entre 2009 et 2012, et s'est dégradé progressivement à partir de 2013, jusqu'à atteindre 88 % en 2019. Parallèlement à cela, la consommation à domicile a eu tendance à stagner, voire diminuer (-0,9 % par an en moyenne entre 2016 et 2019). Par ailleurs, entre 2009 et 2019, les importations de viandes de volaille ont augmenté de 5,9 % par an, dont + 7,0 % en moyenne par an pour la viande de poulet⁴.

Ainsi on pouvait estimer en 2019 que 35 % de la croissance du marché français de la viande de volaille reposait sur les importations.

Graphique 79

Évolution de la consommation de viande de volailles en France (indice 100 en 2009)



Sources: FranceAgriMer, d'après SSP, Kantar Worldpanel et douane française

L'évolution comparée de la consommation par bilan et de la consommation à domicile (Graphique 79) montre que, entre 2013 et 2019, la croissance de la consommation française de viandes de volaille s'opère au niveau des marchés autres que celui de la GMS, à savoir l'industrie de la transformation, les grossistes et la restauration hors domicile. Or, ces marchés sont peu connus, en l'absence d'indicateurs de suivi établis. Quelques études ont cependant été menées ces dernières années, permettant ainsi d'approcher les dynamiques de ces débouchés, faute de pouvoir en connaître les volumes et chiffres d'affaire précis. Bien que l'Observatoire s'intéresse au suivi du débouché GMS, il nous semble important de décrire ici les grandes tendances qui animent ces autres marchés afin de donner un aperçu plus global de l'évolution de la filière au cours de ces dernières années.

Les marchés de gros rassemblent des acteurs aux métiers variés (des grossistes locaux aux importateurs/courtiers), aux stratégies d'approvisionnement diversifiées et à destination d'une

⁴ Sources : Kantar Wordpanel tous circuits, toutes volailles fraîches et surgelées pour les données de consommation à domicile ; SSP et Douane française pour les autres données.

clientèle également variée (restauration rapide, bouchers, snacking, transformateurs, etc.). Notons cependant qu'une bonne moitié de cette clientèle sont des acteurs de la restauration hors domicile (RHD). La tendance était au recul des tonnages qui transitaient par ce débouché en 2015, ce alors même que l'on observait une hausse de l'usage des produits transformés (élaborés) en substitution des produits bruts (viande fraîche). Le segment de l'industrie de la transformation est celui dont la croissance a été évaluée comme la plus importante (+ 25 % entre 2010 et 2015⁵), avec un fort développement dans le domaine des élaborés (charcuteries à base de volaille, produits panés et viandes cuites).

Enfin, le marché de la RHD concentre actuellement l'attention des acteurs de la filière. Il est constitué de trois sous-secteurs qui sont la restauration collective, la restauration commerciale et les circuits de vente alternatifs (ambulants et saisonniers, GMS et magasins de proximité offrant des produits ou solutions repas à consommer sans transit à domicile...)⁶. Sur ces derniers, GIRA Foodservice dispose de peu de données, en raison de la grande dispersion à l'intérieur de ce secteur et de la spécificité de ses circuits d'approvisionnement. Pour l'année 2018, GIRA Foodservice estimait les achats de volailles et lapins par la RHD (restauration collective, commerciale et boulangerie, hors autres circuits alternatifs) à 191 milliers de tonnes, ce qui, rapporté aux volumes d'achats de ménages estimés par Kantar, représenterait environ un quart de la consommation totale, à domicile et hors domicile⁷.

La restauration collective pèserait pour 43 % des volumes de viande de volaille écoulés en RHD, cette proportion étant légèrement plus élevée que pour l'ensemble des produits carnés (40 %), en raison de la présence importante de la viande de bœuf en restauration commerciale (qui capte 71 % des volumes de bœuf écoulés dans la RHD), notamment dans la restauration rapide. Les viandes de volaille (hors charcuteries) représentent près d'un tiers des volumes de produits carnés achetés par la RHD (31 %), les deux tiers étant du poulet. Sur l'ensemble des viandes de volaille utilisées en RHD, les estimations de GIRA Foodservice font apparaître sur ces dix dernières années une décrue du marché du poulet entier, et plus largement de la viande fraîche, au profit de la croissance rapide du marché des élaborés.

Pour les trois débouchés que nous venons de détailler, la matière première la plus recherchée est le filet de poulet (frais, congelé ou transformé), pour laquelle la filière française dispose d'un déficit de compétitivité, qui bénéficie aux importations en provenance des pays de l'Union Européenne (Benelux et Pologne en tête). Le seul segment préservé des importations semble être celui du haut de gamme/premium (certifié, SIQO), qui garantit de fait un approvisionnement français.

Ainsi le taux de couverture du marché français par la viande importée a crû de manière continue depuis le début des années 2000 pour se stabiliser depuis 2016. Cela a représenté pour la filière française des viandes de volaille une perte progressive de parts de marché. Cette dernière concentre ainsi ses efforts sur la reconquête de ces marchés de la RHD et de l'industrie.

En 2020, la crise économique occasionnée par la pandémie de Covid-19 a fortement impacté le secteur de la restauration hors domicile (RHD) et est venue se poser en révélateur de ces tendances à l'œuvre sur le marché français des viandes de volaille. La croissance de la consommation à domicile (+ 9,7 %) n'a pas pu compenser la baisse de consommation hors domicile, d'où une baisse de la consommation par bilan (- 0,4 %) (Graphique 79). Mais alors que la perte de chiffre d'affaire du secteur de la RHD a été estimée à 38 % pour l'ensemble du secteur de la RHD en 2020 (source NPD group), les importations de viande de volailles n'ont diminué que de 4,5 % en volume. Bien que les niveaux de stocks restent difficilement mesurables, ces chiffres illustrent combien la viande importée reste implantée au sein de débouchés nombreux et variés.

⁵ D'après l'étude « Analyse des flux d'importation de volaille en France, mise à jour des données pour 2015 et tendances 2016 », conduite par AND International et l'ITAVI pour le compte du CIPC et du CIDEF.

⁶ Les éléments qui vont suivre sur le secteur de la RHD sont issus de l'étude « Panorama de la consommation alimentaire hors domicile » réalisée par Gira Foodservice pour le compte de FranceAgriMer en 2014 et son actualisation de 2019 sur la base des données de 2018.

⁷ Il s'agit des projections 2018 à partir des données de l'étude 2014, en prenant en compte des évolutions du secteur de la RHD et en ajustant les résultats avec certaines bases de données de grossistes. Du fait des particularités des méthodologies (déclaratif, échantillonnage) utilisées par GIRA Foodservice et Kantar, ces chiffres ne sont pas comparables au volume de la consommation française de viandes de volaille calculée par bilan.

3. DECOMPOSITION EN MATIERE PREMIERE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DETAIL EN GMS DE LA VIANDE DE VOLAILLES ET DE LAPIN

3.1. Prix et indicateurs de marges brutes en filière volailles : découpes de poulet standard

L'Observatoire suit les deux principales découpes de poulet standard, à savoir les escalopes et les cuisses (désossées ou non, gigues incluses) représentant respectivement 43 % et 41 % des volumes de découpes fraîches de poulet standard achetés par les ménages français pour leur consommation à domicile en 2020. Sur ces segments, l'escalope standard profite d'une demande soutenue depuis 2014, qui semble liée en partie à une substitution de consommation de l'escalope de dinde au profit de l'escalope de poulet. En revanche, les achats de cuisse de poulet standard sont en repli au bénéfice des cuisses de poulets certifiés ou sous SIQO. Les cuisses de poulet standard représentaient 66 % des achats de cuisses de poulet en 2009, pour ne représenter plus que 53 % en 2019, sous l'effet de la croissance des segments « certifié » et plus marginalement « label rouge », mais ces tendances se sont inversées en 2020. Ainsi en 2020, sous l'effet des restrictions sanitaires et de l'augmentation des prises de repas à domicile, les segments des découpes de poulet ont connu une forte hausse de consommation en GMS. Au regard de l'année 2019, le segment escalopes (tous labels, certifié, bio ou standard) a crû de 12,8 % en volume et celui des cuisses de 10,6 %, croissance répartie de manière assez homogène sur l'année. Cette hausse de consommation a été portée par la viande standard. Ainsi les achats d'escalopes standard ont augmenté de 17,1 % et ceux de cuisse standard de 13,5 % en 2020 au regard de 2019. Bien que le segment du certifié ait été également porteur du fait d'une plus grande disponibilité de l'offre, les segments label rouge et bio ont connu une croissance limitée.

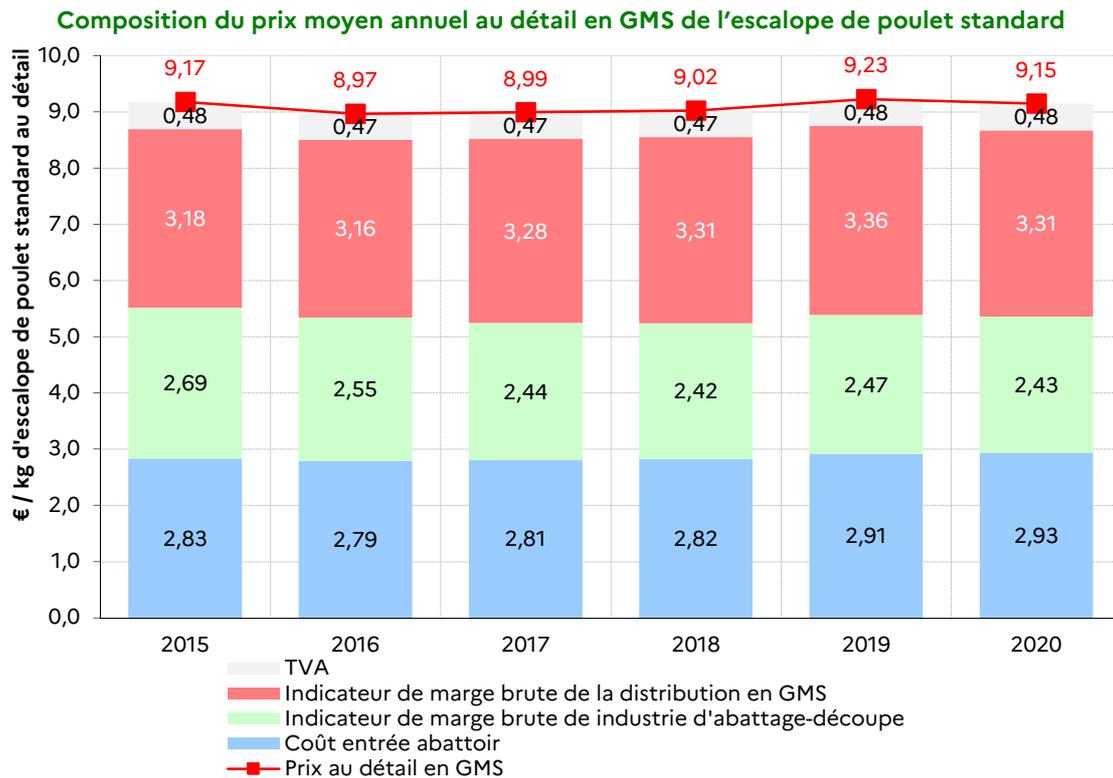
NB : Les moyennes annuelles sont obtenues en pondérant les valeurs mensuelles à chaque stade (entrée abattoir, sortie industrie, détail en GMS) par les quantités d'achat mensuelles au détail en GMS en année de référence : 2020.

3.1.1. Escalopes de poulet standard

Le prix moyen annuel au détail des **escalopes de poulet standard** (Graphique 80) est resté relativement stable bien qu'en légère augmentation entre 2016 et 2018 (+ 3 centimes par an), avant d'augmenter en 2019.

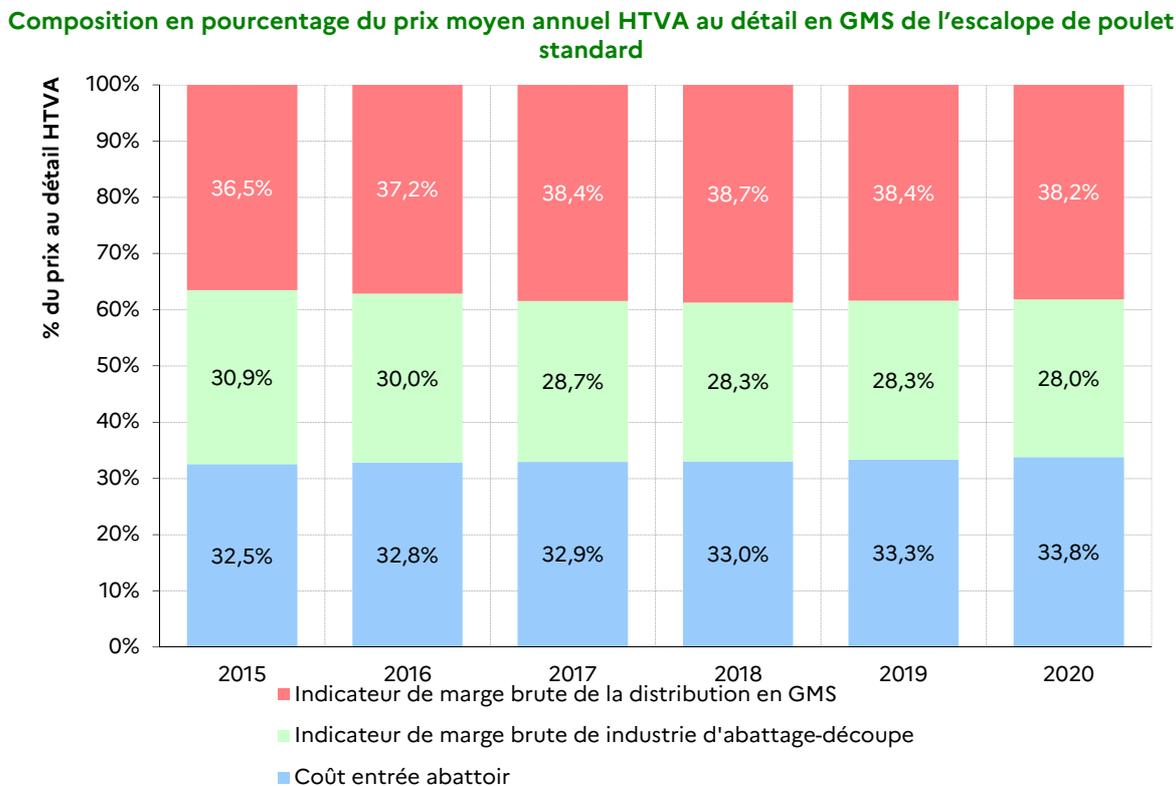
En 2020, le prix au détail diminue de 8 centimes. Cette baisse se retrouve principalement dans l'indicateur de marge brute de la distribution (- 5 centimes), ainsi que dans l'indicateur de marge brute de l'industrie (- 4 centimes), tandis que le coût entrée abattoir augmente légèrement, de 2 centimes.

Graphique 80



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Kantar Worldpanel

Graphique 81



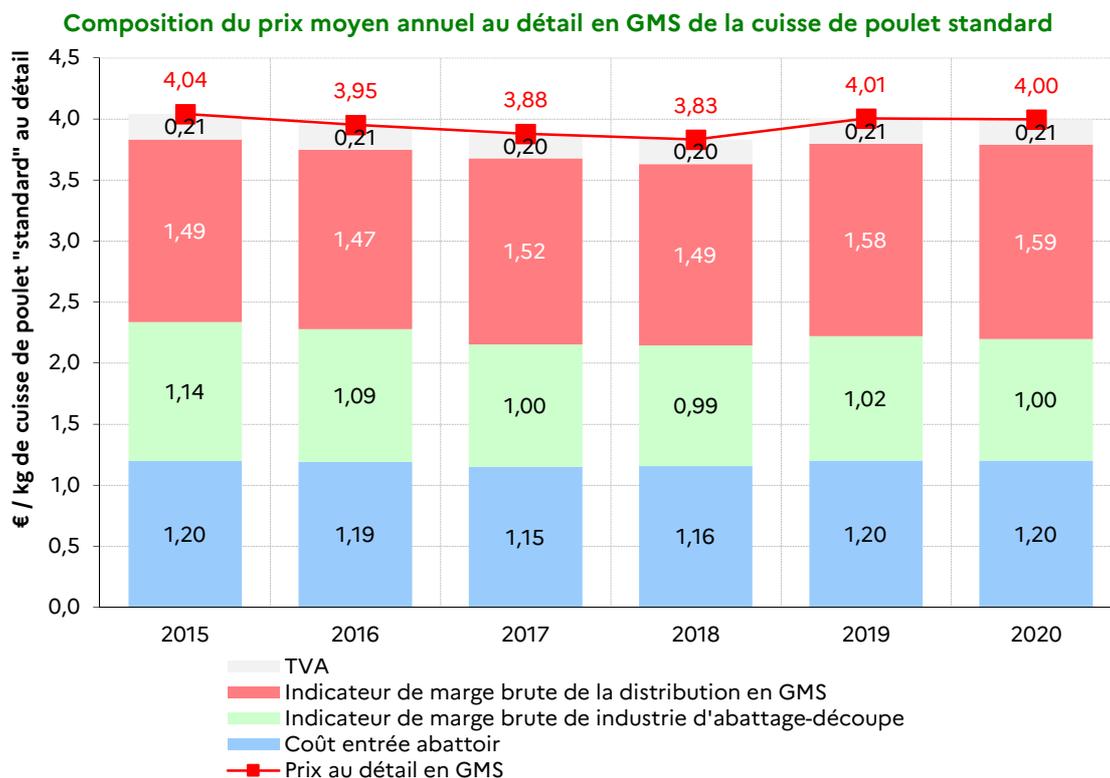
Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Kantar Worldpanel

3.1.2. Cuisses de poulet standard

Entre 2015 et 2018, les **cuisses de poulet standard** ont enregistré une baisse de leur prix moyen annuel en GMS de 21 centimes. Cette baisse du prix moyen au détail, à saisonnalité des achats constante, s’est faite principalement aux dépens de l’indicateur de marge brute de l’industrie abattage-découpe (- 15 centimes sur la même période). En 2019, le prix au détail était remonté au profit de l’ensemble des indicateurs de décomposition des prix.

En 2020, ce prix au détail est quasiment stable (-1 centime). L’indicateur du coût entrée abattoir est stable, tandis que l’indicateurs de marge brute de l’industrie diminue légèrement (- 2 centimes) et que celui de la distribution est globalement stable (+ 1 centime) tel qu’indiqué au Graphique 82.

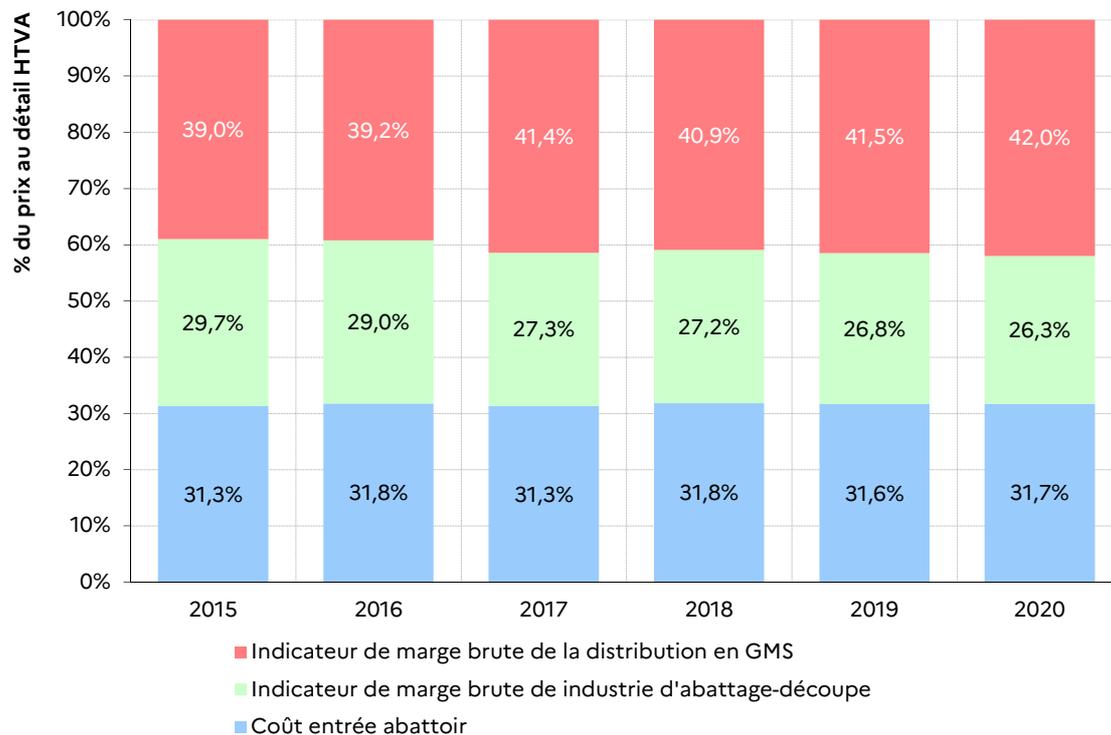
Graphique 82



Sources : OFPM d’après FranceAgriMer, SSP, Insee, Kantar Worldpanel

Graphique 83

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS de la cuisse de poulet standard



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Kantar Worldpanel

3.2. Prix et indicateurs de marges brutes en filière volailles : poulet entier label rouge

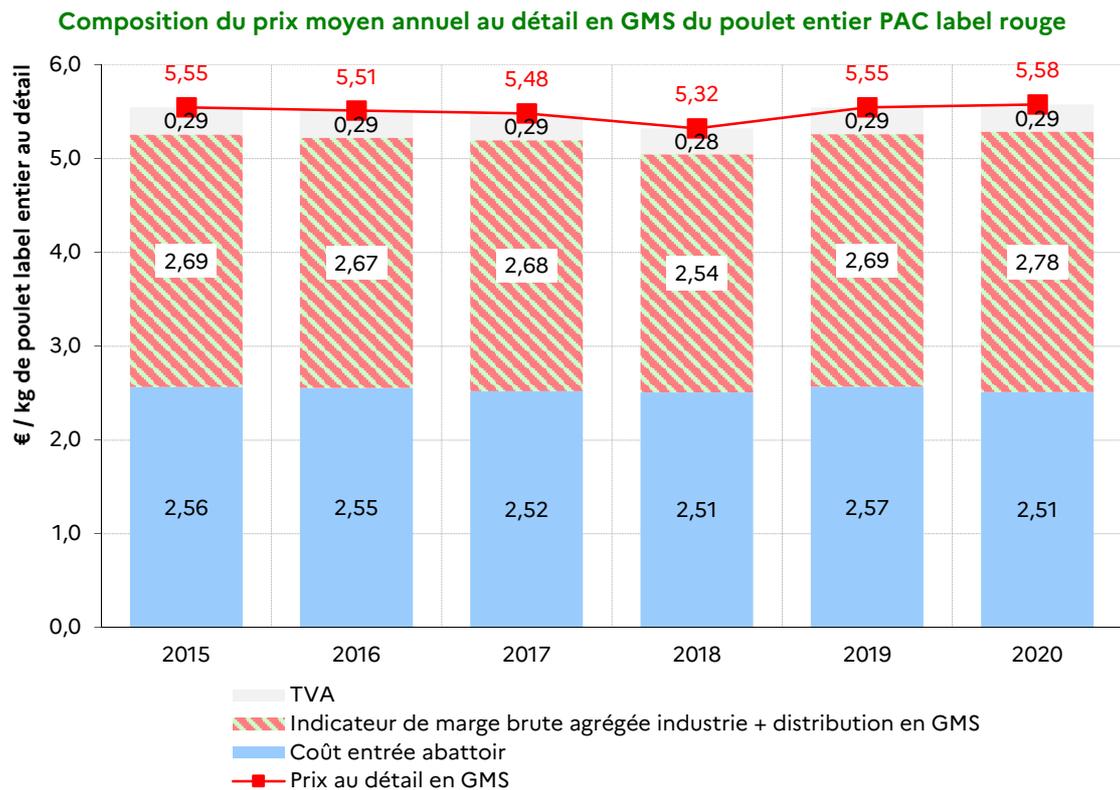
Entre 2015 et 2018, le prix moyen du poulet entier label rouge au détail avait baissé de 23 centimes au total, sous l'effet de la diminution du coût entrée abattoir et de l'indicateur de marge brute agrégée industrie-distribution. En 2019, le prix au détail avait augmenté de manière marquée.

Cependant, en 2020 le prix au détail n'a augmenté que de manière modérée, plus 3 centimes, au profit de la marge brute agrégée industrie et distribution, en hausse de 9 centimes, tandis que l'indicateur de coût entrée abattoir a reculé de 6 centimes.

Bien que le poulet entier label rouge représente une part stable autour de 65 % dans les achats de poulets entiers, sa consommation tend à décroître de manière continue depuis 2013. Ce segment était par ailleurs soumis à des actions promotionnelles fréquentes au sein des rayons des GMS, actions désormais encadrées par la loi EGAlim. En 2020, en lien avec la crise sanitaire, les consommateurs se sont détournés de manière plus marquée du poulet entier label rouge (-9,8 % de quantités achetées sur l'année).

NB : Les moyennes annuelles sont obtenues en pondérant les valeurs mensuelles à chaque stade (entrée abattoir, détail en GMS) par les quantités d'achat mensuelles au détail en GMS en année de référence 2020.

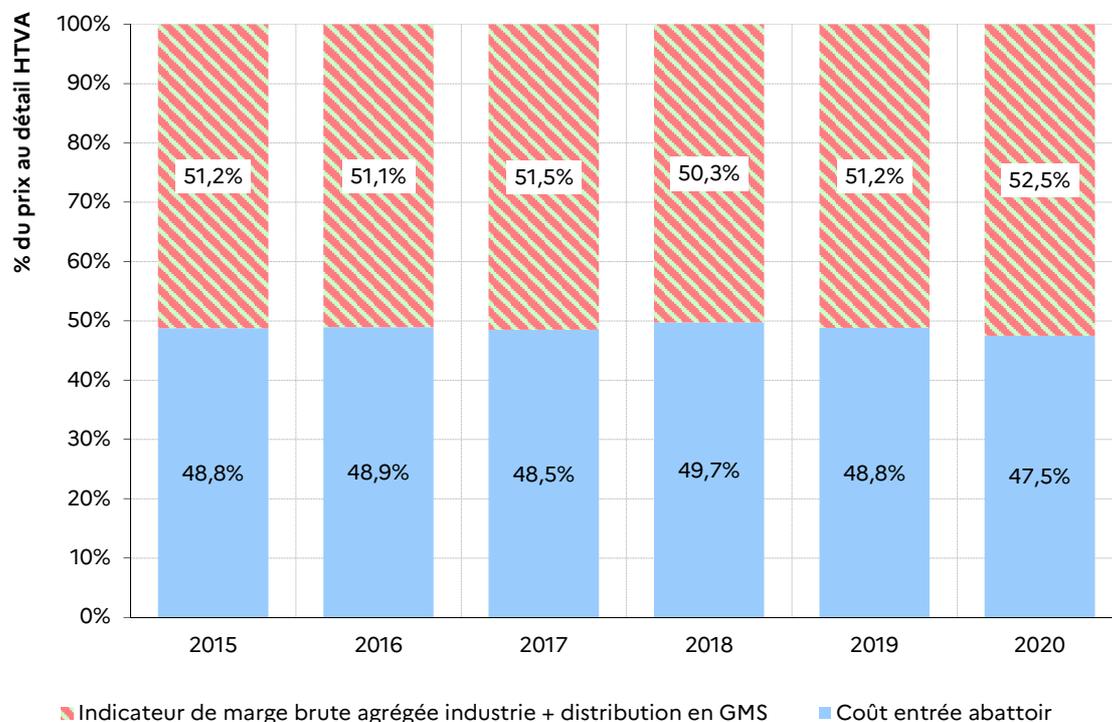
Graphique 84



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

Graphique 85

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail HTVA en GMS du poulet entier PAC label rouge



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

3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière volailles : lapin entier et morceaux de lapin

En suivi mensuel, non représenté ici, on constate une forte saisonnalité des prix du lapin entrée abattoir, atténuée dans le prix au détail. Entre 2016 et 2020, la cotation nationale du lapin vif entrée abattoir a augmenté au rythme annuel moyen de 3,2 %, ce qui explique la hausse du coût entrée abattoir sur cette période dans la décomposition des marges des produits suivis dans cette section.

L'Observatoire suit trois articles : le lapin entier vendu non découpé, le lapin entier vendu découpé et un panier de morceaux de lapin tel qu'indiqué au paragraphe 2.2. Depuis 2007, la baisse de consommation de viande de lapin entraîne un repli continu des abattages de lapin. En 2020, les abattages contrôlés CVJA de lapin ont baissé de 4,7 % en tonnes, après quatre années consécutives de baisse au rythme moyen de 5,8 %. En GMS, les achats de viande de lapin par les ménages (hors élaborés et abats) ont reculé de 9,9 % en 2020. Alors qu'on constate un délaissement du lapin entier non découpé par les consommateurs, les industriels fournissent un travail accru de mise en valeur des différents types de découpes et morceaux. En dépit d'une baisse importante de consommation en 2020, les ventes de morceaux de lapin se sont plus maintenues que celles de lapin entier (- 5,5 % contre - 14,5 % respectivement).

NB : Les moyennes annuelles sont obtenues en pondérant les valeurs mensuelles à chaque stade (entrée abattoir, sortie industrie, détail en GMS) par les quantités d'achat mensuelles au détail en GMS observées en année de référence : 2020.

Pour ces trois modèles « lapin », le coût moyen annuel entrée abattoir a été estimé sur la base du prix du kg de carcasse entrée abattoir. Les coproduits, tels la tête ou les abats, pouvant être valorisés notamment en petfood, ne sont pas pris en compte dans cet indicateur de coût entrée abattoir, faute de données précises. Par ailleurs, les pertes liées à l'acte de découper sont estimées à 5 % uniquement pour le panier de morceaux.

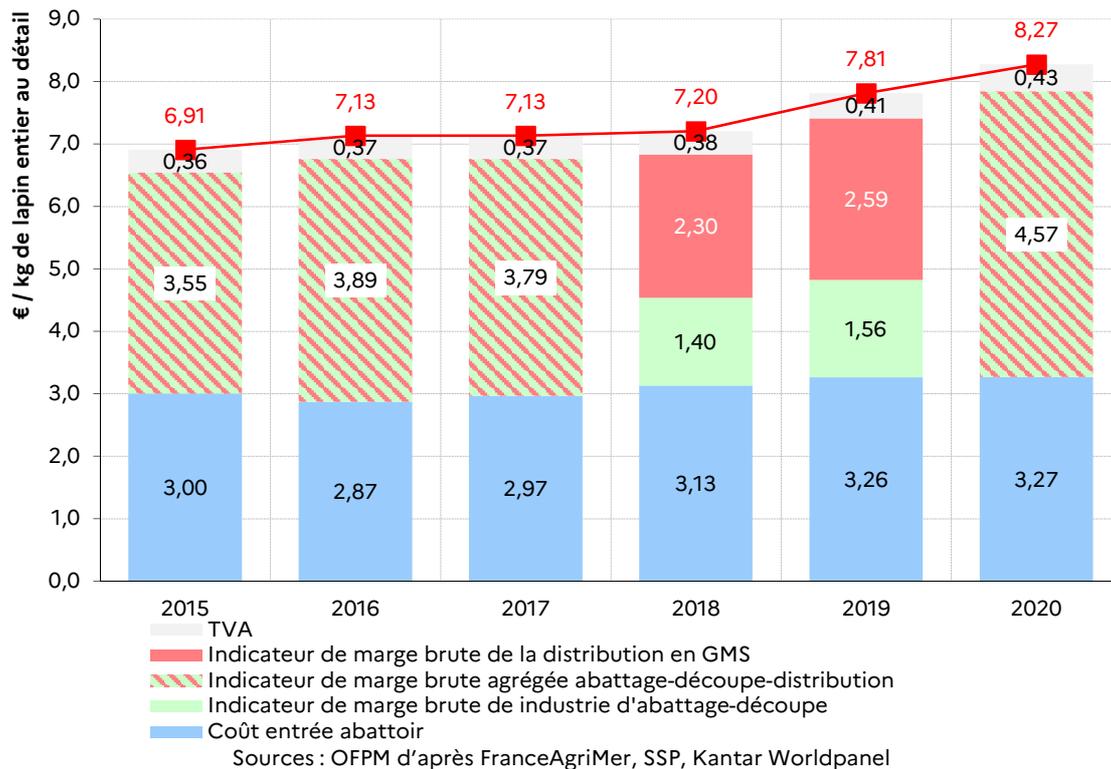
3.3.1. Lapin entier non découpé

Le prix moyen annuel au détail du **lapin entier non découpé** en GMS (Graphique 86) est en augmentation depuis 2015. Entre 2016 et 2018, il progressait du fait de la hausse du coût entrée abattoir et aux dépens de l'indicateur de marge brute agrégée de l'aval. En 2019, le prix au détail du lapin entier non découpé a augmenté de 61 centimes. Le lapin entier était un produit souvent vendu en promotion. L'application, au 1^{er} janvier 2019, de l'encadrement des opérations promotionnelles dans la distribution prévu par la loi EGalim semble ainsi avoir eu un impact sensible sur le prix au détail du lapin entier.

En 2020, le prix au détail augmente de manière importante pour la deuxième année consécutive (+ 46 centimes), largement au profit de l'indicateur de marge brute agrégée abattage-découpe et distribution, tandis que l'indicateur de coût entrée abattoir augmente seulement d'un centime.

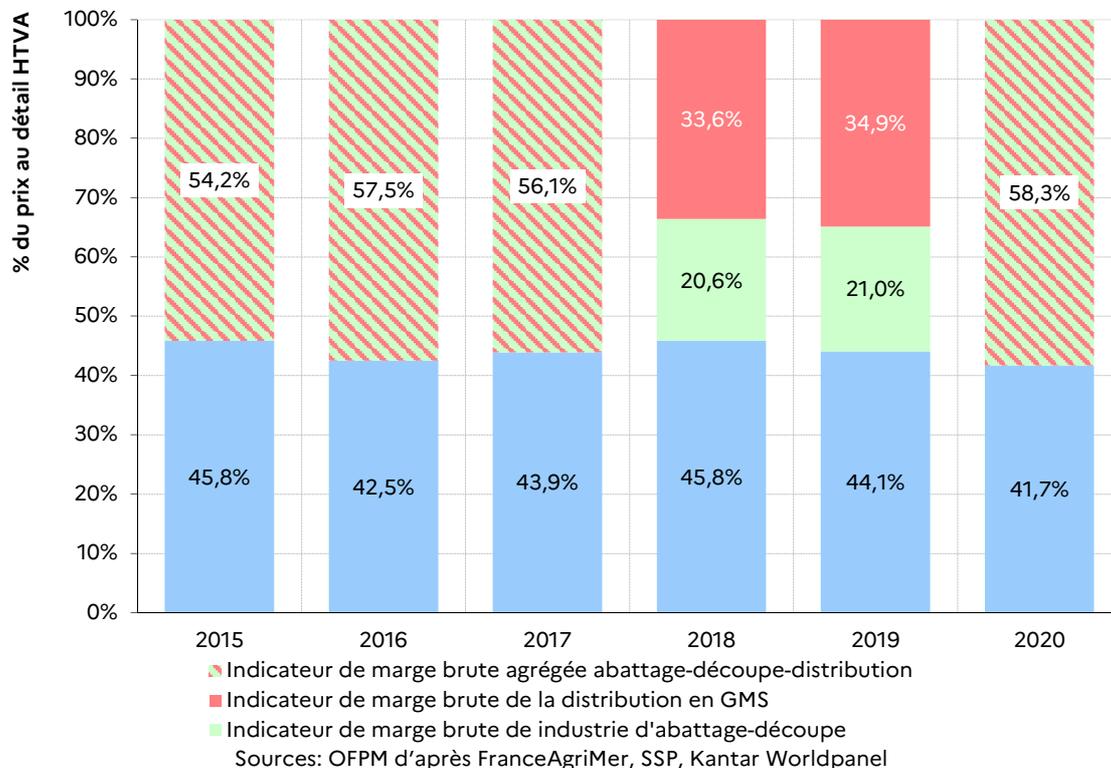
Graphique 86

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lapin entier non découpé



Graphique 87

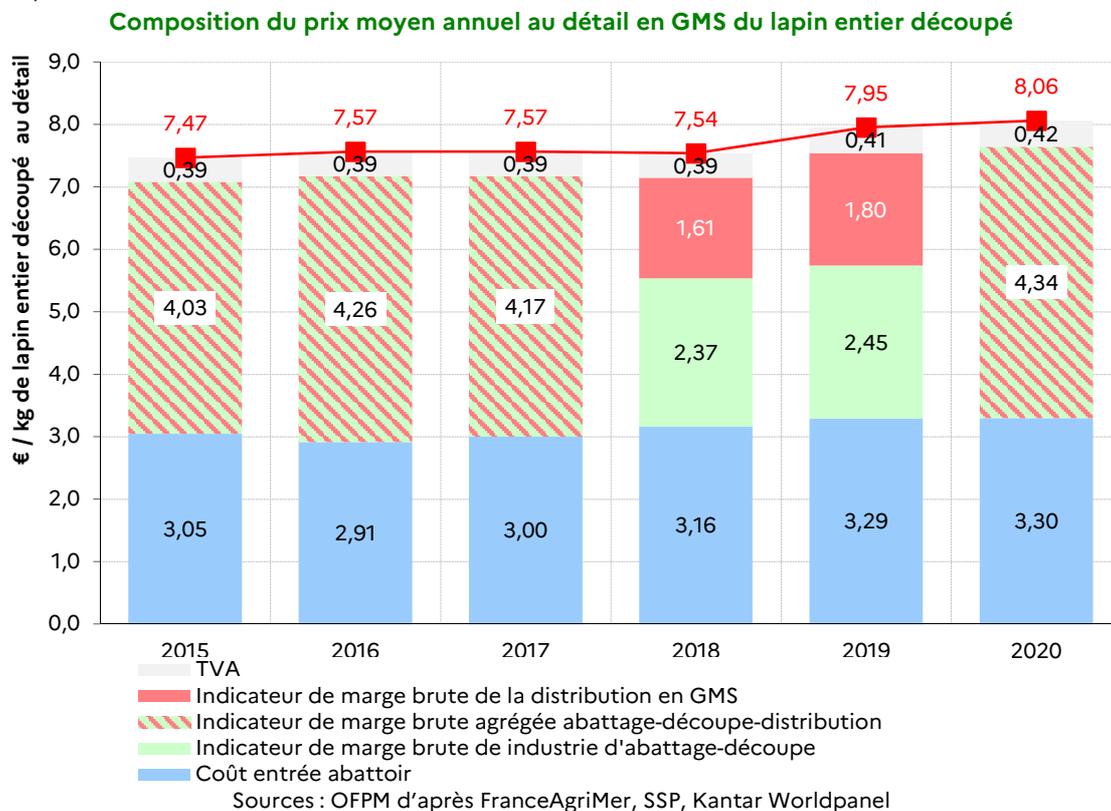
Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS du lapin entier non découpé



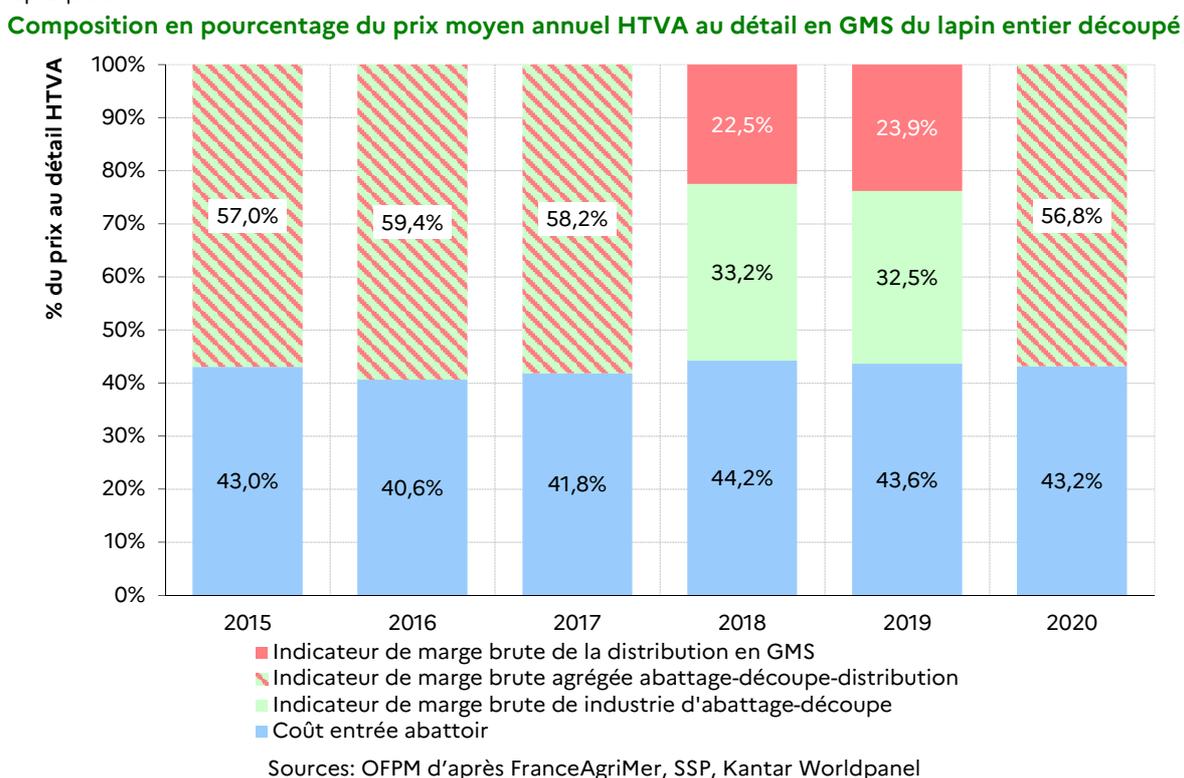
3.3.2. Lapin entier découpé

Le prix du **lapin entier découpé** en GMS, à l'inverse du lapin entier non découpé, ne présente pas de hausse du prix au détail aussi marquée en 2020. Ce dernier augmente de 9 centimes, avec une répartition de la valeur similaire à ce que l'on observe pour le lapin entier non découpé.

Graphique 88



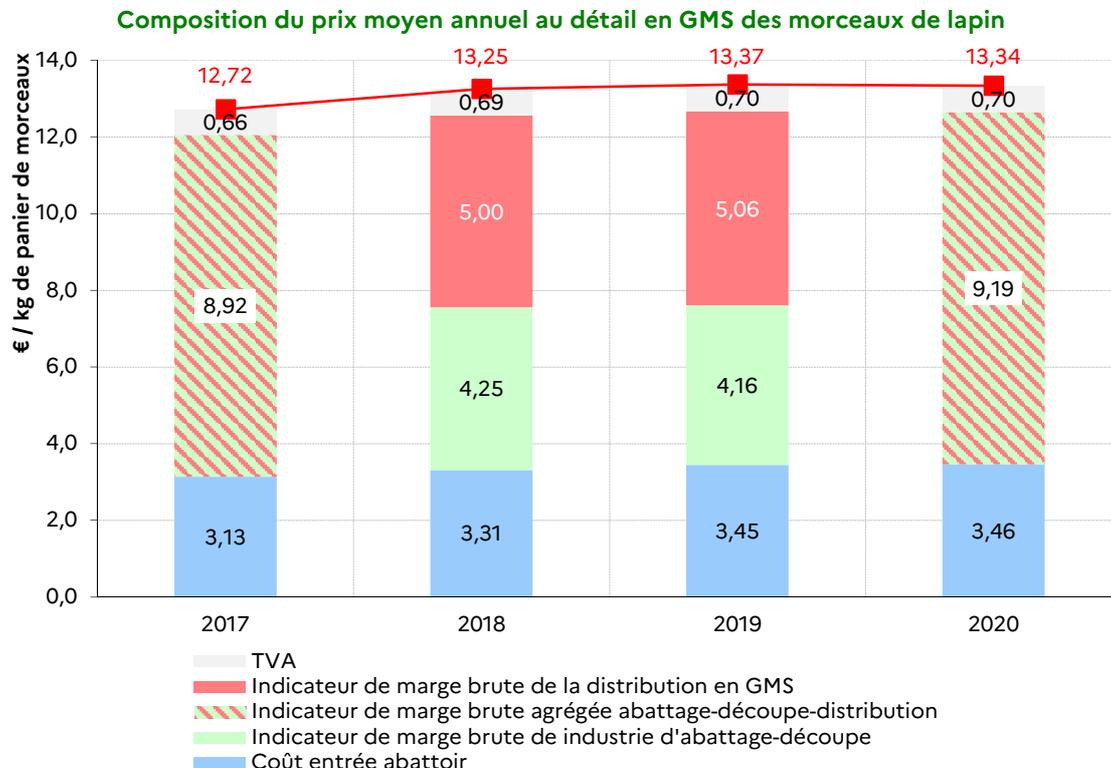
Graphique 89



3.3.3. Morceaux de lapin

Le prix moyen annuel au détail d'un panier de **morceaux de lapin**, constitué de cuisse, de gigolette et de râble (composition du panier précisée au Graphique 78), diminue en 2020, en lien avec la baisse de l'indicateur de marge brute agrégée de l'aval (- 3 centimes).

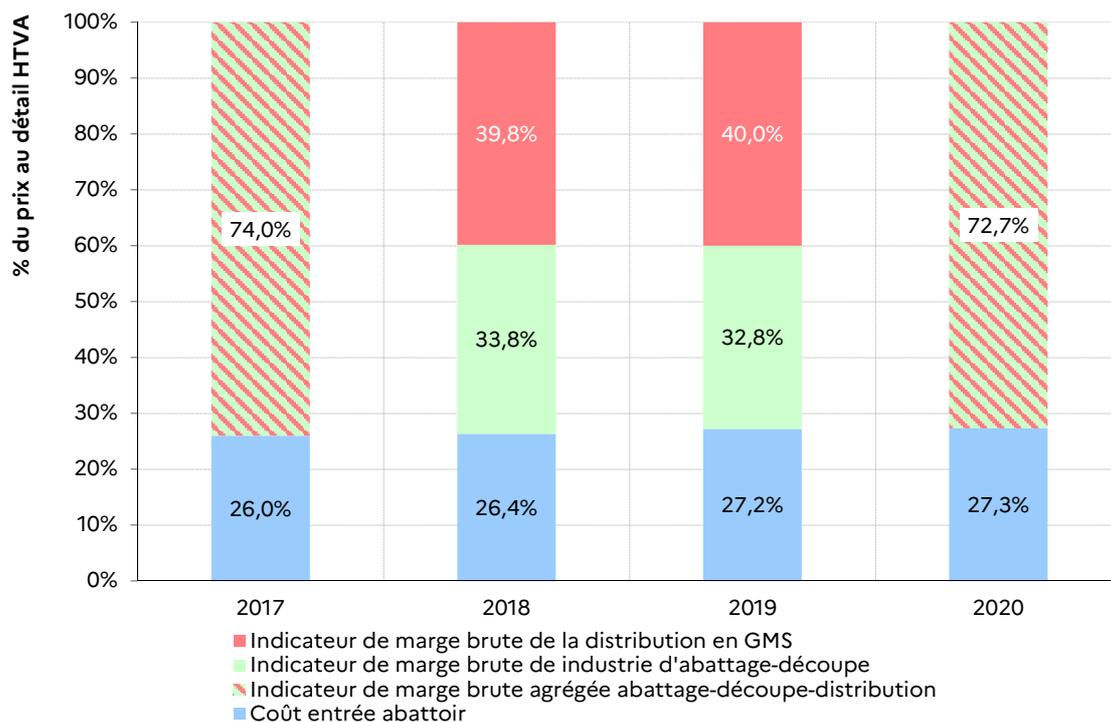
Graphique 90



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

Graphique 91

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS des morceaux de lapin



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

4. COUT DE PRODUCTION DES VOLAILLES ET LAPINS EN ELEVAGE

La présentation suivante des coûts de production par kilogramme de carcasse est permise par la combinaison de trois sources de données :

- les coûts de production « en vif » produits par l'Itavi (Institut technique de l'aviculture) et ce pour deux catégories de volailles : poulet standard, poulet label rouge et pour le lapin. Ces coûts de production s'appuient sur les résultats technico-économiques moyens des exploitations appartenant aux organisations de production suivies par l'institut,
- d'un prix entrée abattoir « en vif » suivi par le SSP pour l'ensemble de ces productions,
- de taux de conversion moyens carcasse / vif admis dans la filière et présentés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 26

Taux de conversion vif / carcasse pour les différentes productions de volailles et le lapin

Ces taux de conversion permettent d'exprimer le poids en carcasse obtenu après l'abattage d'un animal et ceci par kilogramme d'animal vif.

Production	Taux de conversion carcasse / vif
Poulet standard	0,671
Poulet label	0,658
Lapin	0,550

4.1. Coût de production des volailles

La représentativité de l'échantillon 2019 est la suivante :

Tableau 27

Échantillon des exploitations appartenant aux organisations de production de volailles suivies par l'Itavi

Production	Taille de l'échantillon (nombre de têtes)	Part dans la production nationale (en têtes) ⁽¹⁾
Poulet standard	101 100 000	environ 23 %
Poulet label	55 800 000	environ 57 % des volailles sous label

(1) en pourcentage de la production standard hors poulet lourd et poulet export

Source : Itavi

Les coûts des années 2010 à 2019 fournis par l'Itavi proviennent du recueil de données déclaratives et, pour certains postes, de simulations (voir ci-dessous). Le coût de production 2020 a été calculé sur la base des données 2019, seuls les coûts de l'aliment et du poussin (principales charges) ont été actualisés.

- **L'aliment** : le prix de l'aliment (et des poussins) est fixé par contrat entre intégrateur et éleveur. Ce prix de contrat peut être artificiel et biaiser le réel coût de production. Ainsi, l'Itavi calcule un coût de production de l'aliment (par l'intégrateur), évoluant selon l'indice « coûts matières premières » (établi par l'Itavi⁸) et selon l'inflation,

⁸ Méthode de calcul des indices « coûts matières premières » Itavi : les prix d'un panier de 35 matières premières (MP) sont suivis mensuellement et lissés sur 3 mois. Les coûts de transport sont indexés sur l'indice transport régional publié mensuellement par le CNR (Comité National Routier). Les trois matrices : besoins nutritionnels des animaux, caractéristiques et coûts des MP, contraintes d'incorporation (mini maxi) ont été élaborées et validées avec des

- **Les poussins** : prix estimés à dire d'experts ; entre chaque enquête, le prix du poussin est indexé en fonction du coût de l'aliment (l'hypothèse sélectionnée est d'indexer 46 % du prix du poussin sur l'évolution du coût de l'aliment),
- **Les autres charges variables** : elles sont issues de l'« *Enquête avicole des Chambres d'Agriculture de l'Ouest* » pour les productions standard et certifiée, et elles sont collectées auprès des organisations enquêtées pour les productions label rouge et bio. Cette ligne comprend les postes suivants : eau, électricité, gaz (chauffage), frais vétérinaires, désinfection, litière et enlèvement du fumier, enlèvement des animaux, cotisations et taxes spécifiques,
- **Les charges de structure (ou charges fixes hors main d'œuvre non-salariée, sur le graphique)** : les charges concernant l'amortissement des bâtiments et du matériel et les frais financiers sont simulées par l'Itavi (tel que présenté ci-dessous). Les autres charges fixes (assurance, entretien et réparation, terme fixe de la cuve, frais de gestion) sont issues de l'« *Enquête avicole des Chambres d'Agriculture de l'Ouest* » pour les productions standard et CCP et elles sont collectées auprès des organisations enquêtées pour les productions label rouge et bio :
 - **Les amortissements** : l'Itavi considère un élevage ayant récemment investi dans des bâtiments neufs, financés à 80 % par emprunt bancaire. Le calcul des amortissements repose sur des durées moyennes d'amortissement, en distinguant les durées applicables aux bâtiments et au matériel. L'Itavi a choisi d'indexer les valeurs disponibles sur l'indice du coût de la construction. Les bâtiments d'élevage sous label font l'objet d'une estimation de coût sur la base d'une enquête auprès des organisations de production,
 - **Les frais financiers** : le calcul des frais financiers pris en compte par l'Itavi repose sur une quotité d'emprunt de 80 % de l'investissement hors taxes, un taux d'intérêt de 2,16 % (moyenne des 5 dernières années) et une durée de remboursement de 10 ans,
- **Le travail** : le niveau de rémunération du travail de l'éleveur est fixé forfaitairement à 2 SMIC bruts par UTH. L'Itavi considère que l'exploitant est spécialisé en aviculture et travaille seul sur l'élevage simulé. Une unité de travail annuel est alors prise en compte pour l'équivalent de 3 000 m² de bâtiments en production standard. En production label, la productivité du travail a été fixée à 0,75 unité de travail annuel pour 1 600 m² (surface maximale fixée par les cahiers des charges des labels rouges),
- **Les postes non comptabilisés** : les frais d'agios sur l'aliment ou pour des ouvertures de crédit (avances de trésorerie que peuvent faire les organisations de production ou les coopératives aux éleveurs) et les charges relatives aux matériels divers sont trop dépendants de la situation de chaque éleveur pour que ce type de charge soit pris en compte dans des calculs de coût de production moyen.

Pour les poulets label, l'incidence du déclassement d'une partie des animaux qui ne sont pas toujours valorisés au prix des animaux labellisés, dans le coût de production, n'a pas été prise en compte. Pour information, le pourcentage moyen de déclassés est de 5,1 % en poulet label rouge en 2018. Le coût du foncier engendré par la présence de parcours dans les productions sous label et biologiques n'est également pas pris en compte.

En lien avec les prix de l'aliment, le **coût de production du poulet standard** était en hausse entre 2010 et 2012. Lors de cette année, il a passé la barre symbolique des 1,50 €/kg de carcasse. Il a ensuite décliné jusqu'en 2016, en lien avec la baisse du prix de l'aliment. Il s'établissait alors à 1,32 €/kg de carcasse grâce notamment à des performances techniques en amélioration et à des charges variables maîtrisées. Le coût de production s'est maintenu à ce niveau en 2017 puis a augmenté de 1 centime en 2018 avant de diminuer de 1 centime en 2019, revenant à son

professionnels de l'alimentation animale. Elles sont actualisées périodiquement pour prendre en compte les évolutions des connaissances et des pratiques. Plus d'information sur : <https://www.itavi.asso.fr/content/les-indices-itavi>

niveau de 2017. En 2020, il augmente de 3 centimes, tout comme le prix de l'aliment. Son coût de production s'établit à 1,35 €/kg de carcasse en 2020⁹.

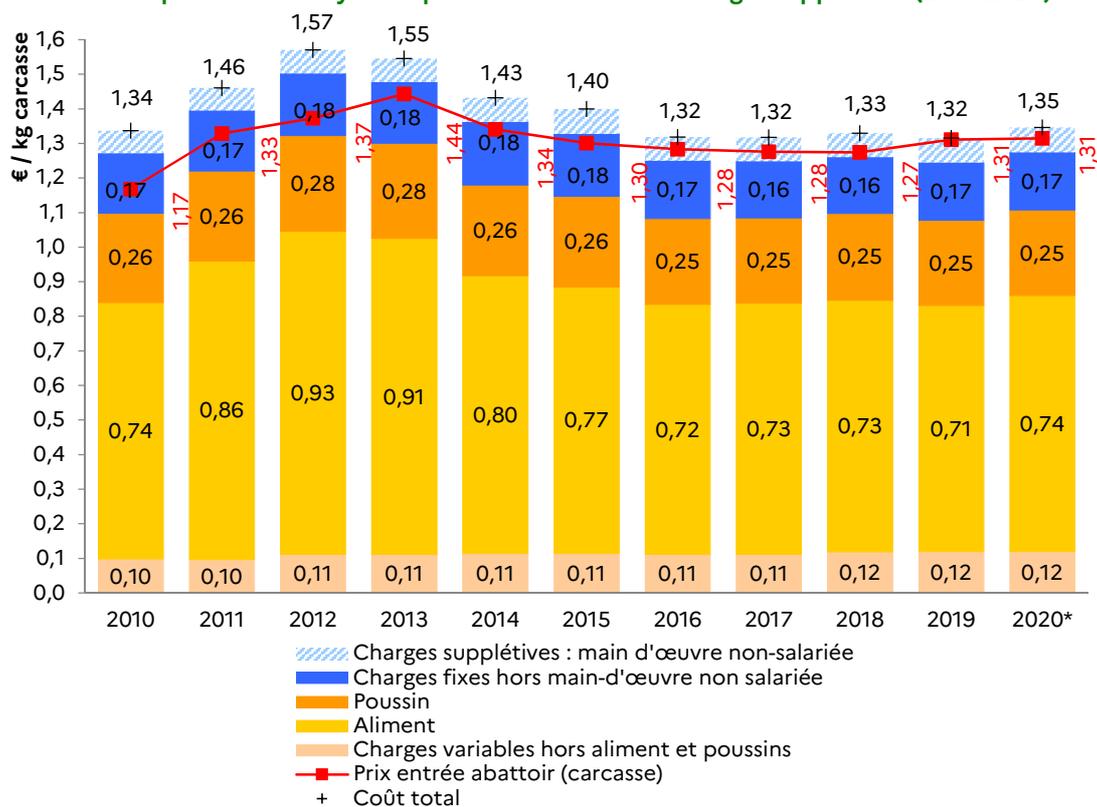
Le **coût de production du poulet label rouge** a connu la même tendance. De 2010 à 2012, il a augmenté puis s'est stabilisé à 2,91 €/kg de carcasse en 2013 avant de diminuer progressivement jusqu'en 2016 (2,61 €/kg). En 2017, le coût de production a augmenté pour s'établir à 2,70 €/kg. Cette hausse est due à la hausse des charges de structure (amortissements), de l'alimentation, du prix des poussins (*calculé par l'Itavi, dans cette analyse*) et dans une moindre mesure des charges de main d'œuvre non-salariée qui, ensemble, ont été plus importantes que la diminution des autres charges variables. En 2018, la hausse du prix de l'aliment, des charges variables et de la main d'œuvre non-salariée ne sont pas compensées par la baisse du prix des poussins, entraînant ainsi une nouvelle hausse du coût de production du poulet label, à 2,78 €/kg de carcasse. En 2019, il augmente de 3 centimes pour s'établir à 2,81 €/kg sous l'effet de légères hausses des différentes charges (variables, supplétives et fixes) et du prix des poussins malgré une baisse du prix de l'aliment. Enfin, en 2020, le coût de production continue d'augmenter pour atteindre 2,86 €/kg¹⁰, sous l'effet d'une hausse du prix de l'aliment.

⁹ estimation

¹⁰ estimation

Graphique 92

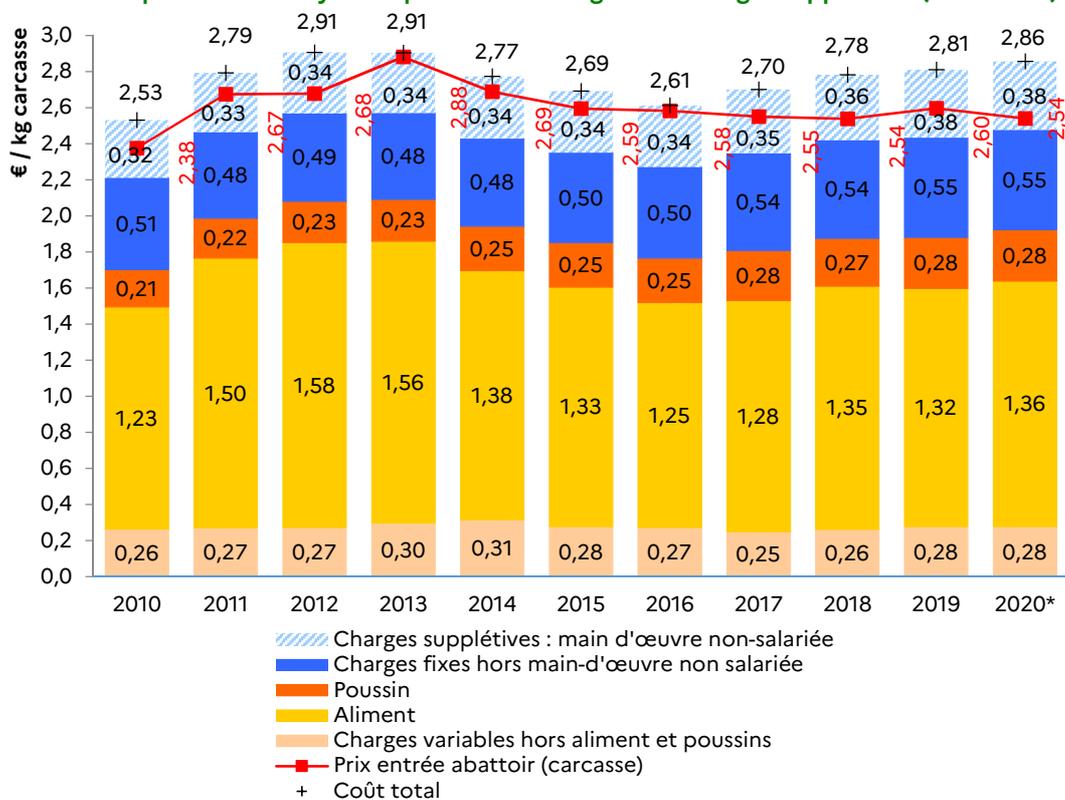
Coût de production moyen du poulet standard avec charges supplémentives (2010-2020)



(*) projeté
Source : Itavi, SSP

Graphique 93

Coût de production moyen du poulet label rouge avec charges supplémentives (2010-2020)



(*) projeté
Source : Itavi, SSP

4.2. Coût de production des lapins

La représentativité de l'échantillon étudié en 2019 est la suivante :

Tableau 28

Échantillon des exploitations appartenant aux organisations de production de lapins suivies par l'ITAVI

Réseau	Taille de l'échantillon en 2019 (nombre d'ateliers)	Part dans la production nationale (en têtes)
RENACEB - GTE	550	75 % de la production nationale organisée ; 54 % de la production nationale totale
Cunimieux ¹¹	40	

Source : Itavi

Le coût de production du vif s'appuie sur deux principales sources de données :

- Le réseau RENACEB, centralisant les données de gestion technico-économique (GTE), qui permet de fournir les données techniques, le coût de l'aliment, ainsi que les prix de vente moyen du kg vif.
- Le réseau d'élevage CUNIMIEUX d'où sont issues les données sur la productivité de la main d'œuvre et l'ensemble des charges hors aliment :
 - les frais d'insémination artificielle et de renouvellement,
 - les dépenses de santé,
 - les frais d'élevage incluant le nettoyage et la désinfection, la litière, les fournitures, les entretiens et les réparations, l'énergie destinée à l'atelier cunicole, l'eau, les carburants, les frais postaux et la main d'œuvre extérieure y compris les remplacements de l'éleveur si nécessaire,
 - les cotisations, les impôts et les taxes,
 - les amortissements et les frais financiers.

Enfin, le coût du travail est estimé par l'ITAVI sur la base suivante :

- le niveau de rémunération du travail de l'éleveur est fixé forfaitairement à 1,5 SMIC net par UTH. Il est à noter que la productivité du travail n'est pas simulée (contrairement à ce qui est fait dans les filières volailles) mais observée dans les exploitations du réseau CUNIMIEUX. En 2017 (dernières données disponibles), elle est de 605 femelles par UTH.

En 2020, le coût de production a été simulé à performances techniques égales, en faisant varier le prix de l'aliment selon l'indice IPAMPA pour lapins et en maintenant les autres charges à leur niveau de 2019. La rémunération du travail de l'éleveur a été maintenue à 1,5 SMIC, la valeur du SMIC étant passé de 1 204 € net en 2019 à 1 219 € net en 2020. Le prix de vente 2020 résulte du prix de vente 2019 constaté dans le GTE auquel ont été appliqués les évolutions de la cotation du vif entre 2019 et 2020.

Comme indiqué en début de chapitre, à ces coûts de production en vif est appliqué un taux de conversion permettant la présentation de coûts de production en carcasse.

Comme pour les volailles, les coûts de production du lapin avaient fortement augmenté entre 2010 et 2012 (où ils avaient atteint 3,65 €/kg). Ils ont diminué ensuite jusqu'en 2017 où ils s'établissaient à 3,34 €/kg de carcasse. En 2018, les coûts de production du lapin augmentent

¹¹ Le réseau de fermes de références CUNIMIEUX de l'ITAVI centralise depuis 1997 des données d'un échantillon représentatif d'exploitations cunicoles à l'échelle nationale. Les conduites d'élevage, les principales performances techniques et les résultats économiques sont recensés, traités et analysés chaque année de manière détaillée. Cette analyse à partir du grand livre comptable des exploitations impose un décalage de 2 ans entre l'exercice et la publication des résultats ; c'est pourquoi les données du réseau GTE RENACEB, plus réactif, sont mobilisées pour simuler le coût de production en 2017.

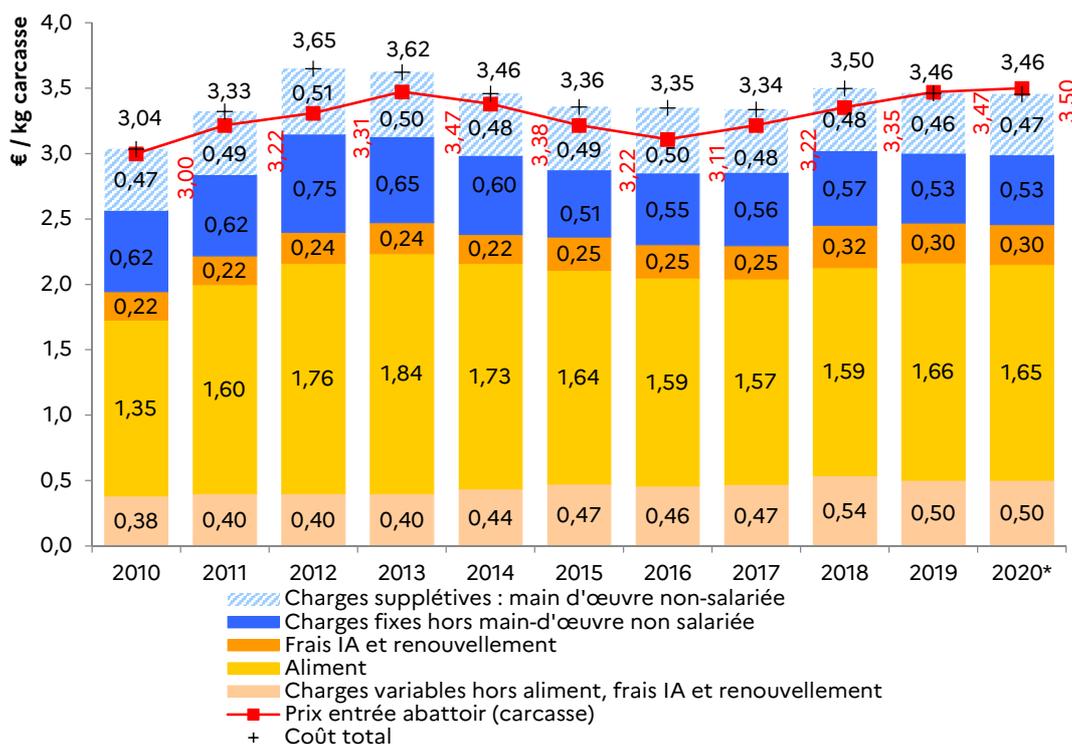
fortement, pour atteindre 3,50 €/kg de carcasse. Cette augmentation est due à une hausse globale des charges, portée par les augmentations des frais IA et renouvellement et des charges variables hors aliment, frais IA et renouvellement (dépenses de santé notamment) dans un contexte de stabilité du coût alimentaire. Ceci est lié en grande partie au contexte sanitaire de la VHD (maladie hémorragique virale) en 2018 dans les exploitations cynicoles.

En 2019, la hausse du prix de vente des lapins se poursuit et permet de compenser la hausse du prix de l'aliment par rapport à 2018 (+ 7 centimes). Les coûts de production sont quasi stables par rapport à 2018 (- 0,04 centime) à 3,46 €/kg de carcasse. En parallèle, l'amélioration des performances techniques (nombre de lapins produits par femelle et par an) permet d'atteindre une rémunération de la main d'œuvre de 1,53 SMIC, qui n'avait pas été atteinte depuis plus de 10 ans.

Entre 2019 et 2020, les coûts de production restent stables à 3,46¹² €/kg de carcasse. Néanmoins, la crise sanitaire du COVID en 2020 laisse entrevoir une baisse de rémunération des éleveurs, la production ayant dû être ajustée face à une faible demande en viande de lapin.

Graphique 94

Coût de production moyen du lapin avec charges supplémentaires (2010-2020)



(*) projeté

Source : Itavi, SSP

¹² Estimation

5. STRUCTURE DES CHARGES DES ENTREPRISES D'ABATTAGE ET DE TRANSFORMATION DES VIANDES DE POULET OU DE LAPIN ET COUT DE PRODUCTION DES ENTREPRISES D'ABATTAGE-DECOUPE DE LAPIN

5.1. Structure des charges des entreprises d'abattage et de transformation des viandes de poulet

Les entreprises de l'échantillon étudié ont été sélectionnées selon :

- les volumes abattus, sur la base des données d'abattage par espèce et par entreprise fournies par le SSP pour l'année 2019. Les entreprises qui abattent majoritairement des poulets ont été retenues.
- l'analyse de leur compte de résultat, afin de ne retenir que les entreprises qui ont une activité de commercialisation de viande de poulet.

Selon les années, en fonction de la disponibilité des bilans, l'échantillon présenté est composé de 34 entreprises en 2019 à 37 en 2017. Le chiffre d'affaires de cet échantillon varie entre 3,8 et 4,3 milliards d'euros sur la période étudiée.

En 2019, les entreprises incluses dans l'échantillon abattent 86 % de poulets et 14 % d'autres espèces.

Le poste « Achats de marchandises, matières premières et approvisionnements » varie entre 60,5 % en 2015 et 61,5 % en 2017. La marge brute du secteur correspond aux postes représentés en couleur sur le Graphique 95. Elle varie entre 38,5 % en 2017 et 39,5 % en 2019 sur la période.

Les « Autres achats et charges externes » varient entre 19,7 % en 2016 et 20,7 % en 2015. Il est de 20,6 % du total des produits en 2019. Le taux de valeur ajoutée varie entre 18,7 % de la production en 2017 et 18,9 % en 2019.

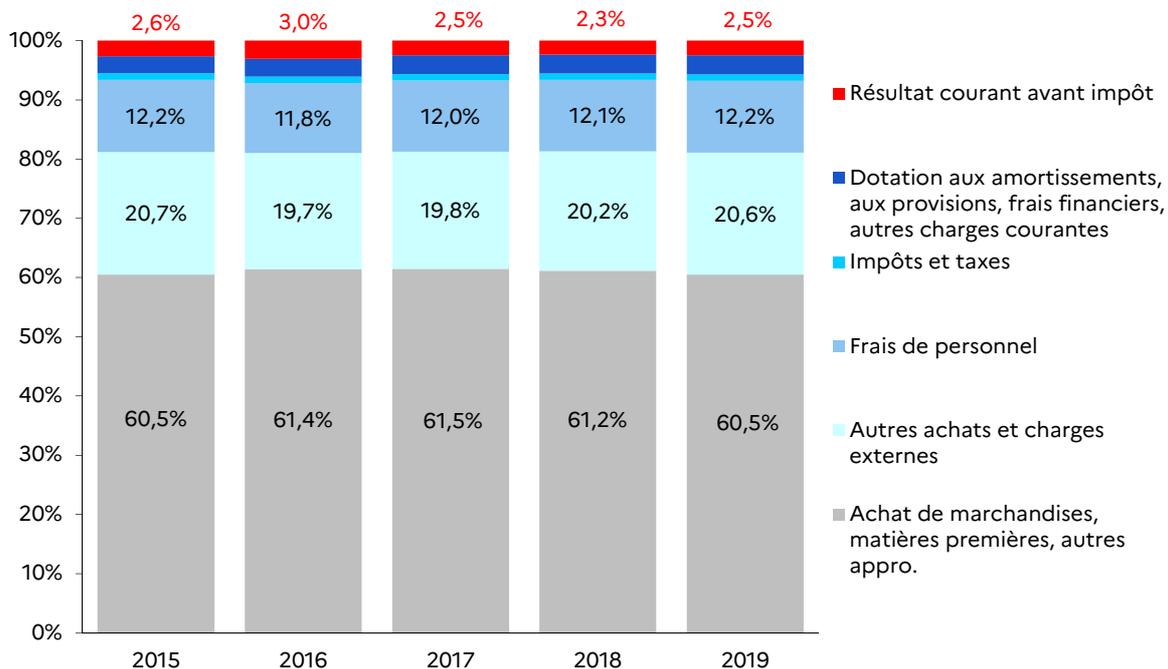
Le poids des frais de personnel sur l'ensemble des produits sur la période étudiée varie entre 11,8 % en 2016 et 12,2 % en 2019.

La part du résultat courant avant impôt varie entre 2,3 % en 2018 et 2,6 % de la production en 2015.

On ne dispose pas encore des résultats des entreprises pour 2020 (délais de traitement et de dépôt des comptes).

Graphique 95

Structure des charges du compte de résultat des entreprises d'abattage et de transformation de viande de poulet



Source : comptes des entreprises d'abattage de viande de poulet publiés sur la base Diane

5.2. Structure des charges des entreprises d'abattage et de transformation de viandes de lapin

Remarque importante :

Les entreprises du secteur de l'abattage de lapin sont répertoriées sous le code N.A.F. 10.11Z « Transformation et conservation de la viande de boucherie » qui est celui des entreprises abattant notamment des bovins, des ovins, des porcins. Il a été nécessaire d'identifier les entreprises spécialisées dans l'abattage de lapin dont toutefois certaines abattent également d'autres espèces.

En 2019, l'échantillon présenté est composé de sept entreprises, comme en 2018. Le chiffre d'affaires de cet échantillon est de 798 millions d'euros en 2019, pour 784 millions d'euros en 2018.

Le poste « Achats de marchandises, matières premières et approvisionnements » varie de 62,1 % en 2018 à 60,5 % en 2019. La marge brute du secteur correspond aux postes représentés en couleur sur le Graphique 96. Elle varie de 37,9 % en 2018 à 39,5 % en 2019.

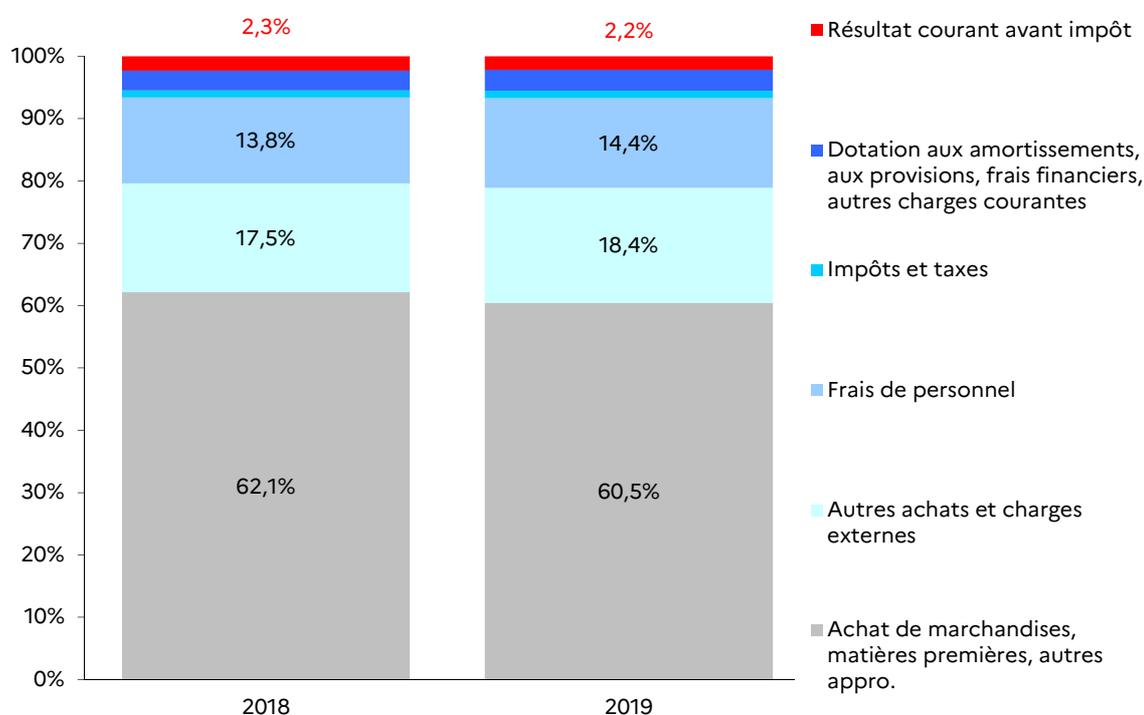
Les « Autres achats et charges externes » varient de 17,5 % en 2018 à 18,4 % en 2019. Ainsi, le taux de valeur ajoutée (rapport de la valeur ajoutée au produit), varie de 20,4 % en 2018 à 21,1 % de la production en 2019.

Le poids des frais de personnel varie de 13,8 % en 2018 à 14,4 % en 2019. La part du résultat courant avant impôt varie de 2,3 % de la production en 2018 à 2,2 % en 2019.

On ne dispose pas encore des résultats des entreprises pour 2020 (délais de traitement et de dépôt des comptes).

Graphique 96

Structure des charges du compte de résultat des entreprises d'abattage et de transformation de viande de lapin



Source : comptes des entreprises du secteur de la transformation et de la conservation des viandes de boucherie (N.A.F. 10.11 Z) abattant du lapin, publiés sur la base Diane

5.3. Coût de production des entreprises d'abattage-découpe de lapin

FranceAgriMer réalise depuis 2018 un suivi annuel de l'activité, des coûts, des marges et des résultats des entreprises d'abattage et de première transformation de la viande de lapin.

L'analyse ci-dessous est présentée pour l'année 2018. Nous espérons pouvoir présenter dans le prochain rapport un comparatif sur 2019 et 2020.

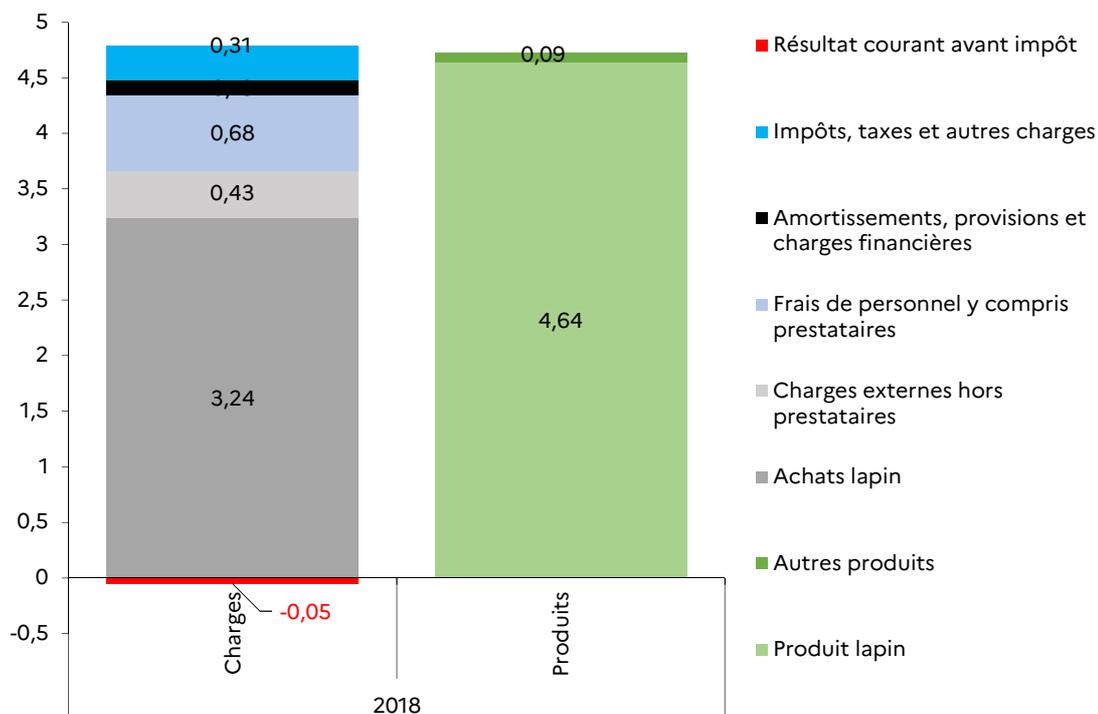
L'analyse repose sur un échantillon de quatre entreprises d'abattage découpe ayant traité plus de 19 465 tonnes de viandes en 2019, dont 98 % abattus ce qui représente 46 % des abattages nationaux contrôlés. Elles réalisent 98 % de leur activité en lapin. 43 % du tonnage traité par ces entreprises passe en découpe primaire. Le chiffre d'affaires moyen des entreprises de cet échantillon atteint 18 millions d'euros.

En 2018, le prix d'achat du lapin de l'échantillon atteint 3,24 €/kg carcasse. Le prix de vente moyen comprenant les autres produits est de 4,74 €/kg carcasse, ce qui conduit à une marge brute de 1,49 €/kg carcasse.

Le montant moyen des charges étant de 1,55 €/kg de carcasse pour l'année 2018. Il en résulte un résultat courant négatif de 5 cts /kg de carcasse.

Graphique 97

Coûts par kg de carcasse traité dans l'abattage-découpe de viande de lapin en 2018



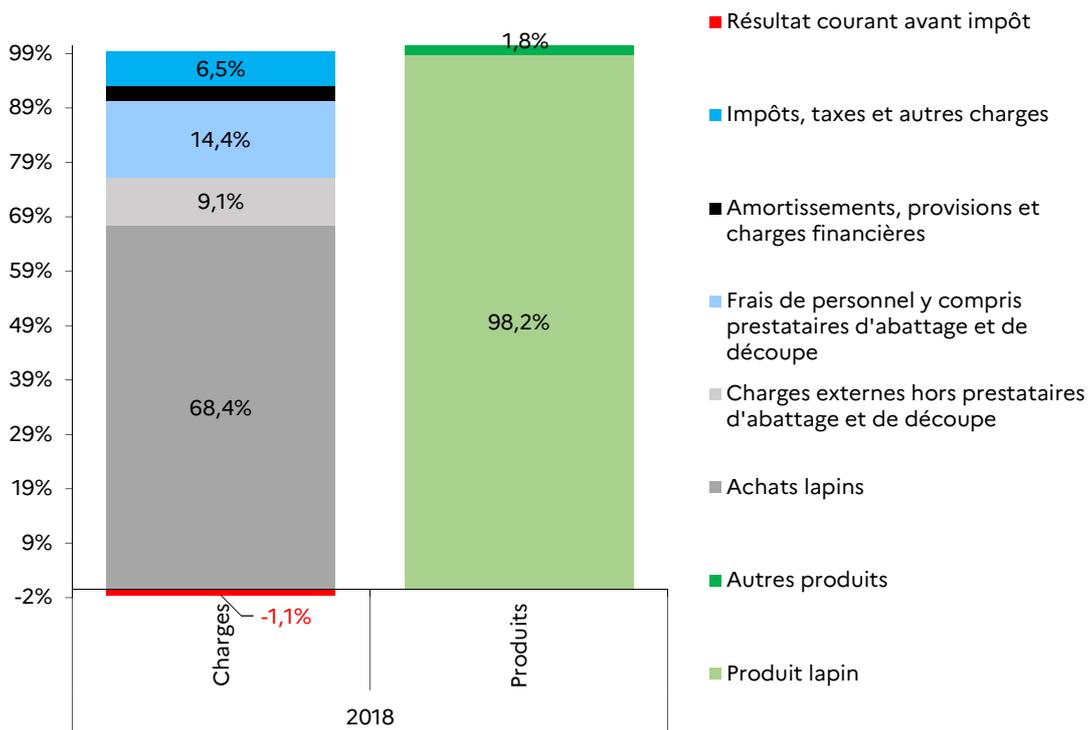
Source : FranceAgriMer, Indicateur annuel de gestion

Sur l'année 2018, les différents postes de charges sur la production (produit lapin et autres produits) se répartissent de la façon suivante pour notre échantillon moyen de quatre entreprises. Le principal poste de charge concerne les achats de lapins qui représentent 68,4 % de la production, s'ensuit le poste des frais de personnel y compris prestataires d'abattage et de découpe qui représente 14,4 % de la production puis les impôts, taxes et autre charges pour 6,5 % de la production et enfin les amortissements, provisions et charges financières pour 2,8 % de la production.

Le poids des charges étant plus fort que la production il en résulte une part du résultat courant négative de 1,1 %.

Graphique 98

Coûts et résultat courant en % du produit total dans l'abattage-découpe de viande de lapin en 2018



Source : FranceAgriMer, Indicateur annuel de gestion

6. COMPTE DU RAYON VOLAILLES DES GMS

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon a été présentée dans les chapitres 1 et 2 de ce rapport. Il convient de s'y référer pour les définitions précises des différents termes utilisés.

6.1. Le rayon volailles par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon volailles est le plus « *petit* » des rayons étudiés en termes de CA : il contribue pour 5 % au CA total des rayons étudiés (moins de la moitié du rayon boucherie), pour 5 % également à leur marge brute et 2 % seulement à leurs frais de personnel dédié. Ces frais sont relativement faibles dans ce rayon principalement en libre-service d'UVCI. La marge nette du rayon après affectation des charges communes est nettement positive. Ce rayon contribue à 15 % de la marge nette avant IS positive totale.

6.2. De la marge brute à la marge nette du rayon volailles

Le rayon volailles présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 29,3 %. Ce taux est légèrement inférieur à la moyenne des rayons étudiés (- 0,7 point). S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié peu importants, relativement au chiffre d'affaires. Ils s'élèvent à 3,7 € pour 100 € de chiffre d'affaires. Dans l'ordre croissant de ce critère de frais de personnel dédié, le rayon se classe au premier rang.

La marge semi-nette est ainsi de 25,7 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires, nettement supérieure aux autres charges (16,7 €). La répartition des charges communes conduit donc à une marge nette positive, de 8,9 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de 5,9 € après.

Tableau 29

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2019 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon volailles

	Volailles	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100	
Coût d'achat des produits du rayon	70,7	
Marge brute	29,3	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	3,7	Dispersées
Marge semi-nette	25,7	
Autres charges	16,7	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	8,9	dispersées, +/- 2,6 €
Impôt sur les sociétés	3,0	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	5,9	dispersées, +/- 1,7 €

(*) ce nombre est « *l'écart moyen absolu* », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « *en valeur absolue* », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « *l'écart moyen absolu* ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2019

6.3. Détail des charges du rayon volailles

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon volailles supporte directement 5,3 € de charges spécifiques, contre 11,0 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon volailles sont constituées de 3,7 € de frais de personnel dédié (9,2 € pour la moyenne tous rayons) et de 1,6 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également légèrement moins élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (1,8 €). Ils recouvrent les approvisionnements spécifiques (emballages), les fluides (le rayon est réfrigéré), les frais sur les matériels et équipements spécifiques (réfrigération). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, dont le poids dans le chiffre d'affaires (15,2 €) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (16,5 €).

Au total, le rayon supporte 20,4 € de charges pour 100 € de chiffre d'affaires (avant répartition de l'impôt sur les sociétés et hors achat des produits), rapport faible plaçant le rayon volailles au premier rang des rayons étudiés dans l'ordre croissant pour ce critère. Ces charges s'imputent sur une marge brute (29,3 €) légèrement inférieure de près d'un point de pourcentage à la moyenne tous rayons (30,0 €).

Tableau 30

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2019 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon volailles pour 100 € de CA

		Volailles
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	3,7
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,9
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,3
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,2
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,0
	Sous-total : charges directes du rayon	5,3
Charges communes réparties	Immobilier	1,6
	Personnel hors rayon (en magasin)	5,6
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	6,9
	Impôts et taxes hors IS	0,9
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	3,0
	Sous-total : charges communes réparties	18,1
Total des charges imputées au rayon		23,4

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2019

(1) *Autres charges communes réparties*: ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

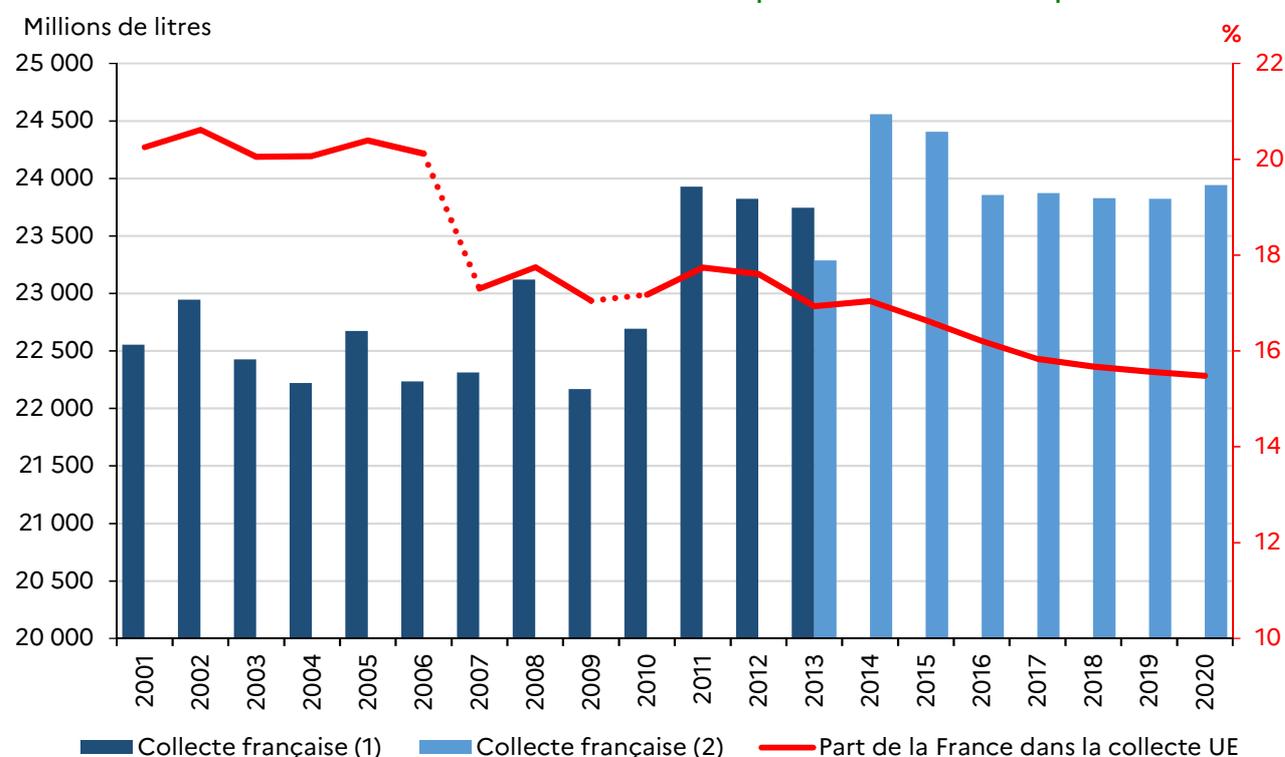
Section 5 – Produits laitiers de lait de vache

1. BILAN ET FLUX DANS LA FILIÈRE DES PRODUITS LAITIERS

Après avoir atteint un pic à 24,6 milliards de litres en 2014, la collecte française de lait de vache s'est contractée après la fin des quotas laitiers, pour se stabiliser à partir de 2016 autour de 23,9 milliards de litres. La collecte européenne n'a en revanche cessé de progresser : la part de la France dans la collecte de l'Union européenne à 28 s'est donc effritée au fil des années, passant de 17,0 % en 2014 à 15,5 % en 2020. La France reste le 2^e producteur de lait de vache de l'Union européenne, derrière l'Allemagne.

Graphique 99

Évolution de la collecte de lait de vache en France et part dans la collecte européenne



(1) Ancienne série de l'enquête mensuelle laitière ; (2) Nouvelle série de l'enquête mensuelle laitière ; (3) UE à 15 jusqu'en 2006, à 27 de 2007 à 2009, à 28 depuis 2010.

Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer, Eurostat

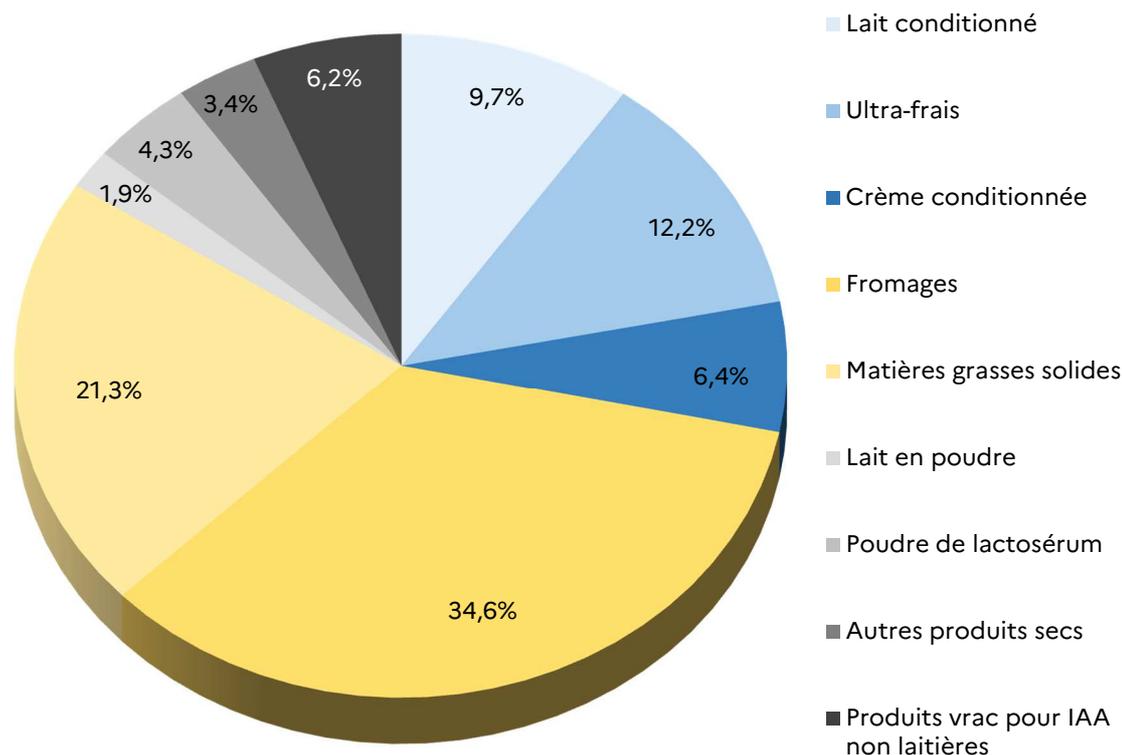
Les fabrications françaises couvrent une large gamme de produits laitiers au lait de vache, aussi bien des produits de grande consommation (PGC) : lait conditionné, crème conditionnée, beurre plaquette, ultra-frais (yaourts, desserts lactés, fromages blancs et petits suisses), fromages... que des produits industriels (PI) : beurre vrac, poudres de lait. La France s'est diversifiée également sur ces produits industriels, ajoutant aux fabrications de produits plutôt « basiques » (poudre de lait écrémé, poudre grasse) des produits à plus forte valeur ajoutée (poudre de lait infantile, concentrés de protéines et de protéines sériques, caséines et caséinates).

Compte tenu de leur teneur en matière sèche utile (MSU), protéique et butyrique, les fromages constituent le 1^{er} poste de fabrications de produits au lait de vache, avec environ 35 % de la MSU. Les matières grasses solides (beurre, MGLA : matière grasse laitière anhydre) nécessitent quant à elles un peu plus de 21 % de la MSU mise en œuvre dans les fabrications. Pour autant, la France est importatrice nette de beurre car cette production ne permet pas de couvrir les besoins en

matière grasse du pays, pour la consommation des ménages et pour l'utilisation dans les industries agro-alimentaires (IAA - viennoiseries, biscuiteries, etc.). Les produits ultra-frais utilisent environ 12 % de la MSU et le lait conditionné un peu moins de 10 %, des proportions en hausse en 2019 par rapport aux trois années précédentes. En revanche, les fabrications de crème, en croissance de 2014 à 2018, ont reculé en 2019, où elles comptent pour 6,4 % de la MSU. Les volumes restant sont répartis entre les produits secs : poudre de lait écrémé et poudre grasse, poudre infantile, poudre de lactosérum, etc. et les produits intermédiaires destinés aux industries agro-alimentaires non laitières.

Graphique 100

Part dans les fabrications laitières françaises des différentes catégories de produits, en proportion du lait mis en œuvre (matière sèche utile)



Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière 2019 du SSP

Environ 40 % du lait collecté en France est destiné à être exporté. Le plus gros poste d'exportation est le fromage, que ce soit en volume compte tenu du poids de la matière sèche utile dans ces produits ou en valeur en raison de leur forte valeur ajoutée. Ils représentent un peu plus de 42 % des exportations françaises de produits laitiers en valeur en 2020, une part en léger repli par rapport à l'année précédente du fait de la contraction des exportations. Autre produit à forte valeur ajoutée, les poudres de lait infantiles sont le 2^e poste de contribution aux exportations françaises de produits laitiers (12 % de la valeur totale).

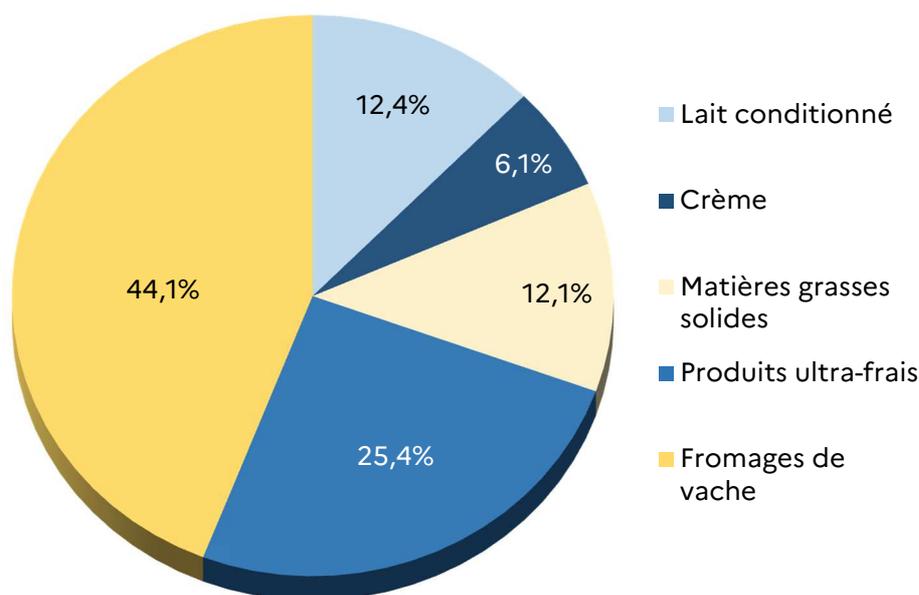
Globalement les exportations françaises de produits laitiers ont été tout juste stables en 2020 par rapport à 2019 (+0,4 % en valeur), s'établissant à 7,25 milliards d'euros. La réduction concomitante des importations à 3,77 milliards d'euros (-5,0 %) a conduit à une nette amélioration du solde du commerce français de produits laitiers (+6,8 %), qui a atteint +3,48 milliards d'euros. La France important plus de 98 % de ses produits laitiers auprès de l'Union européenne, c'est avec cette zone plus particulièrement que son solde s'est amélioré (+59,6 %), un constat nouveau alors que la tendance était à l'érosion du solde avec les partenaires européens. En revanche, le solde du commerce avec les pays tiers s'est légèrement effrité en 2020 (-1,1 %), faute d'exportations suffisamment dynamiques. Les échanges avec les pays tiers restent toutefois à l'origine de 80,6 % de la valeur de ce solde positif (+2,81 milliards d'euros en 2020).

La consommation française de produits laitiers est difficile à évaluer dans sa globalité. On estime à 50 % des volumes la consommation de produits laitiers (en matière sèche utile) par les ménages. Le panel de Kantar Worldpanel permet d'approcher ces achats des ménages français pour leur consommation à leur domicile principal. En valeur, la plus grosse part des achats de produits laitiers est consacrée aux fromages, compte tenu de leur plus forte valeur ajoutée. Les produits ultra-frais (yaourts, fromages blancs, desserts lactés) comptent pour un quart des dépenses. Le lait conditionné, en raison de l'importance des volumes achetés par les ménages, couvre un peu plus de 12 % des dépenses, tout comme les matières grasses solides, dont les prix ont été fortement revalorisés sur les trois dernières années. Le poids de la crème est deux fois moindre, à 6 % environ.

Graphique 101

Structure des achats des ménages en produits laitiers au lait de vache en valeur en 2020

Total France : 16,2 milliards d'euros



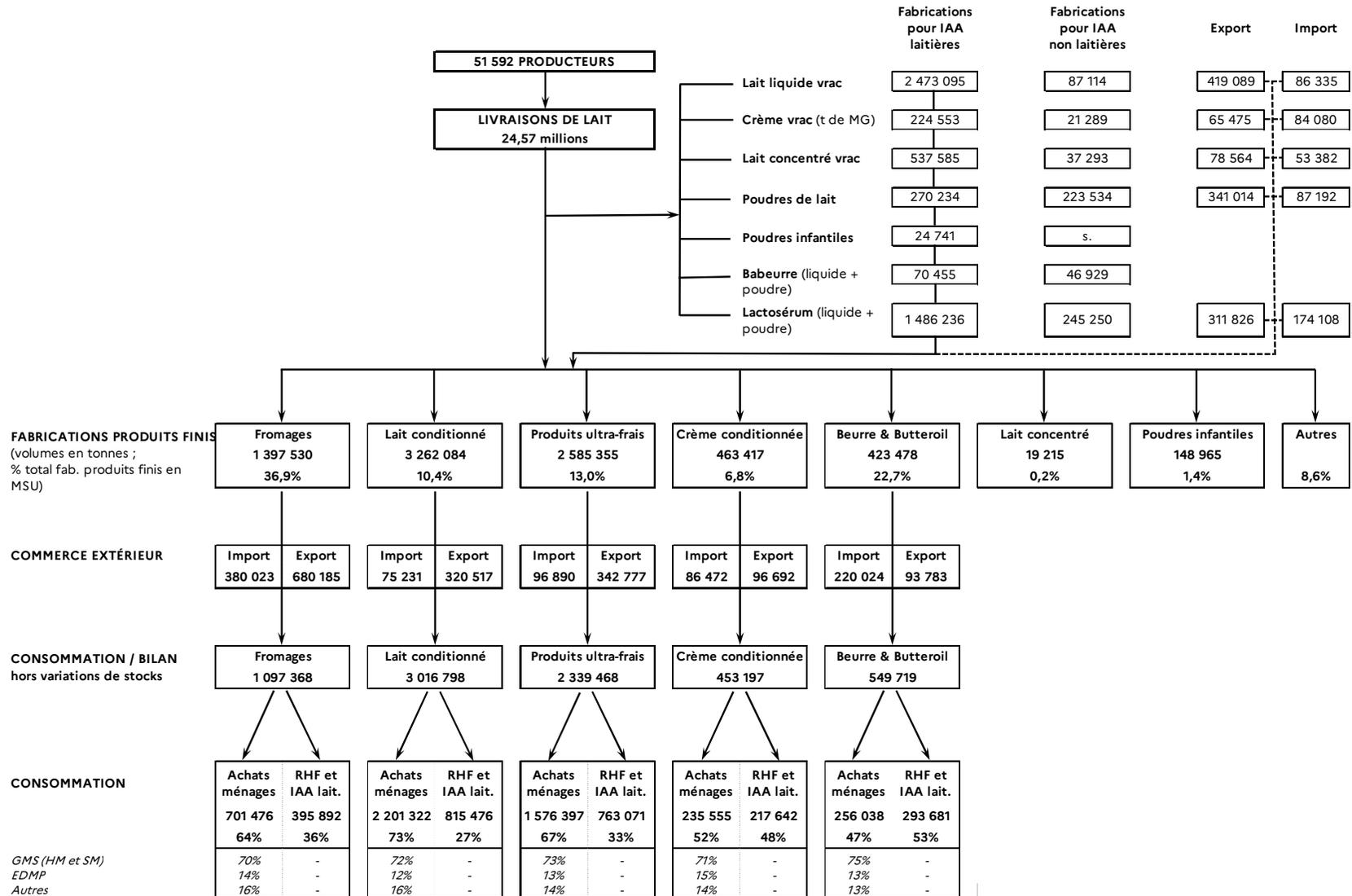
Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

Le secteur de la restauration hors domicile (RHD) absorbe environ 12 % des produits laitiers. Dans la restauration commerciale, il s'agit principalement de fromages ingrédients, de matières grasses solides et de crème, largement utilisés pour cuisiner ; dans la restauration collective, les produits ultra-frais tels que les yaourts sont plus présents. L'année 2020 a été marquée par la fermeture partielle de la RHD (établissements scolaires et restaurants d'entreprise lors du confinement du printemps, restauration commerciale sur plus de la moitié de l'année) ; en conséquent, la part de la consommation de produits laitiers dans ce secteur s'est probablement contractée, au profit de celle des achats des ménages.

L'industrie agroalimentaire utilise environ 38 % des volumes de produits laitiers. Les poudres notamment, comme la poudre de lait écrémé et la poudre de lactosérum, servent dans les industries agroalimentaires (biscuiteries, plats préparés...) et les industries de l'alimentation animale. Le beurre et la crème sont aussi des produits valorisés dans les IAA, avec des débouchés importants dans les secteurs de la boulangerie-vienniserie-pâtisserie et des crèmes glacées. Les fromages ingrédients, tels que l'emmental, la mozzarella, sont également largement utilisés dans les IAA (Schéma 10).

Schéma 10

Bilan des flux dans la filière des produits laitiers en 2019



Unités : tonnes, sauf mention contraire. EDMP : enseignes à dominante marques propres (anciennement hard discount)
 Source : FranceAgriMer d'après SSP (Enquête annuelle laitière), douane française, Kantar Worldpanel et estimations

2. MÉTHODES ET DONNÉES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE DES PRODUITS LAITIERS DE LAIT DE VACHE

Cette partie sur les sources et méthodes de l'Observatoire dans la filière est volontairement synthétique et limitée à l'essentiel (se reporter à l'édition de 2012 pour plus de précisions).

2.1. Méthode de calcul de la décomposition des prix au détail des PGC laitiers

La méthode de calcul de l'indicateur du coût de la matière première des produits de grande consommation (PGC) tient compte :

- des **coproduits** : la fabrication de chaque produit de grande consommation entraîne la production de coproduits non destinés en l'état à la consommation et vendus à d'autres secteurs de l'industrie alimentaire ou de l'alimentation du bétail. La valorisation nette (produit de la vente – coût de fabrication) de ces coproduits est intégrée dans le coût de la matière première utilisée par l'industriel pour élaborer les PGC ;
- des **excédents saisonniers** : le déphasage entre la saisonnalité de la production laitière et celle des fabrications de produits laitiers entraîne des excédents saisonniers ;
- des **excédents annuels** : la collecte de lait de vache et le marché des produits de grande consommation n'évoluent pas forcément de façon parallèle. L'écart entre les deux est comblé par un volume de lait transformé en produits industriels stockables, assurant le tampon entre la collecte laitière et le marché des PGC. Cet excédent annuel, d'ampleur variable, est lui aussi intégré dans l'analyse.

Dans la suite de l'analyse et par soucis de simplification du modèle, il est retenu l'hypothèse selon laquelle **la totalité des produits induits, c'est-à-dire des coproduits fabriqués et des excédents calculés, est valorisée en produits industriels** (beurre vrac, poudre de babeurre, poudre de lait écrémé et / ou poudre de lactosérum suivant les PGC) et que cette valorisation correspond à la valorisation réelle sur le marché ou à l'équivalent d'une cession intra-entreprise (cf. le cas du beurre plaquette).

Dans les entreprises laitières, ces produits induits peuvent en fait être transformés en d'autres produits, mieux valorisés, comme la crème, le beurre consommateur, les caséines, la poudre grasse, la poudre de lactosérum pour l'alimentation humaine (notamment déminéralisée pour les poudres infantiles), etc. Dans le contexte particulier de 2020, les excédents ont d'abord été valorisés en gruyère râpé, très demandé par les ménages. La valorisation des produits induits pour les industriels est donc sous-estimée dans les modèles construits pour le lait UHT demi-écrémé, le yaourt nature, le camembert et l'emmental. Le modèle pour le beurre plaquette 250 g, à partir de beurre vrac, permet néanmoins de quantifier la valorisation finale du beurre vrac en tant que produit induit.

Pour les produits de grande consommation issus de l'industrie laitière (hors beurre plaquette – cf. 3.4.), **l'indicateur de coût de la matière première** doit prendre en compte l'ensemble du lait dont la collecte est nécessaire pour fabriquer 1 litre ou 1 kg du PGC, y compris la fraction valorisée en coproduits, les excédents saisonniers liés aux PGC et les excédents annuels. Le coût total du lait est calculé à partir du prix du lait réel payé au producteur (cf. 2.2. Sources). À ce coût du lait vient ensuite se retrancher la valorisation nette des produits induits. Celle-ci correspond à la différence entre le produit de la vente de ces produits induits et le coût de leur transformation (qui inclut la collecte du lait correspondant). Si le produit de la vente des produits induits est supérieur à leur coût, la valorisation nette est positive, ce qui réduit le coût de la matière première du PGC pour l'industriel. Mieux les produits industriels sont valorisés sur le marché, plus la valorisation nette diminue l'indicateur du coût de la matière première des PGC. Si le produit est inférieur au coût, et la valorisation nette est négative, ces produits induits représentent un coût supplémentaire pour l'industriel, en addition au coût du lait collecté.

Ainsi est obtenu l'indicateur de coût de la matière première, **qui correspond donc à un coût d'achat pour l'industriel et non pas à un prix de vente du lait pour l'éleveur laitier.**

L'indicateur de marge brute sur un produit PGC élaboré par l'industrie est la différence entre le prix de vente de ce produit (prix sortie industrie) et l'indicateur de coût de sa matière première.

L'indicateur de marge brute sur un produit PGC pour la distribution est la différence entre le prix de vente de ce produit (prix au détail) et le prix de vente de ce produit sortie industrie.

2.2. Sources pour les prix aux différents stades de la filière laitière

Le **prix du lait payé aux producteurs** fait l'objet d'une enquête mensuelle laitière (EML) du service de la statistique et de la prospective (SSP) du Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation et de FranceAgriMer. Le prix du lait utilisé dans l'analyse pour l'OFPM est un prix « aux taux réels en matières grasses et protéiques, toutes qualités confondues, toutes primes comprises », ce qui signifie qu'il englobe la valorisation du lait conventionnel mais également du lait biologique et des laits sous autres SIQO. En ce sens, le prix du lait couvre les mêmes qualités que les prix au détail choisis (cf. paragraphe correspondant ci-dessous), ce qui permet de travailler sur deux séries de prix cohérentes. Depuis 2018, l'EML permet de différencier les productions et fournit un prix du lait conventionnel à taux réel, dont l'historique ne remonte néanmoins qu'à janvier 2017. Pour ces deux raisons, le prix du lait utilisé reste le prix « global » toutes qualités confondues.

Compte tenu du caractère très transformé des produits laitiers, **le prix du lait payé aux producteurs ne représente pas directement le « coût de la matière première agricole » des produits laitiers transformés** (cf. 2.1.).

Les **prix des produits industriels** (utilisés pour calculer la valorisation des produits induits : beurre facturation, poudre de lait écrémé, poudre de lactosérum) sont des données enquêtées de façon hebdomadaire auprès d'une vingtaine d'industriels par FranceAgriMer. À partir de cette enquête sont calculées des moyennes nationales pondérées par les volumes, qui sont ensuite mensualisées.

Les **prix des principaux PGC sortie industrie** sont fournis mensuellement à l'Observatoire par l'Insee dans le cadre d'une convention avec FranceAgriMer. Il s'agit de prix moyens relevés chez les principaux opérateurs industriels, parallèlement à l'enquête conduite par l'Insee pour l'établissement des indices de prix de production de l'industrie. Ces prix moyens sont calculés sur des produits de qualité constante durant 5 ans.

Au regard des objectifs de l'Observatoire, ces données de prix industriels fournies par l'Insee présentent certaines limites (cf. Encadré 14). Il ne s'agit pas de données exhaustives, l'Insee privilégiant la représentativité des évolutions relatives de prix (en indices) à celle des niveaux de ces prix (en euros). En outre, la composition des produits selon les marques à l'intérieur de chaque gamme (marques nationales - MN ou marques de distributeurs - MDD) n'est pas forcément homogène avec celle du panier suivi au détail (cf. ci-dessous), puisque le panier de l'Insee ne comporte par exemple pas de produits biologiques ou d'autres SIQO. Enfin, ces prix sont généralement « deux fois nets », c'est-à-dire déduction faite des rabais, remises et ristournes conditionnelles aux quantités vendues, hors remises connues seulement en fin d'année et hors coopération commerciale ou tout autre élément de dégradation du prix, donc probablement supérieurs aux chiffres d'affaires unitaires du fournisseur industriel.

Pour la période antérieure à celle couverte par la source précitée (avant décembre 2011), les données de l'enquête annuelle ProdCom du SSP (quantités et valeurs des ventes de la production commercialisée par les industries alimentaires), mensualisées au moyen des indices mensuels de prix de production de l'industrie de l'Insee d'une part et la cotation de l'emmental établie par le syndicat interprofessionnel du gruyère français (jusqu'en 2008) d'autre part, sont utilisées.

Les **prix payés par le consommateur au détail en GMS¹** (hyper et supermarchés) sont issus depuis 2008 du panel consommateur Kantar Worldpanel qui mesure les achats des ménages français pour leur consommation à leur domicile principal. Ce prix moyen des achats, par catégorie de produit, pondéré par les volumes achetés, présente l'avantage de refléter au mieux les évolutions de consommation des produits, y compris les évolutions de gamme et les effets des promotions. Pour chaque produit, l'ensemble des qualités sont prises en compte, c'est-à-dire à la fois les articles issus de lait de vache conventionnel mais également ceux issus de l'agriculture biologique (les cinq PGC laitiers suivis par l'Observatoire sont concernés) ou des productions d'AOP / IGP (pour le camembert, l'emmental et le beurre). En ce sens, les prix au détail utilisés sont homogènes avec la série du prix du lait sélectionnée. En outre, les différentes gammes de produits (marques nationales, marques de distributeurs et 1^{er} prix) sont intégrées au calcul du prix moyen de chacun des produits laitiers suivis, *via* une moyenne pondérée par les quantités achetées étudiée dans chaque gamme.

Afin de s'affranchir de l'impact des évolutions de la composition en gammes (MN, MDD et 1^{er} prix) du panier d'achat, il a été choisi de travailler à panier constant d'une année sur l'autre mais variant chaque mois de l'année, pour chacun des cinq produits suivis. Le panier qui sert de référence est celui de l'année n, soit les douze paniers des douze mois de l'année 2020 pour les résultats présentés dans ce rapport. Ainsi, les évolutions de prix observées sont dues principalement aux variations de prix des articles au cours du temps.

¹ À partir de l'année 2015, les données de quantités achetées et sommes dépensées à partir desquelles sont calculés les prix moyens sont fournies mensuellement par Kantar Worldpanel. Sur les années antérieures, elles ont été fournies par période de 4 semaines et mensualisées par l'Observatoire.

Les références de prix moyen de vente par l'industrie aux enseignes de GMS

Pour plusieurs produits (liste ci-dessous), la référence de prix moyens mensuels de vente par l'industrie aux centrales d'achat des GMS est fournie à l'Observatoire par l'Insee. Ces prix moyens sont recueillis spécifiquement pour l'Observatoire par l'Institut auprès des entreprises qu'il interroge pour élaborer ses [indices de prix de production de l'industrie](#). L'enquête est conduite auprès des principaux opérateurs du secteur, elle porte sur un ensemble de produits, précisément défini (les « transactions - témoins »).

Les articles dont les prix sont relevés et pris en compte pour établir le prix moyen d'un « produit » (ensemble d'articles) sont précisément définis dans leur nature (dénomination, qualité, marque, conditionnement...) et leurs proportions pour assurer l'homogénéité dans le temps du « produit suivi ».

Pour un produit industriel donné destiné à la revente au détail en GMS, l'ensemble d'articles suivi par l'Insee n'est pas nécessairement homogène à celui suivi par l'Observatoire au stade de la vente au détail en GMS, *via* Kantar Worldpanel, notamment. Par exemple, les prix moyens mensuels sortie industrie d'« escalope de poulet standard » ou du « lait ½ écrémé UHT » sont établis sur des ensembles d'articles de nature et de composition éventuellement différentes de celles d'« escalope de poulet standard » ou du « lait ½ écrémé UHT » dont on relève les prix au détail en GMS dans Kantar Worldpanel.

Lever complètement le biais éventuel qui en résulte sur le calcul des « indicateurs de marge brute » nécessiterait de disposer de données de prix élémentaires portant sur des références exactement identiques sortie usine et en GMS, et en nombre potentiellement très important pour assurer en outre la représentativité des résultats.

Par ailleurs, les prix moyens fournis par l'Insee sont généralement « trois fois nets », homogènes au chiffre d'affaires du fournisseur, intégrant les remises, rabais, ristournes conditionnelles aux quantités (sauf certaines remises connues en fin d'année) et la coopération commerciale (financement par le fournisseur d'opérations visant le développement des ventes), mais n'intégrant pas tout autre éventuel mécanisme de « détermination » du prix.

Les produits pour lesquels les références de prix industriels utilisées par l'Observatoire proviennent de la source Insee précitée sont :

- en viande porcine : les UVCI de porc frais ou de jambon cuit supérieur,
- en viandes de volailles : les découpes de poulet standard UVCI,
- en produits laitiers : tous les PGC suivis par l'Observatoire,
- et en filière céréalière, mais s'agissant de produits intermédiaires non destinés à la vente au détail : les prix des farines boulangères.

Les autres sources de prix industriels mobilisées pour d'autres produits sont :

- en filière viande « de bœuf » : une enquête *ad hoc* de l'Observatoire auprès des industriels ;
- pour les pièces de porc (produits intermédiaires pour l'industrie de la charcuterie ou pour la découpe de viande de boucherie de porc en GMS) : les cotations sur le MIN de Rungis ;
- pour les pâtes alimentaires et le saumon fumé : le calcul de prix moyen annuel à partir des données de tonnages et de chiffre d'affaires par produit dans l'industrie fournies par l'enquête statistique ProdCom (SSP, Insee).

L'amélioration des sources de prix industriels est un enjeu important pour l'OFPM, mais elle nécessiterait des moyens statistiques considérables.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DÉTAIL EN GMS DES PRODUITS LAITIERS

3.1. Représentativité des produits suivis

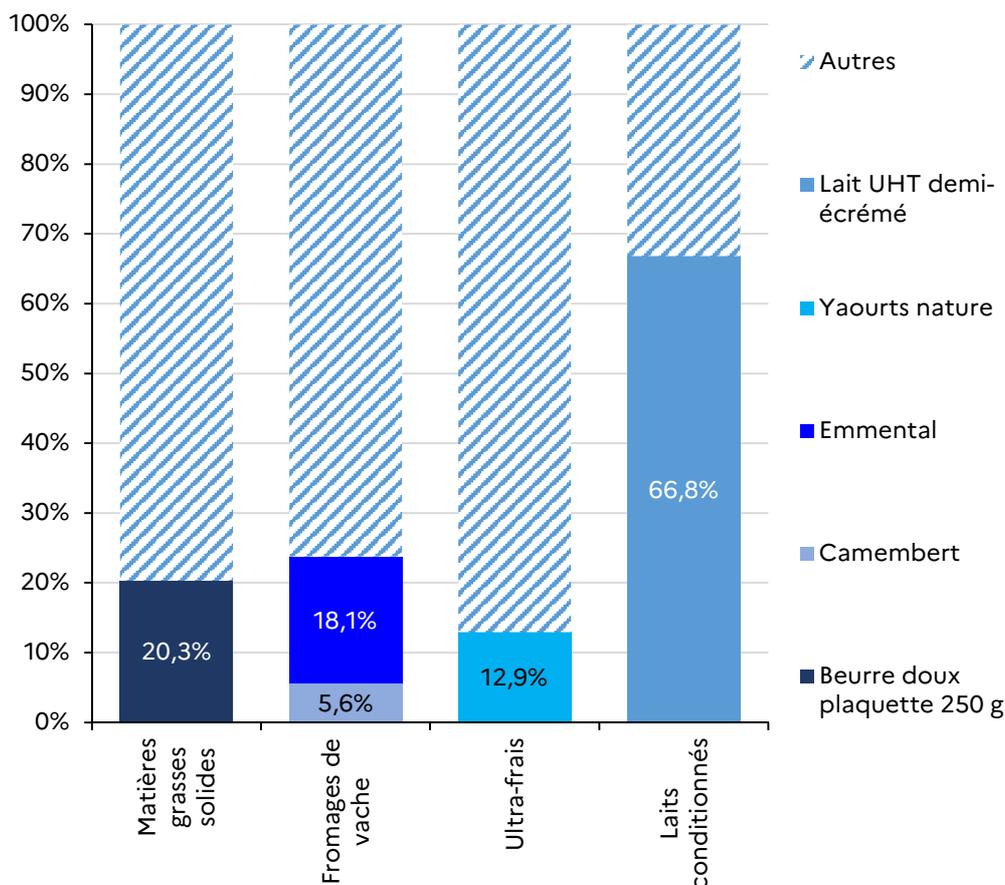
Les travaux de l'Observatoire portent sur cinq produits laitiers largement commercialisés en grande distribution (hyper et supermarchés) : le lait UHT demi-écrémé, le yaourt nature, l'emmental, le camembert et le beurre plaquette 250 g, représentant **les principaux types de produits achetés par les ménages**.

En moyenne sur la période 2016-2020 et dans les circuits GMS (hyper et supermarchés), les cinq produits retenus représentent 24,5 % de la valeur totale des achats des ménages de produits laitiers (hors fromages de chèvre et fromages de brebis). Dans le détail (Graphique 102) :

- le lait UHT demi-écrémé compte pour 66,8 % en valeur des achats de laits conditionnés,
- le beurre plaquette 250 g, un cinquième des achats de matières grasses solides et 29,0 % des achats de beurre,
- le yaourt nature, 12,9 % des produits ultra-frais (yaourts, fromages blancs, petits suisses, desserts lactés frais),
- le camembert et l'emmental, respectivement 5,6 % et 18,1 % des achats de fromages de vache.

Graphique 102

Représentativité de chaque produit suivi au sein de sa famille, en valeur des achats Hyper et supermarchés, moyenne 2016-2020



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

La saisonnalité des achats est assez peu marquée pour les produits laitiers, tout du moins pour les cinq produits retenus dans les travaux de l'OFPM. Le beurre plaquette est celui des cinq présentant les variations les plus marquées au cours de l'année, avec un creux des achats en

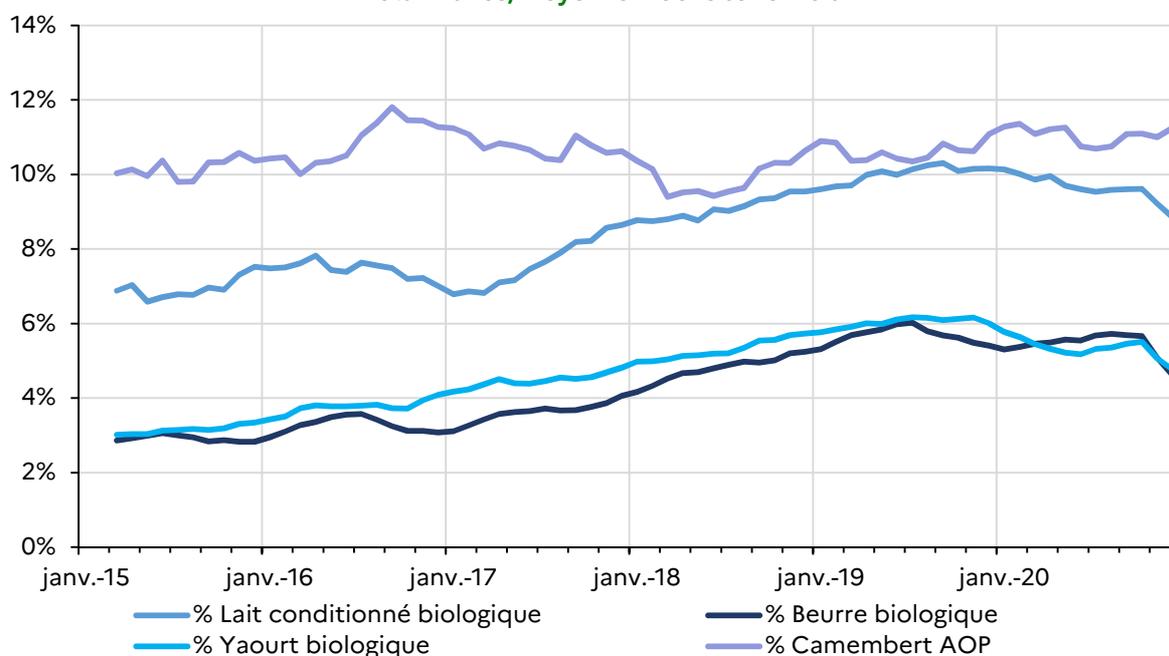
été et des volumes plus élevés au cours de l'hiver. Les tendances sont similaires pour les deux fromages et le lait UHT demi-écrémé, mais de façon bien moins prononcée, alors que les achats de yaourts nature sont globalement constants tout au long de l'année.

Au sein de ces familles de produits étudiés (lait conditionné, yaourts, beurre, fromages), la part des produits sous signes de qualité a fortement progressé depuis 2015 et jusqu'en 2019 (Graphique 103). Le lait liquide conditionné biologique représente une part en volume qui est passée de 6,9 % en moyenne en 2015 à 10,0 % en 2019. L'augmentation a également été conséquente pour les yaourts biologiques (total nature et non nature), leur part passant de 3,1 % à 6,0 %, et le beurre biologique, dont la proportion a grimpé de 2,8 % à 5,7 %. Toutefois, dans un contexte très particulier (cf. 3.2.), le développement des achats de produits biologiques s'est tassé en 2020 et des replis des volumes ont pu être observés en fin d'année.

Si la gamme de fromages biologiques est encore peu développée, les fromages AOP ou IGP occupent une place importante dans le panier des ménages : la part du camembert AOP dans le total des achats de camembert fluctue autour de 10,5 % depuis 2015, et jusqu'à 11,1% en 2020.

Graphique 103

**Part des produits sous signes de qualité dans le total des achats (en volume) de la famille du produit
Total France, moyenne mobile sur 6 mois**



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

Côté fabrications, les cinq produits retenus représentent également une part importante de la matière sèche utile du lait de vache transformée en France (Graphique 104, moyenne 2015-2019) :

- le lait UHT demi-écrémé compte pour 77,3 % des fabrications de laits conditionnés,
- le yaourt nature (y compris les yaourts nature sucrés, la seule dénomination « yaourt nature » n'existant pas dans l'enquête annuelle laitière du SSP, source utilisée), 15,9 % de l'ultra-frais,
- le camembert et l'emmental, respectivement 5,8 % et 21,9 % des fabrications de fromages de vache et respectivement 22,9 % des fabrications de fromages à pâte molle et 73,9 % des fromages à pâte pressée cuite.

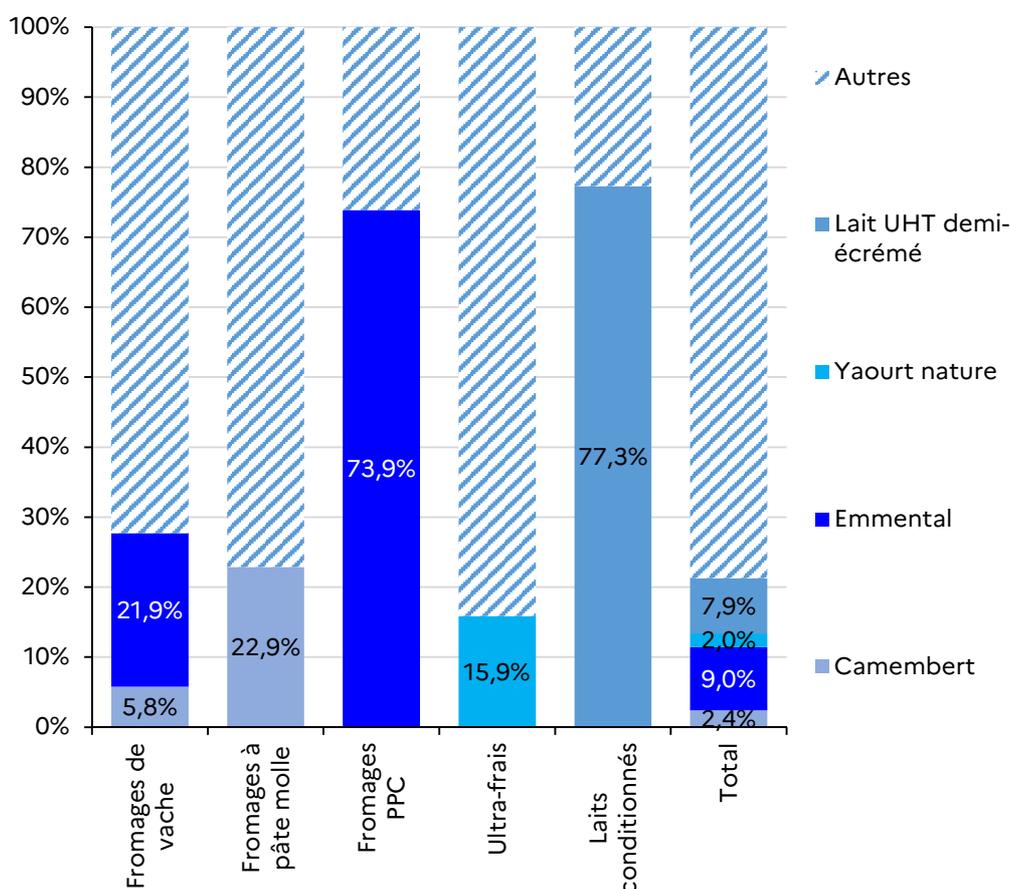
La dénomination « beurre plaquette » n'étant pas disponible dans l'enquête annuelle laitière, sa part dans les fabrications ne peut pas être calculée.

Ces quatre produits (hors beurre plaquette) nécessitent la mise en œuvre de 21,3 % de la matière sèche utile utilisée dans les fabrications de produits laitiers finis au lait de vache en France (hors produits intermédiaires destinés aux industries agroalimentaires).

Toutefois, ces PGC choisis, beurre plaquette compris, ne couvrent pas la totalité du mix-produit des transformateurs laitiers, qui comprend d'autres produits de grande consommation (desserts lactés, crème, laits spécifiques, une large gamme de fromages, etc.), parfois à plus forte valeur ajoutée, mais aussi des produits industriels (poudres de lait infantiles, caséines, etc.). En outre, il existe une grande diversité de mix-produits au sein des industries laitières françaises. Les marges brutes et nettes de ces opérateurs sont gérées sur l'ensemble de leur mix-produit et résultent de choix internes de gestion. **Ainsi, les résultats présentés dans la suite de ce rapport (cf. 3.3. et 3.4.) sont à analyser avec précaution et ne sont pas représentatifs de la marge brute totale sur l'ensemble des produits du maillon de l'industrie.**

Graphique 104

**Représentativité des produits suivis au sein de leur famille
et du total des fabrications de produits laitiers finis, calculée en MSU
Moyenne 2015-2019**



Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière du SSP

3.2. Le contexte du marché des produits laitiers en 2020 : des marchés perturbés par la crise sanitaire mondiale

La crise sanitaire mondiale liée à la pandémie de Covid-19 a déstabilisé les marchés laitiers en 2020, alors que les signaux étaient « au vert » en début d'année. Cette crise a perturbé les débouchés dès le mois de février, entre les difficultés logistiques pour les exportations et les flux de marchandises dans les pays, les confinements mis en place dans de nombreux pays, la fermeture de la RHD commerciale et collective... La France n'a pas été épargnée par ces difficultés, survenues au moment du pic de collecte. Dans ce contexte, les cours français des produits laitiers, que ce soit le beurre, les poudres de lait ou les fromages, ont chuté à partir de

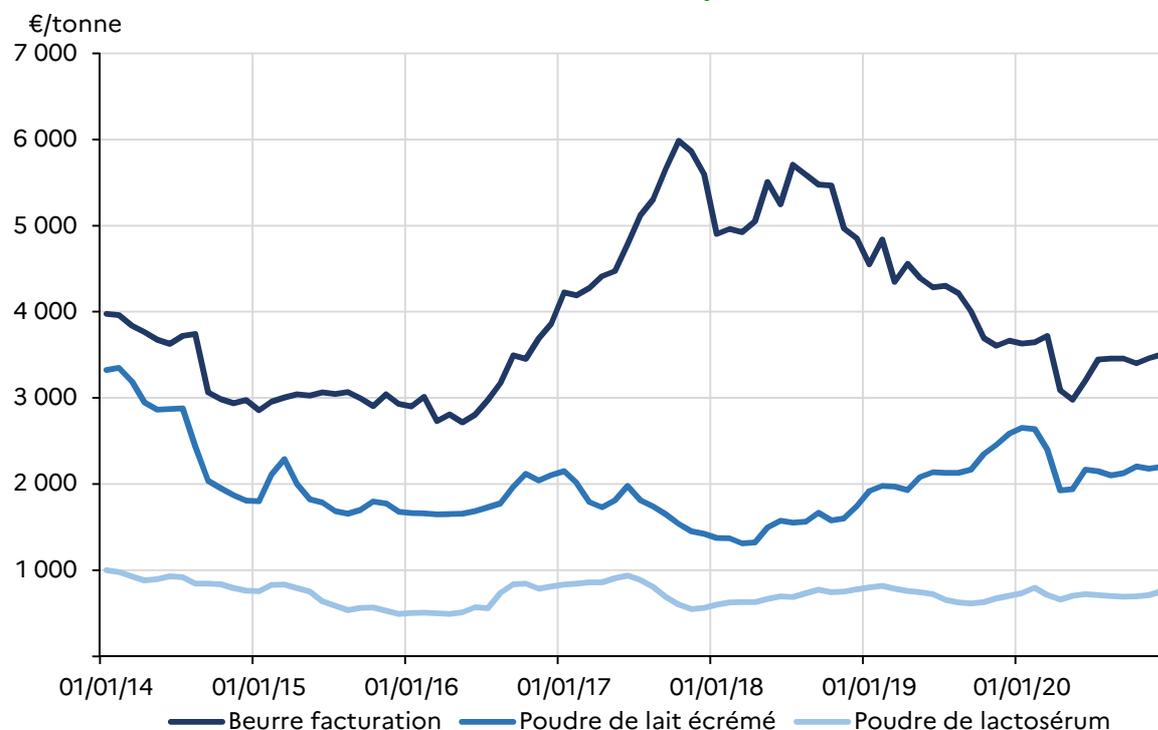
la deuxième quinzaine de février et jusque fin avril. Les prix de la poudre de lait écrémé et du beurre vrac se sont rapidement approchés des prix d'intervention.

Pour limiter le déséquilibre du marché, les opérateurs de la filière laitière ont incité leurs livreurs à réduire leur production, une demande appuyée par l'interprofession laitière (le Cniel) qui a mis en place un dispositif d'incitation financière à la limitation de production sur le mois d'avril (320 €/1 000 l de lait non produit, pour une réduction de 2 à 5 % par rapport à avril 2019). Cette mesure, combinée à l'ouverture du stockage privé (même s'il a été peu utilisé en France) mais également la reprise de la demande à l'exportation puis le déconfinement et la réouverture de la RHD ont redonné confiance au marché et ont conduit à une remontée des cours entre fin avril et mi-juin. Les prix n'ont néanmoins pas retrouvé les niveaux du début d'année.

Le 2nd semestre a été caractérisé par une globale stabilité des cours, face à des marchés calmes et des opérateurs attentistes, dans l'incertitude de l'évolution de la crise sanitaire, voire de la crise économique, et de la demande, que ce soit à l'exportation ou pour le marché national.

Graphique 105

Évolution des prix du beurre, de la poudre de lait écrémé et de la poudre de lactosérum sur le marché français



Source : FranceAgriMer d'après Atla

Malgré ce contexte difficile, le prix de la **poudre de lait écrémé** a progressé de 3,3 % par rapport à 2019, pour une moyenne annuelle de 2 223,7 €/t. Cette évolution positive est liée aux prix supérieurs à ceux de 2019 sur les deux premiers mois de l'année. En effet, le marché s'est trouvé allégé des derniers stocks d'intervention fin 2019 et le prix de la poudre de lait écrémé a commencé l'année à un niveau supérieur de 800 €/t environ à celui de janvier 2019, à plus de 2 600 €/t. Au printemps, la poudre de lait écrémé a perdu 700 € de sa valeur en six semaines, avant de reprendre 300 € et finir l'année entre 2 100 €/t et 2 200 €/t. La hausse du prix de la poudre de lait écrémé en 2020 a **accru d'autant la valorisation de la partie protéique des coproduits et des excédents** pris en compte dans les modèles.

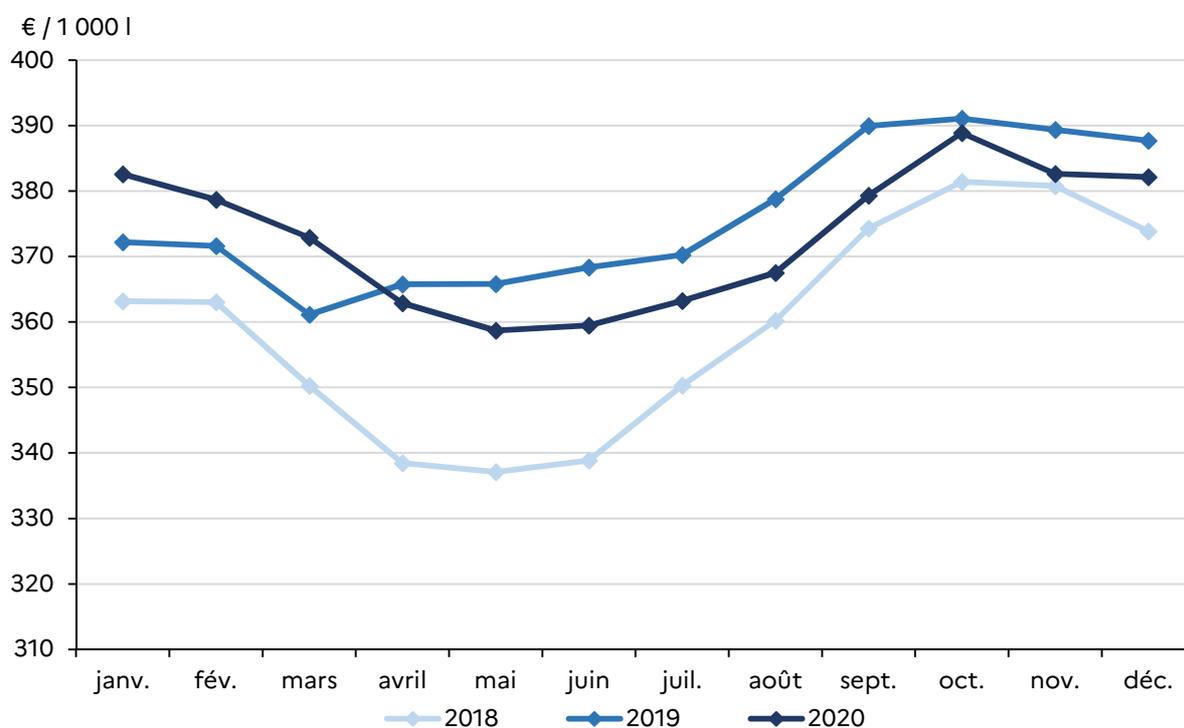
En 2020, le prix de la **poudre de lactosérum** a affiché une légère progression (+ 0,7 %) pour la 2^e année consécutive, pour atteindre une moyenne annuelle de 714,8 €/t. En début d'année, le prix est passé de 700 €/t à 800 €/t entre mi-janvier et fin janvier, pour retrouver le niveau de 2019. Par la suite, comme les autres produits industriels, la poudre de lactosérum a souffert des

effets de la crise sanitaire et son prix a diminué de 140 €/t en six semaines au début du printemps, soit de 18 % de sa valeur, pour tomber sous les 700 € en avril. C'est autour de cette valeur que le prix s'est stabilisé au 2nd semestre avant de s'améliorer sur les dernières semaines de l'année. La hausse de 0,7 % du prix en 2020 a permis **une légère amélioration de la valorisation de la poudre de lactosérum, coproduit des fromages** (emmental et camembert notamment), **pour les industriels.**

Supérieurs à 3 700 €/t en début d'année 2020, les prix du **beurre vrac facturation** sont tombés sous la barre des 3 000 €/t au mois de mai, avant de remonter pour finir l'année entre 3 400 €/t et 3 500 €/t. Toute l'année inscrit sur des niveaux inférieurs à ceux de 2019, le prix du beurre vrac facturation a diminué de 18,8 % en 2020, pour une moyenne de 3 415,6 €/t. Pour la 2^e année consécutive, **la partie butyrique des coproduits et excédents a donc été moins bien valorisée** comparativement à l'année précédente.

Graphique 106

Évolution du prix réel du lait payé au producteur en France (toutes primes comprises, toutes qualités confondues)



Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer

Depuis octobre 2018, le **prix réel du lait payé au producteur (toutes primes comprises, toutes qualités confondues)** était inscrit chaque mois sur un niveau supérieur à celui de l'année précédente. C'était encore le cas au 1^{er} trimestre 2020. La tendance s'est toutefois inversée alors que la situation s'est tendue au printemps dans la filière laitière en raison de la crise sanitaire, avec le risque de déséquilibre entre l'offre et la demande. En parallèle aux incitations à la réduction de production laitière, plusieurs opérateurs français ont annoncé dès le mois de mars des baisses des prix du lait pour le 2^e trimestre. La chute des cours des produits industriels a également impacté le prix du lait. Ainsi, à partir du mois d'avril, le prix réel du lait est passé sous les niveaux de 2019. La baisse saisonnière du prix a notamment été nettement plus prononcée que l'année précédente et des écarts de 7 € à 11 €/1 000 l selon les mois ont pu être constatés entre avril et septembre. Le prix de 2020 est resté inférieur à celui de 2019 jusqu'à la fin de l'année. En moyenne annuelle, le prix réel du lait de vache s'est établi à 373,1 €/1 000 l, en repli de 2,5 € par rapport à 2019 (- 0,7 %). **Cette dégradation du prix du lait collecté a eu un effet de réduction sur le coût de la matière première pour les industriels.**

En parallèle, les coûts de production ([lpampa](#): indice des prix d'achat des moyens de production agricole, source Idele) ont commencé par diminuer, avant de croître à partir du

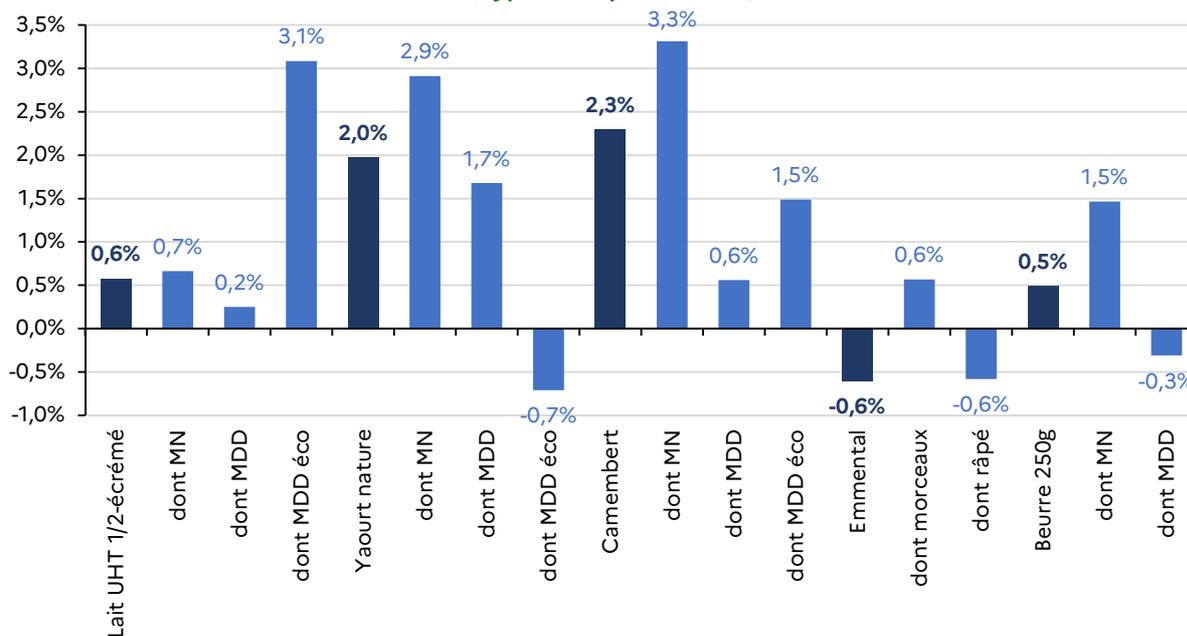
mois d'août pour finir l'année à un niveau supérieur à celui de janvier 2020. C'est l'accélération de la hausse des coûts des aliments achetés au 2nd semestre, dans le sillon de celle des céréales et oléoprotéagineux, qui explique l'évolution haussière des coûts de production en fin d'année. Entre cette hausse des coûts de production sur le 2nd semestre et le recul du prix du lait, la marge des producteurs laitiers s'est dégradée en 2020 (indice [MILC](#) : marge Ipampa lait de vache sur coût total indicé, source Idele).

Les achats de produits laitiers par les ménages français pour leur consommation à leur domicile principal (mesurés par le panel consommateur de Kantar Worldpanel) ont progressé en 2020. Deux raisons expliquent cette évolution : tout d'abord la fermeture de la RHD et donc la réduction de la prise de repas à l'extérieur du domicile ; mais également moins de vacances, qu'elles aient été prises en France ou à l'étranger, ce qui a mécaniquement augmenté la proportion des repas pris au domicile principal (les achats faits pendant les vacances hors du domicile principal n'étant pas comptabilisés par Kantar). Les achats de lait liquide conditionné ont progressé de 4,8 %, ce qui a mis fin à une tendance de « déconsommation » qui semblait être devenue structurelle ; pour le seul lait UHT demi-écrémé, les volumes ont augmenté de 3,4 %. La demande a été en forte hausse pour la matière grasse, qu'il s'agisse de la crème (+ 13,8 %) ou les matières grasses solides (+ 7,7 %). Dans cette famille de produits, le beurre a enregistré la plus forte croissance (+ 9,3 %). La tendance baissière des achats de produits ultra-frais s'est également arrêtée en 2020 (+ 3,7 %), que ce soit pour les yaourts (+ 2,2 %, y compris les yaourts nature : + 2,6 %), les fromages frais (+ 6,0 %) et les desserts lactés (+ 5,1 %). Les volumes de fromages au lait de vache achetés ont augmenté de 8,5 % en 2020, une tendance qui a concerné l'ensemble des familles de fromages ; en particulier, le camembert a connu une hausse de 2,2 % (après plusieurs années de décroissance) et l'emmental de 7,8 %.

Les hyper et supermarchés ne sont pas les enseignes qui ont le plus profité de cette augmentation des achats de produits laitiers. Par exemple, les volumes de lait conditionné qui y ont été achetés ont progressé de 1,2 %, ceux de matières grasses solides de 3,8 % et ceux de produits ultra-frais ont été juste stables. Le e-commerce a connu un essor plus marqué, grâce au confinement à partir du printemps 2020 : ce circuit de distribution offrait le double avantage de limiter les contacts avec la population et de réduire le temps de sortie. Les circuits de proximité ont également été plébiscités.

Graphique 107

Évolution du prix de vente des produits laitiers entre 2019 et 2020 (hyper et supermarchés)



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

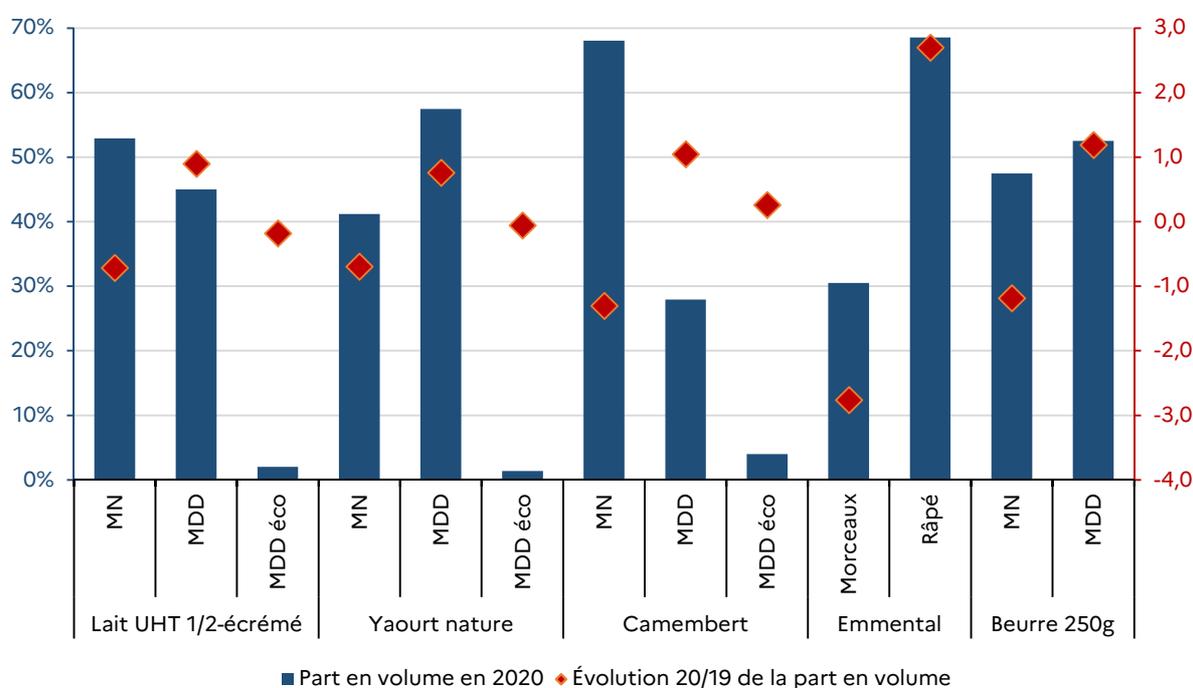
En 2020, les prix de vente au détail des produits laitiers en hyper et supermarchés ont été globalement orientés à la hausse. Parmi les produits suivis par l'OFPM, c'est le cas :

- du lait UHT demi-écrémé (+ 0,6 %) : toutes les marques ont progressé en valeur, en particulier les MDD économiques, qui ne représentent cependant qu'une faible part des volumes ;
- du yaourt nature (+ 2,0 %) : le prix a été soutenu par les marques nationales et les MDD qui constituent la quasi-totalité des volumes de yaourts nature achetés en hyper et supermarchés ;
- du beurre plaquette 250 g (+ 0,5 %), en raison de la revalorisation des marques nationales alors que les MDD ont vu leur prix diminuer ;
- du camembert (+ 2,3 %) : l'ensemble des marques a été concerné par cette hausse, en tête les marques nationales qui couvrent 68 % des volumes.

Seul le prix de l'emmental a enregistré un léger recul (- 0,6 %) : le râpé, dont la proportion dans les achats d'emmental a augmenté en 2020 pour atteindre 68,5 %, a affiché une baisse de son prix.

Graphique 108

Répartition en volume des achats par marque et évolution de la part entre 2019 et 2020 (hyper et supermarchés)



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière laitière de quelques PGC

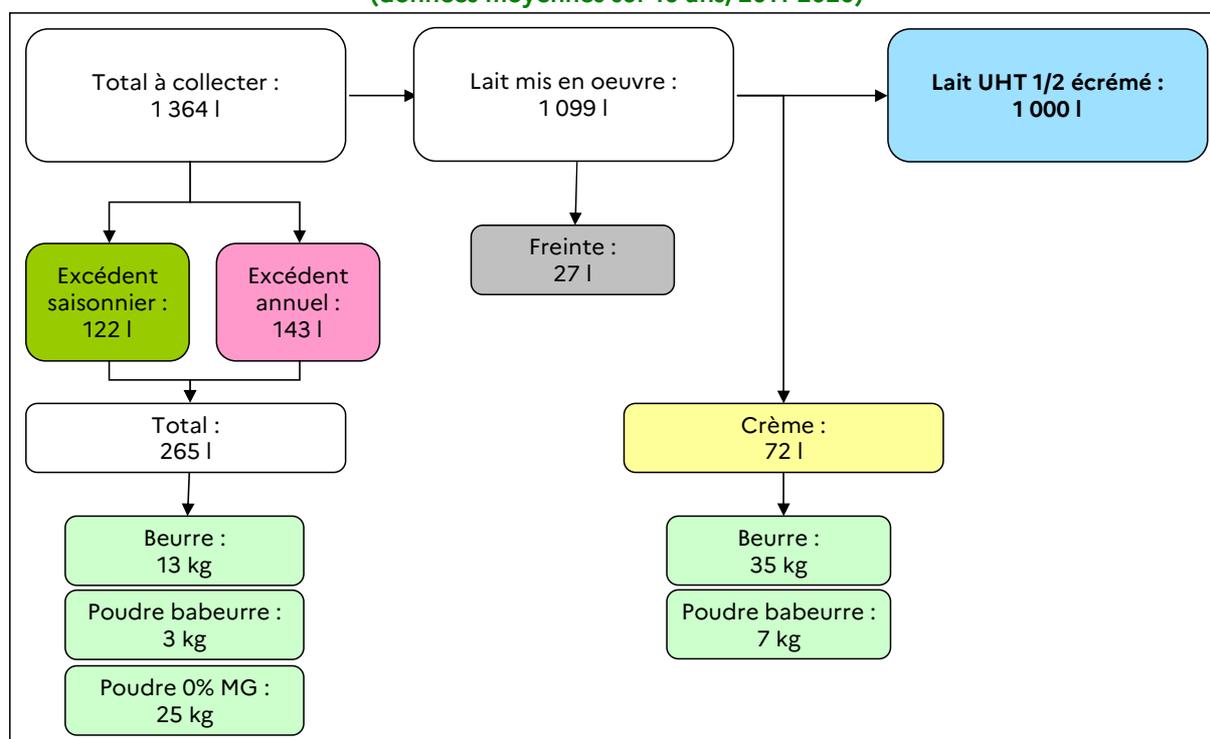
Note préalable :

Si chaque produit est étudié séparément dans ce rapport pour des raisons de facilité de méthode et de compréhension, **il est primordial d’avoir une approche globale de l’analyse** : en effet, les industriels n’apprécient pas leur marge brute produit par produit mais sur la totalité de la valorisation du lait collecté et donc sur l’ensemble de leur mix-produit (et pas uniquement sur ceux suivis dans ce rapport). De même, la grande distribution a une approche globale de son rayon des produits laitiers.

3.3.1. Lait UHT demi-écrémé

Schéma 11

Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du lait UHT demi-écrémé (données moyennes sur 10 ans, 2011-2020)



Source : OFPM d’après FranceAgriMer

Alors que les achats de lait liquide conditionné tous circuits confondus ont progressé de 4,8 % en 2020, la hausse a été plus modérée dans les seuls hyper et supermarchés (+ 1,2 %²). Dans ces circuits, les volumes ont été tirés par les laits spécifiques, qui se sont redressés (+ 6,7 %) après deux années de fort repli. Les laits aromatisés, vitaminés et dé lactosés en particulier ont été largement plébiscités. Les laits standards ont enregistré une hausse de 0,5 % seulement, grâce aux laits standards entiers (+ 12,1 %). Les achats de lait standard demi-écrémé, qui comptent pour environ 73 % des volumes de lait conditionné, sont restés quasi stables (- 0,3 %), après une année 2019 de croissance (+ 2,2 %). Au sein de cette catégorie, les MDD sont les seules marques à avoir progressé en 2020 (+ 1,7 %) ; la tendance baissière s’est confirmée pour les 1^{ers} prix (- 8,4 %) et les marques nationales sont reparties à la baisse (- 1,6 %). La hausse des volumes de lait conditionné acheté en 2020 ne compense cependant pas la tendance longue de repli : depuis 2016, les achats ont ainsi reculé de 6,1 %.

² Sauf indication contraire, les données sur les achats des ménages portent sur les circuits hyper et supermarchés.

En fort développement en 2018 et 2019, les achats de lait conditionné biologique semblent avoir marqué le pas en 2020 (- 0,6 %). En revanche, ceux de lait non biologique ont augmenté de 1,4 % ; en conséquent, la part du lait biologique dans les achats totaux, et par extension dans les achats de lait UHT demi-écrémé, s'est contractée en 2020 de 0,2 point. Le lait biologique a été valorisé en 2020 25 % au-dessus du lait non biologique. L'évolution du panier bio / non bio contribue donc à faire évoluer le prix moyen du lait UHT demi-écrémé, qui inclut dans le modèle ces deux produits. Le développement des signes de qualité non officiels (lait au pâturage, lait sans OGM, lait équitable, etc.) est également à considérer, même si l'importance de ces segments et leurs prix ne sont pas quantifiables faute de données disponibles.

En 2020, le prix moyen pondéré (marques nationales, marques de distributeurs et 1^{ers} prix³) du lait UHT demi-écrémé en GMS est resté quasiment stable (+ 0,04 centime) à 0,82 €/litre, son plus haut niveau (Graphique 109). Les marques de distributeurs, dont la proportion en volume a augmenté en 2020, sont stables, tandis que les marques nationales et les 1^{ers} prix ont progressé respectivement de 1 centime et de 2 centimes. Ces évolutions s'inscrivent dans une tendance croissante sur le long terme : depuis 2001, le prix moyen du lait conditionné UHT demi-écrémé a augmenté de 23 centimes, une évolution qui reflèterait la valorisation tarifaire mise en place à travers des contrats entre l'industrie et la grande distribution, mais également le développement des laits sous signes de qualité officiels et non officiels.

L'indicateur du coût de la matière première du PGC a progressé de 3 centimes entre 2019 et 2020. Le coût d'achat du lait est resté stable, la diminution du prix du lait ayant été effacée par l'accroissement du volume total de lait à collecter : l'année 2020 a été caractérisée par une augmentation des excédents saisonnier et annuel, conséquence possible de la perturbation des débouchés et du repli global de la « consommation » (au sens large, incluant l'utilisation dans les IAA). Ce constat concerne les quatre produits de grande consommation suivis dans l'OFPM. L'augmentation du coût de la matière première du PGC est liée à la perte de valorisation nette des produits induits (un élément qui concerne également les autres PGC). Le repli de 18,8 % du prix du beurre vrac fracturation en 2020 a en effet eu un impact plus fort sur la valorisation globale des produits induits que les hausses modérées des prix des poudres (de la poudre de lait écrémé dans le cas du lait UHT demi-écrémé), réduisant la valorisation des produits induits. Dans le même temps, les coûts de gestion de ces produits ont légèrement augmenté, en lien avec les volumes supplémentaires d'excédents à gérer. Ces deux éléments justifient la dégradation de la valorisation nette des produits induits et donc l'augmentation du coût de la matière première du PGC.

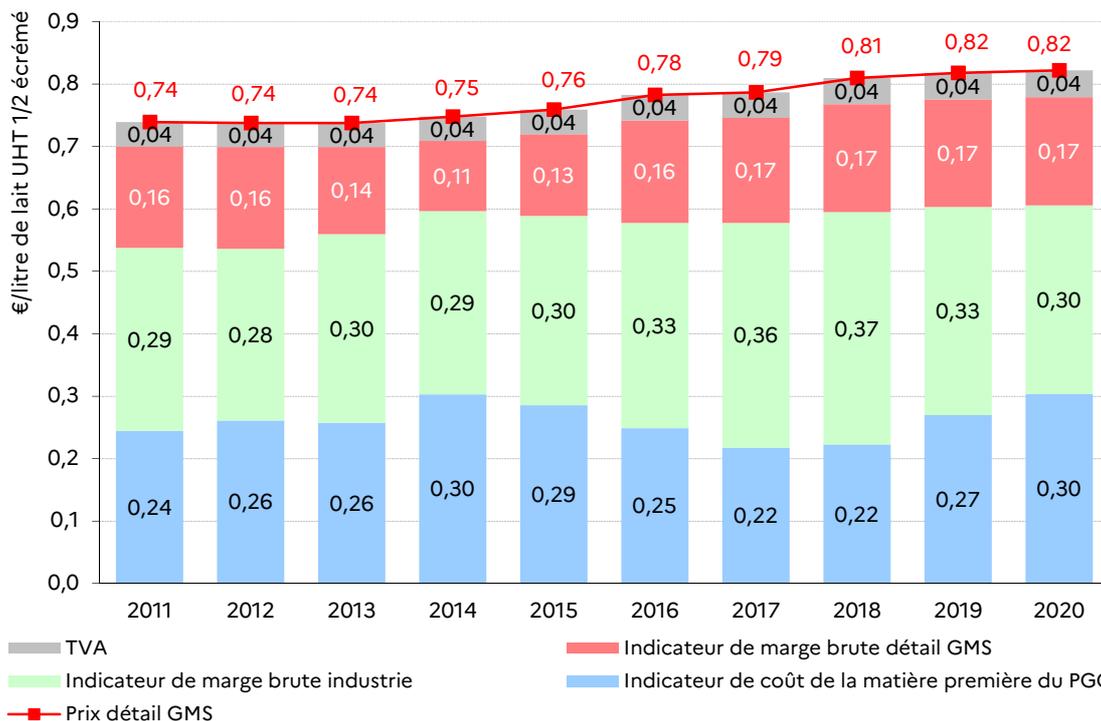
La quasi stabilité du prix du lait UHT demi-écrémé sortie industrie n'a pas permis de couvrir la hausse du coût de la matière première PGC pour le maillon de l'industrie : son indicateur de marge brute a donc perdu 3 centimes en 2020. L'indicateur de marge brute de la distribution est resté stable, pour la 3^e année consécutive.

En proportion, la part de l'indicateur de marge brute de la distribution a connu la même stabilité, à 22,2 % du prix de vente au détail du lait UHT demi-écrémé (Graphique 110). La part de l'indicateur de marge brute de l'industrie a perdu 4,2 points, reportés sur l'indicateur du coût d'achat de la matière première du PGC.

³ Ces trois segments ne peuvent être suivis séparément car la catégorie « 1^{ers} prix » n'est pas identique au stade détail et au stade industrie. On suit donc uniquement un lait « moyen » dont le prix à chaque stade est une moyenne des prix des 3 catégories, pondérés par les achats des consommateurs.

Graphique 109

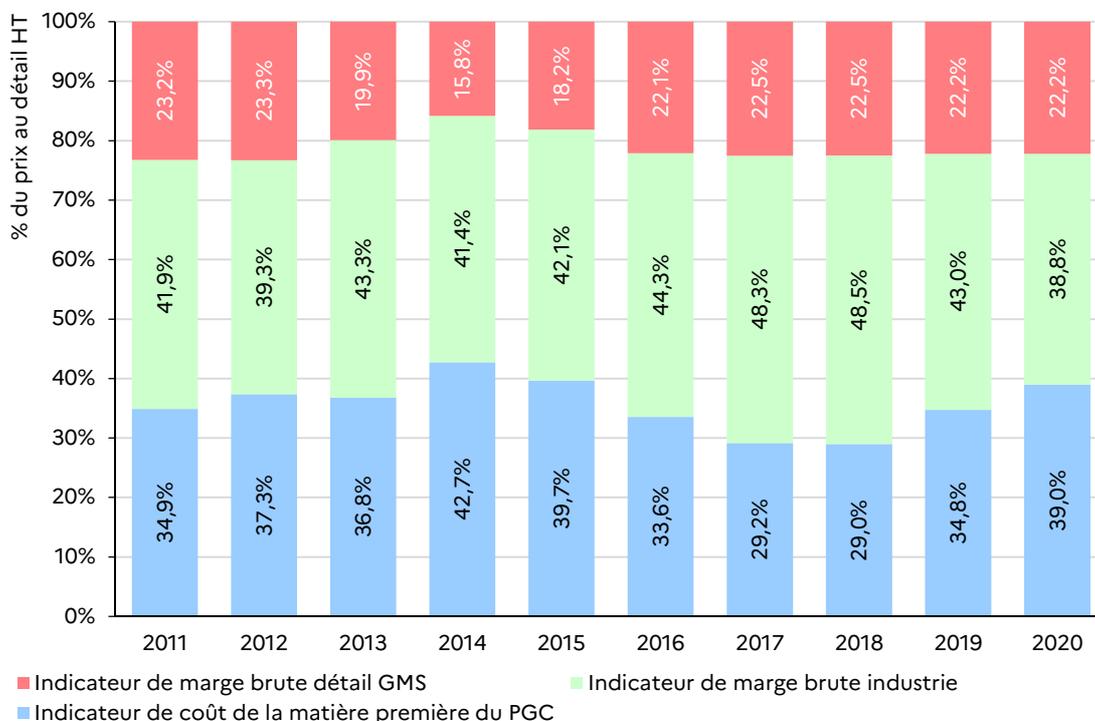
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lait demi-écrémé UHT « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 110

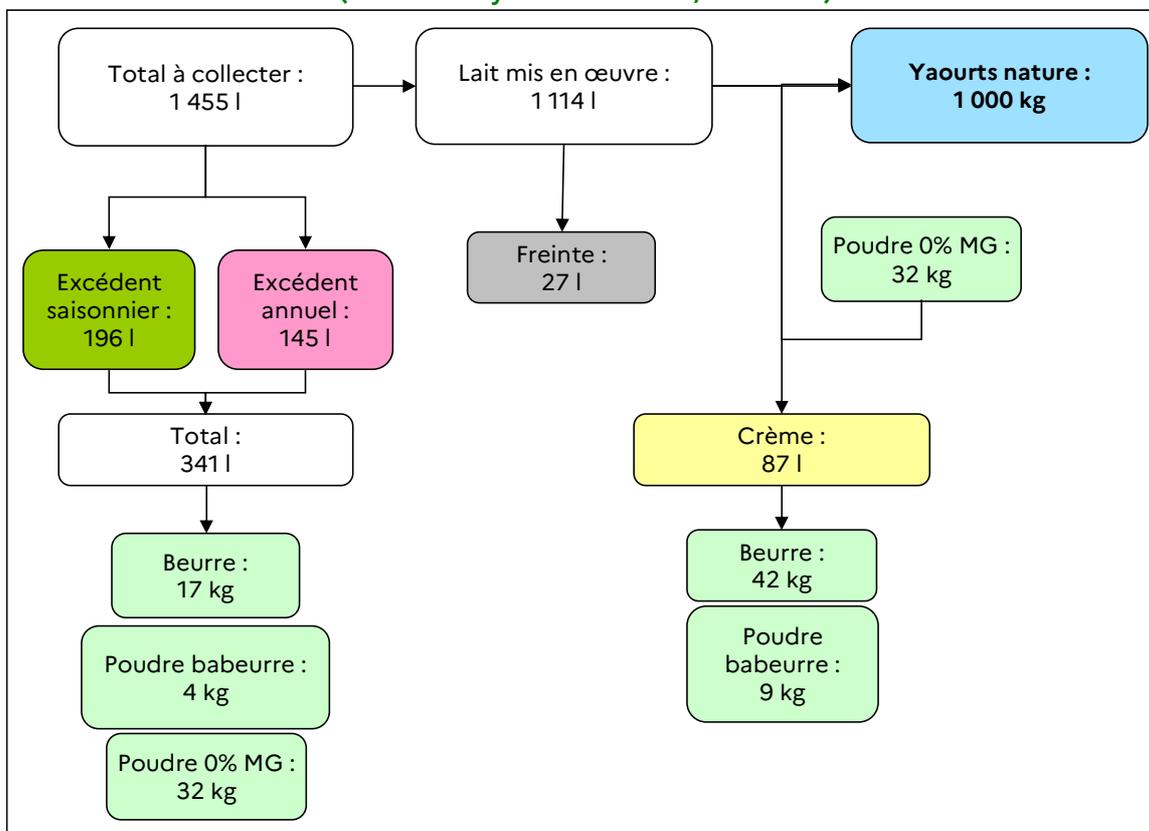
Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA du lait demi-écrémé UHT « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

3.3.2. Yaourt nature

Schéma 12

Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du yaourt nature
(données moyennes sur 10 ans, 2011-2020)

Source : OFPM d'après FranceAgriMer

Si les achats de yaourts nature ont progressé à l'échelle nationale en 2020 (+ 1,5 %), ce ne sont pas les circuits des hyper et supermarchés qui ont tiré les volumes : les achats⁴ y ont en effet reculé de 2,7 % en lien avec une chute de la fréquence d'achat (- 6,7 %). Toutes les marques ont affiché un repli des achats : - 1,4 % pour les marques de distributeurs, - 4,3 % pour les marques nationales et - 6,9 % pour les 1^{ers} prix. Parmi les yaourts nature, les « brassés » ont mieux résisté (+ 0,3 %) que les « fermes » (- 4,4 %), ces derniers représentant environ 65 % des volumes de yaourts nature achetés dans les hyper et supermarchés. Sur les cinq dernières années, la tendance d'achat a également été à la baisse (- 15,8 % entre 2016 et 2020), le repli de 2020 ayant annulé la croissance constatée les deux années précédentes.

La tendance haussière des achats de yaourts biologiques a pris fin en 2020 : ces produits ont affiché un repli de 12,6 % de leurs volumes, une baisse bien plus marquée que celle qui a touché les yaourts non biologiques (- 1,4 %). La part des yaourts biologiques est de fait retombée à 5,2 %, contre 5,8 % en 2019. Les données du panel Kantar Worldpanel ne permettent pas d'estimer la part du bio dans les yaourts nature plus spécifiquement mais il est probable que les tendances aient été similaires.

Le prix du yaourt nature a progressé de 4 centimes en 2020 (+ 2,4 %), pour une moyenne annuelle de 1,87 €/kg (Graphique 111). L'augmentation de la part des yaourts nature brassés explique en partie cette évolution, puisque la hausse du prix a été plus conséquente sur ces yaourts (+ 3,3 %) que sur les yaourts nature fermes (+ 0,6 %), un effet renforcé par un prix supérieur de 24 % des yaourts nature brassés. La valeur des yaourts biologiques a progressé plus rapidement que celle des yaourts nature non biologiques (+ 1,9 %, contre + 1,7 %) ce qui a

⁴ Sauf indication contraire, les données sur les achats des ménages portent sur les circuits hyper et supermarchés.

également pu contribuer à la hausse globale, malgré le repli des volumes. Outre la composition du panier, l'évolution même des prix des produits explique la hausse du yaourt nature moyen. En effet, toutes les marques ont enregistré des hausses en 2020 : + 8 centimes pour les marques nationales, + 2 centimes pour les marques de distributeurs et + 5 centimes pour les 1^{ers} prix. Le yaourt moyen a ainsi atteint son plus haut niveau, avec une croissance particulièrement dynamique depuis 2017 (+ 26 centimes).

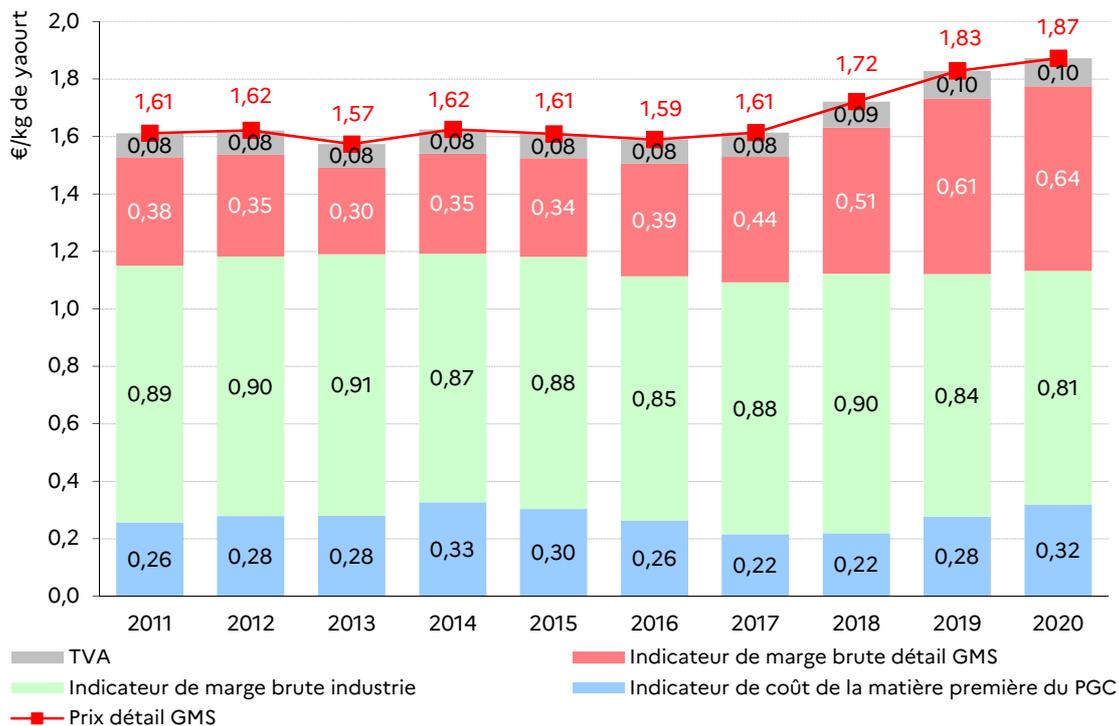
Le yaourt nature affiche une part du prix de la matière première dans le prix final plus faible que le lait UHT demi-écrémé, en raison de son plus haut niveau d'élaboration, qui implique notamment un conditionnement, une réfrigération et donc des frais logistiques supérieurs. La part des coûts annexes, notamment pour le maillon de l'industrie, en est de fait renforcée. Par contre, la part des produits induits est similaire à celle calculée pour le lait UHT demi-écrémé. Par conséquent, l'impact dans le coût de la matière première du PGC de l'évolution du prix réel du lait, des prix des produits industriels, des volumes de lait d'excédents et des coûts de gestion des produits induits est identique à ce qui est observé pour le lait UHT demi-écrémé (cf. 3.3.1.). Ainsi, l'indicateur du coût de la matière première a augmenté de 4 centimes en 2020.

La hausse du coût de la matière première du PGC a donc été répercutée au stade du détail. Entre les deux, le modèle construit par l'OFPM montre une perte de 3 centimes de l'indicateur de marge brute de l'industrie (2^e année de repli) et un gain de 3 centimes pour l'indicateur de marge brute de la distribution (5^e année de hausse).

Le poids de l'indicateur de marge brute de la distribution dans le prix de vente du yaourt nature au détail a atteint 36,2 % en 2020, son plus haut niveau depuis plus de dix ans (Graphique 112). L'évolution de la part de l'indicateur de marge brute de l'industrie a été inverse, en constant repli sur les dix dernières années, pour tomber à 45,9 %. Quant à l'indicateur du coût de la matière première du PGC, sa part a progressé, pour s'établir à 17,9 %.

Graphique 111

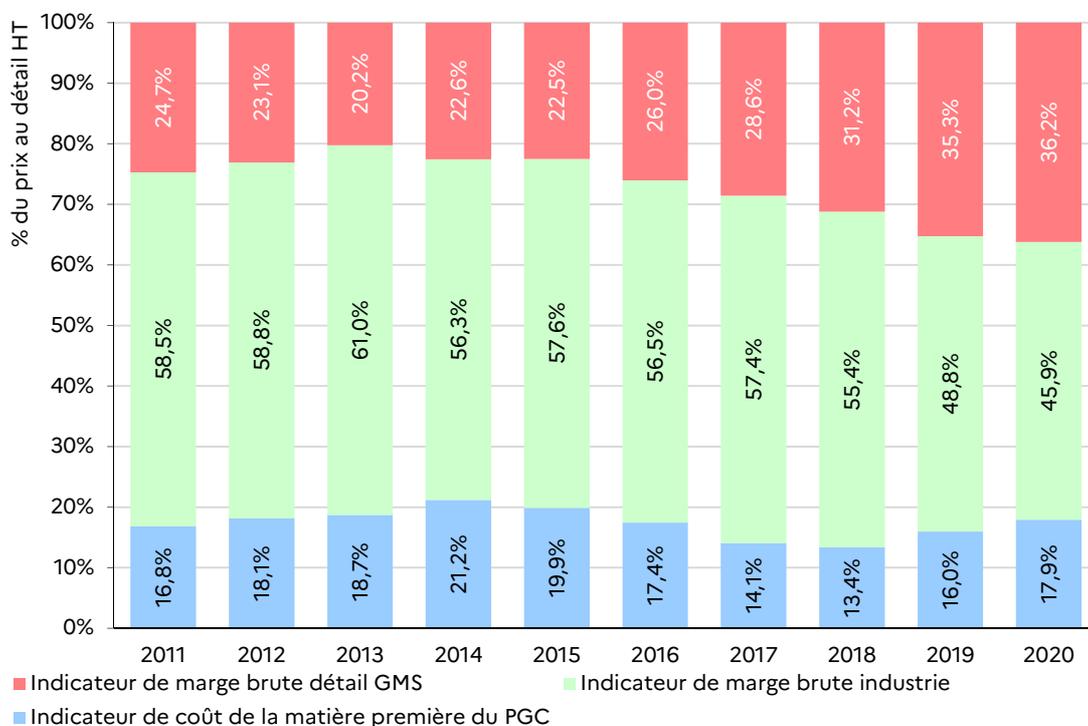
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du yaourt nature « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 112

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA du yaourt nature « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution

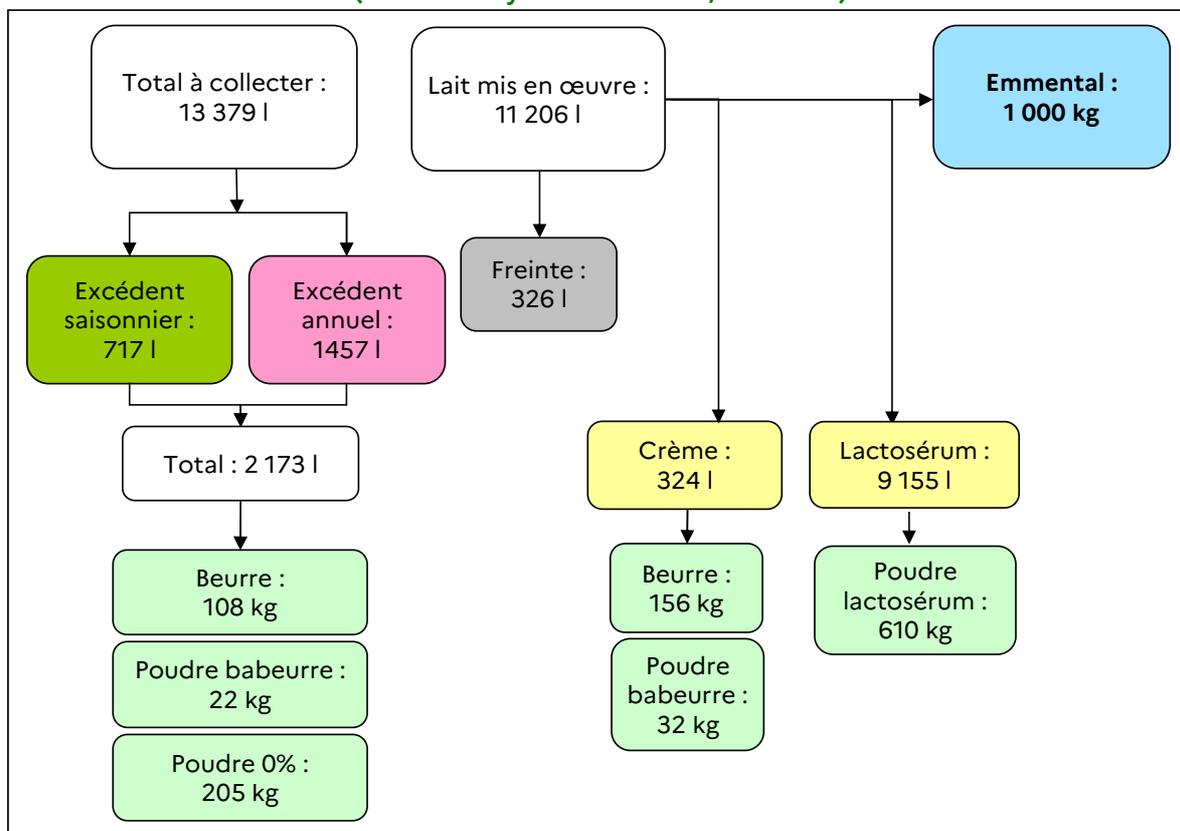


Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

3.3.3. Emmental

Schéma 13

**Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail de l'emmental
(données moyennes sur 10 ans, 2011-2020)**



Source : OFPM d'après FranceAgriMer

L'emmental, sous toutes ses formes (râpé, en tranches, en dés...), représente le plus gros segment du rayon fromages de vache (22,0 % des quantités achetées par les ménages⁵). Pour rappel, l'emmental « moyen » suivi ici est composé de 70 % d'emmental râpé et de 30 % d'emmental en portions préemballées (ce qui correspond à la répartition des achats), toutes marques confondues : nationales, de distributeurs et 1^{ers} prix⁶, à panier stable sur l'ensemble de la période étudiée.

Les achats d'emmental par les ménages pour leur consommation à domicile ont enregistré une progression de 7,8 % en volume tous circuits confondus mais de 3,4 % « seulement » dans les hyper et supermarchés. Cette croissance a toutefois permis de compenser les reculs de 2017 et 2018 et de porter à +1,5 % la hausse moyenne sur les cinq dernières années. L'emmental 1^{ers} prix a continué à perdre des volumes en 2020 (-3,8 %), alors que les marques de distributeurs ont confirmé leur regain de 2019 (+4,1 %) et que les marques nationales se sont installées sur une tendance haussière depuis trois ans (+4,8 % en 2020). La part de l'emmental 1^{ers} prix a ainsi perdu 5,5 points depuis 2016, pour tomber à 10,1 %. Les marques de distributeurs ont gagné 3,5 points à 62,3 % et les marques nationales 2,0 points à 27,5 %.

La hausse des fabrications d'emmental n'a pas suivi le même rythme en 2020 (+0,8 %) et l'offre a dû être complétée par des importations. En 2020, 45 330 t d'emmental ont été importées, un volume en hausse de 2,4 % par rapport à 2019 ; en parallèle, les exportations de ce produit

⁵ Sauf indication contraire, les données sur les achats des ménages portent sur les circuits hyper et supermarchés.

⁶ Ces trois segments ne peuvent être suivis séparément car la catégorie « 1^{ers} prix » n'est pas identique au stade détail et au stade industrie. On suit donc uniquement un produit « moyen » dont le prix à chaque stade est une moyenne des prix des 3 catégories, pondérée par les achats des consommateurs. La pondération évoluant dans le temps, on suit donc à la fois des effets de prix et des effets de composition de panier.

ont diminué de 5,6 % ; à 30 314 t, ce qui signifie que le solde déficitaire des échanges d'emmental s'est accentué de 2 850 t environ, à - 15 016 t. Malgré cette tension sur l'offre, le prix de l'emmental a diminué de 5 centimes par rapport au pic atteint en 2019 : il s'est établi à 7,51 €/kg (Graphique 113). Ce repli est lié à celui du prix de l'emmental râpé (- 4 centimes) tandis que l'emmental en portions a gagné 4 centimes. En ce qui concerne les marques, les 1^{ers} prix et les marques nationales dans une moindre mesure ont enregistré des baisses de leurs prix (- 11 centimes et - 1 centime respectivement), qui n'ont pas été compensées par la hausse du prix des marques de distributeurs (+ 6 centimes).

Comme pour la plupart des fromages, la fabrication d'un kilogramme d'emmental nécessite un volume de lait bien plus important que pour les produits ultra-frais au sens large (lait conditionné, yaourts...). Il faut collecter en moyenne 13,4 litres de lait pour produire 1 kg d'emmental (moyenne calculée sur 10 ans, 2011-2020), dont 11,2 litres sont réellement mis en œuvre pour la transformation, les volumes restants étant les laits d'excédents saisonnier et annuel. De fait, le coût d'achat du lait représente une part majeure du coût de la matière première du PGC et les évolutions du prix du lait ont de fortes répercussions sur cet indicateur.

Une autre particularité de l'emmental (et des fromages en général) est la fabrication du coproduit lactosérum, dont les volumes ne sont pas négligeables : en moyenne 0,61 kg de poudre de lactosérum par kilogramme d'emmental produit. Le poids de la poudre de lactosérum dans les produits induits est donc prépondérant par rapport au beurre (0,26 kg), à la poudre de lait écrémé (0,20 kg) et à la poudre de babeurre (0,05 kg) et l'évolution de son prix peut avoir des effets importants dans la valorisation nette des produits induits et donc sur l'indicateur de coût de la matière première du PGC.

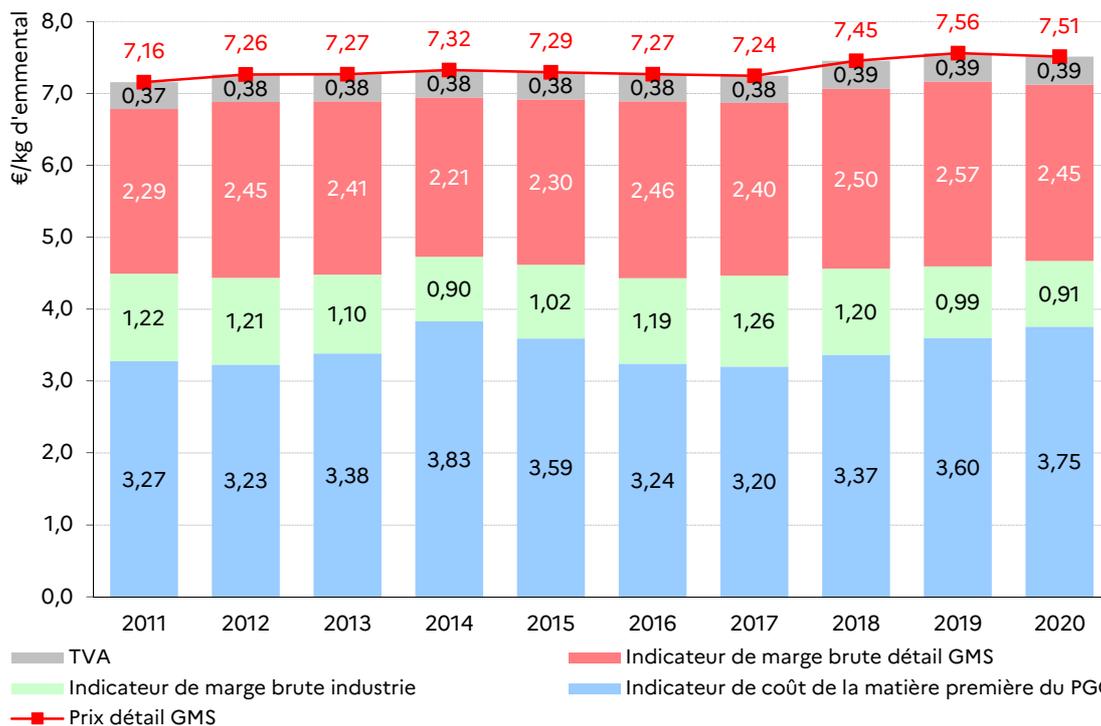
En 2020, le coût d'achat de la matière première du PGC a progressé de 15 centimes, atteignant un des plus hauts niveaux observés sur les dix dernières années. Si en 2019 la hausse de ce coût d'achat était liée à celle du prix du lait, elle est due en 2020 à la moins bonne valorisation du beurre vrac en tant que produit induit, qui n'a pas pu être compensée par la meilleure valorisation des poudres, dont la poudre de lactosérum. En parallèle, les coûts de gestion de ces produits induits se sont renforcés. Ainsi, comparativement à l'année précédente, une perte de valorisation nette des produits induits a pu être observée en 2020, ce qui a renchéri le coût d'achat de la matière première du PGC. Malgré un léger repli du prix du lait, le coût d'achat total du lait s'est très légèrement renchéri (+ 1 centime) en raison des volumes supérieurs à collecter, puisque les excédents saisonnier et annuel ont été plus conséquents en 2020.

Le prix de l'emmental sortie industrie (source Insee) a augmenté de 7 centimes ; il s'agit de la 4^e année consécutive de croissance. Ainsi, selon le modèle développé ici, plus de la moitié de la hausse de l'indicateur du coût d'achat de la matière première a été absorbée par le maillon de l'industrie et n'a pas été répercutée au maillon supérieur. Son indicateur de marge brute s'est donc une nouvelle fois contracté, de 8 centimes en 2020 par rapport à 2019. Le maillon de la distribution a absorbé la seconde moitié de la hausse du coût d'achat de la matière première (7 centimes), mais aussi le repli du prix au détail (5 centimes) : son indicateur de marge brute a perdu 12 centimes en 2020.

Par conséquent, la part des indicateurs de marge brute de l'industrie et de la distribution dans le prix de l'emmental au détail ont diminué en 2020 (Graphique 114), dans la tendance des trois années précédentes pour l'industrie, en rupture après trois années de hausse pour la distribution. La part du coût d'achat de la matière première du PGC a progressé pour compter pour près de 53 % du prix de l'emmental au détail.

Graphique 113

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de l'emmental « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 114

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA de l'emmental « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution

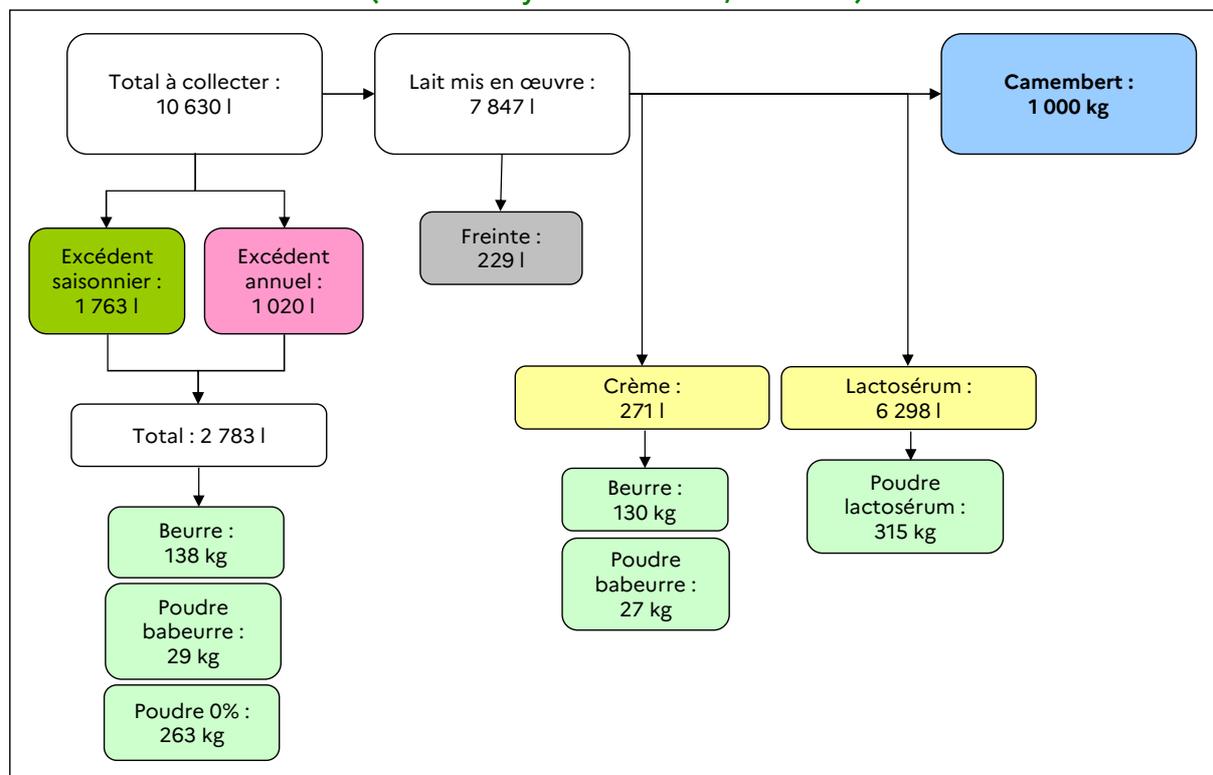


Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

3.3.4. Camembert

Schéma 14

**Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du camembert
(données moyennes sur 10 ans, 2011-2020)**



Source : OFPM d'après FranceAgriMer

En 2020, les achats de camembert par les ménages français pour leur consommation à domicile ont progressé de 2,2 %, ce qui a mis fin à l'érosion des achats de ce produit. Les hyper et supermarchés n'ont pas profité de cette croissance de la demande puisque les volumes achetés dans ces circuits ont diminué de 2,1 %⁷, une baisse toutefois moins soutenue que celles des deux années précédentes. Depuis 2016, les achats de camembert en hyper et supermarchés ont perdu 14,4 % de leurs volumes. Ce fromage ne compte plus que pour 6,8 % des achats de fromages au lait de vache en 2020, contre 8,3 % en 2016, et 28,5 % des fromages de vache à pâte molle, contre 31,5 % cinq ans plus tôt.

Les camemberts de marques de distributeurs (+ 1,7 %) et plus encore les camemberts 1^{ers} prix (+ 4,6 %) ont été recherchés par les ménages, alors que ces deux segments étaient en perte de vitesse depuis plus de dix ans. Les marques nationales, qui comptent pour 68 % des achats de camembert, ont en revanche enregistré un recul des volumes de 4,0 %. Cette évolution du panier de marques n'impacte pas les résultats présentés ici puisque le camembert « moyen » constitué pour cette analyse est, à l'instar des autres produits suivis, un panier saisonnier toutes gammes confondues (marques nationales, marques de distributeurs et 1^{ers} prix⁸) de composition stable au fil des années.

En revanche, la segmentation entre camembert AOP et camembert non AOP a un effet sur le prix du camembert moyen suivi. Depuis 2016, les achats de ces deux produits sont orientés à la baisse, une baisse plus marquée pour les camemberts non AOP (-15,3 %) que pour les camemberts AOP (-6,5 %). Ces derniers ont bénéficié d'une hausse des achats sur les deux

⁷ Sauf indication contraire, les données sur les achats des ménages portent sur les circuits hyper et supermarchés.

⁸ Ce segment ne peut être suivi séparément car la catégorie « 1^{ers} prix » n'est pas identique au stade détail et au stade industrie. On suit donc un produit « moyen » dont le prix à chaque stade est une moyenne des prix des 3 catégories, pondérée par les achats des consommateurs, en distinguant ensuite les produits « MN » et les produits « MDD ».

dernières années (de 4,3 % en 2020) alors que les camemberts non AOP ont encore reculé de 2,9 % en 2020. La part de l'AOP dans les achats de camembert est montée à 11,1 % en 2020, ce qui a contribué à la hausse du prix moyen du camembert puisque l'AOP est plus cher de 90 % que son équivalent non AOP.

Le prix au détail du camembert a en effet augmenté de 16 centimes en 2020, dépassant pour la première fois depuis 2008 la barre des 7 €/kg (7,05 €/kg). Toutes les marques ont participé à cette hausse : en tête les marques nationales (+ 24 centimes), mais également les marques de distributeurs (+ 4 centimes) et les 1^{ers} prix (+ 6 centimes).

La fabrication d'1 kg de camembert nécessite la collecte de 10,6 litres de lait de vache (moyenne calculée sur 10 ans, 2011-2020), dont 7,8 litres sont mis en œuvre pour la transformation en fromage. Le poids du prix du lait dans l'indicateur de coût de la matière première du PGC est donc important. Celui des coproduits est également significatif, que ce soit le prix de la poudre de lactosérum (dont le volume produit pour 1 kg de camembert fabriqué est de 0,32 kg), du beurre vrac (0,27 kg) ou de la poudre de lait écrémé (0,26 kg) ; la poudre de babeurre a un poids plus modeste (0,06 kg).

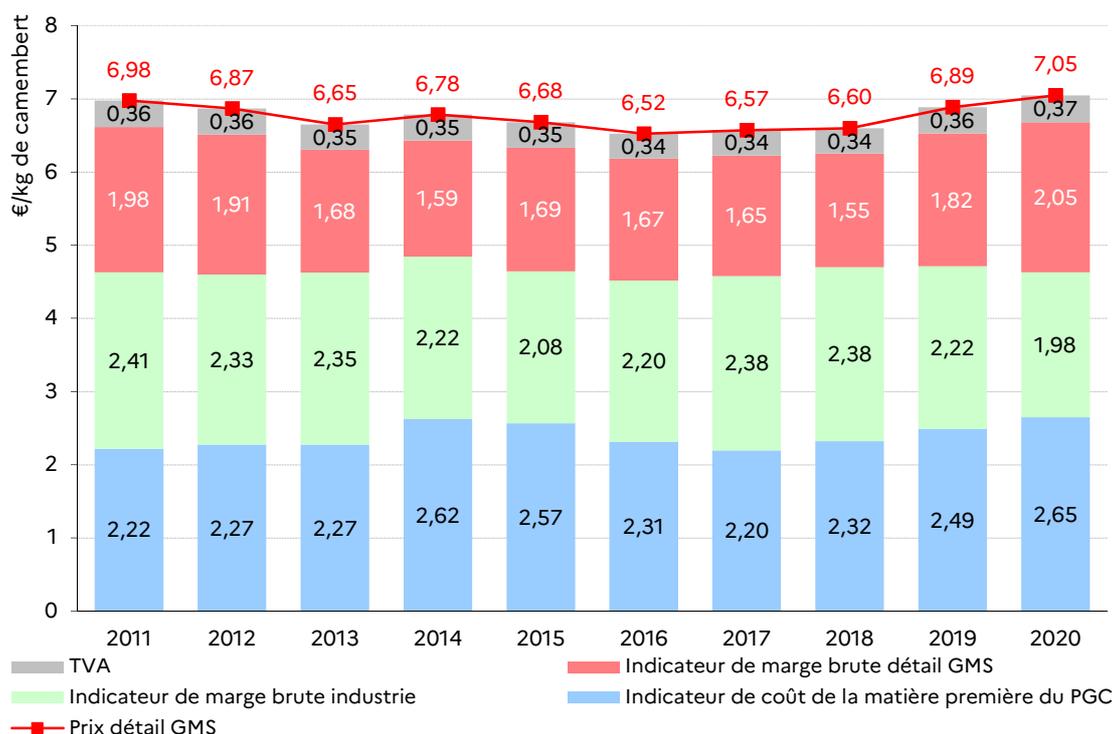
En 2020, l'indicateur du coût de la matière première du PGC a augmenté pour la 3^e année consécutive : suite à une hausse de 16 centimes, il a atteint 2,65 € (Graphique 115). Comme pour l'emmental, cette augmentation est liée à la dégradation de la valorisation nette des produits induits, qui a donc renchéri le coût d'achat de la matière première du PGC. Le prix du beurre vrac a diminué de 18,8 % en 2020, une évolution à la baisse que n'ont pas compensée les prix légèrement plus élevés de la poudre de lactosérum et de la poudre de lait écrémé. De plus, la hausse des volumes des excédents saisonniers et annuels a gonflé le coût d'achat du lait, alors que son prix a baissé en 2020.

La hausse du coût d'achat de la matière première du PGC a été répercutée au prix au détail, qui a également cru de 16 centimes. Mais la répartition n'a pas été homogène sur les maillons intermédiaires. L'indicateur de marge brute de l'industrie a été compressé entre la baisse de 8 centimes du prix du camembert du prix en sortie (source Insee) et l'augmentation du coût d'achat de la matière première du PGC : il a diminué de 24 centimes. L'indicateur de marge brute de la distribution a au contraire progressé de 23 centimes, conséquence de la baisse du prix sortie industrie et de la hausse du prix au détail.

En proportion, l'indicateur de la marge brute de la distribution a représenté 30,7 % du prix de vente au détail en 2020 (Graphique 116), progressant pour la 2^e année consécutive, tandis que celui de l'industrie est tombé à 29,6 %, suite à trois années de repli : il a atteint son plus bas niveau sur les dix dernières années. Le poids de l'indicateur du coût de la matière première du PGC dans le prix de vente au détail est monté à 39,7 %.

Graphique 115

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du camembert « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 116

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA du camembert « moyen » en matière première et indicateurs de marges brutes de l'industrie et de la distribution



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

3.4. Prix et indicateurs de marges brutes en filière laitière : cas particulier du beurre plaquette 250 g fabriqué à partir de beurre vrac industriel

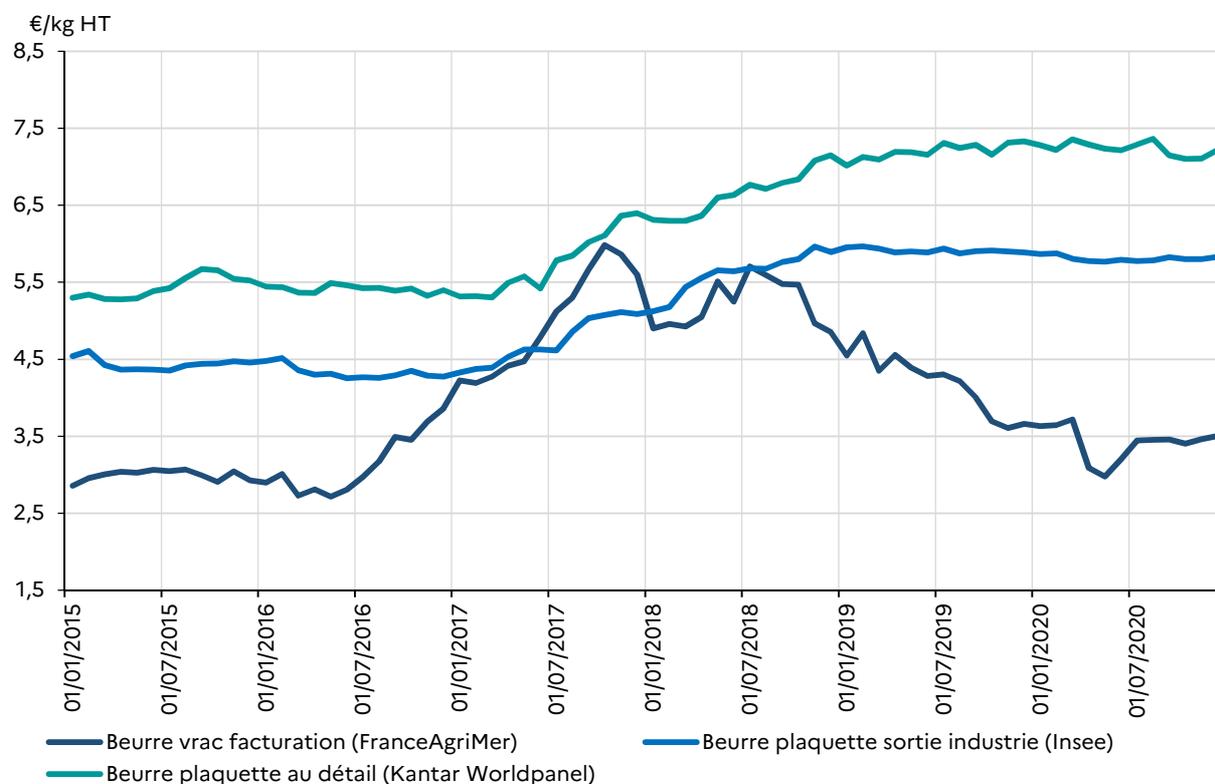
Avertissement préalable :

Le beurre plaquette 250 g est considéré dans cette analyse comme un produit induit de la transformation des quatre PGC présentés précédemment, c'est-à-dire pour rappel (cf. 2.1.) comme un coproduit issu de la transformation des autres PGC et comme un des produits permettant de valoriser les excédents laitiers. Partant de ce principe, le beurre plaquette est traité comme un produit de « deuxième transformation » dont la matière première n'est pas de la crème vrac mais du beurre vrac industriel. L'approvisionnement du transformateur en beurre vrac industriel peut représenter un achat réel de beurre industriel à l'extérieur de l'entreprise (cas des malaxeurs de beurre) ou, à la marge, une cession interne à l'entreprise ou au groupe.

Cette approche, adoptée dans un besoin de simplification a été validée lors de son élaboration par le groupe de travail « Produits laitiers » de l'OFPM. Elle ne représente pas le mode majoritaire de fabrication de beurre plaquette qui est, pour 90 % des volumes (à dire d'experts), produit à partir de la crème issue de l'écémage du lait cru collecté et non à partir de beurre vrac industriel. **Il est donc important de garder en tête que les résultats présentés ci-dessous ne concernent qu'une partie minime du marché de la production de beurre en France**, une approche qui permet toutefois d'aller au bout de la chaîne de valorisation du beurre vrac industriel en tant que produit induit des quatre autres PGC. Les travaux se poursuivront avec le groupe de travail Lait de l'OFPM afin de mieux comprendre les flux et les circuits de fabrication du beurre plaquette pour construire un nouveau modèle plus représentatif, à partir du lait collecté.

Graphique 117

Comparaison de l'évolution du prix du beurre à différents stades de la filière



Source : FranceAgriMer d'après Insee et Kantar Worldpanel

Les achats de beurre doux plaquette 250 g ont de nouveau progressé en 2020 : de 8,6 % en ce qui concerne les achats totaux, tous circuits confondus, de 4,2 %⁹ dans les hyper et supermarchés, qui ont donc moins profité de l'essor de la demande que d'autres circuits, comme les enseignes à dominante marque propre et les circuits de proximité. Les produits les plus plébiscités ont été les marques de distributeurs (+ 6,6 % en volume, contre + 1,6 % pour les marques nationales). Il est possible que l'écart de prix entre ces marques, de 55 centimes en 2020, ait joué en défaveur des marques nationales, dans un contexte de crise économique pour les ménages. D'autant plus que les prix du beurre vendu au détail ont augmenté de 34 % depuis 2016, passant de 5,71 €/kg à 7,63 €/kg. Cette hausse des prix de détail a été observée avec une année de décalage par rapport à l'augmentation du cours du beurre vrac facturation à partir de juillet 2016 (Graphique 117) ; mais, alors que le cours du beurre vrac a diminué à partir du 2nd semestre 2018, le prix au détail a poursuivi sa hausse.

En 2020, la revalorisation du prix du beurre plaquette au détail (toutes marques confondues - marques nationales, marques de distributeurs et 1^{ers} prix¹⁰) a été plus modeste que lors des trois années précédentes (+ 0,5 %, soit + 3 centimes) pour un prix moyen annuel qui a donc atteint 7,63 €/kg. Ce ralentissement est lié au repli du prix du beurre non biologique (- 0,6 %), qui a compensé la hausse du prix du beurre biologique (+ 5,0 %), un segment qui compte pour 5,4 % des volumes totaux de beurre acheté.

Dans le modèle de l'OFPM, le prix de la matière première est celui du beurre vrac industriel (facturation) avant fabrication des plaquettes. Il est représenté dans les graphiques (Graphique 118 et Graphique 119) agrégé avec l'indicateur de marge brute de l'industrie. Cet agrégat représente donc une marge brute au « sens large », incluant donc le coût d'achat du beurre vrac, mais également, comme pour les autres produits, les coûts de transformation pour la fabrication du PGC beurre plaquette à partir de ce beurre vrac, tous les autres coûts liés à cette activité de transformation et les bénéfices nets dégagés par cette activité.

En 2017 et 2018, cet indicateur agrégé du coût en beurre industriel et marge brute de l'industrie a fortement progressé, en lien avec la hausse du prix du beurre vrac facturation. Il a continué à augmenter en 2019 (+ 30 centimes) malgré le recul du prix du beurre vrac. En 2020, cet indicateur agrégé a perdu 10 centimes mais est resté à l'un des niveaux les plus élevés constatés sur les dix dernières années. Le prix au détail du beurre plaquette ayant suivi la même tendance, la part de l'indicateur agrégé coût en beurre plaquette – marge brute de l'industrie dans le prix au détail est restée relativement stable au fil des années. En 2020, elle s'est établie à 80,3 %.

Pour la 2^e année consécutive, l'indicateur de marge brute de la distribution a augmenté : il a gagné 14 centimes en 2020 après une hausse de 25 centimes en 2019. Il a représenté 19,7 % de la valeur finale du beurre plaquette en 2020.

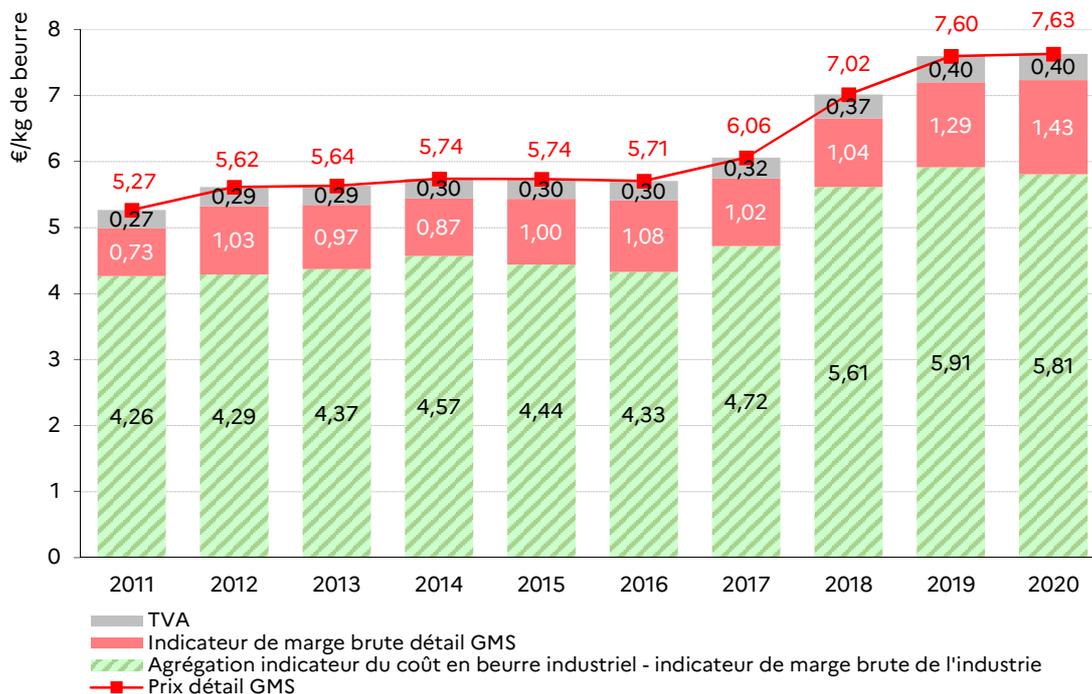
Compte tenu des difficultés de lecture et d'interprétation de ces résultats, qui ne concernent qu'une part marginale de la fabrication de beurre plaquette, il a été décidé de conserver en 2021 la méthode de calcul de l'indicateur de marge brute industrie du beurre plaquette, pour la continuité de lecture des rapports de l'OFPM, mais de la réviser à partir de 2022.

⁹ Sauf indication contraire, les données sur les achats des ménages portent sur les circuits hyper et supermarchés.

¹⁰ Ce segment ne peut être suivi séparément car la catégorie « 1^{ers} prix » n'est pas identique au stade détail et au stade industrie. On suit donc un produit « moyen » dont le prix à chaque stade est une moyenne des prix des 3 catégories, pondérée par les achats des consommateurs, en distinguant ensuite les produits « MN » et les produits « MDD ». Notons qu'en GMS, le beurre « 1^{ers} prix » suivi par le panel Kantar reste un beurre « classique » à 82 % de matière grasse. Or, dans le segment des beurres à prix bas, les beurres à 60 % ou à 50 % de matière grasse, vendus sous marques nationales ou de distributeur connaissent une forte progression, aux dépens des beurres « classiques » de 1^{ers} prix.

Graphique 118

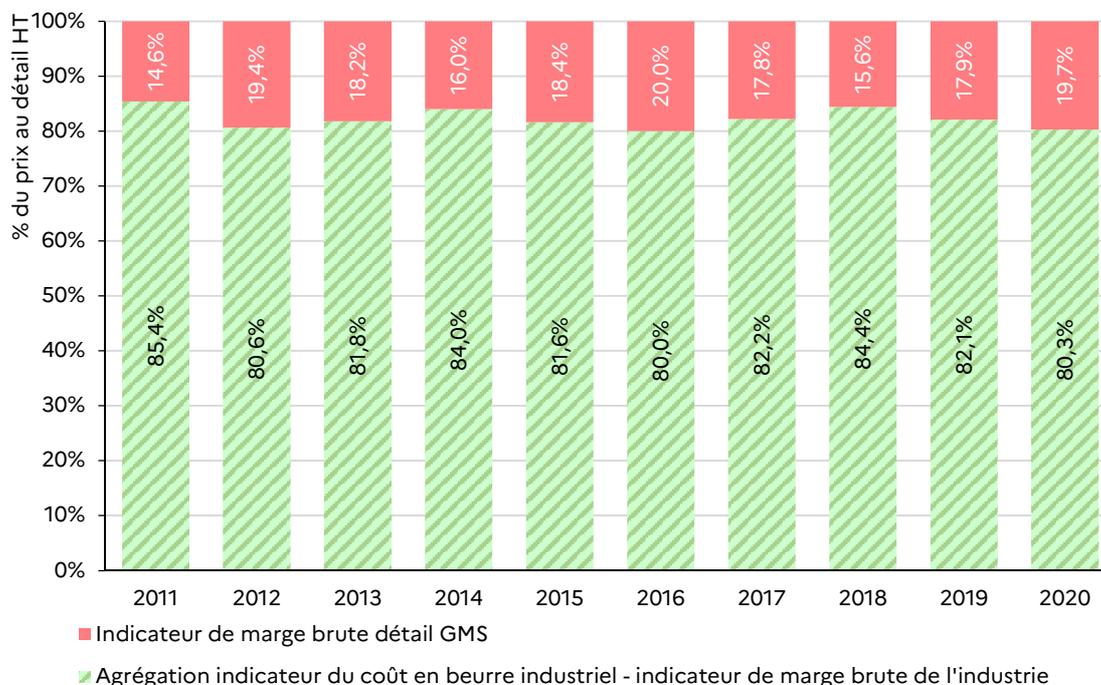
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du beurre plaquette « moyen » en indicateur agrégé coût de la matière première - marge brute de l'industrie et indicateur de marge brute de la distribution



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 119

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail hors TVA en GMS du beurre plaquette « moyen » en indicateur agrégé coût de la matière première - marge brute de l'industrie et indicateur de marge brute de la distribution



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Note : Le beurre plaquette 250 g est considéré dans cette analyse comme un produit induit de la transformation des quatre PGC présentés précédemment. Cette approche, adoptée dans un besoin de simplification, ne représente pas le mode majoritaire de fabrication de beurre plaquette, qui est le plus souvent produit à partir de la crème issue de l'écrémage du lait cru collecté et non de beurre vrac industriel.

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPÉCIALISÉES D'ÉLEVAGE BOVIN LAITIER ET COÛT DE PRODUCTION DU LAIT DE VACHE EN ÉLEVAGE

4.1. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées bovin laitier

Les données issues du RICA (Réseau d'information comptable agricole) sont utilisées pour cette analyse. Pour la période 2010 – 2019, les exploitations issues de l'Otex (Orientation technico-économiques) « bovins lait »¹¹ pour lesquelles la production brute standard (PBS) vache laitière représente plus de 80 % de la PBS total ont été sélectionnées. Un échantillon dont l'effectif varie de 311 à 448 exploitations d'élevage spécialisées bovin laitier a ainsi été constitué. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 16 649 à 21 304 exploitations spécialisées. En 2019, l'échantillon de 311 exploitations représentait 16 649 exploitations soit 41 % des exploitations de l'Otex « bovins lait » en 2019. Dans ces exploitations, la production de lait de vache constitue plus de 86 % de la production de l'exercice.

La sélection de cet échantillon sur les seules exploitations très spécialisées permet une estimation du coût de production du lait telle que présentée dans la partie « 1.3. Coût de production comptable moyen du lait de vache dans les exploitations spécialisées ».

En 2019, le produit lait de vache a augmenté de 7,3 %, les subventions ont augmenté de 5,4 % tandis que les autres produits diminuaient de -7,8 % par rapport 2018. Au cours de cette période, les charges courantes ont augmenté de 5 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt a augmenté de 15,0 %. Il représente 19,1 % de la totalité des produits courants¹² en 2019, soit 39 013 € pour un total de 203 945 € de produits courants et à 25 530 € par travailleur familial.

Les résultats 2020 sont simulés. L'IPPAP lait de vache 2020 (Insee) est appliqué au « produit brut lait de vache » 2019 pour calculer leur valeur en 2020. L'IPAMPA lait de vache (Idele) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des biens et services de consommation intermédiaire d'autre part. Cette méthode ne tient donc pas compte des possibles adaptations des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2019. En 2020, le prix du lait diminuerait de -1,0 %. Le prix de l'aliment augmenterait de 2,4 % et celui des autres biens et services de consommation diminuerait de -2,0 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt diminuerait de -1,8 % et représenterait, en 2020, 18,9 % du total des produits. Il s'établirait à 38 297 € pour 202 505 € de produits et à 25 061 € par travailleur familial.

Les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2020, et le bilan conjoncturel d'Agreste peuvent également être consultés aux adresses suivantes :

<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/DOS203/detail/>

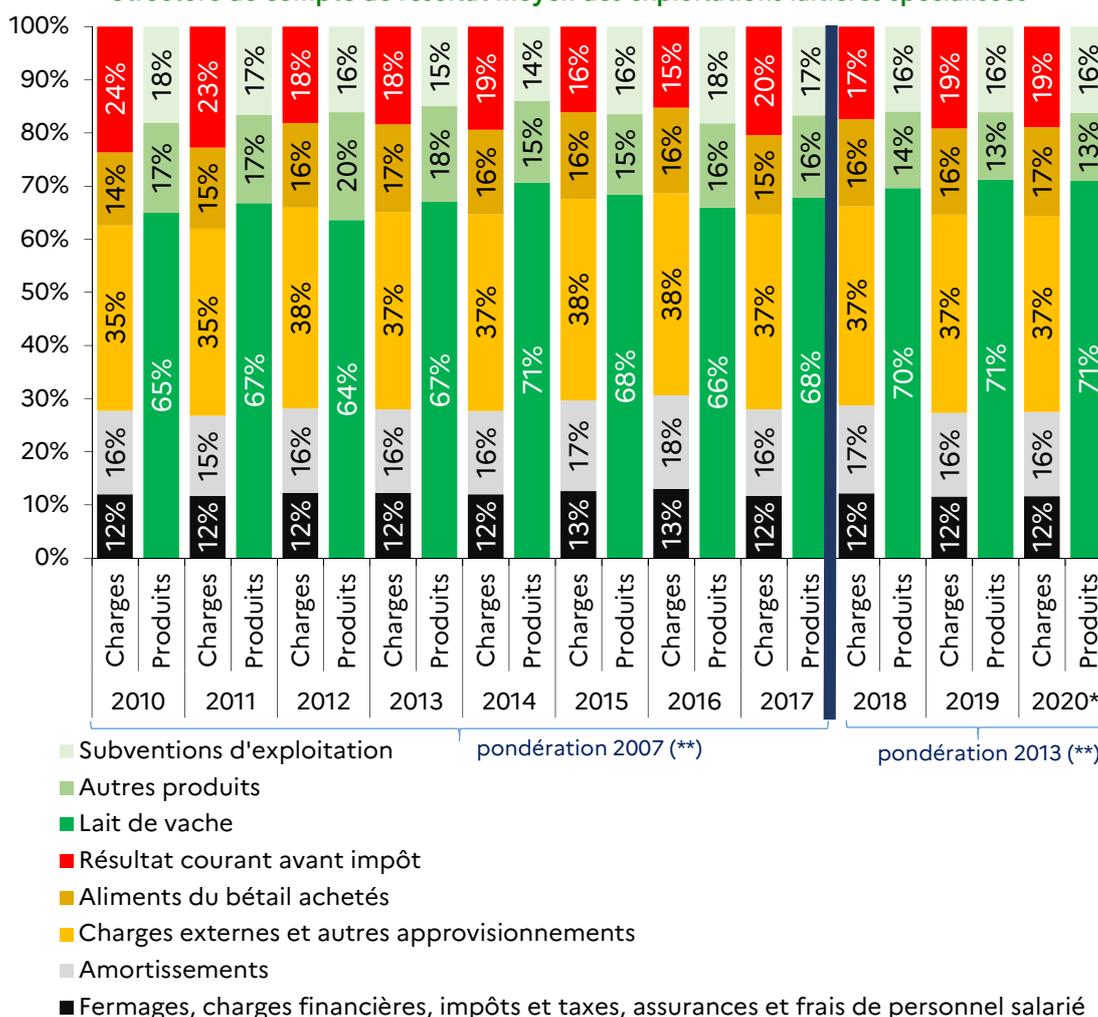
<http://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/BilanConj2020/detail/>

¹¹ Les exploitations productrices de lait sont incluses dans cette Otex si leur PBS bovin lait est supérieure à 2/3 de la PBS. En 2019, 890 exploitations commercialisant du lait sont incluses dans cet Otex. 617 autres ne le sont pas et proviennent des Otex « polyculture - polyélevage » et « bovins mixte (lait et viande) ». Elles ne sont donc pas prises en compte dans cette analyse.

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

Graphique 120

Structure du compte de résultat moyen des exploitations laitières spécialisées



(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

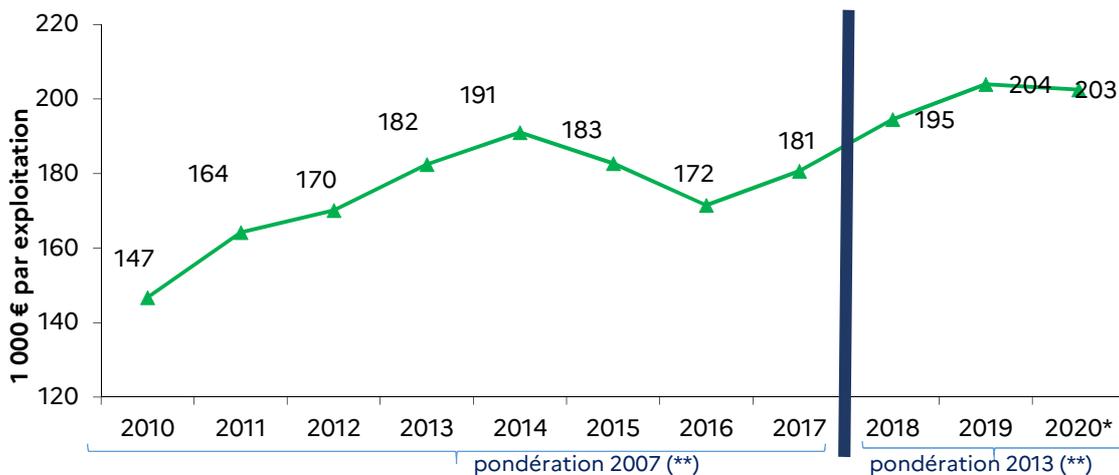
(**) L'échantillon RICA a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2020

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

Graphique 121

Montant moyen des produits courants par exploitation laitière spécialisée



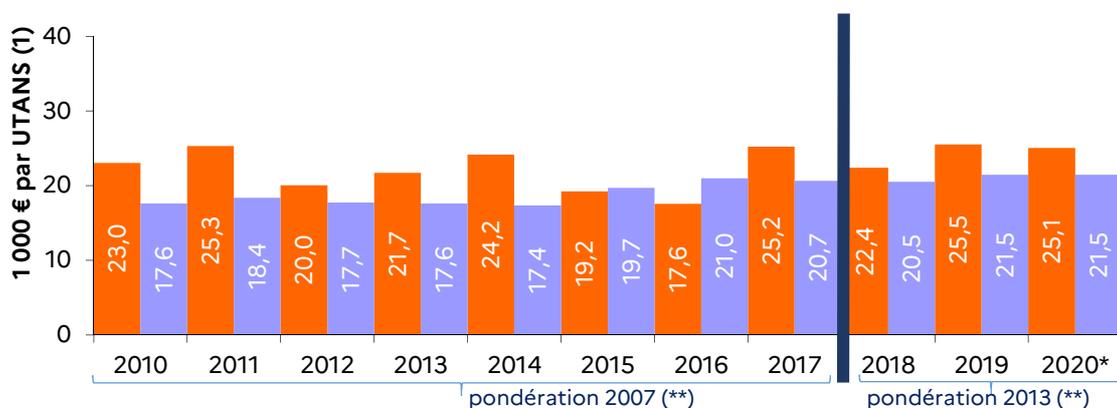
(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

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

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2020

Graphique 122

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



■ Résultat courant avant impôt par UTANS (1) ■ Subventions d'exploitation par UTANS (1)
(1) unité de travail annuel non salarié

(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

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

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2020

4.2. Coûts de production du lait de vache par système de production laitière

Cette estimation, pour la campagne 2020, des coûts de production exprimés en euros pour 1 000 litres de lait, est réalisée par l'Institut de l'élevage à partir d'informations techniques et comptables recueillies par les Chambres d'Agriculture dans le cadre du dispositif Inosys – Réseaux d'élevage. Ces exploitations font l'objet d'un suivi annuel de leur fonctionnement et de leurs résultats techniques, économiques et environnementaux. **Leurs résultats économiques suivent les mêmes tendances d'évolution que l'ensemble des exploitations de leur secteur, même si pour des raisons de dimension et d'efficacité, ces résultats sont généralement supérieurs à la moyenne.**

Trois systèmes d'exploitation sont étudiés :

- **« Bovins lait spécialisé de plaine »** : les 76 exploitations de cet échantillon relèvent de l'orientation technico-économique bovins lait (Otex 41) et sont situées en zone de plaine. Seules les exploitations conventionnelles (non certifiées en agriculture biologique) et n'ayant ni atelier viande, ni production hors-sol sont retenues.
- **« Lait et culture de vente »** : les 38 exploitations de cet échantillon relèvent de l'orientation technico-économique agriculture-élevage, sans viande bovine. Seules les exploitations conventionnelles sont retenues.
- **« Lait de montagne »** : les 51 exploitations de cet échantillon relèvent de l'Otex 41 et sont situées en zone de montagne (hors Est). Seules les exploitations conventionnelles sont retenues. Les exploitations laitières de montagne de l'Est (Franche-Comté et Savoie) ont des valorisations du lait très différentes entre elles et différentes de celles du Massif central (à moindre valorisation de leurs AOP). C'est pourquoi elles n'ont pas été retenues dans l'échantillon.

Cette approche, contrairement à l'approche comptable du Rica, prend en compte une rémunération forfaitaire des facteurs de production fournis par l'exploitant :

- pour le travail à hauteur de 2 SMIC brut par unité de main-d'œuvre exploitant,
- pour les capitaux personnels, au taux d'intérêt du livret A,
- pour les terres en propriété, au taux de fermage moyen de l'exploitation.

Le coût des aliments intra consommés (issus des cultures de vente de l'exploitation) est calculé sur la base des coûts culturaux (de même pour les fourrages) et non sur celle du prix de marché des céréales vendues.

Le prix du lait présenté sur les graphiques, pour chacun des systèmes, est le prix réel, toutes primes confondues.

En 2019, dans le système **« Bovins lait spécialisé de plaine »**, le coût de production s'élève à 476 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides affectées) s'élèvent à 478 € pour 1000 litres de lait, soit 2 €/1000 l de plus que le coût de production. De ce fait, les produits permettent la couverture des charges comptables (charges courantes + amortissements), la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées ainsi que la rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 2,0 SMIC.

Dans le système **« Lait et culture de vente »**, le coût de production s'élève à 448 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides affectées) s'élèvent à 458 € pour 1000 litres de lait, soit 10 € de plus que le coût de production. De ce fait, les produits permettent la couverture des charges comptables (charges courantes + amortissements), la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 2,3 SMIC.

Dans le système **« Lait de montagne »**, le coût de production s'élève à 606 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 542 € pour 1000 litres de lait, soit 64 €/1000 l de moins que le coût de production. De ce fait, les produits permettent la couverture des charges comptables (charges courantes +

amortissements), la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées mais la rémunération du travail de l'éleveur se limite à 1,2 SMIC.

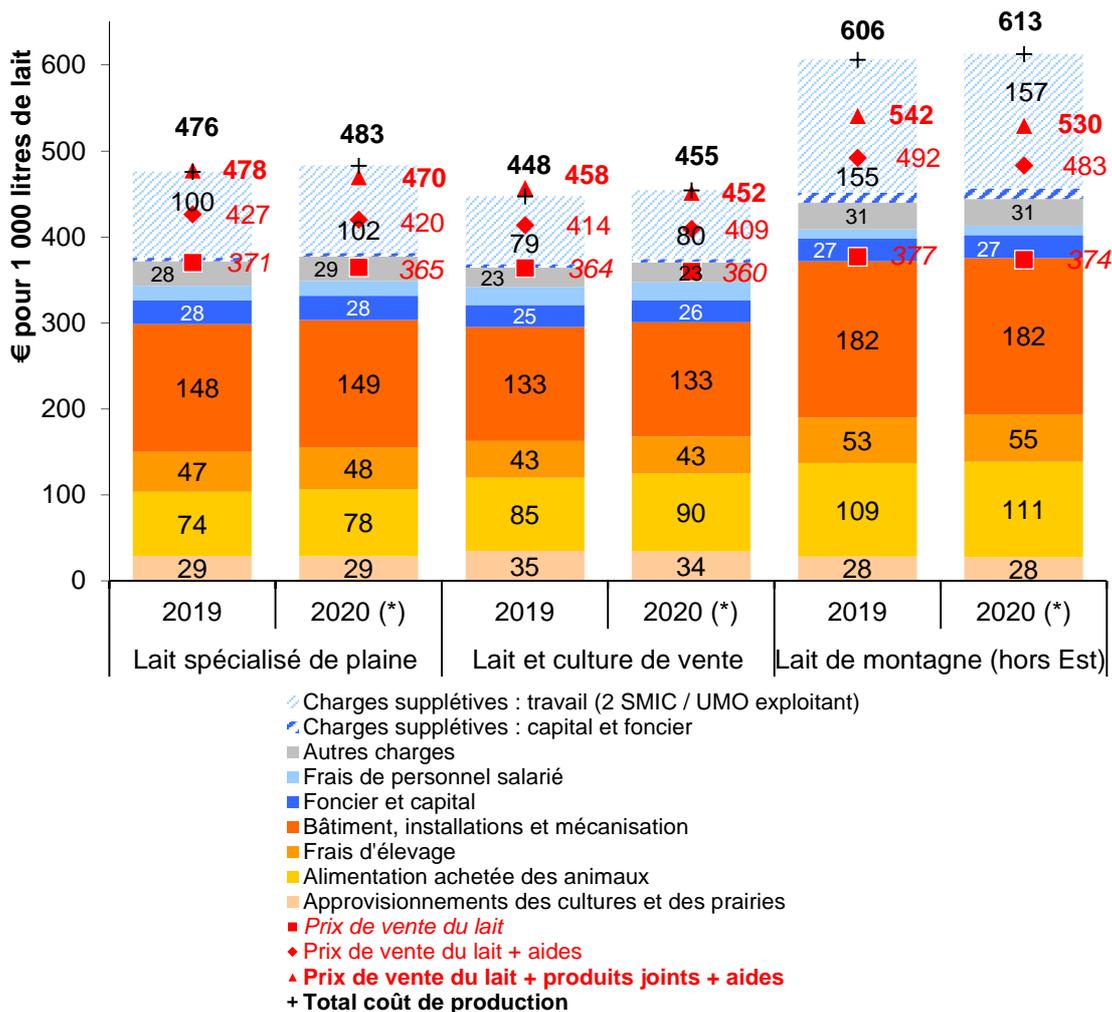
En 2020, selon les systèmes, les coûts de production augmentent dans l'ensemble des systèmes étudiés : de 1,1 % pour le « *Lait de montagne* » à 1,6 % pour le « *Lait et culture de vente* ». Ces hausses modérées sont liées à la bonne stabilité des différents postes de charges et notamment celles des intrants (la variation entre les deux années de l'IPAMPA lait en vache est nulle). Ces hausses sont plus certainement liées à une hausse des dépenses exceptionnelles avec notamment des légères augmentations de volumes de lait livré par exploitations et les aléas climatiques : la sécheresse a pénalisé les récoltes des fourrages et des grandes cultures dans de nombreux bassins laitiers (parfois pour la troisième année consécutive), les éleveurs ont dû recourir à des achats compensateurs. La paille litière a notamment vu son marché particulièrement perturbé en 2020, à la fois en volumes de transactions et en prix, en raison des faibles rendements observés sur les céréales à paille dans les zones de production.

L'ensemble des produits diminuent de - 1,3 % à - 2,1 % selon les systèmes (le prix du lait diminue de - 0,9 % à - 1,4 % environ). Ce léger fléchissement après trois années consécutives de hausse ne semble pas mettre un frein à la croissance des volumes de lait livrés par les exploitations (+ 0,9 % à + 2,8 % de volumes livrés supplémentaire) permettant de diluer légèrement certaines charges, celle de la main-d'œuvre exploitant en particulier. Les produits joints sont en très nets reculs (au-delà de - 3 %) essentiellement en raison d'une très mauvaise conjoncture pour les veaux nourrissons et certaines catégories en viande bovine (vaches de réforme classée O et taurillons). Le poste aides évolue de façon contrastée : il décroît légèrement en plaine et plus fortement en montagne. La convergence des DPB s'étant achevée en 2019, le poste des aides découplées est relativement stable (seulement amputé d'une légère discipline financière) de même que la partie couplée (ABL) et les ICHN. Les plus gros écarts sont donc liés à l'évolution 2019-2020 des soutiens exceptionnels pour calamités.

Les augmentations de charges, même modérées, combinées à la baisse du produit, entraînent des baisses de rémunérations tous systèmes confondus (- 0,3 SMIC par UMO). En montagne, la rémunération moyenne passe en dessous de 1 SMIC par UMO. Pour les deux systèmes de plaine étudiés c'est en dessous des 2 SMIC que les moyennes des rémunérations se situent en 2020.

Graphique 123

Coûts de production du lait de vache par système de production laitière



(*) estimation

Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

4.3. Coût de production comptable moyen du lait de vache dans les exploitations spécialisées

Une estimation approximative du coût moyen de production du lait a été réalisée à partir des comptabilités de l'échantillon du Rica. Les résultats sont présentés le Graphique 124. Comme indiqué dans la partie 4.1. de ce chapitre, les exploitations choisies sont des exploitations spécialisées¹³.

Les exploitations sélectionnées - selon le critère de leur forte spécialisation dans la production laitière - constituant l'échantillon nécessaire à cette analyse sont situées en montagne pour 44 % d'entre elles, contre 27 % pour l'ensemble des exploitations laitières présentées dans le Rica. Les exploitations situées en zone de montagne se trouvent en Auvergne-Rhône-Alpes (63 %) et en Franche-Comté (15 %). Leur localisation géographique permet de supposer que la production laitière de ces exploitations est plus souvent qu'en moyenne sous signe de qualité, en particulier en AOP fromagère. La proportion d'exploitation en agriculture biologique n'est pas significativement différente de celle de l'ensemble de l'Otex bovins lait.

Les structures de charges des exploitations de l'échantillon sélectionné pour ces travaux ainsi que leurs coûts de production peuvent être différents des structures de charges de l'ensemble des exploitations productrices de lait dont les comptes sont disponibles dans le Rica, notamment du fait de l'hypothèse détaillée ci-dessous. Leur résultat courant avant impôt est inférieur de 14 % à celui de l'ensemble des exploitations de l'Otex. Le personnel par exploitation y étant moins nombreux que dans l'ensemble des exploitations, le RCAI / Utans de l'échantillon sélectionné est inférieur de 8 % à celui de l'ensemble des exploitations « bovins lait ».

Dans cette approche du coût de production, on impute à la production de lait l'ensemble des charges de l'exploitation, diminué des produits hors lait (pour l'essentiel, des produits néanmoins joints à la production laitière : veaux, réformes). Ceci revient à considérer que les coûts de production des produits joints sont égaux à la valeur de ces produits.

Le prix du lait indiqué sur le graphique est le prix moyen annuel du lait vendu par les exploitations de l'échantillon Rica, issu des données comptables (vente de lait) et extracomptables (quantité de lait vendue). L'ensemble des charges et des subventions d'exploitation a été évalué pour 1 000 litres produits.

Pour l'année 2020, les résultats sont simulés. L'IPPAP lait de vache 2020 (Insee) est appliqué au prix unitaire du lait de vache en 2019 pour calculer la valeur du lait vendu en 2020. L'IPAMPA lait de vache (Idele) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des biens et services de consommation intermédiaires d'autre part. Cette méthode ne tient donc pas compte des possibles adaptations des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2019. Les variations de collecte selon l'enquête mensuelle laitière sont également prises en compte.

Contrairement à l'approche présentée précédemment (Graphique 123), le coût de production comptable présenté ici (381 € pour 1 000 litres en 2019) n'intègre pas de calcul de la rémunération des facteurs auto-fournis par l'exploitant : travail, capital, foncier. Le coût de production est donc normalement inférieur à celui calculé dans l'approche précédente (448 € à 606 € pour 1 000 litres selon le système en 2019), qui s'en rapproche cependant lorsqu'on en déduit la rémunération précitée (de 364 € à 440 € pour 1 000 litres).

De 2010 à 2013, les exploitations ont fait face à une augmentation des coûts de production avec un prix du lait tendant à la hausse (hormis une baisse de 2,8 % en 2012). Les coûts de production ont ensuite légèrement diminué en 2014 (- 1,2 %) puis en 2015 (- 1,0 %), tandis que la recette laitière augmentait de 1,7 % en 2014 et baissait de 9,5 % en 2015. Cette chute du prix du lait a toutefois été atténuée pour l'échantillon considéré par la forte présence d'exploitations situées en zone de montagne, dans laquelle le poids des AOP, bénéficiant

¹³ Les exploitations laitières françaises sont le plus souvent peu spécialisées, en dehors de la région Bretagne et de la plupart des zones de montagne (sauf à l'ouest du Massif Central où le système mixte lait-viande est fréquent).

généralement d'un prix du lait plus élevé, peut être considéré comme fort. Le coût de production est quasi stable en 2016 et 2017 ; il varie respectivement de 0,2 % et de - 1,0 %. La recette laitière, à cette période baisse de 3,6 % avant de progresser de 9,7 % en 2017. En 2018, les coûts de production repartent à la hausse de 6,8 %. La recette laitière augmente également dans de moindre proportion, à hauteur de 1,3 %.

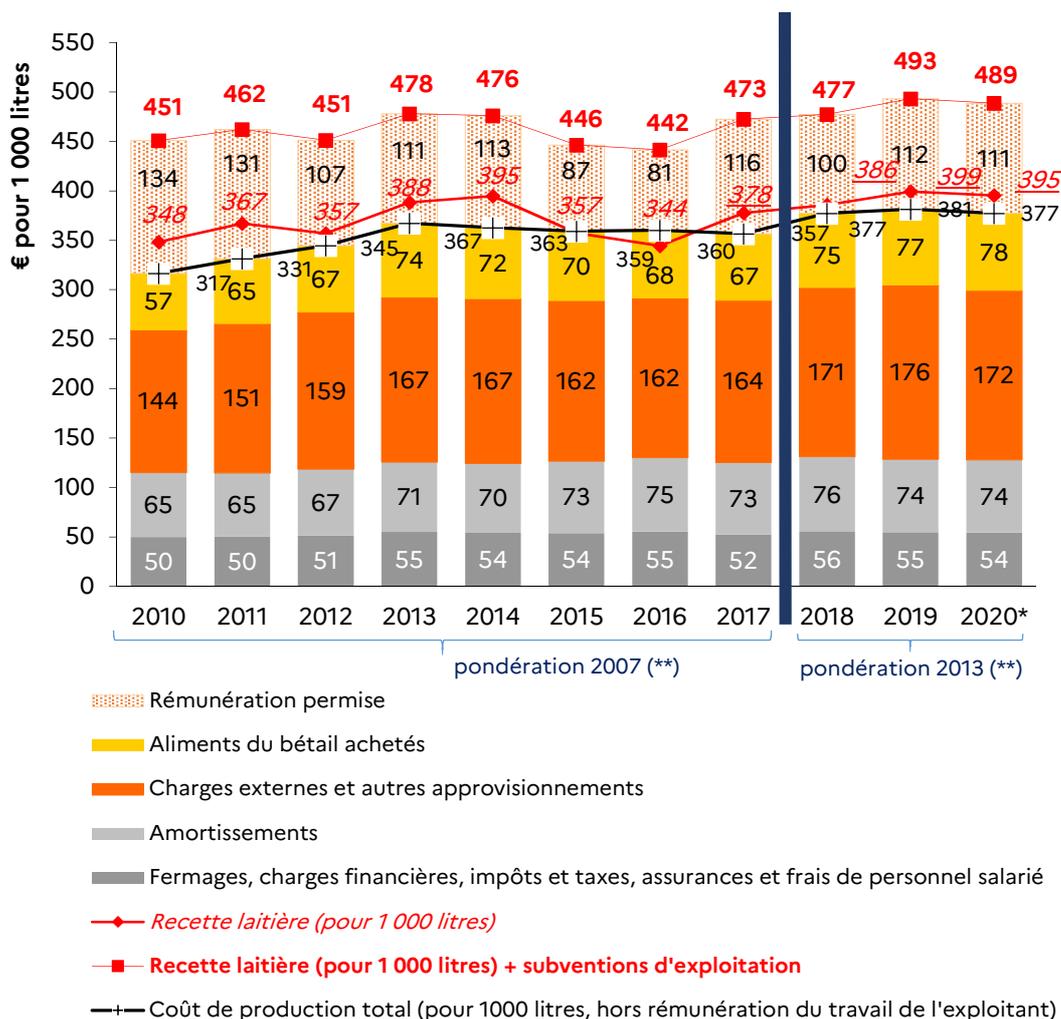
En 2019, les coûts de production sont quasi stables avec une hausse de 1 % (+ 4 € pour 1 000 litres). La recette laitière augmente de 3,5 % (+ 13 € pour 1 000 litres) et l'ensemble composé de la recette laitière et des subventions d'exploitation augmente de 3,3 % (+ 16 € pour 1 000 litres). Ainsi, la rémunération permise par l'activité laitière et les subventions d'exploitation s'améliore de 12 € /1 000 litre (soit + 12 %) en 2019, elle s'établit à 112 € pour 1 000 litres.

En 2020, le coût de production serait en baisse de 1,0 % (- 4 € / 1 000 litres). La recette laitière serait également en baisse de 1,0 % (- 4 € pour 1 000 litres) et l'ensemble composé de la recette laitière et des subventions d'exploitation diminueraient de 0,9 % (- 4 € pour 1 000 litres). Ainsi, la rémunération permise resterait stable, - 0,4 % (- 1 € pour 1 000 litres), s'établissant alors à 111 € /1 000 litres, supérieure de 2 € /1 000 litres à la rémunération moyenne sur la période 2010 – 2019.

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

Graphique 124

Coût de production comptable moyen du lait de vache dans les exploitations spécialisées



(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

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

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2020

Encadré 15

Analyse des coûts de production du lait de vache

Dans le présent rapport, deux approches du coût de production du lait de vache sont exposées :

- l'une est établie sur la base d'un échantillon d'exploitations très spécialisées issu du RICA et repose sur l'hypothèse principale que seule l'activité laitière génère des résultats ; il est ainsi considéré que, pour les autres activités, les produits couvrent les charges ayant permis de les générer (Partie 1.3. Coût de production comptable moyen du lait de vache dans les exploitations spécialisées).
- l'autre méthode est basée sur les travaux réalisés par l'Institut de l'Élevage à partir d'informations techniques et comptables recueillies dans le cadre du dispositif Inosys – Réseaux d'élevage par les Chambres d'Agriculture. Les données sont traitées selon la méthode COUPROD qui permet, par l'utilisation de coefficients techniques, la répartition des charges entre les différents ateliers de l'exploitation. Cette méthode, contrairement à celle présentée ci-dessus, prend également en compte des charges supplétives : rémunération des capitaux propres et des terres en propriété, rémunération de la main d'œuvre exploitant à hauteur de 2 SMIC par unité de main d'œuvre dédiée à l'atelier lait (Partie 1.2. Coûts de production du lait de vache par système de production laitière).

Par ailleurs, dans le cadre du plan de filière « France Terre de Lait » du Cniel (Interprofession du lait de vache) et plus particulièrement dans l'objectif de fournir des indicateurs tels que prévus par la loi Egalim, l'Institut de l'Élevage a calculé des coûts de production et des prix de revient du lait de vache pour trois types d'atelier : production conventionnelle en plaine ; production en montagne hors AOP des montagnes de l'Est ; production en agriculture biologique.

Les résultats ont été obtenus à partir :

- du RICA (échantillon d'exploitations sans activité d'élevage autre que le lait de vache mais éventuellement avec des grandes cultures) d'une part,
- d'un échantillon stratifié selon la taille du cheptel et la zone d'élevage, sur la base de données fournies par les centres de gestion et les organismes de conseil en élevage d'autre part.

Ces calculs procèdent de la méthode COUPROD évoquée ci-dessus. Des éléments plus détaillés à ce sujet peuvent être consultés :

- [le tableau de bord des indicateurs économiques du CNIEL](#)
- [l'analyse du prix de revient du lait de vache de l'Idel à partir du RICA](#)

5. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DE LA FILIÈRE LAITIÈRE

L'Observatoire présente les résultats des entreprises de transformation de l'industrie laitière selon deux approches différentes :

- la première se base sur les travaux de l'observatoire des industries agroalimentaires du Crédit Agricole, qui fournit des analyses comptables et financières par type d'entreprises laitières défini par la nature de leur production principale (fromages, lait de consommation, produits ultra-frais...). Les résultats sont présentés jusqu'à l'EBITDA.
- la seconde se base sur une étude mandatée par l'Atla (Association de la Transformation Laitière française) et réalisée par le cabinet EFESO Consulting, afin de connaître le résultat net de l'activité de transformation de lait réalisée en France par un échantillon d'entreprises, tant en % du chiffre d'affaires qu'en € / l de lait collecté, selon les mêmes catégories « métiers » définis par le Crédit Agricole. Son objectif est double :
 - aller jusqu'au résultat net là où le Crédit Agricole s'arrête l'EBITDA. Pour aller de ce dernier au résultat net, il faut enlever les charges financières et les dotations aux amortissements et provision
 - ne prendre en compte les résultats que pour l'activité réalisée en France (pour le marché national et l'export).

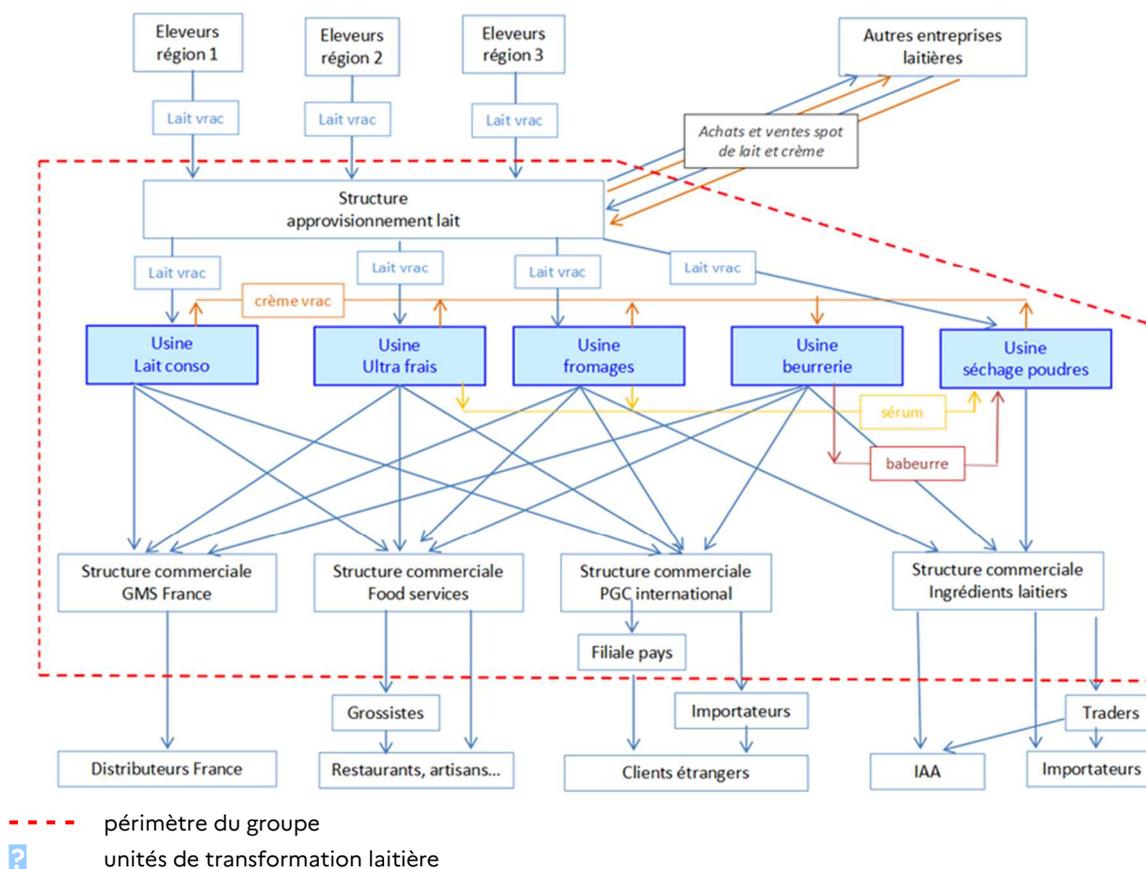
Au final, l'objectif est en partie rempli, car nous avons pu avoir des résultats sur la marge nette mais au niveau agrégé, l'échantillon des entreprises ayant accepté de répondre à l'enquête EFESO Consulting n'étant pas de taille suffisante pour pouvoir détailler les résultats jusqu'aux catégories « métiers ».

5.1. Groupe, entreprises et établissements dans le secteur laitier

Le Schéma 15 représente de manière simplifiée les flux de matières premières laitières, de coproduits des fabrications et des produits finis à l'intérieur d'un groupe laitier type et vis-à-vis de l'extérieur de ce groupe.

Schéma 15

Schéma-type des flux de matières dans un groupe laitier



Source : ATLA, pour OFPM

Le résultat comptable d'une usine dépend des prix de cession interne des matières premières laitières, des prix de cession interne des produits finis et des prix de cession interne des coproduits (crème, sérum, babeurre) entre usines.

Ces prix de cession interne dépendent des conventions comptables définies dans le groupe et des règles comptables générales lorsque les unités industrielles sont des entreprises au sens d'unités légales.

Bien qu'en règle générale, les prix de cession interne soient définis en référence aux **prix de marché** du produit (s'ils existent) ou en référence à ses **coûts de production**, l'information sur les coûts de fabrication d'un type de produit laitier, donnée par les résultats comptables des entreprises de transformation spécialisées dans ce type de produit laitier, est dépendante des systèmes de prix internes appliqués par ces entreprises.

5.2. Comptes de résultat moyen des types d'entreprises de transformation laitière

Remarque importante :

Des modifications substantielles dans l'enquête Esane (Insee) et l'absence de résultats diffusés à un niveau fin de nomenclature en 2017 (pour les données 2015) ne permettent plus d'utiliser cette source. À leur place, sur avis du groupe de travail « Produits laitiers », les résultats de l'Observatoire financier des entreprises agroalimentaires du Crédit agricole sont présentés dans ce rapport depuis son édition 2018.

L'Observatoire financier des entreprises agro-alimentaires a pour but la présentation de données pour un échantillon d'entreprises le plus large possible, tendant à l'exhaustivité. L'analyse¹⁴ est basée sur les données financières : comptes consolidés, comptes sociaux - liasses fiscales - des entreprises et des groupes dont le chiffre d'affaires est supérieur à 2 millions d'euros. Les activités internationales des entreprises et groupes sont prises en compte lorsqu'elles sont réalisées par une entreprise ou un groupe dont l'activité principale est en France. La distinction entre exportations et activités des filiales à l'étranger ne peut être faite.

Pour les besoins de cette analyse, les entreprises sont classées selon leur métier principal dans l'un des quatre groupe-types définis, bien que de nombreuses entreprises, et *a fortiori* de groupes, soient multi activités dans le secteur de la transformation laitière. L'ensemble des entreprises et / ou groupes étudiés génère un chiffre d'affaires de 42,2 milliards d'euros.

Encadré 16

EBITDA

« *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization* » :

« Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement »

Mode de calcul :

Chiffre d'affaire hors taxes – Achats et charges externes – Charges de personnel – Autres charges

Signification : il reflète la rentabilité de l'exploitation, il est le solde entre les produits d'exploitation et les charges d'exploitation. Il « *diffère du résultat d'exploitation dans la mesure où il ne prend pas en compte les dotations aux amortissements et provisions pour dépréciation d'actif* ».

Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole S.A.

¹⁴ Les données analysées sont issues des bilans 2019, jusqu'au 31 mars 2020.

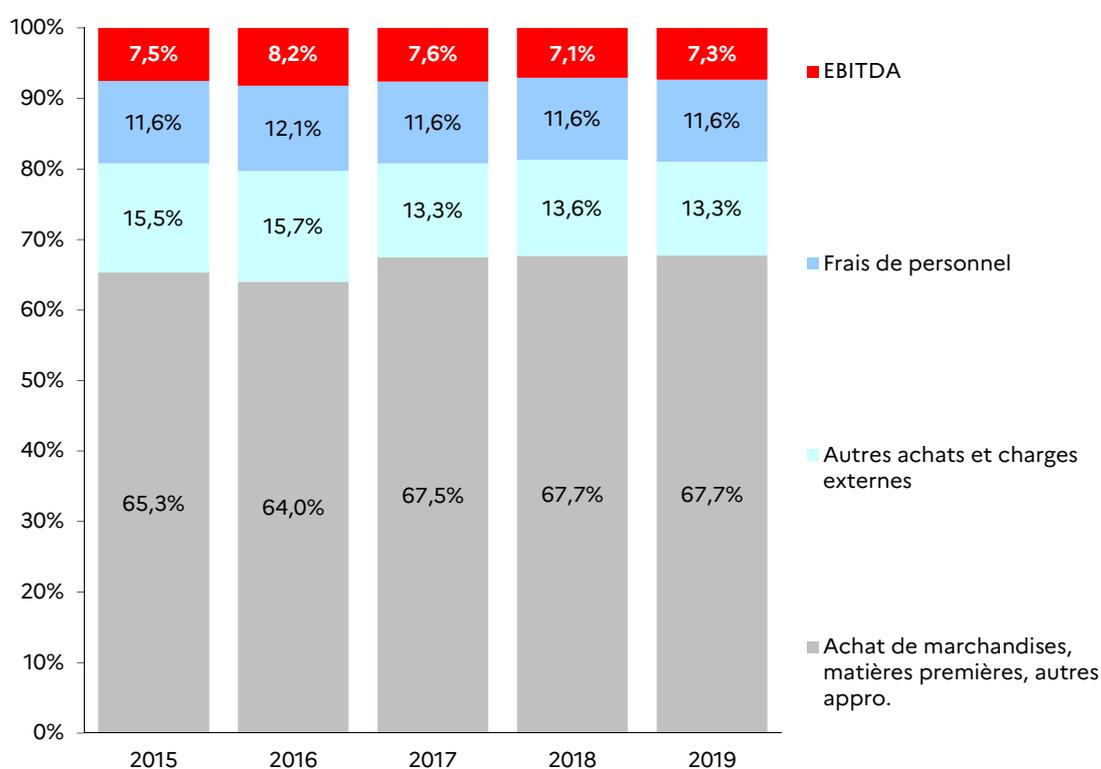
5.2.1. Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières à dominante multi-produits

Les entreprises laitières multi-produits, productrices de plusieurs familles de produits sans qu'aucune ne prédomine, pèsent pour près de 2/3 du chiffre d'affaires de l'échantillon. En 2019, le chiffre d'affaires de cet échantillon progresse de 6,5%. Cette forte progression s'explique principalement par « des opérations d'acquisitions ».

La part des « *achats de matière première* » des entreprises et groupes multi-produits est stable en 2019 par rapport à 2018. La part des « *autres achats et charges externes* » diminue très légèrement tandis que la part des « *frais de personnel* » reste stable. L'EBITDA augmente de 0,2 point par rapport à 2018, notamment sous l'effet mécanique de la progression d'activité.

Graphique 125

Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières multi-produits



Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole

5.2.2. Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières produisant majoritairement des PGC (ultra-frais, lait liquide,...)

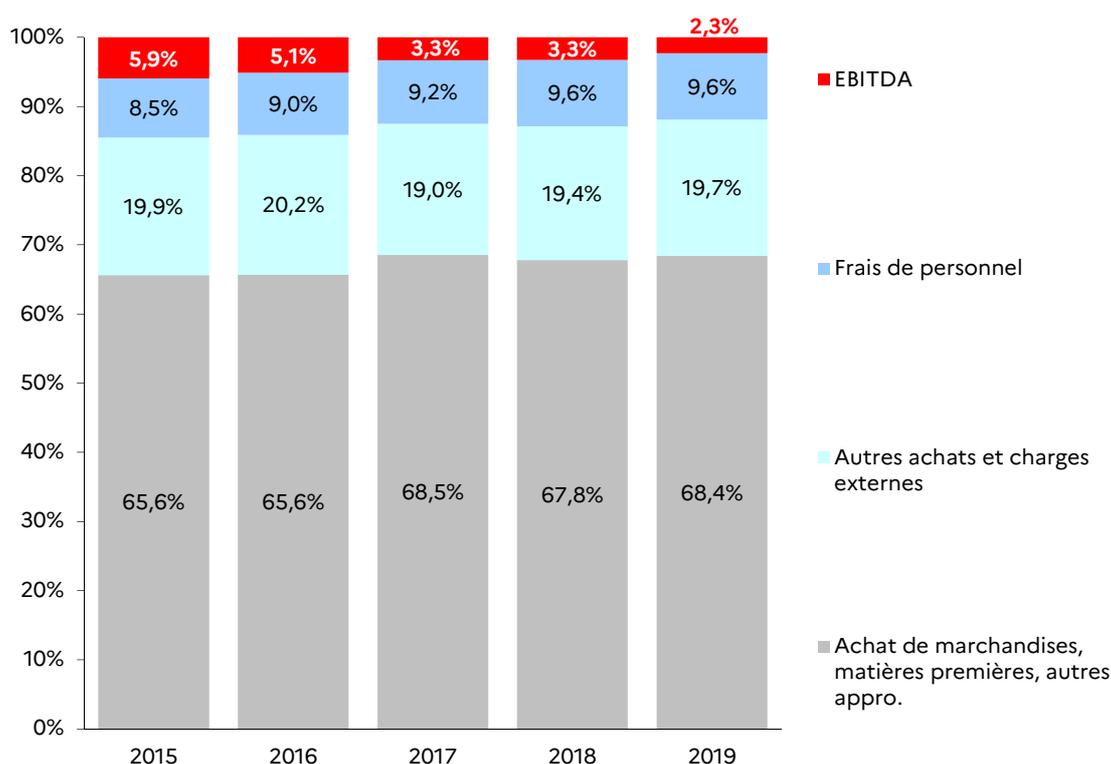
Sont regroupées sous cette appellation, les entreprises à dominante produits laitiers frais, lait de consommation et beurre¹⁵. Ne sont pas incluses les entreprises productrices de fromages, présentées dans l'échantillon suivant.

Le chiffre d'affaires de cet échantillon se maintient (+ 0,2 %), bien que ces entreprises subissent toujours le contexte atone du marché national en lait liquide et en ultra-frais. Cependant, elles réussissent à stabiliser leur activité grâce à des efforts constants de marketing et aux nouvelles offres (bio, brebis, chèvre et végétal).

Les entreprises de cet échantillon voient la part de la « *matière première* » augmenter en 2019. La part des « *autres achats et charges externes* » augmente légèrement alors que celle des « *frais de personnel* » reste stable. Ainsi, l'EBITDA diminue ; il passe de 3,3 % du chiffre d'affaires en 2018 à 2,3 % du chiffre d'affaires en 2019, constituant ainsi le moins bon résultat de l'ensemble des années étudiées. Ce décrochement serait dû à un maintien de la pression sur les prix en dépit de l'entrée en vigueur de la loi EGalim début 2019.

Graphique 126

Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières productrices de PGC (ultra-frais, lait liquide,...)



Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole

¹⁵ Un grand nombre d'acteurs du secteur ultra-frais proposent désormais dans leur gamme des produits à base végétale. Il n'est pas possible de retraiter cette activité dans les comptes.

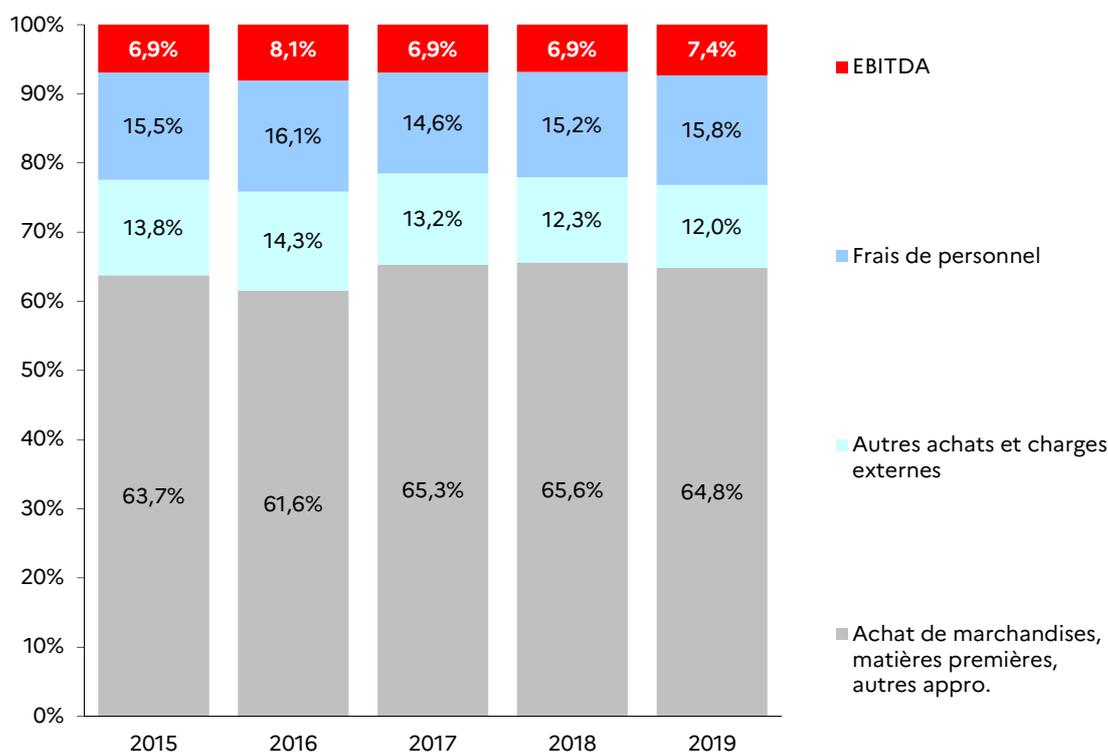
5.2.3. Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières produisant majoritairement des fromages

Cette catégorie d'entreprises et de groupes inclut les producteurs de fromages y compris les coopératives de montagne dites « *fruitières* ». Le chiffre d'affaires de cet échantillon est en hausse de 4,6 %, le fromage étant, sur le plan national, l'un des produits laitiers dont la consommation est en progression. Cette croissance est principalement portée par de petites et moyennes entreprises qui bénéficient d'un positionnement favorable depuis plusieurs années sur les produits « locaux » et de « terroirs ». Ainsi, le chiffre d'affaire des fromagers de montagne progresse de 5 %.

En 2019, dans ce secteur nécessitant de grande quantité de lait par kilogramme de produit fini, la part de la « *matière première* » diminue de 0,8 point. La part des « *autres achats et charges externes* » baisse de 0,3 point tandis que celle des « *frais de personnel* » augmentent de 0,6 point. La rentabilité des fromagers est plus élevée que celle de la moyenne de la filière. L'EBITDA de l'échantillon augmente ; il passe de 6,9 % du chiffre d'affaires en 2018 à 7,4 % du chiffre d'affaires en 2019, dépassant même celui des entreprises multi-produits.

Graphique 127

Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières productrices de fromages



Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole

5.2.4. Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières produisant majoritairement des produits de commodité et des poudres (infantiles, simples, complexes...)

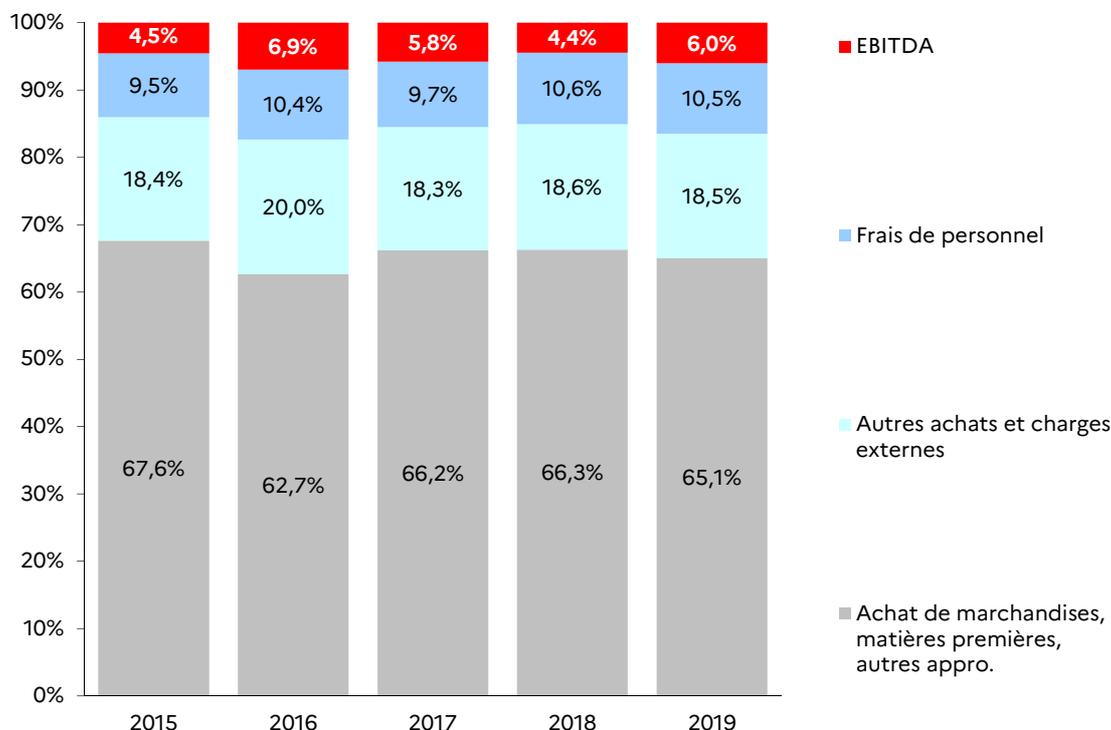
Les groupes et entreprises de cet échantillon sont principalement positionnés sur les produits industriels secs (poudres, lait infantile, ingrédients alimentaires...) ou spécifiques (glaces, produits ultra-frais à base végétale,...). Il est à noter que cet échantillon comporte bien plus d'acteurs dans le secteur de la poudre infantile que lors de la précédente publication de l'Observatoire financier des entreprises agroalimentaires. Ceci peut expliquer des variations de l'EBITDA.

Le chiffre d'affaires de l'échantillon progresse de 3,0 % par rapport à 2018 notamment grâce à des opérations d'acquisitions. Les acteurs de cet échantillon sont très dynamiques en organique grâce à la reprise des cours et de bons niveaux d'exportations.

Les entreprises de cet échantillon voient la part de la « *matière première* » diminuer de 1,2 point en 2019. La part des « *autres achats et charges externes* » diminue très légèrement, tout comme celle des « *frais de personnel* », de 0,1 point. L'EBITDA est en hausse ; il passe de 4,4 % du chiffre d'affaires en 2018 à 6,0 % du chiffre d'affaires en 2019. Cette rentabilité en forte hausse s'explique par une demande soutenue à l'export, des cours en hausse et fréquemment par un business model dynamique ciblé sur des produits à forte valeur ajoutée comme les poudres infantiles.

Graphique 128

Structure des charges et EBITDA des entreprises laitières productrices de produits de commodité et de poudres (infantiles, simples, complexes...)



Source : Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Crédit Agricole

5.3. Résultat moyen des entreprises de transformation laitière

En complément de l'analyse des données issues de l'Observatoire financier des entreprises agro-alimentaires du Crédit Agricole, l'Atla (Association de la Transformation Laitière française) et l'Observatoire ont souhaité collecter des données permettant de connaître le résultat net de l'activité de transformation de lait réalisée en France par un échantillon d'entreprises, tant en % du chiffre d'affaires qu'en €/l de lait collecté. Pour cela, l'Atla a mandaté le cabinet EFESO Consulting.

L'étude d'EFESO Consulting porte sur les entreprises laitières françaises, tant coopératives que privées, réparties selon les quatre catégories « métiers » définies par le Crédit Agricole : production majoritaire de **PGC** (ultra-frais, lait liquide...), production majoritaire de **fromages, multi-produits** et production majoritaire de produits de **commodité et de poudre** (infantiles, simples, complexes...)

Pour cela, EFESO Consulting a collecté auprès d'un échantillon de groupes et d'entreprises laitières françaises des données pour l'année 2019 relatives :

- au **chiffre d'affaires hors taxes** (pour les filiales françaises et étrangères),
- à la **marge brute** (pour les filiales françaises et étrangères),
- au **résultat net** (pour les filiales françaises et étrangères),
- aux **volumes de lait collectés** et aux **volumes transformés en France**.

Les données des filiales étrangères des groupes ont été demandées afin de les exclure des comptes consolidés et ne présenter des résultats que pour l'activité réalisée en France (pour le marché national et l'export).

Un échantillon représentatif de 33 entreprises a été défini avec l'aide du Crédit Agricole, comprenant des leaders du secteur et des entreprises de taille plus modeste.

Sur les 33 entreprises sélectionnées, 16 entreprises ont répondu. Au final, les données de 12 sociétés ont pu être exploitées. Elles représentent environ 57 % des volumes de lait collectés en France en 2019, soit 13,6 milliards de litres collectés (la collecte totale française était de 24 milliards de litres de lait en 2019) dont 13,2 milliards de litres de lait transformés (soit 97 % de la collecte des 12 entreprises).

L'échantillon a ainsi été considéré comme représentatif mais, l'analyse selon les quatre catégories « métiers » n'a par contre pas été possible compte tenu du faible nombre d'entreprises par catégorie.

5.3.1. Marge brute de l'échantillon

En 2019, les entreprises de l'échantillon réalisent, en moyenne pondérée, un taux de marge de 31,1 % du chiffre d'affaires, soit 308,2 €/1000 litres de lait collecté. En comparaison la valeur moyenne de marge brute des entreprises de l'échantillon suivies par l'Observatoire financier du Crédit Agricole est de 33,5 % pour la filière laitière, ce qui correspond par métiers à une marge brute de :

- 32,7 % pour les productions majoritaires de **PGC** (ultra-frais, lait liquide...),
- 31,3 % pour les productions majoritaires de **fromages**,
- 33,7 % pour les **multi-produits**,
- 35,9 % pour les productions majoritaires de produits de **commodité** (beurre) **et de poudre** (infantiles, simples, complexes...)

L'écart type¹⁶ observé est relativement important, de l'ordre de 277,9 €/1000 L.

Une analyse détaillée des données fait apparaître trois catégories d'entreprises :

- une première catégorie, avec un taux de marge supérieur à 40 % et une marge brute supérieure à 350 €/1000 L, plus importante que la moyenne de l'échantillon. Quatre entreprises soit un tiers de l'échantillon en font partie,
- une seconde avec un taux de marge compris entre 25 % et 30 % et une marge brute comprise entre 175 et 225 €/1000 L. Cinq entreprises en font partie soit 42 % de l'échantillon,
- une troisième avec un taux de marge inférieur à 25 % et une marge brute inférieure à 150 €/1000 L. Trois entreprises en font partie, soit 25 % de l'échantillon.

Graphique 129

Taux de marge des entreprises laitières françaises en 2019

(en % de chiffre d'affaires)

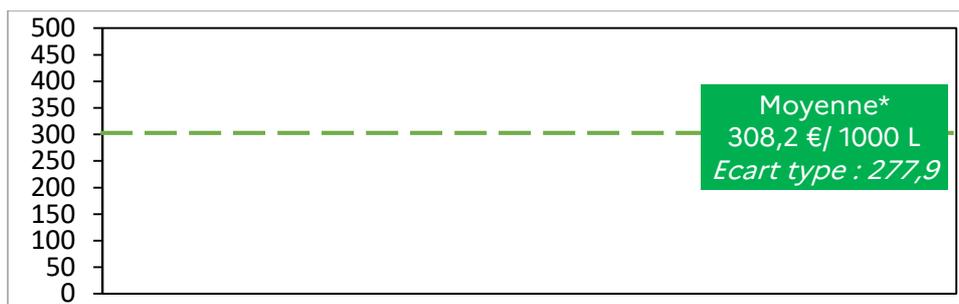


Source : Données 2019 collectées auprès des entreprises et coopératives laitières, analyses EFESO Consulting

Graphique 130

Marge brute moyenne des entreprises laitières françaises en 2019

(en €/1 000 L)



Source : Données 2019 collectées auprès des entreprises et coopératives laitières, analyses EFESO Consulting

5.3.2. Résultat net moyen de l'échantillon

En 2019, les entreprises de l'échantillon obtiennent, en moyenne, un taux de rentabilité de 0,9 % du chiffre d'affaires soit 8,7 €/1000 L du lait collecté.

L'écart type observé reste relativement important, de l'ordre de 60,8 €/1000 L.

¹⁶ L'écart-type sert à mesurer la dispersion, ou l'étalement, d'un ensemble de valeurs autour de leur moyenne. Plus l'écart-type est faible, plus la population est homogène. A l'inverse un écart-type élevé indique un fort éloignement des données par rapport à la moyenne.

Une analyse détaillée des données fait apparaître quatre catégories d'entreprises :

- une première catégorie, avec un taux de rentabilité supérieur à 15 %, et un résultat net supérieur à 150 €/1000 L. Une seule entreprise fait partie de cette catégorie et son bon résultat provient pour partie d'un résultat exceptionnel.
- une seconde avec un taux de rentabilité supérieur à 3 % et un résultat net supérieur à 7,5 €/1000 L. Deux entreprises en font partie.

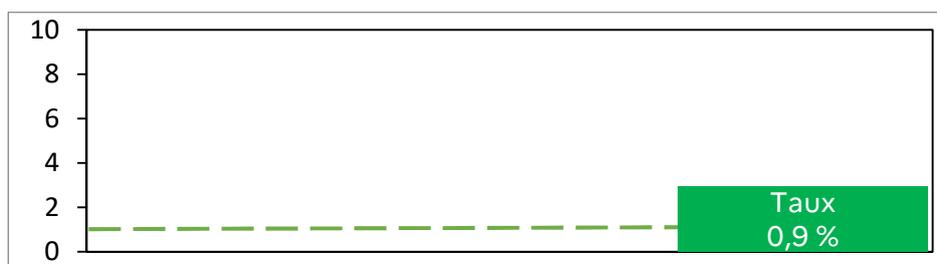
Au final, trois entreprises ont ainsi un résultat net bien supérieur au résultat moyen de l'échantillon, soit 25 % des entreprises de l'échantillon.

- Une troisième avec un taux de rentabilité compris entre 0,8 % et 1,1 % et un résultat net d'environ 6 €/1000 L. Trois entreprises en font partie soit 25 % de l'échantillon,
- Une quatrième avec un taux de rentabilité inférieur à 0,5 % et une marge brute inférieure à 2,5 €/1000 L. La moitié de l'échantillon en fait partie, soit six entreprises. Celles-ci sous-performent par rapport à la moyenne.

Au total, la moitié de l'échantillon présente un résultat net compris supérieur à 1 %, et l'autre moitié un résultat net inférieur à 0,5 %.

Graphique 131

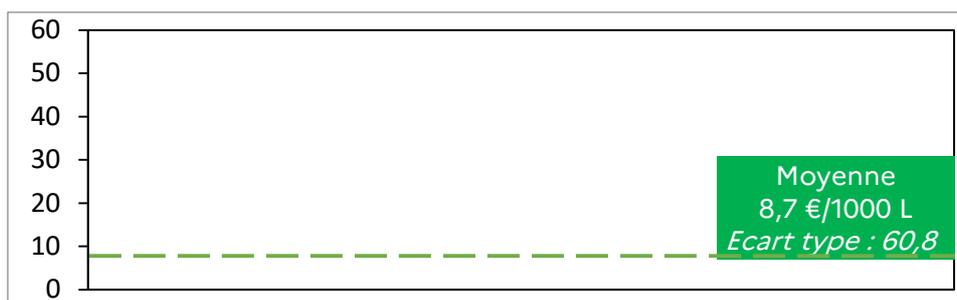
Taux de rentabilité des entreprises laitières françaises en 2019
(en % de chiffre d'affaires)



Source : Données 2019 collectées auprès des entreprises et coopératives laitières, analyses EFESO Consulting

Graphique 132

Résultat net moyen des entreprises laitières françaises en 2019
(en €/1 000 L)



Source : Données 2019 collectées auprès des entreprises et coopératives laitières, analyses EFESO Consulting

Au final, l'étude fait apparaître de fortes disparités entre les entreprises, avec un écart type important. Cela correspond vraisemblablement à des rentabilités différentes d'un secteur d'activité à l'autre, comme peut le montrer l'Observatoire financier des entreprises agroalimentaires.

Toutefois, ces résultats restent ceux d'un échantillon agrégé et doivent donc être utilisés et interprétés avec précaution.

6. COMPTE DU RAYON DES PRODUITS LAITIERS DES GMS

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon a été présentée dans les chapitres 1 et 2 de ce rapport. Il convient de s'y référer pour les définitions précises des différents termes utilisés.

6.1. Le rayon des produits laitiers par rapport aux autres rayons étudiés

Des produits de lait de vache, de chèvre et de brebis sont commercialisés au rayon des produits laitiers. Il est le plus important des rayons étudiés en termes de CA : il contribue pour 29 % au CA total des rayons étudiés (plus du double du rayon boucherie), pour 23 % à leur marge brute et pour 15 % à leurs frais de personnel dédié aux rayons. Ces frais sont relativement faibles dans ce rayon principalement en libre-service d'UVCI. Enfin, il contribue à 11 % de la marge nette positive.

6.2. De la marge brute à la marge nette du rayon des produits laitiers

Le rayon des produits laitiers présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 24,0 % en 2019, inférieur à la moyenne des marges brutes (30,0 %). S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires inférieurs à la moyenne. Ils s'élèvent à 4,6 € pour 100 € de chiffre d'affaires (9,2 € tous rayons étudiés confondus). Dans l'ordre croissant de ce critère, le rayon se classe au deuxième rang, juste après le rayon volailles. Ainsi, la marge semi-nette est de 19,3 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires. S'y imputent les autres charges du rayon à hauteur de 1,3 € (1,8 € tous rayons confondus) ainsi que les charges communes répartis pour 16,8 € (légèrement supérieures à la moyenne tous rayons confondus). Ce qui conduit donc à une marge nette de 1,2 € avant impôt sur les sociétés.

Tableau 31

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2019 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon des produits laitiers

	Produits laitiers	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100	
Coût d'achat des produits du rayon	76,0	
Marge brute	24,0	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	4,6	Dispersées
Marge semi-nette	19,3	
Autres charges	18,2	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	1,2	Extrêmement dispersées, +/- 3,9 €
Impôt sur les sociétés	0,4	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	0,8	Extrêmement dispersées, +/- 2,6 €

(*) ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2019

6.3. Détail des charges du rayon des produits laitiers

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon des produits laitiers supporte directement 6,0 € de charges spécifiques, contre 11,0 € pour la moyenne tous rayons étudiées. Ces charges spécifiques du rayon des produits laitiers comprennent 4,6 € de frais de personnel dédié (9,2 € pour la moyenne tous rayons) et 1,3 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également moins élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (1,8 €). Ils recouvrent principalement les fluides (le rayon est réfrigéré) et des frais sur les matériels et équipements spécifiques (réfrigération). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, dont le poids dans le chiffre d'affaires (16,8 €) est identique à la moyenne tous rayons étudiés (16,5 €).

Au total, le rayon supporte 22,8 € de charges pour 100 € de chiffre d'affaires (avant répartition de l'IS et hors achat des produits), rapport assez faible, plaçant le rayon des produits laitiers deuxième des rayons étudiés dans l'ordre croissant de ce critère, après le rayon volailles.

Tableau 32

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2019 :

Moyennes toutes enseignes du rayon produits laitiers pour 100 € de CA

		<i>Produits laitiers</i>
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	4,6
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,5
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,5
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,0
	Sous-total : charges directes du rayon	6,0
Charges communes réparties	Immobilier	1,9
	Personnel hors rayon (en magasin)	6,2
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	7,6
	Impôts et taxes hors IS	1,0
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	<i>0,4</i>
	Sous-total : charges communes réparties	17,2
Total des charges imputées au rayon		23,2

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2019

(1) *Autres charges communes réparties*: ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

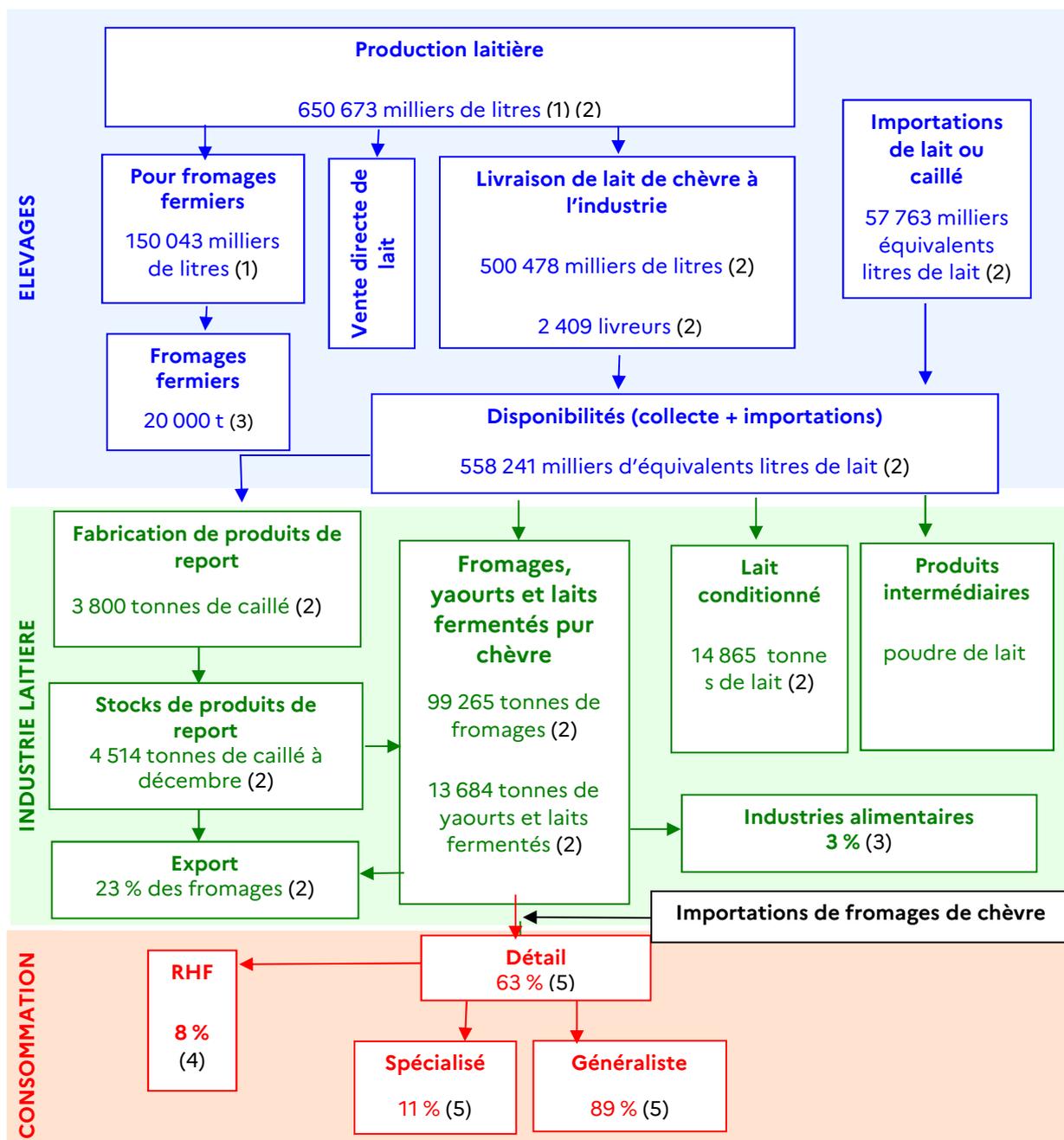
Section 6 – Produits laitiers de lait de chèvre

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIERE LAITIERE CAPRINE

1.1. Cartographie des flux et opérateurs en filière laitière caprine

Schéma 16

Cartographie des flux et des opérateurs en filière laitière caprine en 2020



Sources : (1) Données 2019, Statistique Agricole Annuelle – SSP, (2) Enquête Mensuelle Laitière FranceAgrimer-SSP, (3) : Idele, Estimations GEB,(4) GIRA Food 2019, (5) FranceAgriMer- Kantar WorldPanel

Note : le total des différents débouchés n'est pas égal à 100 en raison à la diversité des sources de données

1.2. Production et commercialisation

En 2020, les entreprises françaises de transformation laitière ont collecté 500,5 millions de litres de lait de chèvre (contre 483 en 2019, 479 en 2018). La collecte française représente environ 29 % de la collecte européenne. Le lait de chèvre est principalement destiné à l'industrie laitière, à hauteur de 76 % de la production finale. La région Nouvelle-Aquitaine est la principale région productrice de lait de chèvre avec 35 % du cheptel, 38 % de la production totale et 44 % de la collecte pour l'industrie. Elle fabrique près des trois - quarts des fromages industriels de chèvre (76 %). Par ailleurs, l'Institut de l'élevage estime à environ 20 000 tonnes les fabrications fermières.

En 2020, environ 23 % de la production française de fromage de lait de chèvre est exportée, essentiellement vers l'UE.

Les utilisations de fromage de chèvre en France se répartissent entre la consommation intermédiaire dans l'industrie, pour 3 % de la production (fromage à pizza, par exemple) et la consommation finale (hors produits transformés précités) dans la restauration hors foyer (8 % de la production, données 2019) et par achat au détail (63 % de la production), ces derniers étant réalisés à 90 % en magasins non spécialisés (GMS, essentiellement). L'année 2020 a été marquée par la fermeture partielle de la RHD (établissements scolaires et restaurants d'entreprise lors du confinement du printemps, restauration commerciale sur plus de la moitié de l'année); en conséquent, la part de la consommation de produits laitiers dans ce secteur s'est probablement contractée, au profit de celle des achats des ménages.

Selon Kantar Worldpanel, 41 % des achats des ménages en fromages de chèvres sont effectués dans les hypermarchés, 23 % dans les supermarchés et 13 % dans les enseignes à dominante marques propres. Les circuits de commercialisation spécialisés (marchés, fromagers détaillants...) représentent 11 % des volumes des achats, soit une part importante en regard des autres fromages. Les bûchettes affinées représentent 60 % des volumes achetés.

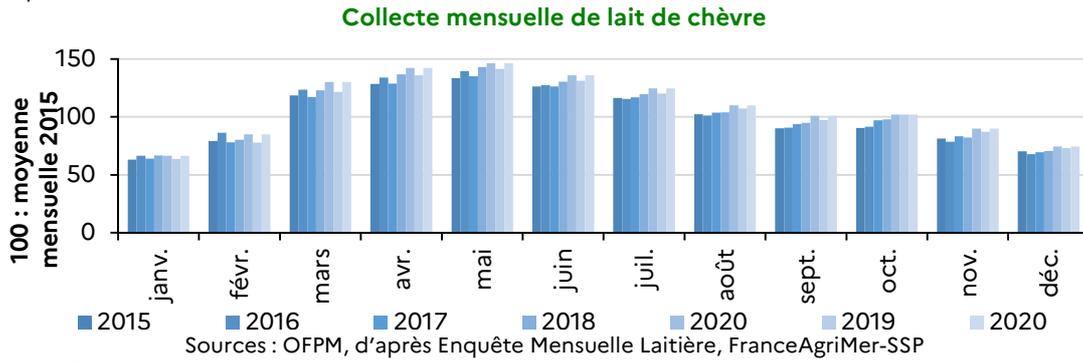
Le volume des achats de fromages de chèvres tous circuits de détail (hors RHF) est en progression (Graphique 137) passant, selon le panel Kantar, de 52 324 t en 2015 à 62 649 t en 2020 (à noter que sur une plus longue période, la progression des volumes achetés paraît encore plus importante, avec une forte inflexion à la hausse en 2014 mais les modifications intervenues dans le panel Kantar incitent à être prudent dans l'interprétation).

Par ailleurs, les achats de produits ultra-frais de lait de chèvre, et de lait de chèvre lui-même se développent. Le coût de matière première augmente : ceci entraîne de moindres promotions en rayon.

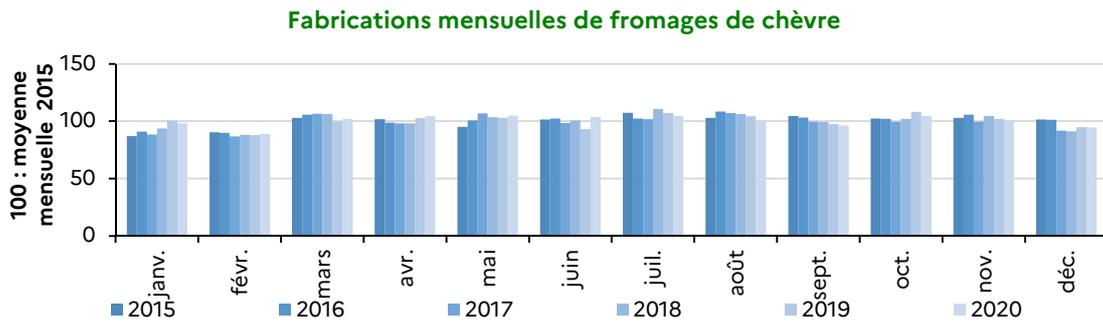
La production laitière des chèvres étant saisonnière (Graphique 133) alors que les fabrications industrielles de fromages sont plus régulières (Graphique 134), une partie de la collecte est transformée en produits intermédiaires stockables (caillé congelé, Graphique 136), produits de report pouvant être utilisés pour la fabrication des fromages lors des périodes de creux de collecte.

Par ailleurs, chaque année, sont importés d'Espagne et des Pays-Bas des produits intermédiaires de la transformation du lait de chèvre (caillé, lait concentré et lait en vrac, Graphique 135) pour compléter les besoins des industriels pour la fabrication des fromages. En 2020, 58 millions d'équivalent litres ont été importés.

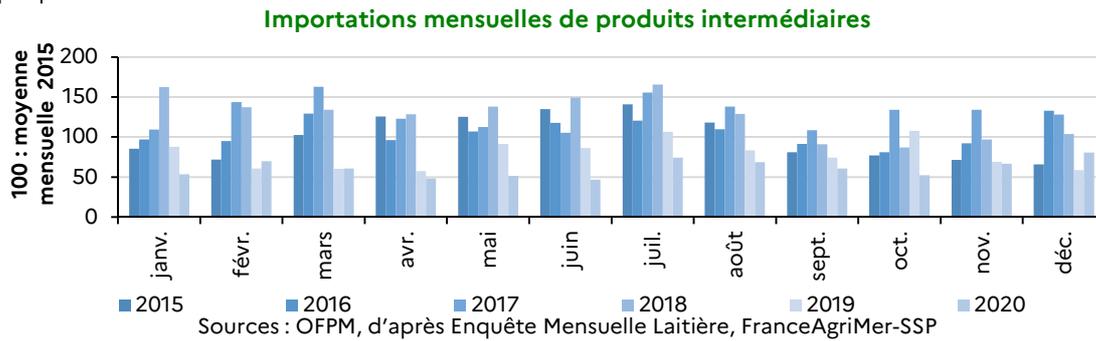
Graphique 133



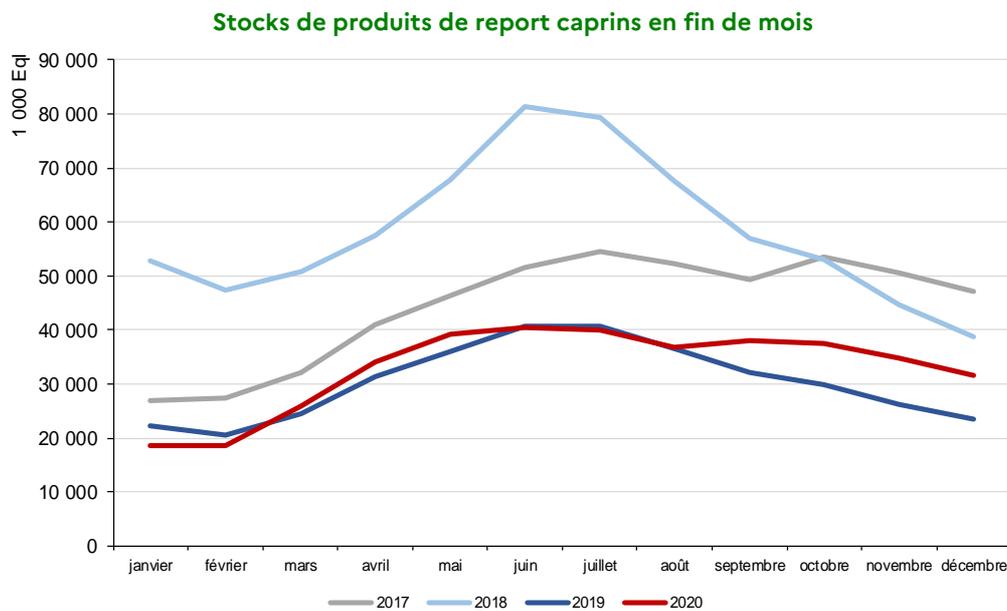
Graphique 134



Graphique 135

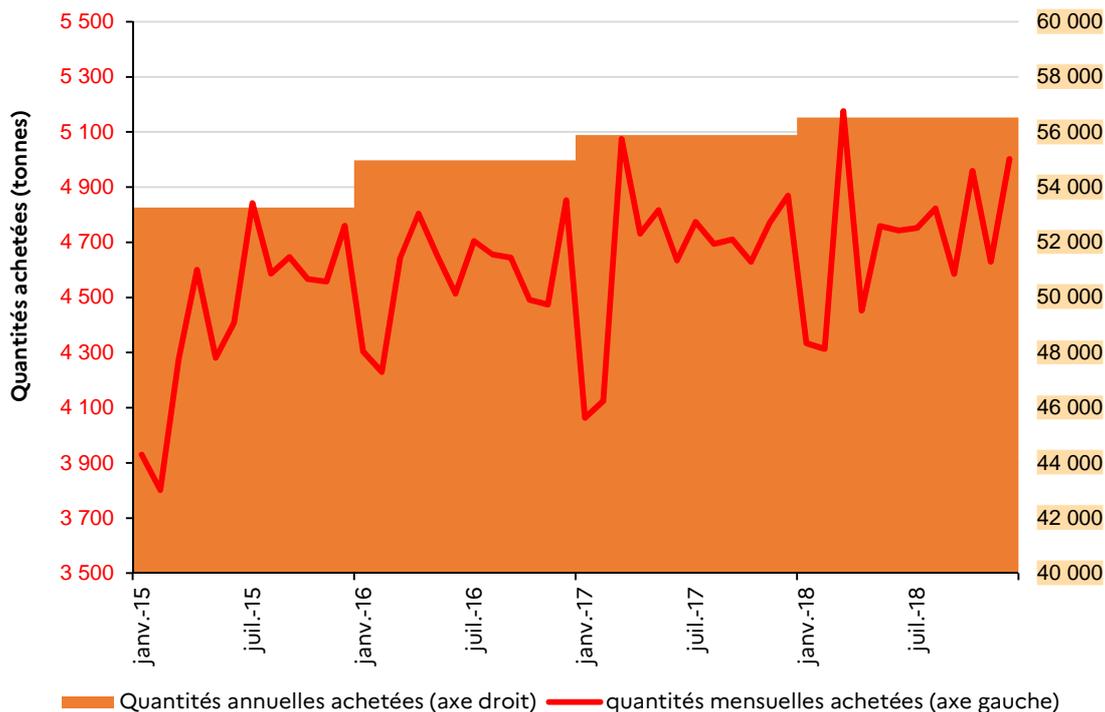


Graphique 136



Graphique 137

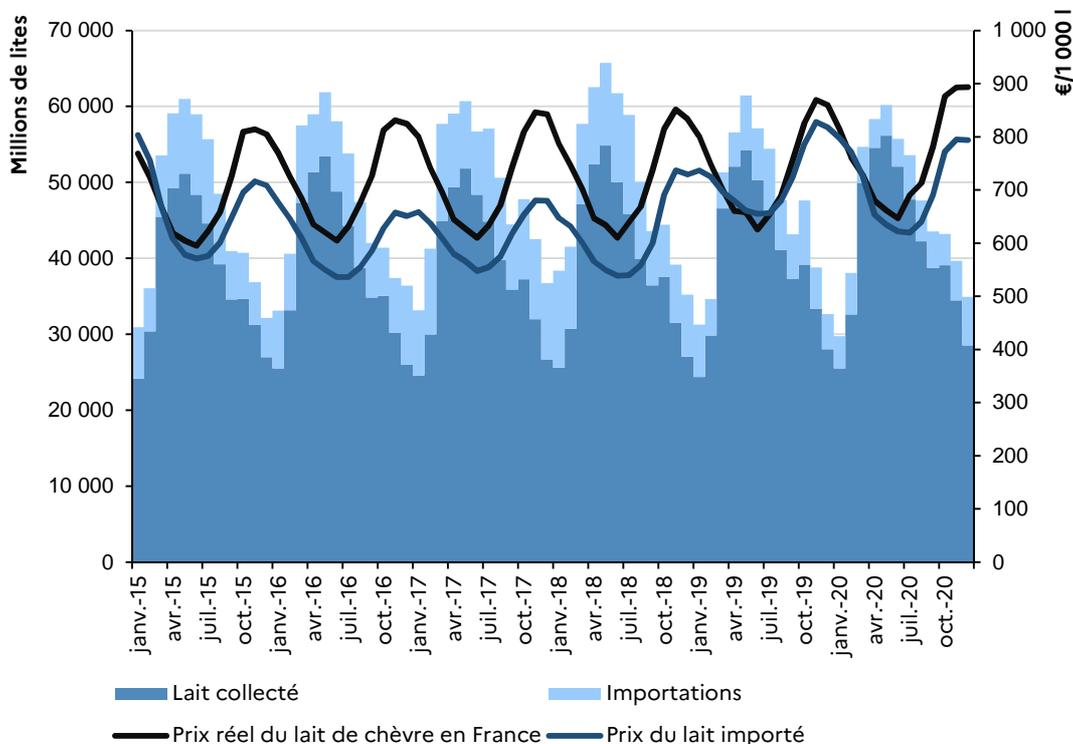
Quantités achetées de fromages de chèvres tous circuits de vente au détail



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 138

Approvisionnement mensuels en lait de chèvre et évolution des prix du lait de chèvre national et importé



Source : OFPM d'après Enquête Mensuelle Laitière, FranceAgriMer-SSP, Fega.es et Geitenhouderij

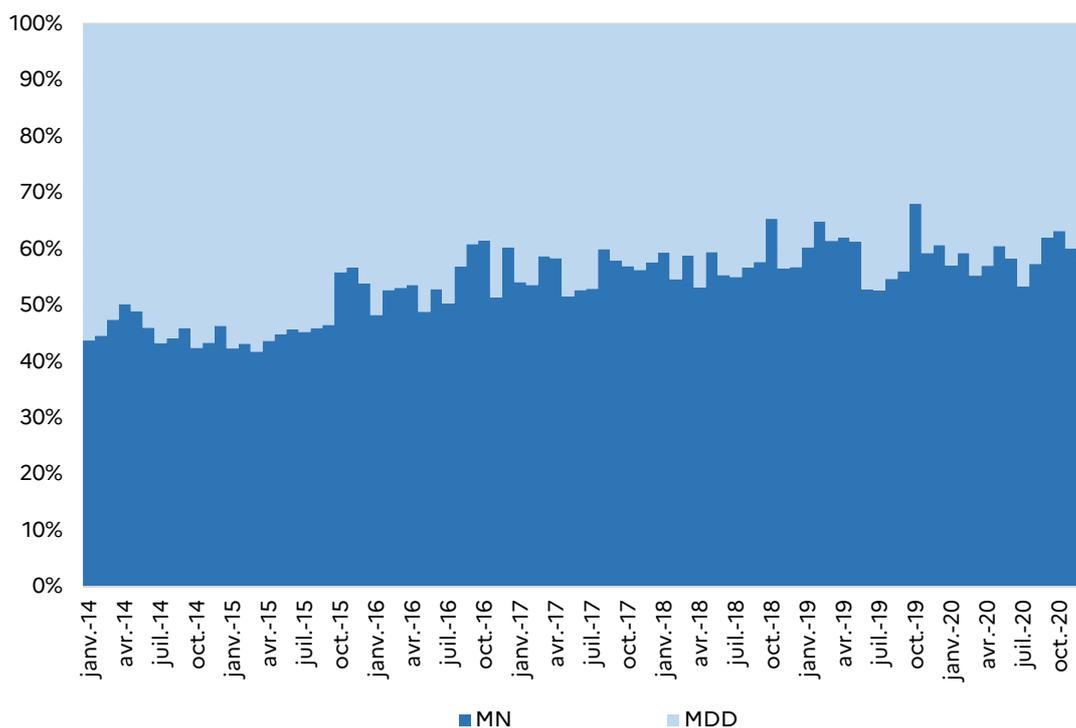
2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES DE LA DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL DANS LA FILIERE LAITIERE CAPRINE

2.1. Données de prix

La référence retenue comme prix moyen mensuel du lait de chèvre à la production agricole est issue de l'enquête mensuelle laitière (FranceAgriMer, SSP). Les prix moyens mensuels des laits importés sont diffusés par Fega.es pour l'Espagne, et Geitenhouderij pour les Pays-Bas. Les prix moyens mensuels des fromages de chèvre de type bûchette affinée, sous marques nationales (MN) et sous marques de distributeurs (MDD), sortie industrie pour GMS, sont recueillis par l'Insee pour l'Observatoire. Ces prix sont « 3 fois nets », c'est-à-dire déductions faites des rabais, remises et ristournes conditionnelles aux quantités ainsi que de la coopération commerciale, mais n'intègrent pas systématiquement certaines remises de fin d'année. Ces prix moyens sont établis à partir d'une enquête visant d'abord à établir des indices de prix de l'industrie, menée uniquement auprès des plus gros opérateurs. Il ne s'agit pas de prix moyens établis de manière exhaustive sur l'ensemble des fournisseurs des GMS et il peut en résulter un biais dans la représentation, exposée plus loin, de la composition du prix au détail en coût matière et marges brutes de l'industrie et de la distribution. Au stade du commerce de détail en GMS, on dispose des données mensuelles du panel de consommateurs Kantar Worldpanel pour établir des prix moyens des bûchettes de chèvre, MN et MDD. Parmi les types de bûches ou bûchettes distinguées par ce panel, on a retenu le type « *affiné* » (l'autre type étant la bûche ou bûchette en fromage frais), homogène au produit suivi à la sortie de l'industrie. Dans les GMS, la bûchette affinée est principalement commercialisée en libre-service, secondairement en vente assistée à la coupe ; le produit retenu agrège les deux modalités. Les résultats sont présentés ici pour les deux gammes (MN, MDD) confondues, en moyenne pondérée par les poids des achats de chaque gamme. Les pondérations retenues chaque mois pour toute la période étudiée (2015-2020) sont celles observées dans l'année 2020, et non les pondérations effectives. Par exemple, la pondération en MN et MDD des mois de février 2015 ou 2016 est celle de février 2020. Ceci permet de suivre des variations de valeurs date à date uniquement dues aux variations de prix et indépendantes des évolutions des variations de composition des achats entre MN et MDD, pour un mois donné selon l'année. En effet, sur 2014-2020, la part des marques nationales augmente (Graphique 139).

Graphique 139

Proportions de bûchettes affinées de marques nationales (MN) et de distributeurs (MDD)



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

La décomposition des prix au détail en coût en matière première et marges brutes de l'aval ne peut être réalisée qu'à partir de l'année 2015, du fait, d'une part, de la non-disponibilité de prix de production de l'industrie avant 2014 et, d'autre part, d'une rupture de série liée à un changement de méthode, dans les données de l'enquête mensuelle laitière.

2.2. Bases de calcul du coût en matière première lait de chèvre pour un kg de bûche

La chèvre ayant une reproduction saisonnée produit donc du lait de façon saisonnière : la ressource peut être selon les mois excédentaire ou déficitaire par rapport au besoin de fabrication. Dans l'industrie de transformation du lait de chèvre en fromages, l'ajustement est réalisé, en période excédentaire, par le caillage, la congélation et le stockage du lait en excédent (stocks de report) et, en période déficitaire, par la mobilisation du stock de report. Tout au long de l'année interviennent également des importations de lait ou produits intermédiaires pour la fabrication de fromages (caillés congelés), la collecte française étant insuffisante pour répondre à la demande.

Suite au choix du groupe de travail produits laitiers, une modification de la méthode de calcul du coût de la matière première a été adoptée à partir du rapport 2020, rétropolée sur les années précédentes dans les résultats présentés.

Désormais, on considère que le coût de la matière première, sur un mois est composé :

- du coût du lait déstocké qui rentre dans la fabrication des bûchettes ;
- du coût de la part de lait collecté qui rentre dans la fabrication des bûchettes ;
- du coût de la part de lait importé qui rentre dans la fabrication des bûchettes ;
- ainsi que du coût du stockage des produits de reports.

Pour chaque mois, on estime les volumes de lait de chèvre nécessaires à la fabrication du tonnage de bûchettes fabriqués sur ce mois (connu grâce aux résultats de l'enquête mensuelle laitière). Ces volumes sont répartis selon leur « origine » : stocks, collecte ou importations. Les parts de chaque origine sont évaluées comme suit : pour les stocks, on affecte la variation de

stocks de fin de mois au prorata de la part des fabrications de bûchettes du mois dans le total des fabrications de fromages de chèvre du mois. Le reste des volumes nécessaires à la fabrication des bûchettes du mois est réparti entre collecte et importations selon leurs parts respectives dans les achats totaux du mois.

On dispose des volumes de produits intermédiaires importés (source : enquête mensuelle laitière), mais pas des valeurs. Par défaut, les volumes d'importations de produits intermédiaires, exprimées en équivalent litre de lait, ont été valorisés à un prix du lait importé « composite », évalué à 75 % au prix du lait réel en Espagne, et à 25 % au prix réel aux Pays-Bas. Ces deux pays sont en effet les principaux fournisseurs de la France en lait de chèvre, la répartition entre les deux provenances a été évaluée à dire d'expert. Ces prix réels sont diffusés en Espagne par le FEAGA et aux Pays-Bas par Geitenhouderij. Cependant il existe des différences de standards en termes de qualité du lait (MSU) qui ne sont pour l'instant pas pris en compte dans le modèle. De même, la valeur d'achat du lait issu des stocks n'est pas connue ; compte tenu de la forte saisonnalité des prix du lait, le lait déstocké est donc évalué au prix moyen annuel du lait importé.

S'agissant des coûts de congélation, de stockage et de décongélation, on ne dispose également que d'une évaluation approximative à dire d'expert, appliquée à toutes les années suivies : 135 € par an pour 1 000 litres de lait stocké. Cette donnée est actualisée selon l'indice mensuel des prix à la consommation publié par l'Insee. On a affecté ce coût unitaire approximatif au volume des stocks en fin de chaque période du suivi des prix (mois, année).

En d'autres termes dans la décomposition du prix au détail, il a été choisi désormais de comptabiliser le lait utilisé chaque mois au prix observé dans ce mois plutôt que le lait réellement acheté sur ce même mois. Le coût de la matière première dite « issue des stocks » pris en compte dans le calcul de décomposition du prix au détail peut donc être potentiellement surestimé comparativement à celui réellement payé par les industriels. En effet, les stocks sont reconstitués chaque année en période où le lait est excédentaire, qui est habituellement aussi la période où le prix du lait est le plus bas. Le biais que cela pourrait engendrer est limité grâce à l'utilisation d'un prix moyen annuel du lait importé. Afin de compléter l'analyse présentée dans la partie 0, le Graphique 138 présente les quantités et le prix du lait national et importé réellement achetés par les industriels mensuellement.

Encadré 17

Les références de prix moyen de vente par l'industrie aux enseignes de GMS

Pour plusieurs produits (liste ci-dessous), la référence de prix moyens mensuels de vente par l'industrie aux centrales d'achat des GMS est fournie à l'Observatoire par l'Insee. Ces prix moyens sont recueillis spécifiquement pour l'Observatoire par l'Institut auprès des entreprises qu'il interroge pour élaborer ses [indices de prix de production de l'industrie](#). L'enquête est conduite auprès des principaux opérateurs du secteur, elle porte sur un ensemble de produits, précisément défini (les « transactions - témoins »).

Les articles dont les prix sont relevés et pris en compte pour établir le prix moyen d'un « produit » (ensemble d'articles) sont précisément définis dans leur nature (dénomination, qualité, marque, conditionnement...) et leurs proportions pour assurer l'homogénéité dans le temps du « produit suivi ».

Pour un produit industriel donné destiné à la revente au détail en GMS, l'ensemble d'articles suivi par l'Insee n'est pas nécessairement homogène à celui suivi par l'Observatoire au stade de la vente au détail en GMS, *via* Kantar Worldpanel, notamment. Par exemple, les prix moyens mensuels sortie industrie d'« escalope de poulet standard » ou du « lait ½ écrémé UHT » sont établis sur des ensembles d'articles de nature et de composition éventuellement différentes de celles d'« escalope de poulet standard » ou du « lait ½ écrémé UHT » dont on relève les prix au détail en GMS dans Kantar Worldpanel.

Lever complètement le biais éventuel qui en résulte sur le calcul des « indicateurs de marge brute » nécessiterait de disposer de données de prix élémentaires portant sur des références exactement identiques sortie usine et en GMS, et en nombre potentiellement très important pour assurer en outre la représentativité des résultats.

Par ailleurs, les prix moyens fournis par l'Insee sont généralement « trois fois nets », homogènes au chiffre d'affaires du fournisseur, intégrant les remises, rabais, ristournes conditionnelles aux quantités (sauf certaines remises connues en fin d'année) et la coopération commerciale (financement par le fournisseur d'opérations visant le développement des ventes), mais n'intégrant pas tout autre éventuel mécanisme de « détermination » du prix.

Les produits pour lesquels les références de prix industriels utilisées par l'Observatoire proviennent de la source Insee précitée sont :

- en viande porcine : les UVCI de porc frais ou de jambon cuit supérieur,
- en viandes de volailles : les découpes de poulet standard UVCI,
- en produits laitiers : tous les PGC suivis par l'Observatoire,
- et en filière céréalière, mais s'agissant de produits intermédiaires non destinés à la vente au détail : les prix des farines boulangères.

Les autres sources de prix industriels mobilisées pour d'autres produits sont :

- en filière viande « de bœuf » : une enquête *ad hoc* de l'Observatoire auprès des industriels ;
- pour les pièces de porc (produits intermédiaires pour l'industrie de la charcuterie ou pour la découpe de viande de boucherie de porc en GMS) : les cotations sur le MIN de Rungis ;
- pour les pâtes alimentaires et le saumon fumé : le calcul de prix moyen annuel à partir des données de tonnages et de chiffre d'affaires par produit dans l'industrie fournies par l'enquête statistique ProdCom (SSP, Insee).

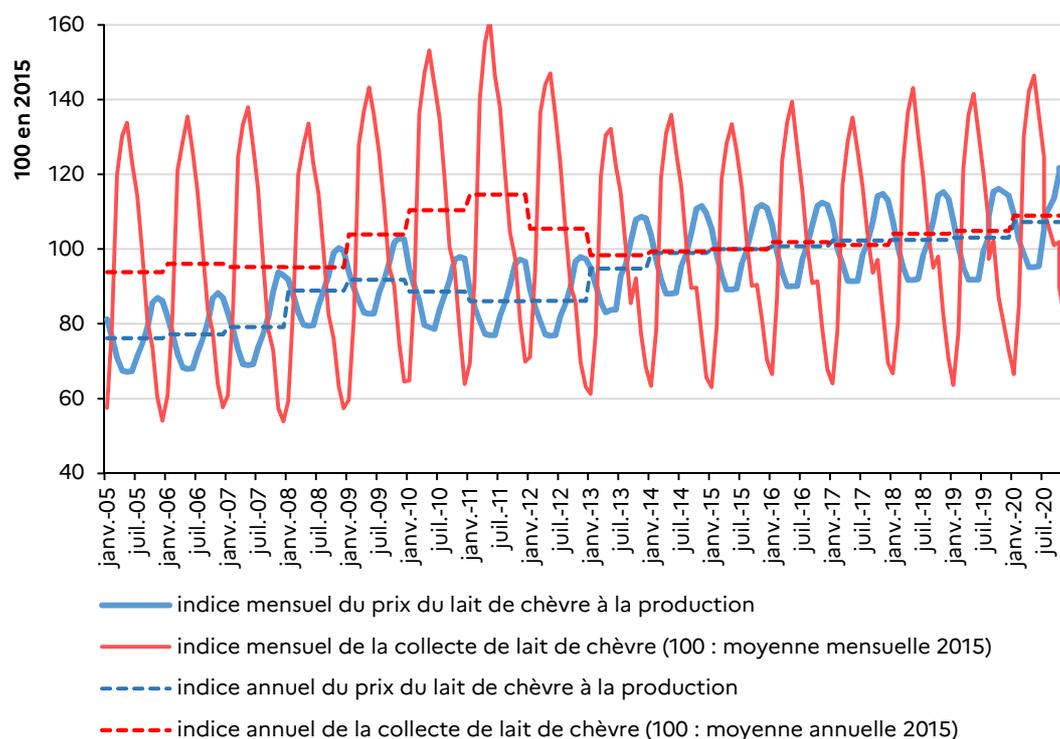
L'amélioration des sources de prix industriels est un enjeu important pour l'OFPM, mais elle nécessiterait des moyens statistiques considérables.

3. DECOMPOSITION EN MATIERE PREMIERE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DETAIL EN GMS DU FROMAGE DE CHEVRE DE TYPE BUCHE

Le prix du lait de chèvre, qui est l'une des composantes de coût en matière première (avec le coût des produits intermédiaires importés et celui du stockage de ces produits de reports), a sensiblement progressé depuis 2005, malgré une baisse en 2011-2012 ; tandis que la collecte, après avoir augmenté en 2010-2011, a diminué en 2012-2013 et augmente progressivement depuis. Le prix du lait de chèvre à la production présente par ailleurs une forte saisonnalité, quasi symétrique à celle de la collecte.

Graphique 140

Évolution du prix du lait de chèvre à la production



Source : OFPM d'après FranceAgriMer (Enquête mensuelle laitière) et SPP-Agrete (IPPAP lait de chèvre)

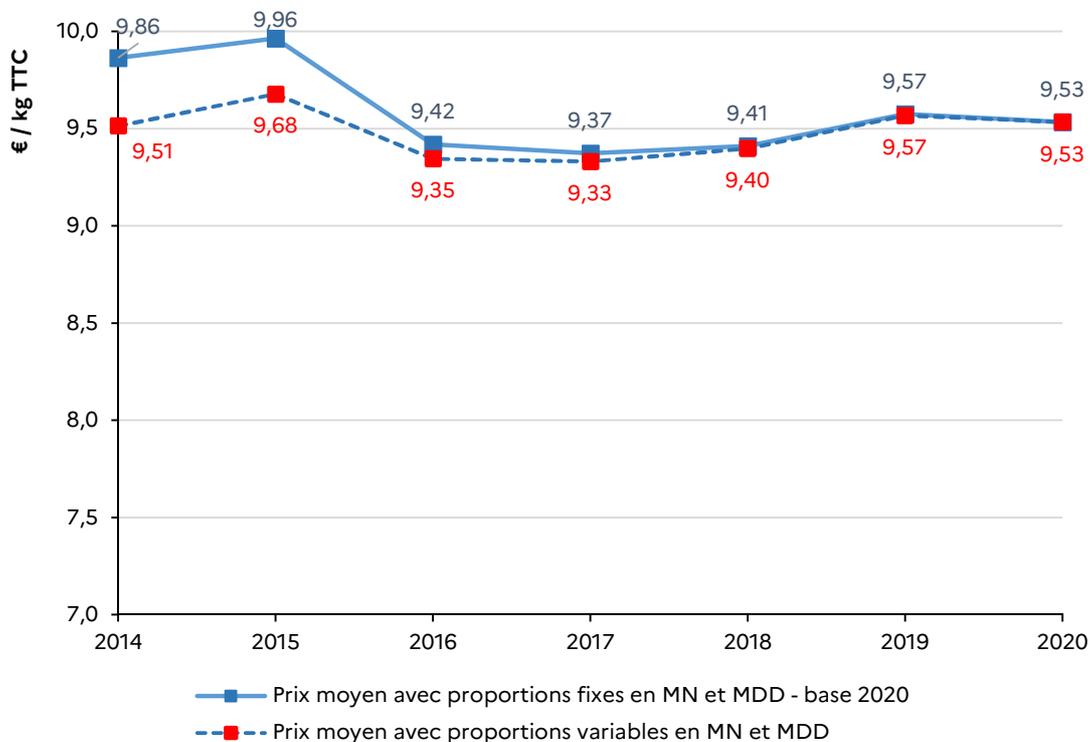
En 2020, les quantités de bûchettes de chèvre achetées par les ménages ont fortement augmenté (+ 9,6 % tous circuits confondus). Le prix moyen au détail en GMS, à proportion en MN et MDD constante et basée sur 2020, a **diminué** en 2020 (- 4 centimes par rapport à 2019). La variation est la même pour le prix moyen des achats effectifs au détail en GMS à proportion en MN et MDD variable (Graphique 141). En 2020, la part des marques nationales, jusque-là en progression, s'est repliée de 1,1 point. Le prix moyen des bûchettes MN s'est également repli, de même que celui des bûchettes MDD dans une moindre mesure.

On rappelle que le produit dont on décompose ici le prix moyen au détail est un panier de bûchettes de marques nationales et de marques de distributeurs (y compris MDD économiques). Les proportions sont fixées sur la base de celles observées chaque mois en 2020, ceci pour suivre des variations de prix moyen du panier uniquement dues à celles des prix de ses deux composants, et non influencées par celles des proportions de ces composants. Sur la période 2014-2019, on pouvait noter que la dépense effective des consommateurs pour un kg de bûchette de chèvre augmente aussi sous un effet de « montée en gamme » du panier d'achat, et non sous le seul effet de la hausse des prix des produits qui le constituent. En 2020, si la part des marques nationales a diminué, le prix moyen de la bûchette s'est replié en lien avec la baisse des prix moyen des bûchettes MN ainsi que des bûchettes MDD.

Sur la période relativement courte suivie ici le prix moyen des fromages de chèvre de type bûche est assez stable dans l'industrie. Les marges brutes de l'industrie et de la distribution amortissent les variations du coût en matière première, particulièrement ses variations saisonnières (Graphique 143), mais aussi ses évolutions à moyen terme (Graphique 144).

Graphique 141

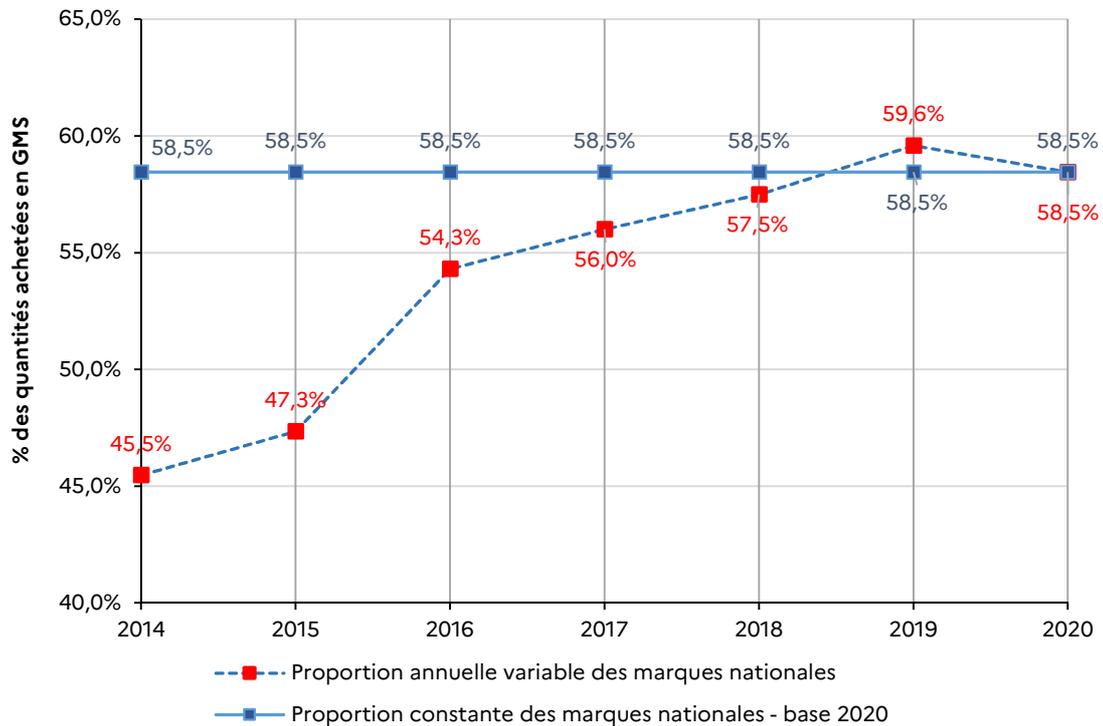
Prix moyen annuel des buchettes affinées de chèvre en GMS selon la part en marques nationales dans les quantités achetées



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Graphique 142

Évolution de la part des marques nationales dans les quantités d'achat de buchettes affinées de chèvre en GMS



Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

En 2020, l'indicateur de coût de matière première nationale a augmenté de 46 centimes, tandis que l'indicateur de coût de matière première importée s'est replié de 12 centimes et que celui de matière première issue des stocks de 16 centimes.

La conjoncture particulière de 2020 est à prendre en compte dans l'analyse de ces évolutions :

- En 2020, les disponibilités totales pour l'industrie laitière en lait de chèvre (collecte + importations) sont restées stables. Cependant, la collecte a augmenté alors que les importations ont diminué : la répartition de l'approvisionnement en lait de chèvre a donc été différente de celle de 2019. En parallèle, les stocks ont été peu sollicités en fin d'année, période pendant laquelle ils sont habituellement utilisés. Le niveau de fabrication des bûchettes a quant à lui augmenté afin de répondre à la demande notamment au printemps 2020. Ainsi, en 2020, le lait nécessaire à la fabrication d'un kilo de bûchette de chèvre a contenu une part plus importante de lait français en comparaison à 2019, et une part inférieure de lait importé et de lait issu des stocks. Ce changement de répartition impacte donc les indicateurs de coût de matière première ce qui entraîne une augmentation pour l'indicateur de coût de matière première nationale et une contraction pour les deux autres indicateurs qui concernent la matière première. Le différentiel de prix entre le lait français et le lait importé a également impacté le coût « global » de matière première.
- D'autre part, le prix réel du lait de chèvre en France a augmenté en 2020 : en moyenne pondérée par les volumes, la hausse est évaluée à 3,2 %. Cette augmentation découle en grande partie de la hausse du prix de base (+ 3,5 % par rapport à 2019 d'après les enquêtes de l'Idèle). Cette évolution du prix français a ainsi contribué à l'augmentation du coût de la matière première nationale.
- Le prix du lait importé a diminué en 2020 : le lait de chèvre importé est estimé à 75 % en provenance d'Espagne et à 25 % en provenance des Pays-Bas dans le modèle. En 2020, le prix du lait de chèvre espagnol a chuté à partir d'avril, tandis que le prix néerlandais s'est maintenu au-dessus de ses niveaux de 2019. Le prix du lait importé

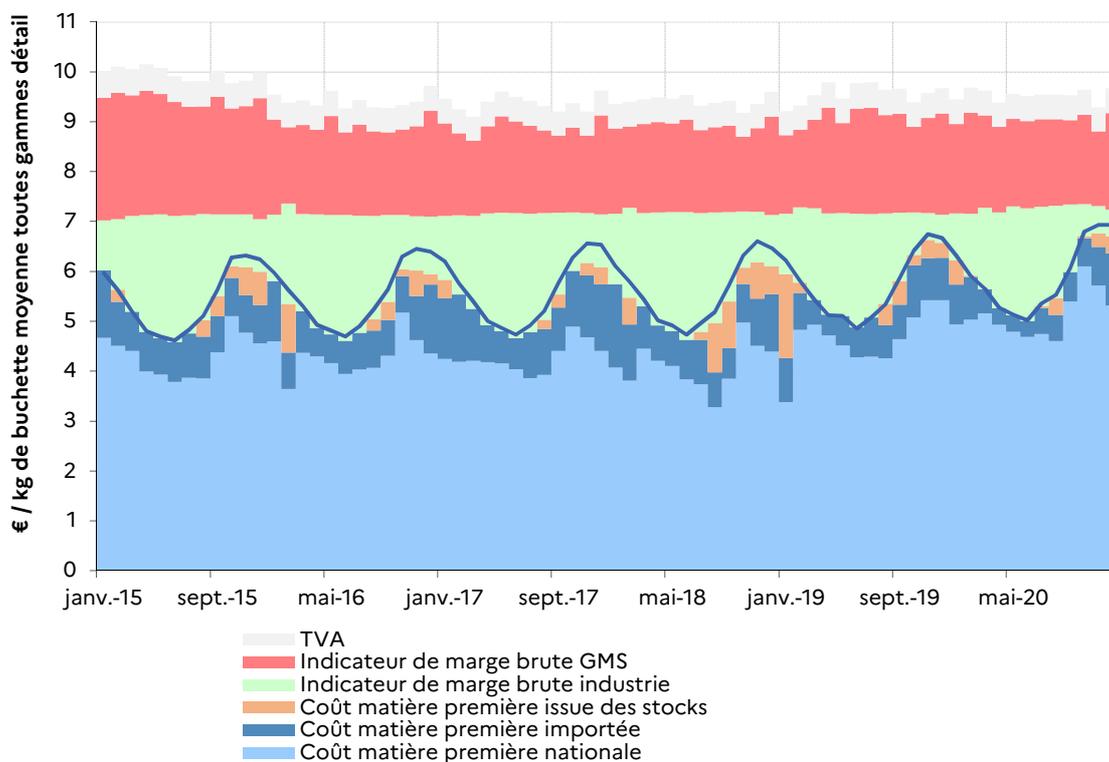
utilisé dans le modèle, compte tenu de la pondération, a donc diminué en 2020, ce qui a participé à la réduction du coût de la matière première importée.

Non représenté sur les graphiques pour « alléger » la représentation mais bien pris en compte dans les calculs, le coût du stockage des produits de report caprin a très légèrement augmenté en 2020, en lien avec les niveaux de stocks supérieurs à ceux de 2019 (Graphique 136).

Alors que le consommateur a profité d'un prix moyen au détail en GMS en baisse de 4 centimes par rapport à 2019, on observe que les maillons industrie et distribution ont absorbé la hausse globale du coût de la matière première : l'indicateur de marge brute de l'industrie entre 2019 et 2020 a perdu 9 centimes par kilo de bûchette entre ces deux années. La marge brute du maillon distribution a diminué de 13 centimes.

Graphique 143

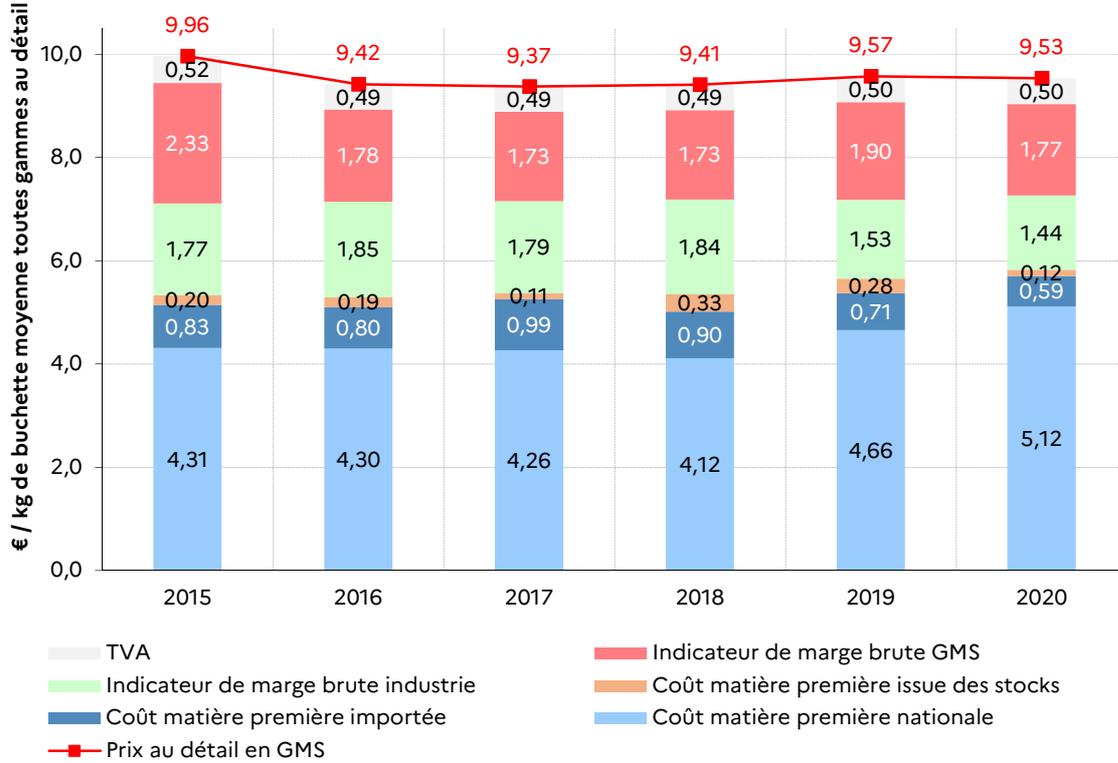
Composition du prix moyen mensuel au détail en GMS des fromages de chèvre de type bûche en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Kantar Worldpanel

Graphique 144

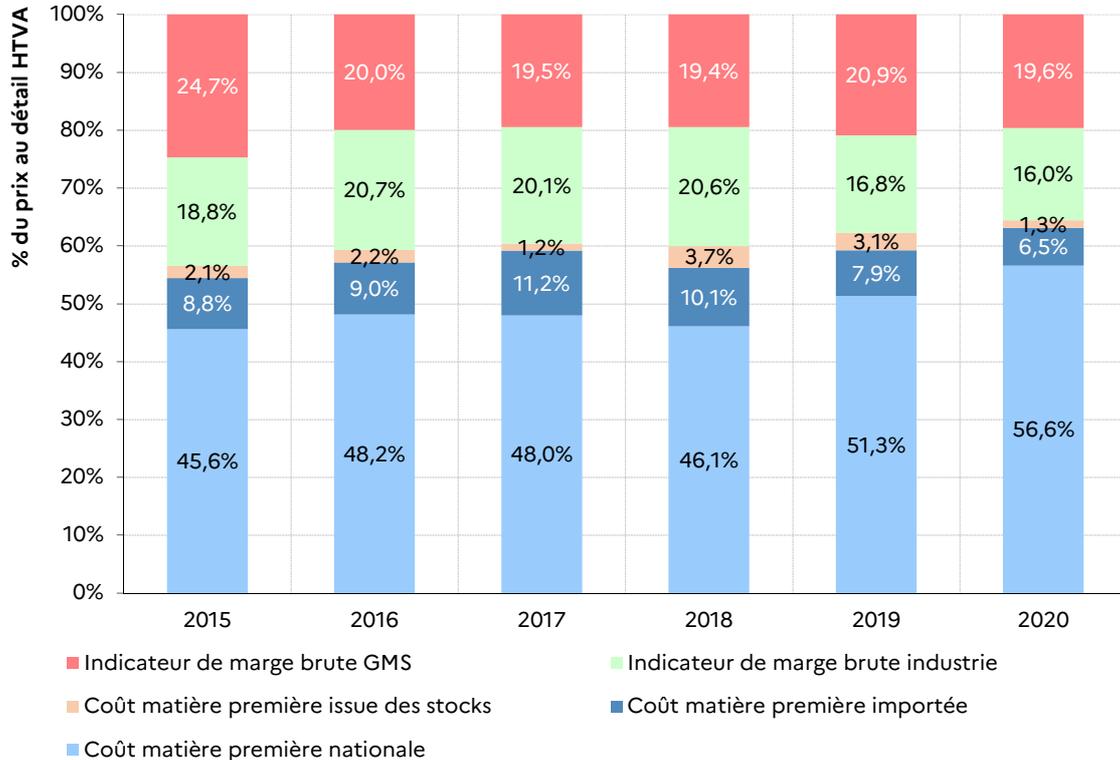
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS des fromages de chèvre de type bûche en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Kantar Worldpanel

Graphique 145

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS des fromages de chèvre de type bûche en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Kantar Worldpanel

4. COMPTE DE RESULTAT DES EXPLOITATIONS SPECIALISEES D'ELEVAGE CAPRIN LAITIER ET COUT DE PRODUCTION DU LAIT DE CHEVRE EN ELEVAGE

4.1. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées caprin laitier

Sur la période 2010 – 2019, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de lait de chèvre issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 42 à 73 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 925 à 1 842 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de lait de chèvre constitue en moyenne de 67 % à 78 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

Le poids moyen du résultat courant avant impôt rapporté aux produits varie, sur la période, de 13 % à 21 %. En 2019, il représente 19 % de la totalité du produit courant¹, soit 41 923 € pour 220 045 € de produits. Il est de 29 047 € par travailleur familial.

Les résultats 2020 sont simulés. L'IPPAP lait de chèvre 2020 (Insee) est appliqué au montant du produit brut lait de chèvre 2019 pour calculer la valeur du produit en 2020. L'IPAMPA lait de chèvre (Idele) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des charges externes et autres approvisionnements d'autre part. Cette méthode ne tient donc pas compte des possibles adaptations des exploitations. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2019. Ainsi, en 2020, le prix du lait de chèvre est en hausse (+ 4,1 %). Le prix de l'aliment progresse de 1,7 % et les autres biens et services de consommation restent stables (+ 0,2 %). Ainsi, le résultat courant avant impôt augmente de + 11,5 %. Il s'établit à 46 761 € pour 225 937 € de produits et à 32 399 € par travailleur familial.

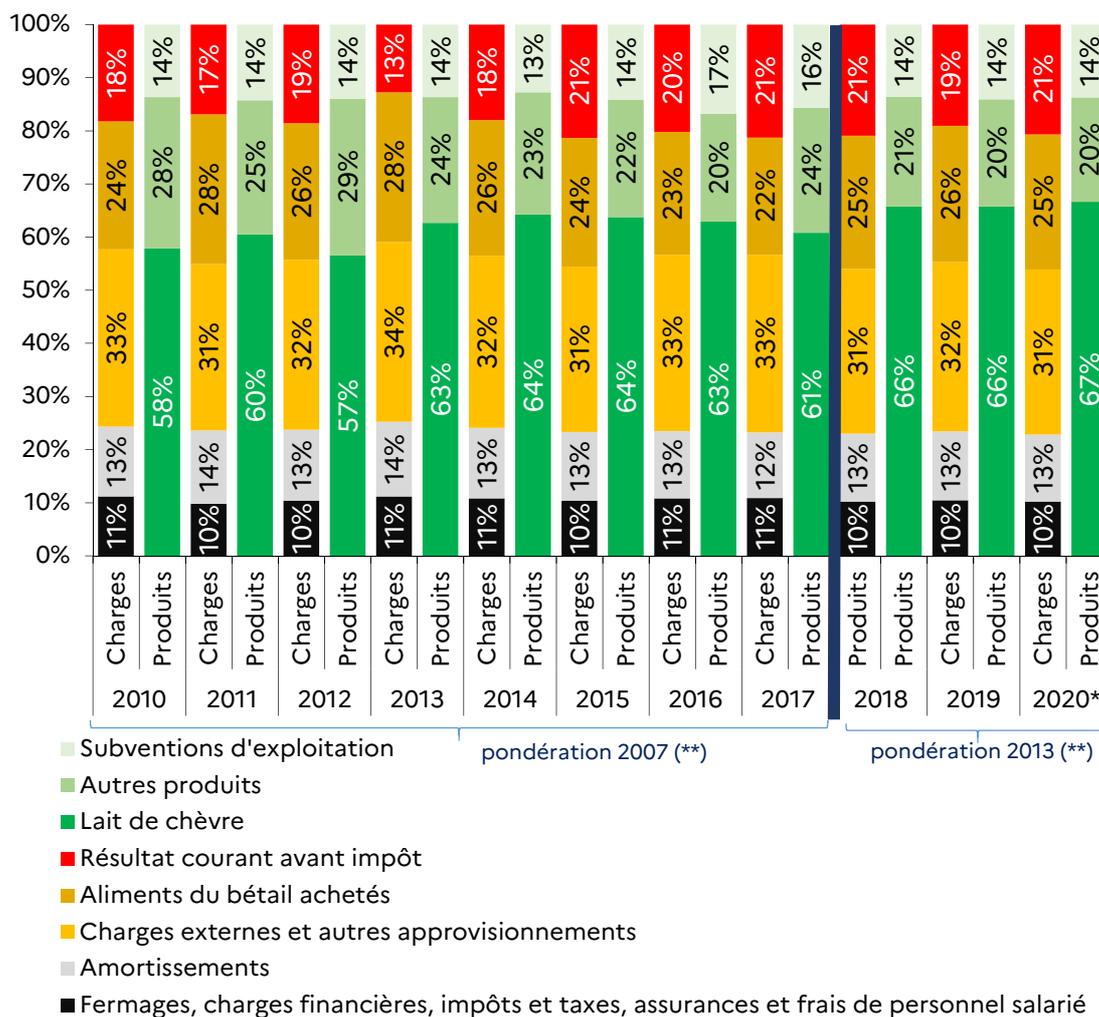
Les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2020 peuvent également être consultés :

<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/DOS203/detail/>

¹ L'ensemble des produits courants comprend les produits d'exploitation (y c. subventions d'exploitation) et les produits financiers courants mais ne comprennent pas les produits exceptionnels

Graphique 146

Structure du compte de résultat moyen des exploitations laitières caprines spécialisées



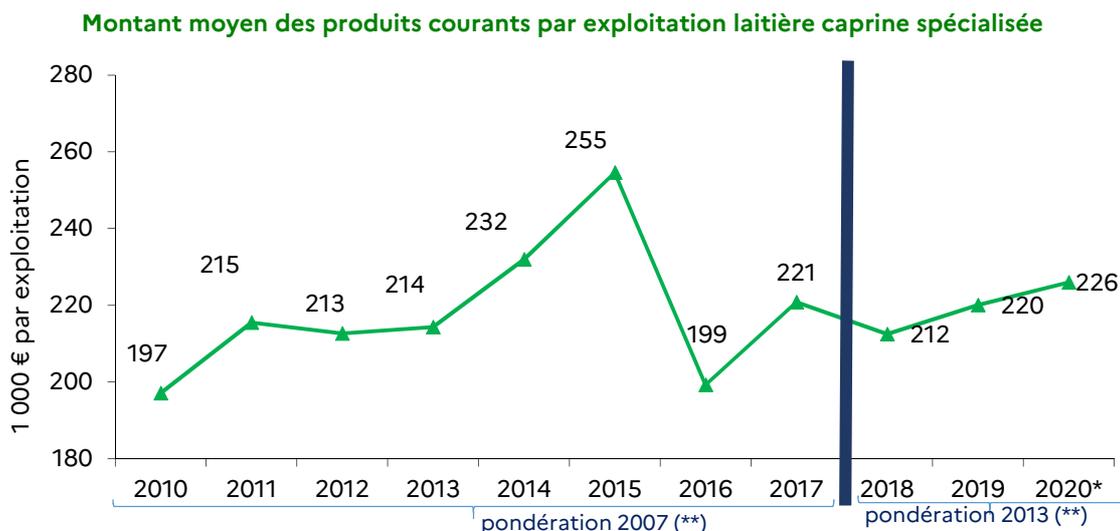
(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

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

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2020

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

Graphique 147



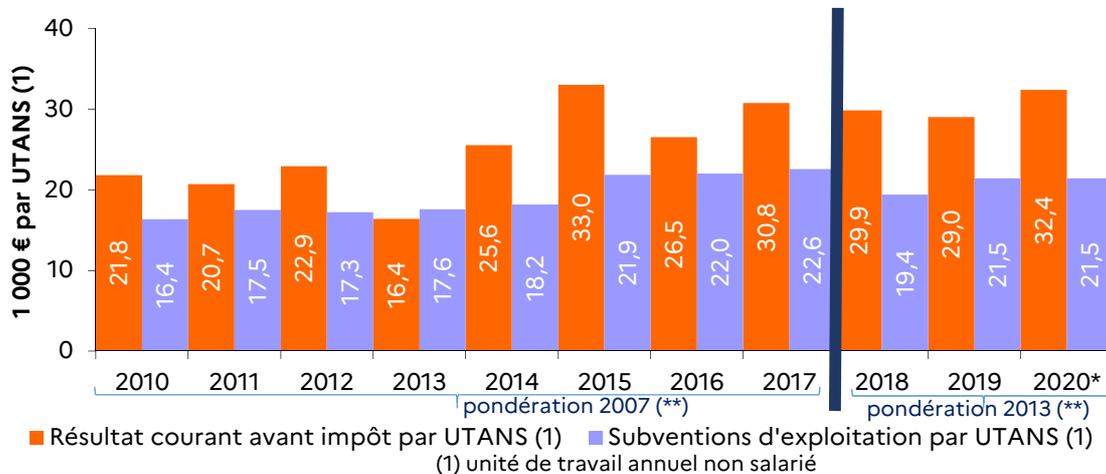
(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

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

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2020

Graphique 148

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salarié dans les exploitations laitières caprines spécialisées



(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

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

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2020

4.2. Coûts de production du lait de chèvre par système de production laitière

Cette estimation, pour la campagne 2020, des coûts de production exprimés en euros pour 1 000 litres de lait, est réalisée par l'Institut de l'élevage à partir d'informations techniques et comptables recueillies par les Chambres d'Agriculture dans le cadre du dispositif Inosys – Réseaux d'élevage. Ces exploitations font l'objet d'un suivi annuel de leur fonctionnement et de leurs résultats techniques, économiques et environnementaux. **Leurs résultats économiques suivent les mêmes tendances d'évolution que l'ensemble des exploitations de leur secteur, même si pour des raisons de dimension et d'efficacité, ces résultats sont généralement supérieurs à la moyenne.**

Quatre systèmes d'exploitation sont étudiés :

- **« Laitiers Spécialisés, Ouest et Sud-Ouest »** : les 29 exploitations de cet échantillon sont des élevages localisés en Nouvelle-Aquitaine, Pays de la Loire et Centre-Val de Loire, elles ont un troupeau moyen de 330 chèvres sur 66 hectares de SAU. Des troupeaux récemment agrandis sont intégrés à ce groupe. La production est de 650 à 1 100 litres par chèvre. Les systèmes d'exploitation ne sont pas totalement autonomes du point de vue alimentaire. 2 UMO en moyenne travaillent dans ces élevages.
- **« Laitiers Sud-Est »** : les 15 exploitations de cet échantillon sont situées en Rhône-Alpes et Occitanie. Leurs troupeaux sont petits à moyens : ils sont composés de 210 chèvres sur 50 hectares. La production moyenne est de 520 à 910 litres par chèvre. Le système alimentaire est basé sur le pâturage et l'achat de fourrage. Les exploitations sont moins utilisatrices de concentrés que le groupe précédent. 1,6 UMO en moyenne travaillent dans ces élevages.
- **« Laitiers et bovins viande »** : les 13 exploitations de cet échantillon élèvent des chèvres et des vaches allaitantes. Elles ont en moyenne des troupeaux de 270 chèvres et 55 vaches. L'atelier caprin dispose de peu d'autonomie alimentaire. La production moyenne est de 770 à 1 030 litres par chèvre. 1,4 UMO en moyenne travaillent dans ces élevages.
- **« Laitiers et cultures de vente »** : les 15 exploitations de cet échantillon élèvent des chèvres et entretiennent des cultures destinées à la vente et à l'alimentation des animaux. En moyenne, elles disposent d'un troupeau de 380 chèvres et de 130 hectares de cultures de vente. La production moyenne de lait par chèvre est de 680 à 930 litres. Ces élevages, plutôt autonomes, valorisent les céréales de l'exploitation pour l'alimentation des animaux. 2,3 UMO en moyenne travaillent dans ces élevages.

Cette approche, contrairement à l'approche comptable du Rica, prend en compte une rémunération forfaitaire des facteurs de production fournis par l'exploitant :

- pour le travail à hauteur de 2 SMIC brut par unité de main-d'œuvre exploitant,
- pour les capitaux personnels, au taux d'intérêt du livret A,
- pour les terres en propriété, au taux de fermage moyen de l'exploitation.

Le coût des aliments intra consommés (issus des cultures de vente de l'exploitation) est calculé sur la base des coûts culturaux (de même pour les fourrages) et non sur celle du prix de marché des céréales vendues.

Le prix du lait présenté sur les graphiques, pour chacun des systèmes, est le prix réel, toutes primes confondues.

En 2019, dans le système **« Laitiers Spécialisés, Ouest et Sud-Ouest »**, le coût de production s'élève à 913 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 879 € pour 1 000 litres de lait, soit 34 € de moins que le coût de production. Ces produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,7 SMIC.

Dans le système **« Laitiers Sud-Est »**, le coût de production s'élève à 1 221 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à

1 063 € pour 1000 litres de lait, soit 158 € de moins que le coût de production. Ces produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 1,1 SMIC.

Dans le système *« Laitiers et bovins viande »*, le coût de production s'élève à 881 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 883 € pour 1 000 litres de lait, soit 2 € de plus que le coût de production. Ces produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 2,0 SMIC.

Dans le système *« Laitiers et cultures de vente »*, le coût de production s'élève à 873 € pour 1 000 litres de lait. L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) s'élèvent à 905 € pour 1 000 litres de lait, soit 32 € de plus que le coût de production. Ces produits permettent la couverture des charges comptables et la rémunération des capitaux engagés et des terres utilisées et une rémunération du travail de l'éleveur à hauteur de 2,3 SMIC.

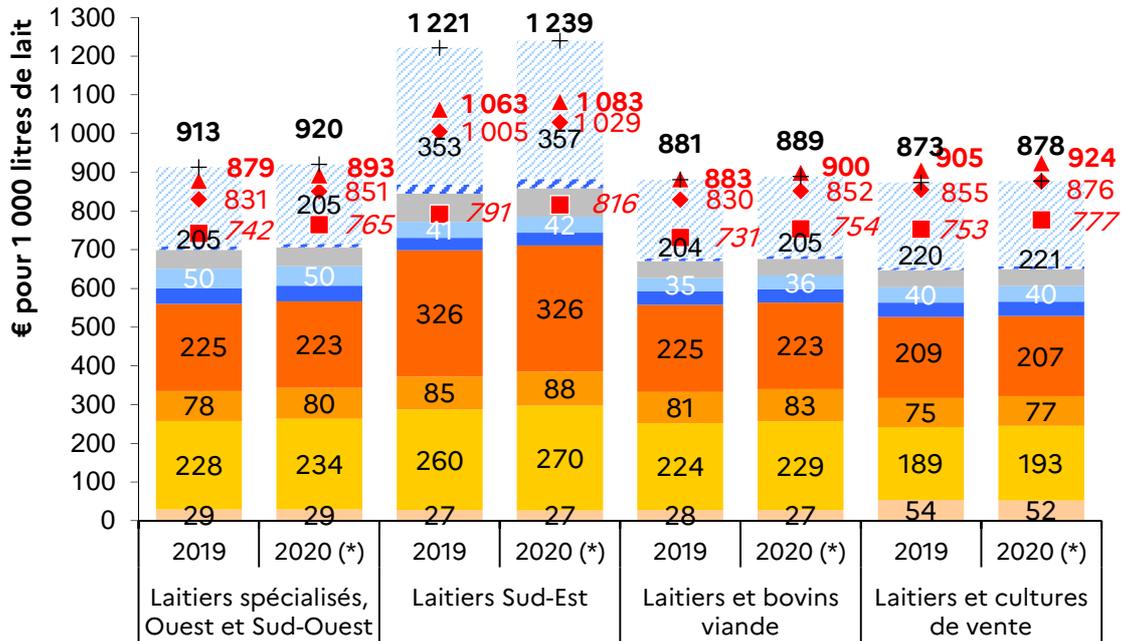
En 2020, selon les systèmes, les charges augmentent de + 0,5 % pour le système *« Laitiers et cultures de vente »* à + 1,5 % pour les systèmes *« Laitiers Sud-Est »*. Ces hausses ont pour origine un léger renchérissement des intrants (+ 0,3 % en moyenne), l'augmentation du SMIC (+ 1,3 %) mais également les aléas climatiques : les sécheresses successives ont entraîné des achats de fourrages supplémentaires dans le Sud et le Centre-Val de Loire notamment avec une forte augmentation du prix de la paille et du foin. Les volumes livrés sont en progression de 1 % malgré un pic de lactation « perturbé » avec l'appel des laiteries à la modération de la production au début du premier confinement.

L'ensemble des produits augmente de 1,6 % dans le système *« Laitiers Spécialisés, Ouest et Sud-Ouest »* à 2,6 % dans le système *« Laitiers et cultures de vente »*, soutenu par des hausses du prix du lait de 3,1 % dans toutes les régions, malgré une baisse du coproduit viande avec la mévente des chevreaux en lien avec le contexte sanitaire Covid-19. Les aides décroissent légèrement pour tous les systèmes en lien avec la perte de l'ICHN pour certains éleveurs.

Ces augmentations de charges moins importantes que celles des produits entraînent une amélioration des résultats bien que la rémunération permise n'augmente pas significativement suivant les systèmes.

Graphique 149

Coûts de production du lait de chèvre par système de production laitière



- ▨ Charges supplémentaires : travail (2 SMIC / UMO exploitant)
- ▨ Charges supplémentaires : capital et foncier
- Autres charges
- Frais de personnel salarié
- Foncier et capital
- Bâtiment, installations et mécanisation
- Frais d'élevage
- Alimentation achetée des animaux
- Approvisionnements des cultures et des prairies
- Prix de vente du lait
- ◆ Prix de vente du lait + aides
- ▲ Prix de vente du lait + produits joints + aides

(*) estimation

Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

5. COMPTE DU RAYON DES PRODUITS LAITIERS DES GMS

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon a été présentée dans les chapitres 1 et 2 de ce rapport. Il convient de s'y référer pour les définitions précises des différents termes utilisés.

5.1. Le rayon des produits laitiers par rapport aux autres rayons étudiés

Des produits de lait de vache, de chèvre et de brebis sont commercialisés au rayon des produits laitiers. Il est le plus important des rayons étudiés en termes de CA : il contribue pour 29 % au CA total des rayons étudiés (plus du double du rayon boucherie), pour 23 % à leur marge brute et pour 15 % à leurs frais de personnel dédié aux rayons. Ces frais sont relativement faibles dans ce rayon principalement en libre-service d'UVCI. Enfin, il contribue à 11 % de la marge nette positive.

5.2. De la marge brute à la marge nette du rayon des produits laitiers

Le rayon des produits laitiers présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 24,0 % en 2019, inférieur à la moyenne des marges brutes (30,0 %). S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires inférieurs à la moyenne. Ils s'élèvent à 4,6 € pour 100 € de chiffre d'affaires (9,2 € tous rayons étudiés confondus). Dans l'ordre croissant de ce critère, le rayon se classe au deuxième rang, juste après le rayon volailles. Ainsi, la marge semi-nette est de 19,3 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires. S'y imputent les autres charges du rayon à hauteur de 1,3 € (1,8 € tous rayons confondus) ainsi que les charges communes répartis pour 16,8 € (légèrement supérieures à la moyenne tous rayons confondus). Ce qui conduit donc à une marge nette de 1,2 € avant impôt sur les sociétés.

Tableau 33

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2019 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon des produits laitiers

	Produits laitiers	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100	
Coût d'achat des produits du rayon	76,0	
Marge brute	24,0	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	4,6	Dispersées
Marge semi-nette	19,3	
Autres charges	18,2	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	1,2	Extrêmement dispersées, +/- 3,9 €
Impôt sur les sociétés	0,4	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	0,8	Extrêmement dispersées, +/- 2,6 €

(*) ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2019

5.3. Détail des charges du rayon des produits laitiers

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon des produits laitiers supporte directement 6,0 € de charges spécifiques, contre 11,0 € pour la moyenne tous rayons étudiées. Ces charges spécifiques du rayon des produits laitiers comprennent 4,6 € de frais de personnel dédié (9,2 € pour la moyenne tous rayons) et 1,3 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également moins élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (1,8 €). Ils recouvrent principalement les fluides (le rayon est réfrigéré) et des frais sur les matériels et équipements spécifiques (réfrigération). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, dont le poids dans le chiffre d'affaires (16,8 €) est identique à la moyenne tous rayons étudiés (16,5 €).

Au total, le rayon supporte 22,8 € de charges pour 100 € de chiffre d'affaires (avant répartition de l'IS et hors achat des produits), rapport assez faible, plaçant le rayon des produits laitiers deuxième des rayons étudiés dans l'ordre croissant de ce critère, après le rayon volailles.

Tableau 34

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2019 : Moyennes toutes enseignes du rayon produits laitiers pour 100 € de CA

		<i>Produits laitiers</i>
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	4,6
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,5
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,5
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,0
	Sous-total : charges directes du rayon	6,0
Charges communes réparties	Immobilier	1,9
	Personnel hors rayon (en magasin)	6,2
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	7,6
	Impôts et taxes hors IS	1,0
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	<i>0,4</i>
	Sous-total : charges communes réparties	17,2
Total des charges imputées au rayon		23,2

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2019

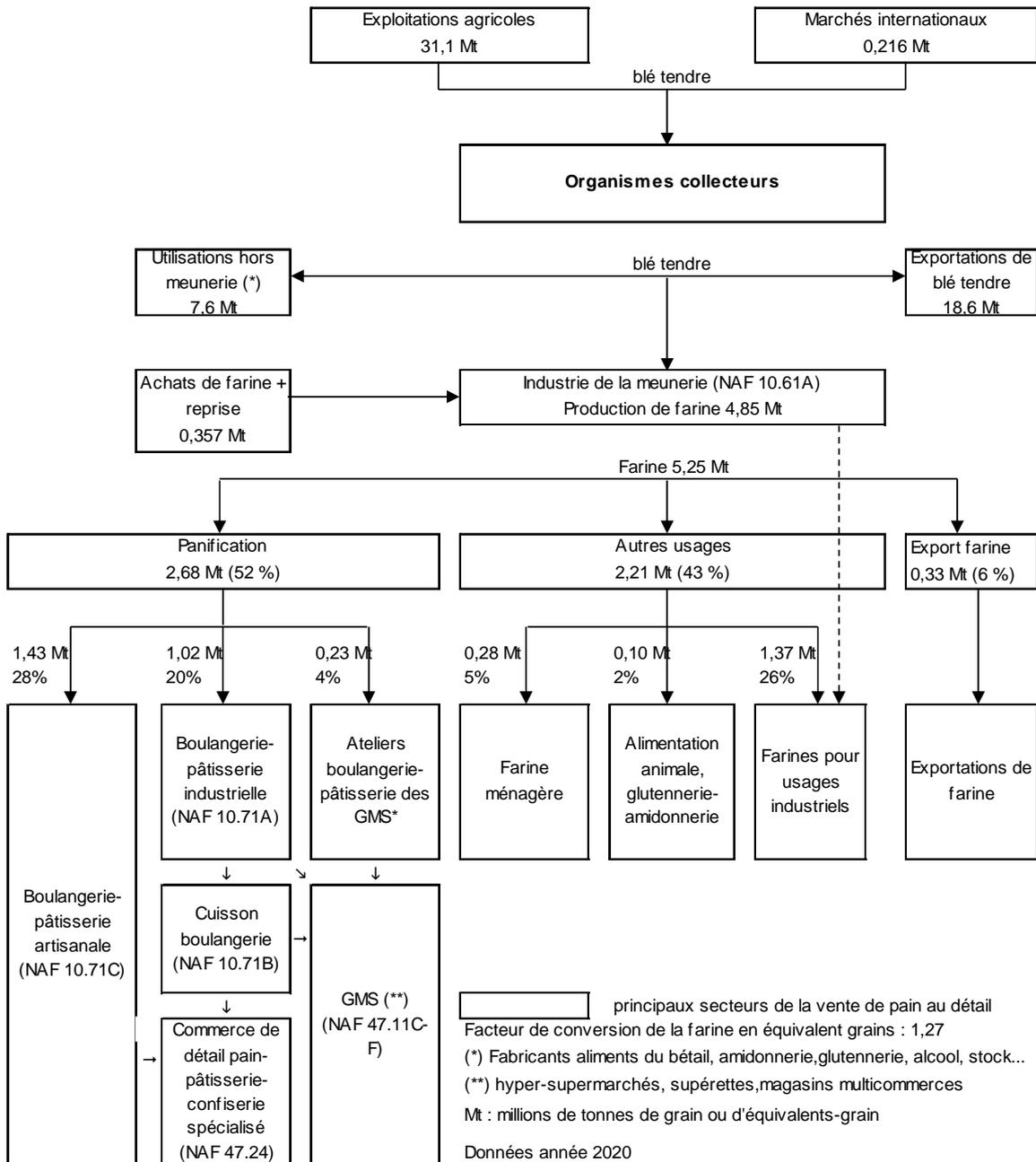
(1) *Autres charges communes réparties*: ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

Section 7 – Pain

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIERE PAIN

Schéma 17

Cartographie des flux de blé tendre issus de la collecte française et des échanges de grains dans la filière pain (en équivalent grain)



Source : Bilans de marché blé tendre de FranceAgriMer

Cultivée sur 4,8 Mha en moyenne au cours des cinq dernières campagnes (source : ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation), le blé tendre est la principale céréale produite en France : le volume de production s'établit en moyenne sur les cinq dernières campagnes à 33,4 Mt (récolte 2016 à récolte 2020). La campagne commerciale du blé tendre s'étend du 1er juillet de l'année N (début de la moisson) au 30 juin de l'année N+1. L'analyse en année civile nécessite donc d'agréger des données issues de deux campagnes commerciales aux profils différents. Après une récolte 2019 quasi-record avec 39,6 Mt de blé tendre produite, la récolte 2020 est marquée par **une forte baisse de la production** qui est estimée par le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation à 29,1 Mt au 1er février 2021. Cette dernière est portée par une baisse conjointe des surfaces (à 4,3 Mha, en baisse de 15,2 % par rapport à la moyenne quinquennale 2015-2019) du fait de conditions de semis trop humides à l'automne/hiver 2019 et des rendements (à 68,4 q/ha en moyenne nationale, ils sont en baisse de 3,8 % par rapport à la moyenne quinquennale 2015-2019).

Sur le plan qualitatif, les deux récoltes 2019 et 2020 ont permis de répondre aux besoins des utilisateurs sur les différents segments du marché, avec une qualité bonne voire très bonne pour un ensemble de caractéristiques comme la teneur en protéines et la force boulangère. Pour les deux récoltes, plus de 80 % des volumes produits appartiennent aux classes « Premium » et « Supérieur » (*i.e* taux de protéines supérieur à 11 %, poids spécifique supérieur à 76 kg/hl et indice de chute de Hagberg supérieur à 220 s).

En 2020, 31,1 Mt de blé tendre ont été collectées par des collecteurs déclarés auprès de FranceAgriMer. Les importations, qui s'élèvent à 217 kt, restent minoritaires en France et concernent essentiellement des produits aux caractéristiques très spécifiques comme notamment du blé tendre biologique (82 kt importées au cours de la campagne 2019/20).

Chaque année, la moitié des disponibilités en blé tendre français est exportée, tant vers les pays de l'Union européenne (6,5 Mt en 2020) que vers les pays tiers (12,1 Mt en 2020). Forte d'une disponibilité importante et d'une bonne compétitivité, la France a été très présente à l'export au cours du premier semestre 2020 et a pu répondre à la demande internationale importante, dans un contexte de fortes incertitudes liées à la pandémie mondiale et alors que les pays structurellement importateurs ont pour la plupart reconstitué leurs stocks de grains voire constitué des stocks stratégiques. Au cours du second semestre 2020, malgré une moindre disponibilité, la France est restée compétitive à l'export. Par ailleurs, nous noterons que la Chine s'est particulièrement démarquée comme cliente de la France en 2020 se hissant au second rang de nos pays clients à l'export, l'Algérie détenant toujours la première place, malgré une dynamique d'achat réduite au cours du second trimestre 2020.

L'autre moitié des disponibilités françaises est transformée sur le territoire domestique. Située au cœur de la filière blé tendre, la meunerie française assure la transformation initiale de la matière première. La réglementation de la meunerie oblige les exploitants de moulins, de minoteries ou de dépôts et les négociants en farine à transmettre mensuellement à FranceAgriMer un état des mises en œuvre de grains et des utilisations de céréales et de farine, issues de l'agriculture conventionnelle ou biologique. Ces informations, exploitées par FranceAgriMer, sont indispensables pour suivre l'ensemble de l'activité de la meunerie française. Au cours de l'année civile 2020, 4,9 Mt de blé tendre ont été mises en œuvre pour produire 3,8 Mt de farine pure dont 153 kt ont été exportées. Les importations de farine s'élèvent quant à elles à 270 kt (non prises en compte dans le Schéma 17 « Cartographie des flux issus de la collecte française »). L'essentiel de la farine utilisée est destiné à l'alimentation humaine, notamment pour la fabrication de pain. Ainsi, le secteur de la panification concentre la moitié des utilisations des volumes de farine produits et sont utilisés pour moitié par la boulangerie-pâtisserie artisanale qui a utilisé 1,13 Mt de farine, suivie par la boulangerie-pâtisserie industrielle qui a transformé 0,80 Mt de farine et les ateliers de boulangerie-pâtisserie des GMS qui ont utilisé 0,18 Mt de farine. Nous noterons que les ventes de farine en sachet des meuniers ont fortement progressé en 2020 : à 222 kt, elles progressent de 32 % sur année. Cette progression est à mettre en lien avec les dynamiques d'achats des ménages qui lors des périodes de confinement ont augmenté leurs achats de farine en France (hausse de l'utilisation et des stocks des ménages).

Depuis quelques années, le nombre d'entreprises artisanales est stable, voire progresse légèrement avec environ 33 000 entreprises de boulangerie-pâtisserie, réalisant environ 60 % de la panification. La boulangerie industrielle compte 250 entreprises et réalise 28 % de ce marché et les ateliers de boulangerie en GMS : 9 %, le reste correspondant essentiellement aux importations. Au total, le chiffre d'affaires de la boulangerie-pâtisserie artisanale représente 11 milliards d'euros. Consommé par près de 98 % des français, le pain est un des piliers de notre modèle alimentaire. Le plus souvent, il est fabriqué à partir d'un mélange de farine de blé, d'eau et de sel. Ce mélange est ensuite fermenté à l'aide de levure de panification ou de levain. Il existe de grandes variétés de pains, parmi eux, la baguette courante est la plus consommée par les français au quotidien.

2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES DE LA DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL DANS LA FILIERE PAIN

La référence retenue comme **prix du blé tendre meunier à la première mise en marché** est, faute de mieux, la cotation « *départ Eure et Eure-et-Loir* » (source : SSP, d'après presse spécialisée « *La Dépêche* »). Cette référence présente pour notre objet certains inconvénients :

- il s'agit d'un prix « *local* », alors que les données de prix sur les autres maillons de la chaîne sont des moyennes nationales ;
- le produit coté n'est pas intégralement destiné à la meunerie française ;
- les caractéristiques du produit coté ne sont pas précisément celles du « *BPMF* » (blé pour la meunerie française).

L'encadré ci-après présente les enjeux liés à la disposition d'une meilleure référence de prix des blés pour le marché intérieur.

Le circuit représenté commence donc à la sortie des organismes stockeurs et non à la production agricole et le prix du blé intègre ainsi la marge de ces opérateurs, laquelle n'a pas été chiffrée.

L'Insee fournit à l'Observatoire des **prix moyens mensuels des farines boulangères** par destination : boulangerie artisanale, boulangerie industrielle, ateliers de boulangerie des GMS. De plus longues séries d'indices de prix ont permis de rétroscander les séries de prix moyens avant juillet 2009.

Au stade du commerce de détail, c'est le **prix moyen mensuel de la baguette**, tous circuits de vente confondus (source : Insee) qui a été retenu pour les travaux de l'Observatoire. Il n'existe pas de données de panels sur les prix dans la boulangerie artisanale, et le pain en GMS, suivi par ces panels, ne représente qu'une part minime du marché. La collecte des prix Insee durant l'année 2020 a été fortement perturbée en raison des conditions sanitaires liées à la Covid, avec une suspension de la collecte effectuée sur le terrain par les enquêteurs de l'Insee du printemps à l'automne. Des modes de collecte alternatifs (téléphonique, relevés de prix indiqués sur les sites internet ou via l'utilisation de données sortie de caisse) ont été mis en place. Toutefois ces changements de mode de collecte impactent la mesure d'évolution des prix et plus encore les données de niveau de prix. Afin de combler les données manquantes, certaines données ont été estimées sur la base des variations indiquées par l'indice des prix à la consommation – Pain, [01763872](#) de l'Insee (prix au détail d'avril à juin inclus et de novembre à décembre) afin de reconstituer une série annuelle. **Les données 2020 du prix au détail annuel (et mensuels) sont à apprécier en prenant en compte ces hypothèses méthodologiques.**

Un **prix moyen mensuel sortie meunerie du « panier » de farines panifiables** est calculé en pondérant les prix des différents types de farines boulangères par le poids des différents circuits dans la panification. Ce prix moyen de farine est ainsi homogène avec la « *baguette moyenne tous circuits* » suivie au détail.

Le calcul de la part de la matière première blé dans la baguette s'appuie sur les coefficients techniques moyens qui ont été détaillés dans l'édition 2014 du rapport de l'Observatoire.

La question des cotations disponibles du blé meunier

Les données de prix céréalières disponibles sont mal adaptées à l'objet de l'Observatoire car il ne s'agit pas toujours de prix pour le marché intérieur et les cotations, limitées à quelques places, ne constituent pas des prix moyens d'offre nationale pondérés par les volumes des transactions.

Les cotations céréalières disponibles portent en effet sur les prix suivants :

- **les prix « départ »** : prix du négoce en bassin de production. Ils ne comprennent pas le coût de transport de la marchandise. Les prix en culture ou prix payés aux producteurs peuvent se déduire des prix « départ » en ôtant la marge des organismes stockeurs, ainsi que les taxes à la charge du producteur.
- **les prix « rendu »** comprennent le transport jusqu'au lieu de destination : port d'exportation (Rouen, par exemple) ou zone de consommation. Le rendu Rouen est fortement « directeur » sur le marché français, en raison de l'importance du débouché « exportation » pour les céréales (50 % des utilisations), et 50 % des exportations portuaires passent par Rouen.
- **les prix « FOB » (Free On Board)**, c'est-à-dire après chargement à bord des marchandises pour l'exportation.

Les marchés à termes constituent une autre source d'information sur les prix de la matière première pour les opérateurs des filières des céréales. Pour le blé tendre, la référence est actuellement le contrat Euronext.

La meunerie française souhaite la mise en place de cotations officielles intérieures (cotations « départ ») dans plusieurs bassins de production. Elles pallieraient certaines limites de la référence Euronext utilisée dans la filière et permettraient de vérifier la convergence des prix entre marché à termes et marchés physiques, ce qui contribuerait à la transparence nécessaire pour la régulation des marchés financiers par les pouvoirs publics. Il s'agit notamment de mettre en œuvre les dispositions prévues, pour prévenir les « abus de marché », par la récente réglementation européenne (règlement n°596/2014 et directive 2014/57 du 16 avril 2014 sur les abus de marché). Relèvent des « abus de marché » sur les marchés financiers diverses pratiques exploitant une asymétrie d'information pour en tirer un bénéfice aux dépens d'autres investisseurs : délit d'initié, propagation de fausses informations, réalisations d'opérations visant à biaiser le mécanisme de fixation des cours.

3. DECOMPOSITION EN MATIERE PREMIERE ET MARGES BRUTES DU PRIX DE LA BAGUETTE

De 2010 à 2020, le prix moyen de la baguette tous circuits passe de 3,35 €/kg à 3,54 €/kg¹. Sur cette période, la hausse de prix s'est principalement produite entre 2011 et 2013, répercutant de façon très amortie et avec retard la hausse des prix du blé tendre (Graphique 151).

La **matière première** pèse relativement peu dans la valeur du produit fini, oscillant entre un minimum de 4,8 % enregistré en 2009 et un maximum de 8,5 % enregistré en 2012. Après une période de volatilité de la part en valeur de la matière première blé tendre dans le prix de la baguette HT au détail entre 2010 et 2016, celle-ci progresse depuis et s'inscrit en 2020 à 6,7 %. Par ailleurs, le prix de la farine sortie meunerie rapporté au prix de la baguette HT au détail s'élève en moyenne à 12,5 % en 2020 (Graphique 150), soit le niveau le plus bas depuis 2010 et en baisse de 0,7 point par rapport à la moyenne annuelle 2019.

Les cours du blé tendre en 2020 ont été fortement impactés par la pandémie mondiale liée à la Covid-19. Au cours du dernier trimestre 2019, les cours du blé tendre s'apprécient du fait d'une moindre disponibilité de l'origine mer noire alors que la demande internationale est dynamique. Les premières semaines de 2020 sont caractérisées par une consolidation des cours à haut niveau, autour de 200 €/t FOB Rouen, jusqu'à la mi-février. À partir de mi-février, une première phase baissière a été observée, liée à la propagation du virus dans le monde engendrant une forte baisse des cours du pétrole et dans leur sillage ceux des principales matières premières. Cette phase est accentuée à partir de début mars portée par les inquiétudes des opérateurs liées aux mesures de confinement prises en Europe de l'Ouest, région fortement exportatrice de céréales. Cependant, dès mi-mars, un redressement soudain des cours est à noter : malgré la situation sanitaire, les flux d'exportation se maintiennent et les pays structurellement acheteurs engagent de fortes dynamiques d'achats afin de reconstituer des stocks – voire constituer des stocks stratégiques dans cette forte période d'incertitude. Ainsi, entre le 20 février 2020 et le 12 mars 2020, la cotation FOB Rouen se déprécie de 200 €/t à 180 €/t puis se réapprécie à 203 €/t le 23 mars 2020 (source : FranceAgriMer). Les cours se maintiennent autour de 204 €/t en avril et amorcent une tendance baissière en mai alors que les marchés se préparent à accueillir une récolte record pour la campagne commerciale 2020/21. À l'arrivée des récoltes européennes (FOB Rouen à 178 €/t au 1er juillet 2020), les cours se réinscrivent en hausse, dans un contexte de moindre disponibilités européennes et notamment française suite à des conditions de cultures extrêmes au cours du cycle 2019/20, et de demande dynamique à l'export importante, notamment chinoise. Cette dynamique haussière perdurera tout au long de l'automne 2020 soutenue par une demande mondiale importante et des cours du pétrole qui progressent dans un climat économique mondial optimiste en lien avec l'avancée des campagnes vaccinales. À partir de novembre, les cours se stabilisent à un niveau moyen de 215 €/t jusqu'à la fin de l'année. Notons que les annonces russes de mettre en place des mesures restrictives à l'export notamment de blé tendre afin d'enrayer la hausse des cours du blé tendre sont venues tendre les marchés et ont orienté les cours à la hausse fin décembre 2020 / début janvier 2021. Ainsi, la moyenne annuelle des cours FOB Rouen progresse de 6,7 % entre 2019 et 2020.

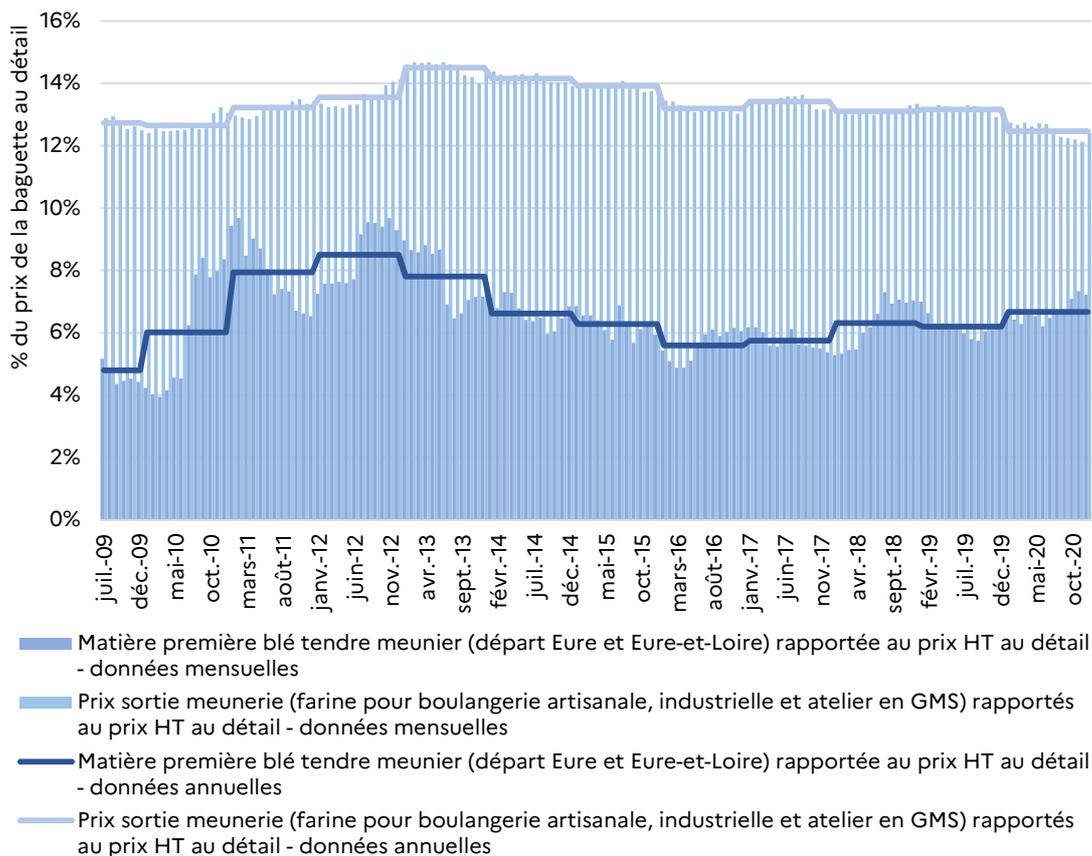
En 2020, la valeur de la farine sortie meunerie ramenée à 1 kg de baguette s'établit à 0,39 €/kg de baguette au détail, en baisse de 0,02 points par rapport à 2019. Or, la valeur du blé tendre ramené à 1 kg de baguette s'établit à 0,23 €/kg de baguette au détail et progresse de 0,01 point (cf Graphique 151) pour les raisons rappelées dans le paragraphe précédent : ainsi, **l'indicateur de marge brute de la meunerie** régresse en 2020 et atteint son plus bas niveau depuis 2012 à 0,17 €/kg de baguette au détail. Cet indicateur ramené au prix moyen annuel au détail tous circuits de la baguette régresse également entre 2019 et 2020, passant de 6,3 % à 5,1 %.

¹ Afin de pallier les interruptions de collecte de prix Insee en 2020 en raison de la crise Covid-19, l'OFPM a fait des estimations, comme indiqué dans la partie « méthode » en page 3, afin de reconstituer un prix moyen annuel de la baguette tous circuits.

L'indicateur de marge brute de l'aval de la meunerie, qui recouvre des circuits et des opérateurs divers (dont : boulangerie artisanale et autres commerces de pain) progresse de + 1 % entre 2019 et 2020 et s'établit à 2,95 € pour 1 kg de baguette au détail. Ces marges brutes recouvrent des charges dont la nature et l'évolution seront précisées dans les parties 5 et 6 au travers de l'étude des comptes des secteurs concernés (meunerie, boulangerie-pâtisserie artisanale, rayon boulangerie-pâtisserie des GMS). Si l'indicateur de marge brute présente une tendance à la hausse (allant de 2,80 €/kg en 2010 à 2,95 €/kg en 2019, progression de + 5,4 %), celle-ci reste très progressive (en moyenne + 0,5 %/an).

Graphique 150

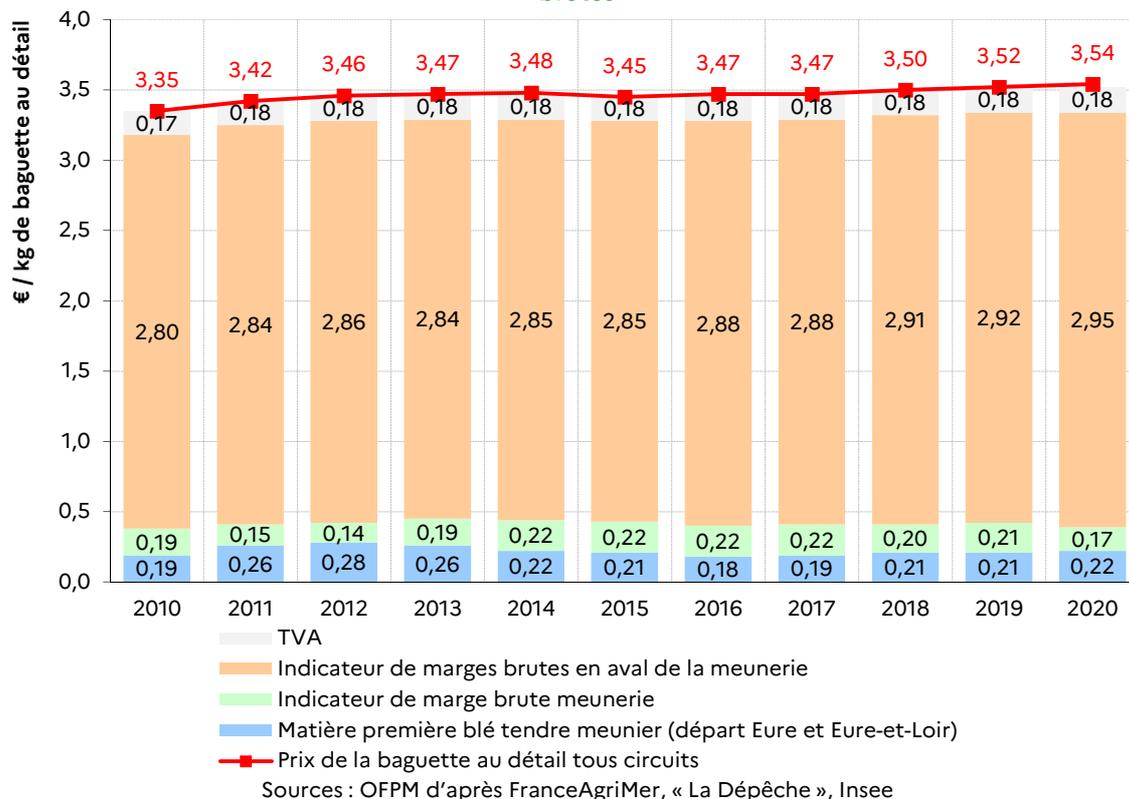
Part en valeur de la matière première blé tendre et de la farine en sortie meunerie dans le prix de la baguette au détail HT



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, La Dépêche, SSP, Insee

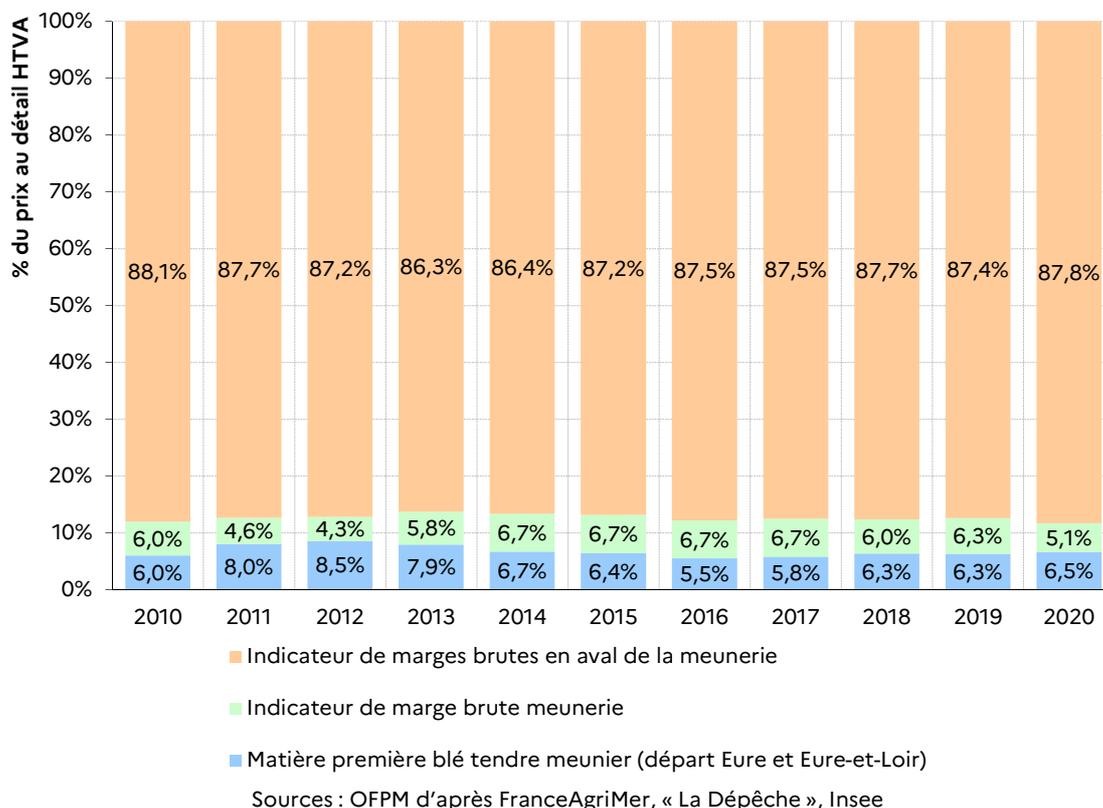
Graphique 151

Composition du prix moyen annuel au détail tous circuits de la baguette en matière première et marges brutes



Graphique 152

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail tous circuits de la baguette en matière première et marges brutes



4. COMPTE DE RESULTAT DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES DE BLE TENDRE ET COUT DE PRODUCTION DU BLE TENDRE

4.1. Compte de résultat des exploitations productrices de blé tendre

Sur la période 2010 – 2019, l'échantillon des exploitations productrices de blé tendre issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 142 à 226 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 7 757 à 11 414 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de blé tendre constitue en moyenne, sur la période considérée, de 47 % à 57 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

En 2019, 11 414 exploitations spécialisées sont représentées ; la production de blé tendre constitue en moyenne 54 % de la production de l'exercice. Ces exploitations réalisent 10,7 % de la production annuelle de blé tendre en 2019 (Statistique Agricole Annuelle, SSP).

En 2018, les exploitations de l'échantillon avaient fait face à une baisse de rendement (- 3 %), mais avait profité d'une augmentation des prix à hauteur de 11,7 %. L'ensemble des produits avaient diminué en 2018 (- 2 %) sous l'effet d'une baisse des autres produits (- 9 %) et des subventions d'exploitation (- 14 %). Dans le même temps, les charges avaient diminué de 6 % entraînant une hausse du résultat courant avant impôt de 26 %. En 2018, ce dernier s'établissait à 17 % du total des produits. En valeur, le résultat courant avant impôt était de 27 377 € pour 158 780 € de produits et atteignait 24 037 € par unité de travail annuel non salarié (Graphique 155).

En 2019, les exploitations de l'échantillon ont connu une hausse de rendement (+ 6 %), avec des prix qui restent stables (- 0,3 %). L'ensemble des produits courants augmente (+ 3 %), avec d'un côté, une hausse des autres produits (+ 3 %) et des subventions d'exploitations (+ 16 %) et de l'autre une baisse du produit brut de blé tendre (- 1 %). En parallèle, les charges courantes augmentent de 5 %. En définitive, on relève une baisse du résultat courant avant impôt de - 5 %. En 2019, il s'établit à 16 % du total des produits. Il reste bien en deçà des niveaux précédemment atteints, de 28 % à 30 %, lors de la période de 2010 à 2012. En valeur, le résultat courant avant impôt était de 25 933 € pour 163 875 € de produits et atteignait 22 294 € par unité de travail annuel non salarié (Graphique 155).

Selon les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2020, la valeur de la production de blé tendre baisse très nettement (- 18,9 %) sous l'effet de la baisse marquée des rendements et des surfaces, conséquence de mauvaises conditions climatiques et de sécheresse. Les volumes de production sont en baisse (- 26,4 %) alors que les prix repartent à la hausse (+ 10,2 %).

Les comptes nationaux prévisionnels de 2020 sont consultables via le lien suivant :

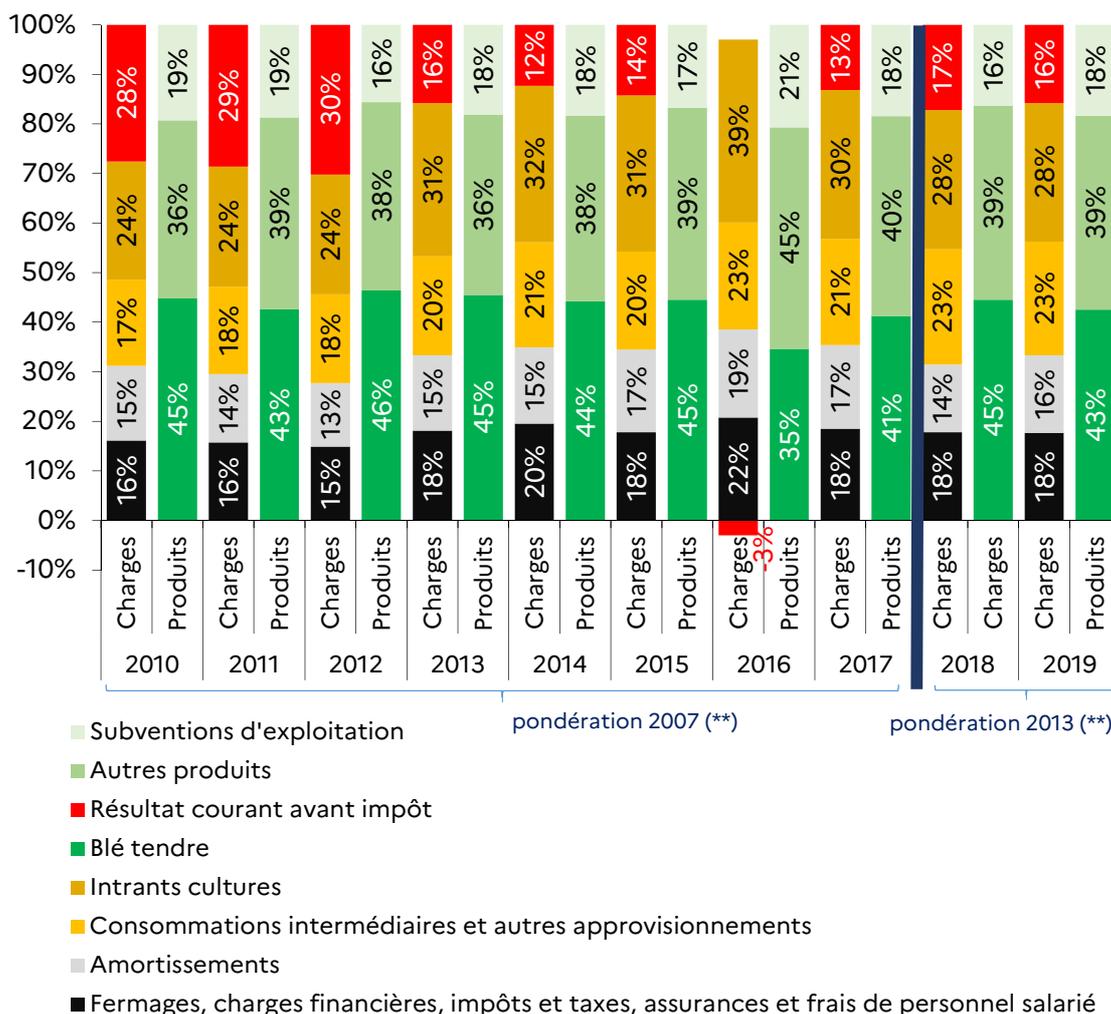
<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/DOS203/detail/>

Le bilan conjoncturel d'Agreste peut également être consulté au lien suivant :

<http://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/BilanConj2020/detail/>

Graphique 153

Structure du compte de résultat moyen des exploitations productrices de blé tendre

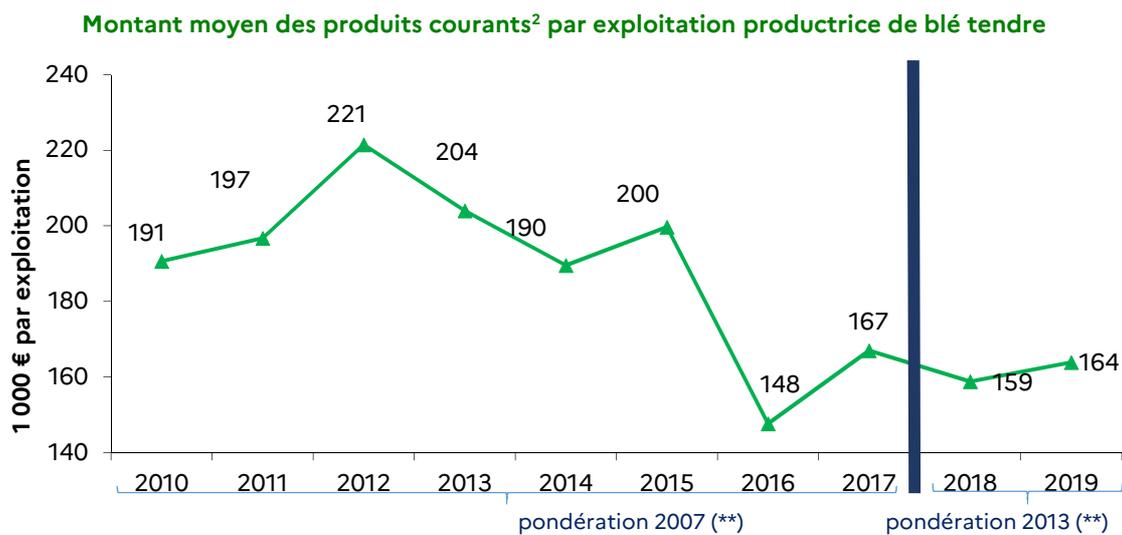


Source : Rica (SSP)

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

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

Graphique 154

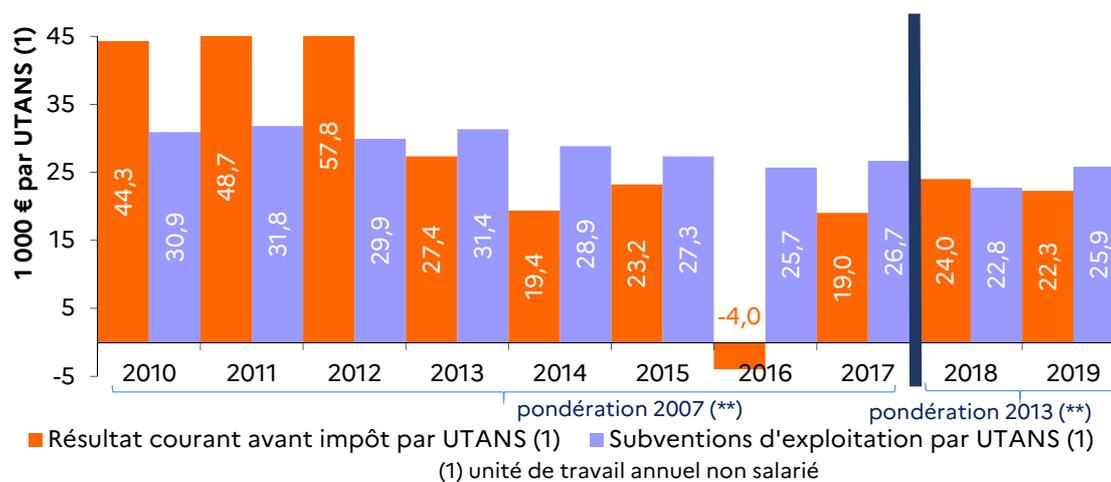


Source : Rica (SSP)

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

Graphique 155

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salarié dans les exploitations productrices de blé tendre



Source : Rica (SSP)

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

² L'ensemble des produits courants comprend les produits d'exploitation (y compris les subventions d'exploitation) et les produits financiers courants mais ne comprennent pas les produits exceptionnels.

4.2. Coût de production du blé tendre

Les données présentées sont issues de l'observatoire Arvalis-Unigrains d'après des données CerFrance. L'échantillon comprend un peu plus de 4 000 exploitations (orientations technico-économiques 15, 16, 61 et 83) réparties sur 17 départements français, représentant eux-mêmes près de 40 % de la production française de blé tendre. Ces départements sont majoritairement situés au nord de la Loire et le rendement moyen de l'échantillon présenté est supérieur de 12 % au rendement moyen national blé tendre, observé par le SSP.

Le coût de production présenté ici intègre :

- **une rémunération standard pour le travail des exploitants à hauteur de la rémunération nette d'un chauffeur de tracteur qualifié niveau III, échelon 1 soit environ 1,1 SMIC net,**
- les cotisations sociales de l'exploitant (pour information, ces cotisations ne sont pas retenues comme une charge d'entreprise dans le RICA),
- une rémunération pour les capitaux propres (taux des OAT à 10 ans) et pour les terres en propriété (à la valeur des fermages moyens régionaux).

Les deux premiers postes sont réunis sous l'intitulé « Charges supplétives : rémunération du travail » sur le Graphique 156, le troisième poste figure sous l'intitulé « Charges supplétives : rémunération du capital » sur ce même graphique.

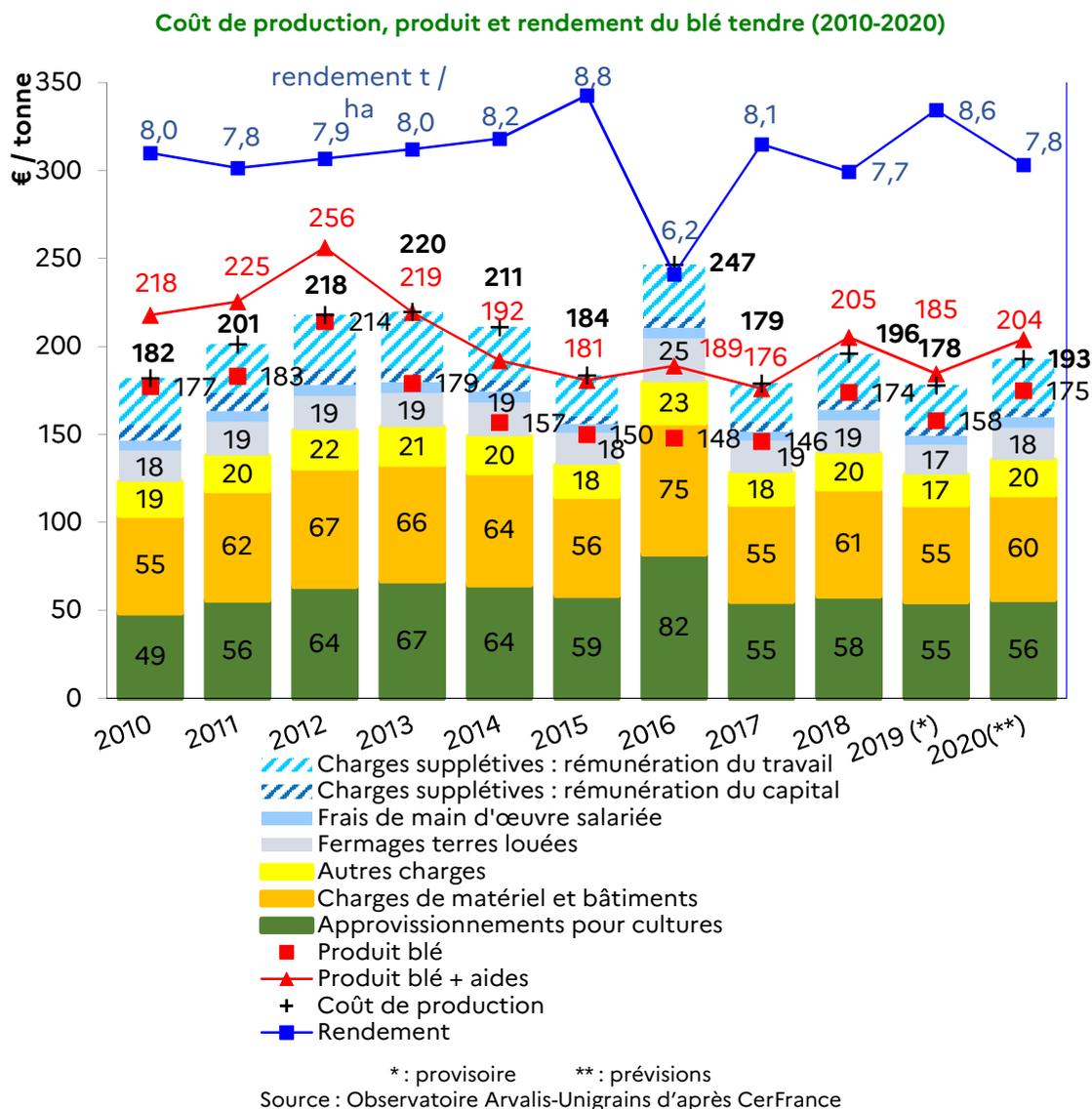
Les données 2019 sont provisoires car calculées à partir d'un nombre d'observations réduit de l'échantillon de base (environ la moitié). Les données 2020 sont prévisionnelles car issues d'extrapolations des données des années précédentes et d'observations sur le terrain. Le prix du blé figurant sur le Graphique 156 est calculé à partir des comptes des exploitants. Il dépend des dates de clôture des comptes et du type de commercialisation pratiqué par les agriculteurs et n'inclut pas les plus ou moins-values réalisées sur les marchés à terme pour les agriculteurs qui passent en direct des ordres de vente.

En 2019, le coût de production est de 178 € par tonne, en baisse de 18 € par tonne par rapport à 2018, année au cours de laquelle il s'établissait à 196 € par tonne. Cette diminution s'explique par une amélioration du rendement de l'ordre de 0,9 tonne par hectare entre les deux récoltes. Dans le même temps, les charges complètes ont progressé de 28 € par hectare notamment sous l'effet de la hausse du poste engrais (effet prix unitaire en hausse de 14 % par rapport à l'année précédente). Le produit blé diminue de 16 € par tonne, passant de 174 € à 158 € par tonne, en lien avec la perspective de récoltes mondiales abondantes pour la campagne 2019-2020 et la concurrence entre pays exportateurs entraînant une baisse des prix dès le mois de juillet 2019. Ainsi, le produit total (blé et autres produits de l'exploitation dont subventions) est en baisse de 20 € par tonne par rapport à 2018 ; il passe de 205 € à 185 € par tonne de blé produite. Il en résulte une marge nette positive pour les exploitations productrices de blé tendre de l'échantillon de près de 7 € par tonne de blé produite, en baisse de 2 € par rapport à 2018. Pour la seconde année consécutive, un solde positif est observé, ce qui n'était pas arrivé depuis 2012. Il est à noter que la récolte 2019 est à la fois abondante et de qualité. La hausse des rendements touche toutes les régions de l'hexagone, à l'exception de l'Auvergne.

En 2020, le coût de production serait de 193 € par tonne, en hausse de 15 € par tonne par rapport à 2019. Cette hausse du coût de production par tonne s'expliquerait par un rendement en forte baisse de près de 1 tonne /ha alors que les charges par hectare seraient quasi stables autour de 1500 €/ha, les baisses constatées sur les postes intrants étant en partie compensées par la hausse de certaines charges telles que les charges sociales exploitant. La qualité de la récolte 2020 est d'un bon niveau mais avec un volume de production national en forte baisse (29 Mt contre 37 Mt en moyenne sur les 3 années précédentes). Cette baisse de production s'explique à la fois par une baisse du rendement mais également par la baisse des surfaces de production en blé tendre (-14 % par rapport à la moyenne sur 3 ans, en lien avec des conditions de semis trop humides à l'automne 2019 qui ont obligé les agriculteurs à différer leur semis voire à les substituer par des semis de cultures de printemps). Ses modifications d'assolement auront des conséquences sur l'équilibre économique 2020 des exploitations productrices de grandes cultures.

Ainsi, le produit blé augmenterait de 17 € par tonne, passant de 158 € à 175 € par tonne, sous l'effet notamment d'une demande mondiale dynamique et d'une forte baisse de production en Europe. La hausse des cours du blé est également à mettre en étroite relation avec la hausse concomitante des cours du maïs. Le produit total (blé et autres produits de l'exploitation dont subventions) serait en augmentation de 19 € par tonne par rapport à 2019 ; il passerait de 185 € à 204 € par tonne de blé produite. Il en résulterait une marge nette positive pour les exploitations productrices de blé tendre de l'échantillon d'environ 11 € par tonne de blé produite.

Graphique 156



5. COMPTE DE RESULTAT DES ENTREPRISES DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE ARTISANAL DE LA FILIERE FARINE-PAIN

5.1. Structure des charges des entreprises du secteur de la meunerie

Remarque importante :

Des modifications substantielles dans l'enquête Esane (Insee) et un nombre limité de données disponibles à un niveau fin de nomenclature ne permettent plus d'utiliser cette source.

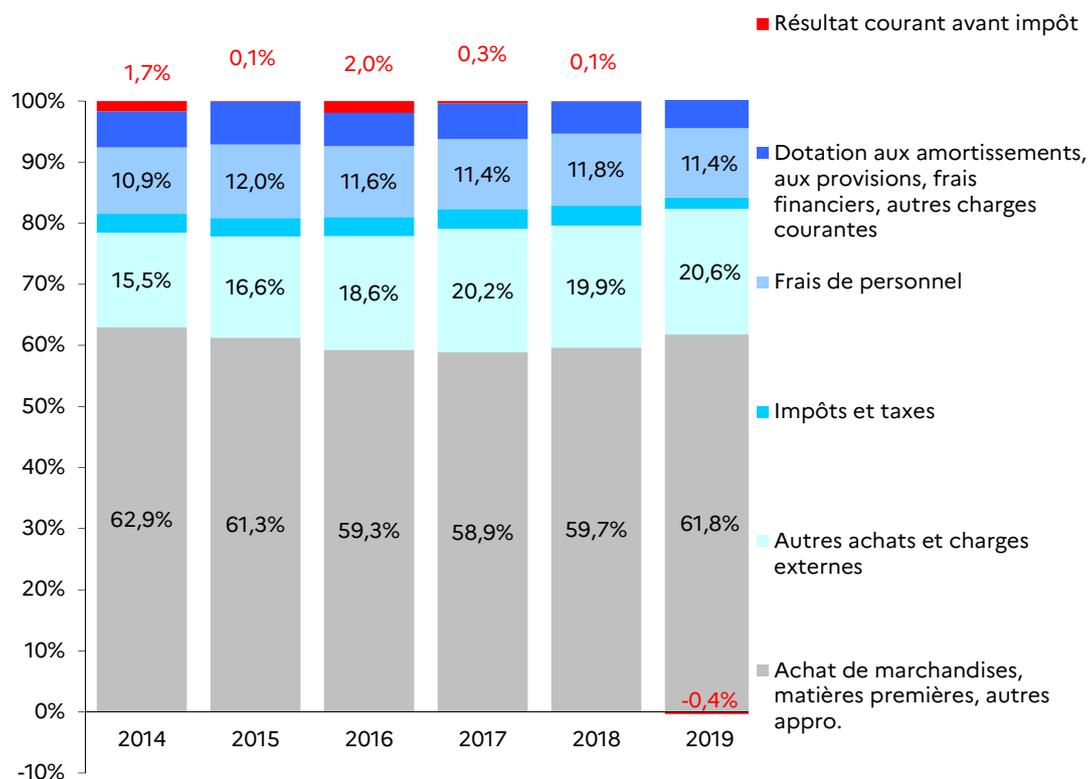
En concertation avec les membres du groupe de travail « Blé tendre – pain », il a été décidé depuis l'édition 2018 du rapport de l'Observatoire de la formation des prix et des marges d'utiliser les comptes des entreprises de meunerie (code N.A.F. 10.61 A) déposés aux greffes des tribunaux de commerce et publiés sur la base Diane (Bureau Van Dijk). Les résultats sont présentés ci-dessous.

Selon les années, l'échantillon présenté est composé de 72 entreprises (2019) à 185 entreprises (2014). Le chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon représente, en 2017, 25 % du chiffre d'affaires du secteur (Esane, 2017). La production vendue de biens de ces entreprises représente, en 2018, 57 % de la production commercialisée des entreprises du secteur (ProdCom, 2018).

Sur la période étudiée (Graphique 157), le poste « *marchandises, matières premières et approvisionnements* », qui comprend principalement les achats de blé tendre destinés à être transformés, représente de 58,9 % des produits totaux en 2017 à 62,9 % en 2014. La baisse des prix du blé tendre sur la période bénéficie à la meunerie, notamment en 2017. En 2019, la hausse des cours semble avoir un impact sur ce poste qui s'établit à 61,8 % du total des produits. La marge brute du secteur, correspondant aux postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 157, varie de 37,1 % (2014) à 41,1 % (2017). Elle est de 38,2 % en 2019. Les « autres achats et charges externes » comprennent des charges de sous-traitance, une partie du travail étant assurée par des intervenants extérieurs à l'entreprise, des consommations intermédiaires et des services divers : énergie, eau, dépenses de publicité, publications et relations publiques, achats de logiciels... Ce poste varie de 15,5 % (2014) à 20,6 % (2019). Enfin, des volumes exportés, en baisse sur la période 2016 – 2018, entraîneraient une moindre répartition de certaines charges. Le taux de valeur ajoutée varie de 17,7 % (2019) à 22,1 % (2015 et 2016). Les frais de personnel varient de 10,9 % (2014) à 12 % (2015). Ils sont de 11,4 % en 2019. Le taux de marge nette (RCAI) de l'échantillon varie de - 0,4 % du total des produits en 2019 à 2 % en 2016.

Graphique 157

Structure des charges des entreprises du secteur de la meunerie



Source : comptes des entreprises du code du secteur de la meunerie (N.A.F. 10.61 A) publiés sur la base Diane

Des modifications substantielles dans l'enquête Esane (Insee) et un nombre limité de données disponibles à un niveau fin de nomenclature ne permettent plus d'utiliser cette source pour l'étude de séries longues. Ainsi, la structure des charges et le résultat courant avant impôt n'étaient plus présentés dans le rapport de l'Observatoire de la formation des prix et des marges pour les secteurs de :

- la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche (code NAF 1071A),
- la cuisson de produits de boulangerie (code NAF 1071B).

A la demande du groupe de travail « Blé tendre – pain, blé dur – pâtes alimentaires », une analyse a été conduite sur les comptes des entreprises de ces secteurs déposés aux greffes des tribunaux de commerce. Les résultats sont présentés dans les parties ci-dessous.

5.2. Structure des charges des entreprises du secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche

Le secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche regroupe les entreprises dont l'activité principale est « la fabrication à caractère industriel de pains, de viennoiseries (croissants par exemple), de pâtisseries fraîches et de gaufres et crêpes fraîches (y compris surgelées) et/ou la fabrication de pâtes et pâtons surgelés destinés à la cuisson et/ou la fabrication à caractère industriel de quiches, tartes salées, tourtes fraîches et de croque-monsieur crus, Insee ».

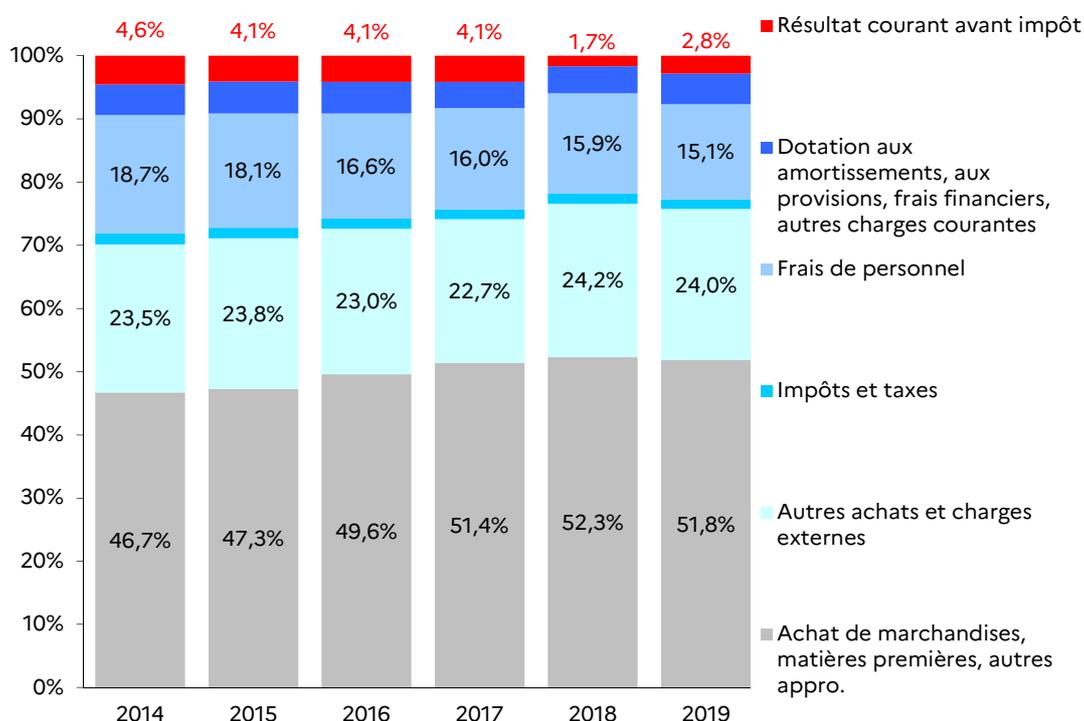
Selon les années, l'échantillon présenté est composé de 138 entreprises (2019) à 203 entreprises (2014). Le chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon représente, en 2017, 38 % du chiffre d'affaires du secteur (Esane, 2017). La production vendue de biens de ces entreprises représente 39 % de la production commercialisée des entreprises du secteur en

2017 et 44 % de la production commercialisée des entreprises du secteur en 2018 (ProdCom, 2018).

Sur la période étudiée (Graphique 158), le poste « marchandises, matières premières et approvisionnements » représente de 46,7 % des charges totales en 2014 à 52,3 % en 2018. La marge brute du secteur, correspondant aux postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 158, varie de 47,7 % (2018) à 53,3 % (2014). Les « autres achats et charges externes » varient de 22,7 % en 2014 à 24,2 % en 2018. Le taux de valeur ajoutée varie de 23,4 % (2018) à 29,8 % (2014). Les frais de personnel varient de 15,9 % (2018) à 18,7 % (2014). Le taux de marge nette (RCAI) de l'échantillon varie de 4,6 % du total des produits en 2014 à 1,7 % en 2018. Il s'établit à 2,8 % en 2019.

Graphique 158

Structure des charges des entreprises du secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche



Source : comptes des entreprises du code du secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche (N.A.F. 10.71 A) publiés sur la base Diane

5.3. Structure des charges des entreprises du secteur de la cuisson de boulangerie

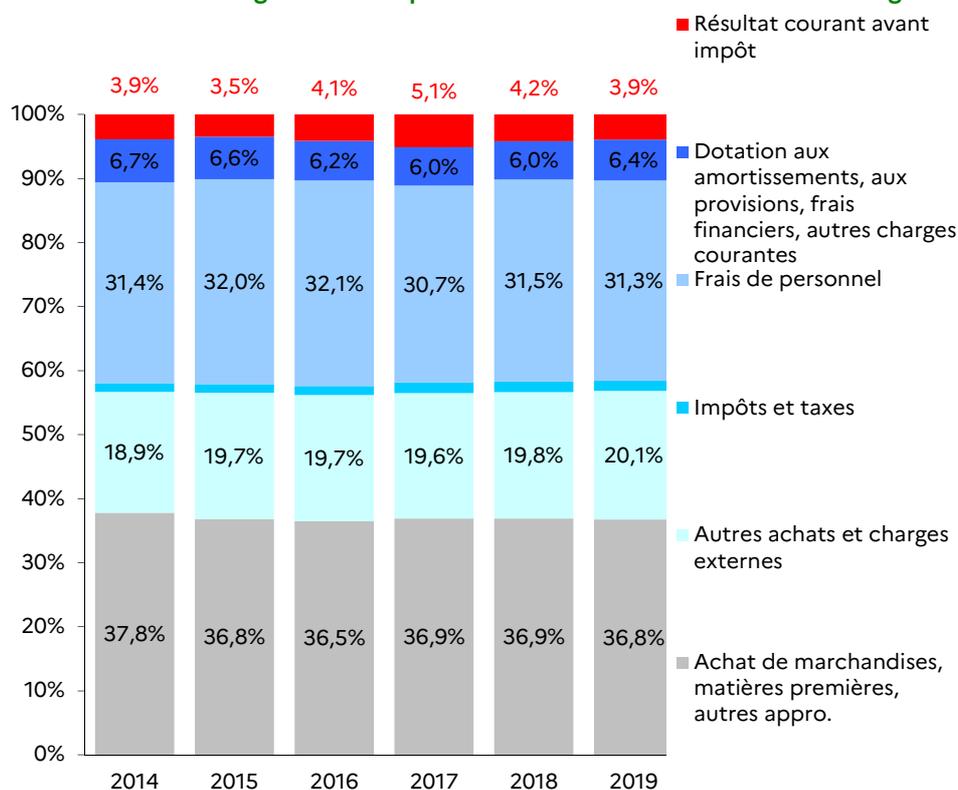
Le secteur de la cuisson de boulangerie regroupe les entreprises dont l'activité principale est « *la cuisson associée à la vente au détail de pains et de viennoiseries, à partir de pâtes et pâtons surgelés, sans possibilité de consommer sur place, Insee* ».

Selon les années, l'échantillon présenté est composé de 238 entreprises (2019) à 518 entreprises (2014). Le chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon représente, en 2017, 30 % du chiffre d'affaires du secteur (Esane, 2017).

Sur la période étudiée (Graphique 159), le poste « marchandises, matières premières et approvisionnements » représente de 36,5 % des charges totales en 2016 à 37,8 % en 2014. Il s'établit à 36,8 % en 2019. La marge brute du secteur, correspondant aux postes représentés en couleur (autre que grisée) sur le Graphique 159, varie de 62,2 % (2014) à 63,5 % (2016). Elle est de 63,2 % en 2019. Les « autres achats et charges externes » passent de 18,9 % en 2014 à 20,1 % en 2019. Le taux de valeur ajoutée varie de 43,3 % (2014) à 43,8 % (2016). Les frais de personnel vont de 30,7 % en 2017 à 32,1 % en 2016 ; ils sont de 31,3 % en 2019. Le taux de marge nette (RCAI) de l'échantillon varie de 3,5 % du total des produits en 2015 à 5,1 % en 2017. Il atteint 3,9 % en 2019.

Graphique 159

Structure des charges des entreprises du secteur de la cuisson de boulangerie



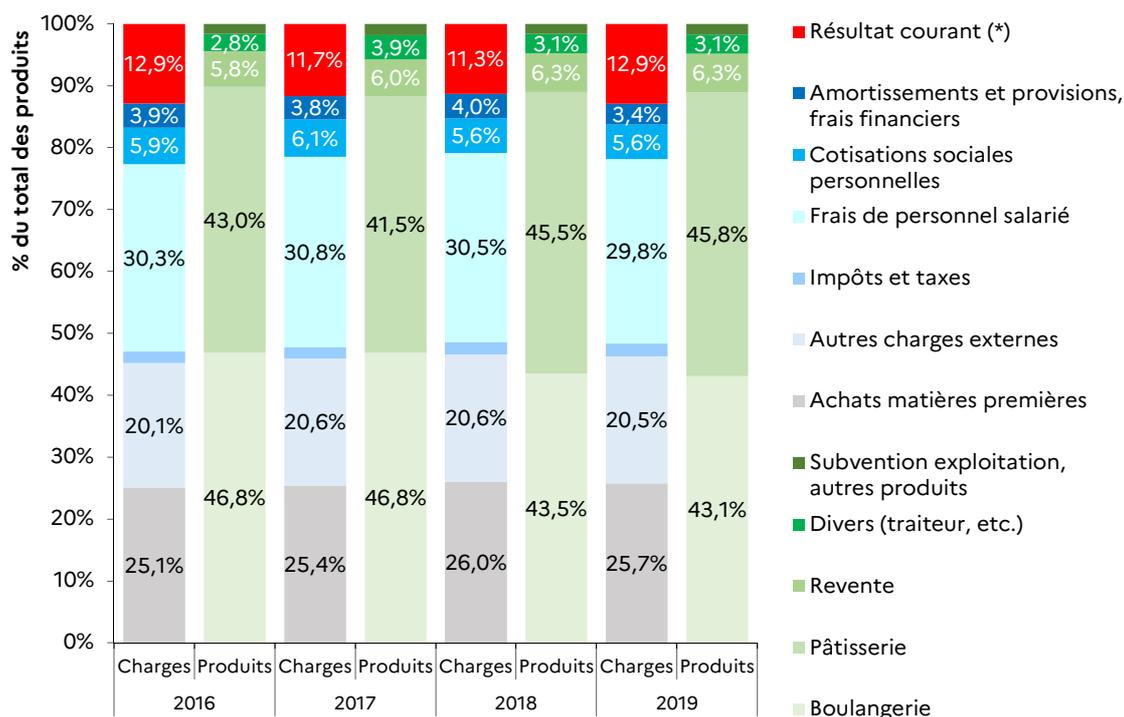
Source : comptes des entreprises du code du secteur de la cuisson de boulangerie (N.A.F. 10.71 B) publiés sur la base Diane

5.4. Compte des entreprises artisanales individuelles du secteur de la boulangerie-pâtisserie

Les graphiques suivants représentent le compte de résultat moyen des entreprises artisanales individuelles³ de boulangerie-pâtisserie (source : Centre national de gestion agréé interprofessionnel de France). Dans ces entreprises de boulangerie-pâtisserie, le chef d'entreprise et son conjoint, lorsque ce dernier collabore à l'activité de l'entreprise, ne sont pas considérés comme salariés. Ainsi, ils sont rémunérés sur le résultat courant qui s'établit en moyenne à 40 489 euros par entreprise en 2019.

Graphique 160

Structure moyenne du compte de résultat des entreprises artisanales individuelles de boulangerie-pâtisserie



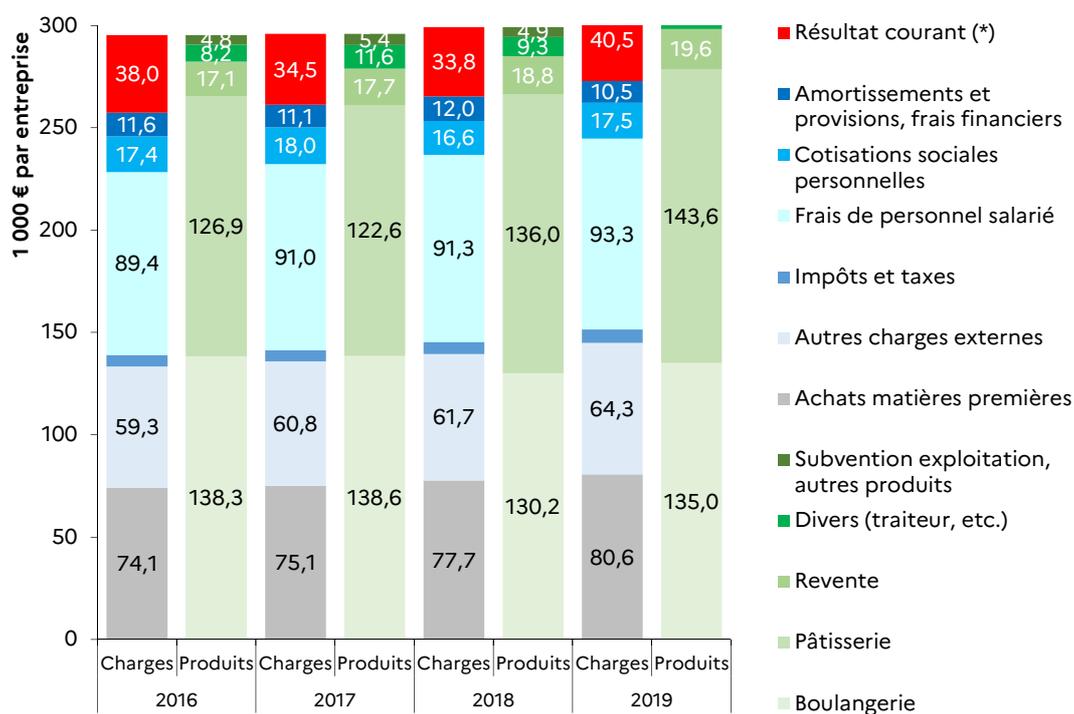
Source : Centre national de gestion agréé interprofessionnel de France

(*) Le résultat courant sert notamment à la rémunération du chef d'entreprise et de son conjoint le cas échéant, ces éléments ne sont pas inclus dans les frais de personnel salarié présentés sur le graphique.

³ et des SARL de famille ayant opté pour l'impôt sur le revenu.

Graphique 161

Compte de résultat moyen des entreprises artisanales individuelles de boulangerie-pâtisserie



Source : Centre national de gestion agréé interprofessionnel de France

6. COMPTE DU RAYON BOULANGERIE DES GMS

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon a été présentée dans les chapitres 1 et 2 de ce rapport. Il convient de s'y référer pour les définitions précises des différents termes utilisés.

6.1. Le rayon boulangerie-pâtisserie-vienniserie par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon boulangerie-pâtisserie contribue pour 7 % au CA total des rayons étudiés. Il vient à l'avant-dernier rang des rayons étudiés en termes de CA, devant le rayon volailles. Le rayon boulangerie-pâtisserie contribue pour 12 % à la marge brute et 22 % aux frais de personnel dédié de l'ensemble des rayons. Ces frais sont très importants dans ce rayon de fabrication. La marge nette du rayon après affectation des charges communes et avant affectation de l'impôt sur les sociétés est négatif, - 0,4 € pour 100 € de CA.

6.2. De la marge brute à la marge nette du rayon boulangerie-pâtisserie-vienniserie

Le rayon boulangerie-pâtisserie présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 56,4 %. Ce taux est nettement supérieur à celui de n'importe quel autre des rayons étudiés (de 24,0 % à 32,9 %). Il découle de la forte valeur ajoutée créée par le rayon (achat de farine et fabrication de pain, pâtisseries et viennoiserie). Mais s'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires également très supérieurs à la moyenne. Ils s'élèvent à 31,5 € pour 100 € de chiffre d'affaires. Dans l'ordre croissant de ce critère, le rayon se classe au dernier rang des rayons étudiés.

La marge semi-nette est, malgré les charges de personnel importantes, supérieure à la moyenne tous rayons étudiés (25,0 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires contre 20,8 €). Mais les autres charges directes imputables au rayon sont plus importantes qu'ailleurs (4,3 € contre 1,8 €), du fait du poids, dans un rayon de fabrication, des approvisionnements, de la consommation d'énergie (pour la cuisson) et des frais de matériels et d'équipements (fours). Les charges communes pèsent aussi très fortement dans le chiffre d'affaires (21,1 € contre 16,5 €), le rayon étant notamment pénalisé par des affectations de coûts immobiliers et d'autres charges générales au prorata de la superficie du rayon (surface occupée par la fabrication). La répartition des charges communes conduit donc à une marge nette négative, de - 0,4 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de - 0,3 € après.

6.3. Détail des charges du rayon boulangerie-pâtisserie-vienniserie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon boulangerie-pâtisserie supporte directement 35,8 € de charges spécifiques, contre 11,0 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon boulangerie-pâtisserie comprennent 31,5 € de frais de personnel dédié (9,2 € pour la moyenne tous rayons) et 4,3 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont bien plus élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que la moyenne des rayons étudiés (1,8 €). Ils recouvrent notamment des coûts en énergie et des frais sur les matériels et équipements spécifiques de ce rayon de fabrication. A ces charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties – notamment, en fonction de la surface et du CA - dont le poids dans le chiffre d'affaires (21,1 € hors IS) est supérieur à la moyenne (16,5 € hors IS) du fait de la densité moindre du rayon boulangerie-pâtisserie.

Au total, le rayon supporte 56,9 € de charges (avant IS et hors achat des produits) pour 100 € de chiffre d'affaires, rapport nettement supérieur à la moyenne (27,5 €), plaçant le rayon boulangerie-pâtisserie au premier rang des rayons étudiés dans l'ordre décroissant de ce critère.

Tableau 35

**Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2019 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie**

	<i>Boulangerie - Pâtisserie - Viennoiserie</i>	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	43,6	
Marge brute	56,4	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	31,5	Dispersées
Marge semi-nette	25,0	
Autres charges	25,4	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	- 0,4	
<i>Impôt sur les sociétés</i>	<i>-0,1</i>	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	-0,3	Extrêmement dispersées ; + /- 9,7 €

(*) ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2019

Tableau 36

**Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2019 :
Moyennes toutes enseignes du rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie pour 100 € de CA**

		<i>Boulangerie Pâtisserie Viennoiserie</i>
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	31,5
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	1,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	1,2
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	1,7
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,0
	Sous-total : charges directes du rayon	35,8
Charges communes réparties	Immobilier	2,4
	Personnel hors rayon	8,9
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	8,3
	Impôts et taxes hors IS	1,3
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	<i>-0,1</i>
	Sous-total : charges communes réparties	21,0
Total des charges imputées au rayon	56,7	

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2019

(1) *Autres charges communes réparties*: ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

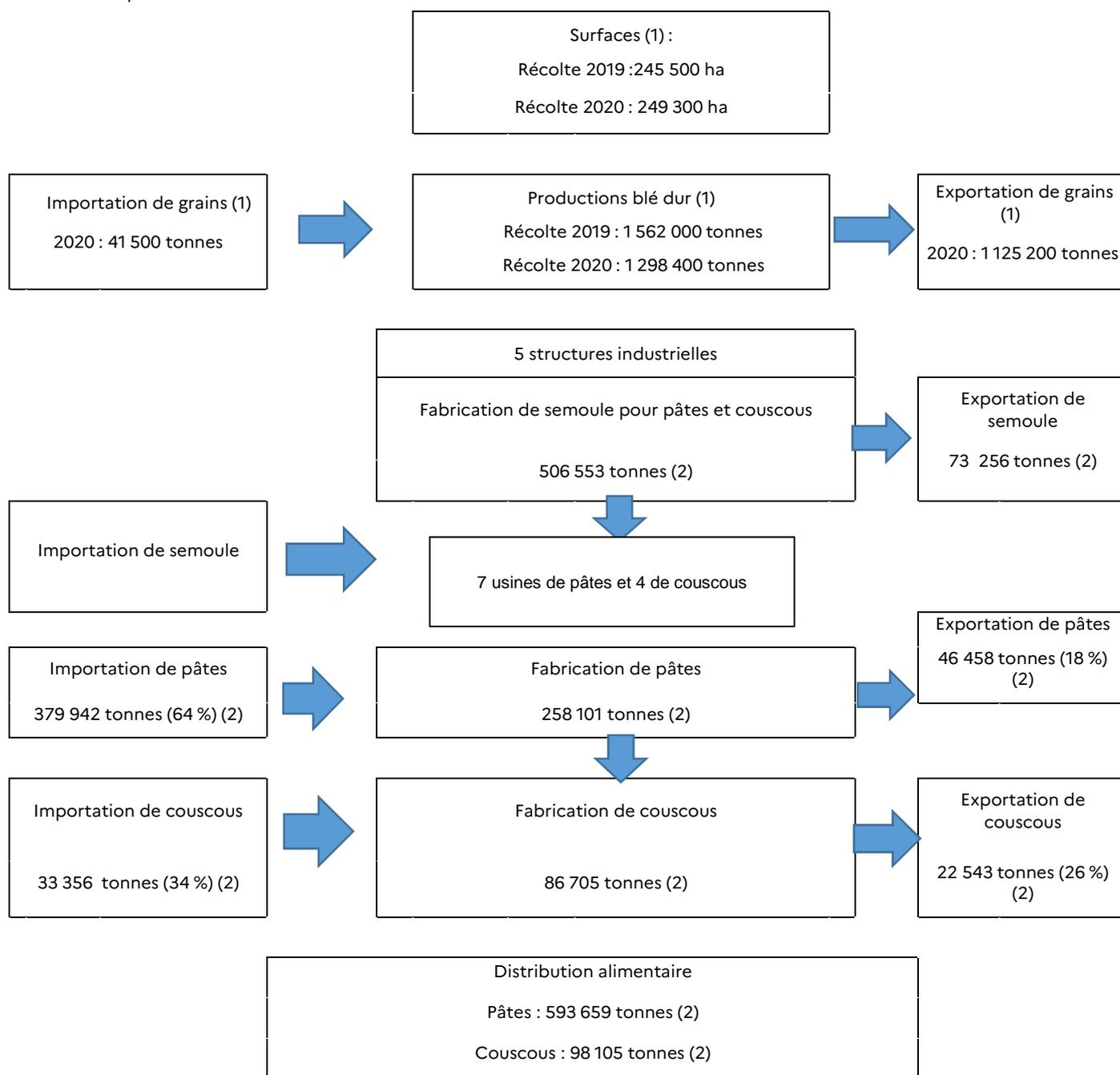
Section 8 – Pâtes alimentaires

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIERE PATES ALIMENTAIRES

Cartographie des flux dans la filière des pâtes alimentaires - Bilan de récoltes blé dur 2019 et 2020 – Commercialisation pâtes et couscous: année 2020

Schéma 18

La cartographie des flux présentée dans le Schéma 18 a été établie pour l'année calendaire 2020 sauf en ce qui concerne les surfaces et les récoltes qui correspondent aux campagnes commerciales 2019/20 (récolte 2019) et 2020/21 (récolte 2020). L'année 2020 fait référence à la récolte 2019 pendant les six premiers mois puis à la récolte 2020 pendant les six derniers mois.



Source : (1) FranceAgriMer, (2) SIFPAF – CFSI [2020](#)

Tableau 37

Origine du blé dur utilisé par les semouliers français

(Pourcentage du tonnage utilisé)

Campagnes

	2010-11	2011-12	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18	2018-19	2019-20
France	95,5%	93,6%	91,3%	97,7%	78,3%	95,3%	86,9%	92,0%	93,4%	98,1%
Espagne	1,5%	3,7%	0,9%	1,8%	4,9%	1,3%	2,7%	3,1%	5,8%	1,4%
Italie	0,5%	0,6%	0,4%	0,4%	0,5%	1,3%	1,3%	0,5%	0,4%	0,5%
Belgique	0%	0%	0%	0%	2,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0%	0%
Total UE hors France	2,1%	4,2%	1,3%	2,2%	8,2%	4,7%	13,1%	4,7%	6,3%	1,9%
Canada	2,5%	1,7%	5,7%	0%	13,4%	0,1%	0%	3,2%	0,3%	0%
États Unis	0%	0%	1,7%	0%	0,0%	0%	0%	0%	0%	0%
Inde	0%	0%	0%	0%	0,1%	0%	0%	0%	0%	0%
Autres	0%	0,5%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total pays tiers	2,5%	2,2%	7,4%	0%	13,5%	0,1%	0%	3,2%	0,3%	0%

Source : FranceAgriMer

En France, depuis 1934, la législation impose de fabriquer les pâtes alimentaires avec du blé dur. Sa richesse en protéines est en effet propice à la fabrication de pâtes de qualité. Contrairement aux autres céréales, le blé dur est cultivé quasi-exclusivement en vue d'une consommation humaine.

Jusqu'en 1962, la France métropolitaine importait son blé dur d'Algérie, qui avait alors le statut de département français. Cet aspect historique explique en grande partie la localisation des semouleries françaises. Les cinq semouleries sont en effet situées dans les villes portuaires de Marseille, de Rouen, de Gennevilliers et de Lyon pour permettre l'importation par voie maritime des grains nécessaires à leur fonctionnement.

Depuis 1962 et la mise en place de la politique agricole commune, les surfaces consacrées au blé dur ont fortement progressé en France. Cette culture qui se concentrait principalement sur le pourtour méditerranéen, s'est ensuite étendue aux régions ex-Midi-Pyrénées, Centre-Val de Loire, ex-Poitou-Charentes et aux départements maritimes de la Vendée et de la Loire-Atlantique.

La France est ainsi devenue autosuffisante puis excédentaire en blé dur. Après avoir atteint un maximum en 2010-11 avec 507 000 hectares semés, la sole a significativement diminué (287 000 ha en 2014-2015). Toutefois, elle s'est redressée à partir de la campagne 2014-15 en partie grâce à un différentiel de prix avantageux par rapport au blé tendre, pour atteindre 318 856 ha en 2015-16 et 401 033 ha sur la campagne 2016-17. Cette hausse des surfaces est une des résultantes du plan de relance du blé dur 2015-2025 où l'objectif était de doubler la production française de blé dur d'ici 2025. Néanmoins, les surfaces ensemencées au cours des années suivantes diminuent. Dès la récolte 2017, les surfaces subissent un repli de 8%. En 2018, le recul est encore de 4%. Mais la récolte 2019 marque la plus forte baisse des superficies de blé dur avec 245 500 ha, soit une chute de plus de 30% par rapport à 2018.

Récolte 2020

Malgré une légère hausse des surfaces en 2020 (+ 2% par rapport à 2019), venant enrayer la tendance baissière, les surfaces restent nettement inférieures à la moyenne 2015-2019 (- 25%). En 2020, le blé dur couvrait près de 249 300 ha.

Conditions climatiques :

- des semis très perturbés par les pluies : 40% des semis après le 1er janvier (entre 15% et 75% selon la région).
- Une montaison dans le sec (20 à 40 jours sans pluies selon les régions de mars à mi-avril).

- La pluie en fin de cycle a parfois sauvé le potentiel dans certains secteurs et favorisé une valorisation de l'azote pour les protéines, mais a pu dégrader localement la qualité sanitaire de la récolte (par exemple dans le sud-ouest).

Pénalisée par une baisse importante des rendements dans la plupart des zones de culture (51,6 q/ha en moyenne en 2020, 63,6 q/ha en 2019), la récolte 2020 n'a atteint que 1,29 Mt, soit un repli de 18 % sur un an.

Le poids spécifique fut en moyenne de 78,2 kg/hl (80,2 kg/hl en 2019). La qualité de la récolte 2020 fut jugée un peu moins bonne qu'en 2019 mais globalement satisfaisante, avec une teneur en protéine proche de 14,2 % en moyenne, et homogène sur l'ensemble des bassins de production. La collecte nationale a été majoritairement satisfaisante pour le temps de chute de Hagberg même si localement des accidents ont pu être constatés.

La législation et l'expansion de la culture du blé dur dans les années antérieures ont favorisé le développement de l'industrie française de la semoulerie qui se situe ainsi au deuxième rang de l'Union européenne (derrière l'Italie). Elle se caractérise par :

- une concentration importante : 5 usines de grande taille, localisées à proximité des zones de production du blé dur et qui fournissent les 7 usines de pâtes et 4 usines de couscous.
- une forte intégration de l'industrie des pâtes alimentaires qui s'explique par la dépendance à ce débouché et par ses exigences qualitatives tant sur le plan technologique que sanitaire.

Le premier semoulier français est Panzani. Il appartient au groupe agroalimentaire Ebro Foods, leader dans le secteur de la transformation alimentaire en Espagne et deuxième fabricant mondial de pâtes. Panzani dispose de semouleries en région Provence-Alpes-Côte d'Azur et en Ile-de-France. Viennent ensuite Pastacorp (propriétaire de la marque de pâtes sèches Lustucru) avec la semoulerie de Normandie puis Alpina Savoie (plus ancien semoulier-pâtier français) situé à Chambéry dans les Alpes et qui fait partie de Galapagos, groupe spécialisé dans la biscuiterie et la pâtisserie industrielle.

L'année 2020 fut marquée par la pandémie mondiale, entraînant une première et longue période de confinement qui eut des conséquences directes sur les besoins en produits de la semoulerie face à une explosion de la consommation de pâtes (par les ménages) dans certains pays d'Europe, en France notamment.

La fin du bilan de campagne 2019/20 indiquait une forte tension :

Une utilisation importante en semoulerie et des niveaux d'exportation élevés de blé dur (récolte 2019), au printemps 2020 (Covid-19), ont réduit les stocks de fin de la campagne 2019/20 et parfois inquiété les industriels. Avec 0,68 Mt le 1^{er} janvier 2020 et 0,49 Mt le 31 décembre 2020, les stocks de blé dur ont baissé de 27 % au cours de l'année 2020.

Le début de la campagne 2020/21 confirmait des disponibilités réduites face à une production en forte baisse et des stocks de report très bas.

En 2020, les exportations totales de blé dur de la France ont atteint 1,12 Mt, une baisse de près de 33 % par rapport aux livraisons réalisées en 2019. Elles étaient orientées à 77 % vers les pays de l'Union européenne (hors Royaume Uni). Les principales destinations de l'UE furent :

- L'Italie avec 252 000 t, en forte baisse de ses achats de blé dur français par rapport aux années précédentes, qui s'est tournée essentiellement vers le Canada, principal fournisseur de la récolte mondiale 2020 (et de bonne qualité).
- La Belgique : 143 000 t environ.
- L'Espagne : 99 000 t.

Les expéditions de blé dur de la France vers les pays tiers ont totalisé 257 000 t (dont 48 000 t vers le Royaume Uni). Les ventes vers le Maghreb n'ont atteint que 68 200 t (un recul de 68 % par rapport à 2019). Les pays d'Afrique subsaharienne ont acheté 105 000 t de blé dur à la France.

En raison de la crise sanitaire, qui conduisit, au printemps 2020, à un confinement de la population, la consommation de pâtes alimentaires par les ménages français subit une forte croissance, avec 594 000 t environ contre 537 000 t en 2019 (consommation calculée par bilan). Par habitant et par an, la progression fut proche de 1 kg entre ces deux années pour atteindre 9,1 kg/ha/an en 2020. L'Italie fut encore le principal fournisseur pour 64 % des pâtes importées en France mais la plus forte augmentation des volumes importés vient de l'Espagne (+ 20 %). Une augmentation de la consommation de couscous fut également constatée mais à un plus faible niveau : 98 000 t en 2020 (dont 34 % importées) contre 95 000 t en 2019.

Pour faire face à cette demande accrue, la semoulerie française a produit 258 000 t de pâtes contre 236 000 t en 2019. Les besoins de la semoulerie française ont nécessité de plus gros achats de matière première auprès des fournisseurs français.

Au cours de l'année 2020, les importations de blé dur de la France ont peu évolué en volume par rapport à 2019. Environ 40 000 t ont été achetées au cours de cette année 2020 avec des origines ont été quelque peu différentes. 12 000 t de ces achats extérieurs ont été importées du Canada (source : douanes). Ainsi, faute de marchandise disponible dans l'Union européenne, car la plupart des pays producteurs subissaient aussi une baisse de récolte, les entreprises françaises de semoulerie se sont tournées notamment vers le Canada, pour 2 % des besoins des industriels (source : SIFPAF).

2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES DE LA DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL DANS LA FILIERE PATES ALIMENTAIRES

Comme dans les autres filières, on cherche ici à approcher une décomposition du prix au détail des pâtes alimentaires en valeur de la matière première mobilisée par l'industrie française et des marges brutes de cette dernière et de la distribution. Ceci suppose idéalement de disposer de données de prix de la matière première blé dur utilisée par l'industrie nationale, de prix de vente des pâtes par l'industrie nationale à la distribution, et de prix de vente au détail de ces produits dans la distribution. Or, **les données disponibles – faute d'enquête *ad hoc* auprès des industriels, ne permettent que de proposer des résultats approximatifs, qu'on ne devra donc considérer que comme des ordres de grandeur.**

La référence retenue comme **prix du blé dur matière première pour l'industrie nationale de la semoulerie** est, faute d'enquêtes *ad hoc* en entreprises, une moyenne des deux principales cotations nationales¹ et d'une cotation du blé dur canadien majorée du coût du fret. Les cotations CWAD I Grands Lacs utilisées dans le modèle sont issues de la source Mintec Analytics, alternative aux cotations du CIC². Cette référence canadienne est pondérée par le poids des importations dans le tonnage utilisé par l'industrie nationale (cf. Tableau 37) pour approcher la valeur globale des importations des semouliers; les deux références françaises se partagent l'autre fraction. Bien que s'efforçant de prendre en compte la ressource importée, d'un prix en général plus élevé, **cette approche du prix de la matière première pour l'industrie nationale présente certains inconvénients :**

- les deux cotations nationales sont des prix « locaux », alors que les données de prix sur les autres maillons de la chaîne sont des moyennes nationales,
- il s'agit de cotations FOB, donc pour l'exportation,
- et le produit coté n'est pas intégralement destiné à la semoulerie française.

La concentration des opérateurs conduit à ne pas diffuser d'information sur les prix moyens mensuels de commercialisation par l'industrie des différentes catégories de pâtes, en niveau (€). Les acteurs du secteur sont confrontés en outre à une forte concurrence étrangère (italienne) dans l'approvisionnement des GMS. Cependant, le SSP diffuse l'enquête ProdCom donnant des prix moyens annuels en niveau de certaines catégories de pâtes et l'Insee diffuse l'indice mensuel³ du prix des pâtes alimentaires dans l'industrie, ce prix moyen annuel et cet indice, publics, sont utilisés pour estimer le prix sortie industrie utilisé dans le modèle pâte.

L'indicateur de marge brute industrie est calculé sur la base des prix moyens de la matière première blé dur (avec les limites évoquées plus haut) et de prix des pâtes sortie industrie (données issues de ProdCom mensualisées) sans prendre en compte des décalages découlant du caractère stockable de la matière première, ni des outils de lissage des variations de coût en matière première susceptibles d'être utilisés par les industriels.

Depuis 2020 FranceAgriMer dispose de données mensuelles de Kantar Worlpanel pour les **pâtes alimentaires sèches au stade détail**, spécifique au circuit GMS. Afin d'être le plus homogène aux différents stades suivies de la décomposition du prix au détail, les pâtes suivies sont des pâtes sèches, ne contenant pas d'œuf, non cuites, non farcies, ni autrement préparées hors SIQO, sans distinction de marques (MN/MDD). Au travers des informations de volumes et de valeur du panel, le prix mensuel est calculé. Cette source a été retenue pour palier l'arrêt de la série de [prix Insee](#) - pâtes alimentaires « supérieures », en paquet de 500 grammes. La décomposition du prix au détail a donc été adaptée, en ciblant spécifiquement le **circuit GMS**,

¹ « Fob Port-La-Nouvelle » et « Fob Atlantique », source : VISIONet - FranceAgriMer

² Les cotations « CWAD1 Fob Saint-Laurent, blé dur très haute qualité », source : CIC, ont arrêté d'être publiées en août 2018. Par ailleurs, nous avons noté que ces céréales ont été de nouveau cotées par le CIC en août 2020, ce qui permettra peut-être à terme d'utiliser de nouveau cette source dans le modèle « pâtes ».

³ Indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français – CPF 10.73 – Pâtes alimentaires non préparées 010534016

à la différence des décompositions de prix précédemment publiées qui concernaient l'ensemble des circuits de distribution.

En outre, le prix moyen mensuel des pâtes au détail comprend des produits importés, ce qui constitue un biais éventuellement important lorsqu'on décompose ce prix en matière première et marges brutes de l'industrie française et de la distribution. Enfin, signalons que le poids des importations de pâtes alimentaires (60 % de la consommation) et l'impossibilité, dans les sources utilisées, de différencier les prix au détail par origine, rend l'estimation de cet indicateur sur matière première assez approximative.

Encadré 19

Indice blé dur du SIFPAF pour les pâtes alimentaires et le couscous

Le Syndicat des Industriels Fabricants de Pâtes Alimentaires de France (SIFPAF) publie mensuellement un indice blé dur pour les pâtes alimentaires et le couscous depuis 2015. Cet indice est consultable sur leur site internet ([Courbe 2020](#)).

Il s'agit d'une moyenne pondérée des prix du blé dur issus à 25 % de la cotation blé dur FOB La Pallice (source FranceAgriMer), à 25 % de la cotation FOB Port la Nouvelle (source FranceAgriMer) et au 50 % restant de la cotation blé dur canadien augmentée du fret maritime correspondant à son acheminement en France (9K71 - Wheat durum amber 13% no1 exp CA, source Mintec). Cet indicateur blé dur, approximant le prix d'acquisition des semouliers français, reflète une relation contractuelle librement consentie par les parties contractantes. Il se différencie dans ses hypothèses de pondération - répartition entre blé dur canadien et blé dur français - du prix du blé dur calculé par l'OFPM.

3. DECOMPOSITION EN MATIERE PREMIERE ET MARGES BRUTES DU PRIX AU DETAIL DANS LA FILIERE DES PATES ALIMENTAIRES

Le calcul de la part de la matière première blé dur dans les pâtes s'appuie sur les coefficients techniques détaillés dans l'édition 2013 du rapport de l'Observatoire.

Sur la période 2016-2020 couverte par le Graphique 162, le prix moyen mensuel au détail des pâtes supérieures **GMS** présente deux phases : il affiche une baisse régulière de 2016 à 2018 en passant de 1,39 €/kg à 1,34 €/kg, puis se stabilise autour de 1,35 €/kg entre 2018 et 2020.

Ces deux phases correspondent également à deux périodes distinctes dans l'évolution du coût de la matière première. En effet, on observe également une baisse tendancielle du prix de la matière première blé dur (cotations FranceAgriMer Port La Nouvelle) depuis début 2016 jusqu'au mois de juin 2018. Puis on peut constater une remontée tendancielle du prix de la matière première à partir de la récolte 2018 (juillet 2018) jusqu'à fin 2020.

En 2020, suite à une offre mondiale limitée en blé pastifiable, les cours qui se situaient déjà à un haut niveau en début d'année, se sont raffermis tout au long du premier semestre 2020. Cette hausse résulte d'une demande particulièrement dynamique en période de confinement. A partir de juin, des prévisions de disponibilités mondiales plus importantes pour la campagne 2020/21 que pour la campagne précédente (Canada et Etats-Unis) ont entraîné une légère baisse des cours. Mais dès le mois de septembre, les cours sont repartis à la hausse sous l'influence d'une forte demande en Italie et en France particulièrement.

En revanche, comme cela était déjà le cas en 2019, l'augmentation du coût de la **matière première** en 2020 n'a pas été répercutée dans le prix au détail. L'indicateur de **marge brute distribution GMS** est resté stable à hauteur de 19 % en 2020, comme en 2019 et en 2018. Il apparaît donc que le maillon grande distribution a pu conserver son niveau de marge brute dans le contexte de cette récente hausse du prix de la matière première blé dur tout en maintenant des prix au détail stabilisés.

En revanche, l'indicateur de marge brute des **industries des pâtes** a fortement baissé entre 2019 et 2020 en passant de 56 % à 51 % alors qu'il était resté relativement stable entre 2016 et 2018, amorçant une légère baisse en 2019.

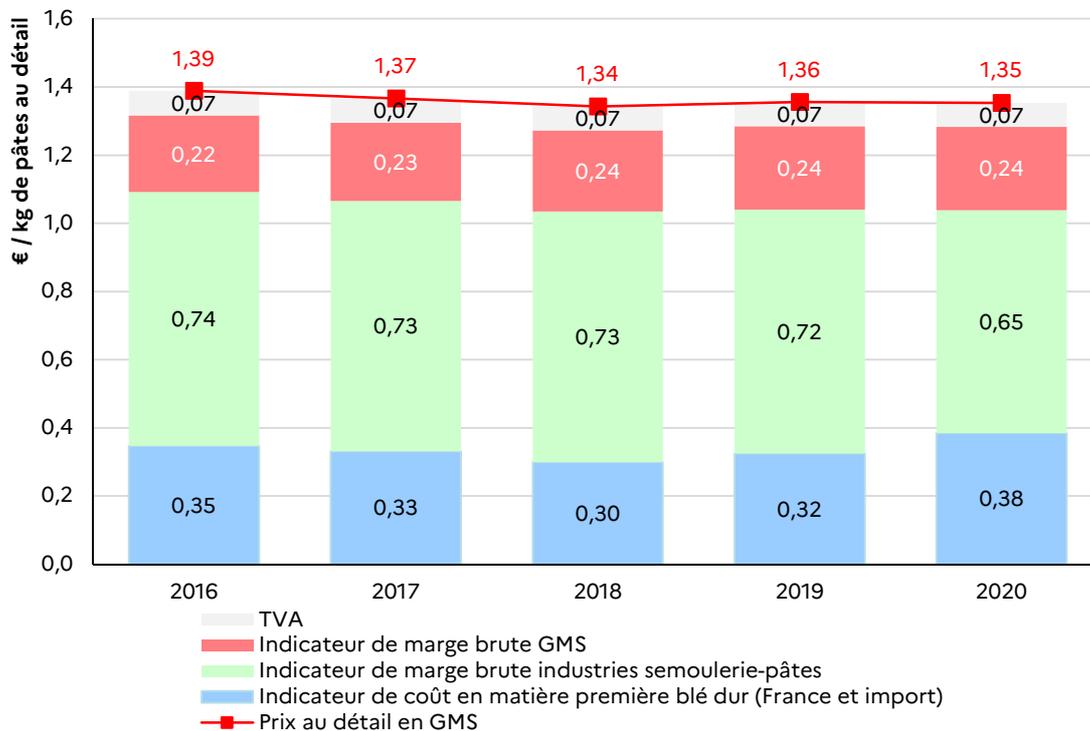
Il faut cependant noter que la stabilisation du prix des pâtes au détail en 2020 a pu être en partie facilitée par le recours plus important aux importations (+ 11 % en volume en 2020 par rapport à 2019), en particulier d'Espagne, à un prix plus faible que celui des pâtes fabriquées en France.

On rappelle que ces indicateurs de marges brutes couvrent les charges et bénéfices des opérateurs de l'aval de la filière : industrie de la semoulerie et de la pasterie, commerce inter-entreprises, commerce de détail. La nature et l'évolution de ces charges seront précisées dans les parties 5 et 6 au travers de la présentation des comptes de l'industrie des pâtes alimentaires.

Le poids de la matière première en moyenne annuelle varie depuis 2016 mensuellement entre 32 % et 37 % de la valeur sortie industrie et entre 27 % et 30 % du prix au détail (Graphique 164). Notons que les taux mensuels sont calculés en rapportant les prix du blé dur et des pâtes aux mêmes mois, donc sans tenir compte des effets de lissage qui peuvent résulter du recours, par les industriels, à des instruments de protection contre les variations brusques des cours, ou à la mobilisation de stocks.

Graphique 162

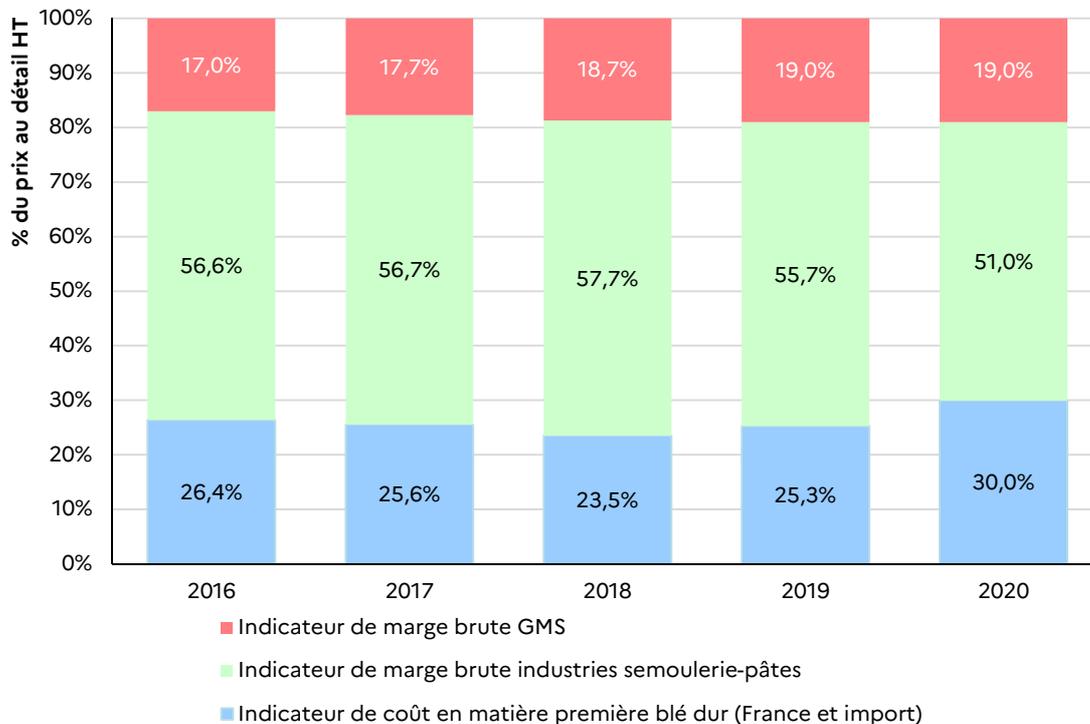
Composition du prix moyen annuel au détail des pâtes alimentaires en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Mintec, Insee (ProdCom), Kantar WordIPanel

Graphique 163

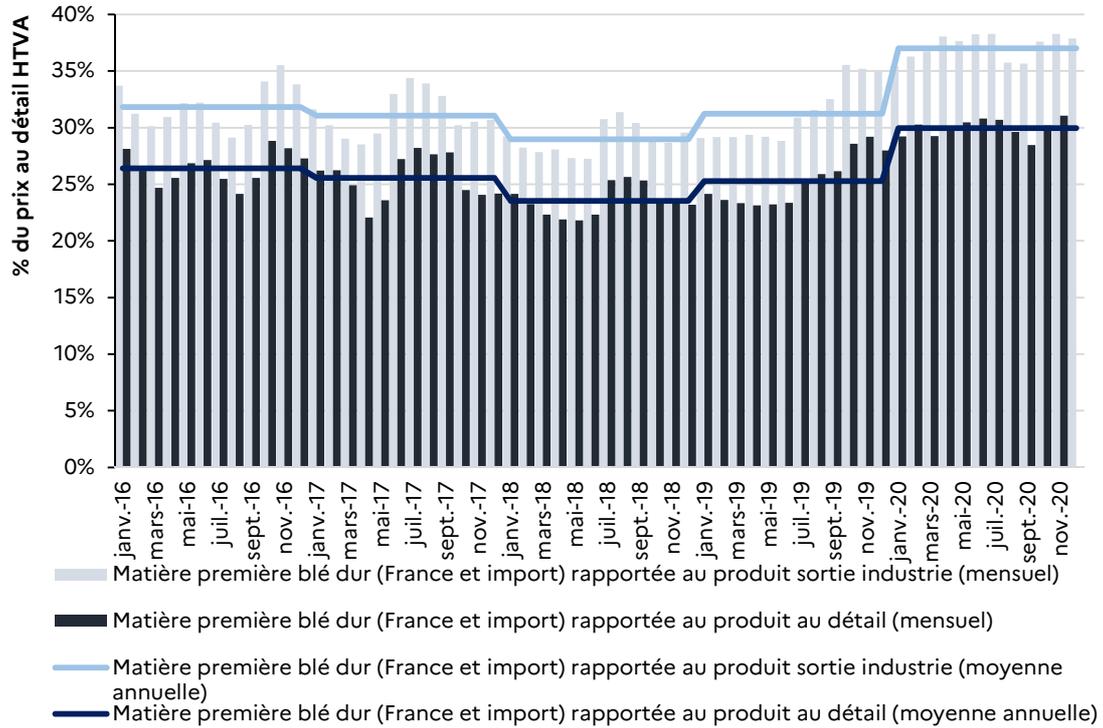
Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail des pâtes alimentaires en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Mintec, Insee (ProdCom), Kantar WordIPanel

Graphique 164

Part en valeur de la matière première blé dur dans le prix des pâtes alimentaires au détail



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer Mintec et Insee (ProdCom)

4. COMPTE DE RESULTAT DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES DE BLE DUR ET COUT DE PRODUCTION DU BLE DUR

4.1. Compte de résultat des exploitations productrices de blé dur

Sur la période 2010 – 2019, l'échantillon des exploitations productrices de blé dur issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 32 à 128 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 1 828 à 5 365 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de blé dur constitue en moyenne de 33 % à 46 % de la production de l'exercice (nette des achats d'animaux).

En 2019, 1 828 exploitations spécialisées sont représentées ; la production de blé dur constitue en moyenne 46 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux. Ces exploitations réalisent 37 % de la production annuelle de blé dur en 2019 (Statistique Agricole Annuelle, SSP).

Entre 2018 et 2019, le total des charges courantes des exploitations de l'échantillon augmentent de 2,2 % (en valeur). Le produit blé dur augmente de 63,1 % entre 2018 et 2019, après une baisse de 12,0 % entre 2017 et 2018. Les autres produits, qui représentent 46 % des produits des exploitations de l'échantillon, reste quasi stable (- 0,2 %) ainsi que les subventions d'exploitation en très légère hausse de 0,4 %. Au global, l'ensemble des produits courants s'en trouve renforcé (+ 16,7 %) ; sa progression beaucoup plus importante que celle des charges entraînent une hausse du résultat courant de 264,3 %. Ainsi, alors que ce dernier ne représentait plus que 6 % de l'ensemble des produits (Graphique 165) en 2018 (8 626 € pour 156 820 € de produits), il représente 17 % des produits en 2019 (31 426 € pour 182 947 € de produits). Ce résultat est en forte hausse mais reste très inférieur à ceux des années 2010 à 2012 sur l'ensemble de la période étudiée⁴. Le résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salarié passe de 6 777 € en 2018 à 27 620 € en 2019 (Graphique 160).

Selon le bilan conjoncturel 2020, produit par le SSP (Ministère de l'agriculture et de l'alimentation), les quantités de blé dur produit en 2020 sont en net repli, le rendement est en net recul par rapport à 2019 (- 18,8 %). 2019 avait d'ailleurs été une année record au niveau du rendement. Quant à elle, les surfaces gagnent 2 %, à 251 milliers d'hectares, soit 2 000 hectares de plus qu'en 2019. Cette hausse est loin de pallier à la baisse des mises en culture de 2018 (354 000 hectares)

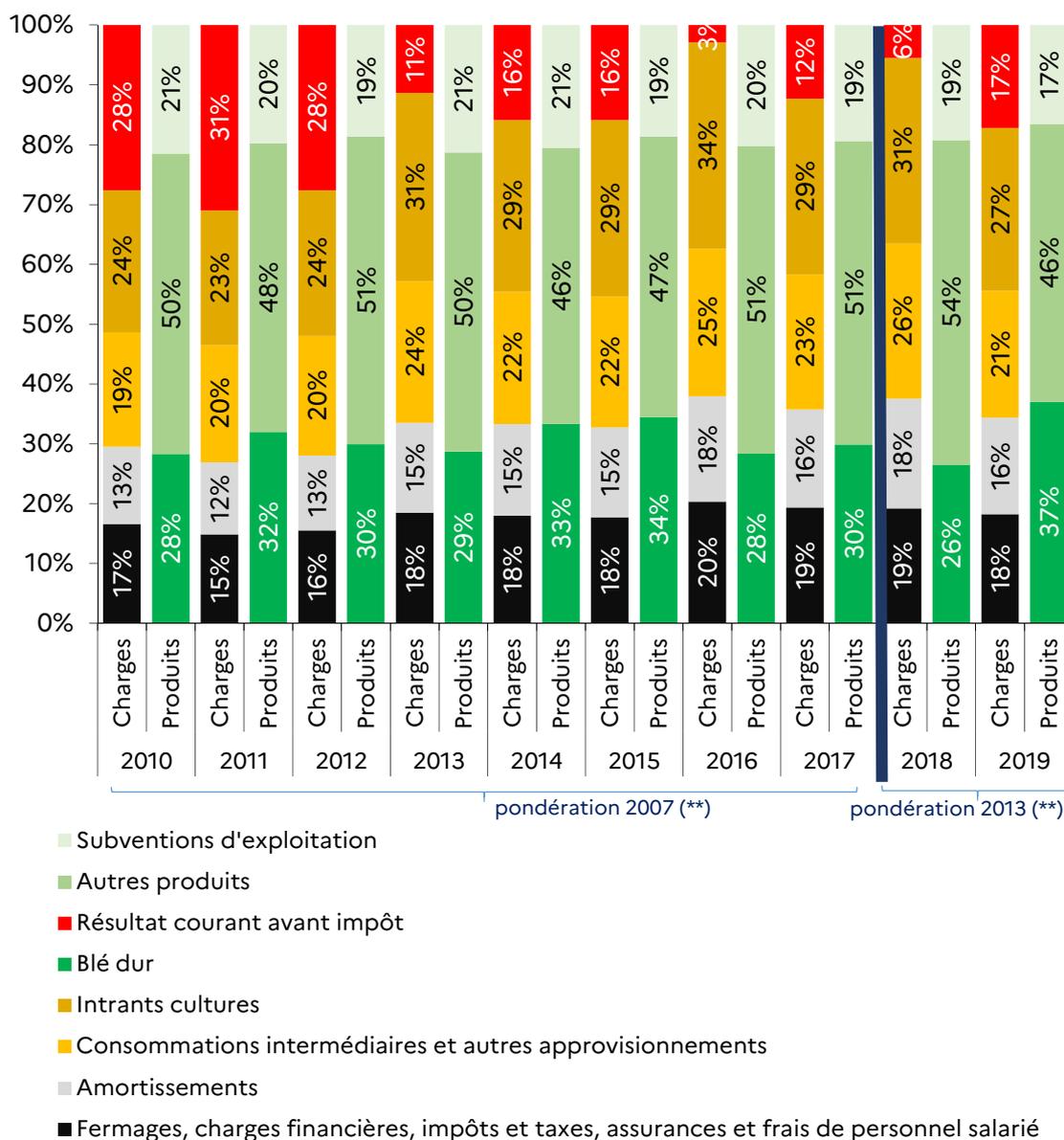
<http://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/BilanConj2020/detail/>

En 2020, les prix augmenteraient de 17,3 % (IPPAP blé dur), soutenus par une production en net recul et une demande qui se maintient tant à l'intérieur qu'à l'exportation, ce qui engendre un bilan tendu.

⁴ Les charges et produits des exploitations ne sont pas présentés en euros constants (corrigés de la variation des prix par rapport à une donnée de référence) mais en euros courants (donc en valeur nominale pour chacune des années étudiées). Les variations interannuelles sont donc calculées sur cette base.

Graphique 165

Structure du compte de résultat moyen des exploitations productrices de blé dur

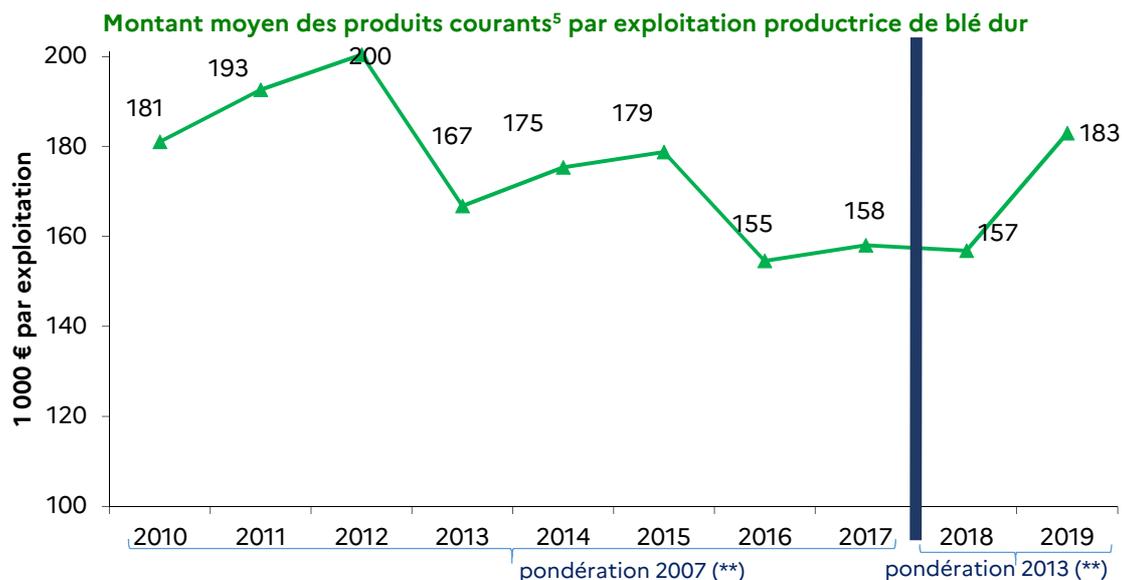


(**) L'échantillon RICA a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : Rica (SSP)

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

Graphique 166

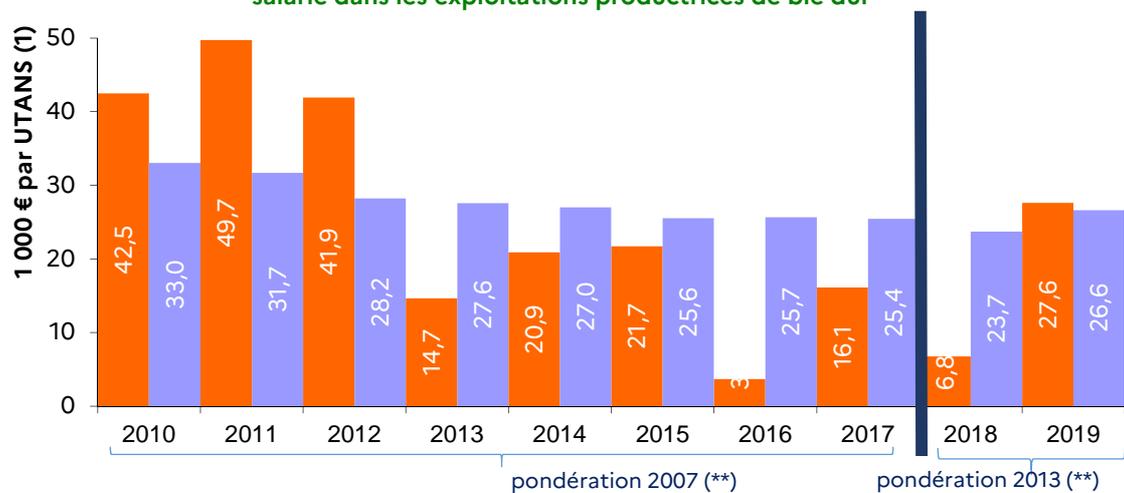


(**) L'échantillon RICA a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : Rica (SSP)

Graphique 167

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation, moyennes par unité de travail annuel non salarié dans les exploitations productrices de blé dur



■ Résultat courant avant impôt par UTANS (1) ■ Subventions d'exploitation par UTANS (1)
(1) unité de travail annuel non salarié

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

Source : Rica (SSP)

Les résultats précédents doivent être considérés avec prudence, compte tenu des conditions de constitution de l'échantillon :

- l'effectif des exploitations retenues pour définir la sous-population d'étude était déjà très réduit en 2018 (23 exploitations). En 2019, celui-ci était inférieur à 20, ce qui signifie

⁵ L'ensemble des produits courants comprend les produits d'exploitation (yc. subventions d'exploitation) et les produits financiers courants mais ne comprennent pas les produits exceptionnels.

qu'il n'était plus suffisamment représentatif pour permettre une exploitation statistique des valeurs ;

- Un nouvel échantillon a donc été défini (production brute standard blé (PBS) dur > 40 % total de la production brute⁶), avec une modification des résultats sur toute la période étudiée ;
- le degré de spécialisation (rapport du produit étudié sur la production de l'exercice, nette des achats d'animaux) est relativement faible : inférieur à 61 % quelle que soit l'année considérée (il est même de 42 % en 2017). Ce point constitue également un élément de justification du choix de notre modification de l'échantillon.

Il est également à noter que les rendements à l'hectare de l'échantillon (de 42 q/ha à 64,1 q/ha selon les années) sont significativement supérieurs (3,1 q/ha en moyenne) à ceux relevés par la Statistique Agricole Annuelle, sauf en 2015 (- 1,1 q/ha) et en 2019 où les rendements de l'échantillon observé sont inférieurs de 2,1 q/ha à ceux relevés par la Statistique Agricole Annuelle. Enfin, il doit être souligné que certains polyculteurs, notamment en région Sud-Est, sont écartés de la sous-population car trop peu spécialisés dans la production de blé dur.

4.2. Coût de production du blé dur

L'Observatoire de la formation des prix et des marges ne dispose pas pour l'instant de données relatives au coût de production du blé dur.

⁶ Jusqu'au rapport 2020 était retenu un ratio de PBS blé dur > 50 %

5. COMPTE DE RESULTAT DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DE LA FILIERE PATES ALIMENTAIRES

5.1. Structure des charges des entreprises du secteur de la fabrication de pâtes alimentaires

Les entreprises constituant l'échantillon analysé ci-dessous ont toutes pour code d'activité (NAF) 10.73 Z. Parmi celles-ci, ont été exclues celles, dont l'activité recouvre d'autres champs que la fabrication de pâtes sèches et dont le chiffre d'affaires est assez important pour avoir un impact sur les résultats de l'échantillon.

Selon les années étudiées, l'échantillon est composé de 29 (2019) à 56 entreprises productrices de pâtes sèches ou fraîches (mais ayant une importance mineure dans l'échantillon). Cet échantillon réalise, en 2016, 23 % du chiffre d'affaires du secteur de la fabrication des pâtes alimentaires⁷ (Esane, 2017).

La part des achats de marchandises, de matières premières et des autres approvisionnements représente près de 35 % des charges dans l'industrie pastière. Elle est de 41,0 % en 2019. Ainsi, la marge brute des entreprises de l'échantillon varie de 59,0 % en 2019 à 65,1 % en 2015.

Les « autres achats et charges externes » comprennent des charges de sous-traitance, une partie du travail étant assurée par des intervenants extérieurs à l'entreprise, des consommations intermédiaires et des services divers : énergie, eau, dépenses de publicité, publications et relations publiques, achats de logiciels... Ce poste varie de 30,6 % en 2019 à 35,9 % en 2014. Ainsi, le taux de valeur ajoutée (rapport de la valeur ajoutée au produit), varie de 28,4 % de la production en 2019 à 31,3 % en 2017.

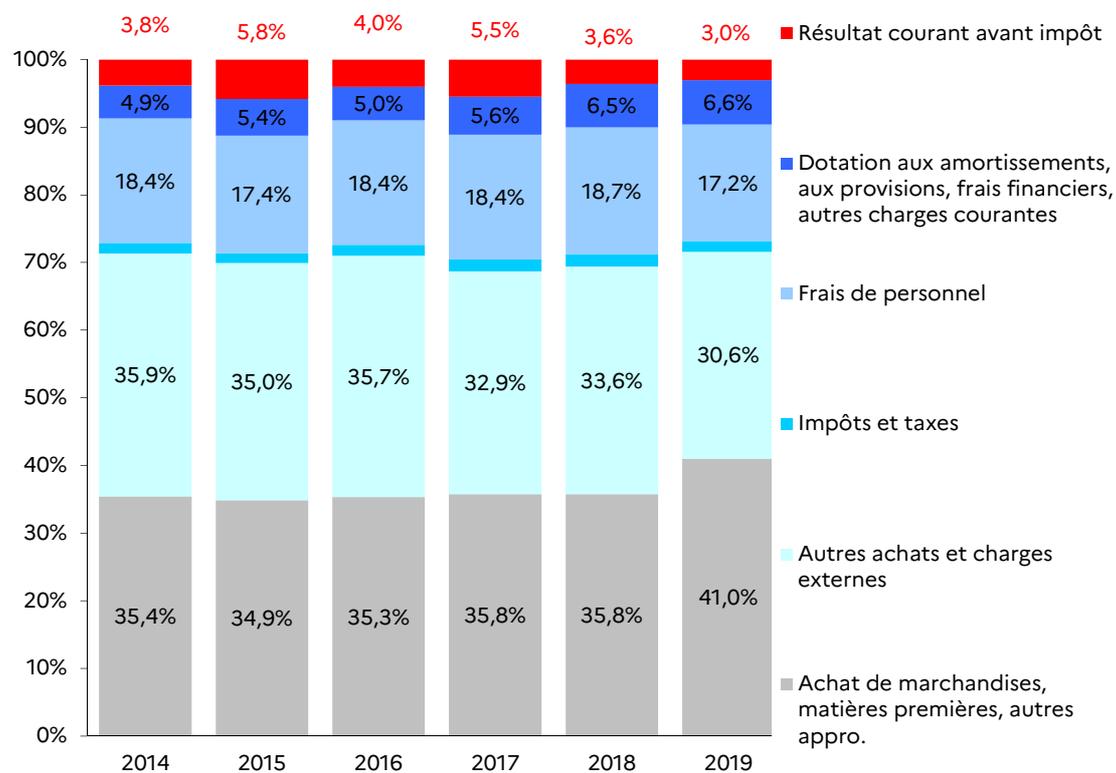
Le poids des frais de personnel varie de 17,2 % de l'ensemble des produits en 2019 à 18,7 % en 2018. La part du résultat courant avant impôt varie de 3,0 % de la production en 2019 à 5,8 % en 2015. Elle est de 3,0 % de l'ensemble de la production en 2019.

On ne dispose pas encore des résultats des entreprises pour 2020 (délais de traitement et de dépôt des comptes). Toutefois, comme indiqué dans la partie sur les coûts de production, en 2020, le prix du blé dur français augmenterait de 17,3 % (IPPAP blé dur) tandis que le prix moyen des pâtes à la sortie de l'industrie resterait stable (+ 0,2 % ; d'après l'Indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français, Insee 2020).

⁷ Ce secteur regroupe la fabrication de pâtes alimentaires, non cuisinées, ni farcies ni autrement préparées, telles que les macaronis et les nouilles, la fabrication de pâtes alimentaires, farcies ou autrement préparées, à condition qu'elles soient crues, la fabrication de couscous (semoule) et la fabrication de produits frais, en conserve ou surgelés à base de pâtes.

Graphique 168

Structure des charges des entreprises du secteur de la fabrication de pâtes alimentaires



Source : comptes d'un échantillon d'entreprises du code du secteur de la fabrication des pâtes alimentaires (N.A.F. 10.73 Z) publiés sur la base Diane

6. COMPTE DES RAYONS EPICERIE SALEE DES GMS

Les pâtes alimentaires sont vendues dans le rayon épicerie salée des GMS. Compte tenu de la grande diversité des articles de ce rayon (conserves, riz, soupes, condiments et sauces...), il n'a pas été jugé pertinent d'en présenter les comptes dès lors que le seul produit suivi par l'Observatoire dans ce rayon ne représente qu'environ 3 % de son chiffre d'affaires d'après Kantar Worldpanel (données 2019).

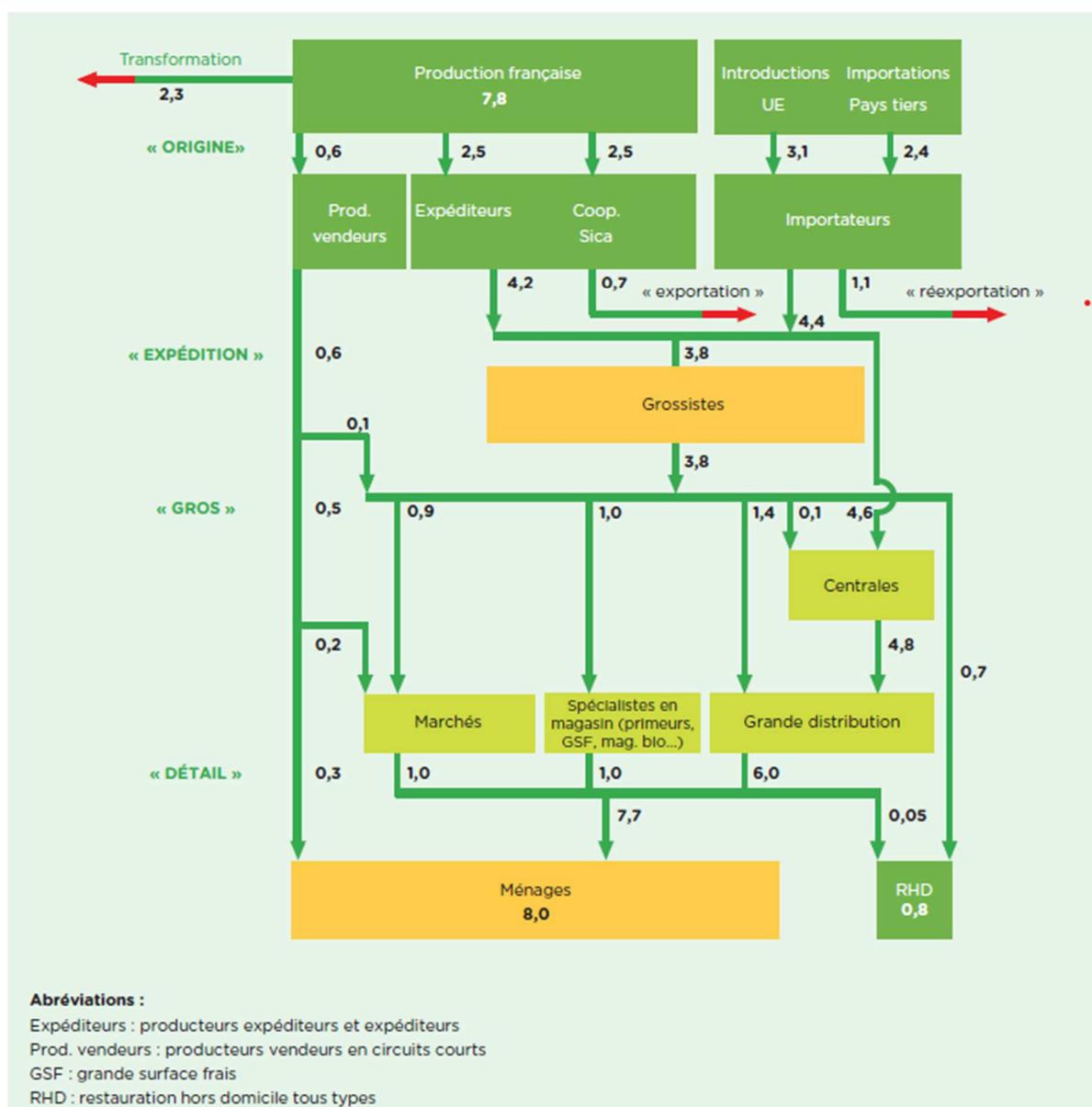
Section 9 – Fruits et légumes

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DES FRUITS ET LEGUMES

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

Schéma 19

Diagramme de la distribution des fruits et légumes frais (hors pommes de terre) en France
en millions de tonnes - Année 2018



Sources : diagramme élaboré par le Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes (Christian HUTIN).
CTIFL-Infos, septembre 2019. D'après Douanes, Insee, SSP, Kantar Worldpanel

Ce diagramme identifie les grandes fonctions intervenant dans l'approvisionnement du consommateur, depuis la production agricole jusqu'aux deux grands modes de consommation : dans les foyers (« ménages », sur les schémas) et hors domicile (RHD). Les achats par les ménages représentent encore plus de 90 % de la consommation totale, tant en volume qu'en valeur.

Au niveau du commerce de détail, trois types de points de vente distribuent les fruits et les légumes frais : les marchés (couverts, « *de plein vent* »...), les détaillants spécialisés en fruits et légumes et les magasins d'alimentation générale, de type GMS et supérettes, où se réalisent environ 75 % des achats de fruits et de légumes frais des ménages, tant en volume qu'en valeur.

L'Observatoire de la formation des prix et des marges a choisi de suivre le circuit aboutissant en GMS (hypermarchés, supermarchés, hors maxi discompteurs et supérettes), lesquelles distribuent environ 60 % des fruits et des légumes achetés par les ménages. Les prix au détail observés sont les prix proposés dans ces GMS.

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

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

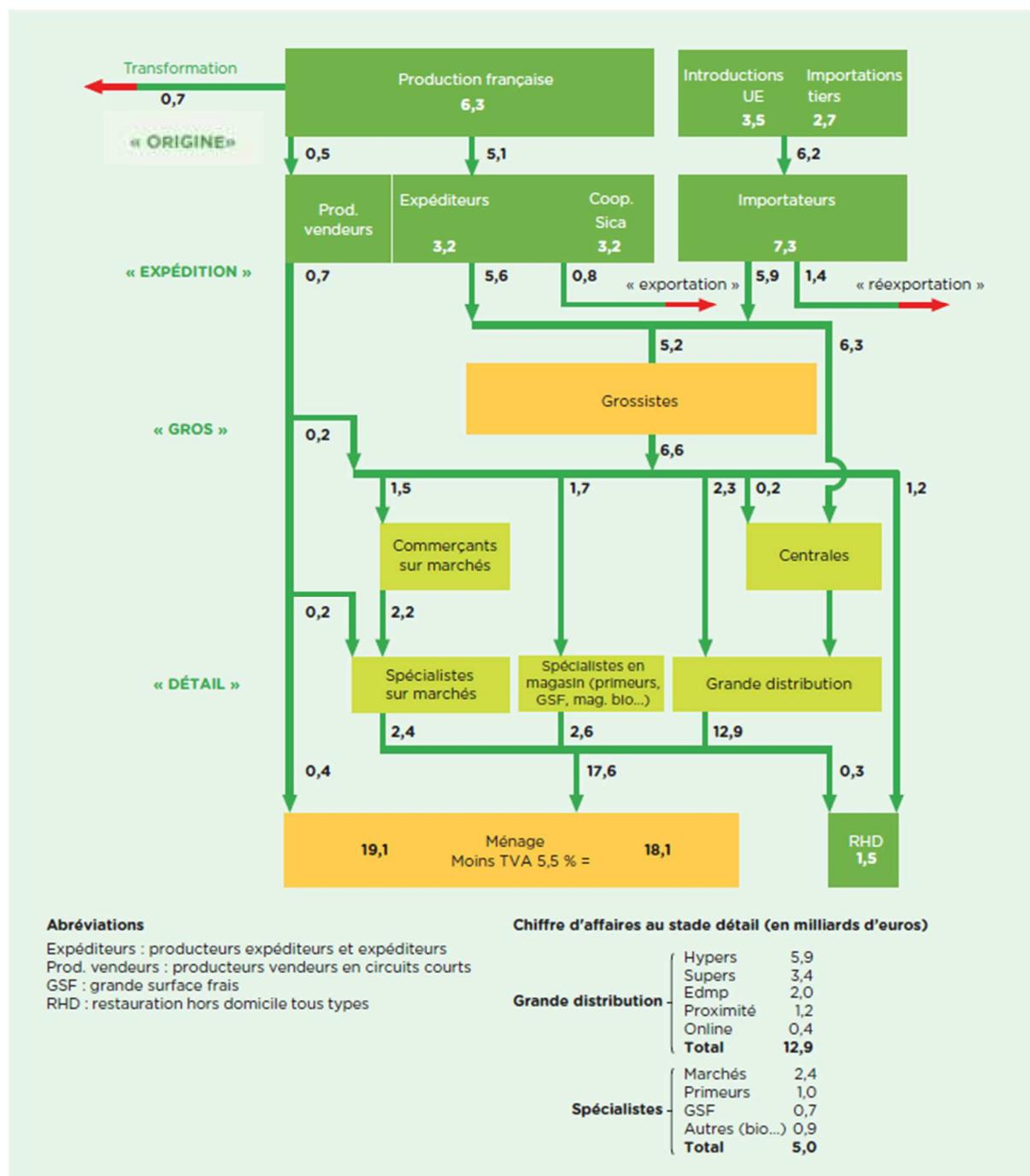
Ces expéditeurs relèvent du secteur du commerce de gros mais assurent ici les fonctions de regroupement de l'offre agricole, de tri, de calibrage et de conditionnement ; ils réalisent la négociation avec les grossistes ou les centrales d'achats et rémunèrent les producteurs agricoles sur la base du prix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

L'Observatoire de la formation des prix et des marges a retenu le stade « *expédition* » comme point d'observation des prix à la première mise en marché : les prix suivis, connus par les cotations à l'expédition, ne sont donc pas des prix à la production agricole car ils intègrent la marge brute de l'expéditeur.

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

Schéma 20

Diagramme de la distribution des fruits et légumes frais (hors pomme de terre) en France
en milliards d'€ hors TVA - Année 2018



Sources : diagramme élaboré par le Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes (Christian HUTIN). CTIFL - Infos, septembre 2019. D'après Douanes, Insee, SSP, Kantar Worldpanel

2. DONNEES ET METHODES : 2020 ANNEE ATYPIQUE, DONT LES TRAVAUX MENES PAR L'OFPM DIFFERENT DE CEUX MENES HABITUELLEMENT

L'année 2020 est très particulière pour l'étude des filières fruits et légumes dans le cadre de l'Observatoire. La crise sanitaire a stoppé les enquêtes détails du Réseau des nouvelles des marchés (RNM) pendant plus de la moitié de l'année (de mars à septembre inclus). Les enquêteurs du RNM étant dans l'incapacité d'effectuer des relevés de prix en magasin en raison des restrictions sanitaires, une enquête drive a été mise en place. Cela a permis de maintenir un suivi des prix, malgré la situation. Cependant cette enquête n'est pas comparable à l'enquête détail habituelle (cf.2.1). Compte-tenu des données limitées à disposition, l'OFPM n'a pu réaliser les travaux habituels pour les filières fruits et légumes. Ainsi, cette édition 2021 du rapport ne comporte pas d'étude habituellement faite de paniers de fruits ou de légumes. En compensation, il a été décidé en accord avec les membres du groupe de travail d'effectuer une décomposition de l'année 2020 en trois périodes, permettant une étude plus simple des données RNM. Chaque période est décrite au travers d'un produit et sa conjoncture. Des données complémentaires sur le commerce extérieur et la consommation de produits préemballés sont également exposées, permettant ainsi de présenter les principaux faits marquants des filières fruits et légumes pour 2020, malgré le peu de données disponibles.

Il est nécessaire de noter que cette année le chapitre des fruits et légumes n'a pas la prétention de s'inscrire dans la continuité des précédentes éditions. En effet, les données utilisées ne sont pas comparables à celles des années antérieures, comme expliqué par la suite. Il est préférable de considérer cette édition comme une étude des filières fruits et légumes spécifique à 2020.

2.1. Disponibilité limitée des cotations du RNM en 2020 : enquête détail et expédition

Comme évoqué ci-dessus, cette année a été très particulière pour la réalisation des enquêtes détail du Réseau des Nouvelles des Marchés (RNM). En effet, dès le premier confinement l'enquête détail a dû être suspendue. Après deux semaines d'interruption de relevés de prix, le RNM a mis en place une enquête drive pour les magasins non spécialisés (et également pour les spécialisés bio). Cette enquête a été maintenue durant 7 mois, de mars à octobre. Par la suite, l'enquête détail a été reprise au sein du RNM, sur un nouveau panel d'enquête. Ce changement de panel, à l'origine prévu pour le début de l'année 2020, permet de représenter différents types de magasins dit « non spécialisés » : des grandes et moyennes surfaces (GMS), à l'instar du précédent panel, mais également des magasins type enseigne à dominante marque propre (EDMP). Ce nouveau panel permet de prendre en considération l'évolution de certaines enseignes dites EDMP, ex-Hard-Discount, tendant à se rapprocher d'un fonctionnement de GMS. De plus, ce nouveau panel est plus représentatif à l'échelle nationale. Sur le schéma ci-dessous (Schéma 21) sont représentées les évolutions des enquêtes du RNM en 2020 et les ruptures des séries qui en découlent.

Schéma 21



2.2. Rupture des séries RNM enquête détail

Comme le montre le Schéma 21, ci-dessus les différentes séries entraînent des ruptures rendant impossible une étude des données en continu sur l'année complète. La première rupture apparaît lors de la transition entre l'enquête détail et l'enquête drive. En effet, les libellés sur les sites drive sont souvent moins précis, sur les calibres par exemple, et il y en a parfois moins pour une catégorie de produit qu'au détail. Il n'est donc pas possible d'affirmer que ce qui est observé en drive correspond à ce qui l'était dans l'enquête détail du début d'année. Par la suite, une deuxième rupture est à relever, rupture double cette fois-ci (changement de circuit et rupture du panel enquêté) avec l'enquête drive directement mais également avec l'ancienne enquête détail, en octobre avec la reprise de relevés en magasins. Pour les mêmes raisons que précédemment, il ne peut y avoir de comparaisons avec les données drive. De plus, cette enquête est faite sur un nouveau panel de magasins non spécialisés, décrit dans le paragraphe précédent, dont seul un tiers des magasins sont en commun avec l'ancien panel d'enquête. En l'état, il est préférable de ne pas établir de lien entre les deux séries de données, n'ayant pas de lien d'équivalence entre ces deux panels. L'année 2020 présente donc deux ruptures de séries empêchant ainsi une étude sur l'année complète. Afin de faciliter le travail de l'OFPM, trois périodes ont été sélectionnées pour correspondre à la fois aux séries disponibles et aux évolutions de la situation sanitaire du pays. Concernant l'enquête sur les données de prix à l'expédition il n'y a en revanche aucune rupture de série, les relevés n'ayant pas été impactés par les règles sanitaires.

2.3. Interruption des travaux de décomposition des prix et des marges habituellement menés

Les décompositions du prix au détail pour les fruits et légumes habituellement faites par l'OFPM ne sont pas réalisables pour l'année 2020. En effet, les séries de prix au détail utilisées en temps normal pour analyser ce secteur ne sont pas continues sur l'ensemble de l'année 2020. L'analyse de ce secteur en 2020 sera donc limitée à une approche qualitative.

Cependant, il nous semble important d'apporter quelques éléments d'explication de l'évolution du prix au détail. Ce point a été largement discuté durant l'année 2020, avec un ressenti relayé par les médias d'augmentation des prix durant le 1^{er} confinement. Bien que les travaux ne puissent pas apporter de réponse quantitative à ce sujet, il nous semble important de préciser quelques éléments préalables à l'analyse de cette question. Les évolutions des prix au détail peuvent s'expliquer par plusieurs facteurs qui doivent être pris en compte dans la composition du prix et la manière dont il est perçu. L'étude de FranceAgriMer sur [l'impact de la crise de la Covid-19 sur la consommation alimentaire en France : parenthèses, accélérateur ou éléments de ruptures de tendances](#), publiée en septembre 2020, identifie d'ailleurs quelques facteurs préalables à l'analyse de cette question. En effet, l'évolution du prix pour le consommateur peut être liée à :

- un changement des circuits d'achat ;
- un effet lié à la modification des activités promotionnelles ;
- des substitutions de gammes ou de produits ;
- une augmentation du nombre de repas pris à domicile, faisant mécaniquement augmenter le budget alimentaire qui est lié, provoquant un biais de perception où le montant du ticket est en hausse, en raison d'un nombre d'articles plus élevé.

Par ailleurs, s'ajoutent les effets saisonniers (composante du prix qui est la même d'une année à l'autre pour une date définie), les effets conjoncturels (en lien avec les effets accidentels ou les aléas climatiques) et l'inflation réelle des prix.

Nous invitons donc le lecteur à une grande prudence pour mener à bien ce type d'analyse.

2.4. Construction de 3 périodes d'analyse pour l'année

Afin de permettre l'étude des données disponibles, tout en jonglant avec les ruptures de série ; il a fallu subdiviser l'année 2020 en trois périodes d'analyse.

Les premières semaines de 2020, semaines 1 à 11, n'ont pas été conservées pour cette étude. En effet, les produits de cette période sont pour une partie des productions hivernales, dont les campagnes ont débuté en 2019. Pour l'autre partie, il s'agit de produits plus printaniers dont la campagne commence à cette période et se retrouvent en plein cœur de campagne durant le confinement de mars. La conjoncture globale étant de surcroît peu animée si on la compare avec le reste de l'année, il est apparu peu pertinent d'étudier ce début d'année 2020.

La première période analysée correspond donc à la période du premier confinement, s'étendant de la semaine 11 à la semaine 20. Les données de cette période correspondent à l'enquête drive du RNM, dont le début d'enquête commence en semaine 14.

Par la suite, la deuxième période analysée est une période estivale élargie, allant de la semaine 20 à la semaine 40. Cette analyse repose également sur les séries de données drive. La météo ayant été estivale jusqu'à très tardivement, le choix d'un élargissement de la période estivale (été et mois de septembre) a été fait.

Enfin le deuxième confinement et la fin de l'année sont étudiés de la semaine 40 à la semaine 53. Les données analysées sont celles de l'enquête détail reprises par le RNM en semaine 40, soit début octobre. Cette période d'étude permet d'observer les évolutions du marché à l'approche du confinement, mais également à la sortie de ce dernier en fin d'année.

Pour parler de chacune de ces périodes, un produit représentatif est analysé.

Toutefois, nous avons choisi de ne pas publier d'indicateur de marge brute pour les trois produits présentés. D'une part, compte-tenu de la durée limitée dans le temps, sans historique cette information est somme toute contrainte. Par ailleurs, la réalisation de tels travaux nécessite de disposer d'informations sur les circuits d'approvisionnement des drive. Ces circuits sont-ils les mêmes que ceux des fruits et légumes vendus en GMS ? La réponse nous semble variable selon le type de drive enquêté (drive solo, accolé ou picking). Ainsi, selon le type de drive les circuits d'approvisionnement peuvent être similaires ou différents de ceux fournissant par ailleurs l'enseigne. Pour finir, l'homogénéité du produit étudié entre les stades détail et drive n'est pas totalement garantie.

Encadré 20

Différents typologies de drive

- **Drive solo** : point de retrait indépendant généralement positionné auprès des axes de circulation importants.
- **Drive accolé** : système de retrait de marchandises commandées proche voire accolé au magasin traditionnel.
- **Drive picking** : ce type de drive dépend d'un hypermarché voire d'un supermarché. Les commandes sont préparées à partir des produits disponibles physiquement dans le magasin.

3. 2020 : UNE ANNEE ATYPIQUE MARQUEE PAR UN CONTEXTE SANITAIRE ET LA METEO

3.1. Conjoncture 2020

En avant-propos, la marge brute n'a pas été calculée à partir de l'étude des données de prix comme explicité en paragraphe 2.4. En effet, il est difficile de garantir une continuité entre les produits observés à l'expédition et ceux observés sur les sites drive. Bien que les données de prix permettent d'observer une tendance générale, les drive ne présentent pas toujours une offre similaire à l'offre détail présente en magasin. Il est donc délicat de calculer un indice de marge brute, l'OFPM ne pouvant pas garantir qu'il y ait une continuité entre les produits observés à l'expédition et en drive.

Le tableau ci-dessous résume les différents produits retenus pour l'étude de conjoncture.

Tableau 38

Libellés pour extraction des données de prix

Asperge		Tomate		Endive	
Expédition	Drive	Expédition	Drive	Expédition	Détails
- Types : blanche ; verte ; violette	ASPERGE "autre que verte" France +16 mm cdt 1kg ;	Moyennes entre libellés de tomates rondes	-Un seul libellé pour les tomates grappes :	ENDIVE Bretagne cat.1 colis 5kg	ENDIVE France Vrac
- Cat. I		grappes et rondes non grappes	TOMATE ronde rouge grappe France	ENDIVE Bretagne cat.1 sachet 1kg	
- Bassins : Alsace ; Sud-Est ; Sud-Ouest ; Val de Loire	ASPERGE "autre que verte" France +16 mm cdt 500g ;			ENDIVE haut de gamme Bretagne cat.1 colis 5kg'	
-	ASPERGE "autre que verte" France +16 mm vrac ;		- Un seul libellé pour les tomates non grappes :	ENDIVE Nord-Picardie cat.1 sachet 1kg	
- Conditionnements : plateau ; botte 1 kg ; botte 500 g			TOMATE ronde rouge France vrac		
- Calibres : 12-16 mm ; 16-22 mm ; +22 mm	ASPERGE "autre que verte" France 10-16 ou 12-16mm cdt 500g ;				
	ASPERGE verte France 10-16 ou 12-16mm cdt 500g				

Pour rappel, les limites de campagne considérées pour ces produits sont :

- Asperge : semaine 12 à semaine 23 ;
- Tomate : semaine 10 à semaine 45 ;
- Endive : semaine 36 (année n) à semaine 35 (année n + 1).

D'après Kantar Worldpanel, les volumes du circuit on line généraliste représentent 1,3 % des volumes totaux d'asperges en 2020 et respectivement 3,6 % pour les tomates et 3,4 % pour les endives.

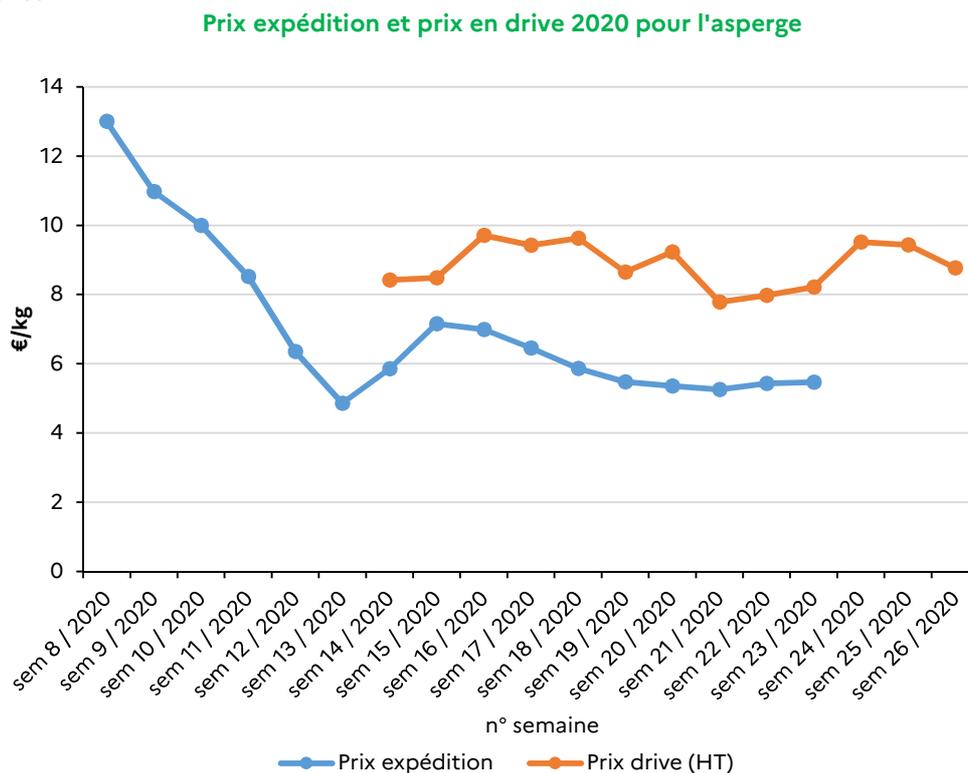
3.1.1 Premier confinement : l'asperge début de campagne difficile suivi d'une remontée des cours

L'annonce du premier confinement en semaine 11 perturbe fortement le déroulement des différentes campagnes. En pleine période de mise en place des produits printaniers, les consommateurs recherchent dans un premier temps des produits stockables, pouvant se conserver à moyen terme. La demande porte alors sur des produits tels que la pomme, l'endive, le poireau, la pomme de terre, le chou-fleur... Habituellement ces produits bénéficient de peu d'intérêt notamment avec l'arrivée d'une météo plus douce et des productions de saison. Ces dernières débutent généralement leur campagne avec une demande peu présente (point le plus bas des prix expédition en semaine 13 pour l'asperge). En effet, les produits tels que la fraise et l'asperge sont considérés par les consommateurs comme festifs et pouvant se conserver plus difficilement. Par la suite, la mise en avant des productions françaises de saison (communication du ministère, de l'interprofession et mise en avant par les GMS) permet une amélioration de la demande. La situation s'inverse rapidement et l'offre pour ces produits devient insuffisante pour satisfaire la demande générale. Globalement, les prix de ces produits fluctuent souvent et suscitent parfois des interrogations de la part des consommateurs. Les produits présentant une bonne conservation restent appréciés sur toute la durée du confinement malgré une météo douce, les consommateurs étant toujours en recherche de ce type de produits.

Durant cette période des problèmes logistiques, notamment sur le transport, ont pu affecter les approvisionnements du marché (par exemple pour l'endive). Avec une offre limitée, les cours ont été haussiers, dissuadant parfois la demande. Les problèmes de main d'œuvre ont également pu affecter la production (comme en fraise). Les saisonniers venant de l'étranger n'ont pas pu venir travailler en France sur une partie du confinement. Les bénévoles, venant en aide, n'ont pas pu remédier intégralement à ce manque de main d'œuvre habituée à réaliser ce type de travaux. La production a présenté des baisses de rendement, limitant également l'offre. Sur le marché de gros, le commerce fût quasiment inexistant. En effet, la fermeture des restaurants et des collectivités a entraîné une forte baisse de la demande. Seuls quelques établissements de restauration collective (hôpitaux, ...) restés ouverts ont été actifs. Certains produits ont fortement souffert de cette baisse d'activité, notamment pour certaines variétés de salade principalement destinées aux restaurateurs (feuilles de chênes, variétés rouges, ...).

Durant le premier confinement, la fréquentation des hypermarchés a diminué, au profit des supermarchés et commerces de proximité. Ainsi, les hyper souvent situés en dehors des villes, dans les zones commerciales, ont été délaissés en raison notamment des restrictions de déplacement au profit de commerces de plus petite taille, de proximité. Dans ce même contexte, la sollicitation des sites drive a augmenté.

Graphique 169



Source : FranceAgriMer d'après le Réseau des nouvelles des marchés

Le début de campagne de l'asperge coïncide avec les annonces du premier confinement. Comme l'illustre les données expédition sur le Graphique 169, les consommateurs se désintéressent de l'asperge, faisant chuter la demande. Les consommateurs perçoivent ce produit comme festif, ne pouvant se conserver. La situation inédite du confinement entraîne dès la semaine 11 une recherche de produits de première nécessité et pouvant se conserver. Une communication est alors faite de la part des professionnels et du ministère sur les difficultés de la filière. Une incitation à la consommation de produits de saison et français permet alors de repositionner l'asperge au centre des demandes. La situation s'inverse alors, et l'offre devient insuffisante face à la demande soudaine. Les stocks se vident et les cours augmentent. Ils restent fermes sur tout le reste de la campagne. Par ailleurs, les aléas climatiques en avril ralentissent la production, renforçant les cours. L'asperge intéresse les consommateurs durant tout le printemps, notamment à l'approche des fêtes pascales. En fin de campagne, le déconfinement provoque un désintérêt général des consommateurs pour l'alimentation. L'offre toujours limitée en asperge permet cependant de conserver des prix stables. L'Ascension et la Pentecôte sont de nouvelles occasions favorisant un écoulement conséquent de ce produit festif.

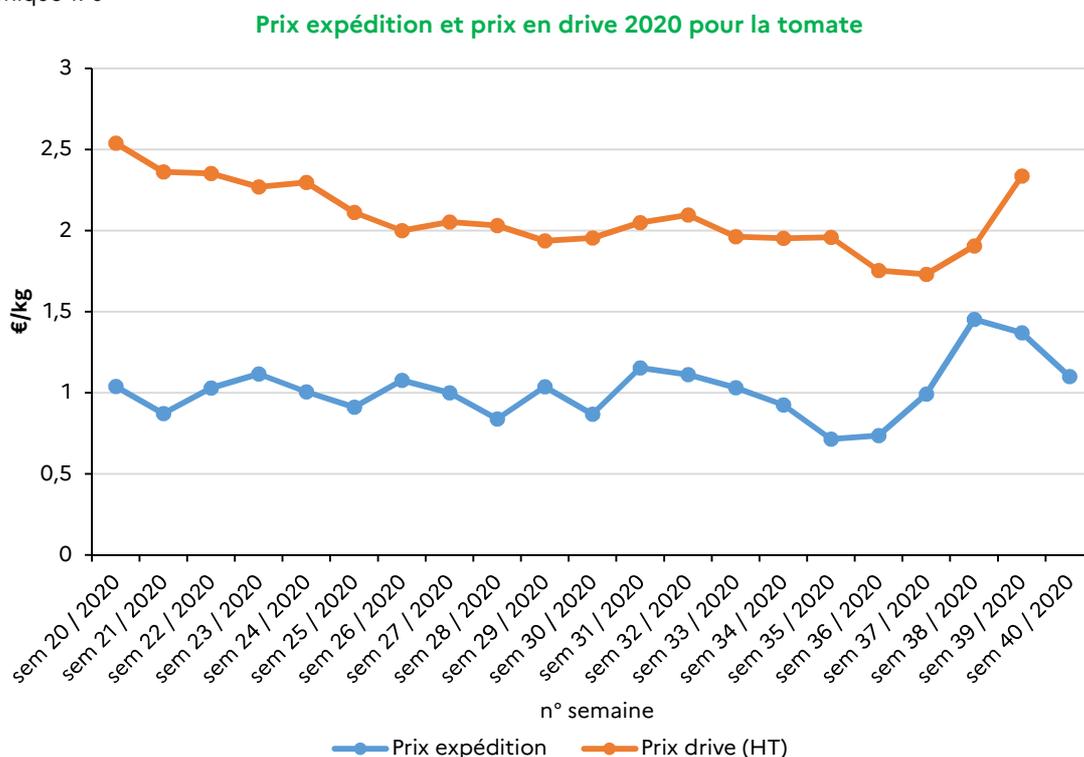
Malgré un début de campagne inquiétant du fait du manque d'intérêt de la demande, les opérations de communication et de mise en avant du produit ont permis d'inverser la situation. Un approvisionnement exclusivement français de la distribution aura permis à la production nationale de s'écouler sur la majorité de la campagne.

3.1.2 Période estivale : la tomate, campagne précoce concurrencée par les productions des jardins familiaux

A la sortie du confinement en semaine 20, les campagnes estivales débutent avec les premiers volumes de cerise ou encore de courgette. L'abricot et la pêche nectarine ne tardent pas non plus à arriver sur le marché. Les campagnes estivales présentent toutes globalement une dizaine de jours d'avance. En parallèle, les comportements de consommation reviennent peu à peu à la normale, avec un retour dans les hypermarchés notamment. Les restaurants et

collectivités restent cependant peu présents sur le marché de gros, l'incertitude sur l'évolution de la situation sanitaire a pesé sur les décisions des acheteurs. En juin la météo est très changeante, et les conditions estivales ne s'installent pas franchement. La demande pour les produits bien que présente, reste cependant réservée. En juillet, la météo s'améliore et les températures deviennent propices à la consommation des produits de saison. Cette tendance se poursuit en août avec les vagues de chaleur qui renforcent de nouveau la consommation de produits tels que le melon ou la pêche-nectarine. L'offre de ces produits est cependant insuffisante du fait de l'avancement des campagnes débutées précocement et avec des problèmes de pollinisation en juin (concernant le melon). Durant cette période estivale, la précocité des campagnes se poursuit avec une arrivée du raisin, de la poire et de la pomme (dans le Sud-Est). Ces produits subissent une forte concurrence des produits de saison toujours bien présents et bénéficiant d'un fort intérêt des consommateurs. Certains produits connaissent cependant une faible demande durant toute la période estivale, malgré une météo propice à la consommation du produit. En effet, il semblerait que les jardins familiaux aient été particulièrement utilisés cette année, suite à un intérêt pour le jardinage accru durant le confinement. Ainsi, la tomate et la salade sont moins demandées durant une grande partie de l'été. En septembre les produits automnaux sont toujours en concurrence avec les produits d'été tels que la pêche-nectarine, le melon ou la prune. La météo, avec des températures encore chaudes, ne favorise pas le développement de la demande pour les produits d'automne.

Graphique 170



Source : FranceAgriMer d'après le Réseau des nouvelles des marchés

La demande pour la tomate est forte au début du mois de juin. La Pentecôte et la météo favorisent les ventes. Des difficultés demeurent cependant en ce qui concerne les petits fruits. Dès la semaine 23, l'offre est limitée par une production en baisse, sous l'effet d'un climat plus frais. Les promotions permettent de maintenir un bon flux de ventes. Cependant en semaine 24, les conditions météo n'incitent plus à la consommation et la demande est en retrait. L'offre ne s'écoule plus de façon satisfaisante, excepté pour les variétés anciennes, dont le creux de production permet au marché d'être plus fluide. Les tomates petits fruits sont déclarées en situation de crise conjoncturelle depuis le 18 juin. Les prix se stabilisent, mais sont bas. Début juillet, le marché est difficile depuis plusieurs semaines, avec une demande qui varie beaucoup en fonction de la météo. Ainsi, si le climat estival en semaine 26 anime la demande, celle-ci est

en retrait dès la semaine 27, avec la dégradation des conditions climatiques et malgré une amélioration en fin de semaine, les consommateurs restent peu intéressés. L'offre, quant à elle, s'étoffe avec l'arrivée des productions sous abris froids et de nouveaux apports en variétés typées. Face à la faible demande, des stocks se forment, en dépit de concessions sur les prix. Seul le marché de la tomate ronde grappe bénéficie d'une certaine fluidité, grâce aux nombreux engagements commerciaux qui permettent quelques sorties de volumes. En fin de semaine 28, la perspective d'un long week-end et l'amélioration des conditions climatiques entraînent un regain d'intérêt pour les tomates chez les consommateurs. Début août la faiblesse de l'offre, due à un retard de production, et les actions promotionnelles permettent un écoulement fluide. Cependant, malgré une météo estivale favorable à la consommation, la demande reste sur la réserve et ne montre pas un fort intérêt pour le produit (toutes segmentations confondues). En fin de mois d'août, deux situations se profilent. Dans le bassin du Sud-Est, l'offre manque de volume et le marché est à flux tendu. En Bretagne et en Val-de-Loire, les volumes sont plus importants, le marché est lourd avec une demande peu dynamique. Les cours sont alors au niveau de la moyenne quinquennale pour la tomate. Pour les petits fruits, les cours sont plus élevés mais en baisse. Tout au long du mois d'août, les jardins familiaux sont très concurrentiels pour la filière. Le marché s'est toutefois compliqué pour la tomate fin août. En effet, le climat maussade de la semaine 35 n'a pas incité à la consommation. Plus globalement la demande a été faible, notamment pour les tomates grappes et rondes. Les stocks se sont accumulés et des lots ont dû être jetés. Par conséquent, le produit est entré en crise conjoncturelle le 31 août pour 11 jours. Par la suite, l'offre diminue petit à petit. La demande dynamisée par la météo estivale de la semaine 38 est en hausse. Tous ces facteurs permettent une revalorisation des cours. La fin des variétés anciennes permet une meilleure mise en avant des tomates rondes et grappes. Des ruptures d'approvisionnement ont parfois lieu. Le marché apparaît plus lent en petits fruits cependant.

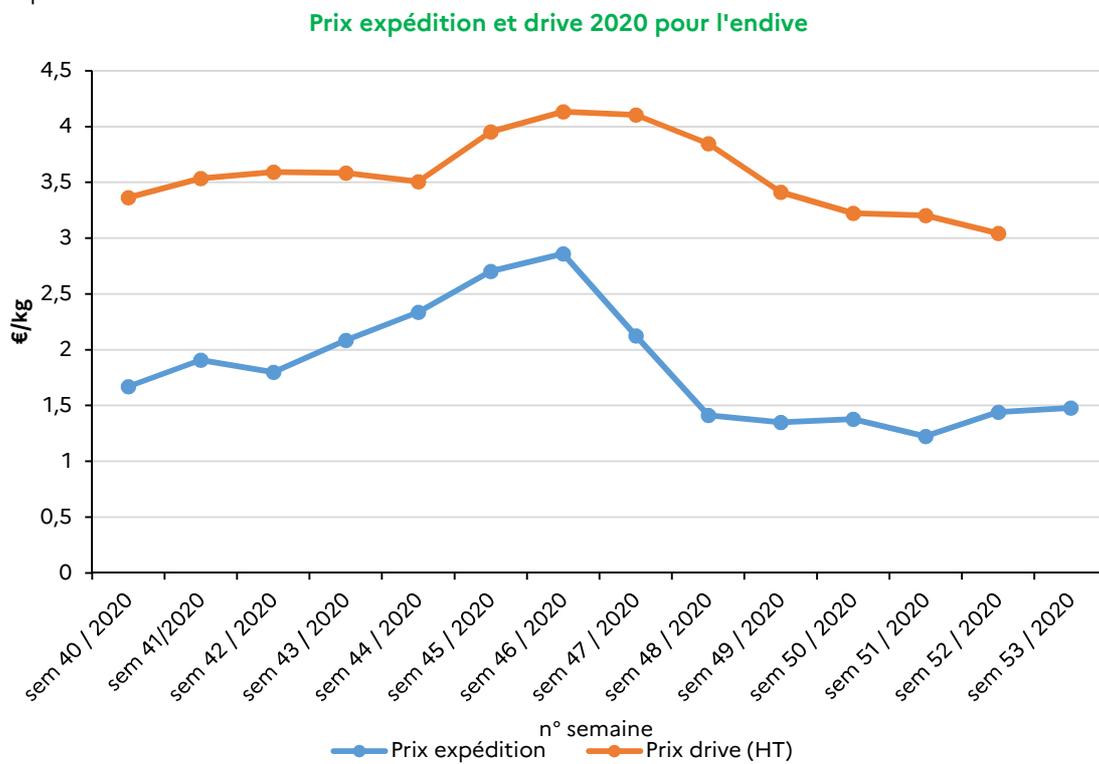
3.1.3 Le deuxième confinement et la fin de l'année : l'endive – un produit fortement demandé en début d'année, qui retrouve une situation calme en fin d'année

En octobre la situation s'inverse pour les produits de saison. La météo se rafraichit et les campagnes estivales tardives se terminent. La demande se repositionne sur les produits de saison, permettant ainsi une amélioration des marchés. Les conditions météo limitent cependant l'offre de certains produits comme le poireau ou le chou-fleur pour lesquels les travaux aux champs sont complexes à cause des pluies. Au cours du mois d'octobre la situation sanitaire se dégrade. Les différentes mesures prises (couvre-feu, fermeture des restaurants ...) perturbent le marché. Les acheteurs sont plus attentistes du fait de l'incertitude des évolutions à court terme du marché. De plus, la fermeture des restaurants ralentit de nouveau l'activité sur le marché de gros. Certains produits comme la salade, pour certaines variétés spécifiques, souffrent d'une demande insuffisante sur le marché de gros. Les vacances scolaires d'octobre renforcent le calme des marchés. Fin octobre (semaine 44), l'annonce d'un second confinement entraîne une augmentation des commandes, notamment de la grande distribution pour refaire ses stocks. L'activité en rayon augmente, notamment pour les produits d'hiver (poireau, carotte, endive ...).

En semaine 45, l'activité redevient calme et les commandes sont moins dynamiques. Les professionnels restent prudents, ce confinement permettant à de nombreuses personnes de continuer à travailler pour partie sur place, les comportements de consommation différent de ceux du premier confinement. En effet, la consommation à domicile pour le déjeuner n'est pas aussi importante, les consommateurs en télétravail étant moins nombreux qu'au premier confinement. De plus, les collectivités restent présentes sur les marchés de gros, avec le maintien de l'ouverture des écoles. Par la suite, bien que les acheteurs restent prudents dans leurs commandes du fait de l'évolution incertaine de la situation sanitaire, les marchés sont globalement calmes. Le climat doux de novembre n'est pas favorable à la consommation de produits tels que le poireau. En décembre, le retour de la météo hivernale permet un regain de dynamisme pour la demande en produits de saison. L'absence des restaurateurs reste cependant handicapante pour certaines filières. A l'approche des fêtes de fin d'année, la

réouverture de l'ensemble des commerces disperse la demande pour les produits alimentaires. En outre, la période de fin d'année est généralement peu favorable à la consommation de produits peu festifs comme le chou-fleur, la carotte et le poireau. La clémentine de Corse bénéficie en revanche d'un écoulement fluide et d'un bon intérêt des consommateurs.

Graphique 171



Source : FranceAgriMer d'après le Réseau des nouvelles des marchés

Dès le début du mois de novembre la production d'endive subit de faibles rendements. En effet, les racines anciennes de l'année précédente ont été impactées par les chaleurs de l'été 2020 et ne sont pas de très bonne qualité. De même les jeunes racines, devant prendre le relais de la production des anciennes ont été affectées par la sécheresse de l'été. Malgré une meilleure qualité, elles présentent aussi un rendement faible. L'offre est donc limitée. Les consommateurs en parallèle se montrent très intéressés par le produit, soutenant la demande, d'autant plus en fin de semaine 44 avec les annonces de confinement. Malgré une activité moins soutenue par la suite, le marché demeure tendu tout au long des semaines 45 et 46. Les prix sont stables mais élevés, ce qui dissuade certains acheteurs. Par la suite, les rendements s'améliorent en fin de mois, permettant ainsi une baisse des prix. En décembre, les rendements à la production s'améliorent. Le marché se rééquilibre et l'offre est d'un niveau convenable pour la saison. La demande, bien que brièvement dynamisée par la chute des températures en semaine 49, est calme en cette fin d'année. Le produit peu festif intéresse moins les consommateurs, d'autant plus que la réouverture de l'ensemble des commerces les détourne des rayons alimentaires. Le marché reste calme durant toute la fin de l'année avec des cours stables.

Encadré 21

Focus Salade 2020

Dans cet encadré est présentée la conjoncture de la filière salade pour 2020. En effet, cette campagne a été très difficile. Le produit a souffert de la situation sanitaire inédite de 2020, mais également du climat et d'un désintérêt des consommateurs pour l'achat de ce produit. Durant le premier confinement, la fermeture des restaurants et l'arrêt des marchés de plein vent réduisent les débouchés pour le marché de gros. Les variétés s'écoulant principalement sur ces circuits telles que les jeunes pousses ne bénéficient pas d'une bonne demande. La 4^{ème} gamme également connaît des problèmes d'écoulement. Les destructions aux champs s'enchainent. Après le déconfinement en semaine 20, la réouverture des restaurants est lente et l'évolution de la demande sur les marchés est peu évolutive pour le produit.

La météo au début de la période estivale ralentit la consommation de salade. La demande ne suffit pas à écouler l'offre accumulée durant la fin du mois de mai. Ainsi, malgré une production freinée par la météo maussade de juin, les cours baissent. En juillet, malgré une hausse des températures la demande augmente peu pour le produit. La filière constate un désintérêt pour le produit. La concurrence des jardins familiaux semble avoir été plus conséquente cette année. En effet, le confinement a entraîné un fort intérêt des particuliers ayant un jardin pour les potagers. La salade faisant partie des trois principaux légumes cultivés par les particuliers, ces productions parallèles semblent avoir fortement impacté l'état de la demande sur la période estivale. Des destructions aux champs ont de nouveau été pratiquées au cours des mois de juin et juillet. En août les vagues de chaleur finissent par dynamiser la demande. Les cours s'orientent à la hausse et la situation s'améliore et se maintient jusqu'à la fin septembre.

En octobre la dégradation des conditions climatiques ralentit la production. L'offre est donc limitée et la demande est bien présente pour le produit. Les cours sont alors en hausse. La transition entre les productions de plein champ et sous-abri s'effectue durant le mois. La demande se maintient pour le produit jusqu'en semaine 45. La production de salade d'hiver du Sud-Est débute en retard, ce qui permet aux autres bassins de valoriser au mieux leur production. Cependant, en novembre le climat doux et ensoleillé dynamise la production nationale. L'offre augmente considérablement mais la demande pour le produit diminue dès la semaine 46. Les prix s'orientent à la baisse. La production du Sud-Est entre également en concurrence avec les autres bassins et les prix sont de nouveau réorientés à la baisse. Cette situation globale n'est cependant pas identique d'une région à l'autre. Ainsi en Val de Loire, l'offre de fin de campagne ne suffit pas à la demande. En décembre, le retour du froid limite de nouveau la production. Cependant la demande est peu présente. En effet, la consommation est quasi-absente pour le produit. Cette situation perdure jusqu'aux fêtes de fin d'année. Des destructions sont de nouveau pratiquées par manque de débouchés. Les restaurateurs étant de nouveau fermés depuis fin octobre, les variétés spécifiques à ces débouchés connaissent elles aussi un manque de demande, notamment pour les variétés rouges, les feuilles de chêne ou encore la Lollo.

En 2020, la situation sanitaire a donc été particulièrement handicapante pour les variétés dépendantes de la RHD. A cause d'un manque de débouchés, des destructions aux champs ont ponctué les campagnes de ces différentes variétés. L'attrait pour le jardinage, renforcé pendant le confinement, a également été très concurrentiel. Ainsi la demande s'est montrée moins présente qu'escomptée, notamment pendant la période estivale. La filière demeure fragile en 2021, l'absence des restaurateurs perdurant et le manque de débouchés restant préoccupant.

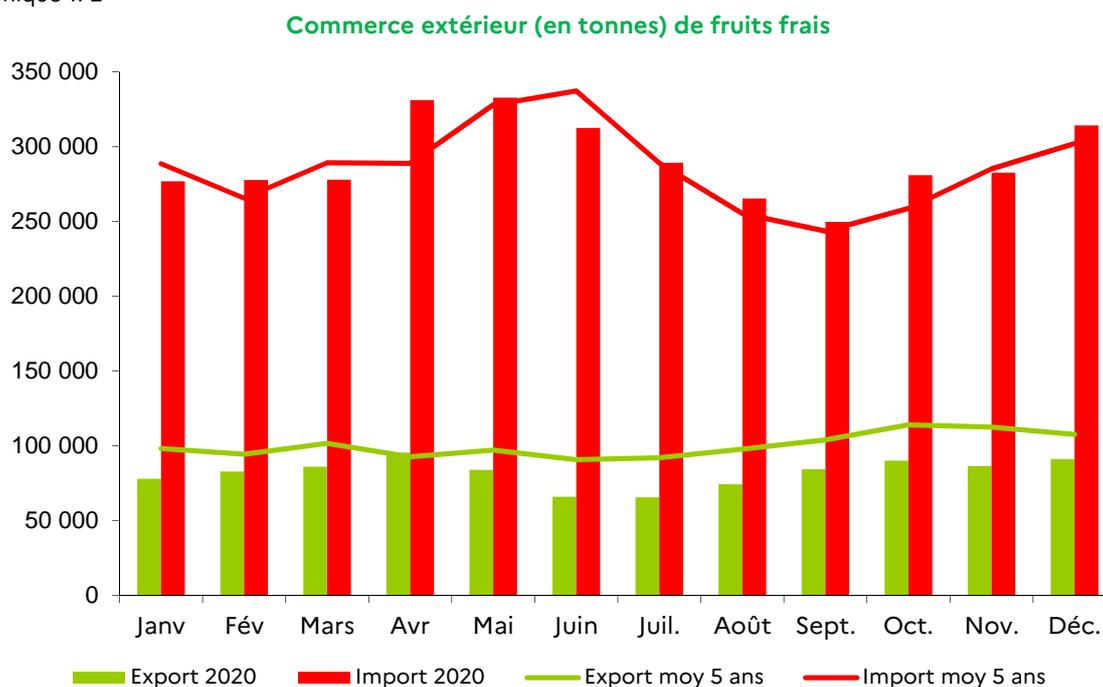
3.2. Dynamique du commerce extérieur en 2020 – volumes globaux des fruits et légumes frais importés ou exportés proche des moyennes quinquennales, avec des nuances selon les fruits et légumes

L'analyse des données du commerce extérieur présentées ci-dessous porte sur les volumes des fruits et légumes frais, et résulte de données issues de la douane française.

Au démarrage du premier confinement, un léger décrochage des volumes importés des fruits frais comparé à la moyenne quinquennale est à noter durant le mois de mars. Toutefois, cet écart n'a pas duré et a été compensé dès avril. Le recul des importations au mois de mars concerne essentiellement les pommes, les avocats, les ananas et les fraises. En effet, à l'exception de la pomme pour laquelle l'offre nationale était abondante, les produits « plaisirs », comme c'est typiquement le cas pour la fraise ou l'ananas ont été délaissés par les consommateurs en cette période d'incertitude. Un focus « fraise » affine les constats spécifiques pour ce fruit. Par ailleurs, l'impact du second confinement sur les importations ne semble pas ou peu marqué durant le mois de novembre : légère diminution en novembre suivie d'une reprise au mois de décembre en comparaison avec la moyenne quinquennale.

Au final, les volumes d'importation de fruits frais durant 2020 semblent assez proches de la moyenne 5 ans. Les volumes des exportations sont quant à eux en recul, - 18 % des volumes en 2020 comparés au volume moyen annuel, diminution qui s'explique pour partie par la baisse des exportations de pommes (notamment à destination des pays tiers, surtout vers le Proche-Orient ou le grand export vers l'Asie)

Graphique 172

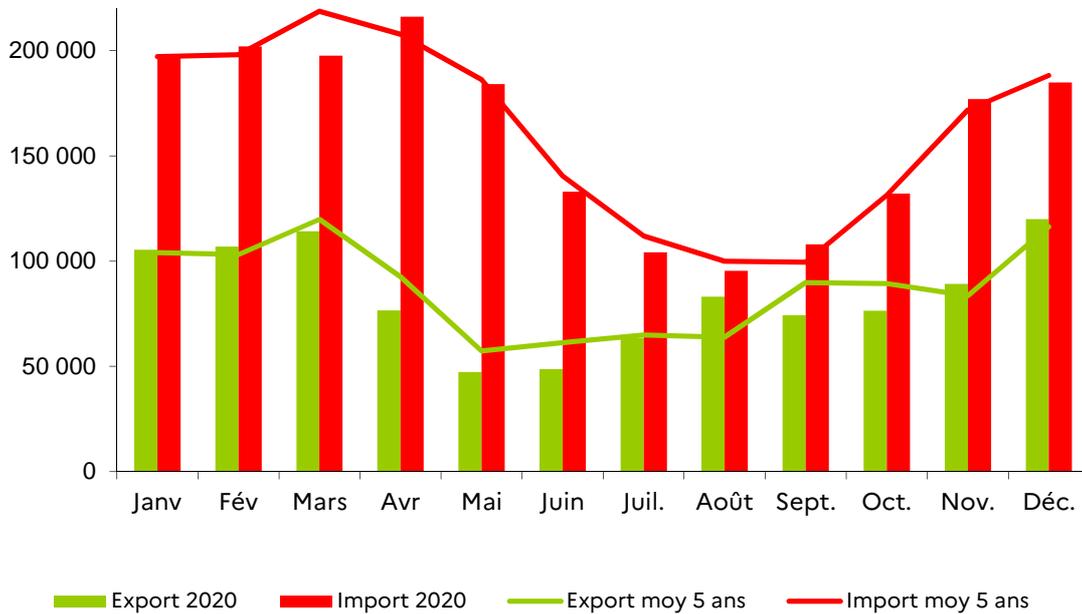


Source : FranceAgriMer d'après la douane française

Concernant les légumes frais, à l'instar des fruits, un écart est à souligner durant le mois de mars entre les volumes importés pour 2020 et la moyenne 5 ans pour ce mois. Cette différence s'explique notamment par la diminution des volumes de tomates et les salades en provenance d'Espagne et des Pays-Bas. Néanmoins, la reprise de ces importations ne se fait pas attendre et dès avril les volumes importés dépassent même la moyenne quinquennale. Le 2^{ème} confinement, ne semble pas impacter les volumes importés en fin d'année. Les importations 2020 présentent un profil similaire à celui observé ces 5 dernières années. Les volumes exportés sont quant à eux en léger recul, - 4 % en 2020 au regard de la moyenne 5 ans. Ce recul est retrouvé pour les carottes, les concombres, les salades normalement expédiés sur les marchés européens voisins durant la période estivale.

Graphique 173

Commerce extérieur (en tonnes) de légumes frais (hors pomme de terre)

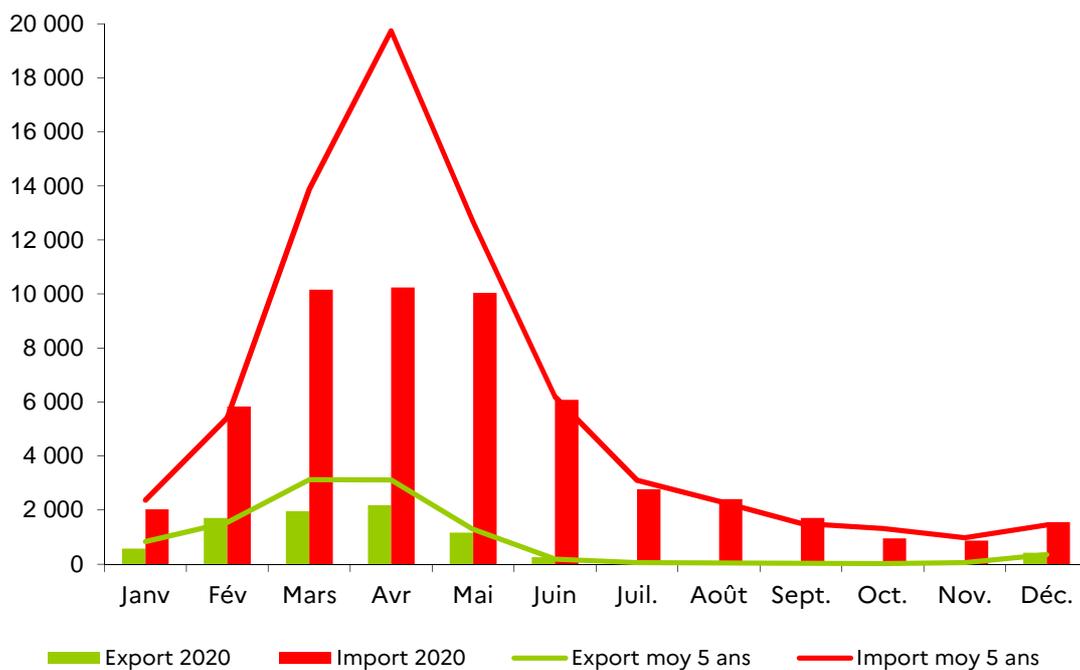


Source : FranceAgriMer d'après la douane française

Toutefois, ces constats généraux pour les fruits et les légumes sont à affiner selon le fruit ou le légume étudié. Ainsi pour la fraise - fruit largement plébiscité lors du premier confinement afin de soutenir l'offre française vendue en GMS - les volumes importés en mars, avril, et mai sont largement inférieurs aux volumes moyens observés pour ces trois mois.

Graphique 174

Commerce extérieur (en tonne) de fraise



Source : FranceAgriMer d'après la douane française

3.3. 2020 : une année marquée par la percée du circuit drive associée à une offre pré-emballée

A la différence des données du RNM habituellement utilisées par l'Observatoire pour étudier la filière fruits et légumes française, l'analyse suivante repose sur les données du panel Kantar Worldpanel. Ainsi, la question de l'offre des fruits et légumes pré-emballés s'est posée pour l'année 2020 en comparaison avec la moyenne de ces volumes sur les 5 dernières années.

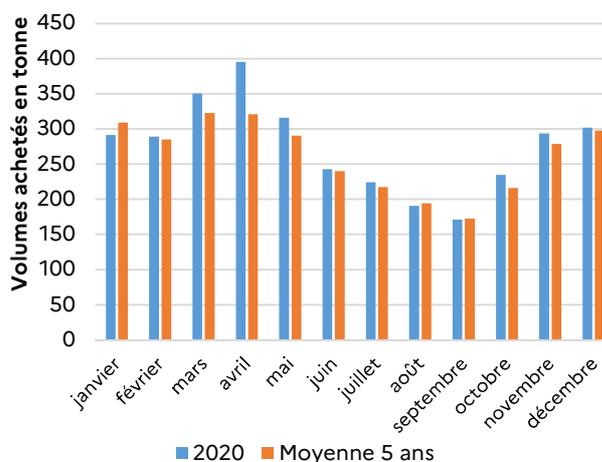
Les volumes pré-emballés suivants sont présentés à la fois pour les fruits, mais également pour les légumes, toutes origines confondues, vendus dans l'ensemble des circuits suivis par Kantar ou bien en supermarchés ou en on-line. Ces volumes concernent à la fois des fruits et légumes conventionnels mais également sous SIQO, et notamment les bio. Par ailleurs, un point de vigilance est à porter sur les préemballés dans le panel Kantar : les fruits et légumes gencodés, pas spécialement emballés, présentant une étiquette scannée par les panélistes sont intégrés dans cette catégorie. Ainsi un melon avec un code barre ou des bananes étiquetées sans emballage seront tout de même comptabilisés en préemballé.

Quel que soit le circuit étudié, l'année 2020 a été marquée par une hausse des volumes pré-emballés en fruit comme en légume, dès le premier confinement, au mois de mars. Cette préférence s'est ensuite atténuée, voire a disparu au cours de l'année, y compris pour le 2^{ème} confinement et la fin de l'année, pour les circuits hyper, super ou tous circuits confondus. La seule exception à noter est ce circuit on-line où la place des fruits et légumes pré-emballés est très importante. En effet, ce conditionnement inhérent au circuit on-line a été privilégié par certains consommateurs, voyant un moyen de limiter les contacts et les risques de contamination. Ce ressenti de moindre risque de contamination par l'emballage est également ressorti au travers du baromètre de confiance des Français envers les fruits et légumes frais de 2020, étude cofinancée par Interfel et FranceAgriMer. Par ailleurs, la crise sanitaire semble avoir renforcée la vigilance des consommateurs de fruits et légumes en accentuant l'acte d'épluchage et de cuisson.

Toutefois, là encore, il est nécessaire d'être précautionneux vis-à-vis de l'interprétation des données : la hausse des volumes préemballés résulte-elle mécaniquement de la hausse des volumes achetés en lien avec l'augmentation des repas à domicile (transfert de consommation) ? De même, comment comptabiliser le report vers des circuits tels que le drive ayant recours particulièrement à ce type de conditionnement dans la hausse globalement observée ? Ou encore, cette hausse s'explique-t-elle par un effet conjoncturel lié aux craintes de contamination durant le pic épidémique ? Une partie des réponses sera apportée par l'analyse des dynamiques d'achats en sortie de la crise sanitaire

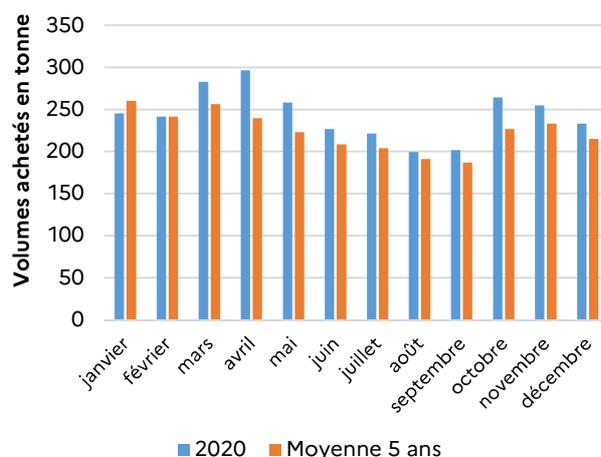
Graphique 175

Consommation en volume de fruits pré-emballés, tous circuits



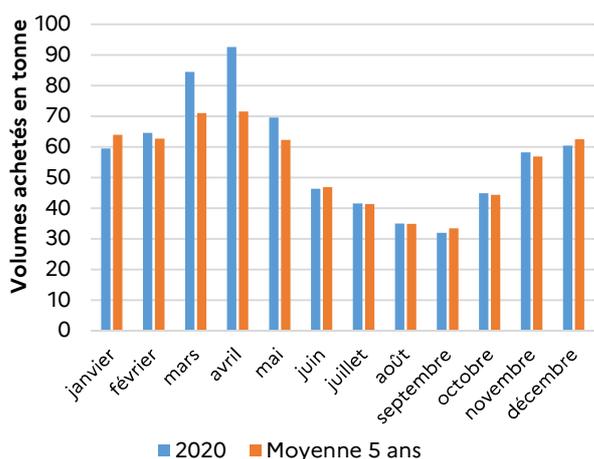
Graphique 178

Consommation en volume de légumes pré-emballés, tous circuits



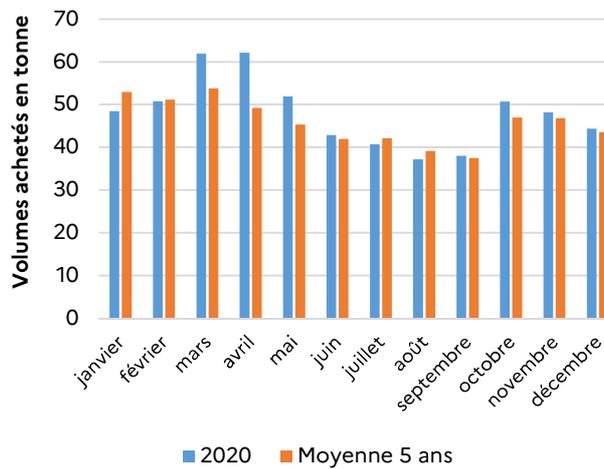
Graphique 176

Consommation en volume de fruits pré-emballés, circuit super



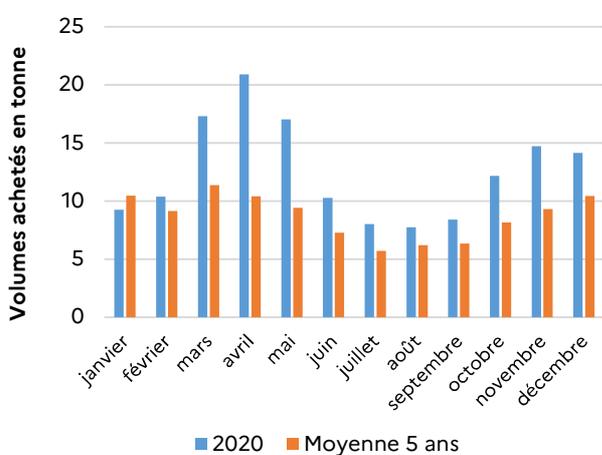
Graphique 179

Consommation en volume de légumes pré-emballés, circuit super



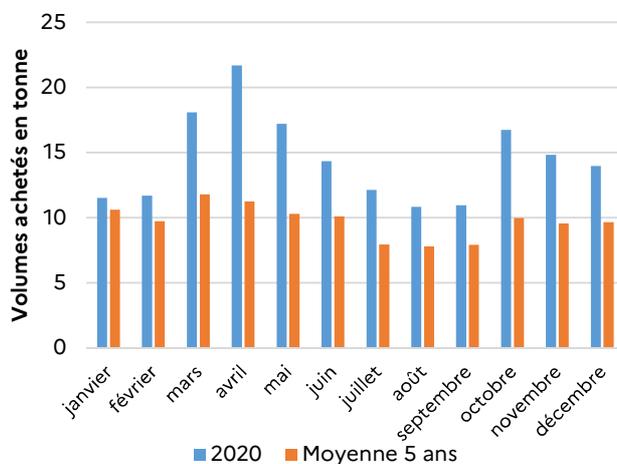
Graphique 177

Consommation en volume de fruits pré-emballés, circuit on-line



Graphique 180

Consommation en volume de légumes pré-emballés, circuit on-line



Sources : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

4. COMPTE DE RESULTAT DES EXPLOITATIONS SPECIALISEES EN PRODUCTIONS FRUITIERE ET LEGUMIERE ET COUT DE PRODUCTION DE CERTAINS FRUITS ET LEGUMES

4.1. Compte de résultat des exploitations fruitières

Sur la période 2010 – 2019, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de fruits issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 164 à 201 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 3 092 à 3 957 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, en 2019, la production de fruits constitue plus de 96 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux¹.

Le ratio du résultat courant avant impôt rapporté aux produits varie, sur la période de 14 % à 22 %. En 2019, on constate une baisse de l'ensemble des produits² : - 2,1 % pour le produit brut « Fruits », - 19,5 % pour les autres produits à l'exception d'une hausse des subventions d'exploitation de + 2,4 %. Les charges courantes augmentent de + 3,3 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt connaît un fort retrait (- 24,7 %) par rapport à 2018 : il s'établit à 17 % des produits en 2019 (soit 46 989 € pour 270 446 € de produits) contre 22 % en 2018 (62 430 € pour 278 699 € de produits). Par unité de travail non-salarié, il passe de 43 156 € en 2018 à 33 383 € en 2019 soit une baisse de - 22,6 %.

Selon les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2020, avec des volumes en baisse de 9,3 % et des prix en hausse de 13,0 %, la valeur de la production de fruits serait également en hausse de 2,5 % :

<http://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/DOS203/detail/>

Le bilan conjoncturel d'Agreste peut également être consulté au lien suivant :

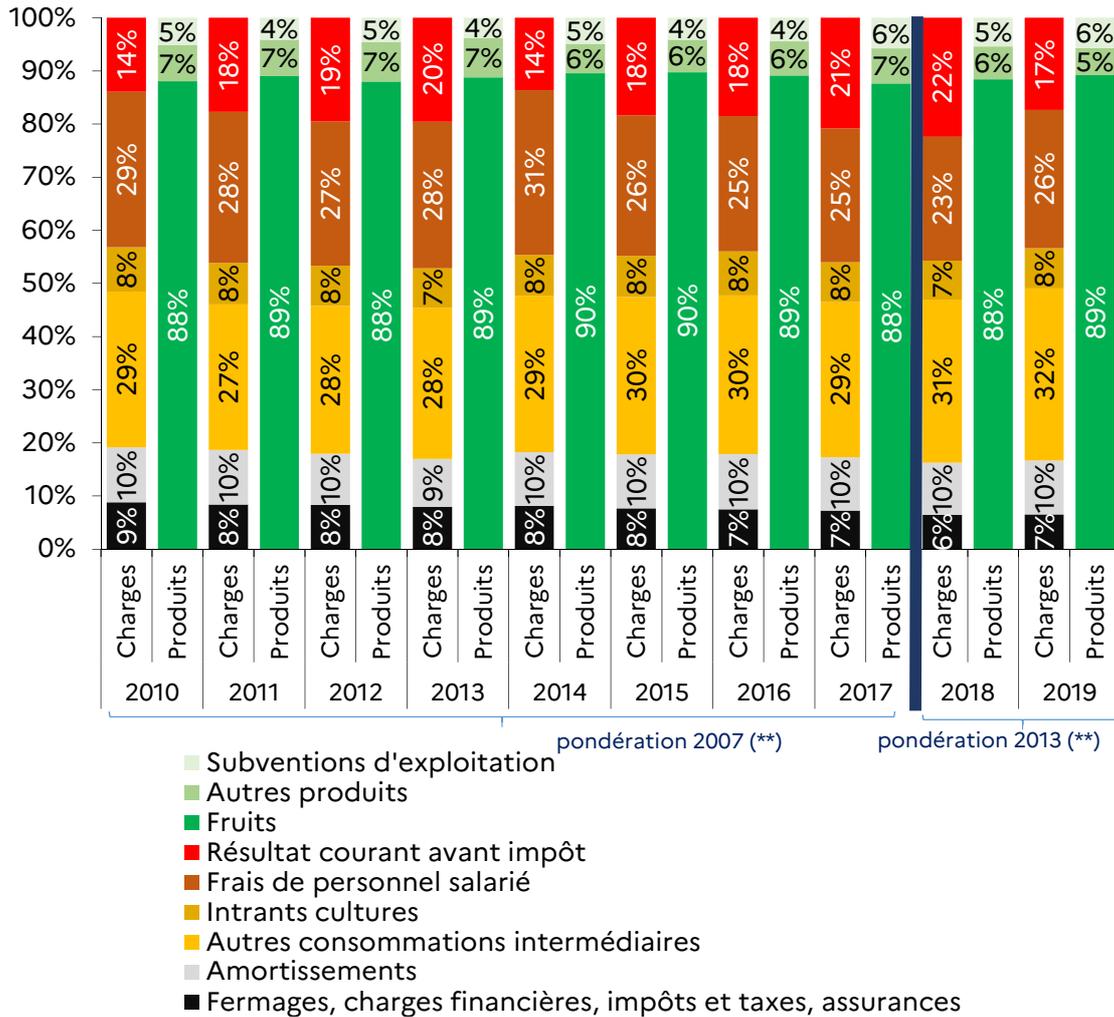
<http://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/BilanConj2020/detail/>

¹ La production de l'exercice nette des achats d'animaux est la somme des produits bruts élémentaires (animaux, produits animaux, végétaux, produits végétaux et produits horticoles) et des produits issus de la production immobilisée, des travaux de la production immobilisée, des travaux à façon, de la vente de produits résiduels, des pensions d'animaux, des terres louées prêtes à semer, des autres locations, de l'agritourisme et des produits d'activités annexes. Les « produits bruts élémentaires animaux » sont constitués de la somme des ventes, des variations de stocks, de l'autoconsommation d'animaux.

² L'ensemble des produits courants comprend les produits d'exploitation (y c. subventions d'exploitation) et les produits financiers courants mais ne comprennent pas les produits exceptionnels

Graphique 181

Structure du compte de résultat moyen des exploitations fruitières

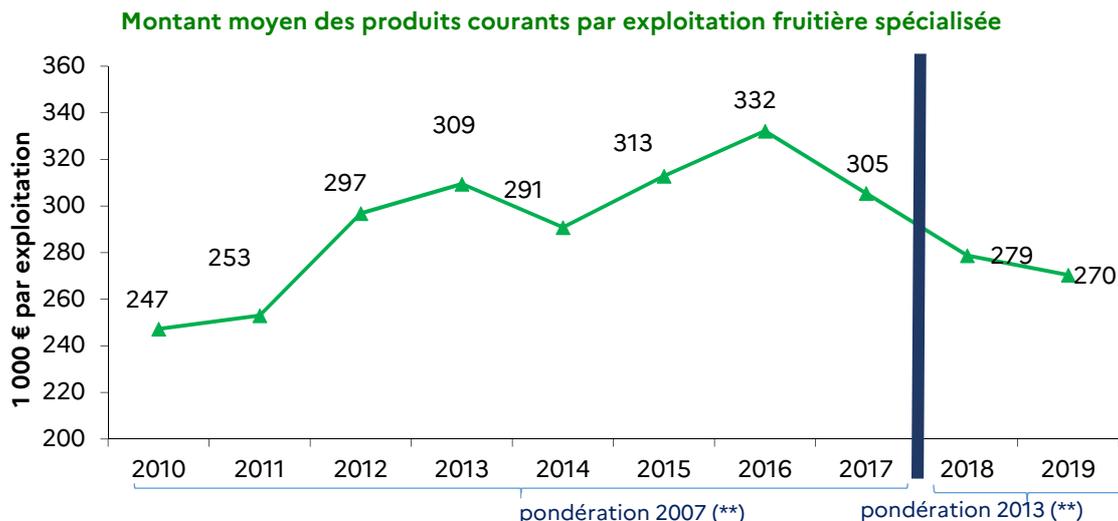


(**) L'échantillon RICA a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : Rica (SSP)

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

Graphique 182

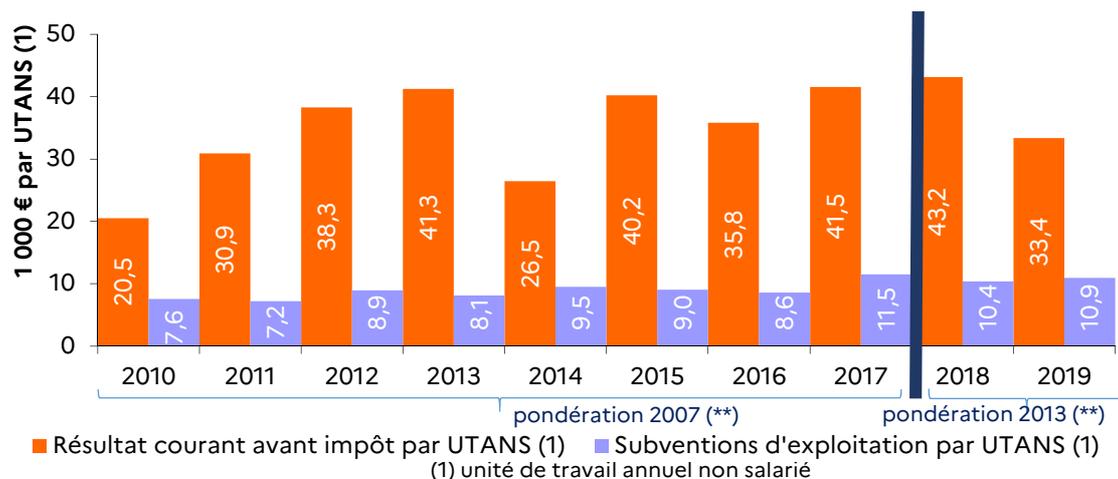


(**) L'échantillon RICA a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : Rica (SSP)

Graphique 183

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



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

Source : Rica (SSP)

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

Sur la période 2010 – 2019, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de pommes issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 102 à 120 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 1 578 à 2 585 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, le produit brut pommes constitue en 2019, 75 % des produits courants de l'exercice et plus de 89 % du produit brut du verger.

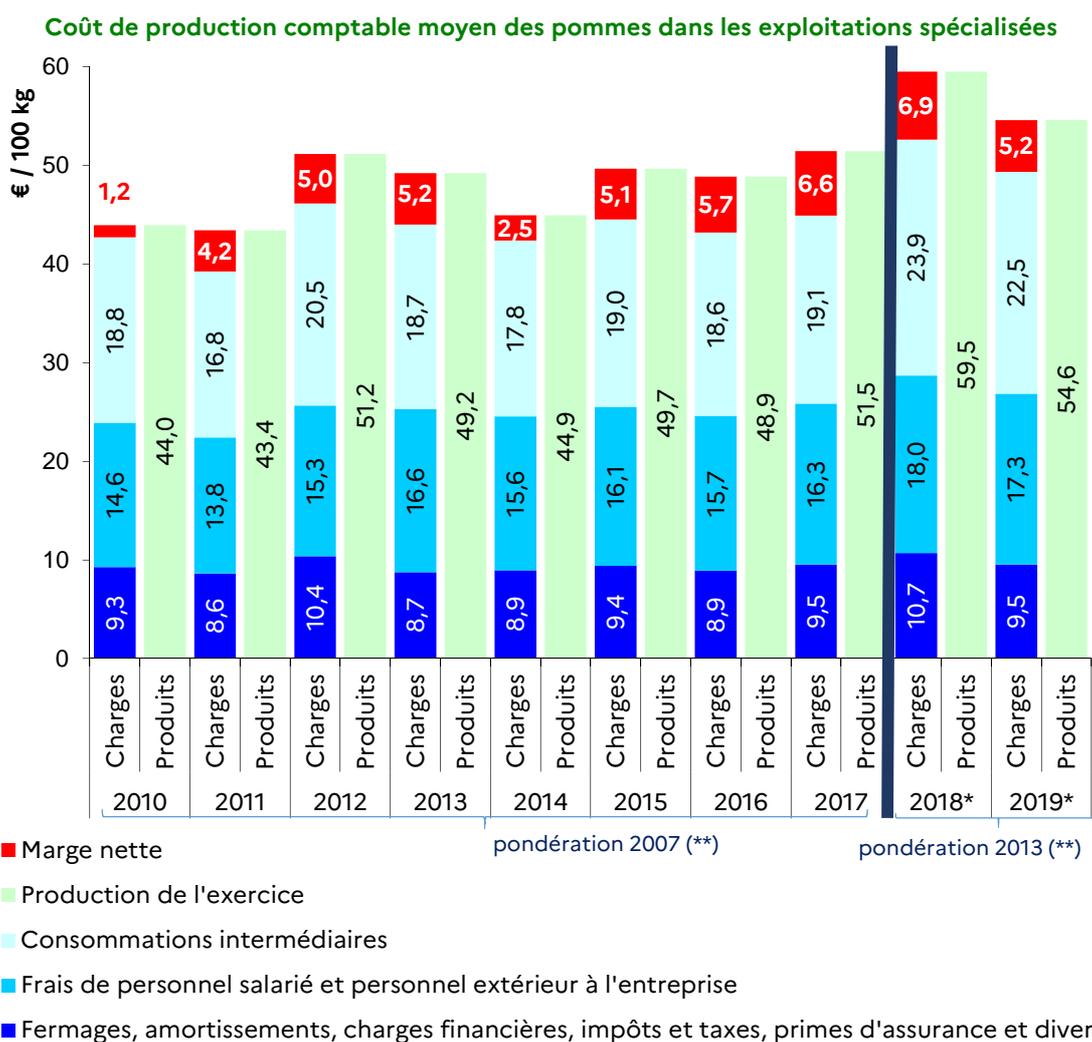
Une estimation comptable approximative du coût moyen de production des pommes a été réalisée à partir de ces données du Rica (Graphique 184). Dans cette approche, l'ensemble de

la production de l'exercice est assimilée à la production d'une quantité donnée de pommes et l'ensemble des charges de l'exploitation sont affectées à cette quantité.

Le coût de production comptable des pommes ainsi estimé varie sur la période étudiée (2010 à 2019) de 39,3 € pour 100 kg en 2010 à 49,4 € pour 100 kg en 2019. En 2018, il était de 52,6 € pour 100 kg. Pour ces exploitations, le prix moyen des pommes varie sur la période étudiée de 43,4 € pour 100 kg en 2010 à 59,5 € pour 100 kg en 2018 ; il est de 54,6 € pour 100 kg en 2019. Ainsi, la marge nette est de 5,2 € pour 100 kg en 2019 contre 6,9 € en 2018.

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

Graphique 184



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

Source : Rica (SSP)

4.3. Compte des exploitations par système de production fruitière

L'approche présentée ci-dessous s'appuie sur les données comptables des exploitations suivies par l'observatoire économique des exploitations fruitières (réalisé par CERFRANCE et cofinancé par FranceAgriMer, la FNPF et le CTIFL). L'échantillon total comprend 396

exploitations réparties dans 11 départements situés dans les principaux bassins de production. Il permet d'appréhender la diversité des systèmes de production de fruits des exploitations spécialisées dont au moins 50 % du produit brut est issu de la production fruitière et dont 2/3 du produit brut arboricole provient d'une même espèce pour les exploitations spécialisées. En référence au dernier recensement agricole, l'échantillon a été choisi de manière à être le plus représentatif, de la surface moyenne des exploitations, du nombre d'UTA moyen y travaillant, de leur répartition géographique, ainsi que des espèces y étant cultivées entre autres critères.

Six types ont été retenus :

- les producteurs de pêches spécialisés (45 exploitations),
- les producteurs de pommes spécialisés (45 exploitations),
- les producteurs d'abricots spécialisés (45 exploitations),
- les producteurs de kiwis spécialisés (24 exploitations),
- les producteurs de cerises spécialisés (24 exploitations),
- les autres arboriculteurs (213 exploitations diversifiées et autres spécialistes).

Les résultats pour l'ensemble de l'échantillon sont également présentés.

La SAU moyenne de l'échantillon en 2019 est de 39 ha dont 21,5 ha de vergers, 7,9 ha de grandes cultures, 2,9 ha de vignes, 0,4 ha de légumes et 6,3 ha d'autres cultures. Le verger est composé prioritairement de pommiers (7,1 ha en moyenne), d'abricotiers (4,6 ha), et de pêcheurs (4,6 ha). La surface de cerises est de 1,9 ha en moyenne. Celle des kiwis de 1,1 ha. La main d'œuvre totale par exploitation est de 9,1 UTA (équivalent actif à temps complet) en moyenne, dont 7,8 UTA salarié, soit 86 % du total.

En 2019 (Graphique 185), le « *revenu net calculé* », qui inclut une évaluation extracomptable du coût de la main-d'œuvre exploitant à hauteur de 20 300 € par UTH (hors cotisations sociales), équivalent à une rémunération au SMIC sur la base de 169 heures de travail par mois, sur une période de 12 mois, est en moyenne négatif pour les spécialisés cerises et, au contraire, positif dans l'ensemble des autres systèmes étudiés :

- « **Spécialisés pêches** » : « les exploitations de cet échantillon sont très majoritairement orientées vers l'arboriculture qui représente plus de 87 % de leur produit brut (soit 646 912 € sur un total de 745 496 €). Ce produit brut arboriculture provient de surcroît en très grande majorité des pêches qui constituent l'essentiel du verger. [...] Les résultats des producteurs de pêches sont en progression par rapport à 2018, grâce à des rendements meilleurs après une année 2018 très déficitaire et ce malgré une hausse des charges (+ 14 %). Ils sont positifs pour la cinquième année consécutive, après un exercice 2014 qui était en revanche fortement déficitaire. Le résultat courant, après rémunération de la main d'œuvre familiale s'établit à 100 570 € en 2019 contre 89 817 € en 2018 (+ 12 %). Il faut cependant noter la disparité des résultats avec des situations très contrastées » entre exploitations.
- « **Spécialisés pommes** » : « toutes ces exploitations produisent des pommes très majoritairement et réalisent avec l'arboriculture 680 615 € de produit soit 93 % de leur produit brut total (733 622 €). » « L'année 2019 apporte un résultat globalement en forte baisse pour les producteurs de pommes après une année 2018 plutôt favorable, dû concomitamment à la baisse des produits et à la hausse des charges ». Le produit brut des exploitations de l'échantillon diminue de 2 % entre 2018 et 2019 tandis que les charges augmentent de 6 %. Ainsi, leur résultat courant après rémunération de la main d'œuvre familiale passe de 97 338 € en 2018 à 42 907 € en 2019 (- 56 %).
- « **Spécialisés abricots** » : « ils produisent majoritairement des abricots, accompagnés parfois de pêches et de cerises ». Le produit brut arboricole (206 149 €) représente 62 % du produit brut des exploitations de l'échantillon (333 883 €). En 2019, « Les producteurs d'abricots connaissent une nouvelle fois une saison difficile avec une production pénalisée par les forts épisodes de grêle et des prix de vente décevants au vu de la faible récolte et des difficultés à l'export ». Leur produit brut diminue de 0,5 % par rapport à 2018 tandis

que les charges augmentent de 2 %. Le résultat courant avant impôt de l'échantillon, après rémunération de la main d'œuvre familiale, diminue de 52 % par rapport à 2018, il s'établit à 7 321 €. Il était précédemment de 15 223 € pour cet échantillon.

- **« Spécialisés kiwis »**: « la production arboricole des exploitations est majoritairement dominée par le kiwi (environ 70 % du produit brut arboricole), souvent accompagnée d'une production de pomme. Mais ces exploitations sont généralement diversifiées avec des grandes cultures. Ainsi, le produit brut arboricole (163 810 €) représente 67 % du produit brut total (245 987 €). Pour les arboriculteurs spécialistes du kiwi, la situation économique se dégrade en 2019. Le produit total a diminué de 1 % alors que les charges ont augmenté de 1 %. Cependant les résultats restent positifs pour la troisième année consécutive. » Le résultat courant avant impôt, après rémunération de la main d'œuvre familiale est en baisse de 49 % entre 2018 et 2019 ; il passe de 13 562 € à 6 965 € pour les exploitations de l'échantillon.
- **« Spécialisés cerises »**: « ce groupe est présent pour la troisième année dans l'Observatoire des exploitations fruitières. Il est un peu moins spécialisé en arboriculture que les types pommes ou pêches, la cerise étant souvent associée à la vigne ; il est toutefois représentatif des spécialistes de ce fruit. » Le produit brut arboricole représente, en 2019, 63 % du produit brut total des exploitations de l'échantillon. Ce dernier est en hausse de 19 % entre 2018 (225 242 €) et 2019 (268 681 €). Les charges, quant à elles, progressent de 6 %. Au final, le résultat courant après rémunération de la main d'œuvre familiale redevient positif en 2019, à 24 383 €. Il était de - 4 227 € en 2018.
- **« Arboriculteurs diversifiés et autres spécialistes »**: « ce type regroupe une forte variété d'exploitations à dominante fruitière, le produit brut arboricole représente 81 % du produit brut total. L'échantillon de 213 exploitations comprend des exploitations fruitières qui n'affichent pas de spécialisation en pomme, pêche, abricot ou kiwi mais qui sont plutôt diversifiées et des spécialistes d'autres espèces de fruits. Ces exploitations produisent également des grandes cultures et du raisin de cuve. Les espèces fruitières les plus représentées dans les exploitations de l'échantillon sont, dans l'ordre, la pomme, l'abricot et la pêche. En 2019, comme pour les autres types d'exploitations étudiées dans l'échantillon, le résultat moyen progresse : le produit brut moyen de ce groupe est en hausse de 8 % tout comme les charges dans une moindre mesure, de 3 %. Le résultat courant de ces exploitations, après rémunération de la main d'œuvre familiale, augmente passant de 60 317 € en 2018 à 88 057 € en 2019, soit une hausse de 46 % sur un an.

Selon les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2020, avec des valeurs et des prix en hausses respectives de 2,2 % et de 13,0 %, le volume de la production de fruits serait en diminution de 9,3 % :

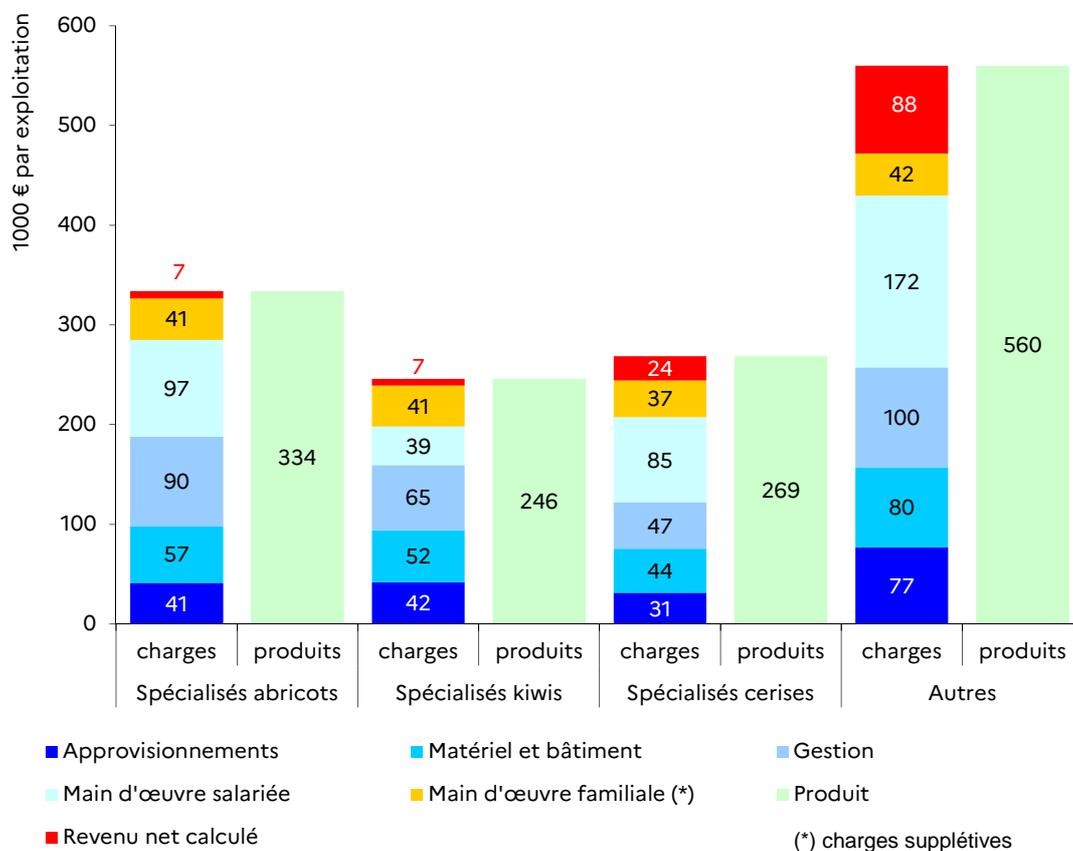
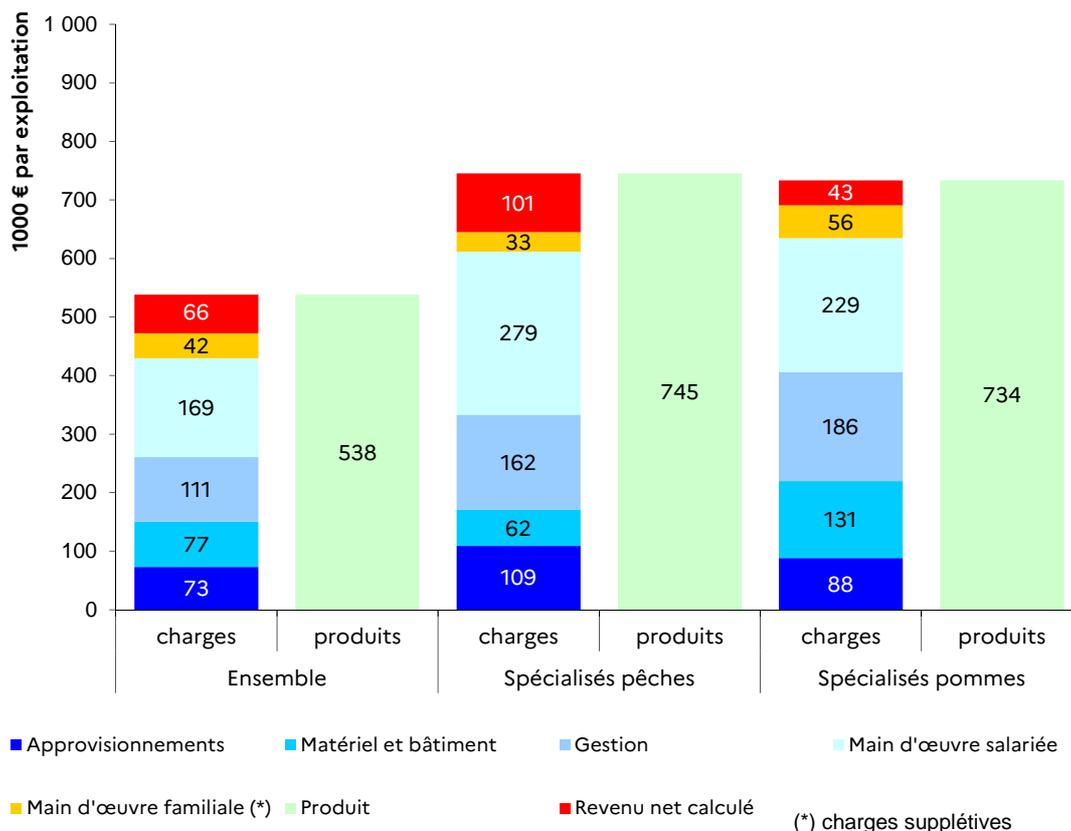
<http://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/DOS203/detail/>

Le bilan conjoncturel d'Agreste peut également être consulté :

<http://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/BilanConj2020/detail/>

Graphique 185

Comptes des exploitations fruitières par système de production en 2019



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

4.4. Compte de résultat des exploitations légumières

Sur la période 2010 – 2019, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de légumes issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 186 à 246 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 4 236 à 45 562 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de légumes constitue en 2019 plus de 94 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux³.

Le ratio résultat courant avant impôt sur l'ensemble des produits varie sur la période de 11 % à 21 %. Il s'établit à 18 % des produits en 2019.

Le produit « *Légumes* » est en hausse entre 2018 et 2019 (+ 2,7 %), les autres produits, qui représentent 6 % du total des produits courants, augmentent de 2,1 % tandis que les subventions d'exploitation, qui représentent 3 % du total des produits courants, diminuent de 6,9 %. Ainsi, en 2019, l'ensemble des produits courants⁴ est globalement en augmentation par rapport à l'année précédente (+ 2,4 %). Les charges courantes diminuent légèrement (- 1,5 %) en valeur entre 2018 et 2019. Le résultat courant avant impôt augmente fortement de 14,0 %. Il passe de 57 179 € à 65 207 € entre 2018 et 2019. Par unité de travail non salarié, le résultat courant avant impôt passe de 41 392 € en 2018 à 47 226 € en 2019.

D'après les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2020, la valeur de la production de légumes augmente (+ 15,9 %), avec des volumes en hausse de 2,2 % et des prix en hausse de 13,4 % :

<http://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/DOS203/detail/>

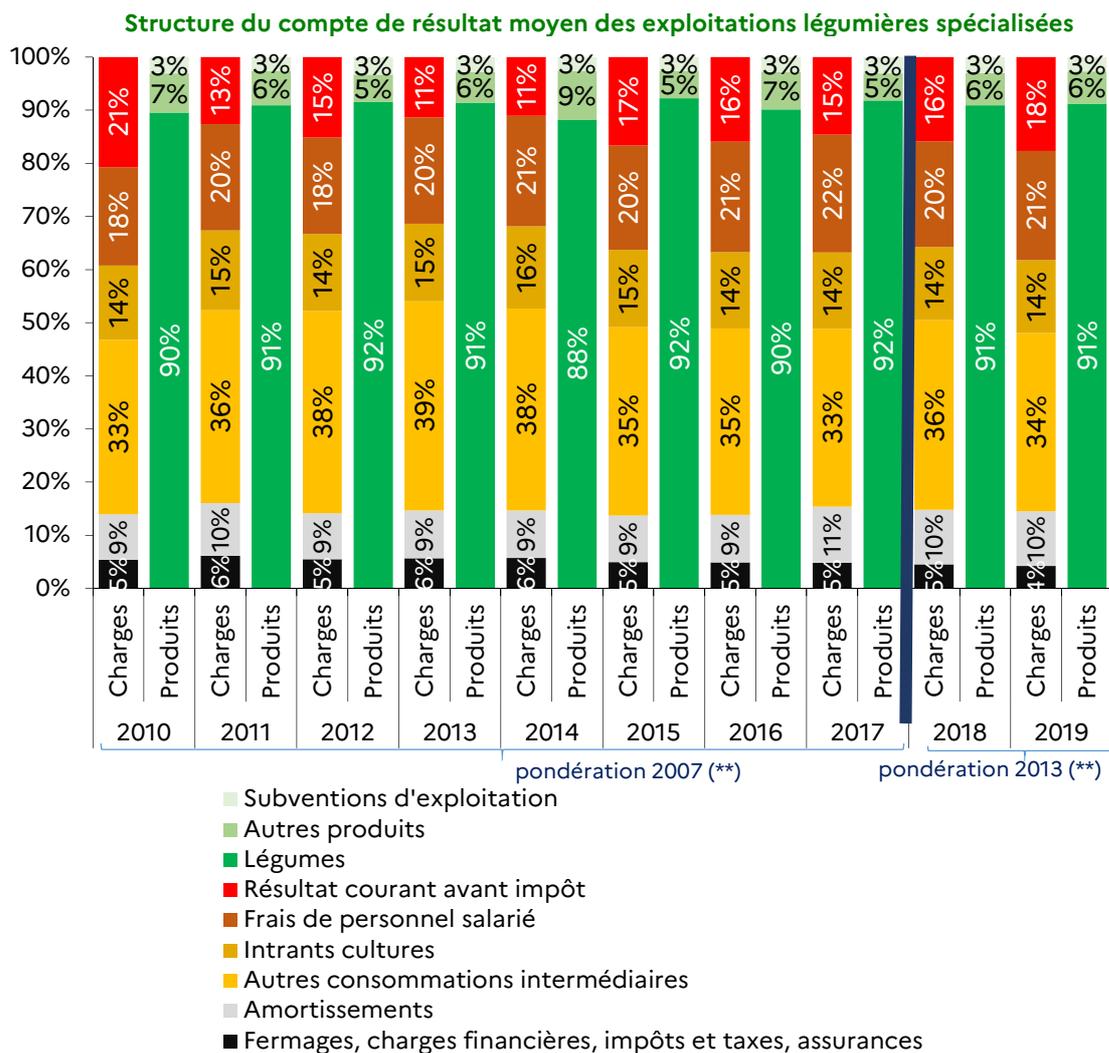
Le bilan conjoncturel d'Agreste fait état d'un chiffre d'affaires maraîcher en moyenne à la hausse :

<http://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/BilanConj2020/detail/>

³ La production de l'exercice nette des achats d'animaux est la somme des produits bruts élémentaires (animaux, produits animaux, végétaux, produits végétaux et produits horticoles) et des produits issus de la production immobilisée, des travaux de la production immobilisée, des travaux à façon, de la vente de produits résiduels, des pensions d'animaux, des terres louées prêtes à semer, des autres locations, de l'agritourisme et des produits d'activités annexes. Les « produits bruts élémentaires animaux » sont constitués de la somme des ventes, des variations de stocks, de l'autoconsommation d'animaux.

⁴ L'ensemble des produits courants comprend les produits d'exploitation (y c. subventions d'exploitation) et les produits financiers courants mais ne comprennent pas les produits exceptionnels

Graphique 186

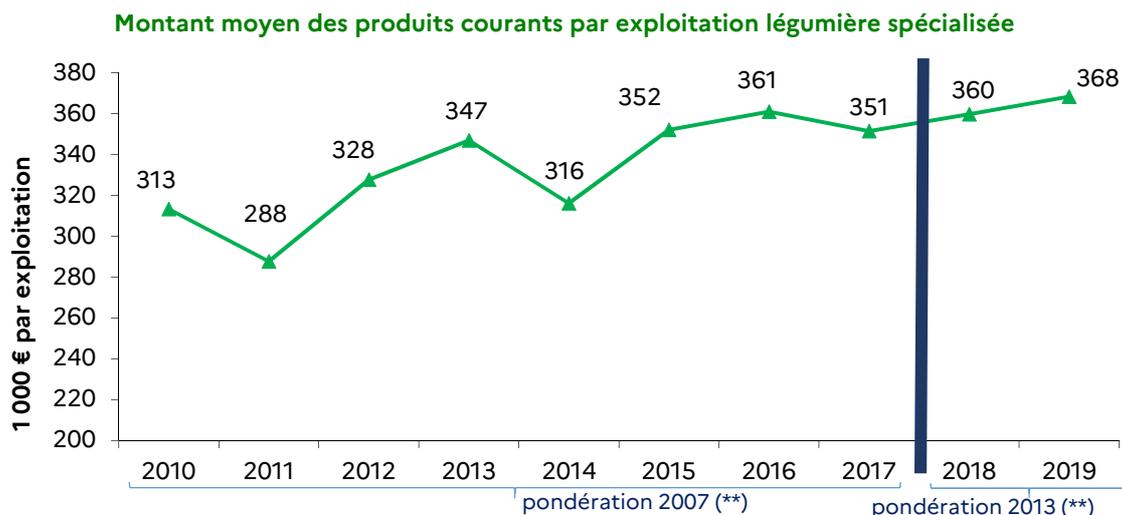


(**) L'échantillon RICA a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : Rica (SSP)

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

Graphique 187

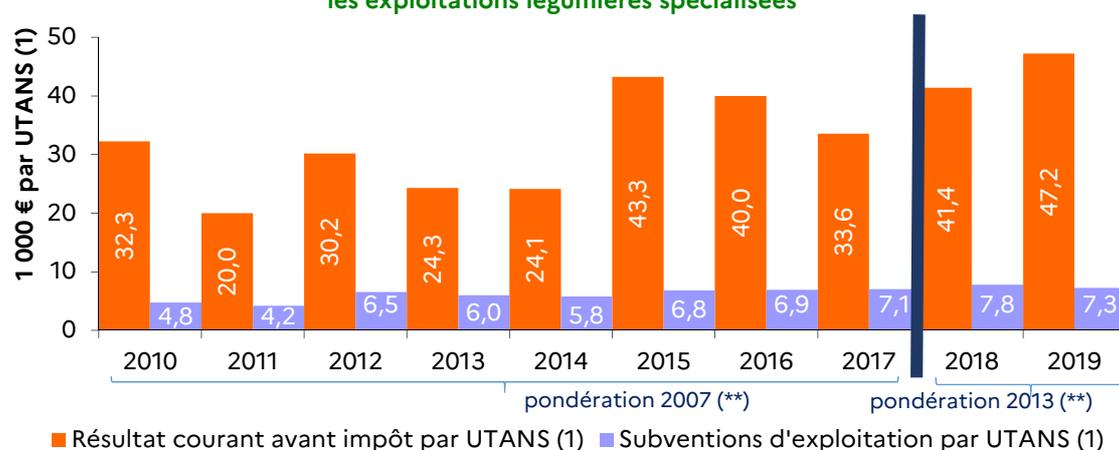


(**) L'échantillon RICA a connu un changement de pondération : les données à partir de 2018 sont en pondération 2013 ; celles de 2010-17 en pondération 2007. Ces évolutions ont pour but de mieux représenter la réalité des exploitations, bien que cela entraîne des ruptures historiques, impactant les comparaisons

Source : Rica (SSP)

Graphique 188

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



■ Résultat courant avant impôt par UTANS (1) ■ Subventions d'exploitation par UTANS (1)

(1) unité de travail annuel non salarié

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

Source : Rica (SSP)

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

Sur la période 2010 – 2019, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de tomates sous serres et abris hauts issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 33 à 43 exploitations. Cet échantillon, en 2019, une fois extrapolé, représente selon les années de 739 à 1 068 exploitations spécialisées. Dans cet échantillon, la production de tomates représente plus de 83 % de l'ensemble des produits courants.

Une estimation approximative du coût de production comptable moyen des tomates a été réalisée à partir des comptes de cet échantillon. Les résultats sont présentés dans le Graphique 189.

Dans cette approche, l'ensemble de la production de l'exercice est assimilé à la production d'une quantité donnée de tomates et l'ensemble des charges de l'exploitation est affecté à cette quantité.

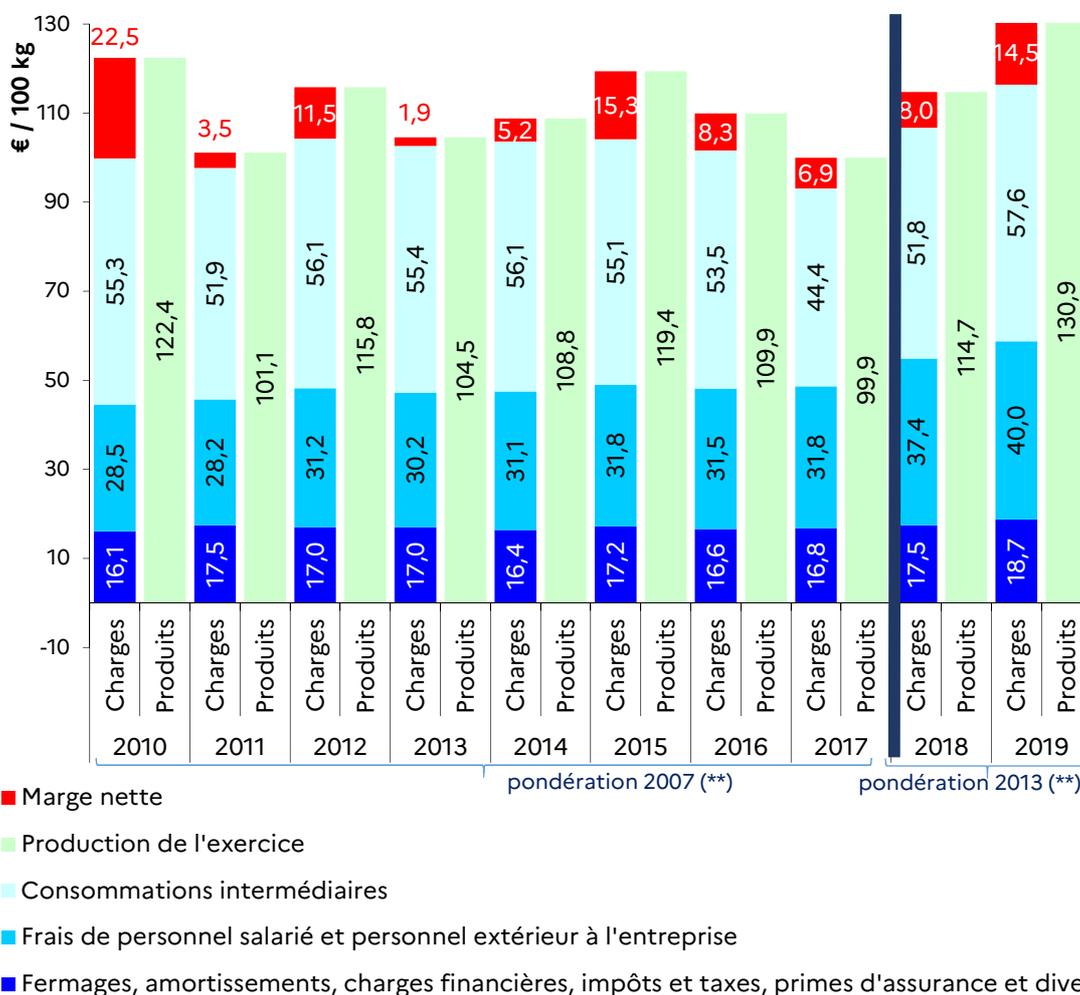
Le coût de production comptable des tomates ainsi estimé pour 100 kg varie, sur la période étudiée (2010 à 2019), de 116,4 € pour 100 kg en 2019 à 93,1 € pour 100 kg en 2017.

Le prix moyen des tomates dans ces exploitations varie, sur la période étudiée, de 130,9 € pour 100 kg en 2019 à 99,9 € pour 100 kg en 2017. Ainsi, la marge nette est de 14,5 € pour 100 kg en 2019. Elle était de 8,0 € pour 100 kg en 2018.

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

Graphique 189

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



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

Source : Rica (SSP)

4.6. Compte des exploitations par système de production légumière

L'approche présentée ci-dessous s'appuie sur les données comptables des exploitations suivies par l'observatoire économique des exploitations légumières (réalisé par CERFRANCE et cofinancé par FranceAgriMer, Légumes de France, le CTIFL et le CNIPT). L'échantillon total comprend 453 exploitations réparties dans 26 départements situés dans les principaux bassins de production. Cet échantillon permet d'appréhender la diversité des modèles d'exploitations spécialisées en légumes frais, dont au moins 70 % du produit brut est issu de produits en légumes frais. Les 30 % restant proviennent de légumes produits pour l'industrie et la transformation, ainsi que de légumes mécanisés, qui ne sont pas suivis par cet observatoire. En référence au dernier recensement agricole, l'échantillon, constant sur 2018 et 2019, a été choisi de manière à être le plus représentatif de la diversité géographique, des systèmes de commercialisation, du mode de production conventionnelle ou biologique et de la gamme de légumes produits.

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

Cinq types d'exploitations ont été retenus :

- les producteurs d'endives (58 exploitations),
- les producteurs en abris chauffés (64 exploitations),
- les producteurs en abris froid (66 exploitations),
- les producteurs en maraichage plein champ (130 exploitations),
- les producteurs de légumes frais de plein champ (132 exploitations).

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

La SAU moyenne de l'échantillon en 2019 est de 40 ha. Pour les types endives, maraichage et légumes frais de plein champ, il s'agit de production de plein champ de façon très majoritaire et pour les types abris chauffés et froids de production sous-abri. La notion de surface est donc à relativiser en fonction des types. La main d'œuvre totale par exploitation est de 8,7 UTA (équivalent actif à temps complet) en moyenne, dont 7,3 UTA salarié, soit 84 % du total.

En 2019 (Graphique 190), le « revenu net calculé », qui inclut une évaluation extracomptable du coût de la main-d'œuvre exploitant à hauteur de 28 900 € par UTH, équivalent à une rémunération de 2 SMIC net annuel sur la base de données publiées chaque année par le Ministère de l'agriculture et de l'alimentation dans son Bulletin officiel⁵ est en moyenne positif dans l'ensemble des systèmes étudiés :

- **« Endives »** : « Les exploitations de cet échantillon produisent des racines d'endives et sont équipées de salle de forçage ». « Le produit moyen par exploitation s'élève à 1 587 680 €, en hausse de 10 % sur un an, avec un prix plus rémunérateur (+ 11 %) sur la campagne 2018 - 19 ». En parallèle, les charges ont augmenté de 7 %. Le résultat courant, après rémunération de la main d'œuvre exploitant s'établit à 221 250 € en 2019 contre 157 470 € en 2018, en hausse de 41 % sur un an.
- **« Abris chauffés »** : Le produit de ces exploitations provient en grande partie de la production de tomate (70 % du produit total) suivie de la production de concombre (13 %), d'autres productions sous-abri (aubergine, poivron, salade, fraise...) et pour quelques exploitations un peu de production de plein champ en complément (Les exploitations spécialisées dans la production de fraise ne font pas partie de l'échantillon)». Le produit brut des exploitations de l'échantillon augmente de 11 % entre 2018 et 2019

⁵ <https://info.agriculture.gouv.fr/gedei/site/bo-agri/instruction-2019-102>

tandis que les charges augmentent de 8 %. Ainsi, leur résultat courant après rémunération de la main d'œuvre familiale passe de 43 660 € en 2018 à 79 210 € en 2019 (+ 81 %).

- **« Abris froids »** : « Les exploitations de ce type sont orientées sur la production de salade, mâche, tomate, concombre, melon, courgette, épinard... Il peut y avoir de la production de plein champ mais le produit des exploitations est issu principalement de la production sous abris froids ». Leur produit brut augmente de 9 % par rapport à 2018 tandis que les charges augmentent de 6 %. Le résultat courant avant impôt de l'échantillon, après rémunération de la main d'œuvre exploitant, augmente de 58 % entre les deux périodes, passant de 27 250 € en 2018 à 42 980 € en 2019.
- **« Maraichage de plein champ »** : « Les exploitations de ce type se caractérisent par une très grande diversité géographique, de dimensions (surfaces) et de type de production. Certaines sont spécialisées sur la production de salade, mâche, poireau, oignon... mais la majorité produisent un nombre varié d'espèces de légumes. Il peut y avoir de la production sous-abri mais le produit des exploitations est issu principalement de la production de plein champ. Le produit total a augmenté de 6 % et les charges ont augmenté de 4 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt, après rémunération de la main d'œuvre exploitant passe de 11 070 € à 20 790 €, soit une hausse de 88 % pour les exploitations de l'échantillon.
- **« Légumes frais de plein champ »** : « Le panel de légumes produits dans ces exploitations est assez large, dominé par toute la gamme de choux (chou-fleur principalement), carotte, poireau, pomme de terre, alliums (oignon, échalote) mais aussi asperge, melon, salade... » Le produit brut total des exploitations de l'échantillon est en hausse de 18 % sur un an, il représente 454 940 € en 2019. Tandis que les charges progressent de 5 %. Ainsi, le résultat courant après rémunération de la main d'œuvre familiale redevient positif en 2019 (47 910 €). Il était de – 2 620 € en 2018.

Selon les comptes nationaux prévisionnels de l'agriculture de 2020, la valeur de la production de légumes augmente (+ 15,9 %), avec des volumes en hausse de 2,2 % et des prix en hausse de 13,4 % :

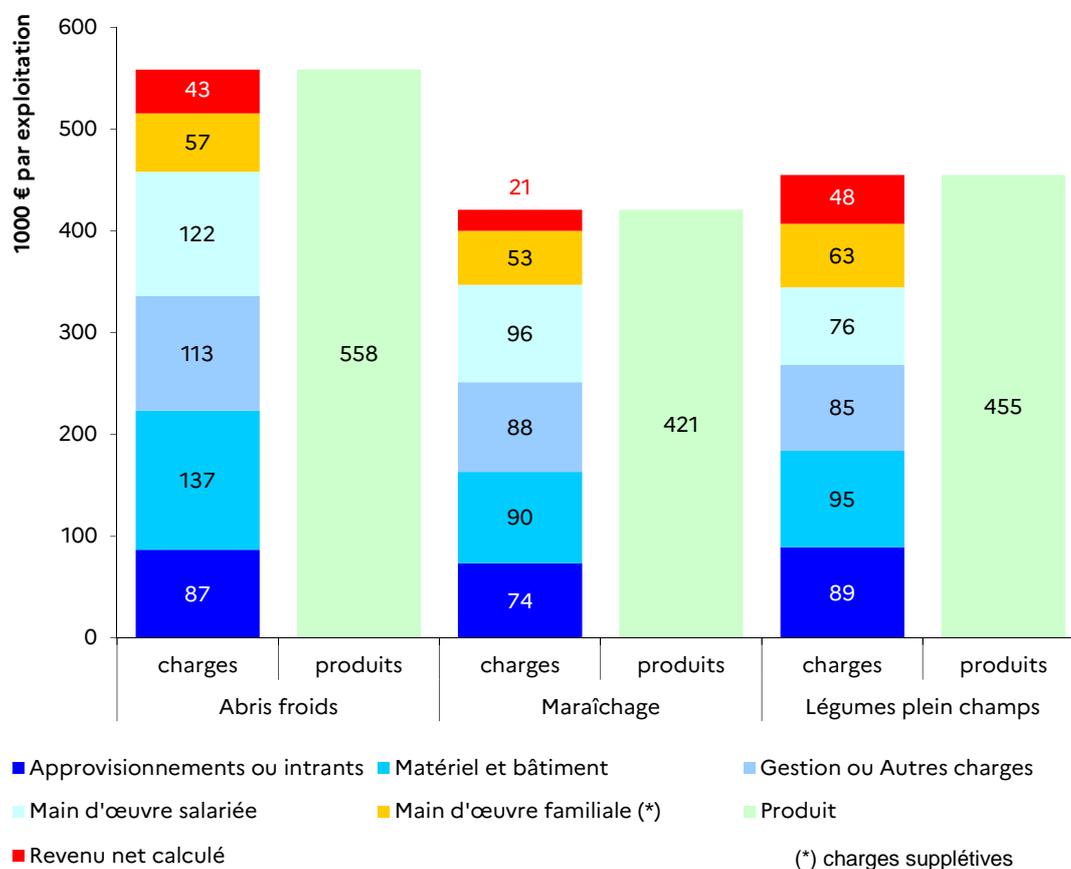
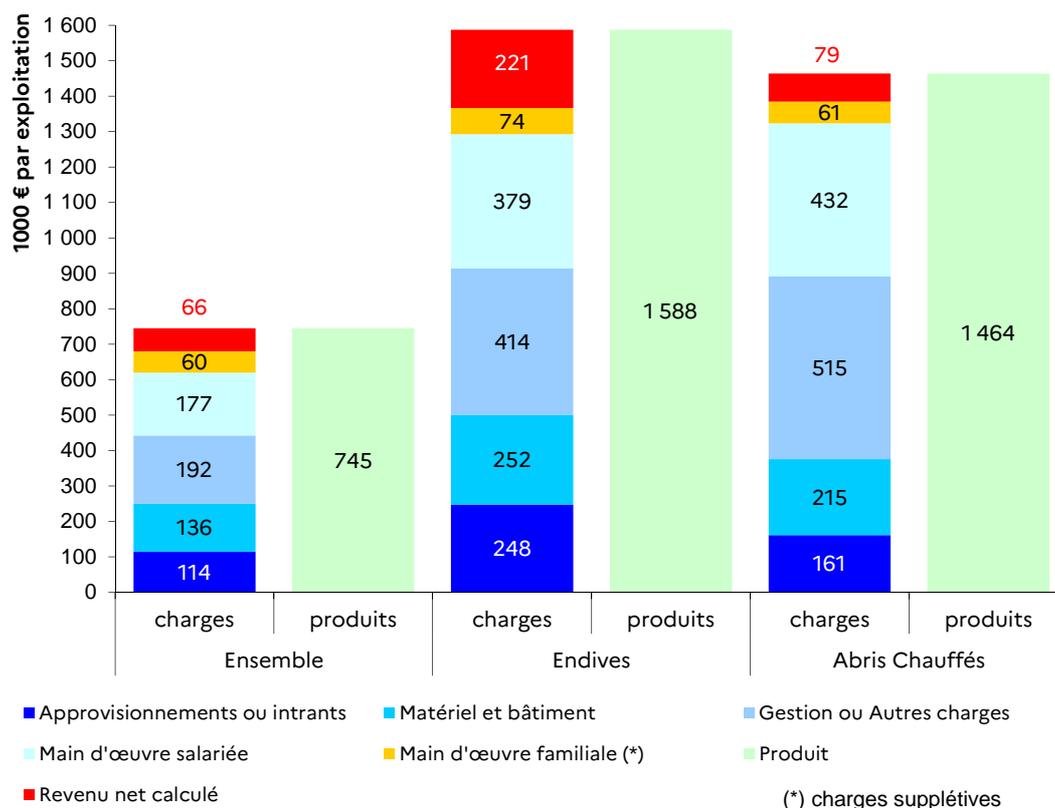
<http://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/DOS203/detail/>

Le bilan conjoncturel d'Agreste peut également être consulté :

<http://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/BilanConj2020/detail/>

Graphique 190

Comptes des exploitations légumières par système de production en 2019



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

5. COMPTE DE RESULTAT DES ENTREPRISES D'EXPEDITION ET DE COMMERCE DE GROS ET DE DETAIL DE LA FILIERE FRUITS ET LEGUMES

Les structures de charges des expéditeurs - qui assurent la première mise en marché des fruits et des légumes -, des grossistes⁶ et des détaillants sont présentées ici pour la période 2017-2019. Ces résultats sont fournis par le CTIFL, qui suit un panel d'opérateurs.

Les grossistes approvisionnant de façon minoritaire les GMS, circuit de référence de l'Observatoire, leurs comptes sont présentés à titre indicatif. À titre d'information complémentaire, sont aussi présentés dans ce rapport, les comptes des détaillants spécialisés en fruits et légumes, également suivis par le CTIFL. L'approche des comptes analytiques du rayon « *fruits et légumes* » en GMS a nécessité de conduire des enquêtes *ad hoc* (Cf. partie 6).

Encadré 22

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

En 2017, la statistique publique a répertorié 2813 commerces de gros de fruits et légumes (code 46.31Z), soit un peu plus du quart des entreprises de l'ensemble du commerce de gros de produits alimentaires frais (autres secteurs : viandes, produits laitiers, volailles et poissons), 23 500 commerces de détail alimentaire sur éventaires et marchés (code NAF 47.81Z) et 5 021 commerces de détail de fruits et légumes en magasins spécialisés (code NAF 47.21Z).

L'observatoire des entreprises de gros et d'expédition, créé par le Ctifl en 1990, identifie chaque catégorie d'acteurs du stade de gros en fruits et légumes frais (expéditeurs, coopératives et Sica, grossistes, importateurs), de façon à mener une analyse financière plus complète de tous les opérateurs installés en France.

En 2018, ce sont 471 expéditeurs (249 producteurs expéditeurs et 222 expéditeurs) et 752 grossistes (325 hors marché et 427 sur marché) pour lesquels nous disposons d'au moins un chiffre d'affaires sur la période 2008-2018. Cependant, toutes les entreprises n'ayant pas déposé leurs comptes dans les délais impartis, certaines analyses ont été faites sur des échantillons plus restreints, mais cependant représentatifs du secteur. Le nombre de comptes disponibles est dans ce cas indiqué dans les pages suivantes pour chaque tableau et graphique.

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

⁶ Au sens des nomenclatures d'activités économiques, les expéditeurs sont des grossistes, mais, dans la filière des fruits et des légumes, on réserve plutôt le terme de grossistes aux commerçants en aval de l'expédition.

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

Tableau 39

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des expéditeurs Échantillon courant composé de 109 expéditeurs

2017 - 2019	marge commerciale / chiffre d'affaires (a)	marge commerciale / achats de marchandises (b) = (a) / [1 - (a)]	résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires	résultat courant avant impôt / marge commerciale
Ensemble des expéditeurs	18,9%	23,3%	1,6%	8,4%
Expéditeurs	23,3%	30,4%	1,9%	8,0%
Producteurs-expéditeurs	14,3%	16,7%	1,3%	9,0%

Source : CTIFL

Le taux de marge commerciale sur chiffre d'affaires des expéditeurs de fruits et légumes est de 18,9 % sur la période étudiée. Il résulte d'un prix à la production des fruits et légumes représentant en moyenne 81,1 % du prix à l'expédition, avec toutefois des différences importantes selon les produits, liées notamment à l'importance des opérations de tri et de conditionnement, et à leur répartition entre producteur et expéditeur : par exemple, certains fruits fragiles sont mis en plateau dès la récolte (pêches).

Pour rappel, dans l'analyse de la décomposition du prix au détail en GMS des fruits et légumes (3), le suivi des prix réalisé par l'Observatoire porte, à l'amont, non pas sur les prix perçus par les producteurs mais sur les prix à l'expédition

5.2. Comptes des entreprises de gros en fruits et légumes

Tableau 40

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des grossistes Échantillon courant composé de 225 grossistes

2017 - 2019	marge commerciale / chiffre d'affaires (a)	marge commerciale / achats de marchandises (b) = (a) / [1 - (a)]	résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires	résultat courant avant impôt / marge commerciale
Ensemble des grossistes	18,7%	24,0%	3,4%	18,3%
Grossistes hors marché	18,9%	24,3%	3,6%	19,1%
Grossistes sur marché	18,0%	23,0%	2,8%	15,7%

Source : CTIFL

En moyenne sur la période étudiée (2017-2019), le chiffre d'affaires des grossistes est supérieur de 24,0 % aux achats à leurs fournisseurs. La marge commerciale est de 18,7 %. 81,7 % de celle-ci couvre les charges d'exploitation (autres que l'achat du produit aux fournisseurs) et 18,3 % constitue le résultat courant avant impôt. Ainsi, celui-ci représente 3,6 % du chiffre d'affaires des grossistes.

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

Tableau 41

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

Échantillon courant composé de 132 détaillants

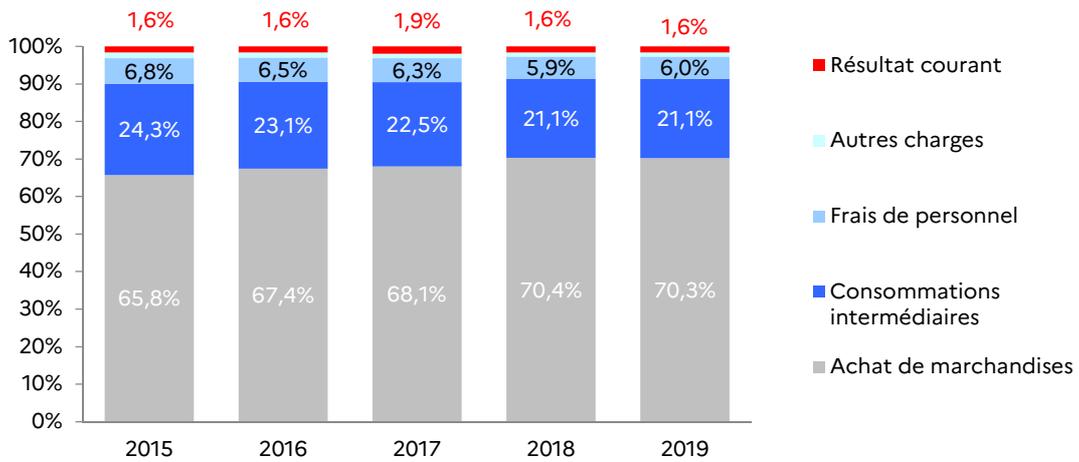
2017 - 2019	marge commerciale / chiffre d'affaires (a)	marge commerciale / achats de marchandises (b) = (a) / [1 - (a)]	résultat courant avant impôt / chiffre d'affaires	résultat courant avant impôt / marge commerciale
Ensemble des détaillants	30,4%	44,3%	3,1%	10,3%
Spécialistes en magasin	31,6%	47,4%	2,2%	7,0%
Spécialistes sur marché	34,7%	58,1%	4,6%	13,4%
Grandes surfaces de produits frais	29,2%	41,4%	3,6%	12,4%

Source : CTIFL

Le taux de marge commerciale sur chiffre d'affaires des détaillants spécialisés en fruits et légumes est de 30,4 % sur la période suivie. *Il est à noter que ce taux est de 31,5 % (résultats 2019) dans les rayons fruits et légumes des GMS, selon l'enquête de l'Observatoire (Cf. partie 6 de la présente section, page suivante).* Le résultat courant avant impôt représente en moyenne 3,9 % du chiffre d'affaires sur la période 2016 - 2019 (5,4 % en GMS en 2019).

Graphique 191

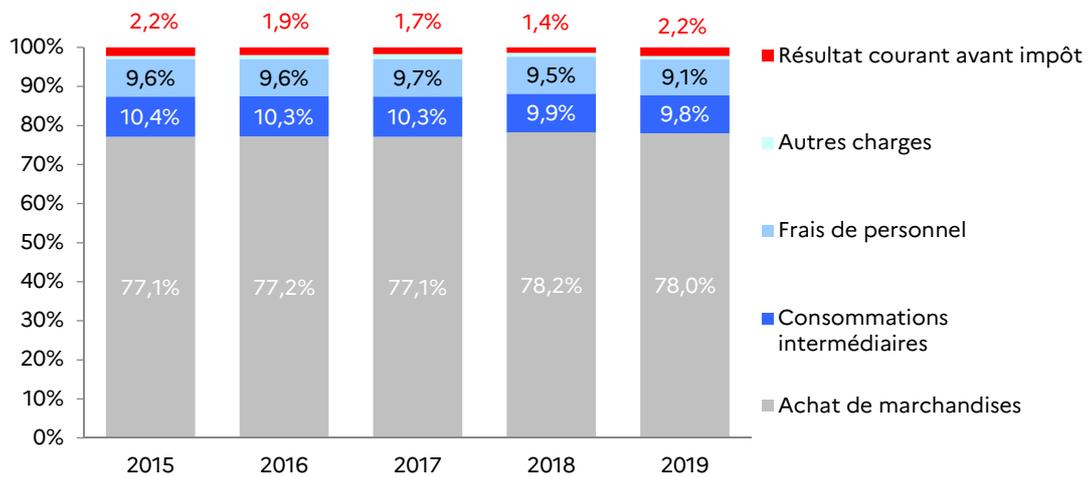
Structure des charges des entreprises d'expédition de fruits et de légumes
Échantillon constant composé de 77 expéditeurs



Source : CTIFL

Graphique 192

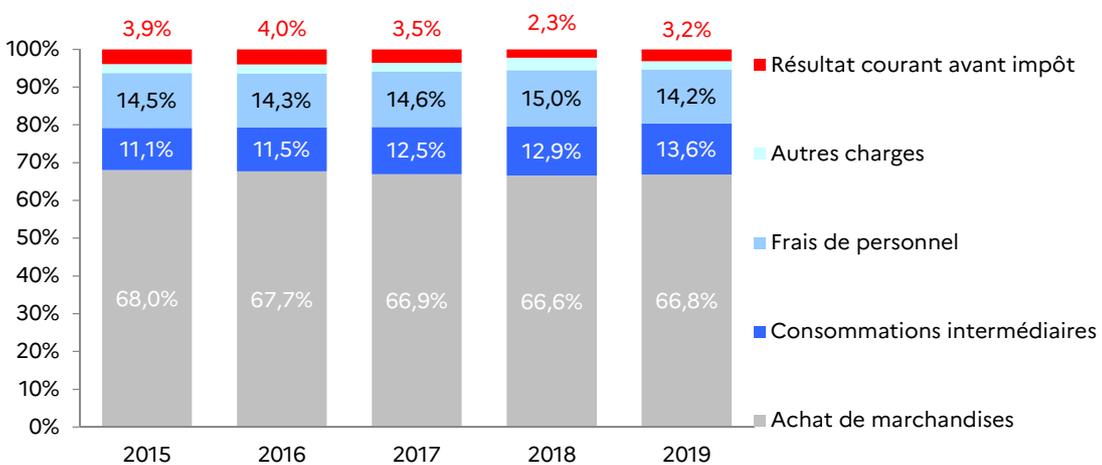
Structure des charges des entreprises grossistes en fruits et en légumes
Échantillon constant composé de 162 grossistes



Source : CTIFL

Graphique 193

Structure des charges des détaillants spécialisés en fruits et en légumes
Échantillon constant composé de 75 détaillants



Source : CTIFL

6. COMPTE DU RAYON FRUITS ET LEGUMES DES GMS

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon a été présentée dans les chapitres 1 et 2 de ce rapport. Il convient de s'y référer pour les définitions précises des différents termes utilisés.

6.1. Le rayon fruits et légumes par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon des fruits et légumes vient au deuxième rang des rayons étudiés en termes de CA, mais assez loin derrière le rayon des produits laitiers : il contribue pour 20 % au CA total des rayons étudiés (contre 29 % pour les produits laitiers), pour 21 % à leur marge brute et 16 % à leurs frais de personnel dédié. Ces frais sont non négligeables dans ce rayon qui, bien que principalement en libre-service, nécessite un réassortiment fréquent. La marge nette du rayon après affectation des charges communes est de 3,6 € pour 100 € de CA, ce qui représente une contribution à hauteur de 33 % à la marge nette positive des rayons.

6.2. De la marge brute à la marge nette du rayon fruits et légumes

Le rayon des fruits et légumes présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 31,5 % en 2019. Ce taux est supérieur à la moyenne des rayons étudiés (30,0 %). S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires proches de la moyenne. Ils s'élèvent à 7,3 € pour 100 € de chiffre d'affaires (9,2 € tous rayons confondus). Dans l'ordre croissant de ce critère, le rayon se classe au quatrième rang.

La marge semi-nette est ainsi en 2019 de 24,2 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires. Elle est supérieure à la moyenne tous rayons étudiés (20,8 €). Elle est supérieure aux autres charges du rayon (18,8 €). La répartition des charges communes conduit donc à une marge nette positive de 5,4 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de 3,6 € après.

Tableau 42

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2019 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon fruits et légumes

	Fruits et légumes	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100	
Coût d'achat des produits du rayon	68,5	
Marge brute	31,5	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	7,3	Dispersées
Marge semi-nette	24,2	
Autres charges	18,8	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	5,4	
<i>Impôt sur les sociétés</i>	1,8	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	3,6	Fortement dispersées, +/- 2,6 €

(*) ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2019

6.3. Détail des charges du rayon fruits et légumes

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon des fruits et légumes supporte directement 8,9 € de charges spécifiques, contre 11,0 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon des fruits et légumes comprennent 7,3 € de frais de personnel dédié (9,2 € pour la moyenne tous rayons) et 1,7 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont proches (rapportés au chiffre d'affaires) de ceux de la moyenne des rayons étudiés (1,8 €). Ils recouvrent des coûts en fluides (bien que le rayon ne soit que partiellement réfrigéré), des taxes (ventilées au prorata du CA ou de la surface du rayon) et des frais sur les matériels et équipements spécifiques, liés, selon les informations recueillies lors des entretiens, à des évolutions de concepts de rayon. à ces charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties – notamment, en fonction de la surface et du CA - dont le poids dans le chiffre d'affaires (17,1 €) est supérieur à la moyenne (16,5 €) du fait de la densité moindre du rayon des fruits et légumes.

Au total, le rayon supporte 26 € de charges (avant IS et hors achat des produits) pour 100 € de chiffre d'affaires. La moyenne est à 27,5 €. Le rayon des fruits et légumes se situe au quatrième rang des rayons étudiés dans l'ordre croissant de ce critère. Les charges s'imputent en 2019 sur une marge brute plus élevée que la moyenne, d'où un résultat du rayon (3,6 €) supérieur à la moyenne (1,7 € pour 100 € de chiffre d'affaires).

Tableau 43

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2019 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon fruits et légumes pour 100 € de CA

		<i>Fruits et légumes</i>
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	7,3
	Appro stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,4
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,5
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,5
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,3
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,0
	Sous-total : charges spécifiques du rayon	8,9
Charges communes réparties	Immobilier	2,1
	Personnel hors rayon	6,6
	Frais financiers	0,2
	Autres charges générales réparties (1)	7,1
	Impôts et taxes hors IS	1,1
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	<i>1,8</i>
	Sous-total : charges communes réparties	18,9
Total des charges imputées au rayon		27,8

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2019

(1) *Autres charges communes réparties*: ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

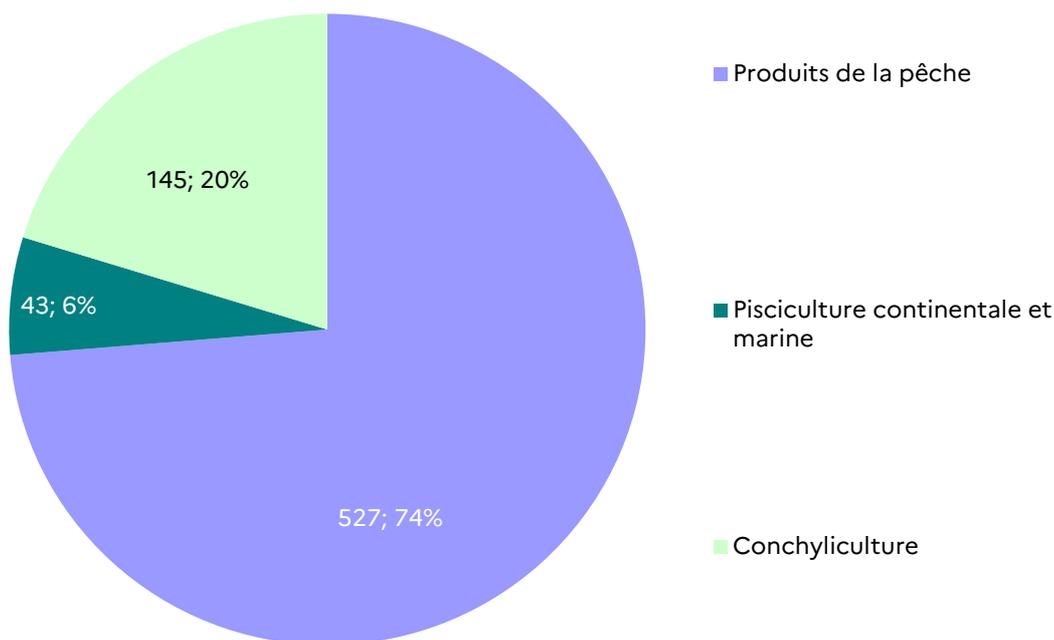
Section 10 – Produits de la pêche et de l'aquaculture

1. PRESENTATION DE LA FILIERE DES PRODUITS DE LA PECHE ET DE L'AQUACULTURE ET CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

Avec près de 715 000 tonnes produites en 2019, soit 11 % de la production communautaire, la France se place au 4^{ème} rang des pays de l'Union européenne, derrière l'Espagne, le Royaume-Uni et le Danemark en ce qui concerne la production de la pêche et de l'aquaculture. La production de la pêche représente, en 2019, 527 000 tonnes¹ de captures, en baisse de 6 % par rapport à 2018. La production aquacole a atteint 188 000 tonnes² en 2018 (pas encore de données disponibles pour 2019), dont 145 000 tonnes pour la conchyliculture et 43 000 tonnes pour la pisciculture.

Graphique 194

Répartition de la production française vendue de produits aquatiques
Milliers de tonnes ; % du tonnage total



Pêche : en 2019. Aquaculture : en 2018

Source : MAA – Agreste

Pour produire ces volumes, la flotte française compte 6 251 navires en 2019, dont 86 % mesurent moins de 12 mètres et pratiquent la petite pêche et la pêche côtière. La petite pêche et la petite pêche côtière ne compte que pour 20 % des captures françaises en volume et 23 %

¹<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/download/publication/publie/GraFra2020Chap7.1/Graf2028%20-%20P%C3%A0che%20Maritime.pdf>

²<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/download/publication/publie/GraFra2020Chap7.2/Graf2029%20-%20Aquaculture.pdf>

en valeur. En 2018, 13 270 marins pêcheurs sont employés sur ces navires, en plus des capitaines, pour la France entière (y compris DOM). Dans le domaine aquacole, en 2018, les emplois se répartissent comme suit : 3 200 dans la pisciculture (pour 2 200 équivalent-temps-plein ETP) et 16 900 dans la conchyliculture (9 000 ETP).

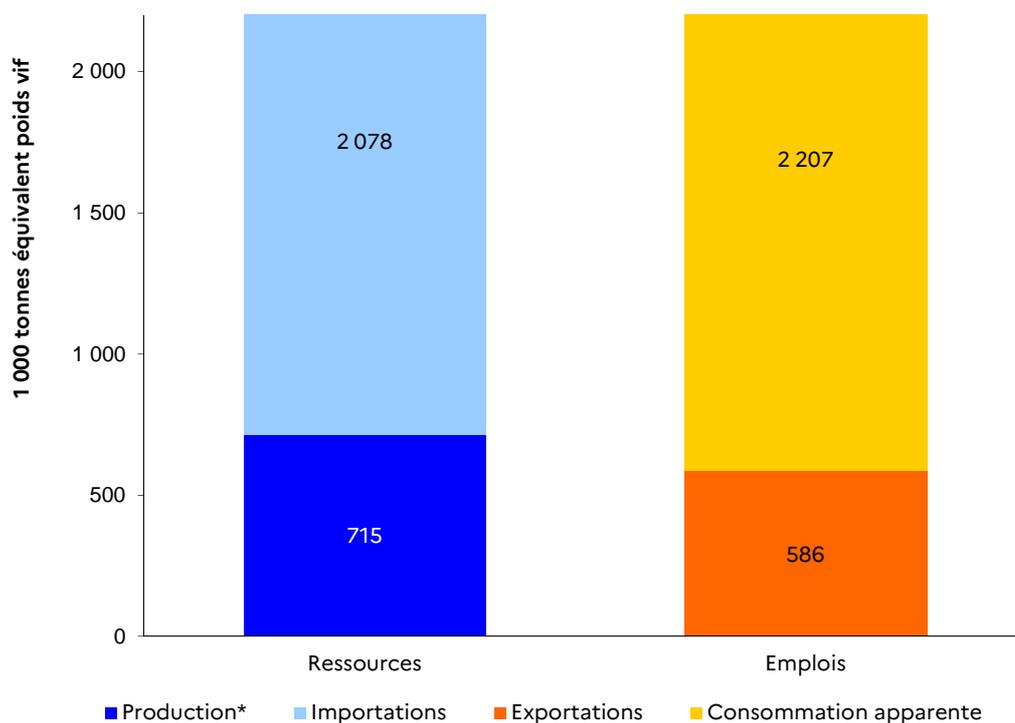
Pour les produits de la pêche, à la fin de la marée, la production est débarquée dans les ports. Moins d'un tiers des volumes pêchés sont ensuite vendus aux enchères dans l'une des 37 halles à marée ou criées réparties sur le littoral, le reste étant vendu hors criée (contrat ou vente directe au détail). En valeur, les mareyeurs sont les premiers acheteurs en criée. Ils réalisent de plus en plus souvent les opérations de transformation simple (éviscération, étêtage, éventuellement filetage, etc.). L'[Union du Mareyage Français](#) dénombre 490 entreprises de mareyage sur le territoire, qui emploient près de 11 200 salariés.

En complément du mareyage, en 2018 il existe 217 entreprises ayant une activité principale de transformation³ et totalisant un chiffre d'affaires de 4 441 millions d'euros, dont 4 186 millions d'euros pour la transformation de produits aquatiques (produits traiteur de la mer, saumon fumé, salage-saurisserie, plats cuisinés, etc.). Elles emploient environ 14 700 personnes en 2018.

Au total, plus de 2,2 millions de tonnes (équivalent poids vif *i.e.*, c'est-à-dire en reconstituant le poisson entier avec tête, viscères, peaux, arêtes ou avec la coquille pour les coquillages, etc.) de produits aquatiques sont consommées chaque année, ce qui est très largement supérieur à la production. La France a donc massivement recours aux importations pour assurer sa consommation intérieure et une partie de ses exportations (après transformation ou par simple activité de réexportation). Au total, en 2020, la France a importé l'équivalent d'un peu plus de 2 millions de tonnes équivalent poids vif de produits aquatiques destinés à la consommation humaine, et en a exporté 586 000 tonnes en équivalent poids vif. Le déficit de la balance commerciale pour ces produits s'est élevé à 4,2 milliards d'euros en 2020. A l'export, les principaux clients de la France sont l'Espagne et l'Italie. A l'import, les principaux fournisseurs sont la Norvège et l'Espagne.

³ Seules les données des entreprises dont le code NAF est strictement 1020Z ont été estimées et analysées. Sur ces 229 entreprises, 217 entreprises ont été enquêtées. En effet, 12 entreprises ont été considérées hors champ (unipersonnelle, cessation d'activité, démarrage de l'activité en 2019, aucune information depuis plusieurs années/NPAI...) (source FranceAgriMer).

Graphique 195

Bilan d'approvisionnement de la France en produits aquatiques

*estimations avec les données import/export 2020, pêche 2019 et aquaculture 2018
 Source : FranceAgriMer, d'après MAA - DPMA, Douane française

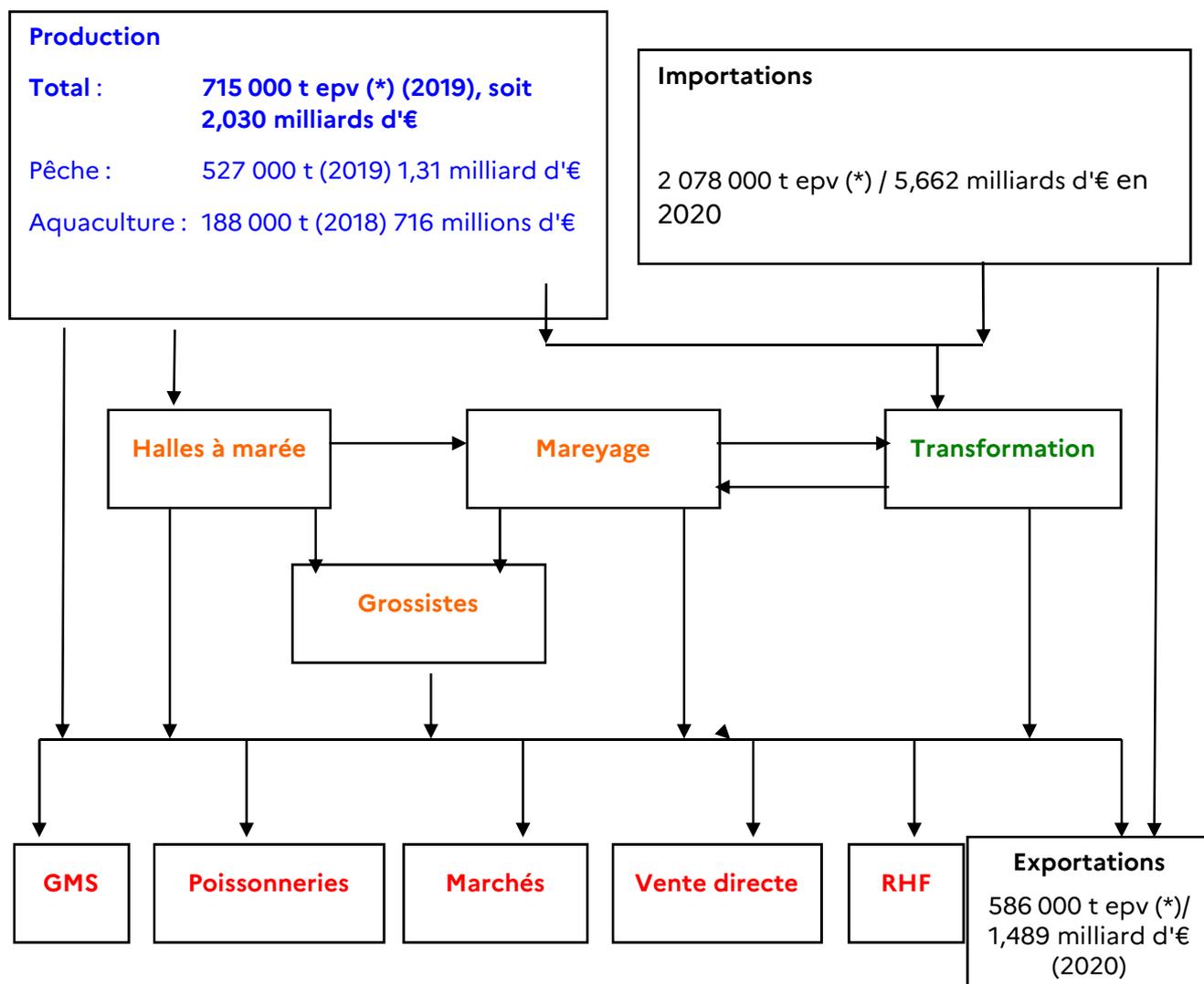
Les Français figurent parmi les plus gros consommateurs de produits aquatiques de l'Union européenne en volume par habitant (6^{ème} rang). La consommation par bilan est estimée par [Eumofa](#)⁴ à 33,5 kg par an et par habitant (équivalent poids vif) en 2018.

On estime la consommation des produits aquatiques en restauration hors foyer à 215 000 tonnes, en poids net. Selon l'enquête « comportements et consommations alimentaires » du Crédoc, le rapport entre consommation à domicile/restauration hors domicile est de l'ordre de 75 %/25 %. Pour la consommation à domicile, les grandes et moyennes surfaces tiennent une place prépondérante dans la distribution, puisqu'environ les trois-quarts des produits frais en volume y sont écoulés. Les produits très transformés, de type traiteur ou conserves, sont, quant à eux, majoritairement vendus en GMS. Par ailleurs, il existe des marchés significatifs en RHD comme les conserves en gros boîtage ou encore les surgelés. Les circuits traditionnels - poissonneries et marchés forains- sont spécialisés sur le segment des produits frais et commercialisent près de 20 % des volumes dans près de 7 500 points de vente.

⁴ [Rapport Eumofa](#) sur « le marché européen du poisson » - Édition 2020

Schéma 22

Diagramme de la distribution des produits aquatiques en France en 2019



(1) epv : équivalent poids vifs

Source : FranceAgriMer, DPMA, Douane française

Évolution des prix à la première vente, à l'importation et au détail dans la filière des produits aquatiques en 2020

En 2020, le **prix moyen des premières ventes déclarées en halles à marée** a reculé de 2 % pour atteindre 3,38 €/kg, inversant la tendance haussière de 2019. Les volumes mis en vente ont baissé également (-11 %) et le chiffre d'affaires s'est replié de 12 % par rapport à 2019, pour s'établir à 525 millions d'euros. Avec la crise sanitaire, la baisse du prix s'est propagée à presque toutes les catégories d'espèces (poissons blancs, petits pélagiques, céphalopodes). Seul le prix moyen des poissons fins reste en hausse (+2 %).

Les apports les plus en diminution cette année concernent les céphalopodes (-20 %) et les poissons blancs (-18 %). Les principales espèces impactées à la baisse sont le calmar et le merlan (-25 %), l'églefin (-19 %), le merlu et le lieu noir (-18 %) ou encore la seiche (-14 %). Le cours moyen des deux espèces principales de céphalopodes a baissé par rapport à 2019, aussi bien pour la seiche (-3 %) que pour le calmar (-4 %). La situation est plus disparate pour les poissons blancs. D'un côté, le prix des deux premières espèces les plus abondantes en volume,

le merlu (+ 1 %) et le merlan (+ 5 %), se sont appréciés. De l'autre, le prix a diminué pour un certain nombre d'espèces : le tacaud de 2 %, le lieu noir et la lingue franche de 3 %, le cabillaud de 9 % ou encore l'églefin de 15 %. Le prix moyen du lieu jaune n'a pas évolué entre 2019 et 2020.

Les quantités mises en vente de poissons fins en halle à marée régressent, par rapport à 2019, de 15 %. Malgré un prix moyen en hausse de 2 %, les recettes pour cette catégorie sont également en repli de 14 % en 2020. La baisse des volumes affecte toutes les espèces de cette catégorie. Ainsi, la baudroie (- 13 %), la cardine (- 16 %) ou encore le turbot (- 28 %) et le rouget-barbet (-36 %) affichent un prix en en fort recul, alors que la sole (- 4 %), 2^{ème} espèce en volume dans cette catégorie, ne baisse que légèrement. Si la baudroie voit son cours régresser de 6 %, celui de la sole est stable, et celui d'autres espèces s'apprécie (+ 8 % pour la cardine, + 15 % pour le rouget-barbet).

Les volumes de petits pélagiques vendus en criée ont augmenté en 2020 de 3 %, avec un prix en baisse de de 3 %. Cette catégorie a été tirée par les apports en hausse provenant de ses deux principales espèces : la sardine et le maquereau (+ 12 % chacun). Le prix moyen de la sardine s'est replié de 3 % et celui du maquereau de 8 %.

Encadré 23

Evolution du prix du gasoil

Parti d'un point bas historique début mai au cœur de la crise sanitaire à 26 centimes le litre, le prix du gasoil a connu une hausse continue jusqu'à fin juillet (+ 35 %) pour s'établir à près de 36 centimes le litre. Il s'est ensuite réduit jusqu'au début de l'automne puis il s'est de nouveau apprécié à partir de novembre pour dépasser en fin d'année son point haut de l'été 2020 en atteignant presque 37 centimes le litre. L'effet de la crise est donc toujours en cours puisqu'on est encore loin des niveaux de 2019 où il fluctuait entre 50 et 55 centimes le litre.

Le prix moyen à **l'importation des produits aquatiques** poursuit en 2020 la régression entamée en 2018 et 2019, en baissant de 5 % entre 2019 et 2020. Le prix du saumon norvégien a régressé de 2 % entre 2019 et 2020, tout en restant en valeur absolue à un niveau relativement élevé. Selon l'indice Fish Pool, le cours a suivi une tendance baissière tout au long de l'année, mis à part un pic au moment du déconfinement en juin, mais sans jamais atteindre les niveaux de 2019. Il a ensuite connu un 2^{ème} pic traditionnel pour les fêtes de fin d'année mais à un niveau encore inférieur à celui de juin. Le cours n'a jamais approché les niveaux plus hauts du début d'année 2020, correspondant à la situation ex ante à la crise sanitaire. En revanche, les volumes importés ont augmenté de 10 % par rapport à 2019. Le prix du cabillaud importé de 2020 a été inférieur de 2 % à ce qu'il était en 2019, les quantités importées s'étant taries de 3 %. De son côté, le cours du lieu d'Alaska a fortement augmenté (+ 7 %), ce qui a contribué au repli de 2 % des importations en volume. Pour le lieu noir importé, les quantités ont reculé de 8 % et le prix moyen de 1 %. Le prix moyen des crevettes congelées a poursuivi sa baisse de 2019 avec une diminution de 6 %, ce qui a permis une hausse de 7 % des volumes importés en 2020.

En 2020, le **prix moyen d'achat** du poisson frais **par les ménages** s'est renforcé de 3 % par rapport à 2019, tandis qu'on observe une croissance en volume de 3 %. Malgré la crise, les achats ont résisté en volume sur certaines espèces, notamment la 1^{ère} espèce consommée en frais, le saumon, qui a été encore plébiscité par les ménages français (+ 25 % en volume avec un prix moyen en recul de 4 %). Les salmonidés ont plutôt gagné en 2020 puisque la truite a vu également ses achats augmenter de 8 % malgré un cours qui a continué de s'apprécier (+ 2 %). Parmi les autres espèces en croissance en volume en 2020 figurent l'églefin (+ 1 %), la dorade (+ 2 %) ou encore le maquereau (+ 8 %). En revanche, les ménages se sont détournés quelque peu du cabillaud (- 11 %), qui reste la 2^{ème} espèce consommée en frais, du lieu noir (- 6 %) et de la baudroie (- 4 %). Ces trois espèces ont parallèlement connu une hausse de leur prix moyen : + 3 % pour la baudroie, + 4 % pour le lieu noir et + 9 % pour le cabillaud. Les produits traiteurs poursuivent, de leur côté, la croissance observée ces dernières années (+ 8 %) avec un prix moyen qui arrête de s'apprécier (- 1 %). Les achats de crustacés sont également en forte croissance en 2020 (+ 14 %) tirés par la bonne performance de la langoustine (+ 7 %). A l'inverse,

aussi bien les coquillages (- 2 %) que les céphalopodes (- 6 %) sont en recul chez les ménages français. Parmi les coquillages, si la moule (- 2 %) et la coquille St-Jacques entière (- 18 %) rejoignent la tendance de la catégorie, l'huître (+ 3 %) et la noix de St-Jacques (+ 9 %) ont plutôt résisté, la variation des cours étant à chaque fois inverse à celle de l'évolution de la consommation en volume pour ces produits.

Selon l'Insee, le prix à la consommation du poisson frais⁵ continue à augmenter en 2020 (+ 5,5 %), après avoir augmenté de 3,9 % entre 2018 et 2019. En comparaison, l'indice des produits alimentaires n'a augmenté que de 2,2 % entre 2019 et 2020.

A compter du 1^{er} janvier 2021, le Brexit est entré officiellement en vigueur. Cela a et aura des conséquences notamment sur les secteurs agroalimentaires et en particulier pour la pêche. Un accord post-Brexit prévoit de laisser un accès aux eaux britanniques, pour les pêcheurs européens, durant une période transitoire de cinq ans et demi - soit jusqu'en juin 2026. Durant ce laps de temps, l'UE devra progressivement renoncer à 25 % de ces prises en valeur au profit des pêcheurs britanniques. A ce contexte transitoire, s'ajoutent des retards d'obtention de licences d'accès aux eaux britanniques pénalisant les pêcheurs des façades Manche-Mer du Nord et Atlantique accusant une forte dépendance d'activité dans ces eaux. Plus généralement, le Brexit a des conséquences sur les échanges entre l'EU et le Royaume Uni suite à la mise en place de procédures douanières et de contrôles sanitaires, augmentant la durée de transport des flux traditionnels. Certains opérateurs britanniques ont décidé d'arrêter les exportations de coquillages et crustacés vers le continent. A noter également la demande de révision du cahier des charges du saumon d'Ecosse label rouge afin d'autoriser un plus grand nombre de jours entre la sortie des cages d'élevage et la mise sur le marché en France.

⁵ Indice annuel des prix à la consommation – Base 2015 – Ensemble des ménages – France poissons frais, identifiant 001764418

2. DONNEES ET METHODES SPECIFIQUES DE LA DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL DANS LA FILIERE DES PRODUITS DE LA PECHE ET DE L'AQUACULTURE

Suite à la nomination d'une présidente du groupe de travail en 2019, un travail de fond a été engagé à la fois pour questionner les modèles existants et les améliorer, mais également pour recenser les données disponibles dans le but d'élargir le champ des espèces étudiées par l'Observatoire.

Ainsi, depuis le rapport 2020, le groupe de travail a décidé de faire évoluer le modèle lieu noir (paragraphe 2.1.2.1 et 2.3) pour l'adapter à la réalité des approvisionnements (importance de l'import). En revanche, le modèle du saumon fumé a été gardé à l'identique.

L'Observatoire a donc mis à jour la décomposition du prix au détail pour :

- le **lieu noir frais** pour lequel deux circuits sont considérés :
 - circuit A : achat en halle à marée ou importation de lieu noir entier frais, suivi de l'intervention du mareyage-filetage (et éventuellement d'un grossiste) puis de la vente de lieu noir découpé au détail en GMS.
 - circuit B : importation de filet frais ou réfrigéré, puis vente de lieu noir découpé au détail en GMS.
- le **saumon fumé**⁶ dont le circuit considéré a pour origine du saumon frais ou congelé entier et importé, transformé en France dans des industries approvisionnant les GMS.

Par ailleurs le choix des futures espèces à suivre s'affine, mais reste encore ouvert comme indiqué dans l'Encadré 24.

2.1. Données de prix disponibles

Les différents paragraphes présentés ci-dessous retracent les sources de prix disponibles selon les stades tels qu'ils sont utilisés dans la décomposition du prix au détail en partant de la matière première (nationale ou importée) qui est ensuite transformée, puis vendue en GMS.

Matière première

2.1.1. Prix à la première mise en marché : prix en criée

La halle à marée, également appelée « criée », est le lieu organisé de première mise en marché des produits de la pêche fraîche. Après la capture, les produits sont débarqués dans des ports de pêche puis transitent dans l'une des 37 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 de ces données transmises par les criées figurent les achats déclarés par les acheteurs professionnels qui se procurent leur marchandise directement auprès des pêcheurs. La réglementation impose que chaque vente fasse l'objet d'une « note de vente » (aussi bien les ventes transmises par les halles à marée, qu'elles soient aux enchères ou de gré à gré, que celles transmises par ces premiers acheteurs faisant de l'achat en direct) compilant l'ensemble des informations relatives à la transaction : date, identifiants du vendeur et de l'acheteur, caractéristiques du lot (espèce, calibre, présentation, fraîcheur), volume, prix moyen et zone de pêche FAO. Ces données sont ensuite enregistrées dans la base de données VISIOMer (anciennement RIC – Réseau inter-criées) gérée par FranceAgriMer. Toutefois, les données

⁶ L'analyse du saumon fumé s'inspire d'une étude de cas réalisée par l'Observatoire Européen des Marchés des Produits de la Pêche et de l'Aquaculture en 2015 (<http://www.eumofa.eu/>).

relatives aux « ventes hors criées » sont encore trop partielles pour pouvoir être exploitées et incluses dans VISIOMer.

En 2020, 155 000 tonnes de produits aquatiques sont vendues en halle à marée, pour une valeur de près de 525 millions d'euros⁷.

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 elles ont été vendues pendant une période déterminée, par le volume total des ventes sur la même période.

Pour l'analyse présentée plus loin concernant le lieu noir (partie 3), 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 par la part de chaque mois dans la quantité annuelle achetée en GMS, pour que le prix moyen annuel en criée soit homogène avec le prix moyen annuel au détail. En outre, afin de suivre des évolutions de valeur moyenne annuelle uniquement dues à celles du prix, la saisonnalité des quantités achetées (part de chaque mois dans la quantité annuelle) a été fixée à celle observée dans l'année étudiée, ici 2020, et ce pour l'ensemble des années présentées dans la décomposition du prix au détail (voir 2.1.5).

2.1.2. 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 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 retenus pour chacun des codes de nomenclature. Ces informations sont disponibles dans la base de données Eumofa⁸. 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.

2.1.2.1. Prix à l'importation du lieu noir frais ou réfrigéré, en entier ou en filet

Entre 2006 et 2016, les prises de lieu noir pour la France ont diminué de 43 %⁹, diminution en lien avec la réduction des totaux admissibles de captures dans le système de gestion des quotas de la politique commune de la pêche. Parallèlement, le profil des importations a été largement modifié : diminution du congelé (filets congelés ou chair congelée) au profit du frais (lieu noir entier ou en filets). Plus de 90 % des volumes importés de lieu noir entier frais proviennent du Royaume-Uni, du Danemark et de la Norvège. Par ailleurs, plus de 70 % des importations de filets de lieu noir frais ou réfrigérés ont pour origine le Royaume-Uni, le Danemark ou l'Islande. Au total, l'offre de lieu noir dépend des importations à plus de 70 % (Schéma 23).

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

⁷ Bilan HAM 2020, FranceAgriMer. Ces chiffres excluent les achats en direct hors criée, qui ne sont pas déclarés par les halles à marée mais par les acheteurs. <https://www.franceagrimer.fr/fam/content/download/66390/document/BIL-MER-VENTES-HAM%202020.pdf?version=3>

⁸ European Market Observatory for fisheries and aquaculture products (www.eumofa.eu)

⁹ [Le filet de Lieu noir en France](#). Étude de cas, septembre 2018 Eumofa

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

Pour l'analyse présentée plus loin (partie 3), 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 saumon fumé. 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 pour les saumons fumés suivis au détail en GMS, correspondant à des origines de matière première issue de Norvège, Royaume-Uni et Irlande, on se limite aux importations de ces pays en saumons des catégories suivantes :

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

L'espèce du Danube (*Hucho hucho*) étant en fait absente dans les origines retenues (Norvège, Royaume-Uni, Irlande), il s'agit donc de saumons Atlantique d'élevage (espèce *Salmo salar*), prépondérants dans l'offre de saumon fumé en France.

Les autres importations de saumons identifiées dans la base de données portent sur des espèces de saumons du Pacifique (genre *Oncorhynchus*). Cette origine a été exclue car dans le panel Kantar, la seule référence identifiable susceptible de correspondre à des saumons de cette origine est le « saumon fumé d'Alaska ». Ne pesant qu'environ 6 % de achats en volume, cette référence présente des prix au détail supérieurs de près de 40 % à la moyenne des saumons fumés Atlantique. La référence Alaska correspond en effet à des espèces sauvages, tandis que la référence Atlantique couvre des saumons d'élevage.

Stade transformation

2.1.3. Prix des transactions aux différents stades de la filière du lieu noir

Le circuit du poisson frais qui part de la criée jusqu'aux GMS peut être « court » : le service d'achat de l'enseigne, voire, dans certains cas, le magasin lui-même, s'approvisionne directement en halle à marée. Le circuit peut être plus « long » : c'est en particulier le cas lorsque le poisson est acheté par l'enseigne (ou le magasin) auprès d'un mareyeur qui peut en outre réaliser ou faire réaliser le filetage du poisson, ou auprès d'un grossiste (lequel peut lui-même s'approvisionner en criée ou auprès d'un mareyeur).

L'Observatoire ne dispose pas de données suffisamment précises sur les prix de ces transactions entre mareyeurs et grossistes et/ou entre mareyeurs ou grossistes et GMS. À défaut, on utilise alors les cotations au stade de gros sur le marché de Rungis, réalisées par le centre de Rungis du Réseau des Nouvelles des Marchés (FranceAgriMer – RNM), décotées de 5 %. La cotation suivie est le « Filet de lieu noir France, MIN Rungis Marée-Filets ».

Les cotations des transactions en gros à 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 par un maillon intermédiaire.

2.1.4. Prix de production de l'industrie du saumon fumé

Faute de données plus adaptées, l'Observatoire utilise les résultats de l'enquête statistique nationale sous règlement communautaire « [ProdCom](#) » (Production Commercialisée des Industries, Insee, SSP) qui fournit, par nature de produit (ici le saumon fumé), le chiffre d'affaires annuel de l'industrie de transformation et les tonnages produits afférents. On obtient ainsi une estimation du prix moyen annuel de vente du saumon fumé sortie industrie, en année N-1 du rapport, ici 2019. Par ailleurs, les données 2018 de ProdCom ont été corrigées a posteriori. Ces nouvelles valeurs ont été actualisées dans ce modèle saumon fumé.

En conséquence, on s'en tient, pour l'année 2020, à l'estimation d'un indicateur de marge agrégée de l'industrie et de la distribution, sans séparation entre ces deux maillons.

L'homogénéité de l'approche du prix industriel (avant 2020) 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 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.

Stade distribution

2.1.5. Prix au détail en GMS (hyper et supermarchés)

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 ménages déclarent notamment chaque semaine les quantités achetées en poids net, les sommes dépensées et le lieu d'achat (GMS, poissonnerie, marchés, etc.). Le niveau de détail est limité : pour un produit frais acheté à l'étal, le déclarant peut renseigner l'espèce, la présentation (poisson entier, ou découpé mais sans distinction en filet, darne, dos, etc.), le mode de production (pêche ou élevage) et, pour le saumon fumé, l'origine (Norvège, Ecosse, 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).

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 les prix moyens mensuels en GMS (hyper et supermarchés, hors EDMP -Enseignes à dominante marque propre - et hors supérettes) des articles suivants :

- lieu noir découpé (vente assistée ou en libre-service confondues) ;
- saumon fumé d'origine Norvège, Ecosse 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).

A chaque étape de la décomposition, 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 2020 de ce même mois M. En reproduisant les variations saisonnières, quelle que soit l'année, à celles observées en 2020, 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.

2.2. Autres paramètres de la décomposition des prix au détail

Comme dans les autres filières, on cherche ici à décomposer les prix au détail en :

- indicateur de la valeur « *primaire* » : le coût d'achat de la matière première en criée ou à l'importation ;
- indicateur de marge brute du mareyage et du commerce en gros (non dissociés faute de données) ;
- indicateur de marge brute de transformation (pour le saumon fumé) ;
- indicateur de marge brute au détail en GMS.

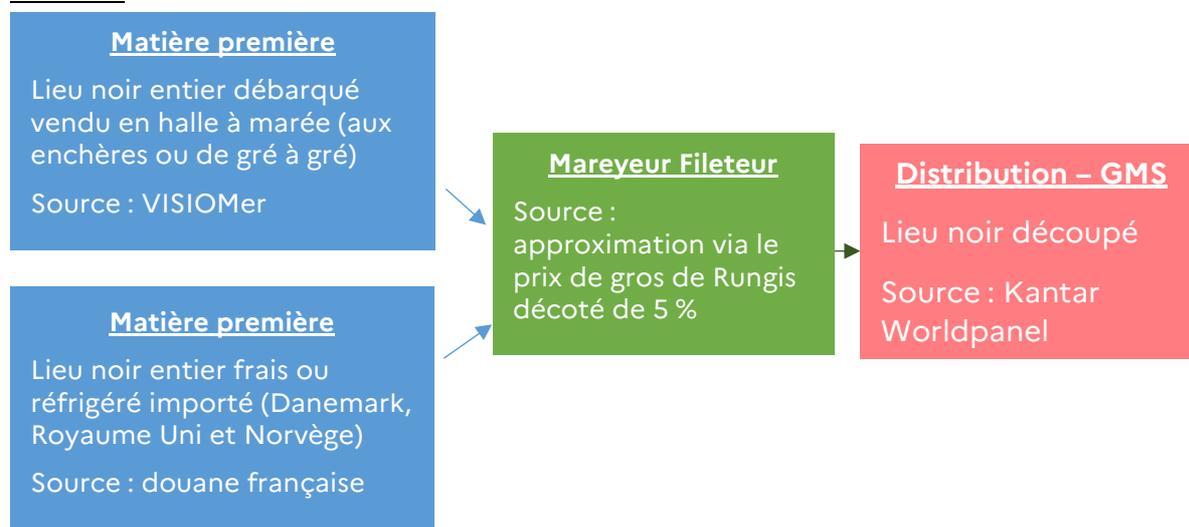
Outre des données de prix (cf. ci-dessus), l'approche nécessite de disposer de références de rendements de transformation (perte à la découpe, à la fumaison) et, idéalement, des taux de toutes autres pertes physiques (freinte, casse, démarques...) aux stades suivant l'achat en criée ou à l'importation.

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

Lieu noir

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 sous l'intitulé « lieu noir découpé » et représentant en moyenne 95 % des achats de lieu noir en GMS. Pour le lieu noir, ainsi que nous l'avons présenté plus haut, deux circuits d'approvisionnement par les GMS sont modélisés ici.

Circuit A



Les prix retenus au départ du circuit sont d'une part les prix en halle à marée des produits de la pêche française, 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 également sur des produits de la pêche française et importés, les nomenclatures des sources utilisées n'identifiant pas l'origine. On a considéré :

- (i) qu'il s'agissait de filets,
- (ii) que ces filets étaient levés sur des poissons entiers non pas en GMS mais par un maillon en amont (mareyeur-fileteur, grossiste), avec un rendement de 45 % pour des filets sans flanc (d'après l'étude Eumofa, [Le filet de lieu noir en France](#) de

- septembre 2018), Par ailleurs les coproduits sont pris en compte dans le modèle avec une valorisation nette estimée à 150 €/t (dires 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 %, pouvait servir d'indicateur des prix d'approvisionnement des GMS.
 - (iv) 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 du taux entre le circuit A et B

D'après les estimations faites par l'OFPM, le circuit A représenterait 60 % des volumes d'approvisionnements en GMS de lieu noir découpé (lieu noir frais français ou importé découpé en France) contre 40 % pour le circuit B (importation de filet) en 2017 / 2018.

Ce taux a été estimé en faisant le calcul suivant :

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

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

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

Saumon fumé

Pour le saumon fumé, les prix retenus pour la matière première sont ceux du saumon frais ou congelé importé puis fumé en France, dont le prix moyen sortie industrie française est extrait des données de l'enquête ProdCom. Le rendement global du saumon entier vidé frais ou congelé en saumon fumé est de 49 %, selon [Eumofa](#).

On a signalé plus haut un biais dû au fait que ce prix du produit transformé porte sur des saumons de toutes origines dont le saumon du Pacifique qui n'est pas pris en compte dans la matière première. Ce biais reste d'importance limitée car les volumes de saumon du Pacifique utilisés en industrie sont faibles. Par ailleurs, la nomenclature du panel Kantar Worlpanel pour

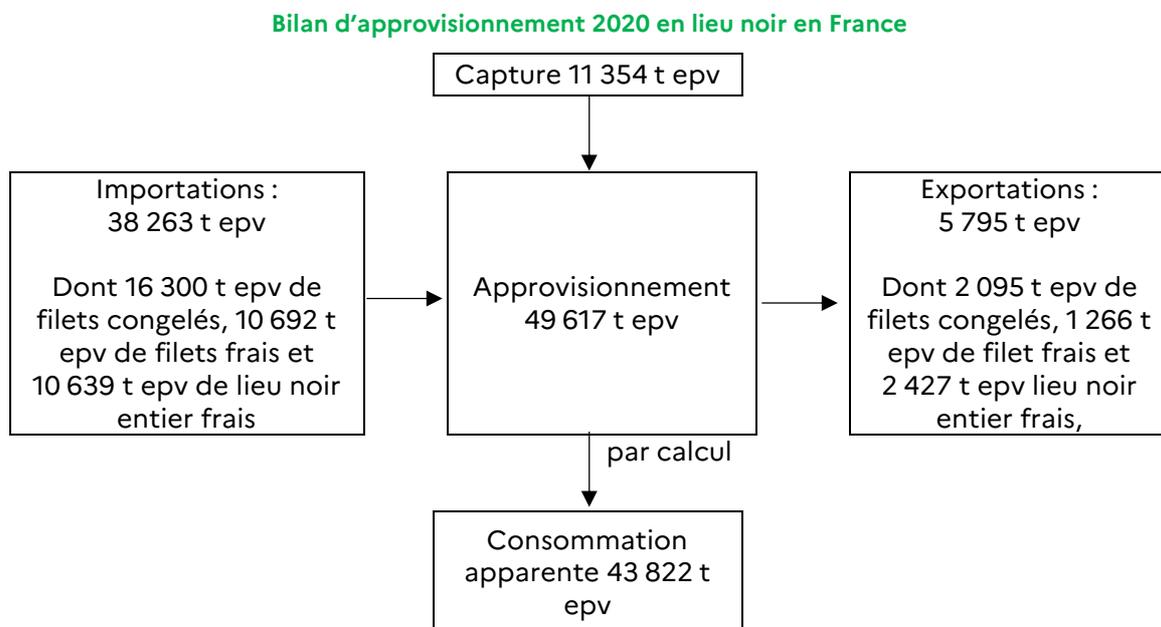
le saumon fumé vendu au détail en GMS identifie l'origine de la matière première (saumon de Norvège, d'Ecosse, d'Irlande...) mais pas le pays où a eu lieu la transformation: l'offre de saumon fumé en GMS peut être partiellement assurée par des importations de produits transformés, dans des proportions a priori faibles en GMS hors « enseignes à dominante marques propres », mais inconnues. De ce fait, il existe un biais, mais a priori minoritaire, dans l'estimation de l'indicateur de la marge brute GMS.

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

3. ÉVOLUTION DES PRIX ET DECOMPOSITION DES PRIX AU DETAIL DANS LA FILIERE DES PRODUITS AQUATIQUES

3.1. Prix et indicateurs de marges brutes dans la filière du lieu noir

Schéma 23



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

Tableau 44

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

		2015	2016	2017	2018	2019	2020
Production des navires français (tonnes)		15 788	14 042	15 132	17 249	14 246	11 354
Production vendue en criée (1)	tonnes	6 250	5 425	6 944	7 433	5 466	4 507
	M €	10,5	9,7	10,5	9,4	8,6	6,9
Import frais et congelé, entier et filets (2)	tonnes	16 695	16 731	19 030	20 336	22 895	21 656
	M €	62	63,8	65,6	65,4	76,6	69,3
Export frais et congelé, entier et filets (2)	tonnes	5 753	5 310	5 209	5 095	4 841	3 704
	M €	13,8	11,9	11,5	10,0	11,1	8,8

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

Entre 2015 et 2020, les quotas français de lieu noir ont diminué de 28 %, les captures s'établissant à 11 354 tonnes en 2020.

Les débarquements français ont lieu préférentiellement au Royaume-Uni, devant le Danemark et la France. Les débarquements au Royaume-Uni en bases avancées sont transportés par camion en France, et la première vente a lieu en France. 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 (les filets congelés sont débarqués en France).

Tableau 45

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

		2016	2017	2018	2019	2020
Supermarchés et hypermarchés	tonnes	6 279	6 971	8 433	8 287	7 220
	M €	60,9	64,1	75,8	78,9	71,7
	€/ kg	9,71	9,20	8,98	9,52	9,91
Tous circuits de vente au détail	tonnes	7 448	8 535	10 228	10 007	9 383
	M €	77,9	84,6	97,2	100,9	98,1
	€/ kg	10,46	9,91	9,51	10,09	10,46

Sources : OFPM d'après Kantar Worldpanel

Les données de prix au détail en GMS de Kantar WorldPanel ne distinguent pas l'origine des produits. De plus, le poids des importations de lieu noir frais entier ou en filet s'est renforcé (cf. paragraphe 2.1.2.1), ce qui accompagne une croissance du prix des achats de détail (Tableau 45). Comme il a été expliqué plus haut, le modèle OFPM prend en compte les lieux noirs importés : deux circuits de décomposition du prix au détail sont considérés incluant un mixte lieu noir entier national et importé, ou exclusivement du filet de lieu noir importé.

Plusieurs types de filetage peuvent être observés dans la catégorie « filet de lieu noir découpé » : filet avec ou sans flanc, longe. Selon le type de découpe observé, le rendement varie de 50 % à 25 %, ce qui impacte le prix du filet et induira un biais potentiel dans nos calculs au stade mareyage-filetage et au stade de la distribution.

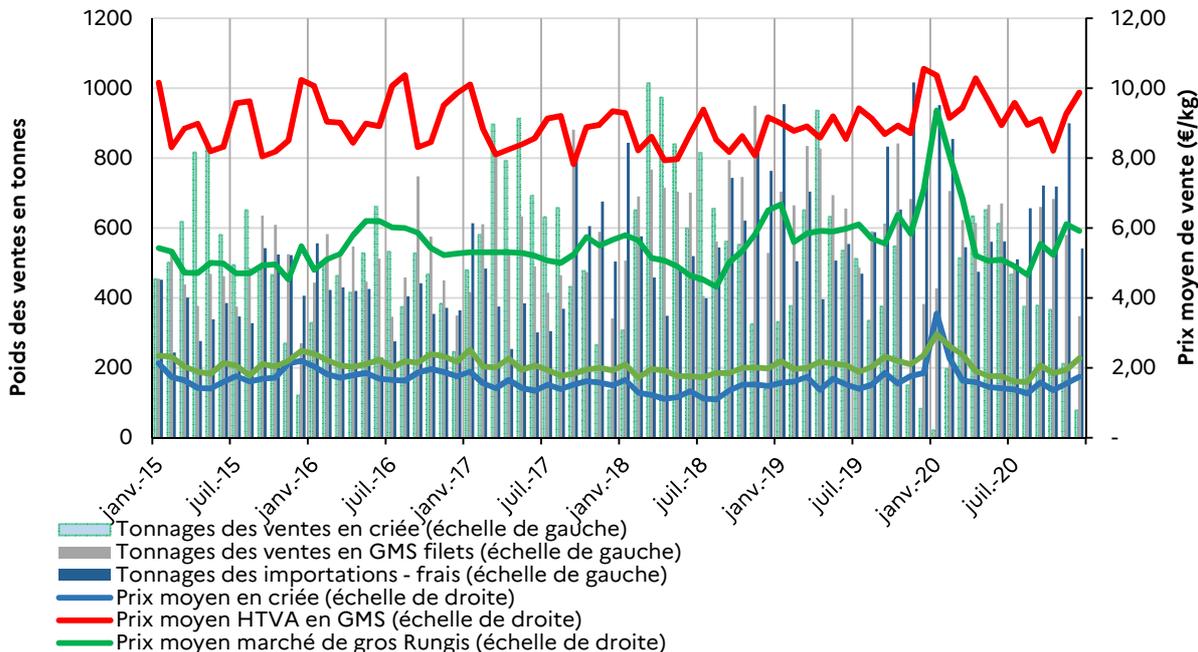
3.1.1. Résultat : décomposition du prix au détail en GMS du lieu noir frais découpé

Le prix au détail du lieu noir présente une saisonnalité marquée (Graphique 196), reproduisant celle du prix en halles à marée et montrant en 2020 une période de prix élevés en début d'année avant la crise sanitaire, ce qui correspond également à des minima de production (faibles tonnages en halles à marée).

Ces mêmes données présentées en indice (Graphique 197) soulignent une progression des prix en criée et au stade de gros Rungis, notable depuis août 2018, atteignant un point haut en janvier 2020.

Graphique 196

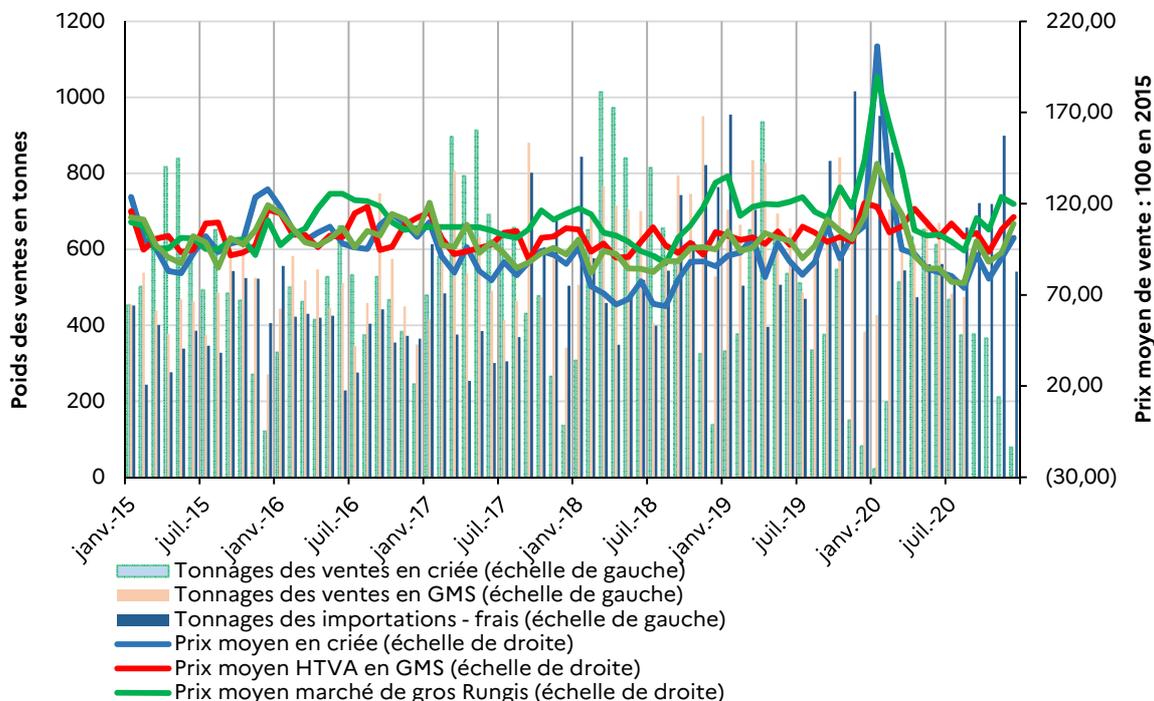
Prix et volumes des ventes de lieu noir entier frais ou réfrigéré entier en criées ou importés, et du lieu noir frais ou réfrigéré découpé au détail en GMS



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

Graphique 197

Indices de prix et volumes des ventes de lieu noir entier frais ou réfrigéré en criées ou importés, et du lieu noir frais ou réfrigéré découpé au détail en GMS



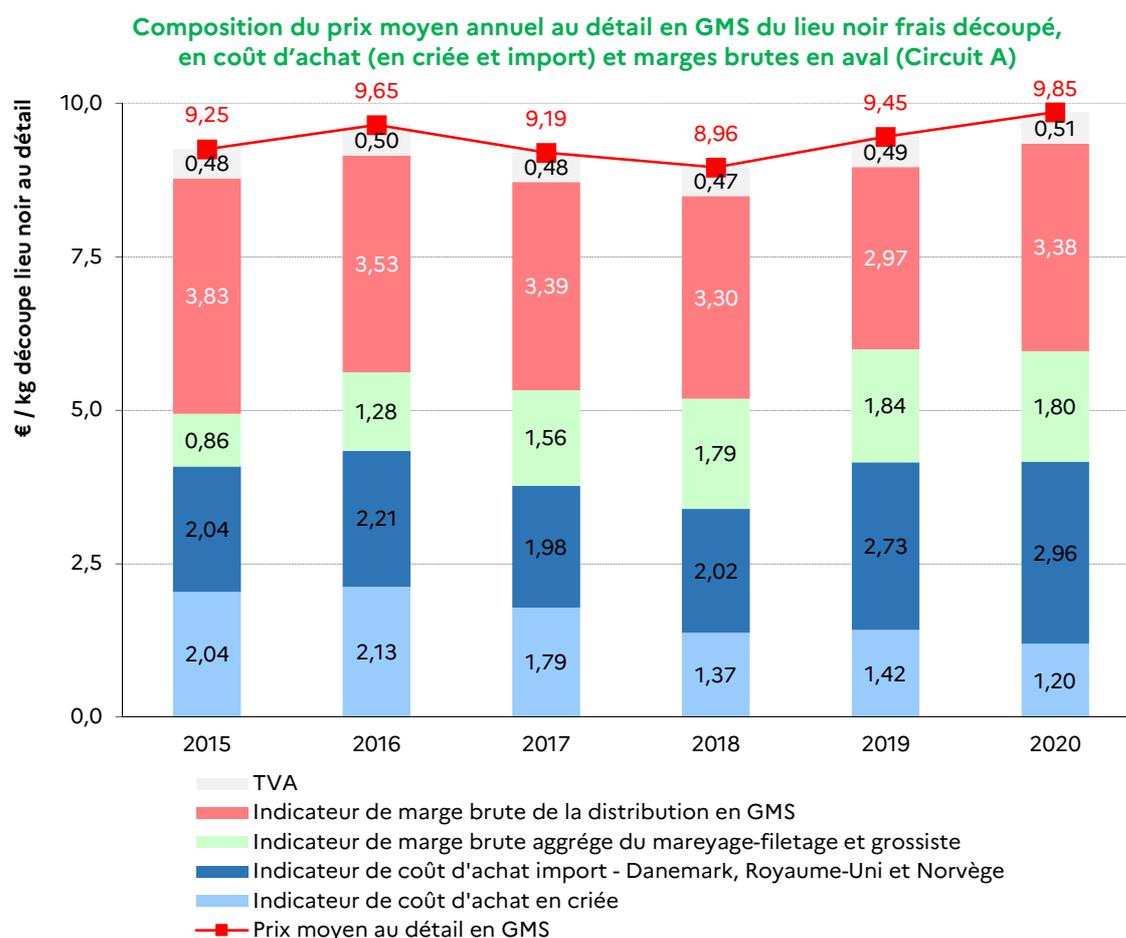
Source : OFPM, d'après FranceAgriMer-VISIOMer, FranceAgriMer-Réseau des Nouvelles des Marchés, Douane française et Kantar Worldpanel

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

Poursuivant la tendance depuis 2018, le prix au détail du lieu noir frais découpé s'est apprécié de 40 centimes en 2020, après avoir augmenté de 49 centimes en 2019 (Graphique 198).

L'indicateur du coût d'achat en criée se réduit de 22 centimes, contrairement à l'indicateur du coût de la matière première importée (Danemark, Norvège, Royaume-Uni) qui a progressé de 23 centimes. Bien que le prix du lieu noir ait diminué en halles à marée et qu'il ait augmenté à l'import, la proportion d'importation en frais a augmenté de 5 points entre 2019 et 2020, passant de 60 % environ à 65 %. Contrairement à la tendance haussière de 2015 à 2019, la marge brute du mareyage-filetage et grossiste marque le pas en 2020 et se replie de 4 centimes, revenant au niveau de 2018. A l'inverse, celle de la distribution, qui se réduisait d'année en année pour ce produit de 2015 à 2019, est à la hausse en 2020 avec un gain de 41 centimes. En cela, la distribution retrouve ses niveaux connus en 2017.

Graphique 198



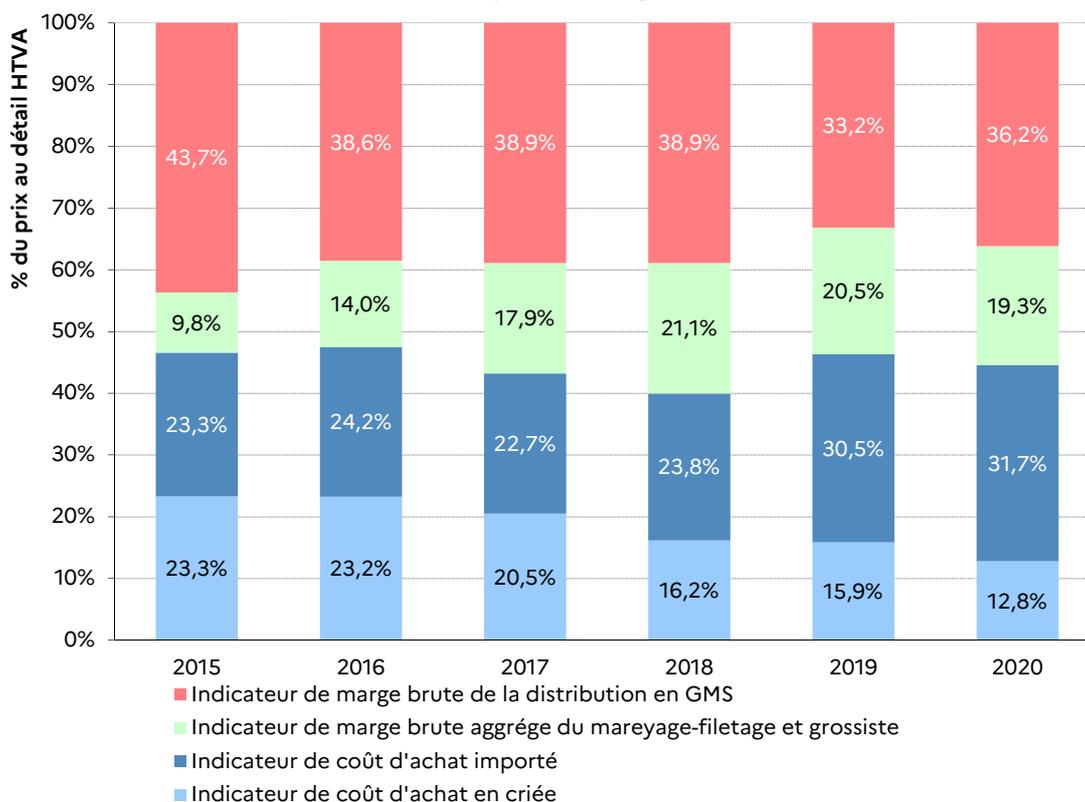
Source : OFPM, d'après FranceAgriMer VISIOMer, Réseau des Nouvelles des Marchés, Douane française et Kantar Worldpanel

En pourcentage du prix au détail (Graphique 199), la part de l'indicateur de marge brute des maillons agrégés mareyage-filetage et grossiste reste en croissance sur les dernières années puisqu'elle est passée de 9,8 % en 2015 à 19,3 % en 2020, tandis que celle des GMS est passée de 43,7 % à 36,2 % même si celle-ci a augmenté de 3 points entre 2019 et 2020.

Ces remarques sur l'indicateur de marge brute des maillons agrégés mareyage-grossiste sont toutefois à considérer avec prudence. En effet cet indicateur n'a pu être qu'estimé, faute de données plus appropriées (cf. paragraphe 2.1.3), sur la base des prix de gros à 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 199

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)



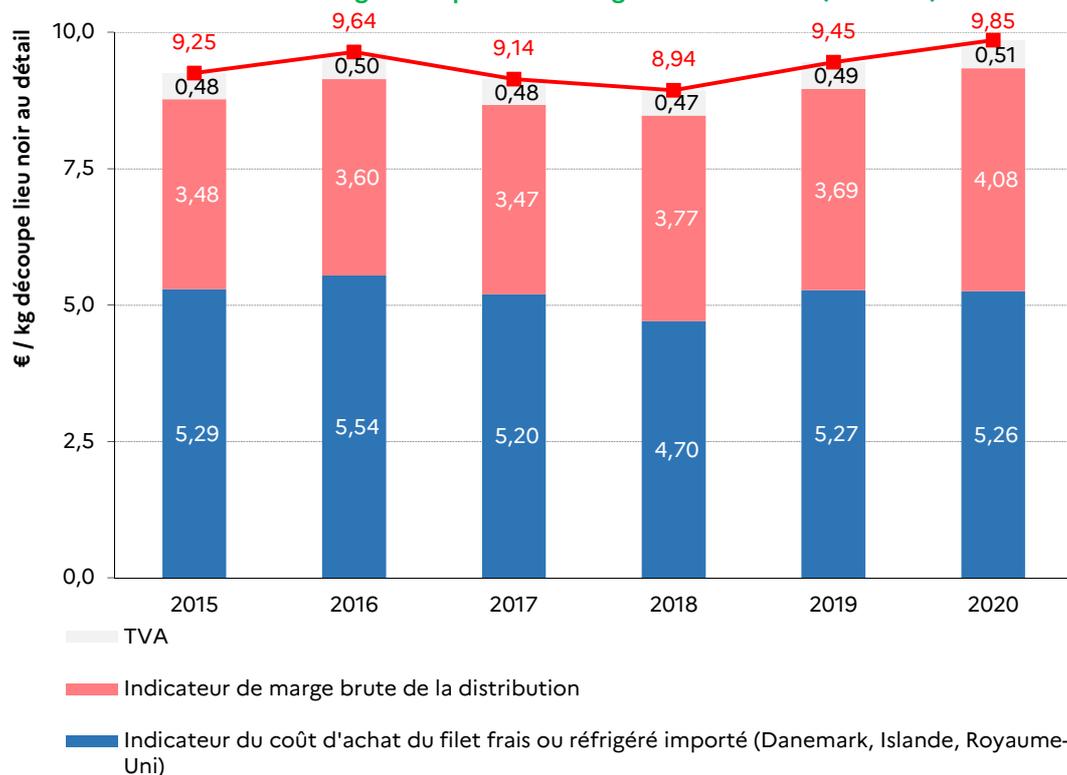
Sources : OFPM, d'après FranceAgriMer – VISIOMer, Réseau des Nouvelles des Marchés, Douane française et Kantar Worldpanel

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

Dans ce circuit, l'indicateur de coût d'achat filet frais ou réfrigéré importé (Graphique 200 et Graphique 201) représente une part plus importante, 56,3 %, dans la décomposition du prix au détail que pour le circuit précédent. En effet, ce coût doit couvrir l'achat de la matière première et le coût du filetage pour ces filets frais et réfrigérés importés.

Graphique 200

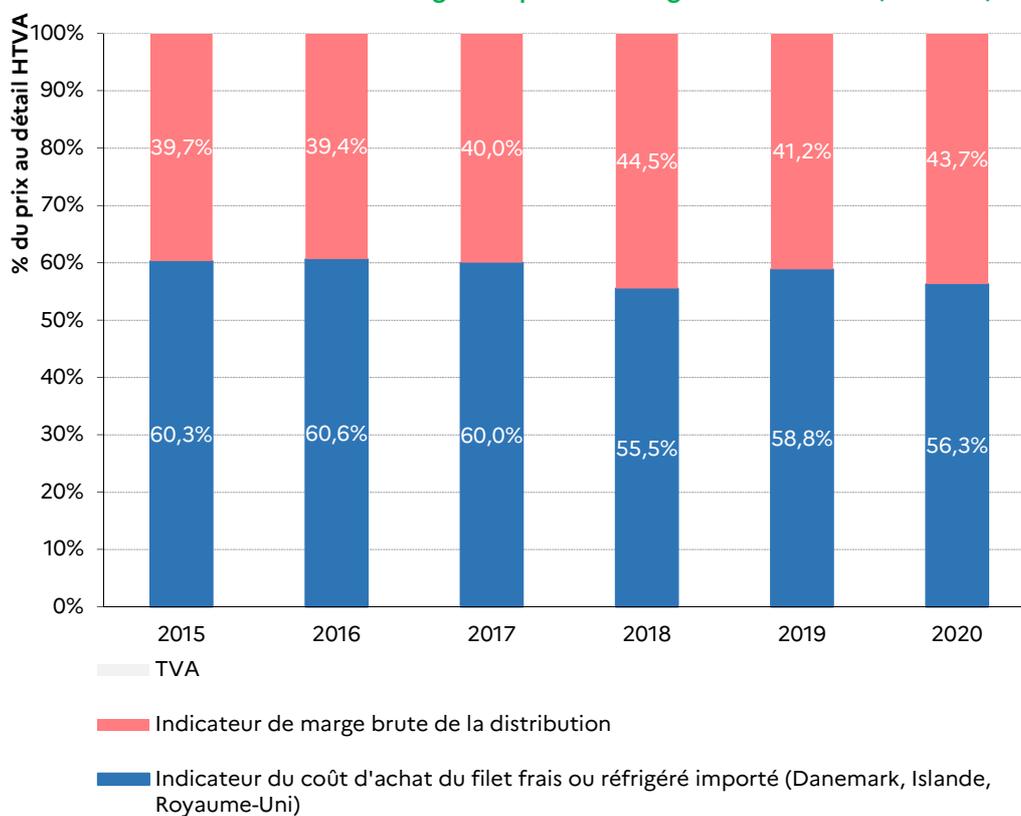
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lieu noir frais découpé, en coût d'achat des filets frais ou réfrigérés importés et marge brute de l'aval (Circuit B)



Sources : Douane française et Kantar Worldpanel

Graphique 201

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)



Sources : Douane française et Kantar Worldpanel

3.2. Prix et indicateurs de marges brutes dans la filière du saumon fumé en France

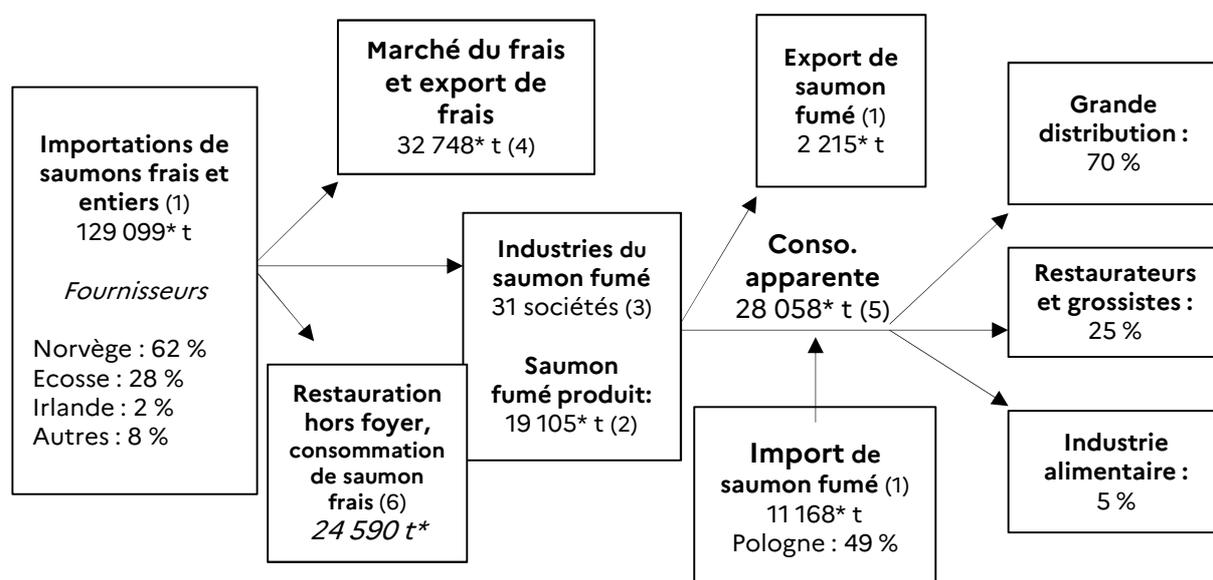
3.2.1. Le marché et la filière du saumon fumé

La filière saumon fumé en France est principalement approvisionnée par du saumon frais (entier vidé) en provenance de Norvège (plus de 2 / 3 des volumes), d’Ecosse et d’Irlande. L’industrie française du saumon compte environ 30 entreprises spécialisées. D’après les données de ProdCom, les entreprises ont produit près de 19 105 tonnes¹⁰ de saumon fumé en 2019 contre 18 568 tonnes en 2018, soit une augmentation de la production du secteur industriel français de près de 3 %. Selon le syndicat professionnel Adepale¹¹, la hausse de production entre 2018 et 2019 est moins prononcée (+ 1,3 %).

Par ailleurs, il faut noter chez les distributeurs le développement rapide de la fumaison en magasin par le biais de fumoirs de type « armoire » ; bien que non quantifiée, cette tendance pourrait contribuer à une baisse de leurs achats de saumon fumé auprès d’industriels français.

Schéma 24

La filière française de saumon fumé en 2019



Sources : (1) Douane française, (2) ProdCom, (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 Worldpanel 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 2017, GIRA Foodservice)
*données en poids net

Près de 90 % de la production de l’industrie française du saumon fumé est destinée au marché intérieur principalement via la grande distribution. Une petite partie de cette production est aussi destinée à l’exportation, notamment vers l’Italie. En 2020, nos exportations de saumon fumé vers les pays de l’Union européenne ont baissé de 24 % sous l’effet de la crise sanitaire. Enfin, la France a importé 8 470 tonnes de saumon fumé en 2020, principalement en provenance de Pologne, ce qui représente une diminution de 24 % par rapport à 2019.

L’année 2020 a été marquée par la fermeture partielle de la RHD (établissements scolaires et restaurants d’entreprise lors du confinement du printemps, restauration commerciale sur plus

¹⁰ D’après l’Adepale se chiffre se situerait à 23 700 T

¹¹Saumon et truites fumés - Synthèse économique 2019, Adepale

de la moitié de l'année) ; en conséquence, la part de la consommation de saumon fumé en RHF s'est probablement contractée, au profit possiblement de celle des achats des ménages.

Tableau 46

Le marché français du saumon fumé

		2016	2017	2018	2019	2020
Production de l'industrie ¹	t	24 154	21 038	18 568	19 105	nd
	M €	569	545	505	500	nd
Import ²	t	8 082	8 245	10 623	11 168	8 470
	M €	100,1	111,4	154,1	160,2	114,4
Export ²	t	3 899	3 964	3 116	2 215	1 846
	M €	70,9	73,7	65,1	51,8	41,4
Consommation apparente	t	28 337	25 319	26 075	28 058	nd

Tableau 47

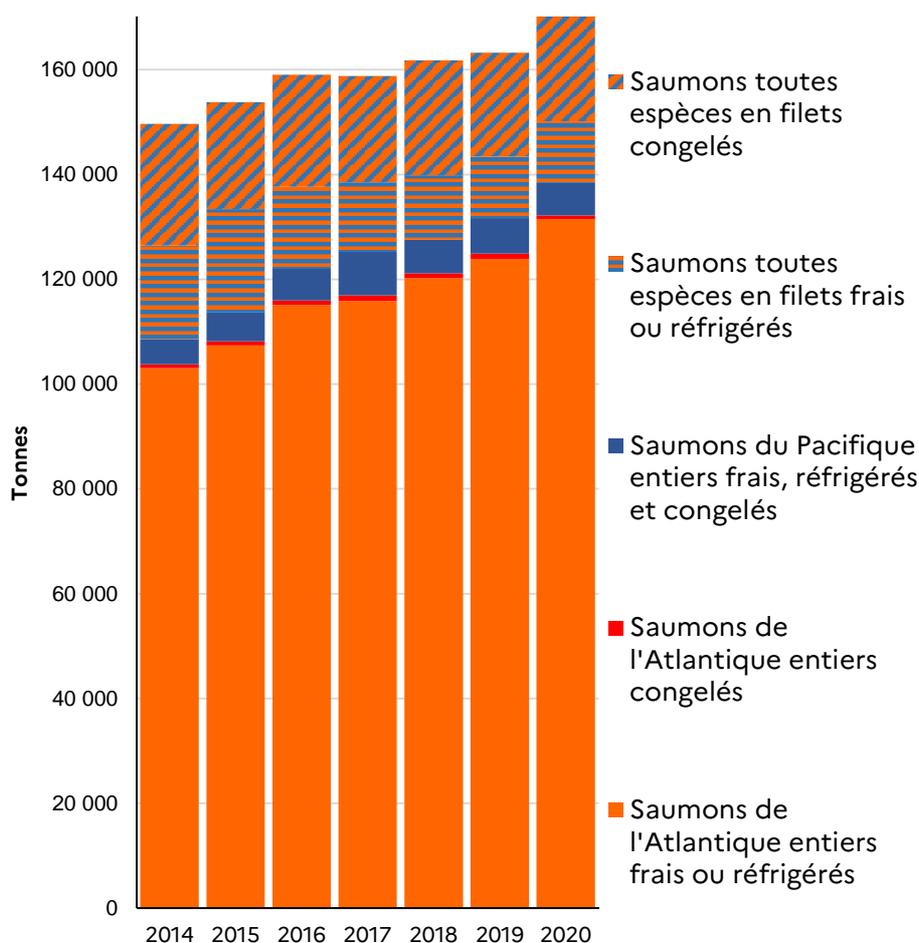
Achats de saumon fumé par les ménages*

		2016	2017	2018	2019	2020
Hyper et supermarchés ³	t	13 585	11 901	11 721	10 842	11 131
	M €	417,9	419,4	431,6	388,6	401,5
	€/kg	30,76	35,24	36,82	35,84	36,07
Tous circuits ³	t	18 338	16 154	15 862	14 753	15 738
	M €	537,6	540,2	556,3	505,2	542,9
	€/kg	29,31	33,44	35,07	34,24	34,50

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

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

Graphique 202

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

Source : FranceAgriMer d'après Douane française

3.2.2. Résultat : décomposition du prix au détail du saumon fumé en GMS

L'industrie française du saumon fumé s'approvisionne presque exclusivement en saumon Atlantique frais, et majoritairement sous forme entière. 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. Toutefois en 2020, la demande mondiale a été fortement impactée à la baisse avec la crise sanitaire, ce qui a eu pour effet de réduire les cours de la ressource importée.

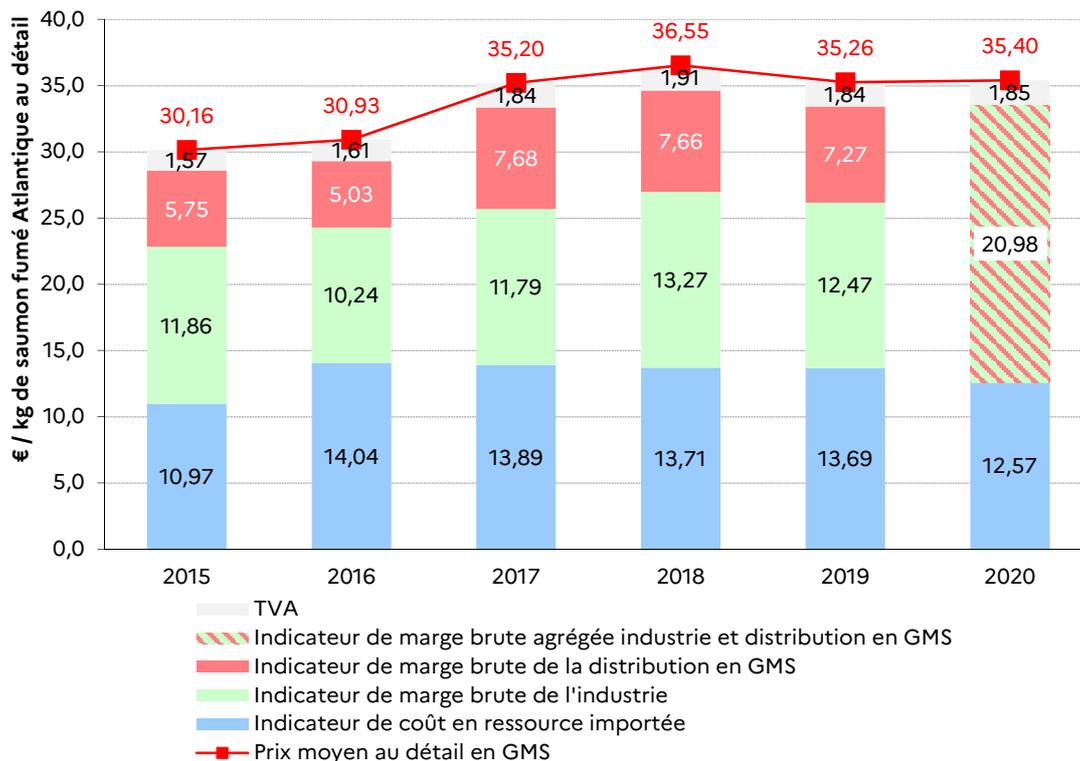
Cette situation se traduit par une baisse inédite ces dernières années de l'indicateur de coût en matière importée, de 1,12 € entre 2019 et 2020 (Graphique 203), soit une baisse de 8 % sur un an. Il reste cependant 1,60 € au-dessus du niveau de 2015, période qui a précédé la flambée des cours du saumon des années 2016-2017. Pour rappel, cette hausse n'a été répercutée au consommateur qu'en 2017 et 2018.

En 2020, le prix moyen annuel au détail en GMS du saumon fumé Atlantique augmente légèrement de 14 centimes après la baisse de prix observée entre 2018 et 2019. Avec une hausse de 7 % des volumes achetés, 2020 a marqué une rupture avec la tendance baissière observée depuis 2012. L'indicateur de marge brute agrégée de l'industrie et de la distribution a augmenté de près de 1,24 €.

Rappelons que l'indicateur de marge brute industrielle est calculé grâce au prix sortie-usine du saumon fumé estimé à partir des statistiques ProdCom sur les volumes et chiffres d'affaires des transformateurs, non encore disponibles pour 2020 (d'où le calcul provisoire pour 2020 d'une marge brute agrégée industrie-distribution). Le niveau agrégé pour la marge brute transformation et distribution en 2020 retrouve celui affiché en 2018 qui était à 20,93 €. Par ailleurs les données 2019 de ProdCom, non disponibles lors du rapport 2020, permettent dorénavant de désagréger l'indicateur de la marge brute transformateur et distribution de 2019. En résulte un indicateur de marge brute industrie qui se contracte de 80 centimes entre 2018 et 2019.

Graphique 203

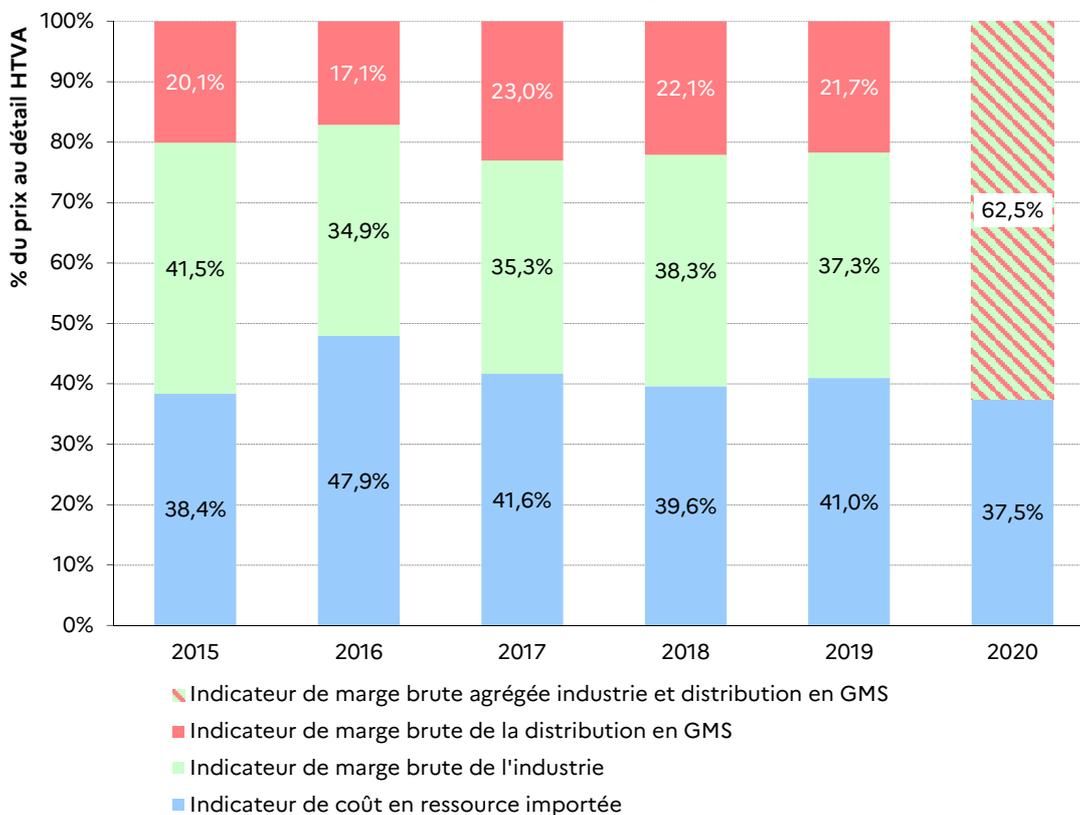
Composition du prix moyen annuel au détail du saumon fumé en GMS en matière première importée et marges brutes en aval



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

Graphique 204

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



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

Encadré 24

Travaux d'élargissement à de nouvelles espèces

Depuis 2019, un travail en collaboration avec les professionnels a été initié afin d'enrichir la partie décomposition des prix au détail avec de nouvelles espèces. A ce stade, les trois espèces qui ont été présélectionnées par le Groupe de travail pêche et aquaculture de l'OFPM sont : la truite fraîche portion, la moule de bouchot et la coquille Saint Jacques fraîche. Ces choix ont été motivés par le souhait d'introduire des espèces issues de l'aquaculture ainsi qu'une espèce emblématique de la pêche française dont les prix fluctuent sensiblement au cours de l'année.

Afin de réaliser des modèles de décomposition, deux étapes préalables sont requises : une connaissance de la filière et des acteurs, et le recensement des données disponibles qui doivent être publiques (de préférence) et représentatives nationalement.

Ainsi, trois chantiers nouveaux ont été initiés en 2020 :

Coquille Saint-Jacques : une étude a été confiée à trois élèves-ingénieurs en dernière année de formation d'AgroParisTech. L'objectif était d'établir une première cartographie des flux simplifiée, tout en soulignant les points d'attention. Pour mener à bien ce travail, des données statistiques ont été analysées et des entretiens qualitatifs avec des acteurs des différents stades de la filière ont été menés afin d'éclairer les rôles et les interactions de ces acteurs.

La filière Coquille-Saint-Jacques fraîche se subdivise en deux grandes sous-filières, la normande et la bretonne, dont les caractéristiques du produit débarqué et le mode de valorisation différent. Par ailleurs, les flux de coquilles fraîches entières et ceux de coquilles décortiquées ou surgelées sont étroitement liés. En effet, les arbitrages entre congelée versus fraîche, et entière versus décortiquée, sont dictés par la disponibilité de la ressource (périodes d'autorisation ou interdiction de la pêche, respect des quotas) et par la saisonnalité de la demande qui fluctue au cours de l'année (actions de promotion, fêtes, ...). Concernant la consommation, on note l'existence de deux périodes, avec une forte demande d'octobre aux fêtes de fin d'année, puis une demande plus faible de janvier à avril. Par ailleurs, une inconnue persiste en ce qui concerne les quantités réellement pêchées en Normandie à cause de la différence qui a été constatée entre les déclarations de vente et le suivi des captures. Ainsi, ces travaux mettent en exergue une filière complexe, pour laquelle il est difficile de proposer une représentation moyenne. Des discussions spécifiques sont nécessaires et seront poursuivies.

Moule de Bouchot : Pour cette espèce, une étude a été confiée au cabinet AND international par FranceAgriMer. L'étude initiée début novembre s'est terminée en avril. Ces travaux serviront de base à la cartographie des flux de la moule de bouchot, à un état des lieux des données statistiques disponibles et permettront d'appréhender les spécificités de cette filière (circuits d'approvisionnement en GMS, saisonnalité de la production, coefficients techniques le long de la filière ...).

Truite : Concernant cette dernière espèce, les prérequis à son étude sont doubles. Comme pour les deux précédentes espèces, une connaissance fine de la filière et de ses acteurs est requise, avec notamment le besoin de cartographier les flux. En outre, se pose la question de l'identification précise des données de prix à la première mise en vente afin de déterminer s'il s'agit de prix en sortie de bassin ou en sortie d'atelier d'éviscération. Une modification du questionnaire de l'enquête annuelle du SSP avec l'introduction d'une question spécifique pourrait permettre la constitution de séries de données de prix à ces deux stades. A ce jour, les travaux pour cette espèce portent à la fois sur des discussions avec le Comité interprofessionnel des produits de l'aquaculture (CIPA) afin d'approfondir la connaissance de la filière et également avec le SSP afin de disposer de séries de prix à la première mise en vente plus précises. Ces deux points conditionneront la faisabilité de l'étude truite.

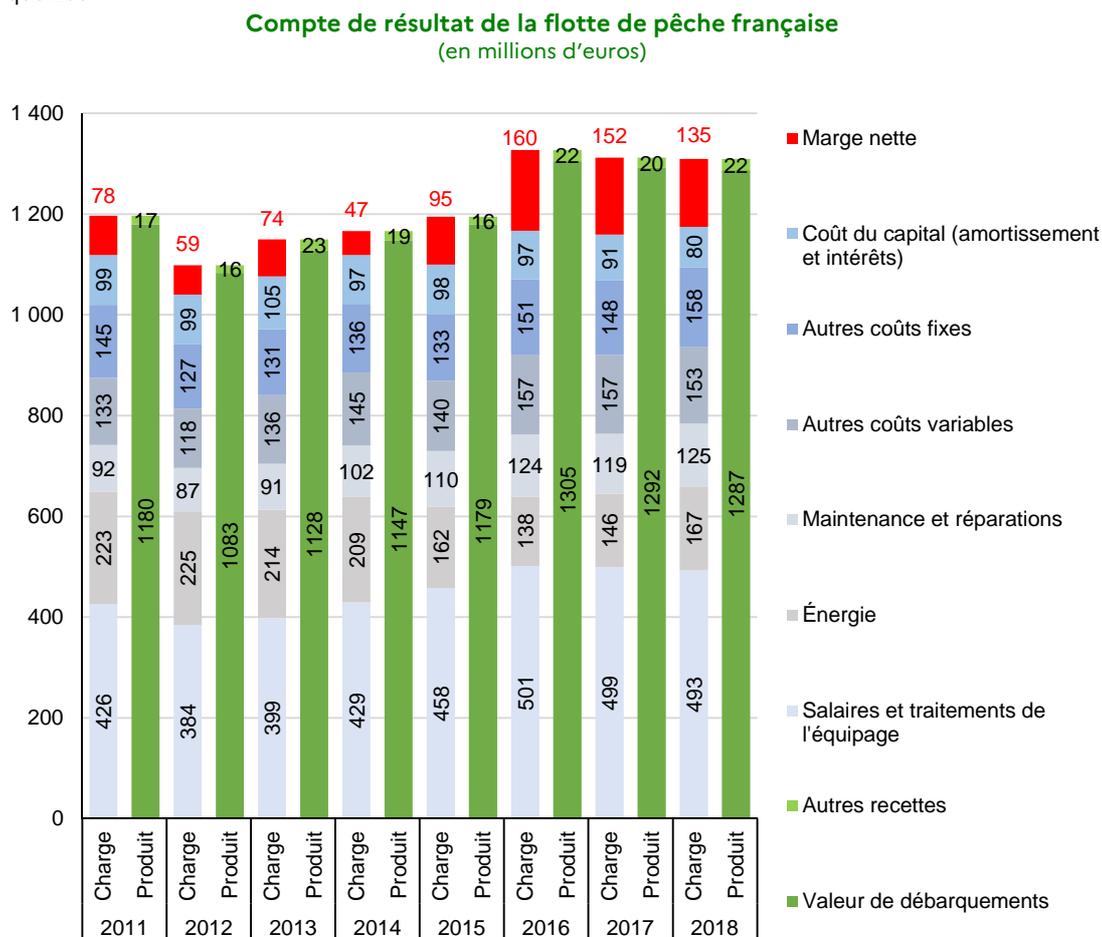
Ainsi, les travaux se poursuivront en 2021 en continuité avec 2020 dans l'objectif de présenter des premiers éléments concrets dans le rapport 2022.

4. COMPTE DE RESULTAT DES BATEAUX DE LA PÊCHE

4.1. COMPTE DE RESULTAT ET STRUCTURE DES CHARGES DE LA FLOTTE DE PECHE FRANÇAISE

A 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 205 et Graphique 206.

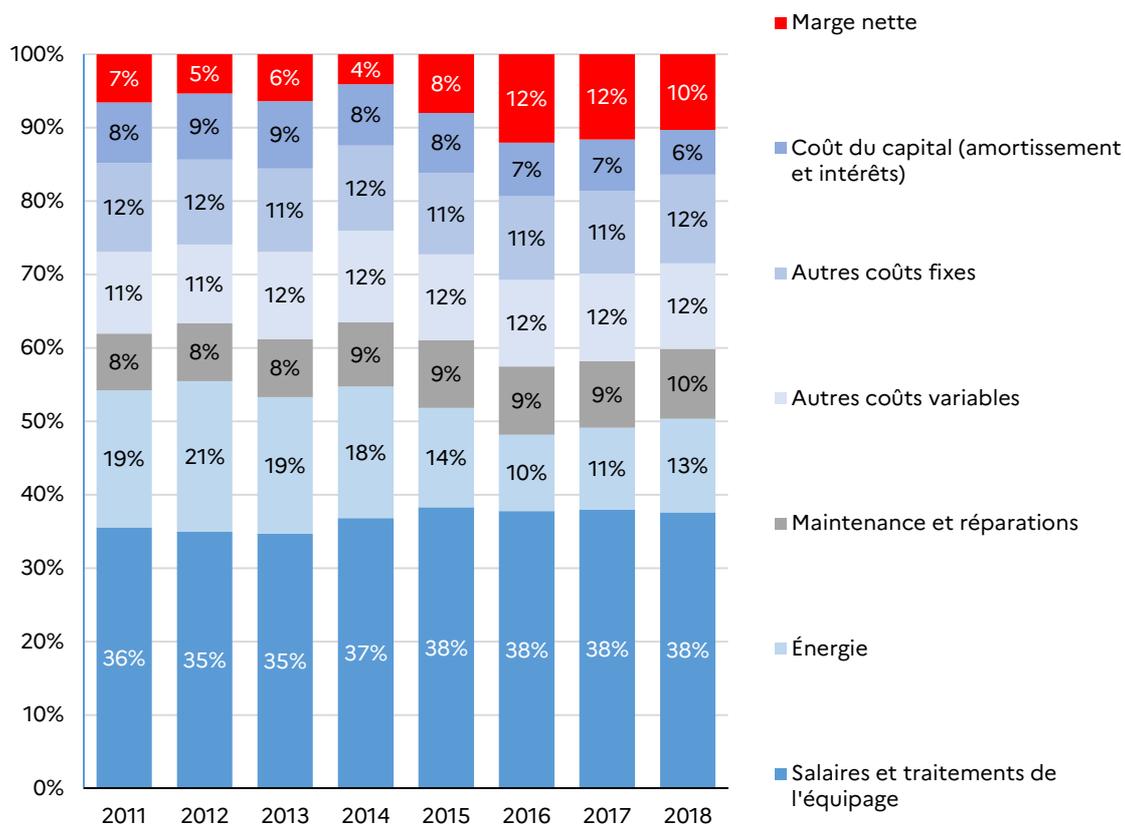
Graphique 205



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

Graphique 206

Structure des charges du compte de résultat de la flotte de pêche française



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

La forte augmentation de la marge nette à partir de 2016 semble due principalement à deux facteurs :

- la hausse du chiffre d'affaires due à une augmentation du prix des produits de la pêche,
- la faible part du poste énergie due à la baisse du prix du fuel.

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

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

4.2. COMPTE DE RESULTAT DE LA FLOTTE DE PECHE FRANÇAISE SPECIALISEE DANS LE LIEU NOIR

En 2018, le volume de lieu noir pêché par la flotte française représente 17 134 tonnes, soit une valeur de 17,2 millions d'euros. Le lieu noir représente 2 % en volume et 1 % en valeur de la pêche totale française.

Le lieu noir est pêché principalement par trois segments de flotte en France se différenciant par leur taille et par leurs engins : les « filets dérivants et filets fixes de 24 à 40 m », les « engins utilisant des hameçons de 24 à 40 m » et surtout les « chaluts et sennes de fond de plus de 40 m ».

En 2018, les « chaluts et sennes de fond de plus de 40 m » représentent 98 % de la pêche française de lieu noir, les deux autres flottes représentent chacune 1 % du total du lieu noir pêché. Les « chaluts et sennes de fond de plus de 40 m » pêchent le lieu noir dans trois zones : la « mer de Norvège », la « côte nord-ouest de l'Ecosse et l'Irlande du Nord » et la « mer du Nord septentrionale ». 72 % des volumes de lieu noir sont pêchés dans cette dernière, contre 21 % en « côte nord-ouest de l'Ecosse et l'Irlande du Nord » et 6 % en « mer de Norvège ». En valeur, le lieu noir représente 72 % de la pêche en « mer du Nord septentrionale », 20 % de la pêche sur la « côte nord-ouest de l'Ecosse et l'Irlande du Nord » et 6 % en « mer de Norvège ».

Cependant, il faut noter que le lieu noir ne représente que 26 % du volume pêché par les « chaluts et sennes de fond de plus de 40 m ».

Les résultats que nous vous présentons dans les Graphique 207 et Graphique 208 sont ceux des « chaluts et sennes de fond de plus de 40 m ». Nous les présenterons comme les résultats de la pêche du lieu noir française, sachant qu'elle assure 98 % du volume et 97 % de la valeur de celle-ci.

Dans le Graphique 207 est présenté en valeur le compte de résultat, et dans le Graphique 208, la structure des charges en pourcentage.

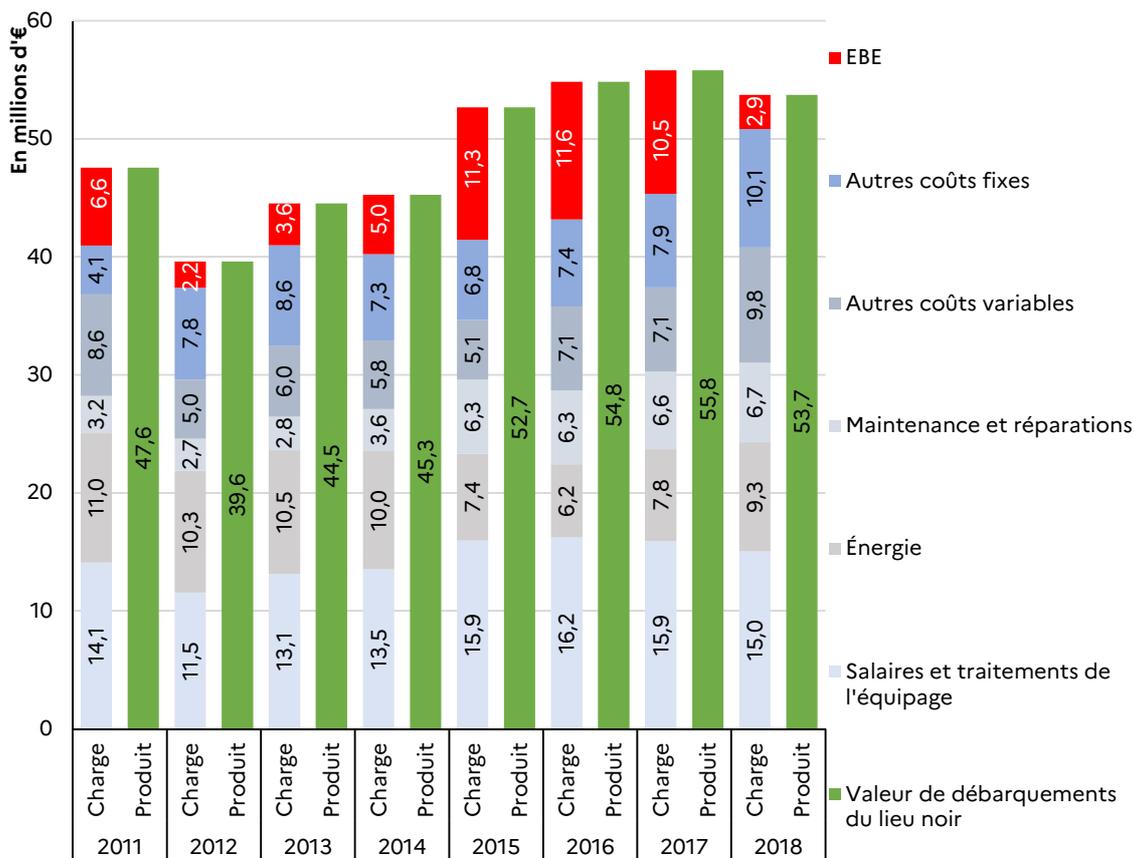
Nous observons de 2012 à 2017 une augmentation de la valeur des débarquements du lieu noir, avec une forte hausse de celle-ci entre 2014 et 2015, puis une augmentation plus légère jusqu'en 2017. A l'inverse, l'année 2018 marque une baisse de la valeur des débarquements par rapport à 2017.

En parallèle, le poste énergie, globalement stable entre 2011 et 2014, connaît une forte baisse entre 2014 et 2016. Puis ce poste ré-augmente jusqu'en 2018, cependant à des niveaux moins élevés.

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, sous l'effet inverse de la hausse de valeur des débarquements et une baisse des tous les postes de charge, sauf celui de la maintenance. En 2017, l'EBE se maintient à un niveau quasi stable, pour connaître une forte baisse entre 2017 et 2018, et ne représenter plus que 5 % du résultat en 2018.

Graphique 207

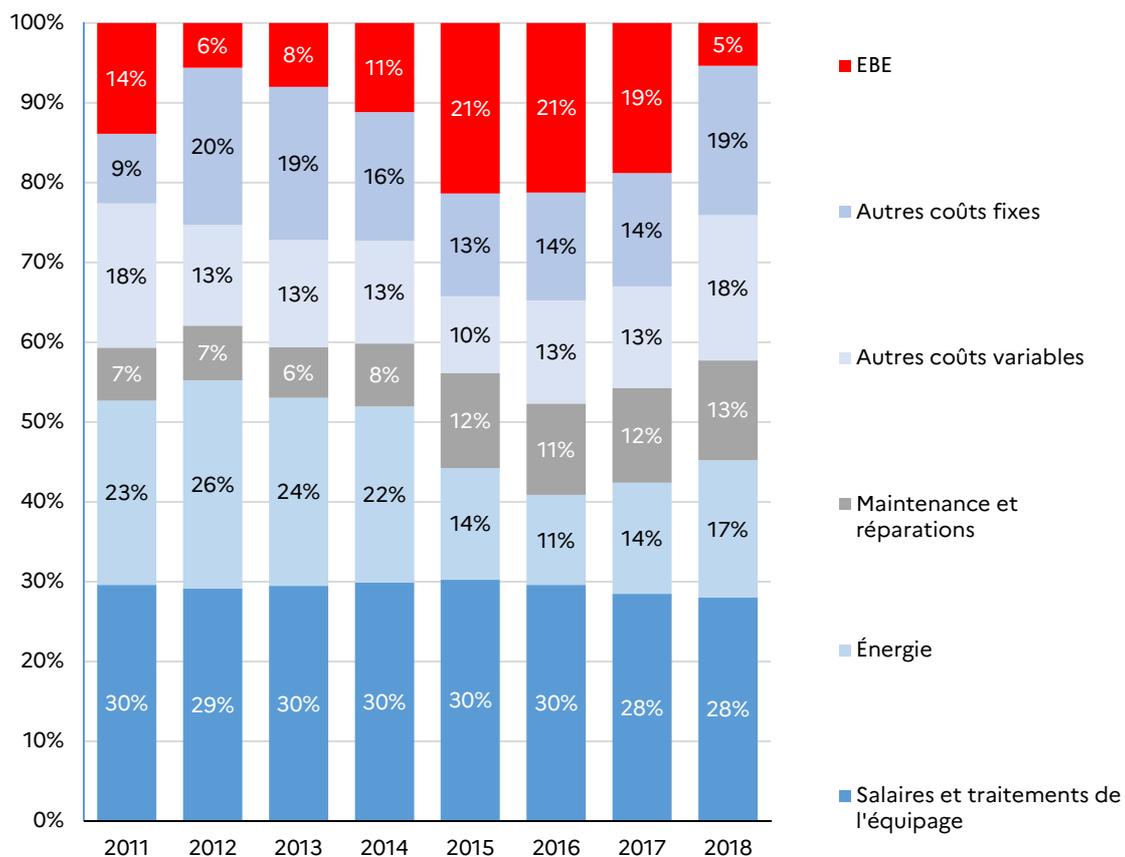
Compte de résultat de la pêche du lieu noir (en millions d'euros)



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

Graphique 208

Structure des charges du compte de résultat de la pêche du lieu noir



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

4.3. COMPTE DE RESULTAT DE LA FLOTTE DE PECHE FRANÇAISE SPECIALISEE DANS LA COQUILLE SAINT-JACQUES

En 2018, le volume de coquilles Saint-Jacques pêché par la flotte française représente 31 700 tonnes en volume, soit une valeur de 87,6 millions d'euros. La coquille Saint-Jacques représente 8 % en volume et 29 % en valeur de la pêche totale française.

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 de moins de 10 m », les « dragues de 10 à 12 m » et les « dragues de 12 à 18 m » ; les « chaluts et sennes de fond de 10 à 12 m » et « chaluts et sennes de fond de 12 à 18 m » ; les « engins mobiles polyvalents de 10 à 12 m » et « engins mobiles polyvalents de 12 à 18 m » et enfin les « combinant des engins mobiles et dormants de 10 à 12 m ».

On constate que les acteurs pêchant la coquille Saint-Jacques sont plus diversifiés que pour le lieu noir.

En 2018, ces huit segments de flotte représentent ensemble 91 % du volume et 92 % de la valeur de la pêche de coquille Saint-Jacques. Parmi cette multitude d'acteurs, la flotte la plus représentative est celle des « dragues de 12 à 18 m », avec 37 % en volume et 38 % en valeur de la pêche de la coquille. Viennent ensuite les « dragues de 10 à 12 m » (15 % en volume et 14 % en valeur), les « chaluts et sennes de fond de 10 à 12 m » et « chaluts et sennes de fond de 12 à 18 m » (11 % chacun en volume et en valeur).

Les zones de pêche de la coquille Saint-Jacques sont principalement la « Manche orientale » et la « Manche occidentale ». A elles deux, elles représentent 98 % des volumes pêchés et 97 % de la valeur. Les 2 % restant sont pêchés dans le « golfe de Gascogne Nord ».

La coquille Saint-Jacques ne représente en volume que 28 % de la pêche totale des « dragues de 12 à 18 m », mais 37 % de leur valeur de débarquement.

Dans les Graphique 209 et Graphique 210, sont présentés les résultats des « dragues de 12 à 18 m ». Les réalités économiques étant différentes pour chaque segment, nous avons fait le choix de ne présenter les résultats que de cette flotte, la plus représentative, avec 38 % de la valeur des débarquements de coquille Saint-Jacques.

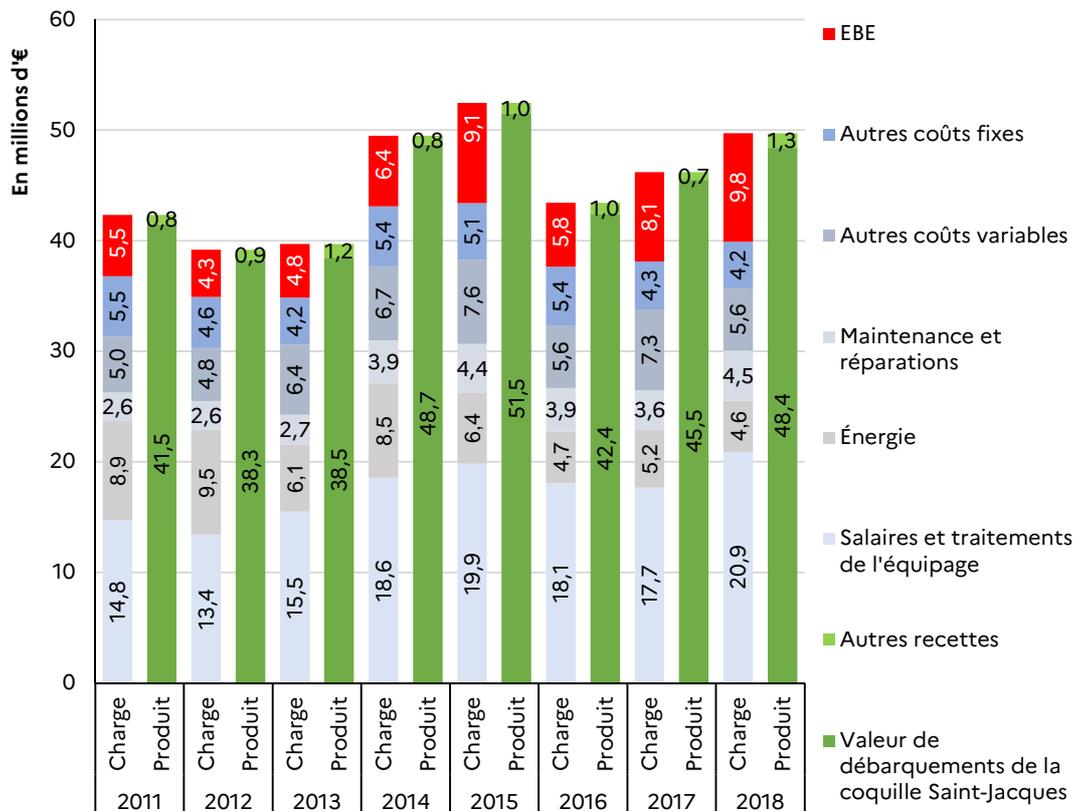
Entre 2011 et 2018, le poste « salaires et traitements de l'équipage » représente entre 35 % et 42 % du total des charges, et est en hausse entre 2017 et 2018.

Le poste « énergie » a connu une diminution progressive sur la période 2011-18, malgré quelques fluctuations selon les années. Il se fixe à 9 % en 2018, alors qu'il a représenté jusqu'à 24 % du total des charges en 2012.

L'EBE quant à lui représente entre 11 % et 20 % du total. Il est en hausse depuis 2016 et s'établit en 2018 à son niveau le plus élevé sur la période étudiée.

Graphique 209

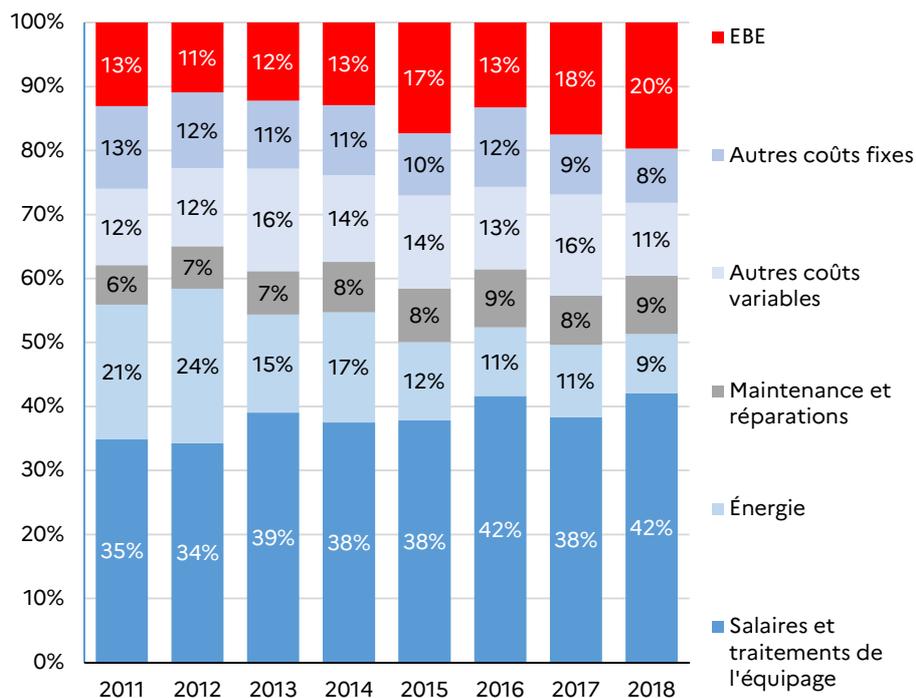
Compte de résultat de la pêche de coquille Saint-Jacques française
(en millions d'euros)



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

Graphique 210

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



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

5. COMPTE DES ENTREPRISES DE L'AQUACULTURE

A partir des données de la Data Collection Framework (DCF), publiées par l'Union Européenne, le compte de résultat des entreprises spécialisées dans la moule de bouchot est représenté dans les Graphique 211 et Graphique 212.

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 2017-2018 sont désormais comparables.

5.1. COMPTE DE RESULTAT ET STRUCTURE DES CHARGES DES ENTREPRISES SPECIALISEES 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 2018, ce segment comprend 351 entreprises et 1 322 personnes employées en équivalent temps plein (ETP).

Depuis 2010, la production de moule de bouchot est en fort recul, malgré un rebond en 2016. Ce déclin s'explique à la fois par une météo défavorable, une résurgence d'animaux prédateurs (oiseaux, crabes etc.) dans plusieurs zones de production (Manche et côtes atlantiques) et par une importante mortalité des moules. En effet, un taux de mortalité de 50 et 80 % est observé dans certains élevages de moule de bouchot depuis 2014. Les causes de cette mortalité restent cependant difficiles à établir (pathologique, environnementale ou physiologique). Etant donné le rapide cycle de vie de la moule, les producteurs n'ont pas pu reconstituer leurs stocks. De plus, la France ne possède pas de production de naissain d'écloserie pour les moules. Toutefois, la production de moules augmente à nouveau en 2018, après un repli en 2017.

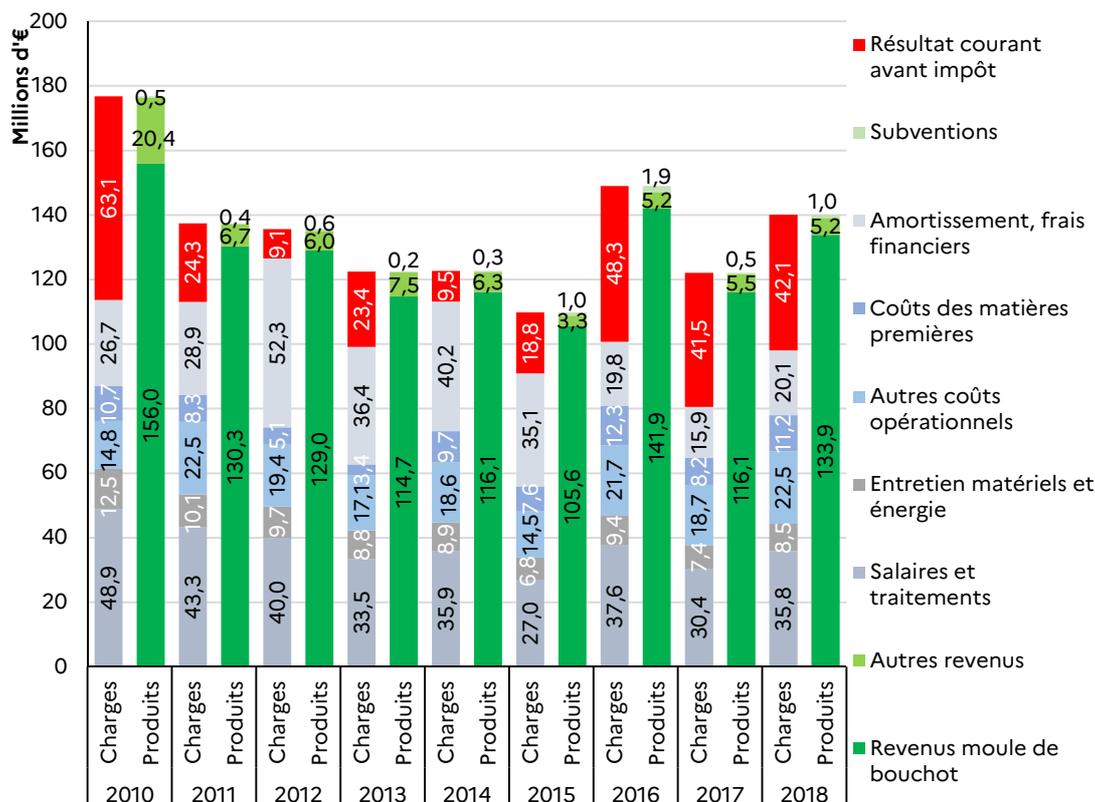
En 2018, les ventes de ce segment sont de 49 mille tonnes de moules, ce qui représente un revenu de 140 millions d'euros. Ce segment représente 90 % de la production de moules françaises en valeur et 86 % en volume.

Entre 2010 et 2018, le poste « coût de la matière première », représente entre 25 % et 31% du total des charges. Il s'établit à 26 % en 2018, en légère augmentation par rapport à 2017.

Le résultat net avant impôt fluctue fortement sur la période étudiée, et représente entre 7 % et 35 % du chiffre d'affaires. Il est de 30 % en 2018. Ces fluctuations sont notamment liées à deux facteurs : pour les produits, les revenus de la vente de moules qui varient fortement à cause de la volatilité de la production, et, pour les charges, les amortissements et frais financiers qui 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 211

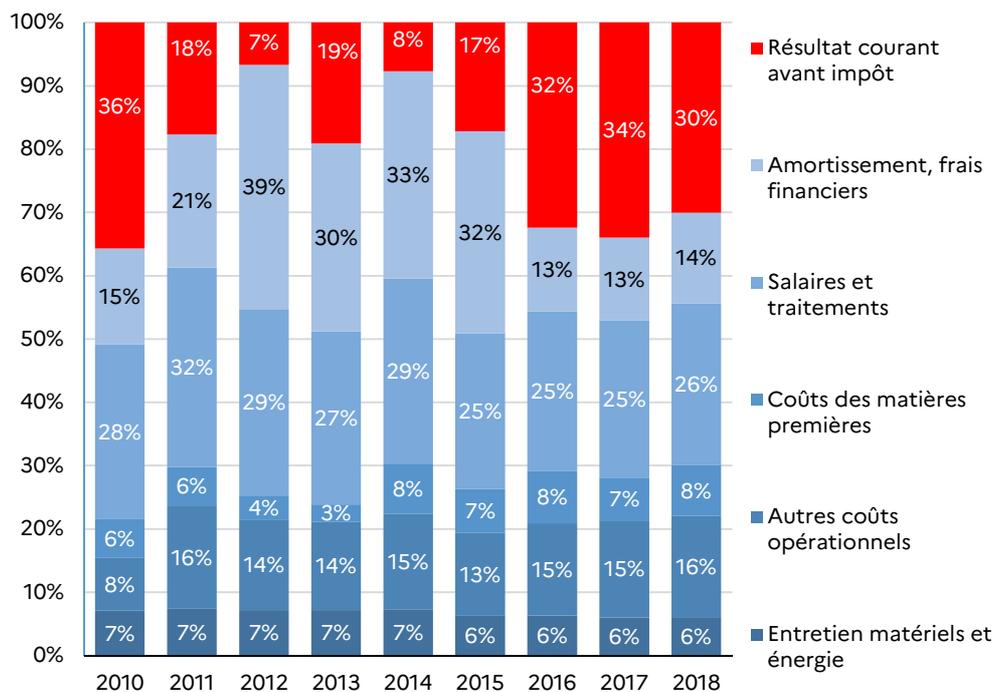
Compte de résultat des entreprises spécialisées dans la moule de bouchot
(en millions d'euros)



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

Graphique 212

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



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

6. COMPTE DE RESULTATS ET STRUCTURE DES CHARGES DES ENTREPRISES DU MAREYAGE

Les résultats présentés dans cette partie sont issus de l'étude ASCEL réalisée en 2020 par la Banque de France pour l'Union des Mareyeurs Français (UMF).

L'étude se base sur un échantillon non constant construit à partir d'une liste fournie à la Banque de France par l'UMF. Cet échantillon pour les données économiques et financières regroupe 171 entreprises. Cependant, la Banque de France a pu écarter certaines entreprises de l'échantillon, lorsqu'elles faussaient trop un indicateur.

Le Graphique 213 présente le compte de résultat moyen de cet échantillon, et le Graphique 214 la structure des charges et le résultat courant avant impôt.

Le poste « achat et variation de stock marchandise » représente entre 58 % et 60 % des charges sur la période 2015-2018. Il constitue le principal poste de dépenses des entreprises du mareyage. Cependant, ce poste a connu une baisse de 1,7 point de pourcentage entre 2018 et 2019.

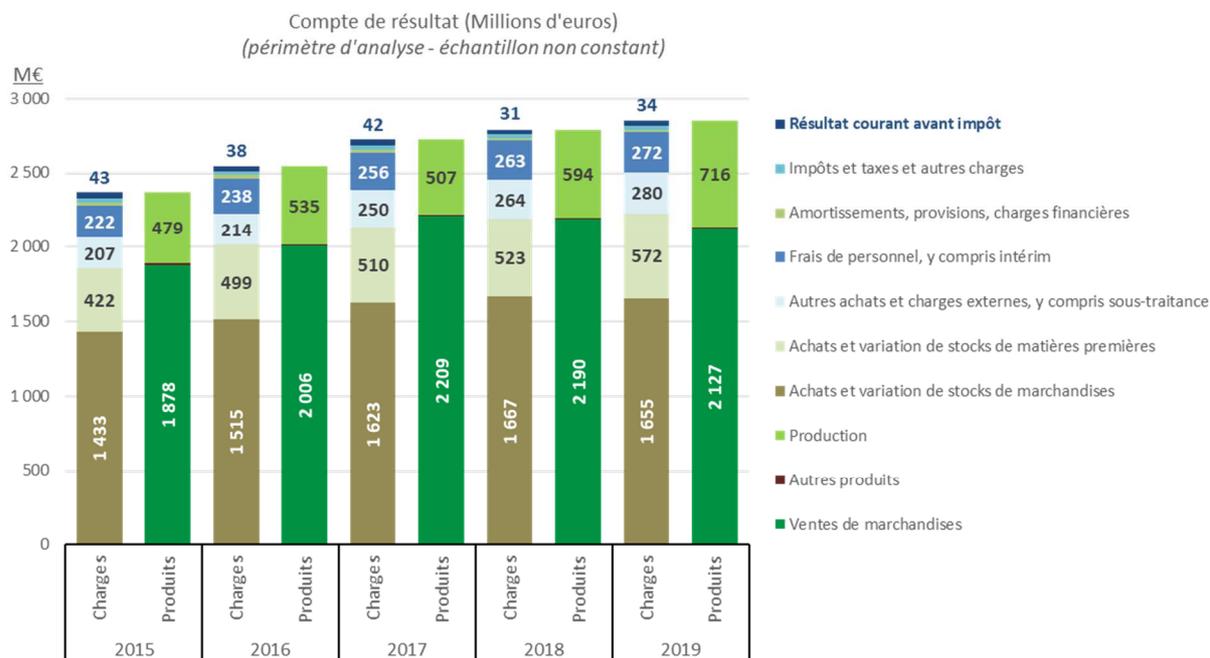
Le poste « achat et variation de stock de matières premières » représente quant à lui entre 18 % et 20 % des charges sur la période 2015 à 2018. A l'inverse du poste « achat et variation de stock marchandise », il a connu une hausse entre 2018 et 2019 de l'ordre de 1,4 point de pourcentage.

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

Enfin, le résultat courant avant impôt des entreprises du mareyage a diminué entre 2015 et 2018, passant de 1,8 % à 1,2 % soit une baisse de 0,6 point de pourcentage (- 12 millions d'euros). Entre 2018 et 2019, le RCAI augmente légèrement passant de 1,1 % à 1,2 % du chiffre d'affaires en 2019, soit une hausse de 0,1 point de pourcentage (+ 3 millions d'euros).

Graphique 213

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

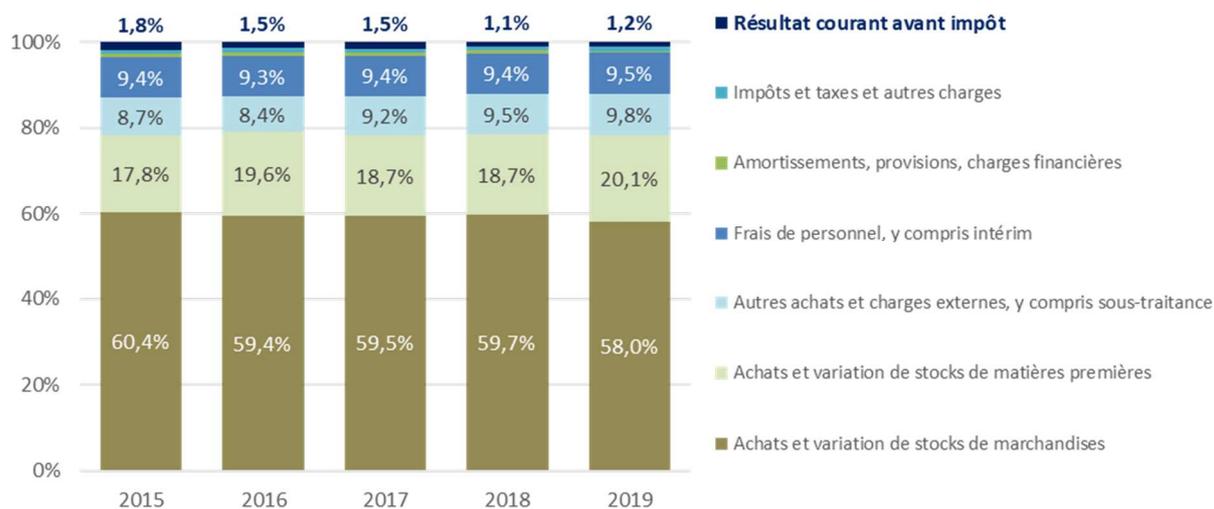


Source : UMF d'après Banque de France

Graphique 214

Structure des charges du compte de résultat des entreprises du mareyage

Structure des charges et résultat courant avant impôt (en %)



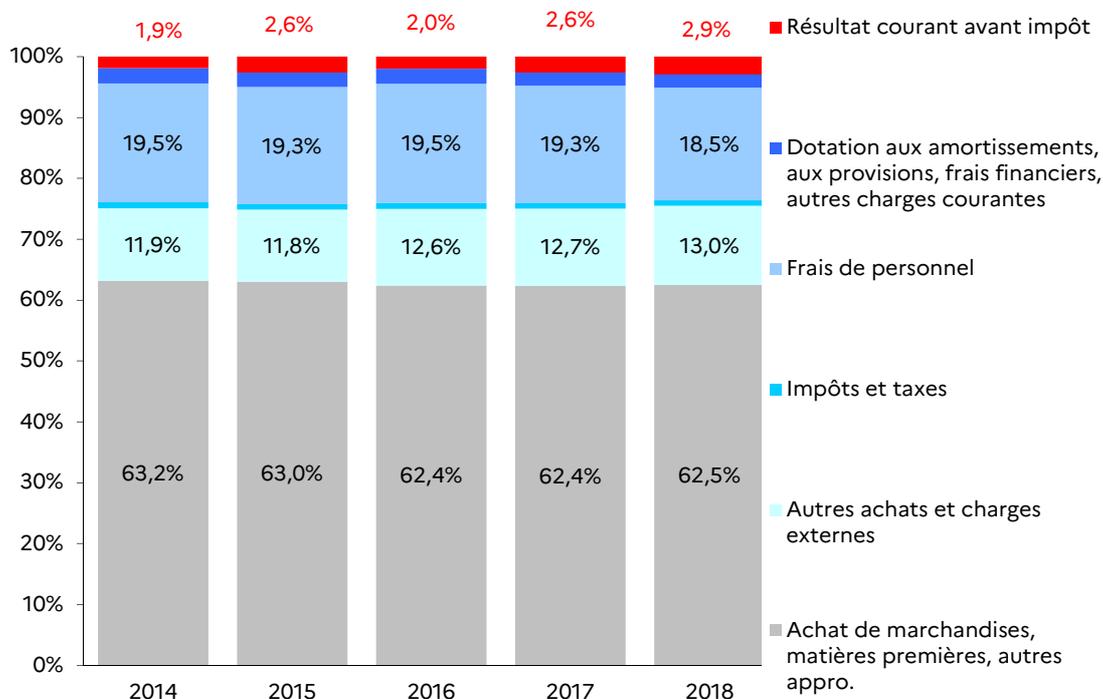
Source : UMF d'après Banque de France

7. COMPTE DU COMMERCE DE DETAIL SPECIALISE DE LA POISSONNERIE

Les entreprises de la poissonnerie relèvent du secteur 4723Z - *Commerce de détail de poissons, crustacés et mollusques en magasin spécialisé.*

Graphique 215

Structure des charges des entreprises du secteur de la poissonnerie



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

La structure du compte montre la part prépondérante (plus de 62 % en 2018) du poste « achat de marchandises, matières premières et autres approvisionnements ». Sur l'échantillon étudié, en valeur, la part de ce poste reste globalement stable sur la période étudiée.

La part du poste « autres achats et charges externes » est stable sur la période avec des variations de plus ou moins 1 point.

Le poids des frais de personnel (13,0 % en 2018) a augmenté de 0,3 point en 2017 et 2018 et est en constante augmentation depuis 2015.

La part du résultat courant avant impôt représentait 2,9 % du chiffre d'affaires en 2018 contre 1,9 % du chiffre d'affaires en 2014.

8. COMPTE DU RAYON POISSONNERIE DES GMS

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon a été présentée dans les chapitres 1 et 2 de ce rapport. Il convient de s'y référer pour les définitions précises des différents termes utilisés.

8.1. Le rayon poissonnerie des GMS par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon marée contribue pour 9 % au chiffre d'affaires total des rayons étudiés, pour 8 % à leur marge brute, pour 15 % à leurs frais de personnel dédié. Ces frais sont liés à la préparation des articles pour la vente (vidage, écaillage, coupe) voire à l'élaboration de portions préemballées pour le libre-service (plusieurs hypermarchés réalisent des UVCM de produits de la mer) ainsi qu'à la pratique de la vente assistée traditionnelle fréquente surtout en hypermarchés. La marge nette du rayon après affectation des charges communes est négative.

8.2. De la marge brute à la marge nette du rayon poissonnerie des GMS

Le rayon marée présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 26,3 %. Ce taux est inférieur de 3,7 points à la moyenne des rayons étudiés, du fait du prix relativement élevé des approvisionnements et des pertes ou freintes en rayon, dues à la préparation des produits et à leur périssabilité. S'imputent sur cette marge brute « faible », des frais de personnel dédié importants, relativement au chiffre d'affaires. Ils s'élèvent à 15,0 € pour 100 € de chiffre d'affaires. Dans l'ordre décroissant de ce critère, le rayon se classe au 2^{ème} rang après le rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie.

La marge semi-nette est ainsi de 11,3 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires, nettement inférieure aux autres charges (17,7 €). La répartition des charges communes pénalise donc ce rayon, conduisant à une marge nette négative, de -6,4 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de -4,3 € après.

Tableau 48

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2019 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon poissonnerie

	Poissonnerie	
	Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100	
Coût d'achat des produits du rayon	73,7	
Marge brute	26,3	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	15,0	Dispersées
Marge semi-nette	11,3	
Autres charges	17,7	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	-6,4	
Impôt sur les sociétés	-2,1	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	-4,3	Très fortement dispersées ; +/- 4,2 €

(*) Ce nombre est « l'écart moyen absolu », indicateur usuel de la concentration ou de la dispersion des résultats autour de la moyenne. Il est calculé comme suit : 1) on calcule la moyenne des marges nettes des 7 enseignes ; 2) on calcule ensuite, pour chaque enseigne, la différence entre sa propre marge nette et la marge nette moyenne, différence qu'on considère « en valeur absolue », c'est-à-dire toujours positive ; 3) on calcule la moyenne des 7 différences : cette distance moyenne autour de la marge nette moyenne est « l'écart moyen absolu ».

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2019

8.3. Détail des charges du rayon poissonnerie des GMS

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon poissonnerie supporte directement 17,3 € de charges spécifiques, contre 11,0 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon marée comprennent 15 € de frais de personnel dédié (9,2 € pour la moyenne tous rayons) et 2,3 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également plus élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que ceux de la moyenne des rayons étudiés (1,8 €). Ils recouvrent les approvisionnements spécifiques (emballages), les fluides (poste important pour un rayon réfrigéré et consommateur d'eau), les frais sur les matériels et équipements spécifiques (réfrigération). Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, dont le poids dans le chiffre d'affaires (15,4 €) est légèrement inférieur à la moyenne (16,5 €).

Au total, le rayon supporte 32,8 € de charges (avant IS et hors achat des produits) pour 100 € de chiffre d'affaires, il se place au deuxième rang des rayons étudiés dans l'ordre décroissant de ce critère après la boulangerie – pâtisserie - viennoiserie.

Tableau 49

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2019 : Moyennes toutes enseignes du rayon poissonnerie pour 100 € de CA

		<i>Poissonnerie</i>
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	15,0
	Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,2
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	1,0
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,7
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,0
	Sous-total : charges directes du rayon	17,3
Charges communes réparties	Immobilier	1,8
	Personnel hors rayon	5,8
	Frais financiers	0,1
	Autres charges communes réparties (1)	6,9
	Impôts et taxes hors IS	0,8
	<i>Répartition de l'impôt sur les sociétés</i>	-2,1
	Sous-total : charges communes réparties	13,3
Total des charges imputées au rayon		30,6

Source : FranceAgriMer, enquête auprès des enseignes sur les comptes 2019

Autres charges communes réparties : ce poste, qui peut paraître relativement important, regroupe des charges plus précisément identifiées, en général, dans chacune des enseignes, mais selon des nomenclatures et des agrégations différentes qui ne permettent pas leur reclassement dans des lignes communes plus précises. On y trouve notamment les cotisations des magasins de réseaux indépendants destinées à financer le fonctionnement et les investissements de leurs structures centrales (lorsque la répartition par type de charge et la réaffectation dans les autres lignes n'a pas été possible), des frais de publicité, des dépenses de sous-traitance (sécurité et entretien des magasins, par exemple)...

Section 11 – Produits issus de l'agriculture biologique

11. a Produits au lait de vache biologique

1. BILAN ET FLUX DANS LA FILIÈRE LAIT DE VACHE BIOLOGIQUE

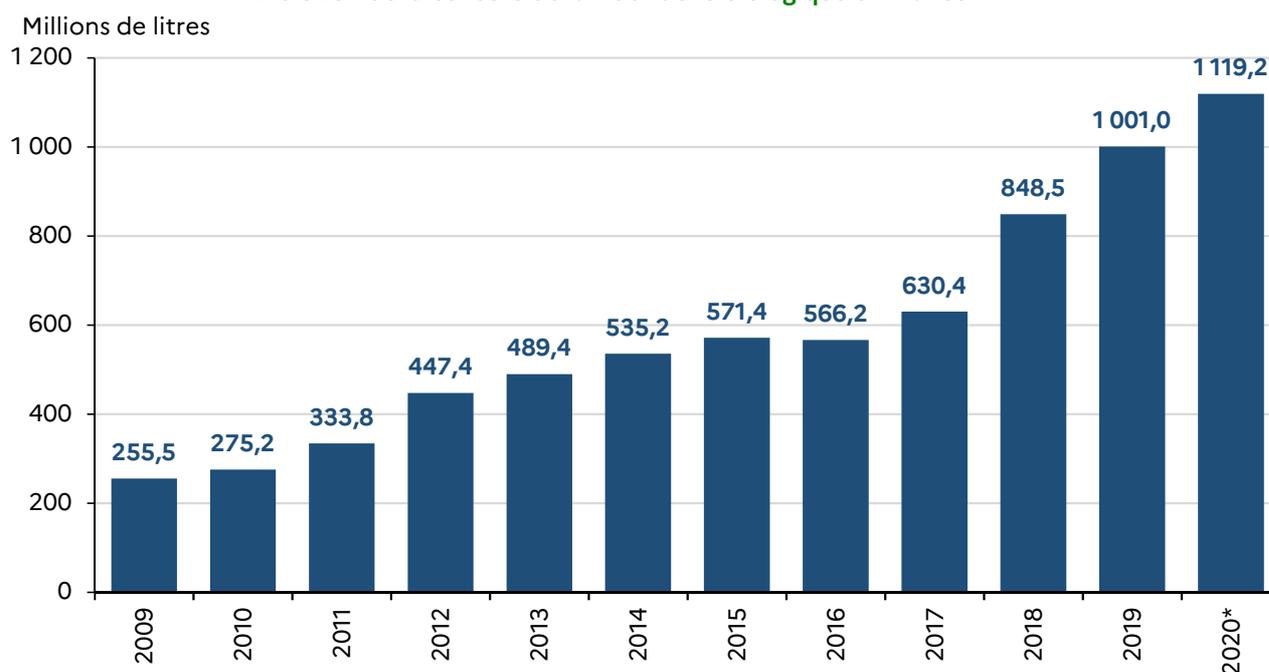
La filière lait de vache biologique a connu une croissance récente. Les deux grandes vagues de conversion ont été concomitantes aux crises économiques dans la filière lait de vache conventionnelle, en 2009-10 puis en 2015-16. Elles ont incité des éleveurs laitiers à convertir leur activité en agriculture biologique. La filière laitière bio, dont les évolutions de marché sont relativement indépendantes de celles de la filière conventionnelle, a en effet été à chaque fois épargnée par ces crises. En parallèle, le développement des produits bio dans la consommation des Français a permis d'encaisser ces conversions et les volumes de lait biologique supplémentaires collectés et transformés.

La 2^e vague de conversions en 2015-16 a entraîné une progression significative du **nombre d'éleveurs laitiers biologiques** à partir du 3^e trimestre 2017 et jusque fin 2019. En un peu plus de deux ans, une hausse de plus de 48 % du nombre d'exploitations de lait de vache biologique a ainsi pu être constatée. La tendance s'est poursuivie en 2020, sur un rythme moins soutenu ; en décembre 2020, la France comptait 3 985 livreurs de lait de vache biologique.

Cet accroissement des élevages laitiers biologiques s'est traduit par un net développement de la **collecte de lait de vache bio** à partir de 2017 (Graphique 216). Entre 2016 et 2020, les volumes de lait bio collecté ont pratiquement doublé. Le milliard de litres a été atteint en 2019 et la collecte a dépassé 1,1 milliard de litres en 2020.

Graphique 216

Évolution de la collecte de lait de vache biologique en France



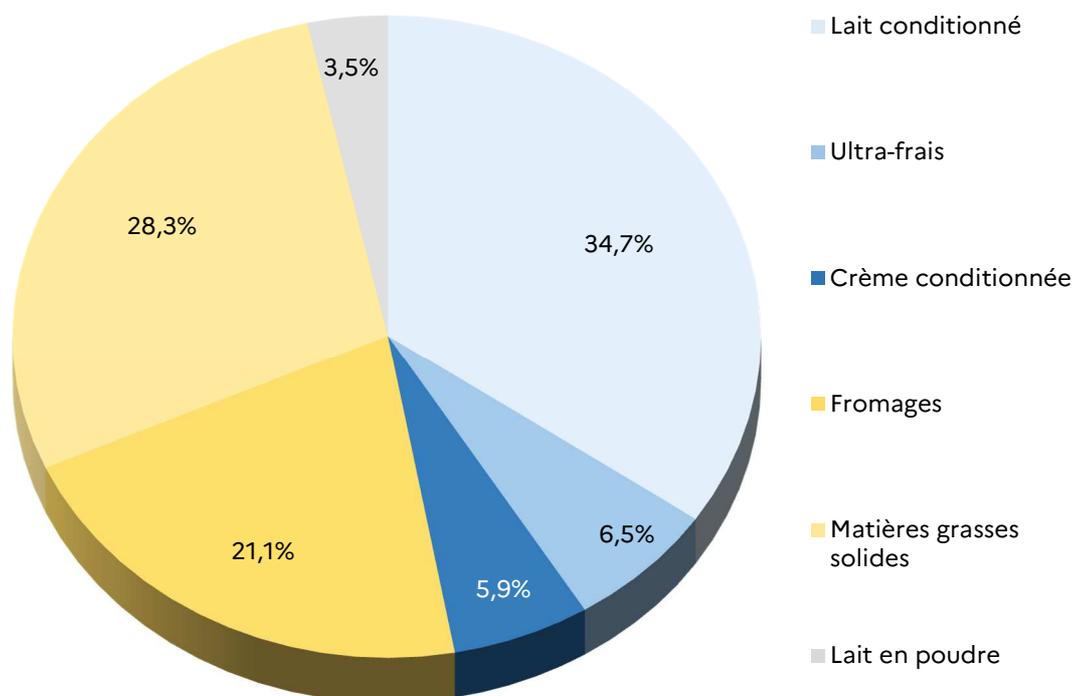
Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière SSP ; * estimation-FranceAgriMer

Dans le même temps, **les volumes de produits au lait de vache biologique fabriqués** ont explosé : + 33 % pour le lait liquide conditionné, + 44 % pour les yaourts, + 62 % pour les fromages frais et + 90 % pour les autres fromages, + 83 % pour les desserts lactés frais, + 88 % pour le beurre et + 99 % pour la crème, entre 2016 et 2020.

Comme l'indique la liste ci-dessus des produits laitiers fabriqués, le mix-produit dans la filière lait de vache biologique est concentré sur des produits de grande consommation, relativement basiques c'est-à-dire présentant un faible niveau de transformation. Ces caractéristiques vont de pair avec l'image saine, brute et de naturalité des produits biologiques. Ainsi, le lait conditionné représente presque 35 % des fabrications en matière sèche utile (MSU) en 2019 et les matières grasses solides 28 % (Graphique 217), des proportions dans les deux cas supérieures à celles observées dans les fabrications totales de produits au lait de vache (cf. Section 5, 1.). Les fromages ne comptent « que » pour 21 % des volumes en MSU, soit environ 15 points de moins que dans la filière lait de vache totale. Les volumes sont complétés par les produits-ultra-frais (principalement des yaourts) et de la crème. Les fabrications de poudres de lait sont encore peu développées ; il s'agit notamment de poudres infantiles.

Graphique 217

Part dans les fabrications laitières françaises des différentes catégories de produits biologiques finis en proportion du lait mis en œuvre (matière sèche utile)



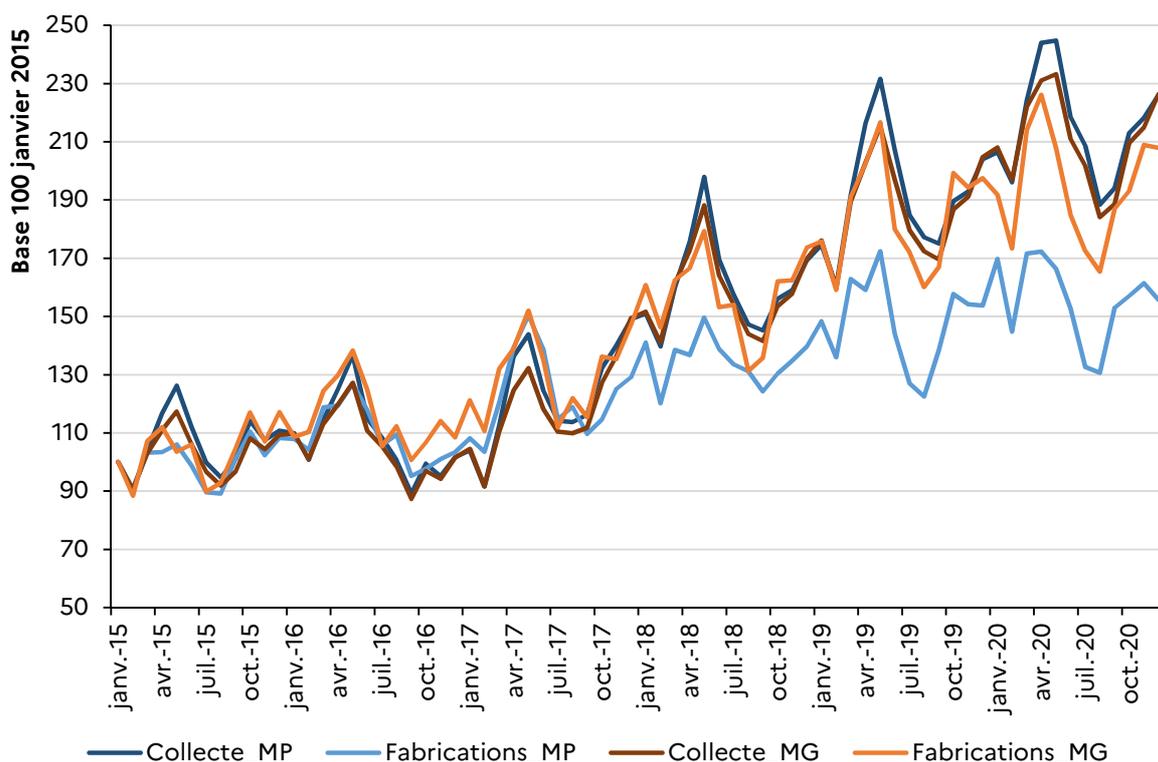
Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière 2019 du SSP

Ce mix-produit, moins diversifié que celui rencontré dans la filière conventionnelle, se traduit par **une utilisation inégale de la matière grasse et de la matière protéique** du lait collecté dans les fabrications de produits biologiques finis (c'est-à-dire destinés à la consommation). La matière grasse est largement utilisée dans les fabrications de matières grasses solides et, dans une moindre mesure, dans celles de lait conditionné, de fromages et de crème. La matière protéique est d'abord mise en œuvre dans le lait conditionné, qui n'est pas standardisé sur sa partie protéique. Elle est utilisée également dans les fromages et les poudres, dont les volumes sont toutefois encore peu développés. Compte-tenu de ces utilisations différentes, le mix-produit biologique est plutôt en défaveur de la matière protéique, plus encore que dans la filière conventionnelle : l'excédent en matière protéique apparaît plus important que sur la matière grasse.

Cet excédent s'est accentué au fil des années, que ce soit pour la matière grasse ou la matière protéique, conséquence d'une croissance plus rapide de la collecte de lait biologique que des fabrications de produits laitiers finis biologiques (Graphique 218). Entre 2015 et 2020, la collecte de lait, convertie en matière grasse, a progressé de 105 % ; dans le même temps, la partie butyrique du lait mise en œuvre dans les fabrications a enregistré une hausse moins prononcée de 87 %. L'écart s'est creusé plus rapidement sur la partie protéique puisque la collecte de lait convertie en matière protéique a augmenté de 102 % quand l'utilisation de la partie protéique dans les fabrications a crû de 55 %. Ces évolutions montrent un accroissement du déséquilibre entre l'offre (la collecte) et les besoins (les fabrications) sur la partie protéique, alors que les deux paramètres sont en meilleure adéquation sur la partie butyrique.

Graphique 218

Évolution en indice de la collecte de lait de vache biologique et des fabrications de produits laitiers biologiques finis, en matière grasse et en matière protéique



Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer

Le maintien d'un bon équilibre de marché est un enjeu important de la filière lait de vache biologique. Il passe par l'adaptation de l'offre en produits laitiers bio (et donc de la collecte de lait de vache bio) à la demande du marché intérieur, les exportations étant *a priori* encore peu développées (dires d'expert, le flux étant difficile à quantifier faute de données disponibles). Cette adaptation de l'offre à la demande peut se traduire par le **déclassement d'une partie du lait bio**, plus ou moins importante selon les mois en raison de la saisonnalité de la collecte, qui affiche un pic de production au printemps et un creux à l'automne. Il existe deux types de déclassement (Schéma 25) :

- un déclassement dit « économique » : le lait cru biologique collecté est alors vendu par le collecteur comme lait conventionnel aux transformateurs. Dans ce cas, il s'agit d'un déclassement de la totalité du lait qui représente une perte de valorisation pour le collecteur, celui-ci le payant aux producteurs au prix du lait bio mais le revendant en conventionnel à un transformateur ;
- un déclassement dit « technique » : le lait biologique est transformé en produits laitiers valorisés comme des produits conventionnels. Dans ce cas, le déclassement peut ne concerner qu'une partie du lait, par exemple seulement sa fraction protéique. La perte de

valorisation est supportée par le transformateur qui achète la totalité du lait au prix du lait bio et en transforme une partie en produits conventionnels.

Le lait bio peut être déclassé en produits de grande consommation conventionnels quand le marché est en mesure de les absorber, ou en produits industriels conventionnels dans le cas contraire.

Globalement, entre 2015 et 2020, la **consommation de produits laitiers biologiques** a été bien orientée et a suivi un essor comme la production. Les achats des ménages pour leur consommation à domicile ont en effet explosé depuis 2015, sur l'ensemble de la gamme de produits laitiers biologiques proposée par les enseignes : en six ans, les achats en volume ont ainsi progressé de 33 % pour le lait conditionné bio, 86 % pour les produits ultra-frais (yaourts, desserts lactés, fromages blancs), 108 % pour le beurre bio, 145 % pour la crème bio, 132 % pour les fromages de vache bio. Le développement des achats de produits biologiques ayant été plus rapide que celui des produits conventionnels sur cette période, leur part en volume dans le panier des ménages n'a cessé de progresser. Entre 2015 et 2020, elle est par exemple passée :

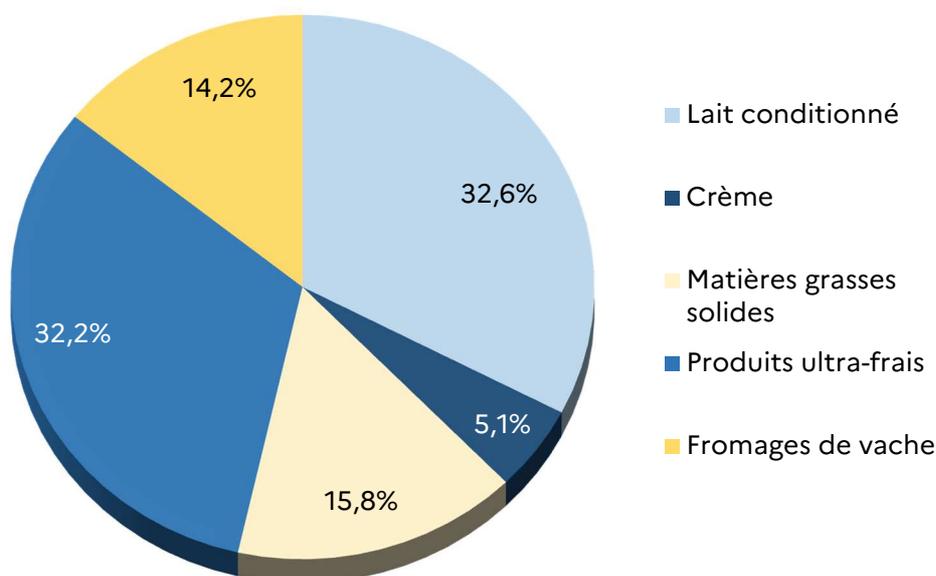
- de 6,9 % à 9,7 % pour le lait liquide conditionné,
- de 2,8 % à 5,6 % pour le beurre,
- de 1,2 % à 2,5 % pour la crème conditionnée,
- de 3,1 % à 5,4 % pour les yaourts.

Ces produits sont aujourd'hui largement démocratisés et les achats ne se font plus uniquement dans les enseignes spécialisées « bio » mais d'abord dans les hyper et supermarchés.

Cette croissance des achats sur les six dernières années est toutefois à nuancer : un essoufflement a pu être observé à partir du 2nd semestre 2020, avec des hausses des achats de produits biologiques moins soutenues que pour les produits non biologiques (lait, beurre, crème) voire des replis des volumes biologiques pour les yaourts et les fromages frais. Ces tendances semblent se poursuivre sur le début de l'année 2021 et marquent une rupture avec les évolutions observées jusqu'alors. Les produits biologiques doivent faire face à la concurrence des autres signes de qualité (non officiels en particulier, comme les produits équitables, les produits au lait de vache nourries sans OGM ou élevées au pâturage, etc.) mais également des produits marqués « origine France » de plus en plus plébiscités par les Français. L'impact de la crise économique n'est pas non plus à négliger.

En valeur, les achats des ménages sont concentrés sur deux familles de produits : le lait conditionné, en raison de l'importance des volumes, et les produits ultra-frais, grâce à une meilleure valeur ajoutée, chacune représentant un tiers des dépenses (Graphique 219). Les fromages ne comptent que pour 14 % des dépenses pour les produits bios, alors qu'ils représentent 44 % de la valeur des achats totaux de produits laitiers (cf. Section 5). Les volumes de fromages biologiques au lait de vache encore limités (1,5 % du total des fromages de vache) sont compensés par une bonne valorisation prix. Les dépenses pour les matières grasses solides couvrent 16 % environ des achats de produits biologiques et celles pour la crème, 5 %, en raison des moindres volumes encore achetés.

Graphique 219

Structure des achats des ménages en produits biologiques au lait de vache en valeur en 2020*Total France : 765,5 millions d'euros*

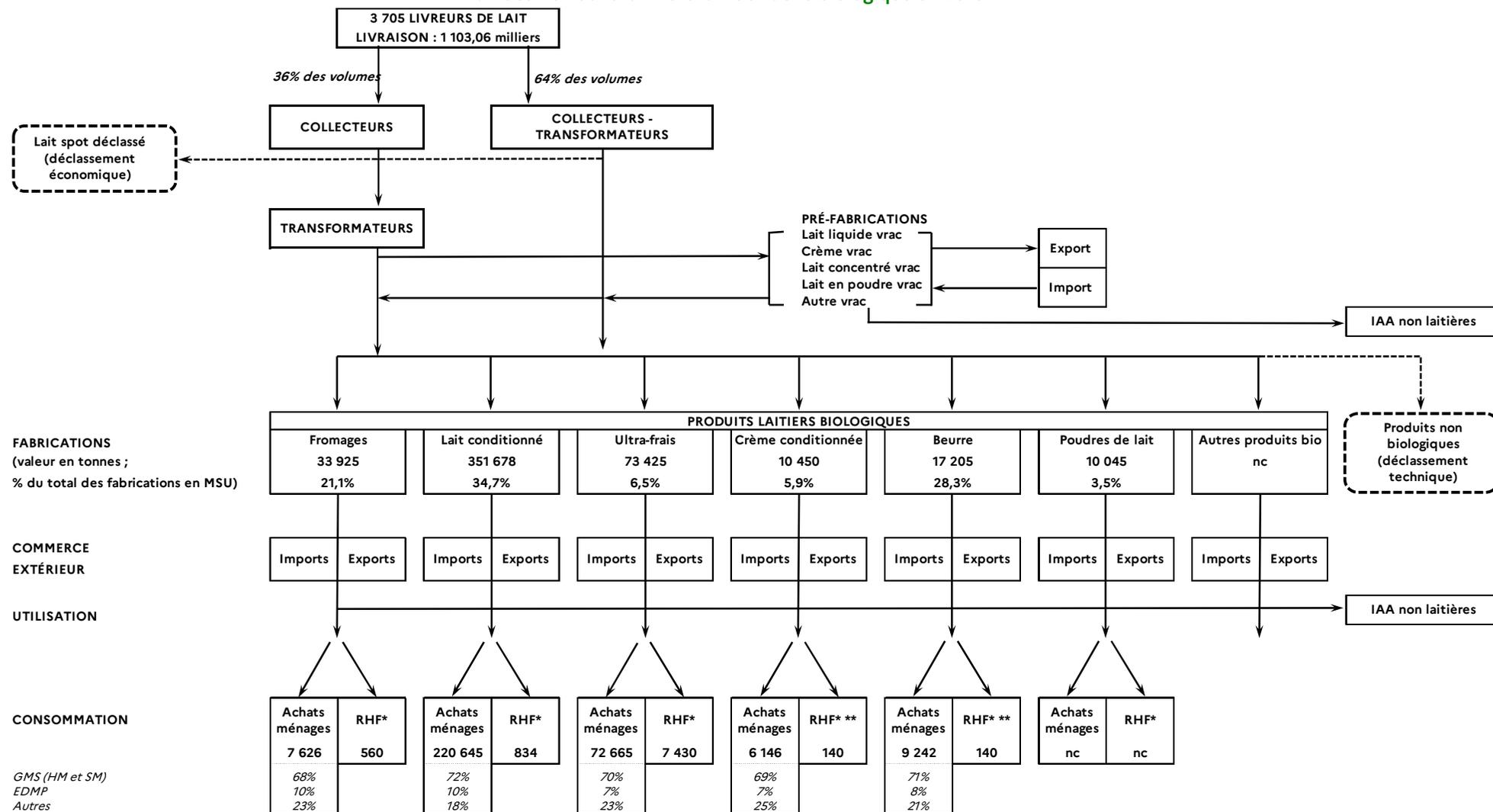
Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

La consommation de produits laitiers biologiques dans la restauration hors domicile (RHD) concerne d'abord les produits ultra-frais : les yaourts bio représentaient environ 6 % des volumes totaux de yaourts en 2017 (source Gira pour le Cniel), les fromages blancs bio 4 % des volumes et les desserts lactés frais 1,2 % des volumes. Le lait conditionné (0,5 %), distribué notamment dans les restaurants scolaires, les fromages (0,4 %) et les matières grasses (beurre et crème ; 0,1 %) étaient encore peu présents en RHD il y a quatre ans. Toutefois les produits laitiers bio disposent d'une marge de progression, la loi EGalim de 2018 (article 24) préconisant que la restauration collective serve 50 % de produits de qualité et durables à horizon 2022, dont 20 % de produits biologiques.

Comme les produits conventionnels, les produits laitiers biologiques sont utilisés dans l'industrie agro-alimentaire (IAA), qu'elle soit laitière ou non laitière. Dans ce cas, ce sont des produits « vrac » ou produits « intermédiaires », dont les volumes ne sont pas mesurés dans les enquêtes laitières. L'importance de ce secteur dans la valorisation des produits laitiers bio est donc difficile à évaluer.

Schéma 25

Bilan des flux dans la filière lait de vache biologique en 2019



Unités : tonnes, sauf mention contraire. EDMP : enseignes à dominante marques propres (anciennement hard discount)
Source : FranceAgriMer d'après SSP (Enquête annuelle laitière), Kantar Worldpanel et estimations

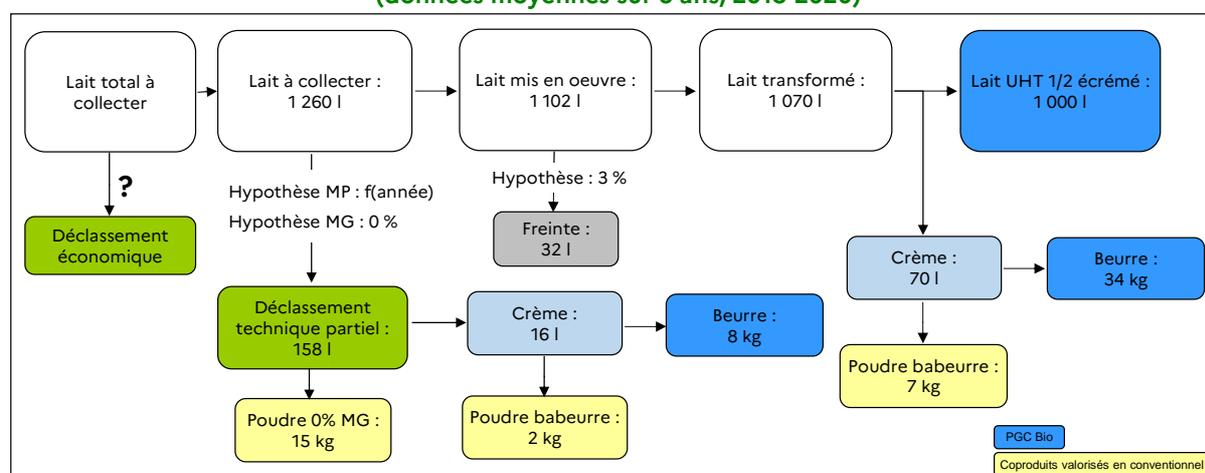
2. MÉTHODES ET DONNÉES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE LAIT DE VACHE BIOLOGIQUE

2.1. Description du modèle lait UHT demi-écrémé biologique - beurre biologique

Le modèle construit est basé sur la fabrication de 1 000 l de lait UHT demi-écrémé (Schéma 26). Il intègre la freinte liée à la fabrication de ce produit, la fabrication des coproduits du lait UHT demi-écrémé, à savoir la crème transformée en beurre et poudre de babeurre, ainsi que le lait biologique déclassé, transformé en poudre de lait écrémé et crème (beurre / poudre de babeurre).

Schéma 26

Modèle complet lait UHT demi-écrémé biologique – beurre biologique (données moyennes sur 6 ans, 2015-2020)



Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer et dires d'experts

Estimation de la freinte

À dires d'experts, les pertes lors de la fabrication du lait sont relativement similaires qu'il s'agisse de lait conventionnel ou de lait biologique. La différence réside dans les volumes produits, bien moins importants en bio, alors que les lignes utilisées dans les industries laitières sont souvent les mêmes. Aussi, en pourcentage des volumes produits, le taux de freinte est plus élevé en bio. En tenant compte également des éventuels déclassés de fond de cuve, **le taux de freinte en bio est estimé à 3 % dans le modèle.**

Estimation du déclassé

Le calcul du déclassé total à l'échelle de la filière biologique nécessiterait de pouvoir comparer la totalité des « entrées » de matière biologique dans la filière :

- collecte de lait française,
- importations de produits laitiers biologiques vrac,
- achats de produits laitiers biologiques vrac aux IAA laitières,

à la totalité des « sorties » de matière biologique de la filière :

- fabrications de produits finis biologiques,
- exportations de produits laitiers biologiques vrac,
- ventes de produits laitiers biologiques vrac aux IAA laitières et non laitières.

Seules deux de ces variables sont connues, car renseignées par les établissements enquêtés dans l'Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer (EML) : la collecte de lait de vache biologique et les fabrications de produits laitiers biologiques finis. Bien qu'inclues dans le questionnaire de l'EML, les autres variables sont peu renseignées. Il n'existe aucune autre source pour ces données : les achats et ventes de produits intermédiaires ne font pas l'objet

d'autres enquêtes et les nomenclatures douanières ne permettent pas de distinguer les produits biologiques des produits conventionnels dans les échanges français. Il n'est donc pas possible de calculer un bilan exact de cette filière biologique et donc un déclassement.

Estimation du déclassement technique

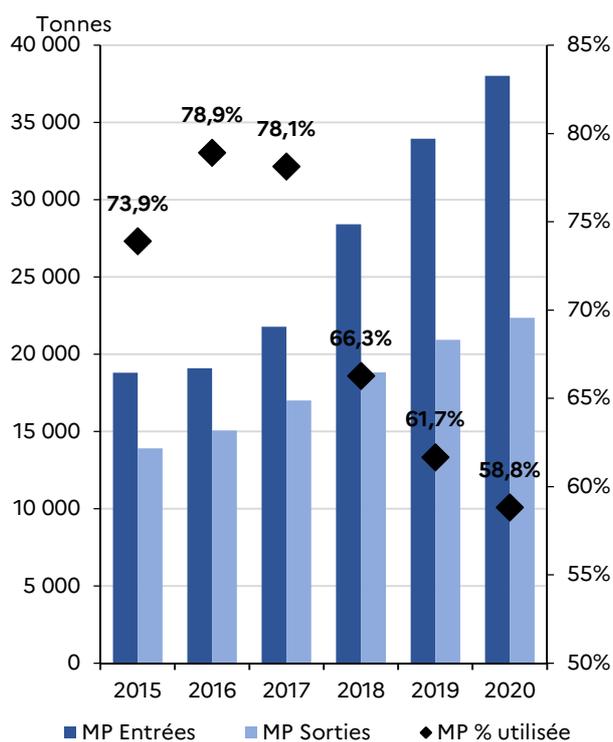
Faute de pouvoir calculer un déclassement global, une estimation du déclassement technique a été faite, de façon distincte sur la matière grasse et sur la matière protéique. La collecte de lait de vache biologique française permettant de couvrir les besoins en matière grasse de l'industrie laitière (dires d'experts), il a été convenu de retenir comme hypothèse qu'il n'existait pas de déclassement technique sur la matière grasse au sein des industries de transformation.

Compte tenu de cette hypothèse, le beurre, coproduit du lait UHT demi-écrémé et produit de la partie butyrique du lait de déclassement technique, est valorisé dans le modèle sous forme de beurre plaquette biologique vendu au détail.

Concernant la matière protéique, la fraction contenue dans la collecte de lait de vache biologique est excédentaire par rapport à son utilisation dans la transformation. Le calcul du taux d'utilisation, ratio de la matière protéique utilisée dans les fabrications de produits finis sur la matière protéique contenue dans le lait collecté, montre ce déséquilibre (Graphique 220). Même s'il ne prend pas en compte l'ensemble des flux (de produits vrac notamment, en raison des limites exposées ci-dessus), il constitue un indicateur sur lequel il est possible de se baser pour estimer le taux de déclassement de la matière protéique.

Graphique 220

Taux d'utilisation de la matière protéique du lait biologique collecté dans les fabrications de produits laitiers biologiques finis



MP Entrées = issue de la collecte de lait, MP Sorties = utilisée dans les fabrications de produits laitiers biologiques finis
MP % utilisée = MP Sorties / MP Entrées

Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer

Des échanges avec des experts de la filière lait de vache biologique ont permis d'affiner le taux de déclassement de la matière protéique pour l'année 2020, estimé à 25 %. Pour les années antérieures, le déclassement a été déduit de cette année 2020 de référence et de l'évolution du taux d'utilisation de la matière protéique calculé (Tableau 50). Ainsi, dans le modèle, **le déclassement technique de la matière protéique dans les industries de transformation varie en fonction des années**, sur une gamme allant de 5 % en 2016 à 25 % en 2020. Ces taux de

déclassement ont vocation à être affinés grâce à des dires d'expert (Atla) afin de s'approcher au mieux « de la réalité du terrain », voire de les affiner mensuellement pour tenir compte de la saisonnalité de la production et donc des variations saisonnières des excédents.

Tableau 50

Taux d'utilisation de la matière protéique du lait biologique collecté

	Taux d'utilisation calculés	Taux de déclassement estimés
2015	73,9 %	10 %
2016	78,9 %	5 %
2017	78,1 %	6 %
2018	66,3 %	18 %
2019	61,6 %	22 %
2020	58,8 %	25 %

Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer et dires d'experts

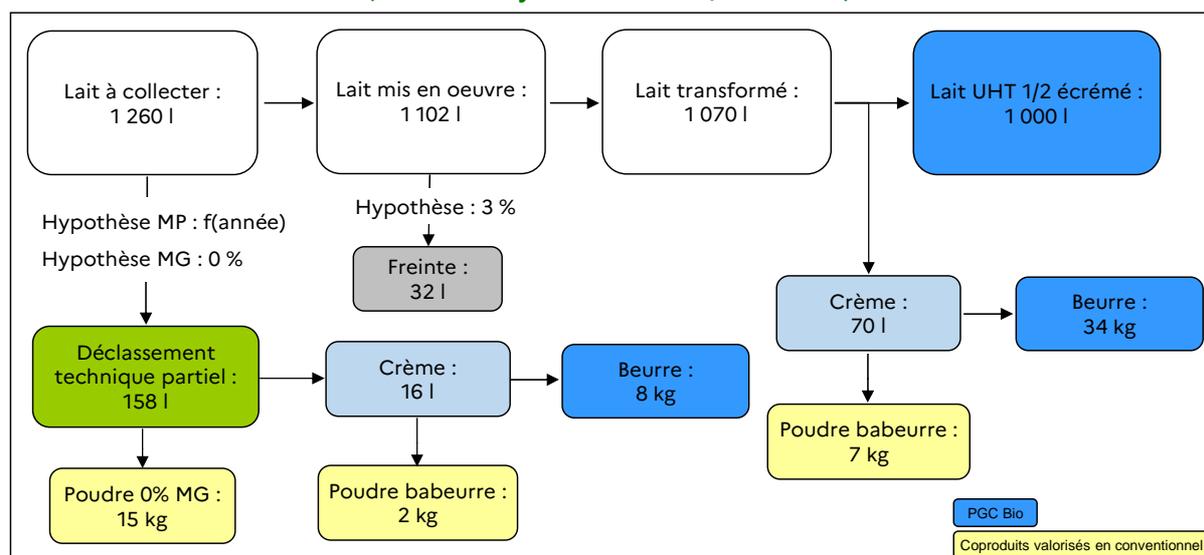
Le déclassement technique retenu dans le modèle tient compte de la différence de valorisation de la matière grasse et de la matière protéique. Pour cette raison, il est appelé « déclassement technique partiel », car portant seulement sur la matière protéique, la matière grasse étant valorisée en beurre bio destiné à la consommation dans le modèle, comme indiqué précédemment.

Estimation du déclassement économique

Le déclassement économique, qui consiste à déclasser la totalité du lait avant son entrée sur un site de transformation, varie en fonction des périodes de l'année, avec une plus forte occurrence au printemps au moment du pic de collecte qu'à l'automne dans le creux de production. Il est toutefois difficile d'aller au-delà de ce constat sans donnée pour le calculer. Par conséquent, **le déclassement économique du lait biologique ne peut pas être intégré dans le modèle**. Le modèle étudié se limite donc à la prise en compte du déclassement technique (Schéma 27).

Schéma 27

**Modèle lait UHT demi-écrémé biologique – beurre biologique retenu
(données moyennes sur 6 ans, 2015-2020)**



Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer et dires d'experts

2.2. Sources pour les prix aux différents stades de la filière lait de vache biologique

Le **prix du lait payé aux producteurs** est issu de l'Enquête mensuelle laitière (EML) du service de la statistique et de la prospective (SSP) du Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation et de FranceAgriMer. Le prix du lait utilisé dans l'analyse pour l'OFPM est un prix « aux taux réels en matières grasses et protéiques, toutes qualités confondues, toutes primes comprises ». Le prix mensuel national est une moyenne des prix départementaux pondérés par les volumes de lait collecté.

Compte tenu du caractère très transformé des produits laitiers, *le prix du lait payé aux producteurs ne représente pas directement le « coût de la matière première agricole » nécessaire à la fabrication du lait UHT demi-écrémé* (cf. 2.3.).

Le **prix de la poudre de lait écrémé** utilisé pour calculer la valorisation des produits induits : poudre de lait écrémé et poudre de babeurre (dont la valeur est estimée à 75 % de celle de la poudre de lait écrémé, faute de série disponible sur ce prix) est une donnée enquêtée de façon hebdomadaire auprès d'une vingtaine d'industriels par FranceAgriMer. À partir de cette enquête sont calculées des moyennes nationales pondérées par les volumes, qui sont ensuite mensualisées.

Les **prix au détail payés par le consommateur en GMS** (hyper et supermarchés) sont issus du panel consommateur Kantar Worldpanel qui mesure les achats des ménages français pour leur consommation à leur domicile principal. Il s'agit de prix mensuels pondérés par les volumes achetés. Ils présentent donc l'avantage de refléter au mieux les évolutions de consommation des produits, y compris les effets des évolutions de marques (marques nationales, marques de distributeurs et 1^{er} prix) et les effets des promotions. Concernant les achats de beurre biologique en plaquette 250 g, la taille de clientèle est trop faible pour assurer une robustesse suffisante des données. C'est par conséquent le prix du beurre biologique total qui est utilisé dans le modèle. Le prix du lait biologique UHT demi-écrémé est en revanche suffisamment représentatif pour pouvoir alimenter le modèle.

L'Insee fournit à l'Observatoire les **prix des principaux produits de grande consommation (PGC) sortie industrie** dans le cadre d'une convention avec FranceAgriMer. Il s'agit de prix moyens relevés chez les principaux opérateurs industriels, parallèlement à l'enquête conduite par l'Insee pour l'établissement des indices de prix de production de l'industrie. Ces prix moyens sont calculés sur des produits de qualité constante durant 5 ans. Néanmoins, l'Insee n'enquête pas à ce jour sur les prix des PGC biologiques ; il n'existe donc pas de prix du lait UHT demi-écrémé biologique sortie industrie, ni de prix du beurre plaquette 250 g biologique sortie industrie.

2.3. Méthode de calcul de la décomposition du prix au détail du PGC biologique

Calcul du volume de lait issu du déclassement technique partiel

Le volume de lait déclassé (du déclassement technique partiel de la matière protéique) à prendre en compte est calculé à partir du « volume de lait mis en œuvre » pour fabriquer le lait UHT demi-écrémé. Chaque mois, il est égal à la proportion de ce lait mis en œuvre correspondant au taux de déclassement de la matière protéique de l'année n :

volume de lait déclassé = volume de lait mis en œuvre x taux de déclassement en % année n

Pour rappel, les taux de déclassement sont estimés à partir des calculs des taux d'utilisation de la matière protéique collectée dans les fabrications de produits finis et à partir des échanges avec des professionnels (cf. 2.1. et Tableau 50).

Calcul des volumes de produits induits du déclassement technique partiel

L'hypothèse posée dans le modèle est que la matière protéique issue du déclassement technique est transformée en poudre de lait écrémé conventionnelle. La quantité de poudre de lait écrémé fabriquée est calculée à partir du volume de lait cru déclassé, le taux protéique de ce lait (source EML SSP-FranceAgriMer) et la composition en matière protéique de la poudre de lait écrémé (source [Tables des coefficients MSU des produits laitiers, FranceAgriMer – Cniel – Idele](#)) :

quantité de poudre de lait écrémé fabriquée = volume de lait déclassé le mois m x 1,05* x taux de matière protéique du lait cru du mois m / coefficient de matière protéique de la poudre de lait écrémé

*La matière protéique retenue dans les compositions des produits laitiers est basée sur la composition en azote total. Le taux protéique du lait cru sortie ferme est mesuré sur la base de l'azote protéique. Pour obtenir une mesure équivalente, le taux protéique du lait cru doit être corrigé : il représente environ 5 % de l'azote total.

Comme il est retenu dans le modèle qu'il n'y a pas de déclassement sur la matière grasse, celle issue du lait de déclassement technique est valorisée en beurre plaquette biologique. Reste donc sur cette fraction du déclassement technique la poudre de babeurre, coproduit du beurre fabriqué à partir de la crème. Le calcul des volumes de crème obtenus à partir de la matière grasse du lait déclassé est similaire à celui fait sur la poudre de lait écrémé. Pour chaque mois :

quantité de crème = volume de lait déclassé le mois m x taux de matière butyrique du lait cru du mois m / coefficient de matière grasse de la crème

De cette quantité de crème sont déduits les volumes de beurre et de poudre de babeurre fabriqués.

Calcul de l'indicateur du coût de la matière première

La méthode de calcul de l'indicateur du coût de la matière première du lait UHT demi-écrémé biologique tient compte :

- de l'achat du volume de lait à collecter, au prix réel du lait de vache biologique payé aux producteurs : ces volumes incluent la fraction destinée à la fabrication de lait UHT demi-écrémé biologique, la fraction destinée à la fabrication de beurre plaquette biologique et la fraction du lait déclassée ;
- de la valorisation nette des produits induits : ces produits induits comprennent d'une part les produits conventionnels issus de la transformation du lait déclassé : poudre de lait écrémé et poudre de babeurre, et d'autre part les coproduits du lait UHT demi-écrémé biologique, c'est-à-dire de la poudre de babeurre.

La valorisation nette des produits induits résulte de la différence entre le produit de la vente de ces produits (aux prix pratiqués sur le marché français, cf. 2.2.) et leurs coûts de gestion : coût de collecte et coût de transformation.

Le modèle présenté dans ce rapport agrège tous ces coûts dans ce qui est appelé le « coût de la matière première du PGC ». **Cette première version du modèle est destinée à être affinée dans un futur proche afin d'afficher le détail du coût de cette matière première**, entre le prix d'achat du lait destiné à la fabrication du lait UHT demi-écrémé bio, le prix d'achat du lait destiné à la fabrication du beurre plaquette bio et la valorisation nette des produits induits (prix d'achat du lait déclassé inclus).

Dans le modèle, la matière protéique est valorisée sous forme de poudre de lait écrémé, et dans une moindre mesure de poudre de babeurre. Il est toutefois important de garder en tête qu'il existe d'autres formes de valorisation de la protéine. Toutes les industries laitières ne font pas les mêmes choix, qui dépendent également de l'état du marché laitier conventionnel et de sa capacité à absorber des volumes supplémentaires. Il est donc possible que la valorisation des produits induits pour les industriels soit sous estimée.

Si le produit de la vente des produits induits est supérieur à leur coût, la valorisation nette est positive, ce qui réduit le coût de la matière première du PGC pour l'industriel. Mieux les produits industriels sont valorisés sur le marché, plus la valorisation nette diminue l'indicateur du coût de la matière première des PGC. Si le produit est inférieur au coût, et la valorisation nette est négative, ces produits induits représentent un coût supplémentaire pour l'industriel, en addition au coût d'achat du lait collecté.

L'indicateur de coût de la matière première correspond à un coût d'achat pour l'industriel et non pas à un prix de vente du lait pour l'éleveur laitier.

Calcul de l'indicateur de marge brute agrégée industrie - distribution

En l'absence de prix de vente des produits laitiers biologiques au stade sortie industrie, seul un indicateur de marge brute agrégée entre l'industrie et la distribution peut être calculé. Il est déduit de la différence entre le prix de vente du panier lait UHT demi-écrémé biologique – beurre biologique (pondéré par les volumes fabriqués) et l'indicateur du coût de la matière première.

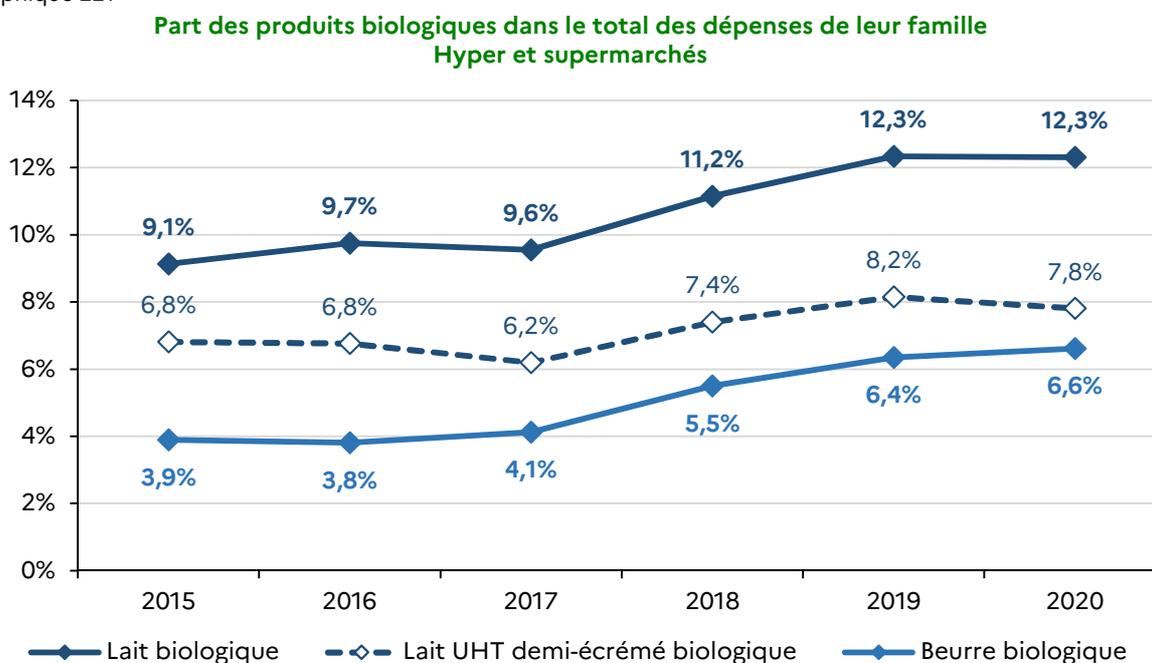
3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGE BRUTE DU PRIX AU DÉTAIL EN GMS DU LAIT UHT DEMI-ÉCRÉMÉ BIOLOGIQUE

3.1. Représentativité des produits suivis

Le choix de travail de l'Observatoire s'est porté sur le produit laitier biologique le plus consommé en France : le lait conditionné UHT demi-écrémé. Compte tenu de la construction du modèle (cf. 2.1 Schéma 27), le beurre est également considéré comme un produit fini valorisé en bio et vendu aux consommateurs.

La part du lait conditionné biologique (toutes gammes confondues : entier, demi-écrémé, écrémé) dans les **achats** totaux de lait conditionné dans les circuits GMS (hyper et supermarchés), en valeur, est passée de 9,1 % en 2015 à 12,3% en 2020 (Graphique 221). La hausse s'est tassée sur cette dernière année, les achats de lait conditionné hors bio progressant pour la première fois depuis de nombreuses années plus rapidement que ceux de lait conditionné bio. La même décélération de la croissance a pu être constatée pour le beurre biologique, dont la part dans les dépenses totales de beurre a progressé de 2,7 points en six ans, mais de seulement 0,2 point entre 2019 et 2020.

Graphique 221



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

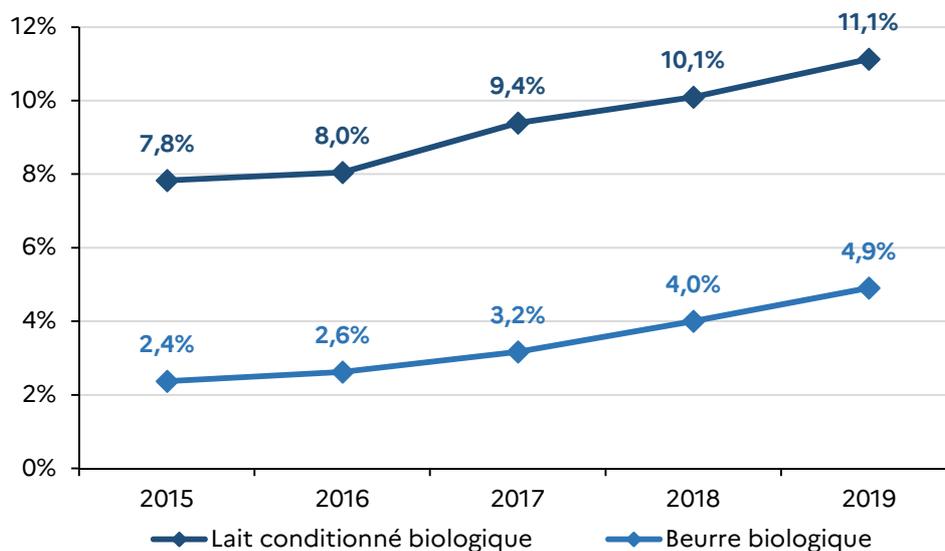
Le lait UHT demi-écrémé biologique comptait pour 6,8 % des volumes de lait conditionné totaux achetés en GMS en 2015. La progression de cette proportion a été moins prononcée que pour l'ensemble du lait biologique, ce qui signifie que d'autres laits biologiques (laits standards entiers ou écrémés ou laits spécifiques – les données du panel Kantar achetées par FranceAgriMer ne permettent pas de rentrer dans ce détail) ont enregistré une plus forte croissance. En 2020, la part du lait UHT demi-écrémé biologique a même perdu 0,4 point par rapport à l'année précédente.

Les données de **fabrication** disponibles (qu'il s'agisse de l'Enquête annuelle laitière SSP ou l'Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer) ne permettent pas de suivre spécifiquement le lait bio UHT demi-écrémé mais uniquement l'ensemble des volumes de lait biologique conditionné. En matière sèche utile, le lait biologique représente en 2019, 11,1 % du lait conditionné total fabriqué en France (Graphique 222), une part qui n'a cessé de progresser au cours des cinq dernières années, suivant la même dynamique que la collecte et que la consommation. Les fabrications de beurre biologique ont enregistré une croissance encore

plus rapide puisque leur part dans les fabrications totales de beurre a doublé en cinq ans. En 2019, le beurre biologique compte ainsi pour presque 5 % des volumes.

Graphique 222

Part des produits biologiques dans le total des fabrications de leur famille, calculée en MSU

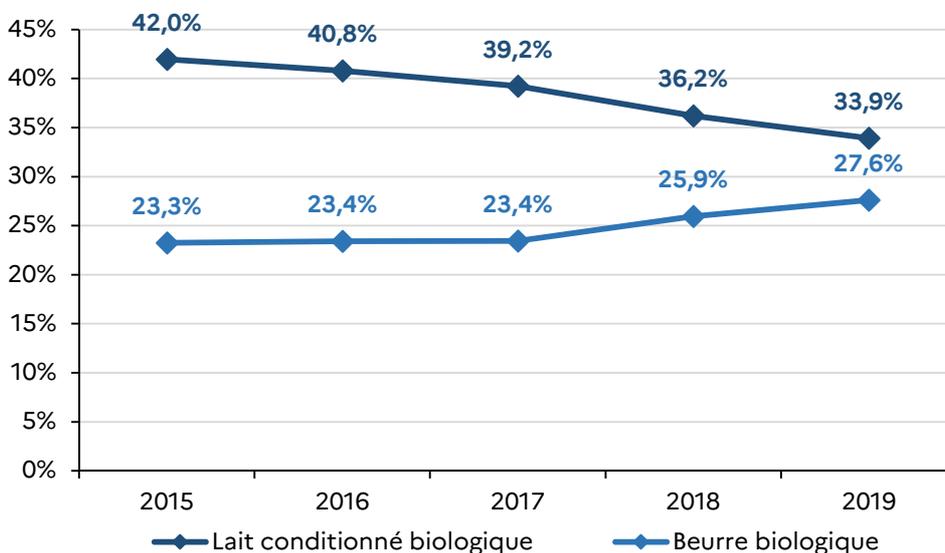


Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière du SSP

Dans le total des fabrications de produits laitiers biologiques finis, le lait conditionné représente 33,9 % des volumes en MSU et le beurre 27,6 % en 2019 (Graphique 223). Ces proportions ont évolué depuis 2015, à la baisse pour le lait conditionné dont la part était de 42,0 % en 2015, à la hausse pour le beurre, dont la proportion s'établissait à 23,3 %.

Graphique 223

Part du lait conditionné et du beurre dans le total des fabrications de produits laitiers biologiques finis, calculée en MSU



Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer

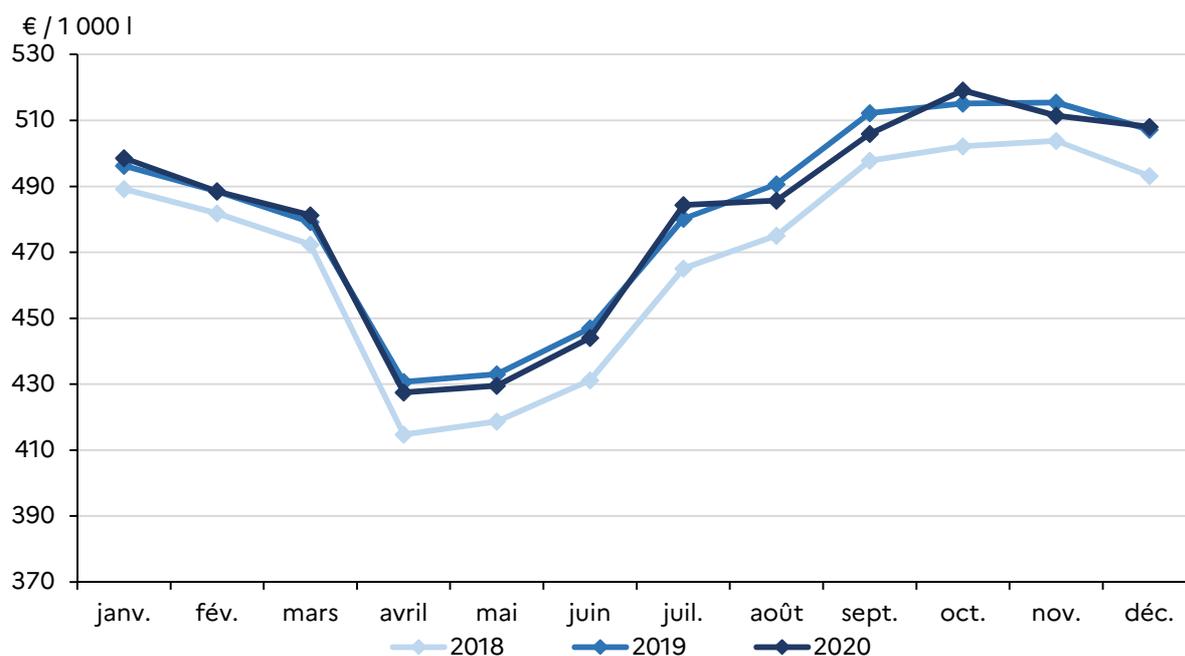
3.2. Le contexte de la filière lait de vache biologique en 2020

La filière lait de vache biologique a poursuivi son développement en 2020. La collecte de lait a progressé de 11,8 %, une hausse certes moins marquée que celle observée les années précédentes mais qui reste conséquente. Elle a dépassé 1,1 milliard de litres et a donc quasiment doublé par rapport au volume de 2016. Les augmentations ont été particulièrement soutenues au 1^{er} trimestre, avant que la collecte ne soit volontairement freinée au moment du pic. En effet, comme dans la filière conventionnelle, la crise sanitaire et la perturbation des débouchés ont inquiété les opérateurs dans leur capacité à collecter et transformer tout le lait. Les éleveurs ont donc été incités à réduire leur production, ce qui est parfois passé par une baisse du prix du lait (Graphique 224).

Les données de l'enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer indiquent en effet une diminution du prix réel du lait biologique payé au producteur à partir du mois d'avril. Elle s'est poursuivie jusqu'en juin donc durant toute la phase de baisse saisonnière du prix. L'amélioration n'a ensuite duré que le temps du mois de juillet, puisqu'en août et septembre, le prix réel est de nouveau retombé sous le niveau de 2019. En moyenne, le prix réel du lait de vache biologique s'est établi à 480,5 €/1 000 l en 2020, un niveau en très léger repli par rapport à celui de 2019 (- 0,6 €), ce qui a mis fin à quatre années consécutives de croissance. **Ce léger repli du prix du lait collecté a contribué à diminuer le coût de la matière première pour les industriels.**

Graphique 224

Évolution du prix réel du lait biologique payé au producteur en France (toutes primes comprises, toutes qualités confondues)



Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer

L'offre en produits laitiers biologiques finis s'est développée en 2020, sur l'ensemble des produits. Les fabrications ont été moins perturbées que dans les filières conventionnelle ou AOP car le mix-produit en bio est centré sur les produits de grande consommation, principalement destinés au marché intérieur et peu tributaires de la volatilité de la demande du marché mondial. Mais même si les fabrications ont connu un développement, il a été moins rapide que celui de la collecte ce qui signifie qu'une part croissante de la matière sèche utile collectée n'a pas été transformée en produits finis biologiques, avec *a priori* un déclassement plus prononcé sur la matière protéique que sur la matière grasse.

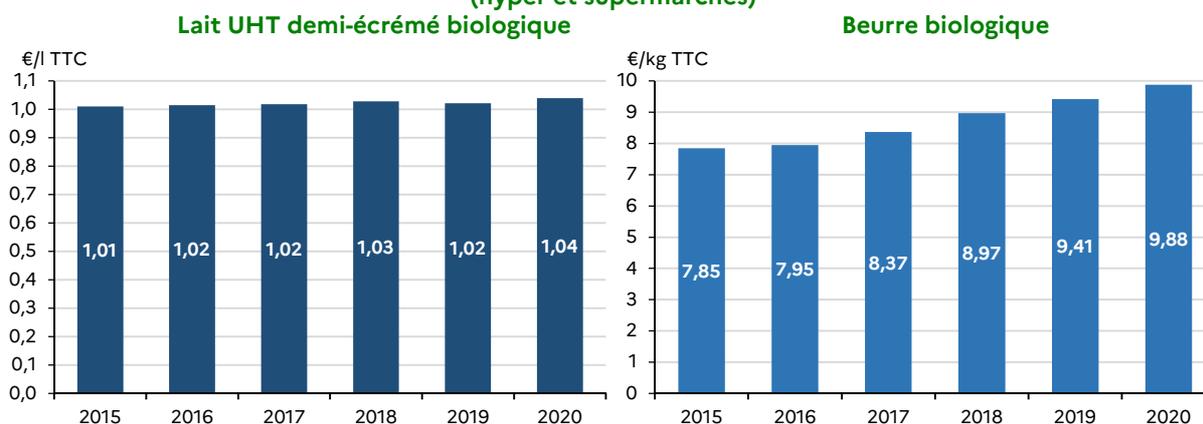
Le dernier élément qui a perturbé le marché du lait bio en 2020 est la consommation à domicile des ménages français (mesurée par le panel consommateur de Kantar Worldpanel). En effet, si

la demande des ménages français a été soutenue au printemps à la faveur du confinement, comme pour les produits conventionnels, des replis ont pu être constatés par la suite, entraînant une rupture notable de la constante croissance des achats observée jusque-là. Les achats de produits ultra-frais se sont notamment dégradés au 2nd semestre (yaourts, fromages frais) entraînant un repli global des volumes en 2020. Sur les autres produits (lait, beurre, crème), les croissances ont été moins prononcées en moyenne sur l'année que pour les produits non biologiques, ce qui n'avait pas été observé depuis au moins 2015. C'est le cas du lait conditionné biologique, dont les volumes achetés en 2020 ont augmenté de 2,3 %, tous circuits confondus, contre + 4,8 % pour l'ensemble du rayon lait conditionné, et du beurre biologique (+ 7,4 %, contre + 9,3 % pour le total beurre). Comme pour les produits conventionnels, les hyper et supermarchés ont moins profité de l'accroissement de la demande en 2020 que d'autres circuits tels que le e-commerce et les circuits de proximité : c'est le cas pour les achats de beurre biologique (+ 4,1 %) alors que les achats de lait conditionné biologique en hyper et supermarchés se sont contractés (- 0,6 %).

En 2020, les prix de vente au détail des produits laitiers en hyper et supermarchés ont été globalement orientés à la hausse. C'est également le cas du lait conditionné biologique : son prix a progressé de 2,7 % par rapport à 2019, une hausse plus marquée que pour l'ensemble du rayon lait conditionné (+1,0 %). Le prix du lait UHT demi-écrémé biologique plus spécifiquement a enregistré une augmentation de 1,8 % en 2020 (Graphique 225). Le prix du beurre biologique en hyper et supermarchés a progressé de 5,0 % (alors que le prix moyen du beurre a diminué de 0,3 %), s'inscrivant dans la tendance longue de revalorisation du prix au détail de ce produit.

Graphique 225

Évolution des prix de vente du lait conditionné biologique et du beurre biologique (hyper et supermarchés)



Source : FranceAgriMer d'après Kantar Worldpanel

Sur le marché conventionnel (cf. Section 5, 3.3 pour plus de détails), la crise sanitaire mondiale liée à la pandémie de Covid-19 a déstabilisé les marchés laitiers en 2020 et a fortement perturbé les débouchés (exportation, RHD, IAA) notamment en début d'année. Bien orienté en début d'année, à un niveau supérieur de 800 €/t environ à celui de janvier 2019, le prix de la poudre de lait écrémé a chuté dès la deuxième quinzaine de février et jusque fin avril (Graphique 226) : il a perdu 700 € de sa valeur en six semaines. La mesure du Cniel d'incitation à la réduction de la production laitière au mois d'avril, combinée à l'ouverture du stockage privé (même s'il a été peu utilisé en France), à la reprise de la demande à l'exportation puis au déconfinement et la réouverture de la RHD ont conduit à une remontée des cours entre fin avril et mi-juin, sans retrouver néanmoins les niveaux du début d'année.

Le 2nd semestre a été caractérisé par une relative stabilité du cours de la poudre de lait écrémé conventionnelle, entre 2 100 €/t et 2 200 €/t, face à l'incertitude de l'évolution de la crise sanitaire, voire de la crise économique, et de la demande, que ce soit à l'exportation ou pour le marché national. En moyenne en 2020, le prix de la poudre de lait écrémé a progressé de 3,3 % par rapport à 2019, pour une moyenne annuelle de 2 223,7 €/t. La hausse du prix de la

poudre de lait écrémé en 2020 a accru d'autant la valorisation de la partie protéique des produits induits pris en compte dans le modèle.

Graphique 226

Évolution du prix de la poudre de lait écrémé conventionnelle sur le marché français



Source : FranceAgriMer d'après Atla

3.3. Prix et indicateurs de marge brute du lait UHT demi-écrémé biologique

Note préalable :

Dans ce rapport est étudié le lait UHT demi-écrémé, et la fraction du beurre biologique qui découle du processus de fabrication (cf. 2.1 Schéma 27). Le modèle retenu ne porte donc que sur une petite partie de la valorisation globale du lait biologique produit en France, puisque le mix-produit comprend également des produits ultra-frais, du beurre, de la crème, des fromages, des poudres (cf. 1. Graphique 217). **Ainsi, les résultats présentés dans la suite de ce rapport ne sont pas représentatifs de la marge brute totale du maillon de l'industrie, ni de la marge brute du maillon de la distribution**, qui doit être raisonnée à l'échelle globale du rayon des produits laitiers biologiques, voire des produits laitiers dans leur ensemble.

Les achats de lait biologique UHT demi-écrémé en hyper et supermarchés¹ ont progressé de 15,3 % en volume entre 2015 et 2019 avant que la tendance ne s'inverse en 2020 (- 3,7 % par rapport à 2019). Les marques de distributeurs, qui comptent pour environ les trois quarts des volumes, ont connu une baisse moins prononcée que celle enregistrée par les marques nationales (- 1,6 % contre - 9,2 %). Les marques nationales comme les marques de distributeurs ont contribué à la hausse du prix moyen du lait biologique UHT demi-écrémé entre 2015 et 2020 (+ 3,0 %, soit + 3 centimes).

La croissance des achats de beurre biologique a été continue depuis 2015 : elle s'est élevée à 91 % sur six ans en volume et à 4,1 % entre 2019 et 2020. Depuis 2015, le prix du beurre biologique a progressé de 25,9 %, passant de 7,85 €/kg à 9,88 €/kg.

Compte tenu de la hausse des prix du lait biologique UHT demi-écrémé et du beurre biologique, le prix du panier lait bio – beurre bio calculé dans le modèle a également progressé au cours de la période étudiée. En six ans, la revalorisation de ce panier s'est élevée à 15,1 %, ce

¹ Sauf indication contraire, les données sur les achats portent sur les circuits hyper et supermarchés.

qui représente 20 centimes supplémentaires, avec un prix du panier qui est passé de 1,31 € à 1,51 € (Graphique 228). La valorisation de 1 litre de lait UHT demi-écrémé est responsable de 15 % de cette croissance, soit de 3 centimes, alors que celle des 42 g de beurre biologique (en moyenne sur 2015-2020) y a contribué à hauteur de 85 %, soit de 17 centimes (Graphique 227).

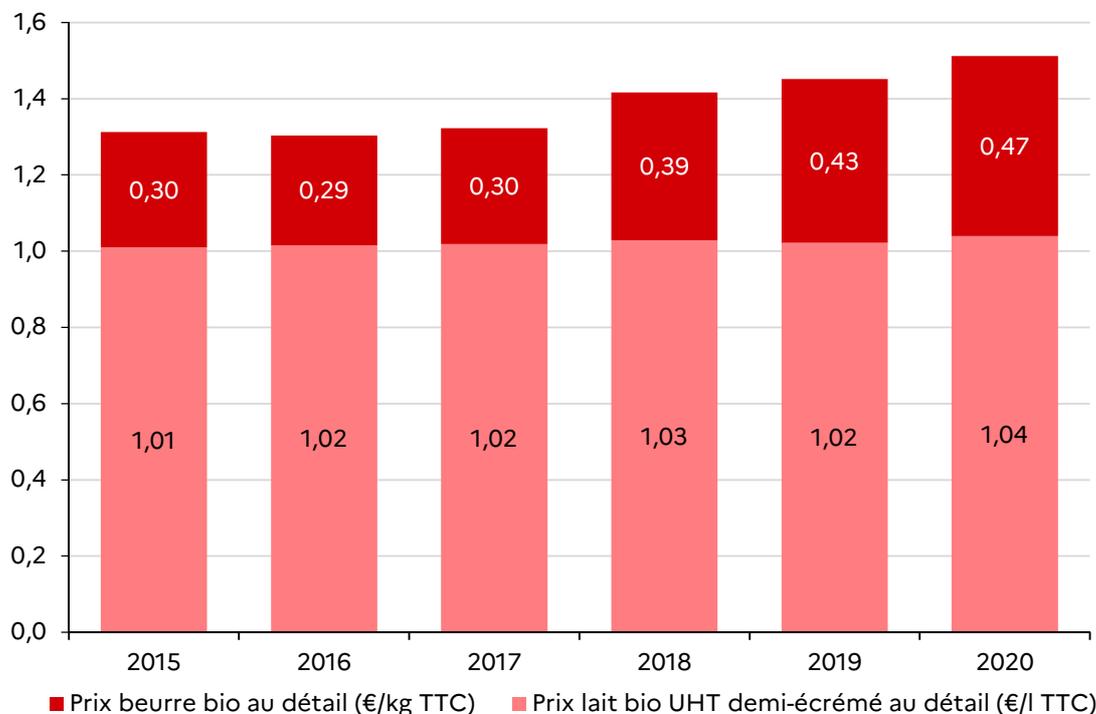
L'indicateur de coût de la matière première a progressé chaque année depuis 2016, pour une augmentation globale de 10 centimes entre 2016 et 2020. Pour rappel (cf. 2.3.), le coût de la matière première comprend l'achat du lait destiné à la fabrication du lait UHT demi-écrémé bio, du lait destiné à la fabrication du beurre plaquette bio et du lait déclassé ainsi que la valorisation nette des produits induits. Le principal facteur explicatif de cette tendance haussière est la revalorisation du prix réel du lait biologique, qui a renchéri le coût d'achat du lait : + 3,0 % en moyenne en 2016 par rapport à l'année précédente et surtout + 6,2 % en 2017, suivi de deux années de hausses plus modérées (+ 2,4 % en 2018 et + 2,0 % en 2019). Ce facteur a été amplifié par l'augmentation des excédents au cours des trois dernières années, ce qui a impacté le volume de lait déclassé pris en compte dans le modèle. L'amélioration du prix de la poudre de lait écrémé en 2019 et 2020 a permis une meilleure valorisation des produits induits (poudre de lait écrémé et poudre de babeurre), ce qui a légèrement atténué l'effet de la hausse du coût d'achat du lait.

L'indicateur de marge brute agrégée de l'industrie et de la distribution a augmenté de 9 centimes entre 2015 et 2020, passant de 0,72 € à 0,81 €, conséquence d'une revalorisation plus rapide du panier lait bio – beurre bio au détail que du coût d'achat de la matière première.

L'indicateur de la marge brute agrégée industrie + distribution a peu évolué au cours des six dernières années, restant compris entre 56 % et 58 % du coût au détail du panier lait bio – beurre bio hors TVA. Par conséquent, la part de l'indicateur du coût d'achat de la matière première est restée comprise entre 42 % et 44 % du prix au détail hors TVA.

Graphique 227

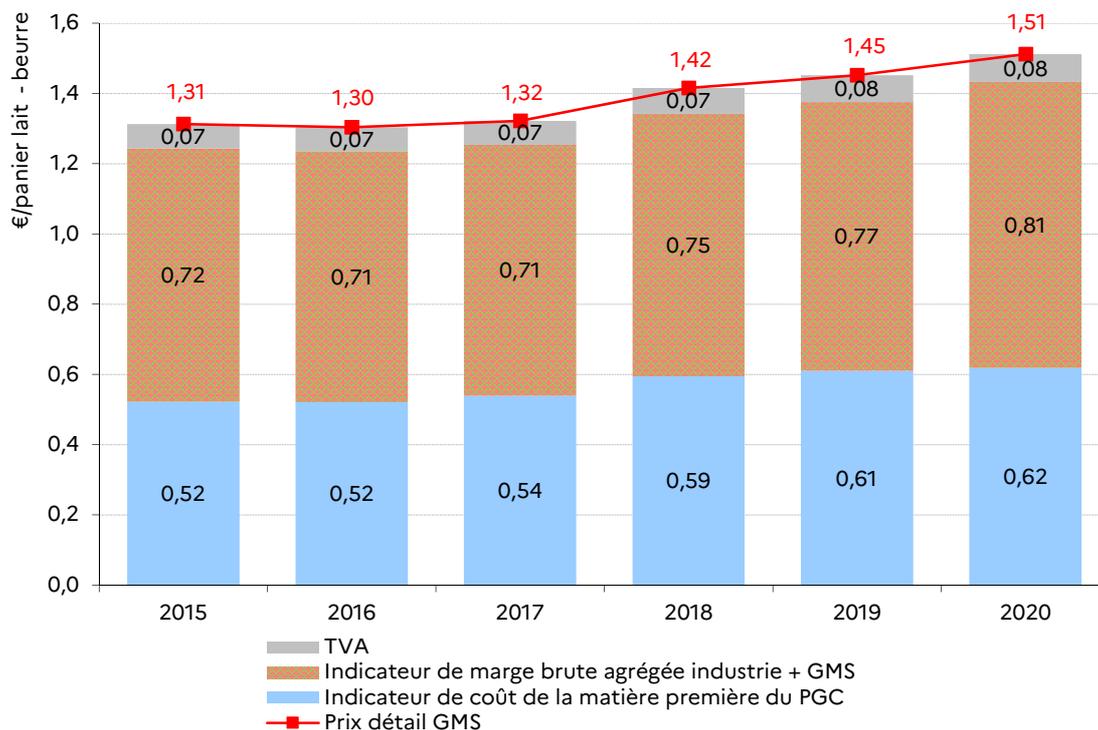
Décomposition du prix au détail du panier, entre le prix de 1 l de lait biologique UHT demi-écrémé et la quantité variable de beurre biologique issu du lait de déclassé et des coproduits du lait



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

Graphique 228

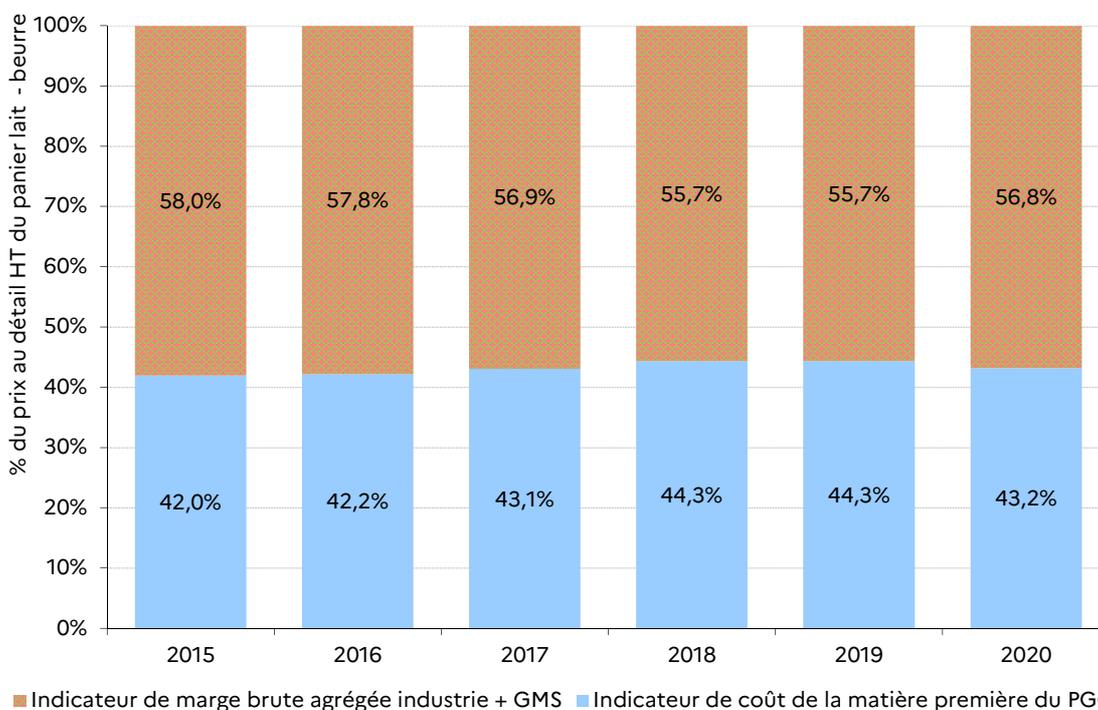
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du panier lait demi-écrémé UHT biologique - beurre biologique en matière première et indicateurs de marge brute de l'industrie et de la distribution



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 229

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA du panier lait demi-écrémé UHT biologique - beurre biologique en matière première et indicateurs de marge brute de l'industrie et de la distribution



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

11. b Fruits et légumes biologiques

1. METHODOLOGIE POUR 2020

Ainsi que mentionné dans la section Fruits et Légumes, le Réseau des Nouvelles des Marchés n'a pas pu assurer de manière continue les relevés de prix réalisés en magasins² en 2020 en raison des conditions sanitaires particulières d'une année marquée par la Covid-19. Une enquête détail Drive a été mise en place afin d'assurer le suivi des prix de détail. Toutefois, ces séries de prix limitées dans le temps ne permettent pas d'étudier avec recul la formation des prix et des marges.

Il a donc été décidé, en concertation avec le groupe de travail, de consacrer cette année 2020 - 21 à l'étude qualitative des circuits fruits et légumes bio, en s'attachant en particulier aux circuits d'approvisionnement en GMS et en magasins spécialisés. Ce point, déjà souligné l'année dernière, est une étape incontournable à la réalisation de modèles de décomposition des prix, modélisation qui repose sur un circuit d'approvisionnement type représentatif à l'échelon national pour le circuit étudié. Cette démarche, nécessaire mais non suffisante, reste à approfondir pour le circuit des magasins spécialisés. En effet, l'étude de ce circuit nécessite d'autant plus d'attention qu'il est peu connu de l'Observatoire et qu'il regroupe par ailleurs une hétérogénéité d'acteurs. Ce à quoi s'ajoute la difficulté des données de prix représentatives nationalement de ce circuit³.

1.1. Recueil d'informations quantitatives et qualitatives : questionnaires et entretiens

En 2020, des questionnaires portant sur les circuits d'approvisionnement en fruits et légumes bio ont été envoyés aux différentes enseignes de la **grande distribution** par l'intermédiaire de la fédération du commerce et de la distribution et de la fédération du commerce coopératif et associé. Les réponses ont permis d'appréhender les circuits favorisés par les acheteurs et de donner des ordres de grandeur de l'importance de chacun d'entre eux pour les enseignes. La question des contrats y a été également abordée.

Suite à ces questionnaires, des entretiens ont été menés avec les acheteurs des différentes enseignes. Ceux-ci avaient notamment pour but d'approfondir les logiques d'approvisionnement, la question de la contractualisation ou encore la gestion du bio en magasins. Ces entretiens ont également permis d'appréhender l'organisation globale des chaînes d'approvisionnement au sein des différentes enseignes.

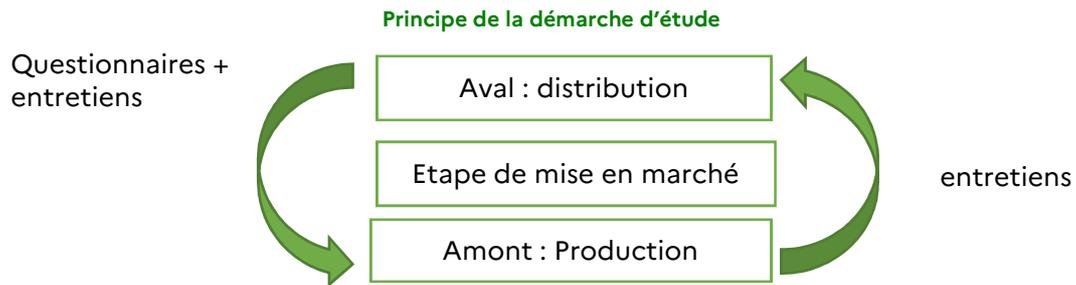
Des entretiens ont en outre été sollicités auprès des **distributeurs spécialisés bio**. Les premiers résultats des travaux réalisés sont encore insuffisants et les recherches engagées doivent être poursuivies, cependant certaines tendances ressortent de l'étude de l'approvisionnement des magasins spécialisés.

Des entretiens ont été organisés avec les professionnels de l'amont des filières bio, afin d'affiner l'étude de circuits bio (Schéma 28).

² non spécialisés et spécialisés bio

³ la faible représentativité des enquêtes en magasins spécialisés RNM avait déjà été identifiée comme un frein à l'étude et indiquée l'an dernier. Par ailleurs, les évolutions prévues par le RNM sur le panel de l'enquête des magasins bio n'ont pas pu se faire vu les conditions sanitaires en 2020, ce qui a considérablement perturbée l'organisation des travaux prévus.

Schéma 28



Par ailleurs, des échanges complémentaires avec Interfel, le CTIFL et l'Agence Bio ont permis d'améliorer la connaissance des acteurs et de préciser la méthodologie de travail à long terme dans le but d'affiner l'étude des prix dans les prochains rapports.

1.2. Pondération des données recueillies

Sur la base d'une étude Nielsen traitant des parts de marché en valeur des produits de grande consommation – frais libre-service bio⁴, les données par enseignes ont été pondérées. Cette démarche repose sur l'hypothèse que les parts de marché des fruits et légumes bio suivent la tendance générale des parts de marché des produits bio tous rayons confondus. L'approche reste approximative. Toutefois, les ordres de grandeur semblent globalement correspondre aux tendances actuelles des modes d'approvisionnement en produits bio des GMS.

A partir des questionnaires et des informations recueillies lors de ces entretiens, un schéma filière a été élaboré, en s'inspirant de celui publié par le CTIFL (Schéma 29).

⁴ [Parts de marché : Carrefour confirme son leadership sur le bio](#), Linéaires 31 août 2020

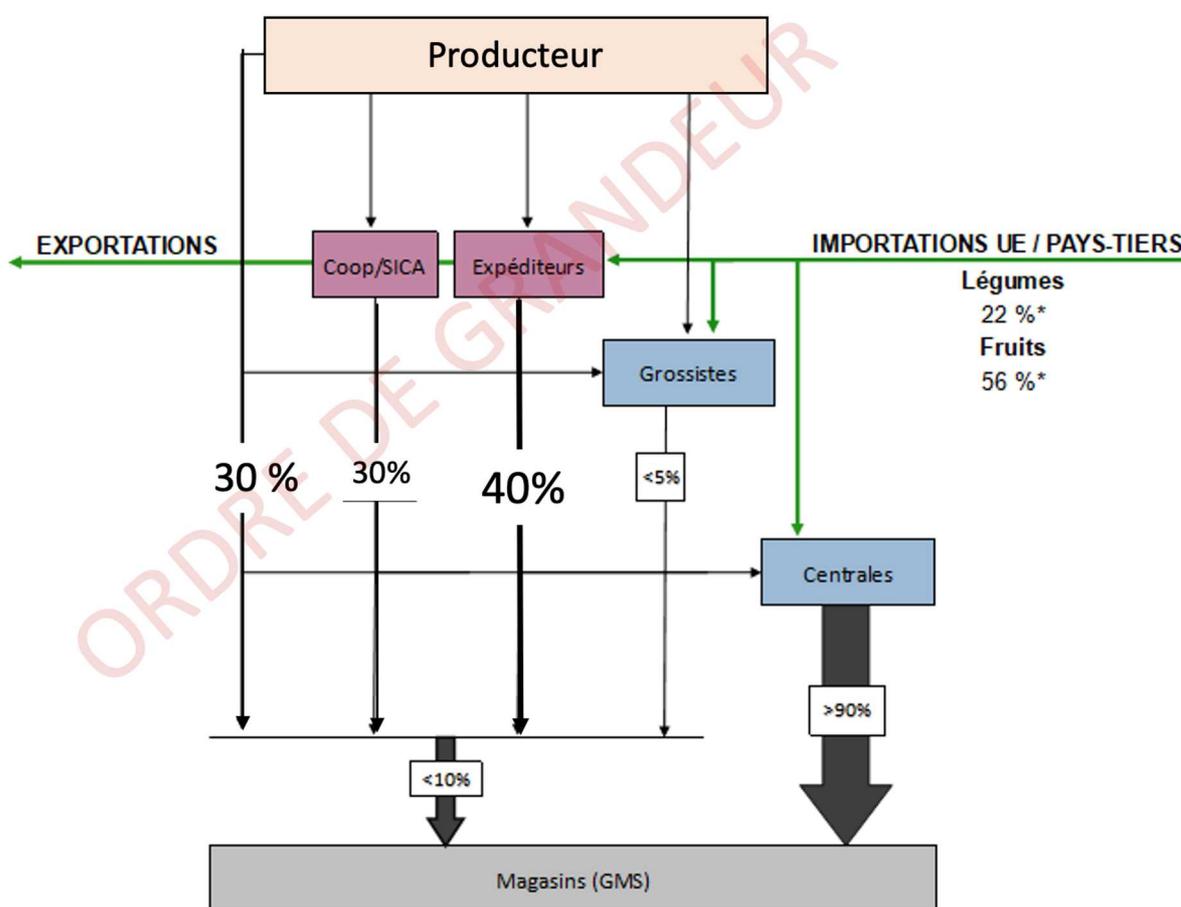
2. LES DIFFERENTS CIRCUITS D'APPROVISIONNEMENT

2.1. La distribution généraliste : un approvisionnement reposant principalement sur le maillon expéditeurs, suivi de près par les maillons producteurs et coopérateurs

A la suite des entretiens et des travaux menés au sein de l'OFPMA, un schéma des circuits d'approvisionnement en fruits et légumes bio de la grande distribution a été réalisé. Celui-ci a été construit sur la base des informations disponibles à l'OFPMA. Il n'a pas vocation à être exhaustif et représente l'état actuel des avancées de l'observatoire dans la connaissance des filières fruits et légumes bio.

Schéma 29

Circuits d'approvisionnement de la grande distribution en bio



* % d'importations en provenance UE/Pays-tiers en 2019 selon l'Agence Bio

Le premier constat général porte sur la place mineure des grossistes dans les circuits d'approvisionnement de la grande distribution. En effet, de façon unanime lors des différents entretiens, les grossistes ont été décrits comme un maillon historique privilégié en tant que fournisseurs des enseignes. Cependant les centrales d'achat et les plateformes régionales d'approvisionnement des GMS assurent désormais l'essentiel du regroupement de l'offre pour la grande distribution. Ainsi le marché de gros est tourné aujourd'hui principalement, que ce soit pour les fruits et légumes conventionnels ou pour les fruits et légumes bio, vers les collectivités et les restaurateurs. En revanche, les grossistes peuvent être sollicités localement par les magasins pour un réassort particulier ; ils représentent ainsi moins de 5 % de l'approvisionnement de la grande distribution.

Les autres circuits d'approvisionnement semblent être sollicités de façon quasi-équivalente par l'ensemble des enseignes. Ainsi les producteurs et les coopératives représentent à part égale 30 % des apports en volume et les expéditeurs 40 %. Lors des entretiens menés avec les acheteurs des différentes enseignes, il a parfois été difficile de distinguer nettement les différents fournisseurs de l'amont. En effet, certains opérateurs peuvent cumuler différents rôles (producteur et expéditeur par exemple). De même, les professionnels de l'aval ont parfois peine à identifier clairement le maillon production. Cette ambiguïté se retrouve également dans la dénomination administrative (code NAF de l'Insee) des coopératives et des expéditeurs, tous deux identifiés comme « commerce de gros de fruits et légumes frais ».

Par ailleurs, 90 % des volumes d'approvisionnement des magasins proviennent des centrales d'achats, alors que les 10 % restant résultent d'un approvisionnement en direct des magasins. Cela doit s'apprécier au regard du niveau d'approvisionnement privilégié par l'enseigne : national ou régional. En effet, les centrales d'achats se positionnent au niveau national ; elles sont souvent chargées de la recherche des fournisseurs, de la sélection des produits et assurent la livraison des produits aux plateformes régionales. Au sein des directions des achats, les acheteurs peuvent s'occuper spécifiquement d'un produit ou d'une famille de produits (acheteur spécialisé en agrumes, par exemple) ou bien les acheteurs peuvent être regroupés par type de production (pôle d'acheteurs de produits bio / pôle d'acheteurs de produits conventionnels). L'organisation des achats par famille de produits, plutôt que par type de production, semble privilégiée par les enseignes.

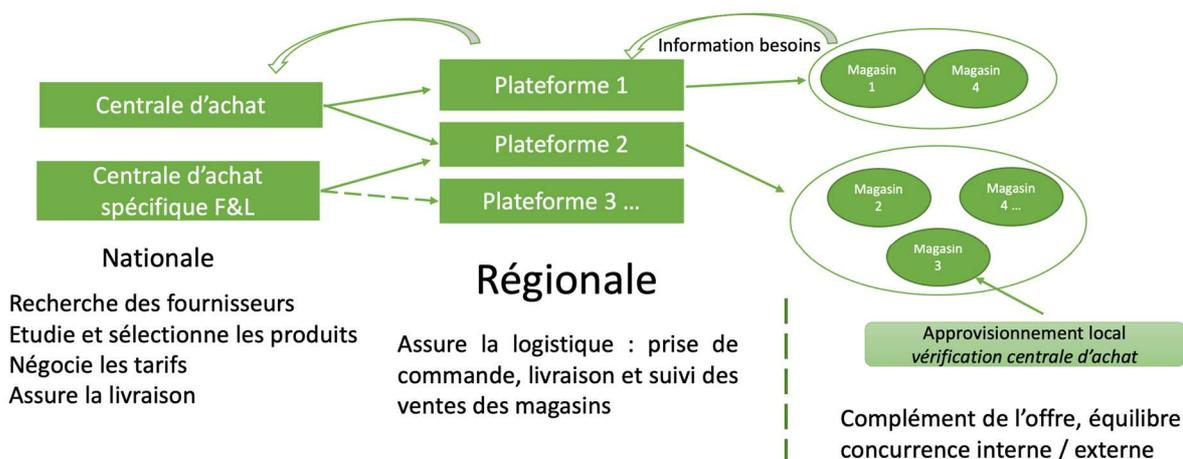
A l'échelle régionale, les plateformes assurent le regroupement logistique de l'offre pour fournir les différents magasins situés à proximité. Elles sont plus proches, géographiquement parlant, des fournisseurs régionaux et assurent le lien des commandes en fonction des besoins des magasins et des achats de la centrale.

Enfin au plan local, un approvisionnement direct des magasins est possible avec les producteurs locaux notamment, pour une mise en avant d'une production particulière, d'une spécialité locale par exemple.

Sur le Schéma 30 ci-dessous sont représentés les différents types de fonctionnement des enseignes : un flux descendant de la centrale aux magasins en passant par les plateformes assurant la livraison de produits et en parallèle un flux ascendant des magasins aux centrales afin de faire remonter les besoins.

Schéma 30

Les différentes stratégies d'approvisionnement



Enfin l'approvisionnement en fruits et légumes bio par la grande distribution est majoritairement constitué de produits pré-emballés. En effet le recours à l'emballage est un moyen de prévenir les contaminations croisées et pour pallier la nécessité de certification bio au-delà d'un certain montant de vente, les enseignes de la grande distribution préfèrent un

approvisionnement en produits pré-emballés ne nécessitant pas, de par l'emballage, de normes particulières.

2.2. Contractualisation de l'offre : sécurisation des volumes d'approvisionnement et outil de rapprochement entre l'aval et amont

Afin de mieux appréhender les rapports entre les différents acteurs au sein des circuits bio, la question des contrats a été abordée lors des entretiens avec les professionnels.

Le contrat est un « outil » utile pour les relations entre amont et aval et peut reposer sur un cahier des charges précisant certaines modalités liant les acteurs comme le prix, les volumes et la durée dudit contrat. Pour les enseignes, la notion de volume est importante. En effet, les fournisseurs doivent pouvoir fournir des volumes conséquents aux plateformes, qui conviennent à la logistique des GMS. En outre, le prix fixé par contrat constitue une garantie pour le fournisseur. La durée du contrat quant à elle est variable selon les produits concernés. Ces trois modalités ne sont cependant pas nécessairement servies dans le contrat (ex : un contrat peut simplement évoquer une fourchette de prix ou fixer un prix minimum d'achat).

Lors des différents entretiens, le contrat le plus souvent évoqué a été le contrat cadre. Celui-ci permet d'établir les bases des relations commerciales entre les enseignes et leurs fournisseurs. Il fixe les caractéristiques des relations futures entre les différents acteurs. Sur ces bases, d'autres contrats (d'application) peuvent être mis en place. Ainsi qu'il est indiqué supra, leurs stipulations dépendent plus des spécificités des produits que du mode de culture. Ainsi les produits stockables peuvent être contractualisés sur une campagne complète ou uniquement sur un mois. Pour des produits plus météo-sensibles, les contrats peuvent être hebdomadaires.

S'agissant des marques de distributeurs (MDD), un cahier des charges spécifique est mis en place. Les produits concernés par les MDD sont majoritairement d'origine France.

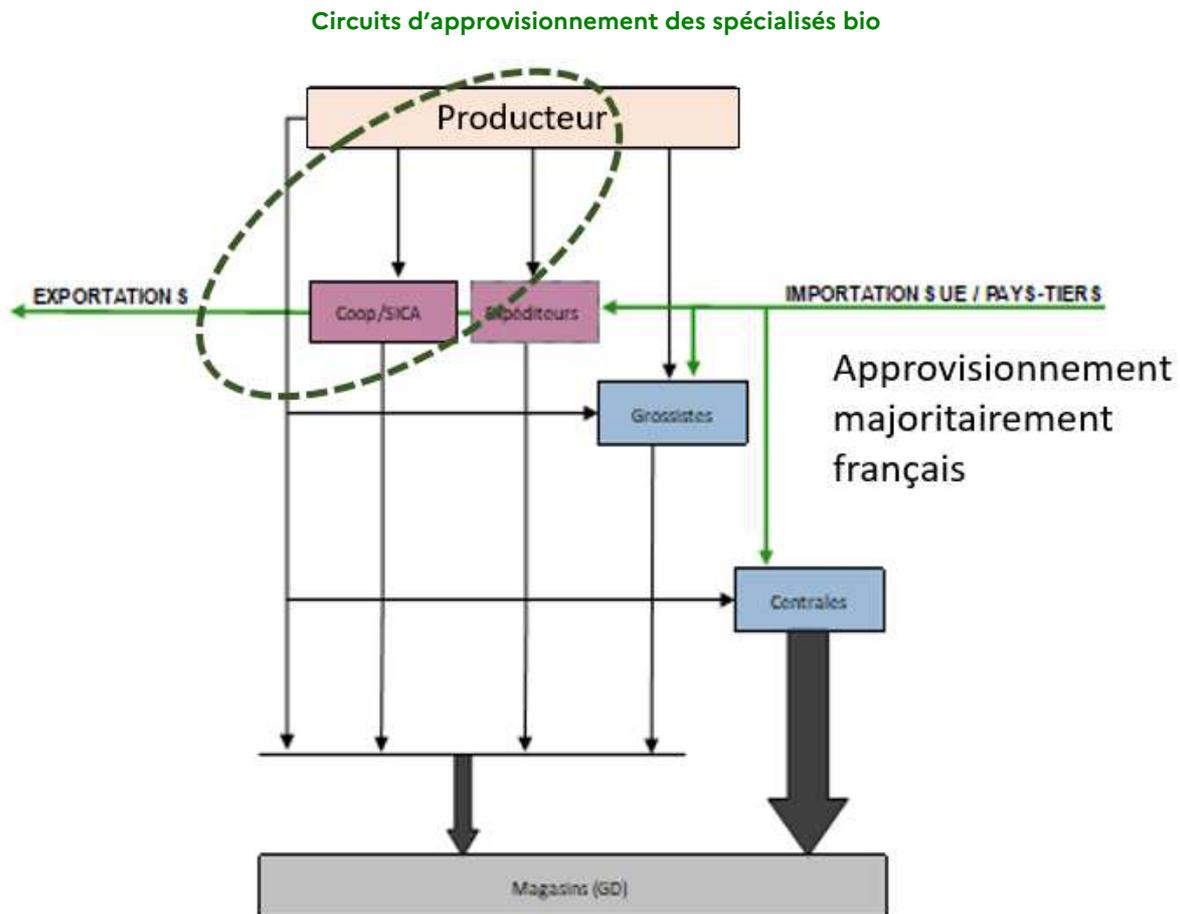
Des accompagnements à la conversion sont également mis en place par certaines enseignes. Ces contrats garantissent pour un volume défini un prix payé au producteur, ou une fourchette de prix, montant adapté selon l'année de conversion. Ainsi, les distributeurs construisent des liens directs avec de futurs fournisseurs de fruits et légumes bio et sécurisent leurs approvisionnements futurs. Par ailleurs, les producteurs ont plus de visibilité sur la valorisation de leur production.

Bien qu'il soit possible de mettre en place des contrats, cela n'est cependant pas obligatoire et les stratégies varient d'une enseigne à l'autre. Ainsi certaines ne passent pas de contrats écrits avec leurs fournisseurs, mais négocient des partenariats avec certains de leurs fournisseurs historiques. Les acheteurs évoquent alors des accords oraux, reposant sur une confiance et un engagement mutuel.

En parallèle, certains fournisseurs de fruits et légumes bio préfèrent s'affranchir d'accords écrits, voulant sortir d'un cadre traditionnel.

2.3. Les magasins spécialisés bio : acteur hétérogène et circuit en pleine évolution

Schéma 31



Comme indiqué plus haut, des travaux ont été initiés afin d'appréhender les circuits d'approvisionnement des magasins spécialisés. Toutefois, ces recherches restent à approfondir dans un souci de représentativité et de quantification.

Quelques premiers éléments ressortent d'ores et déjà. Le circuit d'approvisionnement privilégié pour ces magasins reposerait sur un lien direct entre producteurs et distributeurs. Le maillon coopératif peut par ailleurs intervenir comme intermédiaire entre producteur et distributeur. L'offre fruit et légumes est majoritairement vendue en vrac, avec une volonté marquée de respecter la saisonnalité des produits français.

Dresser un circuit d'approvisionnement général type pour ce circuit constitue donc un exercice compliqué.

D'une part, l'échantillon étudié présente une **hétérogénéité** forte en termes de chiffre d'affaires, de mètre carré moyen par magasin, de répartition géographique ou encore de logique d'approvisionnement.

D'autre part, les rachats récents opérés et les stratégies d'agrandissement des zones d'implantation de ces enseignes font évoluer la typologie des acteurs et les modalités d'approvisionnement.

La logique d'approvisionnement semble directement liée aux types de distributeurs étudiés : logique qui peut être différente selon qu'il s'agit de **réseaux organisés, de groupements ou de chaînes régionales** et qu'ils recourent à des plateformes. Les quatre principales enseignes en

termes de part de marché possèdent une plateforme qui centralise les approvisionnements selon un schéma similaire à celui dressé en Schéma 30.

Ainsi les approvisionnements **régionaux** semblent privilégiés, complétés minoritairement par des approvisionnements locaux. Cette organisation caractérise à la fois les enseignes présentes nationalement et plus encore les enseignes régionalisées.

Toutefois ce constat est à nuancer selon le fruit ou le légume étudié et notamment son bassin de production. Par exemple, la production d'abricots bio qui est très localisée dans le Roussillon, en Occitanie, fournit la quasi-totalité des approvisionnements nationaux.

Enfin tout comme pour le circuit généraliste, un approvisionnement direct des magasins est possible. Celui-ci semble plus sollicité par certains magasins spécialisés, du fait d'une structuration des réseaux moins prononcée pour certains de ces acteurs ou encore d'une volonté d'approvisionnement géographiquement proche des lieux de commercialisation.

De façon plus générale, il est possible de distinguer deux grandes tendances dans l'approvisionnement des magasins spécialisés Bio. D'une part, certaines enseignes ont tendance à solliciter les réseaux d'opérateurs 100 % bio (grossistes ou expéditeurs) afin de limiter les risques de contamination croisée mais également pour affirmer leur choix de soutenir l'agriculture biologique. Certaines enseignes vont jusqu'à inclure le maillon production directement dans la stratégie générale. En parallèle, d'autres enseignes appliquent un modèle d'approvisionnement similaire à celui observé chez les enseignes généralistes, en sollicitant notamment des fournisseurs mixtes.

3. L'AMONT PRODUCTIF BIO

Etablir une cartographie précise des acteurs et quantifier les flux de fruits et de légumes bio nécessitent de disposer de données chiffrées spécifiques à ce mode de production. Toutefois on relève certaines informations générales.

3.1. Une identification des différents acteurs complexes

En agriculture biologique, la production semble particulièrement atomisée, avec une filière fruits et légumes qui apparaît moins organisée si on la compare aux filières conventionnelles (pas d'interprofession nationale du bio, pas ou peu de données de production spécifique au mode de production bio, ce qui complique l'organisation nationale de l'offre). Ainsi, de nombreux producteurs indépendants pratiquent la vente directe et peuvent participer en parallèle à un approvisionnement ponctuel ou régulier d'opérateurs privés. Cela permet aux producteurs de maîtriser leur assolement et leurs débouchés plus aisément.

En parallèle des organisations en coopérative sont possibles, permettant un regroupement de l'offre plus conséquent. En complément du regroupement des volumes, les producteurs regroupent également les outils et les investissements, tels que les outils d'emballages. Ces équipements permettant d'ensacher les produits constituent un prérequis afin de fournir certaines GMS. En effet en bio, il est souvent nécessaire de fournir des produits pré-emballés. Le matériel peut s'avérer coûteux et peu accessible pour un producteur indépendant. Il en est de même pour tous les premiers travaux réalisés sur les produits en sortie de champ. Cela peut également être assuré par les premiers acheteurs, les expéditeurs.

Actuellement il est cependant difficile pour l'OFPMA d'établir une répartition précise, dans les circuits bio entre les différents acteurs situés à l'amont des filières. Malgré des tendances globales, il ne peut être affirmé qu'il existe une organisation prépondérante de la production en bio. De plus les doubles rôles pouvant être assumés par certains producteurs (producteur et expéditeur par exemple) ne permettent pas d'avoir une vision claire de l'amont des filières.

Pour conclure cette première étude des circuits d'approvisionnement des filières de fruits et légumes bio, il est possible d'identifier deux logiques différentes. Celle de la grande distribution, dont le poids dans les filières bio est de plus en plus important, et qui sollicite ses fournisseurs historiques en les accompagnant dans la conversion d'une partie de leur production en bio. Les GMS affichent une volonté de se rapprocher de l'amont agricole (amont au sens large) afin de sécuriser leurs approvisionnements notamment par le biais de la contractualisation. Ces enseignes s'appuient sur leur organisation à l'échelle nationale et régionale notamment. Le circuit privilégié pour les GMS repose donc sur le maillon production / expédition. Toutefois, les constats dressés ici seront certainement modifiés au vu de la structuration des filières à venir afin de répondre à une demande forte des consommateurs. En effet le marché est très évolutif, ce qui peut également entraîner une évolution des relations entre acteurs des filières bio.

Concernant les magasins spécialisés bio, deux types d'organisation sont relevés : d'une part, les enseignes ayant des liens capitalistiques avec les généralistes semblent reproduire un modèle similaire aux GMS. Toutefois, ces enseignes spécialistes possèdent généralement leur approvisionnement propre, distinct de celui des généralistes. D'autre part, les autres enseignes spécialistes, dont le réseau est encore en pleine évolution et parfois moins structuré, recourent davantage à un approvisionnement régional voire local avec des opérateurs 100 % bio privilégiés.

BIBLIOGRAPHIE

- ABSO CONSEIL** [2012]. [Produits carnés et aquatiques. Les unités de vente consommateurs. État des lieux et perspectives. Les études de FranceAgriMer, FranceAgriMer, juillet.](#)
- AGRESTE** [2016]. *Graph'Agri France 2016*. Ministère de l'agriculture de l'agroalimentaire et de la forêt, service de la statistique et de la prospective.
<http://agreste.agriculture.gouv.fr/publications/graphagri/article/graphagri-france-2016>
- AGRESTE** [2016] Bilan conjoncturel 2016. Ministère de l'agriculture, service de la statistique et de la prospective, décembre.
- ANDRIEUX V, D'ISANTO A.** [2015] [Des marges commerciales variées selon les produits, mais proches entre grandes surfaces.](#) *Insee Focus* – n° 45.
- BELLOWS, ANNE C., ET AL.** [2008] Understanding consumer interest in organics: production values vs. purchasing behavior." *Journal of Agricultural & Food Industrial Organization* "
- BLANCHOT J., BOYER Ph.** [2012]. [The French food sector price and margin surveillance program.](#) Australian Farm Institute - Farm policy journal, vol. 10, n°1, autumn quarter.
Version française: L'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires : études économiques et concertation interprofessionnelle dans les filières agroalimentaires françaises
- BLEZAT CONSULTING** [2014]. [Réalisation d'une étude portant sur la valorisation du 5^e quartier.](#) Note de synthèse, juin. Les études de FranceAgriMer.
- BOYER Ph.** [2017]. [La formation des prix et des marges du pré à l'assiette.](#) *Cahiers de l'institut d'aménagement et d'urbanisme d'Ile-de-France*, n° 173.
- BOYER Ph.** [2016]. [Le partage de l'euro alimentaire : première estimation incluant la restauration.](#) *La lettre de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires*, n° 11, décembre.
- BOYER Ph.** [2016]. [« L'Euro alimentaire » : résultats en 2012.](#) *La lettre de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires*, n° 9, janvier.
- BOYER Ph., HOURS A.** [2015]. [Le suivi des prix, des coûts et des marges dans les filières viandes.](#) *Viandes et Produits Carnés*, 2015, 31 4-8.
- BOYER Ph. et al.** [2014]. [Le suivi des prix et des marges pour l'analyse de la formation des prix au détail des produits alimentaires.](#) Ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt - *Notes et études socio-économiques* n°37.
- BUTAULT J.P., BOYER Ph.** [2014]. [« L'euro alimentaire » en France et le partage des valeurs ajoutées.](#) Philippe Boyer et Jean-Pierre Butault. *Économie rurale*, 342. Juillet-août 2014.
- BUTAULT J.P., BOYER Ph.** [2012]. [La décomposition de « l'euro alimentaire » en revenus des différents facteurs en France en 2005. Document de travail provisoire.](#) INRA – FranceAgriMer.
- BUTAULT J.P., BOYER Ph.** [2012]. [« L'euro alimentaire » en France de 1995 à 2007 et le partage des valeurs ajoutées entre branches.](#) Communication aux 6^{ème} journées de la recherche en sciences sociales (SFER), INRA – FranceAgriMer.
- BUTAULT J.P., BOYER Ph.** [2014]. [The "food euro": what food expenses pay for?](#) FranceAgriMer - *The Letter of the Observatory on formation of prices and margins of food products*, n° 2, January 2014, 4.
- CANNING P.** [2011]. [A Revised and Expanded Food Dollar Series: A Better Understanding of Our Food Costs](#), ERR-114, U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, février.

CASIMIR J.P., CASPAR B., COZAIN M. [1996]. Comptabilité générale de l'entreprise. DPECF. Collection Expertise comptable. Litec.

CHANTREL E., LECOQ P.E. [2009]. Les marges dans la filière agroalimentaire en France. *Lettre Trésor Eco* n°53, DGTPE, mars. <http://www.tresor.economie.gouv.fr/file/326896>

COE-REXECODE. [2014]. Évaluation de la répartition sectorielle du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi, 19 novembre 2012.

<http://www.coe-rexecute.fr/public/content/download/33298/334062/version/1/file/Evaluation-de-la-repartition-sectorielle-du-credit-d-impot-pour-la-competitivite-et-l-emploi-Nov-2012.pdf>

COHEN E. [1997]. Analyse financière, *Economica*.

CORDONNIER P. et al [1944]. Économie de l'entreprise agricole, *Cujas*.

DEMMOU L. [2010]. La désindustrialisation en France. Cahiers. Documents de travail de la DG Trésor. N°2010-01, juin 2010. <http://www.tresor.economie.gouv.fr/file/326045>

DG TRESOR [2014]. [Espagne : Loi sur les mesures visant à l'amélioration du fonctionnement de la chaîne alimentaire](#). DG Trésor - Ouvrage : *Sillons d'Europe* n°153.

EUMOFA (2018) [Le filet de lieu noir en France](#) étude de cas – structure des prix dans la filière

EUROPEAN MARKET OBSERVATORY FOR FISHERIES AND AQUACULTURE PRODUCTS. (EUFOMA) Site : <http://www.eumofa.eu/>

FRAICHARD J., TROÏA C. [2007]. Les réseaux d'enseigne très présents dans le commerce. *Insee Première*, n°1140, juin. http://www.Insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=ip1140®_id=0#inter7

FRANCEAGRIMER – GIRA FOOD SERVICE [2020] [Panorama de la consommation alimentaire hors domicile](#) 2018

FRANCEAGRIMER [2019] [Quels Impacts de l'essor de la production de lait biologique sur l'aval de la filière ?](#) Les études

HASSAN D., SIMIONI M. [2004]. Transmission des prix dans la filière des fruits et légumes : une application des tests de cointégration avec seuils. *Économie rurale*. N°283-284.

HASSAN D, MONIER-DILHAN S [2006]. "National brands and store brands: competition through public quality labels." *Agribusiness: an international journal*

HASSAN D., MONIER-DILHAN S., NICHELE V., & SIMIONI M. [2009]. Organic food consumption patterns in France

HUTIN Ch. [2015]. [Le diagramme de la distribution en 2014, le tableau de bord de la filière](#). *Ctifl-Infos*, n° 3016, novembre.

INSEE. Base de données en ligne : indices des prix agricoles à la production (IPPAP), indice des prix de l'industrie et des services aux entreprises, indices des prix à la consommation, statistiques annuelles d'entreprises (Esane). <https://www.insee.fr/fr/information/2411675>

INSEE (2019) Définition économique des entreprises : une nouvelle vision du tissu productif français <https://www.insee.fr/fr/information/4226820>

INSEE (2019) Les entreprises en France, *Insee Référence* <https://www.insee.fr/fr/statistiques/4256020>

INSEE (2019) Courrier des statistiques N2 – 2019 <https://www.insee.fr/fr/information/4168409?sommaire=4168411>

INSTITUT DE L'ELEVAGE [2010]. Calculer le coût de production en élevage bovin viande. *Méthode développée par l'Institut de l'élevage dans le cadre du dispositif Réseaux d'élevage*, septembre.

INSTITUT DE L'ÉLEVAGE [2019]. Où va le bœuf ? Vers davantage de restauration hors domicile et toujours plus de transformation *Économie de l'élevage* – Dossier Viande bovine française, n°503, novembre

INTERBEV [2005]. Le point sur l'alimentation des bovins et des ovins et la qualité des viandes. http://www.interbev.fr/uploads/tx_docsearch/alimentation_2005_04.pdf

LALANDE E, EMORINE M, LE CHAPELAIN M, LE FAUCHEUR S, PERRIN-HAYNES J ET ROUSSET A (2019) La situation du commerce en 2018 (éd Juin) <https://www.insee.fr/fr/statistiques/4174366>

LAMBERT C. [2009]. [Les modalités de formation des prix alimentaires : du producteur au consommateur](#). *Rapport au Conseil économique, social et environnemental*.

LEGENDRE F., HAIGNERÉ C. [2014]. Une évaluation *ex ante* des conséquences du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) sur la production et sur l'emploi, 31^{ème} Journées de Microéconomie appliquée, janvier 2014. <http://www.jma2015.fr/content/fichiers2014/170/Evaluation-ex-ante-CICE.pdf>

LEGENDRE V., RIEU M. [2008]. Cartographie des flux de viande à l'aval de la filière porcine. De la sortie des abattoirs à la mise à disposition du consommateur final. IFIP

LIPICH A. [2005]. Prix à la production et à la consommation dans le secteur agroalimentaire. *Diagnostiques, prévisions et analyses économiques, N°59, janvier*. DGTPE.

MAGDELAINE P. [2008]. La situation des filières avicoles françaises. État des lieux des filières avicoles en France et au Brésil : du passé au présent, description et compréhension de dynamiques instables. *AVITER rapport WP2*. Itavi

MAIGNÉ, MONIER-DILHAN & POMÉON.[2017] Impact of the consumer's environment on the demand for organic food in France

MAINSANT P., PORIN F. [2002], Un modèle d'estimation des marges brutes en porc de la sortie élevage à la consommation. Le cas de la longe. *Rapport pour l'Ofival*.

MAINSANT P. [2002]. Note pour le groupe de travail « validation bœuf ». Note pour le ministère de l'agriculture (méthode d'estimation d'une marge brute sur carcasse bovine).

MAINSANT P. [2004 (1)]. Les conséquences de l'ESB sur la hausse des prix de détail de la viande de bœuf. *Viandes et produits carnés, N° hors-série*.

MAINSANT P. [2004 (2)]. Introduction méthodologique : offre promotionnelle et achats en produits carnés. *Note pour l'Ofival*.

MAINSANT P. [2003]. Résultats actualisés du modèle d'estimation des marges brutes en porc, de la sortie élevage à la consommation. Le cas de la longe. *Journées Recherche Porcine, 35, 223-228*.

MAINSANT P. [2009]. La formation des prix de la viande. Influence de la concurrence entre enseignes de distribution. *Viandes et produits carnés, vol. 27 (3)*.

MASSON Ph. [1975]. Le rôle des prix agricoles dans l'évolution des prix de détail. *Économie rurale, Année 1975, Volume 109, Numéro 1*

MONIER-DILHAN S AND BERGÈS. [2016] Consumers' Motivations Driving organic demand : between self-interest and Sustainability

OOSTERKAMP E., LOGATCHEVA K., VAN GALEN M., EMIL GEORGIEV E. [2014]. [Food price monitoring and observatories: an exploration of costs and effects. Summary and Executive Summary](#) ; LEI Wageningen UR, The Hague - LEI Memorandum 13-058, June 2014, Project code 2273000397.

RASTOIN J.L., GHERSI G. [2010]. Le système alimentaire mondial. Concepts, méthodes, analyses et dynamiques. *Éditions Quae*

SSP [2012, 2014]. Notes internes du bureau des statistiques des IAA sur les comptes des « sous-secteurs » des IAA spécialisés en viandes bovines, porcines, de poulet et de dinde. *Service de*

statistique et de prospective du ministère de l'agriculture. Bureau des industries agroalimentaires.

USDA-ERS [2012].<http://www.ers.usda.gov/Data/MeatPriceSpreads/>,
<http://www.ers.usda.gov/Data/FoodDollar/>

VERNIN X, MILAN M, PIERRE P [2018] Le marché des fruits et légumes bio, Satisfaction et attentes de la distribution (CTIFL)

VERNIN X, PRISCA PIERRE S, MILLAN M, RAKOTOBE V et CARLOMAGNO M [2013] Fruits et légumes frais bio- Perception et attentes de la distribution

BASES LÉGISLATIVES ET RÉGLEMENTAIRES

ARTICLES LEGISLATIFS DU CODE RURAL ET DE LA PECHE MARITIME

Article L682-1

Modifié par [LOI n°2018-938 du 30 octobre 2018 - art. 7](#)

Modifié par [LOI n°2018-938 du 30 octobre 2018 - art. 8](#)

L'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, placé auprès du ministre chargé de l'alimentation et du ministre chargé de la consommation, a pour mission d'éclairer les acteurs économiques et les pouvoirs publics sur la formation des prix et des marges au cours des transactions au sein de la chaîne de commercialisation des produits alimentaires, qu'il s'agisse de produits de l'agriculture, de la pêche ou de l'aquaculture.

Les modalités de désignation du président de l'observatoire, le fonctionnement de l'observatoire ainsi que sa composition sont définis par décret. Deux députés et deux sénateurs siègent au comité de pilotage de l'observatoire.

L'observatoire analyse les données nécessaires à l'exercice de ses missions. Il peut les demander directement aux entreprises ou les obtenir par l'intermédiaire de l'établissement mentionné à l'[article L. 621-1](#) et du service statistique public auprès duquel elles sont recueillies. La liste des établissements refusant de communiquer les données nécessaires à l'exercice des missions de l'observatoire peut faire l'objet d'une publication par voie électronique.

Il étudie les coûts de production au stade de la production agricole, les coûts de transformation et les coûts de distribution dans l'ensemble de la chaîne de commercialisation des produits agricoles. Il examine, à l'échelle de chaque filière, la prise en compte des indicateurs mentionnés à l'avant-dernier alinéa du III de l'article [L. 631-24](#), à l'article [L. 631-24-1](#) et au II de l'article [L. 631-24-3](#) ainsi que la répartition de la valeur ajoutée tout au long de la chaîne de commercialisation des produits agricoles qui en résulte.

Il compare, sous réserve des données disponibles équivalentes, ces résultats à ceux des principaux pays européens.

Il peut être saisi par l'un de ses membres, par le médiateur des relations commerciales agricoles ou par une organisation interprofessionnelle pour donner un avis sur les indicateurs de coûts de production ou de prix des produits agricoles et alimentaires mentionnés à l'avant-dernier alinéa du III de l'article L. 631-24 ou sur les méthodes d'élaboration de ces indicateurs.

L'observatoire remet chaque année un rapport au Parlement.

L'observatoire procède, par anticipation au rapport annuel, à la transmission des données qui lui sont demandées par les commissions permanentes compétentes et par les commissions d'enquête de l'Assemblée nationale et du Sénat sur la situation des filières agricoles et agroalimentaires.

Article L621-8

Modifié par [LOI n°2016-1691 du 9 décembre 2016 - art. 98](#)

Les informations nécessaires à la connaissance des productions, des marchés et des données du commerce extérieur ainsi qu'aux travaux de l'observatoire mentionné à l'article L. 682-1 doivent être fournies à l'établissement mentionné à l'article L. 621-1 par toute personne intervenant dans la production, la transformation ou la commercialisation de produits agricoles et alimentaires, selon des modalités fixées par décret.

Ces informations ainsi que les catégories d'opérateurs tenus de les transmettre sont celles exigées en application des règlements de l'Union européenne ou celles qui figurent sur une liste établie par décret.

Le service statistique public transmet à l'établissement mentionné à l'article L. 621-1, selon des modalités précisées par convention, les résultats des enquêtes obligatoires, au sens de la loi n° 51-711 du 7 juin 1951 sur l'obligation, la coordination et le secret en matière de statistiques, répondant aux besoins de l'observatoire prévu à l'article L. 682-1.

Article L621-8-1

Modifié par [LOI n° 2014-1170 du 13 octobre 2014 - art. 2](#)

En cas de défaut de réponse à une enquête statistique obligatoire au sens de la loi n° 51-711 du 7 juin 1951 précitée, dont le résultat est transmis, dans les conditions prévues au dernier alinéa de l'article L. 621-8, à l'établissement mentionné à l'article L. 621-1, le ministre chargé de l'économie peut, après avis du comité du secret statistique et du Conseil national de l'information statistique réuni en comité du contentieux des enquêtes statistiques obligatoires dans les conditions prévues en application du II de l'article 1er bis de la loi n° 51-711 du 7 juin 1951 précitée, prévoir la publication par voie électronique par l'établissement susmentionné de la liste des personnes physiques ou morales concernées.

Article L631-24

Modifié par [LOI n°2018-938 du 30 octobre 2018 - art. 1](#) (extrait)

7° Au délai de préavis et à l'indemnité éventuellement applicables dans les différents cas de résiliation du contrat. Dans l'hypothèse où la résiliation est motivée par une modification du mode de production, le délai de préavis et l'indemnité éventuellement applicables sont réduits.

Les critères et modalités de détermination du prix mentionnés au 1° du présent III prennent en compte un ou plusieurs indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts, un ou plusieurs indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur le ou les marchés sur lesquels opère l'acheteur et à l'évolution de ces prix ainsi qu'un ou plusieurs indicateurs relatifs aux quantités, à la composition, à la qualité, à l'origine et à la traçabilité des produits ou au respect d'un cahier des charges. Dans le cadre de leurs missions et conformément au règlement (UE) n° 1308/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 précité, les organisations interprofessionnelles élaborent et diffusent des indicateurs, qui servent d'indicateurs de référence. Elles peuvent, le cas échéant, s'appuyer sur l'observatoire mentionné à l'article L. 682-1 ou sur l'établissement mentionné à l'article L. 621-1.

ARTICLES LEGISLATIFS DU CODE DE COMMERCE

Article L441-8

Modifié par [LOI n°2018-938 du 30 octobre 2018 - art. 9](#) (extrait)

Sans préjudice de l'article 172 bis du règlement (UE) n° 1308/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles et abrogeant les règlements (CEE) n° 922/72, (CEE) n° 234/79, (CE) n° 1037/2001 et (CE) n° 1234/2007 du Conseil, les contrats d'une durée d'exécution supérieure à trois mois portant sur la vente des produits agricoles et alimentaires figurant sur une liste fixée par décret, dont les prix de production sont significativement affectés par des fluctuations des prix des matières premières agricoles et alimentaires et des produits agricoles et alimentaires et, le cas

échéant, des coûts de l'énergie comportent une clause relative aux modalités de renégociation du prix permettant de prendre en compte ces fluctuations à la hausse comme à la baisse.

Cette clause, définie par les parties, précise les conditions et les seuils de déclenchement de la renégociation et prend notamment en compte les indicateurs mentionnés à l'article L. 631-24-1 du code rural et de la pêche maritime ou, à défaut, un ou plusieurs indicateurs des prix des produits agricoles ou alimentaires constatés sur le marché sur lequel opère le vendeur diffusés, le cas échéant, par accords interprofessionnels ou par l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires.

Article L. 442-7

Modifié par [ORDONNANCE n°2019-358 du 24 avril 2019 relative à l'action en responsabilité pour prix abusivement bas \(extrait\)](#)

Les deux premiers alinéas de l'article L. 442-7 du code de commerce sont remplacés par les dispositions suivantes :

« Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait pour un acheteur de produits agricoles ou de denrées alimentaires de faire pratiquer par son fournisseur un prix de cession abusivement bas.

« Pour caractériser un prix de cession abusivement bas, il est tenu compte notamment des indicateurs de coûts de production mentionnés aux articles L. 631-24, L. 631-24-1, L. 631-24-3 et L. 632-2-1 du code rural et de la pêche maritime ou, le cas échéant, de tous autres indicateurs disponibles dont ceux établis par l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires mentionné à l'article L. 682-1 du même code. Dans le cas d'une première cession, il est également tenu compte des indicateurs figurant dans la proposition de contrat du producteur agricole. »

ARTICLES DE LA LOI n° 2016-1691 du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique

Article 96

Dans un délai d'un an à compter de la promulgation de la présente loi, le Gouvernement remet au Parlement un rapport sur les pistes de renforcement des missions de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires (...)

ARTICLES REGLEMENTAIRES DU CODE RURAL ET DE LA PECHE MARITIME

Art. D. 682-1.

Modifié par [Décret n° 2017-1771 du 27 décembre 2017 - art. 25](#)

(...) l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires :

1° Recueille auprès des services et établissements publics compétents les données statistiques disponibles nécessaires à l'analyse des mécanismes de formation des prix dans la chaîne alimentaire ;

2° Demande à ces services et établissements de collecter, en tant que de besoin, des données supplémentaires ;

2° Réalise ou fait réaliser les travaux d'études nécessaires à son activité ;

- 4° Analyse les informations recueillies ;
- 5° Produit des rapports de synthèse sur les filières étudiées ;
- 6° Assure la diffusion régulière de ses travaux.

A ces fins, l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires s'appuie sur l'établissement public mentionné à l'article [L. 621-1](#).

Art. D. 682-2

Le président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires est nommé par arrêté conjoint du ministre chargé de l'alimentation et du ministre chargé de la consommation pour une période de trois ans renouvelable.

Art. D. 682-3

Modifié par [Décret n° 2017-1771 du 27 décembre 2017 - art. 25](#)

L'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires est doté d'un comité de pilotage, présidé par le président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires et d'un secrétariat.

Outre le président et les parlementaires mentionnés au deuxième alinéa de l'article [L. 682-1](#), ce comité de pilotage comprend :

1° Six représentants de l'Etat :

- a) Le directeur général de la performance économique et environnementale des entreprises ou son représentant ;
- b) Le directeur des pêches maritimes et de l'aquaculture ou son représentant ;
- c) Le directeur général de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes ou son représentant ;
- d) Le directeur général de l'établissement public mentionné à l'article [L. 621-1](#) ou son représentant ;
- e) Le chef du service de la statistique et de la prospective au ministère chargé de l'agriculture ou son représentant ;
- f) Le directeur général de l'Institut national de la statistique et des études économiques ou son représentant ;

2° Vingt et un représentants des secteurs agricoles et agroalimentaires :

- a) Un représentant de l'Assemblée permanente des chambres d'agriculture ;
- b) Cinq représentants des organisations syndicales d'exploitations agricoles à vocation générale habilitées en application de l'article [R. 514-39](#) ;
- c) Trois représentants de la pêche maritime et de l'aquaculture ;
- d) Sept représentants des industries de transformation ;
- e) Cinq représentants du commerce et de la distribution ;

3° Deux représentants des associations nationales de consommateurs ;

4° Des personnalités désignées en raison de leurs compétences particulières ou de leurs fonctions, dans la limite de sept.

Les membres du comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, autres que ceux mentionnés au 1° et les parlementaires, sont nommés pour une durée de trois ans, renouvelable, par arrêté conjoint du ministre chargé de l'alimentation et du ministre chargé de la consommation. Les députés et les sénateurs sont

nommés respectivement pour la durée de leur mandat législatif et jusqu'au renouvellement triennal pour moitié du Sénat.

La suppléance et le remplacement des membres s'effectuent dans les conditions définies par l'article [R. 133-3](#) du code des relations entre le public et l'administration.

La fonction de membre n'ouvre droit à aucune rémunération ni remboursement de frais de déplacement.

Art. D. 682-4

Modifié par [Décret n° 2017-1771 du 27 décembre 2017 - art. 25](#)

I.-Le comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires se réunit dans les conditions définies par l'[article R. 133-5 du code des relations entre le public et l'administration](#). Ces séances ne sont pas publiques.

Le comité approuve son règlement intérieur.

Il arrête un programme annuel de travail.

Il peut être saisi par les ministres chargés de l'alimentation et de la consommation de toute question relevant de la compétence de l'Observatoire.

II.-Le président du comité de pilotage peut désigner un ou plusieurs rapporteurs en raison de leur compétence parmi les membres du comité de pilotage.

Il crée, en tant que de besoin, des groupes de travail spécifiques et temporaires.

Il peut décider, dans les conditions définies par l'article [R. 133-6](#) du même code, de procéder à l'audition de toute personne extérieure au comité.

III.-Les membres du comité de pilotage sont tenus au secret professionnel pour les faits, actes et renseignements dont ils ont pu avoir connaissance en raison de leurs fonctions.

Ils sont associés à la préparation du rapport au Parlement mentionné à l'article [L. 682-1](#) du présent code. Après avoir entendu le comité de pilotage, son président valide et transmet chaque année ce rapport au Parlement et aux ministres chargés de l'alimentation et de la consommation.

ARRETE DU 31 AOUT 2020 PORTANT PROLONGATION DU MANDAT DES MEMBRES DU COMITE DE PILOTAGE DE L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Le mandat des membres du comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, nommés par l'arrêté du 23 mars 2017 susvisé et prolongé une première fois le 19 mars 2020, est prolongé une deuxième fois jusqu'au 31 août 2021

ARRETE DU 28 AOUT 2020 PORTANT NOMINATION DU PRESIDENT DE L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Par arrêté du ministre de l'économie, des finances et de la relance et du ministre de l'agriculture et de l'alimentation en date du 28 août 2020, M. Philippe CHALMIN est nommé président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, à compter du 1er septembre 2020 pour une durée de trois ans.

ARRETE DU 19 MARS 2020 PORTANT PROLONGATION DU MANDAT DES MEMBRES DU COMITE DE PILOTAGE DE L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Le mandat des membres du comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, nommés par arrêté du 23 mars 2017 susvisé, est prolongé jusqu'au 31 août 2020.

ARRÊTE DU 24 AOÛT 2017 PORTANT NOMINATION DU PRESIDENT DE L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Par arrêté du ministre de l'économie et des finances et du ministre de l'agriculture et de l'alimentation en date du 24 août 2017, M. Philippe Chalmin est nommé président de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, à compter du 1^{er} septembre 2017 pour une durée de trois ans.

ARRETE DU 23 MARS 2017 (ET ARRÊTES COMPLEMENTAIRES) PORTANT NOMINATION DES MEMBRES DU COMITE DE PILOTAGE DE L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Par arrêté du ministre de l'économie et des finances et du ministre de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt, porte-parole du Gouvernement, en date du 23 mars 2017, sont nommés membres du comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires pour une durée de trois ans :

En qualité de représentant l'Assemblée permanente des chambres d'agriculture :

M. SERVANT (Luc).

En qualité de représentant des organisations syndicales d'exploitants agricoles :

M. BENEZIT (Patrick).

M. JAGLIN (José), *arrêté du 29 octobre 2018.*

M. LUCAS (François).

M. MEYNIER (Philippe).

M. GUILLAUME (Benjamin).

En qualité de représentant de la pêche maritime et de l'aquaculture :

M. JOUNEAU (José).

Mme LEVADOUX (Marine).

M. BREST (Goulven), *arrêté du 9 avril 2018.*

En qualité de représentant des industries de transformation agroalimentaire :

M. PECQUEUR (Mathieu).

Mme ANJUERE (Maud).

M. DELAINE (Yves).

M. BRZUSCZAK (Robert), *arrêté du 29 octobre 2018.*

M. POULET (Jacques).

M. VALLAT (Bernard), *arrêté du 9 avril 2018.*

M. LECOUC (Frédéric), *arrêté du 12 février 2019.*

En qualité de représentant du commerce et de la distribution alimentaire :

M. CREYSSEL (Jacques).

M. RISAC (Claude).
 M. THUILLIER (Frédéric), *arrêté du 27 décembre 2018*.
 Mme FILLAUD (Isabelle).
 M. DUMONT (Eric).

En qualité de représentant des associations nationales de consommateurs :
 Mme FAULET (Lisa), *arrêté du 4 juillet 2019*.
 Mme LEGENTIL (Anne), *arrêté du 27 mai 2020*.

En qualité de personnalité désignée en fonction de ses compétences particulières ou de ses fonctions :

Mme ALEXANDRE (Sylvie).
 M. BERLIZOT (Thierry).
 M. MALPEL (Georges-Pierre).
 Mme CHAMBOLLE (Claire).
 M. GERARD (Jean-Louis), *arrêté du 29 octobre 2018*.
 Mme MARIOJOULS (Catherine), *arrêté du 20 mai 2019*.

DECRET N° 2017-1573 DU 15 NOVEMBRE 2017 RELATIF A LA COMPOSITION DU COMITE DE PILOTAGE DE L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Art. 1^{er}. – L'article D. 682-3 du code rural et de la pêche maritime est ainsi modifié :

1° Au deuxième alinéa, après le mot: «président», sont insérés les mots: «et les parlementaires mentionnés au deuxième alinéa de l'article L. 682-1»;

2° Au dix-huitième alinéa, après les mots: «autres que ceux mentionnés au 1°», sont insérés les mots: «et les parlementaires,»;

3° Le même alinéa est complété par une phrase ainsi rédigée: «Les députés et les sénateurs sont nommés respectivement pour la durée de leur mandat législatif et jusqu'au renouvellement triennal pour moitié du Sénat.»

Art. 2. – Le ministre de l'agriculture et de l'alimentation est chargé de l'exécution du présent décret, qui sera publié au Journal officiel de la République française.

ASSEMBLEE NATIONALE

Le président de l'Assemblée nationale a nommé, le 10 novembre 2017, pour siéger dans plusieurs organismes extraparlimentaires, les députés dont les noms suivent :

Comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires	Titulaire	M. Fabien Di Filippo
Comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires	Titulaire	M. Yves Daniel
Comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires	Suppléant	M. Thierry Benoit
Comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires	Suppléant	M. Jean-Baptiste Moreau

SÉNAT

Le président du Sénat a nommé le 1^{er} février 2021 Mme Sophie Primas et M. Henri Cabanel en tant que membre titulaire du comité de pilotage de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires.

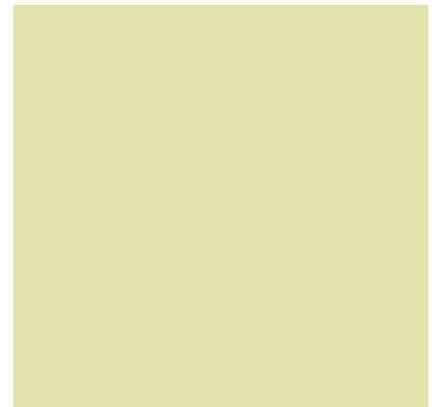
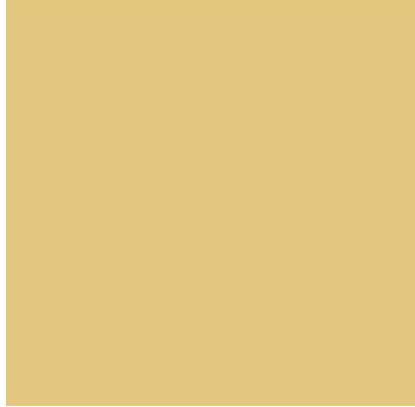
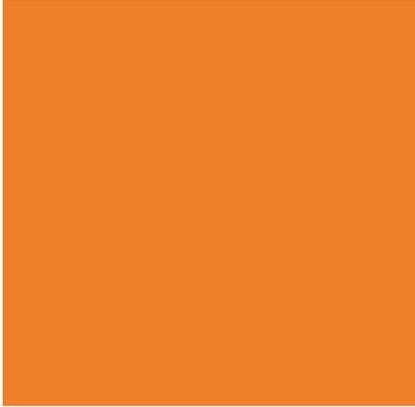
SIGLES

AB	Agriculture biologique
ABL	Aide aux bovins laitiers
AGRESTE	La Statistique Agricole, Ministère de l'agriculture et de l'alimentation (<i>Service de la statistique et de la prospective</i>)
Agence BIO	Agence Française pour le développement et la promotion de l'Agriculture Biologique
ANICAP	Association nationale interprofessionnelle caprine
ANMF	Association nationale de la meunerie française
ANSES	Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail
AOP	Appellation d'origine protégée
Arvalis	Institut du végétal (<i>institut technique professionnel</i>)
ATLA	Association de la Transformation Laitière Française
BDNI	Base de données nationale d'identification
BPMF	Blé pour la meunerie française
B2B	Business to business (<i>commerce inter-entreprises</i>)
B2C	Business to consumer (<i>des entreprises aux particuliers</i>)
CA	Chiffre d'affaires
CAP	Consentement à payer
CerFrance	Centres d'économie rurale
CFSI	Comité français de la semoulerie industrielle
CHD	Consommation hors domicile
COFRAC	Comité français d'acrédition
CIRAD	Centre de coopération international en recherche agronomique pour le développement
CNAOL	Conseil national des appellations d'origine laitières
CNR	Comité national routier
CTIFL	Centre technique interprofessionnel des fruits et des légumes (<i>institut technique professionnel</i>)
Culture Viande	Le syndicat des entreprises françaises des viandes
cvs	Corrigé des variations saisonnières
DG TRESOR	Direction générale du Trésor, Ministère de l'économie et des finances
DGCCRF	Direction générale de la consommation, de la concurrence et de la répression des fraudes, Ministère de l'économie et des finances
DGTPE	Direction générale du trésor et de la politique économique (<i>ancien nom de la DG Trésor avant 2010</i>)
DPB	Droits à paiement de base
DPMA	Direction des pêches maritimes et de l'aquaculture

EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations, and Amortization, (<i>Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement</i>)
EC, ec	Équivalent carcasse
EGAlim	États généraux de l'alimentation
ESANE	Élaboration des statistiques annuelles d'entreprises
ETP	Équivalent temps plein
EUMOFA	Observatoire Européen des Marchés des Produits de la Pêche et de l'Aquaculture
Eurostat	Direction générale de la Commission européenne chargée de l'information statistique à l'échelle communautaire
FAO	Food and agriculture organization of the United Nations (<i>Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture</i>)
FBCF	Formation brute de capital fixe
FCA	Fédération du commerce coopérative et associé
FCD	Fédération du commerce et de la distribution
FedeV	Fédération nationale de l'industrie et du commerce en gros des viandes.
FNAB	Fédération Nationale d'agriculture biologique
Fict	Fédération française des industriels charcutiers, traiteurs, transformateurs de viandes
FranceAgriMer	Établissement national des produits de l'agriculture et de la mer
GMS	Grandes et moyennes surfaces
GTE	Gestion technico-économique
ha	Hectare
HD	Hard discount, maxi discompte
IAA	Industries agroalimentaires
ICHN	Indemnités compensatoires de handicaps naturels
Idele	Institut de l'élevage (<i>institut technique professionnel agricole</i>)
IFIP	Institut du porc (<i>institut technique professionnel de la filière porcine</i>)
IGP	Indication géographique protégée
ILOCC	Interprofession Laitière Ovine Caprine Corse
INAO	Institut national de l'origine et de la qualité
INAPORC	Interprofession nationale porcine
INRAE	Institut national de recherche pour l'agriculture, l'alimentation et l'environnement
INRAE-ESR	Institut national de recherche pour l'agriculture, l'alimentation et l'environnement – Économie et sociologies rurales
INSEE	Institut national de la statistique et des études économiques
INTERBEV	Association nationale interprofessionnelle du bétail et des viandes
IPAMPA	Indice des prix d'achat des moyens de production agricole
IPC	Indice des prix à la consommation
IPPAP	Indice des prix des produits agricoles à la production (<i>prix rémunérant les producteurs agricoles</i>)
IPVI	Indice des prix de vente industriels
IS	Impôt sur les sociétés

Itavi	Institut technique de l'aviculture (<i>institut technique agricole professionnel</i>)
ITAB	Institut de l'agriculture et de l'alimentation biologique
k€	1000 euros
kg	Kilogramme
kg ec	Kilogramme équivalent carcasse
LME	Loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie
LS	Libre-service
M€	Million d'euros
MAA	Ministère de l'agriculture et de l'alimentation
MB	Marge brute
Md€	Milliard d'euros
MDD	Marque de distributeur
MIN	Marché d'intérêt national
MN	Marque nationale
MSA	Mutualité sociale agricole
Mt	Million de tonnes
MTES	Ministère de la transition écologique et solidaire
NB	Nota bene
OAT	Obligation assimilable du Trésor
ODG	Organisme de défense et de gestion
OFPM ou OFPMA	Observatoire de la Formation des Prix et des Marges des produits alimentaires
OS	Organisme stockeur
Otex	Orientation technico-économique de l'exploitation agricole
P.A.C. / PAC	selon le contexte : " <i>Prêt à cuire</i> " (poulet) ou " <i>Politique Agricole Commune</i> "
PAD	Prêt à découper
PGC	Produit de grande consommation
PI	Produit industriel
PIB	Produit intérieur brut
ProdCom	Production commercialisée des industries alimentaires (<i>enquête</i>)
R ²	Coefficient de détermination (<i>indicateur statistique</i>)
RCAI	Résultat courant avant impôt
RHD	Restauration hors domicile (voir aussi RHF)
RHF	Restauration hors foyer (voir aussi RHD)
RICA	Réseau d'information comptable agricole
RNM	Réseau des Nouvelles des Marchés
SAU	Surface agricole utile
SCI	Société civile immobilière
SFER	Société française d'économie rurale
SIFPAF	Syndicat des Industriels fabricants de pâtes alimentaires de France
SIQO	Signes d'identification de la qualité et de l'origine
SMIC	Salaire minimum interprofessionnel de croissance

SNCP	Syndicat National du commerce du porc
SSP	Service de la statistique et de la prospective du Ministère de l'agriculture et de l'alimentation
SRP	Seuil de revente à perte
SVA	Société Vitréenne d'Abattage
Synalaf	Syndicat National des Labels Avicoles de France
TB	Tableau de bord
Tec / tec	Tonne équivalent carcasse
TES	Tableau entrées-sorties
TEE	Tableau économique d'ensemble
TRACES	Trade Control and expert system
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union Européenne
UHT	Upérisation à Haute Température
UMO	Unité de main-d'œuvre
USDA	United states department of agriculture
USDA-ERS	United states department of agriculture – Economic research service
UTA	Unité de travail annuel
UTANS	Unité de travail annuel non-salarié
UTH	Unité de travail humain
UVC	Unité de vente consommateur
UVCI	Unité de vente consommateur industrielle
UVCM	Unité de vente consommateur magasin
VHR	Viande hachée réfrigérée
VHS	Viande hachée surgelée



RAPPORT AU PARLEMENT 2021

Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires

édition avril 2021

Photographie ©Xavier Remongin/agriculture.gouv.fr

■ observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr

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

FranceAgriMer
@FranceAgriMerFR