RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES des produits alimentaires

FranceAgriMer
ÉTABLISSEMENT NATIONAL
DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER

RAPPORT AU PARLEMENT 2026







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

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

Rapport au Parlement 2026

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

- Sophie DEVIENNE (AgroParisTech).

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

- Jean-Louis BARJOL (Conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux) : groupes filières lait et produits biologiques ;
- Thierry BERLIZOT (Conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux) : groupe de travail filières blé tendre-farine-pain et blé dur-pâtes alimentaires ;
- Sophie DEVIENNE : groupe de travail filière viande bovine et ovine et exploitations agricoles ;
- Marie-Lise MOLINIER (Conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux) : groupe de travail filière fruits et légumes ;
- Catherine MARIOJOULS (AgroParisTech) : groupe de travail filières pêche et aquaculture ;
- Yves TREGARO (Conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux) : groupe de travail filières porc et volaille ;
- Stéphane TUROLLA (INRAE) groupe de travail grande distribution.

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

- Malo CORBIN (FranceAgriMer) ;
- Marine DESBRUN (FranceAgriMer) ;
- Romain GIRARD (FranceAgriMer) ;
- Florian MARTIAL (FranceAgriMer) ;
- Aurore PAYEN (FranceAgriMer).

Les principaux rédacteurs et contributeurs du rapport 2025 de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires :

- Anissa BENALLAL (FranceAgriMer), consommation ;
- Elsa BISCHOFF (FranceAgriMer), filière fruits et légumes
- Pierre BOURASSEAU (FranceAgriMer), consommation ;
- Philippe BOYER (Académie d'Agriculture de France) ;
- Benoît DEFAUCONPRET (FranceAgriMer), filière porc ;
- Habasse DIAGOURAGA (FranceAgriMer), filières pain, pâtes alimentaires ;
- Ali DRIDI (FranceAgriMer), filières viande ovine et lait de chèvre ;
- Majda EN NOURHI (FranceAgriMer), filière viande bovine ;
- Julia GASSIE (FranceAgriMer), consommation ;
- Mathilde GOUDY (FranceAgriMer), filières volailles et lapin ;
- Yves GUY (FranceAgriMer, directeur Marchés, études et prospective) ;
- Alice HEBINGER (FranceAgriMer), filière produits pêche et aquaculture ;
- Tassadit LEFKI (FranceAgriMer), filière pomme de terre ;
- Olivia PARODI (FranceAgriMer), filière lait de vache ;
- Caroline SAMSON (FranceAgriMer), consommation ;
- Salomé SENGEL (FranceAgriMer), filière fruits et légumes ;
- Alvin TULLE (FranceAgriMer), filière produits pêche et aquaculture ;
- Nicolas DEVAUVRE (SSP), travaux statistiques sur le RICA.

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, y compris le Centre d'Études et de Prospective et la direction générale de la performance économique et environnementale des entreprises, Ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire ;
- 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, et les entreprises qu'elles représentent) ;
- le Crédit Agricole ;
- les enseignes de la grande distribution (Auchan, Carrefour, Casino, Cora, E. Leclerc, Intermarché, Système U).

Sommaire

SOMMAIRE 6

AVANT-PROPOS 11

CHAPITRE 1. MÉTHODE GÉNÉRALE 15

1. Une approche principalement sectorielle complétée par une analyse macroéconomique 15
2. L'analyse des comptes dans les secteurs agricoles, industriels et du commerce 24

CHAPITRE 2. SYNTHÈSE 41

1. Champ d'étude et méthodes de l'Observatoire 41
2. Enseignements précédents, problématiques du rapport 51
3. Éléments de contexte récents 54
4. Notes de résultats au vu des problématiques par filière 64
5. Analyse transverse sur les marges brutes pour les produits suivis 117
6. Synthèse des résultats sur les marges nettes par maillon 128
7. Points clés 134

CHAPITRE 3. PRIX, MARGES ET COÛTS PAR FILIÈRE ET MAILLON 139

SECTION 1 – VIANDE PORCINE ET CHARCUTERIE 141

1. Circuits de transformation et de commercialisation en filière porcine 141
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail pour la filière porcine 144
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande porcine et du jambon cuit 146
4. Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage porcin et coût de production des ateliers porcins 158
5. Compte de résultat des entreprises de transformation des filières viande porcine et charcuterie 164

SECTION 2 – VIANDE BOVINE 169

1. Circuits de transformation et de commercialisation en filière viande bovine 169
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail en filière viande bovine 172
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande bovine 180
4. Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage bovin viande, solde disponible et coût de production des ateliers bovins viande 193
5. Compte de résultat des entreprises de transformation des filières viande bovine 208

SECTION 3 – VIANDE OVINE **211**

1. Circuits de commercialisation en filière viande ovine *211*
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière viande ovine *213*
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande ovine *215*
4. Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage ovin viande, solde disponible et coût de production des ateliers ovins viande *219*

SECTION 4 – VOLAILLES DE CHAIR **227**

1. Circuits de commercialisation en filière volailles de chair et lapins *227*
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière volailles de chair *231*
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS de la viande de volailles *234*
4. Solde disponible et coût de production des volailles en élevage *241*
5. Comptes des entreprises d'abattage-découpe de poulet *245*

SECTION 5 – PRODUITS LAITIERS DE LAIT DE VACHE CONVENTIONNELS ET BIOLOGIQUES **247**

1. Bilan et flux dans la filière des produits laitiers *247*
2. Méthodes et données spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière des produits laitiers de lait de vache *251*
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS des produits laitiers *254*
4. Bilan et flux dans la filière lait de vache biologique *277*
5. Méthodes et données spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière lait de vache biologique *282*
6. Décomposition en matière première et marge brute du prix au détail en GMS du lait UHT demi-écrémé et du beurre biologiques *286*
7. Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage bovin laitier, solde disponible et coût de production des ateliers lait de vache *292*
8. Compte de résultat des entreprises de transformation de la filière laitière *305*

SECTION 6 – PRODUITS LAITIERS DE LAIT DE CHÈVRE **313**

1. Circuits de commercialisation en filière laitière caprine *313*
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière laitière caprine *316*
3. Décomposition en matière première et marges brutes des prix au détail en GMS du fromage de chèvre de type bûche *318*
4. Compte de résultat des exploitations spécialisées d'élevage caprin laitier, solde disponible et coût de production des ateliers lait de chèvre *322*

SECTION 7 – PAIN **330**

1. Circuits de commercialisation en filière blé-tendre-farine-pain *330*
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière pain *331*
3. Décomposition en matière première et marges brutes du prix de la baguette *332*
4. Compte de résultat des exploitations productrices de blé tendre, solde disponible et coût de production du blé tendre *335*
5. Compte de résultat des entreprises de l'industrie et du commerce artisanal de la filière blé tendre-farine-pain *342*

SECTION 8 – PÂTES ALIMENTAIRES **347**

1. Circuits de commercialisation en filière blé dur-pâtes *347*
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière pâtes *350*
3. Décomposition en matière première et marges brutes du prix au détail en GMS dans la filière des pâtes *352*
4. Compte de résultat des exploitations productrices de blé dur et coût de production du blé dur *355*
5. Compte de résultat des entreprises de transformation de la filière pâtes alimentaires *359*

SECTION 9 – FRUITS ET LÉGUMES CONVENTIONNELS ET BIOLOGIQUES ET POMME DE TERRE **361**

A. Fruits et légumes (hors pomme de terre) 362

1. Circuits de commercialisation des fruits et légumes *362*
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière fruits et légumes *368*
3. Décomposition des prix au détail en GMS des fruits et légumes conventionnels et biologiques *371*
4. Compte de résultat des exploitations spécialisées en productions fruitière et légumière et coût de production de certains fruits et légumes *397*
5. Compte de résultat des entreprises d'expédition et de commerce de gros et de détail de la filière fruits et légumes *411*

B. Pomme de terre 414

1. Circuits de commercialisation de la pomme de terre *414*
2. Données et méthodes spécifiques de la décomposition des prix au détail dans la filière pomme de terre fraîche *416*
3. Décomposition des prix au détail en GMS en coût matière première et marges brutes aval de la pomme de terre fraîche *418*

SECTION 10 – PRODUITS DE LA PÊCHE ET DE L'AQUACULTURE **425**

1. Présentation de la filière des produits de la pêche et de l'aquaculture et circuits de commercialisation *425*
2. Étude pour la filière du lieu noir *430*
3. Étude pour la filière du saumon fumé *442*
4. Étude pour la filière de la truite arc-en-ciel portion *450*
5. Étude pour la filière de la moule de bouchot *458*
6. Étude pour la filière de la coquille Saint-Jacques *465*
7. Compte de résultat des entreprises de l'amont *478*
8. Compte de résultat des entreprises du mareyage *487*
9. Compte de résultat du commerce de détail *489*

SECTION 11 – COMMERCE DE GROS ET GRANDE DISTRIBUTION **491**

1. Évolution des coûts dans le secteur commercial *491*
2. Comptes des rayons alimentaires frais des GMS *495*
3. Comptes par rayons alimentaires frais des GMS *502*

SIGLES 523

Liste des encadrés

1. **Des statistiques structurelles en « unités légales » à celles en « entreprises »**
2. **Terminologie tarifaire**
3. **Problématiques du rapport 2025**
4. **Est-il possible d'attribuer une partie des évolutions observées depuis 2022 à Égalim ?**
5. **Résultats des exploitations productrices de blé tendre : d'importantes variations depuis 2021**
6. **Indice blé dur du SIFPAF**
7. **Création d'une enquête FranceAgriMer auprès des transformateurs de truite**

PARTIES NON IMPRIMÉES, DISPONIBLES SUR LE SITE :
https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/

MISSIONS ET MOYENS

BASES LÉGISLATIVES ET RÉGLEMENTAIRES

BIBLIOGRAPHIE

Avant-propos

La publication du quinzième rapport au Parlement de l'Observatoire de la formation des prix et des marges (OFPM) intervient dans un contexte de ralentissement de l'augmentation du prix des produits alimentaires depuis deux ans (+ 1,4 % en 2024 et + 1,2 % en 2025), après le choc d'inflation des prix de 2022 et 2023. Les prix de l'énergie et des matières premières, en particulier agricoles, avaient en effet augmenté rapidement à partir de l'automne 2021, suivis par les produits alimentaires dès le début de l'année 2022, l'ensemble contribuant à un niveau d'inflation qui n'avait pas été observé en France depuis près de quarante ans.

Dans un tel contexte, le rôle de l'OFPM prend tout son sens. Cet organisme consultatif placé sous la double tutelle des ministères en charge de l'agriculture et de l'économie, a en effet pour mission, selon l'article L682-1 du code rural, « 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 ». L'Observatoire suit la formation des prix des produits alimentaires en mesurant les apports de valeur réalisés à chaque étape de leur élaboration, de l'exploitation agricole jusqu'au consommateur en passant par la transformation industrielle et le commerce de détail. Par essence lieu d'observation, l'Observatoire est aussi lieu de dialogue et de discussion entre toutes les parties prenantes des filières, qui sont représentées au sein du comité de pilotage et des groupes de travail spécialisés. Son principal objectif est de produire, de la manière la plus rigoureuse possible, des données objectives sur la répartition de la valeur entre les différents maillons de la chaîne, afin de contribuer à l'amélioration de la compréhension générale et de la connaissance de ces questions complexes pour les acteurs économiques, les décideurs publics et le citoyen.

Pour réaliser cette mission, l'Observatoire s'appuie sur les données disponibles auprès d'organismes publics (Insee, FranceAgriMer, Service de la Statistique et de la Prospective du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation …), de la Banque de France ou d'organisations privées dès lors que ces données sont contrôlables (Crédit Agricole, Worldpanel by Numerator, instituts techniques agricoles…). Il fait également appel à la coopération active des différentes familles professionnelles qui apportent leur concours en fournissant les données qu'elles produisent et en contribuant à la collecte de données spécifiques opérée par l'Observatoire. Les représentants des organisations professionnelles et des consommateurs, dans la pluralité de leurs points de vue et de leur expérience, collaborent également à l'orientation des travaux et à l'examen des résultats au sein des différents groupes de travail spécialisés et du comité de pilotage.

L'Observatoire travaille sur des données consolidées, qui sont disponibles pour l'année N-1 en ce qui concerne les marges brutes, calculées en réalisant la décomposition du prix des produits alimentaires au détail tout au long de la chaîne, et pour l'année N-2 pour les marges nettes (données de comptes d'entreprise). Il ne peut donc rendre compte de manière instantanée de l'évolution des prix et des marges, mais permet d'objectiver les évolutions au cours des deux années qui précèdent. Si le rapport 2026 fait avant tout le bilan pour les années 2024 et 2025, il permet aussi de tirer des enseignements sur l'ensemble de la période d'inflation que nous venons de connaître. La force de l'Observatoire repose sur les séries longues qu'il a construites

depuis 2010, à la lumière desquelles il est possible de tirer de riches enseignements. Elles permettent de prendre du recul et de donner un sens aux évolutions constatées.

L'expérience acquise par l'Observatoire montre qu'il est très délicat de réaliser les analyses sur des pas de temps trop resserrés. Au cours de la période 2010-2021, caractérisée par une inflation modérée, ses travaux montrent que lorsque les prix agricoles augmentent, le choc de prix est amorti pour le consommateur par la compression des marges brutes en aval ; les maillons de la transformation et de la distribution reconstituent ensuite progressivement leurs marges.

C'est à nouveau ce que l'Observatoire a pu constater au cours de la période inflationniste que nous venons de connaître, marquée par une hausse des prix de beaucoup plus forte ampleur. Sur l'ensemble de la période 2021 - 2025, la contribution de la matière première agricole à l'augmentation du prix des produits alimentaires suivis par l'Observatoire s'élève à un peu moins de 50 %. Cette contribution n'est toutefois pas uniforme sur toute la période. En 2022, la matière première agricole a été responsable de la majeure partie de l'augmentation du prix des produits alimentaires, tandis que les maillons aval ont maintenu, voire diminué leur marge brute pour amortir le prix au consommateur. L'année suivante, alors que les prix agricoles ont augmenté plus lentement, voire diminué pour les céréales, la hausse du prix des produits alimentaires s'est poursuivie à un rythme rapide, les maillons aval reconstituant progressivement leurs marges brutes pour faire face à l'augmentation de leurs coûts. En 2024, dans un contexte de ralentissement de l'inflation alimentaire, le reflux du prix de beaucoup de produits agricoles s'est traduit par une diminution de la part de la matière première agricole dans le prix au détail de la plupart des produits alimentaires suivis par l'Observatoire. Ce mouvement s'est poursuivi en 2025 : la contribution de la matière première à l'évolution des prix au détail n'a été positive que pour quelques produits, au premier rang desquels viennent les viandes rouges. Au total, entre 2021 et 2025, la part de la matière première agricole dans la décomposition du prix au détail a diminué pour la moitié des produits alimentaires suivis par l'Observatoire et augmenté pour l'autre moitié, tandis que la part de la transformation a augmenté pour la majorité des produits et que celle de la grande distribution, à de rares exceptions près, a diminué ou est restée stable. Ces résultats montrent que c'est bien une période longue qu'il est nécessaire de prendre en compte pour comprendre la manière dont évoluent les marges brutes des différents maillons d'une filière lors d'un choc de prix agricoles. Ils montrent également que le choc de prix agricoles 2022-2023 a davantage été amorti par le maillon de la distribution.

Les travaux de l'Observatoire mettent aussi en évidence que la seule analyse des marges brutes est insuffisante pour rendre compte des évolutions au sein des filières. La marge brute sert en effet à couvrir les coûts de production, de transformation ou de distribution, qui sont déduits pour calculer la marge nette de chaque maillon de la filière. Dans un contexte où l'inflation a aussi affecté un grand nombre de postes de dépenses (engrais, énergie, emballages, salaires, fret…), les résultats nets des différents maillons des filières ont connu des évolutions contrastées. Ainsi, si l'augmentation des prix agricoles en 2022 a globalement permis l'augmentation du revenu courant avant impôt des agriculteurs, celui-ci a généralement diminué en 2023 avec le reflux du prix des produits agricoles. Cette baisse de revenu des exploitations agricoles s'est poursuivie en 2024, sauf en élevage ruminant. Pour le maillon de la transformation, les marges nettes ont, sauf rares exceptions, diminué en 2022, conséquence du maintien ou de la compression des marges brutes dans un contexte de hausse des coûts.

Dans un contexte demeuré inflationniste, la progression des marges brutes en 2023 n'a pas toujours permis aux entreprises de transformation de voir leur résultat courant s'accroître : il a continué à diminuer dans certains secteurs d'activité, comme l'abattage - découpe ou la charcuterie, est resté négatif malgré son augmentation dans d'autres secteurs comme la meunerie, et, dans la majorité des filières, le taux du résultat courant avant impôt rapporté au chiffre d'affaires des entreprises de transformation est demeuré inférieur à ce qu'il était avant le démarrage de l'inflation. Il a fallu attendre l'année 2024 pour voir ce ratio augmenter pour les entreprises de transformation dans toutes les filières suivies par l'Observatoire, sans qu'il parvienne toujours à retrouver son niveau pré-inflation. L'évolution est comparable en ce qui concerne la distribution : les marges par rayon, qui avaient toutes diminué en 2022, ne repartent à la hausse que pour quelques rayons en 2023 et demeurent stables ou augmentent à nouveau en 2024, à l'exception du rayon boucherie dont la marge diminue à nouveau.

Depuis la création de l'Observatoire, les travaux qui ont été conduits ont donc permis de mettre en évidence le fait que ce sont les maillons aval qui amortissent les chocs de prix agricoles pour le consommateur. Cet amortissement a entraîné pour les entreprises de transformation une diminution de leur résultat courant qui, dans certains secteurs d'activité, a pu passer dans le rouge. La reconstitution des marges brutes aval dans un second temps n'a souvent pas eu un effet immédiat : lors du dernier choc inflationniste, il a en effet fallu, dans beaucoup de secteurs de la transformation, attendre deux années pour que le taux de résultat courant augmente à nouveau, sans que celui-ci parvienne toujours à retrouver son niveau avant inflation. Une telle évolution fragilise indéniablement certaines entreprises de transformation agroalimentaire. Ainsi, en l'absence de régulation des prix par les politiques agricoles, ce ne sont pas seulement les agriculteurs qui subissent les impacts négatifs de l'instabilité des prix agricoles, mais aussi les maillons aval qui amortissent les chocs de prix pour le consommateur. Dans un contexte où changement climatique et désordres géopolitiques contribuent à un risque accru d'instabilité des marchés agricoles, ce constat pose question sur l'avenir du tissu agroalimentaire dans certaines filières.

Les travaux de l'Observatoire apportent ainsi un éclairage précieux sur la manière dont l'inflation affecte la formation des prix et des marges des produits alimentaires, qui permet d'objectiver les débats sur une question particulièrement sensible. Dans le contexte chahuté de l'inflation, la coopération avec les acteurs économiques des filières s'est montrée plus que jamais indispensable pour accéder aux données nécessaires, étayer celles qui sont les plus fragiles et contextualiser les évolutions observées.

À cet égard, la présidente de l'OFPM ne peut que se féliciter des progrès accomplis cette année en matière de transparence et de collaboration de la transformation laitière. Après avoir rencontré depuis plusieurs années des difficultés pour accéder aux données permettant de calculer les marges des entreprises de transformation laitière, il a été possible de s'appuyer sur les résultats d'une étude conduite par la Banque de France commandée par la Fédération nationale de l'industrie laitière et la Coopération agricole laitière, qui ont toutes deux collaboré avec l'équipe de l'Observatoire et le Service de la statistique et de la prospective du ministère chargé de l'agriculture (SSP) pour l'utilisation des données. De premiers résultats sont présentés dans ce rapport, qui seront enrichis l'an prochain par des travaux complémentaires conduits avec la collaboration du SSP.

Grâce à l'investissement et à la persévérance de Catherine Mariojouls, présidente du groupe de travail « Produits de la pêche et de l'aquaculture », et à la collaboration de la filière piscicole et du SSP, un nouveau produit a fait son entrée cette année à l'Observatoire, la truite arc-en-ciel portion. Nous nous félicitons de l'enrichissement du « panier » des produits suivis par l'Observatoire, qui démontre l'intérêt que portent les acteurs économiques à ses travaux.

Le présent rapport a fait l'objet d'une adoption à l'unanimité par l'ensemble des organisations représentées au comité de pilotage le 18 juin 2026. Il a reposé sur le travail rigoureux et méticuleux de l'équipe de l'Observatoire et de l'ensemble des collaborateurs des services de FranceAgriMer. Qu'il me soit permis ici de les remercier, ainsi que les présidents des groupes de travail et l'ensemble des représentants des familles professionnelles et des consommateurs qui ont apporté une contribution indispensable à l'élaboration de ce rapport. Je remercie particulièrement Jean-Louis Barjol, président du groupe de travail « Produits laitiers », pour sa contribution précieuse au travail sur les nouvelles données des entreprises de transformation laitière, Catherine Mariojouls, présidente du groupe de travail « Produits de la pêche et de l'aquaculture », pour l'intégration d'un nouveau produit de l'aquaculture à l'Observatoire, et Jean-Noël Depeyrot du SSP, pour sa collaboration précieuse aux travaux sur les marges nettes de la transformation laitière. Romain Girard, secrétaire général par intérim de l'Observatoire, et Marine Desbrun, chargée d'études, n'ont pas compté leurs heures lors de la dernière ligne droite avant la remise de ce rapport, qu'ils en soient ici tous deux chaleureusement remerciés.

Sophie DEVIENNE

Présidente de l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges
des produits alimentaires

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 la mise à disposition des consommateurs par le commerce de détail. L'Observatoire développe trois types d'approches dans cet objectif : la décomposition des prix au détail en marges brutes ; l'analyse des comptes des opérateurs pour les marges nettes ; l'analyse des comptes de la nation en valeur ajoutée induite de chaque branche intervenant le long de la chaîne alimentaire (euro alimentaire).

Seules les deux premières approches sont expliquées dans ce chapitre. Les résultats de l'euro alimentaire n'étant pas publiés chaque année, la méthode correspondante est expliquée en tête du chapitre dédié les années de publication des résultats et dans la lettre 16 de l'Observatoire, disponible sur le site https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/ .

Tous les résultats sont en euros courants.

Notions de marge brute et de marge nette :

- **Marge brute = prix de vente – coût d'achat,** elle peut donc se calculer à partir des prix des produits. **La marge brute n'est pas la marge nette**. Elle finance aussi les autres charges (emballages, énergie, salaires, investissements…).
- **Marge nette = produits reçus (au sens comptable) – charges supportées,** elle se calcule à partir des comptes des entreprises. Pour la déduire de la marge brute sur les produits, il faudrait appliquer des conventions de répartition des charges communes (salaires, énergie, investissements…) qui ne reflèteraient pas la diversité des situations réelles.

1. UNE APPROCHE PRINCIPALEMENT SECTORIELLE, COMPLETÉE PAR UNE ANALYSE MACROÉCONOMIQUE

1.1. La décomposition des prix au détail en coût de la matière première agricole incorporée et marges brutes de l'industrie agroalimentaire et des grandes et moyennes surfaces

a) Principe de la décomposition des prix au détail en trois parties

Dans une première phase, pour chacune des filières étudiées, le prix moyen au détail d'un ou plusieurs produits alimentaires 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 ou halieutique incorporée (pour la baguette de pain : le coût de la matière première blé tendre contenue dans la baguette), les deux autres sont les *valeurs ajoutées* à cette matière première par les entreprises intervenant dans la chaîne de transformation et de distribution[1]. 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

[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.

« marges brutes »[2] dans les études sur la transmission des prix dans les filières agroalimentaires (Masson, 1975, Mainsant, 2002, 2003, 2004, 2009).

Le prix au détail de produits alimentaires est ainsi décomposé en :

- Coût de la matière première (MP), qui est le plus souvent une matière première agricole (MPA),
- Marge brute de l'industrie agroalimentaire (MB IAA) et
- Marge brute des grandes et moyennes surfaces (MB GMS)

b) Les prix observés des produits alimentaires recouvrent plusieurs références, qui évoluent dans le temps, en qualité et quantité :

Chaque produit de grande consommation (par exemple : jambon cuit, lait UHT demi-écrémé, morceaux de viande de bœuf du rayon boucherie…) pris en compte dans cette approche est un ensemble de références qui, sauf mention contraire, peut recouvrir des articles de gammes de produits (marques nationales, marques de distributeurs), de conditionnements et de qualités diverses (standard, allégations, signes officiels de qualité), 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 cet ensemble de références.

c) La notion de prix de « prix purs » pour s'affranchir des évolutions de consommation

Afin d'observer uniquement des variations liées à un changement de prix et non à une modification des quantités consommées d'une année sur l'autre entre les différentes gammes d'un même produit étudié, la décomposition du prix au détail s'effectue 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, normalement, l'année N-1 du rapport. Ces quantités observées la dernière année sont appliquées sur toutes les années présentées dans le rapport. Ainsi les évolutions du prix annuelles sont uniquement liées à des changements de prix : c'est la *notion de « prix purs ».* En conséquence, pour la décomposition des prix d'une année donnée (2020 par exemple), les résultats ne seront pas exactement les mêmes selon le millésime du rapport consulté (il pourra y avoir quelques centimes d'écarts entre les résultats dans les rapports 2021, 2022 et suivants dans notre exemple). Ces écarts sont dus au fait que, pour le rapport 2021, on a pris la structure de consommation 2020 ; pour le rapport 2022, la structure de consommation 2021, …).

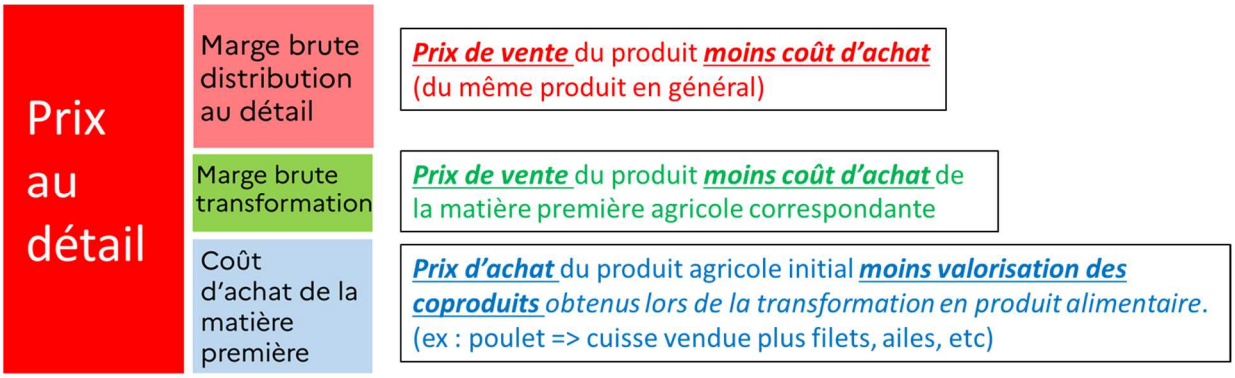
d) Notion d'indicateur pour des marges brutes estimées à partir de prix de produits.

Dans les analyses par produit, et notamment sur les graphiques de décomposition du prix, on emploie 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, de références de rendements et de valorisation des coproduits. Le coût 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 et défalqués de la valorisation des éventuels coproduits. 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.

[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.

Schéma 1

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



e) La marge brute obtenue par décomposition du prix des produits n'est pas la marge brute comptable des enseignes.

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 (prix dit trois fois net).

f) Les données de prix et volume au détail en GMS sont principalement issues de Worldpanel by Numerator

- Les données intègrent les variations de volume

Contrairement aux indices de l'Insee notamment, ces prix intègrent les variations des volumes de produits consommés en réponse aux évolutions des prix relatifs des produits.

L'Observatoire disposant de données de valeur (dépenses en €) et de volumes (quantités achetées en kg), il peut pondérer les prix par les volumes achetés. Il intègre par ailleurs l'effet des promotions.

- Il s'agit d'un « panel consommateur »

Les données Worldpanel by Numerator sont des données de « panel de consommateurs », renseignées par les consommateurs eux-mêmes et extrapolées par le paneliste.

Pour les produits de grande consommation (PGC) en libre-service (PGC-LS), les données enregistrées directement en caisse à partir de la lecture électronique des informations figurant sur leurs emballages (code-barres, ou gencode ou EAN) permettent d'alimenter des « panels de distributeurs » (type Nielsen, Circana…). L'Observatoire n'utilise pas actuellement de données de caisse. Le panel de consommateur (Worldpanel by Numerator) reste de toute façon nécessaire pour le suivi exhaustif des achats (prix et volumes) des produits frais traditionnels « non gencodés » (produits à la coupe, fruits et légumes frais…)).

- Limite 1 : l'effet « changement de qualité » n'est pas pris en compte

Toutefois, ces données peuvent présenter un biais de mesure des évolutions des prix en ce sens qu'elles ne se basent pas sur un mix-produit stable dans le temps. De ce fait, des « effets de changement de qualité » (positifs ou négatifs) peuvent altérer la perception de la mesure de l'évolution du prix.

- Limite 2 : mensualisation des données Worldpanel by Numerator

Auparavant transmises en période de 4 semaines et mensualisées par l'Observatoire, les données sont, depuis 2019, mensualisées directement par Worldpanel by Numerator. Des différences entre les séries mensualisées par Worldpanel by Numerator et celles précédemment mensualisées par l'Observatoire 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.

- Limite 3 : la décomposition du prix au détail ne peut pas intégrer l'impact de certains instruments promotionnels

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 (Worldpanel by Numerator) n'intègre pas 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.

- Limite 4 : l'origine des produits ne figure pas dans le panel

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 pourrait être 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 lieus 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 Worldpanel by Numerator 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 les sections dédiées à ces filières.

Les éventuels biais sur les produits de viande de volaille et de charcuterie sont à ce stade non résolus : il est possible que les prix moyens au détail de Worldpanel by Numerator portent sur une part d'articles étrangers, achetés éventuellement moins cher par la distribution. Toutefois, ce biais reste limité car l'approvisionnement des GMS se fait essentiellement en origine française concernant les produits de volaille suivis par l'Observatoire.

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 Worldpanel by Numerator, et les biais ne sont pas à exclure. En outre, au stade de la 2e 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 importé 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.

g) Pour les fruits et légumes, les prix au détail sont issus du Réseau des Nouvelles des Marchés (RNM) de FranceAgriMer

On utilise les données au détail du RNM pour les fruits, les légumes et la pomme de terre. La cotation au niveau national est établie en faisant une moyenne pondérée des prix relevés dans chaque magasin.

- Les données du RNM sont issues d'un échantillon de magasins

La cotation au stade détail en GMS (grandes et moyennes surfaces) repose sur la collecte de prix sur un panel représentatif de 150 magasins métropolitains non spécialisés. La base de sondage comporte tous les points de vente de commerce alimentaire, de plus de 400 m^2.

Le plan de sondage est stratifié selon 3 variables auxiliaires :

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

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

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

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

Il n'y a pas eu de relevé de prix RNM sur la période d'avril à septembre 2020. Cette absence de relevé est liée à la crise sanitaire et au confinement qui a empêché les enquêteurs du RNM de se rendre en GMS.

- Limite 1 : le prix relevé est le prix le plus bas observé dans le magasin

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

- Limite 2 : les prix contractualisés ne sont pas pris en compte dans les données

L'établissement de contrats peut interférer dans la relation entre prix à l'expédition et prix au détail : les prix négociés dans le cadre de ces contrats ne sont pas pris en compte dans les cotations à l'expédition lorsqu'ils portent sur des périodes très limitées dans le temps alors qu'ils peuvent être pris en compte dans les cotations au détail comme l'illustre l'exemple de la

barquette de tomates cerises de 250 g dont le prix au détail est fixé à 0,99 € tout au long de sa période de commercialisation.

h) 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 calculée par l'Observatoire à partir de données de l'Insee. Une fois par an, l'Insee lui communique une valeur mensuelle (celle de septembre) des prix de vente industriels (PVI) suivis. À partir des indices des prix industriels (IPPI) d'évolution mensuelle pour les mêmes produits, également fournis par l'Insee, l'Observatoire reconstitue les prix moyens annuels.

Ces valeurs mensuelles de septembre sont recueillies spécifiquement pour l'Observatoire par l'Insee auprès des entreprises qu'il interroge pour élaborer ses indices de prix de production de l'industrie dans le cadre de son enquête observation des prix de l'industrie et des services (OPISE).

L'enquête est calibrée par branche (produits laitiers, produits carnés…). Dans le cadre d'une convention spécifique, l'Insee communique à l'Observatoire des données portant sur des agrégats plus fins (catégories de produits au sein des branches).

L'enquête de l'Insee est conduite auprès des principaux opérateurs du secteur ; elle porte sur un ensemble de produits, précisément défini (les « transactions-témoins »). Les références dont les prix sont relevés et pris en compte pour établir le prix moyen d'un « produit » (ensemble de références) sont précisément définis par leur nature (dénomination, qualité, marque, conditionnement…) et leurs proportions pour assurer l'homogénéité dans le temps du « produit suivi ». Les prix moyens sont calculés sur des échantillons de produits de qualité constante durant cinq ans.

Pour un produit industriel donné destiné à la revente au détail en GMS, l'ensemble de références 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* Worldpanel by Numerator. Par exemple, les prix moyens mensuels sortie industrie de l'« escalope de poulet standard » ou du « lait demi-écrémé UHT » sont établis sur des ensembles de références de nature et de composition éventuellement différentes de celles de l'« escalope de poulet standard » ou du « lait demi-écrémé UHT » dont Worldpanel by Numerator relève les prix au détail en GMS.

Lever complètement le biais 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 normalement « trois fois nets » (cf. encadré 2 « terminologie tarifaire », en dernière page du présent chapitre).

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

- en viande porcine : les unités des vente consommateurs préparées par l'industrie (UVCI) de porc frais ou de jambon cuit supérieur ;
- en viandes de volailles : les découpes de poulet standard UVCI, le poulet entier prêt-à-cuire label rouge ;
- 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 bovine : une enquête *ad hoc* pour l'Observatoire réalisée par Culture Viande 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 relevées par le RNM sur le MIN (Marché d'Intérêt National) de Rungis ;
- pour les pâtes alimentaires et le saumon fumé : le calcul de prix moyens annuels 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'Observatoire.

Traitement des cas de ruptures de série de prix de vente industriels (PVI) Insee

La valeur de prix mensuelle fournie par l'Insee correspond à la moyenne pondérée de plusieurs références suivies. Au sens de l'Insee, une référence correspond à :

- un fabricant ;
- un produit ;
- un client.

Chaque série est basée sur un échantillon de références dont la composition est susceptible d'évoluer pour deux raisons :

- tous les cinq ans environ, l'Insee rénove la structure de ses échantillons pour prendre en compte les évolutions de marché ;
- entre deux renouvellements quinquennaux, les échantillons peuvent aussi être modifiés indépendamment de la volonté de l'Insee : un produit cesse d'être commercialisé, une entreprise cesse son activité ou est rachetée par une autre, perdre un marché, changer de client…

Ces évolutions, subies, de la composition de l'échantillon peuvent avoir un impact sur les valeurs transmises à l'Observatoire. Par exemple, la sortie d'une référence dont le prix se situait dans la fourchette basse de l'échantillon, va mécaniquement réviser le prix moyen à la hausse.

Les indices, eux, ne sont pas impactés (ou beaucoup moins) pas ces changements ponctuels de composition des échantillons.

En 2023, avec le renouvellement d'échantillons de certaines branches suivies par l'Insee, l'Observatoire a pu constater des écarts entres les niveaux de prix 2022 et les prix 2021 supérieurs aux seuls écarts dus à l'évolution des indices. Autrement dit, lorsqu'on part du prix 2021 et qu'on lui applique l'indice entre 2021 et 2022, on ne retrouve pas le prix 2022. Des constats de même nature ont eu lieu en 2024, entre les prix 2023 et 2022, en 2025 entre les prix 2024 et 2023 et en 2026, entre les prix 2025 et 2024.

Exemple : on constate un prix pour septembre 2022 de 1,20 €/kg, alors qu'il était de 1,00 €/kg en septembre 2021. Si l'évolution indicielle correspondante n'a été que de 110 entre septembre 2021 et septembre 2022 (indice 100 en septembre 2021 et indice 110 en septembre 2022), alors le prix de septembre 2022 aurait dû être de 1,10 : 1,00 € x110/100 = 1,10 €.

En l'espèce, on constate un écart de 9,1 % entre la valeur de septembre 2022 transmise par l'Insee, et la valeur calculée pour ce même mois sur la base du prix de septembre 2021 et de l'indice d'évolution : (1,20 – 1,10) / 1,10 = 9,1 %.

La règle que l'Observatoire s'est fixée, est de considérer cet écart comme non significatif s'il est inférieur à 5 % en valeur absolue.

En revanche, lorsque cet écart est de 5 % ou plus en valeur absolue (c'est-à-dire inférieur à - 5 % ou supérieur à + 5 %), l'Observatoire choisit de retenir la valeur la plus récente qui reflète l'échantillon le plus à jour. Pour préserver la comparabilité avec les données antérieures, l'Observatoire applique une rétropolation en calculant à rebours les prix des années précédentes à partir du prix le plus récent et des indices d'évolution. Dans l'exemple ci-dessus, la valeur de septembre 2021 est révisée par le calcul suivant :

1,20 x 100 / 110 = 1,09 €

1,09 € vient ainsi remplacer le prix initial de 1,00 € pour septembre 2021, ce qui permet de refléter l'inflation réelle hors effets d'échantillon :

Tableau 1

Illustration d'un traitement de rupture de série de PVI Insee

	sept-21	sept-22
Indices	100	110
Prix relevés	1,00 €	1,20 €
Prix 2022 calculé avec prix 2021 et indice	1,00 €	1,10 €
Écart entre les deux prix 2022		9,1 % (supérieur à 5 %)
Prix retenus (prix 2021 calculé par rétropolation)	1,09 €	1,20 €

En concertation avec l'Insee, cette rétropolation ne peut s'appliquer qu'aux cinq dernières années maximum. Au-delà, la représentativité est trop réduite. L'Observatoire choisit de ne pas afficher les données et de raccourcir l'historique.

Dans le rapport 2023, les produits ayant fait l'objet de cette rétropolation à partir des prix 2022 sont :

- le lait UHT demi-écrémé ;
- le camembert ;
- la baguette de pain (via les prix de la farine).

Des écarts ont également été constatés en 2023 pour d'autres produits sur les prix 2022, mais le renouvellement d'échantillon de ces produits n'étant pas stabilisé, la rétropolation n'a pas été appliquée. Pour ces produits, les indices d'évolution entre 2021 et 2022 ont été appliqués aux prix 2021 pour calculer les prix 2022.

Il s'agit de :

- la côte de porc,
- le rôti de porc,
- le jambon cuit,
- le yaourt nature,
- la cuisse de poulet standard,
- l'escalope de poulet standard.

Des écarts ont à nouveau été constatés en 2024 sur les prix 2023 pour le jambon cuit (MDD et MN), la côte de porc, le rôti de porc, la cuisse de poulet et le filet de poulet.

Dans le rapport 2024, Pour le jambon cuit MDD, l'échantillon est stabilisé et la rétropolation a donc été effectuée pour les résultats 2019-2023.

En revanche, pour le jambon cuit MN, la côte de porc, le rôti de porc et la cuisse de poulet, les échantillons ne sont pas encore stabilisés et les prix 2021 ont été à nouveau prolongés à l'aide des indices.

Enfin, pour l'escalope de poulet, l'échantillon n'est pas non plus stabilisé. De plus, une enquête réalisée par l'Observatoire à la demande de la fédération des entreprises avicoles (FIA) a permis de mettre en évidence un biais dans l'échantillon actuel. Une référence différenciée de cet échantillon, dont la pondération est importante, crée un décalage trop important entre l'ensemble de références observé entre les niveaux industriels et consommateurs. Il a donc été décidé d'agréger les marges brutes de l'industrie d'abattage-découpe et des GMS, en une marge brute « agrégée aval » pour l'escalope de poulet sur 2019-2023.

De plus, l'escalope de poulet est un coproduit de la cuisse de poulet. Son prix de vente est donc normalement déduit du prix d'achat entrée abattoir pour obtenir le coût de la matière

première de la cuisse de poulet. En l'absence d'un PVI de l'escalope robuste, cette opération n'a pu être réalisée et pour la cuisse de poulet, le coût de la matière première et le prix de vente industriels sont donc agrégés pour 2019-2023.

Dans le rapport 2025, les produits ayant fait l'objet d'une rétropolation à partir des prix 2024 sont :

- le camembert ;
- le beurre ;
- l'emmental, et par conséquent le panier de 5 PGC ;
- le jambon cuit ;
- la cuisse de poulet, à partir des prix enquêtés par l'Observatoire ;
- l'escalope/filet de poulet, à partir des prix enquêtés par l'Observatoire ;
- le poulet label rouge.

Pour les PVI 2025, **dans le rapport 2026** :

- Le PVI Insee n'est pas utilisable pour l'escalope/filet de poulet. Les résultats publiés sont calculés à partir des prix enquêtés directement par l'Observatoire auprès d'entreprises représentant 70 % de l'activité de 2022 à 2025.
- Pour la cuisse de poulet, les résultats de 2021 à 2025 sont rétropolés à partir du PVI 2025 transmis par l'Insee.
- Le PVI Insee pour le rôti de porc n'est pas utilisable du fait d'un échantillon pas assez représentatif. Les résultats sont publiés en agrégeant les marges brutes de l'abattage-découpe et de la distribution en GMS.

i) Des prix en amont uniquement disponibles au stade de l'expédition pour les fruits et légumes frais hors pomme de terre

Pour les filières fruits, légumes hors pomme de terre, faute de source de données de prix à la production agricole, l'Observatoire décompose le prix au détail en deux parties: marge brute au stade expédition et marge brute agrégée de la distribution en aval de la distribution (grossistes et/ou centrales d'achat et/ou GMS).

1.2. L'analyse des comptes

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 (1re étape) se fait à l'échelle des produits, l'Observatoire ne peut évidemment pas refaire la comptabilité analytique des entreprises produit par produit, sauf à appliquer des conventions de calcul qui ne pourraient représenter la diversité des situations réelles et la seconde étape ne peut donc être conduite qu'à l'échelle des entreprises.

En pratique, l'analyse du contenu des marges brutes pour aller jusqu'à la marge nette ne peut être faite qu'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 *« 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 les 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 COMPTES 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 produits 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 et de la coquille Saint-Jacques, 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 du bétail). Par ailleurs, le maillon *« transport »*, dont les marges constituent un élément des prix à chaque stade[3], 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 résultats de la statistique publique (Réseau d'Information Comptable Agricole : RICA) et les approches en termes de coût de production par unité (kg, litre) de produit, réalisées par les instituts techniques professionnels agricoles (ITA).
L'Observatoire utilise également des analyses de comptes agricoles présentés dans les observatoires financiers des exploitations réalisés par Cerfrance (fruits pour FranceAgriMer, le CTIFL et la FNPF, légumes pour FranceAgriMer, Légumes de France et le CNIPT, céréales pour Arvalis et Unigrains).

Pour l'analyse des charges dans les industries agroalimentaires et parfois, dans certains secteurs du commerce interentreprises, l'Observatoire s'appuyait jusqu'en 2015 (rapport 2017) sur les données de comptes de résultat élaborées par le dispositif Ésane (Élaboration des Statistiques Annuelles d'Entreprises) de l'Insee. Mais Le passage de l'unité légale à l'entreprise au sens économique à partir de l'exercice 2017 (cf. encadré 1) a conduit à des difficultés pour produire des séries sur plusieurs années.

D'autres sources ont donc été mobilisées, et notamment l'exploitation de la base dite Diane 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 d'abattage-découpe suivis par FranceAgriMer (viandes bovines et porcines) ou de l'observatoire des entreprises de commerce de gros, d'expédition et de commerce de détail spécialisé en fruits et légumes du CTIFL.

[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.

Pour l'industrie laitière, l'Observatoire s'appuie cette année sur les travaux de la Banque de France, avec l'étude ACSEL sur la situation économique et financière des entreprises de la transformation laitière. Elle fournit des analyses comptables et financières pour un échantillon d'entreprises et de coopératives considéré comme exhaustif. Jusqu'au rapport 2025, l'OFPM s'appuyait sur l'observatoire des industries agroalimentaires du Crédit Agricole. En complément de ces résultats, des données provenant de l'étude du cabinet EFESO Consulting mandaté par ATLA, ont été apportées dans les rapports de 2021 à 2023. Dans le rapport 2025, l'objectif fixé après concertation avec ATLA suite au comité de pilotage du 23 avril 2024 était une interrogation des entreprises auparavant enquêtées par EFESO directement par l'OFPM. Pour la publication du rapport 2025, l'Observatoire n'a pas pu valoriser cette enquête, faute d'avoir reçu suffisamment de réponses d'entreprises volontaires, sollicitées via leurs familles professionnelles, pour pouvoir constituer un échantillon représentatif. L'enquête a été relancée en 2026, mais il a été décidé de l'abandonner faute de réponses suffisantes, et de s'appuyer sur les résultats de la Banque de France.

Avec celle des sources de prix de vente industriels citée supra, l'amélioration des sources de coûts industriels est un deuxième enjeu important pour l'Observatoire.

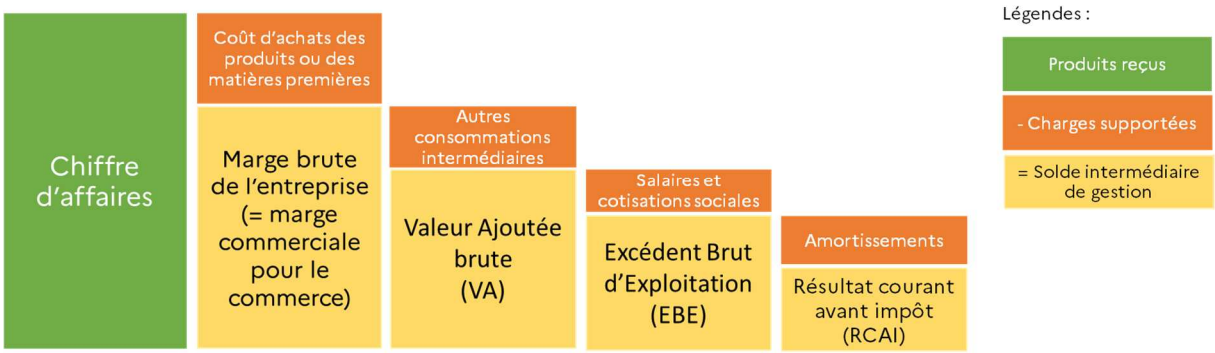
La grande distribution étant évidemment un secteur multi-produits, qui fonctionne par rayon les données comptables disponibles ne pouvaient répondre à l'analyse par filière attendue de l'Observatoire. Avec le concours des sept principales enseignes, l'Observatoire a donc mis en place un dispositif spécifique,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

Les données s'appuyant sur des comptabilités annuelles ne sont disponibles qu'après un certain délai, en général N+2 (le rapport de l'année N porte alors sur les résultats des comptes N-2).

Quel que soit le maillon ou la filière, l'objectif de l'Observatoire est de présenter une analyse des charges comptables réelles permettant de présenter des résultats comparables. Le niveau d'expression de la marge nette recherché est le résultat courant avant impôt (RCAI).

Schéma 2

Notion de marge nette comptable dans les travaux de l'Observatoire



Les données comptables de base pour ces résultats de marge nette sont disponibles au niveau de l'entreprise. Ils peuvent donc être présentés au niveau de l'exploitation agricole pour la production agricole et au niveau du groupe pour l'industrie agroalimentaire. Cependant, pour la grande distribution généraliste (environ 30 % des ventes sont non alimentaires), c'est une présentation des résultats par rayon alimentaire qui a été retenue (cf. point 2.4 infra).

2.2. Les comptes de la production agricole

Ils sont présentés avec 3 niveaux de résultats, selon la source : RCAI, solde disponible, coût de production.

Le RICA permet d'avoir le RCAI au niveau de l'exploitation agricole pour l'année N-2. Il est détaillé par production (ou orientation technico-économique : OTEX) Il est exprimé par unité de travail annuel non salarié (UTANS) présente sur l'exploitation. Lorsque des indices de prix (IPPAP) ou de charges (IPAMPA) suffisamment représentatifs des produits et charges de l'OTEX existent, il est possible de faire des prévisions N-1 en appliquant ces indices aux produits et charges principaux N-2.

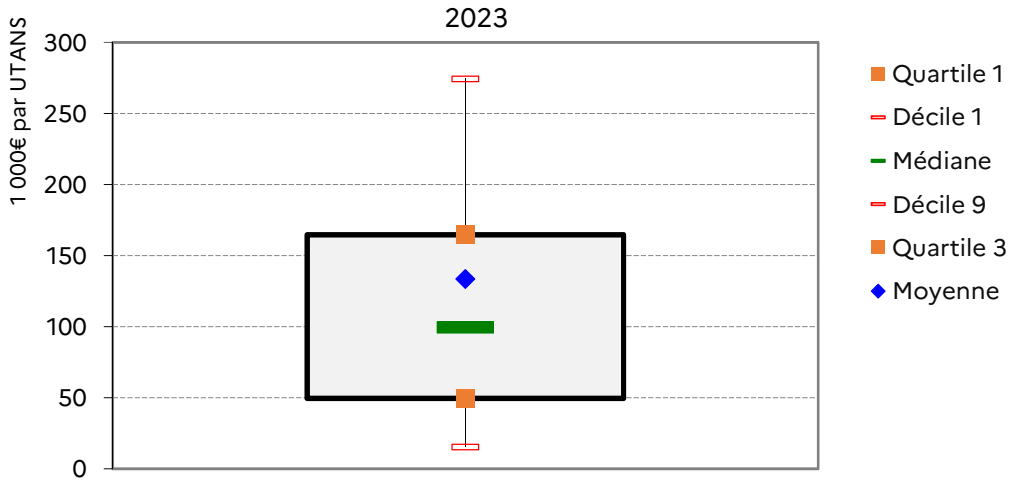
Le principal indicateur de marge nette au niveau de la production agricole retenu par l'Observatoire est donc le RCAI des exploitations, exprimé par UTANS.

Toutefois, le RICA ne permet pas toujours d'avoir les meilleurs résultats. C'est le cas pour certaines productions à petit effectif (fruits et légumes par espèce) ou dites intégrées (volaille, veau de boucherie). Il n'existe pas toujours non plus d'indices des prix ou des charges suffisamment représentatifs pour réaliser des estimations N-1 à partir du RICA.

En revanche, le RICA permet de présenter des **éléments d'analyse statistique de la dispersion du RCAI autour de la moyenne**. En fonction de l'échantillon de la production concernée (taille et capacité d'extrapolation), ces éléments sont plus ou moins précis (du plus au moins précis : déciles, médiane, quartiles). L'Observatoire a retenu de présenter ces éléments sous forme de « boîte à moustache » :

Graphique 1

Exemple de dispersion de résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée en 2023



Définitions :

Quartile 1 : 25 % des exploitations ont un revenu inférieur,

Décile 1 : 10 % des exploitations ont un revenu inférieur,

Médiane : 50 % des exploitations ont un revenu inférieur,

Décile 9 : 90 % des exploitations ont un revenu inférieur,

Quartile 3 : 75 % des exploitations ont un revenu inférieur.

Clés de lecture :

La « boîte » (rectangle) représente la plage de RCAI/UTANS de la moitié des exploitations : les 2è et 3è quartiles.

Les « moustaches » (rectangles rouges) représentent la plage de RCAI/UTANS de 80 % des exploitations (entre les 10 % qui gagnent le moins et les 10 % qui gagnent le plus)

La position de la médiane par rapport à la moyenne montre si la distribution est symétrique autour de la moyenne. Si la médiane est égale à la moyenne, il y a autant d'exploitations au-dessus de la moyenne qu'au-dessous.

En fonction des productions, cette « boîte à moustaches » est plus ou moins complète. Pour le rapport 2026, ces éléments de dispersion sont présentés sur la période 2010 - 2024.

En complément du RICA, les travaux réalisés par les instituts techniques agricoles (ITA) sur les coûts de production permettent de disposer de résultats plus détaillés sur certaines productions et/ou d'estimations plus précises pour l'année N-1. Toutefois, ces coûts de production élaborés par les ITA intègrent, en plus de charges constatées comptablement, des charges forfaitaires (dites supplétives) pour la rémunération des facteurs de production détenus en propre par l'exploitation (main d'œuvre des co-exploitants, capital propre, terres détenues en propre). Ces charges supplétives sont basées sur des conventions propres à chaque production ou filière et diffèrent ainsi entre elles. Afin de présenter un résultat le plus proche possible du RCAI comptable et homogène entre productions, l'Observatoire exclut les charges supplétives et produit ainsi un « solde disponible », calculé au niveau de l'atelier pour l'élevage et de l'exploitation pour les fruits et légumes et les grandes cultures.

En plus, à la demande du comité de pilotage, les coûts de production calculés par les ITA sont également publiés tels quels.

2.3. Les comptes de l'industrie alimentaire

Des résultats généraux par branche sont encore issus de la base de données Ésane (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.

Depuis 2015, il n'est plus possible de suivre une série sur le long terme car les données issues d'Ésane 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.

Encadré 1

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 restructuration 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 rétropolés 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

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

La grande distribution est multi-produits, y compris non alimentaires. Les magasins sont organisés et gérés par rayons de produits. Pour avoir un périmètre d'analyse cohérent avec les produits et filières suivies, l'Observatoire se concentre sur les rayons correspondants : boucherie, boulangerie, charcuterie, fruits et légumes, marée, produits laitiers, volaille. Ces rayons comportent tous des produits dits de grande consommation à poids fixe (PGC) ainsi que des produits dits frais traditionnels à poids variable (PFT).

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 maxidiscompteurs 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.

Ces résultats sont évalués pour l'ensemble des produits vendus dans chaque rayon, quelle que soit leur origine (France, UE, pays tiers). Les produits du rayon marée, les fruits et les légumes dans une moindre mesure, sont souvent importés de pays tiers. Ces différences d'origine d'approvisionnement font partie des éléments à prendre en compte pour comparer les résultats entre rayons, mais également avec ceux des marges brutes issues de la décomposition des prix pour les fruits et légumes, pour lesquels les prix au stade expédition utilisés sont des prix de produits français.

2.4.1. Traitement des charges communes aux différents rayons

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 »*.

2.4.2. 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 enseignes à dominante marques propres (cf. schéma ci-dessous) ; 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 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.

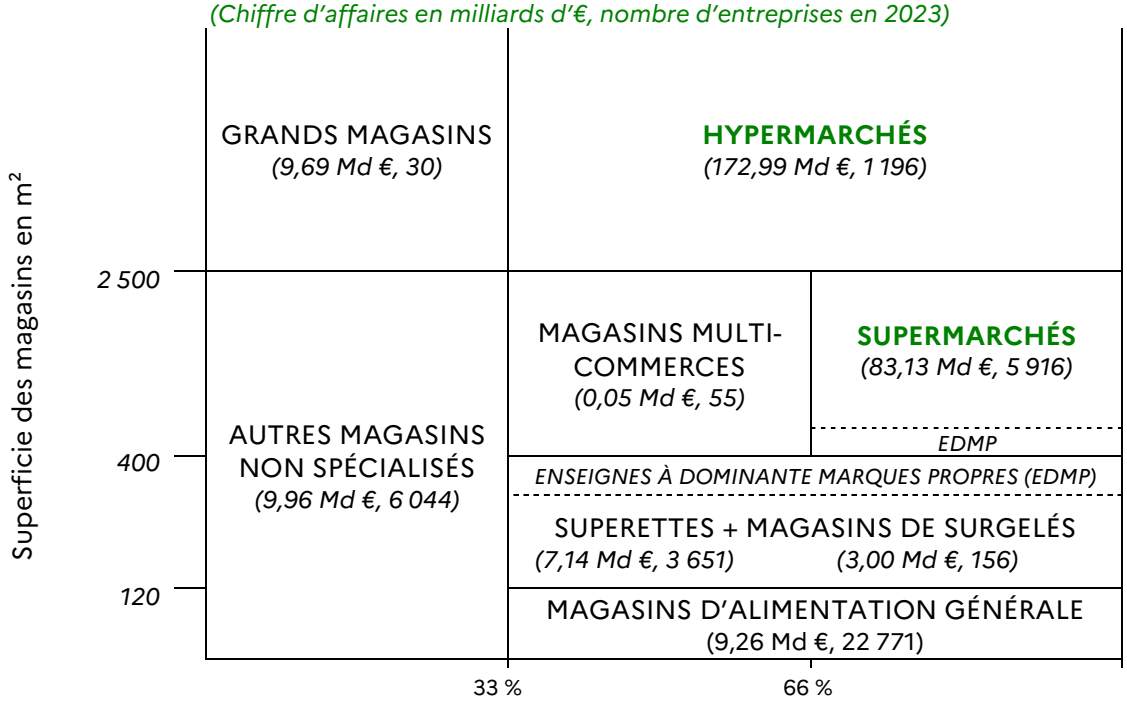
Près de 50 % du chiffre d'affaires du secteur des grandes surfaces alimentaires est réalisé par des points de vente appartenant à des entreprises indépendantes. Parmi les enseignes étudiées par l'Observatoire, les *« indépendants »* sont représentés par les réseaux E. Leclerc, Intermarché-Les Mousquetaires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

[4] Sources : *« Les réseaux d'enseignes dans le commerce de détail alimentaire »*. Nadine Laïb. Insee Première N°1723 - décembre 2018. https://www.insee.fr/fr/statistiques/3674846; Site de la Chambre de commerce et d'industrie d'Île–de-France http://www.entreprises.cci-paris-idf.fr/web/commerce/le-parcours-du-createur-de-commerce1

Schéma 3

Les hypermarchés et les supermarchés dans la typologie des magasins non spécialisés

(Chiffre d'affaires en milliards d'€, nombre d'entreprises en 2023)



nd : non disponible

Sources : Insee, Esane

Les GMS relevant de l'un ou l'autre type de réseau s'approvisionnent auprès de centrales d'achats qui relèvent 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 coopérative 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'achat 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 279 entreprises de centrales d'achats alimentaires en France en 2023 (Ésane), 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 de 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 Coopérative U.

- ***les centrales d'achats de type grossiste 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.

2.4.3. 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 par 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 étudié[5].

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

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.

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.

2.4.4. 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 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 cotisations et hors achats de 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 suivant 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 2

Nomenclature des postes utilisée pour établir les comptes par rayon

				Centrales	Magasins	Valeur consolidée
		1	Chiffre d'affaires	1a	1b	1c = 1b
CHARGES SPÉCIFIQUES DU RAYON		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 REPARTIES	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
	R3*	15	Publicité		15b	(15c) = (15b)
		16	Impôts et taxes	16a	16b	(16a) + (16b)
		17	Participation des salariés	17a	17b	(17a) + (17b)
		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 remises 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'enseigne[6]. 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 magasin** : 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 à 15 % en 2023 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'Ésane (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 2020 tous rayons frais, est du même ordre que celui tiré précédemment des données d'Ésane 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 intégrées, ces frais ont été calculés sur la base du ratio moyen issu des résultats d'Ésane, soit 0,1 % 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

[6] Depuis l'enquête 2018 (sur les données 2017), l'Observatoire de la formation des prix et des marges dispose d'éléments au sujet des coûts de logistique et de transport interne. Ils sont retraités lorsque cela est possible.

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 agroalimentaires[7] (Chapitre 3).

Le tableau suivant 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.

Tableau 3

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
Cotisations aux structures centrales	Neutralisée ou répartie en charges ci-dessus au niveau central, puis répartie par rayon

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

2.4.5. 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 supermarché[8] ;
- 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 secteur de la distribution alimentaire français a connu d'importants mouvements de cessions-acquisitions au cours des années 2023 et 2024. Ces opérations, présentées succinctement ci-dessous, n'ont eu qu'un impact très limité sur le périmètre de l'étude de l'OFPM pour le rapport 2024 :

- Acquisition par Carrefour des magasins Cora et Match : Carrefour annonce, au cours de l'été 2023, avoir conclu un accord avec le groupe Louis Delhaize (Cora, Match) pour le rachat des 60 hypermarchés Cora et 115 supermarchés Match. L'accord est finalisé au cours de l'été 2024, et les changements d'enseigne des hypermarchés Cora en Carrefour interviennent à partir du 30 septembre 2024.

Seuls les hypermarchés Cora font partis du périmètre de l'enquête OFPM. Les comptes de résultat des ex-Cora ont été remontés séparément de ceux des magasins Carrefour pour l'année 2024, ce qui a permis de travailler à périmètre constant.

- Cession d'un ensemble de magasins du groupe Casino au groupement les Mousquetaires (Intermarché) et à Auchan : le 30 septembre 2023, 61 magasins (hypermarchés, supermarchés et proximités) sont cédés au groupement les Mousquetaires, dont 5 seront finalement cédés au groupe Carrefour. Le 24 janvier 2024, Casino annonce avoir signé un accord avec le groupement les Mousquetaires et Auchan pour la cession de 288 supermarchés et hypermarchés supplémentaires. Au total, 285 magasins seront finalement cédés en 3 vagues au cours de l'année 2024 (avril, mai et juillet).

Les magasins cédés par Casino étant dits « intégrés », leurs comptes de résultat ont été intégrés dans les résultats remontés par Intermarché et Auchan pour l'année 2024. Ainsi, si le nombre de groupes de distribution a diminué d'un acteur en 2024 par rapport aux années passées (i.e., Casino), le nombre de magasins est resté à l'identique.

Le chiffre d'affaires total pour 2024 des rayons alimentaires frais du périmètre étudié par l'Observatoire est de 43 milliards d'euros.

2.5. 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 :

[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).

- 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. 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 dite en coût de production des instituts techniques agricoles dans laquelle, aux dépenses constatées par la comptabilité, sont ajoutées des charges dites *« forfaitaires », « supplétives »* ou *« calculées »*, rémunération théorique du travail, du foncier 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, le marché de la location des terres agricoles (fermages) et sur le marché des capitaux. Le niveau de charges supplétives pour un même facteur de production (travail, capital, foncier) pris en compte par les instituts diffère en fonction des filières.
- Pour présenter des résultats plus facilement comparables entre ceux issus des instituts techniques et ceux issus du SSP (RICA), depuis le rapport 2024, l'Observatoire exclut les charges supplétives des coûts de production élaborés par les instituts techniques et présente ainsi un « solde disponible » par atelier (élevage) ou exploitation (grandes cultures, fruits et légumes).

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 coût de production 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, dont 80 % de la main-d'œuvre permanente est non salariée, 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 internes (à ce sujet, voir encadré 1).

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 dont 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).

Encadré 2

Terminologie tarifaire :

Pour calculer le prix d'achat final d'un produit par le maillon de la distribution, plusieurs dénominations de prix sont fréquemment utilisées par les opérateurs économiques des filières dans le cadre de leurs relations commerciales sans que ces terminologies ne soient toujours précisément définies ni même toujours consensuelles. Certaines correspondent à des définitions juridiques précises (tarif, 3 net, 4 net), d'autres sont des dénominations d'usage retenues par certains opérateurs (ex : mention de prix « 6 net » en référence aux pénalités logistiques) qui n'ont aucune valeur juridique puisqu'elles n'ont aucune existence en droit positif. **À des fins de pédagogie**, il convient de distinguer dans la pratique :

- **le tarif :** Il s'agit du barème des prix qui fait partie des conditions générales de vente (CGV) conformément à l'article L 441-1 du code de commerce, soit le prix des produits ; il constitue le socle et donc le point de départ de la négociation ;
- **le prix 1 net :** C'est le tarif duquel sont soustraites les remises, rabais et ristournes (remises logistiques ou de distribution, remise de gamme, remise quantitative…) découlant de l'application des CGV ;
- **le prix 2 net :** C'est le prix 1 net duquel sont soustraites les remises et ristournes négociées avec le distributeur, faisant partie des conditions particulières de vente (CPV) ;
- **le prix 3 net :** C'est le prix 2 net duquel sont soustraites les sommes rémunérant des services de coopération commerciale comme par exemple mise en avant des produits en tête de gondole ou dans les prospectus, animations en magasin… Le prix 3 net ou « triple net » correspond au prix convenu dans la convention annuelle et ses composantes tel que défini par l'article L. 441-3 du code de commerce. La rémunération de ces services est la plupart du temps exprimée en % du prix de vente. Par ailleurs, la loi Accélération et Simplification de l'Action Publique (ASAP) entrée en vigueur le 9 décembre 2020 est venue clarifier l'obligation (déjà applicable avant celle-ci) d'intégrer dans la convention conclue entre fournisseur et distributeur (correspondant donc au 3 net) les sommes accordées par les fournisseurs aux centrales internationales au titre de leurs prestations de service (palier de prix parfois désigné dans la pratique comme le « prix 5 net ») ;
- **le prix 4 net :** Ce prix correspond aux dispositions de l'article L 441-4 du code de commerce et ne s'applique qu'aux seuls produits de grande consommation (PGC). Ces dispositions définissent les conditions dans lesquelles, le cas échéant, le fournisseur s'engage à accorder aux consommateurs, en cours d'année, des avantages promotionnels sur ses produits ou services, aussi connus sous l'intitulé de Nouveaux Instruments Promotionnels (NIP : carte de fidélité dont cagnotte et réduction immédiate en passage en caisse).
  Le prix 4 net concerne la valeur de ces avantages. Il ne modifie pas la valeur du prix 3 net, ni la marge du distributeur qui est remboursé a posteriori des avantages consentis par le fournisseur, dans les conditions d'un contrat de mandat écrit et sous réserve d'une reddition de comptes de l'opération promotionnelle.

Source : Médiation des Relations Commerciales Agricoles (MRCA) et DGCCRF

Cette décomposition des niveaux de prix ne concerne que les produits à marques nationales. Les prix des marques de distributeur sont déterminés soit par des appels d'offres, soit par des contrats de fabrication de gré à gré.

Dans les travaux de l'Observatoire, les coûts d'achats sont exprimés en 3 net.

Chapitre 2. Synthèse

Après une présentation succincte du champ d'étude et des méthodes (point 1), cette synthèse rappelle les enseignements des rapports précédents et présente les problématiques analysées cette année, dans le prolongement de ces enseignements (point 2). Des éléments de contexte de la période récente (point 3), marquée par le retour de l'inflation depuis fin 2021, permettent de resituer problématiques et résultats dans le cadre d'analyse retenu. Des notes de résultats par filière (point 4) présentent les résultats principaux pour chacune d'elles vis-à-vis de ces problématiques, en se focalisant sur les quatre ou cinq dernières années disponibles, c'est-à-dire autour de la période de retour d'inflation. Une approche transverse est proposée, sur les marges brutes (point 5), puis sur les marges nettes (point 6). Enfin, le point 7 fait ressortir les points clés résultants de l'ensemble de ces analyses.

Pour les résultats détaillés, sur une filière en particulier ou sur la grande distribution alimentaire multiproduits et ses différents rayons, le lecteur aura avantage à consulter la section correspondante du chapitre 3 du rapport complet. Cette édition comporte un chapitre dédié à l'euro alimentaire 2021 pour cette approche à l'échelle nationale. Par ailleurs, que le lecteur en reste à la synthèse ou se plonge dans les sections par filière du chapitre 3, il lui est conseillé de lire également le chapitre 1, sur la méthode générale de l'Observatoire, pour bien cerner les caractéristiques des outils et données utilisés afin d'appréhender les limites de l'interprétation des résultats.

L'Observatoire travaillant majoritairement sur des données consolidées, les données les plus récentes traitées dans le rapport 2026 sont celles de 2025 pour les prix, les marges brutes et les estimations disponibles de résultats nets agricoles ; 2024 pour les marges nettes définitives issues de données comptables (sauf pour quelques filières pour lesquelles des estimations pour 2025 sont possibles) ; 2021 pour l'euro alimentaire. Tous les résultats sont en euros courants.

L'Observatoire n'est pas un outil d'analyse du présent ou de prévision du futur. Depuis 2010, il étudie le passé proche pour éclairer l'avenir. Il ne formule pas d'avis sur le niveau des prix et des marges. Il ne fait pas de recommandations. Il fournit des données et des analyses positives (explication des phénomènes sans jugement, en se basant sur des faits et des preuves empiriques) partagées par l'ensemble des parties prenantes.

L'utilisation des informations rendues disponibles par l'Observatoire se fait sous l'entière et seule responsabilité de l'utilisateur.

1. CHAMP D'ÉTUDE ET MÉTHODES DE L'OBSERVATOIRE : FILIÈRES ET PRODUITS SUIVIS, MÉTHODES ET DONNÉES UTILISÉES, MAILLONS OBSERVÉS

L'Observatoire suit actuellement 34 produits (ou paniers de produits) représentatifs de 10 filières (ou productions assimilées à des filières). Les produits biologiques suivis (lait de consommation et beurre, pomme, carotte, oignon et pêche / nectarine) le sont dans les filières par produits correspondantes.

Tableau 4

Filières et produits suivis par l'Observatoire, rapport 2026

10 « filières »	34 « produits »
Viande porcine et charcuterie	Longe, côte, rôti, jambon cuit
Viande bovine	Panier de viande de bœuf, viande de bœuf hachée, panier de viande de veau
Viande ovine	Panier de viande ovine fraîche
Volaille de chair	Escalope de poulet, cuisse de poulet, poulet entier prêt à cuire label rouge
Lait de vache conventionnel et biologique	Lait de consommation, yaourt, emmental, camembert, beurre plaquette, panier de ces cinq produits de grande consommation Panier laitier biologique (lait de consommation et beurre)
Lait de chèvre	Bûchette
Blé tendre – farine - pain	Baguette
Blé dur	Pâtes sèches
Fruits, légumes conventionnels et biologiques et pomme de terre	Panier de neuf fruits, panier de dix légumes Comparaison conventionnel et biologique : pomme, carotte, oignon, pêche nectarine Pomme de terre de consommation : vapeur, four/frite
Produits de la pêche et de l'aquaculture	Lieu noir, saumon fumé, moule, coquille Saint-Jacques, truite arc-en-ciel

Il s'agit de produits alimentaires dont la matière première, agricole ou halieutique, mise en œuvre pour les obtenir provient d'une seule filière.

Globalement, ces produits/filières représentent approximativement la moitié en valeur de la consommation alimentaire humaine française des ménages en 2021, hors produits tropicaux, eaux minérales et sodas[1].

1.1. Méthodes et données

L'Observatoire combine trois approches, différentes et complémentaires, pour rendre compte de la formation des prix et des marges : **les marges brutes, les marges nettes et l'euro alimentaire.**

1.1.1. La marge brute

La marge brute est définie comme le prix de vente moins le coût d'achat (coût d'achat du produit pour le commerce, de la matière première agricole ou halieutique pour l'industrie agroalimentaire). La marge brute n'est donc pas la marge nette. Seul est déduit le coût d'achat de la matière première. La marge brute finance ensuite les autres charges (emballages, énergie, salaires…).

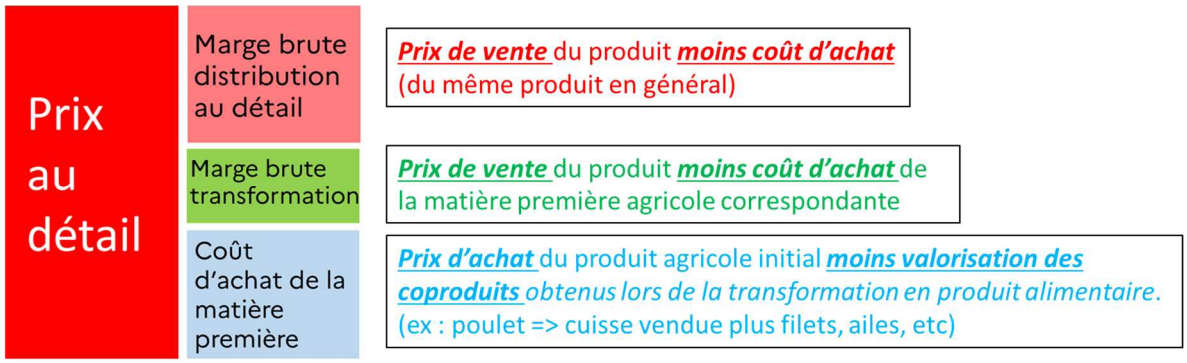
Elle peut se calculer à partir du prix des produits alimentaires vendus au consommateur. Dans le rapport publié l'année n, ces données sont le plus souvent disponibles pour l'année N-1.

[1] Calculs OFPM, d'après Insee, comptes de la Nation

L'Observatoire décompose le prix de vente au détail hors taxes de produits alimentaires en marge brute des grandes et moyennes surfaces, marge brute de l'industrie agroalimentaire et coût d'achat de la matière première.

Schéma 4

Notion de marge brute dans les travaux de l'Observatoire (exemple d'un produit d'origine agricole)



La matière première, agricole ou halieutique, est le plus souvent séparée en constituants ou morceaux puis **transformée** ou préparée **pour obtenir un produit alimentaire**. C'est pourquoi **l'Observatoire établit des modèles pour approcher** le coût d'achat de la matière première contenue dans le produit alimentaire final. On utilisera ainsi les termes coût de la matière première (CMP) de façon générale (origine agricole ou halieutique) ou coût de la matière première agricole (MPA) lorsque la matière première est agricole.

La transformation quasi-systématique (hors fruits et légumes frais) des produits agricoles pour obtenir les produits alimentaires (blé en baguette, lait en yaourt, animal vif en morceau de viande…) ne permet pas de prendre directement le prix du produit agricole départ ferme comme coût de la matière première agricole pour l'industriel fabricant le produit alimentaire. Du fait de cette transformation, seule une partie du produit agricole initial est mise en œuvre pour la fabrication du produit alimentaire. Il faut donc tenir compte des coproduits et des rendements. **Les modèles** développés par l'Observatoire permettent d'estimer la quantité, la part et le coût de la matière première agricole (blé, lait de collecte, animal vif) nécessaire pour la fabrication du produit alimentaire final (baguette, yaourt, jambon). De plus, **la saisonnalité de la production et/ou de la consommation** pour certains produits (fruits et légumes frais, viandes rouges) **nécessite également de recourir à** la modélisation *via* **des « paniers » moyens saisonniers** permettant des comparaisons entre années.

Le coût d'achat de la matière première agricole est ainsi rarement le prix du produit agricole et n'est jamais directement la marge brute de l'exploitation agricole.

Pour les produits pour lesquels la **matière première importée** représente une part importante des ventes en grande surface (viande ovine, lait de chèvre, produits de la pêche et de l'aquaculture), la matière première est décomposée en produits importés et en production française.

Le champ potentiel de produits à suivre **pour l'Observatoire est limité car ses modèles** ne sont **utilisables** que **pour des produits alimentaires issus de produits agricoles d'une seule filière** (par exemple jambon et cochon, emmental et lait de vache, baguette de pain et blé tendre). Ils ne sont pas utilisables pour des produits alimentaires intégrant des produits agricoles provenant de plusieurs filières différentes (plats cuisinés avec de la viande et des légumes, pâtisserie avec de la farine, du beurre ou de l'huile, et du sucre…).

1.1.2. La marge nette

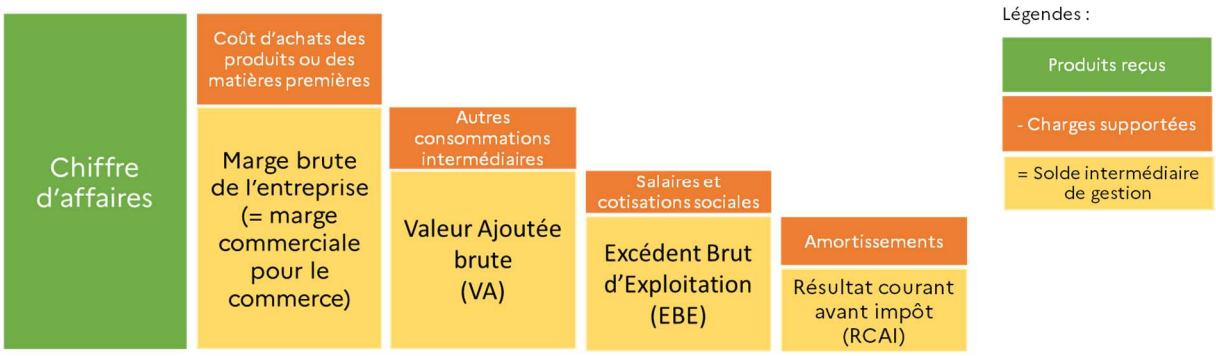
La marge nette est définie comme la différence entre les produits perçus et les charges supportées. Elle se calcule à partir des comptes des entreprises. Dans le rapport publié l'année n, ces données sont en général disponibles pour l'année n-2.

Pour mesurer la marge nette à partir des prix des produits, il faudrait définir des conventions de répartition des charges communes (énergie, salaires, impôts…) trop éloignées de la diversité des différentes situations des entreprises.

Le solde de gestion représentatif de la marge nette le plus utilisé dans le rapport de l'Observatoire est le résultat courant avant impôt (RCAI).

Schéma 5

Notion de marge nette dans les travaux de l'Observatoire



L'Observatoire étudie les marges nettes, à partir des résultats comptables disponibles au niveau de la production agricole, de l'industrie agroalimentaire et des grandes et moyennes surfaces.

Pour la production agricole, l'Observatoire publie trois niveaux de résultats : le RCAI par exploitation agricole (source RICA, cf. infra), le solde disponible par atelier ou exploitation (source ITA), les coûts de production par atelier ou exploitation (source ITA, cf. infra).

Il utilise d'abord les résultats, disponibles pour n-2, du réseau d'informations comptables agricole (RICA) géré par le service de la statistique et de la prospective (SSP) du ministère en charge de l'agriculture. Le RICA permet de disposer du RCAI par exploitation, pour des exploitations caractéristiques des principales productions agricoles, exprimé par unité de main-d'œuvre non salariée présente sur l'exploitation. L'Observatoire produit également des estimations pour l'année n-1 pour certaines productions à partir des résultats du RICA en appliquant des indices d'évolution des prix et de charges.

En complément, les travaux réalisés par les instituts techniques agricoles (ITA) sur les coûts de production, au niveau de l'atelier de production (élevage) ou de l'exploitation dans son ensemble (fruits et légumes et grandes cultures), permettent de disposer d'estimations plus détaillées pour certaines productions à faible effectif pour l'année n-1. Toutefois, ces coûts de production élaborés par les ITA intègrent, en plus des charges constatées comptablement, des charges forfaitaires (dites supplétives) pour la rémunération des facteurs de production détenus en propre par l'exploitation (main-d'œuvre des coexploitants, capital propre, terres détenues en propre). Ces charges supplétives sont basées sur des conventions propres à chaque production et ainsi différentes entre productions. Afin de présenter un résultat le plus proche possible du RCAI et homogène entre productions, l'Observatoire exclut les charges supplétives et calcule ainsi un « solde disponible », au niveau de l'atelier pour l'élevage et de l'exploitation pour les fruits et légumes et les grandes cultures.

À la demande du comité de pilotage de l'Observatoire, les coûts de production calculés par les ITA sont également publiés pour information.

Pour les grandes et moyennes surfaces, multi-produits, y compris non-alimentaires, et dont les magasins sont organisés et gérés par rayons, l'Observatoire a mis en place sa propre enquête auprès des sept plus grandes enseignes de distribution afin d'approcher les marges nettes des

rayons correspondants aux produits et filières suivis. Cette enquête ne couvre pas les Etablissements à dominante Marque Propre (EDMP) car ils n'ont pas de rayon dit « traditionnel » (produits fabriqués et/ou découpés sur place) mais uniquement du libre-service.

Pour l'industrie agroalimentaire (dont environ 3 000 entreprises représentent la quasi-totalité de l'activité, cf. infra), il n'existe pas de système d'information statistique des résultats comptables unique et centralisé produisant des séries de plus de deux ans. L'Observatoire s'appuie sur de nombreuses sources disponibles, avec des résultats hétérogènes en termes de précision et de période couverte.

1.1.3. L'euro alimentaire

L'euro alimentaire est une analyse macroéconomique, réalisée à partir des comptes de la Nation française, du partage de la valeur dans la chaîne alimentaire.

Pour cette édition 2026, ce sont les principaux résultats 2021 qui sont donnés. Les calculs de l'euro alimentaire 2021 reposent sur la base de la nouvelle version du tableau entrées-sorties (TES) d'Eurostat (base 2020), qui introduit trois nouvelles caractéristiques :

- La première concerne les services de restauration, qui sont maintenant pris en compte dans la consommation alimentaire sans estimations ;
- De même, les produits du tabac sont désormais distingués dans une branche spécifique, alors qu'ils étaient auparavant regroupés avec les industries alimentaires et boissons. Ces évolutions réduisent désormais les biais liés aux estimations des ratios qui étaient auparavant affectés, faute d'une information plus détaillée, à ces différents produits dans l'approche « euro alimentaire » des bases 2000, 2005, 2010 et 2014 ;
- Enfin, les nouveaux calculs conservent le tableau entrées-sorties (TES) au prix de base[2] « non corrigé ». Dans les versions précédentes, les subventions sur les produits étaient retranchées des valeurs au prix de base. En compensation les taxes sont exprimées nettes de ces mêmes subventions. Schématiquement, le maintien du TES non corrigé revient à considérer conjointement taxes et subventions : les taxes sont acquittées par les consommateurs lors de leurs achats et contribuent, via le budget de l'État, au financement d'une partie des subventions versées aux producteurs.

L'approche « euro alimentaire » permet d'évaluer la valeur de la production agricole dans la consommation alimentaire française :

Consommation alimentaire

= *valeur de la production agricole incluse*

\+ *valeurs créées en aval de l'agriculture*

\+ *valeur des importations d'aliments*

\+ *taxes moins subventions sur les produits*

La forme de présentation des résultats de l'euro alimentaire la plus connue est la répartition des dépenses alimentaires en partant d'un billet de 100 euros, avec deux niveaux de détail successifs (schéma 6) et (schéma 7).

[2] Montant que le producteur reçoit de l'acheteur par unité de bien ou de service produite, diminué des taxes sur le produit dont il s'acquitte et augmenté de la subvention sur le produit qu'il perçoit.

D'abord, 100 euros de dépenses alimentaires en France sont décomposés en importations finales (de produits alimentaires), production agricole (française), valeurs créées en aval de l'agriculture et taxes (auxquelles sont déduites les subventions).

Schéma 6

L'euro alimentaire en 2021 décomposé en valeur de la production agricole incluse, valeurs des importations alimentaires, valeurs créées en aval et taxes (moins subventions sur les produits)



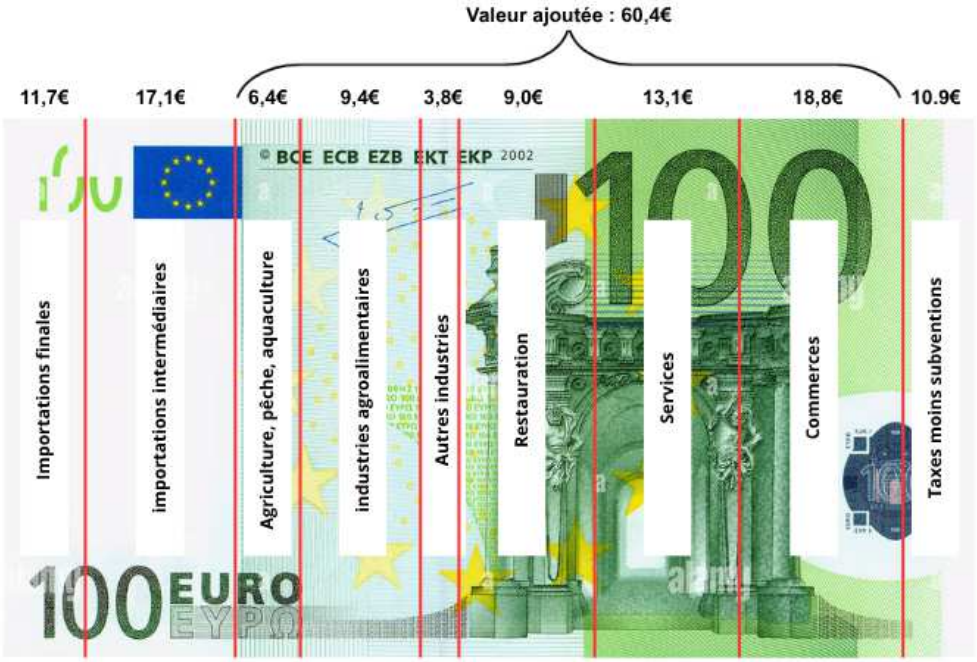
Source : OFPM d'après Insee, Eurostat

Lecture : en 2021, pour 100 euros dépensés en France pour l'alimentation, 8,6 € servent à payer des taxes (moins les subventions), 11,7 € représentent des produits alimentaires importés, 13,2 € correspondent à la valeur de la production agricole française incluse et 66,5 € à la valeur créée en aval de l'agriculture.

Puis, l'analyse des consommations intermédiaires, nationales et importées, pour chaque branche impliquée dans la chaîne alimentaire (agriculture, industries, restauration, services et commerce) permet d'évaluer les valeurs ajoutées induites dans chacune de ces branches. Les 100 euros de dépenses alimentaires par le consommateur sont alors décomposés avec un niveau de détail supérieur, en importations de produits intermédiaires et de produits alimentaires, valeur ajoutée de chaque branche nationale et taxes.

Schéma 7

L'euro alimentaire en 2021 décomposé en valeurs ajoutées induites par branche de l'économie nationale, importations d'intrants, importations alimentaires et taxes (moins subventions sur les produits)



Source : OFPM d'après Insee, Eurostat

Lecture : en 2021, pour 100 euros dépensés en France pour l'alimentation, 11,7 € correspondent à des importations de produits alimentaires finis ; 17,1 € à des importations de consommations intermédiaires tout au long de la chaîne de valeur ; 6,4 € à la valeur ajoutée induite en production agricole ; 9,4 € à la valeur ajoutée dans les industries agroalimentaires ; 18,8 € à la valeur ajoutée induite dans le commerce.

Les années 2020 et 2021 ont été des années atypiques pour les branches de la restauration et du commerce. En 2021, la valeur ajoutée induite dans la restauration et dans le commerce a continué d'être impactée par les confinements liées à la pandémie de Covid-19. Cela a entrainé un report des dépenses alimentaires de la consommation hors-domicile vers la consommation à domicile, bénéficiant ainsi à l'activité de commerce alimentaire.

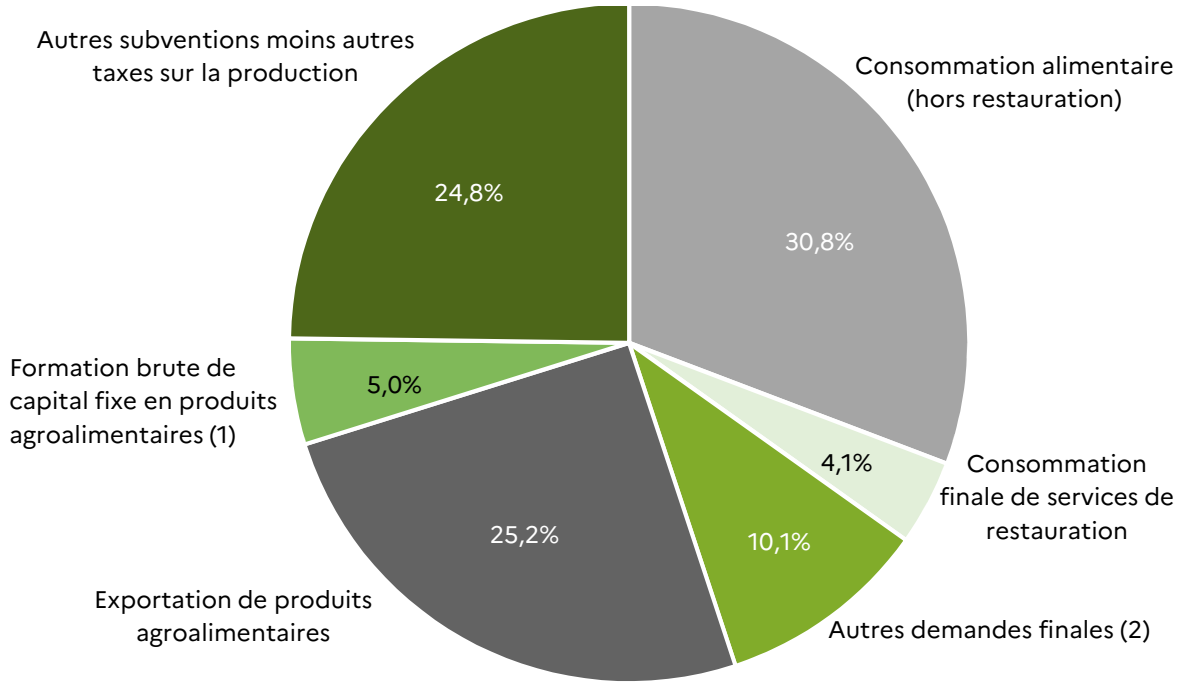
Notons que la catégorie « commerce » ne renvoie pas uniquement aux hypermarchés et aux supermarchés. Elle recouvre le commerce au sens large : petits commerçants, grande distribution, grossistes, certaines activités liées aux coopératives agricoles ou encore différents commerces d'intrants nécessaires à la chaîne alimentaire. Quant à elle, la catégorie « service » englobe la branche des transports de marchandises.

Cette approche macroéconomique à partir des comptes de la Nation permet ainsi d'évaluer la part de la production agricole nationale dans l'alimentation en France. Elle représente en 2021 environ 14 % des dépenses hors taxes (13,2 € sur 91,4 €) et 11 % de la valeur ajoutée induite (6,4 € sur 60,4 €).

Elle permet également d'approcher la part du revenu brut de l'agriculture française provenant de l'alimentation humaine en France en décomposant l'excédent brut d'exploitation (EBE) de l'agriculture française.

Graphique 2

Contributions des demandes finales et des subventions à l'excédent brut d'exploitation (EBE) de la branche agricole en 2021



Source : OFPM d'après Insee, Eurostat

(1) La formation brute de capital (FBC) en produits agroalimentaires recouvre la demande finale que constitue le stockage de ces produits ou leur immobilisation (plantations pérennes, par exemple).

(2) autres demandes finales s'adressant directement ou non à l'agriculture : stockage et immobilisation de biens agroalimentaires, produits industriels non alimentaires (agrochimie, biocarburants, biomatériaux, textiles) et services dont la production requiert des intrants incorporant des produits de l'agriculture.

Lecture : en 2021, la consommation alimentaire en France (hors restauration) contribue à 30,8 % de l'excédent brut d'exploitation (EBE) de la branche agricole. Les deux autres principaux postes contributeurs sont les subventions pour 24,8 % et l'exportation pour 24,5 %.

Le revenu de l'agriculture dans son ensemble apparaît ainsi nettement moins dépendant de l'alimentation humaine en France que celui des deux autres maillons (cf. infra).

1.2. Caractéristiques des trois maillons étudiés

La filière alimentaire est caractérisée par une **concentration croissante de l'amont vers l'aval**. **L'Observatoire étudie** les prix et marges au niveau des **trois** principaux **maillons**, qui sont également les plus exposés aux enjeux de répartition de la valeur lors des négociations commerciales annuelles entre industries agroalimentaires et grande distribution : **production agricole, transformation agroalimentaire et vente au consommateur en grandes et moyennes surfaces**.

Tableau 5

Chiffres clé 2020 des trois maillons étudiés par l'Observatoire

Maillon		Effectifs (milliers d'entreprises ou assimilés)	Emploi (milliers ETP)	Valeur ajoutée brute à prix courants (Md €)
Production primaire	Agriculture	389,8	758,3 (emplois permanents)	32,8 (Culture et production animale, chasse et services annexes)
	Pêche et aquaculture	7,5	30,0 (estimation OFPM)	0,8
Transformation	Industries alimentaires	54,8	600,3	45,7
	Dont entreprises (hors artisanat commercial)	17,4 (22 GE, 309 ETI, 2 745 PME, 14 296 MIC)	450,8	40,6
	Dont GE, ETI et PME hors MIC	3,1	436,6	39,8
	Dont GE et ETI	0,331	348,7	33,6
Vente au détail	Commerce de détail (magasins non spécialisés + alimentaire magasins spécialisés)	78,6	771,0	44,8
	Dont grandes surfaces alimentaires (généralistes > 400 m²), effectifs au 01/01/2018	11,5 (20 % hypermarchés, 47 % supermarchés, 32 % enseignes à dominante marques propres, 1 % magasins multicommerces) 9 enseignes = 98 % des ventes	594,7	29,1 (estimation OFPM, 65 % des ventes alimentaires en 2018)
France entière		4 628,0 (Entreprises des secteurs marchands non financiers)	26 733,5 (toutes activités)	2 061,5 (toutes activités)

ETP : équivalent temps plein, GE : grande entreprise (plus de 5 000 salariés ou plus de 1,5 Md€ de chiffre d'affaires et plus de 2 Md€ de total de bilan), ETI : entreprise de taille intermédiaire (entre 250 et 4 999 salariés et CA inférieur à 1,5 Md€ ou total bilan inférieur à 2 Md€) ; PME : petites et moyennes entreprises (moins de 250 salariés et CA n'excédant pas 50 M€ ou total de bilan n'excédant pas 43 M€) ; MIC : microentreprise (inclues dans les PME, moins de 10 salariés et CA annuel ou total de bilan n'excédant pas 2 M€), hypermarché : plus de 2 500 m², supermarché et EDMP : entre 400 et 2 500 m².

Sources : Insee (comptes de la Nation, les entreprises en France, le commerce de détail), Agreste (RA 2020, entreprises agroalimentaires, enquête aquaculture), MASA (panorama des industries agroalimentaires), Worldpanel by Numerator, FranceAgriMer (fiches filières), traitement OFPM.

La production agricole est le maillon le plus atomisé, avec 389 800 exploitations en 2020[3]. Ce maillon est également caractérisé par une **très forte part de la main-d'œuvre non-salariée** (exploitants, coexploitants et autre main-d'œuvre familiale). Sur 758 300 travailleurs permanents en 2020, 496 400 sont chefs d'exploitation ou coexploitants, 91 500 permanents familiaux et 170 400 salariés permanents. La main-d'œuvre non salariée représente ainsi 78 % de la main-d'œuvre permanente en agriculture. Il ne faut pas confondre résultats économiques de l'exploitation agricole et revenu individuel de l'agriculteur. Par ailleurs, **l'alimentation française** (restauration comprise) **représente un peu moins de 40 % des revenus induits en agriculture** (cf. supra : 38,1 % de l'EBE 2019).

Avec près de 55 000 établissements en 2020, **l'industrie alimentaire** au sens large regroupe des artisans (boulangers…) et des entreprises agroalimentaires. Les **17 400 entreprises agroalimentaires** (hors artisans) représentent 75 % des emplois et 89 % de la valeur ajoutée de l'ensemble. Hors microentreprises, 3 076 entreprises (GE + ETI + PME hors microentreprises) réalisent 98 % de la valeur ajoutée avec 97 % des ETP. Hors PME, il reste **331 entreprises (GE + ETI) pour 83 % de la valeur ajoutée et 77 % des salariés**. Enfin, les 22 grandes entreprises représentent 39 % de la valeur ajoutée et 33 % de l'emploi. En 2020[4], sur le total des activités réalisées par des entreprises agroalimentaires au sens strict (c'est-à-dire hors artisanat) les ventes pour **l'alimentation humaine en France représentent environ 70 % du chiffre d'affaires** HT. Dit autrement, l'exportation et l'alimentation animale comptent pour 30 % du total. L'industrie agroalimentaire est également caractérisée par le poids du secteur coopératif, qui représente environ 70 % de la collecte de la production agricole française et 50 % de la transformation agroalimentaire nationale[5]. Ces coopératives sont détenues par des agriculteurs-coopérateurs[6].

Apparemment très dispersé avec 105 520 points de vente[7], **le commerce de détail alimentaire** qui comprend le commerce non spécialisé et le commerce spécialisé dans l'alimentaire recouvre lui aussi une très forte disparité. Il est caractérisé par la prédominance des **grandes surfaces alimentaire, qui représentent 59,4 % des ventes de produits alimentaires en 2024** (hors restauration hors domicile)[8]. D'après Worldpanel by Numerator, les hypermarchés à eux seuls réalisant 33,7 % des ventes alimentaires et les supermarchés 28,3 %. La grande distribution est elle-même très concentrée. Toujours d'après Worldpanel by Numerator, la part de marché actuelle des quatre premières enseignes (E. Leclerc, Carrefour, Intermarché – les Mousquetaires, Coopérative U) est de 70 %. Si on ajoute les quatre suivantes (Auchan, Lidl, Aldi, Cora – Louis Delhaize), on atteint **98 % de part de marché pour 8 enseignes pour les produits de grande consommation et frais libre-service**. Ces grandes surfaces sont fortement dépendantes de **l'alimentation**, qui **représente près de 70 % du chiffre d'affaires des hypermarchés** en 2024.

La situation de ces trois maillons sur le marché de l'alimentation humaine en France peut ainsi être résumée par le tableau suivant :

[3] Agreste, recensement agricole 2020

[4] Insee-Ésane

[5] Observatoire Economique et financier des Coopératives du Haut Conseil de la Coopération Agricole

[6] Le statut des sociétés coopératives agricoles a été initialement défini par une loi du 10 septembre 1947. Il est actuellement régi par les articles L.521 à L.529 du code rural et de la pêche maritime.

[7] Insee focus, du 07/04/2020

[8] Insee, comtes du commerce – base 2020

Tableau 6

Concentration et dépendance au marché français de l'alimentation humaine des 3 maillons

Maillon	Nombre d'acteurs retenus	Poids de ces acteurs dans l'activité du maillon	Dépendance au marché de l'alimentation humaine en France*
Production agricole	390 000 fermes	100 % de la production agricole française	39 % de l'EBE de l'agriculture, y compris restauration hors foyer
Industrie agroalimentaire	331 entreprises grandes et intermédiaires	80 % de la valeur ajoutée agroalimentaire	70 % du chiffre d'affaires de l'agroalimentaire
Commerce alimentaire	9 enseignes de la grande distribution	63 % des ventes de produits alimentaires	70 % du chiffre d'affaires des hypermarchés

*Part de de l'alimentation humaine en France dans l'indicateur retenu (excédent brut d'exploitation ou chiffre d'affaires)

Source : estimations OFPM d'après Insee, Agreste et Worldpanel by Numerator, données 2018, 2019 ou 2020

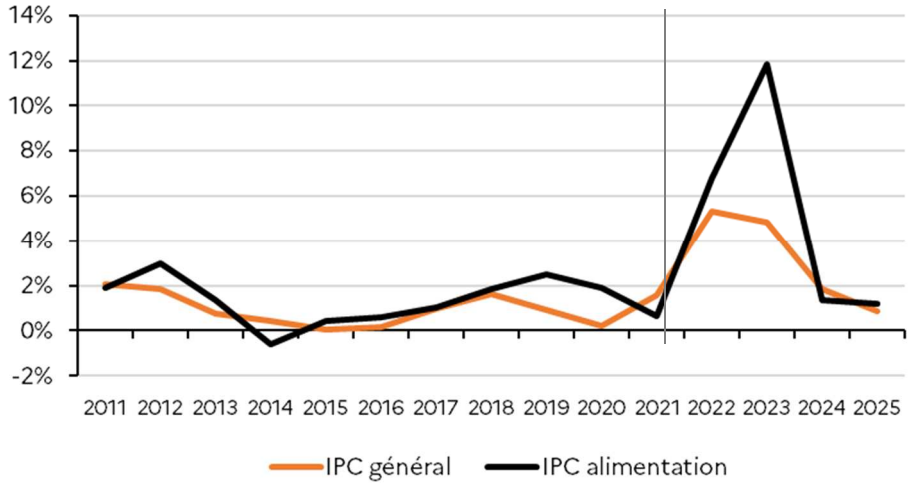
2. ENSEIGNEMENTS DES QUINZE PREMIERS RAPPORTS DE L'OBSERVATOIRE, PROBLÉMATIQUES DU RAPPORT 2026

Les travaux de l'Observatoire ont débuté en 2010. Ils éclairent deux périodes très différentes en termes d'inflation (Graphique 3). De 2010 à 2021, l'inflation est demeurée faible, avec un taux moyen annuel de 1,1 % pour l'indice général des prix à la consommation (IPC dans le graphique ci-dessous) et de 1,3 % pour l'alimentation[9].

Les années 2022 et 2023 se caractérisent par le retour d'une inflation à un niveau inconnu depuis 1985. L'inflation générale est ainsi d'environ 5 % en 2022 et en 2023. Elle est encore plus forte pour l'alimentation avec 7 % en 2022 et 12 % en 2023. 2024 semble marquer la fin de cette période d'inflation élevée qui a démarré fin 2021. En 2024, en moyenne, l'inflation générale a été de 2 % et de 1,3 % pour l'alimentation. En moyenne sur l'année 2025, l'inflation générale repasse sous le seuil des 1 %, tandis que l'inflation alimentaire reste à un niveau relativement stable en 2025 (1,2 %). Le niveau d'inflation semble ainsi revenir à son niveau pré-inflation.

Graphique 3

Inflation moyenne annuelle générale (IPC) et alimentaire depuis 2010 (en %)



Source : Insee, traitement OFPM

[9] Il s'agit d'ici d'inflation moyenne annuelle. Pour l'année n, l'inflation moyenne annuelle est égale à la variation entre la moyenne des indices mensuels de l'année n-1 et la moyenne des indices mensuels de l'année n.

Les principaux enseignements de l'Observatoire sont résumés ci-dessous. Ils sont d'abord ordonnés dans l'ordre chronologique, par période ou par année. Puis du général au particulier : pour chaque période ou par année, d'abord pour les prix et les marges brutes puis pour les marges nettes ; pour chaque type de marge, de l'amont vers l'aval, d'abord les enseignements transverses, puis par production, filière ou rayon.

Période de faible inflation

Sur la première période (2010-2021), marquée par une inflation réduite, l'Observatoire retient que, en cas de **choc sur les prix des produits agricoles**, les prix des produits alimentaires au consommateur restent relativement stables. Le choc amont est **d'abord amorti par la compression des marges brutes en aval**. C'est **souvent le maillon industriel** qui **subit la première compression**. La marge brute de la distribution peut toutefois diminuer rapidement également pour maintenir stable le prix au consommateur de produits emblématiques. Les maillons aval reconstituent ensuite progressivement leurs marges.

En 2022

Pour 2022, première année d'inflation marquée, **concernant les marges brutes,** l'Observatoire note que l'augmentation des prix agricoles s'est traduite par une progression de la part du coût de la matière agricole, tandis que l'aval a encore amorti le choc de prix au consommateur en comprimant ses marges brutes, mais davantage au niveau de la grande distribution cette fois.

Au niveau des marges nettes, en 2022 toujours, lorsque le coût de la matière première agricole a augmenté dans les produits alimentaires suivis par l'Observatoire, les résultats nets des **exploitations agricoles** concernées se sont également améliorés.

En aval, lorsque les marges brutes (qui couvrent les autres charges que la matière première agricole : énergie, emballages, salaires, services…) des **industries agroalimentaires** ou de la grande distribution se sont maintenues ou comprimées en 2022, limitant ainsi l'augmentation de prix au consommateur, leurs marges nettes ont également diminué. Avec toutefois quelques exceptions ou particularités sectorielles au niveau des industries agroalimentaires. Comme la progression de la marge nette de **l'abattage-découpe de poulet**, en lien avec l'épizootie d'influenza aviaire hautement pathogène. Ou la diminution de la marge nette de **l'industrie de la charcuterie** tandis que la marge brute du jambon cuit (environ 20 % de l'activité de la charcuterie) progresse. **Au niveau des GMS**, la marge nette 2022 diminue pour chacun des sept rayons enquêtés (boucherie, charcuterie, volailles, produits laitiers, fruits et légumes, marée et boulangerie-pâtisserie).

Il est important de noter que 2022 était par ailleurs la première année d'application de la non-négociabilité de la matière première agricole dans les relations commerciales entre les industries agroalimentaires et la grande distribution, introduite par la loi visant à protéger la rémunération des agriculteurs adoptée le 18 octobre 2021, dite « **Égalim 2** ».

En 2023

En 2023, au niveau des marges brutes, le **coût de la matière première** agricole a encore augmenté, à l'exception notable des céréales pour lesquelles il a diminué, en lien avec la forte baisse du prix du blé, et dans une moindre mesure de la viande ovine pour laquelle il est stable.

Les **marges brutes aval** qui avaient été comprimées ou étaient restées stables en 2022 ont, pour la plupart, progressé en valeur en 2023, pour atteindre parfois un niveau supérieur à ceux observés sur la période récente. Ces hausses de marges brutes aval sont à mettre en lien avec la progression des autres charges depuis fin 2021 (énergie, emballages, salaires, services…) qui sont financées par ces marges brutes.

Cette combinaison en 2023 de nouvelle progression du coût de la matière première et d'augmentation des marges brutes en aval, qui avaient été comprimées en 2022, explique pourquoi l'inflation alimentaire est très supérieure à l'inflation générale en 2023.

Au niveau des marges nettes, les résultats des exploitations agricoles sont le plus souvent en baisse même lorsque le coût de la matière première dans la décomposition du prix au détail a progressé (à l'exception des exploitations de production de lait de vache biologique). Pour les maillons expédition et transformation, la situation diffère selon les filières mais on observe que, malgré la progression des marges brutes, les marges nettes n'ont pas toujours progressé et restent souvent inférieures à leur niveau pré-inflation. Les marges nettes sont en diminution pour certaines, comme la charcuterie, le mareyage ou les industries de la viande, à l'exception de l'abattage-découpe de poulet[10], alors qu'elles sont en hausse pour les autres. Les marges nettes augmentent notamment pour la meunerie, l'aval de la meunerie et la fabrication de pâtes, qui bénéficient de la baisse du prix du blé. Toutefois, les marges nettes de la meunerie et de la boulangerie industrielle restent négatives malgré cette progression. **Au niveau de la GMS**, la marge nette 2023 de l'ensemble des sept rayons diminue, mais avec des évolutions différenciées selon les rayons. En effet, trois rayons voient leur marge nette augmenter (volailles, produits laitiers et boulangerie) alors qu'elle est en baisse pour quatre rayons (boucherie, charcuterie, fruits et légumes et marée).

En 2024

En 2024, au niveau des marges brutes, la baisse du **coût de la matière première** dans la décomposition du prix au détail se confirme pour la majorité des produits suivis, notamment pour les céréales, dont le prix diminue pour la deuxième année consécutive. La stabilité observée pour la viande ovine ne se poursuit pas : les prix repartent à la hausse, de même que pour la viande vitelline et les pommes de terre.

Au niveau des **marges brutes aval**, que ce soit pour l'expédition, la transformation ou la distribution, l'évolution est différente selon les produits, y compris au sein d'une même filière ou d'un même métier. Cela peut résulter de deux processus. D'une part, des péréquations de marges peuvent être opérées entre produits, afin de réduire l'impact des augmentations de prix sur les volumes vendus, en diminuant les marges sur les produits dont les ventes sont plus sensibles aux variations de prix et en les compensant cette perte de marge par une augmentation de la marge sur des produits dont les ventes sont moins sensibles aux variations de prix. Ces évolutions différenciées peuvent aussi résulter de stratégies d'économie d'échelle, la diminution des marges permettant alors le maintien de volumes produits et/ou vendus avec une optimisation des facteurs de production (meilleure dilution des coûts fixes notamment).

Les données dont nous disposons maintenant pour les marges brutes en 2025 et les marges nettes en 2024 nous permettent dans le rapport 2026 de prolonger l'analyse de la période d'inflation récente, en s'interrogeant sur l'issue de ce cycle inflationniste : sommes-nous revenus ou non à une situation comparable à la période pré-inflation et l'évolution a-t-elle été comparable dans l'ensemble des produits et filières suivies par l'Observatoire ?

[10] En raison d'une offre inférieure à la demande due à l'influenza aviaire.

Encadré 3

Problématiques du rapport 2026

À partir des résultats disponibles de marges nettes pour 2024 et de marges brutes pour 2025, et en tenant compte des situations particulières à chaque filière, **ce rapport 2026 tente de répondre à deux problématiques :**

Problématique pour l'analyse des comptes 2024 (marges nettes) :

- Comment la diminution du coût de la matière première dans la décomposition du prix au détail observée pour la majorité des produits en 2024 s'est-elle traduite au niveau du revenu des exploitations agricoles ?
- Quel impact ont eu les évolutions contrastées des marges brutes aval sur les marges nettes ? Ont-elles progressé et retrouvé leur niveau de la période pré-inflation ? Quels écarts entre productions, filières, rayons ?

Problématique pour la décomposition des prix 2025 (marges brutes) :

- Comment le coût de la matière première dans la décomposition du prix au détail évolue-t-il pour les différents produits alimentaires ? La baisse observée pour la majorité des produits se poursuit-elle ?
- Comment les marges brutes aval évoluent-elles pour les différents produits alimentaires en 2025, après avoir connu des trajectoires contrastées ?
- Quels écarts entre produits, filières ?

Les notes de résultats par filière du point 4 de cette synthèse présentent les éléments clés de réponse à ces deux problématiques pour chaque filière et les illustrent par des graphiques centrés sur une période de 4 ou 5 ans autour du retour de l'inflation (2020-2024 pour les marges nettes, 2020-2025 pour les marges brutes). Les synthèses transverses par maillon sur les marges brutes (point 5) et les marges nettes (point 6) sont aussi structurées autour de la réponse à ces problématiques.

3. ÉLÉMENTS DE CONTEXTE DEPUIS LA VAGUE INFLATIONNISTE DE 2022 ET 2023

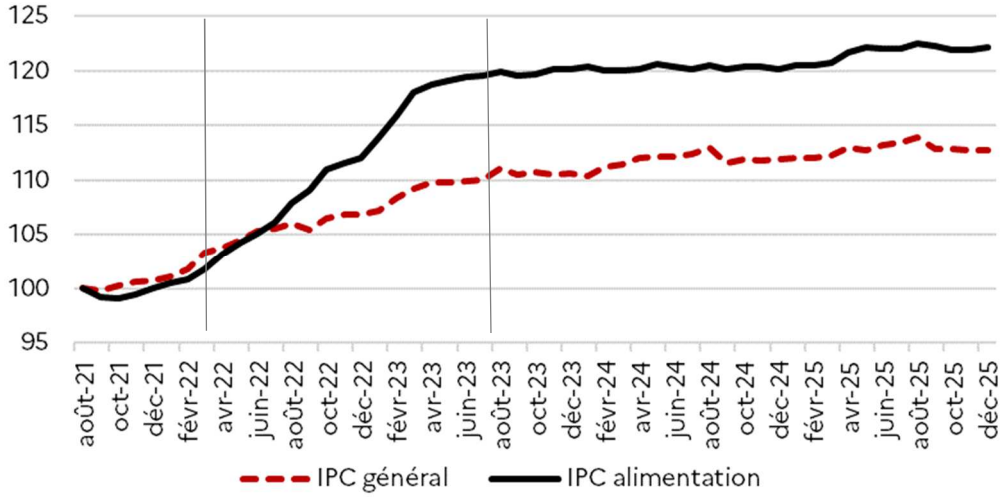
3.1. Évolution des prix et des charges le long de la chaîne alimentaire

En France, **l'inflation** alimentaire est nettement supérieure à l'inflation générale depuis l'automne 2021. C'est surtout entre février 2022 et mars 2023 que la progression des prix alimentaires est supérieure à celle de l'indice général des prix. Cela correspond pratiquement à la période pendant laquelle l'Observatoire note que l'augmentation des prix agricoles s'est traduite par une progression de la part du coût de la matière agricole, tandis que l'aval a une fois encore amorti le choc de prix au consommateur en comprimant ses marges brutes (cf. supra). Depuis mars 2023, l'inflation alimentaire retrouve une évolution plus modérée, semblable à celle à la période pré-inflation. Un léger sursaut est néanmoins observé au printemps 2025. Le ralentissement de l'inflation générale est moins net, mais 2025 semble marquer une stabilisation.

La période 2023-24, au cours de laquelle l'indice des prix alimentaires se stabilise, se caractérise par l'augmentation des marges brutes des maillons aval. Ces marges brutes progressent à partir de 2023, afin de faire face à l'augmentation que les charges ont connue pendant la vague inflationniste, qui a notamment touché l'énergie, les emballages et les salaires. Dans le même temps le coût de la matière première diminue pour la plupart des produits, même si l'on observe des contrastes entre les filières.

Graphique 4

Indice des prix, général et pour l'alimentation, en France depuis l'automne 2021 (base 100 en août 2021)



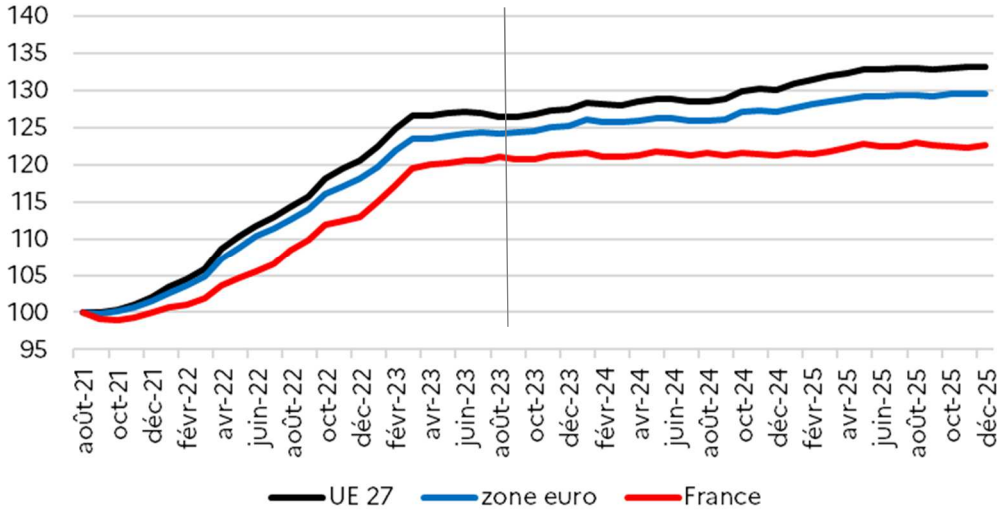
Source : Insee, traitement OFPM

Lecture : avec une valeur initiale de 100 en août 2021 pour chacun, les indices de prix à la consommation sont, en décembre 2025, de 113 pour l'indice général des prix et de 122 pour l'alimentation.

Les prix alimentaires augmentent moins en France que dans le reste de l'Europe sur la période étudiée. Cette différence est surtout sensible entre les mois d'août 2021 et mars 2023 : entre août 2021 (pré-inflation) et mars 2023, l'indice des prix alimentaires passe ainsi de 100 à 119 en France, 124 dans la zone euro et 126 dans l'UE à 27. Depuis le ralentissement de l'inflation au deuxième trimestre 2023, l'augmentation des prix alimentaires en France est inférieure à celle de l'UE : + 2 points d'indice en France entre mars 2023 et décembre 2025, contre + 6 points d'indice pour la zone euro et + 7 points d'indice pour l'UE à 27. L'écart continue donc de se creuser entre l'évolution des prix alimentaires entre la France et le reste de l'Europe.

Graphique 5

Évolution des indices de prix alimentaires dans l'Union Européenne depuis l'automne 2021 (base 100 en août 2021)



Source : Eurostat, traitement OFPM

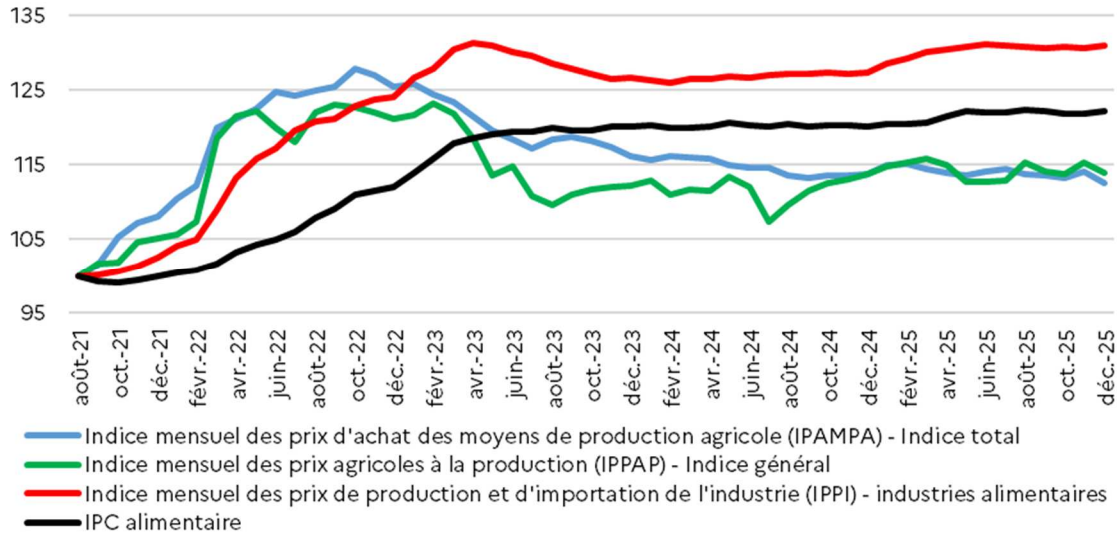
(IPCH = indice des prix à la consommation harmonisé au niveau européen)

Lecture : avec une valeur initiale de 100 en août 2021 pour chacun, les indices de prix harmonisés à la consommation pour l'alimentation sont, en décembre 2025, de 123 pour la France, 130 pour la zone euro et 133 pour l'UE à 27.

Pour éclairer les **évolutions de prix le long de la chaîne alimentaire en France**, il est possible de comparer l'évolution en France des indices de prix aux principaux stades de cette chaîne alimentaire : prix des intrants agricoles (IPAMPA), prix des produits agricoles (IPPAP), prix des produits de l'industrie agroalimentaire vendus au commerce (IPPI), prix de vente de produits alimentaires au consommateur (IPC).

Graphique 6

Prix aux différents stades en France depuis l'automne 2021 (base 100 en août 2021)



Source Insee, traitement OFPM

(IPAMPA = indice des prix d'achat des moyens de production agricole, IPPAP = indice des prix des produits agricoles à la production, IPPI = indice de prix de production et d'importation dans l'industrie, IPC produits alimentaires = indice de prix à la consommation alimentation hors boissons)

Lecture : avec une valeur initiale de 100 en août 2021 pour chacun et des évolutions très différentes, les indices de prix aux différents stades sont, en décembre 2025, de 113 pour les intrants agricoles (IPAMPA), 114 pour les produits agricoles (IPAP), 131 pour les produits des industries alimentaires (IPPI) et 123 pour les produits alimentaires au consommateur (IPC).

Les prix agricoles sont soumis à la plus grande volatilité sur la période étudiée, avec de nombreuses augmentations et diminutions d'amplitude et de durée variables, sous la forte influence du prix des céréales. **Les prix de vente en aval,** d'abord des industries alimentaires au commerce, puis du commerce au consommateur, connaissent une évolution plus régulière et de plus faible amplitude. On observe également un décalage dans le temps de la propagation du choc de prix de l'amont (IPAMPA et IPPAP) vers l'aval (IPPI puis IPC). En effet, si les prix des produits et des moyens de production agricoles atteignent leur maximum entre les mois d'octobre 2022 et février 2023, ce n'est le cas qu'en avril 2023 pour les prix des produits industriels agroalimentaires, qui refluent légèrement ensuite, et en août 2023 pour les prix au consommateur sans observer de diminution ensuite. Ce constat vient corroborer la règle qui se dégage du suivi de la formation des prix et des marges au cours de quinze années de fonctionnement de l'Observatoire : les chocs de prix en amont (des produits agricoles, de la pêche ou de l'aquaculture) sont amortis par l'aval, d'abord par l'industrie, puis par la distribution, avec une reconstitution progressive des marges aval lorsque le coût de la matière première diminue.

L'augmentation des prix dans les chaînes de valeur a commencé en France à l'automne 2021, avec celle des matières premières, provoquée par la reprise économique mondiale post-Covid.

L'augmentation du prix des matières premières s'est d'abord transmise aux intrants agricoles (engrais, énergie notamment) et aux produits agricoles (oléagineux et céréales dans un premier temps, donc aliments pour le bétail, puis produits animaux). La hausse des prix s'est accentuée à partir de février 2022 avec le début de l'invasion de l'Ukraine par la Russie.

L'évolution globale des prix agricoles (IPPAP) cache cependant de grandes disparités dans les dynamiques de prix, notamment entre grandes cultures et élevage. Pour l'élevage, la progression est intervenue plus tard et a été plus progressive. Le prix des céréales (et des oléoprotéagineux) a diminué en 2023 et en 2024, ce qui n'est pas le cas des autres productions agricoles.

Pour essayer de caractériser l'évolution globale des prix agricoles entre août 2021 et décembre 2025, il faut considérer au moins 7 phases différentes sur cette période de 3 ans et 5 mois. Ce qui met en évidence la forte volatilité des prix agricoles sur cette période, au moins pour les grandes productions qui contribuent pour beaucoup à l'indice global (céréales en premier lieu). D'abord une phase de cinq mois de progression, similaire à celle que connaissent les intrants, de septembre 2021 à janvier 2022. Puis une phase courte de forte accélération de quatre mois, à nouveau similaire à celle des intrants, entre février et mai 2022. Puis onze mois de forte volatilité, marquée par des fluctuations à la hausse et à la baisse, autour d'une moyenne plutôt stable, entre juin 2022 et février 2023, alors que les intrants renchérissent toujours. Les prix des produits agricoles diminuent ensuite entre mars et août 2023, comme ceux des intrants. Ils augmentent ensuite entre août 2024 et mars 2025, alors que le prix des intrants poursuit sa baisse. En 2025, les prix des produits agricoles et des intrants fluctuent légèrement autour d'une moyenne stable. L'année 2025 s'achève sur un recul du prix des produits agricoles et des intrants.

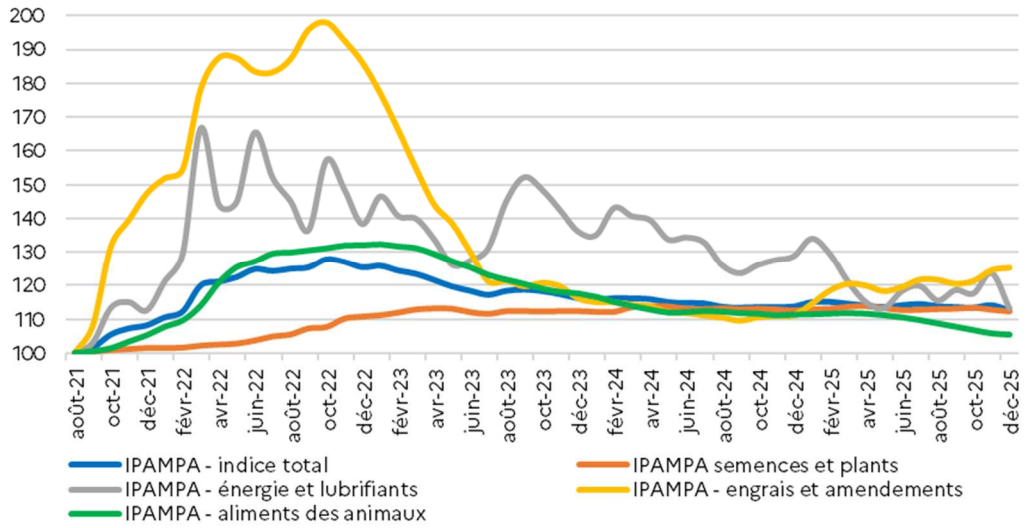
L'évolution des prix de vente industriels des IAA peut se caractériser en 4 phases. Leur progression commence dès l'automne 2021, comme celle des prix agricoles, avec un rebond moindre en février 2022, et dure 21 mois jusqu'en mai 2023. La tendance s'inverse à partir de juin 2023, avec une diminution jusqu'en janvier 2024. Les prix de vente des IAA restent ensuite quasiment stables pendant toute l'année 2024. Enfin, les prix de vente des IAA progressent à nouveau sur les 6 premiers mois de 2025, avant de se stabiliser à un niveau élevé.

L'augmentation des prix au consommateur peut quant à elle se caractériser en seulement deux phases. Tout d'abord, une progression sensible, bien que décalée dans le temps et de moindre ampleur que pour les prix de vente industriels, s'observe de décembre 2021 à mars 2023 ; puis une hausse très modérée d'avril 2023 à décembre 2025.

Concernant les charges, pour l'agriculture, ce sont les engrais et amendements qui subissent les plus fortes hausses, entre août 2021 et octobre 2022, avant de diminuer jusqu'à décembre 2024, puis d'augmenter à nouveau au cours de l'année 2025. Cette progression est cependant plus que compensée par la diminution du prix de l'énergie (électricité et carburant en particulier) et des aliments pour animaux (surtout pour les bovins). Au cours de l'ensemble de la période observée, le poste énergie et lubrifiants connait des fluctuations importantes tant à la hausse qu'à la baisse.

Graphique 7

Prix des intrants agricoles depuis l'automne 2021 (base 100 en août 2021)



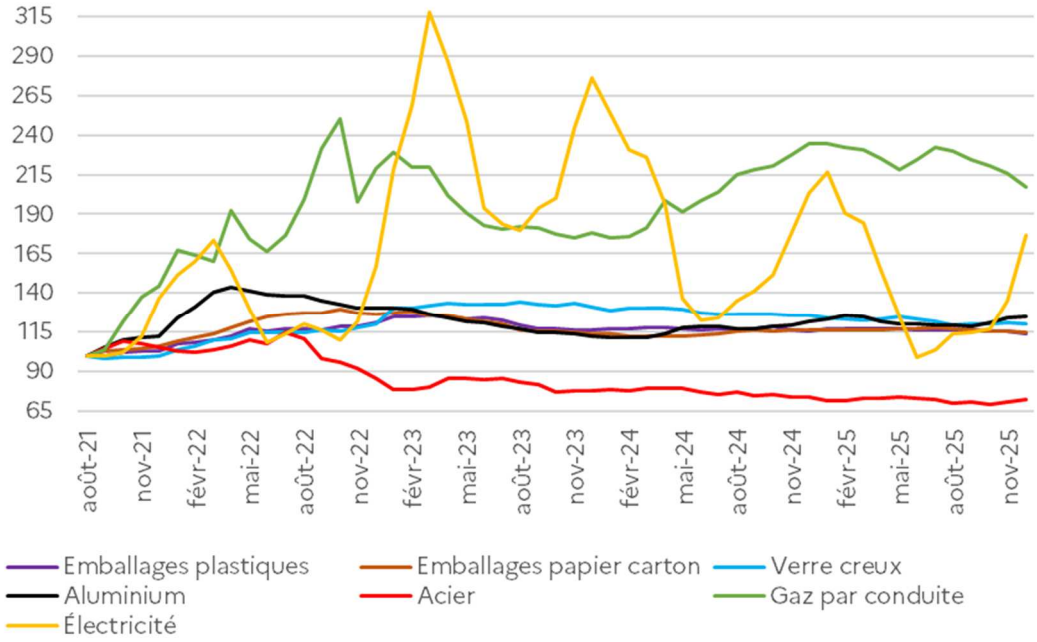
Source : Insee, traitement OFPM

Lecture : avec une valeur initiale de 100 en août 2021 pour chacun et des évolutions très différentes, les indices de prix des intrants agricoles sont, en décembre 2025, de 113 pour l'indice général, 112 pour les semences et plants, 113 pour l'énergie et les lubrifiants, 125 pour les engrais et amendements et 105 pour les aliments des animaux.

En aval de l'agriculture, le prix des intrants, de l'énergie surtout, mais également des emballages, ont fortement progressé même si les dynamiques d'évolution ne sont pas identiques, avec notamment une très forte volatilité pour l'énergie.

Graphique 8

Prix des intrants industriels depuis l'automne 2021 (base 100 en août 2021)



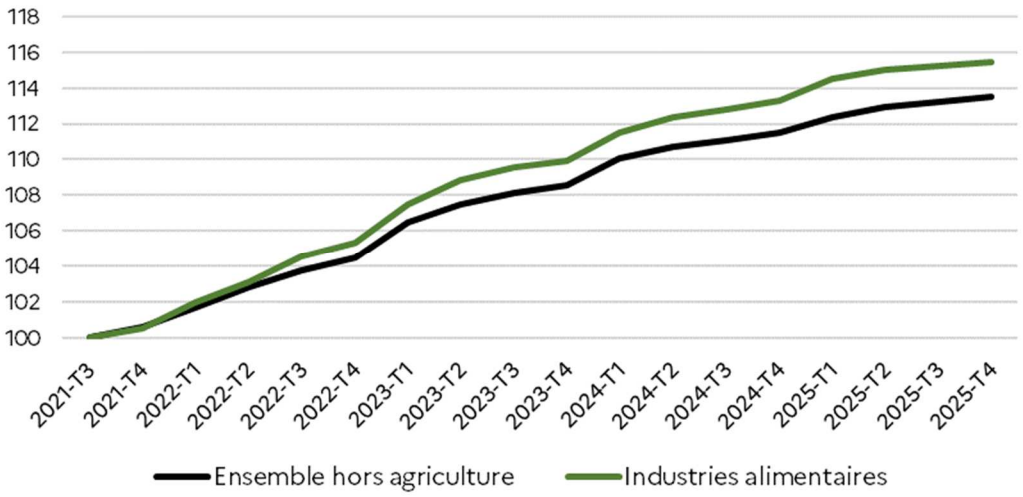
Source : Insee (IPPI France pour le marché français), traitement OFPM

Lecture : avec une valeur initiale de 100 en août 2021 pour chacun et des évolutions très différentes, les indices de prix des intrants industriels sont, en décembre 2025, de 114 pour les emballages plastiques, 115 pour les emballages en papier ou carton, 121 pour le verre creux, 125 pour l'aluminium, 72 pour l'acier, 207 pour le gaz et 177 pour l'électricité.

Les salaires ont également progressé sur la période 2021-2025, davantage dans l'industrie alimentaire que dans l'ensemble des secteurs hors agriculture.

Graphique 9

Salaires dans l'agroalimentaire et dans l'ensemble des secteurs (hors agriculture), base 100 au troisième trimestre 2021



Source : Insee, traitement OFPM

Lecture : avec une valeur initiale de 100 au troisième trimestre 2021 pour chacun, les indices trimestriels des salaires sont au quatrième trimestre 2025 de 114 pour l'ensemble hors agriculture et de 115 pour l'industrie alimentaire.

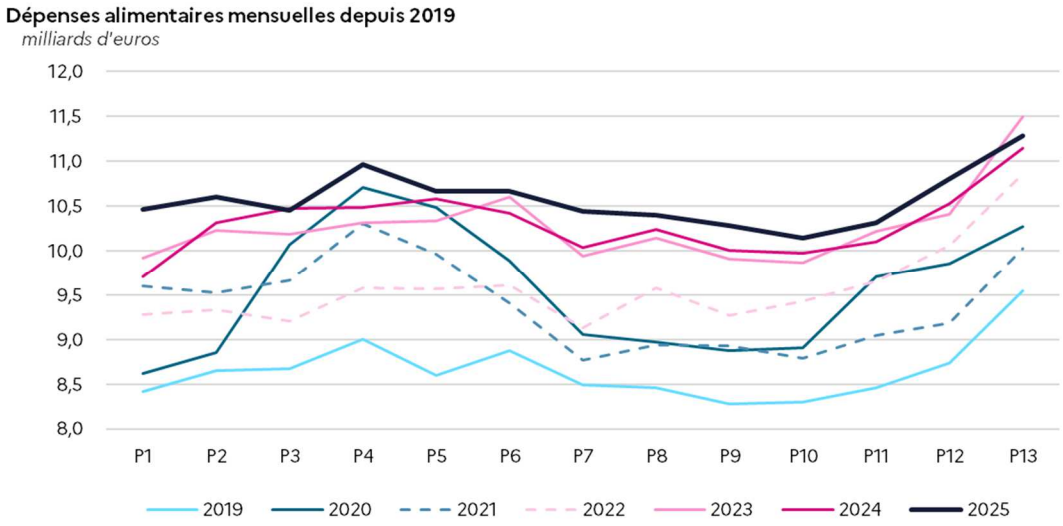
3.2. Quelques éléments sur l'impact de l'inflation sur la consommation alimentaire

La part de l'alimentation dans le budget des ménages est de 20 %, chiffre stable depuis la fin des années 1990. L'affectation de cette dépense alimentaire est cependant en évolution, avec une part de plus en plus importante attribuée aux dépenses hors domicile, qui passent de 13 % en 1990 à 34 % en 2024.

En 2025, après une année 2024 stable, **les dépenses** alimentaires des ménages français atteignent un niveau record. En valeur, elles sont en augmentation par rapport à celles de 2024 (+ 3 %). Elles sont supérieures de 22 % à celles de 2019 (avant crise du Covid) et de 13 % à celles de 2021 (pré inflation).

Graphique 10

Dépenses alimentaires en France de 2021 à 2025 (milliards d'euros)



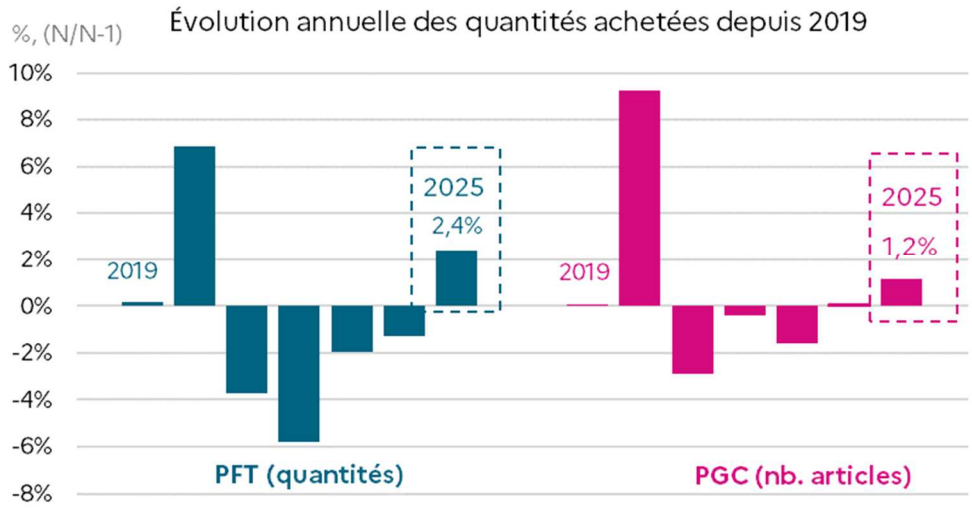
Source : Worldpanel by Numerator, traitement FranceAgriMer

Par rapport aux deux années inflationnistes (2022 et 2023), les dépenses en valeur de **Produits de Grande Consommation, avec code barre et à poids fixe (PGC)** ont continué à augmenter en 2025, après la reprise débutée en 2024. Elles sont supérieures à celles de 2024 (+ 2 %) et à celles de 2021 (+ 17 %). Les dépenses en **Produits Frais Traditionnels, à poids variable (PFT)** ont quant à elles progressé de 3 % en 2025, alors qu'elles étaient restées stable en 2024 (- 0,1 %). Par rapport à 2021, elles sont également en progression (+ 3 %).

Les quantités achetées en 2025 augmentent par rapport à 2024. Cette hausse concerne les PFT (+ 2,4 %) et les PGC (+ 1,2 %). L'année 2025 est marquée par une reprise des achats en volume, ce qui n'avait plus été observé depuis 2020. Les volumes achetés avaient notamment pâti du contre-effet post-Covid et de la forte inflation, ayant entrainé une baisse des volumes achetés de 2021 à 2023.

Graphique 11

Evolution des quantités achetées par catégorie de produits alimentaires en France de 2019 à 2025 (évolution par rapport à la même période de l'année précédente)

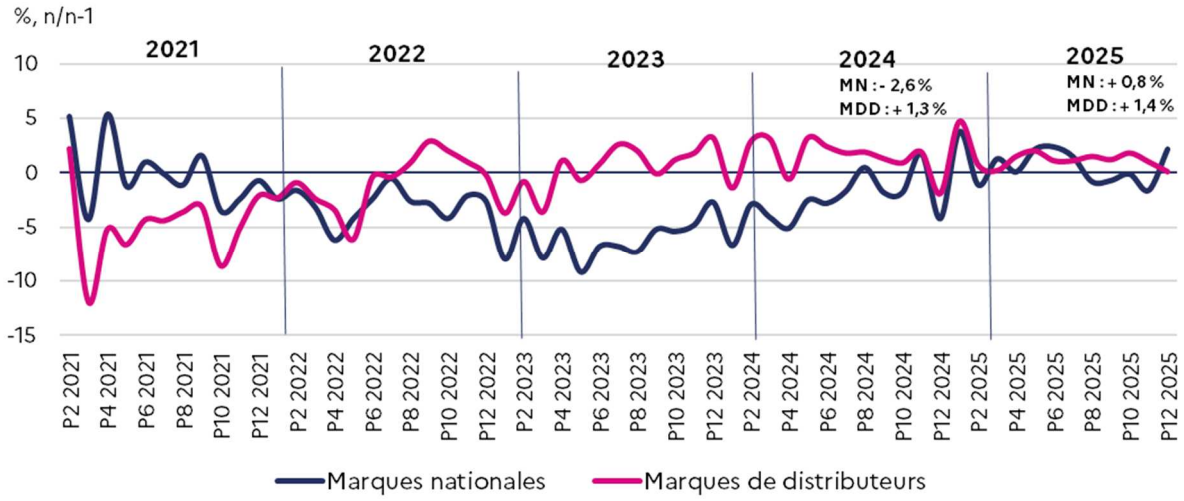


Source : Worldpanel by Numerator, traitement FranceAgriMer

En 2025, pour la première fois depuis 2022, les volumes **d'achats de PGC de marques nationales** redeviennent positifs (+ 0,8 %), traduisant une revalorisation des achats de la part des ménages français. Quant à eux, les volumes d'**achats de PGC de marques de distributeurs** continuent globalement de progresser (+ 1,4 %), dans le prolongement des tendances des années précédentes.

Graphique 12

Quantités achetées de PGC en GMS par type de marques en France de 2021 à 2024 (évolution par rapport à la même période de l'année précédente)



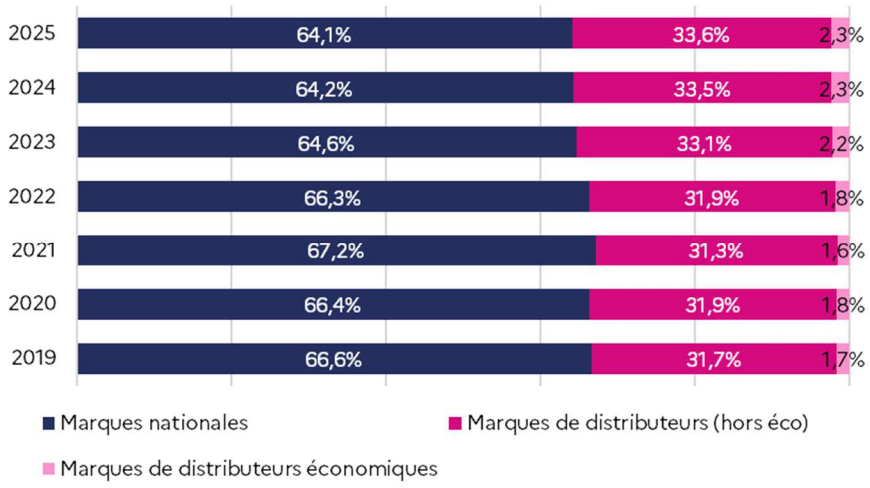
Source : Circana, traitement FranceAgriMer

Lecture : pour la deuxième période de 2021 (P2 2021), les quantités achetées de PGC de marques nationales sont supérieures de 5 % à celles de la même période de 2020. Toujours pour P2 2021, les quantités achetées de PGC de marques de distributeurs sont supérieures de 2 % à celles de la même période de 2020.

En 2025, les **achats de PGC de marques nationales** sont toujours largement majoritaires (64 %), devant les produits de marques de distributeurs (36 %, y compris économiques). Cependant, depuis 2019, les achats de produits de marques de distributeurs sont en hausse (+ 2,5 points de pourcentage). Cette progression est plus marquée en 2023, début de la période de forte inflation. Cette évolution est liée à un report de consommation des ménages des marques nationales vers les marques de distributeurs, y compris vers les marques de distributeurs économiques.

Graphique 13

Répartition du chiffre d'affaires par type d'achats, marque nationale, marque de distributeurs et marque de distributeurs économique en GMS (en %)

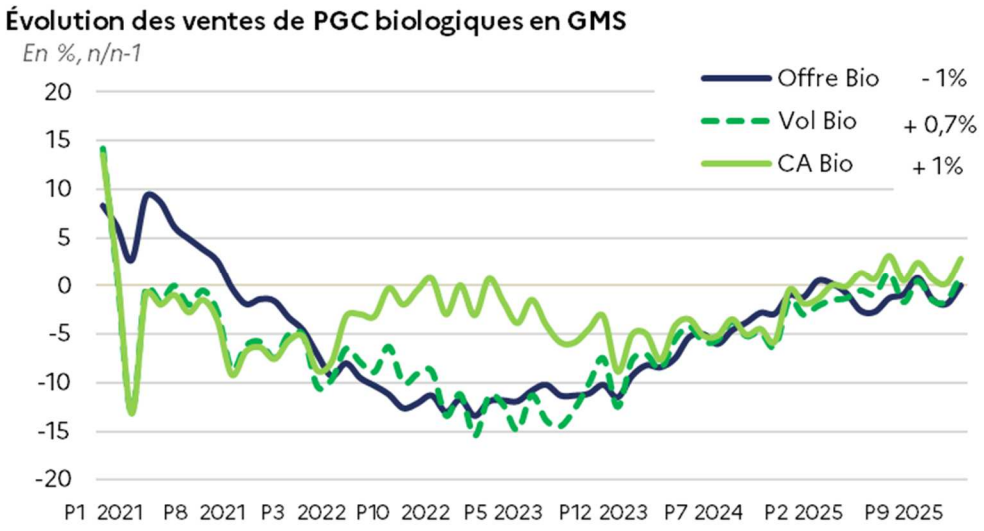


Source : Circana, traitement FranceAgriMer

Pour les produits biologiques vendus en GMS, après quatre années de recul des **volumes** achetés de PGC bio, l'année 2025 confirme la tendance observée en 2024 (baisse moins importante des volumes) et semble se stabiliser (- 1 %). L'offre de produits biologiques en magasin suit la même évolution, avec un nombre de références en magasins en très léger recul (- 1 %). Quant **au chiffre d'affaires**, il suit la même tendance et affiche même une légère progression (+ 1 % en moyenne). L'année 2025 marque un premier pas vers le retour du bio dans les achats des ménages français.

Graphique 14

Offre, quantités achetées et chiffre d'affaires pour les produits biologiques vendus en grandes et moyennes surfaces (évolution par rapport à la même période de l'année précédente)



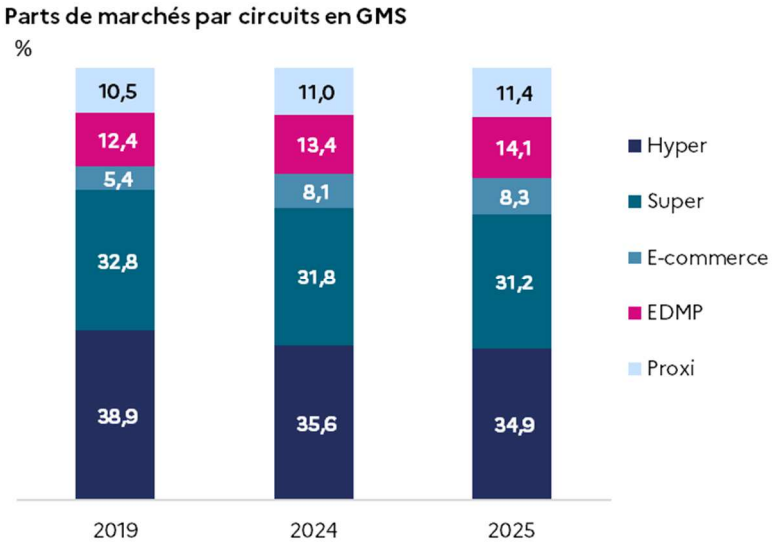
Source : Circana, traitement FranceAgriMer

Lecture : pour la première période de 2021 (P1 2021), l'offre bio (en nombre de références) augmente de 8 % par rapport à la même période de 2020. Toujours pour P1 2021, le chiffre d'affaires et le volume vendus augmentent de 14 % par rapport à P1 2020 (les deux courbes chiffre d'affaires et volume se superposent exactement entre P1 2021 et P3 2021).

Pour les **circuits de distribution**, si les hypermarchés et supermarchés restent les plus importants avec 66,1 % des achats captés (hors circuits spécialisés), ils sont également les deux seuls circuits qui perdent des parts de marchés (respectivement - 4 et - 1 points *vs*. 2019). Ces parts sont principalement captées par l'e-commerce (+ 2,9 points), les enseignes à dominante marques propres (+ 1,7 point) et les magasins de proximité (+ 0,9 point).

Graphique 15

Évolution des parts de marché des différents circuits de distribution en GMS entre 2019 et 2025



Source : Circana, traitement FranceAgriMer

4. SYNTHÈSE DES RÉSULTATS RÉCENTS PAR FILIÈRE

Les dix notes de résultats suivantes, présentées dans l'ordre des sections filières du rapport, ont pour but de synthétiser les réponses pour chaque filière aux deux problématiques du rapport. Sans être exhaustives, ces fiches suivent un plan précis qui constitue une trame identique pour chaque fiche :

- Une entrée par des éléments clés pour éclairer le fonctionnement de la filière ainsi que les modélisations qui sont faites dans les travaux de l'Observatoire ;
- Des éléments clés tels que le poids de la filière, suivi de sa situation en termes d'autosuffisance avec le taux d'auto-approvisionnement ou la place de la France sur le marché mondial ;
- Enfin, des aspects techniques et commerciaux qui sont pris en compte dans nos modèles. Notamment le processus de transformation de la matière première agricole en produit alimentaire qui peut nécessiter de prendre en compte les rendements de transformation et éventuels coproduits obtenus ;
- Un rappel des enseignements précédents avec les caractéristiques de la filière par rapport aux évolutions généralement observées ;
- Les points clés quant à la réponse de la filière aux problématiques.
- Les réponses pour la filière aux deux problématiques rappelées au point 2 de la synthèse, en illustrant les points clés à l'aide de graphiques centrés sur les périodes 2020-2024 pour les marges nettes et 2020-2025 pour les marges brutes.

Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2026 de l'Observatoire pour la filière

Viande porcine et charcuterie

Éléments clés

Poids de la filière et acteurs

- La France est le 3e producteur européen de viande porcine.
- Environ 8 000 exploitations porcines de viande porcine en France qui regroupe leur offre pour 90 % en 31 organisations commerciales de producteurs ou coopératives.
- 30 abattoirs traitent en France concentrent 94 % des porcs charcutiers abattus à l'échelle nationale.
- Les produits de charcuterie représentent trois quarts de la consommation de porc des français.

Taux d'auto-approvisionnement de la filière

- Taux d'auto-approvisionnement = ratio production/consommation : La France est autosuffisante (avec un taux d'auto-approvisionnement d'environ 101 %)

Caractéristiques de la filière en lien avec les travaux de l'Observatoire

- Le maillon industrie d'abattage-découpe puis de 2e transformation (charcuterie) permet de traiter la carcasse pour la vendre sous différentes formes de produits. 75 % de la viande est issue de la partie longe de l'animal.
- Forte volatilité du prix du porc dont les marchés locaux comme internationaux sont très peu régulés.

Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer à la section 1 du chapitre 3 du Rapport 2026 de l'Observatoire.

Enseignements 2010 – 2023 de l'Observatoire

<u>De 2010 à 2021, période d'inflation modérée</u> (1,3 % par an en moyenne pour l'alimentation) :

Transverse pour les marges brutes : les chocs de prix agricoles sont le plus souvent amortis par l'aval, en général d'abord par la transformation, pour limiter la hausse de prix au consommateur, en comprimant les marges, qui sont ensuite reconstituées progressivement.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : La filière porcine illustre parfaitement ces observations.

<u>En 2022, année de forte reprise d'inflation</u> (7 % pour l'alimentation), d'abord au niveau des matières premières en général et agricoles en particulier :

Transverse pour les marges brutes : la part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; l'aval a encore amorti, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : contrairement à la tendance générale, la transformation reconstitue ses marges brutes. La GMS reconstitue partiellement ses marges brutes pour la longe et les comprime à nouveau pour le jambon.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : 2022 est le meilleur résultat des éleveurs de porc depuis 2010. En revanche, la 1e transformation voit ses marges nettes baisser de moitié (pour arriver à 2 centimes par kg/carcasse traitée). La 2e transformation rencontre également une baisse forte de son résultat net par rapport à 2021 (- 60 %).

<u>En 2023, deuxième année de forte inflation</u> (13% pour l'alimentation) :

Transverse pour les marges brutes : Le coût de la matière première continue à augmenter de manière générale. A l'inverse, les marges brutes ont, pour la plupart, progressé en valeur en 2023. Ces hausses sont à mettre en lien avec la progression des autres charges depuis fin 2021 (énergie, emballages, salaires, services…).

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : Hausse du coût entrée-abattoir pour la filière porcine, entraînant une hausse de la part du coût de la matière première dans tous les produits suivis. L'aval (industrie – GMS), parfois agrégé, voit ses marges brutes augmenter, sauf sur le rôti de porc en 2023. Pour la charcuterie, seule la GMS voit sa marge brute baisser en 2023 sur le jambon cuit libre service (LS). Mécaniquement, tous les prix au détail des produits suivis ont augmenté en 2023.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : Baisse du RCAI des exploitations porcines spécialisées, en lien avec des subventions exceptionnelles obtenues l'année précédente. L'activité d'abattage-découpe était déficitaire en 2023. Pour les entreprises de charcuterie-salaison le RCAI baisse également. Enfin, il y a une dégradation du taux de marge nette (RCAI/chiffre d'affaires) du rayon boucherie et charcuterie.

Points clés 2024-2025

Marges nettes 2024 :

- Le coût de la matière première, les marges brutes en aval et donc le prix de vente au détail diminuent en 2024 sauf pour la longe ;
- Le résultat courant des exploitations porcines (source RICA) diminue par rapport à 2023 ;
- En 2024, l'abattage-découpe de viande porcine voit le coût d'achat porcin baisser alors que son produit augmente, ce qui permet d'améliorer la marge nette, qui redevient positive ;
- Pour la charcuterie, la marge nette de l'industrie progresse après avoir atteint son niveau le plus bas en 2023 sur l'ensemble de l'activité bien que la marge brute industrielle sur le jambon cuit diminue très légèrement ;
- Pour la GMS, la marge nette pour le rayon boucherie se détériore à nouveau tandis qu'elle progresse pour le rayon charcuterie après deux années de baisse (la charcuterie est le premier rayon contributeur de marge nette pour la GMS).

Marges brutes 2025 :

- Malgré la baisse générale du coût de la matière première agricole, les évolutions des marges brutes des maillons aval sont différentes selon le produit. Cependant, les marges brutes aval (industrie et GMS) ont progressé dans l'ensemble.

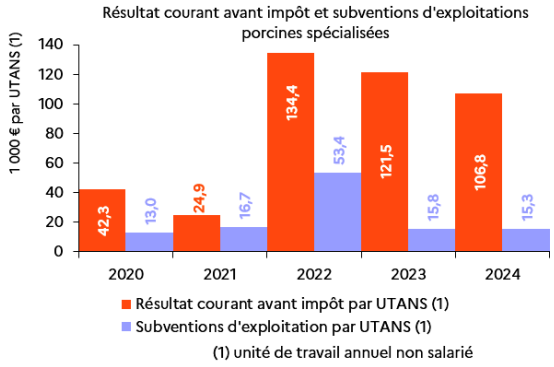
Synthèse des résultats au vu des problématiques étudiées dans le rapport 2026

1/ Quel est l'impact des évolutions des marges brutes 2024 sur les marges nettes 2024 ?

MAILLON PRODUCTION AGRICOLE

Contexte marge brute : La part et la valeur de la MPA baissent pour tous les produits suivis.

Lecture marge nette : Le résultat courant avant impôt (RCAI) des exploitations porcines diminue par rapport à 2023.



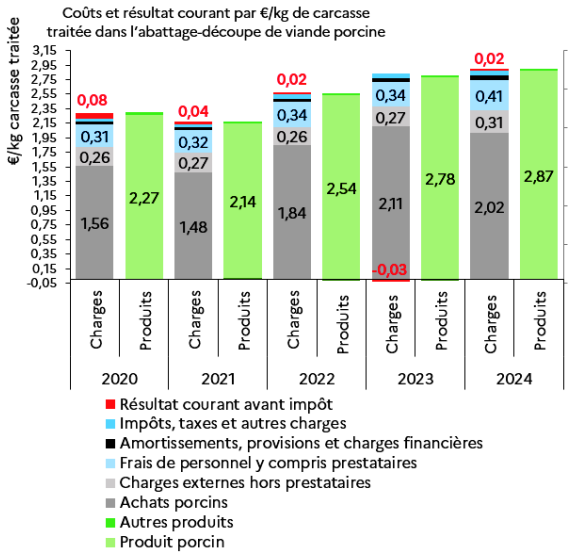
Source : OFPM, d'après RICA (SSP)

MAILLON TRANSFORMATION

1re transformation (abattage-découpe)

Contexte marge brute : Elles ont augmenté sur tous les produits suivis.

Lecture marge nette : Elle redevient positive pour la 1re transformation en 2024.

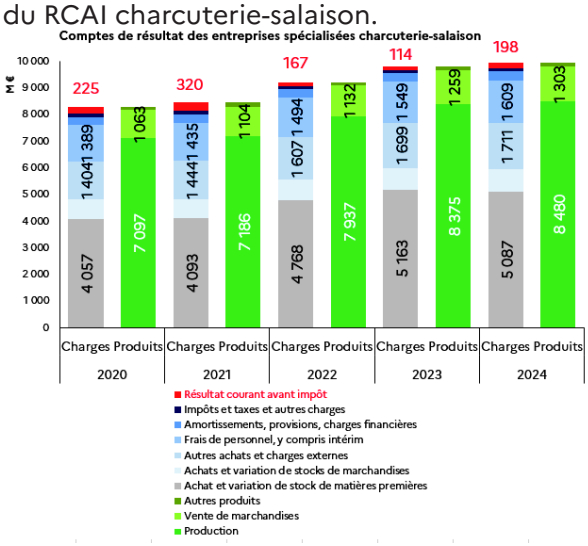


Sources : FranceAgriMer, indicateur trimestriel de gestion

2e transformation (charcuterie-salaison)

Contexte marge brute : Elle diminue légèrement sur le jambon.

Lecture marge nette : Il y a une augmentation du RCAI charcuterie-salaison.



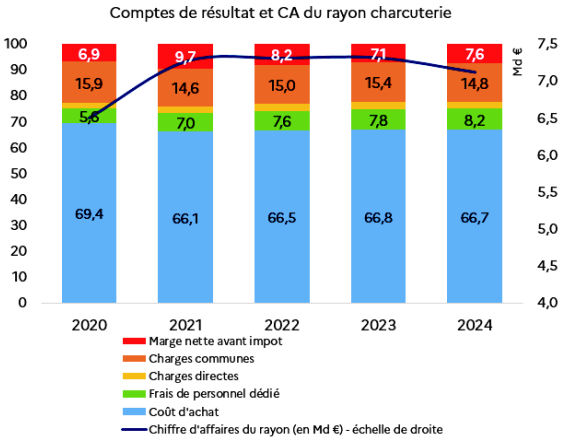
Sources : Banque de France pour FranceAgriMer, Inaporc et FICT

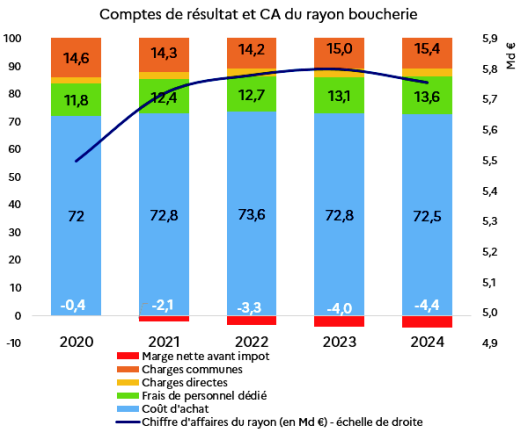
MAILLON DISTRIBUTION

2/ Après une augmentation du coût de la MPA observées en 2023 et sa diminution en 2024, quelle évolution en 2025 ? Observe-t-on des progressions de marges brutes aval en 2025 ?

Contexte marge brute : La marge brute de la grande distribution augmente sur la longe et la côte de porc, mais pas sur le jambon.

Lecture marge nette : Progression de la marge nette du rayon charcuterie malgré une diminution du chiffre d'affaires. La marge nette est traditionnellement négative sur le rayon boucherie [10] et positive pour le rayon charcuterie [11] (1re contributeur de marge nette des 7 rayons suivis)

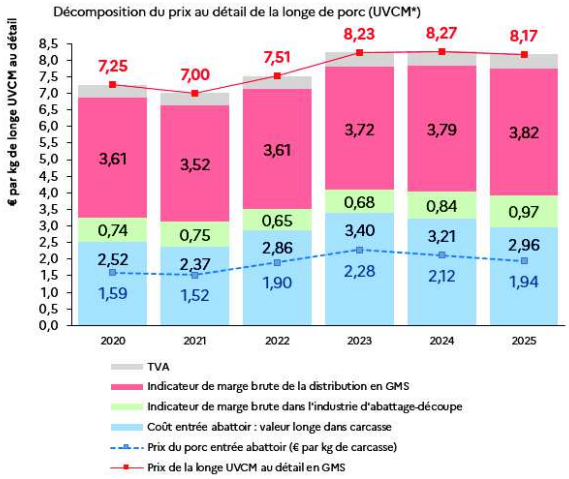




Sources : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

Longe de porc UVCM [12]

Lecture : Le coût de la matière première diminue à nouveau, suivant la baisse de la valorisation du porc entrée-abattoir. Les marges brutes GMS et transformation ont augmenté. La transformation a une marge brute plus faible lorsque le conditionnement est réalisé en magasin par la GMS (voir UVCM*).

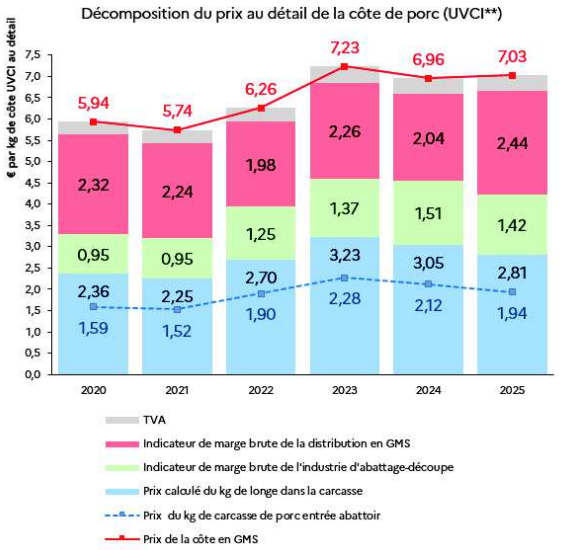


Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee et Kantar WorldPanel

10. Le rayon boucherie comprend la viande fraîche, hors volaille, crue ou peu élaborée, vendue en libre-service (UVCI et UVCM) ou à la coupe.
11. Le rayon charcuterie comprend les jambon cuits (de porc ou de volaille) et les épaules vendues en libre-service (UVCI et UVCM) ou à la coupe, ainsi que les produits élaborés à base de porc ou de volaille.
12. UVCM : produit final préparé en atelier GMS à partir de pièces à découper achetées à l'industrie abattage-découpe

Côte de porc UVCI[13]

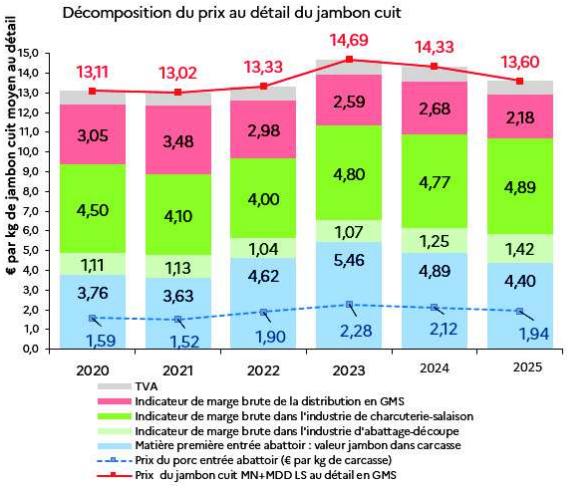
Lecture : Le coût de la matière première a baissé suivant la baisse de la valorisation du prix du porc entrée-abattoir. La marge brute de l'industrie d'abattage-découpe diminue contrairement à la marge brute de la GMS.



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee et Kantar WorldPanel

Jambon cuit

Lecture : La grande distribution a diminué sa marge brute sur le jambon, la 1re transformation la augmenté, et la 2retransformation également. La baisse du prix de la matière première fait baisser le prix final au consommateur.



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee et Kantar WorldPanel

13. UVCI : produit final préparé par l'industrie d'abattage-découpe

Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2026 de l'Observatoire pour la filière

Viande bovine

Éléments clés

Poids de la filière et acteurs

- La France est le 1er pays producteur de viande bovine de l'Union européenne. Elle fait partie (avec l'Irlande et l'Espagne) des quelques pays ayant un troupeau allaitant en plus du troupeau laitier.
- Environ 120 000 élevages laitiers et allaitants pour un total de 17 millions de têtes de bovins. Tendance à la diminution du cheptel, par conséquent il y a aussi une baisse des abattages (de 6 % sur l'année 2023).
- Les trois premiers acteurs concentrent environ 70 % des volumes abattus en France.
- En 2024, la viande bovine représente un quart de la consommation individuelle de viande en France (veau compris). Les français ont consommé 21 kg de viande bovine (en baisse de 2,2 % par rapport à 2023).

Taux d'auto-approvisionnement 2022-2024 de la filière

- (Taux d'approvisionnement = ratio production/consommation). La France est quasiment autosuffisante (avec un taux d'auto-approvisionnement à 90 %).

Caractéristiques de la filière en lien avec les travaux de l'Observatoire

- La viande bovine française vendue en GMS provient à 47 % du troupeau allaitant et 53 % du troupeau laitier.
- Modalités de transformation de la matière première agricole (MPA) : l'industrie d'abattage-découpe traite la carcasse pour la vendre sous différentes formes de produits intermédiaires dits de deuxième transformation (quartiers, pièces à découper) et/ou finis dits de troisième transformation (morceaux de viande prêts à la vente au détail).
- Les deux modèles développés par l'Observatoire permettent, soit de prendre en compte la valorisation de l'ensemble des morceaux obtenus à partir d'une carcasse (modèle du panier de morceaux), soit de tenir compte de la valorisation des autres morceaux (modèle du steak haché).

Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer à la section 2 du chapitre 3 du Rapport 2026 de l'Observatoire.

Enseignements 2010 – 2023 de l'Observatoire

<u>De 2010 à 2021, période d'inflation modérée</u> (1,3 % par an en moyenne pour l'alimentation) :

Transverse pour les marges brutes : les chocs de prix agricoles sont le plus souvent amortis par l'aval, en général d'abord par la transformation, pour limiter la hausse de prix au consommateur, en comprimant les marges, qui sont ensuite reconstituées progressivement.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** :La progression du coût de la matière première commence en 2021, amortie par la transformation et la GMS.

<u>En 2022, année de forte reprise d'inflation</u> (7 % pour l'alimentation), d'abord au niveau des matières premières en général et agricoles en particulier :

Transverse pour les marges brutes :La part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; l'aval a encore amorti, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : Pareillement, au niveau des produits on voit bien une progression du coût de la matière première agricole (MPA) dans le prix de vente au détail. L'amortissement le plus prononcé est ici observé au maillon transformation.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : Pour la production agricole, le résultat net (RCAI/UTANS) augmente pour les exploitations spécialisées en bovin viande. L'industrie abattage-découpe voit son résultat net diminuer de 1 centimes par kg/carcasse traitée. Pour la grande distribution, c'est un rayon qui est historiquement à marge nette négative, en 2022 elle se dégrade à nouveau.

<u>En 2023, deuxième année de forte inflation</u> (13% pour l'alimentation) :

Transverse pour les marges brutes : Le coût de la matière première continue à augmenter de manière générale. A l'inverse, les marges brutes ont, pour la plupart, progressé en valeur en 2023. Ces hausses sont à mettre en lien avec la progression des autres charges depuis fin 2021 (énergie, emballages, salaires, services…).

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : 2023 est caractérisée par une nouvelle d'augmentation du coût de la ressource viande bovine. L'augmentation est plus marquée sur dans le modèle steack haché 15 %. Dans les deux modèles de l'Observatoire, les marges brutes aval ont augmenté, après leur compression en 2022, mécaniquement les prix au détail finissent par augmenter fortement en 2023.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : Malgré une augmentation du coût de la matière première, le RCAI des exploitations bovines diminue et les subventions restent élevées pour cette filière. Les charges ont continué d'augmenter plus fortement que le produit bovin. Au niveau de l'industrie, le RCAI/kg/carcasse traité est déficitaire et atteint son niveau le plus bas de la période étudiée. Pour le rayon boucherie, traditionnellement à marge nette négative, le résultat se détériore à nouveau en 2023.

Points clés 2024-2025

Marges nettes 2024 :

- En 2024, pour l'amont, seuls les ateliers d'élevage de bovins naisseurs voient leur solde disponible s'améliorer ; celui des exploitations naisseurs-engraisseurs et celui des ateliers de veaux de boucherie diminue. Les résultats RICA des bovins spécialisés enregistrent une hausse des marges nettes globales.
- Bien que l'abattage-découpe voit son RCAI s'améliorer, il reste négatif en 2024.
- Les marges nettes de la GMS rayon boucherie se sont quant à elles à nouveau dégradées en 2024.

Marges brutes 2025 :

- La forte progression du coût de la matière première en 2025, en parallèle d'un amortissement des marges brutes aval, ne s'est pas répercutée entièrement sur le prix de vente au consommateur

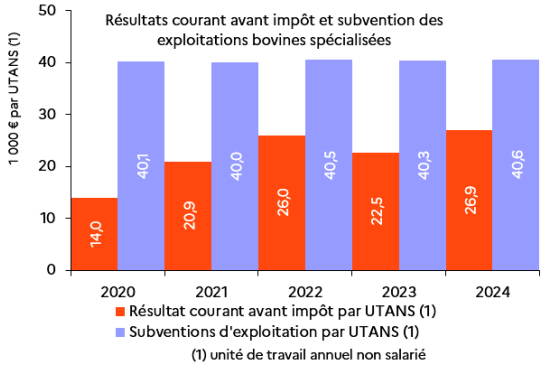
Synthèse des résultats au vu des problématiques étudiées dans le rapport 2026

1/ Quel est l'impact des évolutions des marges brutes 2024 sur les marges nettes 2024 ?

MAILLON PRODUCTION AGRICOLE

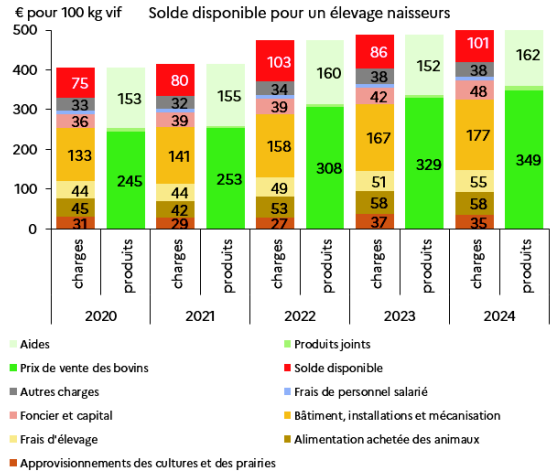
Contexte marge brute : La valeur de la matière première agricole baisse en 2024.

Lecture marge nette : Légère augmentation du résultat courant avant impôt des exploitations spécialisées en bovin viande. Dans cette production, les subventions (aides directes au revenu) sont supérieures au résultat courant.



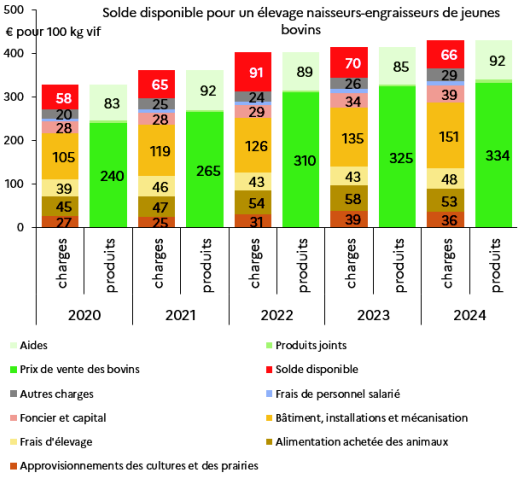
Source : OFPM, d'après RICA (SSP)

Lecture marge nette : **En système naisseurs**[14], le solde disponible de l'atelier augmente. Le prix de vente des bovins augmente plus vite que les charges en 2024.

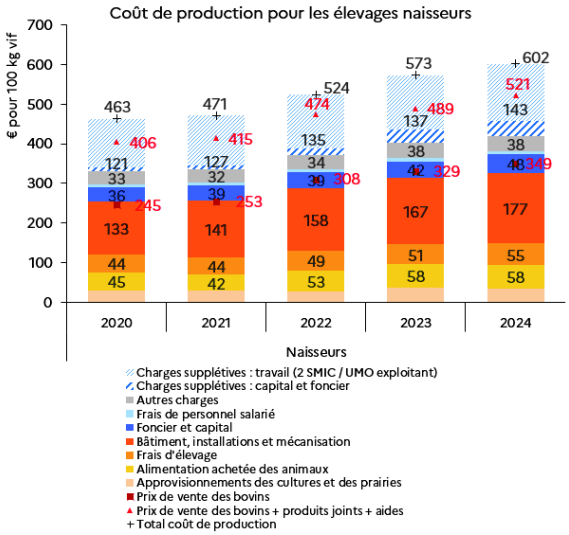


Sources : OFPM d'après Inosys, Réseaux d'élevage (Idele et Chambres d'agrilculture)

Lecture marge nette : **En système engraisseurs**[15], elle diminue à nouveau.



Sources : OFPM d'après Inosys, Réseaux d'élevage (Idele et Chambres d'agrilculture)



Sources : OFPM d'après Inosys, Réseaux d'élevage (Idele et Chambres d'agrilculture)

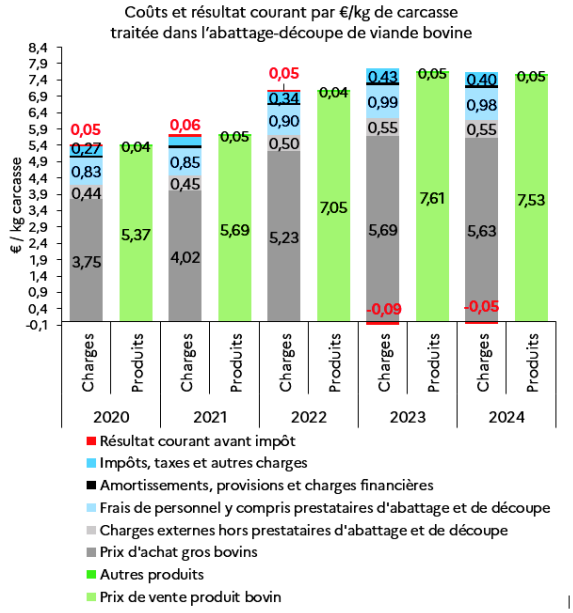
14. Système naisseur, spécialisé ou diversifié avec de grandes cultures, toutes races et toutes zones confondues. Production principale des mâles en broutards et des femelles en broutards, en génisses ou en vaches grasses.

15. Système naisseur-engraisseur, spécialisé ou diversifié avec des grandes cultures, toutes races et toutes zones confondues. Production principale de jeunes bovins et de femelles finies.

MAILLON TRANSFORMATION

Abattage-Découpe

Contexte marge brute : L'industrie voit ses marges légèrement augmenter en 2024.
Lecture marge nette : Le résultat courant avant impôt de l'industrie abattage-découpe de viande bovine s'améliore par rapport à 2023, mais reste négatif pour la deuxième année car le prix de vente bovin diminue plus rapidement que le prix d'achat bovin.

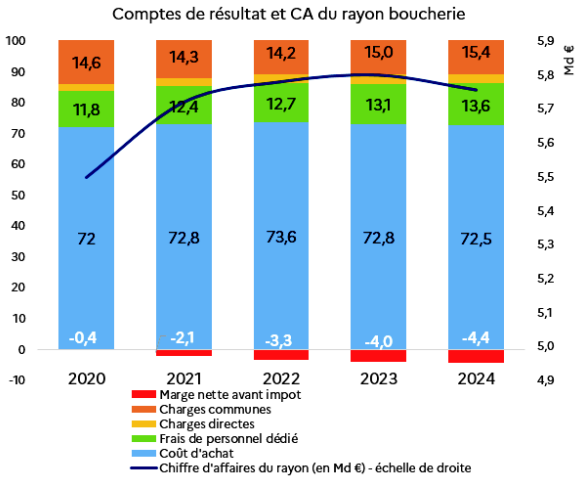


Source : FranceAgriMer, indicateur trimestriel de gestion

MAILLON DISTRIBUTION

GMS

Contexte marge brute : La valeur de la marge brute de la grande distribution augmente sur le panier saisonnier de viande bovine, mais elle diminue dans la viande hachée réfrigérée.
Lecture marge nette : En 2024, le chiffre d'affaires du rayon boucherie[16] diminue légèrement dans un contexte où les charges restent élevées. Cela entraîne une nouvelle détérioration du taux de marge nette de ce rayon (résultat net/chiffre d'affaires) qui devient le plus faible depuis 2012. Ce rayon à marge nette négative renvoie surtout à des questions d'image des enseignes, de service, de fraîcheur, contribuant à la fréquentation des magasins.

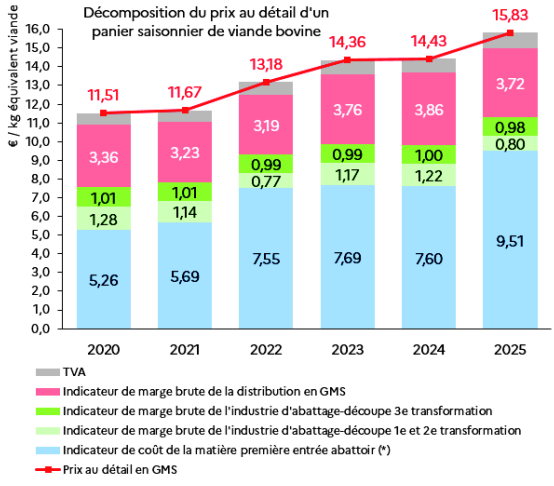


Sources : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

2/ Après la progression du coût de la MPA observées entre 2020 et 2023 et sa diminution en 2024, quelle évolution en 2025 ? Observe-t-on encore des progressions de marges brutes aval en 2025 ?

Panier saisonnier de viande bovine

Lecture : Pour le panier saisonnier de viande bovine, le coût de la matière première agricole augmente fortement en 2025. Les premières, deuxièmes et troisièmes transformations voient leurs marges brutes se comprimer, de même pour la grande distribution.

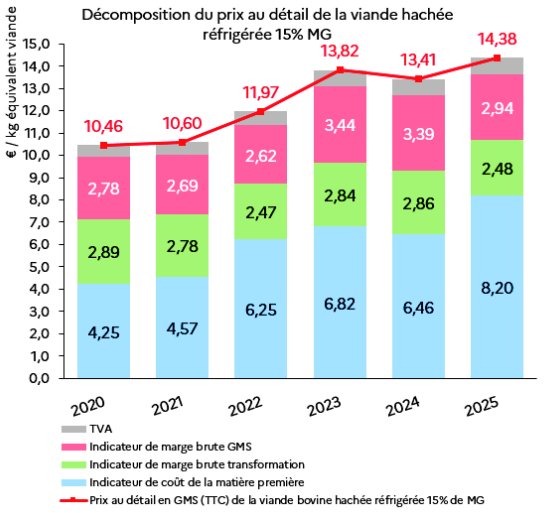


Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Culture Viande, Idele et Kantar Worldpanel

16. Le rayon boucherie comprend la viande fraîche, hors volaille, crue ou peu élaborée, vendue en libre-service (UVCI et UVCM) ou à la coupe.

Viande hachée à 15 %MG

Lecture : Pour la viande hachée à 15 % MG, le coût de la matière première agricole augmente moins fortement que le panier en 2025. Cela peut être lié en partie aux paramètres du modèle steak haché (rendements en autres morceaux et en steak haché des carcasses de vaches allaitantes). Le maillon transformation et la grande distribution voient leurs marges se comprimer.



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Culture Viande, Idele et Kantar Worldpanel

Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2026 de l'Observatoire pour la filière

Viande ovine

Éléments clés

Poids de la filière et acteurs

- La France est le 1er importateur et consommateur européen et le 2^{em} pays producteur de l'Union Européenne derrière l'Espagne.
- 24 800 exploitations de brebis allaitantes, spécialisées dans la viande ovine.
- 176 abattoirs sont agrées pour abattre des ovins en France, dont une dizaine assurent plus de 50 % des volumes abattus (plus de 3 000 tonnes équivalent carcasse (tec/an)).
- La consommation de viande ovine, calculée par bilan est en forte baisse : elle est passée de 5,5 kg/hab/an dans les années 1990 à 2,1 kg/hab/an en 2024. Au total, la consommation par bilan est de 145 000 tec en 2024.

Taux d'auto-approvisionnement 2022-2024 de la filière

- Taux d'auto-approvisionnement = ratio production/consommation : La France n'est pas autosuffisante (avec un taux d'auto-approvisionnement d'environ 50 %)

Caractéristiques de la filière en lien avec les travaux de l'Observatoire

- Poids élevé des importations dans la consommation.
- Saisonnalité très forte de la consommation (Pâques).
- Le Brexit a perturbé les flux d'importation en provenance du Royaume-Uni ainsi que les outils statistiques permettant de les suivre.
- Faute de prix de vente industriels disponibles, la marge brute aval est agrégée abattage-découpe et GMS

Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer à la section 3 du chapitre 3 du Rapport 2026 de l'Observatoire.

Enseignements 2010 – 2023 de l'Observatoire

<u>De 2010 à 2021, période d'inflation modérée</u>(1,3 % par an en moyenne pour l'alimentation) :

Transverse pour les marges brutes : les chocs de prix agricoles sont le plus souvent amortis par l'aval, en général d'abord par la transformation, pour limiter la hausse de prix au consommateur, en comprimant les marges, qui sont ensuite reconstituées progressivement.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : la progression du coût de la matière première commence en 2021, en lien avec le Brexit. L'aval n'a pas amorti en 2021.

<u>En 2022, année de forte reprise d'inflation</u> (7% pour l'alimentation), d'abord au niveau des matières premières en général et agricoles en particulier :

Transverse pour les marges brutes : la part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; l'aval a encore amorti, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : Le coût de la MPA a encore progressé en 2022, toujours sans amortissement de l'aval.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : Le résultat net des exploitations agricoles augmente très légèrement en 2022. Pas de données spécifiques disponibles pour le maillon transformation. Pour la grande distribution, c'est un rayon qui est historiquement à marge nette négative, en 2022 elle se dégrade à nouveau.

<u>En 2023, deuxième année de forte inflation</u> (13% pour l'alimentation) :

Transverse pour les marges brutes : Le coût de la matière première continue à augmenter de manière générale. A l'inverse, les marges brutes ont, pour la plupart, progressé en valeur en 2023. Ces hausses sont à mettre en lien avec la progression des autres charges depuis fin 2021 (énergie, emballages, salaires, services…).

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : Le coût de la matière première globale en viande ovine n'augmente pas en 2023, même si l'indicateur de coût de la ressource domestique entrée-abattoir diminue au profit de l'indicateur de coût de viande importée qui augmente. Pas d'augmentation de marge brute pour la maillon industrie-distribution qui est agrégé dans le modèle du panier de viande ovine. Relative stabilité du prix au détail.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : En 2023, le RCAI des exploitations d'élevage ovin viande spécialisées diminue et atteint le niveau le plus faible de la période observée (2020-2024). Pas d'informations disponibles pour l'industrie d'abattage-découpe. La marge nette du rayon boucherie en GMS (traditionnellement négative) se détériore.

Points clés 2024-2025

Marges nettes 2024 :

- En 2024, pour la production ovine, l'augmentation du coût de la matière première s'est traduite par une hausse du résultat courant des exploitations spécialisées en élevage ovin, qui demeure cependant à un niveau très bas.

Marges brutes 2025 :

- Le coût de la matière première agricole et les marges brutes aval augmentent, entrainant une augmentation du prix au détail.

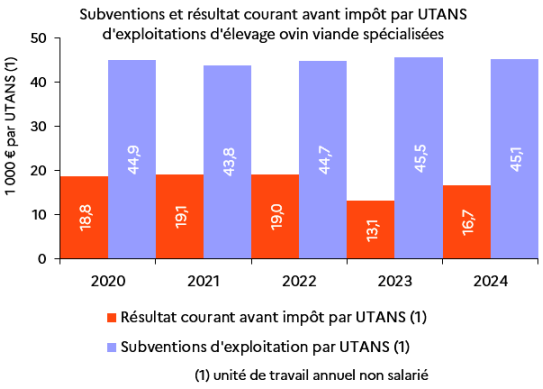
Synthèse des résultats au vu des problématiques étudiées dans le rapport 2026

1/ Quel est l'impact des évolutions des marges brutes 2024 sur les marges nettes 2024 ?

MAILLON PRODUCTION AGRICOLE

Contexte marge brute : La valeur de la MPA a progressé en 2024.

Lecture marge nette : Augmentation du résultat courant avant impôt. Les subventions représentent plus du double du résultat.



Source : OFPM, d'après RICA (SSP)

MAILLON TRANSFORMATION

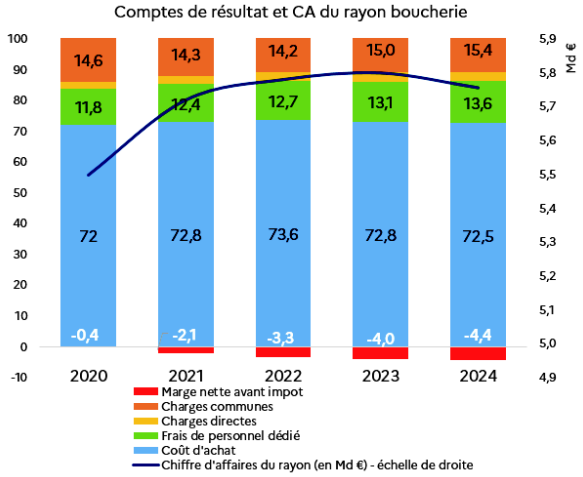
Pas de données spécifiques disponibles

MAILLON DISTRIBUTION

GMS

Contexte marge brute : On observe une diminution de la marge brute globale industrie-distribution en 2024.

Lecture marge nette : Le chiffre d'affaires est en diminution, et la marge nette du rayon boucherie[17] aussi. Le taux de marge nette (résultat net/chiffre d'affaires) du rayon est le plus faible depuis 2012. Ce rayon à marge nette négative renvoie surtout à des questions d'image des enseignes, de service, de fraîcheur, contribuant à la fréquentation des magasins.

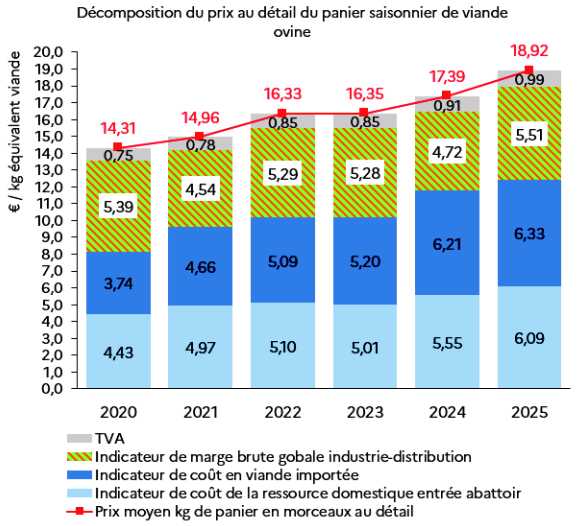


Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

2/ Après une augmentation du coût de la MPA observées jusqu'en 2022, et une nouvelle augmentation en 2024, quelle évolution en 2025 ? Observe-t-on une progression de marge brute globale industrie-distribution en 2025 ?

Panier saisonnier de viande ovine

Lecture : Nette augmentation du coût de la ressource domestique entrée-abattoir couplée à une hausse du coût de la viande importée. Augmentation de la marge brute agrégée industrie et distribution. Le prix au consommateur augmente depuis le début de la période observée.



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Eurostat, SSP et Kantar Worldpanel

17. Le rayon boucherie comprend la viande fraîche, hors volaille, crue ou peu élaborée, vendue en libre-service (UVCI et UVCM) ou à la coupe.

Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2026 de l'Observatoire pour la filière

Volailles de chair

Éléments clés

Poids de la filière et acteurs

- 3e producteur de l'Union européenne.
- Environ 15 000 exploitations agricoles disposent d'un atelier de volaille de chair en 2020. Seules 44 % d'entres-elles sont spécialisées et représentent 70 % du cheptel.
- Environ 120 abattoirs dont l'abattage-découpe de poulets de chair avoisine 90% de l'activité totale. Les 4 premiers groupes font 70 % de l'activité au niveau national.
- La consommation de viande de volailles augmente de 6 % en 2024. Environ 31 kg/-hab/an de viandes de volailles sont consommées en France.

Taux d'auto-approvisionnement 2022-2024 de la filière

- Taux d'auto-approvisionnement = ratio production/consommation : La France n'est pas autosuffisante (avec un taux d'auto-approvisionnement d'environ 72%)

Caractéristiques de la filière en lien avec les travaux OFPM

- Les produits importés vont à majorité dans la restauration hors-domicile donc contrairement aux poissons et à la viande ovine, ils ne sont pas pris en compte dans les modèles de l'Observatoire pour la vente en GMS.
- Actuellement l'Observatoire ne dispose pas d'informations issues du RICA spécifiques au poulet de chair. Les résultats de marges nettes du maillon production issus du RICA incluent donc toutes les espèces, ainsi que les œufs, sous le terme « volaille ».
- Les relations entre la production et la première transformation sont fortement contractualisées par un maillon intermédiaire, l'organisation de production (OP), qui vient planifier la production agricole livrée aux abattoirs. On parle de filière « intégrée », comme dans le cas du veau de boucherie. En conséquence, le coût entrée-abattoirs n'est pas représentatif de la rémunération de l'éleveur. L'éleveur est rémunéré selon les conditions définies avec l'OP. Le prix entrée-abattoirs est un prix de cession négocié entre OP et abatteurs.
- Contexte particulier d'épizootie d'influenza aviaire 2021 – 2023 sévissant en Europe, affectant de fait l'offre en poulet alors que la demande progresse depuis plusieurs années.

Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer à la section 4 du chapitre 3 du Rapport 2026 de l'Observatoire.

Enseignements 2010 – 2023 de l'Observatoire

<u>De 2010 à 2021, période d'inflation modérée</u> (1,3 % par an en moyenne pour l'alimentation) :

Transverse pour les marges brutes : Les chocs de prix agricoles sont le plus souvent amortis par l'aval, en général d'abord par la transformation, pour limiter la hausse de prix au consommateur, en comprimant les marges, qui sont ensuite reconstituées progressivement.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : La filière volaille de chair est peu sujette à des chocs de prix amont sur cette période.

<u>En 2022, année de forte reprise d'inflation</u> (7% pour l'alimentation), d'abord au niveau des matières premières en général et agricoles en particulier :

Transverse pour les marges brutes : La part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; l'aval a encore amorti, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : Dans un contexte de réduction d'offre du fait de l'influenza aviaire, progression du coût de la matière première et de la marge brute abattage-découpe dont les volumes traités diminuent. La marge brute GMS du rayon charcuterie apparaît plus stable.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : Le résulat (RCAI/UTANS) des élevages de volaille (toutes espèces de chair et oeufs) progresse en 2022. Le taux de marge nette (RCAI/CA) et le chiffres d'affaires de l'abattage-de poulet progressent. Le résultat net du rayon volaille des GMS diminue.

<u>En 2023, deuxième année de forte inflation</u>(13% pour l'alimentation) :

Transverse pour les marges brutes : Le coût de la matière première continue à augmenter de manière générale. A l'inverse, les marges brutes ont, pour la plupart, progressé en valeur en 2023. Ces hausses sont à mettre en lien avec la progression des autres charges depuis fin 2021 (énergie, emballages, salaires, services…).

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : Hausse généralisée des marges brutes de tous les maillons dans les produits suivis (Escalope/filet ; Cuisse ; Poulet PAC label Rouge), impactant à la hausse le prix au consommateur cette année-là.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : Pas de données sur l'amont en production de volaille standard. Sous signe de qualité, la production de poulet label rouge voit sa marge nette progresser mais reste déficitaire. Le résultat courant impôt (RCAI) de l'industrie d'abattage et transformation de viande de volaille augmente à nouveau et atteint son niveau le plus important de la période étudiée, malgré un chiffre d'affaires en recul. Enfin, la marge nette du rayon volaille en GMS augmente.

Points clés 2024-2025

Marges nettes 2024 :

- Le coût de la matière première et le prix au détail diminuent en 2024. La part du coût de la matière première dans le prix au détail est toujours supérieur à la valeur de 2021.
- En amont, cela se traduit par une baisse du résultat net pour le poulet PAC label rouge (déficitaire depuis 5 années)
- L'industrie voit son RCAI baisser mais son chiffre d'affaires se maintient et le résultat reste supérieure à la période 2017-2021.
- Le résultat net du rayon volaille des GMS continue à augmenter en 2024.

Marges brutes 2025 :

- Malgré un coût de la matière première agricole est stable mais les prix au détail des produits suivis augmentent. Cela s'explique par l'augmentation des marges brutes de l'ensemble des maillons aval pour tous les produits.

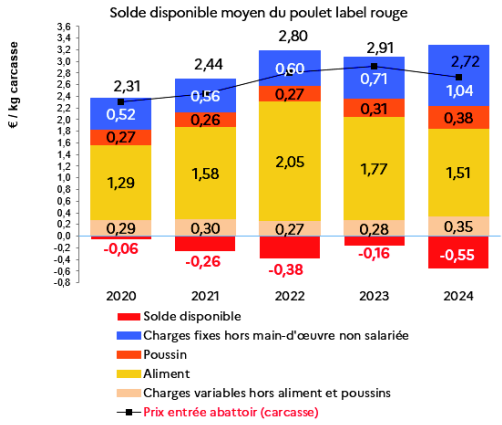
Synthèse des résultats au vu des problématiques étudiées dans le rapport 2026

1/ Quel est l'impact des évolutions des marges brutes 2024 sur les marges nettes 2024 ?

MAILLON PRODUCTION AGRICOLE

Contexte marge brute : En 2024, le coût de la matière première agricole diminue, pour la première fois depuis 2020.

Lecture marge nette : Le solde disponible se dégrade en 2024 pour le poulet label rouge, et reste négatif pour la cinquième année.

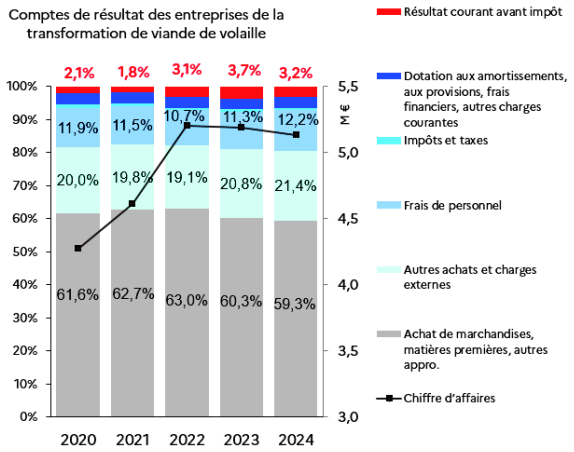


Source : Itavi, SSP)

MAILLON TRANSFORMATION

Contexte marge brute : La marge brute pour l'industrie abattage-découpe baisse sauf dans la décomposition prix du produit cuisse de poulet.

Lecture marge nette : Le chiffre d'affaires est en léger recul depuis 2022 alors que les charges augmentent. Ainsi, le taux de marge nette (RCAI/chiffre d'affaires) baisse pour les abatteurs de poulets, même s'il reste à un niveau élevé sur la période observée.



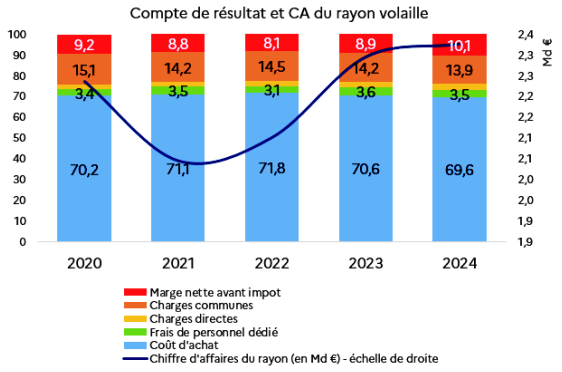
Source : compte agrégés d'un échantillon (constant) d'entreprises d'abattage et transformation de viande de poulet, publiés sur la base Diane

MAILLON DISTRIBUTION

GMS

Contexte marge brute : Augmentation des marges brutes de la grande distribution pour tous les produits sauf cuisse de poulet.

Lecture marge nette : Le chiffre d'affaires est en hausse depuis 2021, ainsi le taux de marge nette du rayon volaille[18] augmente en 2024 et atteint son niveau le plus haut de la période étudiée.



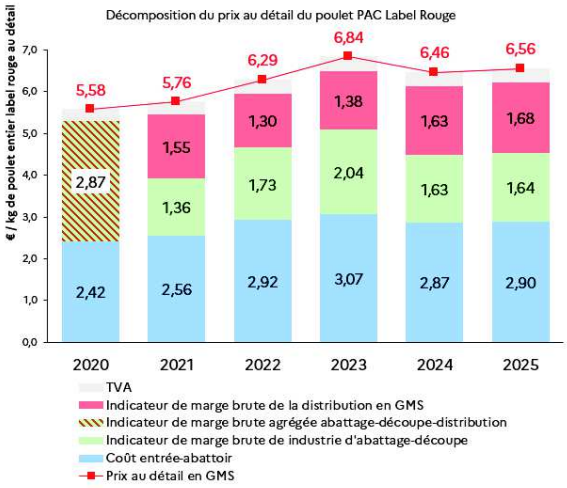
Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

18. Volaille fraîche et lapin, crue ou peu élaborée, vendue en libre-service (UVCI et UVCM), à la coupe ou en rôtisserie.

2/ Les progressions du coût de la MPA en 2022 et 2023, suivi d'une baisse en 2024, quelle évolution en 2025 ? Observe-t-on encore des progressions de marges brutes aval en 2024 ?

Poulet PAC Label Rouge

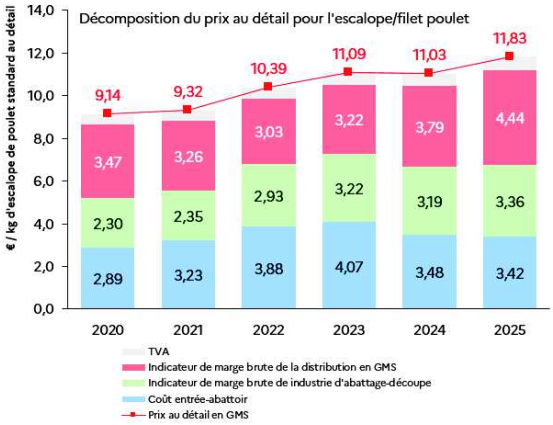
Lecture : Légère augmentation du coût entrée-abattoir. Progression de la marge brute de l'abattage-découpe et de la GMS.



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee et Kantar WorldPanel

Escalope/filet poulet

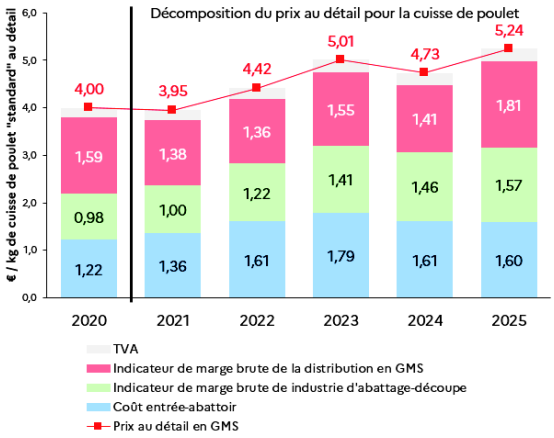
Lecture : Baisse du coût entrée entrée-abattoir en 2025. Augmentation de la marge brute abattage-découpe et GMS.



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee et Kantar WorldPanel

Cuisse de poulet

Lecture : Légère baisse du coût entrée entrée-abattoir en 2025. Augmentation de la marge brute abattage-découpe et GMS.



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee et Kantar WorldPanel

Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2026 de l'Observatoire pour la filière

Lait de vache conventionnel et biologique

Éléments clés

Poids de la filière et acteurs

- La France est le 2e producteur européen et le 7e producteur de lait au niveau mondial derrière l'Inde, les États-unis, la Chine, le Brésil, la Russie et l'Allemagne.
- 43 000 exploitations ont collecté 23 milliards de litres de lait en 2024.
- 660 sites de transformation.
- En 2024, les ménages français ont consommé 775 milliers de tonnes de produits laitiers de vache équivalent matière sèche utile (MSU). Les français sont les 1ers consommateurs européen de matière grasse laitière (8 kg/hab./an en 2023) et de fromage (28kg/-hab./an). En revanche, ils consomment de moins en moins de laits liquides (42 kg/hab en 2023 contre 54 kg/hab en 2013).

Taux d'auto-approvisionnement 2022-2024 de la filière

- Taux d'auto-approvisionnement = ratio production/consommation :
- La France n'est pas autosuffisante en MGS (matière grasse solide)(avec un taux d'auto-approvisionnement d'environ 75 %).
- Elle est autosuffisante en yaourts (avec un taux d'auto-approvisionnement de 110 %)

Caractéristiques de la filière en lien avec les travaux de l'Observatoire

- Concept de cracking à partir de la matière première agricole (MPA) – l'industrie laitière sépare les constituants du lait de collecte (matière grasse, matière protéique) et les assemble dans des proportions différentes pour chaque produit de grande consommation (PGC). Exemple : le lait de consommation ne contient que 2/5 de la crème du lait de collecte. Pour un PGC donné (lait ½ écrémé, yaourt nature, emmental…), le coût de la matière première pris en compte est égal au prix du lait collecté moins la valorisation des coproduits obtenus.
- Environ 30 % de la collecte est valorisée via des ingrédients laitiers dits produits industriels (ingrédients pour l'industrie agroalimentaire : poudres de lait, beurre vrac, beurre concentré, etc.).
- La production de lait biologique est caractérisée par le déclassement d'une partie de la collecte. C'est-à-dire que, comme la production de lait de collecte biologique est supérieure aux ventes de produits finis AB, cette partie excédentaire dite déclassée sert à fabriquer des produits conventionnels. Dans le modèle OFPM cette valorisation est prise en compte sous forme de beurre et poudre de lait écrémé conventionnels.
- 2022 est marquée par une forte progression de la valorisation des coproduits et un déclassement record en lait bio (35 à 40 % de la production). En 2025, le taux de déclassement est moins important, il atteint 25 %.

Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer à la section 5 du chapitre 3 du Rapport 2026 de l'Observatoire.

Enseignements 2010 – 2023 de l'Observatoire

De 2010 à 2021, période d'inflation modérée (1,3 % par an en moyenne pour l'alimentation) :

Transverse pour les marges brutes : Les chocs de prix agricoles sont le plus souvent amortis par l'aval, en général d'abord par la transformation, pour limiter la hausse de prix au consommateur, en comprimant les marges, qui sont ensuite reconstituées progressivement.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : Le prix du lait de vache est moins volatil que celui d'autres produits agricoles comme les céréales ou le porc, surtout jusqu'en 2013-2015 (sortie des quotas). Les variations de coût de MPA dépendent beaucoup de la valorisation des coproduits. Pour les PGC lait au lait de vache conventionnels, les marges brutes des GMS sont assez stables.

En 2022, année de forte reprise d'inflation (7 % pour l'alimentation), d'abord au niveau des matières premières en général et agricoles en particulier :

Transverse pour les marges brutes : La part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; l'aval a encore amorti, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : 2022 est marquée par une forte progression de la valorisation des coproduits et un déclassement record en lait biologique (35 à 40%). Dans l'ensemble, l'aval a amorti l'augmentation du prix du lait en maintenant ses marges brutes.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : En 2022, les producteurs de lait biologique ont vu leur résultat courant diminuer, a contrario le résultat des producteurs de lait conventionnel a augmenté. La marge nette de l'industrie laitière progresse. La marge nette du rayon produits laitiers de la GMS diminue,comme pour chacun des 7 autres rayons suivis.

En 2023, deuxième année de forte inflation (13 % pour l'alimentation) :

Transverse pour les marges brutes : Le coût de la matière première continue à augmenter de manière générale. A l'inverse, les marges brutes ont, pour la plupart, progressé en valeur en 2023. Ces hausses sont à mettre en lien avec la progression des autres charges depuis fin 2021 (énergie, emballages, salaires, services…).

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : En 2023, le coût de la matière première agricole augmente pour l'ensemble des produits suivis. Cette évolution ne se traduit pas systématiquement par une baisse des marges brutes de l'aval. Pour le lait UHT demi-écrémé et les yaourts, les marges brutes aval progressent. Pour le camembert et l'emmental, la marge brute de l'industrie diminue ou reste stable, tandis que celle de la grande distribution augmente. Pour le panier biologique, la marge brute agrégée de l'aval recule, mais pas suffisamment pour compenser la hausse du prix au détail.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : En 2023, seules les exploitations productrices de lait biologique voient leur RCAI progresser, tandis que celui des exploitations conventionnelles recule. Le maillon transformation enregistre une augmentation de son RCAI en 2023. Enfin, le rayon produits laitiers de la grande distribution connaît une forte progression de son chiffre d'affaires ainsi que de son taux de marge nette.

Points clés 2024-2025

Marges nettes 2024 :

- Le RCAI/UTANS des exploitations lait de vache conventionnel a faiblement augmenté en 2024 tandis que celui des exploitations de lait de vache biologique a légèrement baissé ;
- Les résultats des marges nettes de l'industrie laitière montrent une stagnation du RCAI en 2024.
- La marge nette du rayon produits laitiers (y compris hors produits laitiers de vache) a progressé. Il devient à nouveau le 2e contributeur de marge nette pour l'ensemble des 7 rayons, avec une progression en part et en valeur plus forte que les autres rayons suivis.

Marges brutes 2025 :

- En conventionnel on observe une baisse du coût de la MPA pour les produits laitiers, à l'exception du beurre, pour lequel le coût de la matière première augmente. Le coût de la matière première agricole augmente également pour le panier laitier constitué des 5 PGC. La marge brute des distributeurs augmente pour tous les produits suivis. La marge brute des industriels augmente pour le lait mais diminue pour le beurre.
- Pour les produits laitiers biologiques le coût de la matière première agricole est stable. De même pour les marges brutes aval. Le prix au producteur augmente avec un taux de déclassement moindre.

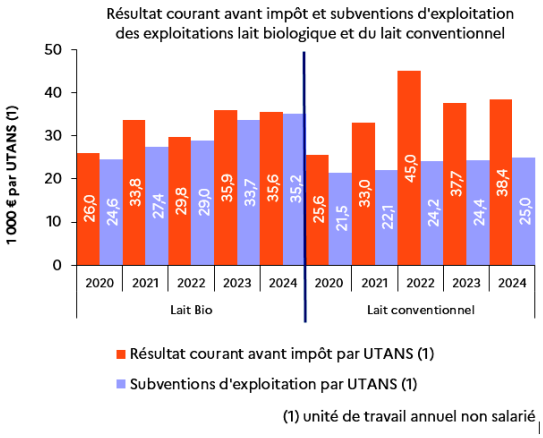
Synthèse des résultats au vu des problématiques étudiées dans le rapport 2026

1/ Quel est l'impact des évolutions des marges brutes 2024 sur les marges nettes 2024 ?

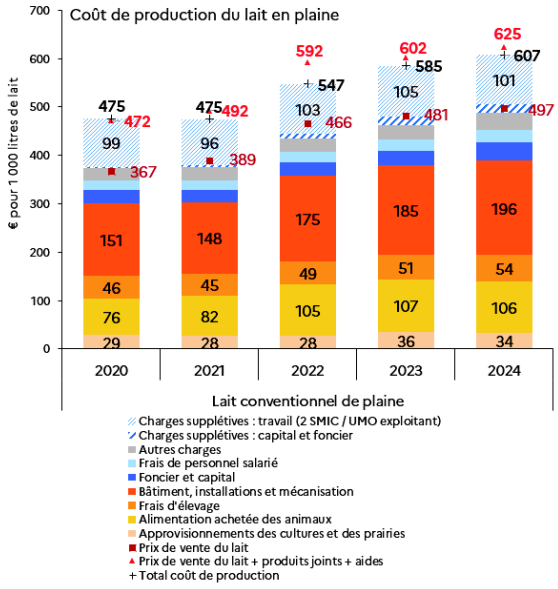
MAILLON PRODUCTION AGRICOLE

Contexte marge brute : Le prix du lait est resté stable en 2024, sauf pour le lait biologique. Le coût de la matière première agricole a baissé dans tous les produits suivis sauf pour le beurre plaquette, en lien avec l'augmentation du cours du prix de la matière grasse.

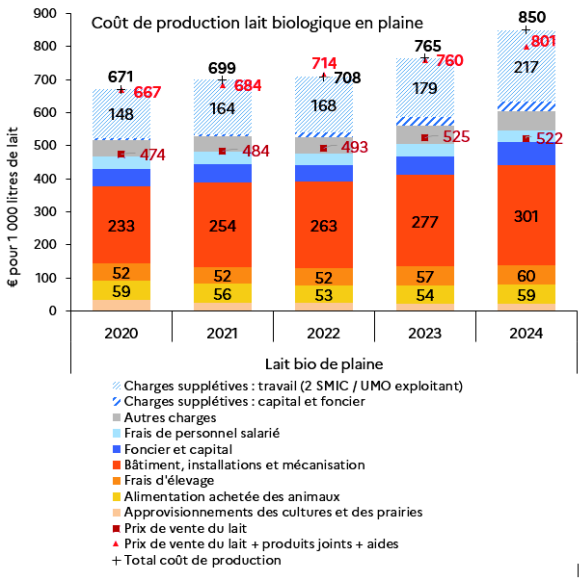
Lecture marge nette : Le résultat courant avant impôt diminue légèrement pour le lait biologique et augmente pour les exploitations agricoles productrices de lait conventionnel.



Source : OFPM, d'après RICA (SSP)



Sources : Inosys - Réseaux d'élevage, traitement institut de l'élevage

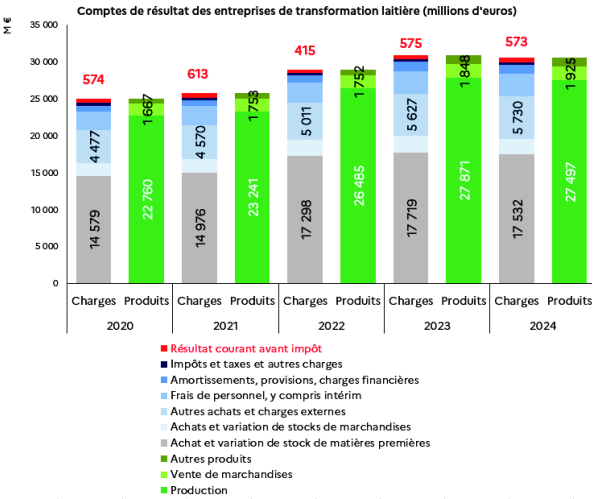


Sources : Inosys - Réseaux d'élevage, traitement institut de l'élevage

MAILLON TRANSFORMATION

Contexte marge brute : Les marges brutes de la transformation ont augmenté sur les produits suivis, sauf le beurre plaquette. Elle est agrégée avec l'industrie pour le panier laitier biologique.

Lecture marge nette : Le résultat courant avant impôt des industries de transformation laitière baisse légèrement en 2024.

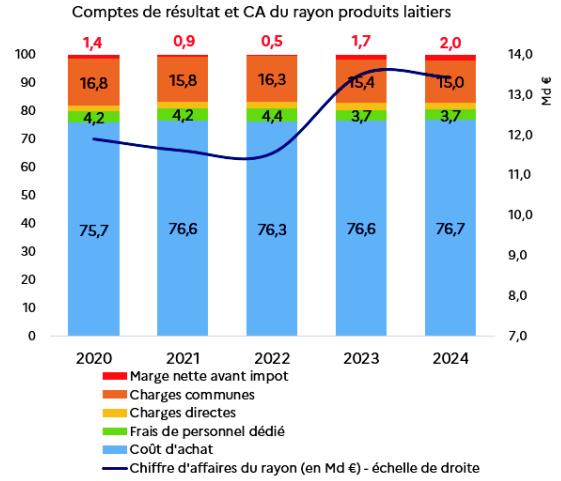


Source : Banque de France pour la FNIL et La Coopération agricole laitière

MAILLON DISTRIBUTION GMS

Contexte marge brute : La marge brute de la grande distribution augmente sur tous les produits suivis, elle est agrégée avec l'industrie pour le panier laitier biologique.

Lecture marge nette : Le chiffre d'affaires du rayon produits laitiers[19] diminue légèrement en 2024. Le taux de marge nette (RCAI/chiffre d'affaires) augmente.

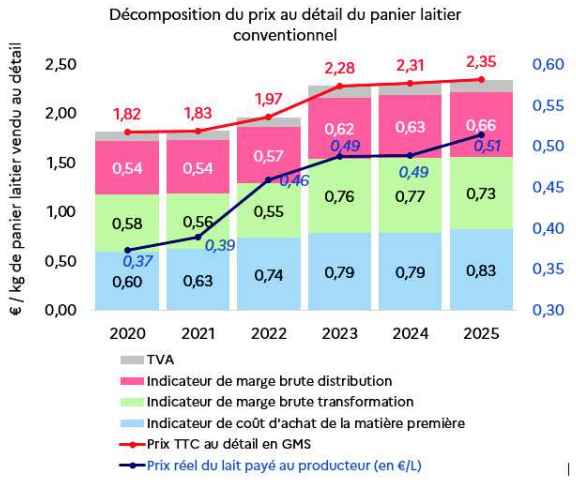


Source : OFPM, enquête réalisée avec le concours des enseignes

2/ Après une progression du coût de la MPA en 2023, et une baisse (sauf beurre) en 2024, quelle évolution en 2025 ?

Panier laitier conventionnel

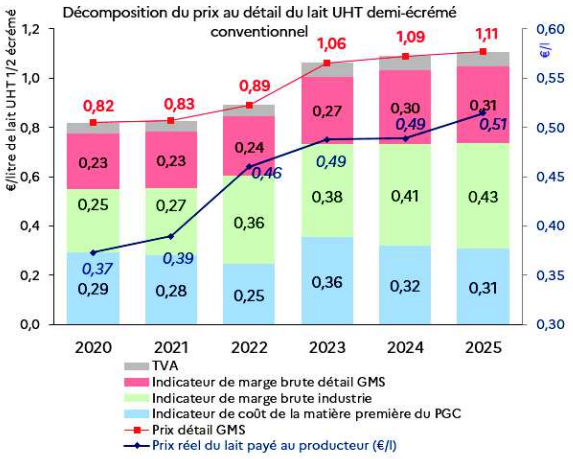
Lecture : Le coût de la MPA augmente en 2025, la marge brute de la transformation diminue, et celle de la grande distribution augmente.



OFPM d'après FranceAgriMer ; ATLA, Insee, Kantar WorldPanel

Lait UHT demi-écrémé

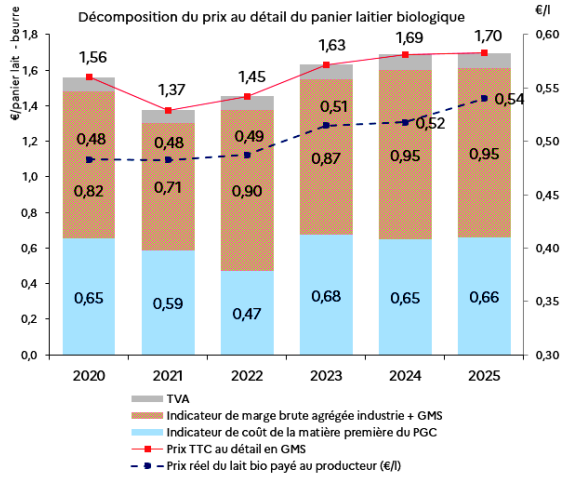
Lecture : Le coût de la MPA diminue en 2025, les marges brutes aval progressent pour la transformation et la distribution.



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer ; ATLA, Insee, Kantar WorldPanel

Panier laitier biologique

Lecture : Par manque de données sur les prix de vente industriel (PVI), la marge brute est agrégée en aval entre industrie et GMS. Le coût de la matière première augmente légèrement et la marge brute agrégée aval reste stable.



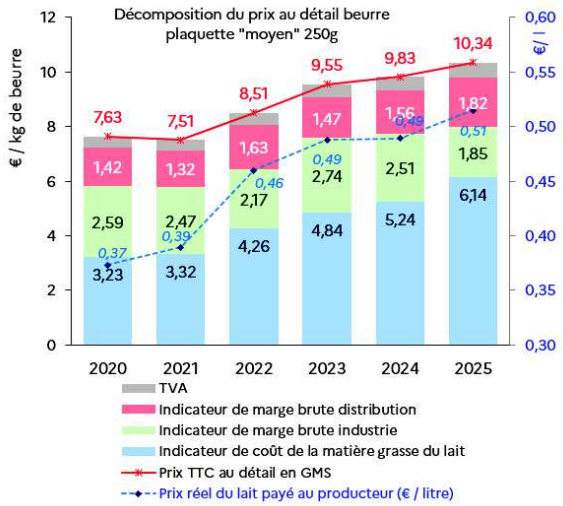
Sources : OFPM d'après FranceAgriMer ; ATLA, Insee, Kantar WorldPanel

Sources :

19. Le rayon produits laitiers comprend les produits laitiers frais vendus en livre-service (UVCI et UVCM) ou à la coupe. Ce sont des produits de base de lait de vache, de chèvre ou de brebis, mais aussi à base de soja commercialisés dans le rayon des produits laitiers frais.

Beurre plaquette "moyen" 250g

Lecture : Pour le beurre (80% de matière grasse), le modèle ne prend pas en compte de coproduits, mais uniquement le coût de la matière grasse du lait collecté. Ce coût augmente depuis 2020, et progresse à nouveau en 2025. La marge brute se comprime pour l'industrie, et la grande distribution voit la sienne augmenter à nouveau.



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, ATLA, Insee, Kantar WorldPanel

Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2026 de l'Observatoire pour la filière

Lait de chèvre

Éléments clés

Poids de la filière et acteurs

- La France est le 1er producteur et le 1er collecteur européen avec une collecte totale de plus de 683 millions de litres dont 5 % en collecte de lait de chèvre biologique. Elle a le 4e cheptel au niveau européen.
- Environ 10 000 exploitations françaises détiennent des chèvres pour la production de lait dont environ la moitié en production fermière (transformation à la ferme et vente directe)
- La majorité de l'approvisionnement est réalisée par des exploitations livrant leur lait à des laiteries. Avec 100 000 tonnes par an de produits finis, dont la moitié de bûchette de chèvre, les fromages sont le principal produit laitier caprin.
- La moyenne par acheteur est de 2,5 kg/an.

Taux d'auto-approvisionnement 2022-2024 de la filière

- Taux d'auto-approvisionnement = ratio production/consommation : Taux d'approvisionnement : Environ 10 % du lait de chèvre mis en œuvre dans les laiteries vient d'Espagne ou des Pays-Bas.

Caractéristiques de la filière en lien avec les travaux de l'Observatoire

- La collecte de lait de chèvre est sujette à une forme de saisonnalité, entraînant des décalages avec les fabrications, essentiellement sous forme de fromages ;
- Une partie de la collecte est reportée via des stocks de caillé congelé.

Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer à la section 6 du chapitre 3 du Rapport 2026 de l'Observatoire.

Enseignements 2010 – 2023 de l'Observatoire

<u>De 2010 à 2021, période d'inflation modérée</u> (1,3% par an en moyenne pour l'alimentation) :

Transverse pour les marges brutes : Les chocs de prix agricoles sont le plus souvent amortis par l'aval, en général d'abord par la transformation, pour limiter la hausse de prix au consommateur, en comprimant les marges, qui sont ensuite reconstituées progressivement.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : On observe bien cette tendance sur le produit bûchette de chèvre.

<u>En 2022, année de forte reprise d'inflation</u> (7 % pour l'alimentation), d'abord au niveau des matières premières en général et agricoles en particulier :

Transverse pour les marges brutes : La part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; l'aval a encore amorti, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : Également, sur la filière lait de chèvre, la part de la MPA a augmenté dans le prix du produit final.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : La production laitière caprine voit son RCAI/UTANS baisser en 2022. Pas de données spécifiques au lait de chèvre pour la transformation ; la marge nette de l'industrie laitière dans son ensemble progresse. Pour la GMS, la marge nette du rayons tous produits laitiers diminue.

<u>En 2023, deuxième année de forte inflation</u> (13% pour l'alimentation) :

Transverse pour les marges brutes : Le coût de la matière première continue à augmenter de manière générale. A l'inverse, les marges brutes ont, pour la plupart, progressé en valeur en 2023. Ces hausses sont à mettre en lien avec la progression des autres charges depuis fin 2021 (énergie, emballages, salaires, services…).

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toute les filières.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : Augmentation du coût de la matière première nationale, baisse du coût de la matière première importée. Les marges brutes de l'aval augmentent, donnant lieu à une progression du prix au détail.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : Les résultats du RICA montrent une baisse du résultat courant avant impôt (RCAI) des exploitations laitières caprines, dans un contexte de progression continue des charges. Enfin, le rayon produits laitiers en grande distribution enregistre une progression de sa marge nette, soutenue par la hausse de son chiffre d'affaires.

Points clés 2024-2025

Marges nettes 2024 :

- Le RCAI/UTANS des exploitations lait de chèvre a augmenté en 2024.

Marges brutes 2025 :

- Le coût de la matière première agricole augmente. La marge brute des distributeurs augmente également. Cela entraîne une hausse du prix au détail malgré la contraction de la marge brute des industriels.

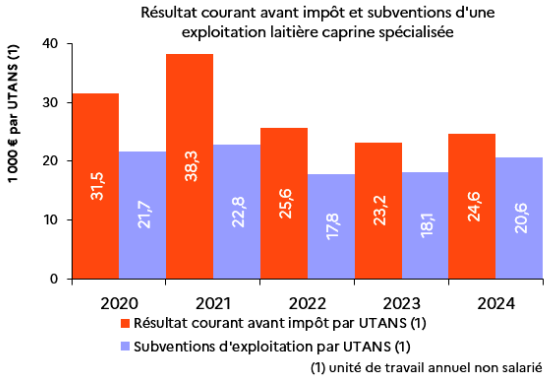
Synthèse des résultats au vu des problématiques étudiées dans le rapport 2026

1/ Quel est l'impact des évolutions des marges brutes 2024 sur les marges nettes 2024 ?

MAILLON PRODUCTION AGRICOLE

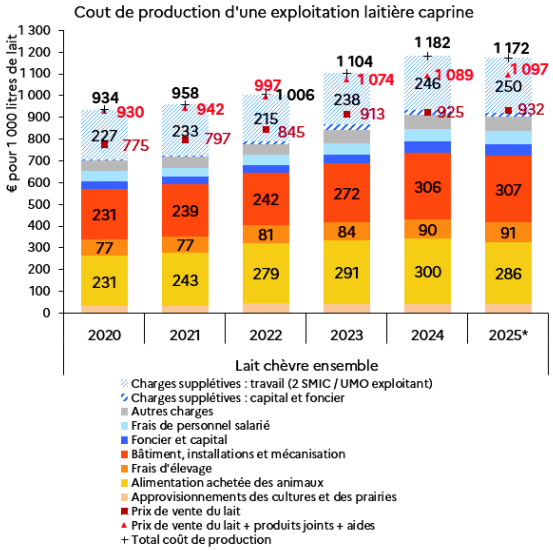
Contexte marge brute : La valeur de la matière première agricole nationale dans le produit final est tendanciellement croissante depuis 2020. En 2024, elle baisse pour la première fois.

Lecture marge nette : Le résultat courant avant impôt (RCAI) augmente en 2024.

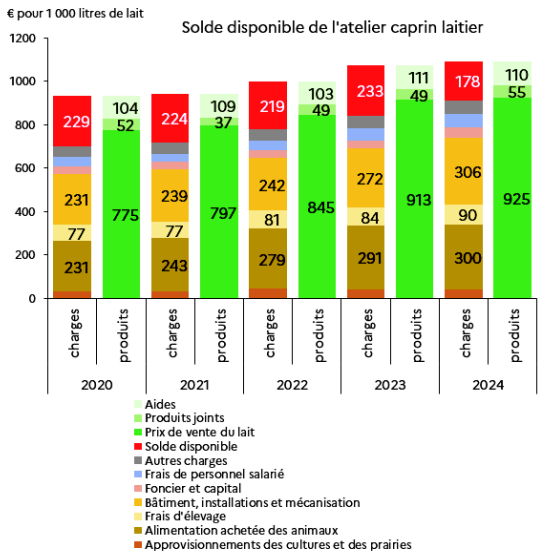


Source : OFPM, d'après RICA (SSP)

Lecture marge nette : Baisse du solde disponible malgré une augmentation du produit. Les charges augmentent encore en 2024.



Sources : OFPM, Inosys - Réseaux d'élevage, traitement institut de l'élevage



Sources : OFPM, Inosys - Réseaux d'élevage, traitement institut de l'élevage

MAILLON TRANSFORMATION

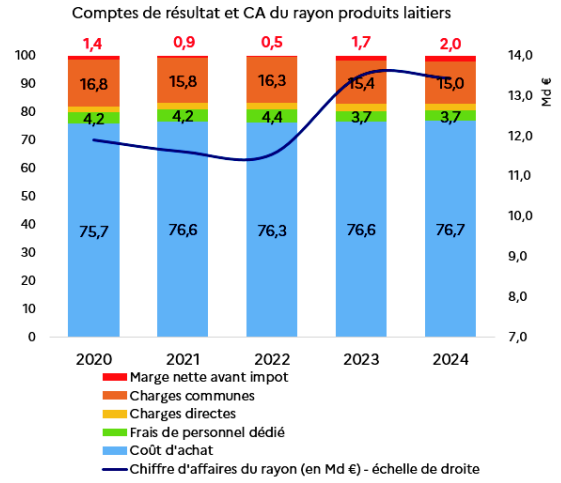
Pas de données disponibles

MAILLON DISTRIBUTION

GMS

Contexte marge brute : La valeur de la marge brute grande distribution diminue en 2024.

Lecture marge nette : Le chiffre d'affaires du rayon produits laitiers[20] diminue légèrement en 2024, alors que le taux de marge nette (RCAI/chiffre d'affaires) augmente.

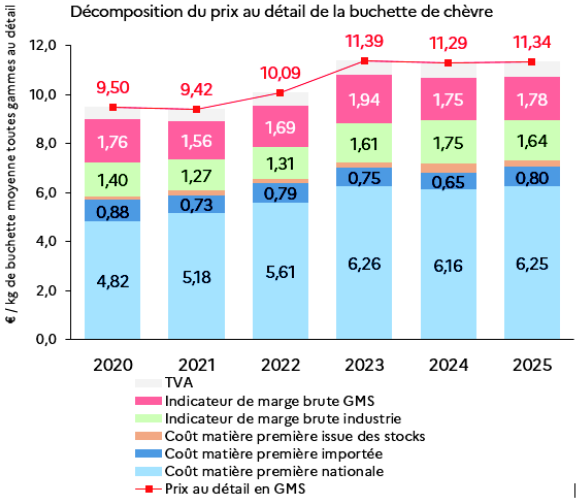


Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

2/ Après une augmentation du coût de la MPA nationale jusqu'en 2023, puis sa baisse en 2024, quelle évolution pour 2025 ?

La bûchette de chèvre

Lecture : Le coût de la matière première agricole nationale augmente en 2025, ainsi que le coût de la MPA importée. La marge brute industrie diminue, tandis que celle de la GMS augmente légèrement.



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Kantar WorldPanel

20. Le rayon produits laitiers comprend les produits laitiers frais vendus en livre-service (UVCI et UVCM) ou à la coupe. Ce sont des produits de base de lait de vache, de chèvre ou de brebis, mais aussi à base de soja commercialisés dans le rayon des produits laitiers frais.

Grandes cultures

Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2026 de l'Observatoire pour la filière

Blé tendre - farine - pain

Éléments clés

Poids de la filière et acteurs

- La France est le 1e pays producteur de blé tendre de l'Union Européenne et le 8e producteur mondial derrière la Chine, l'Inde, la Russie, les États-unis, le Canada, l'Australie et le Pakistan.
- Au cours de la campagne 2024/2025, 25,6 millions de tonnes de blé tendre on été produites en France sur une surface de 4,2 Millions d'hectares.
- Transformation : environ 5 Millions de tonnes de blé tendre sont transformés en farine (201 fabricants d'aliments pour animaux et 426 meuniers mettant en œuvre du blé tendre).
- Les utilisations pour l'alimentation humaine concernent environs 55 % des utilisation en France et les 45 % restants concernent l'alimentation animale.

Taux d'auto-approvisionnement 2022-2024 de la filière

- Taux d'auto-approvisionnement = ratio production/consommation : La France est autosuffisante (avec un taux d'auto-approvisionnement d'environ 182 %)

Représentativité de la filière

- Représentativité de cette filière : Environ 18 % du blé français est transformé en farine panifiable, utilisée pour fabriquer du pain, de la pâtisserie et des viennoiseries.

Caractéristiques de la filière en lien avec les travaux de l'Observatoire

- Le blé est trié en lots (on parle alors d'allotement) en fonction de sa qualité pour divers usages (exportation, panification, alimentation animale). Il n'y a pas de séparation de la matière première agricole en constituants pour la transformation comme dans d'autres filières (lait, viandes). Il n'y a donc pas de coproduit pris en compte dans le modèle baguette de l'Observatoire.
- Forte volatilité du prix du blé liée à l'évolution des cours mondiaux.
- Existence de marchés à terme qui permettent à une partie des meuniers de contractualiser une partie de leur approvisionnement afin de ne pas subir immédiatement les variations du prix d'achat au jour le jour.
- La part du coût de la matière première agricole (MPA) est historiquement faible dans le prix de la baguette (environ 10 %) par rapport aux autres produits suivis par l'Observatoire (25 à 70 %).
- La 2e transformation de la farine en produits de boulangerie se fait à 50% en boulangerie artisanale, avec également vente au détail sur place ; 40% dans les boulangeries industrielles avec ventes finales au détail essentiellement en rayon libre-service des GMS ; et 10 % en boulangerie GMS avec vente en rayon libre-service ou traditionnel boulangerie des GMS.
- Par manque d'accès aux prix de vente industriels (PVI) de la baguette, la marge brute en aval de la meunerie inclut les trois circuits cités dessus pour la 2ème transformation et la vente au détail.

Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer à la section 7 du chapitre 3 du Rapport 2026 de l'Observatoire.

Enseignements 2010 – 2023 de l'Observatoire

<u>De 2010 à 2021, période d'inflation modérée</u> (1,3 % par an en moyenne pour l'alimentation) :

Transverse pour les marges brutes : les chocs de prix agricoles sont le plus souvent amortis par l'aval, en général d'abord par la transformation, pour limiter la hausse de prix au consommateur, en comprimant les marges, qui sont ensuite reconstituées progressivement.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : l'amortissement par la 1ère transformation (meunerie) est particulièrement marqué pour la baguette.

<u>En 2022, année de forte reprise d'inflation</u> (7% pour l'alimentation), d'abord au niveau des matières premières en général et agricoles en particulier :

Transverse pour les marges brutes : la part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; l'aval a encore amorti, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : la meunerie avait déjà comprimé ses marges de 2019 à 2021 et ne l'a pas fait davantage en 2022. Sa marge nette en ressort négative.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : le maillon production a le résultat le plus élevé depuis 2019. Maillon transformation : pour la première fois négative depuis 2019 en meunerie et boulangerie industrielle. Maillon distribution : Résultat en baisse pour le rayon boulangerie des GMS habituellement déficitaire. Meilleur résultat depuis 2019 pour la boulangerie.

<u>En 2023, deuxième année de forte inflation</u>(13% pour l'alimentation) :

Transverse pour les marges brutes : Le coût de la matière première continue à augmenter de manière générale. A l'inverse, les marges brutes ont, pour la plupart, progressé en valeur en 2023. Ces hausses sont à mettre en lien avec la progression des autres charges depuis fin 2021 (énergie, emballages, salaires, services…).

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : En 2023, le coût de la matière première blé tendre diminue et retrouve un niveau proche de celui observé avant la flambée des prix de 2022. Sur la baguette de pain, les maillons aval enregistrent une hausse de leurs marges brutes.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : L'année 2023 est marquée par une forte baisse du résultat courant avant impôt (RCAI) des exploitations spécialisées en blé tendre, les charges ayant continué à progresser tandis que les produits reculaient. Au niveau industriel, la meunerie connaît une amélioration de son RCAI grâce à la progression du chiffre d'affaires ; toutefois, la hausse encore plus marquée des charges fait de 2023 une nouvelle année de RCAI négatif pour ce secteur. La boulangerie industrielle présente une évolution similaire : malgré l'augmentation du chiffre d'affaires, la progression des charges ne permet pas de dégager un résultat positif. Enfin, dans la distribution, la boulangerie artisanale enregistre une baisse de son résultat courant, tandis que le rayon boulangerie des GMS voit son résultat s'améliorer, tout en demeurant structurellement déficitaire.

Points clés 2024-2025

Marges nettes 2025 :

- La baisse du coût de la MPA blé tendre en 2024, a permis aux maillons transformation et distribution d'améliorer leur résultat net. La meunerie, et l'industrie de fabrication de pain et pâtisserie fraîche voient leur marge nette progresser et redevenir positive après deux années en négatif ;
- Pour la commercialisation, les boulangeries artisanales individuelles et le rayon boulangerie GMS ont un résultat net qui progresse, bien que le rayon GMS conserve une marge nette négative.

Marges brutes 2025 :

- Le coût de la MPA baisse légèrement et dans le même temps les marges brutes de l'aval restent stables, induisant une légère baisse du prix au détail.

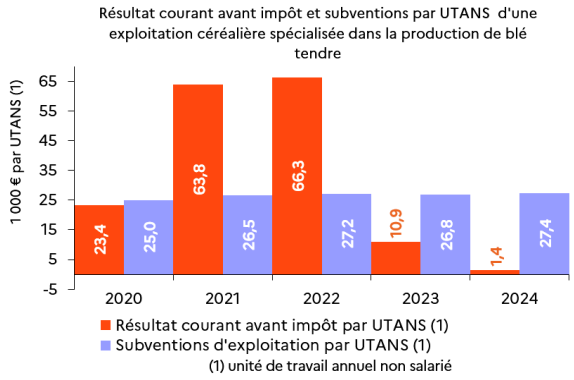
Synthèse des résultats au vu des problématiques étudiées dans le rapport 2026

1/ Quel est l'impact des évolutions des marges brutes 2024 sur les marges nettes 2024 ?

MAILLON PRODUCTION AGRICOLE

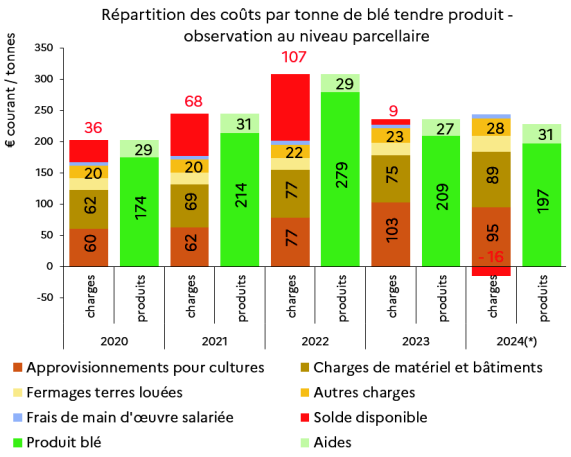
Contexte marge brute : La part et la valeur de la MPA ont baissé à nouveau dans la baguette en 2024.

Lecture marge nette : Forte baisse du résultat courant avant impôt (RCAI) des exploitations céréalières spécialisées en production de blé tendre en 2024.

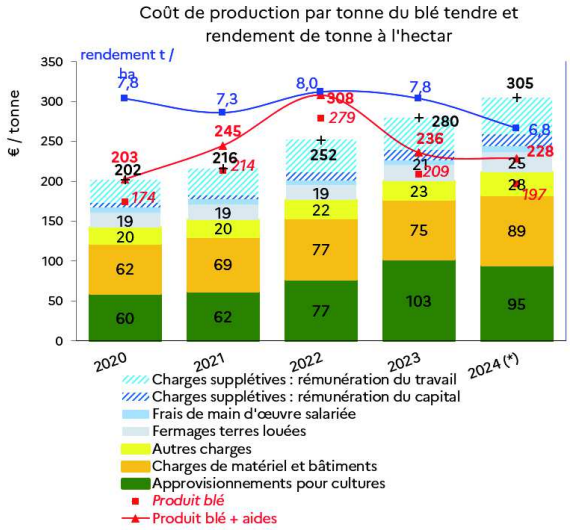


Source : OFPM, d'après RICA (SSP)

Lecture marge nette : Forte baisse du solde disponible en 2024, pour la deuxième année consécutive. Le solde disponible devient négatif.



Sources : OFPM d'après l'Observatoire Arvalis-Ungrains d'après CerFrance



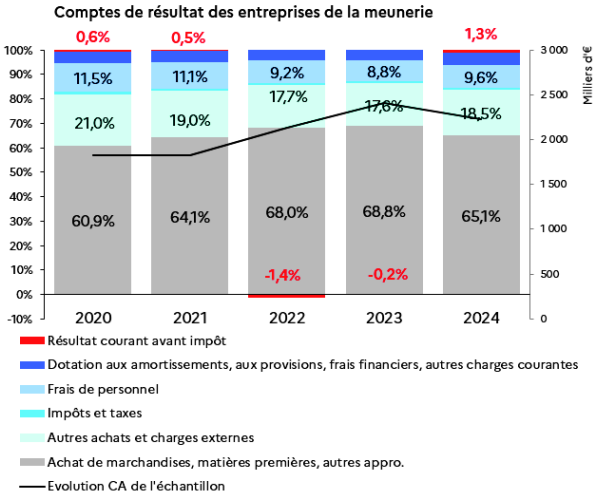
Sources : Observatoire Arvalis-Ungrains d'après CerFrance

MAILLON TRANSFORMATION

La Meunerie

Contexte marge brute : Sa valeur pour la meunerie diminue en 2024.

Lecture marge nette : Le RCAI redevient positif pour la meunerie en 2024, après deux années déficitaires.

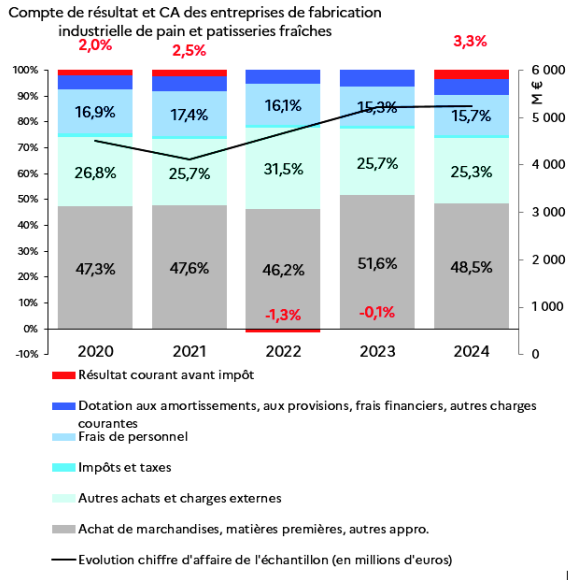


Source : Comptes des entreprises du code NAF 10.61A sur la base Diane

Boulangerie industrielle

Contexte marge brute : Pas d'éléments éclairants sur la boulangerie industrielle car la marge brute est agrégée pour tout ce qui se situe en aval de la meunerie.

Lecture marge nette : En 2024, la boulangerie industrielle connaît à nouveau un taux de marge nette positif (RCAI/chiffre d'affaires) après deux années avec un résultat courant avant impôt (RCAI) négatif.



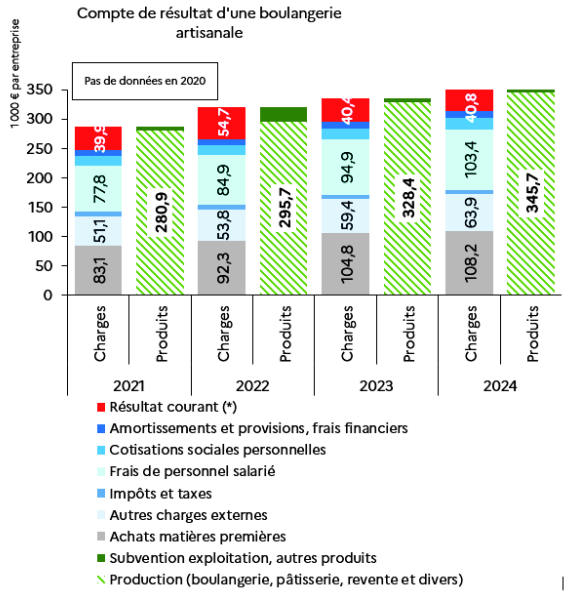
Source : Comptes des entreprises du code NAF 10.71A sur la base Diane

MAILLON DISTRIBUTION
2e transformation et vente au détail

Contexte marge brute : Idem boulangerie industrielle

Boulangerie artisanale

Lecture marge nette : Légère amélioration du résultat courant avant impôt (RCAI) de la boulangerie artisanale.

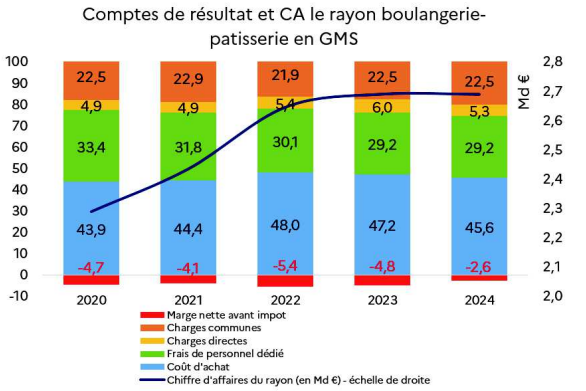


Source : Centre national de gestion agrée interprofessionnel de France

GMS

Contexte marge brute : Idem boulangerie industrielle

Lecture marge nette : Amélioration de la marge nette du rayon boulangerie des GMS. La marge nette est historiquement négative car ce rayon d'appel, renvoie à des questions d'image des enseignes, de service, de fraîcheur, contribuant à la fréquentation des magasins.

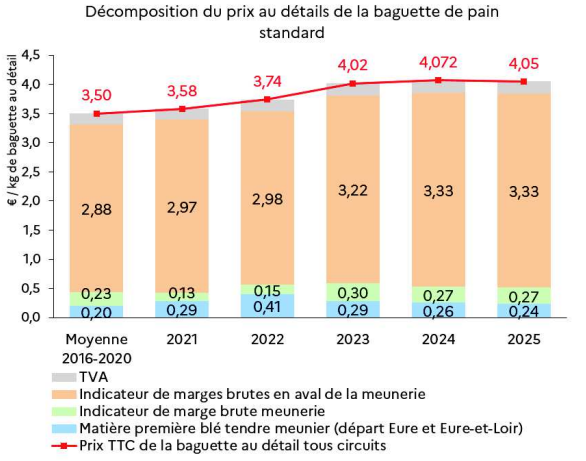


Sources : OFPM, enquête réalisée avec le concours des enseignes

2/ Après une augmentation du coût de la MPA blé tendre observées en 2022 et sa diminution les deux années suivantes, quelle évolution en 2025 ?
Observe-t-on encore des progressions de marges brutes aval en 2025 ?

La baguette de pain

Lecture : Troisième année de diminution du coût de la matière première agricole en 2025. Stagnation de la marge brute meunerie qui reste supérieure à la période avant 2022. Stagnation de la marge brute agrégée en aval de la meunerie.



Sources : OFPM d'apèrs FranceAgriMer, "La Dépêche - le Petit Meunier", Insee



Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2026 de l'Observatoire pour la filière

Blé dur - pâtes

Éléments clés

Poids de la filière et acteurs

- La France est le 2e pays producteur de blé dur de l'Union européenne derrière l'Italie.
- 1 200 000 tonnes de blé dur ont été produites en 2024, principalement dans quatre bassins : Sud-est, Sud-Ouest, Ouest-océan et Centre Ile-de France.
- L'industrie-semoulerie se caractérise par sa forte concentration (5 usines de grande taille, 6 usines de pâtes et 4 usines de couscous) et sa forte intégration de l'industrie des pâtes alimentaires. Elle est au 2e rang de l'Union européenne derrière l'Italie.
- La consommation de pâtes alimentaires augmente de 8 % en 2025, dont 67 % sont importées, principalement d'Italie et d'Espagne.

Taux d'auto-approvisionnement 2022-2024 de la filière

- Taux d'auto-approvisionnement = ratio production/consommation : La France est autosuffisante (avec un taux d'auto-approvisionnement d'environ 123 %). Elle exporte du blé dur, mais importe des pâtes.

Caractéristiques de la filière en lien avec les travaux de l'Observatoire

- La marge brute est agrégée en aval (industrie + GMS pour la dernière année disponible. Il faut attendre un an de plus pour pouvoir différencier les deux composantes).

Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer à la section 8 du chapitre 3 du Rapport de l'Observatoire.

Enseignements 2010 – 2023 de l'Observatoire

De 2010 à 2021, période d'inflation modérée (1,3 % par an en moyenne pour l'alimentation) :

Transverse pour les marges brutes : les chocs de prix agricoles sont le plus souvent amortis par l'aval, en général d'abord par la transformation, pour limiter la hausse de prix au consommateur, en comprimant les marges, qui sont ensuite reconstituées progressivement.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : L'amortissement par la transformation est particulièrement marqué pour les pâtes.

En 2022, année de forte reprise d'inflation (7 % pour l'alimentation), d'abord au niveau des matières premières en général et agricoles en particulier :

Transverse pour les marges brutes : la part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; l'aval a encore amorti, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : L'industrie a reconstitué ses marges brutes dès 2022. Celle de la GMS est stable.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : le maillon production connaît le résultat net le plus élevé de la période observée. Maillon transformation, le plus faible de la période observée en lien avec la forte augmentation du prix de la matière première. Pas de données pour la distribution, le rayon concerné est celui de l'épicerie, non suivi car trop hétérogène.

En 2023, deuxième année de forte inflation (13% pour l'alimentation) :

Transverse pour les marges brutes : Le coût de la matière première continue à augmenter de manière générale. A l'inverse, les marges brutes ont, pour la plupart, progressé en valeur en 2023. Ces hausses sont à mettre en lien avec la progression des autres charges depuis fin 2021 (énergie, emballages, salaires, services…).

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : Dans le produit pâtes sèches suivi par l'Observatoire, l'indicateur de coût en matière première blé dur (France et import) diminue. L'aval reconstitue ses marges au-dessus de la période pré-inflation.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : Le maillon production de blé dur connaît une forte baisse de résultat courant en 2023 (en PBS >40 % et PBS> 20%)

Points clés 2024-2025

Marges nettes 2024 :

- En 2024, la baisse du coût de la matière première et la reconstitution des marges aval, se sont traduites par une nouvelle baisse du RCAI des exploitations productrices de blé dur (PBS>20%). On observe une légère hausse du taux de RCAI de l'industrie de fabrication de pâtes (fraîches et sèches).

Marges brutes 2025 :

- Même constat que pour la filière blé tendre ; le coût de la matière première agricole diminue pour la troisième année. Dans le même temps les marges brutes de l'aval restent stables, induisant un recul du prix au détail.

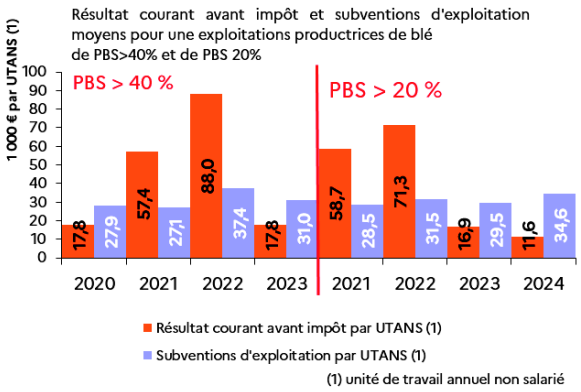
Synthèse des résultats au vu des problématiques étudiées dans le rapport 2026

1/ Quel est l'impact des évolutions des marges brutes 2024 sur les marges nettes 2024 ?

MAILLON PRODUCTION AGRICOLE

Contexte marge brute : En 2024, la part et la valeur de la matière première agricole (MPA) diminue à nouveau.

Lecture marge nette : Attention ; un passage à un échantillon en PBS>20%[21] a lieu à partir de 2024. Le résultat courant avant impôt (RCAI) diminue à nouveau en 2024.



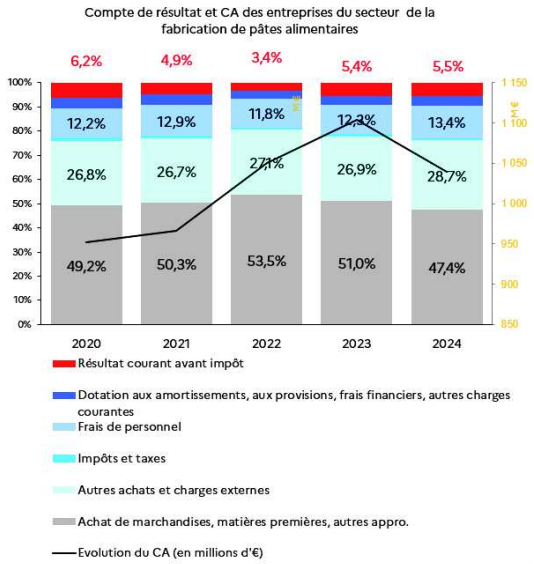
Source : OFPM, d'après RICA (SSP)

MAILLON TRANSFORMATION

Fabrication de pâtes sèches et pâtes fraîches

Contexte marge brute : Sa valeur pour la partie industrie-semoulerie-pâtes augmente à nouveau pour la troisième année consécutive.

Lecture marge nette : Le taux de marge nette (RCAI/chiffre d'affaires) augmente malgré une baisse du chiffre d'affaires.



Source : Comptes des entreprises du code NAF 10.73Z sur la base Diane

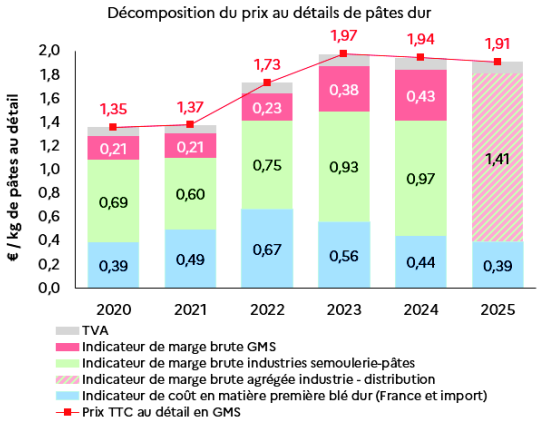
MAILLON DISTRIBUTION

Pas de données disponible

2/ Après une augmentation du coût de la MPA blé dur observées en 2022 et sa diminution les deux années suivantes, quelle évolution en 2025 ?
Observe-t-on encore des progressions de marges brutes aval en 2025 ?

Pâtes sèches

Lecture : En 2025, le coût de la MPA diminue encore et revient à son niveau de 2020. La marge brute agrégée (industrie-distribution) progresse légèrement.



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, CIC, Insee (ProdCom), Kantar Worldpanel

21. . PBS = Production Standard Brute ; équivaut au taux de spécialisation en blé dur, pour un exploitant en grandes cultures

Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2026 de l'Observatoire pour la filière

Fruits, légumes et pomme de terre

Éléments clés

Poids de la filière et acteurs

- La France est le 2e producteur européen de pomme de terre, le 3e producteur européen de légumes et le 5e producteur européen de fruits.
- En France il existe plus de 19 500 exploitations produisant des fruits, 27 000 exploitations légumières et 8 000 exploitations cultivant de la pomme de terre.
- L'expédition de fruits et légumes représente un montant de 8,5 milliards d'euros.
- Chaque année, un ménage français consomme en moyenne 24 kg de pommes de terre fraîche et 11 kg de pommes de terre transformées, 50,3 kg de légumes et 82,5 kg de fruits.

Taux d'auto-approvisionnement 2022-2024 de la filière

- Taux d'auto-approvisionnement = ratio production/consommation :

Fruits tropicaux	Fruits tempérés	Légumes frais	Pomme de terre
15%	86%	83%	125%

Caractéristiques de la filière en lien avec les travaux de l'Observatoire

- L'Observatoire étudie les marges des fruits et légumes et de la pomme de terre de conservation pour les circuits dits "en frais" (hors transformation). La transformation fait l'objet de relations contractualisées spécifiques entre producteurs et transformateurs pour lesquelles les données disponibles et modèles utilisés ne sont pas représentatifs. Pour la pomme de terre, la campagne va d'août à juillet n+1.
- Filière exemptée d'EGALIM (pas de sanctuarisation de la matière première). Et très peu de mécanismes de régulation en dehors des possibilités de promotions en période de crise conjoncturelle constatée sur les prix (pas d'aides directes PAC).
- Filière climato-sensible surtout pour les fruits d'été, typiquement l'abricot. Ces produits sont périssables sauf pomme et pomme de terre, ce qui joue sur l'équilibre offre-demande. Par conséquent, nous retrouvons des variations de prix d'une semaine à l'autre.
- Pas de prix sortie ferme en fruits et légumes, l'analyse se fait donc au stade expédition. En amont des centrales et des grossistes se situent les expéditeurs opérateurs de la 1e mise en marché des fruits et légumes. Pour environ 75% de la production nationale (en volume) non destinée à la transformation, la 1re mise en marché est réalisée par des entreprises d'expédition, qu'elles soient privées, de type coopérative agricole ou des sociétés d'intérêt collectif agricole, qui peuvent avoir le statut d'organisation de producteurs (OP). Les 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.
- La marge brute agrégée aval des modèles paniers fruits et légumes ne tient pas compte de celle des détaillants spécialisés car la décomposition porte sur des prix de vente au détail en GMS.
- C'est une des deux filières (avec le lait de vache) pour laquelle l'Observatoire suit la production conventionnelle et biologique.
- Pas de données pour 2020 car les releveurs de prix n'ont pas pu se rendre sur le terrain (confinements pour cause sanitaire).

Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer à la section 9 du chapitre 3 du Rapport 2026 de l'Observatoire.

Enseignements 2010 – 2023 de l'Observatoire

De 2010 à 2021, période d'inflation modérée (1,3% par an en moyenne pour l'alimentation) :

Transverse pour les marges brutes : Les chocs de prix agricoles sont le plus souvent amortis par l'aval, en général d'abord par la transformation, pour limiter la hausse de prix au consommateur, en comprimant les marges, qui sont ensuite reconstituées progressivement.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : En fruits et légumes hors pomme de terre, les maillons production et expédition sont agrégés pour l'analyse en marges brutes. Ces produits, très climato-sensibles, surtout les fruits, ne suivent pas la tendance générale.

En 2022, année de forte reprise de l'inflation (7% pour l'alimentation), d'abord au niveau des matières premières en général et agricoles en particulier :

Transverse pour les marges brutes : La part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; l'aval a encore amorti, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : Le panier de fruits est le seul produit suivi (avec la coquille Saint-Jacques) pour lequel le prix au détail n'a pas progressé en 2022 (il avait fortement augmenté en 2021, année d'offre faible due au gel).

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : En 2022, pour la production agricole, les exploitations fruitières voient leur résultat courant avant impôt baisser de moitié par rapport à 2021. En revanche les exploitations spécialisées légumières (hors pomme de terre) ont un résultat stable. (Pas de données en pomme de terre). Les marges nettes diminuent pour les expéditeurs, ainsi que pour les grossistes, les détaillants spécialisés et les GMS.

En 2023, deuxième année de forte inflation(13% pour l'alimentation) :

Transverse pour les marges brutes : Le coût de la matière première continue à augmenter de manière générale. A l'inverse, les marges brutes ont, pour la plupart, progressé en valeur en 2023. Ces hausses sont à mettre en lien avec la progression des autres charges depuis fin 2021 (énergie, emballages, salaires, services, etc.).

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : Les prix au détail et marges brutes expédition et distribution augmentent globalement pour les fruits, légumes et pommes de terre (exception faite des expéditeurs de pommes de terre vapeur).

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : Les résultats nets des exploitations fruitières et légumières (hors pomme de terre) diminuent. Les marges nettes diminuent également pour les expéditeurs de fruits et légumes hors pommes de terre (pas de données en pomme de terre) et les GMS. Les seules progressions de marges nettes observées concernent les grossistes et les détaillants spécialisés

Points clés 2024-2025

Marges nettes 2024 :

- En 2024, les prix au détail du panier de fruits, panier légumes et pomme de terre vapeur progressent, les marges brutes à chaque stade aussi sauf celle de la GMS, pour le panier de fruits, qui stagne ;
- Selon les résultats du RICA, cela ne se répercute pas sur la marge nette des exploitations légumières qui baisse, contrairement aux exploitations fruitières dont le résultat courant s'améliore ;
- Les résultats issus de l'Observatoire des exploitations fruitières montrent une baisse du résultat courant en conventionnel, mais une hausse en agriculture biologique ;
- Concernant l'aval, la marge nette en 2024 pour les expéditeurs et les grossistes s'améliore, ce qui n'est pas le cas pour les détaillants. La marge nette du rayon fruits et légumes des GMS progresse également.

Marges brutes 2025 :

- Panier de fruits : Les légers reculs du coût à l'expédition et des marges aval entraînent une légère du prix au détail (- 1 %) ;
- Panier de légumes : Le recul du coût à l'expédition combiné, dans une moindre mesure, à celui des marges aval tirent le prix au détail à la baisse ;
- Les produits biologiques se répartissent en deux « catégories ». D'une part ceux pour lesquels le prix du biologique en GMS est inférieur à celui en magasin spécialisé. Pour ces produits biologiques, la marge brute en magasin spécialisé est supérieure à celle en GMS. C'est le cas de la carotte et de l'oignon. D'autre part, ceux pour lesquels le prix du biologique en GMS est supérieur en magasin spécialisé, et où la marge brute sera ainsi supérieure en GMS. Ce phénomène n'est pas uniquement dû au coût de l'emballage plus fréquent en GMS. C'est le cas de la pomme et de la pêche/nectarine.
- Pomme de terre : La baisse du coût de la matière première agricole et de la marge brute des expéditeurs tire le prix au détail vers le bas. Malgré l'augmentation de la marge brute des distributeurs.

Synthèse des résultats au vu des problématiques étudiées dans le rapport 2026

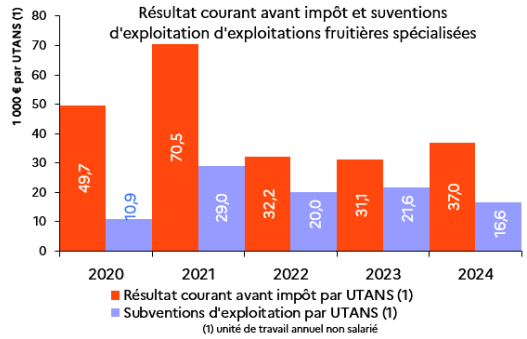
1/ Quel est l'impact des évolutions des marges brutes 2024 sur les marges nettes 2024 ?

Maillon production agricole et de l'expédition

FRUITS

Contexte marge brute : La valeur de la matière première agricole (MPA) a augmenté en dans le panier de fruit en 2024.

Lecture marge nette : Le résultat courant avant impôt (RCAI) des exploitations fruitières s'améliore.

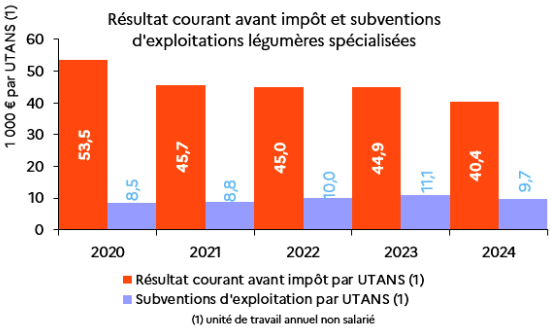


Source : OFPM, d'après RICA (SSP)

LÉGUMES

Contexte marge brute : La valeur de la MPA a augmenté dans le panier de légumes en 2024.

Lecture marge nette : Le RCAI des exploitations légumières diminue.



Sources : OFPM d'après RICA (SSP)

POMMES DE TERRE

Pas de résultats

MAILLON DISTRIBUTION

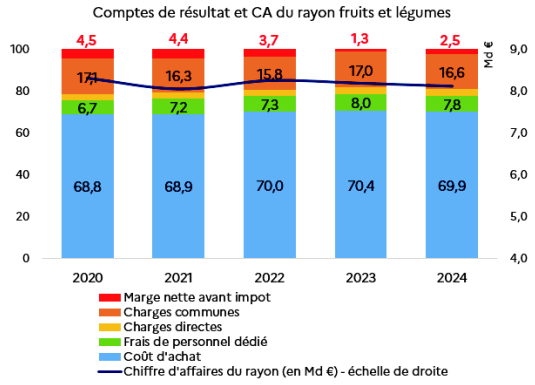
Contexte marge brute : Stagnation de la marge brute en aval de l'expédition pour le panier de fruits, et légère augmentation pour le panier de légumes.

Lecture marge nette : Le taux de marge nette des grossistes augmente tandis que celui des détaillants diminue. Le taux de marge nette des détaillants est plus important en part du total que celui des grossistes.

Évolution du RCAI en %	2024/2023
Grossistes	+ 10%
Détaillants	- 8,5%

GMS

Lecture marge nette : Augmentation de la marge nette du rayon fruits et légumes [22]



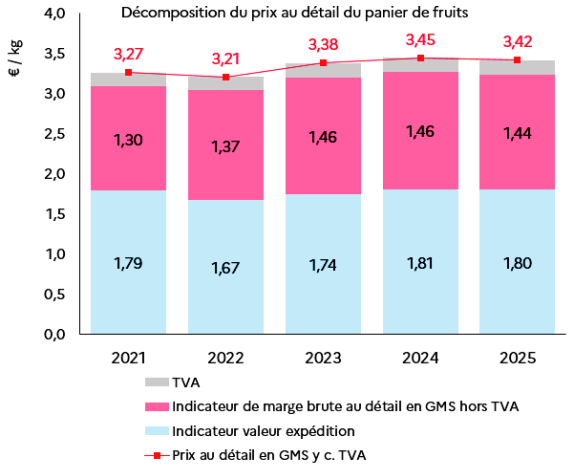
Source : OFPM, enquête réalisée par FranceAgriMer avec le concours des enseignes

22. Le rayon fruits et légumes comprend les fruits et légumes frais, fruits secs, produits des 4e et 5e gamme ainsi que les fruits et légumes prédécoupés, hors fleurs.

2/ La progression du coût de la MPA observée en 2023 et 2024, s'est-elle poursuivie en 2025 ?
Observe-t-on encore des progressions des marges brutes aval en 2025 ?

PANIER DE FRUITS

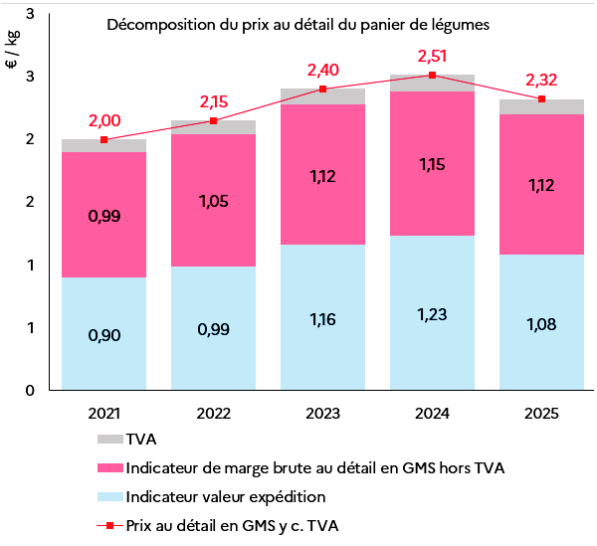
Lecture : Légère diminution de la valeur au stade expédition en 2025. La distribution (indicateur agrégé) voit ses marges brutes légèrement diminuer dans un contexte de baisse des volumes vendus en GMS.



Sources : Réseau des Nouvelles des Marchés, FranceAgriMer

PANIER DE LÉGUMES

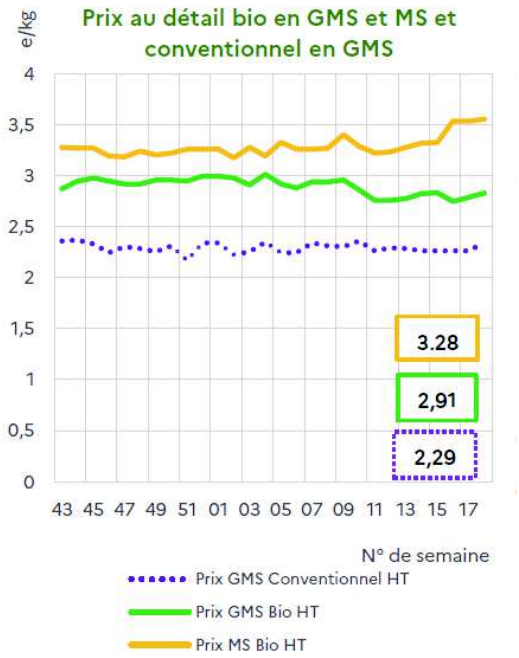
Lecture : Diminution de la valeur au stade expédition en 2025. La marge brute agrégée de la distribution diminue également, dans un contexte de baisse des volumes vendus en GMS.



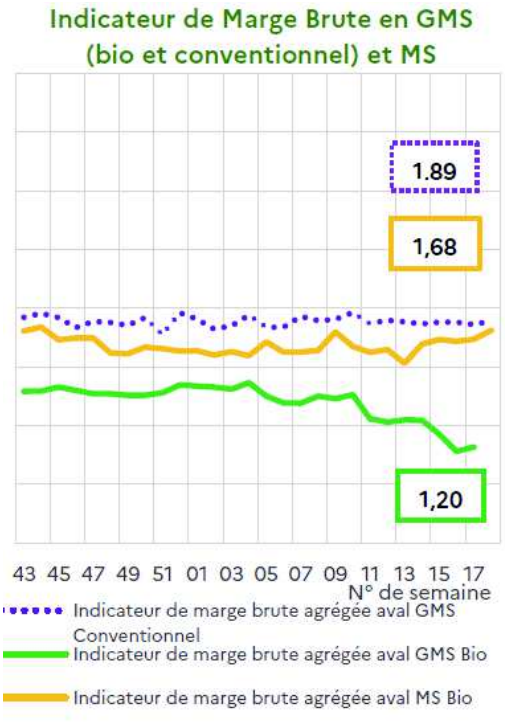
Sources :Réseau des Nouvelles des Marchés, FranceAgriMer

OIGNON JAUNE BIOLOGIQUE ET CONVENTIONNEL

Lecture : *Attention; seuls les résultats entre conventionnel en GMS et biologique en GMS peuvent être comparés directement car les produits sont similaires (conditionnement vrac).* Le prix du biologique est supérieur de 27% tandis que la marge brute correspondante est inférieure de 36%.



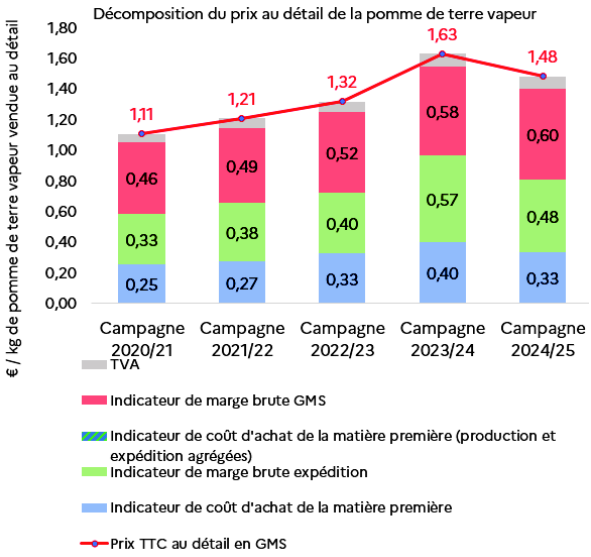
Sources : Réseau des Nouvelles des Marchés, FranceAgriMer



Sources : Réseau des Nouvelles des Marchés, FranceAgriMer

POMME DE TERRE VAPEUR

Lecture : Augmentation de tous les maillons depuis 2020/21, mais surtout au niveau du coût de la matière première agricole, avec transfert de l'ensemble sur le prix au détail. En campagne 2024/25, le coût de la MPA diminue, ainsi que la marge brute expédition, il n'y a que la marge brute de la GMS qui augmente.



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

Note de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2026 de l'Observatoire pour la filière

Produits de la pêche et de l'aquaculture

Éléments clés

Poids de la filière et acteurs

- En 2022, la France est le 2e producteur de produits de l'aquaculture de l'Union européenne et au 4e rang en ce qui concerne les produits de la pêche.
- En 2024, environ 475 000 tonnes ont été pêchées par les navires français. En 2022, 184 000 tonnes de produits issus de l'aquaculture (huitres, moules, truites)
- En 2018, on recensait 217 entreprises de transformation pour un chiffre d'affaires de 4,5 Mds €
- 3e consommateur européen avec 31 kg/an/hab.

Taux d'auto-approvisionnement 2022-2024 de la filière

- Taux d'auto-approvisionnement = ratio production/consommation :
  La France est faiblement autosuffisante en consommation de produits de la pêche et de l'aquaculture avec un taux d'auto-approvisionnement de 31% (y compris coquillages, poissons et crustacés). En ce qui concerne les produits coquillages, son autosuffisance est de 71 %.

Caractéristiques de la filière en lien avec les travaux de l'Observatoire

- Filière exemptée d'EGALIM (pas de sanctuarisation de la matière première)
- Au niveau de l'amont, les données marges nettes de la production de certains produits (coquille Saint-Jacques et Lieu noir) ne sont disponibles qu'en n-3.
- Contexte de l'écosystème marin qui accroît la disponibilité/offre de coquille Saint-Jacques sur le marché.

Pour plus de précisions sur la filière, il est possible de se référer à la section 10 du chapitre 3 du Rapport 2026 de l'Observatoire.

Enseignements 2010 – 2023 de l'Observatoire

De 2010 à 2021, période d'inflation modérée (1,3 % par an en moyenne pour l'alimentation) :

Transverse pour les marges brutes : Les chocs de prix agricoles sont le plus souvent amortis par l'aval, en général d'abord par la transformation, pour limiter la hausse de prix au consommateur, en comprimant les marges, qui sont ensuite reconstituées progressivement.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : Les produits de la pêche et de l'aquaculture sont très diversifiés, avec une majorité de la consommation issue d'importations. Les équilibres offre/demande varient beaucoup d'un produit à l'autre. Toutefois, pour les produits suivis, la tendance est l'augmentation de la valeur de la matière première et de sa part dans le prix au détail. Ce qui correspond à un amortissement global par l'aval.

En 2022, année de forte reprise d'inflation (7 % pour l'alimentation), d'abord au niveau des matières premières en général et agricoles en particulier :

Transverse pour les marges brutes : La part du coût de la matière première agricole (MPA) a progressé dans le prix au détail ; l'aval a encore amorti, mais davantage au niveau des grandes et moyennes surfaces.

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : la part du coût de la matière première a également progressé pour les produits de la pêche et de l'aquaculture. En revanche, l'amortissement par l'aval n'est pas la règle pour tous les produits suivis. Les marges brutes aval progressent pour le lieu noir, moule et la truite portion. Notamment du fait de péréquations, entre produits chers pour lesquels l'aval cherche à préserver les volumes (saumon, cabillaud), et produits pour lesquels la consommation est moins élastique aux prix (lieu noir).

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : En 2022, la flotte de pêche du lieu noir a connu une amélioration de son EBE qui reste cependant négatif. En pêche de coquille Saint-Jacques, l'EBE se contracte légèrement. Pour la production de truite, le RCAI progresse. Au maillon transformation, la marge nette du mareyage baisse. La distribution voit aussi sa marge nette baisser, aussi bien en poissonnerie qu'en GMS.

En 2023, deuxième année de forte inflation (13 % pour l'alimentation) :

Transverse pour les marges brutes : Le coût de la matière première continue à augmenter de manière générale. A l'inverse, les marges brutes ont pour la plupart progressé en valeur en 2023. Ces hausses sont à mettre en lien avec la progression des autres charges depuis fin 2021 (énergie, emballages, salaires, services…).

- **Spécificité filière pour les marges brutes** : Pour les produits de type poisson (truite, lieu noir et saumon fumé), l'aval reconstruit progressivement sa marge brute, qui s'était contractée en 2022 pour contenir la hausse des prix au détail. Ce n'est pas le cas pour les coquillages, la moule de bouchot fraîche et la coquille Saint-Jacques.

Transverse pour les marges nettes : pas d'enseignement commun à toutes les filières.

- **Spécificité filière pour les marges nettes** : Attention pour cette filière, l'analyse des marges nettes à l'amont est généralement réalisée à partir de l'EBE (excédent brut d'exploitation). Les résultats des entreprises de l'amont (flotte de pêche, lieu noir, CSJ) sont en recul. À l'aval, le résultat courant avant impôt progresse dans les activités de mareyage et de poissonnerie. En revanche, le rayon poissonnerie des GMS, traditionnellement déficitaire, enregistre le résultat le plus faible de la période.

Points clés

Marges nettes 2022-23 :

- Élevage de truites : les marges nettes 2022 pour les entreprises spécialisées dans l'élevage de truite sont en progression après deux années de baisse mais apparaissent nettement supérieures à la période 2010-2016.
- Flotte de pêche française : les marges nettes 2023 sont en baisse pour la flotte de pêche française dans son ensemble et celle spécialisée en lieu noir. Même constat pour la pêche de coquille Saint-Jacques.
- Pas de données disponibles en 2023 pour l'aquaculture française et les exploitations spécialisées en moules de bouchot.

Marges nettes 2024 :

- Aval : l'évolution des marges nettes 2024 de l'aval est caractérisée par de nouvelles baisses pour le mareyage et la poissonnerie. En revanche, la marge nette rayon poissonnerie de la GMS progresse mais reste déficitaire.

Marges brutes 2024-25 :

- Le coût de la matière première baisse pour le saumon et l'ensemble des filières de coquille Saint-Jacques, mais il augmente pour le lieu noir (circuit A).
- Lieu noir : L'augmentation du prix au détail s'explique par les hausses du coût de la matière première et de la marge brute de la distribution malgré la baisse de la marge brute du mareyage-filetage-grossiste.
- Coquille Saint-Jacques : Le prix au détail baisse malgré l'augmentation des marges brutes aval pour la filière nationale.

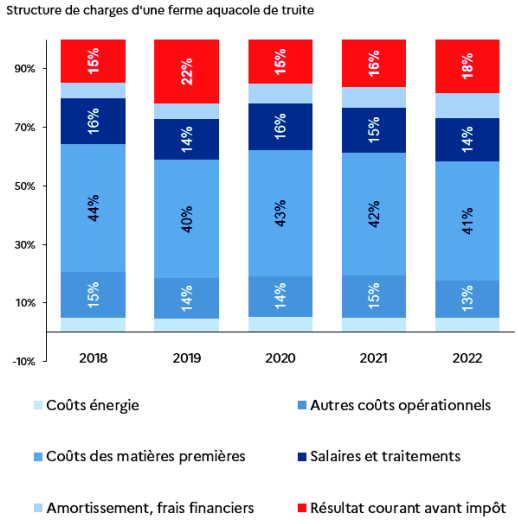
Synthèse des résultats au vu des problématiques étudiées dans le rapport 2026

1/ Quel impact ont les évolutions des marges brutes 2023 sur les marges nettes 2023 pour l'amont (sauf production de truite) ? Quel impact ont les évolutions de marges brutes 2024 sur les marges nettes 2024 pour l'aval ?

MAILLON PRODUCTION

Contexte marge brute : Le coût de la matière première a augmenté en 2022 pour la truite portion.

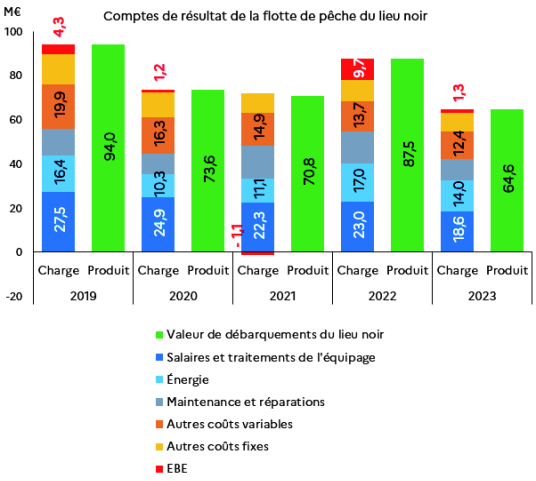
Lecture marge nette : En 2022, le résultat courant avant impôt (RCAI) est en progression.



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

Contexte marge brute : Le coût de la matière première en criée a augmenté en 2023 pour le lieu noir.

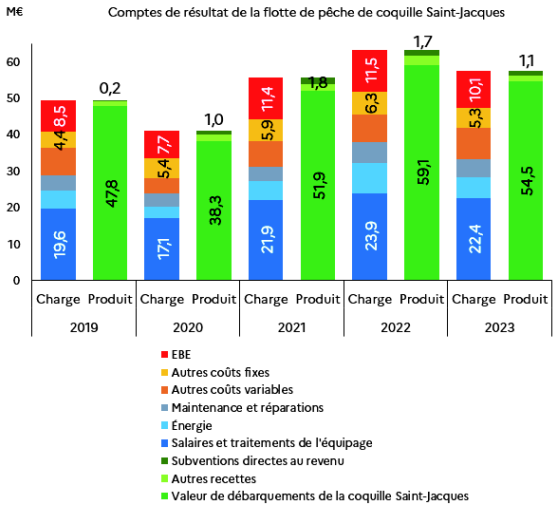
Lecture marge nette : L'EBE de la flotte de pêche lieu noir diminue en 2023



Sources : d'après Agreste - Data Collection Framework 2014-2022

Contexte marge brute : Le coût de matière première coquille Saint-Jacques "filière poissonnerie" a baissé en 2023.

Lecture marge nette : L'EBE de la flotte de pêche de coquille Saint-Jacques est en léger retrait en 2023.



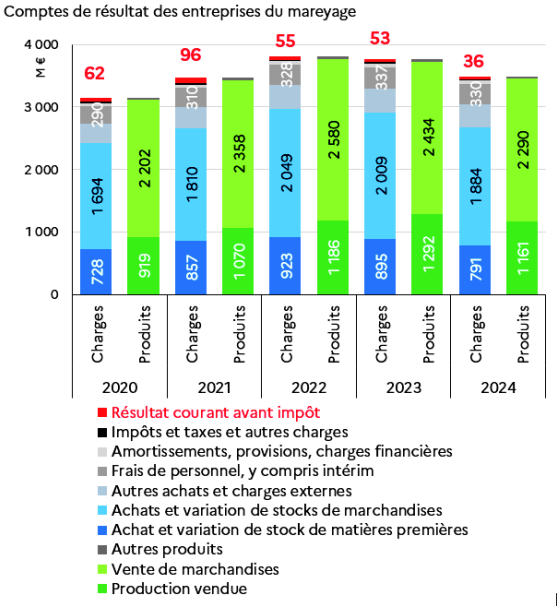
Sources : d'après Agreste - Data Collection Framework 2014-2022

MAILLON TRANSFORMATION

Mareyage

Contexte marge brute : Elle diminue pour le maillon mareyage-filetage-grossiste dans le produit lieu noir circuit A. Elle diminue pour le maillon transformation (abattage-éviscération) dans le produit truite portion.

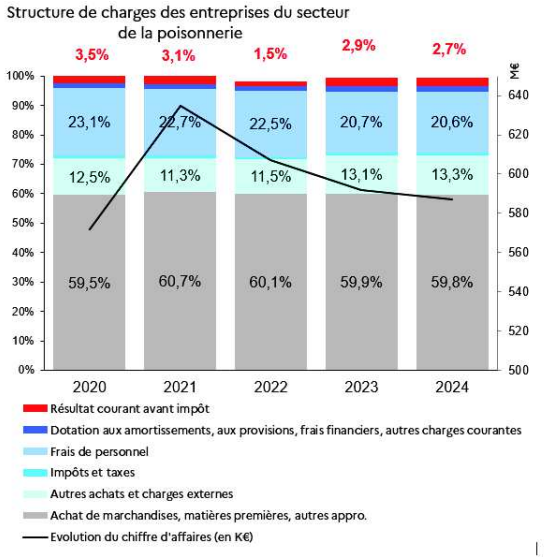
Lecture marge nette : Le résultat courant avant impôt (RCAI) des entreprises du mareyage baisse en 2024.



Source : Banque de France pour FranceAgriMer

MAILLON DISTRIBUTION
Entreprises de poissonnerie

Contexte marge brute : Elle augmente entre les deux dernières campagnes.
Lecture marges nettes : Le taux de marge nette (RCAI/chiffre d'affaires) diminue après une augmentation en 2023.

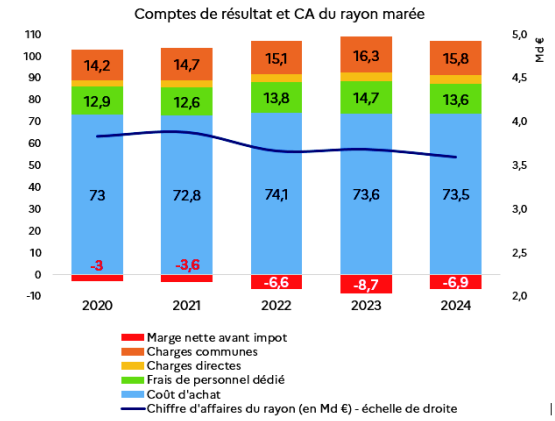


Source : Xerfi, d'après greffe des tribunaux de commerce, retraitement OFPM

GMS

Contexte marge brute : En baisse pour la truite portion et le lieu noir.

Lecture marges nettes : Le chiffre d'affaires n'augmente pas mais la marge nette du rayon poissonnerie[23] en GMS progresse, mais reste négative. Le taux de marge nette (RCAI/ chiffre d'affaires) est traditionnellement négatif, ce rayon d'appel renvoie surtout à des questions d'image des enseignes, de service, de fraîcheur, contribuant à la fréquentation des magasins.

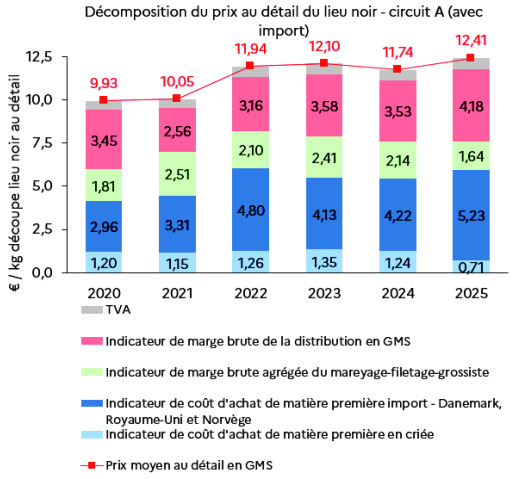


Source : OFPM, enquête réalisée avec le concours des enseignes

2/ Après une diminution voire stagnation du coût de la MP (sauf truite) en 2024, quelle évolution en 2025 ?

Lieu noir circuit A

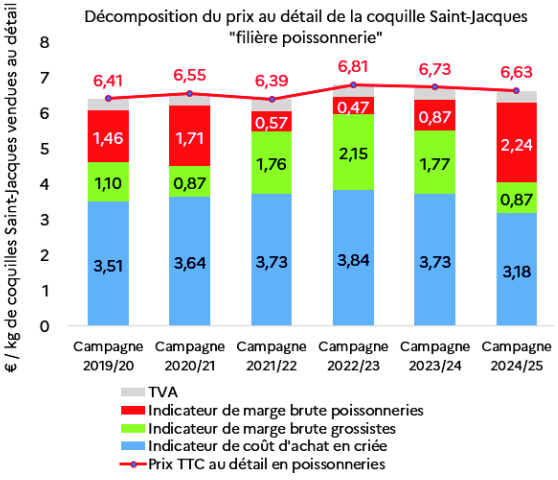
Lecture : En 2025, Le coût d'achat de la matière première en criée diminue, et atteint son niveau le plus bas de la période observée. Le coût d'achat de la matière première importée augmente fortement. Le maillon mareyage-filetage-grossiste voit ses marges se comprimer, et atteint son niveau le plus bas de la période observée. À l'inverse l'indicateur de marge brute de la distribution en GMS augmente.



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer/ VISIOMer, Douane française.

Coquille Saint-Jacques « filière poissonnerie »

Lecture : En campagne 2024/25, l'indicateur de coût d'achat en criée diminue. La marge brute des grossistes diminue fortement, et celle de la poissonnerie augmente largement.

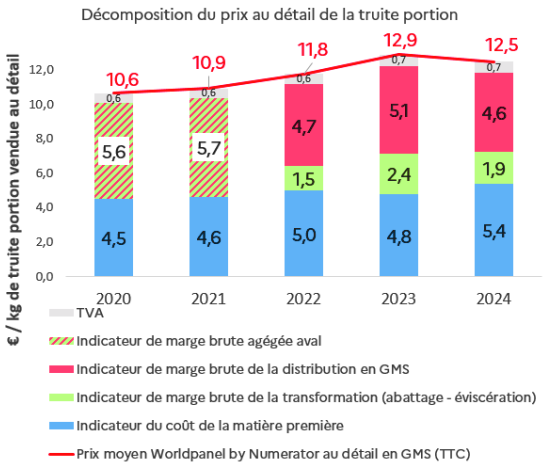


Sources : OFPM d'après FranceAgriMer/ VISIOMer, et KantarWorldPanel pour FranceAgriMer.

23. Le rayon poissonnerie comprend un rayon « traditionnel » (soit le rayon avec un poissonnier) commercialisant des poissons, crustacés, entier ou à la coupe, des coquillages, fruits de mer et saurisserie (produits « traiteur de la mer », surimis, tartinables et blinis). Sont également compris les produits en libre-service UVCI et UVCM (poissons, crustacés, coquillages, fruits de mer, saurisserie).

Truite portion

Lecture : En 2024, il y a une augmentation du coût de la matière première, ce qui entraîne une compression des marges brutes aval (transformation et distribution GMS) afin de limiter la hausse du prix au consommateur observable depuis 2020.



Sources : OFPM d'après WorldPanel by numerator, FranceAgriMer, Prodcom

5. ÉVOLUTION DES MARGES BRUTES : FOCUS SUR LES ÉVOLUTIONS CROISÉES DU PRIX AU DÉTAIL, DU COUT DE LA MATIÈRE PREMIÈRE ET DES MARGES BRUTES EN AVAL.

5.1. Rappel des constats faits sur la période inflationniste

En 2022 : une forte progression des matières premières qui explique l'essentiel de la hausse des prix au consommateur

Entre 2021 et 2022 sur 30 produits suivis par l'Observatoire, on constatait une hausse moyenne des prix au détail de 7,9 % avec encore 3 produits déflationnistes (fruits, coquille Saint-Jacques et lapins, morceaux). Cette hausse des prix provenait principalement de la hausse de la matière première (MP) qui contribuait à elle seule à 5,5 points sur ces 7,9 points de hausse, les 2,3 points restants étant liés à l'évolution des marges en aval de l'agriculture. Pour 8 produits sur 30, on constatait même des marges brutes aval en baisse en valeur absolue. On rappelle que dans le même temps, les prix d'autres postes de charges (salaire, gaz, emballages), qui doivent être payés sur ces marges brutes, avaient nettement progressé.

En 2023, un fort effet de rattrapage en aval de l'agriculture ?

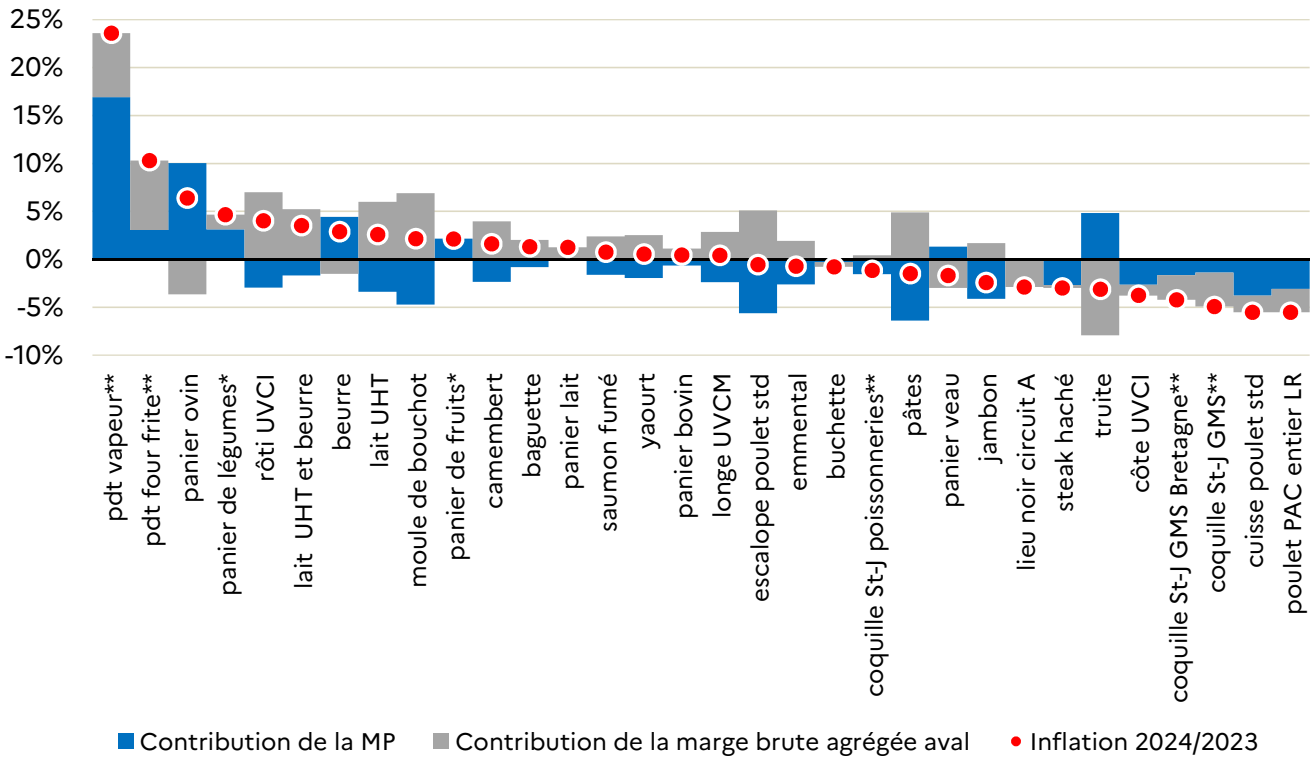
En 2023, on constatait un net effet de rattrapage pour de nombreux produits suivis. La hausse des prix au détail s'accélérait encore avec une nouvelle hausse de 10,9 %, mais qui s'expliquait cette fois d'abord par la progression des marges brutes aval (6,0 points sur ces 10,9 contre 4,9 pour la MP). Trois produits connaissaient encore des marges brutes aval en baisse (rôti de porc, coquille Saint-Jacques pour la deuxième année consécutive et panier laitier biologique), mais on constate aussi des situations où la marge brute aval expliquait à elle seule la hausse du prix au détail notamment pour les pâtes ou la baguette pour lesquelles la MP est en baisse.

En 2024

En 2024, année qui a été marquée par un retour à une inflation modérée (2 % pour les prix en général et 1,4 % pour l'alimentation), sur 29 produits suivis, 13 ont connu une évolution négative de leur prix au détail (l'inflation moyenne pour ce « panier » de 29 produits est de 0,9 %). Pour 21 produits sur 29, la contribution de la MP à l'évolution du prix au détail a été négative. Dans ce contexte, la part de la MP dans le prix au détail a diminué pour 20 produits sur 29 en 2024. Les marges brutes agrégées aval ont connu des trajectoires plus contrastées selon les filières et les produits.

Graphique 16

Contribution de la matière première et de la marge brute agrégée aval à l'évolution des prix au détail entre 2023 et 2024



* Pour les paniers de fruits et légumes, faute de prix sortie exploitation agricole disponible, la MPA est considérée au stade expédition.

**Produits étudiés sur la campagne de commercialisation 2024/2025 qui leur est propre et non sur l'année 2025 comme les autres produits.

Source : OFPM, d'après Worldpanel by Numerator, Insee, Eurostat, SSP, RNM, FranceAgriMer, Culture Viande, ATLA, la Dépêche-Le Petit Meunier, CIC, SNCPT, VISIOMer, Douane française, Eumofa

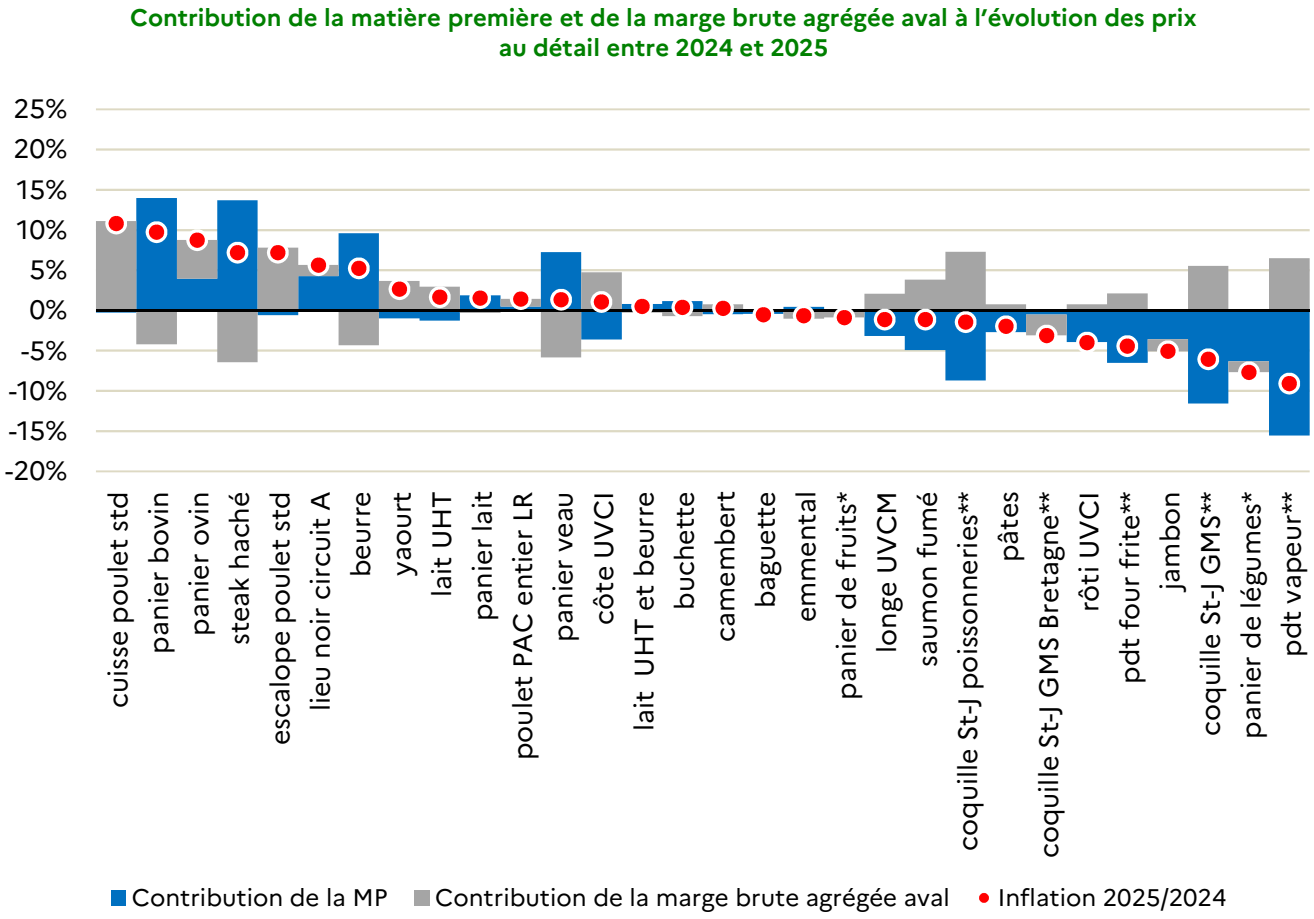
Lecture : les évolutions de prix au détail vont de + 24 % pour la pomme de terre vapeur (avec des contributions positives de 17 points pour la matière première et de 7 points pour la marge brute agrégée aval) à - 6 % pour le poulet entier prêt à cuire Label Rouge (avec des contributions négatives de 3 points pour la matière première et de 3 points pour la marge brute agrégée aval).

5. 2. Résultats disponibles pour 2025, évolution 2021-2025

L'Observatoire dispose de données pour 30 produits pour lesquels il peut présenter une analyse des contributions respectives de la matière première et de la marge brute agrégée aval pour l'année 2025. Pour 20 d'entre eux, il est possible de décomposer la marge brute agrégée aval entre transformation et distribution.

Résultats 2025 pour 30 produits, avec la marge brute aval agrégée

Graphique 17



* Pour les paniers de fruits et légumes, faute de prix sortie exploitation agricole disponible, la MPA est considérée au stade expédition.

**Produits étudiés sur la campagne de commercialisation 2024/2025 qui leur est propre et non sur l'année 2025 comme les autres produits.

Source : OFPM, d'après Worldpanel by Numerator, Insee, Eurostat, SSP, RNM, FranceAgriMer, Culture Viande, ATLA, la Dépêche-Le Petit Meunier, CIC, SNCPT, VISIOMer, Douane française, Eumofa.

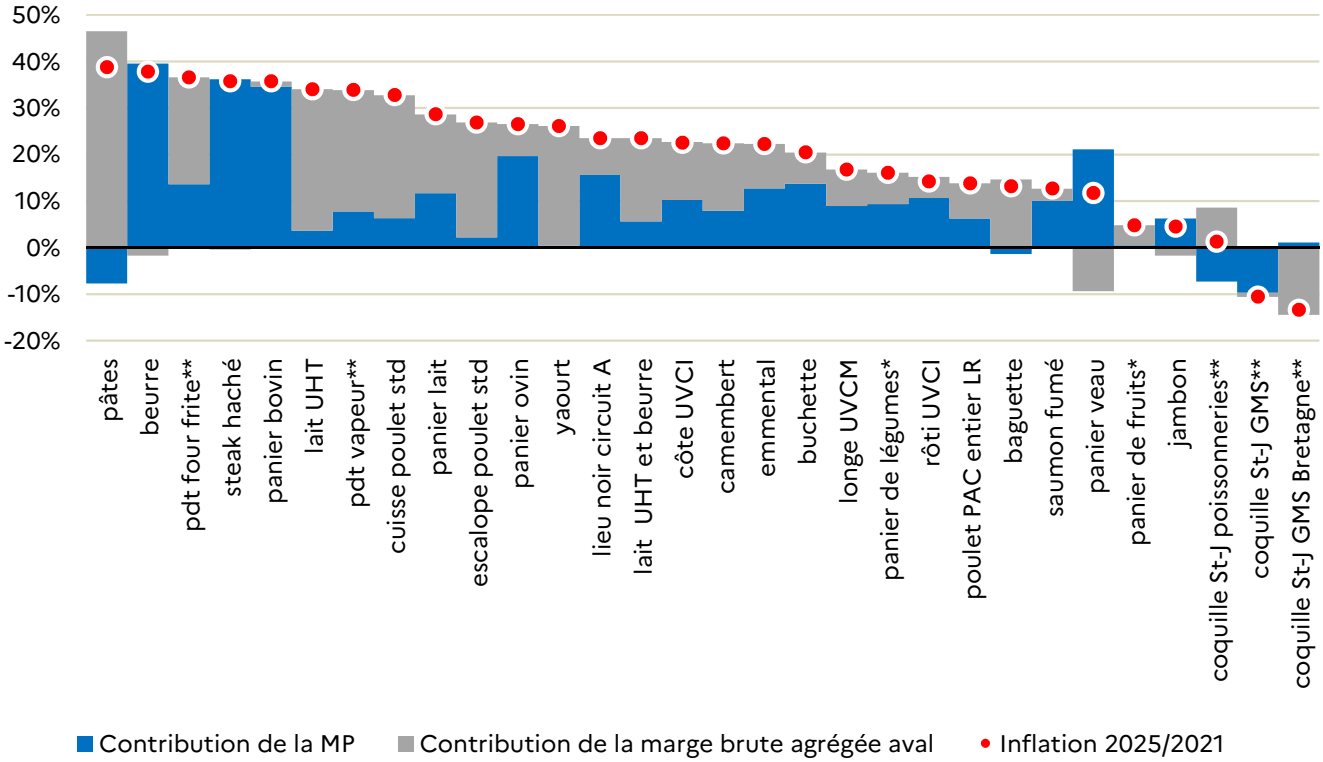
Lecture : les évolutions de prix vont de + 11 % pour la cuisse de poulet (avec une contribution nulle pour la matière première et une contribution positive de 11 points pour la marge brute agrégée aval) à - 9 % pour pomme de terre vapeur (avec une contribution négative de 16 points pour la matière première et une contribution positive de 7 points pour la marge brute agrégée aval).

En 2025, l'inflation alimentaire a de nouveau ralenti (1,2 % après 1,4 % en 2024). Pour le « panier » de 30 produits, on observe également un ralentissement de l'inflation moyenne (0,6 % après 0,9 % en 2024). 14 produits connaissent une évolution négative de leur prix au détail, il s'agit des produits végétaux, des produits de la pêche et de l'aquaculture (hors lieu noir) et de l'emmental. Pour 19 produits la contribution de la MP à l'évolution du prix au détail est négative. La contribution de la MP n'est positive que pour les viandes rouges, le poulet prêt à cuire, certains produits laitiers et le lieu noir. La part de la MP dans le prix au détail est en recul pour 19 produits sur 30 en 2025.

Évolution 2021-2025 pour 30 produits, avec la marge brute aval agrégée

Graphique 18

Contribution de la matière première et de la marge brute agrégée aval à l'évolution des prix au détail entre 2021 et 2025



* Pour les paniers de fruits et légumes, faute de prix sortie exploitation agricole disponible, la MPA est considérée au stade expédition.

**Produits étudiés sur la campagne de commercialisation 2024/2025 qui leur est propre et non sur l'année 2025 comme les autres produits.

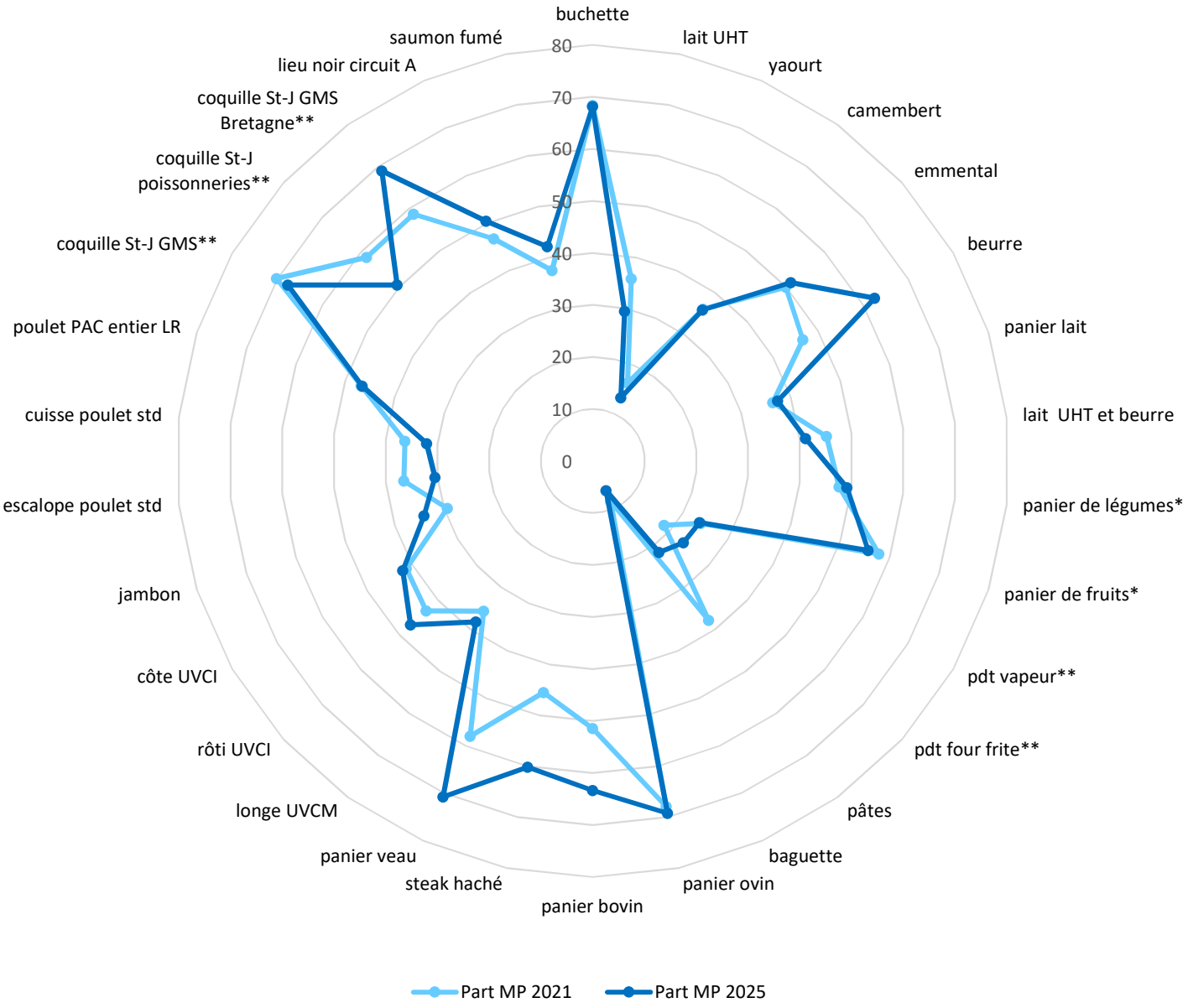
Source : OFPM, d'après Worldpanel by Numerator, Insee, Eurostat, SSP, RNM, FranceAgriMer, Culture Viande, ATLA, la Dépêche-Le Petit Meunier, CIC, SNCPT, VISIOMer, Douane française, Eumofa.

Lecture : pour les pâtes, le prix au détail a progressé de 39 %, résultant de la contribution négative de 8 points pour le coût de la matière première et de la contribution positive de 47 points pour la marge brute agrégée aval.

Sur l'ensemble du cycle 2021-2025 la hausse de la MP représente un peu moins de la moitié de la hausse cumulée des prix. Sa contribution reste positive sauf pour les produits céréaliers et les coquilles Saint-Jacques distribuées à l'échelle nationale. L'autre moitié de l'augmentation des prix au détail est due à la hausse des MB aval.

Graphique 19

Évolution de la part de la matière première dans les prix au détail entre 2021 et 2025



* Pour les paniers de fruits et légumes, faute de prix sortie exploitation agricole disponible, la MPA est considérée au stade expédition.

**Produits étudiés sur la campagne de commercialisation 2024/2025 qui leur est propre et non sur l'année 2025 comme les autres produits.

Source : OFPM, d'après Worldpanel by Numerator, Insee, Eurostat, SSP, RNM, FranceAgriMer, Culture Viande, ATLA, la Dépêche-Le Petit Meunier, CIC, SNCPT, VISIOMer, Douane française, Eumofa.

Lecture : pour le beurre, la part de la MP dans le prix au détail a augmenté. Elle est passée de 57 % en 2021 à 63 % en 2025.

Alors qu'en 2022, la part de la MP dans le prix au détail avait progressé presque pour tous les produits suivis, témoignant de la forte hausse des prix agricoles cette année-là, sur l'ensemble

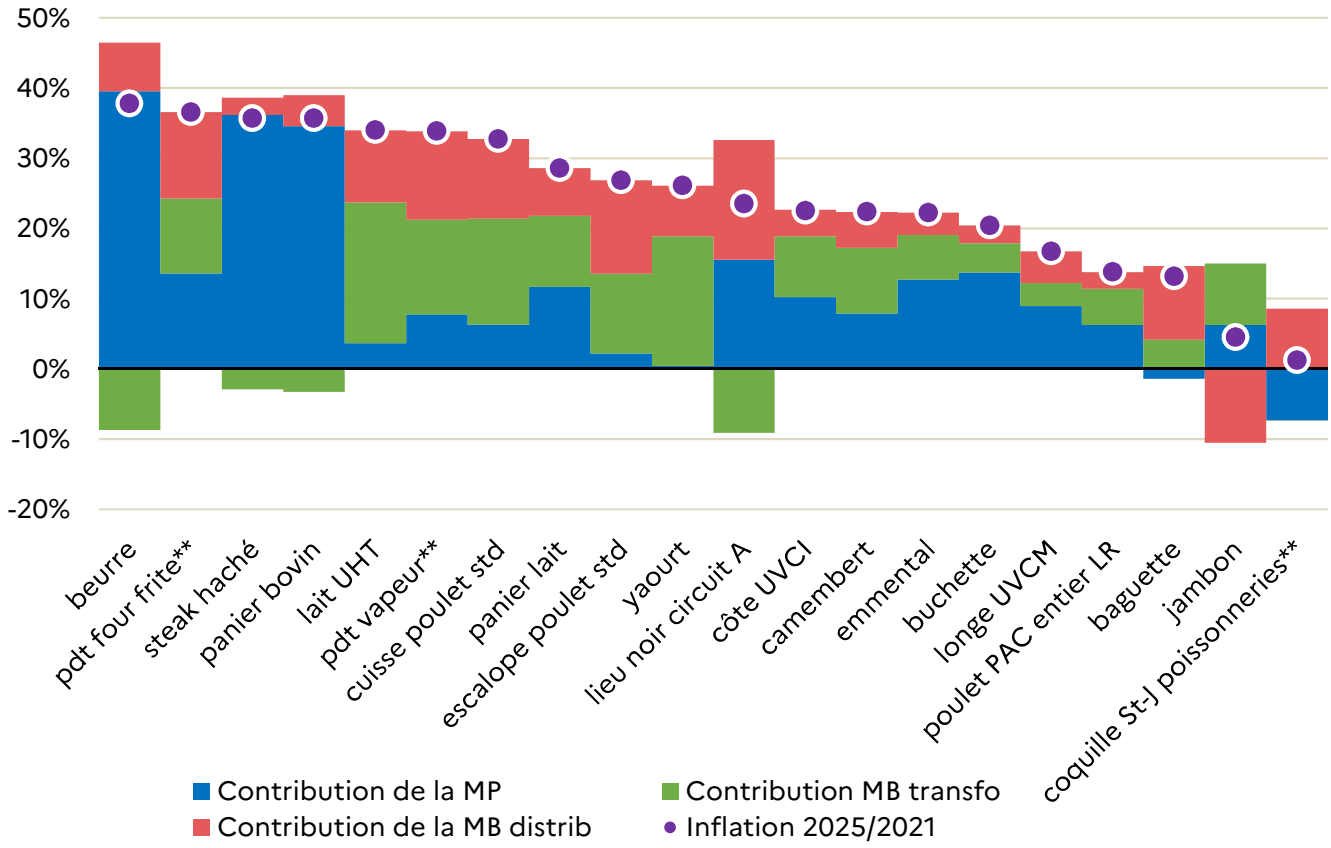
du cycle ce n'est plus le cas pour 14 produits pour lesquels la part de la MP dans le prix au détail est plus faible en 2025 qu'en 2021. La part de MP dans le prix au détail a reculé sur les produits issus de céréales, les produits laitiers biologiques, les produits de volailles et les produits laitiers (hors emmental et beurre). Elle est en hausse pour les viandes bovine, ovine et porcine et le beurre. Les évolutions sont plus disparates pour les fruits et légumes, pommes de terre et les produits de la pêche et de l'aquaculture.

Évolution 2021-2025 pour 20 produits, avec la marge brute aval décomposée entre transformation/expédition et distribution

Pour 20 produits, qui représentent un échantillon très limité en termes de diversité, il est possible de faire la décomposition complète du prix au détail en coût de la matière première, marge brute de la transformation (expédition pour la pomme de terre) et marge brute de la distribution.

Graphique 20

Contribution de la matière première, de la marge brute expédition/transformation et de la marge brute distribution à l'évolution des prix au détail entre 2021 et 2025



**Produits étudiés sur la campagne de commercialisation 2024/2025 qui leur est propre et non sur l'année 2025 comme les autres produits.

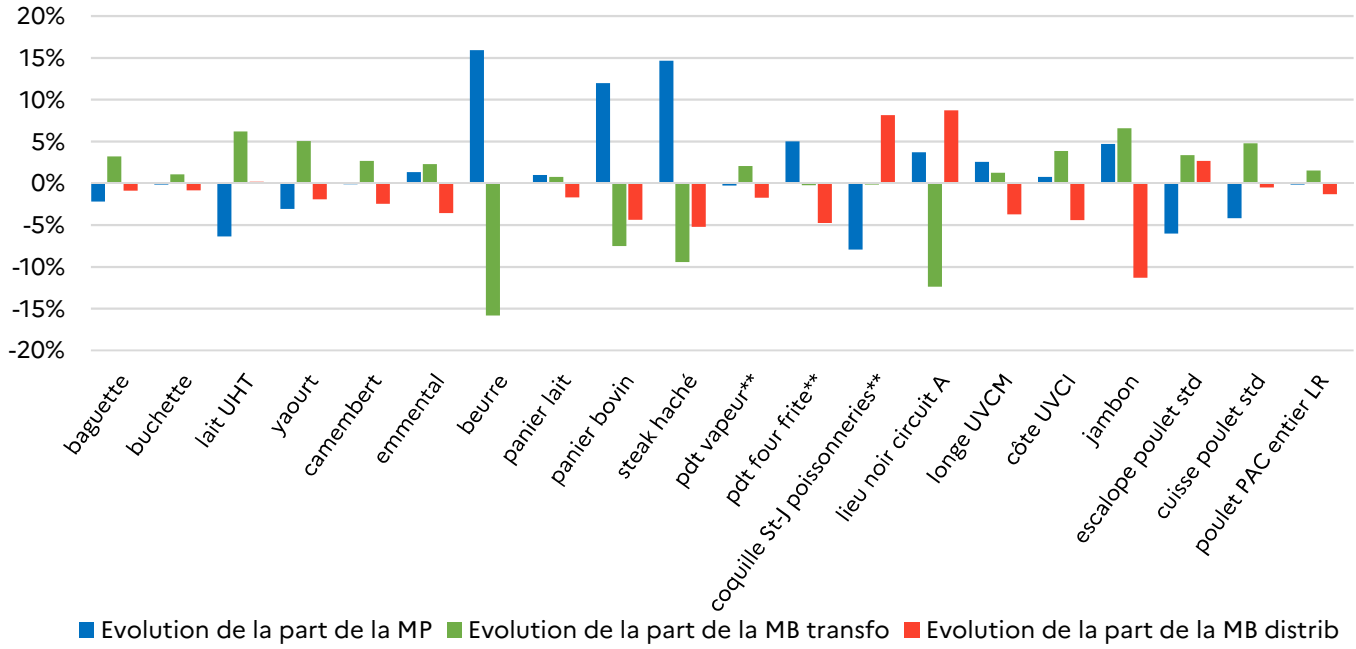
Source : OFPM, d'après Worldpanel by Numerator, Insee, Eurostat, SSP, RNM, FranceAgriMer, Culture Viande, ATLA, la Dépêche-Le Petit Meunier, CIC, SNCPT, VISIOMer, Douane française, Eumofa.

Lecture : pour la pomme de terre frite, le prix au détail a progressé de 37 %, dont 14 points de contribution de la matière première, 11 points pour l'expédition et 12 points pour la distribution.

Pour ces 20 produits, sur 24 % de hausse moyenne des prix au détail en 4 ans, un peu moins de la moitié (11 points) s'explique par la hausse de la matière première, 6 points par la transformation/expédition et 7 points par la distribution.

Graphique 21

Évolution des parts respectives de la matière première, de la marge brute expédition/transformation et de la marge brute distribution dans le prix au détail entre 2021 et 2025



**Produits étudiés sur la campagne de commercialisation 2024/2025 qui leur est propre et non sur l'année 2025 comme les autres produits.

Source : OFPM, d'après Worldpanel by Numerator, Insee, Eurostat, SSP, RNM, FranceAgriMer, Culture Viande, ATLA, la Dépêche-Le Petit Meunier, CIC, SNCPT, VISIOMer, Douane française, Eumofa.

Lecture : pour le lait UHT, la part de la matière première dans le prix au détail HT a diminué de 6 points, la part de la marge brute transformation a progressé de 6 points alors que la part de la MB distribution est restée quasiment stable depuis 2021.

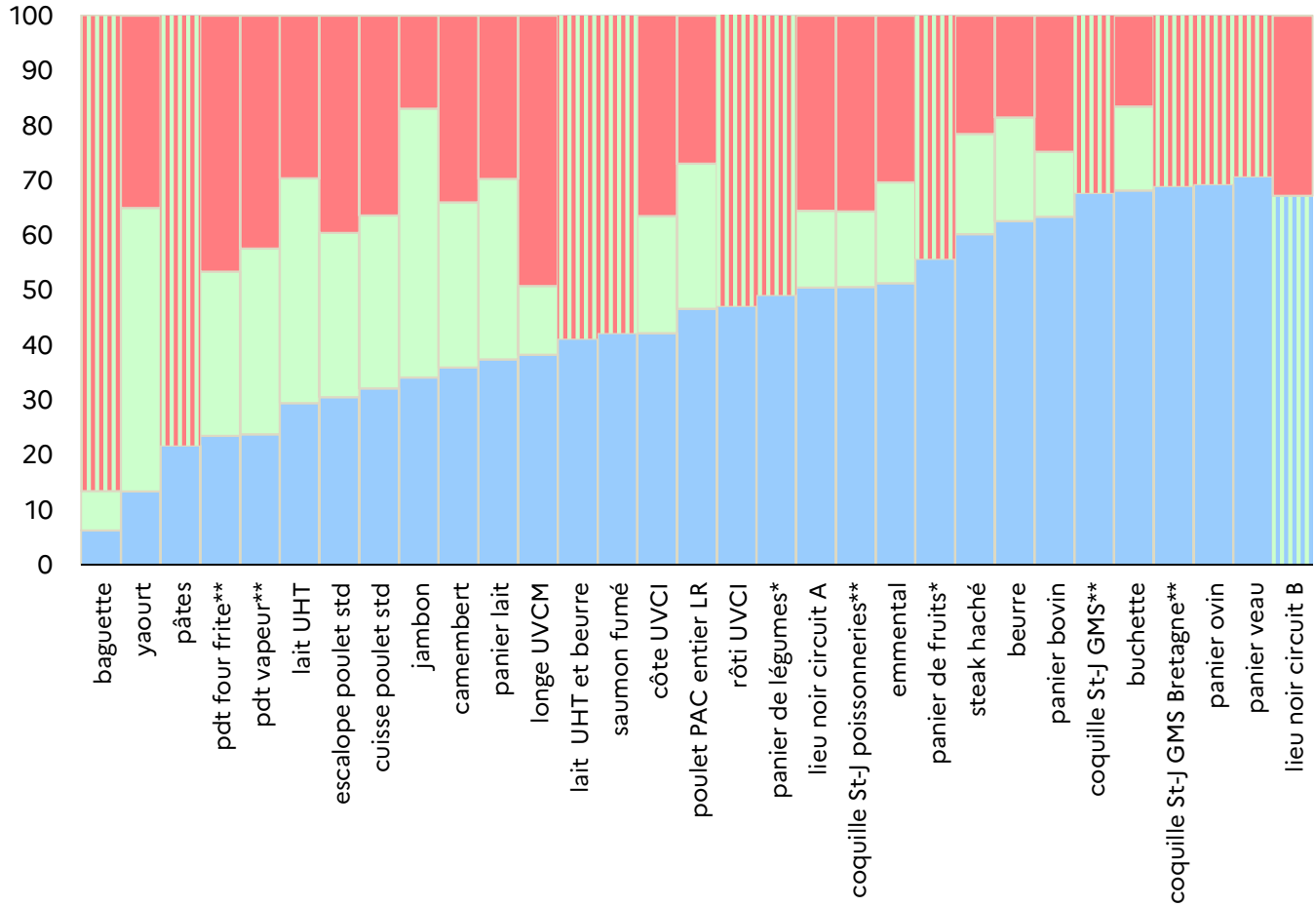
Sur l'ensemble de la période 2021-2025, la part de la MP a diminué pour la moitié des produits. Elle a augmenté pour l'autre moitié. La part de la MB transformation a augmenté pour la majorité des produits, à l'exception des produits de l'aquaculture, de la pomme de terre frite, de la viande bovine et du beurre. Tandis que la part de la MB distribution a diminué, ou est restée stable, pour l'ensemble des produits, hormis les deux produits de la pêche et de l'aquaculture et l'escalope de poulet.

5.3 Contribution des différents maillons au prix au détail HT

Les trois graphiques suivants représentent, de manière synthétique, la part de la MP et des différentes marges brutes aval dans le prix au détail HT en 2021 (avant inflation), 2024 (retour à une inflation de 2 %) et 2025 (inflation de 0,9 % et dernière année disponible). Les produits étudiés y sont classés par **ordre croissant (valeur 2025) de la contribution de la MP** dans le prix au détail.

Graphique 22

Contributions de la matière première et des marges brutes aval au prix au détail HT en 2025



* Pour les paniers de fruits et légumes, faute de prix sortie exploitation agricole disponible, la MPA est considérée au stade expédition.

**Produits étudiés sur la campagne de commercialisation 2024/2025 qui leur est propre et non sur l'année 2025 comme les autres produits.

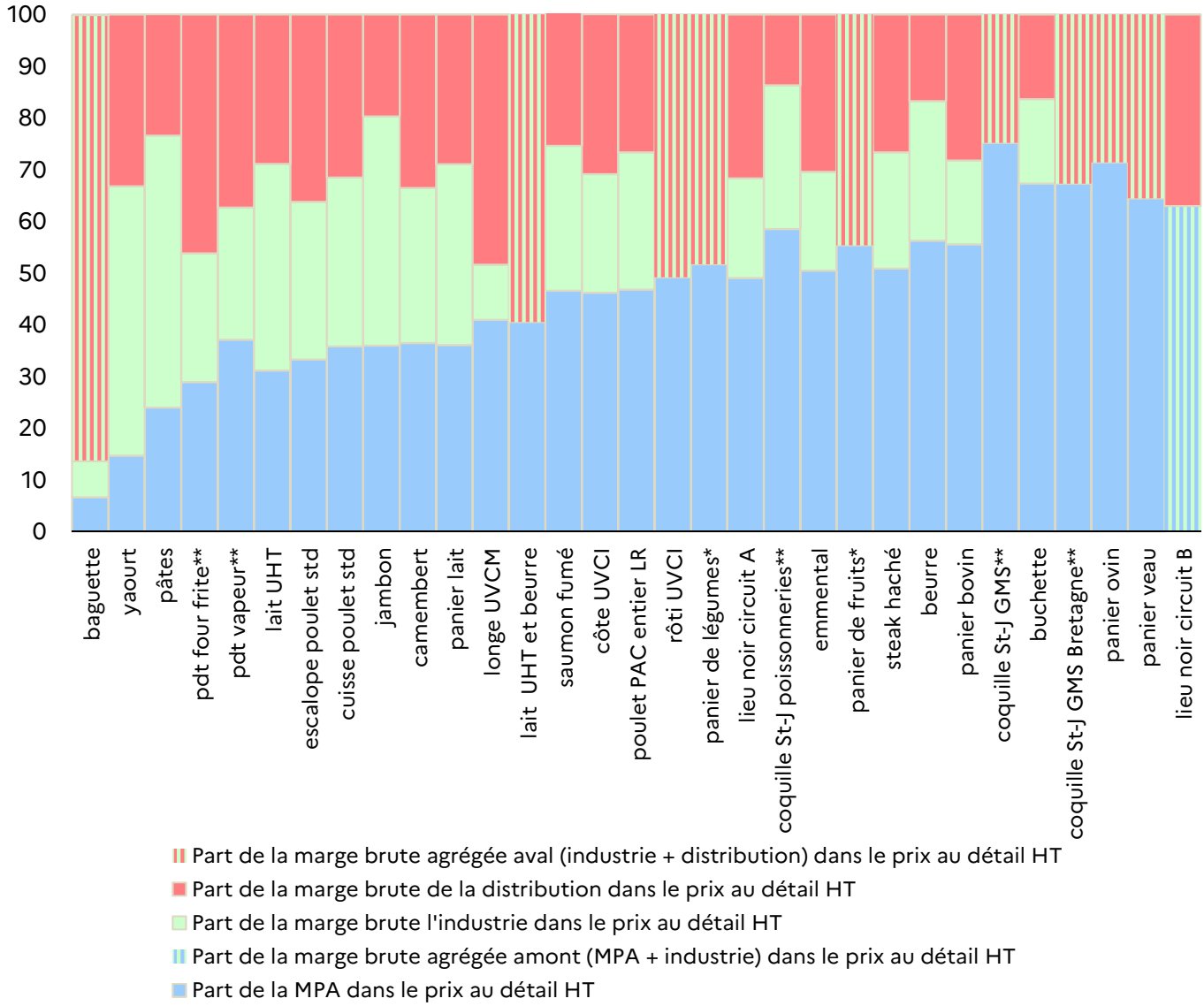
Source : OFPM, d'après Worldpanel by Numerator, Insee, Eurostat, SSP, RNM, FranceAgriMer, Culture Viande, ATLA, la Dépêche-Le Petit Meunier, CIC, SNCPT, VISIOMer, Douane française, Eumofa.

Pour certains produits les données de prix disponibles ne permettent pas de réaliser une décomposition complète matière première/transformation/distribution, d'où des parties hachurées qui agrègent la marge brute de deux maillons.

Lecture : en 2025, pour la baguette, la MP représente 6 % du prix HT, la MB de la meunerie 7 % et la marge brute agrégée en aval de la meunerie (boulangerie artisanale et/ou boulangerie industrielle et/ou rayon boulangerie des GMS) 87 %. Pour le yaourt, la MP représente 13 % du prix HT, la MB de l'industrie laitière 52 % et la MB de la distribution 35 %. Pour le lieu noir, la valeur agrégée de la MP et de la MB transformation représente 67 % du prix HT et la MB distribution 33 %.

Graphique 23

Contributions de la matière première et des marges brutes aval au prix au détail HT en 2024



* Pour les paniers de fruits et légumes, faute de prix sortie exploitation agricole disponible, la MPA est considérée au stade expédition.

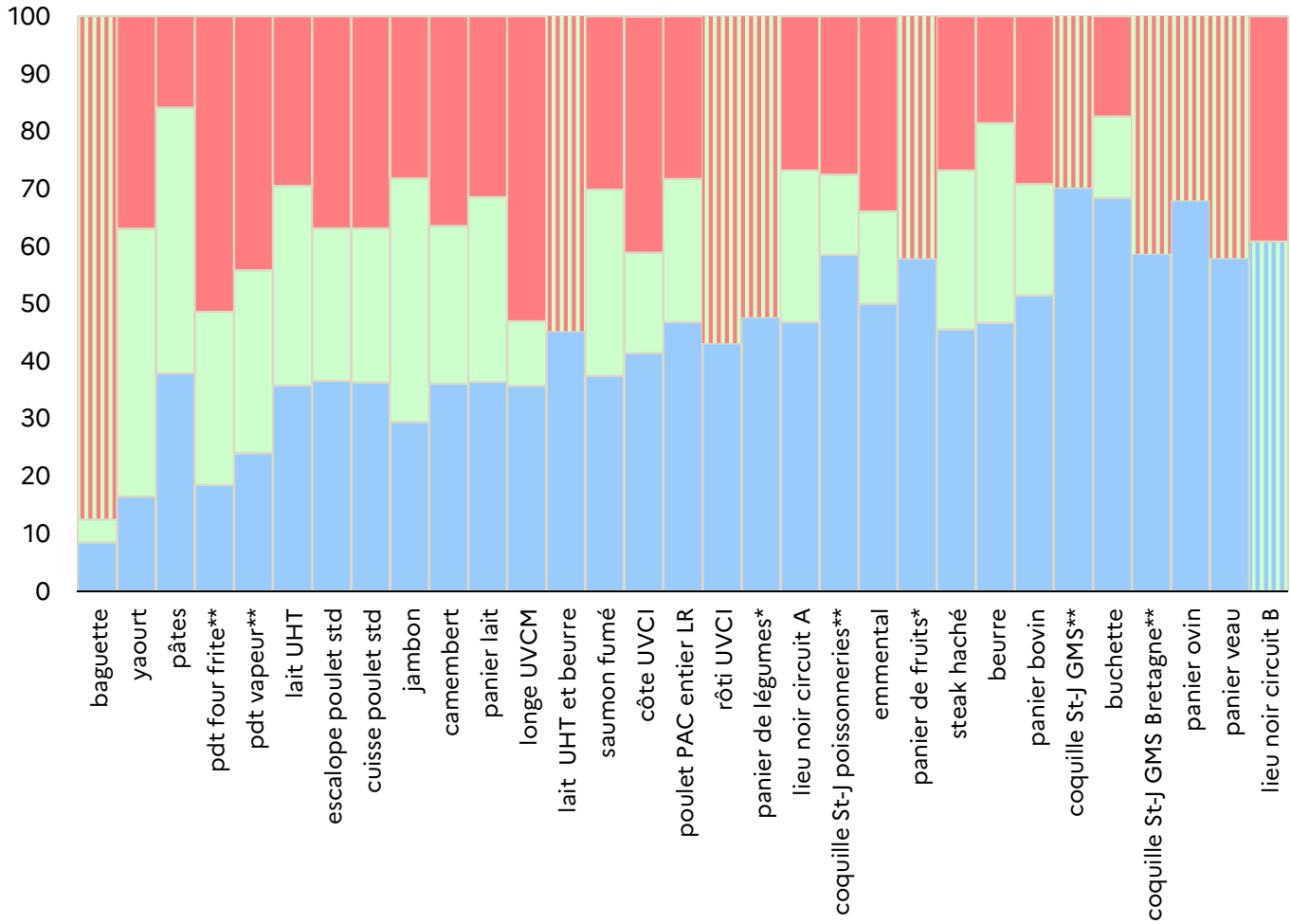
**Produits étudiés sur la campagne de commercialisation 2024/2025 qui leur est propre et non sur l'année 2025 comme les autres produits.

Source : OFPM, d'après Worldpanel by Numerator, Insee, Eurostat, SSP, RNM, FranceAgriMer, Culture Viande, ATLA, la Dépêche-Le Petit Meunier, CIC, SNCPT, VISIOMer, Douane française, Eumofa.

Pour certains produits les données de prix disponibles ne permettent pas de réaliser une décomposition complète matière première/transformation/distribution, d'où des parties hachurées qui agrègent la marge brute de deux maillons.

Graphique 24

Contributions de la matière première et des marges brutes aval au prix au détail HT en 2021



* Pour les paniers de fruits et légumes, faute de prix sortie exploitation agricole disponible, la MPA est considérée au stade expédition.

**Produits étudiés sur la campagne de commercialisation 2024/2025 qui leur est propre et non sur l'année 2025 comme les autres produits.

Source : OFPM, d'après Worldpanel by Numerator, Insee, Eurostat, SSP, RNM, FranceAgriMer, Culture Viande, ATLA, la Dépêche-Le Petit Meunier, CIC, SNCPT, VISIOMer, Douane française, Eumofa.

Pour certains produits les données de prix disponibles ne permettent pas de réaliser une décomposition complète matière première/transformation/distribution, d'où des parties hachurées qui agrègent la marge brute de deux maillons.

En 2021 et 2024, les marges brutes de l'industrie et de la distribution sont agrégées pour 9 produits pour lesquels il n'y a pas de données disponibles de prix de vente de l'industrie à la GMS, ou bien parce que le maillon industriel est inexistant. En 2025, elles sont agrégées pour 2 produits de plus (pâtes et saumon fumé) car le prix de vente de l'industrie à la GMS n'est pas encore connu et le sera l'an prochain.

La contribution de la MP dans le prix au détail HT est très variable selon le produit : en 2025, elle est de 6 % pour la baguette contre 71 % pour le panier de viande de veau.

L'aire en bleu représente la part du coût de la MP pour ce « panier » de produits, pour les produits où elle peut être isolée (30 produits sur 31). On exclut en effet la part de la MP du lieu noir circuit B, pour lequel on ne dispose que d'une marge brute agrégée amont (MP + industrie).

De manière générale, sauf pour les produits issus de céréales et les coquilles Saint-Jacques distribuées à l'échelle nationale, la MP a progressé en valeur absolue (en €/kg) entre 2021 et 2025 et a contribué largement à la hausse des prix au détail (cf. graphique 18. Les MB aval ont toutes progressé sur la même période, hormis pour le beurre, le steak haché, la baguette et les coquilles distribuées en GMS.

Pour la part de la MP dans le prix au détail (cf. graphique 19), sur l'ensemble du cycle, la tendance observée en 2024 s'accentue. La part de la MP dans le prix au détail diminue pour 14 produits et augmente pour 16. On observe cette baisse pour les produits issus de céréales, la viande de volaille et les produits laitiers biologiques. Les évolutions sont plus disparates sur les produits laitiers conventionnels, les fruits et légumes et les produits de la pêche et de l'aquaculture. La part moyenne de la MP pour ces 30 produits est de 44 % en 2025.

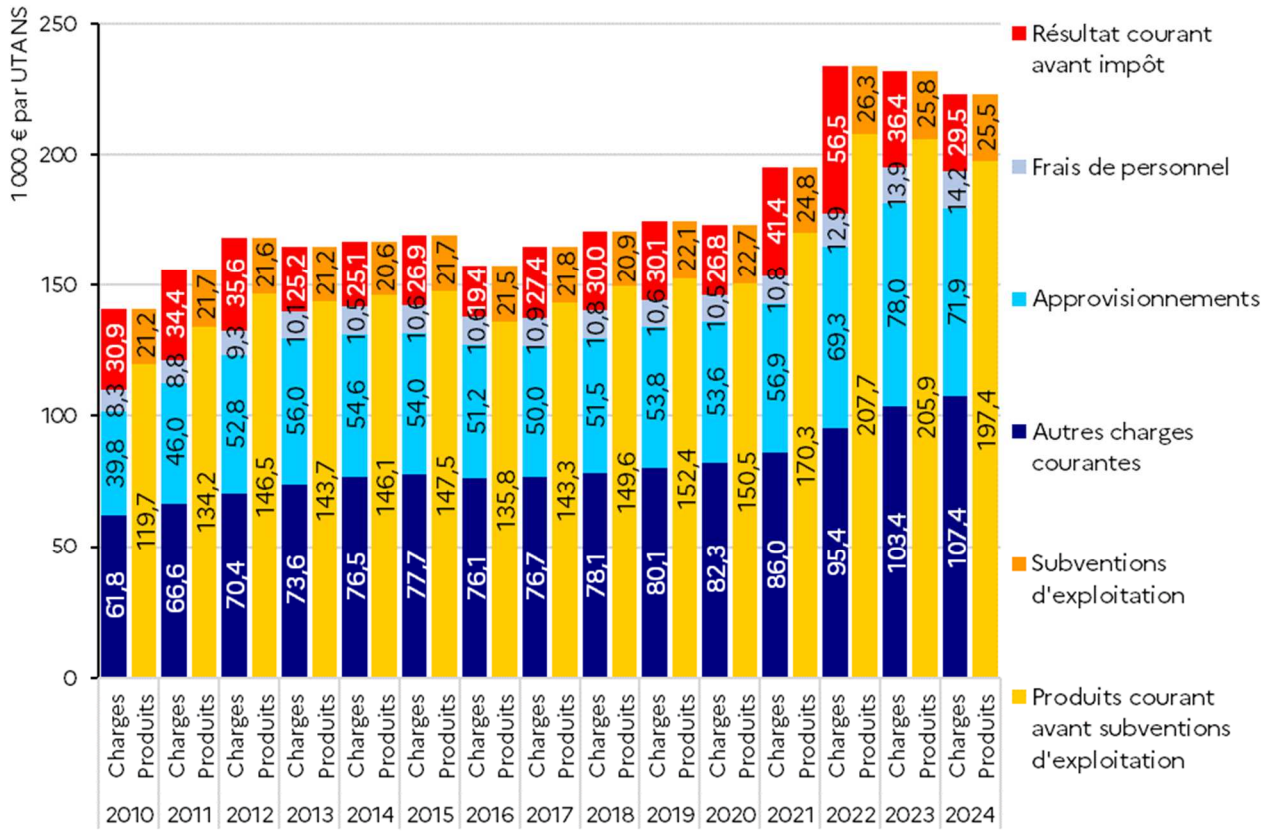
Concernant les MB aval, leurs évolutions sont hétérogènes selon les maillons, les filières et les produits.

6. SYNTHÈSE TRANSVERSE DES RÉSULTATS SUR LES MARGES NETTES PAR MAILLON

Production agricole : résultats nets 2024

Graphique 25

Comptes 2010-2024 pour l'ensemble de l'agriculture



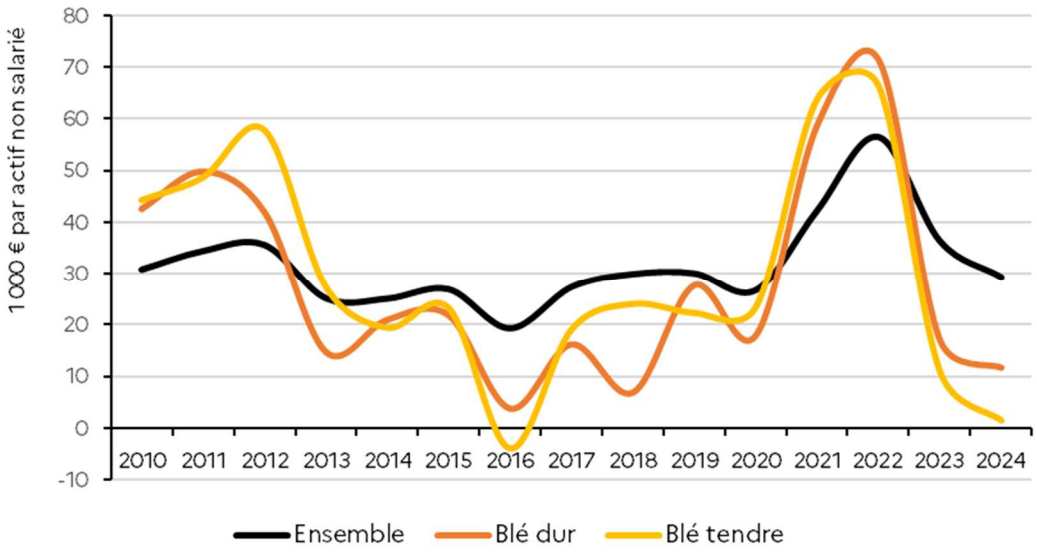
(1) UTANS = unité de travail annuelle non salariée
Source : RICA (SSP).

Lecture : Sur la période 2010-2024, le rapport RCAI/UTANS subit quatre fortes baisses : en 2013 (hausse des charges), 2016 (baisse des produits), 2023 (hausse des charges) et en 2024 (baisse des produits), ainsi qu'une autre de moindre ampleur en 2020 (hausse des charges). 2016 est le minimum de la période. Après 2016, le résultat moyen sur 2017-2020 (28,6 K€/UTANS) retrouve presque les valeurs de 2010-2015 (29,7 K€/UTANS en moyenne). 2021 et 2022 sont marquées par de très fortes progressions (+ 55 % puis + 33 %). En deux ans, le résultat courant par exploitant non salarié a plus que doublé, pour atteindre en 2022 le meilleur résultat de la période observée. En 2023, alors que le produit total est presque inchangé par rapport à 2022, et ce malgré la diminution du prix des céréales, une dégradation du résultat courant est constatée, liée à la progression de tous les postes de charges. En 2024, la dégradation du résultat courant continue, en raison d'une baisse du produit total.

Les courbes ci-après représentent l'évolution du RCAI/UTANS sur la même période pour chacune des productions suivies par l'Observatoire. Attention, l'échelle verticale de RCAI/UTANS n'est pas la même pour chaque graphique. La courbe « ensemble » en noir rappelle à chaque fois les résultats pour l'ensemble de l'agriculture et peut donc servir de repère entre graphiques. Les éléments de lecture se focalisent sur les dernières années disponibles et plus particulièrement 2024 pour éclairer la réponse à la problématique de lien entre marges brutes 2024 et marges nettes 2025.

Graphique 26

Résultat courant avant impôt des exploitations agricoles par actif non salarié : céréales



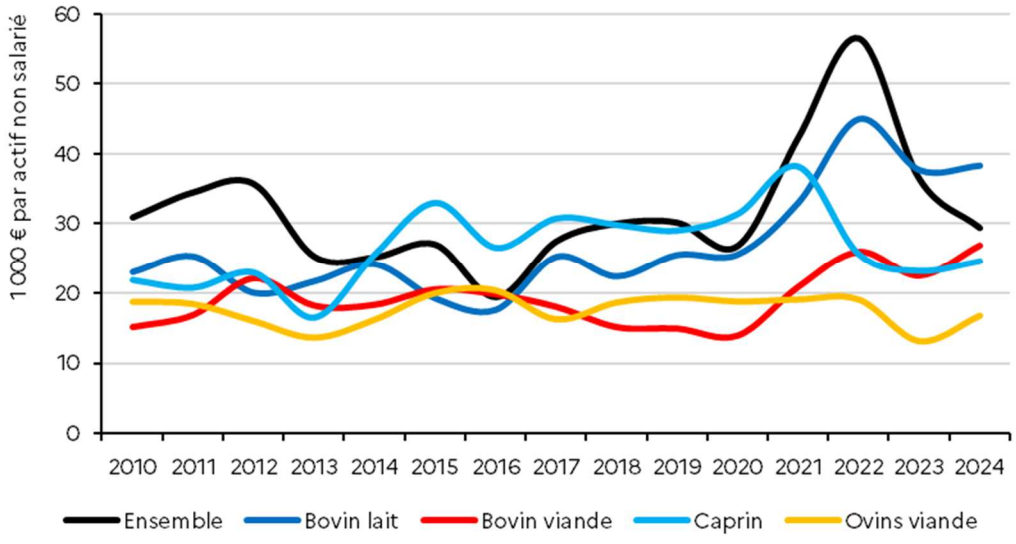
Source : OFPM d'après RICA

Lecture : En 2024, le résultat courant pour le blé tendre est de 1,4 k€/UTANS pour le blé tendre, 11,6 pour le blé dur et 29,4 pour l'ensemble de l'agriculture.

Après deux années nettement supérieures à l'ensemble de l'agriculture et aux performances des années passées, le résultat courant des exploitations céréalières diminue fortement en 2024, pour la deuxième année consécutive. Cette baisse est à mettre en lien avec le faible niveau de récolte de 2024 (recul des surface et chute des rendements), entraînant une baisse du produit du blé (surtout du blé tendre, mais également du blé dur), malgré un recul des charges d'approvisionnement (intrants notamment).

Graphique 27

Résultat courant avant impôt des exploitations agricoles par actif non salarié : ruminants



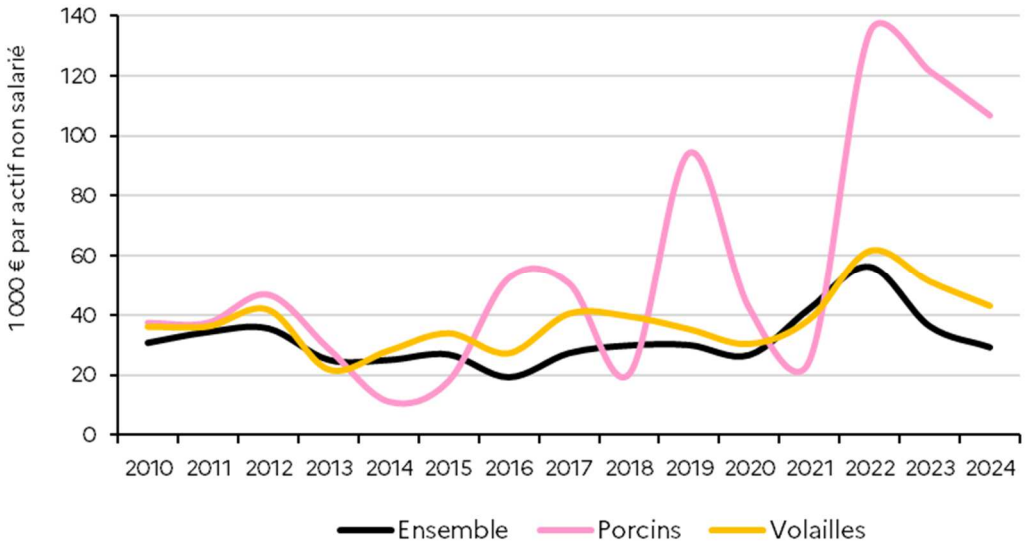
Source : OFPM d'après RICA

Lecture : En 2024, le résultat courant est de 16,7 k€/UTANS en ovins viande, 26,9 en bovin viande, 24,6 en caprin, 29,4 pour l'ensemble de l'agriculture et 38,4 en bovin lait.

Le résultat courant de ces exploitations de ruminants augmente légèrement en 2024, après deux années de consécutive en caprins. Comme par le passé, Il reste inférieur à l'ensemble des productions, sauf pour le lait de vache qui reste légèrement au-dessus.

Graphique 28

Résultat courant avant impôt des exploitations agricoles par actif non salarié : granivores



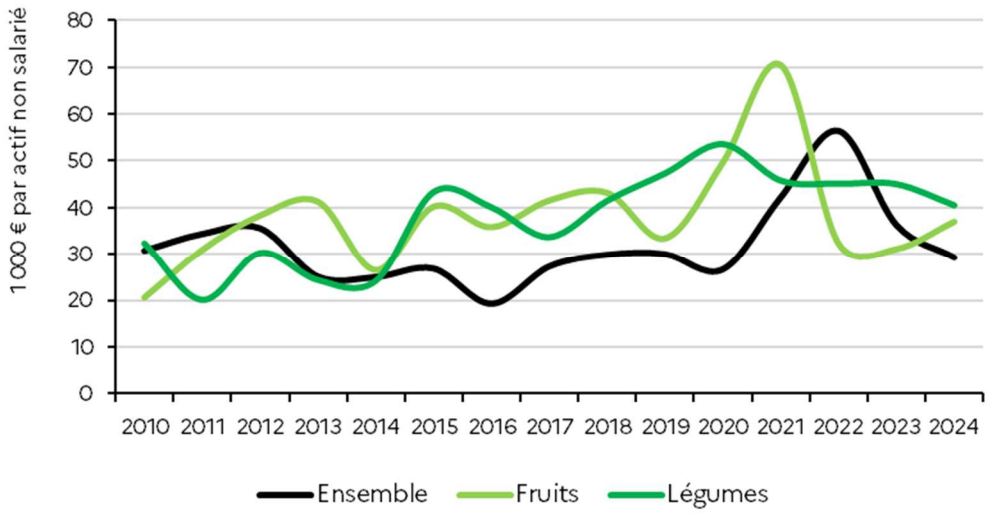
Source : OFPM d'après RICA

Lecture : en 2024, le résultat courant des exploitations agricoles est de 29,4 k€/UTANS pour l'ensemble de l'agriculture, 43,0 pour les élevages de volaille et 106,8 pour les élevages de porc. Le résultat pour les volailles recouvre toutes les espèces, y compris la production d'œufs.

Le résultat courant des éleveurs de porc est le plus volatil des productions suivies. Il diminue en 2024 tout comme celui des élevages de volaille pour la deuxième année de suite. Cependant, la baisse en 2023 est à mettre en lien avec une subvention exceptionnelle en 2022. Hors subvention, le résultat technico-économique des ateliers porcins avait progressé en 2023 et atteint son plus haut niveau depuis 2010 (cf. chapitre 3 section 1 point 4).

Graphique 29

Résultat courant avant impôt des exploitations agricoles par actif non salarié : fruits et légumes



Source : OFPM d'après RICA

Lecture : En 2024, le résultat courant est de 37,0 k€/UTANS en production fruitière et 40,4 pour les légumes (hors pomme de terre) alors qu'il est de 29,4 pour l'ensemble de l'agriculture.

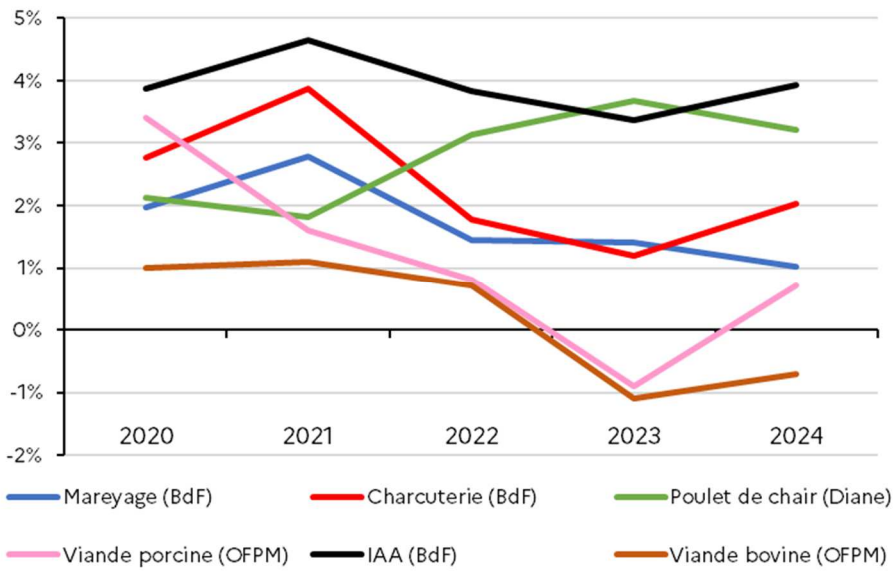
En 2024, le résultat courant en production fruitière augmente en raison de meilleures récoltes et malgré une hausse des charges. À l'inverse, pour les productions légumières, le résultat courant est en léger recul du fait d'une hausse des charges et d'un produit assez stable.

6.1. Industries agroalimentaires, résultats nets 2024

À partir des différentes sources utilisées par l'Observatoire, il est possible de mettre en évidence les évolutions de résultat courant avant impôt rapporté au chiffre d'affaires (RCAI/CA) sur la période 2018-2023. La courbe « IAA BdF » est un agrégat suivi par la Banque de France qui exclut l'alimentation animale, la fabrication de sucre, la première transformation des grains et les boissons. L'attention du lecteur est appelée quant à l'hétérogénéité des sources de données qui doit conduire à une utilisation précautionneuse de cette comparaison.

Graphique 30

Résultat courant avant impôt/chiffre d'affaires pour les entreprises de transformation de viande, poissons et crustacés



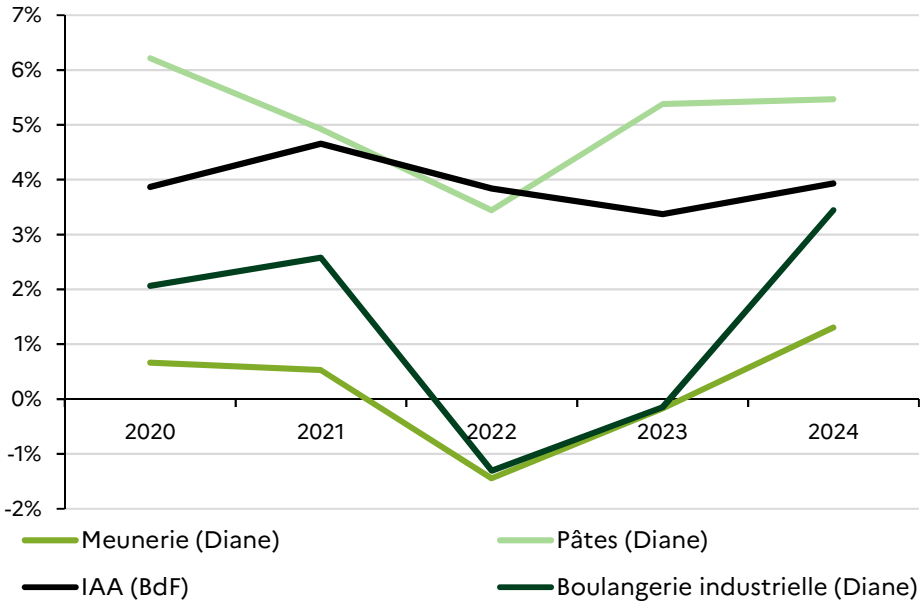
Sources : Banque de France, Diane, OFPM

Lecture : En 2024, le taux RCAI/CA est de - 0,7 % pour la viande bovine, 0,7 % pour la viande porcine, 1,0 % pour le mareyage, 2,0 % pour la charcuterie, 3,2 % pour le poulet de chair et 3,9 % pour l'ensemble IAA.

En 2024, le ratio RCAI/CA augmente pour toutes ces activités de transformation en filières animales, à l'exception de l'abattage-découpe de poulets en léger recul. C'est l'évolution inverse de ce qui s'était constaté depuis 2022. Le ratio RCAI/CA ne parvient toutefois pas à retrouver son niveau pré-inflation. Il est négatif pour la deuxième année consécutive pour l'activité d'abattage-découpe de viande bovine.

Graphique 31

Résultat courant avant impôt/chiffre d'affaires pour les entreprises de transformation de céréales



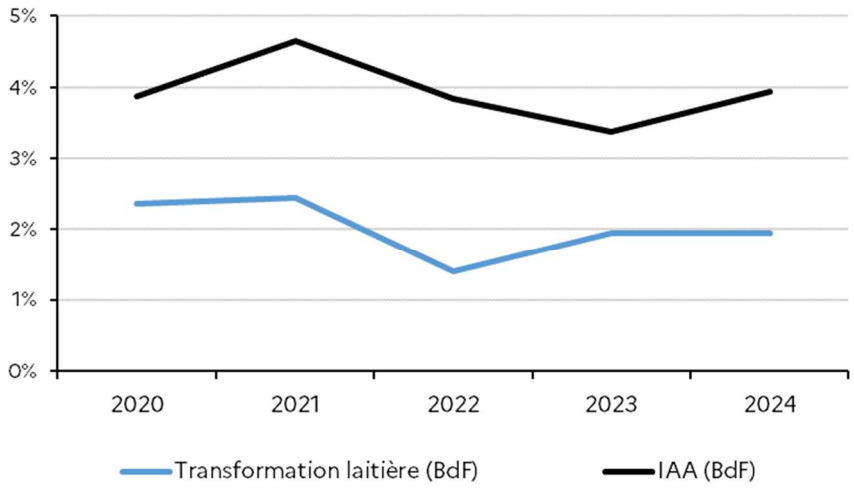
Sources : Banque de France, Diane

Lecture : En 2024, le taux RCAI/CA est de 1,3 % pour la meunerie, 3,9 % pour l'ensemble IAA et de 5,5 % pour les entreprises qui fabriquent des pâtes.

La marge nette des entreprises pratiquant ces activités de valorisation de céréales continue à progresser en 2024, en lien avec la baisse du prix des céréales. Elle retrouve un niveau proche de celui qu'elle avait avant le cycle inflationniste. La marge nette de la meunerie redevient positive en 2024.

Graphique 32

Résultat courant avant impôt/chiffre d'affaires pour les entreprises de transformation laitière



Sources : Observatoire financier du Crédit Agricole

Lecture : en 2024, le taux RCAI/CA est de 2,0 % pour la transformation laitière, et de 3,9 % pour l'ensemble IAA.

Le taux de profitabilité reste quasi-stable pour la transformation laitière en 2024.

6.2. Grandes Surfaces Alimentaires, résultats nets 2024

Dans l'approche par les comptes de la Nation, il n'existe pas de détail permettant de différencier le commerce de détail alimentaire du commerce de gros. Par ailleurs, la grande distribution est multi-produits, y compris non-alimentaires. Les magasins sont organisés et gérés par rayons de produits.

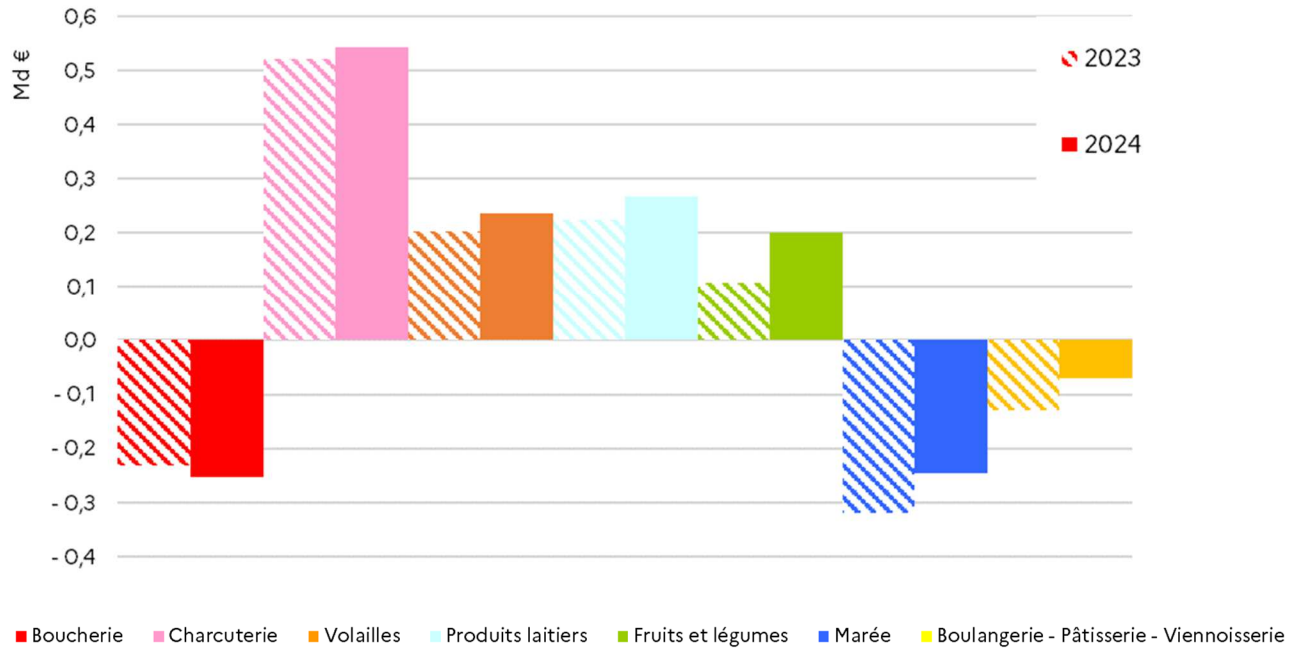
C'est pourquoi l'Observatoire réalise une enquête directement auprès de 6 des 8 principales enseignes (Auchan, Carrefour, Cora, E. Leclerc, Intermarché-Les Mousquetaires et Coopérative U), sur les résultats (du chiffre d'affaires à la marge nette) de 7 rayons représentatifs des produits et filières suivis. Les données détaillées, de 2012 à 2024 sont disponibles dans la section 11 du chapitre 3.

Pour 2024, les résultats de cette enquête mettent en évidence :

- Après deux années d'augmentation, le chiffre d'affaires de l'ensemble des rayons suivis est en léger recul (- 1 %) en 2024. Malgré cette diminution, la marge nette moyenne des 7 rayons alimentaire s'améliore ;
- La marge nette progresse pour 6 rayons : charcuterie, volaille, produits laitiers, fruits et légumes, ainsi que marée et boulangerie. Parmi ces rayons en hausse, 2 rayons font partie des 3 rayons à marge nette traditionnellement négative : boucherie, marée et boulangerie. Bien qu'en progression, la marge nette des rayons marée et boulangerie reste négative ;
- La marge nette se dégrade pour le rayon boucherie, qui fait partie des 3 rayons à marge nette traditionnellement négative ;
- Au niveau agrégé, la marge nette pour l'ensemble des 7 rayons suivis augmente en 2024 après deux années de baisse consécutive (en 2022, la marge nette avait diminué pour chacun des 7 rayons suivis, alors qu'en 2023, elle avait diminué pour 4 rayons).

Graphique 33

Marge nette avant impôt sur les sociétés des sept rayons suivis des GMS en 2023 et 2024 (2023 en hachuré, 2024 en plein)



Source : OFPM, enquête réalisée auprès des enseignes

Lecture : En 2024, la marge nette du rayon boucherie pour l'ensemble des 6 enseignes était de - 0,2 Md euros.

7. POINTS CLÉS QUANT À LA RÉPONSE AUX PROBLÉMATIQUES

Encadré 4

Est-il possible d'attribuer une partie des évolutions observées depuis 2022 à Égalim ?

Le choc de prix agricoles observé en 2022 est concomitant avec l'entrée en vigueur de la non-négociabilité de la matière première agricole dans les relations commerciales entre les industries agroalimentaires et la grande distribution, introduite par la loi dite « Égalim 2 ». Tout ou partie de la progression du coût de la matière première agricole en 2022 et 2023 (sauf le blé qui baisse en 2023) peut-il être attribué à une meilleure transmission du coût de la matière première agricole de l'amont vers l'aval grâce à Égalim ?

- L'Observatoire ne dispose pas d'éléments permettant de différencier les parts attribuables aux différentes causes possibles. Or, justement, l'application de la loi est concomitante d'une inflation générale des prix, inflation mondiale dont l'origine est exogène au système alimentaire français et d'un niveau inédit au XXIe siècle. Il n'est donc pas possible d'exclure que des effets soient attribuables à la loi, mais l'Observatoire ne peut pas apporter une réponse de nature causale isolant l'effet net de ses dispositions ;
- L'alimentation humaine à domicile n'est pas la seule source de revenu de l'agriculture. Globalement, l'alimentation humaine en France (à domicile et hors domicile) contribue à environ 40 % du revenu brut de l'agriculture française, avec de très fortes disparités entre filières. Par exemple, environ la moitié du blé tendre français est exportée alors qu'un dixième environ sert à faire du pain. Il est ainsi difficile de répartir la progression de coût de la matière première blé tendre observée depuis 2022 entre effet du marché mondial sur l'offre en France et effet d'Égalim sur la transmission vers l'aval en France ;
- Pour autant, les travaux de l'Observatoire donnent des points de référence qui pourront être comparés à d'autres évolutions, dans des contextes différents, pour essayer de tirer des enseignements plus précis a posteriori.

Les points clés ci-dessous sont ordonnés, pour chaque problématique, de l'amont vers l'aval, puis par production, filière ou rayon.

Les points clés filière par filière sont détaillés dans les notes de résultats et faits marquants au vu des problématiques du rapport 2026, au point 4 de la présente synthèse.

1ère problématique : Quel impact des évolutions de marges brutes en 2024 sur les marges nettes 2024 ? La diminution du coût de la matière première dans la décomposition du prix au détail observée pour la majorité des produits en 2024 s'est-elle traduite au niveau du revenu des exploitations agricoles ? Quel impact ont eu les évolutions contrastées des marges brutes aval sur les marges nettes ? Ont-elles progressé et retrouvé leur niveau de la période pré-inflation ? Quels écarts entre productions, filières, rayons ?

Rappel du contexte marges brutes en 2024 :

Coût de la matière première : le coût de la matière première agricole a évolué majoritairement à la baisse dans les filières suivies, notamment pour les céréales et les viandes. En revanche, le coût de la matière première de la viande ovine et vitelline, de la pomme de terre et la valeur expédition des fruits et légumes sont en hausse. Pour la matière première halieutique, le coût de la matière première est également en recul à l'exception du lieu noir importé.

Marge brute expédition / Transformation : les valeurs à l'expédition des fruits et légumes frais, ainsi que les marges brutes de la transformation des produits agricoles et halieutiques suivis évoluent de manière différenciée entre produits, y compris au sein d'une même filière. Toutefois, pour les viandes ovine et vitelline, la côte et le rôti de porc les marges brutes aval calculées étant agrégées pour la transformation et la distribution, il n'est pas possible de détailler l'évolution respective de chacun de ces deux maillons.

Les **marges brutes de la GMS** évoluent également de façon différenciée entre produits, y compris au sein d'une même filière. Toutefois, pour les viandes ovine et vitelline, la côte et le rôti de porc les marges brutes aval calculées étant agrégées pour la transformation et la distribution, il n'est pas possible de détailler l'évolution respective de chacun de ces deux maillons.

Résultats marges nettes 2024 :

Production agricole : la diminution du coût de la matière première dans la décomposition du prix au détail s'est majoritairement traduite par une baisse du résultat courant des exploitations, sauf pour les ruminants.

- Parmi les productions suivies, au vu du résultat comptable des exploitations agricoles (source RICA), le résultat courant des exploitations d'élevage de ruminants a augmenté en 2024, notamment en lait de vache conventionnel alors qu'il est en très léger recul en lait de vache biologique ; la progression s'observe également pour la viande bovine, ovine et vitelline. Les productions fruitières voient également leur résultat courant repartir à la hausse. Les fruits font partie, avec la viande ovine et vitelline, des 3 filières pour lesquelles le coût de la matière première avait augmenté ;
- Le résultat courant comptable des exploitations agricoles continue de diminuer en 2024 pour toutes les autres productions suivies, notamment pour le blé tendre et le blé dur. Le constat est le même pour la viande porcine et les légumes, dont le résultat diminue ;
- Pas de résultats marges nettes 2024 au stade production pour la pêche et l'aquaculture.

Expédition et transformation : la situation s'améliore pour la plupart des filières suivies sans toujours réussir à retrouver son niveau pré-inflation.

- Les marges nettes sont en augmentation en 2024 pour les industries de la viande, à l'exception de l'abattage-découpe de poulet ; toutefois, bien qu'en progression, les marges nettes de l'abattage-découpe de viande bovine restent négatives en 2024 et le taux RCAI/CA n'a pas retrouvé son niveau pré-inflation. Les marges nettes augmentent également en fruits et légumes, à l'exception des détaillants spécialisés. Elles continuent d'augmenter pour la meunerie et l'aval de la meunerie, la boulangerie industrielle, et la fabrication de pâtes, bénéficiant des prix des céréales plus attractifs. La marge nette de la meunerie redevient ainsi positive après deux années en négatif ;
- Les marges nettes de la transformation laitière sont stables par rapport à 2023 d'après les données de la Banque de France ;
- En parallèle, les marges nettes du mareyage sont en diminution en 2024, tout comme celles de l'abattage-découpe de volaille, après deux années de hausse.

Grande distribution en hyper et supermarchés : une hausse globale de marge nette sur l'ensemble suivi, qui se traduit par une hausse sur tous les rayons, sauf le rayon boucherie.

- Après deux années consécutives de baisse, l'évolution des marges nettes repart à la hausse en 2024. Elle est en hausse sur le total des 7 rayons, avec 6 rayons en hausse (charcuterie, volailles, produits laitiers, fruits et légumes, marée et boulangerie) et 1 en diminution (boucherie).
- Parmi les 3 rayons à marge nette habituellement négative (boucherie, marée, boulangerie), la marge nette diminue encore pour la boucherie, tandis qu'elle s'améliore pour la marée et la boulangerie, mais reste négative. Ces rayons à marge nette négative renvoient surtout à des questions d'image des enseignes, de service, de fraîcheur, contribuant à la fréquentation des magasins.

- La marge nette progresse pour le rayon charcuterie, qui reste le premier contributeur parmi les 7 suivis.
- Elle progresse également pour les rayons produits laitiers et volaille (2e et 3e contributeur). La marge nette du rayon fruits et légumes, après avoir connu la plus forte baisse en 2023, progresse également, sans pour autant revenir à son niveau avant inflation. Il reste cependant le 4e contributeur.

2ème problématique : Quelle évolution des marges brutes en 2025 ? Les diminutions du coût de la matière première observées en 2024 pour la plupart des produits se sont-elles, avec la fin de la période d'inflation, poursuivies ou non en 2025 ? Observe-t-on encore des progressions de marges brutes aval en 2025 ? Si oui, se sont-elles traduites par une augmentation du prix final ou ont-elles été compensées par un autre maillon ? Quels écarts entre produits, filières ?

Sur 34 produis suivis, les marges brutes aval sont agrégées pour la transformation et la GMS pour 6 d'entre eux, faute de données de prix de vente industriel utilisables : le rôti de porc, le panier de viande ovine, le panier de viande de veau, le panier de produits laitiers biologiques, les pâtes et le saumon fumé (uniquement pour 2024 pour les pâtes et le saumon fumé).

Évolution par maillon et/ou métier :

Pour l'année 2025, l'inflation générale reste contenue à 0,9 % (1,2 % pour l'inflation alimentaire) et revient à son niveau pré-inflation :

Le coût de la matière première dans la décomposition du prix au détail continue d'évoluer majoritairement à la baisse.

- Il diminue à nouveau pour les céréales pour la 3e année consécutive. Il est également en baisse, pour la viande porcine, après une première baisse en 2024. La valeur expédition des fruits et légumes hors pomme de terre diminue également. De même, le coût de la matière première pomme de terre diminue[11] ; ainsi que pour les PPA, à l'exception du lieu noir. Il diminue aussi pour la viande de poulet, sauf pour le label rouge qui reste stable ;
- Le coût de la matière première est en léger recul pour le lait UHT, le yaourt et le camembert, alors qu'il est en hausse pour le beurre, l'emmental, le panier de 5 PGC et la buchette de chèvre. Il est stable pour les produits laitiers biologiques ;
- En revanche le coût de la matière première progresse en 2025 pour la viande bovine, ovine et vitelline.

Les marges brutes expédition / transformation évoluent de façon différente entre produits, y compris au sein d'un même métier pour des produits différents d'une même filière.

- Ainsi, pour l'abattage-découpe, elles diminuent sur la viande rouge bovine et la côte de porc ; elles sont stables sur le poulet label rouge ; et elles progressent sur la longe de porc, le jambon, l'escalope de poulet et la cuisse de poulet ;
- Pour la charcuterie, la marge brute sur le jambon progresse également en 2025 ;
- La marge brute agrégée mareyage-filetage-grossiste baisse pour le lieu noir ;
- La marge brute de la transformation laitière reste globalement stable pour les produits laitiers conventionnels, à l'exception du beurre, de l'emmental, du panier des 5 PGC et de la bûchette de chèvre dont la marge brute diminue ;
- Enfin, les marges brutes en aval de la meunerie dans la filière blé tendre-farine-pain restent stables également.

[11] Pour la pomme de terre, contrairement aux autres légumes suivis, l'Observatoire dispose de données permettant de différencier coût de la matière première et marge brute expédition.

La marge brute grande distribution en hyper et supermarchés évolue également de façon différenciée entre produits, y compris au sein d'une même filière.

- Elle diminue sur le jambon cuit, la viande rouge bovine et la pomme de terre. Les marges brutes de la distribution pour les fruits et légumes diminuent également ;
- Elle progresse sur la longe de porc, la côte de porc et les viandes de poulet. La marge brute progresse également pour les produits laitiers conventionnels (y compris la buchette de chèvre) sauf pour l'emmental. Elle augmente aussi pour la coquille Saint-Jacques et le lieu noir.

La marge brute agrégée aval (transformation et GMS) progresse pour le rôti de porc, la viande ovine et le saumon fumé. Elle est stable pour les produits laitiers biologiques et les pâtes. Enfin, elle diminue pour la viande de veau.

Les différences d'évolution de marges brutes aval, au stade de la transformation et/ou de la distribution, pour des produits de la même filière, sont sans doute, au moins en partie, liées aux péréquations de marges entre produits réalisées par ces acteurs.

En 2025, ces différences d'évolution sont surtout liées à l'évolution du coût de la matière première : lorsque ce coût augmente (viandes rouges par exemple), les marges brutes aval diminuent.

Ces péréquations permettent, par exemple (cas du lieu noir), de réduire l'impact des hausses de prix sur les volumes vendus, en diminuant les marges sur des produits pour lesquels les volumes vendus sont plus sensibles aux variations de prix. La perte de marge sur ces produits est alors compensée par une augmentation de marge sur d'autres produits pour lesquels les volumes vendus sont moins sensibles aux variations de prix.

Il peut aussi s'agir de stratégies d'économie d'échelle : la diminution des marges permet alors le maintien de volumes produits et/ou vendus correspondants à l'optimisation des facteurs mis en œuvre (meilleure dilution des coûts fixes notamment).

Chapitre 3. Marges brutes et coût par filière

Section 1 : viande porcine et charcuterie

Section 2 : viande bovine

Section 3 : viande ovine

Section 4 : volailles de chair

Section 5 : produits laitiers de lait de vache conventionnels et biologiques

Section 6 : produits laitiers de lait de chèvre

Section 7 : pain

Section 8 : pâtes alimentaires

Section 9 : fruits et légumes conventionnels et biologiques et pomme de terre

Section 10 : produits de la pêche et de l'aquaculture

Section 11 : commerce de gros et grande distribution

Section 1 – Viande porcine et charcuterie

Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

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 2e 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 8).

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 général, 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, les GMS réalisent rarement la découpe. Les pièces de viande de porc frais qu'elles 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 Worldpanel by Numerator.

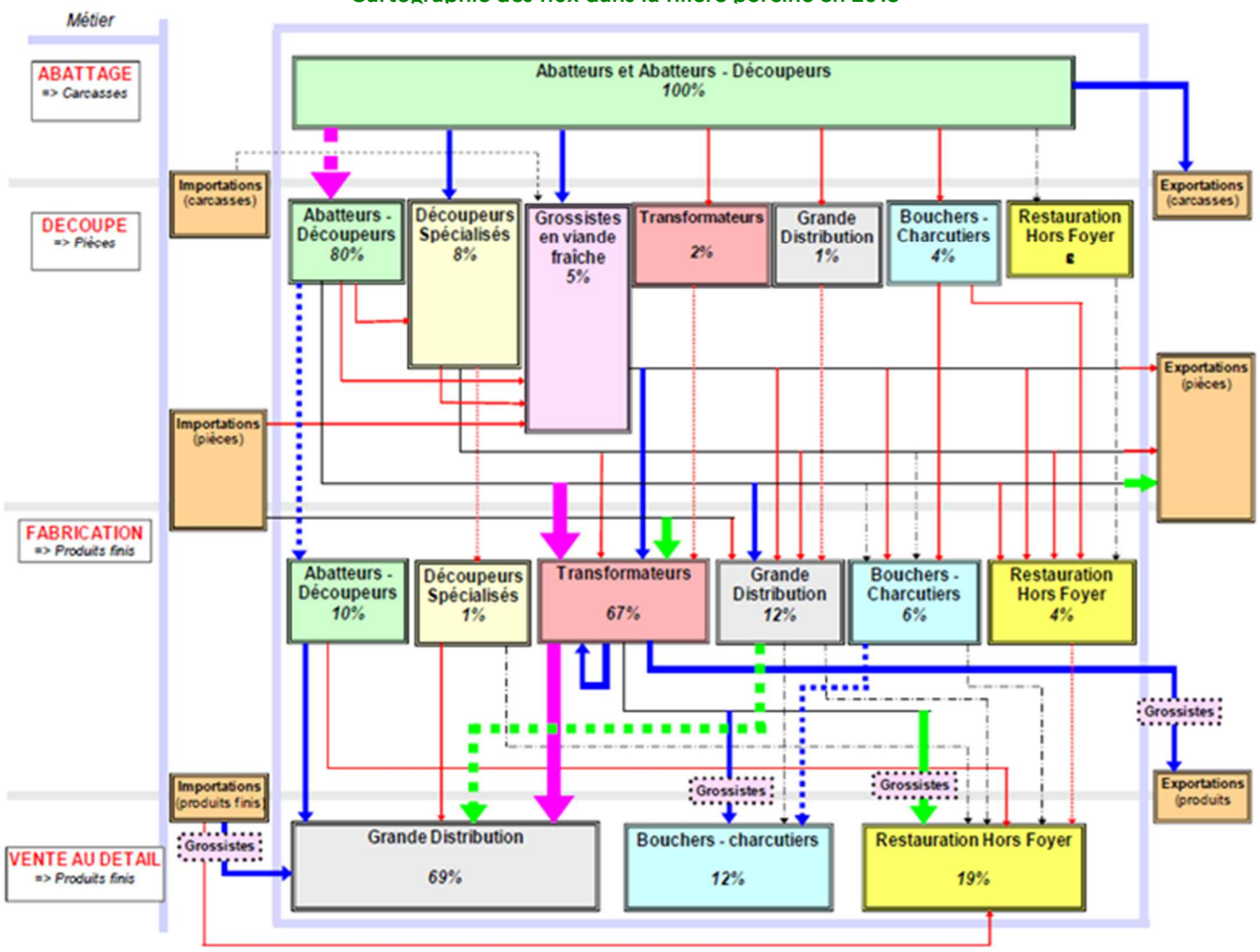
Les produits finis (viande fraîche en portions consommateurs) peuvent être **achetés à des opérateurs industriels : on parle d'unité de vente consommateur industrielle (UVCI)**. Les UVCI **se sont fortement développées** ces dernières années, répondant ainsi aux attentes de la grande distribution (traçabilité, réduction des ventes à la coupe au profit du libre-service…). Ces UVCI représentent environ **20 % des ventes de viande de porc** fraîche des enseignes.

Les **distributeurs élaborent eux-mêmes une partie des produits** de porc frais qu'ils commercialisent, notamment en élaborant et en conditionnant des côtes et des rôtis de porc à partir de longes achetées aux industriels. Ils sont mis en vente en libre-service et appelés des « *unités de vente consommateur - magasins* » (**UVCM**).

Dans le circuit des produits du rayon charcuterie, les distributeurs s'approvisionnent principalement en produits prêts à être proposés au consommateur en libre-service auprès des industriels. S'agissant du jambon cuit, en 2021, 80 % des volumes vendus en hyper et supermarchés le sont désormais en libre-service et 20 % au rayon à la coupe, une petite partie des portions en libre-service pouvant être toutefois préparées en magasin à partir de jambons entiers. L'option retenue pour le jambon cuit est de définir la formation du prix pour la catégorie vente en libre-service uniquement, en UVCI.

Schéma 8

Cartographie des flux dans la filière porcine en 2019



Source : Ifip

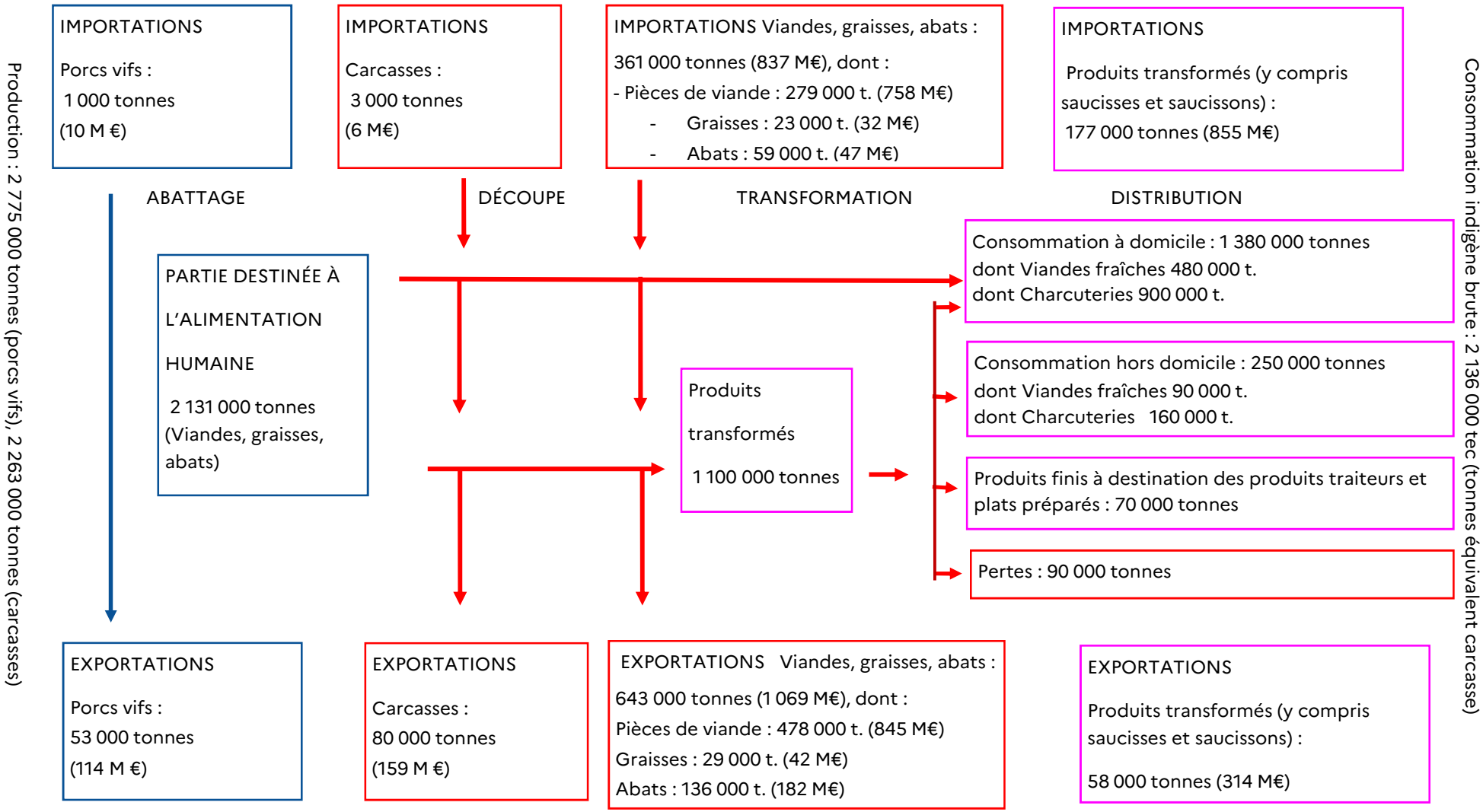
Cette cartographie propose un schéma d'ensemble des flux. Les volumes (exprimés en % de la quantité totale traitée par les opérateurs français de la filière à chaque niveau de métier) sont donnés **à titre indicatif et expriment des ordres de grandeur.**

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 9

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, douane française, Fict

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL POUR LA FILIÈRE 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 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 Worldpanel by Numerator) : la côte de porc, le rôti de porc, l'escalope de porc et le filet de porc. L'Observatoire a donc choisi de retenir ces produits pour le suivi de la commercialisation de la viande de porc frais.

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 S entrée-abattoir** (FranceAgriMer - Réseau des nouvelles des marchés, dit RNM) ;
- pour la pièce de longe **sortie industrie** d'abattage-découpe : 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 de vente sortie industrie (PVI) pour les grandes et moyennes surfaces (GMS). Cette enquête ne porte toutefois que sur deux produits : les côtes et les rôtis ;
- pour les **prix au détail en GMS :** les achats en valeur et en volume **du panel de consommateurs Worldpanel by Numerator** permettent de calculer un prix pour chacun des quatre principaux articles de boucherie issus de la longe (côte, rôti, escalope et filet).

L'Observatoire réalise la décomposition du prix au détail d'une « **longe UVCM » reconstituée par l'ensemble de ces quatre produits** (côte, rôti, escalope et filet), pondérés par leurs quantités achetées respectives.
Les **coefficients de pondération** sont calculés sur 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 sur 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 identiques quelle que soit l'année présentée dans la décomposition du prix au détail.
Dans ce mode « longe UVCM », les produits issus de l'abattage-découpe et livrés aux GMS sont des longes entières. 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 « longe UVCI », la décomposition du prix au détail porte uniquement sur les deux articles : côte et rôti[1]. Ces deux produits sont suivis combinés « ensemble côte – rôti », puis séparément, dans les proportions des quantités achetées observées chaque mois dans la dernière année, prise pour référence.

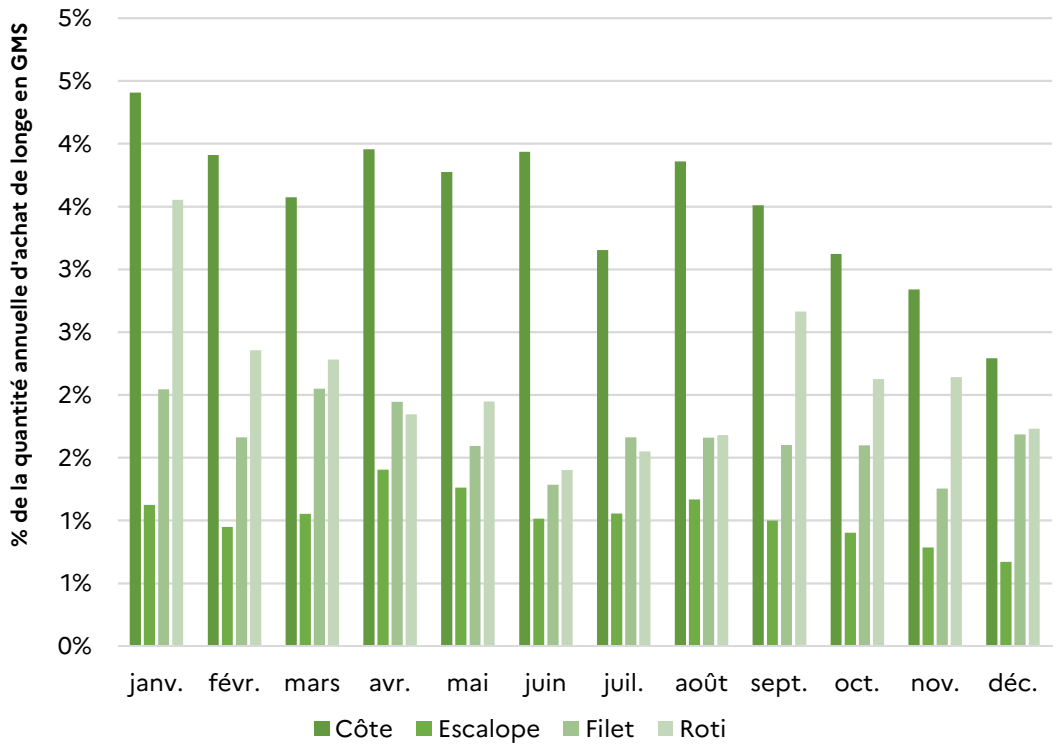
La valeur de la matière première entrée-abattoir pour un kg de produit de longe vendu au détail n'est pas le prix du kg de carcasse entrée-abattoir (laquelle carcasse donnant des pièces de valorisations différentes). En effet, à ce prix doivent être appliqués les rendements de

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

transformation et le rapport entre la valeur de la carcasse entrée-abattoir et la valeur de l'ensemble des valorisations [Mainsant, Porin, 2002].

Graphique 34

Saisonnalité des achats d'articles de longe de porc au détail en GMS (exemple 2021)



Source : Worldpanel by Numerator

Le Graphique 34 ci-dessus illustre la saisonnalité de la consommation en présentant la répartition par morceau (escalope, côte, rôti et filet) des quantités achetées mensuellement sur le total des quantités achetées annuellement en 2021.

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).

Sauf exception (cas du confinement en 2020), la consommation de jambon cuit s'avère peu saisonnière. Pour le calcul des prix moyens annuels, les prix moyens mensuels (source : Worldpanel by Numerator) ont été pondérés par les pourcentages mensuels du volume annuel d'achat observé en dernière année.

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)[2] ;
- 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 ;

[2] 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.

- pour les prix au détail en GMS : les achats en valeur et en volume de Worldpanel by Numerator, pour le jambon cuit vendu en libre-service (MN et MDD).

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].

Les données disponibles au stade détail permettent d'affiner le produit suivi en ciblant le jambon cuit vendu en libre-service[3] et en distinguant les marques nationales (MN) des marques de distributeur (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. En outre, cette proportion MN/MDD est reproduite au stade sortie industrie, en utilisant les prix sortie industrie calculés à partir des données Insee (cf. références de prix moyen de vente par l'industrie aux enseignes de GMS, chapitre 1 – méthode générale).

Un biais est toutefois à noter : les données Insee ciblent les jambons cuits ***supérieurs*** UVCI, or Worldpanel by Numerator suit l'ensemble des jambons cuits en libre-service. Ce biais semble cependant limité. Le jambon cuit supérieur représente plus de 80 % de la production française.

Par ailleurs, le groupe de travail « porc & volaille » a identifié en 2024 comme sujet d'approfondissement possible celui de la progression des produits importés dans la consommation française en GMS. Ce sujet reste à expertiser, notamment pour savoir si le phénomène concerne des produits avant ou après transformation, et s'il est pertinent d'en tenir compte dans les modèles de l'Observatoire.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DÉTAIL EN GMS DE LA VIANDE PORCINE ET DU JAMBON CUIT

Le marché du porc a été marqué par une légère augmentation des volumes produits en 2025 : les abattages progressent de 0,7 % après déjà une hausse de 1,2 % en 2024.

Dans le même temps, la consommation calculée par bilan reste en progression (+ 2,7 %, après + 1,7 % en 2024). Cette hausse du volume de la demande en 2025 est à attribuer aussi bien à la consommation hors domicile qu'aux achats des ménages pour leur consommation à domicile. Ces derniers progressent à la fois sur le porc frais, sur les élaborés et sur l'ensemble des produits de charcuterie (Worldpanel by Numerator).

Les marchés à l'export apparaissent assez atones en 2025. Les exportations en volume de la France se tassent, aussi bien vers l'Union européenne que vers les Pays tiers (dont la Chine).

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

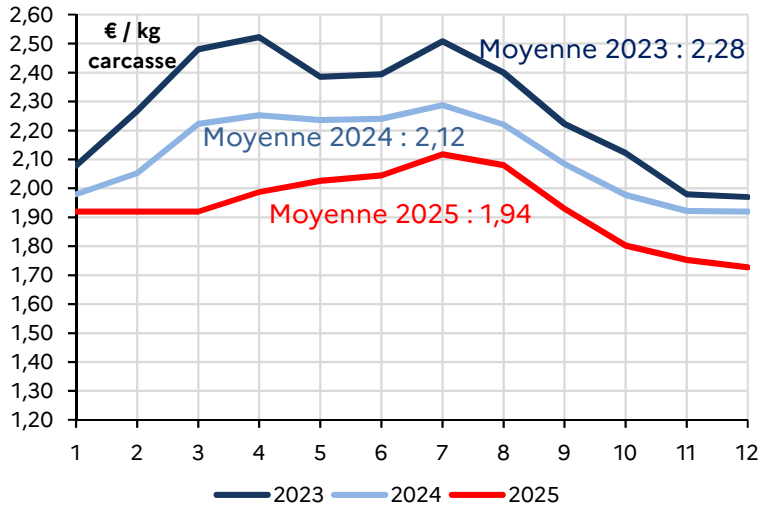
Après une période où les cotations du porc étaient en lien direct avec les évolutions de la demande, les années 2022 et 2023 s'étaient caractérisées par une offre européenne insuffisante en volume, poussant les prix à la hausse. Cette tension sur l'offre s'inscrivait dans un contexte de coût de production historiquement élevés, en particulier pour l'aliment, contribuant à maintenir des cours du porc élevés. En 2023, le prix moyen du porc classe S avait ainsi atteint le niveau record de 2,28 €/kg. En 2024, en revanche, offre et demande s'étaient équilibrées, avec des prix plus proches de leur niveau moyen (2,12 €/kg). Enfin, en 2025, la

[3] Le détail dont FranceAgriMer dispose au sein du panel Worldpanel by Numerator concernant les jambons « à la coupe » ne permet pas de connaitre la proportion MN / MDD pour ce produit. Il est donc écarté. Par ailleurs, cette dernière catégorie est quantitativement plutôt en recul (20 % des volumes en 2021).

demande, peu tendue, fait que le prix moyen se place à un niveau assez bas (1,94 €/kg). La part du coût du porc entrée-abattoir dans la décomposition du prix de vente au détail subit logiquement une évolution du même ordre pour tous les produits porcins suivis par l'Observatoire.

Graphique 35

Variation des cours du porc entrée-abattoir



Source : FranceAgriMer, Réseau des Nouvelles des Marchés

L'indicateur de **marge brute de l'industrie d'abattage-découpe** semble jouer **un rôle de « tampon », amortissant pour partie les hausses du coût entrée-abattoir** - comme on le voit pour la longe en 2022-2023 - et **se reconstituant en revanche lorsque la valeur de la carcasse se replie** - comme en 2024-2025.

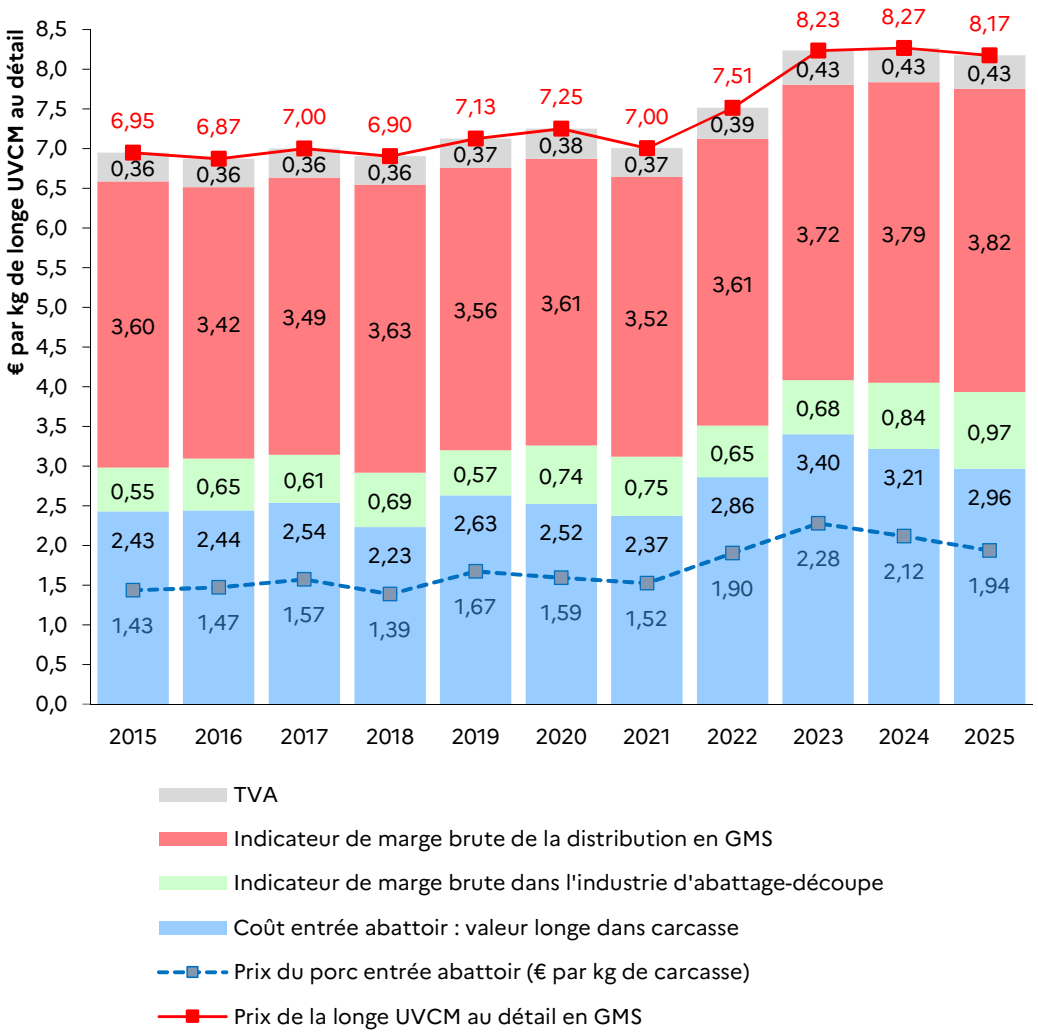
L'indicateur de marge brute des GMS doit couvrir les coûts de dernière transformation et de conditionnement du produit, s'agissant d'UVCM. Avant 2022, il est assez fluctuant en valeur, mais plus stable en pourcentage du prix au détail. Depuis 2022 et la forte hausse du prix au détail, **sa hausse limitée en valeur absolue s'est traduite par une part un peu plus limitée dans le prix au détail**.

En 2025 comme en 2024, le recul du prix du porc à l'entrée de l'abattoir s'est répercuté dans le coût calculé de la matière première de la longe[4] (- 25 centimes/kg en 2025 par rapport à 2024). Dans le même temps, le prix moyen pondéré au détail des quatre principaux produits de longe a également reculé, mais dans une moindre proportion (- 10 centimes/kg), permettant à l'indicateur de marge brute de l'abattage-découpe d'augmenter à un niveau jamais atteint sur la période étudiée. La marge brute de la distribution est également en hausse. Le recul du coût de la matière première s'est donc traduit par des progressions de marges brutes pour les deux segments aval de l'industrie et de la distribution.

[4] On rappelle que la valeur de matière première d'une pièce issue du désassemblage d'une carcasse ne peut qu'être calculée 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 leur poids dans la carcasse.

Graphique 36

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la longe de porc UVCM



Point d'attention :

- UVCM : produit final préparé en atelier GMS à partir de pièces à découper achetées à l'industrie d'abattage-découpe.

Lecture :

Léger reflux au détail après une faible progression en 2024.

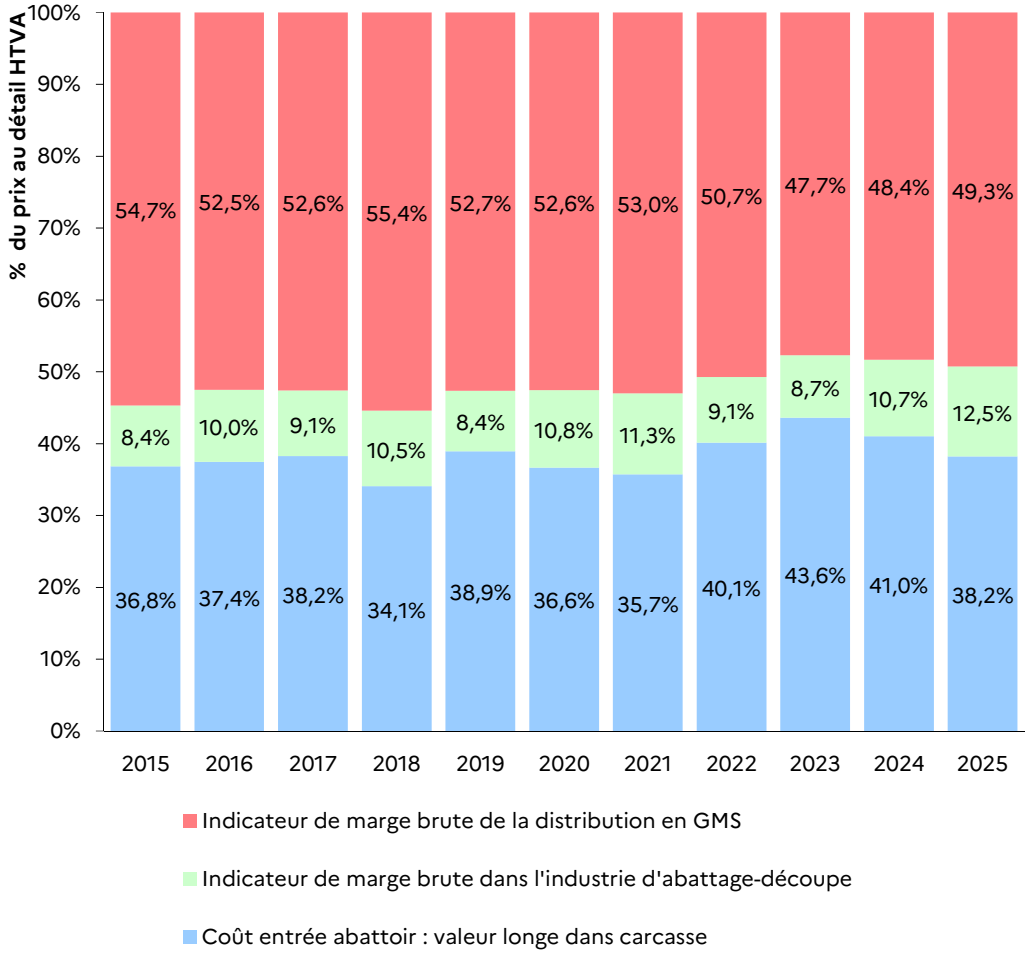
- Tassement du coût de la matière première en 2025 ;
- Amélioration de la marge brute de l'abattage-découpe ;
- Progression de la marge brute GMS depuis 2021, au niveau le plus élevé de la période en 2025.

prix au détail : - 10 cts/kg
GMS : + 3 cts/kg
abattage-découpe : + 13 cts/kg
matière première : - 25 cts/kg

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM et Worldpanel by Numerator

Graphique 37

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS de la longe de porc UVCM



Point d'attention :

- UVCM : produit final préparé en atelier GMS à partir de pièces à découper achetées à l'industrie d'abattage-découpe.

Lecture en 2024 :

- Reflux de la part du coût de la matière première depuis 2023 ;
- Abattage-découpe et GMS reconstituent toutes deux leurs marges en pourcentage.

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer-RNM et Worldpanel by Numerator

3.2. Prix et indicateurs de marges brutes en filière porc frais : côte et rôti vendus en UVCI

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 et vendus plus cher qu'une longe ou une demi-longe qui servent de matière première aux UVCM. **La marge brute de l'abattage-découpe, devant couvrir les charges afférentes à ces opérations des produits UVCI, est plus importante que dans le circuit UVCM**. Pour les côtes et rôtis en UVCI, elle représente au moins 25 % 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.

En préalable méthodologique sur ces produits de la longe, il convient de souligner deux ruptures de séries (cf. chapitre 1, point 1.1 h) :

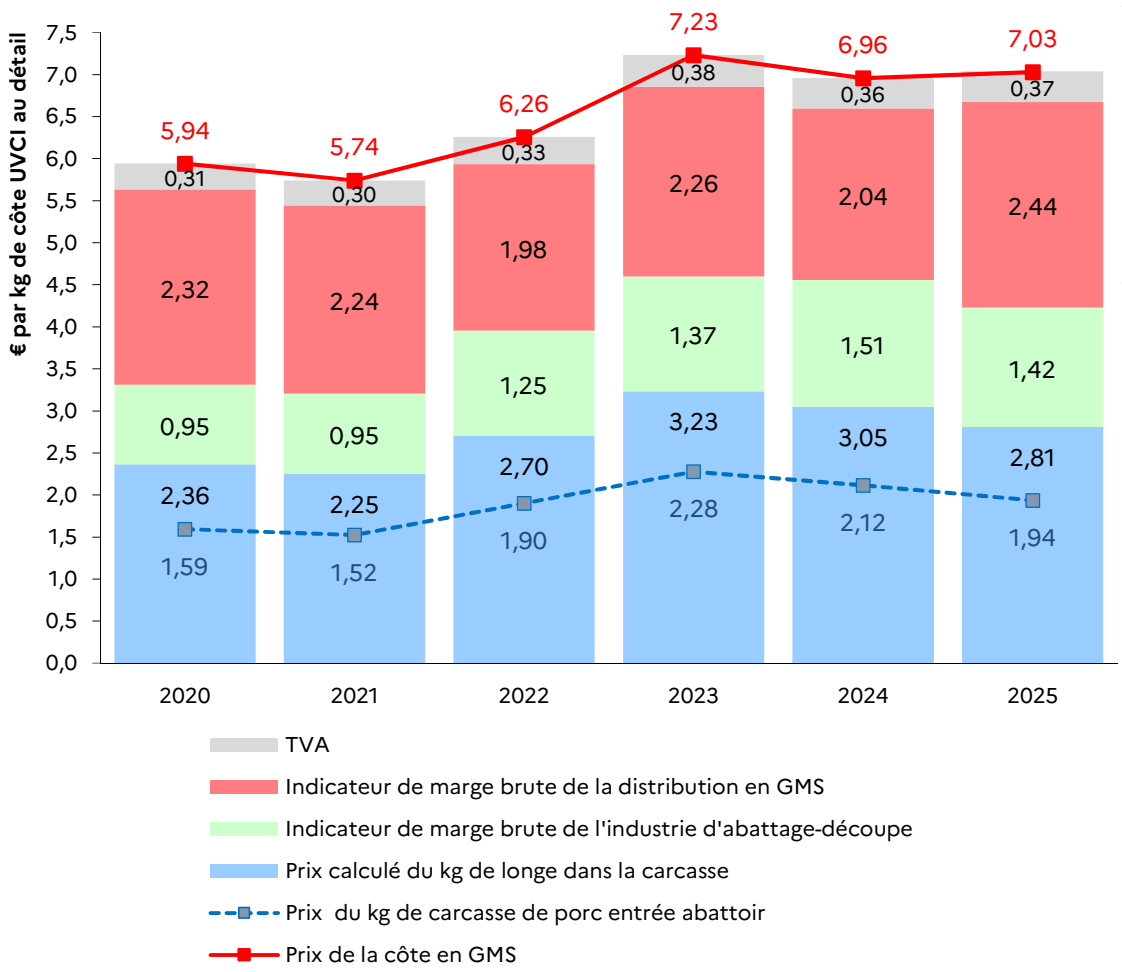
- Pour le rôti de porc, après 2019, le PVI Insee n'est pas utilisable du fait d'un échantillon manquant de représentativité. Les résultats sont donc publiés en agrégeant les marges brutes de l'abattage-découpe et de la distribution en GMS ;
- Pour la côte de porc, à l'inverse, avant 2019 la robustesse des données Insee n'est pas satisfaisante. Seuls sont donc présentés les résultats à partir de 2020.

Pour la côte de porc, le coût de la matière première se réduit significativement en 2025, alors que le prix au détail progresse (+ 7 centimes / kg). La distribution bénéficie fortement de cette évolution (+ 40 centimes / kg) tandis que la marge de l'abattage-découpe se tasse (- 9 centimes / kg).

Pour ce qui concerne le rôti UVCI, le prix au détail s'est nettement réduit en 2025 (- 29 centimes / kg). Compte tenu de la forte baisse du coût de la matière première, la marge agrégée abattage-découpe - distribution progresse néanmoins faiblement (+ 5 centimes / kg).

Graphique 38

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



Points d'attention :

- UVCI : produit final préparé par l'industrie d'abattage-découpe ;
- De 2020 à 2024, les PVI sont rétropolés à partir du PVI Insee 2024 avec les indices de prix (IPPI) fournis par l'Insee.

Lecture :

- Légère progression du prix au détail, après un recul en 2024 ;
- Une marge brute de l'abattage-découpe qui se réduit après une progression en 2024 ;
- Forte progression de la marge brute GMS en 2025.

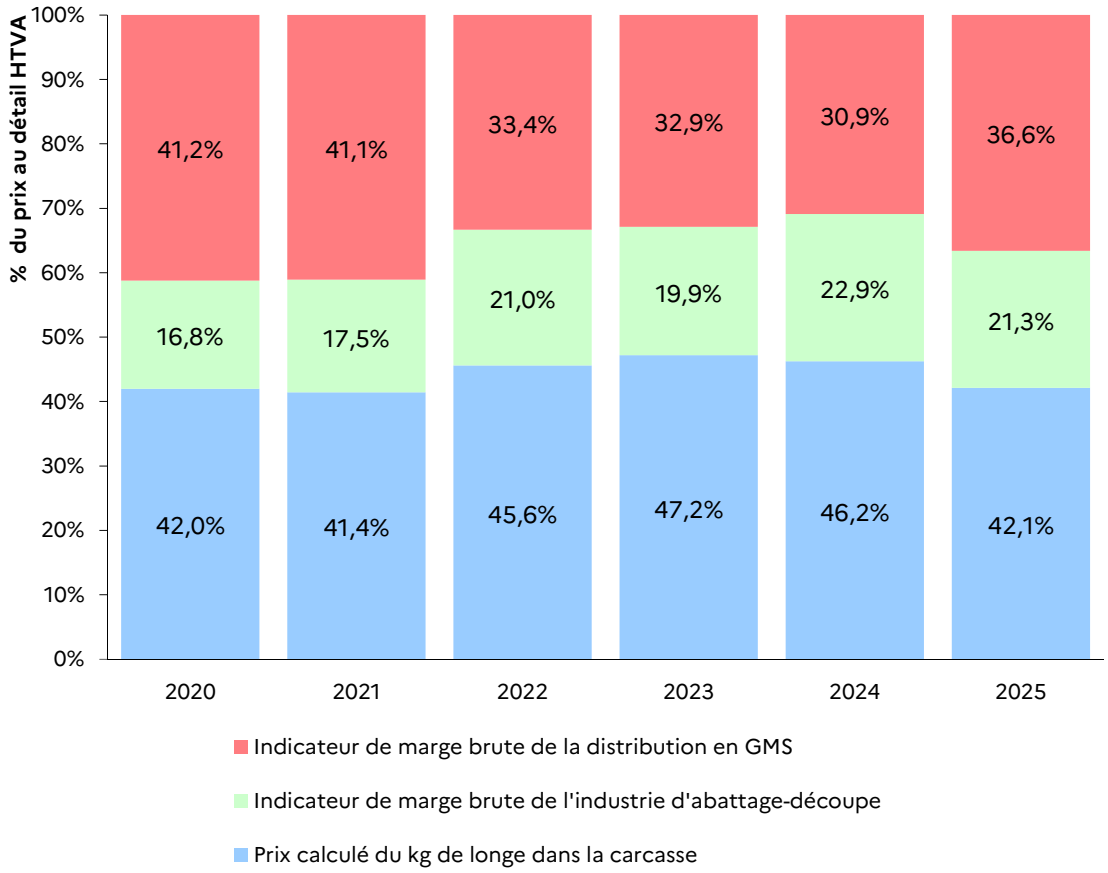
Par rapport à 2024 :

- prix au détail : + 7 cts/kg
- GMS : + 40 cts/kg
- abattage-découpe : - 9 cts/kg
- matière première : - 24 cts/kg

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

Graphique 39

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



Points d'attention :

- UVCI : produit final préparé par l'industrie d'abattage-découpe ;
- De 2020 à 2024, les PVI sont rétropolés à partir du PVI Insee 2024 avec les indices de prix (IPPI) fournis par l'Insee.

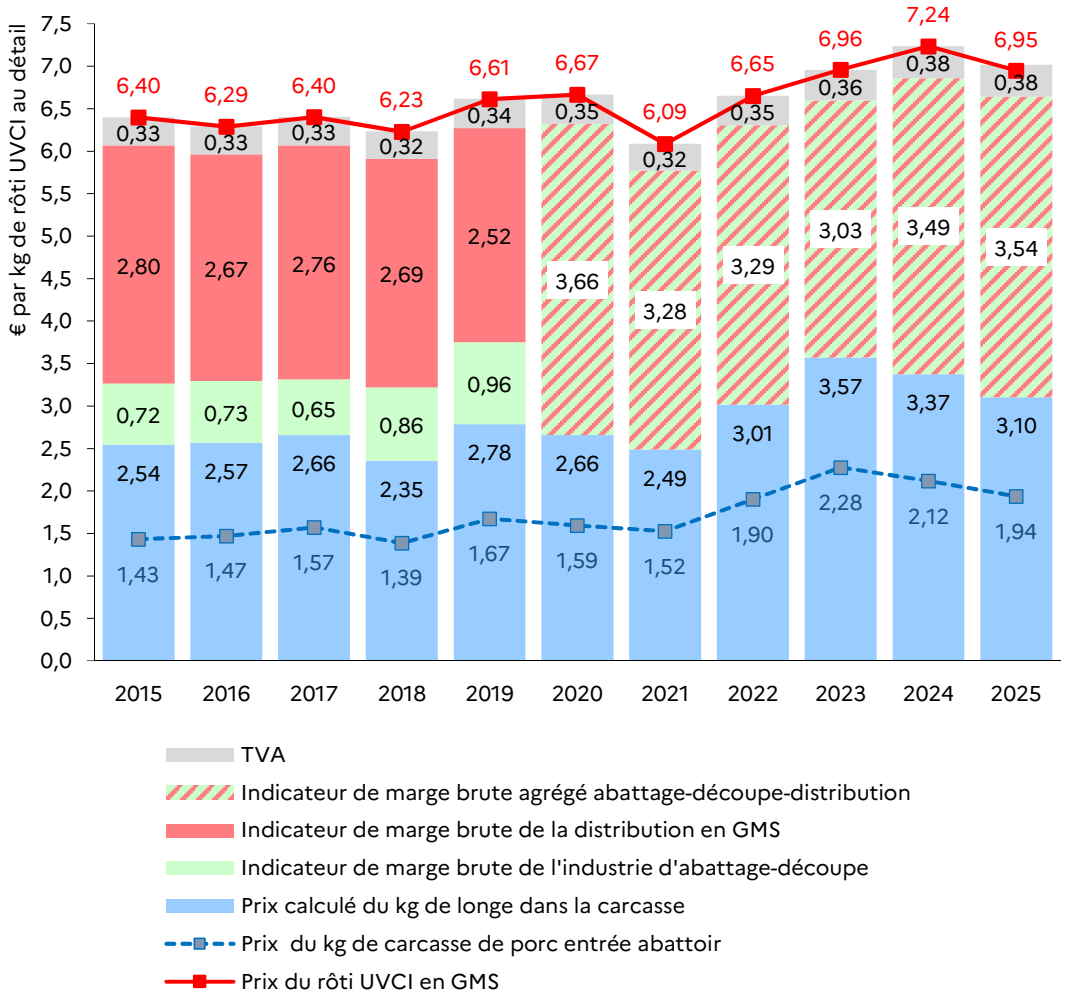
Lecture :

- Une marge brute de l'abattage-découpe qui se réduit après une progression en 2024 ;
- Forte progression de la marge brute GMS en 2025.

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

Graphique 40

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



Points d'attention :

- UVCI : produit final préparé par l'industrie d'abattage-découpe ;
- Les derniers PVI fournis par l'Insee et les indices de prix de vente industriels (IPPI) ne sont pas utilisables pour désagréger la marge brute aval.

Lecture :

- Des prix au détail en net reflux en 2025 ;
- Évolution des pratiques de la GMS : plus d'UVCI, moins d'UVCM ;
- Faible croissance de la marge brute agrégée aval ;
- Recul du coût de la matière première.

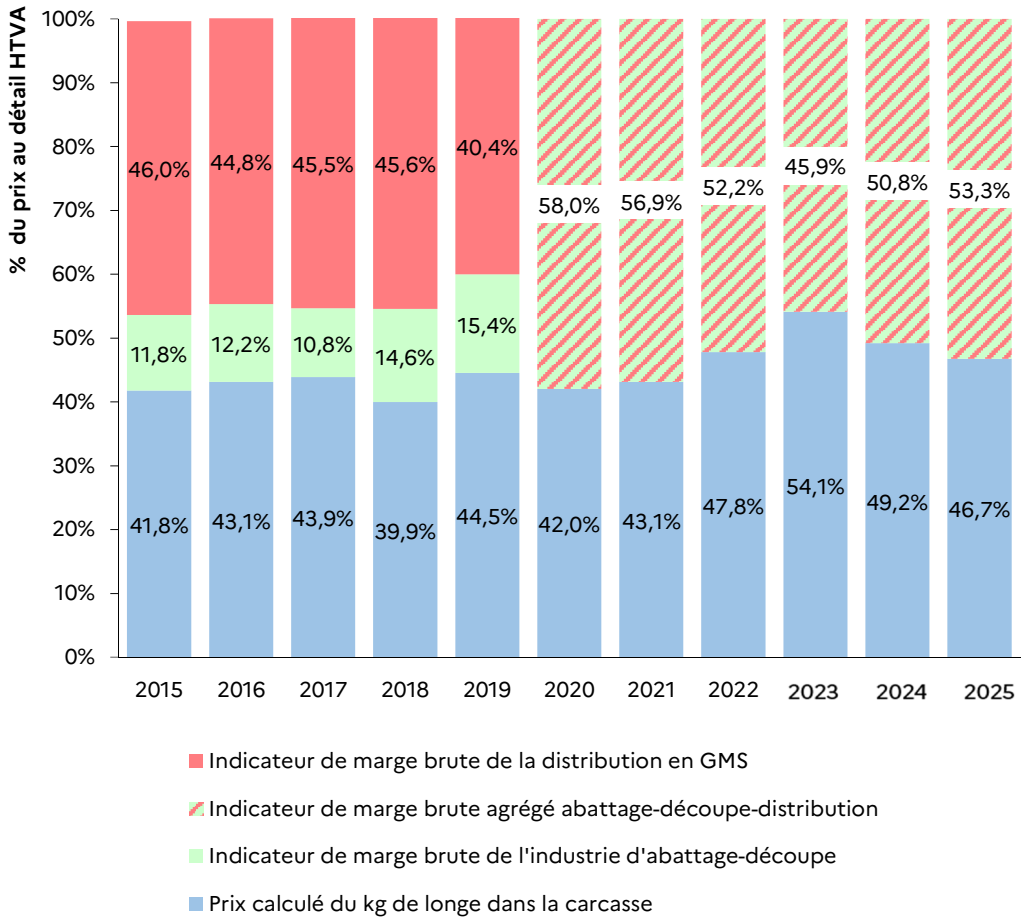
Par rapport à 2024 :

- Prix au détail : - 29 cts/kg
- Coût matière première : - 27 cts/kg

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

Graphique 41

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



Points d'attention :

- UVCI : produit final préparé par l'industrie d'abattage-découpe ;
- Les derniers PVI fournis par l'Insee et les indices de prix de vente industriels (IPPI) ne sont pas utilisables pour désagréger la marge brute aval.
-

Lecture :

- Évolution des pratiques de la GMS : plus d'UVCI, moins d'UVCM ;
- Croissance de la part de la marge brute agrégée aval.
- Recul de la part du coût de la matière première

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

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

En préalable méthodologique, on précisera que pour le jambon cuit, l'Observatoire reçoit et utilise deux prix de vente industriels (PVI) fournis par l'Insee : un pour le jambon de marques de distributeur (MDD), qui représente de l'ordre de 62 % des volumes vendus, et un pour le jambon de marques nationales (MN), soit environ 38 % des volumes. Il convient de souligner une rupture de série en 2024 (cf. chapitre 1, point 1.1 h) : le renouvellement de l'échantillon Insee est terminé pour le jambon cuit (MDD et MN). Les résultats publiés utilisent le prix Insee 2024, rétropolé sur 5 ans et pour 2025, le prix Insee 2025.

Si en 2022 et 2023, la hausse du coût de la matière première avait contraint les entreprises d'abattage-découpe à réduire leur marge brute par apport à 2021, sa diminution en 2024 et 2025 leur permet de reconstituer cette marge de façon significative, aussi bien en valeur absolue qu'en pourcentage du prix de vente au détail HT.

L'indicateur de marge brute des salaisonniers, après s'être accru en 2023, puis être resté à un niveau proche en 2024, connaît une nouvelle augmentation en 2025. En revanche, la marge brute des GMS recule nettement, tandis que baisse le prix au détail du jambon.

Produit d'appel pour la GMS, le jambon cuit avait connu en 2023, sous l'effet de l'inflation, une nette baisse des quantités achetées, situation qui avait perduré en 2024. En 2025, en revanche, la consommation de jambon cuit a fini par se relancer avec, selon Worldpanel by Numerator, des achats des ménages pour leur consommation à domicile qui, en volume, sont redevenus proches de ceux de 2021 - 2022.

Face à ce « plafonnement » de la consommation de jambon cuit constaté déjà depuis plusieurs années, l'offre se segmente de plus en plus (sans nitrites, sans OGM, sel réduit, sans antibiotiques, origine France…), sans compter les différents signes officiels de qualité existants.

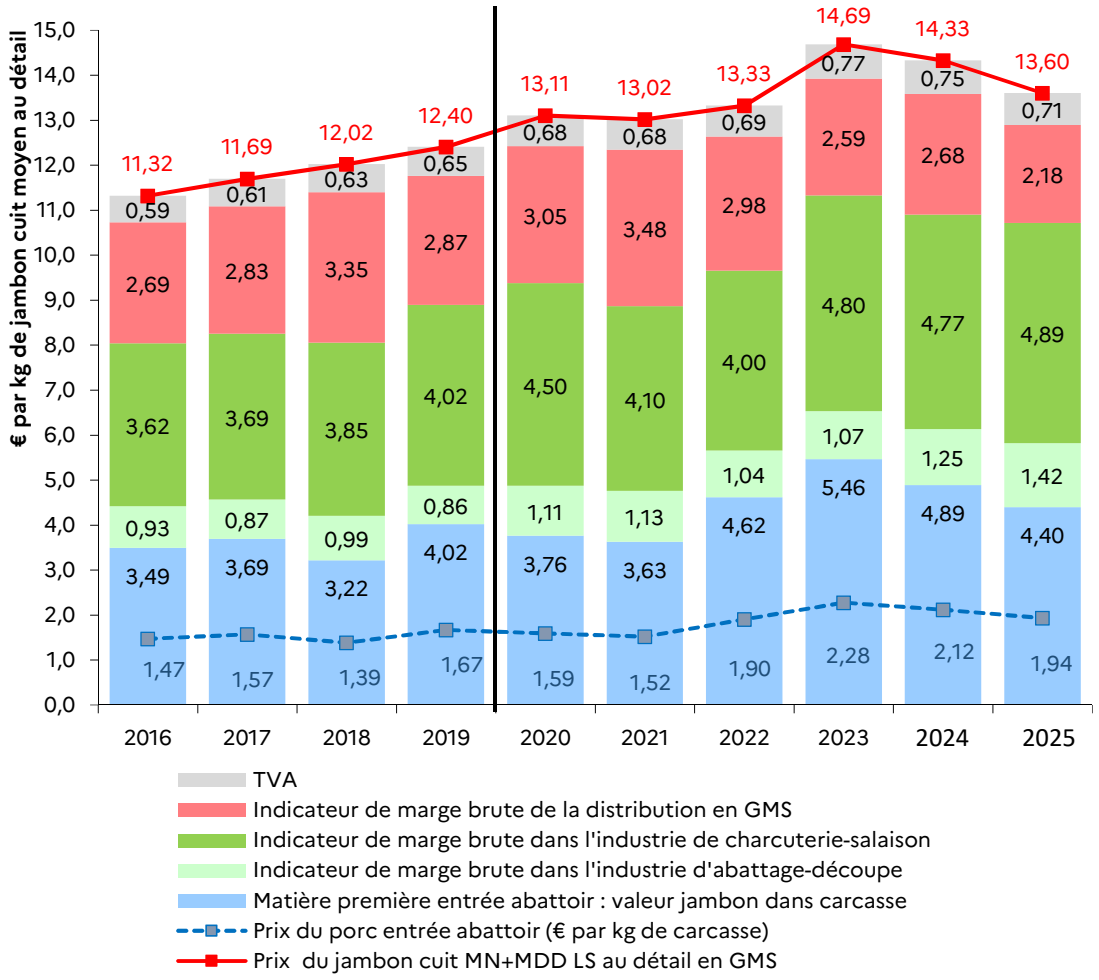
Compte tenu de ces facteurs, il faut souligner que la composition de l'ensemble « tous jambons cuits, toutes gammes confondues » retenue ici a très certainement évolué au cours des dernières années[5]. Les variations du prix moyen peuvent ainsi pour partie être dues à ces changements de composition, voire à une montée en gamme. Toutefois, la nouvelle série 2020- 2025 doit logiquement prendre en compte au moins une partie de ces évolutions.

De plus, le choix mis en œuvre par l'Observatoire de pondérer en prix sortie industrie les marques nationales et les marques de distributeur, doit permettre de limiter certains des biais dus à l'instabilité du panier.

[5] 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, etc. » 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 42

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



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

Points d'attention :

- La série est établie en utilisant une moyenne pondérée des prix de vente industriels (PVI) Insee du jambon « marques nationales » (MN : 38% des volumes) d'une part, « marques de distributeurs » (MDD : 62 % des volumes) de l'autre ;
- De 2020 à 2024, les PVI sont rétropolés à partir du PVI Insee 2024 avec les indices de prix (IPPI) fournis par l'Insee.

Lecture :

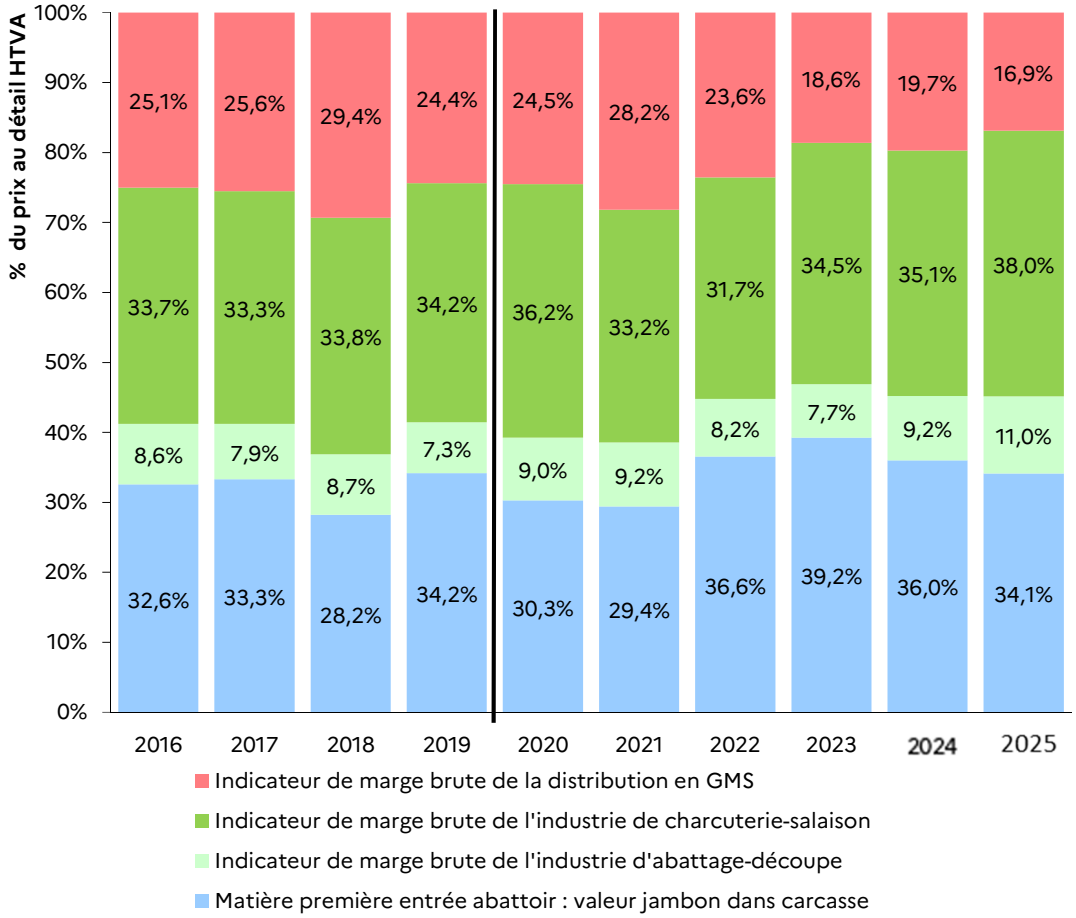
- Un nouveau recul du coût de la matière première en 2025 ;
- En 2025, la marge brute de l'abattage-découpe continue à se reconstituer ;
- La marge de l'industrie de transformation progresse quelque peu ;
- Une marge brute GMS en net repli.

Par rapport à 2024 :

- prix au détail : - 73 cts/kg ;
- GMS : - 50 cts/kg ;
- industrie de transformation : + 12 cts/kg ;
- abattage-découpe : + 17 cts/kg ;
- matière première : - 49 cts/kg.

Graphique 43

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



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

Points d'attention :

- La série est établie en utilisant une moyenne pondérée des prix de vente industriels (PVI) Insee du jambon « marques nationales » (MN : 38 % des volumes) d'une part, « marques de distributeur » (MDD : 62 % des volumes) de l'autre ;
- De 2020 à 2024, les PVI sont rétropolés à partir du PVI Insee 2024 avec les indices de prix (IPPI) fournis par l'Insee.

Lecture :

- Un nouveau recul du coût de la matière première en 2025
- En 2025, la marge brute de l'abattage-découpe s'améliore nettement.
- La marge de l'industrie de transformation est aussi en progression
- La marge brute GMS est en net repli

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPECIALISÉES D'ÉLEVAGE PORCIN ET SOLDE DISPONIBLE DES ÉLEVAGES DE PORC

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

Sur la période 2011 - 2024, l'échantillon des exploitations productrices de porcs (hors contrat d'intégration), issu du Rica, est constitué d'un effectif variant de 152 à 245 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 4 021 à 5 555 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de porcs constitue 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 production porcine a, parmi celles suivies par l'Observatoire, la plus forte volatilité des résultats nets. La part de l'aliment dans les charges est comprise entre 42 % et 52 %[6].

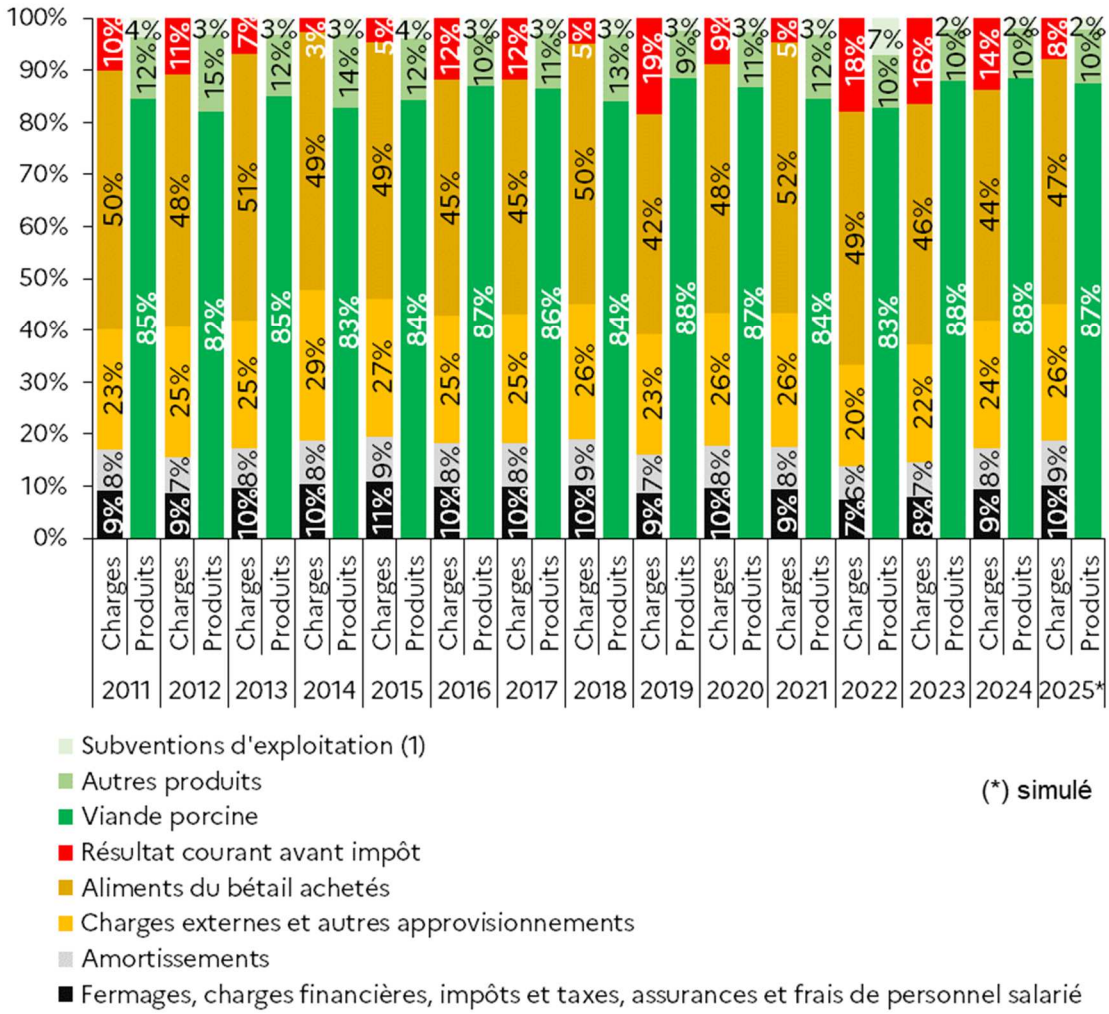
En 2024, le produit viande porcine reste stable, alors que les autres produits et les subventions diminuent (respectivement de – 4 % et de - 7 %). En parallèle, l'ensemble des charges augmente de 3 %, malgré un léger recul du poste aliment du bétail acheté (- 5 %) pour la deuxième année consécutive. Au final, le résultat courant avant impôt par exploitation est en diminution (- 16 %) et représente 14 % de la totalité des produits courants (Graphique 44). Il est de 106 788 € par unité de travail annuel non salarié.

Les résultats 2025 sont simulés en faisant varier uniquement le produit viande porcine et le coût de l'aliment par rapport à 2024. L'IPPAP porcins 2025 (Insee) est appliqué au produit « viande porcine » 2024 pour calculer le produit « viande porcine » en 2025. L'IPAMPA aliments pour porcins (Insee) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2024. Cette méthode ne tient donc ni compte de l'évolution des autres postes ni de l'adaptation des exploitations. En 2025, le produit viande porcine diminuerait de 8 % et le prix des aliments de 2 %. Le résultat courant avant impôt simulé serait également en forte baisse (- 48 %) pour la troisième année en 2025. Il est estimé à 55 955 € par travailleur familial en 2025. Il représente désormais 8 % du total des produits.

[6] 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 »*.

Graphique 44

Structure du compte de résultat moyen des exploitations porcines spécialisées



(*) simulé à partir des indices Insee

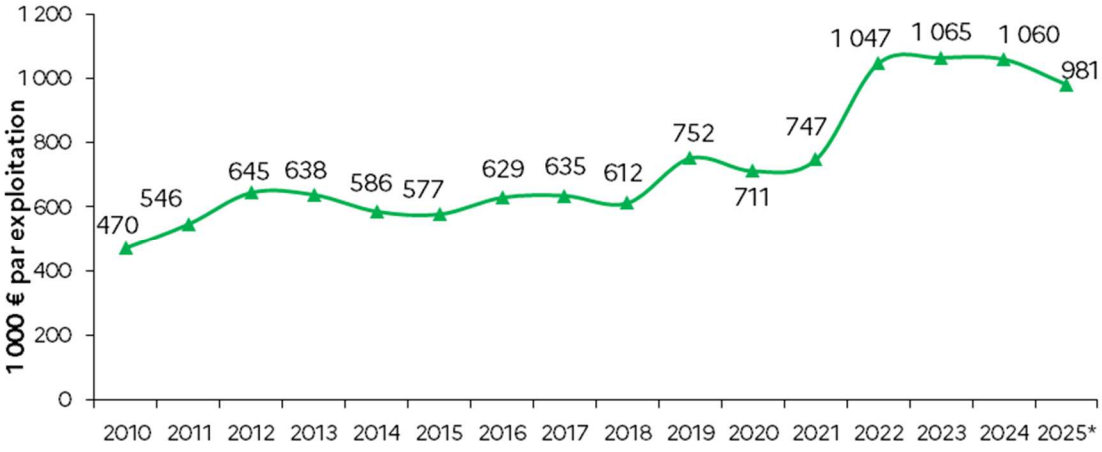
(1) Pour les exploitations porcines spécialisées, les subventions d'exploitation ne sont pas liées à l'activité d'élevage de porc (sauf en 2022 : octroi d'une aide exceptionnelle en raison de la conjoncture de forte inflation du prix de l'aliment) mais à d'autres activités de l'exploitation (cultures 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 2025

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 44 (cf. point 2.4 Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 45

Montant moyen des produits courants par exploitation porcine spécialisée

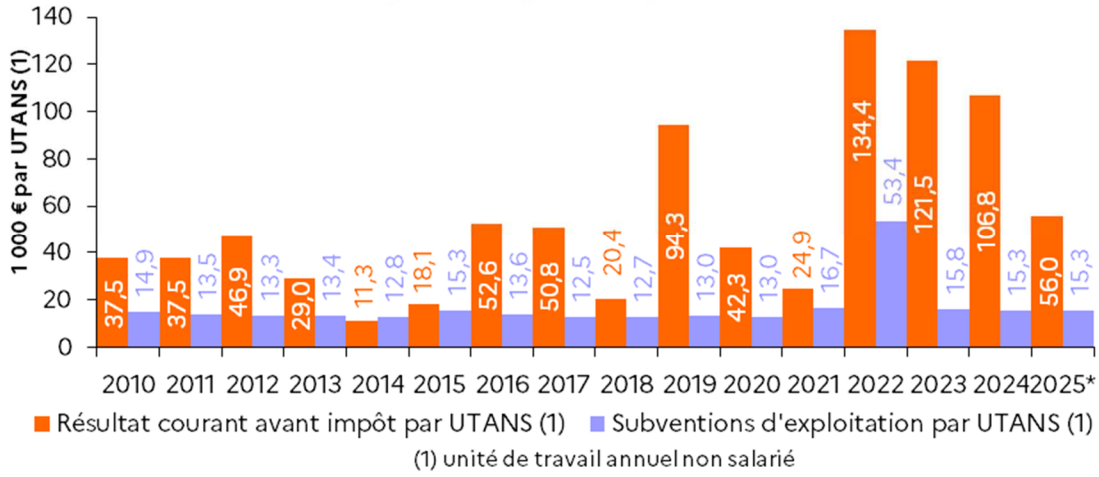


(*) simulé à partir des indices Insee

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee pour simulation 2025

Graphique 46

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

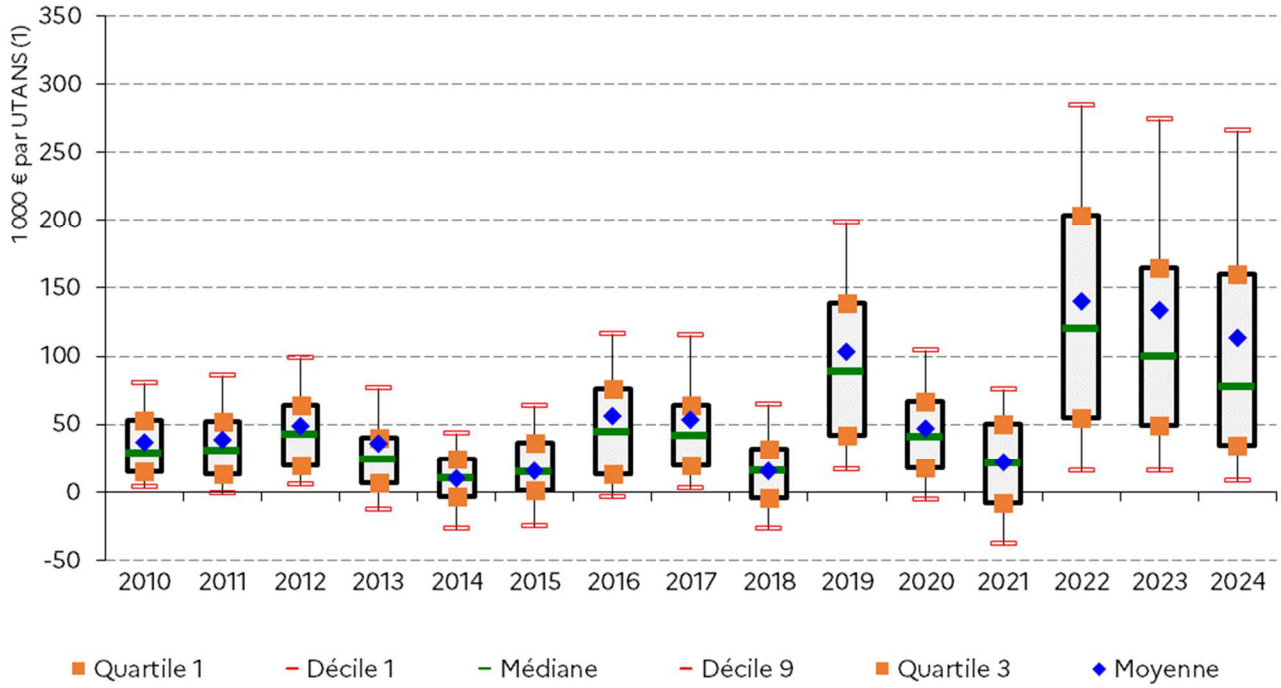


(*) simulé à partir des indices Insee

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee pour simulation 2025

Graphique 47

Dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salarié dans les exploitations porcines spécialisée de 2010 à 2024



(1) Unité de travail non salarié

Source : Rica (SSP)

Afin de mieux rendre compte de la variété des résultats des exploitations agricoles autour de la moyenne, l'Observatoire publie également des résultats sur la dispersion, de 2010 à 2024.

La taille de l'échantillon permet ici de présenter des résultats par décile et quartile en plus de la médiane et de la moyenne (cf. définitions au chapitre 1 – Méthode générale).

Ainsi, 80 % des exploitations de l'échantillon ont un résultat courant avant impôt par unité de travail non salarié (RCAI/UTANS) compris entre 8 000 € et 265 000 € en 2024. La moitié des exploitations de l'échantillon a un RCAI/UTANS compris entre 35 000 € et 160 000 € cette même année. La médiane est inférieure à la moyenne, ce qui signifie que la distribution n'est pas symétrique autour de la moyenne : il y a plus d'exploitations en dessous de la moyenne qu'au-dessus.

Sur la période 2010-2024, on observe une très forte volatilité de la dispersion des résultats des exploitations porcines, d'autant plus forte les années où les résultats des exploitations sont élevés (2019, 2022, 2023 et 2024). De plus, celle-ci s'est accrue au cours des trois dernières années observées. Notons également que lors des moins bonnes années, près de 25 % des exploitations ont eu un RCAI/UTANS négatif (2014, 2015, 2018 et 2021). Cette variabilité montre une activité fortement dépendante à l'offre et la demande de porcs.

4.2. Solde disponible en élevage de porc

Suite à la demande du Comité de Pilotage de présenter des résultats issus des coûts de production élaborés par les instituts techniques agricoles comparables entre filières pour la rémunération possible des exploitants, l'Observatoire a mis en place un groupe de travail spécifique à cette question.

Il est ressorti de ces travaux le fait de présenter des résultats sans charges supplétives[7], sous forme de solde disponible comptable. Ce solde disponible sert notamment à la rémunération de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales.

Le coût de production élaboré par l'IFIP s'appuie sur les résultats d'un modèle de calcul prenant en compte :

- les performances techniques, les prix de vente du porc et les charges alimentaires des élevages naisseurs-engraisseurs sans vente de reproducteurs, sans labels et non biologiques suivis en Gestion Technico-Économique (GTE), représentant 35 % du cheptel de truies des élevages naisseurs-engraisseurs français en 2024,
- les charges diverses de deux échantillons composé : le groupe GTE-TB (Tableau de Bord), représentant environ 3 % du cheptel des truies des élevages naisseurs-engraisseurs français, et le groupe naisseurs-engraisseurs spécialisés porcins des centres comptables bretons. Les données d'amortissement, de frais financiers et de main d'œuvre non salariée sont issues des centres comptables.

Ce coût de production n'inclut pas les subventions, ce qui explique l'écart de tendance d'évolution entre 2022 et 2023 pour le RCAI/UTANS (en baisse, subventions incluses) d'une part, et le solde disponible et le coût de production d'autre part (en hausse, hors subventions).

L'estimation présentée pour 2025 ne prend en compte que l'évolution du coût de l'aliment, qui est le principal poste de charge et le prix du porc. Ne sont pas prises en compte les évolutions des autres charges liées à l'énergie, aux dépenses de santé ou aux coûts de main- d'œuvre.

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 total des charges s'établirait à 1,71 €/kg carcasse en 2025. Après une année de repli, le total des charges resterait stable par rapport à 2024.

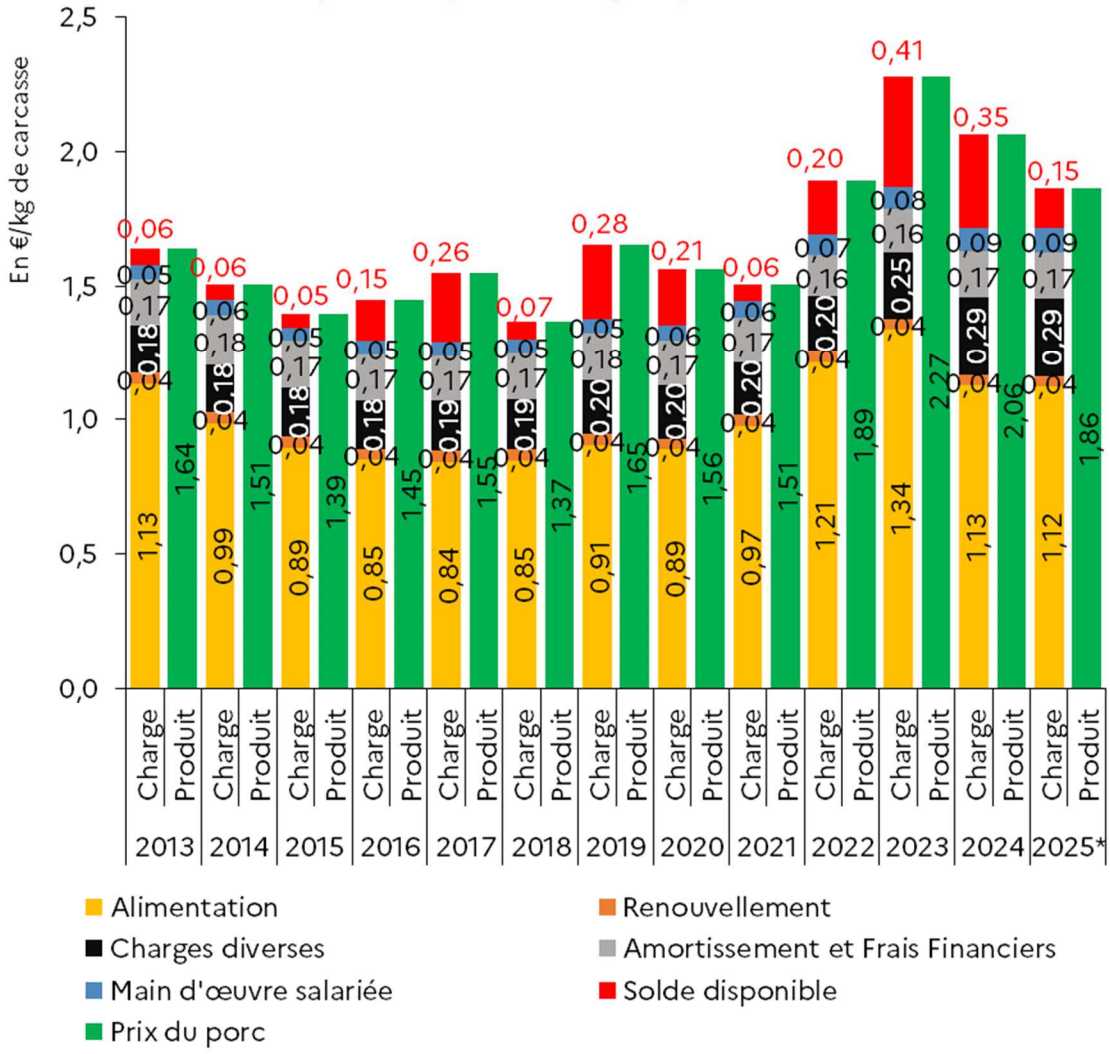
En 2025, le prix perçu par les producteurs est de 1,86 €/kg, en baisse de 10 % par rapport à 2024 (2,06 €/kg). Le prix a diminué pour la deuxième année consécutive, faisant suite à deux années de hausse. Le second semestre 2025 a été marqué par deux évènements majeurs qui ont pesé sur les débouchés et ont accentué la pression sur les cours européens : la mise en œuvre des droits de douanes chinois, à la suite de l'enquête anti-dumping ouverte en 2024 et l'arrivée de la Fièvre Porcine Africaine (FPA) en Espagne. Cependant, le prix reste à un niveau plus élevé que celui observé sur la période 2013- 2022.

Le solde disponible simulé pour 2025 serait de 0,15 €/kg en forte diminution par rapport à 2024 (- 57 %). Si cette simulation est confirmée, le solde disponible serait en recul pour la deuxième année mais resterait rémunérateur en moyenne sur l'année. Toutefois, la baisse des prix au second semestre 2025 vient impacter le solde disponible.

[7] Les charges dites « supplétives » ou « forfaitaires » sont des rémunérations théoriques du travail, du foncier et du capital de l'exploitant, évaluées à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le marché de la location des terres agricoles (fermages) et sur le marché des capitaux.

Graphique 48

Solde disponible moyen de l'élevage de porc (2013-2025*)



(*) prévisions

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

5. COMPTE DE RÉSULTATS DES ENTREPRISES DU SECTEUR DE LA TRANSFORMATION DE VIANDE PORCINE ET DE CHARCUTERIE ET COÛT DE PRODUCTION DANS L'ABATTAGE-DÉCOUPE DE PORC

5.1. Coûts et résultat net dans l'abattage-découpe de porc

FranceAgriMer réalise un suivi trimestriel directement auprès d'entreprises sur l'activité, les coûts, les marges et les résultats d'abattage et de première transformation de la viande porcine. Cela permet d'établir un indicateur de **répartition des charges et produits par observation unitaire, ici en € de kg/carcasse.**

Pour rappel, l'approche de décomposition des prix réalisée précédemment pour les produits de grande consommation (longe, côte de porc, rôti…) est à destination de la GMS, alors que l'approche par enquête des comptes porte sur les coûts et produits engendrés par l'activité d'abattage et de découpe, tous types de débouchés confondus par l'industriel (GMS, export, RHD…) et le type de produits vendus (coproduits, pièces, demi-carcasses…). Le périmètre de ces deux analyses est donc distinct, ce qui explique la possibilité de constater des tendances différentes entre les marges brutes calculées.

L'analyse présentée ci-dessous repose sur un échantillon de cinq entreprises d'abattage-découpe. Elles ont traité près de 1 130 milliers de tonnes équivalent carcasse (TEC) de viande de porc sur l'année 2025, ce qui reste stable par rapport aux deux années précédentes. Cet échantillon représentait 54 % des abattages nationaux contrôlés de 2024[8].

Dans un contexte de baisse des cours du prix du porc vif (- 18 cts/kg de carcasse)[9], les entreprises de notre échantillon ont vu leur coût d'achat diminuer dans des proportions similaires (- 17 cts/ kg de carcasse). Le « produit porcin » (prix de vente) de l'échantillon a moins baissé (- 15 cts/kg de carcasse), ce qui conduit à une légère amélioration de la marge brute unitaire[10] (87 cts/kg contre 85 cts/kg en N-1) mais aussi de la marge nette unitaire, qui s'améliore de 2 cts/kg de carcasse traitée.

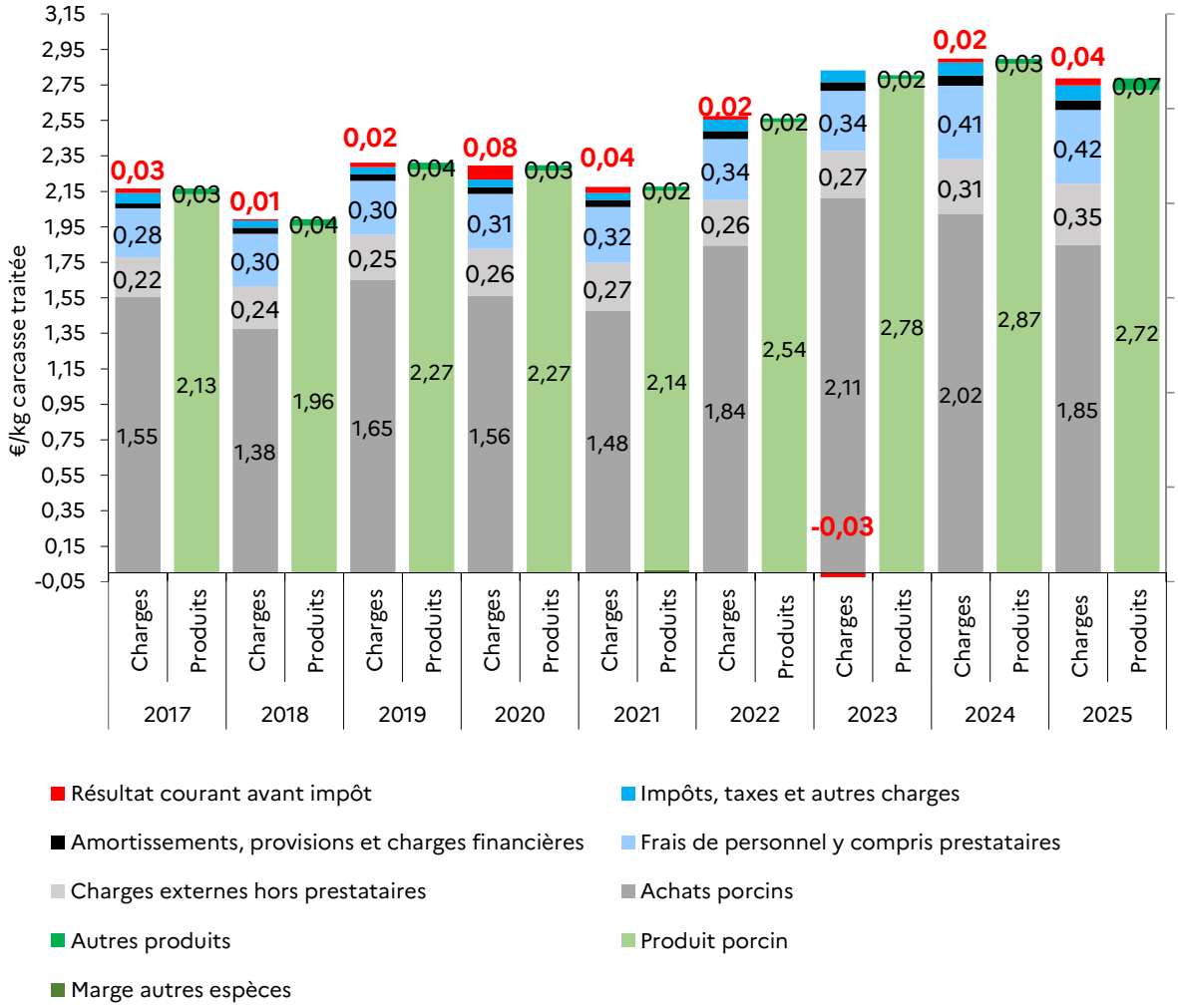
Ces résultats s'évaluent au regard du contexte de ralentissement global de l'activité : entre 2017 et 2023, les volumes abattus de notre échantillon enregistrent une baisse significative de 11%, avant de stagner ou croitre très légèrement entre 2023 et 2025.

Depuis 2022, les charges unitaires des entreprises augmentent sans discontinuité, ce qui pénalise les entreprises d'abattage-découpe dans leur rentabilité. De surcroît, 2025 est une année où la marge brute demeure la plus élevée de la période observée (graphique 49), mais la baisse d'économies d'échelle couplée à une hausse des charges maintient un résultat courant avant impôt autour de 4 cts/ kg carcasse traité. Ceci reste un bon résultat au vu de la période étudiée. Enfin, les « autres produits » augmentent de manière importante cette année (+ 4 cts), ce qui induit que l'obtention de leur relativement bon RCAI ne repose pas uniquement sur les performances du produit porcin, mais pourrait par exemple dépendre de résultats financiers dégagés cette année-là.

[8] FranceAgriMer d'après le SSP.
[9] FranceAgriMer et MPF
[10] Ici, la marge brute fait référence au calcul : prix de vente « produit porcin » – prix « achats porcins »

Graphique 49

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



Source : FranceAgriMer, Indicateur trimestriel de gestion

5.2. Compte de résultats des entreprises du secteur de la charcuterie

En 2024, le prix des pièces de porcs a été en recul, en lien avec une légère augmentation de la production. Les niveaux de prix restent cependant supérieurs à ceux de 2022. Cela a entraîné une baisse de la part des achats de matière première, par rapport au chiffre d'affaires total, pour les entreprises du secteur de la 2e transformation (charcuterie-salaison). Au final, en 2024, la hausse du chiffre d'affaires a été supérieure à celle des charges, permettant une légère amélioration du résultat courant impôt entreprises françaises de charcuterie.

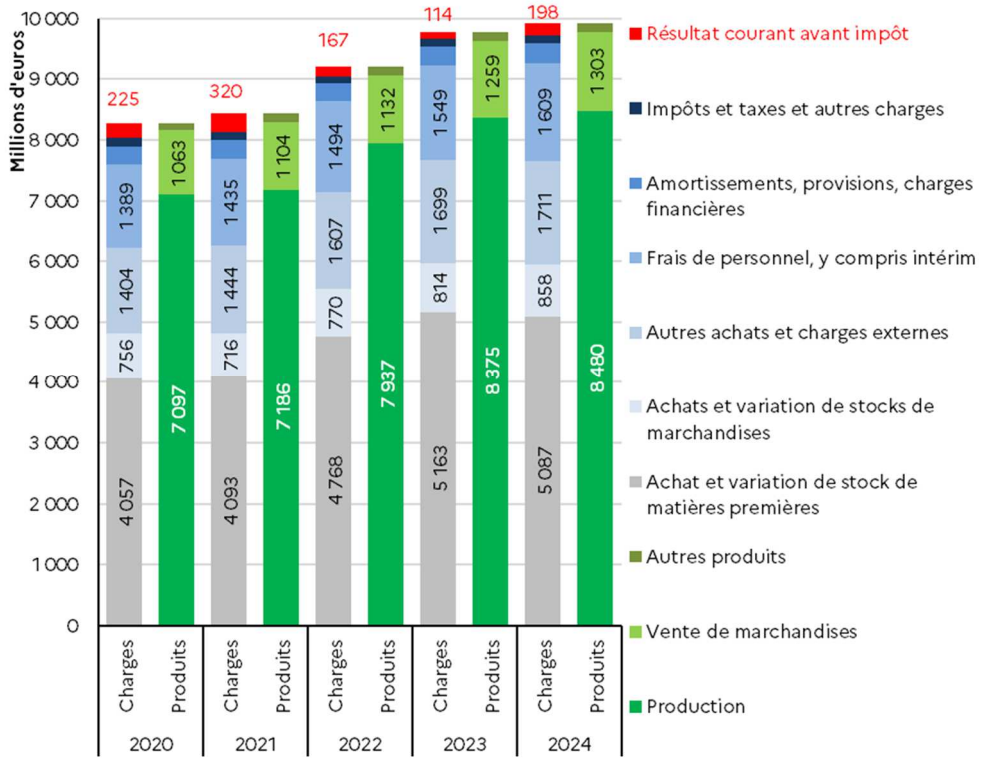
Le Graphique 50 porte sur 441 entreprises suivies par la Banque de France pour la Fédération des entreprises françaises de charcuterie traiteur (FICT) et FranceAgriMer. Il ne présente que la moyenne et ne rend donc pas compte de la dispersion des situations individuelles. Le montant des achats de matière première a diminué de près de 76 millions d'euros en 2024 (- 2 %) par rapport à 2023. Les achats de matière première représentent le premier poste de charges, avec environ 50 % des charges chaque année entre 2020 et 2024. L'ensemble des produits a progressé en 2024 (+ 143 millions d'euros ; + 2 % par rapport à 2023) tout comme l'ensemble des charges qui augmente de + 59 millions d'euros (+ 1 %) par rapport à 2024. Cette augmentation, plus importante des produits, a entraîné une hausse du résultat courant avant

impôt, qui passe de 114 millions d'euros en 2023 (1,2 % du chiffre d'affaires) à 198 millions d'euros (2,0 % du chiffre d'affaires) en 2024, soit une progression en valeur de 73 % sur un an.

Cette hausse de marge nette des entreprises de charcuterie en 2024 est observée en même temps que la marge brute progresse de 5 %. Notons également que la marge brute du maillon industrie pour le jambon cuit libre-service, qui représente près de 20 % des volumes du marché, était resté quasi stable. Cela peut s'expliquer par le fait que l'augmentation de marge brute a permis de compenser l'augmentation des différentes charges (personnel, énergie etc.).

Graphique 50

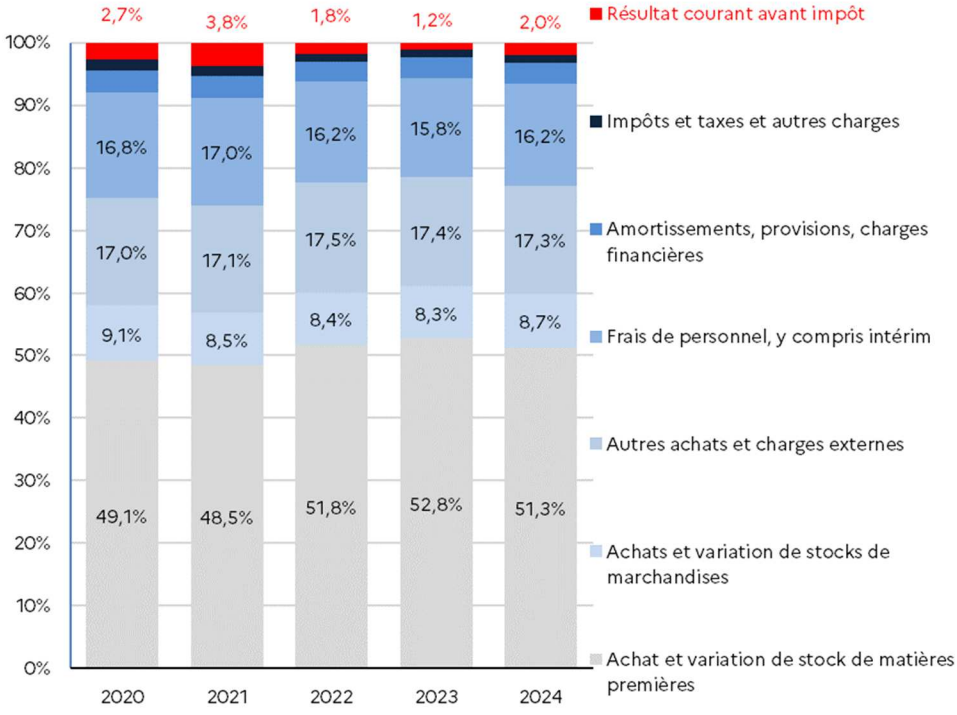
Compte de résultat des entreprises de charcuterie - salaison
(hors artisanat commercial)



Source : Banque de France, pour FranceAgriMer, Inaporc et Fict

Graphique 51

Charges et résultat courant avant impôt des entreprises de charcuterie-salaison
(hors artisanat commercial)



Source : Banque de France, pour FranceAgriMer, Inaporc et Fict

Section 2 – Viande bovine

Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

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

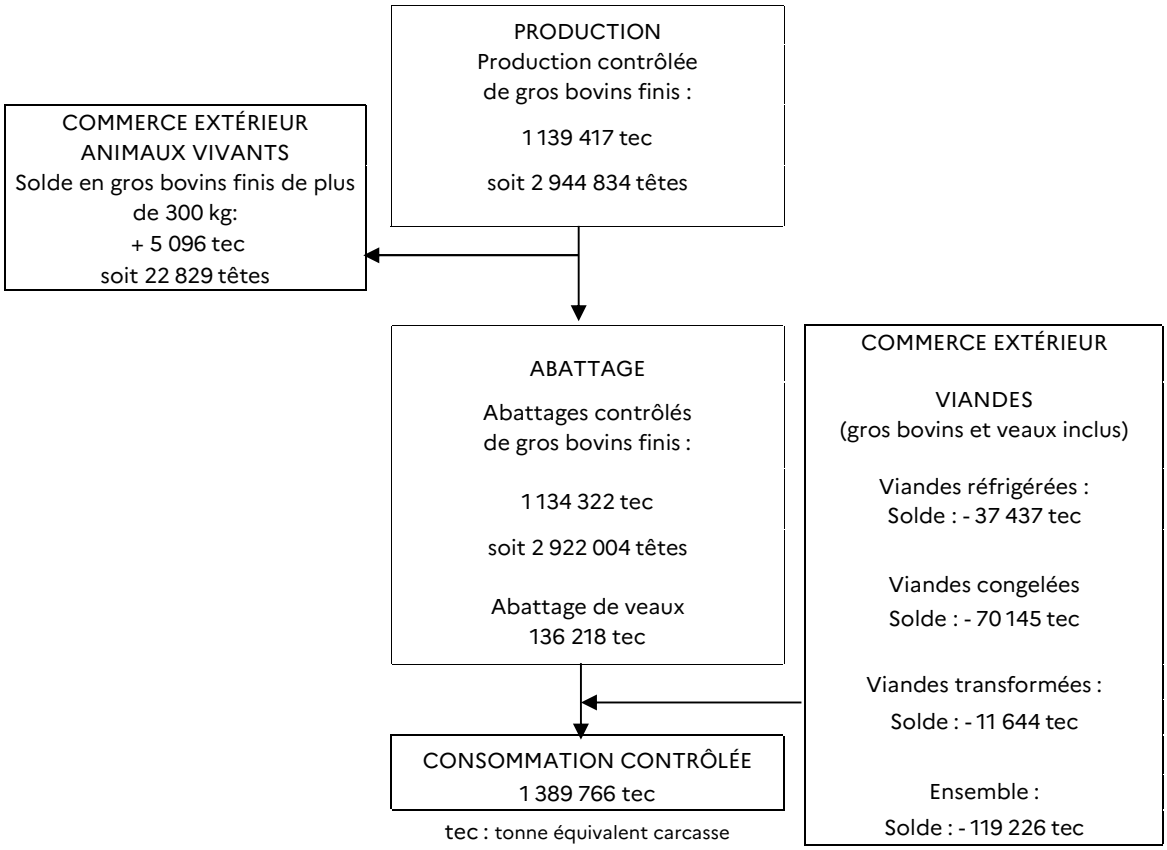
1.1. Traits généraux et bilan des flux dans la filière de la viande bovine

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

- les « jeunes bovins », mâles non castrés 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 10

Bilan des flux gros bovins viande en 2025



tec : tonne équivalent carcasse

Sources : FranceAgriMer d'après SSP, Douane française, 2025.

Production, consommation et exportations :

En décembre 2025, selon la BDNI[1], le cheptel français était composé de 16,1 millions de bovins, dont 6,6 millions de vaches, réparties entre vaches laitières (45 %) et allaitantes (55 %).

Ces proportions sont inversées au niveau de la consommation, la viande bovine consommée par les Français, tous circuits confondus, provenant à 39 % de vaches allaitantes et 61 % de vaches laitières. En **grandes et moyennes surfaces (GMS), 47 % de la viande de vache provient de vaches allaitantes et 53 % de vaches laitières**. (« *Où va le bœuf ?* », 2019).

La France est le premier pays européen producteur de viande bovine, devant l'Allemagne et l'Espagne. La France a le deuxième plus grand cheptel de vaches laitières en Union européenne et est le seul pays à disposer d'une production de bovins allaitants développée. En effet, le cheptel de vaches allaitantes français est presque deux fois plus important que celui de l'Espagne, deuxième producteur européen de bovins allaitants.

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 »* (broutards) de race allaitante, destinés à l'engraissement en France pour la moitié d'entre eux, et pour l'autre moitié, après expédition, en Italie essentiellement. La France est donc un exportateur net de bovins et le principal fournisseur de l'UE en broutards.

Si le taux d'autosuffisance en viande bovine est proche de 90 %, les volumes importés chaque année ne sont pas négligeables. Ce besoin en viande est principalement dû à des choix de production : la France est fortement tournée vers l'élevage de bovins maigres destinés à l'exportation.

Environ 21 % de la viande bovine produite en France a été exportée en 2025. La consommation de viande bovine se répartit entre la restauration hors domicile (RHD) et le commerce de détail, dont les grandes et moyennes surfaces (GMS) restent le canal majoritaire. En 2025, selon Worldpanel by Numérator, les ménages achètent environ 12 % de leur viande bovine fraîche dans les boucheries, et 60 % dans les GMS (hyper et supermarchés).

Première commercialisation :

Pour 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).

Industries d'abattage-découpe :

En aval de la production et de 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. Ces produits présentent divers degrés de finition à leur sortie d'usine.

Les usines réalisent plusieurs étapes : **les bovins sont d'abord abattus**, les carcasses qui en résultent sont fendues, puis découpées en quartiers, produits dits de ***« première transformation »***. Ces quartiers peuvent être écoulés comme tels vers l'aval (grossistes,

[1] Base de données nationale d'identification animale, référence pour les informations relatives à l'identification et à la traçabilité des bovins en France.

bouchers détaillants…) qui assurera la suite des opérations aboutissant à la mise à disposition de produits finis destinés à la 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 *« deuxième 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 conditionnés ou *« barquettes »* ***(« unité de vente consommateur industrielle »* ou UVCI), produits dits de *« troisième transformation »*.**

Une partie des produits issus des première et deuxième 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 libre-service est **majoritairement présentée sous forme d'UVCM**, à l'exception des steaks hachés, plus souvent issus de l'industrie notamment du fait des procédés exigés pour assurer la qualité sanitaire des produits. Le rayon boucherie traditionnel peut également représenter une part non-négligeable d'UVCM dans la GMS, alors que le hard-discount se fournit en UVCI.

Tableau 7

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 viande	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.

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

94 % des veaux de boucherie sont produits en « intégration », contrat associant un éleveur et une société fournissant les veaux à engraisser ainsi que leur alimentation. « L'intégrateur », reprend les veaux « finis » à l'éleveur et le rémunère selon les 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, fournir le maillon d'abattage-découpe.

La filière de veau de boucherie voit ses effectifs de producteurs et ses volumes de production baisser depuis plusieurs années. En effet, en plus de coûts de production élevés, elle subit l'érosion de la demande pour cette viande relativement chère. Le veau représente environ 5 % de la consommation française totale de viandes.

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL EN FILIÈRE VIANDE BOVINE

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

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 produits : 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. Ces calculs mobilisent des références de rendement de découpe et de proportions des pièces dans la carcasse et s'appuient sur des prix moyens aux stades considérés :

- coût de la matière première : source FranceAgriMer **cotations gros bovins entrée-abattoir[2] ;**
- 2e transformation (désassemblage de la carcasse en pièces) et 3e transformation sortie abattage-découpe de produits livrés en GMS (pièces à découper et articles prêts à la mise en libre-service) : source Culture Viande, enquête *ad hoc* sur les **prix moyens des produits de boucherie livrés par les industriels** aux GMS ;
- vente au détail en GMS : source Worldpanel by Numerator.

Le panier de viande de bœuf :

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. Ce produit, bien que hors rayon boucherie, doit être intégrés au suivi des prix tout au long de la filière car il impacte l'équilibre-matière de la carcasse et sa valorisation par le maillon abattage-découpe.

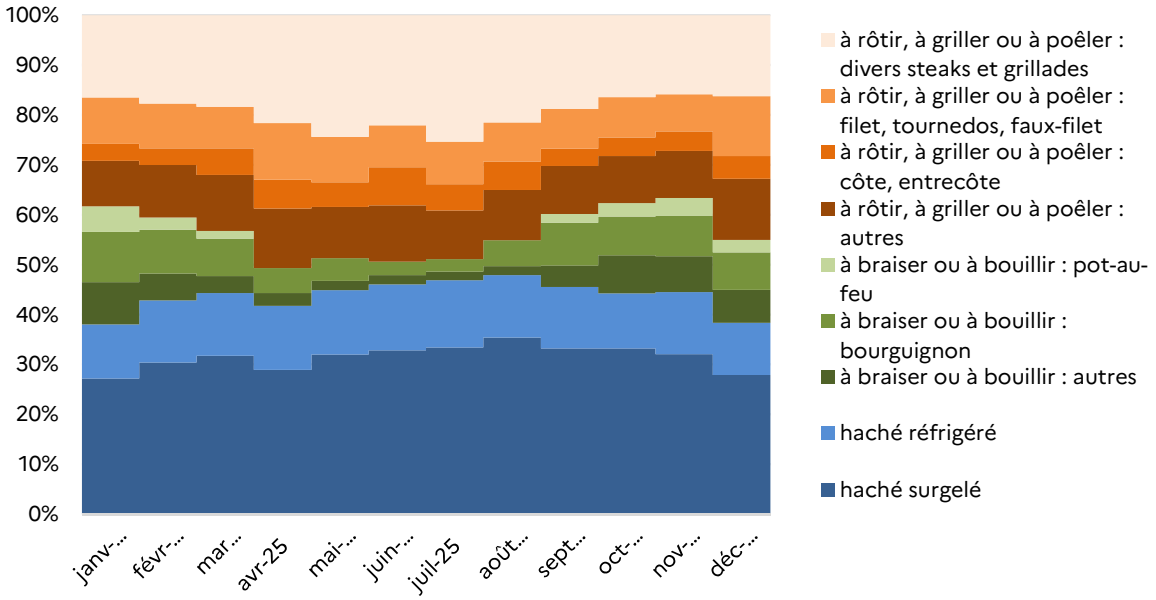
La composition de ce panier au détail est assez fortement saisonnée, on tient compte de cette saisonnalité en appliquant aux différents morceaux une pondération déterminée par les volumes d'achats mensuels, données fournies par Worldpanel by Numerator. Il a été choisi de conserver des pondérations mensuelles identiques pour un même mois quelle que soit l'année (notion de « prix pur », cf. chapitre 1), qui sont calculées sur la base des achats moyens lors de la dernière année couverte par le présent rapport, c'est-à-dire 2025. Ce parti-pris permet de rendre compte de la saisonnalité des proportions des achats des différents morceaux, tout en faisant abstraction de leurs tendances et de leurs 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 du prix moyen du panier au détail, observée pour un même mois entre différentes années, 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 52 représente la structure (en poids des achats de viande) du panier saisonnier, mois par mois.

[2] Les cotations retenues ciblent spécifiquement le type racial et les tiers de classe des vaches dont les prix de vente sont fournis par les entreprises d'abattage-découpe.

Graphique 52

Structure du panier d'achats saisonnier de viande de de bœuf en 2025



Source : OFPM d'après Worldpanel by Numerator

Prix sortie industrie :

Dans le modèle de valorisation de la carcasse défini avec les industriels pour l'observatoire, les articles fournis par l'industrie d'abattage-découpe à la GMS sont des produits déjà élaborés pour le libre-service (UVCI) 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 pour les achats au détail : on obtient ainsi un prix moyen « sortie usine/entrée en GMS » d'un mix-produit homogène (comparable) avec le panier des achats dont on suit le prix moyen au détail.

Coût de la matière première :

On considère que la valeur du kilogramme de matière première entrée abattoir de chacune des pièces de 2e transformation issues 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 entrée abattoir, au stade carcasse** du 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 2e transformation pour les GMS, (enquête de l'Observatoire auprès des industriels) et de leurs proportions dans la carcasse (travaux de l'Idele), 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.

Hypothèse d'égalité du taux de marge :

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. Cela revient à supposer l'égalité des rapports de valeurs, les rendements de 2e transformation étant considérés homogènes sur toutes les pièces.

Ce prix au kg de la pièce i ($p0_i$) dans la carcasse entrée-abattoir est estimé au travers du calcul suivant :

$$p0i = p2i * \frac{p0}{p2}$$

p2i : prix au kg de la pièce désossée i en sortie de 2e transformation ;
p0 : prix au kg de la carcasse en entrée-abattoir ;
p2 : somme pondérée par les coefficients carcasse des prix moyens au kg des pièces désossées en sortie de 2e transformation.

Les études « *Carcabov »* et « *Où va le bœuf ? »,* financées par Interbev et réalisées par l'Idele, permettent de déterminer la part représentée par chaque catégorie de muscles dans la carcasse reconstituée.

Depuis plusieurs années, 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 p2 et donc augmenter le ratio p0/p2. Les prix théoriques p0i s'en retrouvent globalement augmentés.

Paramètres de la carcasse bovine modélisée aux différents stades :

Dans ce modèle sont prises en compte les carcasses :

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

Notons toutefois que la viande vendue en rayons traditionnels GMS peut aussi provenir de vaches allaitantes de conformation U- ou U=.

Une valorisation industrielle type en 2e et 3e 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 présentée dans le Tableau 8.

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 ? 2019 »* 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'Idele notamment à partir de données de Normabev. Cette proportion a été reprise pour reconstituer la vache modèle, 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.

Les coefficients carcasses s'appuient sur cette étude (pour la vache allaitante) et sur l'étude *Carcabov* (pour la vache laitière). Elles ont permis d'affiner la connaissance du ratio entre le 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'Idele a été réalisé afin d'attribuer des coefficients à chaque muscle pour représenter leur part utilisée en cuisson lente et leur part pour cuisson rapide. Les morceaux dénommés par Worldpanel by Numerator « steak grillade », « rôti », « pot-au-feu » ou « autres à bouillir » ne correspondant pas anatomiquement à des morceaux précis de la carcasse, ils ont été répartis entre les deux types de cuisson 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 Worldpanel by Numerator. Le protéiné, assimilé au « Total Élaborés De Viande, Viande Hachée Fraîche - Préparation De Viande Hachée » du panel, 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 88 reprend dans les grandes lignes les pourcentages, en équivalent viande, retenus au sein du modèle.

Tableau 8

Coefficients carcasses retenus au stade abattage-découpe – pourcentages exprimés en équivalent viande

	Vache type laitier	Vache type viande
Total viandes pour haché (VPH)	70 %	49 %
Viande hachée réfrigérée (VHR)	*37 %*	*26 %*
Viande hachée surgelée (VHS)	*27 %*	*18 %*
Protéiné	*7 %*	*5 %*
Total muscle	30 %	51 %
Cuisson lente *Paleron, Pot-au-feu, basses côtes…*	*8 %*	*14 %*
Cuisson rapide *Filet, Tournedos, Faux-filet, côte, entrecôte, rumsteak, steak grillade, bavette d'aloyau…*	*22 %*	*37 %*

Sources : d'après les travaux de l'Idele et les informations issues de Worlpanel by Numerator

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 (i.e. 13 paires de côtes) 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 national en GMS. Toutefois, la réalité des approvisionnements est évidemment plus complexe.

Pour chaque morceau, des paramètres de coûts logistiques et commerciaux sont utilisés pour déduire les prix d'abattage-découpe 1re/2e transformation à partir des prix de 3e transformation.

Par ailleurs, des pistes d'amélioration du modèle carcasse bovine pourraient permettre 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.

Prise en compte de la valorisation des coproduits

Les modèles de valorisation industrielle de la carcasse en viande doivent intégrer la valorisation jointe des **coproduits et du 5e 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-abattoir[3]. 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 à dires d'experts, comme indiqué dans le Tableau 9.*

En 2022, la révision à la hausse de ce forfait s'explique par la dynamique favorable pour les débouchés, notamment des cuirs et des graisses. En 2025, ce forfait a été maintenu au même niveau.

Tableau 9

Valeur des coproduits retenus exprimés en centimes par kg de carcasse

Année	Valeur coproduit retenue (en **centimes / kg de carcasse**)
2020	3,5
2021	10
2022	12
2023	12
2024	12
2025	12

Précisions sur l'indicateur de coût de la matière première

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* 1 kg de viande bovine disponible pour le consommateur en grandes et moyennes surfaces.

[3] 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.

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 cette 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.

En outre, 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 modèle, principalement du fait :

- des rendements de découpe qui majorent ce coût
  - 2e transformation (transformation de la carcasse en pièces désossées dans les proportions correspondant à celles des morceaux du panier : rendement d'environ 70 %) ;
  - 3e transformation (transformation de pièces en UVC, rendement de 95 % à 98,5 % selon les articles concernés) ;
- 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[4]
(2)	Rendement 2e transformation :	0,70
(3)	= (1) / (2) : Prix moyen annuel par kg sortie 2e transformation :	4,95 €/kg désossé
(4)	Gain sur coproduits :	0,10 €/kg carcasse
(5)	= [(1) – (4)] / (2) : Prix moyen annuel par kg sortie 2e transformation, gain sur coproduits déduit :	4,80 €/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

La comparaison entre la cotation moyenne de la vache modèle (Graphique 53) et l'indicateur de coût de matière première (Graphique 57) permet de se rendre compte de la différence entre cet indicateur et le prix payé aux éleveurs.

[4] 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. Le rendement moyen de la carcasse en viande est d'environ 70 %.

2.2. Données et méthodes pour la viande hachée de bœuf en GMS

2.2.1. 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. 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-matière[5] 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.

Depuis le début des années 2020, la consommation de viande hachée a tendance à progresser au détriment des morceaux mieux valorisés, et tend ainsi à remettre en cause l'équilibre carcasse pris en compte par le modèle de l'Observatoire, au moins sans doute pour les vaches allaitantes. Il faut en tenir compte pour interpréter les différences de résultats de marges brutes entre le panier de viande et la viande hachée.

2.2.2. 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 protéines d'origine 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

[5] 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.

des pièces en VHR pour parvenir au taux de MG recherché par le client. Les marques de distributeur 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 ou 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, tels que le taux de MG, la consistance, la granulométrie. S'y ajoutent le conditionnement, la forme (vrac ou en steak rond ou ovale…), les marques (nationales, de distributeur), 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.

2.2.3. Les indicateurs de prix dans le circuit de la viande bovine hachée

Le prix **au détail** de la viande hachée réfrigérée à 15 % de MG est suivi au travers des volumes et valeurs renseignées par Worldpanel by Numerator pour le circuit des hyper et supermarchés. Cet article représente 36 % 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 Worldpanel by Numerator ; 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 (dires d'experts).

Les prix moyens en **sortie de 2e 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 séries de l'Insee afin de suivre les prix sortie-industrie 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 viande hachée réfrigérée à 15 % de MG est calculé sous hypothèse d'homogénéité des taux de marge de 2e transformation de chaque pièce et de l'ensemble de la carcasse (cf. Mainsant, 2002). Autrement dit, on considère que la valeur **théorique** de la viande hachée entrée-abattoir et celle à la sortie de la 2e transformation 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 2e transformation (connue *via* l'enquête susmentionnée). 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.

2.3. 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, Worldpanel by Numerator fournit les quantités achetées et les dépenses mensualisées (et donc les prix moyens pondérés) des morceaux de viande de veau du rayon boucherie (*i.e.* produits non élaborés) sous la nomenclature suivante :

- à griller, rôtir ou poêler : escalope, côtes, rôti, autres à griller…, 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 4 % des volumes annuels d'achat de viande de boucherie de veau) ;
- 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 valeur 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-abattoir[6] 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 la dernière année étudiée dans le rapport, c'est-à-dire 2025. 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).*

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DÉTAIL DE LA VIANDE BOVINE EN GMS

3.1. Prix et indicateurs de marges brutes en filière viande bovine : panier saisonnier de viande de « bœuf »

Des tensions sur l'offre accompagnée d'une hausse inédite des cotations

En 2025, la décapitalisation du cheptel bovin s'est poursuivie, tant pour les vaches laitières que pour les vaches allaitantes ou les croisées. Dans cette situation d'offre limitée, la production de viande bovine a diminué (- 2 %). Les abattages de vaches laitières et de jeunes bovins ont significativement reculé, tandis que les effectifs abattus de vaches allaitantes se sont

[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 carcasse, hors taxe, frais de transport inclus.

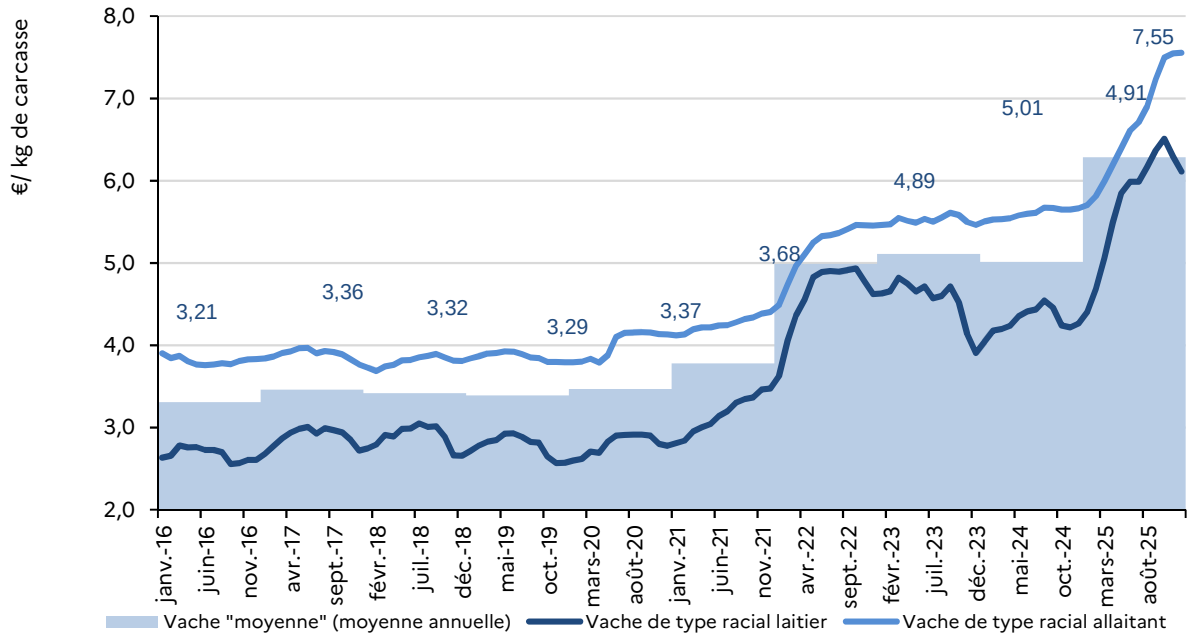
maintenus par rapport à 2024, qui était déjà bas. En vaches laitières, les tensions structurelles sur l'approvisionnement ont été accentuées par le prix incitatif du lait.

Ces disponibilités limitées ont fortement tiré à la hausse les cotations des bovins laitiers et allaitants, qui atteignent des prix très nettement supérieurs à ceux de 2024. Ainsi, le prix moyen annuel de la carcasse de la « vache modèle » s'est établi à 7,55 €/kg en 2025, ce qui correspond à une progression de 2,64 €/kg par rapport à 2024 et constitue un niveau record sur la période observée (Graphique 53).

En matière d'échanges commerciaux, les exportations françaises de viande bovine sont restées stables (+ 1,3 %). Les importations se sont également stabilisées (- 0,8 %), alors que l'offre a été limitée au sein de l'Union européenne. En 2025, le taux d'auto-approvisionnement de la filière est de 92 %.

Graphique 53

Prix des vaches entrée-abattoir (hors valorisation des coproduits)



Source : OFPM d'après FranceAgriMer

Stabilité des charges de production

En 2025, l'indice des prix d'achat des moyens de production agricole (IPAMPA), calculé par l'Idele à partir de données Insee et utilisé par les éleveurs de bovins viande, s'est stabilisé, par rapport à la même période en 2024, soutenu par une détente des principaux postes de charge avec une baisse notable des prix de l'énergie (- 9,9 %) et des aliments achetés (- 3,4 %).

Forte hausse généralisée des prix au détail :

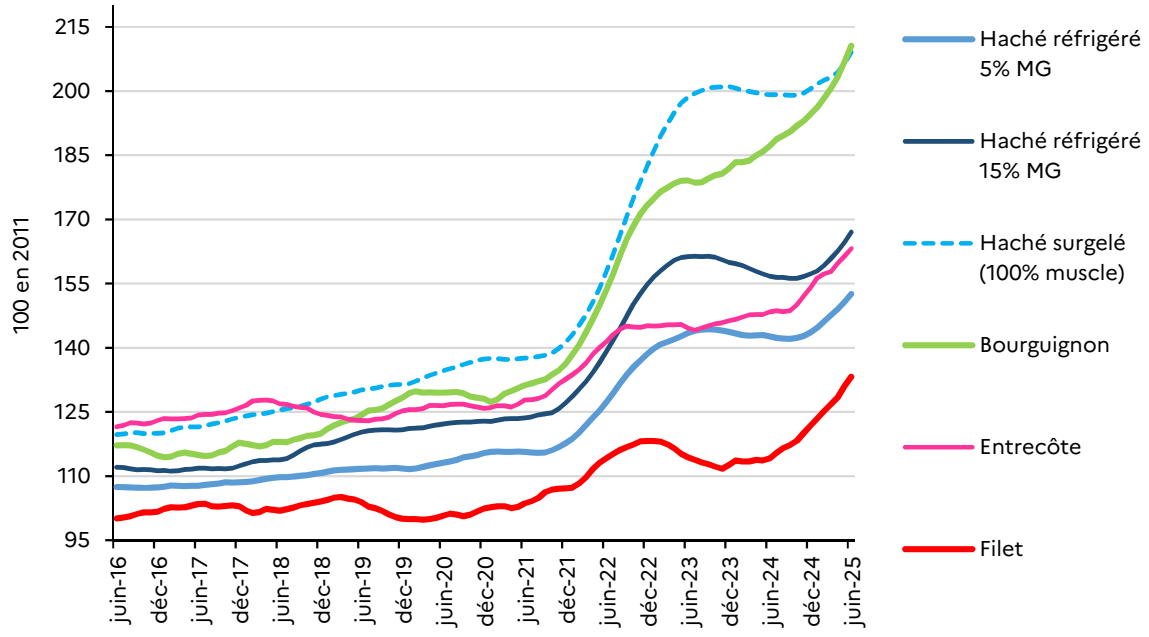
Après une relative accalmie en 2024 (+ 1 %), les prix au détail de la viande de bœuf et de veau ont connu une forte hausse (+ 5,3 %), nettement supérieure à la moyenne de la viande (+ 0,9 %).

Les prix au détail ont augmenté pour l'ensemble des produits de viande bovine (+ 8,0 %). La hausse a été particulièrement marquée pour les morceaux dits nobles comme le faux-filet et l'entrecôte. Cette augmentation des prix a aussi concerné les produits plus abordables comme la viande hachée, quoique de manière plus modérée (Graphique 54). Les quantités de viande bovine achetées en GMS par les ménages, élaborés compris, ont diminué. Néanmoins, les achats d'élaborés ont mieux résisté que les achats de viande bovine hors élaborés (entrecôte, filet, bourguignon …). (Graphique 55).

De manière plus générale, la consommation totale de viande bovine calculée par bilan de viande bovine, incluant la consommation hors domicile, a reculé de 2,6 %. (Graphique 56).

Graphique 54

Tendance dessaisonnée des indices des prix au détail en GMS de quelques morceaux de viande de bœuf

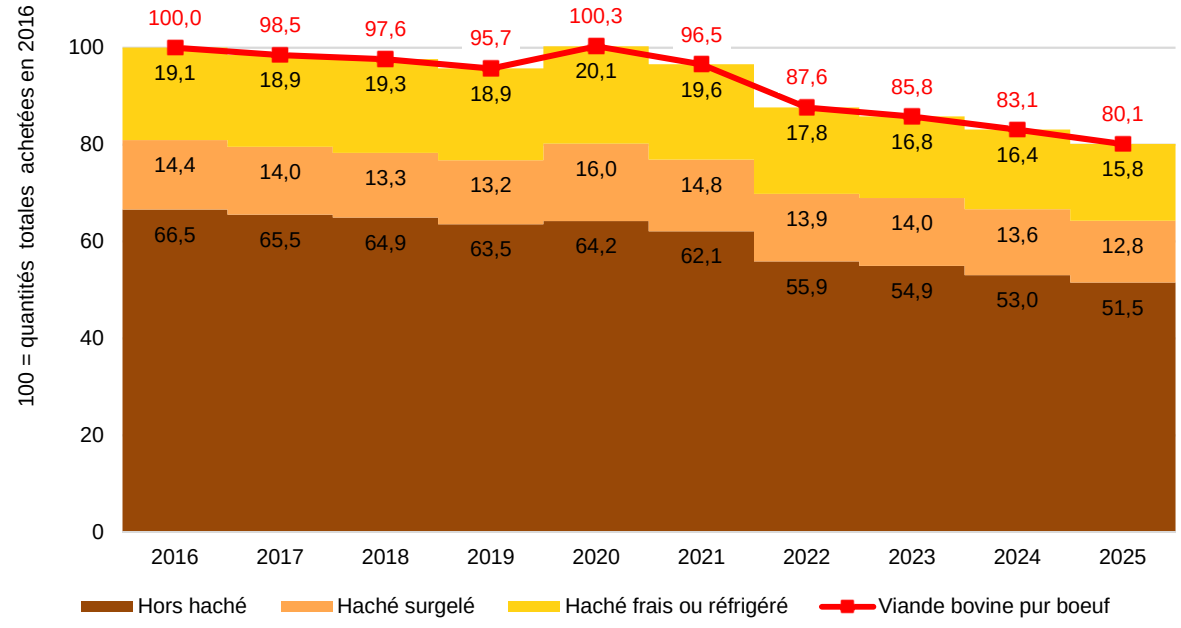


Sources : OFPM d'après Worldpanel by Numerator

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 2025.

Graphique 55

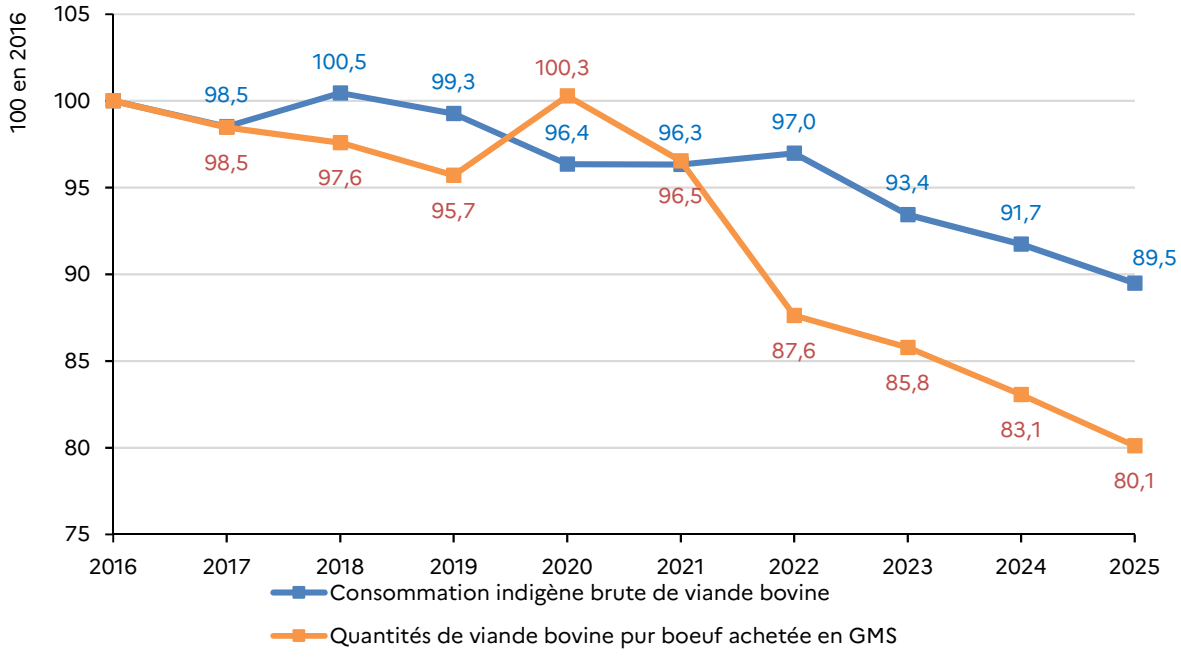
Quantités totales achetées en GMS de viande bovine



Source : OFPM d'après Worldpanel by Numerator

Graphique 56

Indices de consommation indigène et de quantités achetées



Source : OFPM d'après Worldpanel by Numerator

3.2. Prix et indicateurs de marges brutes en filière viande bovine : viande rouge

En 2025, le coût des matières premières a nettement augmenté, tant pour le panier de produits de viande bovine, que pour la viande hachée. Pour ces deux produits, malgré une contraction des marges brutes aval, le prix au détail en GMS a augmenté.

Concernant le panier saisonnier de viande bovine (Graphique 57), la décomposition du prix moyen annuel au détail en GMS montre en effet qu'en 2025, le coût de la matière première a fortement augmenté (+ 25 %), conséquence de la nette hausse des cotations. Dans le même temps, les marges brutes aval se sont contractées, plus nettement pour l'industrie d'abattage découpe (- 22 %) que pour la GMS (- 4 %). L'aval a donc amorti la hausse de coût de la matière première, comme ce fut le cas en 2022. Cet amortissement n'a toutefois pas suffi à compenser la forte augmentation du prix de la matière première car le prix au détail a progressé de 10 % en 2025.

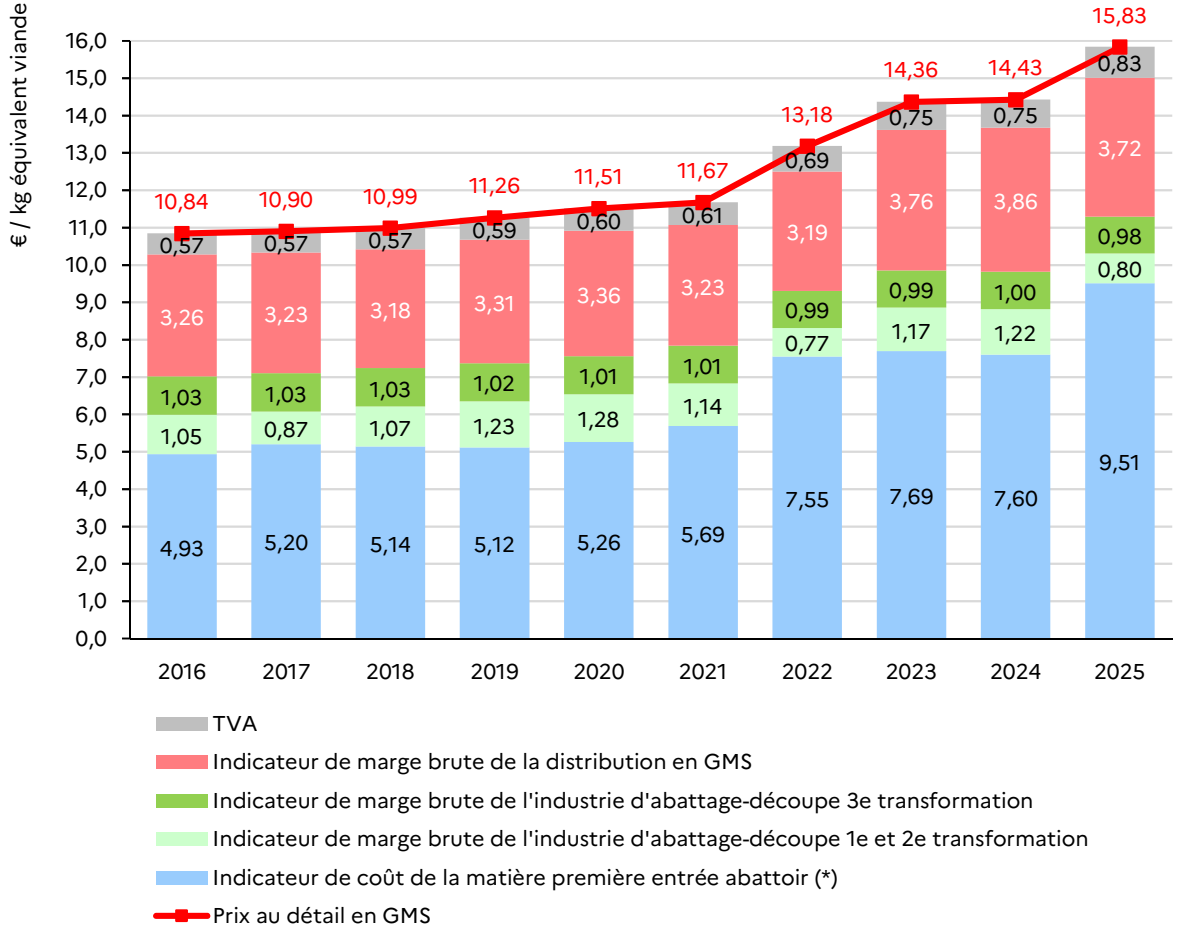
En pourcentage, la part de la matière première entrée-abattoir progresse de 7,8 points en 2025, atteignant son niveau le plus élevé sur la période observée. Dans le même temps, la part de l'industrie recule de 4,3 points et celle de la GMS de 3,2 points (Graphique 58).

Concernant le steak haché 15% MG (Graphique 59), le coût de la matière première augmente nettement en 2025 (+ 27 %). Face à cette forte augmentation, comme pour le panier de viande bovine, les marges brutes des acteurs de l'aval ont diminué de 13 % pour l'industrie d'abattage-découpe comme pour la distribution en GMS. La contraction de la marge de la GMS a été plus marquée pour le steak haché (-13%) que pour le panier de viande bovine (-4%), reflétant la stratégie de péréquation opérée par la GMS, qui consiste à répartir les marges de manière différenciée selon les produits afin de maintenir des prix bas pour des produits dits « d'appel » comme le steak haché. Cette stratégie a permis de limiter la hausse du prix au détail du steak haché à 7 %, contre 10 % pour le panier de produit de viande bovine.

Au total, la part du coût de la matière première dans le prix au détail du steak haché progresse de 9,3 points, tandis que les parts de l'industrie d'abattage-découpe et de la distribution reculent respectivement de 4,3 et de 5 points. La part de la GMS représente en 2025 18,2 % du prix au détail du steak haché, contre 24,8 % pour le panier de viande bovine, résultat de la stratégie de péréquation de marges qu'elle met en œuvre (Graphique 60). Ce sont les niveaux les plus bas observés sur la période 2016-2025.

Graphique 57

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du panier saisonnier de viande de bœuf



Point d'attention :

- **Pour la viande bovine, l'Observatoire décompose la marge brute de la transformation en industrie d'abattage-découpe** entre **1ère et 2e transformation** d'une part, **3e transformation** d'autre part.

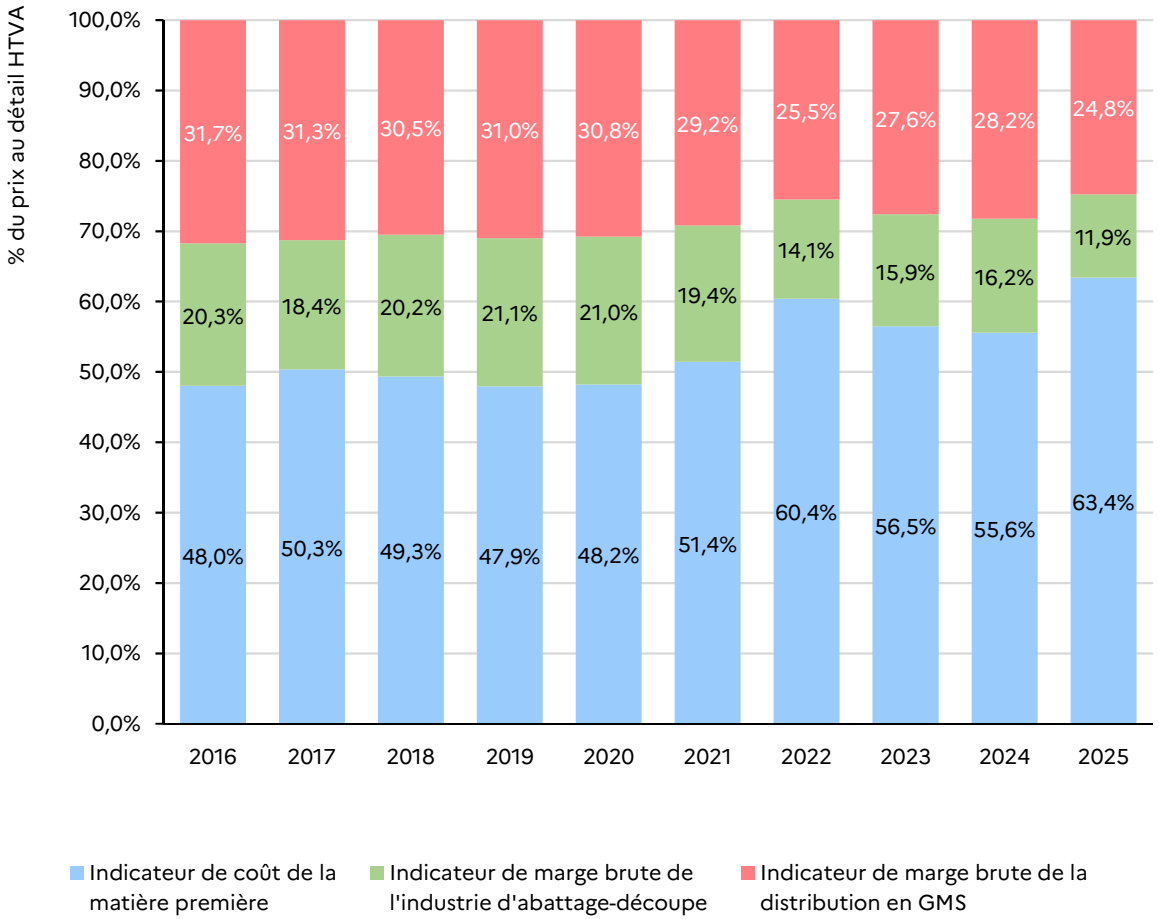
Lecture :

- En 2025, le coût de la matière première augmente nettement (+ 25 %)
- En parallèle, comme en 2022, les marges brutes en aval se contractent : - 22 % pour l'industrie d'abattage-découpe et - 4 % pour la distribution en GMS.
- Cet amortissement de l'aval ne suffit pas à enrayer la hausse du prix au détail de 10 %.

Sources: OFPM d'après FranceAgriMer, Culture Viande, Idele et Worldpanel by Numerator

Graphique 58

Composition en pourcentage du prix moyen HTVA annuel au détail en GMS du panier saisonnier



Point d'attention :

- **L'indicateur de marge brute de l'industrie agrège les 1ère, 2e et 3e transformations**.

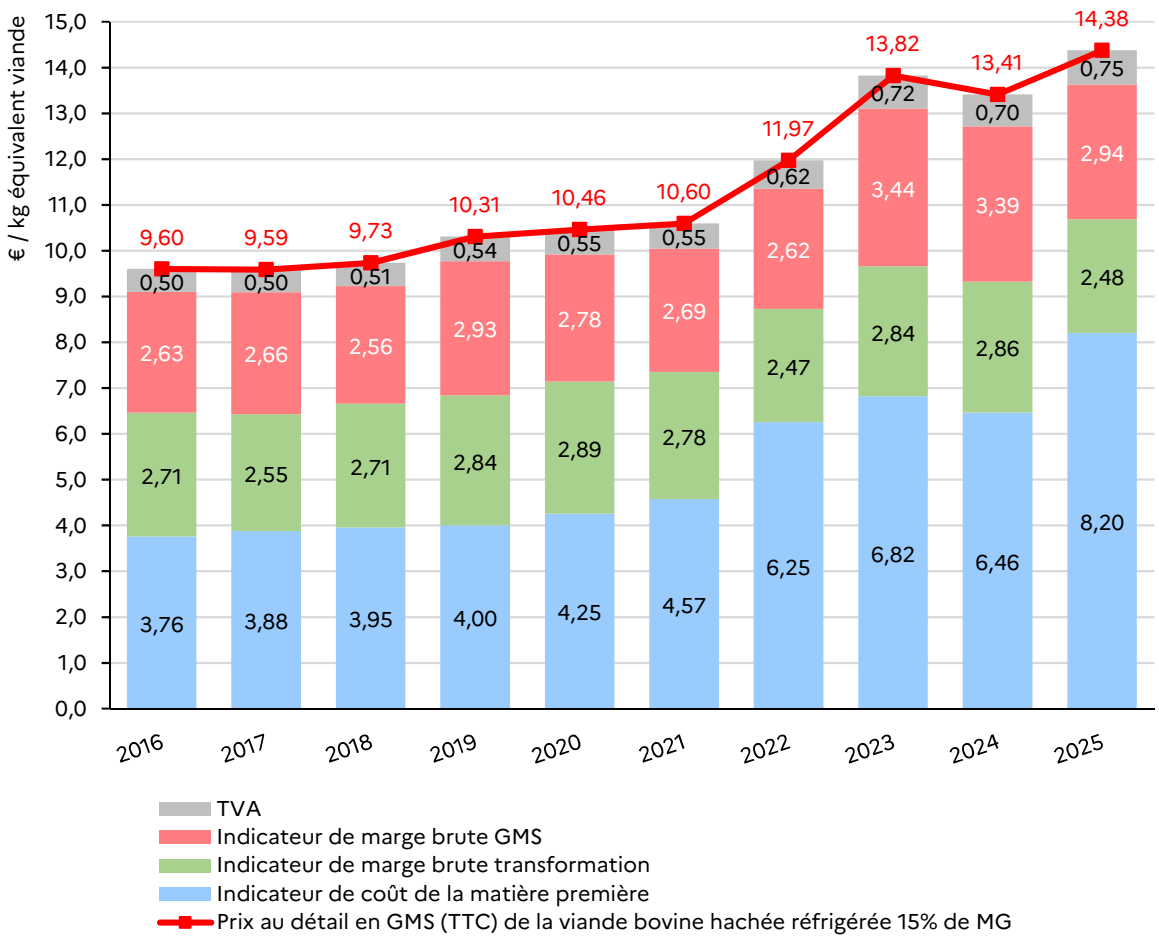
Lecture :

- La décomposition du prix moyen HTVA a évolué en 2025 par rapport à 2024
- La part de la MP dans le prix au détail progresse de 8 points
- La part de l'industrie recule de 4,3 points et celle de la GMS de 3,2 points. La hausse de coût intervenue en amont de la filière apparait ainsi absorbée par l'aval.

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Culture Viande, Idele, Worldpanel by Numerator

Graphique 59

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la viande de bœuf hachée réfrigérée à 15 % de MG



Points d'attention :

- Pour calculer le coût de la matière première, la valorisation des pièces vendues en morceaux non hachés est déduite du prix moyen d'une carcasse de vache modèle composée de 47 % de vache allaitante et de 53 % de laitière.
- Cette répartition entre vaches allaitante et laitière, ainsi que la part de chaque morceau utilisée pour le steak haché, déterminées en 2019, ne prennent pas en compte les évolutions récentes. Ce qui peut expliquer, en partie, les écarts de résultat avec le panier saisonnier de bœuf.

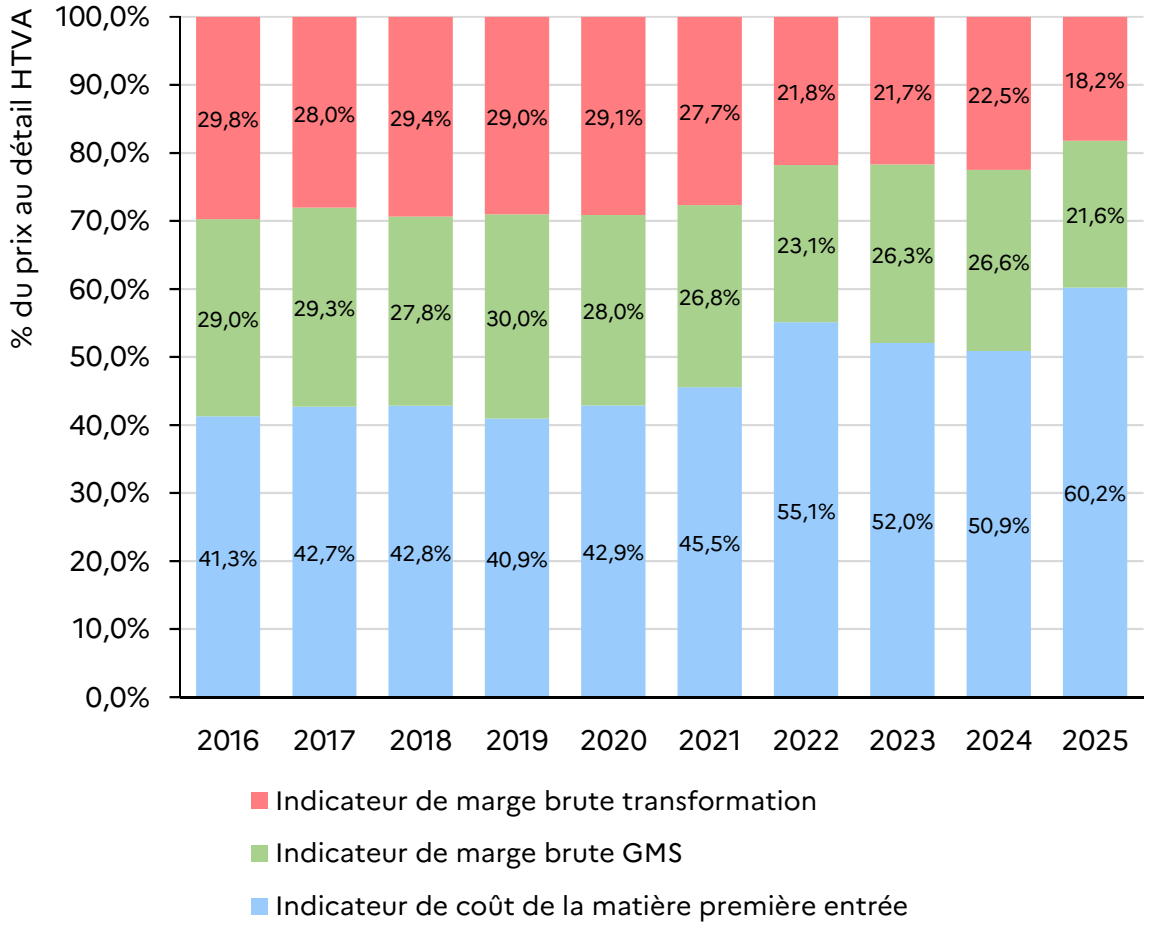
Lecture :

- En 2025, le coût de la matière première augmente nettement (+ 27 %)
- Comme pour le panier de viande bovine, les marges brutes des acteurs en aval se contractent, - 13 % pour l'industrie d'abattage-découpe et - 13 % pour la distribution en GMS
- Cette contraction nette de la GMS reflète la stratégie de péréquation des GMS qui tiennent à maintenir des prix bas pour des produits dits « d'appel »
- La hausse du prix au détail est de 7 %.

Sources: OFPM d'après FranceAgriMer, Culture Viande, Idele et Worldpanel by Numerator

Graphique 60

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS de la viande de bœuf hachée réfrigérée à 15 % de MG



Point d'attention :

- Pour calculer le coût de la matière première, la valorisation des pièces vendues en morceaux non hachés est déduite du prix moyen d'une carcasse de vache.

Lecture :

- Le coût de la MP dans le prix au détail gagne environ 9,3 points dont 4,3 points pris à l'industrie d'abattage-découpe et 5 à la distribution ;
- La part de l'industrie est d'environ 22 % du prix au détail du steak haché contre 25 % dans le panier de viande bovine, ce qui reflète la stratégie de péréquation des GMS.

Sources: OFPM d'après FranceAgriMer, Culture Viande, Idele et Worldpanel by Numerator

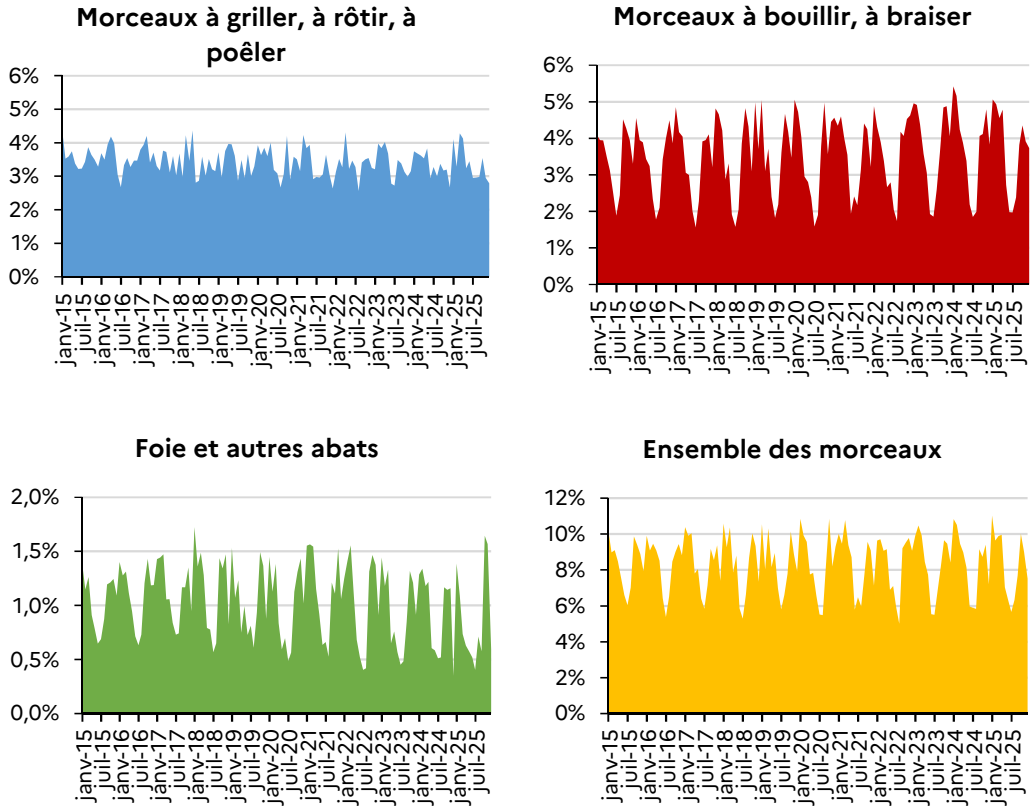
3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière viande bovine : viande de veau de boucherie

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 61.

Graphique 61

Proportions des quantités de morceaux de veau achetées par mois dans la quantité annuelle tous morceaux en GMS



Source : OFPM d'après Worldpanel by Numerator

Les achats de viande de veau, tous morceaux confondus, présentent généralement une phase haute de septembre à avril, avec des pics en octobre, décembre et février, et un creux estival (minimum atteint en juillet ou en août).

En 2025, la production de veau a poursuivi son repli, en parallèle de la décapitalisation du cheptel bovin. Malgré une baisse de consommation sur le long terme, la baisse de disponibilité a soutenu les cours des veaux, qui ont atteint des niveaux largement supérieurs à 2025 et nettement supérieurs à ceux observés depuis les années 2000. En 2024, les achats de viande de veau en GMS des ménages ont baissé de 4,3 % en volume tandis que le prix moyen progressait de 5,4 %.

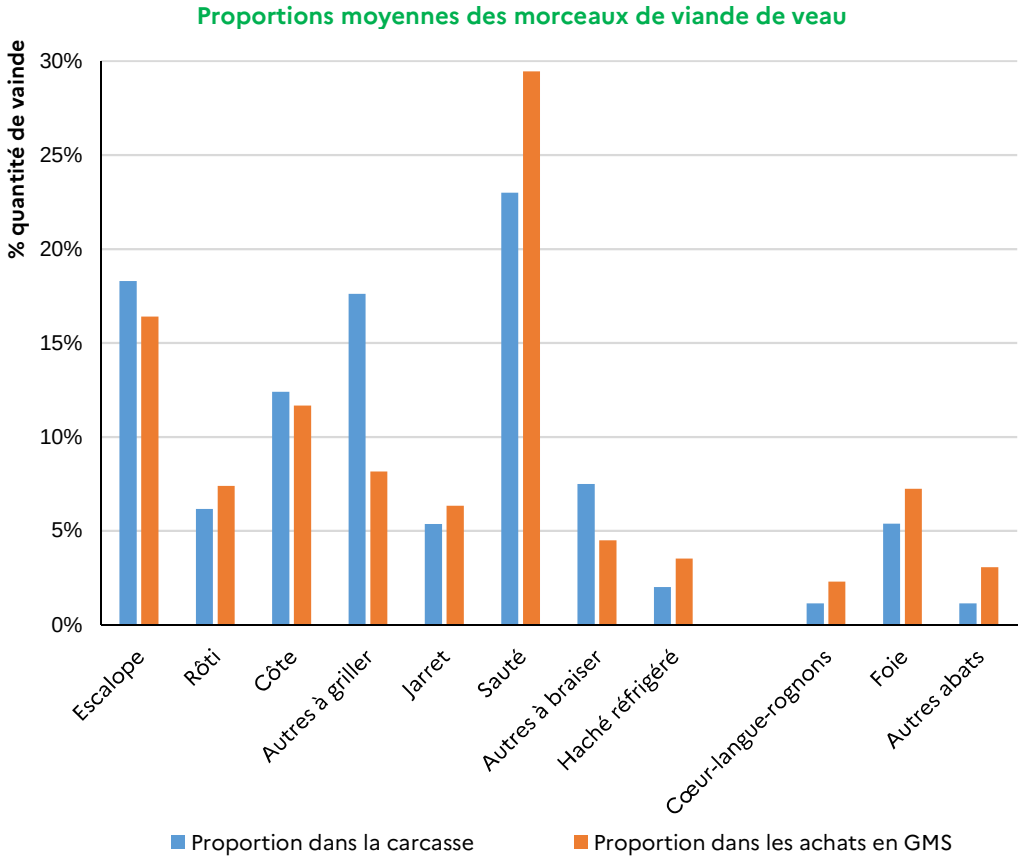
3.3.2. Décomposition des prix au détail du panier de viande de veau

Afin de suivre des évolutions de prix moyens « purs », en s'affranchissant des changements de composition du panier d'achat, la composition du panier de viande de veau est fixée chaque mois au niveau observé au cours de la dernière année couverte par le rapport, c'est-à-dire 2025. Au demeurant, sur la période étudiée, la composition du panier évolue peu d'une année sur l'autre.

La réduction de la marge brute aval industrie/GMS en 2021 et 2022 a permis de limiter la transmission de la hausse du coût de la matière première au prix au détail. En 2023, alors que l'augmentation du prix de la matière première se poursuit, l'aval reconstitue ses marges et le prix au détail augmente en conséquence. En 2024, le prix de la matière première continue à augmenter ; dans le même temps la marge brute agrégée aval diminue à tel point que le prix au détail baisse légèrement.

En 2025, ce mécanisme se poursuit : l'augmentation marquée (+ 11 %) du coût de la matière première entraine une contraction de la marge brute agrégée aval (- 16 %) et une hausse du prix au détail de seulement 1,5 %. L'évolution de la décomposition du prix au détail en pourcentage (Graphique 64), montre qu'après la diminution du coût de la matière première et une augmentation des marges brutes aval observée de 2013 à 2020, la tendance s'est inversée depuis 2021. En 2025, les marges brutes aval perdent ainsi 6,3 points dans la décomposition du prix au détail et atteignent leur plus bas niveau depuis 2016.

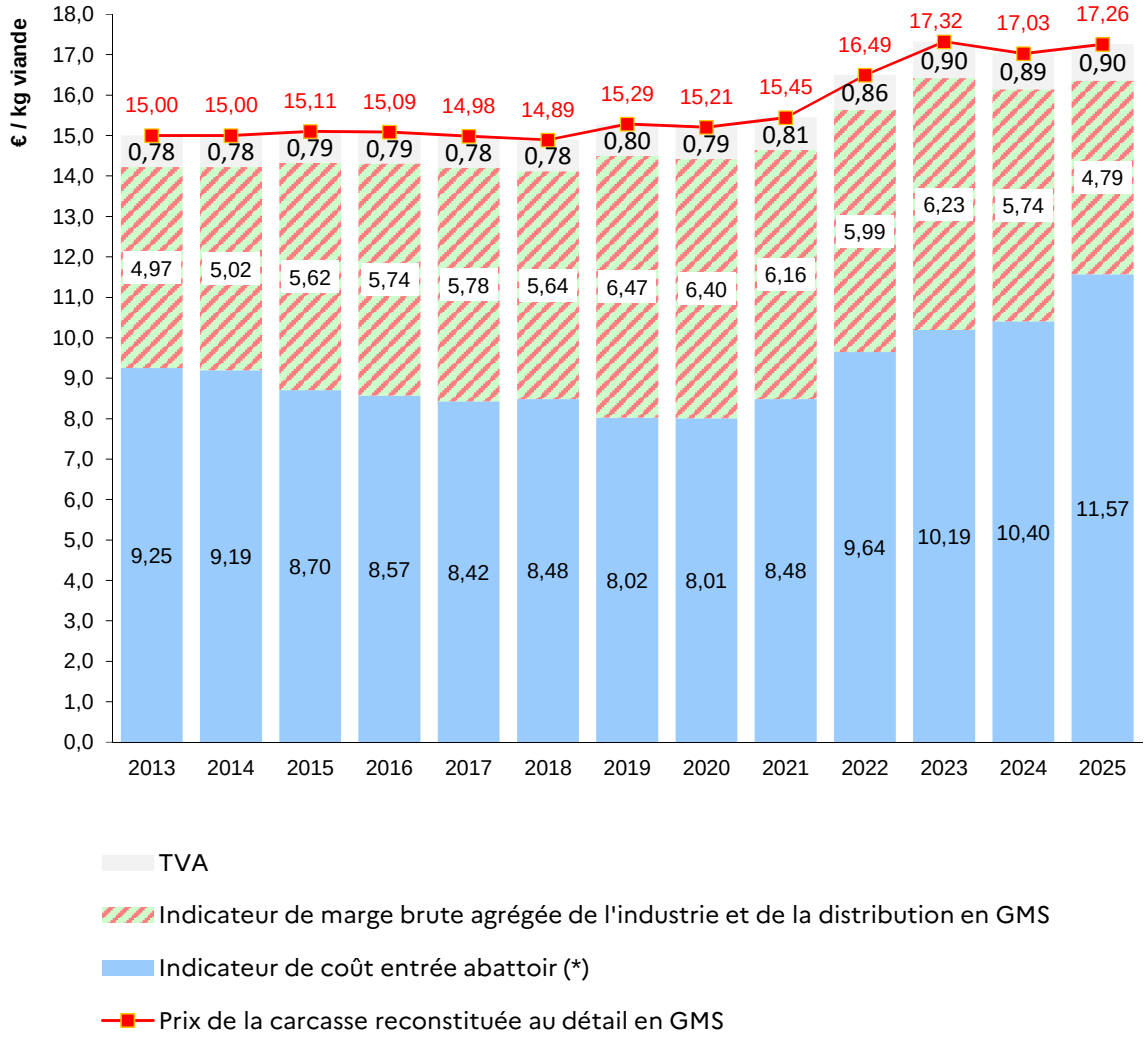
Graphique 62



Sources : OFPM d'après Worldpanel by Numerator, Chambre d'Agriculture Languedoc-Roussillon

Graphique 63

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la viande de veau dont abats



Sources: OFPM d'après FranceAgriMer, Culture Viande, Idele et Worldpanel by Numerator

Point d'attention :

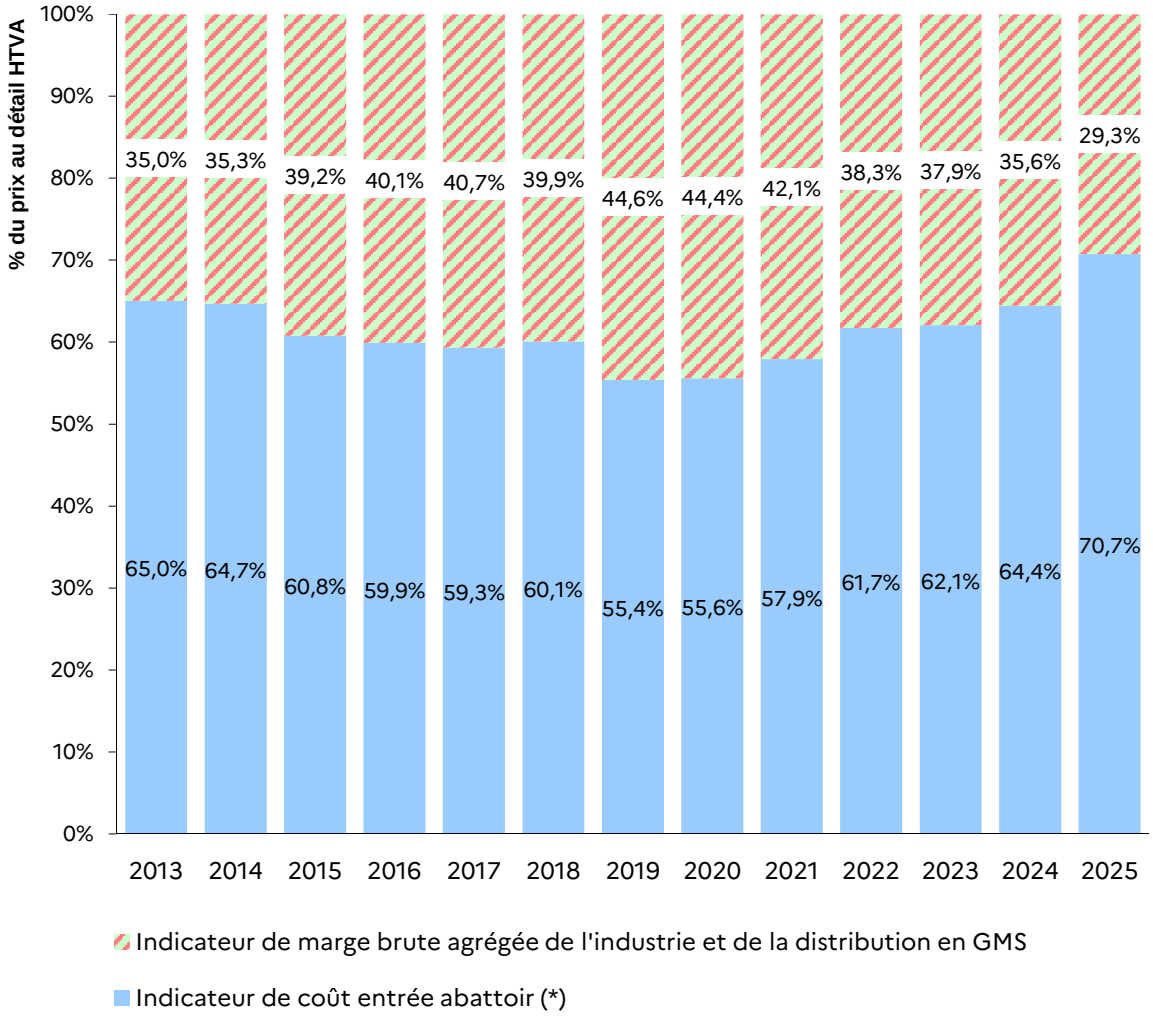
- Faute de source de prix de vente industriel, la marge brute aval est agrégée pour l'abattage-découpe et la GMS.

Lecture :

- En 2025, le coût de la matière première continue d'augmenter (+ 11 %), dans un contexte de décapitalisation des cheptels et de demande étrangère en veaux maigres attractive.
- La hausse prix au détail reste limitée (+ 1,5 %) en raison d'une contraction des marges brutes de l'industrie et de la distribution en GMS (- 16 %)

Graphique 64

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail en GMS de la viande de veau dont abats



Point d'attention :

- Faute de source de prix de vente industriel, la marge brute aval est agrégée pour l'abattage-découpe et la GMS.

Lecture :

- Si la tendance de 2013 à 2020 montrait une diminution du coût de la MP et une augmentation des marges brutes aval, la tendance après 2021 est inversée.
- En 2025, les marges brutes en aval perdent 6,3 points dans la composition du prix au détail.

Sources: OFPM d'après FranceAgriMer, Culture Viande, Idele et Worldpanel by Numerator

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPECIALISÉES D'ÉLEVAGE BOVIN VIANDE, SOLDE DISPONIBLE ET COÛT DE PRODUCTION DES BOVINS VIANDE EN ÉLEVAGE

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

Sur la période 2010-2024, l'échantillon des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande bovine issu du Rica est constitué de 467 à 529 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 19 019 à 26 403 exploitations spécialisées. En 2024, l'échantillon représente 26 264 exploitations. Pour cet ensemble, la production de bovins viande (bovins maigres, bovins gras) constitue plus de 79 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

En 2024, le produit viande bovine de l'échantillon a augmenté par rapport à 2023 (+ 15 %), après une année de quasi stabilité. Les autres produits et les subventions ont augmenté respectivement de 2 % et de 4 %. Les charges courantes ont augmenté de 6 %. Au total, le résultat courant avant impôt est reparti à la hausse (+ 24 %).

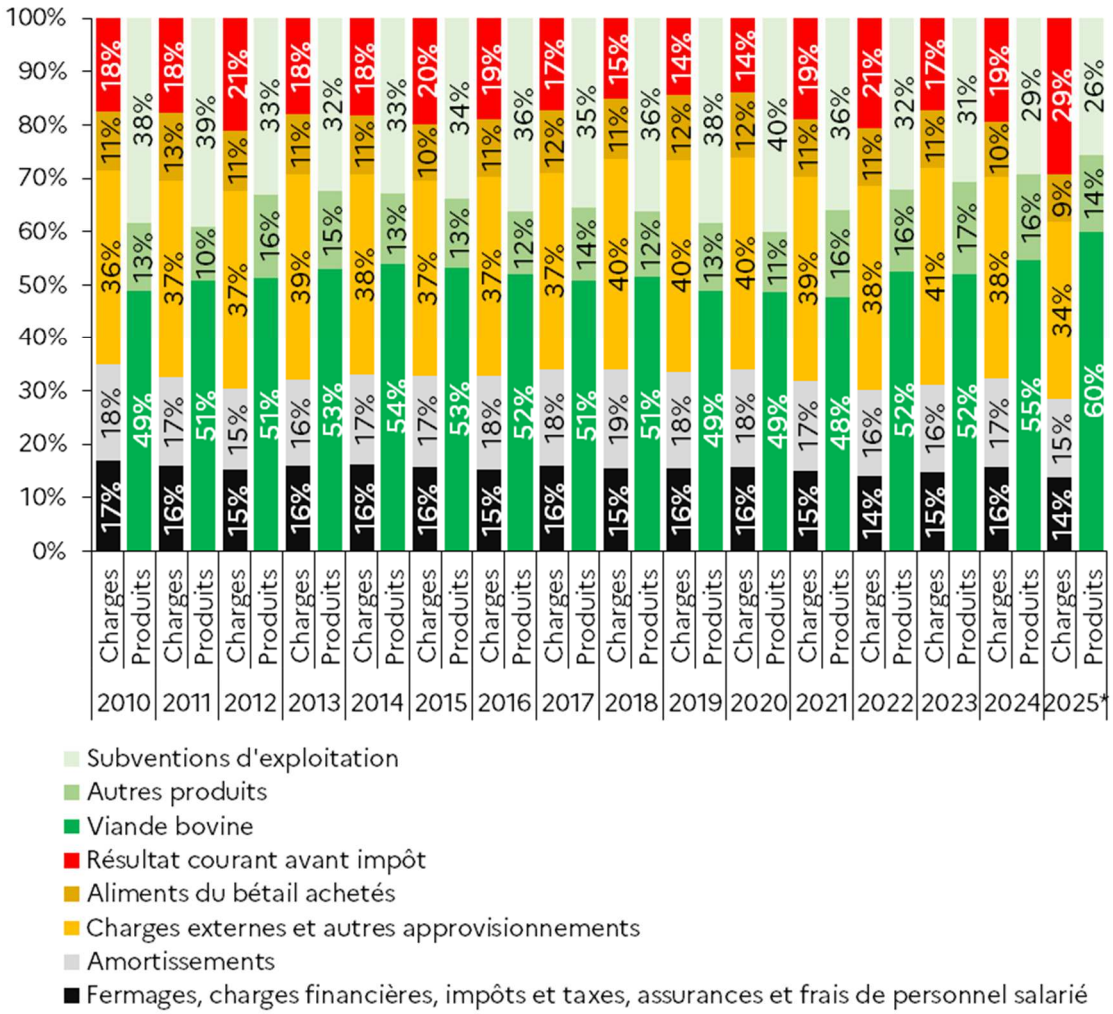
En 2024, le ratio résultat courant avant impôt rapporté aux produits courants[7] a été de 19 %, en augmentation de 2 points de pourcentage par rapport à 2023.

Les résultats 2025 sont simulés. L'IPPAP bovins de boucherie 2025 (Insee) est appliqué au produit viande bovine 2024 pour calculer la valeur de ce produit en 2025. L'IPAMPA bovins viande 2025 (source Idèle) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des charges externes et autres approvisionnements d'autre part. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2024. Cette méthode ne tient donc pas compte de l'adaptation des exploitations. En 2025, le produit viande bovine augmenterait (+ 25 %) pour la deuxième année consécutive. Cette hausse du produit est liée à la forte augmentation des prix de la viande bovine en 2025, soutenus par une offre limitée au niveau national et européen. Le coût de l'aliment diminuerait légèrement (- 3 %) et les charges externes et autres approvisionnements resteraient stables. Ainsi, en 2025, le résultat courant avant impôt serait en forte augmentation (+ 72 %). Il atteindrait son niveau le plus élevé sur la période observée. En euros par unité de travail non salarié (UTANS), le résultat courant avant impôt serait supérieur au niveau de subvention, pour la première année, sur la période observée (graphique 67).

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

Graphique 65

Structure du compte de résultat moyen des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande bovine



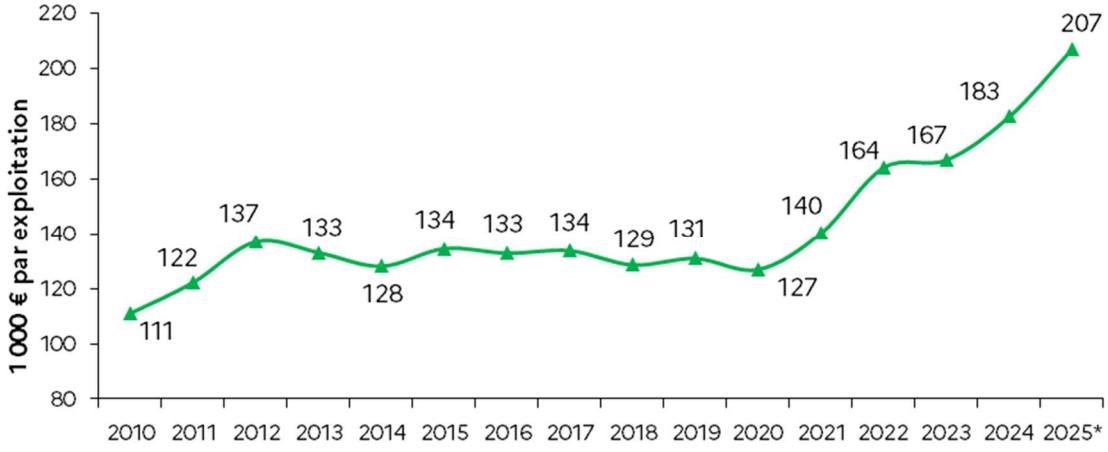
(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2025

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 65 *(cf. point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).*

Graphique 66

Montant moyen des produits courants pour les exploitations spécialisées en production de viande bovine

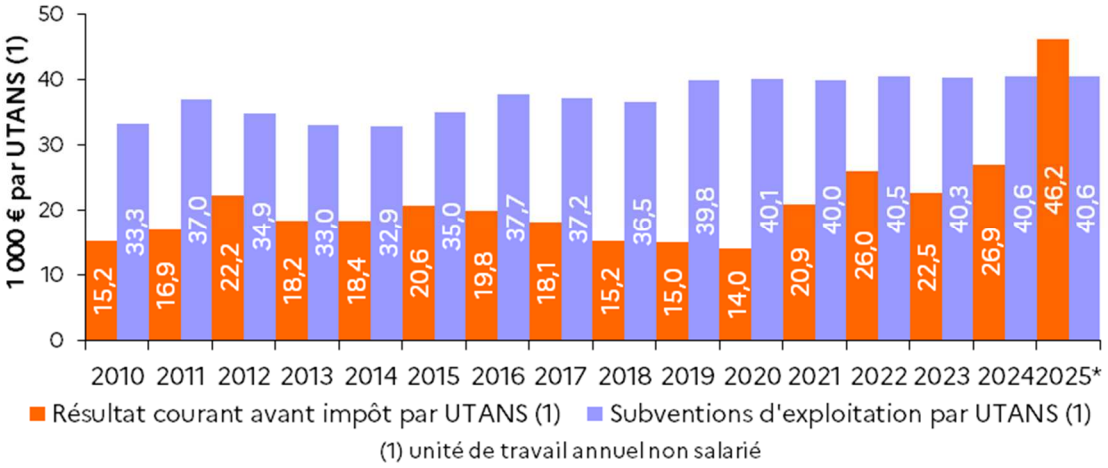


(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2025

Graphique 67

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

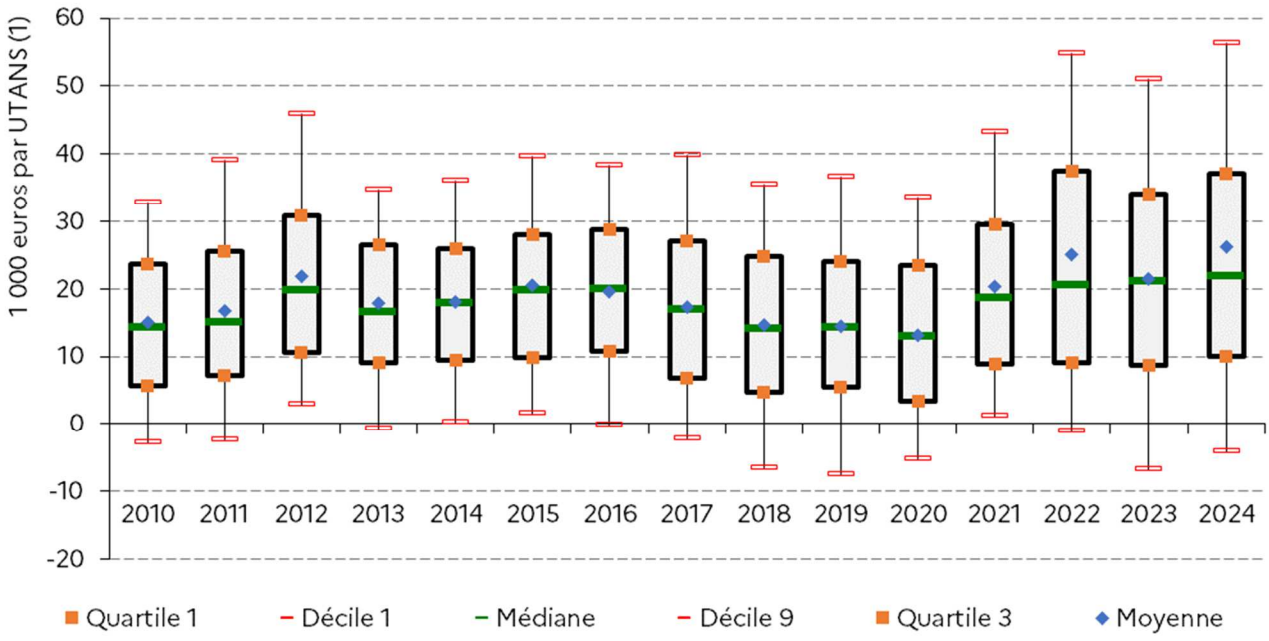


(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2025

Graphique 68

Dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations d'élevage bovin viande spécialisées de 2010 à 2024



(1) Unité de travail non salarié

Source : Rica (SSP)

Afin de mieux rendre compte de l'hétérogénéité des résultats des exploitations agricoles, l'Observatoire publie des résultats sur la dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée sur la période 2010 - 2024.

La taille de l'échantillon permet ici de présenter des résultats par décile et quartile en plus de la médiane et de la moyenne (cf. définitions au chapitre 1 – Méthode générale).

80 % des exploitations de l'échantillon ont un résultat courant avant impôt par unité de travail non salarié (RCAI/UTANS) compris entre - 4 000 € et + 56 000 € en 2024. La moitié des exploitations de l'échantillon ont un RCAI/UTANS compris entre 10 000 € et 37 000 € en 2024.

La médiane inférieure à la moyenne montre que la distribution n'est pas symétrique autour de la moyenne : il y a plus d'exploitations en dessous qu'au-dessus de la moyenne.

Sur la période 2010 à 2020, le résultat courant avant impôt moyen et la médiane sont très proches, avec une dispersion qui reste assez stable, en dehors de 2012, où les exploitations ayant un RCAI plus élevé ont tiré la moyenne vers le haut. À partir de 2021, la moyenne est supérieure à la médiane, notamment en 2022 et en 2024, indiquant que les exploitations ayant les RCAI les plus élevés tirent la moyenne vers le haut, sauf en 2023.

Cependant, un nombre toujours important (> 10 %) d'exploitation ont un RCAI négatif, quelle que soit l'année observée.

4.2. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande de veau

Sur la période 2013-2024, l'échantillon des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande de veau sous la mère (hors production sous contrat d'intégration) issu du Rica est

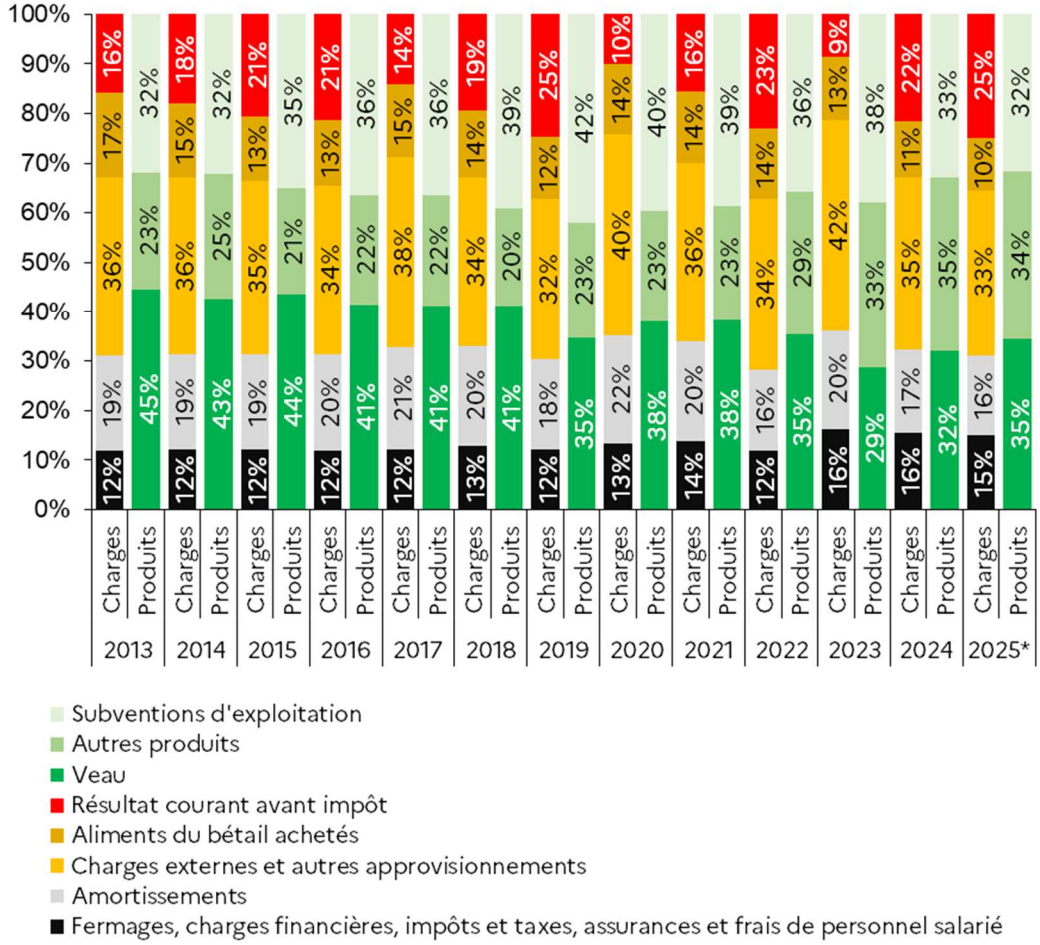
constitué de 21 à 57 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente sur la période observée de 851 à 3 056 exploitations spécialisées. En 2024, l'échantillon représente 1 003 exploitations.

En 2024, le produit viande de veau est reparti à la hausse (+ 11 %), après une forte diminution en 2023. Les autres produits ont quant à eux continué d'augmenter (+ 5 %) alors que les subventions ont diminué (- 14 %). En parallèle, les charges courantes ont baissé (- 15 %). Ainsi, le résultat courant avant impôt a fortement progressé (+ 168 %), après une année 2023 en fort recul. Le ratio du résultat courant avant impôt rapporté aux produits courants a été de 22 %.

Les résultats 2025 sont simulés. L'IPPAP veaux de boucherie 2025 (Insee) est appliqué au produit viande de veaux 2024 pour calculer la valeur de ce produit en 2025. L'IPAMPA bovins viande 2025 (source Idèle) est utilisé pour simuler le prix de l'aliment du bétail d'une part et des charges externes et autres approvisionnements d'autre part. Les autres charges et produits sont donc maintenus au niveau de 2024. Cette méthode ne tient donc pas compte de l'adaptation des exploitations. En 2025, le produit viande de veaux augmenterait (+ 12 %) pour la deuxième année consécutive. Le coût de l'aliment diminuerait (- 3 %) alors que les charges externes et autres approvisionnements resteraient stables. Ainsi, en 2025, le résultat courant avant impôt continuerait à augmenter (+ 20 %), pour atteindre son niveau le plus élevé de la période observée.

Graphique 69

Compte de résultat moyen des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande de veau

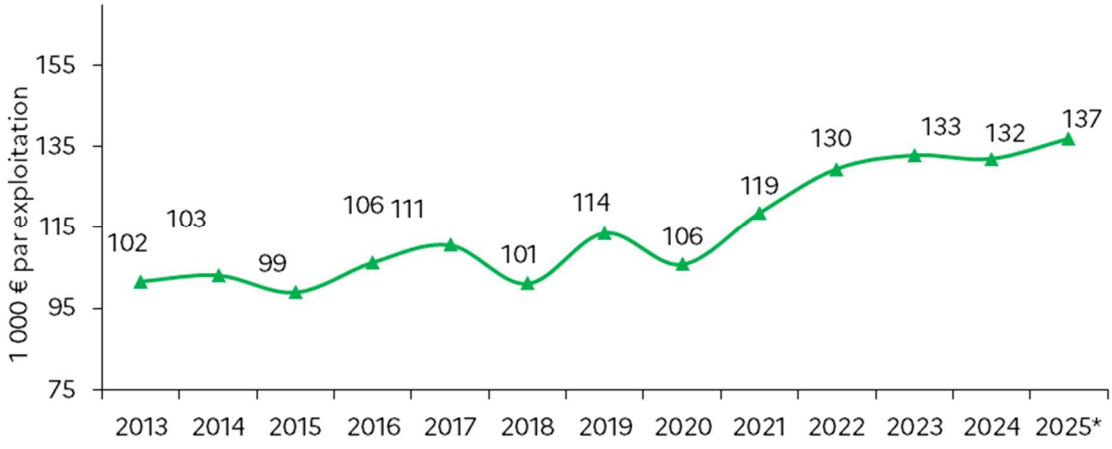


(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2025

Graphique 70

Montant moyen des produits courants par exploitation spécialisée en production de viande de veau

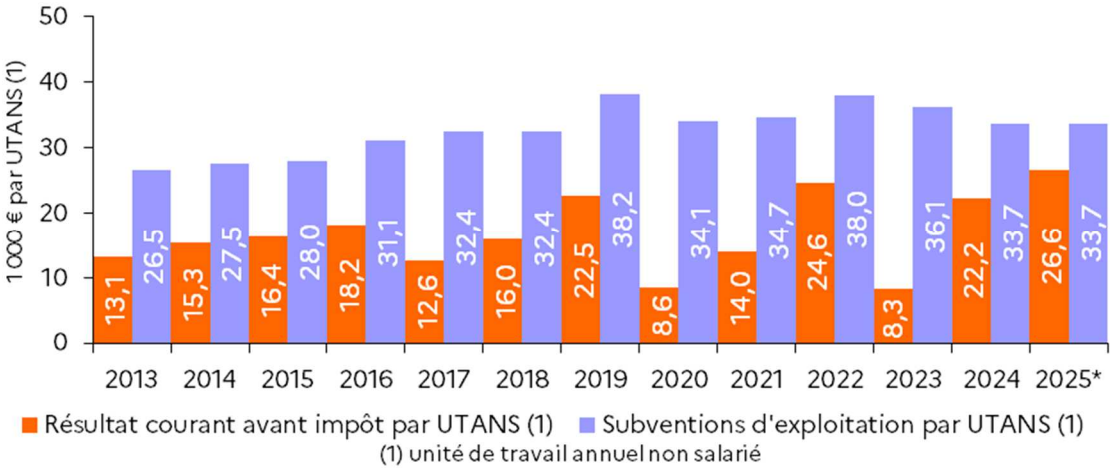


(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2025

Graphique 71

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations d'élevage de veau de boucherie (hors contrat d'intégration)



(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2025

4.3. Solde disponible et coût de production dans les élevages bovin viande, par système

4.3.1. Solde disponible dans les élevages bovin viande, par système

Suite à la demande du Comité de Pilotage de présenter des résultats issus des coûts de production élaborés par les instituts techniques agricoles comparables entre filières pour la rémunération possible des exploitants, l'Observatoire a mis en place un groupe de travail spécifique à cette question. Il s'est réuni à quatre reprises depuis décembre 2022.

Il est ressorti de ces travaux le fait de présenter des résultats sans charges supplétives[8], sous forme de solde disponible comptable. Ce solde disponible sert notamment à la rémunération de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales.

Ce solde, exprimé en euros pour 100 kg de viande, est calculé par l'Observatoire à partir d'informations techniques et comptables recueillies par les Chambres d'Agriculture dans le cadre du dispositif Inosys - Réseaux d'élevage piloté par l'Institut de l'élevage (Idele). Les 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.**

Par rapport aux données Rica, ces résultats ne prennent pas en compte les produits autres que bovins de l'exploitation. Ils sont centrés sur l'atelier bovin.

Deux systèmes d'élevage spécialisés sont étudiés :

- ***« Naisseurs »*** : de 121 à 148 exploitations. Système naisseur, spécialisé ou diversifié avec de grandes cultures, toutes races et toutes zones confondues. Production principale des mâles en broutards et des femelles en broutardes, en génisses ou en vaches grasses.
- ***« Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins »*** : 56 à 67 exploitations. Système naisseur-engraisseur, spécialisé ou diversifié avec des grandes cultures, toutes races et toutes zones confondues. Production principale de jeunes bovins et de femelles finies.

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.

Sur la période observée, dans le système ***« Naisseurs »***, on constate une nouvelle hausse des charges en 2024 (+ 4 %) du fait des hausses de prix de l'énergie (+ 28 % pour l'électricité) et des frais de vétérinaires (+ 14 %), malgré un recul du prix des approvisionnements. En parallèle, les produits augmentent également en 2024, du fait de la hausse de prix de vente des bovins (+ 6 %) et des produits joints (+ 20 %). Ainsi, en 2024, le solde disponible s'améliore (+ 18 %), après avoir diminué de 17 % en 2023.

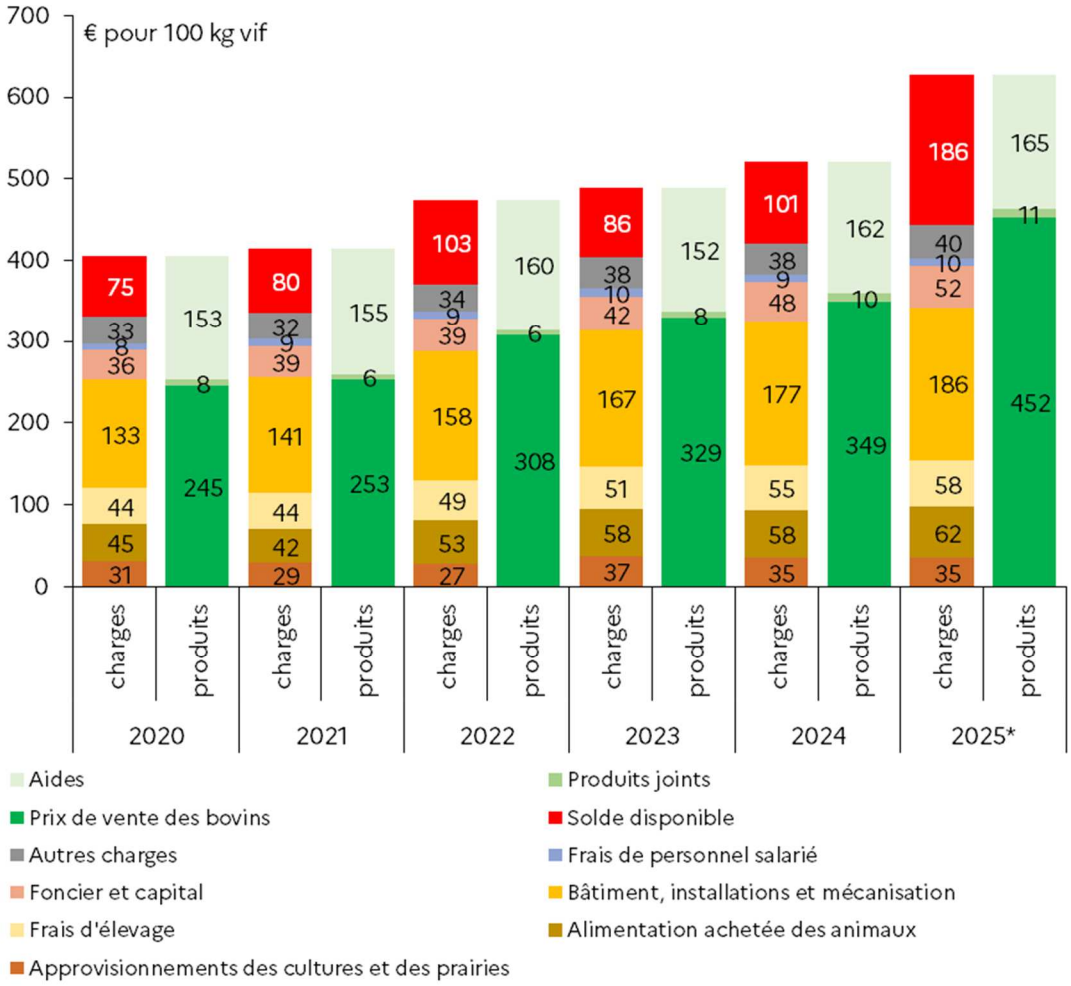
[8] Les charges dites « supplétives » ou « forfaitaires » sont des rémunérations théoriques du travail, du foncier et du capital de l'exploitant, évaluées à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le marché de la location des terres agricoles (fermages) et sur le marché des capitaux.

En 2025, pour les ***« Naisseurs »***, l'ensemble des charges continuerait d'augmenter (+ 23 € pour 100 kg vif ; soit + 5 %) du fait des hausses des frais d'élevage (+ 5 %), des frais financiers (+ 29 %) et du prix des aliments achetés (+ 6 %). En effet, la mauvaise qualité des fourrages distribués pendant l'hiver 2025 dans certains bassins a nécessité une complémentation alimentaire augmentant les achats de concentrés et minéraux (+ 8 %), malgré un léger recul du prix des fourrages (- 4 %). Les impacts sanitaires de la FCO et de la MHE ne seront pas non plus à négliger. Les exploitations situées dans le Grand-Est, les Hauts-de-France et le Sud-Ouest, régions particulièrement touchées par ces maladies vectorielles, ont été les plus affectées. Elles ont subi une surmortalité des veaux, des avortements et des retards de croissance, mais aussi des surcoûts liés aux frais vétérinaires (+ 9 %) et de reproduction (+ 6 %).

Le produit viande bovine augmenterait de 107 € pour 100 kg vif (+ 21 %) pour les ***« Naisseurs »***. Cette forte hausse serait portée par une bonne conjoncture en vache maigre en raison d'une faible disponibilité des broutards et de la hausse marquée des cours des bovins finis en 2025 (+ 29 % du prix de vente). Cette dynamique resterait néanmoins très dépendante des périodes de vente des animaux. Les aides resteraient quasi stables en 2024 (+ 2 %), malgré la diminution des aides couplées (- 3 % par rapport à 2024). Ainsi, le solde disponible augmenterait fortement en 2025 (+ 83 %) pour atteindre 186 € pour 100 kg vif, soit le niveau le plus élevé sur la période observée.

Graphique 72

Solde disponible dans les élevages bovins naisseurs de 2020 à 2025*



(*) estimation
Source : OFPM d'après Inosys – Réseau d'élevage

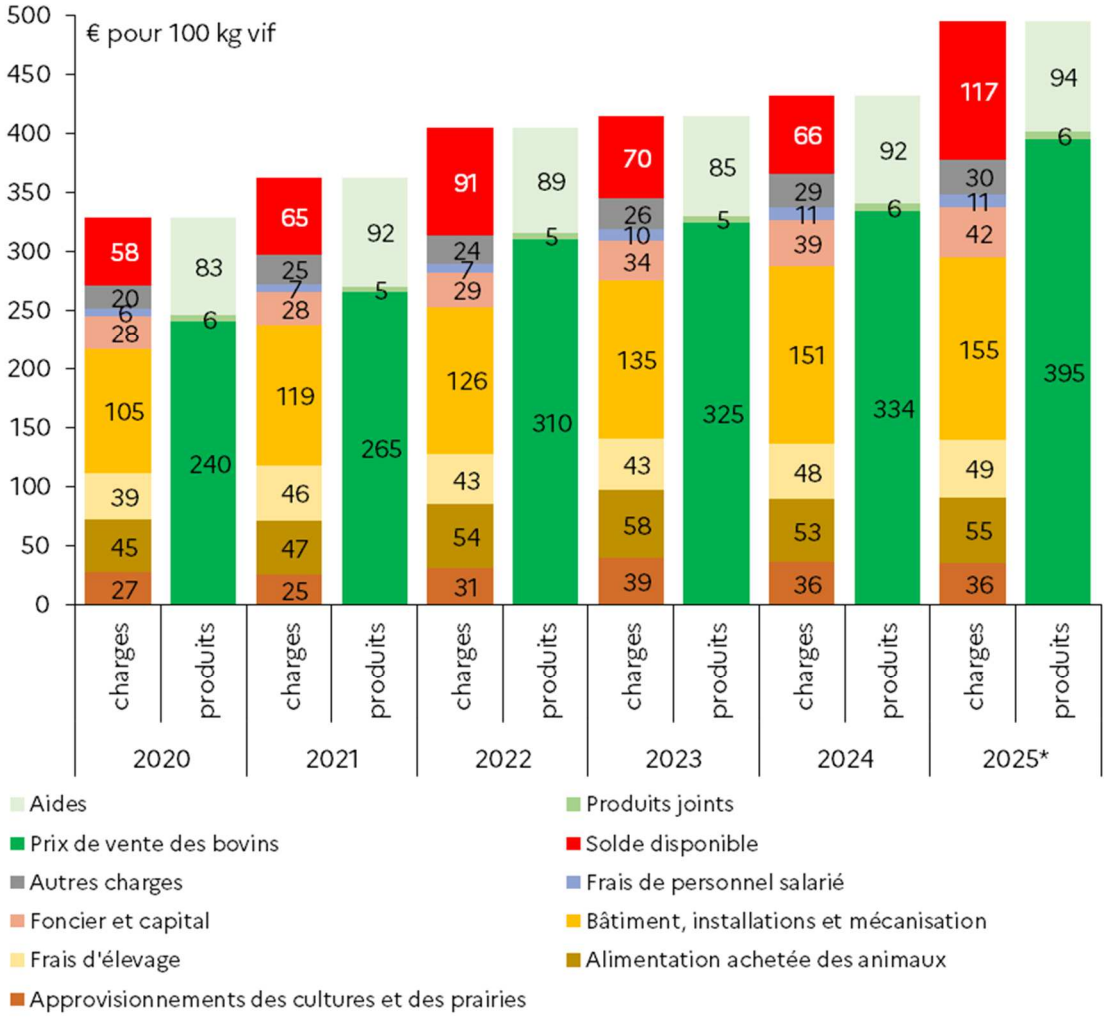
Dans le système ***« Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins »***, en 2024, l'ensemble des charges augmente (+ 6 %) plus rapidement que l'ensemble des produits (+ 4 %). Ainsi, le solde disponible diminue (- 5 %), pour la deuxième année consécutive en 2024.

En 2025, pour les ***« Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins »***, l'ensemble des charges augmenterait (+ 12 € pour 100 kg vif ; soit + 3 %). Cette progression s'expliquerait notamment par les hausses des frais financiers (+ 26 %), des frais vétérinaires (+ 6 %) et de reproduction (+ 4 %) du fait de l'impact sanitaire de la MHE et de la FCO (mortalités et performance reproductrice diminuée). En parallèle, les achats de concentrés et de minéraux augmenteraient (+ 5 %), en raison d'un besoin de compléter l'alimentation (fourrages de moins bonnes qualités) en 2025.

Le produit viande bovine augmenterait de 15 % pour les ***« Naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins »***, du fait d'une hausse des cours du bovin fini (+ 18 % pour le prix de vente de la viande), malgré une stabilité des aides couplées et conjoncturelles (- 1 %). Ainsi, le solde disponible augmenterait fortement en 2025 (+ 76 %) et atteindrait son niveau le plus élevé de la période étudiée (117 € pour 100 kg vif).

Graphique 73

Solde disponible dans les élevages naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins de 2020 à 2025*



(*) estimation

Source : OFPM d'après Inosys – Réseau d'élevage

4.3.2. Coût de production dans les élevages bovin viande, par système

En complément de l'approche en solde disponible, l'Observatoire présente les indicateurs de coûts de production tels que définis par l'Idele, sans en commenter les résultats.

La finalité de ces indicateurs de coûts de production est différente, ayant vocation à servir de référence pour la contractualisation au sein des filières. Aussi, ces indicateurs de coûts de production adoptent des conventions de calcul et méthodes propres à chaque filière et qui ne peuvent être comparées entre elles. Ces calculs intègrent notamment des charges supplétives qui ne sont pas issues de la comptabilité des exploitations, mais sont des conventions validées par les membres des interprofessions et destinées à intégrer, dans l'ensemble des coûts qui doivent être rémunérés par les produits de l'exploitation, en plus de ces charges mesurées comptablement, un certain niveau de rémunération des facteurs de production apportés par les agriculteurs, à commencer par le travail non-salarié.

Cette estimation pour la campagne 2025, exprimée en euros pour 100 kg vif de viande, 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 fournies par l'Institut de l'élevage (Idele).

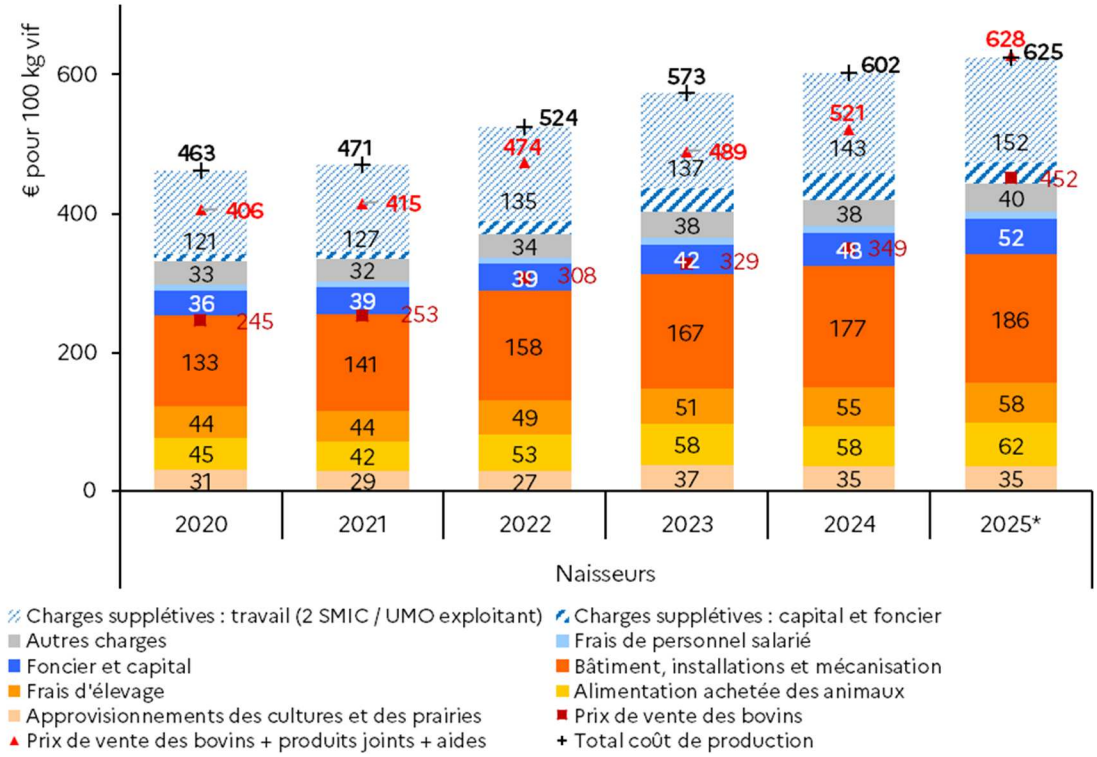
Cette approche en coût de production, contrairement à l'approche comptable du Rica, prend en compte une rémunération forfaitaire des facteurs de production fournis par l'exploitant :

- 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.

La prise en compte de ces rémunérations forfaitaires des facteurs de production fournis par l'exploitant explique l'écart de résultat avec le solde disponible.

Graphique 74

Coût de production dans les élevages bovins naisseurs de 2020 à 2025*

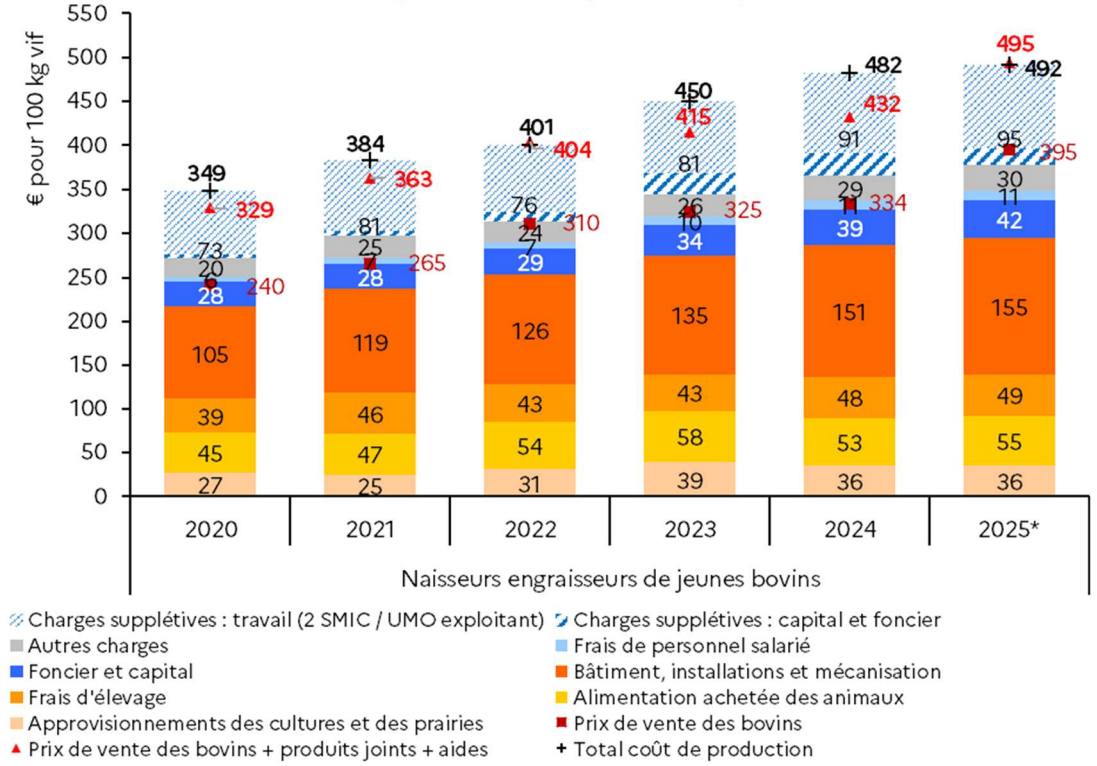


(*) estimation

Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

Graphique 75

Coût de production dans les élevages naisseurs-engraisseurs de jeunes bovins de 2020 à 2025*



(*) estimation

Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

4.4. Solde disponible et coût de production dans les élevages de veaux, par système

4.4.1. Solde disponible dans les élevages de veaux de boucherie

L'échantillon ***« Veaux de boucherie »*** est composé, selon les années, de 29 à 48 exploitations d'élevage de veaux de boucherie localisées principalement dans le quart Nord-ouest (Bretagne et Pays de la Loire) et dans le Sud-Ouest. Ces exploitations présentent des ateliers diversifiés de veaux sur paille.

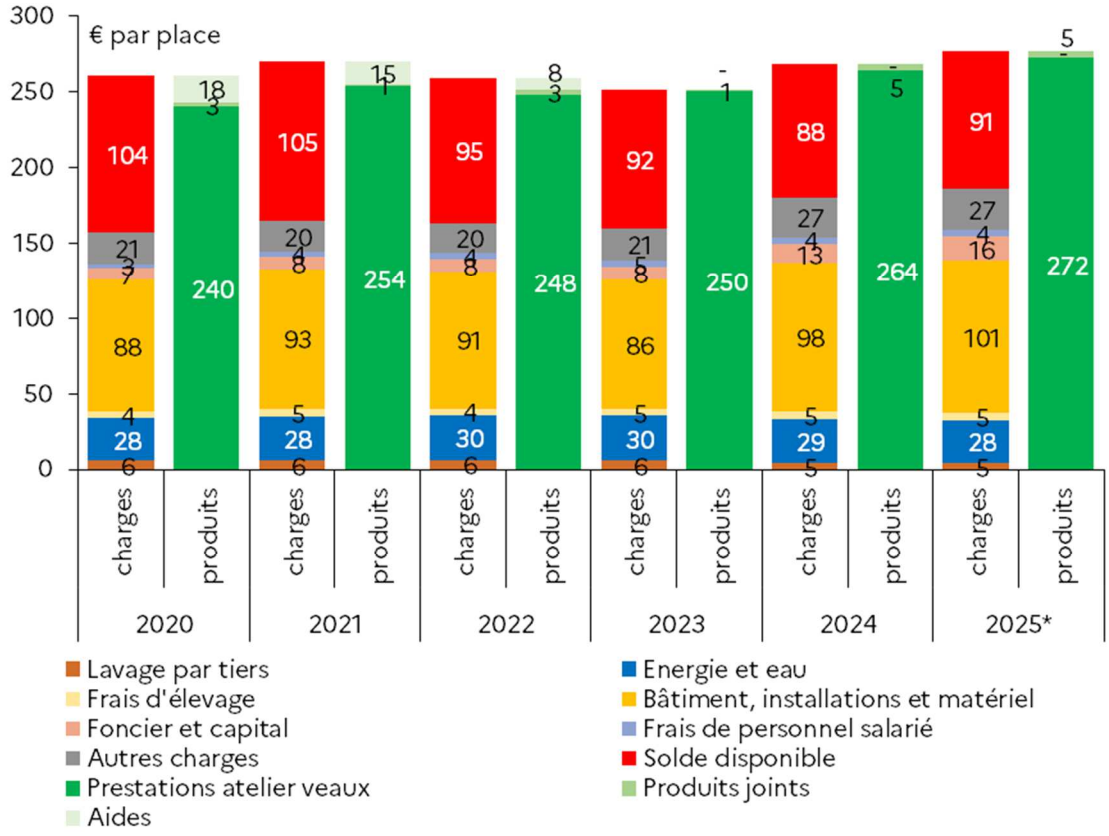
La filière ***« Veaux de boucherie »*** est une filière intégrée où les veaux appartiennent à un intégrateur qui prend en charge les frais liés à l'alimentation et une partie des frais vétérinaires.

En 2024, le total des charges des ***« Veaux de boucherie »*** augmente (+ 13 %). L'ensemble des produits (vente de bovins, produits joints, aides) augmente dans des proportions inférieures (+ 7 %). Ainsi, le solde disponible se dégrade légèrement en 2024 (- 4 %) pour la troisième année consécutive.

En 2025, les charges totales prévisionnelles augmenteraient (+ 3 %), sous l'impact de la hausse frais financiers (+ 24 %) malgré une diminution des coûts énergétiques (- 12 % pour l'électricité) Le prix des veaux de boucherie serait également en hausse (+ 3 %). En parallèle, les autres produits (aides et produits joints) resteraient stables. L'ensemble des produits augmenterait légèrement par rapport à 2024 (+ 3 %). Au final, le solde disponible progresserait légèrement (+ 3 %).

Graphique 76

Solde disponible dans les élevages de veaux de boucherie



(*) estimation

Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

4.4.2. Solde disponible dans les élevages naisseurs-engraisseurs de veaux

L'échantillon ***« Naisseurs-engraisseurs de veaux »*** est composé, selon les années, de 14 à 19 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 ou en circuit court. L'alimentation des bovins est principalement basée sur l'herbe dans ces élevages traditionnels. Ce système, plus qualitatif représente 9 % de la production de veaux qui sont suivis dans le cadre des réseaux d'élevage Inosys.

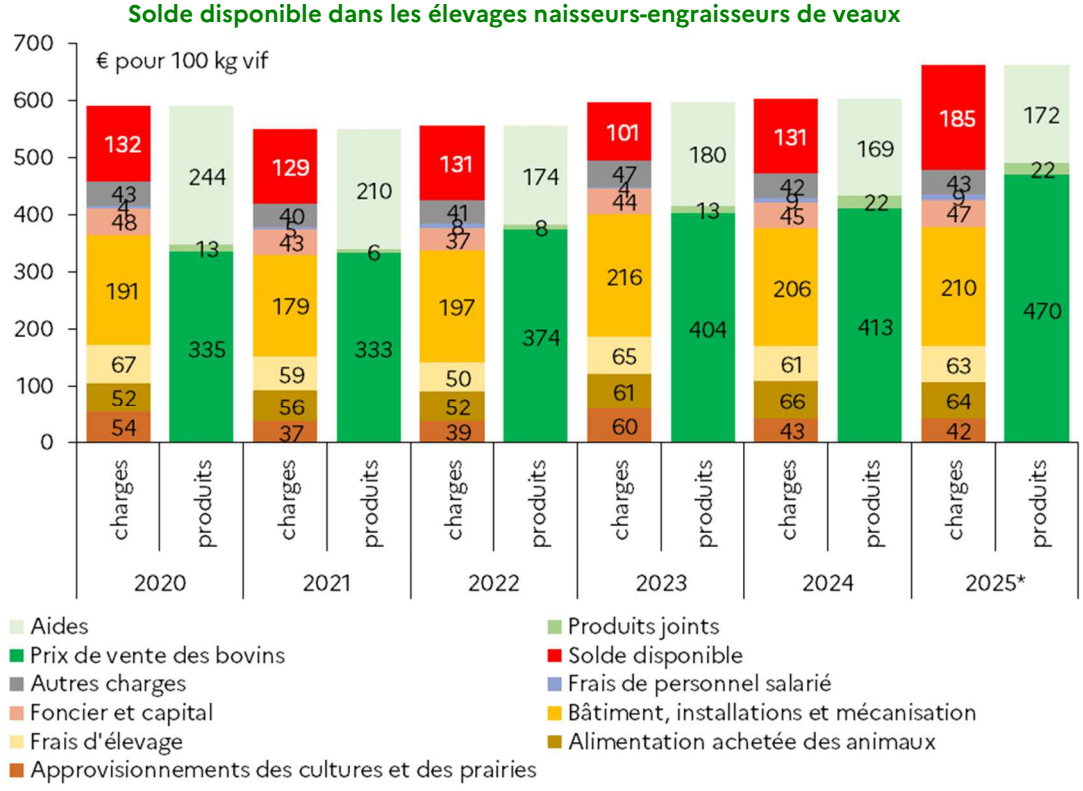
En 2024, le total des charges des ***« Naisseurs-engraisseurs de veaux »*** (veaux sous la mère) diminue (- 5 %). L'ensemble des produits (vente de bovins, produits joints, aides) est en légère hausse (+ 1 %). Ainsi, le solde disponible augmente fortement en 2024 (- 30 %) après une forte baisse en 2023. Il revient à son niveau de 2022.

En 2025, les charges totales prévisionnelles augmenteraient légèrement (+ 1 %), sous l'effet d'une hausse des frais de vétérinaires (+ 10 %) du fait de la MHE et de la FCO dans les élevages, et des amortissements (+ 4 %). Cette hausse serait cependant limitée par le repli des prix des aliments achetés (- 3 %), des coût d'énergie (- 11 % pour l'électricité et gaz) et des carburants (- 9 %).

Le prix des veaux sous la mère serait en hausse (+ 14 %) grâce à la diminution de l'offre de veaux sous la mère. En parallèle, les aides se stabiliseraient pour les veaux sous la mère (+ 1 %). De plus, dans un contexte de prix attractifs du bovin maigre, certains producteurs de veaux fermiers sous la mère pourraient choisir de commercialiser une partie de leurs veaux en broutards en 2025. L'ensemble des produits augmenterait par rapport à 2024 (+ 10 %). Au final, le solde disponible serait en forte augmentation (+ 41 %) à 185 € pour 100 kg vif. Ce serait le niveau le plus haut observé sur la période.

Graphique 77

Solde disponible dans les élevages naisseurs-engraisseurs de veaux



(*) estimation

Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

4.4.3. Coût de production dans les élevages de veaux, par système

En complément de l'approche en solde disponible, l'Observatoire présente les indicateurs de coûts de production tels que définis par l'Idele, sans en commenter les résultats.

La finalité de ces indicateurs de coûts de production est différente, ayant vocation à servir de référence pour la contractualisation au sein des filières. Aussi, ces indicateurs de coûts de production adoptent des conventions de calcul et méthodes propres à chaque filière et qui ne peuvent être comparées entre elles. Ces calculs intègrent notamment des charges supplétives qui ne sont pas issues de la comptabilité des exploitations, mais sont des conventions validées par les membres des interprofessions et destinées à intégrer, dans l'ensemble des coûts qui doivent être rémunérés par les produits de l'exploitation, en plus de ces charges mesurées comptablement, un certain niveau de rémunération des facteurs de production apportés par les agriculteurs, à commencer par le travail non-salarié.

Ces estimations, pour la campagne 2025, réalisées 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 fournies par l'Institut de l'élevage (Idele), sont exprimées :

- en euros par place pour les ***« Veaux de boucherie »***,
- en euros pour 100 kg vif de viande pour les ***« Naisseurs-engraisseurs de veaux »***.

Cette approche en coût de production, contrairement à l'approche comptable du Rica, prend en compte viande pour les ***« Naisseurs-engraisseurs de veaux »*** une rémunération forfaitaire des facteurs de production fournis par l'exploitant :

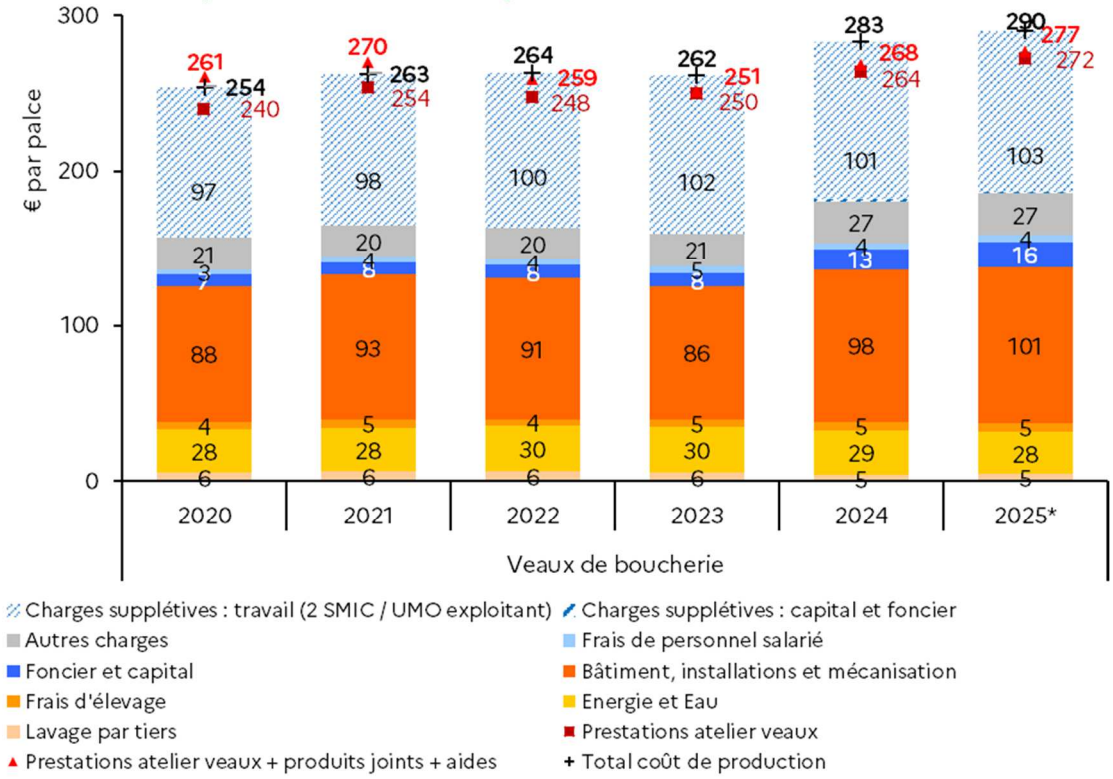
- pour le travail à hauteur de 2 SMIC brut par unité de main-d'œuvre exploitant ;
- pour les capitaux personnels, au taux d'intérêt du livret A ;
- pour les terres en propriété, au taux de fermage moyen de l'exploitation.

Pour le coût de production des ***« Veaux de boucherie »***, une rémunération forfaitaire des facteurs de production fournis par l'exploitant pour le travail est uniquement prise en compte.

La prise en compte de ces rémunérations forfaitaires des facteurs de production fournis par l'exploitant explique l'écart de résultat avec le solde disponible.

Graphique 78

Coût de production dans les élevages de veaux de boucherie de 2020 à 2025*

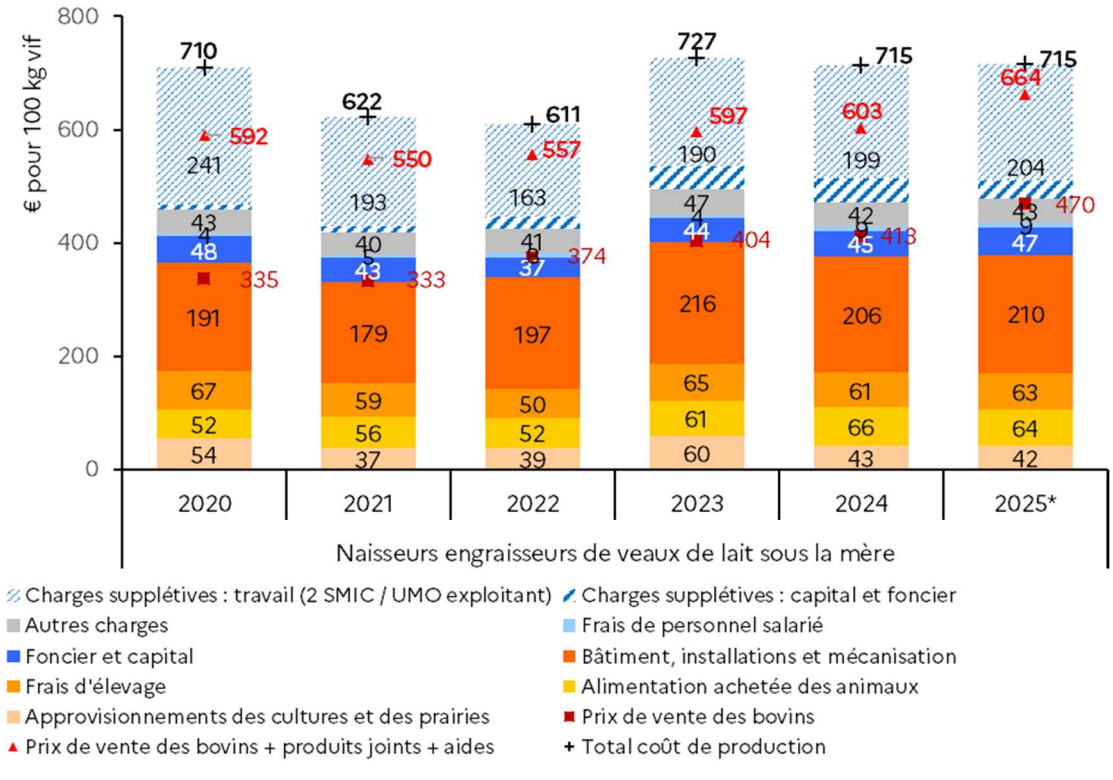


(*) estimation

Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

Graphique 79

Coût de production dans les élevages naisseurs-engraisseurs de veaux de 2020 à 2025*



(*) estimation

Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

5. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DE VIANDE BOVINE ET COÛT DE PRODUCTION DANS L'ABATTAGE-DÉCOUPE DE BOVIN

FranceAgriMer réalise un suivi trimestriel avec l'aide des entreprises sur l'activité, les coûts, les marges et les résultats d'abattage, de première et deuxième transformation de la viande bovine. Cela permet d'établir une **répartition des charges et produits par observation unitaire, en € de kg/carcasse.**

Dans ce secteur de l'industrie de transformation de la viande bovine, l'analyse porte sur les coûts et produits engendrés par l'activité d'abattage et de découpe, ***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, steak haché…). Le périmètre de cette analyse est donc distinct de l'approche de décomposition des prix, réalisée dans la partie précédente, sur un panier de produits à destination exclusive des GMS.*

L'analyse présentée ci-dessous est réalisée sur la période 2017-2025 et repose sur un échantillon de six entreprises et groupes d'entreprises spécialisés dans l'abattage-découpe de gros bovins. En 2024, ces entreprises ont transformé près de 724 900 tonnes équivalent carcasse, soit plus de 57 % des abattages nationaux contrôlés.[9]

En 2025, l'activité d'abattage-découpe de l'échantillon, mesurée en tonnes équivalent carcasse, recule de près de 2 %, soit une dynamique proche de celle observée au niveau national (- 2,6 %) selon les estimations de l'Institut de l'élevage. Depuis 2017, les tonnages traités ont diminué de 13 %, ce qui contribue à la dégradation structurelle de la rentabilité des abattoirs en France[10]. Dans le Graphique 80 ci-dessous, les années 2023 et 2024 apparaissent déficitaires, dans un contexte de forte augmentation des coûts. Le poste « *charges externes hors prestataires d'abattage-découpe* », qui recouvre notamment les dépenses en eau, en énergie et en emballages, a ainsi augmenté d'environ 10 centimes d'euro par kilogramme de carcasse traitée en 2024 par rapport à la période pré-inflation (2021). Parallèlement, le poste « *frais de personnel* » progresse de 13 centimes d'euro par kilogramme, contribuant à un « effet ciseau » marqué entre les coûts et les produits.

Dans un contexte de contraction de l'offre, les cours des gros bovins repartent à la hausse : + 24 % entre 2024 et 2025, selon FranceAgriMer[11]. Au sein de l'échantillon, cette évolution se traduit par une augmentation de 22 % du poste « *prix d'achat gros bovin* », contre une progression plus limitée du « prix de vente des produits bovins » (+ 14 %). La transmission de la hausse des coûts des matières premières vers les prix de vente apparaît ainsi partielle et différée. Un mécanisme similaire avait déjà été observé en 2022, avec une hausse de 24 % du prix d'achat des bovins, contre seulement 15 % pour les prix de vente.

Dans ce contexte, la marge brute[12] de l'échantillon diminue de 6 % en 2022 et de 8 % en 2025 par rapport à l'année précédente. Le taux de marge brute atteint en 2025 son niveau le plus faible de la période étudiée. Cette évolution intervient malgré une légère amélioration de la

[9]Institut de l'élevage, « prévision viande bovine : légère baisse attendue en 2026 », communiqué de presse, janvier 2026. 2026 CP prevision viande bovine 20260122.pdf ; représentativité 2025 non disponible à l'heure de la rédaction du rapport ;

[10] Commission des affaires économiques, « Rapport d'information relative aux problématiques économiques de l'abattage dans le contexte de réduction des cheptels » Partie II, A, b. Déposé le 28 mai 2025.

[11] FranceAgriMer, « cotations viandes gros bovin entrée abattoir standards », Visionet consulté le 15.04.2026.

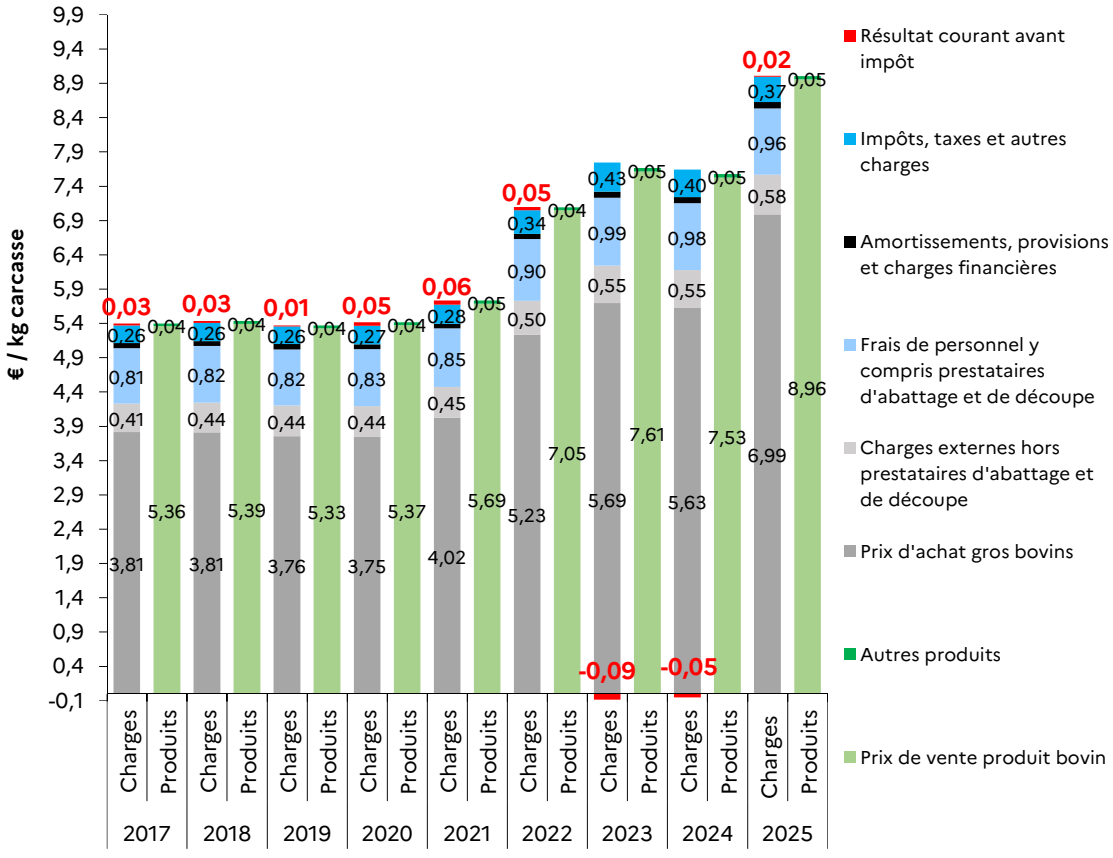
[12] Marge brute au sens OFPM (ou marge commerciale) : = « prix de vente produits bovin – prix d'achat produits bovin ».

marge nette unitaire (+ 0,02 €/kg), traduisant une situation de rentabilité globale fragilisée, davantage caractéristique d'une phase d'ajustement post-inflation que d'une reprise de l'activité d'abattage-découpe.

Le résultat courant avant impôt (RCAI) progresse néanmoins de 7 centimes d'euro par kilogramme de carcasse traitée en 2025 par rapport à 2024. Cette évolution s'explique en grande partie par un effet de variation de stocks : négatif en 2024 (- 0,09 €/kg) et positif en 2025 (+ 0,11 €/kg). Selon les pratiques observées dans le secteur, ces variations s'expliquent notamment par des stratégies de stockage de certains morceaux à griller (bavette, aloyau ou côte) en fin d'exercice, suivies d'un déstockage lors de la période estivale. Dans un contexte de raréfaction de l'offre, ces arbitrages de stockage peuvent être amplifiés, contribuant à accentuer la volatilité des résultats. Cette variation de stocks peut temporairement compenser la dégradation des marges opérationnelles.

Graphique 80

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

Section 3 – Viande ovine

Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE VIANDE OVINE

Production :

Le cheptel ovin français était de 6,7 millions de têtes en 2025, dont 3,4 millions de brebis allaitantes et 1,5 million de brebis laitières, ce qui place la France au quatrième rang européen. Avec des variations interannuelles assez irrégulières qui s'inscrivent dans une tendance longue à la baisse, les abattages d'agneaux de boucherie ont diminué de 47 % en tonnage entre 2000 et 2025.

Importations :

Une **spécificité de la filière ovine française**, avec des implications importantes pour le modèle de l'Observatoire, est le **poids élevé des importations dans la consommation.** En 2025, la production de viande ovine des élevages français s'élève à environ 66 200 tec pour une consommation intérieure de 137 200 tec. Ainsi, les importations de viande ovine, de 80 900 tec[1] assurent près de 60 % de la consommation. Les volumes importés proviennent principalement du Royaume-Uni, en second lieu de l'Irlande, puis de manière moindre, d'Espagne et de Nouvelle-Zélande.

Consommation :

Une **deuxième particularité de la filière** est la **part encore importante du commerce de détail spécialisé** : en 2025, 23 % des volumes d'achats en viande ovine non surgelée sont effectués en boucherie contre 54 % en GMS hors « EDMP »[2] (Worldpanel by Numertor).

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). La **saisonnalité de la consommation** est très marquée : le total des achats de viande ovine fraîche tous circuits confondus dans le **mois de Pâques** s'élève à plus de 4 900 tonnes en 2025, alors qu'il est entre 2 000 à 3 500 tonnes le reste de l'année.

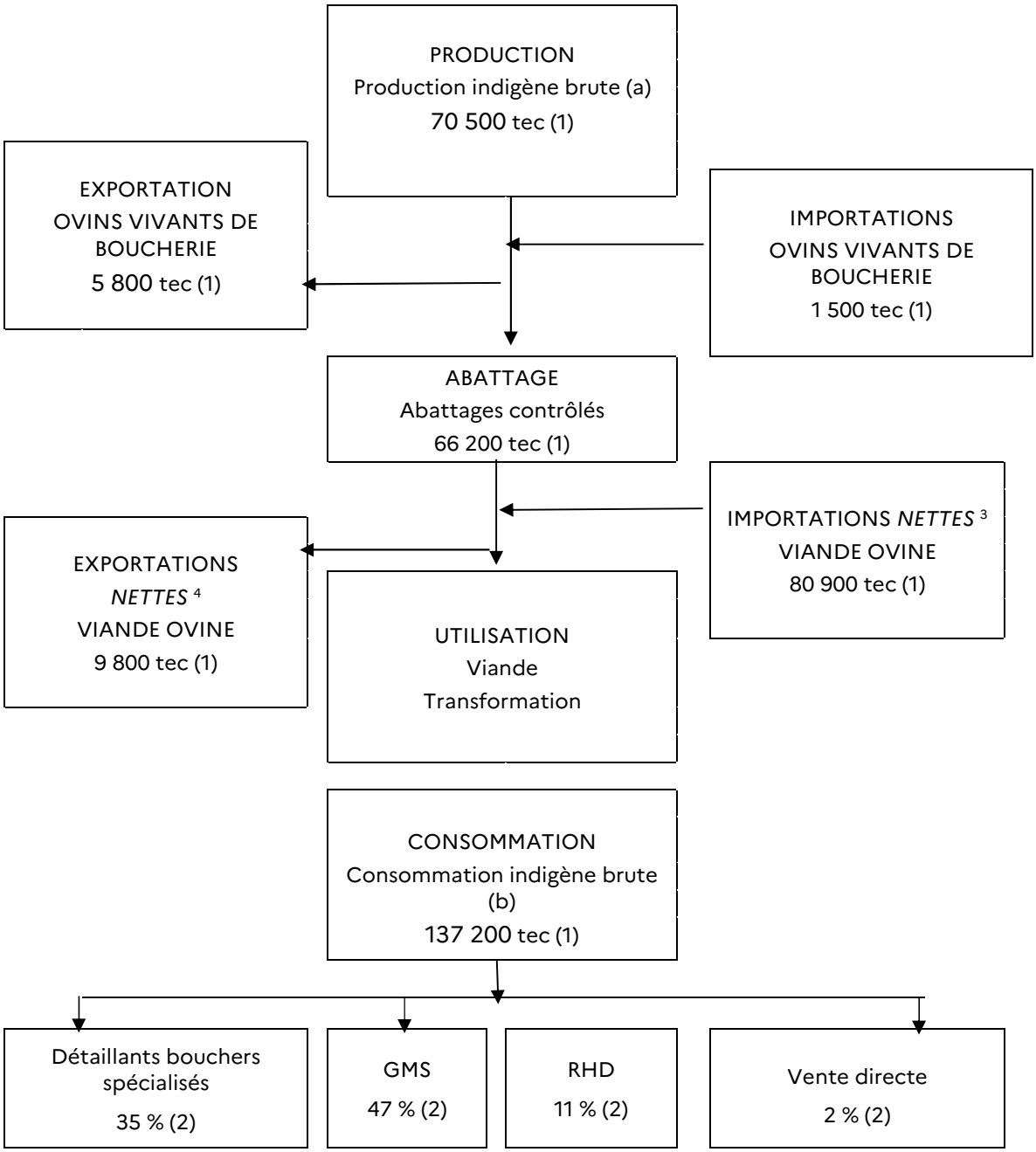
Plus de 30 % des achats concernent le gigot frais, par opposition au gigot surgelé, qui est quant à lui généralement importé. Les autres pièces à griller ou rôtir (côtelettes, épaules…) représentent 50 % des achats en frais. La **consommation** approchée par bilan (production + importations – exportations) s'inscrit dans une **tendance à la baisse** : elle a reculé de 51 % depuis 2000, passant de 278 000 à 137 200 tec en 2025.

Par ailleurs, la **restauration hors foyer représente 11 % de la consommation** de viande ovine, dont 63 % en restauration commerciale et 37 % en restauration collective (Institut de l'élevage, « Où va l'agneau ? » 2024).

[1]Corrigées des réexportations liées au Brexit, donc résultat de l'opération suivante : importations françaises toutes origines – estimation des réexportations liées au Brexit.

[2]« 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 %).

Schéma 11 **Bilan des flux dans la filière viande ovine en 2025**



(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 (autoconsommation, ventes directes…). Elle s'oppose à la « production nette » de viande qui correspond aux abattages et peut inclure des animaux non « indigènes » importés vivants pour être abattus.

(b) consommation indigène brute (CIB) : la consommation indigène brute de viande est obtenue par calcul à partir des abattages, augmentés des importations et diminués des exportations totales de viandes (yc. produits à base de viandes, charcuteries, graisses). C'est une consommation apparente mesurée par bilan.

Source : (1) Agreste (SSP) ; données en ligne/conjoncture animaux de boucherie
(2) : Institut de l'élevage / GEB « Où va l'agneau ? », 2024

[3] Résultat de l'opération : importations françaises toutes origines – estimation des réexportations liées au Brexit.
[4] Résultat de l'opération : exportations françaises toutes destinations – estimation des réexportations liées au Brexit.

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE 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 81), essentiellement sous forme de viandes fraîches, réfrigérées ou congelées à l'état de carcasses ou de pièces, et marginalement sous forme d'animaux vivants, notamment dans l'approvisionnement des GMS ;
- 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 Worldpanel by Numerator depuis 2016.

La représentation adoptée, très schématique, 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). Pour calculer la part importée de cette ressource à l'amont, on inclut uniquement les viandes importées *fraîches ou réfrigérées*. On suppose, **faute d'informations plus précises**, que la structure composite de cette ressource (domestique et importée) correspond à celle des ventes en GMS en viande fraîche, ce qui permet de comparer le prix moyen des ventes en GMS avec le prix moyen de la ressource ;
- les animaux vifs, indigènes et importés, sont traités par l'industrie d'abattage-découpe ;
- aux produits qui en sont issus viennent s'adjoindre les viandes importées pour l'approvisionnement des GMS. Faute de données de prix sortie abattage-découpe, on ne peut pas estimer d'indicateur de marge brute de ce maillon ;
- seul l'indicateur de *« marge brute agrégée aval »* peut donc être suivi, exprimé en par kg équivalent de viande ovine[5]. Il comprend 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 sont volontairement figées**, quelle que soit l'année, et correspondent à celles qui sont observées au cours de la dernière année (

Graphique 82) : le **prix moyen du *« panier »* varie donc uniquement sous l'effet des variations de prix** de ses composants et sous l'effet des variations saisonnières de sa composition du panier, mais **pas sous l'effet des modifications de cette saisonnalité**.

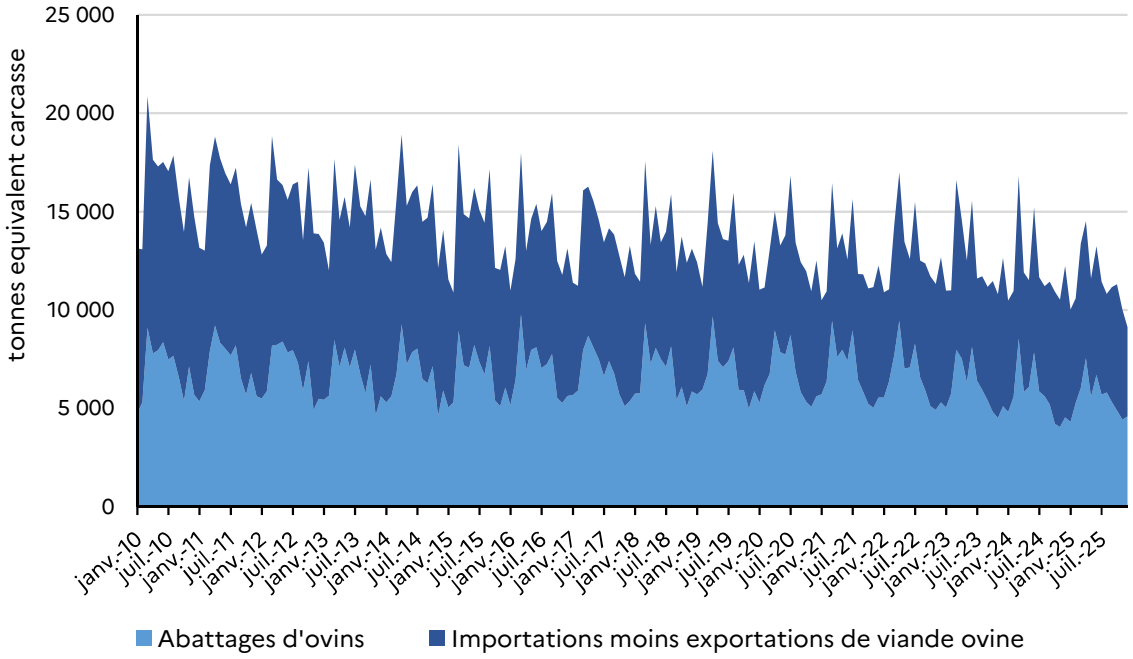
La **valorisation des coproduits** de la carcasse (abats, notamment) devrait être prise en compte et diminuer le coût matière première pour l'industrie en cas de valorisation positive, ou

[5] 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), ou bien 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'augmenter dans le cas contraire. **Faute de données précises**, cet élément n'est pas intégré. Le coût de la matière première par kilogramme de viande au détail s'en trouve vraisemblablement majoré.

Graphique 81

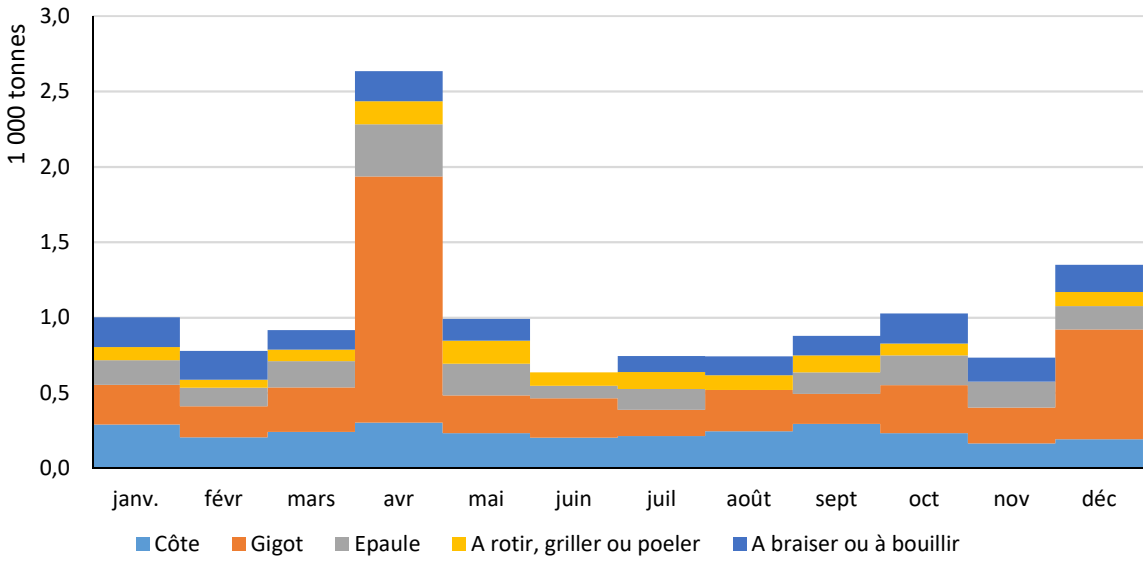
Composition de la ressource en viande ovine



Source : OFPM d'après SSP et Eurostat

Graphique 82

Saisonnalité des quantités achetées de viande ovine fraîche en GMS en 2025



Source: OFPM d'après Worldpanel by Numerator

2.2. Les sources de données de prix utilisées

Stade entrée abattoir :

Le prix moyen des carcasses entrée-abattoir issues des élevages français provient des cotations régionales des ovins de boucherie entrée-abattoir, établies par FranceAgriMer, qui est calculé 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 »*[6].

Importations :

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 de la **viande ovine importée** (fraîche ou réfrigérée sous forme de carcasses ou de pièces), sont fournis par la même source.

Stade détail :

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 Worldpanel by Numerator. Il s'agit d'un prix moyen pondéré par les quantités achetées.

Comme mentionné plus haut, le prix considéré est celui d'un **panier de composition saisonnière** fixée sur celle de la dernière année étudiée.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DÉTAIL 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 est constituée de trois parties :

- la matière première provenant de l'élevage domestique ;
- la matière première importée en vif ;
- la matière première importée sous forme de carcasses, découpes, pièces fraîches ou réfrigérées.

Depuis 2007, la part de la matière première dans la décomposition du prix au détail est supérieure à celle de la marge brute agrégée de l'aval (graphiques 84 et 85).

En 2025, **le prix moyen au détail du panier de morceaux de viande ovine** a enregistré sa plus forte augmentation au cours des dix dernières années. Il a atteint 18,92 €/kg, en augmentation de 8,8 % (+ 1,52 €/kg) par rapport à 2024. Cette évolution reflète un renchérissement des marges brutes de l'ensemble des maillons de la filière.

En amont, le coût de la matière première globale (domestique et importée) a progressé de 65 centimes /kg par rapport à 2024. Cette hausse est plus marquée pour la matière première nationale (+ 54 cts/kg) que pour la matière première importée. Plusieurs facteurs expliquent cette évolution.

[6] 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.

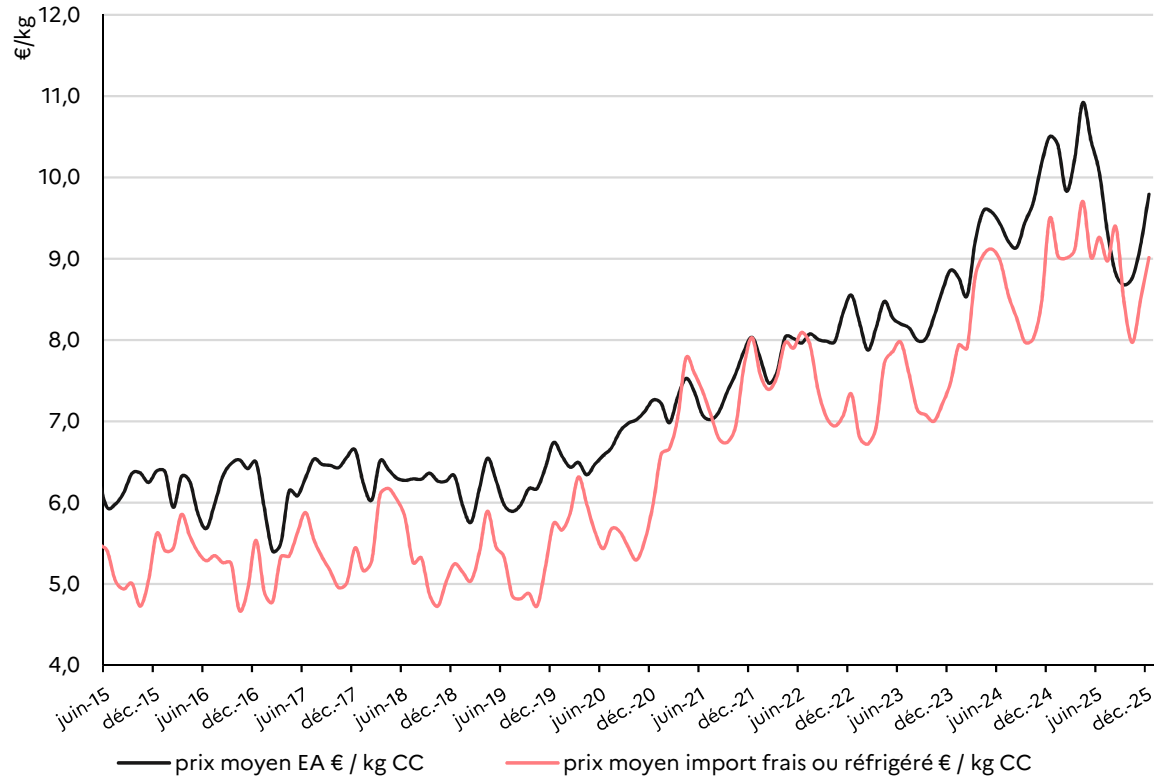
D'une part, le prix entrée abattoir de l'agneau français a nettement augmenté (9,70 €/kg, + 3 % *vs* 2024, graphique 83) en raison d'une offre réduite : l'émergence de la Fièvre Catarrhale Ovine (FCO) à la fin de 2024, a engendré une hausse notable de la mortalité et des avortements chez les femelles reproductrices, réduisant par conséquent les naissances d'agneaux (- 4,2 %) et donc la production de viande ovine (- 2,9 %) en 2025. Cette contraction de l'offre a soutenu les prix à la production qui ont atteint des niveaux records en 2025, dépassant le cap des 11 €/kg, particulièrement au premier semestre, au moment des fêtes (Ramadan et Pâques). D'autre part, la baisse de la production a été moins prononcée que celle des importations (- 6,7 %) et que la diminution de la consommation (- 5,4 %). Ceci s'est traduit, en 2025, par une augmentation de la part de la matière première française dans les achats de viande ovine.

Parallèlement, le coût de la viande importée dans le panier de viande ovine vendu au détail a également augmenté (+ 11 cts/kg par rapport à 2024). Les importations de viande ovine fraiche ont en effet augmenté en valeur (+ 4,8 %), tandis qu'elles diminuaient en volume (- 6,7 %) par rapport à 2024, conséquence de la raréfaction de l'offre chez les principaux fournisseurs, notamment le Royaume-Uni, l'Espagne et l'Irlande. La part des importations de viande ovine dans la consommation a ainsi diminué, passant de 59,7 % en 2024 à 58,9 % en 2025.

Enfin, après avoir diminué en 2024, **l'indicateur de marge brute industrie-distribution** augmente de 79 cts/kg en 2025. Cette progression est comparable à celle enregistrée en 2022, année marquée par une forte inflation. L'augmentation du coût de la matière première et de l'indicateur de marge brute agrégée aval contribuent ainsi tous les deux à la forte hausse du prix au détail.

Graphique 83

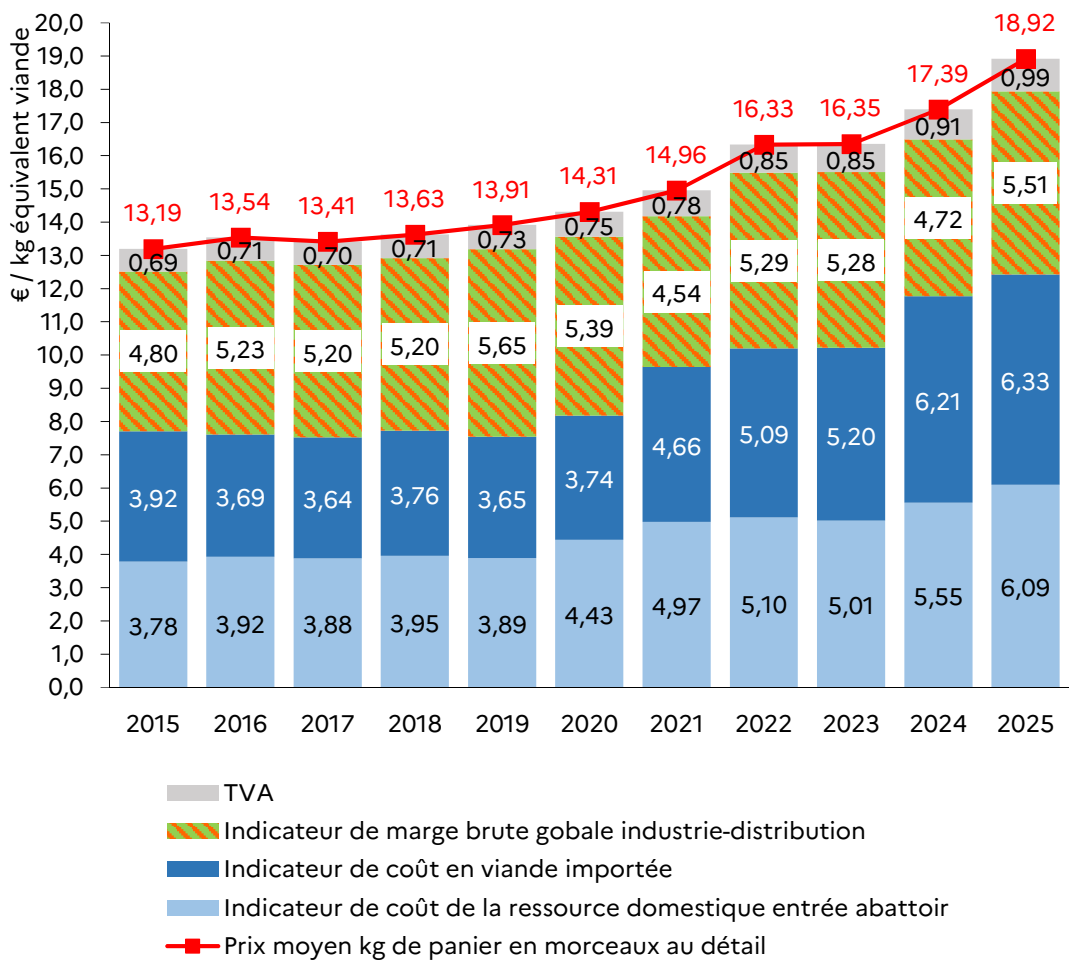
Prix entrée-abattoir (EA) des agneaux et prix à l'importation des viandes ovines



Source : OFPM d'après FranceAgriMer, douane française

Graphique 84

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la viande ovine fraîche



Points d'attention :

- Faute de source de prix de vente industriel, la marge brute en aval est agrégée abattage-découpe et GMS ;
- Les importations représentent plus de la moitié de la consommation.

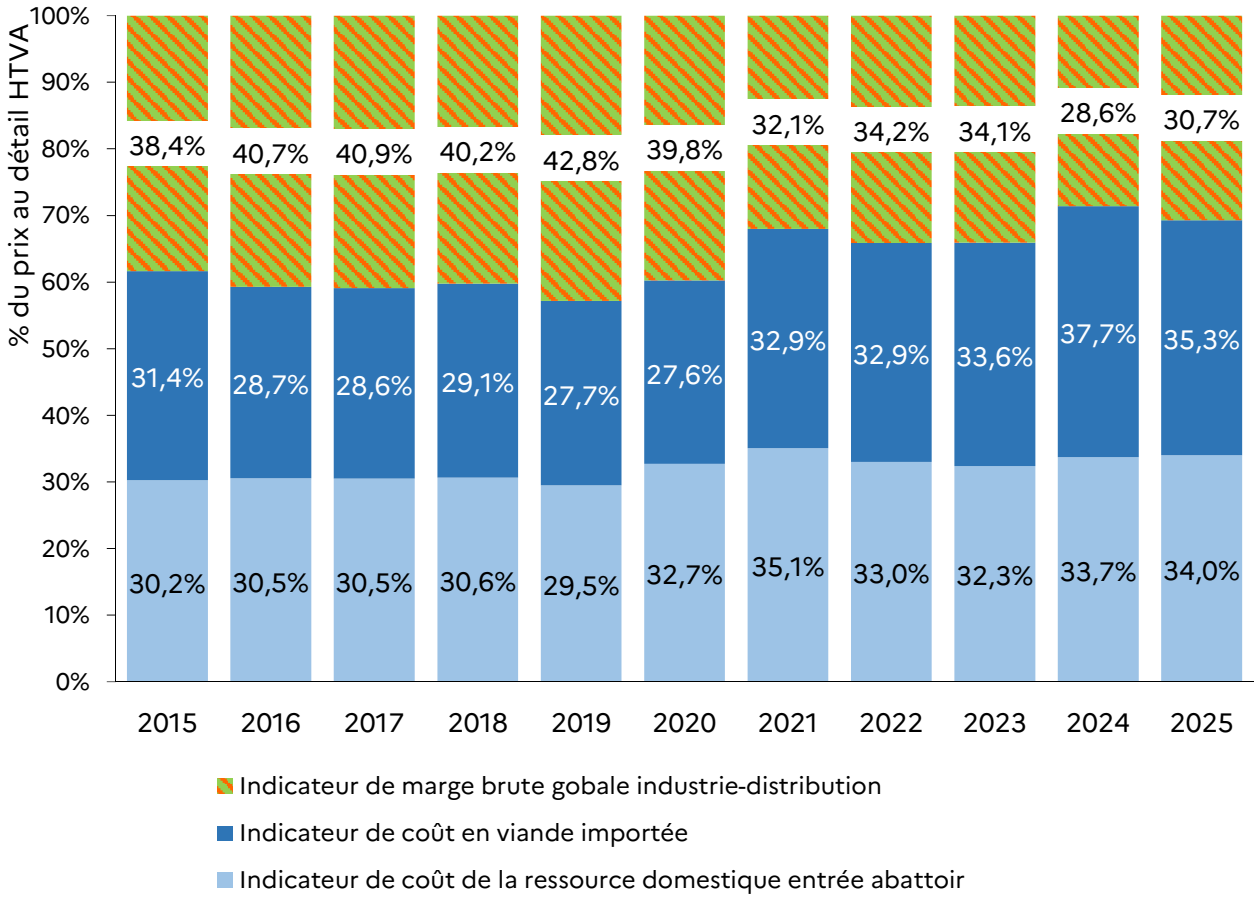
Lecture :

- Le coût de la matière première a de nouveau augmenté en 2025, atteignant son plus haut niveau sur la période 2017 – 2025 ;
- Une reconstitution importante des marges brutes de l'aval est observée en 2025 ;
- Le prix au détail a connu une hausse plus forte que celle observée en 2022, année de forte inflation alimentaire et générale.

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, Eurostat, SSP et Worldpanel by Numerator

Graphique 85

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 Worldpanel by Numerator

Points d'attention :

- Faute de source de prix de vente industriel, la marge brute en aval est agrégée abattage-découpe et GMS ;
- Les importations représentent plus de la moitié de la consommation.

Lecture :

- Le coût de la matière première a de nouveau augmenté en 2025 atteignant son plus haut niveau sur la période 2017 – 2025 ;
- Une reconstitution importante des marges brutes de l'aval est observée en 2025 (+ 2,1 points de pourcentage).

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPÉCIALISÉES D'ÉLEVAGE OVIN VIANDE ET COÛT DE PRODUCTION DES OVINS VIANDE EN ÉLEVAGE

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

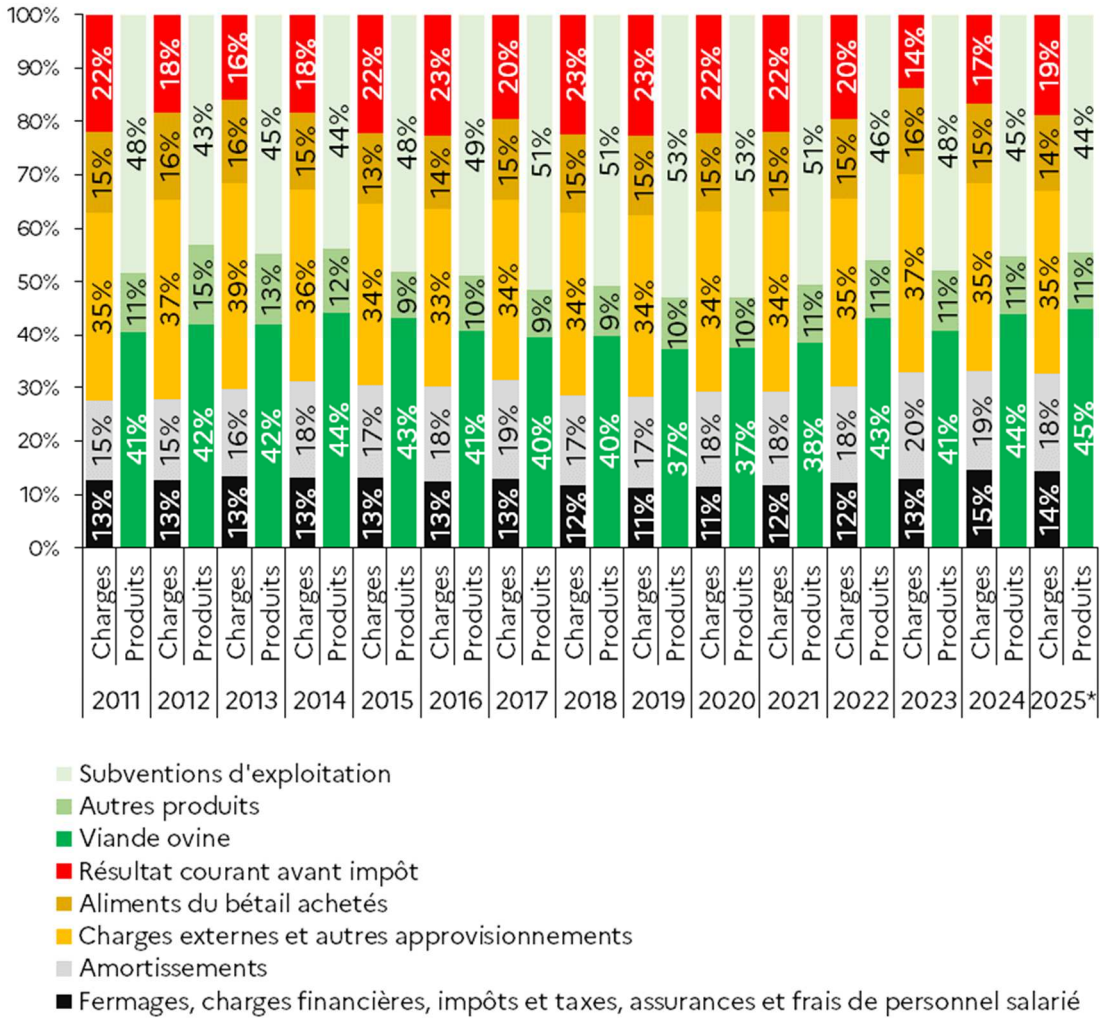
Sur la période 2010 - 2024, l'échantillon des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande ovine issu du Rica est constitué de 137 à 198 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 3 898 à 8 363 exploitations spécialisées. En 2024, l'échantillon est de 198 unités, soit 8304 exploitations une fois extrapolé. Pour cet ensemble, la production d'ovins viande constitue plus de 82 % de la production de l'exercice, nette des achats d'animaux.

En 2024, le produit viande ovine et les autres produits sont en hausse, respectivement de + 12 % et de + 2 %. Les subventions d'exploitation, quant à elles, sont en légère diminution (- 1 % par rapport à 2023). Les charges courantes restent stables (+ 1 %). Ainsi, le résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée augmente de manière importante (+ 27 %) en 2024, après avoir fortement diminué en 2023 (- 31 %). Il demeure néanmoins relativement peu élevé : 19 100 € par unité de travail annuel non salariée.

Les résultats 2025 sont simulés : l'IPPAP ovins 2025 (Insee) est appliqué au produit viande ovine 2024 pour calculer la valeur de ce produit en 2025 ; 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. Les autres charges et produits sont maintenus au niveau de 2024. Cette méthode ne tient donc pas compte de l'adaptation de la conduite des exploitations au contexte économique. En 2025, le produit viande ovine augmenterait de 4 %. Le coût de l'aliment serait en diminution de 3 %, alors que celui des autres biens et services de consommation resterait stable (- 0,4 %). Ainsi, en 2025, le résultat courant avant impôt augmenterait de 14 % par rapport à 2024.

Graphique 86

Structure du compte de résultat moyen des exploitations d'élevage spécialisées en production de viande ovine



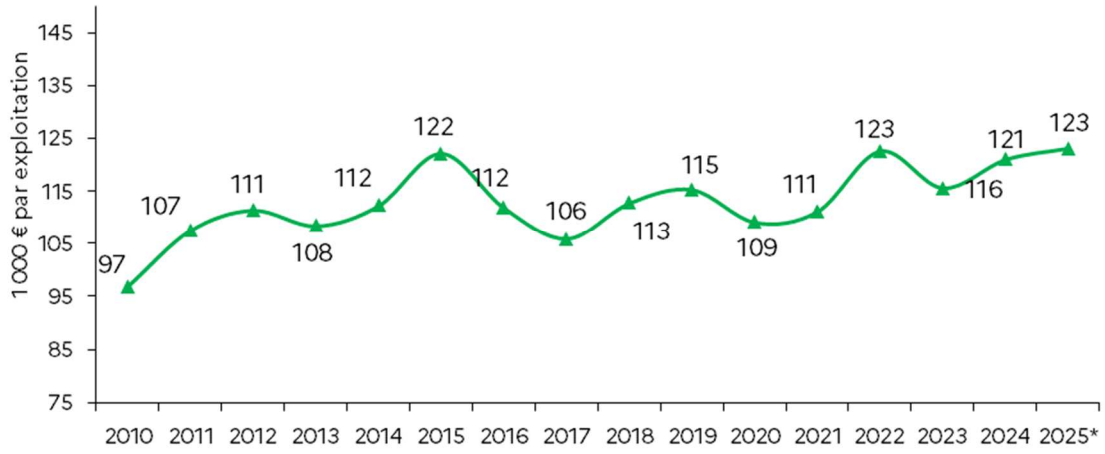
(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2025

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 86 (voir point 2.4. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 87

Montant moyen des produits courants par exploitation spécialisée en production de viande ovine

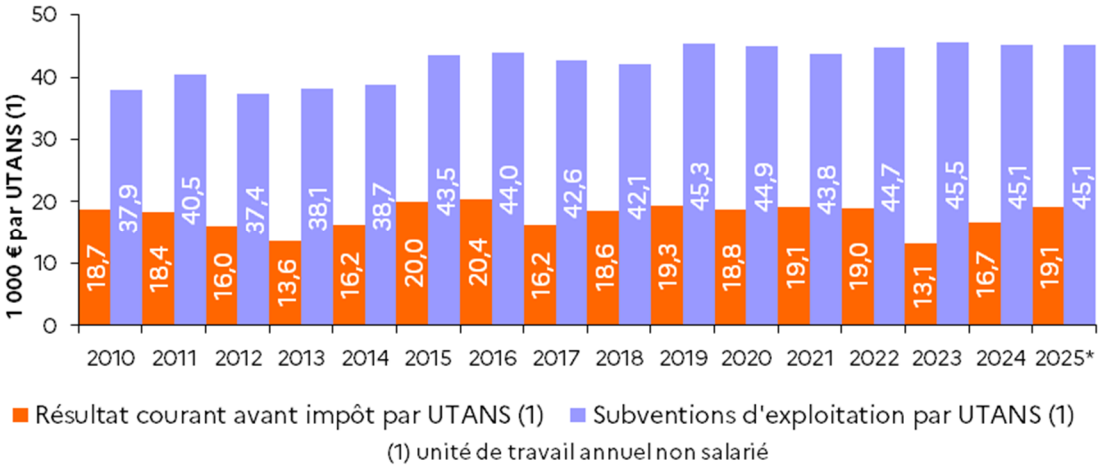


(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2025

Graphique 88

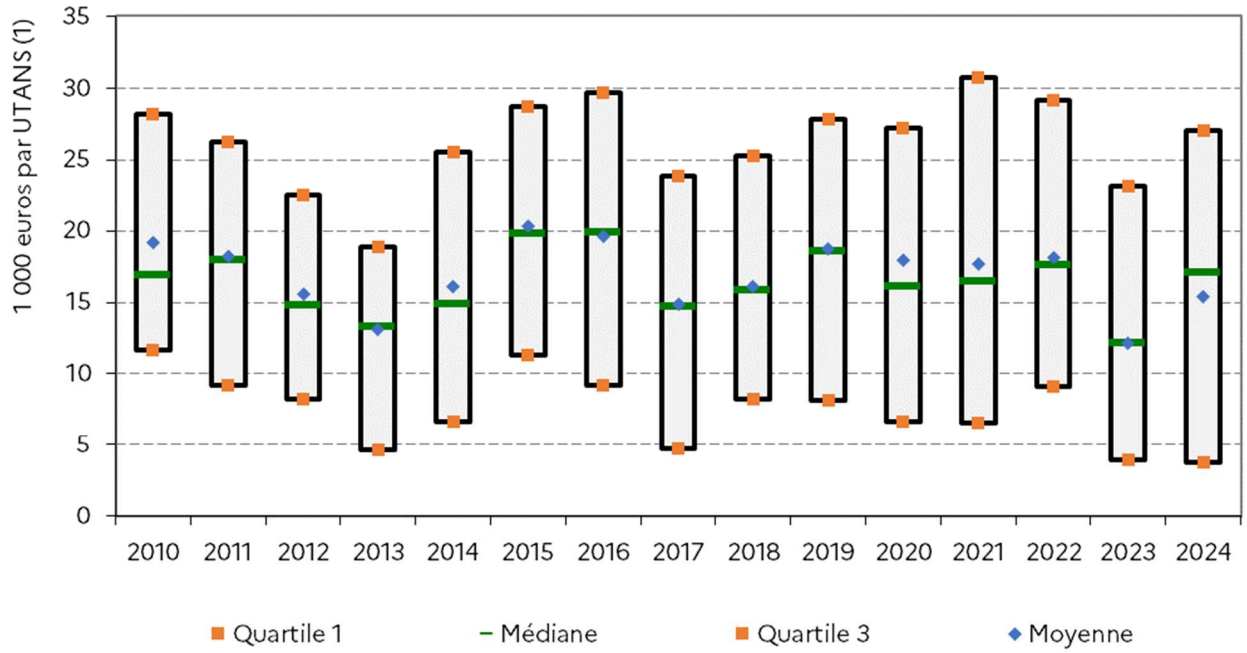
Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations d'élevage ovin viande spécialisées



Source : OFPM, d'après Rica (SSP)

Graphique 89

Dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations d'élevage ovin viande spécialisées de 2010 à 2024



(1) Unité de travail non salarié

Source : Rica (SSP)

Afin de mieux rendre compte de l'hétérogénéité des résultats des exploitations agricoles autour de la moyenne, la figure 89 présente des résultats de la dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée, de 2010 à 2024.

La taille de l'échantillon permet ici de ne présenter que des résultats par quartile, en plus de la moyenne et de la médiane (cf. définitions au chapitre 1).

Ainsi, la moitié des exploitations de l'échantillon ont un RCAI/UTANS compris entre 3 800 € et 27 000 € en 2024. La médiane supérieure à la moyenne montre que la distribution n'est pas symétrique autour de la moyenne : il y a un plus grand nombre d'exploitations qui performe mieux que la moyenne, alors qu'un petit nombre influe à la baisse le RCAI moyen. 2024 est la première année où s'observe ce phénomène.

En effet, de 2010 à 2023, le RCAI/UTANS moyen a été supérieur ou égal à la médiane. Les exploitations ayant les résultats les plus élevés ont donc eu tendance à tirer les résultats moyens vers le haut certaines années, les autres exploitations ayant comparativement moins bénéficié de la conjoncture. Les années où le RCAI/UTANS moyen a diminué (comme en 2013, 2017 ou 2023), la moyenne s'est rapproché de la médiane, signifiant que le contexte économique de ces années-là n'a pas permis aux meilleures exploitations de conserver leur « avance » relative aux autres élevages.

4.2. Solde disponible et coût de production dans les élevages ovin viande, par système

4.2.1. Solde disponible dans les élevages ovin viande, par système

Suite à la demande du Comité de Pilotage de présenter des résultats issus des coûts de production élaborés par les instituts techniques agricoles comparables entre filières pour la rémunération possible des exploitants, l'Observatoire présente des résultats sans charges supplétives[7], sous forme de solde disponible comptable. Ce solde disponible sert notamment à la rémunération de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales.

Cette estimation, pour la campagne 2025, exprimée en euros par kg de carcasse d'agneau vendu, est réalisée par l'Observatoire à partir d'informations techniques et comptables recueillies par les Chambres d'Agriculture dans le cadre du dispositif Inosys - Réseaux d'élevage fournies par l'Institut de l'élevage (Idele). 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 »*** : entre 22 et 44 exploitations selon l'année. Systèmes sans parcours, intensifiés (chargement > 1,4 UGB/ha de la Superficie Fourragère Totale - SFT), 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 »*** **:** Systèmes peu intensifiés (0,5 < chargement < 1,4 UGB/ha de surface fourragère totale), sans parcours ou peu dépendants des parcours (parcours/SFP < 3), distingués en deux sous-groupes, en fonction des zones d'élevage :
  - Entre 66 et 79 exploitations en **zones de plaines ou herbagères** : zones de cultures dominantes ou mixtes cultures-élevages, zones de cultures fourragères, zones herbagères ;
  - Entre 26 et 45 exploitations en **zones pastorales ou de montagne** : zones pastorales, des montagnes humides ou de hautes montagnes ;
- ***« Pastoraux »*** : Entre 20 et 28 exploitations. Systèmes extensifs 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.

Le coût des aliments intra-consommés (issus des cultures de vente de l'exploitation) et des fourrages est calculé sur la base des coûts culturaux et non sur celle du prix de marché des céréales vendues.

[7] Les charges dites « supplétives » ou « forfaitaires » sont des rémunérations théoriques du travail, du foncier et du capital de l'exploitant, évaluées à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le marché de la location des terres agricoles (fermages) et sur le marché des capitaux.

En 2024, dans le système ***« Fourragers »***, le total des charges s'élève à 10,7 € par kilogramme de carcasse. Les produits permettent la couverture des charges comptables constatées et un solde disponible de 1,9 € par kg de carcasse.

Dans le système ***« Herbagers en zones de plaines ou herbagère »***, le total des charges s'élève à 12,9 € par kilogramme de carcasse. Les produits permettent la couverture des charges comptables constatées et un solde disponible de 2,9 € par kg de carcasse.

Dans le système ***« Herbagers en zones pastorales ou de montagne »***, les produits permettent la couverture des charges comptables constatées (13,4 € par kg de carcasse) et un solde disponible de 3,5 € par kg de carcasse.

Dans le système ***« Pastoraux »***, les produits permettent la couverture des charges comptables (20,2 € par kg de carcasse) et un solde disponible de 8,1 € par kg de carcasse.

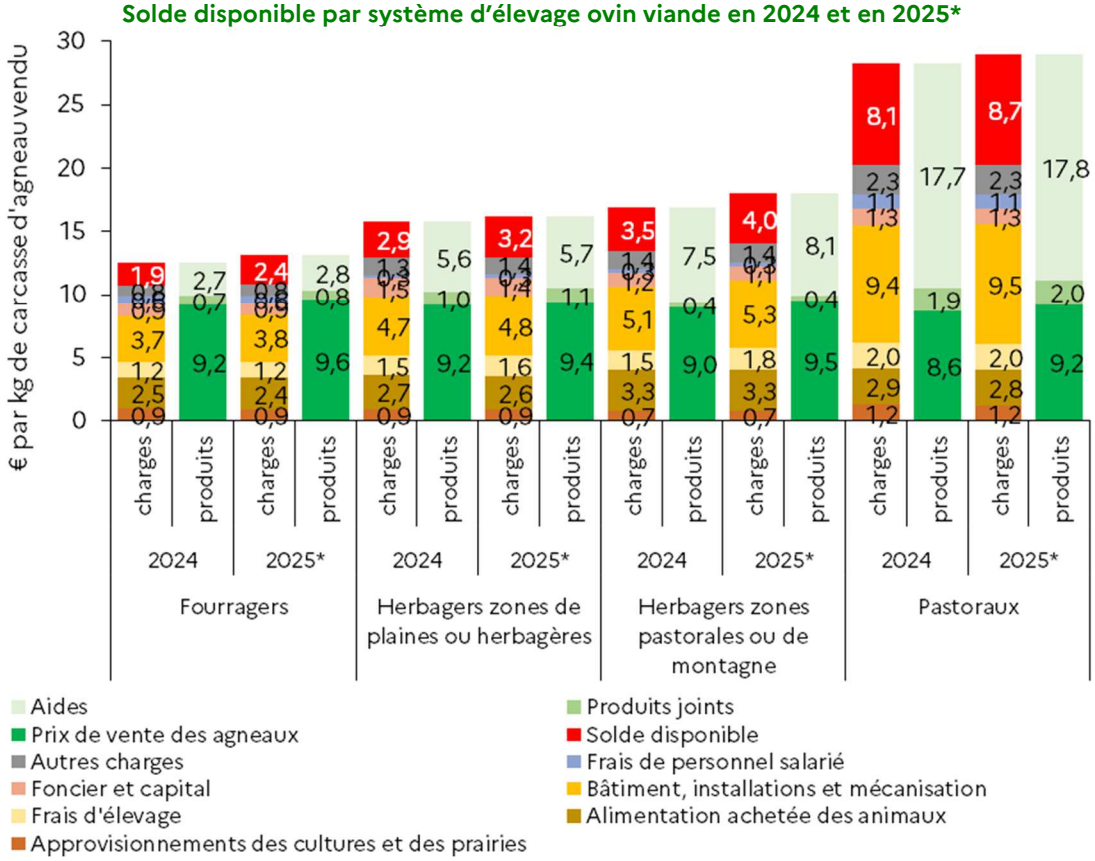
En 2025, l'ensemble des charges resterait stable dans tous les systèmes sauf dans le système ***« Herbagers en zones pastorales ou de montagne »*** où il augmenterait légèrement (+ 5 %). En effet, l'IPAMPA ovin viande a été en très net recul, notamment pour l'alimentation des animaux en 2025.

Le prix de vente des agneaux augmente pour chacun des systèmes (+ 4 % en moyenne). Une partie des élevages étant localisée dans les zones touchées par l'épizootie de fièvre catarrhale ovine (FCO), la baisse de la production devrait être limitée à 0,3 % en moyenne.

Au final, on constaterait une hausse du solde disponible pour chacun des systèmes : de + 8% pour les ***« Pastoraux »*** à + 26 % pour les ***« Fourragers »***.

Graphique 90

Solde disponible par système d'élevage ovin viande en 2024 et en 2025*

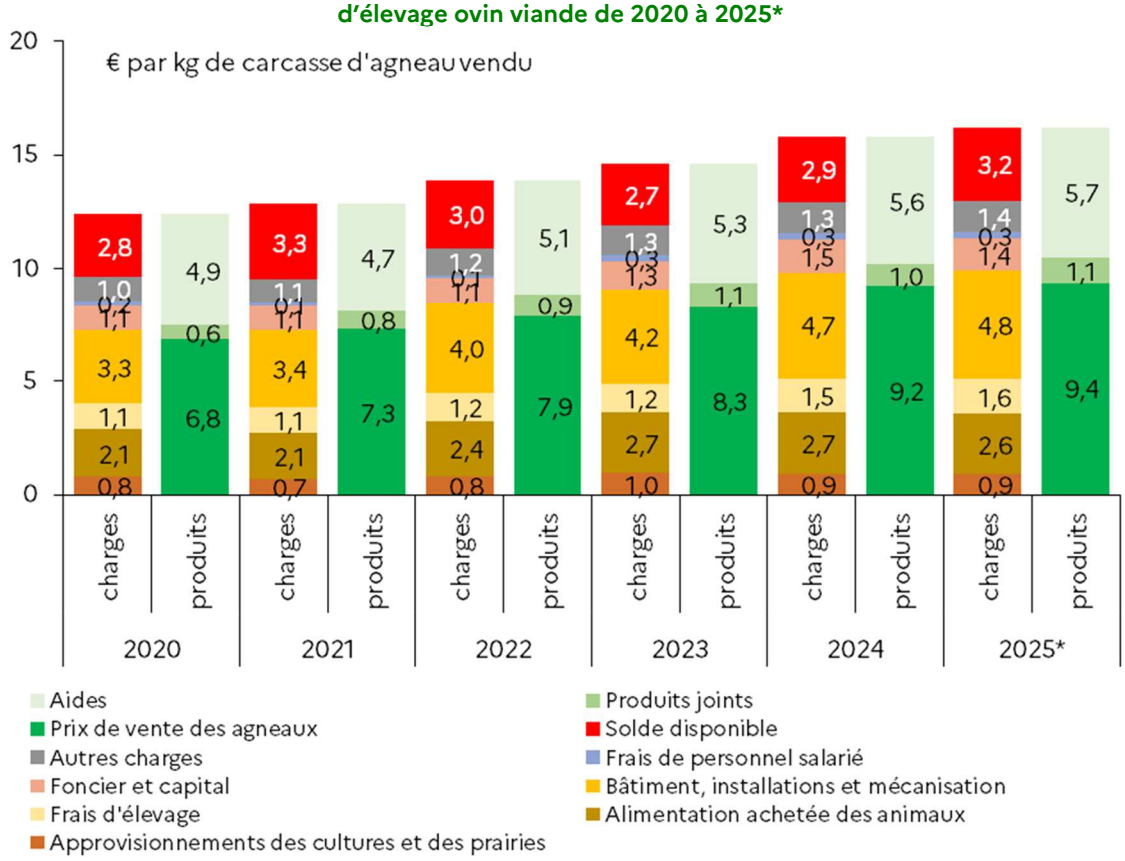


(*) estimation

Source : OFPM d'après Inosys – Réseau d'élevage

Graphique 91

Solde disponible pour le système herbagers zones de plaine ou herbagères d'élevage ovin viande de 2020 à 2025*



(*) estimation
Source : OFPM d'après Inosys – Réseau d'élevage

4.2.2. Coût de production dans les élevages ovin viande, par système

En complément de l'approche en solde disponible, l'Observatoire présente les indicateurs de coûts de production tels que définis par l'Institut de l'élevage (Idele).

La finalité de ces indicateurs de coûts de production est différente de celle du solde disponible, ayant vocation à servir de référence pour la contractualisation au sein des filières. Aussi, ces indicateurs de coûts de production adoptent des conventions de calcul et méthodes propres à chaque filière et qui ne peuvent être comparées entre elles. Ces calculs intègrent notamment des charges supplétives qui ne sont pas issues de la comptabilité des exploitations, mais sont des conventions validées par les membres des interprofessions. Elles sont destinées à intégrer, dans l'ensemble des coûts qui doivent être rémunérés par les produits de l'exploitation, en plus de ces charges mesurées comptablement, un certain niveau de rémunération des facteurs de production apportés par les agriculteurs, à commencer par le travail selon les rémunérations forfaitaires suivantes :

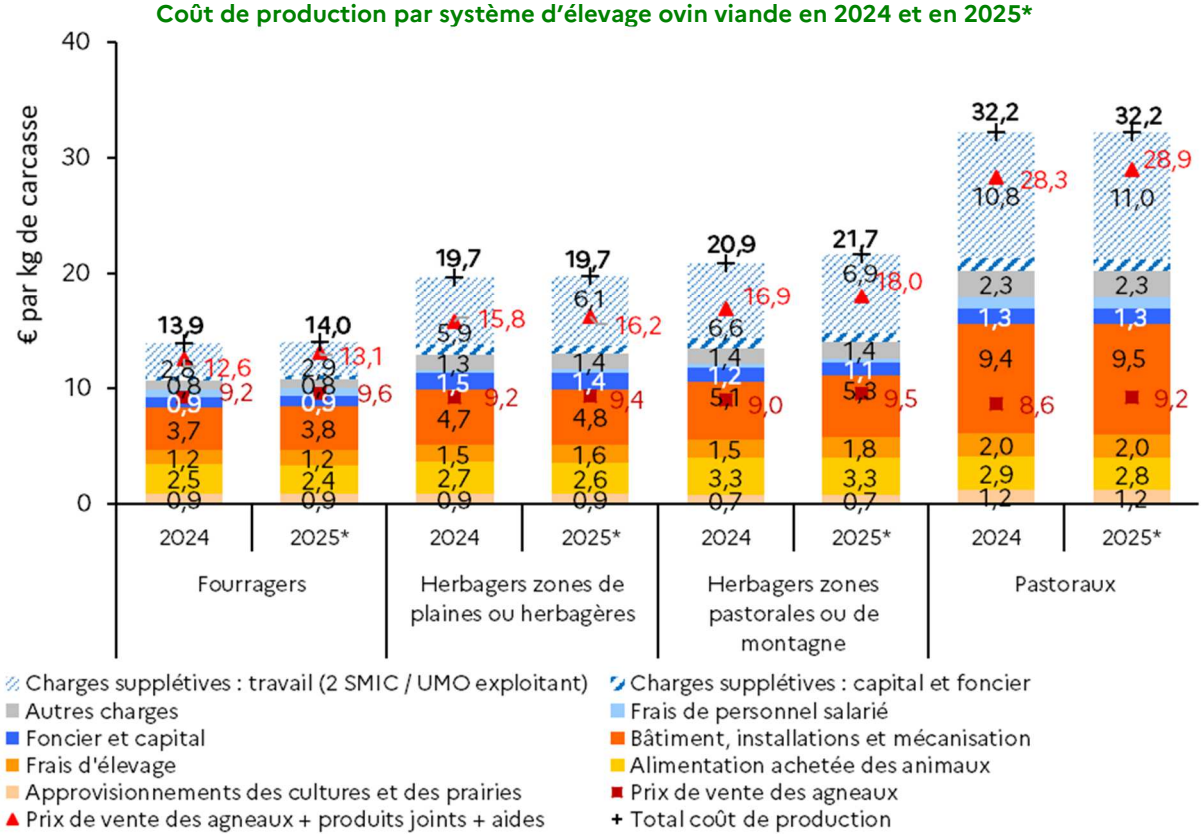
- pour le travail à hauteur de 2 SMIC brut par unité de main-d'œuvre exploitant ;
- pour les capitaux personnels, au taux d'intérêt du livret A ;
- pour les terres en propriété, au taux de fermage moyen de l'exploitation.

La prise en compte de ces rémunérations forfaitaires des facteurs de production fournis par l'exploitant explique l'écart de résultat avec le solde disponible.

Cette estimation, pour la campagne 2025, exprimée en euros par kg de carcasse d'agneau vendu, est réalisée par l'Observatoire à partir d'informations techniques et comptables recueillies par les Chambres d'Agriculture dans le cadre du dispositif Inosys - Réseaux d'élevage fournies par l'Idele.

Graphique 92

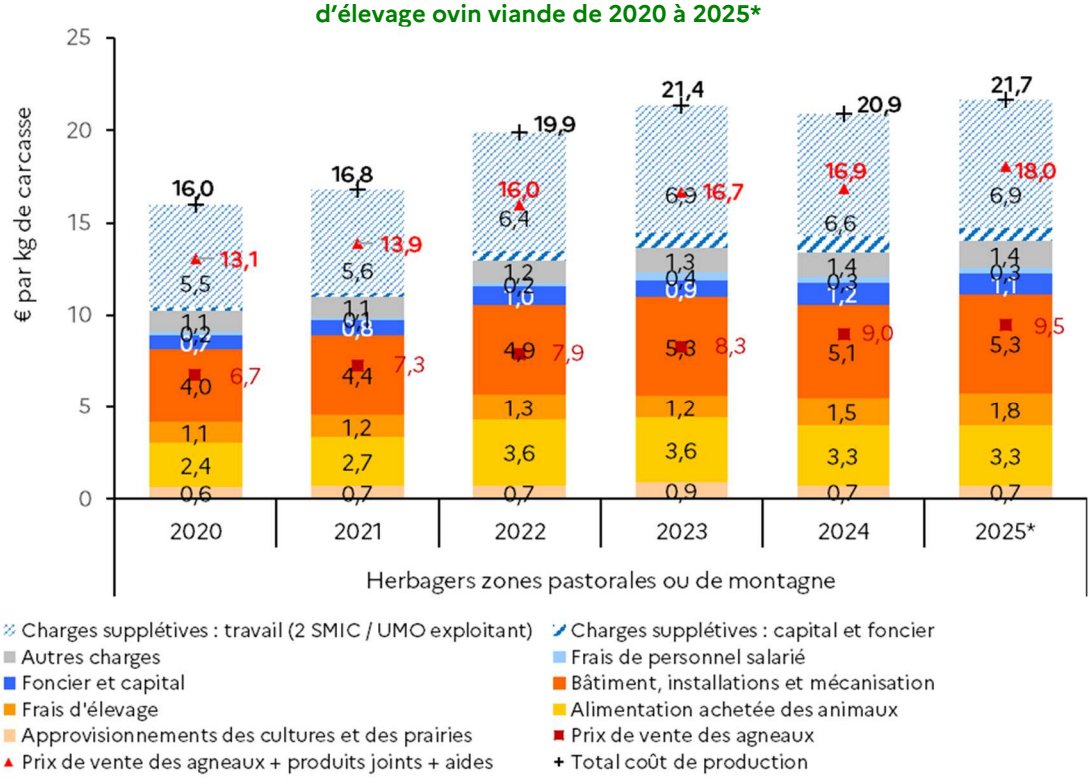
Coût de production par système d'élevage ovin viande en 2024 et en 2025*



(*) estimation
Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

Graphique 93

Coût de production pour le système herbagers zones de plaine ou herbagères d'élevage ovin viande de 2020 à 2025*



(*) estimation
Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

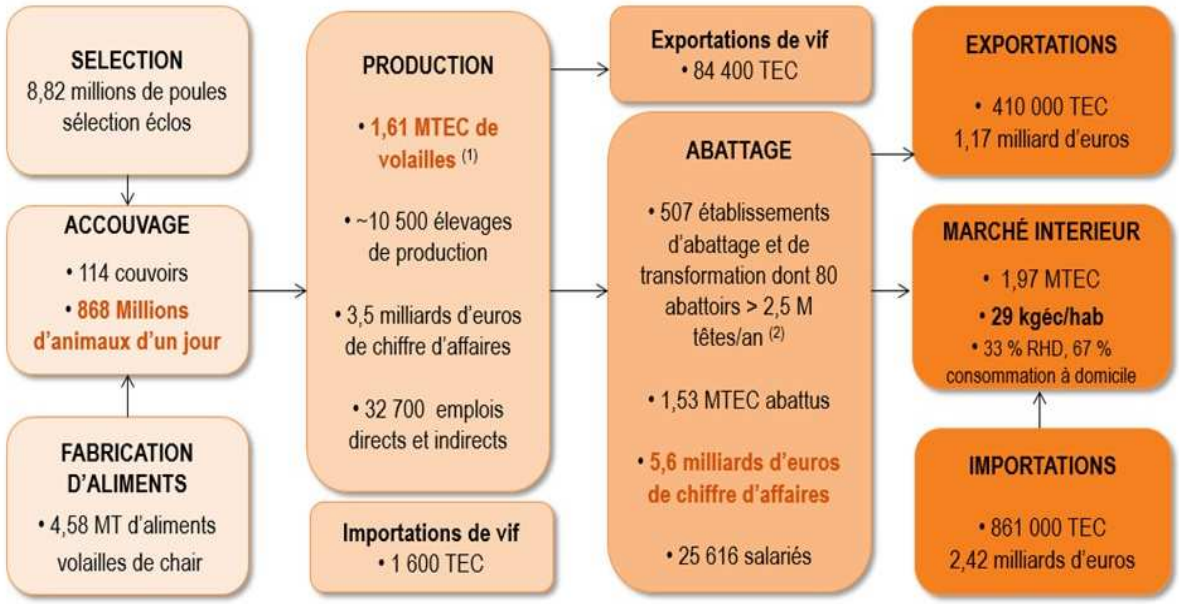
Section 4 – Volailles de chair

Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE VOLAILLES DE CHAIR

Schéma 12

Cartographie des flux dans la filière volailles de chair en 2023



(1) Y compris canards gras, SSP : statistique agricole annuelle, (2) Abattoirs traitant plus de 2,5 millions de têtes / an, enquête 2023
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 (2021), RICA France – Données 2023

1.1. Une filière intégrée dans les échanges internationaux

L'Observatoire centre l'analyse du circuit de distribution sur des produits au détail en GMS censés provenir de l'élevage français. L'export constitue également un débouché important pour la filière. Les importations jouent un rôle clé dans l'approvisionnement du marché intérieur, en particulier pour la restauration hors domicile (RHD), l'industrie de seconde transformation, et dans une moindre mesure, la GMS (schéma 12).

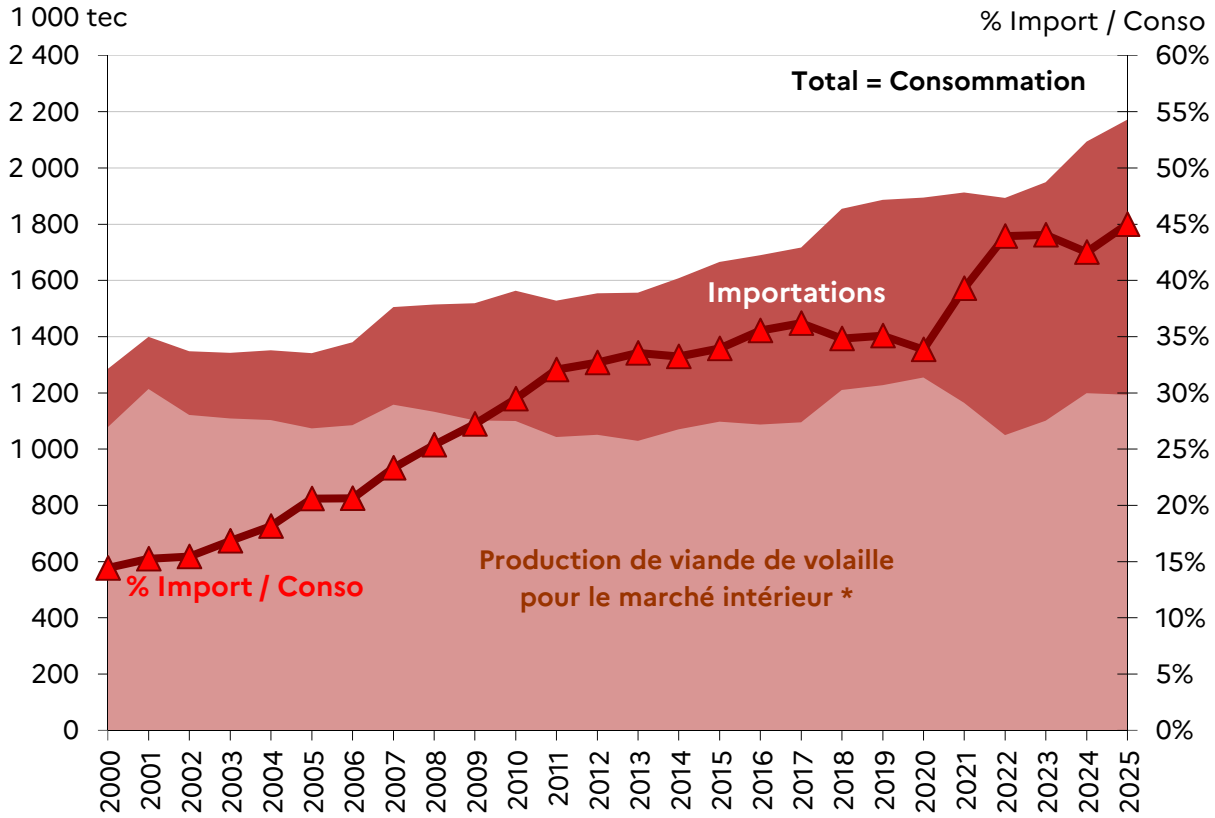
La RHD, fortement soumise à des contraintes de coûts d'approvisionnement, capte une grande partie de la viande importée, mais la structuration de ce débouché est mal connue. En revanche, les professionnels de la filière veillent à garantir l'origine et la traçabilité des produits proposés en libre-service 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 du fait de la non-prise en compte des importations de viandes de volailles destinées à la distribution (non-négligeables s'agissant des découpes).

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).

Graphique 94

La croissance de la consommation de viande de volailles s'accompagne d'une augmentation de la part des importations dans la consommation française



Sources: FranceAgriMer, d'après SSP et douane française

1.2 La consommation de volaille croît plus hors du circuit GMS

La filière volaille de chair se distingue par une forte croissance de sa consommation (figure 94), bien supérieure à celle des autres viandes. Entre 2015 et 2025, la consommation totale de volailles a progressé en moyenne de 2,8 % par an, tirée principalement par le poulet (+ 4,5 %).[1]

Cette croissance est principalement concentrée hors du circuit des grandes surfaces, au profit de l'industrie agroalimentaire, des grossistes et de la restauration hors domicile (Graphique 95). En parallèle, la consommation à domicile, après un recul moyen de 1 % par an entre 2016 et 2019 et un fort repli en 2022 dû à l'influenza aviaire, poursuit sa croissance modérée entamée en 2023 avec une augmentation de 1,2 % en 2025.

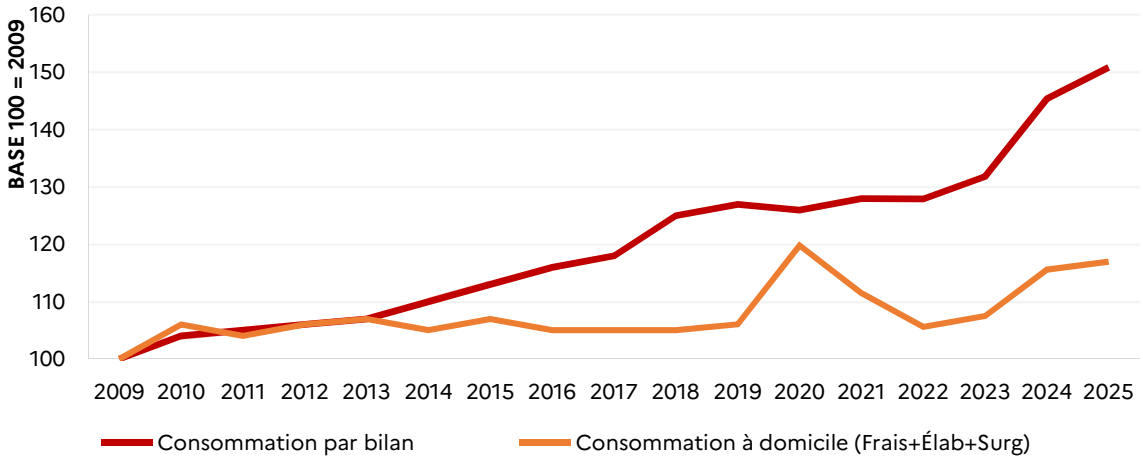
[1] Sources : Worldpanel by Numerator tous circuits, toutes volailles fraîches et surgelées pour les données de consommation à domicile ; SSP et douane française pour les autres données.

En 2018, la RHD représenterait entre 25 % et 35 % de la consommation totale de volailles[2], avec 43 % des volumes attribués à la restauration collective d'après Gira Foodservice. Cette proportion étant très proche de l'ensemble des produits carnés (40 %). Les volailles, essentiellement le poulet, comptaient pour 31 % des viandes achetées par la RHD.

La matière première la plus recherchée est le filet de poulet (frais, congelé ou transformé), pour laquelle la filière française est fragilisée par un déficit de compétitivité qui bénéficie aux importations européennes, notamment en provenance de la Belgique, des Pays-Bas, de l'Allemagne et de la Pologne. Le seul segment préservé des importations semble être celui du haut de gamme (certifié, SIQO), qui garantit de fait un approvisionnement français.

Graphique 95

La consommation à domicile croît moins que la consommation totale



Sources: FranceAgriMer, d'après SSP, Worldpanel by Numerator et douane française

1.3 Les importations et leur part dans la consommation augmentent, principalement par le biais de l'industrie de transformation

Les importations de viandes de volaille ont connu une forte croissance depuis les années 2000 (entre 2015 et 2025 + 5,8 % en moyenne par an, dont + 6,5 % pour le poulet).

Ainsi, elles couvrent une part croissante du marché français, avec un ralentissement entre 2015 et 2020, suivi d'un rebond en 2021. Cette évolution entraîne une perte progressive de parts de marché pour la production française, qui cherche à se repositionner sur les segments de la RHD et de l'industrie. Depuis 2022, la part des importations se stabilise à un niveau historiquement élevé, à près de 45 %. Ainsi, l'autosuffisance de la filière a chuté, passant d'un peu plus de 110 % (2009-2012) à 80 % en 2025.

Une étude d'AND International conduite pour FranceAgriMer en 2021 a permis de quantifier l'évolution des flux d'importation de viandes de poulet entre 2015 et 2019 (tableau 10). Entre 2015 et 2019, les importations destinées à l'industrie de la transformation ont augmenté de

[2] 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 Worldpanel by Numerator, représenterait environ un quart de la consommation totale, à domicile et hors domicile. Toutefois, d'après l'interprofession (ANVOL), cette part de la RHD serait plutôt de 35 %.

23 %, surtout pour les produits élaborés (panés, charcuteries, viandes cuites). Néanmoins, le taux d'importation dans l'industrie de la transformation s'est stabilisé à 72 %.

Tableau 10

Évolution des volumes importés (en milliers de TPF) et du taux d'importation de viande de poulet en France

	Volume du marché		Volumes importés		Taux d'importation	
	2015	**2019**	**2015**	**2019**	**2015**	**2019**
Détail	539	557	51	84	9 %	15 %
RHD	121	138	81	82	67 %	59 %
Industrie	263	342	191	233	73 %	72 %

Sources: FranceAgriMer, d'après AND International

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE VOLAILLES DE CHAIR

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, plus rarement 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 donc pas la recette unitaire du producteur agricole, éleveur « intégré », mais le prix de cession de l'animal fini par l'intégrateur à l'abatteur. Des enquêtes statistiques fournissant mensuellement les prix moyens au kg vif sont nécessaires au calcul des indices de prix des produits agricoles à la production (IPPAP) des volailles. Ces données sont fournies en niveau à l'Observatoire pour les agrégats suivants : dindes et dindons, poulets (label et standard). L'Observatoire 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 volaille vendues par l'industrie à la grande distribution

Depuis 2021, l'Insee fournit à FranceAgriMer un indice permettant de suivre le prix moyen sortie industrie du poulet Label Rouge, permettant de désagréger l'indicateur de marge brute aval entre celle de l'industrie abattage-découpe et celle de la distribution.

L'Observatoire dispose de prix moyens industriels calculés à partir de relevés par l'Insee auprès des principaux opérateurs pour trois ensembles de produits : poulet entier prêt-à-cuire (PAC) Label Rouge, escalope de filet de poulet standard et cuisse de poulet standard.

Le PVI Insee 2025 n'est pas utilisable pour l'escalope/filet de poulet. Les résultats publiés pour l'escalope/filet de poulet sont calculés à partir des prix enquêtés directement par l'Observatoire auprès d'entreprises représentant, à dires d'experts, environ 70 % de l'activité.

On dispose des données d'exportations 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 volaille, complétées par leurs poids moyens, permettent d'estimer la valeur de matière première entrée-abattoir des découpes de cuisses 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 (voir partie 2.4.). 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.

2.3. Prix des viandes de volaille vendues en grande distribution

Les références de prix des volailles au détail sont les prix d'achat moyens pondérés issus du panel de consommateurs Worldpanel by Numerator. 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 dernière année, ceci afin de garantir que les évolutions de ces valeurs annuelles soient uniquement dues aux évolutions des prix, et non influencées par d'éventuelles variations interannuelles de la répartition des achats dans l'année.

Avant 2019, l'Observatoire s'intéressait aux regroupements hors Label Rouge et hors bio, ce qui revenait à observer les poulets standards et certifiés. Depuis 2019, pour les découpes, l'Observatoire suit la sous-catégorie « sans label ». Ces produits sont désormais standards au sens strict. Cette modification permet d'être plus homogène dans le suivi des prix tout au long de la filière.

2.4. Représentativité des produits de volaille de l'OFPM

La représentativité des produits suivis par l'Observatoire est présentée ci-dessous pour les années 2022, 2023, 2024 et 2025. Elle est calculée à partir des quantités achetées en supermarché et en hypermarché renseignées dans le panel Worldpanel by Numerator. Ces pourcentages sont évalués par le rapport 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*.

Tableau 11

Part des achats des produits suivis par l'Observatoire dans les quantités totales achetées

	2022	2023	2024	2025
Sur total poulet - hors élaborés, charcuterie et abats				
Poulet PAC - Label Rouge	15,4 %	14,5 %	13,8 %	13,8 %
Cuisse standard	18,9 %	20,4 %	19,5 %	18,7 %
Escalope standard	19,6 %	21,1 %	22,5 %	22,3 %
Sur total volaille* - hors élaborés, charcuterie et abats				
Poulet PAC - Label Rouge	11,5 %	11,2 %	10,4 %	10,4 %
Cuisse standard	14,2 %	15,7 %	14,6 %	14,1 %
Escalope standard	14,7 %	16,2 %	17 %	16,9 %

Source : Worldpanel by Numerator

* c'est-à-dire les intitulés Worldpanel by Numerator « Détails Espèces hors lapin » pour les espèces suivantes : canard, oie, chapon, pintade, dinde, poulet et autres espèces.

2.5. Impact de la valorisation des coproduits de l'abattage-découpe

Pour la viande de volaille

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 sont pas exploitables, faute de réponses suffisantes.

En 2021, le groupe de travail « Porc et volailles » a été consulté sur la nécessité de reconduire une enquête pour actualiser ces données. Les discussions avec les professionnels ont conduit à la conclusion que les données ci-dessous restaient pertinentes.

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).

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 12

Valorisation moyenne des coproduits du poulet standard en 2014

Libellés articles : abats, coproduits, saisie	**Chiffres d'affaires HT des quantités valorisées** (1)	**Coûts spécifiques** (2)	**Marge nette** (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 pourcentage du prix moyen de la matière première entrée-abattoir.

Tableau 13

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

3. DÉCOMPOSITION EN COUT DE MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DÉTAIL EN GMS DE LA VIANDE DE VOLAILLE

En 2022, année de forte inflation du prix des matières premières, les marges brutes et nettes aval (transformation et GMS) pour la plupart des filières suivies par l'Observatoire ont diminué afin de limiter la hausse des prix au détail. Toutefois, dans un contexte particulier d'offre restreinte de poulet notamment durant l'été, en lien avec une importante crise d'influenza aviaire hautement pathogène, les produits volailles suivis par l'Observatoire se démarquent par une progression des marges brutes et nettes de l'industrie d'abattage-découpe.

Les marges brutes et nettes de la GMS ont diminué en 2022 pour amortir la hausse du prix au détail. En 2023, année de forte inflation, les marges brutes se sont reconstituées, alors que la marge brute de l'industrie continuait d'augmenter.

Après avoir retrouvé dès 2023 des volumes de production supérieurs à 2022, l'augmentation des abattages de poulets s'est poursuivie en 2024 et 2025, portés par une forte demande des consommateurs. Cette hausse de la production est notable puisque la filière a de nouveau enregistré le niveau d'abattage le plus élevé depuis les années 2000. La mise en place de poulets Label Rouge est également en hausse de 5 % en 2025 d'après les données du Synalaf.

En 2025, les achats de viande de poulet à domicile, tous circuits confondus, ont augmenté de 3,8 %. Les découpes de poulet ont particulièrement progressé (+ 1,8 %), notamment grâce à la forte demande pour les escalopes (+ 3,8 %). Les achats de cuisses ont augmenté de 1,6%. En revanche, les ventes de poulet entier prêt-à-cuire Label Rouge ont poursuivi leur recul (- 2,5 %), prolongeant une tendance amorcée depuis plusieurs années.

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). L'escalope standard est un segment en forte croissance de consommation depuis 2014.

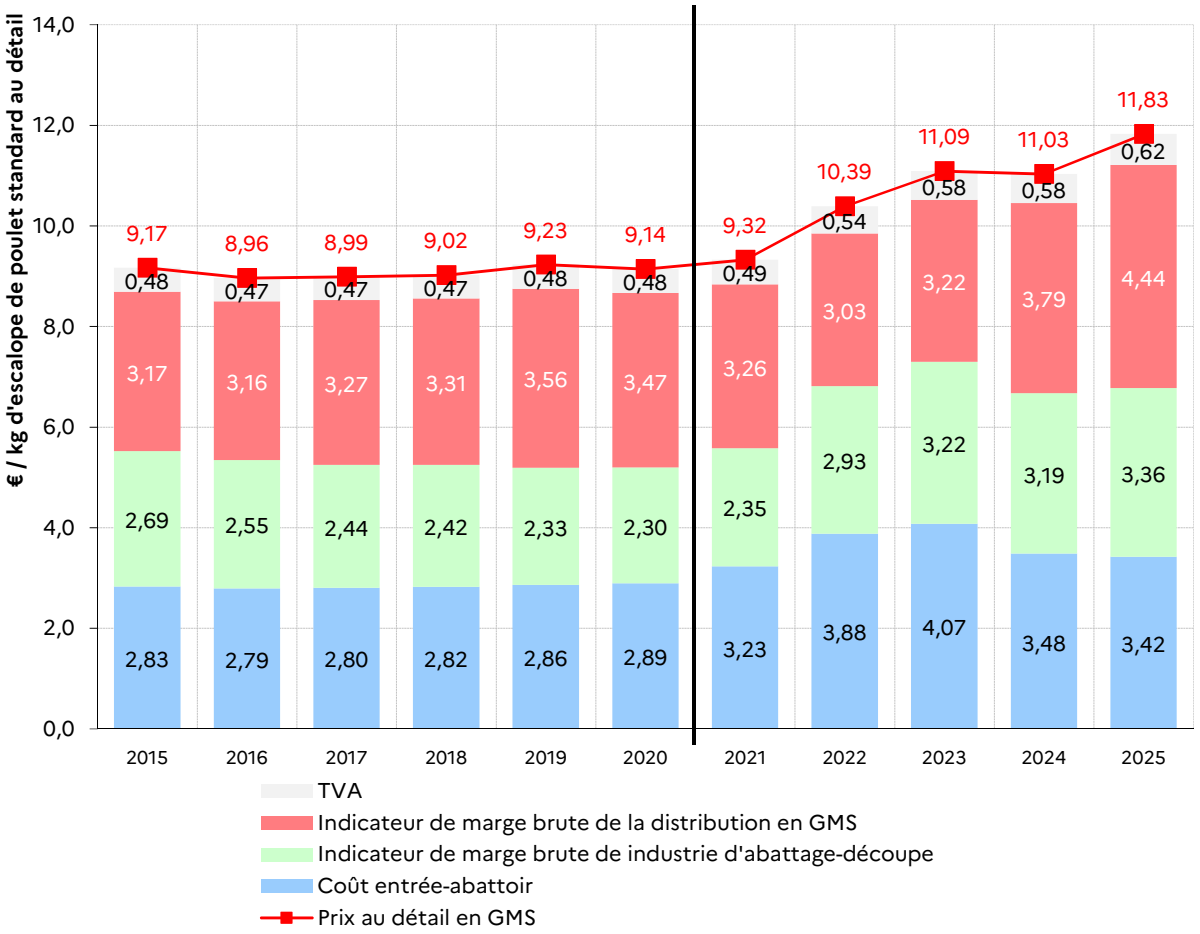
Pour l'escalope/filet de poulet, les résultats ci-dessous utilisent un prix de vente de l'industrie d'abattage-découpe en 2025 issu d'une enquête réalisée directement par l'Observatoire auprès des principaux acteurs du secteur (cf. point 2.2 supra). La rupture de série avec la période précédente est matérialisée par une barre verticale noire. De façon similaire, pour le poulet Label Rouge et la cuisse de poulet, il y a également une rupture de série pour le prix de vente de l'industrie.

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 : 2025.

3.1.1. Escalope/filet de poulet standard

Graphique 96

Composition du prix annuel moyen au détail en GMS de l'escalope/filet de poulet pour la période 2015-2025



Points d'attention :

- En 2022, contexte particulier d'épizootie influenza aviaire hautement pathogène (IAHP) entrainant une réduction d'offre surtout au premier semestre ;
- À partir de 2022 les PVI sont issus de l'enquête OFPM auprès des industriels de l'abattage-découpe.

Lecture en 2025 :

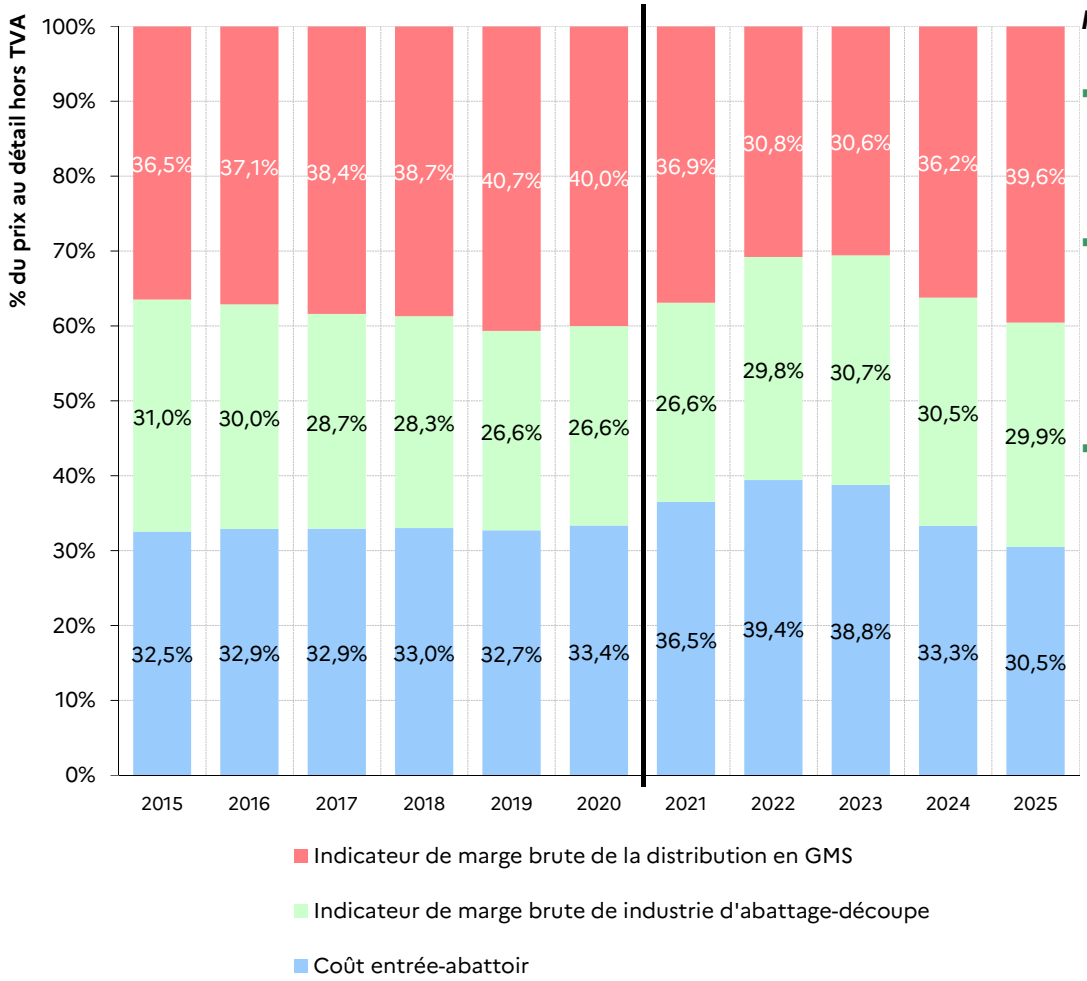
+ 80 cts/kg prix au détail ;
+ 65 cts/kg marge brute GMS ;
+ 17 cts/kg marge brute industrie ;
- 6 cts/kg coût matière première.

- La baisse du coût de la MP de 2024 et l'augmentation du prix au détail de 2025 aboutit à une augmentation des marges brutes de l'industrie et de la GMS à des niveaux supérieurs à la période étudiée.

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Worldpanel by Numerator et enquête auprès industriels de l'abattage-découpe

Graphique 97

Composition en pourcentage du prix annuel moyen au détail en GMS de l'escalope/filet de poulet pour la période 2015-2025



Points d'attention :

- En 2022, contexte particulier d'épizootie influenza aviaire hautement pathogène (IAHP) entrainant une réduction d'offre surtout au premier semestre ;
- À partir de 2022 les PVI sont issus de l'enquête OFPM auprès des industriels de l'abattage-découpe.

Lecture :

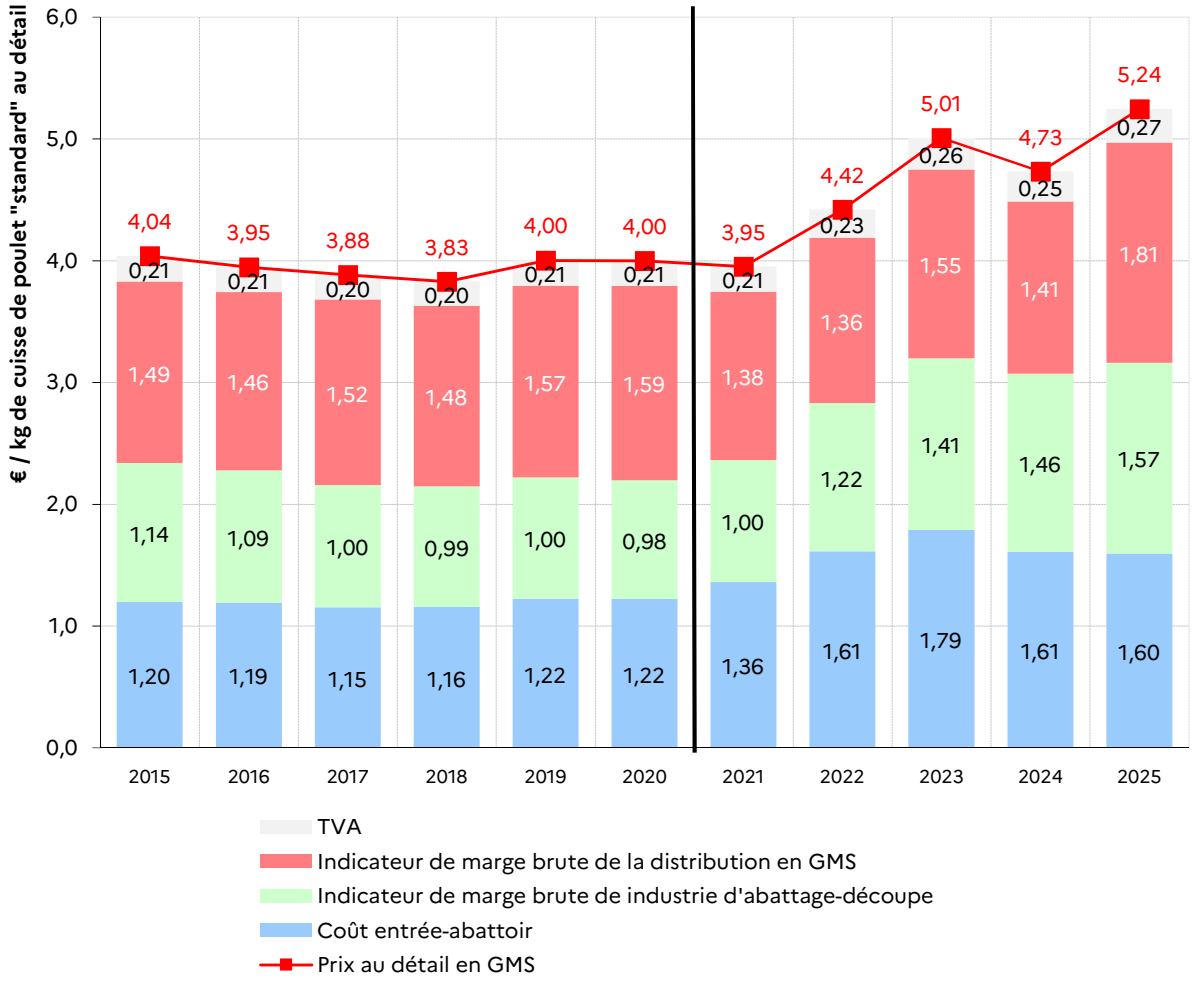
- La baisse du coût de la MP depuis 2021 a abouti à une augmentation de la part de la marge brute de l'industrie de 3 points et de celle des GMS de 3 points.

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Worldpanel by Numerator et enquête auprès industriels de l'abattage-découpe

3.1.2. Cuisses de poulet standard

Graphique 98

Composition du prix annuel moyen au détail en GMS de la cuisse de poulet standard pour la période 2015-2025



Points d'attention :

- En 2022, contexte particulier d'épizootie influenza aviaire hautement pathogène (IAHP) entrainant une réduction d'offre surtout au premier semestre ;
- La cuisse de poulet représente un petit marché en GMS ;
- Ce graphique rétropole le prix Insee industriel 2025 jusqu'en 2021.

Lecture :

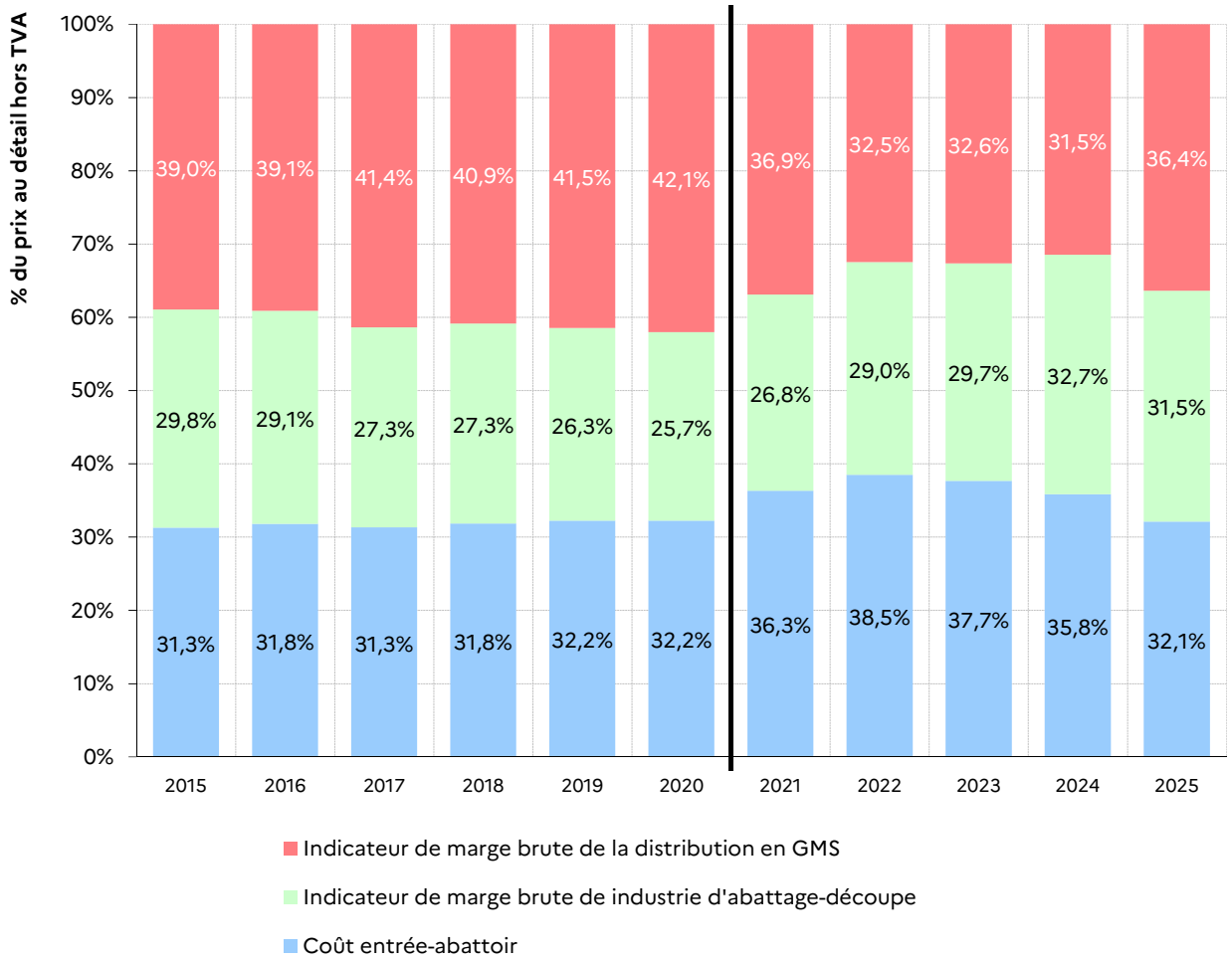
+ 51 cts/kg prix au détail ;
+ 40 cts/kg marge brute GMS ;
+ 11 cts/kg marge brute industrie ;
- 1 cts/kg coût matière première.

- Comme pour l'escalope, la baisse du coût de la MP de 2024 et l'augmentation du prix au détail de 2025 aboutit à une augmentation des marges brutes de l'industrie et de la GMS à des niveaux supérieurs à la l'ensemble de la période étudiée.

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Worldpanel by Numerator et enquête auprès industriels de l'abattage-découpe

Graphique 99

Composition en pourcentage du prix annuel moyen au détail en GMS de la cuisse de poulet standard pour la période 2015-2025



Points d'attention :

- En 2022, contexte particulier d'épizootie influenza aviaire hautement pathogène (IAHP) entrainant une réduction d'offre surtout au premier semestre ;
- La cuisse de poulet représente un petit marché en GMS ;
- Ce graphique rétropole le prix Insee industriel 2025 jusqu'en 2021.

Lecture :

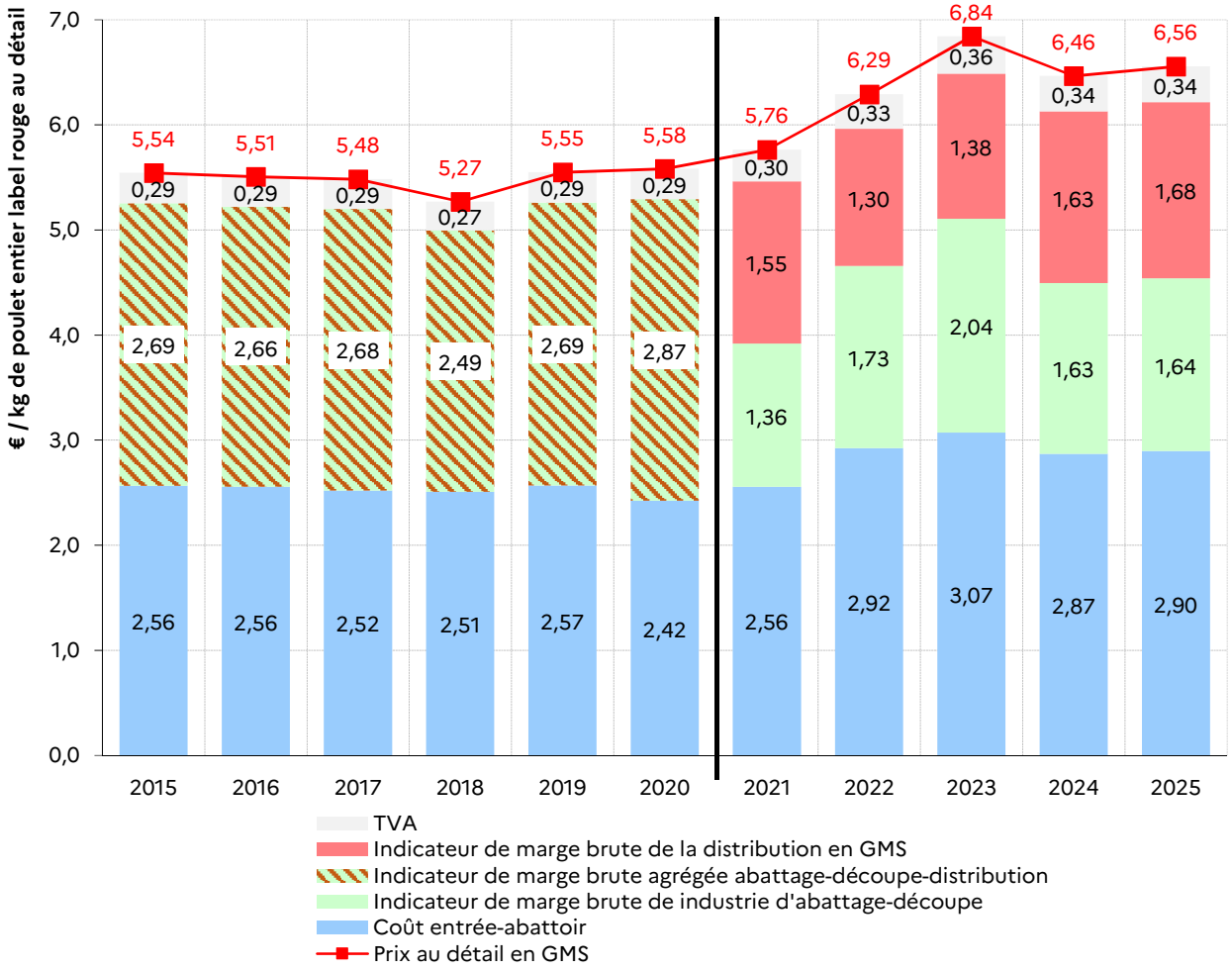
- La part de la marge brute GMS dans le prix au détail retrouve son niveau de 2021.
- Celle de la marge brute de l'industrie augmente depuis 2021, en parallèle de la diminution de la part la MP dans le prix au détail.

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Worldpanel by Numerator et enquête auprès industriels de l'abattage-découpe

3.2. Prix et indicateurs de marges brutes en filière volailles : poulet entier Label Rouge

Graphique 100

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du poulet entier prêt à cuire Label Rouge pour la période 2015-2025



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee et Worldpanel by Numerator

Points d'attention :

- La marge brute abattage-découpe-distribution est agrégée jusqu'en 2020 ;
- En 2022, contexte particulier d'épizootie influenza aviaire hautement pathogène (IAHP) entrainant une réduction d'offre ;
- Baisse structurelle des achats des ménages de poulets PAC (2025 : - 3,6 %) ;
- De 2021 à 2024, la référence de prix utilisée est le PVI Insee de septembre 2024 rétropolé (cf. chapitre 1, point 1.1 h).

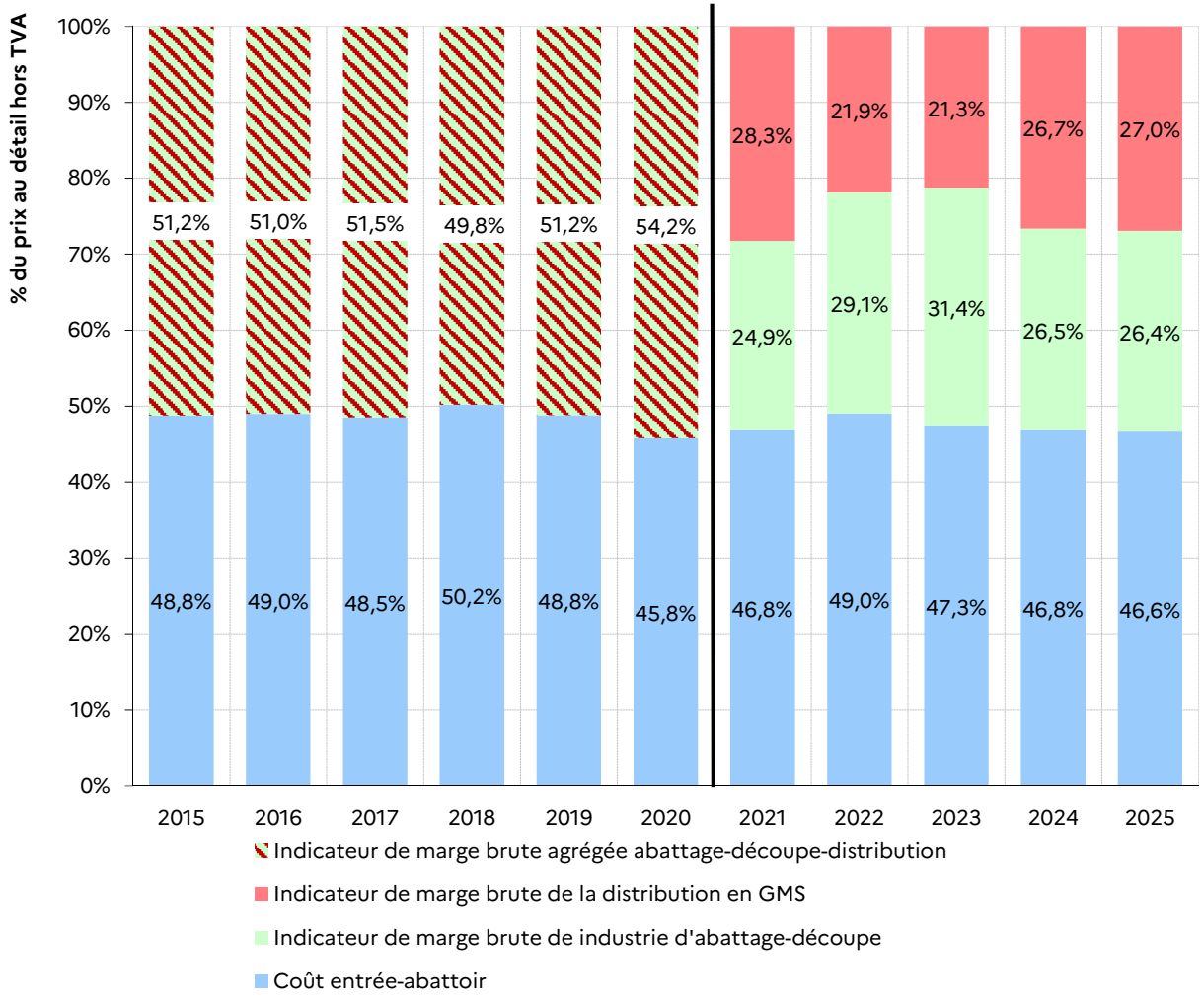
Lecture en 2024 :

+ 10 cts/kg prix au détail ;
+ 5 cts/kg marge brute GMS ;
+ 1 cts/kg marge brute industrie ;
+ 3 cts/kg coût matière première.

- En 2022 et 2023, en lien avec l'inflation, la marge brute de l'industrie a augmenté tandis que celle des GMS ont diminué, probablement dans un objectif de limiter une hausse du prix au détail déjà forte. En 2024 et 2025, la tendance s'est inversée ;
- Les niveaux de prix et marges restent supérieur à la période pré-inflation.

Graphique 101

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS du poulet entier prêt à cuire Label Rouge pour la période 2015-2025



Points d'attention :

- La marge brute abattage-découpe-distribution est agrégée jusqu'en 2020 ;
- En 2022, contexte particulier d'épizootie influenza aviaire hautement pathogène (IAHP) entrainant une réduction d'offre ;
- Baisse structurelle des achats des ménages de poulets PAC (2025 : - 3,6 %) ;
- De 2021 à 2024, la référence de prix utilisée est le PVI Insee de septembre 2024 rétropolé (cf. chapitre 1, point 1.1 h).

Lecture :

- Répartition des marges relativement stable par rapport à l'an dernier.

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee et Worldpanel by Numerator

4. SOLDE DISPONIBLE ET COÛT DE PRODUCTION DES VOLAILLES EN ÉLEVAGE

Suite à la demande du Comité de Pilotage de présenter des résultats issus des coûts de production élaborés par les instituts techniques agricoles comparables entre filières pour la rémunération possible des exploitants, l'Observatoire a mis en place un groupe de travail spécifique à cette question.

Il est ressorti de ces travaux le fait de présenter des résultats sans charges supplétives[3], sous forme de solde disponible comptable. Ce solde disponible sert notamment à la rémunération de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales.

La présentation suivante des soldes disponibles 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. Ces coûts de production s'appuient sur les résultats technico-économiques moyens des exploitations appartenant aux organisations de production suivies par l'institut ;
- le prix entrée-abattoir « en vif » suivi par le SSP pour l'ensemble de ces productions ;
- le taux de conversion moyen carcasse/vif admis dans la filière et présentés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 14

Taux de conversation vif / carcasse pour les différentes productions de volailles

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	0,732
Poulet label	0,700

4.1. Solde disponible des élevages de volailles

La représentativité de l'échantillon 2025 est la suivante :

Tableau 15

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	73 241 274	environ 16 %
Poulet label	42 988 828	environ 44 % des volailles sous label

(1) en pourcentage de la production standard hors poulet lourd et poulet export
Source : Itavi

[3] Les charges dites « supplétives » ou « forfaitaires » sont des rémunérations théoriques du travail, du foncier et du capital de l'exploitant, évaluées à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le marché de la location des terres agricoles (fermages) et sur le marché des capitaux.

Les coûts des années 2010 à 2024 fournis par l'Itavi proviennent du recueil de données déclaratives et, pour certains postes, de simulations (voir ci-dessous). Le solde disponible 2025 a été calculé sur la base des données 2024, avec une actualisation portant uniquement sur les coûts de l'aliment et du poussin (principales charges) :

- **L'aliment** : le prix de l'aliment 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'Itavi[4]) et selon l'inflation ;
- **Les poussins** : prix fixé par contrat mais non communiqué, il est estimé à dires d'experts ; entre chaque enquête, le prix du poussin est indexé en fonction du coût de l'aliment (l'hypothèse retenue 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 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 102) : sont estimés par l'Itavi les charges concernant l'amortissement des bâtiments et du matériel et les frais financiers. 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 :** ne sont pas comptabilisés selon des dépenses réelles ; l'Itavi considère, par convention, un élevage ayant récemment investi dans des bâtiments neufs, financés à 80 % par emprunt bancaire. Le calcul des amortissements repose sur des durées moyennes, 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 :** leur calcul 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.
- **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 solde disponible moyen.

Pour les poulets label, l'incidence du déclassement des animaux, qui ne sont donc pas valorisés au prix des animaux labellisés, n'a pas été prise en compte pour l'estimation de leur prix. À noter que le déclassement est d'environ 5 % en poulet Label Rouge. Le coût du foncier

[4] 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 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

engendré par la présence de parcours dans les productions sous label et biologiques n'est pas non plus pris en compte.

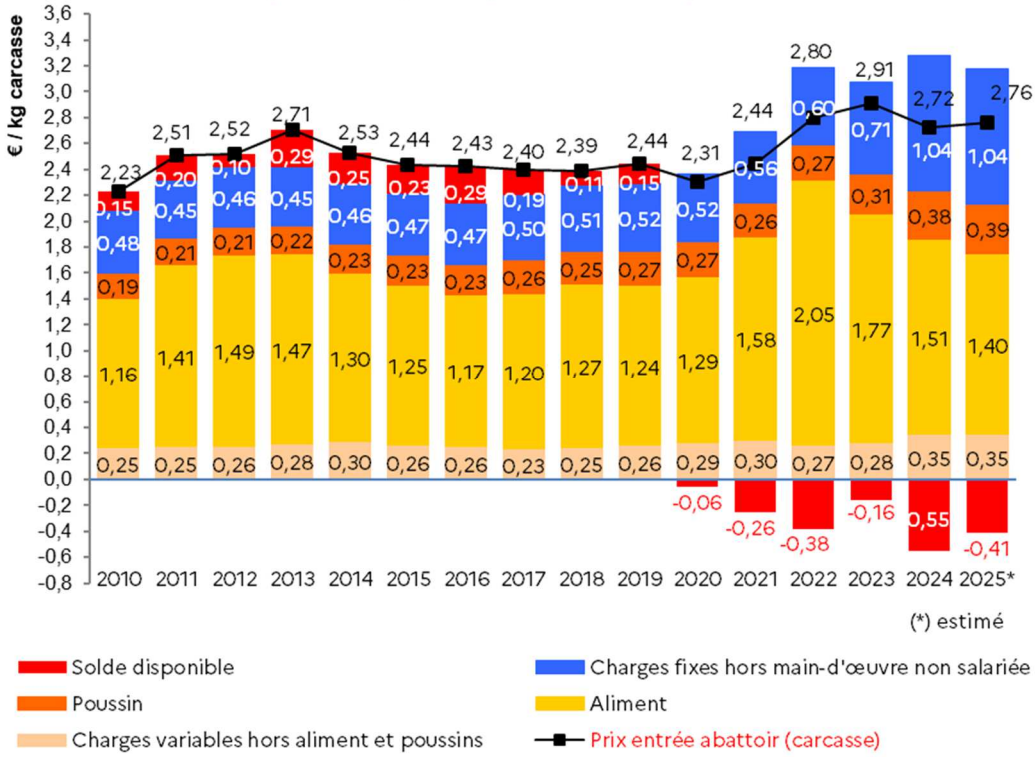
Le solde disponible de la **production du poulet standard** n'est pas publié cette année en raison d'une méthodologie, différente de celle du Label Rouge, qui ne paraît pas adaptée pour refléter les effets de la conjoncture actuelle que connaît la filière, notamment en raison d'une forte tension sur le prix du poussin.

Pour la production du poulet Label Rouge, en 2024, les hausses du prix du poussin (+ 7 centimes) et des charges fixes (+ 33 centimes) ont entrainé une hausse des charges totales malgré une diminution du prix de l'aliment (- 26 centimes). En parallèle, le prix de vente entrée-abattoir a diminué de 19 centimes. Ainsi, le solde disponible s'est dégradé (- 39 centimes) et est resté négatif (- 55 centimes).

En 2025[5], l'ensemble des charges diminuerait, en raison d'une nouvelle baisse du prix de l'aliment (- 11 centimes). En parallèle, le prix de vente entrée-abattoir resterait quasi stable (+ 1 %). Au final, le solde disponible, bien que toujours négatif, s'améliorerait de 14 centimes/kg en 2025.

Graphique 102

Solde disponible moyen du poulet Label Rouge (2010-2025*)



(*) projeté
Source : Itavi, SSP

4.2. Coût de production des volailles

En complément de l'approche en solde disponible, l'Observatoire présente les indicateurs de coûts de production tels que définis par l'ITAVI, sans en commenter les résultats.

La finalité de ces indicateurs de coûts de production est différente, ayant vocation à servir de référence au sein des filières. Aussi, ces indicateurs de coûts de production adoptent des conventions de calcul et méthodes propres à chaque filière et qui ne peuvent être comparées entre elles. Ces calculs intègrent notamment des charges supplétives qui ne sont pas issues de

[5] estimation

la comptabilité des exploitations, mais sont des conventions validées par les membres des interprofessions et destinées à intégrer, dans l'ensemble des coûts qui doivent être rémunérés par les produits de l'exploitation, en plus de ces charges mesurées comptablement, un certain niveau de rémunération des facteurs de production apportés par les exploitants, à commencer par le travail non salarié.

La présentation suivante des coûts de production par kilogramme de carcasse est permise par la combinaison des trois mêmes sources de données que pour les soldes disponibles présentés précédemment.

La représentativité de l'échantillon est identique.

Les coûts des années 2010 à 2025 fournis par l'Itavi proviennent du recueil de données déclaratives et, pour certains postes, de simulations (voir ci-dessous). Le coût de production 2025 a été calculé sur la base des données 2024, seuls les coûts de l'aliment et du poussin (principales charges) ont été actualisés selon les mêmes hypothèses, présentées précédemment pour le solde disponible. Une hypothèse est cependant rajoutée :

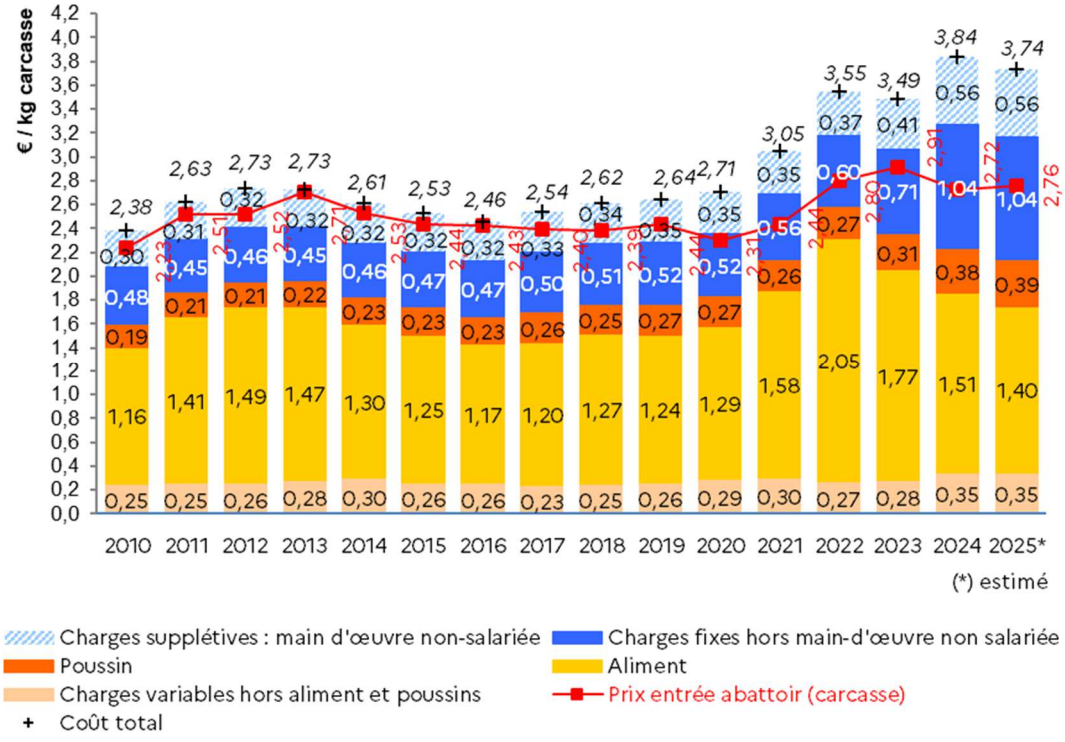
- **Le travail :** le niveau de rémunération du travail de l'éleveur est fixé forfaitairement à 2 SMIC bruts par UTH. L'Itavi considère que l'exploitant est spécialisé en aviculture et travaille seul sur l'élevage simulé. Une unité de travail annuel est alors prise en compte pour l'équivalent de 3 000 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),

La prise en compte des charges supplétives pour la rémunération du travail de l'éleveur explique l'écart de résultat avec le solde disponible.

Pour les mêmes raisons que pour le solde disponible, le **coût de production du poulet standard** ne sera pas publié dans le rapport 2026.

Graphique 103

Coût de production moyen du poulet Label Rouge avec charges supplétives (2010-2025*)



(*) projeté
Source : Itavi, SSP

5. COMPTES DES ENTREPRISES D'ABATTAGE ET DE TRANSFORMATION DES VIANDES DE POULET

Les comptes des entreprises d'abattage et de transformation des viandes de poulet (code NAF 10.12 Z) utilisés sont ceux déposés aux greffes des tribunaux de commerce et publiés sur la base Diane (Moody's).

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, fournis par le SSP pour les années ci-dessous ;
- L'analyse de leur compte de résultat, afin de ne retenir que les entreprises qui ont une activité de commercialisation de viande de poulet.

Pour cette enquête dans le rapport 2026, l'Observatoire a pu faire une comparaison interannuelle à échantillon constant, pour un nombre de 29 entreprises sur la période de 2017 à 2024 (figure 104). Les entreprises étudiées représentent 87 % de la valeur des biens commercialisés au niveau national (Source PRODCOM[6], enquête annuelle de production).[7]

Le chiffre d'affaires de cet échantillon varie entre 4 milliards d'euros en 2017 et 5,2 milliards d'euros en 2024 sur la période étudiée. La structure des charges demeure relativement stable sur l'ensemble de la période, bien que les produits et les dépenses aient progressé de 29 % en valeur entre 2017 et 2024.

Entre 2023 et 2024, la part des « *achats de marchandises, matières premières et autres approvisionnements* » diminue de 1 point de pourcentage et augmente de 4 % en valeur. Sur l'ensemble de la période, les achats de marchandises progressent de 14 % en valeur, tandis que les achats de matières premières enregistrent la plus forte hausse (+ 24 %), avec un pic en 2022. Cette évolution particulière s'explique notamment par la forte inflation du coût de l'alimentation des volailles, ainsi que par une tension sur la disponibilité des volailles, lié aux épisodes d'influenza aviaire hautement pathogène.

Par ailleurs, la part des « *autres achats et charges externes* », qui comprennent notamment les dépenses d'emballage, d'eau et d'électricité, augmente de 1,6 point de pourcentage entre 2023 et 2024 mais stagne en valeur, faisant suite à une augmentation de 10 % en 2023. Sur l'ensemble de la période, cette catégorie de charges progresse de 2,5 points de pourcentage. En 2024, la part des salaires progresse également, de 0,6 point par rapport à l'année précédente et de 5 % en valeur ; ce poste avait déjà augmenté en 2023 de 1,5 point par rapport à 2022. En valeur, les charges salariales augmentent de 34 % entre 2017 et 2024 (cf. chapitre 1 éléments de contexte).

Malgré cette inflation des postes de dépenses pour les entreprises d'abattage-découpe et de transformation de la viande de poulet, le résultat courant avant impôt demeure à un niveau historiquement élevé. Il diminue de 10 %, passant de 190 millions à 170 millions entre 2023 et 2024, mais progresse de 57 % sur la période 2017 – 2024 (de 108 à 170 millions).

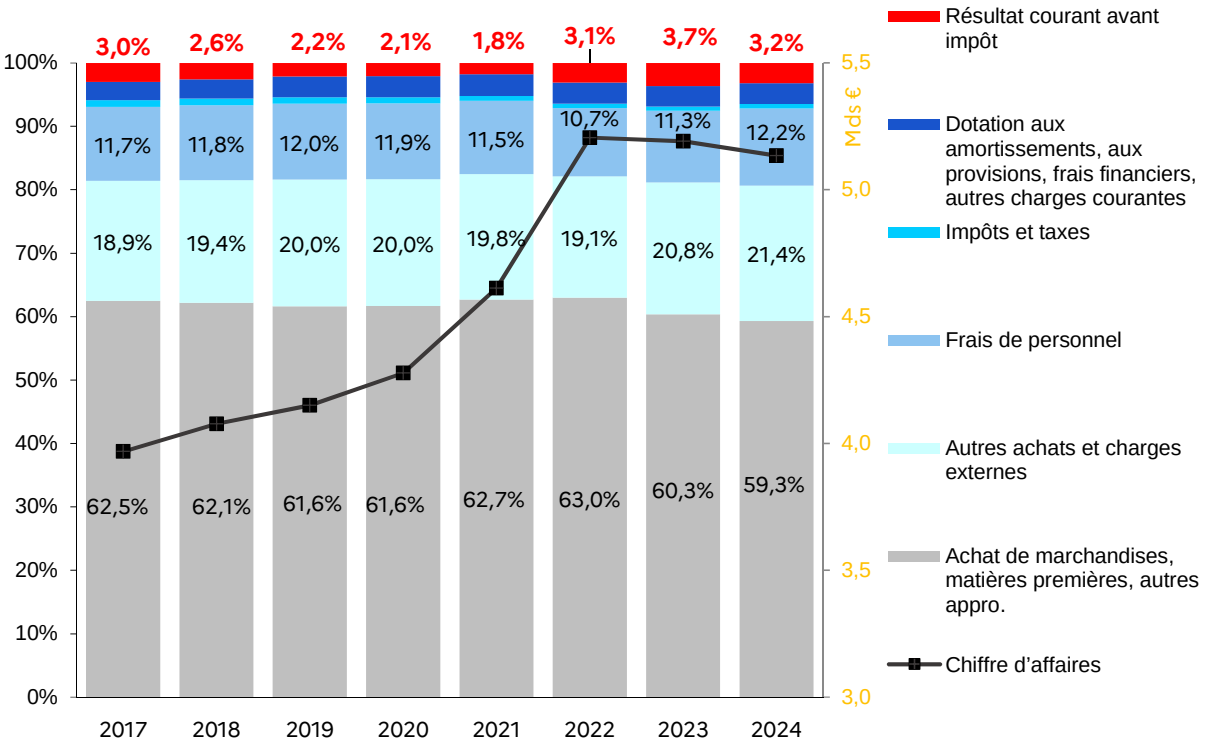
[6] https://www.agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/Chd2520/detail/

[7] La différence de représentativité du code NAF 1012.Z sur ESANE par rapport à ProdCom s'explique principalement par la différence de périmètre de ces deux enquêtes. Esane établit un chiffre d'affaires à 15 milliards d'euros pour le secteur car il prend en compte la totalité des activités des groupes et entreprises afférant à l'activité principale de transformation et découpe volaille. L'enquête EAP dont est issus ProdCom porte sur la production de volaille seulement.

Cette évolution s'explique en partie par la hausse du chiffre d'affaires sur l'ensemble de la période (+ 29 %), dans un contexte de marché de la volaille dynamique du côté de la demande et marqué par une offre instable au niveau européen, en lien avec l'influenza aviaire.

Graphique 104

Charges et résultat des entreprises d'abattage et de transformation de viande de poulet
(en % du chiffre d'affaires)



Source : comptes des entreprises d'abattage de viande de volaille (NAF 1012Z) publiés sur la base Diane

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

Section 5 – Produits laitiers de lait de vache

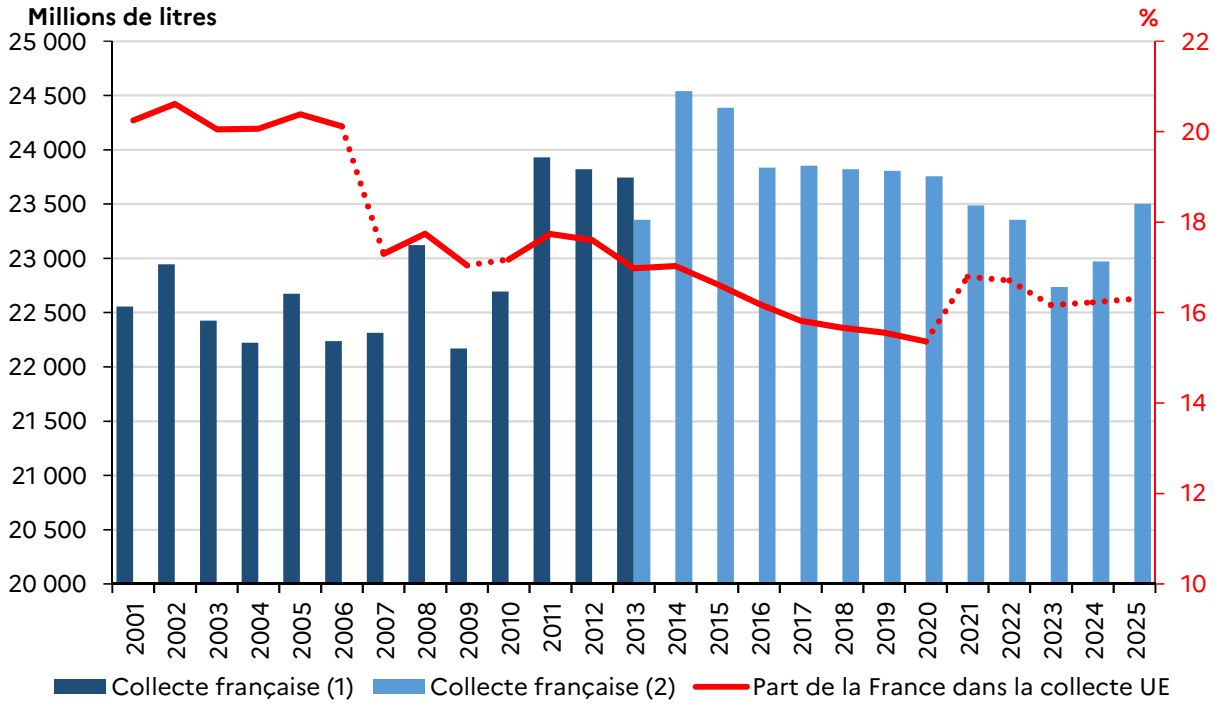
Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

1. BILAN ET FLUX DANS LA FILIÈRE DES PRODUITS LAITIERS DE VACHE

Après avoir atteint un pic à 24,6 milliards de litres en 2014, la collecte française de lait de vache s'était contractée après la fin des quotas laitiers, pour se stabiliser entre 2016 et 2020 autour de 23,9 milliards de litres. Entre 2021 et 2023, les volumes se sont à nouveau orientés à la baisse. 2024, puis 2025, ont été marquées par des augmentations des volumes collectés. En 2025, la part de la France au sein de la collecte européenne était de 16,3 %, 2e producteur de lait de vache derrière l'Allemagne.

Graphique 105

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 entre 2010 et 2020, puis à 27 depuis 2021.

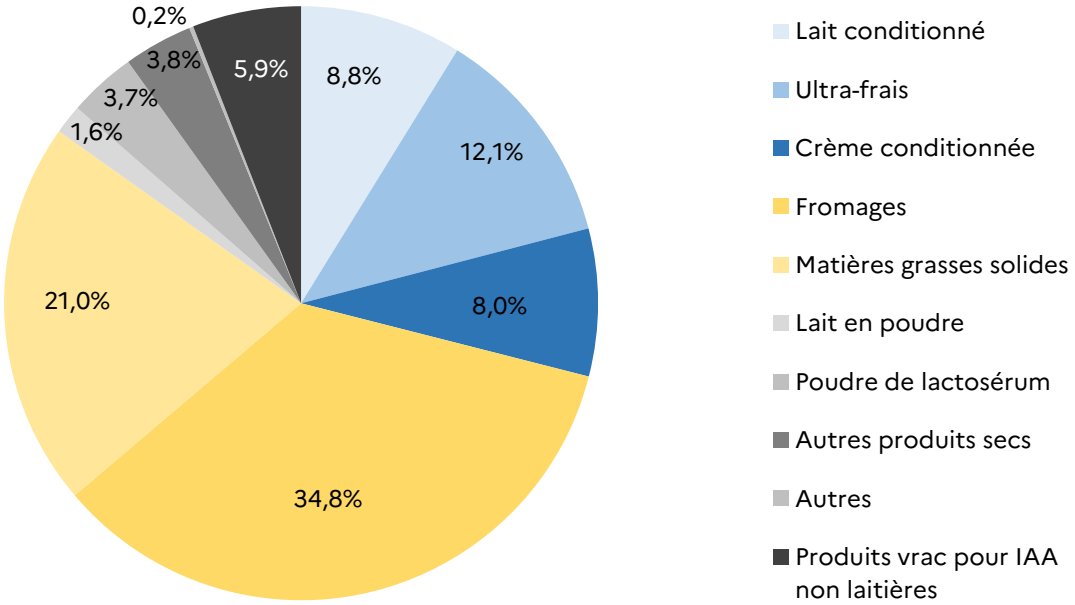
Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer, Eurostat

Les fabrications françaises couvrent une large gamme de produits laitiers au lait de vache, aussi bien des produits de grande consommation (PGC), comme les fromages, le lait conditionné, la crème conditionnée, le beurre plaquette, l'ultra-frais (yaourts, desserts lactés, fromages blancs et petits suisses), les fromages ; que des produits industriels (PI) : beurre vrac, poudres de lait, poudres de lactosérum, etc. La France s'est également diversifiée 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 contenu dans le lait (MSU), protéique et butyrique, les fromages constituent le 1er poste de fabrication, avec environ 35 % de la MSU du lait de collecte. 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 sa production ne permet pas de couvrir les besoins pour la consommation des ménages et pour l'utilisation dans les industries agroalimentaires (IAA-viennoiseries, biscuiteries…). Les produits ultra-frais utilisent environ 12 % de la MSU et le lait conditionné un peu moins de 9 %. Les fabrications de crème nécessitent près de 8 % de la MSU.

Graphique 106

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 2024 du SSP

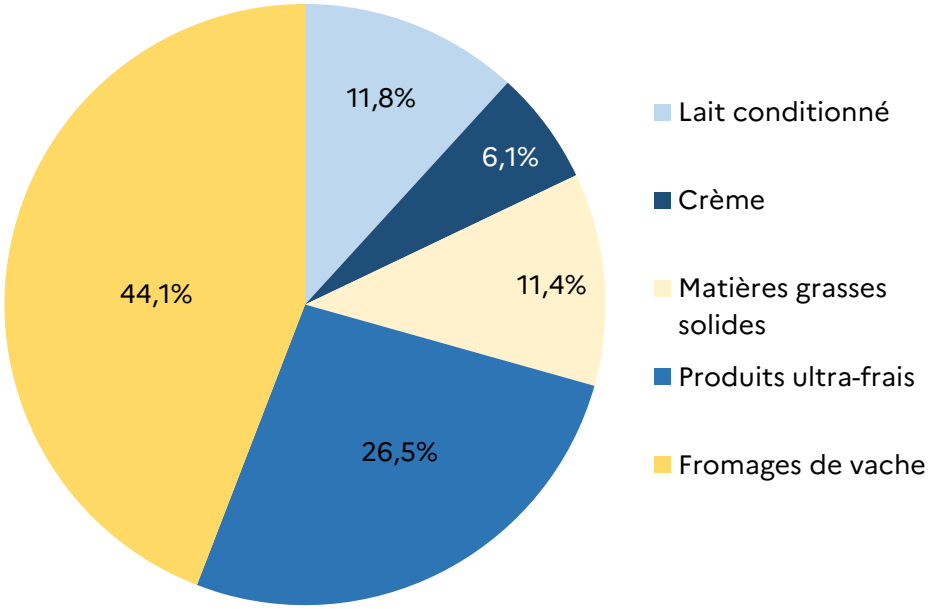
Environ 40 % du lait collecté en France sont exportés (Schéma 13). Le plus gros poste d'exportation est celui des fromages, que ce soit en volume, compte tenu du poids de la matière sèche utile dans ces produits, ou en valeur, en raison de leur forte valeur ajoutée. Ils représentent un peu plus de 44 % des exportations françaises de produits laitiers en valeur en 2025. Autre produit à forte valeur ajoutée, les poudres de lait infantiles sont le 2e poste de contribution aux exportations françaises de produits laitiers avec 10 % de la valeur totale.

La consommation française de produits laitiers est difficile à évaluer dans sa globalité. Selon l'Idele (« Où va le lait », 2020), on estime que les ménages consomment 50 % des volumes de produits laitiers (en MSU, en 2019). Le panel Worldpanel by Numerator 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. Les produits ultra-frais (yaourts, fromages blancs, desserts lactés) comptent pour plus d'un quart des dépenses. Le lait conditionné couvre 12 % des dépenses, tout comme les matières grasses solides. Le poids de la crème est deux fois moindre, à 6 % environ.

Graphique 107

Structure des achats des ménages en produits laitiers au lait de vache en valeur en 2025

Total France : 19,5 milliards d'euros



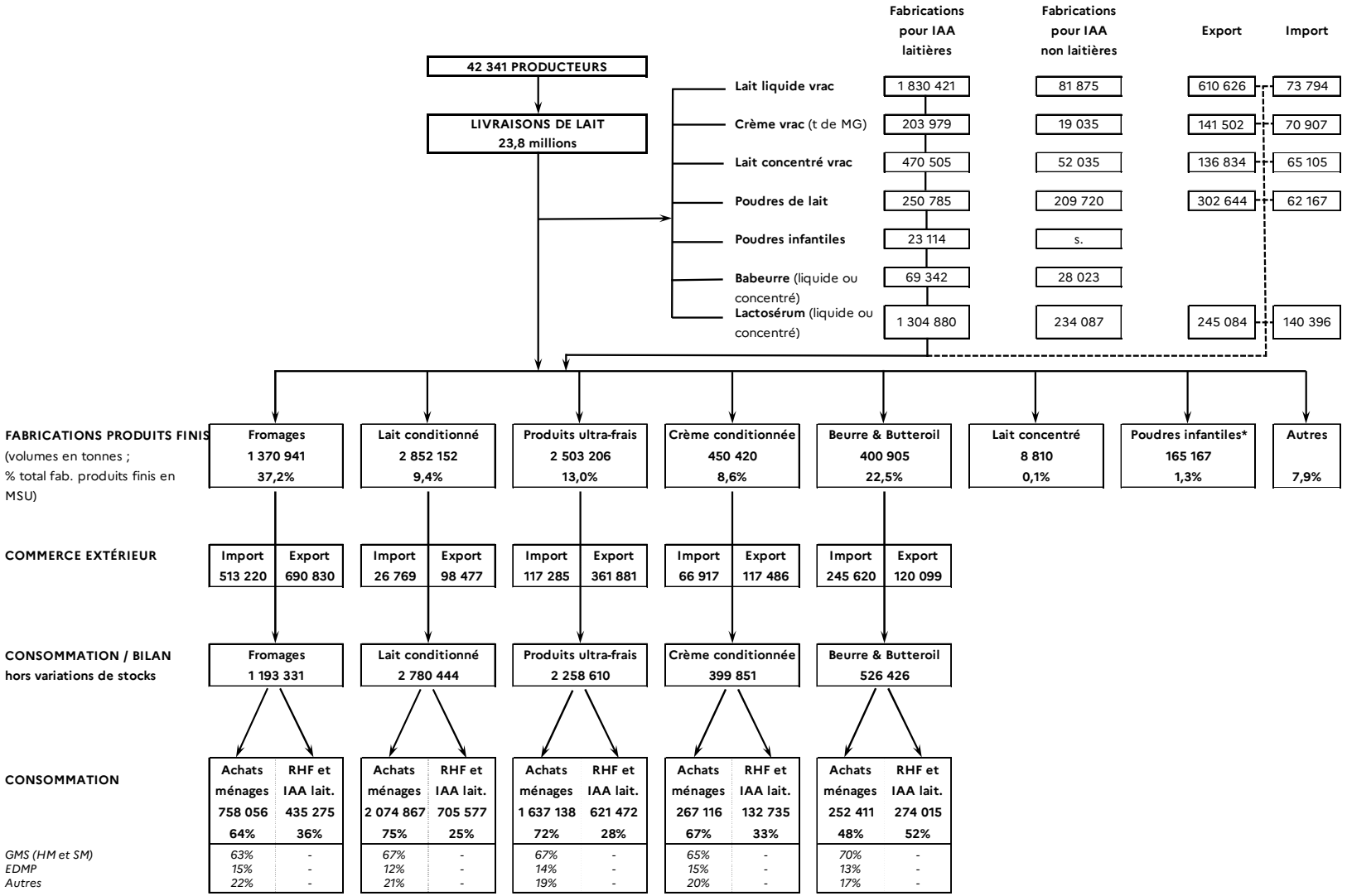
Source : FranceAgriMer d'après Worldpanel by Numerator

Derrière les ménages, l'industrie agroalimentaire (IAA) est le deuxième utilisateur de produits laitiers avec environ 38 % de la MSU en 2019 (d'après Idele). Les poudres notamment, comme la poudre de lait écrémé et la poudre de lactosérum, servent d'ingrédients dans les IAA non laitières (biscuiteries, chocolat, plats préparés…) et dans les industries de l'alimentation animale (veaux de boucherie). Le beurre et la crème sont aussi des ingrédients dans les IAA, avec des débouchés importants dans les secteurs de la boulangerie-viennoiserie-pâtisserie et des crèmes glacées. Les fromages ingrédients, tels que l'emmental, la mozzarella, sont également largement utilisés en transformation (Schéma 13).

En troisième place, le secteur de la restauration hors domicile (RHD) absorbe environ 12 % des produits laitiers (en 2019, d'après Idele). 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.

Schéma 13

Bilan des flux dans la filière française des produits laitiers en 2024



Unités : tonnes, sauf mention contraire. EDMP : enseignes à dominante marques propres (anciennement hard-discount)
Source : FranceAgriMer d'après SSP (Enquête annuelle laitière), douane française, Worldpanel by Numerator 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[1] pour plus de précisions).

2.1. Méthode de calcul de la décomposition des prix au détail des PGC laitiers hors beurre plaquette

La méthode de calcul de l'indicateur du coût de la matière première des produits de grande consommation (PGC) tient compte :

- des **coproduits** : aucun PGC ne comporte l'ensemble de la MSU du lait de collecte (par exemple, parmi les 40 g en moyenne de matière grasse par litre de lait de collecte seuls 15 g se retrouvent dans un litre de lait de consommation demi-écrémé). La modélisation de 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 agroalimentaire. La valorisation nette (produit de la vente – coût de fabrication) de ces coproduits est intégrée dans le calcul du coût de la matière première utilisée par l'industriel pour élaborer le 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.

Il est retenu l'hypothèse selon laquelle **la totalité des produits induits, c'est-à-dire des coproduits 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.

Dans les entreprises laitières, ces produits induits peuvent en fait être transformés en d'autres produits, mieux valorisés, dépendants de l'équation laitière propre à chaque entreprise, comme des PGC (comme des excédents de matière grasse utilisés dans des desserts lactés) ou des ingrédients à forte valeur ajoutée (comme les caséines ou la poudre de lactosérum déminéralisée pour les poudres infantiles).

Pour les produits de grande consommation issus de l'industrie laitière, **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 (c'est-à-dire à teneur réelle en matière grasse et matière protéique) 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 leur valorisation nette augmente, ce qui diminue d'autant l'indicateur du coût de la matière première des PGC**.

[1] La méthode générale concernant les produits laitiers est également consultable à ce lien : https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/sites/default/files/liens-pdf-menu/produits_laitiers_methodes.pdf

Si la valorisation des produits industriels est inférieure au coût, la valorisation nette est négative ; ces produits induits représentent alors un coût supplémentaire pour l'industriel, en addition au prix du lait collecté. Ainsi, est obtenu l'indicateur de coût de la matière première, **qui correspond donc à un coût d'achat global pour l'industriel et non au seul prix de vente du lait pour l'éleveur laitier**.

L'indicateur de marge brute industrielle 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 au détail (hors taxes) et le prix de vente de ce produit sortie industrie.

Les modèles par PGC, en considérant une laiterie monoproduit qui utiliserait du lait de collecte pour fabriquer un seul PGC et transformerait le reste du lait entièrement en produits industriels, surestiment le poids des coproduits industriels. La réalité est plus variée, car elle dépend du mix-produit, au sein d'un site ou d'une entreprise. **Il n'est pas possible de rendre compte de la diversité des équations laitières des différentes entreprises.**

En revanche, pour compléter l'approche par PGC avec coproduits par un autre point de vue sans coproduits, il est possible de prendre en compte un panier de PGC dans lequel l'ensemble de la matière sèche utile du lait de collecte est utilisé, donc sans recours à des produits industriels induits. Ce panier, seul, n'est pas non plus conforme à la réalité. Mais il permet de compléter l'analyse par une approche hors effet des produits industriels induits. Depuis le rapport 2023, un panier, constitué à partir des 5 PGC suivis (lait UHT, yaourt, camembert, emmental, beurre plaquette) est ajouté dans le champ d'étude (cf. point 3.5 de la présente section).

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 FranceAgriMer. Le prix utilisé par l'OFPM est « 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.

Les **prix des produits industriels** utilisés pour calculer la valorisation des produits induits 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. Pour des questions de disponibilité de l'historique, la cotation professionnelle de l'association de la Transformation Laitière française (ATLA) est utilisée pour la poudre de lait écrémé avant 2016.

Les **prix des principaux PGC sortie industrie** sont fournis à l'Observatoire par l'Insee. Ils sont 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 échantillons constants (fabricant, référence produit, client) durant environ 5 ans.

Ces prix industriels ne sont pas des données exhaustives, l'Insee privilégiant la représentativité des évolutions relatives de prix (en indices) à celle des niveaux en valeur 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 distributeur - MDD) n'est pas forcément homogène avec celle du panier suivi au détail par Worldpanel by Numerator (cf. ci-dessous).

Les **prix payés par le consommateur au détail en GMS**[2] (hyper et supermarchés) sont issus depuis 2008 du panel consommateur Worldpanel by Numerator (anciennement Kantar) 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 distributeur et marques de distributeur économiques) sont intégrées au calcul du prix moyen de chacun des produits laitiers suivis, *via* une moyenne pondérée par les quantités achetées étudiées dans chaque gamme.

Afin de s'affranchir de l'impact des évolutions de la composition en gammes (MN, MDD et MDD éco) du panier d'achat, l'Observatoire a choisi, pour tous les produits, quelle que soit la filière, 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 la dernière année. Ainsi, les évolutions de prix observées sont dues principalement aux variations de prix des articles au cours du temps (notion dite de « prix pur », cf. chapitre 1, méthode générale).

[2] 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 Worldpanel by Numerator. Sur les années antérieures, elles ont été fournies par période de 4 semaines et mensualisées par l'Observatoire.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DÉTAIL EN GMS DES PRODUITS LAITIERS

3.1. Représentativité des produits suivis

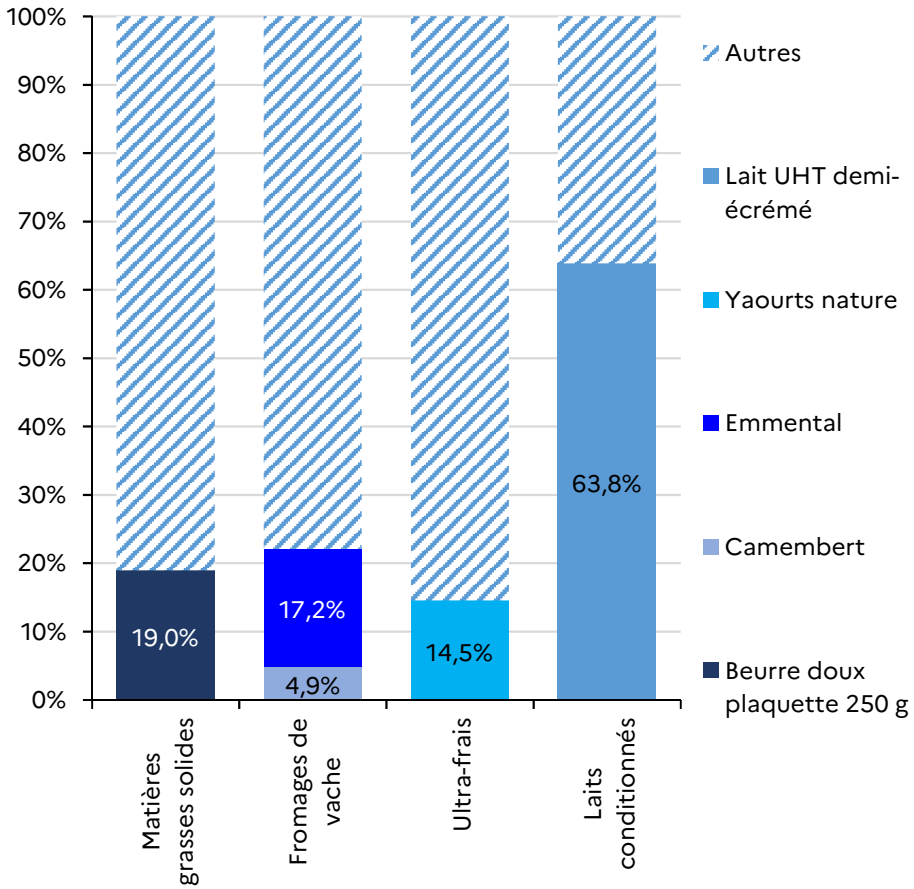
Les travaux de l'Observatoire portent sur cinq produits laitiers largement commercialisés en grande distribution (hyper et supermarchés) : le lait UHT demi-écrémé, le yaourt nature, l'emmental, le camembert et le beurre plaquette 250 g, représentant **les principaux types de produits achetés par les ménages**.

En moyenne sur la période 2021-2025 et dans les circuits GMS (hyper et supermarchés), les cinq produits retenus représentent 24 % de la valeur totale des achats des ménages de produits laitiers (hors fromages de chèvre et fromages de brebis). Dans le détail (Graphique 108) :

- le lait UHT demi-écrémé compte pour 64 % en valeur des achats de laits conditionnés,
- le beurre plaquette 250 g, un cinquième des achats de matières grasses solides et 27 % des achats de beurre,
- le yaourt nature, 14 % des produits ultra-frais (yaourts, fromages blancs, petits suisses, desserts lactés frais),
- le camembert et l'emmental, respectivement 5 % et 17 % des achats de fromages de vache.

Graphique 108

Représentativité de chaque produit suivi au sein de sa famille, en valeur des achats
Hyper et supermarchés, moyenne 2021-2025



Source : FranceAgriMer d'après Worldpanel by Numerator

La saisonnalité des achats est assez peu marquée pour ces produits laitiers. Le beurre plaquette présente les variations les plus marquées au cours de l'année, avec un creux des achats en été et des volumes plus élevés 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.

Côté fabrications, les cinq produits retenus représentent également une part importante de la matière sèche utile du lait de vache transformée en France (Graphique 109, moyenne 2020-2024) :

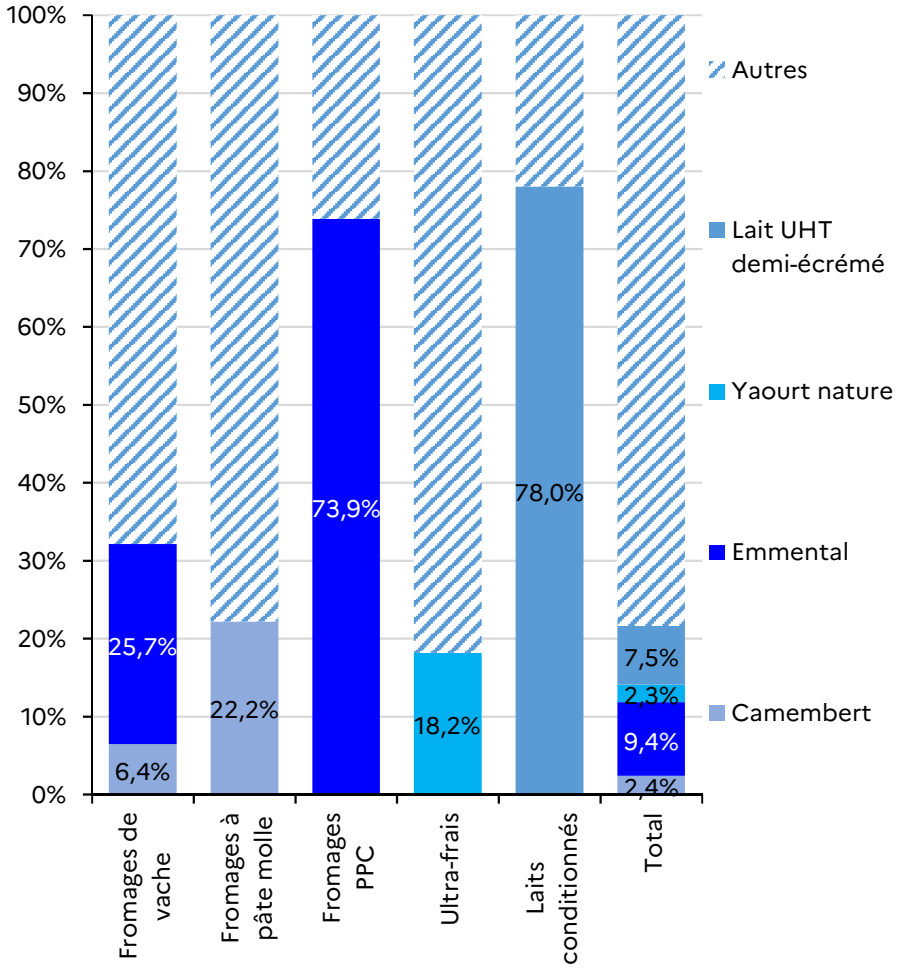
- le lait UHT demi-écrémé compte pour 78 % des fabrications de laits conditionnés,
- le yaourt nature pour 18 % de l'ultra-frais,
- le camembert et l'emmental, respectivement 6 % et 26 % des fabrications de fromages de vache et respectivement 22 % des fabrications de fromages à pâte molle et 74 % des fromages à pâte pressée cuite.

La dénomination « beurre plaquette » n'étant pas disponible dans l'enquête annuelle laitière, sa part dans les fabrications totales de beurre ne peut pas être calculée.

Ces quatre produits (hors beurre plaquette) correspondent à 21 % 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).

Graphique 109

Représentativité des produits suivis au sein de leur famille et du total des fabrications de produits laitiers finis, calculée en MSU
Moyenne 2020-2024



Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière du SSP

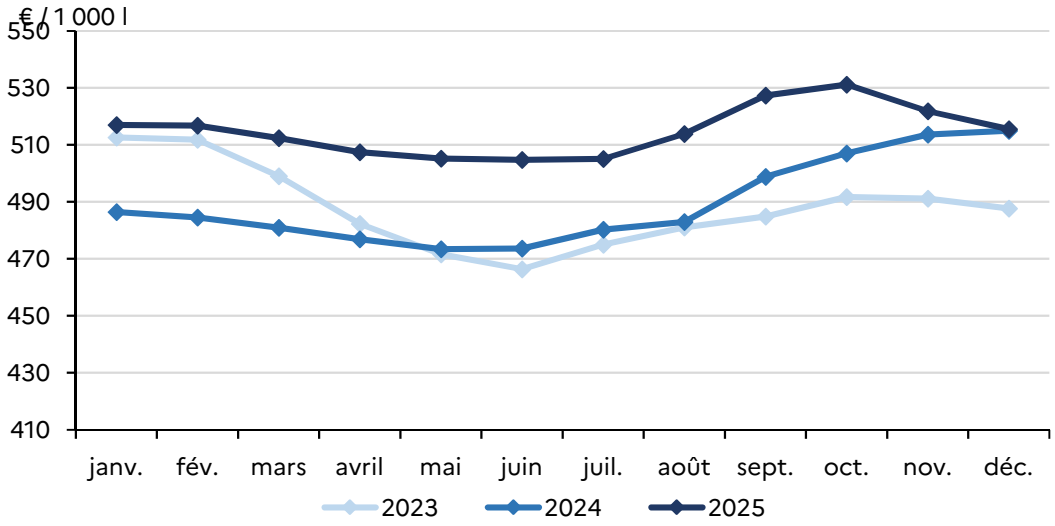
3.2. Le contexte du marché des produits laitiers en 2025

En 2025, le **prix réel du lait payé au producteur, toutes primes comprises, toutes qualités confondues,** s'est établi à 514 €/1 000 l (en moyenne pondérée par les volumes), soit une hausse de 5,3 % par rapport à 2024, malgré une dégradation du prix en fin d'année.

Sur cette période, les prix du beurre industriel vrac ont fortement chuté (voir graphique 111), ce qui a pesé sur les prix du lait. Pour autant, en moyenne sur l'année, le prix du **beurre vrac facturation**, utilisé dans les modèles de décomposition, a augmenté de 18,4 % en un an, en lien avec le haut niveau de prix de la première partie de l'année. En parallèle, le **prix de la poudre de lactosérum,** coproduit de la fabrication de fromages, a connu une hausse similaire. Le prix de la **poudre de lait écrémé,** stable une grande partie de l'année avant de lui aussi s'orienter à la baisse, a affiché une moyenne en baisse de 6 %. Ces évolutions contraires ont modifié le rapport MG/MP en faveur de la matière grasse. Ce ratio est notamment pris en compte dans le modèle beurre.

Graphique 110

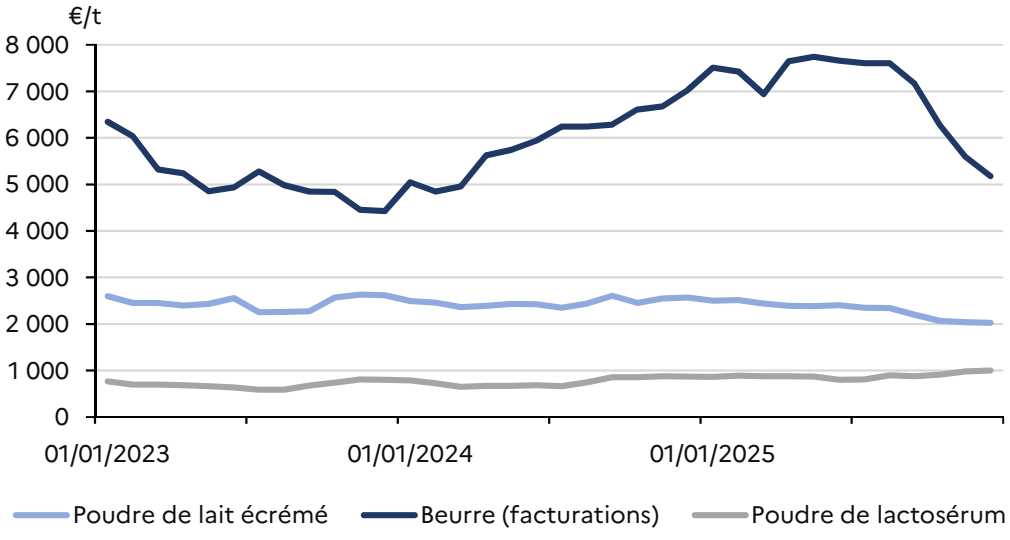
Évolution du prix réel du lait payé au producteur en France (toutes primes comprises, toutes qualités confondues)



Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer

Graphique 111

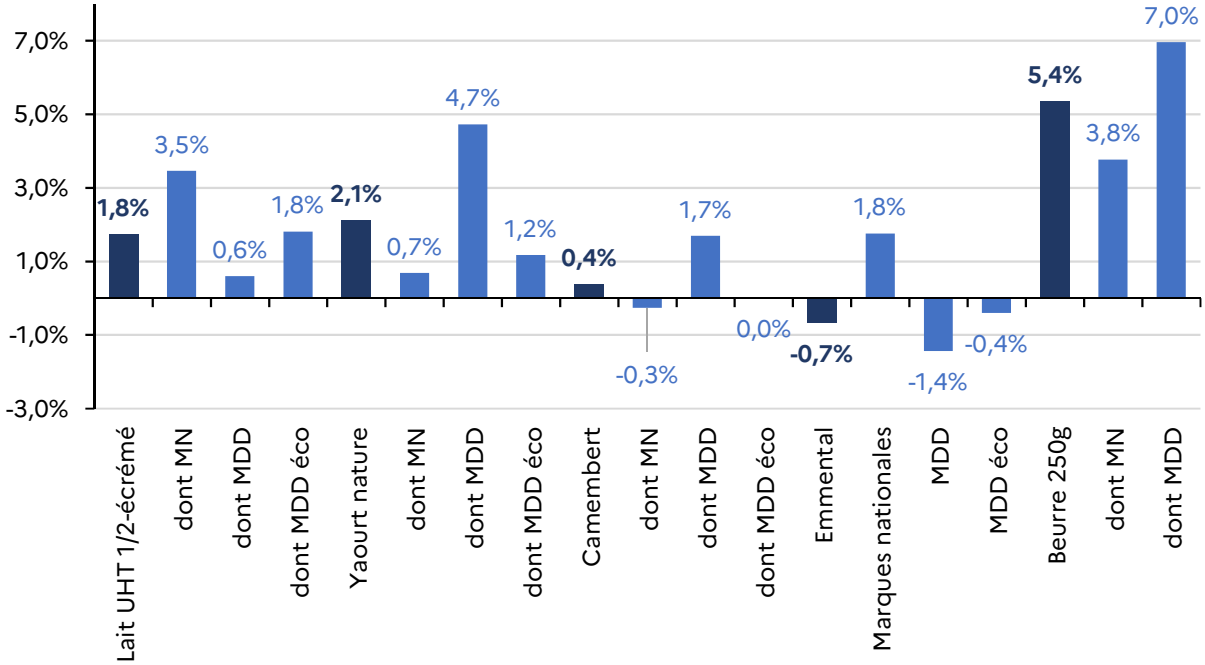
Évolution des prix du beurre vrac, de la poudre de lait écrémé et de lactosérum sur le marché français



Source : FranceAgriMer

Graphique 112

Évolution du prix d'achat des produits laitiers entre 2024 et 2025 (hyper et supermarchés)



Source : FranceAgriMer d'après Worldpanel by Numerator

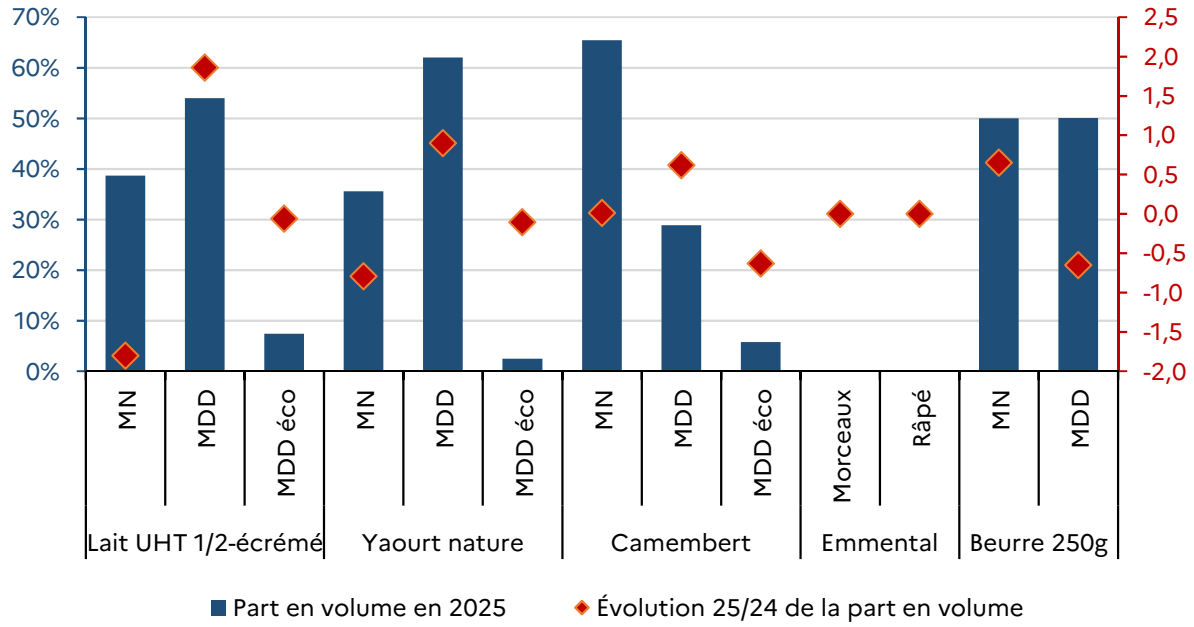
Pour la seconde année, le prix moyen d'achat de l'emmental dans les hyper et supermarchés a reculé. C'est le seul produit dont le prix a reculé en 2025 : pour les autres produits, les prix ont connu des hausses de prix modérées. Le beurre s'est toutefois démarqué par une augmentation de prix plus marquée, à 5 %.

Le Graphique 113 montre qu'en 2025, les MDD continuent de capter de nouvelles parts dans les achats des ménages au détriment des MN et/ou des MDD éco, pour tous les produits sauf le beurre 250g. Pour ce dernier, la part des MN progresse entre 2024 et 2025 pour atteindre un équilibre dans la répartition des achats entre MN et MDD.

Les parts des MDD éco stagnent ou sont en recul entre 2024 et 2025.

Graphique 113

Répartition en volume des achats par marque et évolution de la part entre 2024 et 2025 (hyper et supermarchés)



Source : FranceAgriMer d'après Worldpanel by Numerator

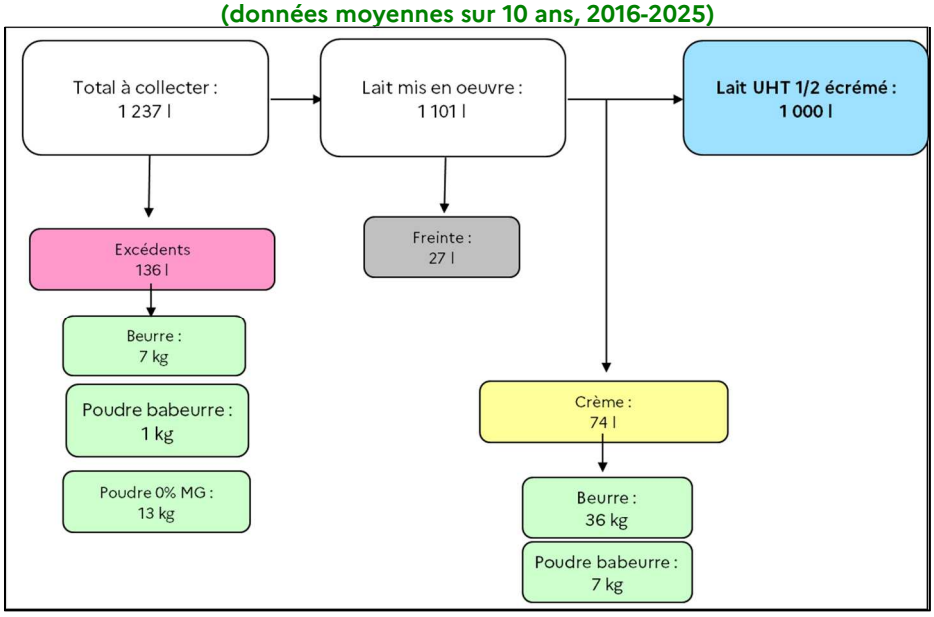
3.3. Prix et indicateurs de marges brutes en filière laitière de cinq PGC

Si chaque produit est étudié séparément dans ce rapport pour des raisons 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 leur équation laitière. De même, la grande distribution a une approche globale de son rayon des produits laitiers.

3.3.1. Lait UHT demi-écrémé

Schéma 14

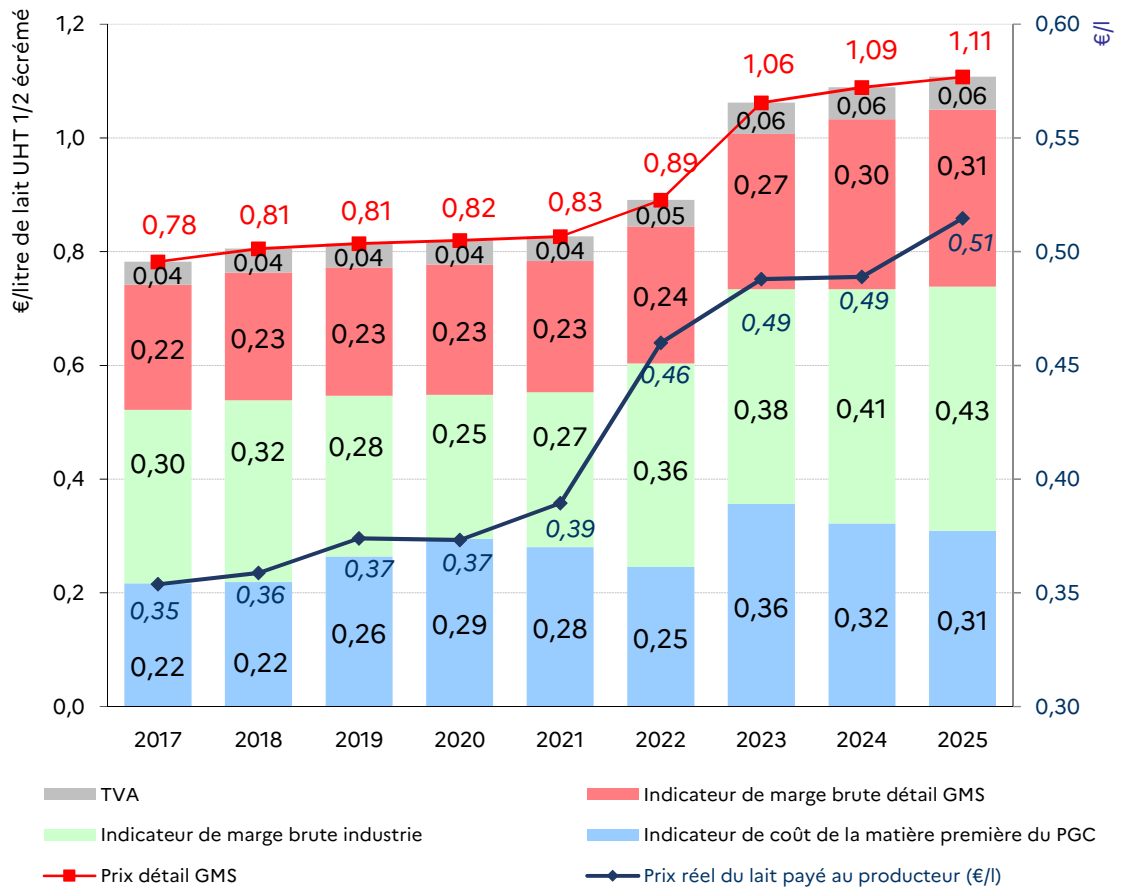
Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du lait UHT demi-écrémé (données moyennes sur 10 ans, 2016-2025)



Source : OFPM d'après FranceAgriMer

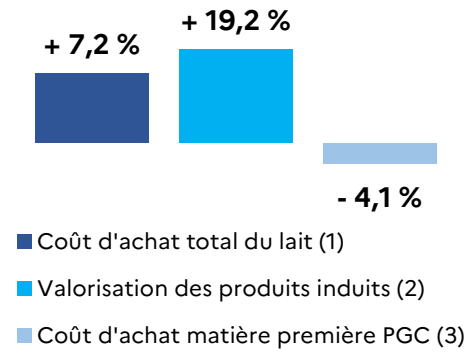
Graphique 114

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du lait demi-écrémé UHT « moyen »



Points d'attention :

- Le **coût d'achat de la matière première agricole** pour les PGC laitiers, à l'exception du beurre, **n'est pas le prix du lait mais le coût de la MP intégrée au PGC** : il faut donc retirer au prix du lait la valorisation des coproduits.
- **La figure ci-dessous décrit les évolutions des différentes composantes du coût de la matière première du PGC, en valeur absolue entre 2024 et 2025 ::**



NB : évolution en % par rapport à 2024, évolution des bâtonnets en valeur absolue.

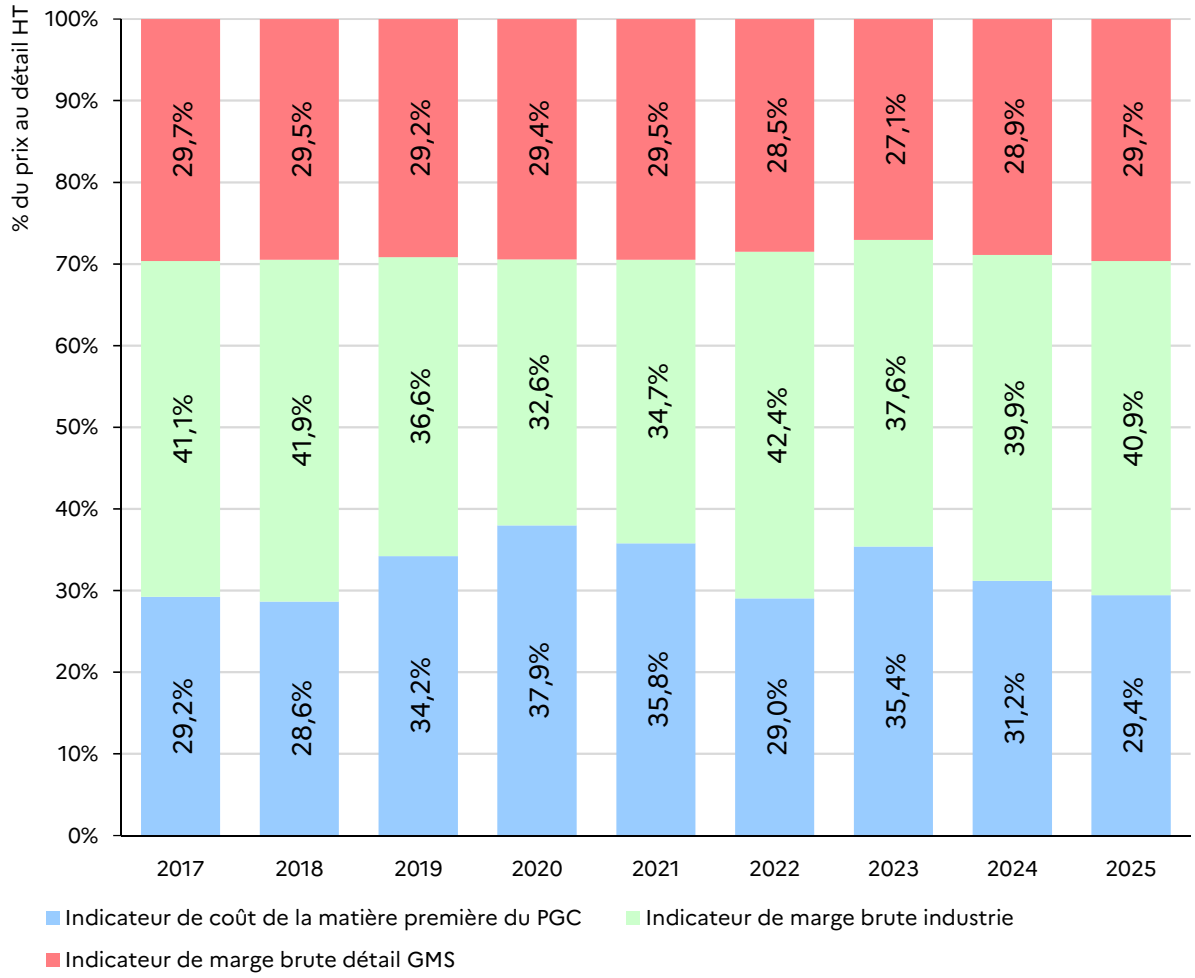
Lecture, en 2025 par rapport à 2024 :

+ 2 % prix au détail,
+ 4 % marge brute GMS,
+ 4 % marge brute industrie,
- 4 % coût d'achat de la matière première.

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Worldpanel by Numerator et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 115

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA du lait demi-écrémé UHT « moyen »



Point d'attention :

- Le **coût d'achat de la matière première agricole** pour les PGC laitiers, à l'exception du beurre, **n'est pas le prix du lait mais le coût de la MP intégrée au PGC** : il faut donc retirer au prix du lait la valorisation des coproduits.

Lecture :

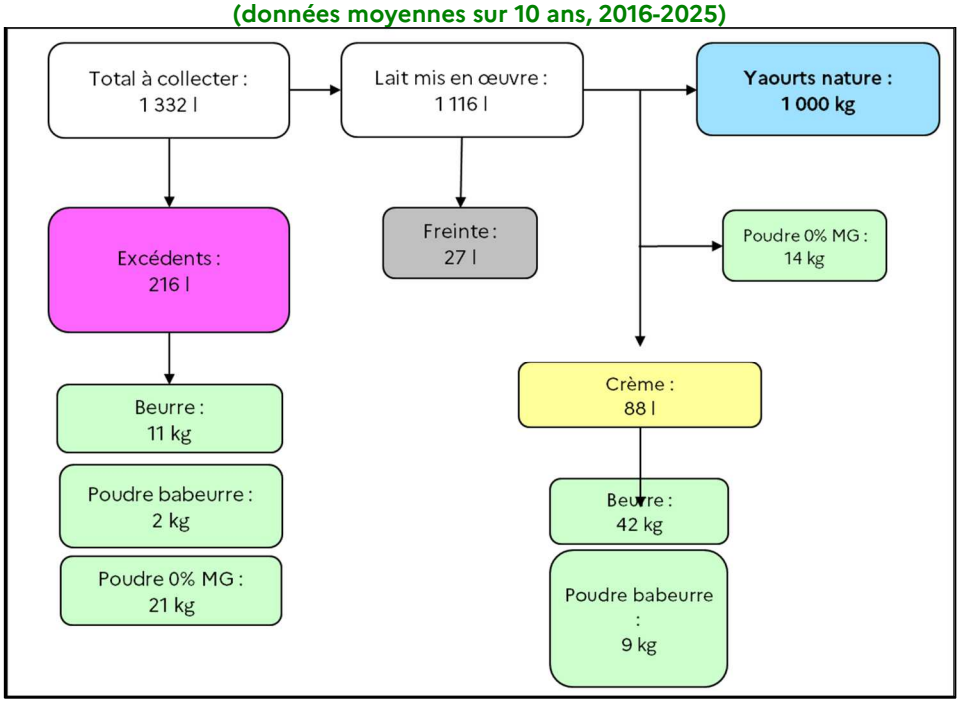
- La part de la matière première se situe généralement entre 30 et 35 % ;
- La part de l'industrie est variable, de 32 à 42 % en fonction des années ;
- Les variations annuelles importantes entre part de la matière première et part de l'industrie sont notamment liées à la volatilité des prix des coproduits ;
- La part de la GMS est beaucoup plus stable à environ 30 % jusqu'en 2021, avec toutefois une légère diminution entre 2021 et 2023.

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Worldpanel by Numerator et enquêtes FranceAgriMer

3.3.2. Yaourt nature

Schéma 15

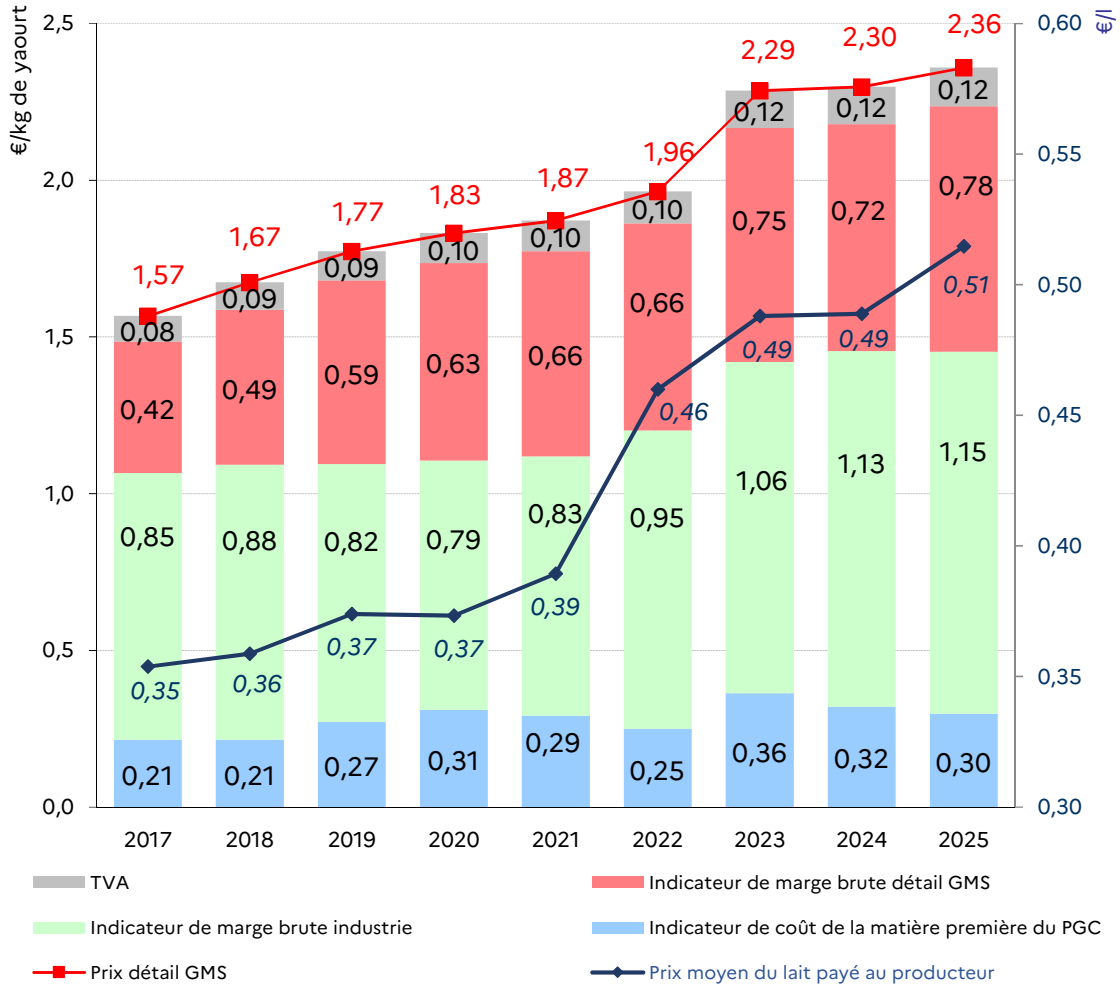
Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du yaourt nature (données moyennes sur 10 ans, 2016-2025)



Source : OFPM d'après FranceAgriMer

Graphique 116

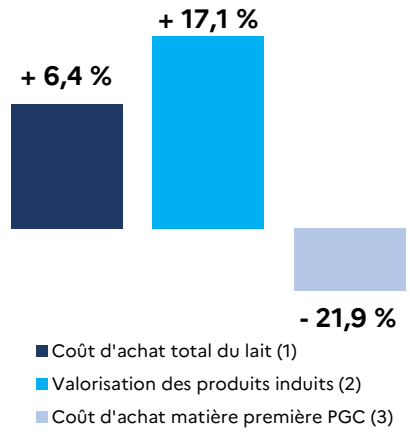
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du yaourt nature « moyen »



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Worldpanel by Numerator et enquêtes FranceAgriMer

Point d'attention :

- Le **coût d'achat de la matière première agricole** pour les PGC laitiers, à l'exception du beurre, **n'est pas le prix du lait mais le coût de la MP intégrée au PGC** : il faut donc retirer au prix du lait la valorisation des coproduits.
- **La figure ci-dessous décrit les évolutions des différentes composantes du coût de la matière première du PGC, en valeur absolue entre 2024 et 2025 :**



NB : évolution en % par rapport à 2024, évolution des bâtonnets en valeur absolue.
(1)+(2)=(3)

Lecture, en 2025 par rapport à 2024 :

- + 2,7 % prix au détail
- + 8,3 % marge brute GMS
- + 1,8 % marge brute industrie
- - 6,9 % coût d'achat de la matière première

Graphique 117

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA du yaourt nature « moyen »



Point d'attention :

- Le **coût d'achat de la matière première agricole** pour les PGC laitiers, à l'exception du beurre, **n'est pas le prix du lait mais le coût de la MP intégrée au PGC** : il faut donc retirer au prix du lait la valorisation des coproduits.

Lecture :

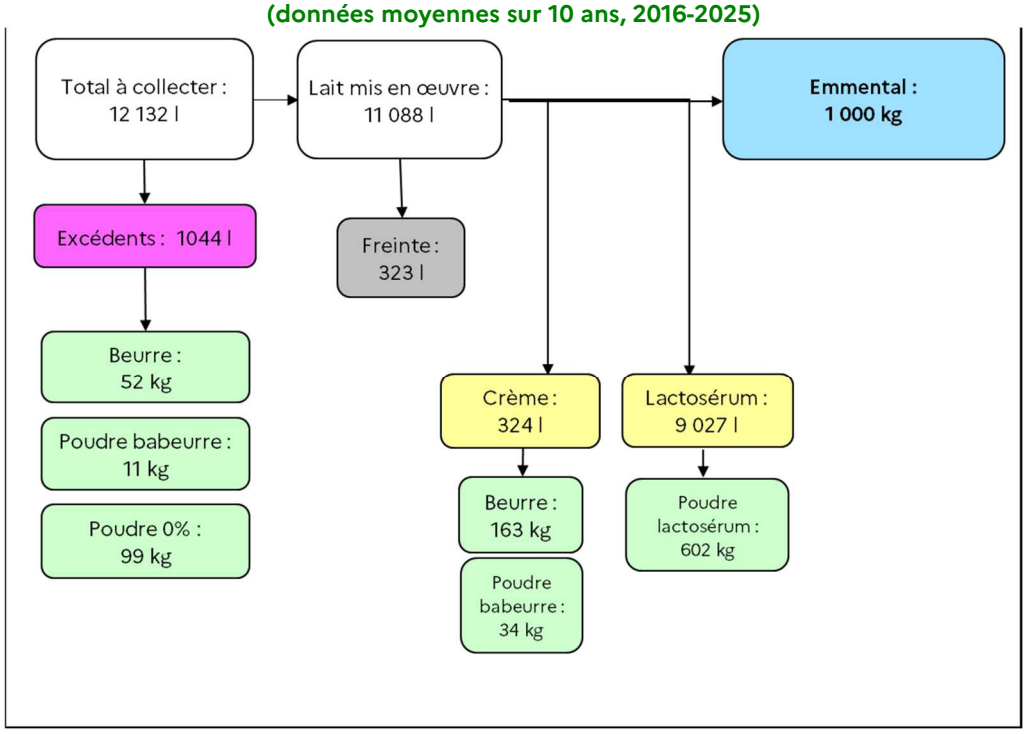
- La part de la matière première se situe généralement entre 15 et 20 %. C'est le produit suivi pour lequel elle est la plus faible après le pain ;
- La part de la GMS a nettement progressé entre 2017 et 2021, passant d'un peu moins de 30 % à 37 %, au détriment de la part de l'industrie, qui est passée d'environ 60 à 50 %.
- C'est toutefois le produit laitier suivi pour lequel la part de l'industrie est la plus forte.

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Worldpanel by Numerator et enquêtes FranceAgriMer

3.3.3. Emmental

Schéma 16

Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail de l'emmental (données moyennes sur 10 ans, 2016-2025)



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 (21 % des quantités achetées par les ménages[3]). 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 : marques nationales, MDD et MDD éco[4], à panier stable sur l'ensemble de la période étudiée.

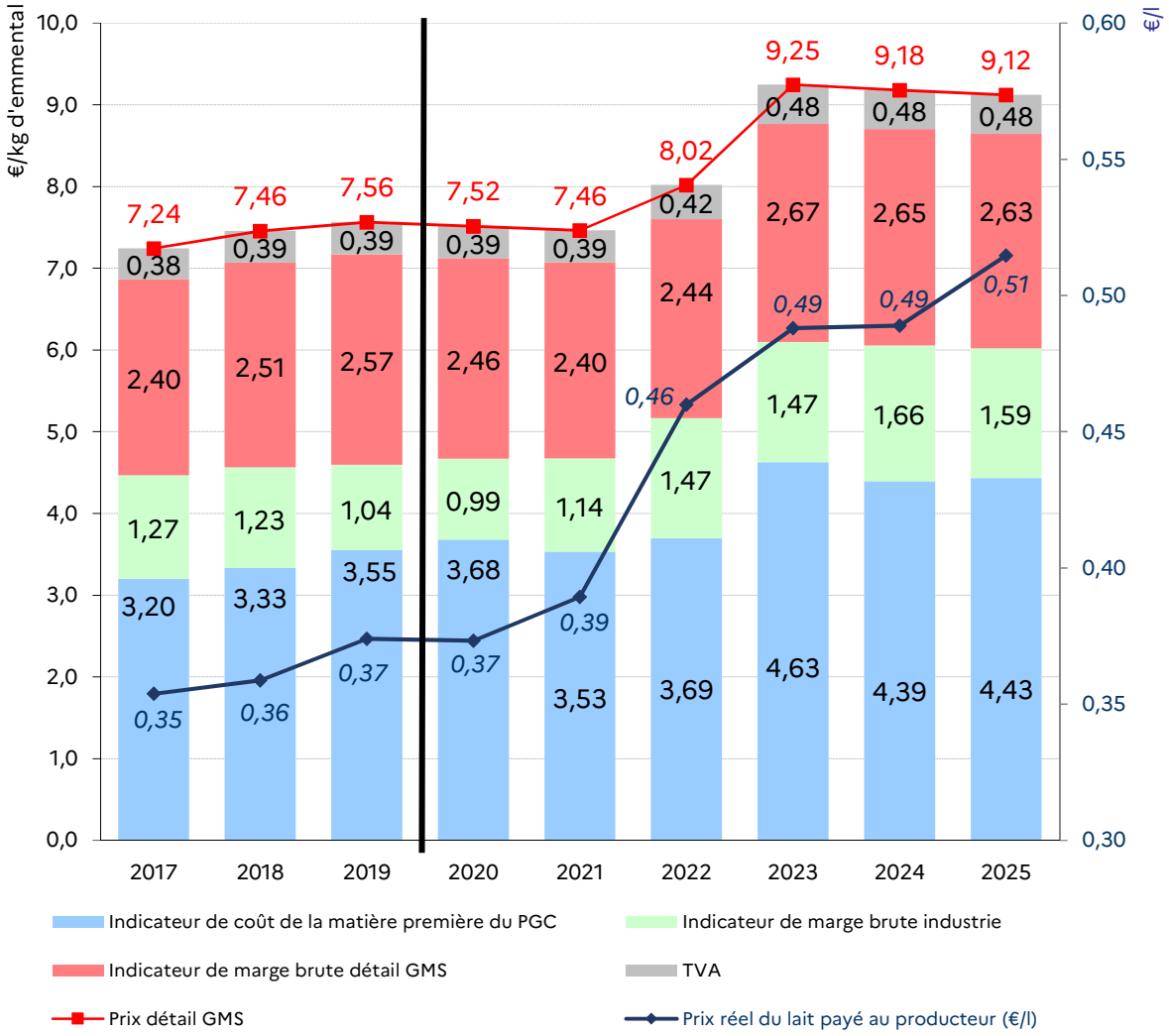
Comme pour la plupart des fromages affinés, la fabrication d'un kilogramme d'emmental nécessite un volume de lait bien plus important que pour les produits ultra-frais au sens large (lait conditionné, yaourts…). Il faut collecter en moyenne 12 litres de lait pour produire 1 kg d'emmental.

Une autre particularité de l'emmental (et des fromages en général) est l'obtention du coproduit lactosérum, dont les volumes sont loin d'être négligeables : en moyenne 0,6 kg de poudre de lactosérum par kg d'emmental produit. Le poids de la poudre de lactosérum dans les produits induits est donc prépondérant par rapport à celui du beurre (0,20 kg), de la poudre de lait écrémé (0,08 kg) et de la poudre de babeurre (0,04 kg). Aussi, l'évolution du cours de la poudre de lactosérum peut avoir des effets importants sur la valorisation nette des produits induits et donc sur l'indicateur de coût de la matière première rentrant dans la fabrication d'un fromage PGC.

[3] Sauf indication contraire, les données sur les achats des ménages portent sur les circuits hyper et supermarchés.
[4] Ces trois segments ne peuvent être suivis séparément car la catégorie « MDD économiques » 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.

Graphique 118

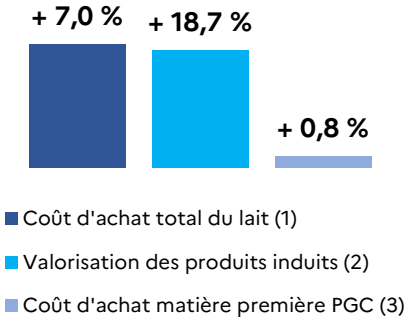
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de l'emmental « moyen »



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Worldpanel by Numerator et enquêtes FranceAgriMer

Points d'attention :

- Rupture de série des PVI Insee. Le prix 2025 est rétropolé jusqu'en 2020 ;
- Le **coût d'achat de la matière première agricole** pour les PGC laitiers, à l'exception du beurre, **n'est pas le prix du lait mais le coût de la MP intégrée au PGC** : il faut donc retirer au prix du lait la valorisation des coproduits.
- **La figure ci-dessous décrit les évolutions des différentes composantes du coût de la matière première du PGC, en valeur absolue entre 2024 et 2025 :**



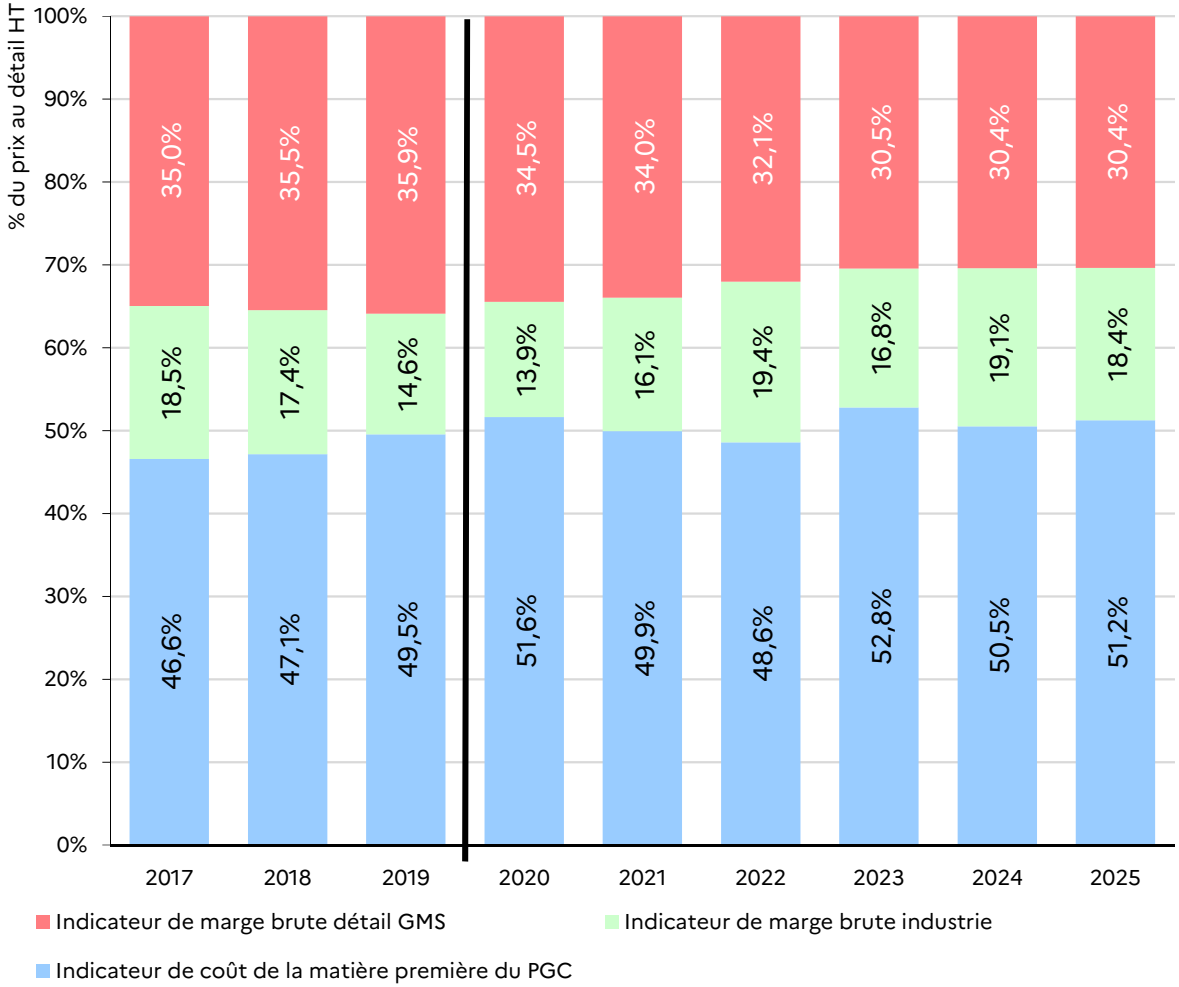
NB : évolution en % par rapport à 2024, évolution des bâtonnets en valeur absolue. (1)+(2)=(3)

Lecture, en 2025 par rapport à 2024 :

- 0,6 % prix au détail
- 0,8 % marge brute GMS
- 4,2 % marge brute industrie
+ 0,8 % coût d'achat de la matière première

Graphique 119

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA de l'emmental « moyen »



Points d'attention :

- Rupture de série des PVI Insee. Le prix 2025 est rétropolé jusqu'en 2020 ;
- Le **coût d'achat de la matière première agricole** pour les PGC laitiers, à l'exception du beurre, **n'est pas le prix du lait mais le coût de la MP intégrée au PGC** : il faut donc retirer au prix du lait la valorisation des coproduits ;
- L'emmental est une pâte pressée cuite, c'est à dire un fromage à forte teneur en matière sèche.

Lecture :

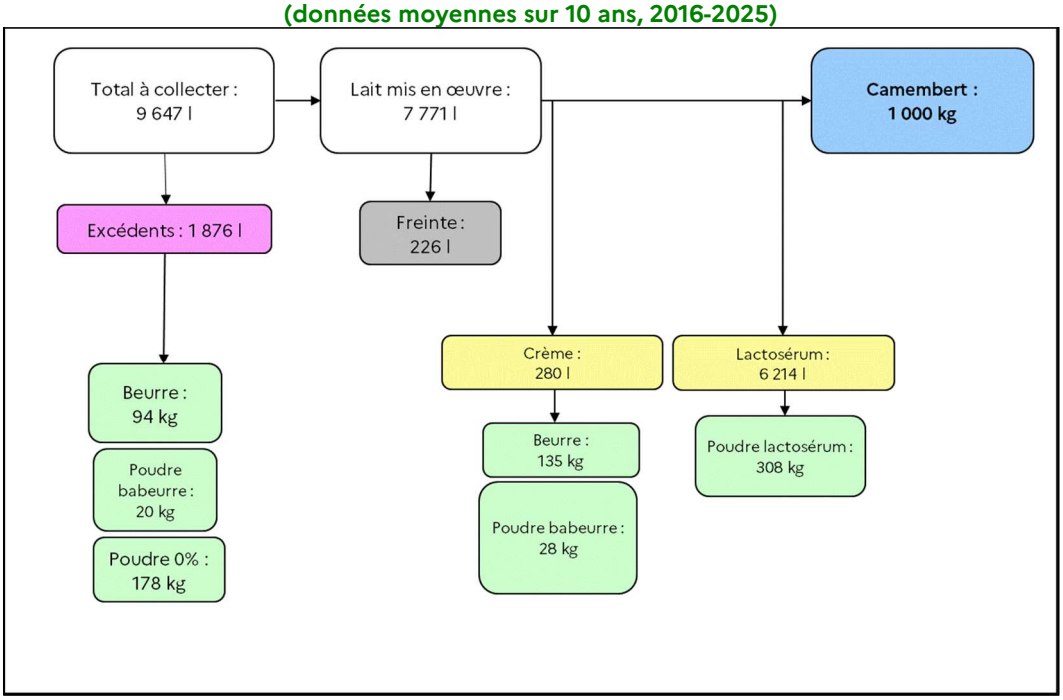
- La part de la matière première se situe entre 45 et 50 %, du fait de la forte teneur en matière sèche de ce fromage ;
- La part de l'industrie est la plus faible des 5 PGC laitiers suivis, autour de 15 % à 20 %, avec une tendance haussière sur les dernières années ;
- La part de la GMS a diminué entre 2020 et 2023 et est stable depuis.

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Worldpanel by Numerator et enquêtes FranceAgriMer

3.3.4. Camembert

Schéma 17

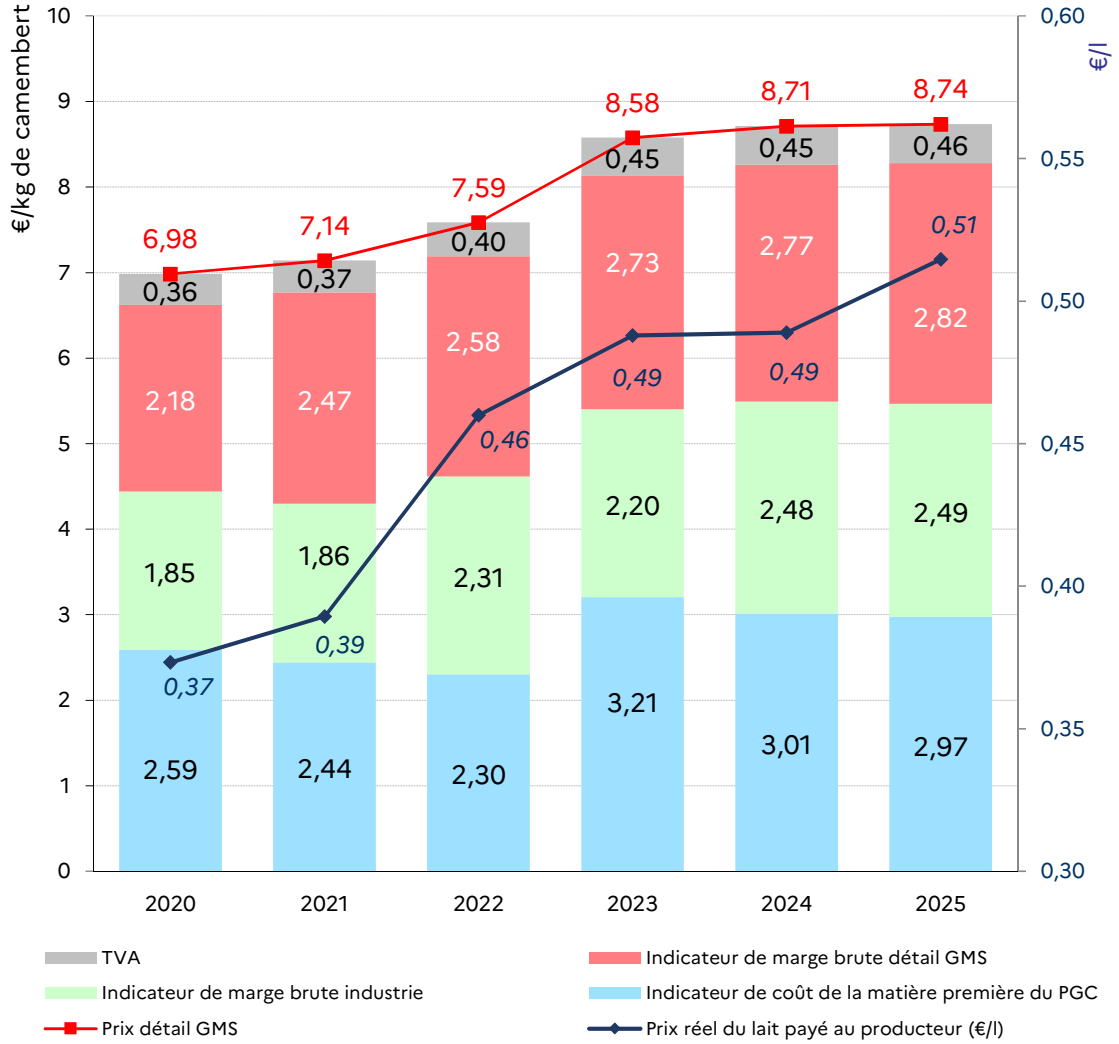
Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du camembert (données moyennes sur 10 ans, 2016-2025)



Source : OFPM d'après FranceAgriMer

Graphique 120

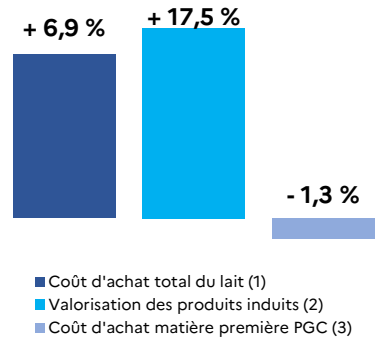
Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du camembert « moyen »



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Worldpanel by Numerator et enquêtes FranceAgriMer

Points d'attention :

- Rupture de série des PVI Insee. Le prix 2025 est rétropolé jusqu'en 2020 ;
- Le **coût d'achat de la matière première agricole** pour les PGC laitiers, à l'exception du beurre, **n'est pas le prix du lait mais le coût de la MP intégrée au PGC** : il faut donc retirer au prix du lait la valorisation des coproduits.
- **La figure ci-dessous décrit les évolutions des différentes composantes du coût de la matière première du PGC, en valeur absolue entre 2024 et 2025 :**



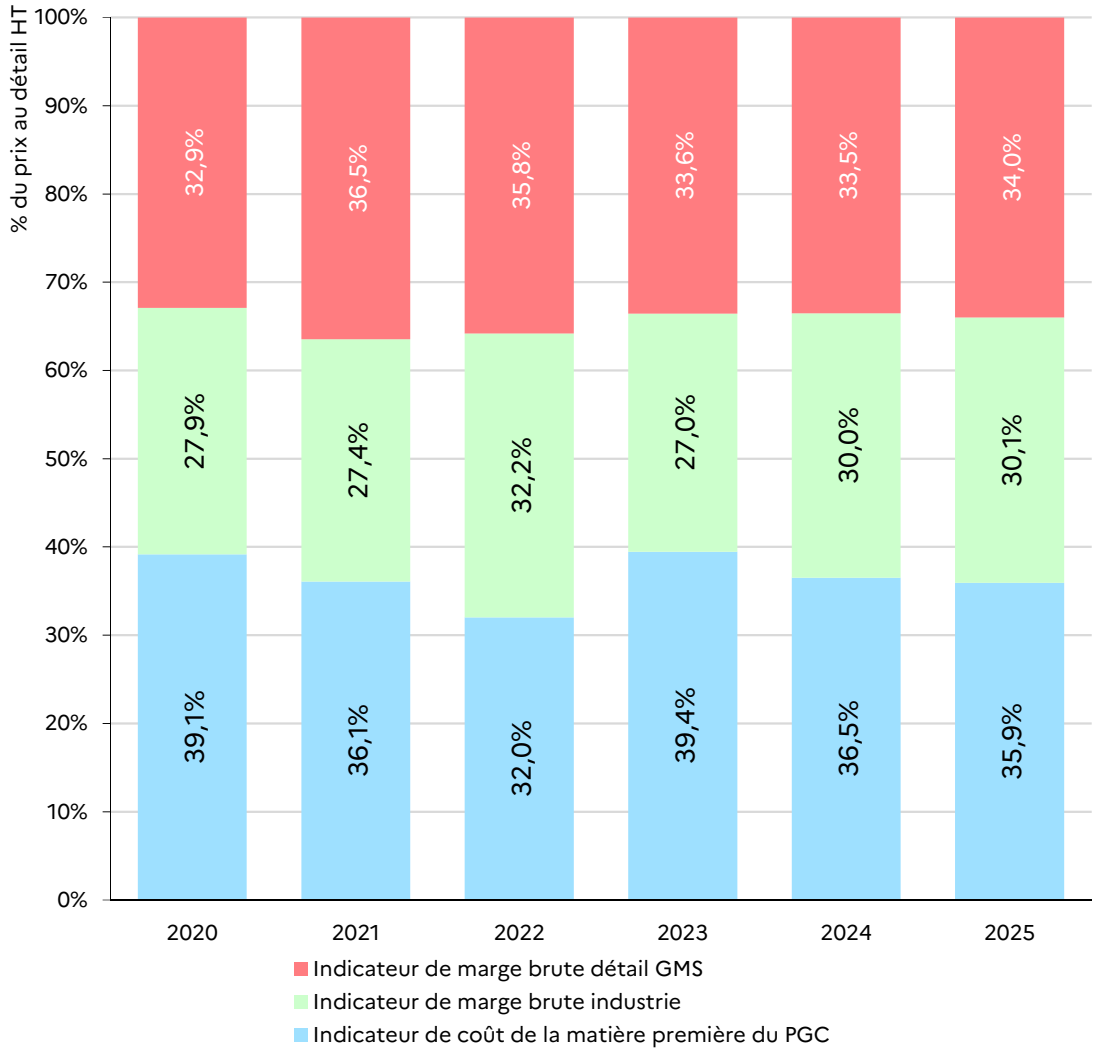
NB : évolution en % par rapport à 2024, évolution des bâtonnets en valeur absolue. (1)+(2)=(3)

Lecture, en 2025 par rapport à 2024 :

+ 0,3 % prix au détail
+ 1,7 % marge brute GMS
+ 0,6 % marge brute industrie
- 1,3 % coût d'achat de la matière première

Graphique 121

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail en GMS hors TVA du camembert « moyen »



Point d'attention :

- Rupture de série des PVI Insee. Le prix 2025 est rétropolé jusqu'en 2020 ;
- Le **coût d'achat de la matière première agricole** pour les PGC laitiers, à l'exception du beurre, **n'est pas le prix du lait mais le coût de la MP intégrée au PGC** : il faut donc retirer au prix du lait la valorisation des coproduits.

Lecture :

- La part de la matière première se situe entre 30 et 40 %.
- La part de l'industrie est assez proche de celle de la matière première, entre 28 et 35 % environ.
- La part de la GMS s'est réorientée à la hausse entre 2024 et 2025 après deux années de recul.

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Worldpanel by Numerator et enquêtes FranceAgriMer

3.4. Prix et indicateurs de marges brutes en filière laitière : cas particulier du beurre plaquette 250 g

Avertissement préalable :

Dans les rapports antérieurs à 2022, le beurre était considéré dans l'analyse comme un produit induit de la transformation des quatre autres PGC (lait UHT, yaourt, camembert et emmental), c'est-à-dire à la fois un coproduit issu de la transformation de tous les autres et également un débouché permettant de valoriser les excédents laitiers. Cette approche, qui était peu représentative du mode de fabrication du beurre plaquette, a conduit à une révision du modèle « beurre ». Pour se rapprocher de la réalité de l'économie laitière, il a été décidé d'analyser le beurre non comme un coproduit, mais comme un produit à part entière.

Dans l'approche choisie, on considère une activité industrielle spécialisée dans la fabrication de beurre, dont le principal coproduit est la poudre de lait écrémé. Dans ce modèle, le prix du lait est décomposé selon ses composantes grasses et protéiques, grâce à l'utilisation d'**un rapport de valorisation MG (matière grasse)/MP (matière protéique).** Ce rapport permet de comparer les parts respectives qu'occupent la MG et la MP dans la valeur totale sur le marché à un instant donné. Ce raisonnement repose sur l'hypothèse que, dans l'économie laitière, on ne donne de valeur qu'à la matière grasse et à la matière protéique du lait.

Pour calculer ce rapport MG/MP, on utilise les cotations **hebdomadaires mensualisées** FranceAgriMer du beurre vrac facturation[5] et de la poudre de lait écrémé, que l'on multiplie respectivement par les quantités suivantes obtenues avec 1 000 l de lait, à savoir 45 kg de beurre et 92 kg de poudre de lait écrémé.

Pour appliquer ce raisonnement à la décomposition du prix du beurre, on procède ainsi :

- puisque le beurre ne comprend quasiment pas de matière protéique, on cherche à prendre uniquement en compte la fraction grasse du lait nécessaire à sa fabrication. On applique donc un ratio au coût total d'achat du lait nécessaire à la fabrication d'un kg de beurre. Exemple : si en année n, le prix du lait est de 350 €/1 000 l de lait, et que la MG représente 60 % dans le rapport MG/MP, alors on retient un coût d'environ 210 € (= 350 x 0,6). **Le coût de la matière première devient donc assimilable au seul coût de la matière grasse** ;
- à la différence des autres PGC laitiers, on ne retranche pas la valorisation nette des coproduits puisque la matière protéique a été isolée en amont. Les recettes potentielles et **les coûts de gestion du principal coproduit qu'est la poudre de lait écrémé, ne sont donc pas compris dans le coût de la matière première**.

Sur la base de ce rapport MG/MP, **la part de la matière première qu'on estime dans un kg de beurre n'est donc pas un coût du lait, mais un coût apparent de la matière grasse contenue dans le lait.** Par conséquent, les variations de l'indicateur de coût de la matière grasse sont aussi bien impactées par l'évolution du rapport MG/MP que par celle du prix réel du lait payé au producteur.

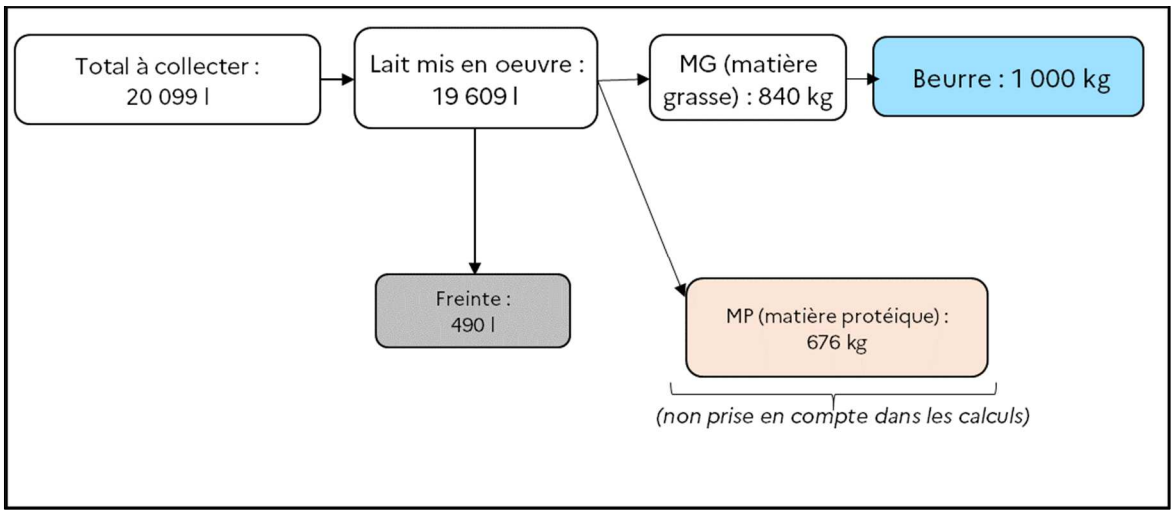
Ce changement dans l'analyse du beurre, qui passe de produit induit des quatre autres PGC à un PGC en tant que tel, mais sans coproduit, implique cependant la prise en compte dans le calcul des excédents annuels utilisés dans les autres modèles. Ces excédents ont donc été recalculés, impactant à la marge l'historique de la décomposition des autres PGC. Il a par ailleurs été décidé de ne pas retenir la notion d'excédents saisonniers pour le beurre, celui-ci

[5] Deux cotations existent pour le beurre industriel vrac (ou beurre cube) : la cotation hebdomadaire du beurre « contrat » est établie sur la base des prix des **contrats signés** sur la période (contrats de moins de 3 mois uniquement, pouvant porter sur des livraisons ultérieures). La cotation du beurre « facturation » est établie sur la base des **factures des ventes réalisées** sur la période. C'est cette cotation « facturation » qui est retenue dans les travaux de l'Observatoire depuis 2018.

étant stockable en l'état et constituant un moyen privilégié de valoriser la matière grasse des excédents saisonniers de la collecte laitière.

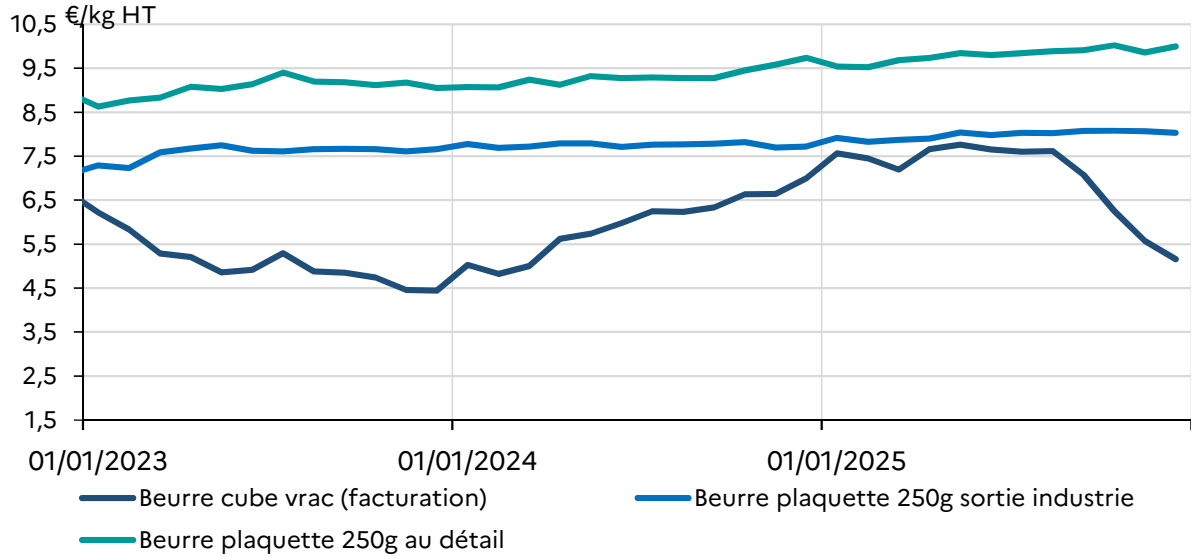
Schéma 18

Diagramme du modèle de décomposition du prix au détail du beurre (données moyennes sur 10 ans, 2016-2025)



Graphique 122

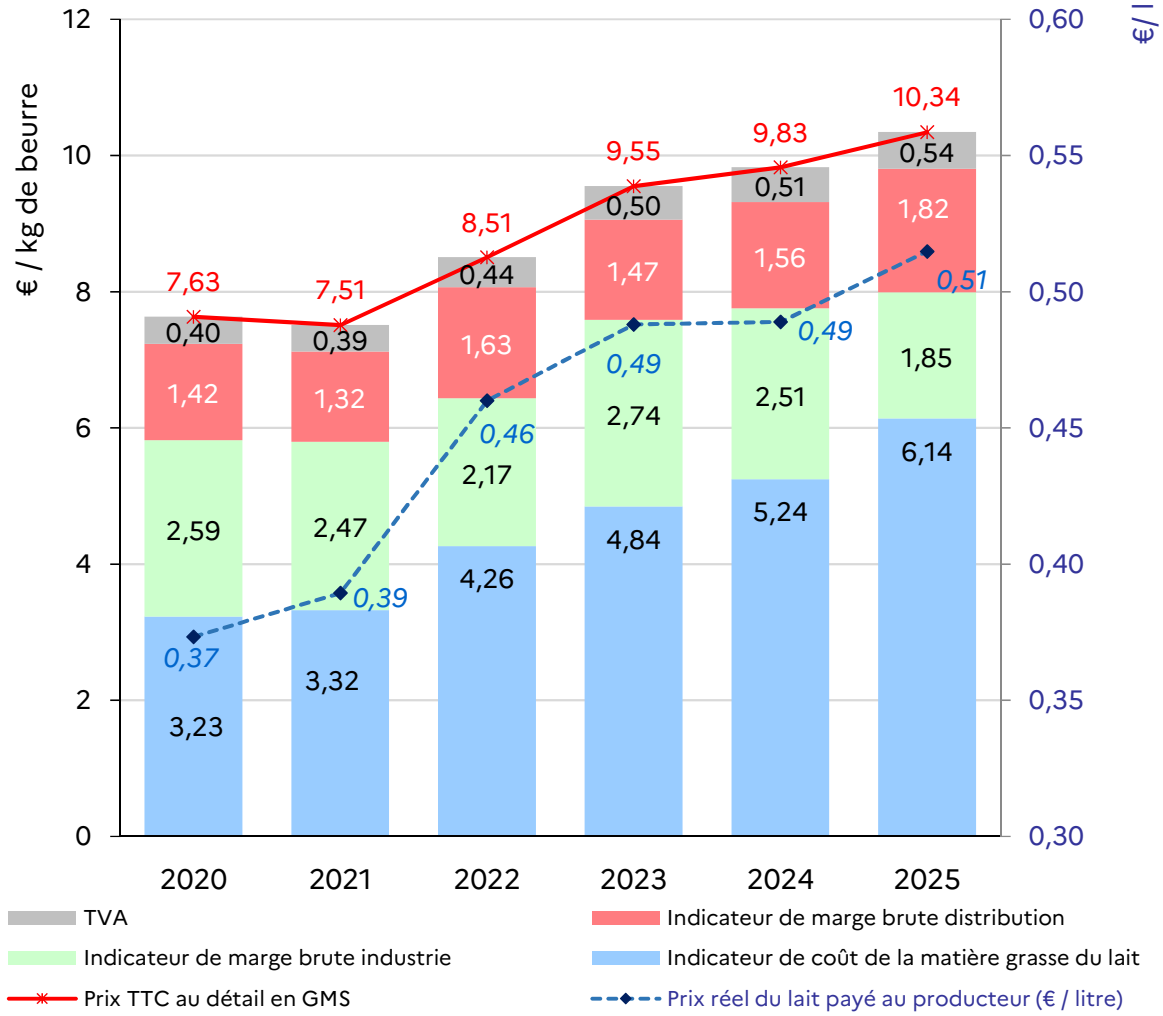
Comparaison de l'évolution du prix du beurre à différents stades de la filière



Source : FranceAgriMer, OFPM d'après Insee et Worldpanel by Numerator

Graphique 123

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du beurre plaquette « moyen » 250 g



Points d'attention :

- Rupture de série des PVI Insee. Le prix 2025 est rétropolé jusqu'en 2020 ;
- Le beurre est en même temps un PGC, un produit de report et un coproduit (ingrédient industriel). Il est essentiellement composé de matière grasse (82 %). Le modèle de calcul du coût de la matière première est donc différent de celui utilisé pour les quatre autres PGC laitiers conventionnels depuis 2020 ;
- Ici, le prix du lait est décomposé en prix de la matière grasse (MG) et de la matière protéique (MP) en utilisant le rapport de valorisation MG/MP observé à partir des cours du beurre ingrédient et de la poudre de lait écrémé.

Lecture, en 2025 :

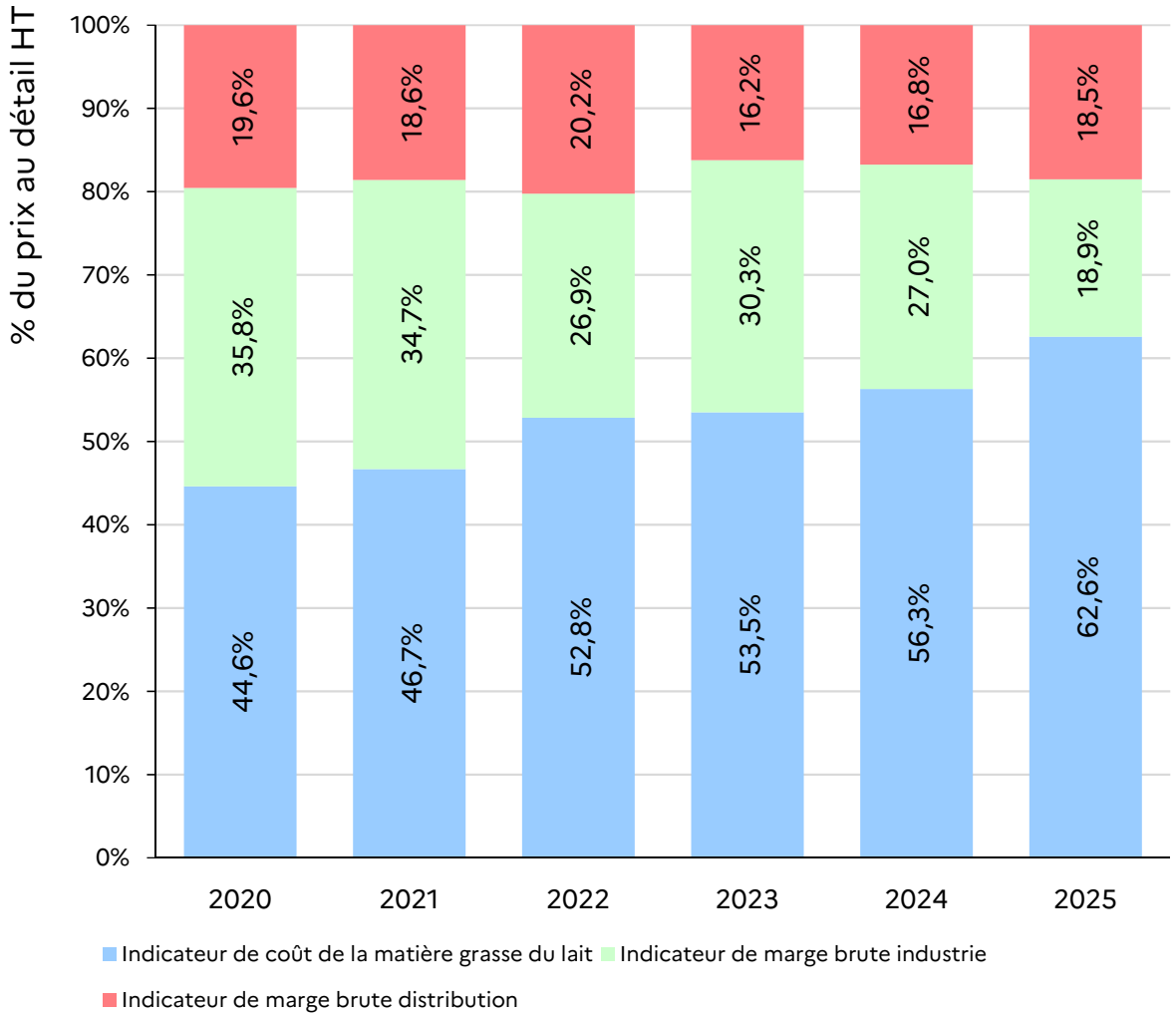
Le coût d'achat de la matière grasse du lait augmente de 17 % :

- En 2025, les évolutions relatives des cours du beurre vrac et de la poudre maigre ont conduit à une évolution du rapport MG/MP, en faveur de la matière grasse. Ainsi dans le modèle, une plus forte part du prix du lait a été attribuée à la matière grasse en 2025 par rapport à ce qui était fait sur l'année 2024.
- L'augmentation du prix du lait et le recul du taux butyreux ont également participé à cette hausse du coût d'achat, mais de manière plus marginale.

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Worldpanel by Numerator et enquêtes FranceAgriMer

Graphique 124

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail hors TVA en GMS du beurre plaquette « moyen » 250 g



Points d'attention :

- Rupture de série des PVI Insee. Le prix 2025 est rétropolé jusqu'en 2020 ;
- Le beurre est en même temps un PGC, un produit de report et un coproduit (ingrédient industriel). Il est essentiellement composé de matière grasse (82 %). Le modèle de calcul du coût de la matière première est donc différent de celui utilisé pour les quatre autres PGC laitiers conventionnels depuis 2020 ;
- Ici, le prix du lait est décomposé en prix de la matière grasse (MG) et de la matière protéique (MP) en utilisant le rapport de valorisation MG/MP observé à partir des cours du beurre ingrédient et de la poudre de lait écrémé.

Lecture :

- La hausse de la part de la matière première entre 2021 et 2025 est à relier avec la hausse à la fois du prix du lait, et à la hausse de la part affectée à la matière grasse (évolution du rapport MG/MP)
- En 2025, la part de l'industrie se situait en deçà des valeurs des années précédentes.
- En 2025, la part de la GMS, en hausse, se situait à un niveau équivalent à celui de 2021.

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Worldpanel by Numerator et enquêtes FranceAgriMer

3.5. Panier des 5 PGC précédents

À partir du rapport 2023, l'analyse est complétée par celle d'un panier composé des 5 PGC déjà suivis individuellement, permettant une analyse où les variations de prix des produits induits entre chaque année ne perturbent pas la lecture du coût de la matière première. En effet, les quantités de chacun des 5 PGC dans le panier sont d'abord définies de façon à ce que le contenu en MG et MP soit identique à celui du lait de collecte. Concrètement, le critère utilisé est d'avoir 56 % de MG dans la MSU du panier, comme pour le lait de collecte. Ce modèle de panier correspond donc à une laiterie (fictive, comme pour les 5 modèles par PGC) qui, fabriquant uniquement ces 5 PGC, dans les proportions du panier, n'aurait aucun coproduit.

Plusieurs combinaisons permettant de respecter ce premier critère, un deuxième est ajouté : approcher autant que faire se peut, sans remettre en cause le respect du premier critère, la part de chacun des 5 PGC dans la consommation de l'ensemble des 5. C'est la part en valeur qui a été retenue pour refléter le poids dans la consommation en France.

Plusieurs combinaisons étant encore possibles, un dernier critère est introduit pour plus de lisibilité : être équivalent à un nombre entier de litres de lait de collecte.

Après application de ces 3 critères, le panier retenu a la composition suivante :

pondération des produits du panier	**Lait UHT 1/2 écrémé**	**Yaourt nature**	**Camembert**	**Emmental**	**Beurre**	**Total**
%valeur Kantar 201804-202203	**34%**	**16%**	**9%**	**30%**	**10%**	**100%**
Unités de produit présentes dans le panier (g)	3000	800	100	300	130	4330
% valeur panier au prix conso TTC 2021	31%	19%	9%	28%	12%	100%
Qté MG dans le panier (g)	46	24	25	94	107	295
Qté MP dans le panier (g)	98	32	20	84	1	235
part MG	32%	42%	56%	53%	99%	56%
équiv l lait de collecte						**7,0**

Il correspond à la transformation de 7 litres de lait de collecte. Pour la décomposition du prix au détail en marges brutes, il est donc possible de prendre le prix payé au producteur pour 7 litres de lait de collecte comme coût de la matière première nécessaire à l'industriel pour obtenir 4,33 kg de panier.

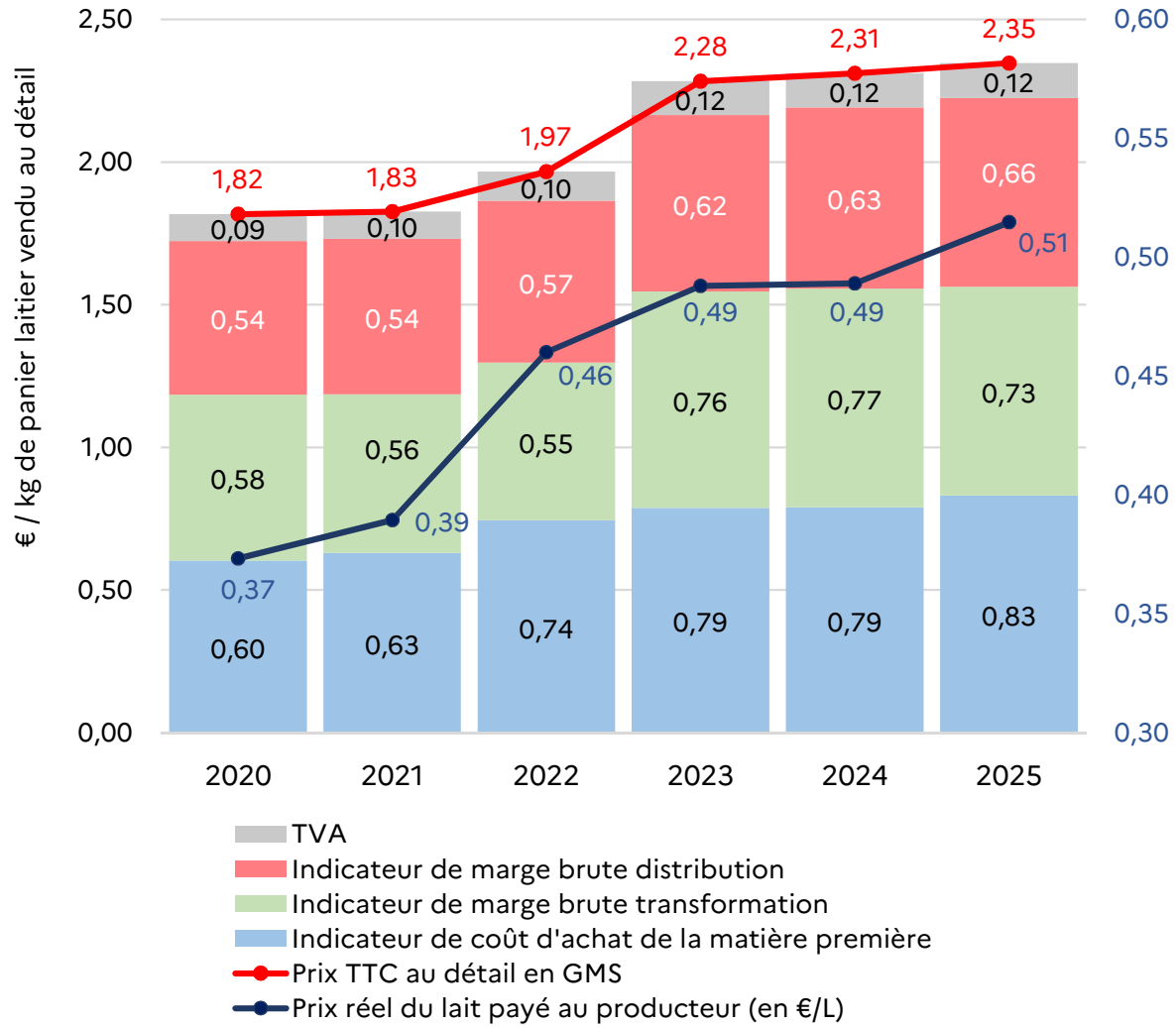
Les prix de vente, industriel et au détail, du panier sont calculés au prorata des quantités des 5 composants et ramenés à l'équivalent d'un kg de panier.

La marge brute de l'industriel est calculée par la différence entre son prix de vente à la GMS et le prix du lait de collecte payé au producteur (7 litres pour 4,33 kg de panier, soit 1,6 litre de lait par kg de panier).

La marge brute de la GMS est la différence entre le prix de vente (HT) au consommateur et le prix d'achat à l'industriel (inchangé par rapport aux 5 modèles de PGC unitaires).

Graphique 125

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du panier des 5 PGC laitiers



Points d'attention :

- Rupture de série de PVI Insee. Le prix 2025 est rétropolé jusqu'en 2020 ;
- **Ce « panier laitier » modélise une laiterie** fabriquant uniquement les 5 PGC suivis par l'OFPM (lait demi-écrémé UHT, yaourt nature, emmental, camembert, beurre plaquette) dans des proportions permettant de fonctionner **sans coproduit** ;
- Ce modèle permet ainsi d'avoir une approche complémentaire à celle des deux autres modèles utilisés (beurre / 4 autres PGC) ;
- Par construction, **le coût d'achat de la matière première agricole est ici égal au prix du lait payé au producteur** (il faut environ 1,6 l de lait de collecte pour obtenir 1 kg de panier).

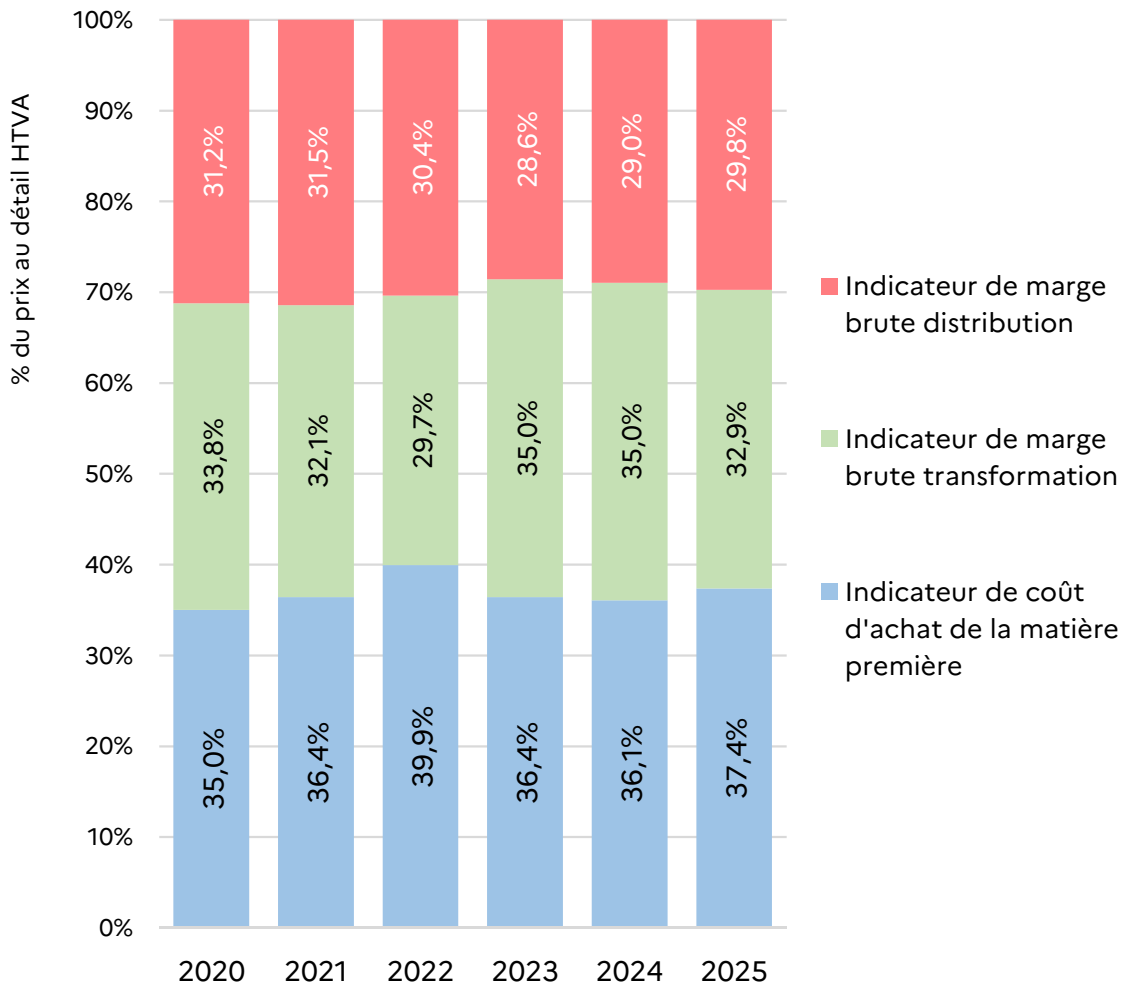
Lecture, en 2025 :

+ 1,5 % prix au détail
+ 4,3 % marge brute GMS
- 4,5 % marge brute industrie
+ 5 % prix du lait

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Worldpanel by Numerator

Graphique 126

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail hors TVA en GMS du panier des 5 PGC laitiers



Points d'attention :

- Rupture de série de PVI Insee. Le prix 2024 est rétropolé jusqu'en 2020 ;
- **Ce « panier laitier » modélise une laiterie** fabriquant uniquement les 5 PGC suivis par l'OFPM (lait demi-écrémé UHT, yaourt nature, emmental, camembert, beurre plaquette) dans des proportions permettant de fonctionner **sans coproduit ;**
- Ce modèle permet ainsi d'avoir une approche complémentaire à celle des deux autres modèles utilisés (beurre / 4 autres PGC) ;
- Par construction, le coût d'achat de la matière première agricole est ici égal au prix du lait payé au producteur.

Lecture :

- Les ordres de grandeur des parts de la matière première et de l'industrie sont identiques, autour de 35 %. Pour la GMS, c'est environ 30 % ;
- La part de la matière première a connu un pic en 2022.

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Worldpanel by Numerator

4. BILAN ET FLUX DANS LA FILIÈRE LAIT DE VACHE BIOLOGIQUE

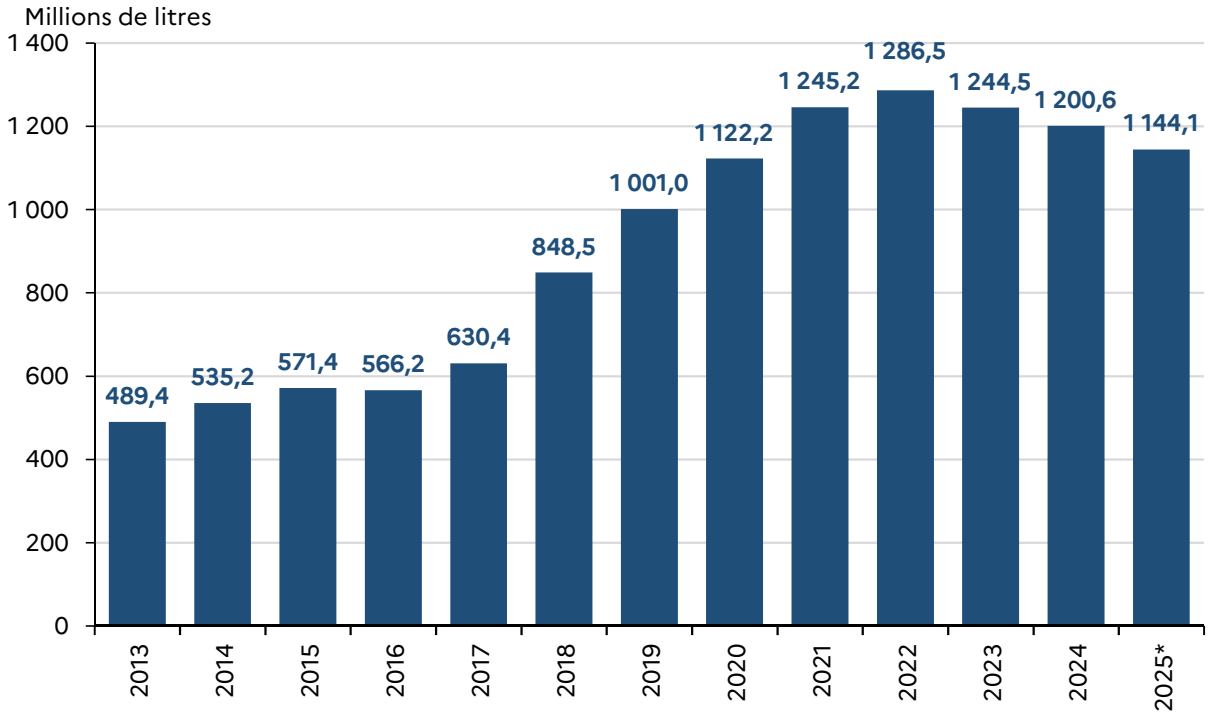
La filière lait de vache biologique a connu une forte croissance entre 2018 et 2021. Elle fait suite aux deux grandes vagues de conversion, concomitantes aux crises économiques dans la filière lait de vache conventionnelle, en 2009/10 puis en 2015/16. Elles ont incité des éleveurs laitiers à convertir leur activité en agriculture biologique. La filière laitière biologique, dont les évolutions de débouchés sont relativement indépendantes de celles de la filière conventionnelle, a, en effet, été à chaque fois épargnée par ces crises. Néanmoins, depuis 2021, la filière biologique connaît ses propres difficultés, en lien avec un déséquilibre entre l'offre et la demande, cette dernière s'étant repliée depuis la fin 2020 et le début 2021.

La vague de conversions en 2015-2016 a entraîné une progression significative du nombre d'éleveurs laitiers biologiques à partir du 3e 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. En décembre 2022, la France comptait 4 253 livreurs de lait de vache biologique. Cependant, depuis 2023, le nombre de producteurs de lait biologique a diminué. En décembre 2025, il était de 3 601 producteurs, soit un recul de 6,5 % par rapport à décembre 2024, et de 15,4 % par rapport à décembre 2022.

Le développement de la collecte de lait de vache biologique a suivi le rythme des vagues de conversions : entre 2016 et 2021, les volumes de lait bio collecté ont plus que doublé. (Graphique 127). Le milliard de litres a été atteint en 2019 et la collecte a dépassé 1,2 milliard de litres en 2021. En 2023, la collecte biologique a diminué de 5 %, sa première nette diminution en presque 15 ans. Cette tendance baissière s'est poursuivie, avec en 2025, avec un recul des volumes de 4,7 %, portant à 13 % la baisse des volumes depuis 2022.

Graphique 127

Évolution de la collecte de lait de vache biologique en France



Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière SSP ; * estimation-FranceAgriMer

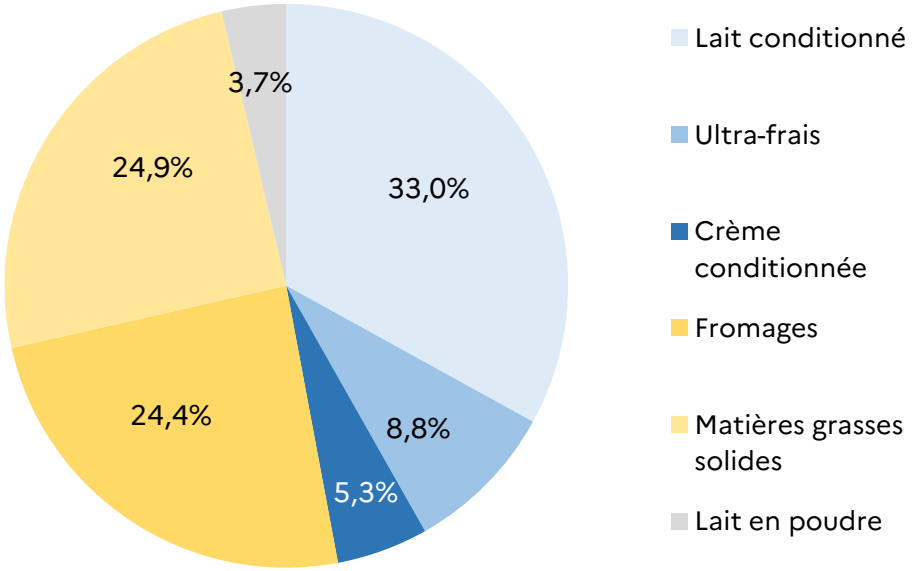
Dans le même temps, **les volumes de produits au lait de vache biologique** fabriqués ont explosé : + 33 % pour le lait liquide conditionné, + 44 % pour les yaourts, + 62 % pour les fromages frais et + 90 % pour les autres fromages, + 83 % pour les desserts lactés frais, + 88 % pour le beurre et + 99 % pour la crème, entre 2016 et 2020. Ils ont cependant atteint un pic en 2020 : en effet, la plupart de ces fabrications se sont fortement repliées à partir de 2021. 2025 a néanmoins été marqué par un rebond des fabrications.

Le mix-produit dans la filière lait de vache biologique est concentré sur le lait conditionné, qui représente 33 % des fabrications en matière sèche utile (MSU en 2024) et son coproduit (les matières grasses solides 25 % (Graphique 128). Ces proportions sont dans les deux cas supérieures à celles observées dans les fabrications totales[6] de produits au lait de vache. Les fromages ne comptent « que » pour 24,4 % des volumes en MSU, soit 10,4 points de moins que dans la filière lait de vache totale.

Graphique 128

Part dans les fabrications laitières biologiques françaises des différentes catégories de produits finis

en proportion du lait mis en œuvre (matière sèche utile)



Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière 2024 du SSP

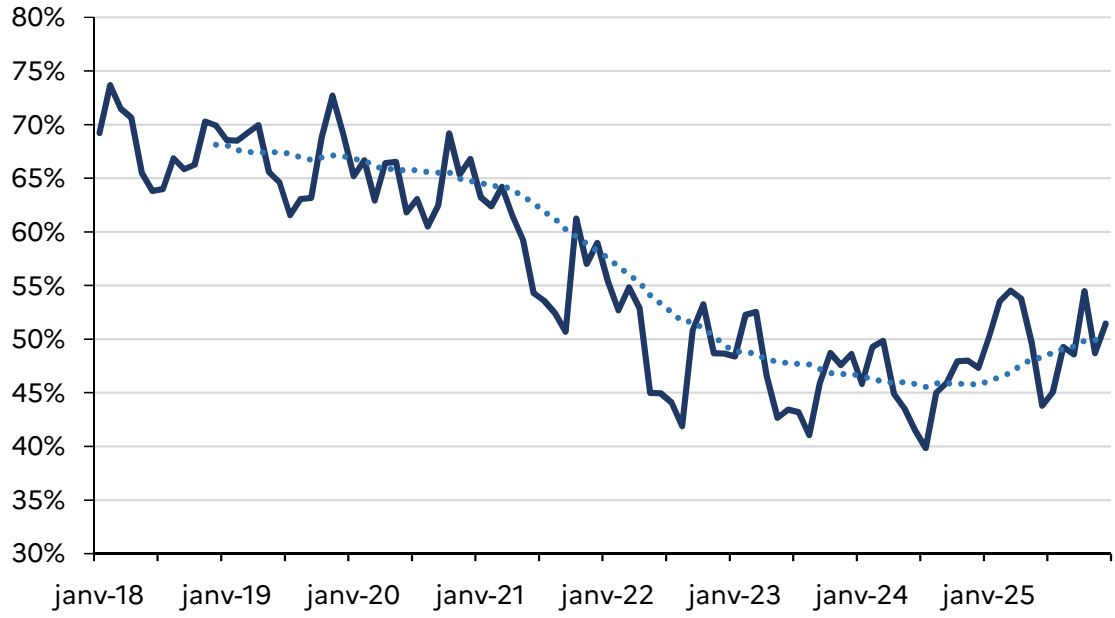
La collecte de lait biologique s'est développée plus rapidement que les fabrications de produits laitiers finis biologiques (Graphique 129). Ce décalage entre offre et demande prend également sa source dans le décalage entre la durée nécessaire à la conversion vers le biologique (trois ans) et les évolutions de la demande finale.

Ce phénomène génère l'apparition d'excédents de lait biologique, un phénomène qui s'est particulièrement accentué à partir de 2021, en lien avec la baisse de la consommation des produits laitiers biologiques. Jusqu'alors, le mix-produit de la filière lait biologique se traduisait par une utilisation inégale de la matière grasse et de la matière protéique. Désormais, il semble que l'émergence d'excédents et sa conséquence logique, à savoir le déclassement du lait biologique en lait conventionnel, touche aussi bien la matière grasse que la matière protéique. Cela a conduit l'Observatoire à revoir sa méthode d'estimation du taux de déclassement (*cf*. partie 5.1 de cette section).

[6] La notion de fabrications « totales » s'entend ici comme la somme des fabrications de produits biologiques et de produits conventionnels.

Graphique 129

Évolution du ratio Collecte biologique en MSU/ Fabrications biologiques en MSU



Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer

Globalement, entre 2015 et 2020, la **consommation de produits laitiers biologiques** a suivi l'essor de la production. Les achats des ménages pour leur consommation à domicile ont en effet explosé entre 2015 et 2020, 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 et 132 % pour les fromages bio de vache.

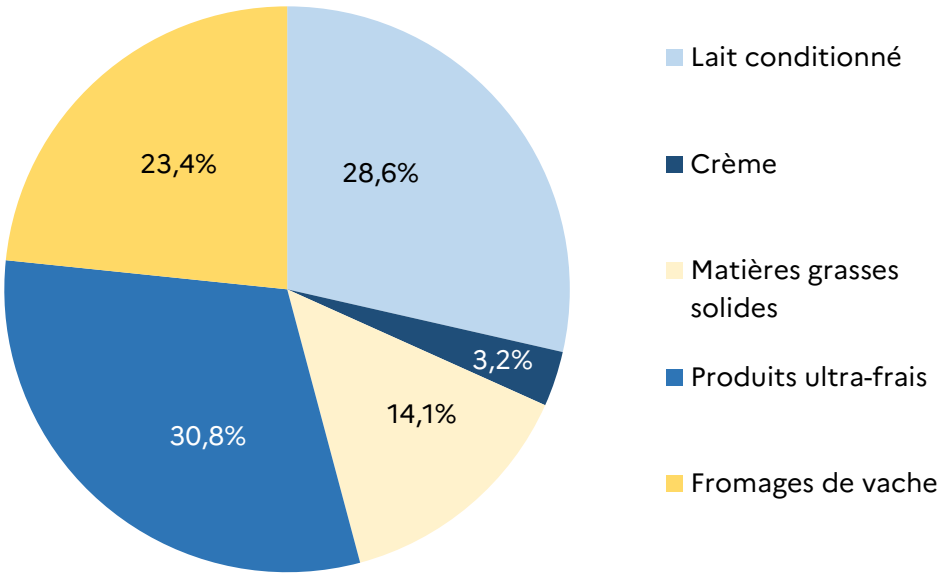
Un essoufflement dans la croissance des achats des ménages en produits laitiers biologiques s'est fait sentir dès le 2e semestre 2020, et un réel repli de ces volumes achetés s'est confirmé dès 2021. En 2025, le recul des achats a persisté, bien que moins marqué qu'en 2024. Les quantités achetées de lait conditionné bio se sont repliées de 1,8 % sur un an, et celles de beurre de 1,4 % (tous circuits). Le secteur des ultra-frais biologiques s'est mieux porté, avec une hausse de 7,5 % des volumes achetés par les ménages (tous circuits).

En valeur, les achats des ménages, initialement concentrés sur deux familles de produits (lait conditionné, et produits ultra-frais), se sont progressivement diversifiés. En 2024, le lait conditionné et les produits ultra-frais représentaient chacun autour de 30 % des achats en valeur. Les fromages comptent pour 23 % des dépenses pour les produits laitiers biologiques, alors qu'ils représentent près de 45 % de la valeur des achats totaux de produits laitiers.

Graphique 130

Structure des achats des ménages en produits biologiques au lait de vache en valeur en 2025

Total France : 687,6 millions d'euros



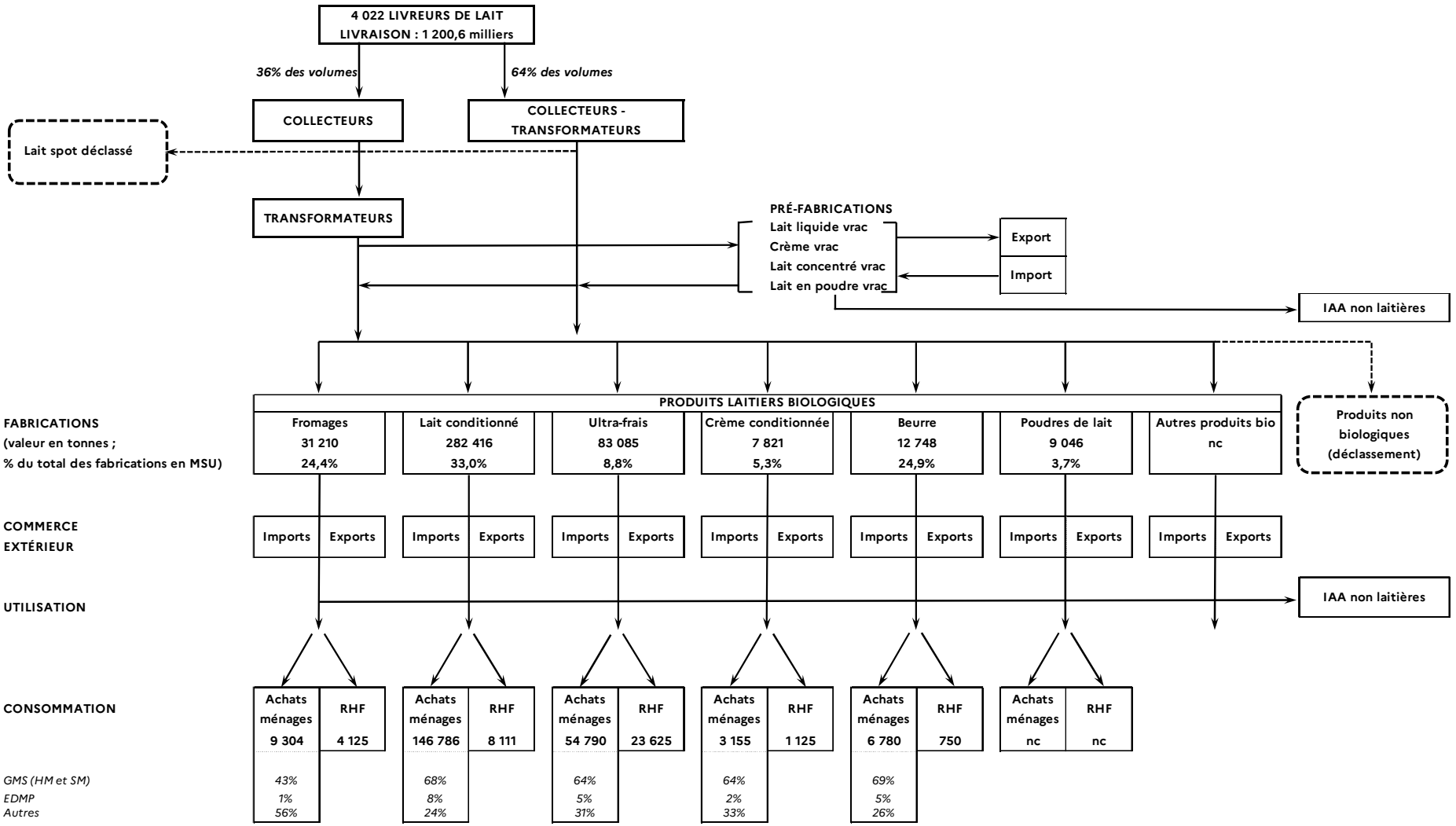
Source : FranceAgriMer d'après Worldpanel by Numerator

La consommation de produits laitiers biologiques dans la restauration hors domicile (RHD) concerne d'abord les produits ultra-frais : ces derniers représentaient environ 30 % des volumes totaux d'ultra-frais en 2024 (source Gira pour le Cniel).

Comme les produits conventionnels, des produits laitiers biologiques sont utilisés dans l'industrie agroalimentaire (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 biologiques est donc difficile à évaluer.

Schéma 19

Bilan des flux dans la filière lait de vache biologique en 2024



Unités : tonnes, sauf mention contraire. EDMP : enseignes à dominante marques propres (anciennement hard discount). nc : non connu
Source : FranceAgriMer d'après SSP (Enquête annuelle laitière), Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer, Worldpanel by Numerator et Gira Foodservice pour le Cniel

5. MÉTHODES ET DONNÉES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE LAIT DE VACHE BIOLOGIQUE

5.1. 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. 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 20

Modèle du panier lait UHT demi-écrémé biologique – beurre biologique
Période 2015-2020

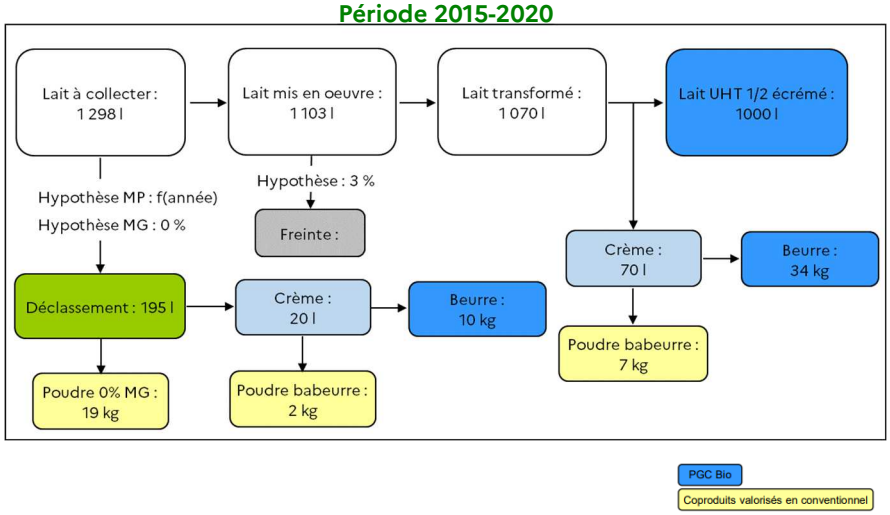
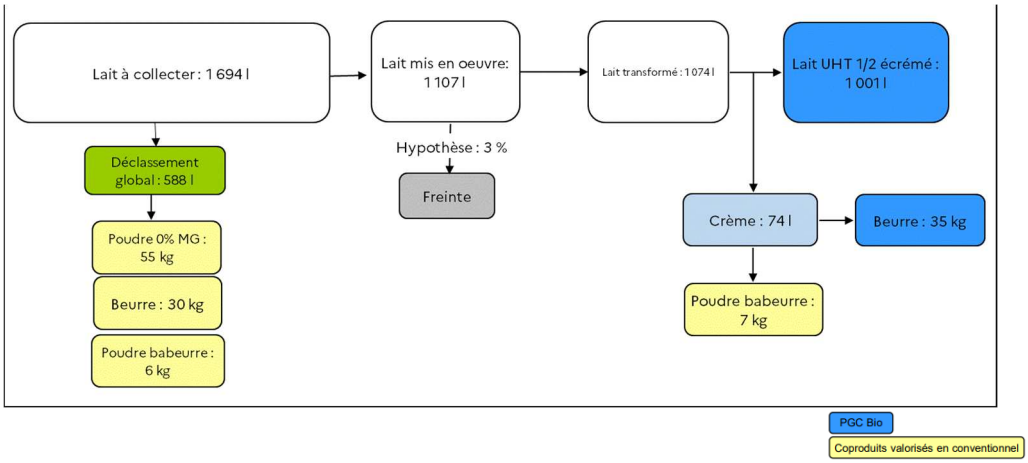


Schéma 21

Modèle du panier lait UHT demi-écrémé biologique – beurre biologique
2021-2025 avec taux de déclassement global variable



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. **Le taux de freinte en transformation biologique est estimé à 3 % dans le modèle**.

Changement méthodologique relatif à l'estimation du taux de déclassement à partir de 2021

Le déclassement consiste à utiliser une partie de la collecte de lait cru biologique comme lait conventionnel lorsque la demande en produits laitiers biologiques est insuffisante au regard de l'offre de lait biologique. Lorsque l'achat au producteur se fait sur la base du prix du lait biologique pour toute la collecte, ce déclassement représente une perte potentielle de valorisation pour le collecteur ou le transformateur. En revanche, lorsque tout ou partie du lait déclassé est payé au producteur à un prix différent lié à une moindre valorisation de la part déclassée, tout ou partie de la perte de valorisation est supportée par le producteur certifié en bio.

Sur 2015-2020, il avait été convenu d'appliquer ce déclassement de manière différenciée entre matière protéique et matière grasse.

À compter de l'année 2021, le phénomène de déclassement atteint la matière protéique dans les mêmes proportions que la matière grasse. Aussi, un **taux de déclassement global** est appliqué pour estimer la quantité réelle de lait biologique qu'il est nécessaire de collecter pour fabriquer une unité de produit vendue au détail.

Ce taux de déclassement est retenu à dires d'experts. Par exemple, pour l'année 2021, il était de 31 %, ce qui signifie que pour 100 litres de lait biologiques collectés, 69 litres ont été valorisés dans des produits finis biologiques et 31 litres dans des produits conventionnels. Du point de vue du collecteur transformateur, pour valoriser valoriser 69 litres en produits biologiques, il en a collecté, en 2021, environ 1,45 fois plus (1,45 = 100 / (100 – 31)).

Par hypothèse, on considère que le lait issu du déclassement du lait biologique constitue un supplément à la collecte conventionnelle qui est valorisé uniquement en produits industriels conventionnels (beurre vrac ou poudre de lait écrémé).

Le fait de considérer, à partir de 2021, que le déclassement touche également la matière grasse **conduit à revoir à la baisse la quantité de beurre présente dans le panier de produits laitiers biologiques suivi** dans la décomposition du prix au détail (partie 3) :

- entre 2015 et 2020, ce panier contenait en moyenne 44 kg de beurre, résultant de l'addition des 34 kg découlant de la fabrication de 1 000 l de lait UHT demi-écrémé, et des 10 kg de beurre issu de la fraction grasse du lait déclassé, valorisée comme beurre PGC biologique (voir Schéma 20),
- à partir de 2021, ce panier biologique contient moins de beurre, car la totalité du lait déclassé est valorisée sous forme de produits industriels, en l'occurrence en tant que beurre vrac conventionnel pour sa fraction grasse (voir Schéma 21).

Cette modification de la composition du panier en 2021 a un effet notable sur la décomposition du prix constatée dans la partie 3.

Par ailleurs, on rappelle qu'un calcul exhaustif du déclassement 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'incluses dans le questionnaire de l'EML, les autres variables sont peu renseignées.

5.2. Sources pour les prix aux différents stades de la filière lait de vache biologique

Le **prix du lait biologique payé aux producteurs** est issu de l'Enquête mensuelle laitière (EML). Le prix du lait utilisé est « aux taux réels en matières grasse et protéique, toutes qualités confondues, toutes primes comprises ». Le prix mensuel national est une moyenne des prix départementaux pondérés par les volumes de lait collecté.

Ce prix réel versé au producteur couvre l'ensemble de la collecte de lait certifié biologique, quelle que soit sa valorisation finale. Il intègre donc à la fois le lait payé au prix du biologique, mais également le lait collecté aux producteurs certifiés en agriculture biologique payé à un prix différent, lié à une valorisation en lait conventionnel.

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 Worldpanel by Numerator 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 distributeur et 1er 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'Observatoire ne dispose pas de prix de vente industriels pour les produits laitiers biologiques. Il ne peut donc pas différencier les marges brutes en aval entre l'industrie laitière et la grande distribution.

5.3. Méthode de calcul de la décomposition du prix au détail du PGC biologique

Calcul des volumes de produits induits par le déclassement

L'hypothèse posée dans le modèle est que le lait issu du déclassement est transformé, pour la matière grasse en beurre vrac conventionnel, et pour la matière protéique en poudre de lait écrémé conventionnelle. Les quantités fabriquées sont calculées à partir du volume de lait cru déclassé, des taux byturique et protéique de ce lait (source EML SSP-FranceAgriMer) et de la composition en matière grasse et protéique du beurre et de la poudre de lait écrémé (source tables des coefficients MSU des produits laitiers, FranceAgriMer – Cniel – Idele).

Calcul de l'indicateur du coût de la matière première du panier lait demi-écrémé UHT bio/beurre bio :

La méthode tient compte :

- de l'achat du volume de lait cru biologique à collecter: ce volume inclut la fraction destinée à la fabrication des deux PGC, et à 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 et du beurre plaquette biologique, c'est-à-dire de la poudre de babeurre conventionnelle.

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.

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 englobant 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.

6. DÉCOMPOSITION EN COUT DE LA MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGE BRUTE AGREGEE AVAL DU PRIX AU DÉTAIL EN GMS DU LAIT UHT DEMI-ÉCRÉMÉ BIOLOGIQUE

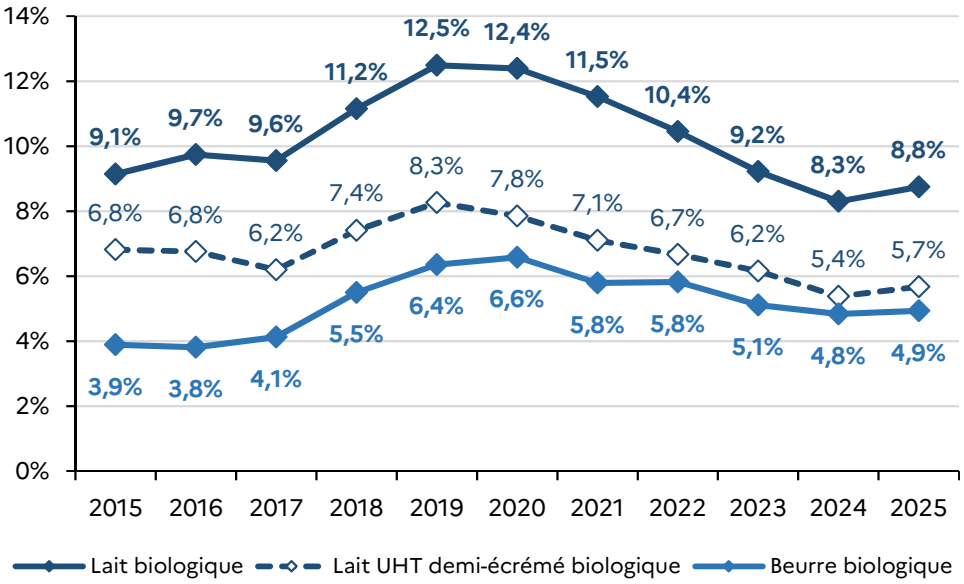
6.1. Représentativité des produits suivis

L'Observatoire suit le produit laitier biologique le plus consommé en France : le lait conditionné UHT demi-écrémé, couplé au beurre biologique vendu aux consommateurs, qui permet de valoriser la matière grasse du lait de collecte qui ne se retrouve pas dans le lait UHT dem-écrémé.

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 % en 2015 à 12,5 % en 2019 (Graphique 131). Cependant, depuis 2020, cette part s'est repliée. Pour le beurre, le pic a été atteint plus tardivement, en 2020, à 6,6 %, avant de se replier également. En 2025, un rebond de ces parts a été observé, notamment pour le lait conditionné.

Graphique 131

Part des produits biologiques dans le total des dépenses de leur catégorie de produits
En hyper et supermarchés

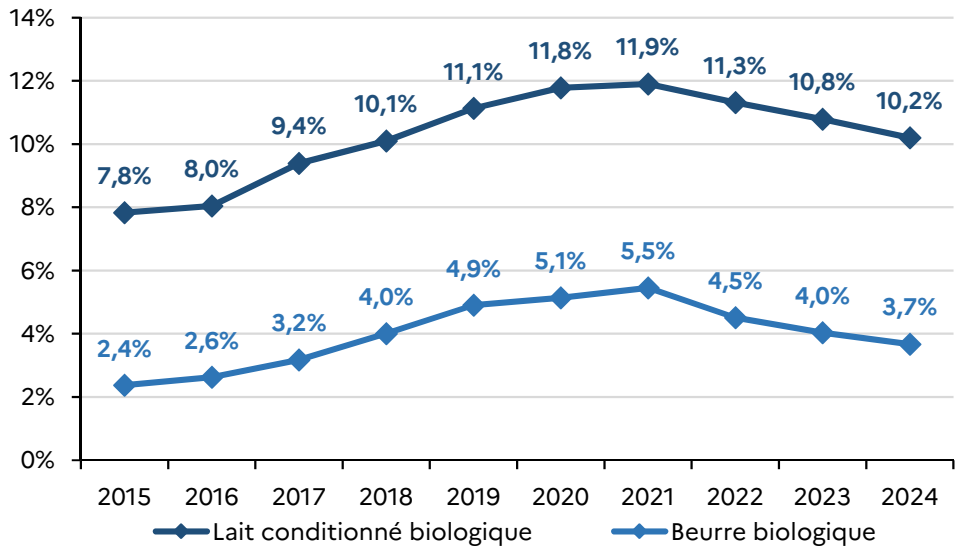


Source : FranceAgriMer d'après Worldpanel by Numerator

Les données de **fabrications** 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 biologique UHT demi-écrémé mais uniquement l'ensemble des volumes de lait biologique conditionné. En matière sèche utile, le lait biologique représentait en 2024, 10,2 % du lait conditionné total fabriqué en France (Graphique 132), une part en recul, pour la 3e année consécutive. De même, la part des fabrications de beurre biologique dans les fabrications totales de beurre s'est également repliée, pour s'établir à 3,7 % en 2024.

Graphique 132

Part des produits biologiques dans le total des fabrications de leur famille, calculée en MSU

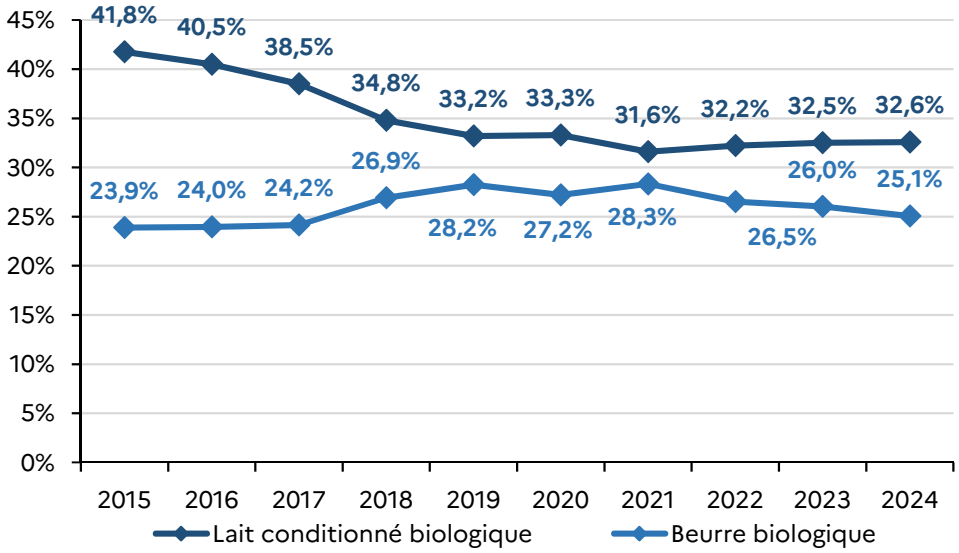


Source : FranceAgriMer d'après Enquête annuelle laitière du SSP

Dans le total des fabrications de produits laitiers biologiques finis, le lait conditionné représente 32,6 % des volumes en MSU et le beurre 25,1 % en 2024 (Graphique 133).

Graphique 133

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

6.2. Prix et indicateurs de marge brute du lait UHT demi-écrémé biologique

La filière subit un déséquilibre entre l'offre et la demande, depuis 2021 engendrant un phénomène de déclassement global. Estimé autour des 40 % pour 2022 et 2023, les évolutions comparées de la courbe de collecte de lait biologique et celle des fabrications de produits laitiers biologiques ont incité à diminuer cette estimation, fixée à 35 % pour 2024, puis à 25 % pour 2025. Cette part de lait déclassée est valorisée, dans le modèle, sous forme de produits

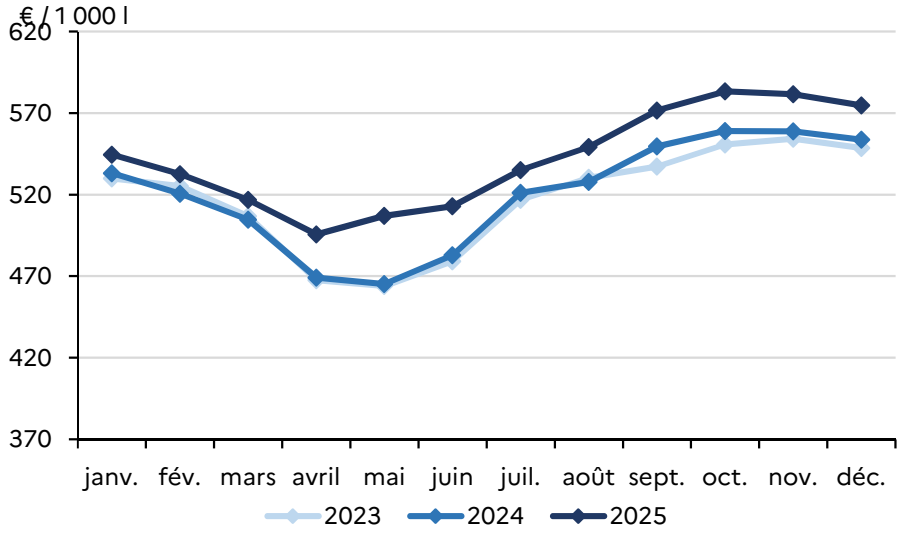
industriels (beurre et poudre), qui ont eux-mêmes connu des variations importantes sur les dernières années de la période étudiée (voir 3.2).

Le prix du lait biologique a progressé en 2025, et s'est établi à 540,2 €/1 000 l, soit une progression de 4,3 % par rapport à 2024.

En GMS (figure 135), le prix du lait UHT demi-écrémé biologique reste constant en 2025, alors que le beurre biologique poursuit sa tendance à la hausse (+ 2 % par rapport à 2024).

Graphique 134

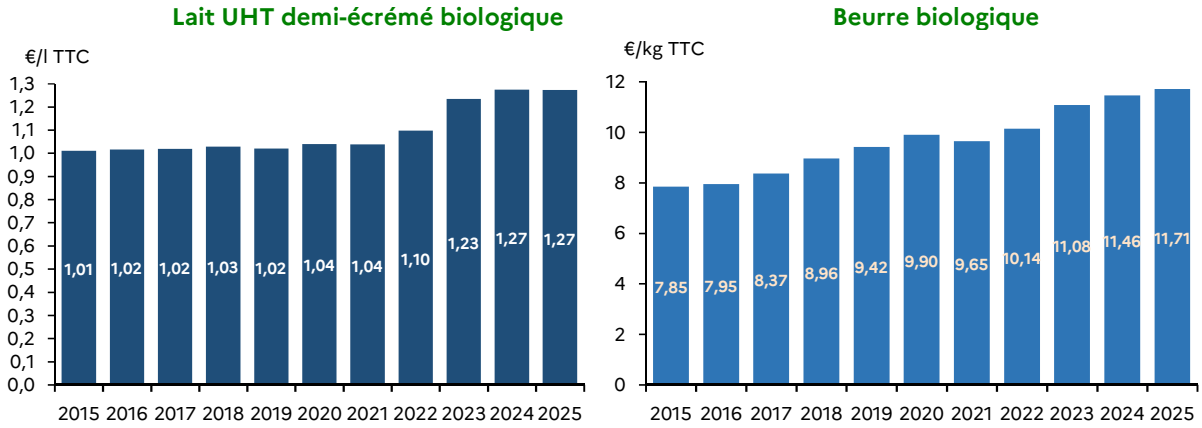
Évolution du prix réel du lait biologique payé au producteur en France (toutes primes comprises, toutes qualités confondues)



Source : FranceAgriMer d'après Enquête mensuelle laitière SSP-FranceAgriMer

Graphique 135

Évolution des prix de vente du lait UHT demi-écrémé biologique et du beurre biologique (hyper et supermarchés)



Source : FranceAgriMer d'après Worldpanel By Numerator

Note préalable :

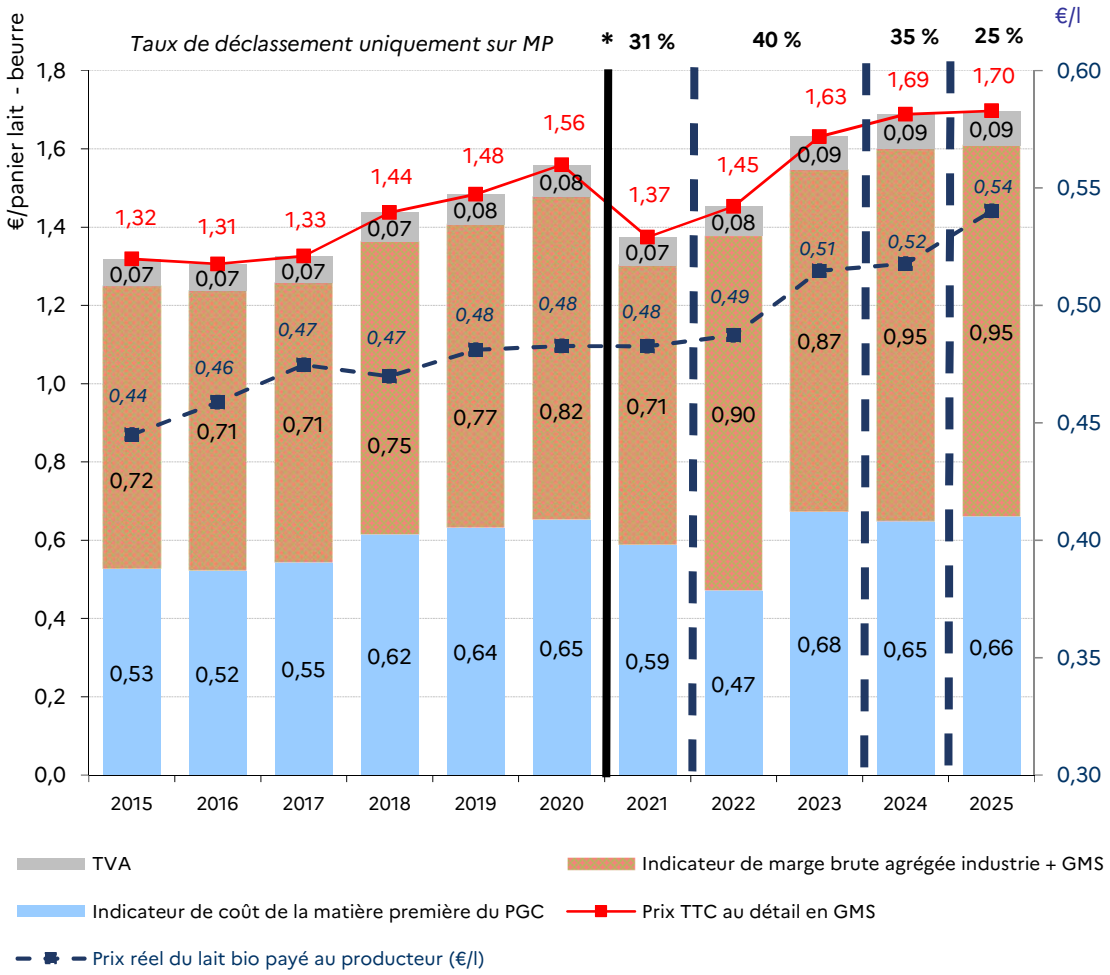
Dans ce rapport est étudié le lait UHT demi-écrémé biologique et la fraction du beurre biologique qui découle du processus de fabrication. Le modèle retenu porte donc sur 40 à 50 % de la MSU des produits laitiers biologiques produits en France. En effet, le mix-produit comprend également d'autres produits laitiers (cf. 1. Graphique 128). De plus, tout le beurre

biologique ne vient pas de la matière grasse du lait cru non utilisée dans la fabrication de lait UHT demi-écrémé.

Depuis 2021, il a été choisi de considérer que le beurre issu de la MG du lait déclassé n'était plus valorisé en tant que beurre PGC, mais comme un produit industriel. Cette décision fait suite à l'augmentation du déclassement, qui désormais ne touche plus uniquement la MP. Ainsi, si dans la décomposition du prix au détail (Graphique 136) la part du beurre a diminué entre 2020 et 2021, **cette évolution n'est pas entièrement attribuable à la baisse du prix du beurre au détail, mais aussi à la moindre quantité de beurre PGC dans le panier suivi** (cf. partie 5.1 de cette section et l'explication du changement méthodologique opéré concernant l'estimation du déclassement).

Graphique 136

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS du panier lait demi-écrémé UHT biologique-beurre biologique



(*) Rupture de méthode détaillée partie 5.1 de cette section

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Worldpanel by Numerator et enquêtes FranceAgriMer

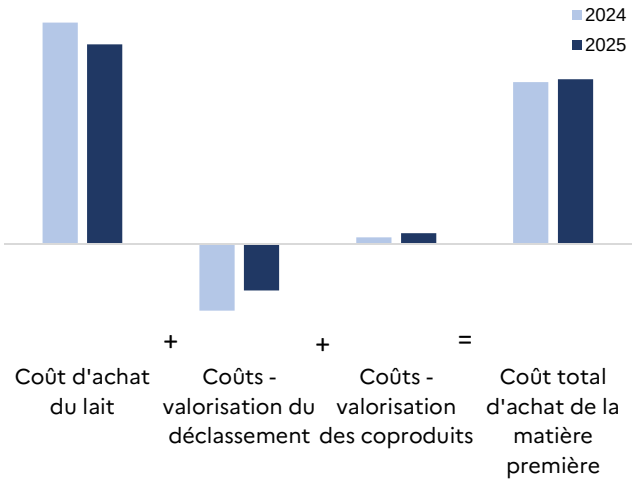
Points d'attention :

- Changement de méthode entre 2020 et 2021. Le déclassement ne se fait plus seulement sur la matière protéique, mais devient global,
- Pas de prix sortie industrie : marge brute aval agrégée industrie et GMS.

Lecture, en 2025 :

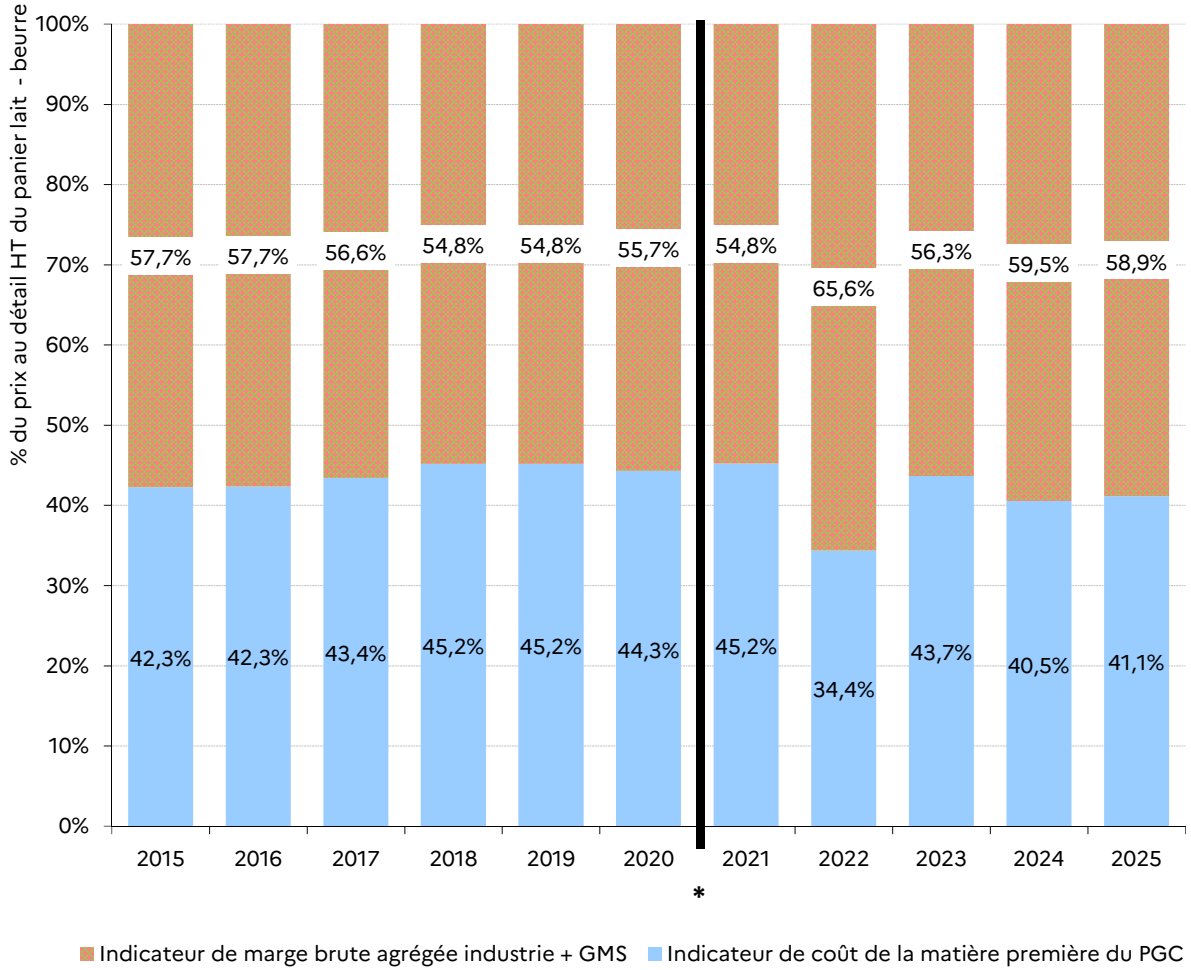
+ 0,5 % prix au détail
- 0,5 % industrie-GMS
+ 1,9 % coût d'achat de la matière première

Composantes de l'évolution du coût global de la matière première :



Graphique 137

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 agrégée de l'industrie et de la distribution



Points d'attention :

- Changement de méthode entre 2020 et 2021. Le déclassement ne fait plus que sur la matière protéique, mais devient global,
- Pas de prix sortie industrie : marge brute aval agrégée industrie et GMS

Lecture :

- La part du coût de la matière première est supérieure à celle du panier laitier conventionnel, du fait :
  - du prix au producteur nettement supérieur jusqu'en 2021,
  - de l'écart de composition entre les deux paniers,
- La diminution en 2022 est liée à l'augmentation de la valorisation du lait déclassé en coproduits.

(*) Rupture de méthode détaillée partie 5.1 de cette section
Taux de déclassement global à partir de 2021 : 31 % (2021), 40 % (2022-2023), 35 % (2024), 25 % (2025)
Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Worldpanel by Numerator et enquêtes FranceAgriMer

7. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPÉCIALISÉES D'ÉLEVAGE BOVIN LAITIER, SOLDE DISPONIBLE ET COÛT DE PRODUCTION DU LAIT DE VACHE EN ÉLEVAGE

7.1. 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 2010-2024, ont été sélectionnées les exploitations issues de l'Orientation technico-économiques (Otex) « bovins lait »[7] pour lesquelles la production brute standard (PBS) vache laitière représente plus de 80 % de la PBS totale. Un échantillon de 311 à 448 exploitations d'élevage spécialisées en élevage bovin laitier a ainsi été constitué. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 16 649 à 21 304 exploitations spécialisées. En 2024, l'échantillon de 377 exploitations représentait 17 600 exploitations, soit 51 % des exploitations de l'Otex « bovins lait ». Dans ces exploitations, la production de lait de vache constitue plus de 84 % de la production nette des achats d'animaux de l'exercice.

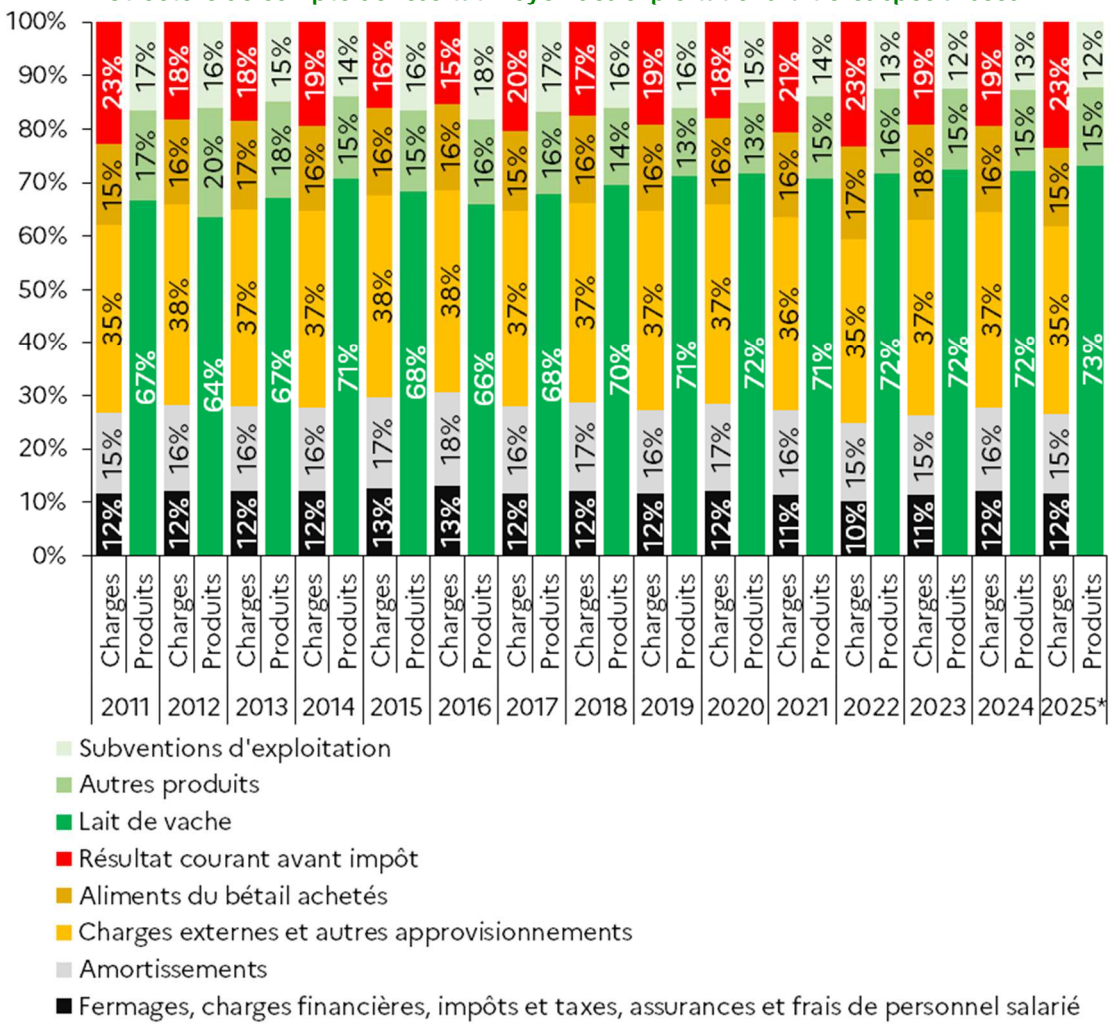
En 2024, l'ensemble des produits (lait de vache, autres produits et subventions) a légèrement diminué, de 1 % par rapport à 2023. Au cours de cette période, les charges courantes ont également diminué de 2 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt est resté quasi-stable par rapport à 2023.

Les résultats 2025 sont simulés : l'IPPAP lait de vache 2025 (Insee) est appliqué au « produit brut lait de vache » 2024 pour calculer sa valeur en 2025 ; 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 adaptations des exploitations ni de l'évolution des autres postes, qui sont maintenus au niveau de 2024. En 2025, le produit du lait augmente (+ 5 %). Le coût de l'aliment diminue quant à lui de 6 %, tout comme les autres biens et services de consommation (- 1 %). Au final, le résultat courant avant impôt augmente de 26 %.

[7] Les exploitations productrices de lait sont incluses dans cette Otex si leur PBS bovin lait est supérieure à deux tiers de la PBS. En 2020, 862 exploitations commercialisant du lait sont incluses dans cet Otex. 567 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.

Graphique 138

Structure du compte de résultat moyen des exploitations laitières spécialisées



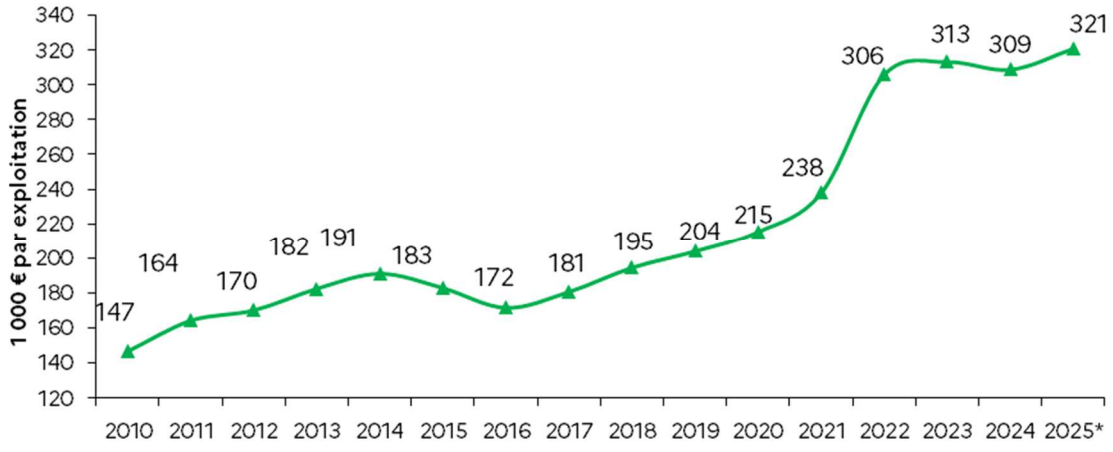
(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2025

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 138 (cf. point 2.4. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 139

Montant moyen des produits courants par exploitation laitière spécialisée

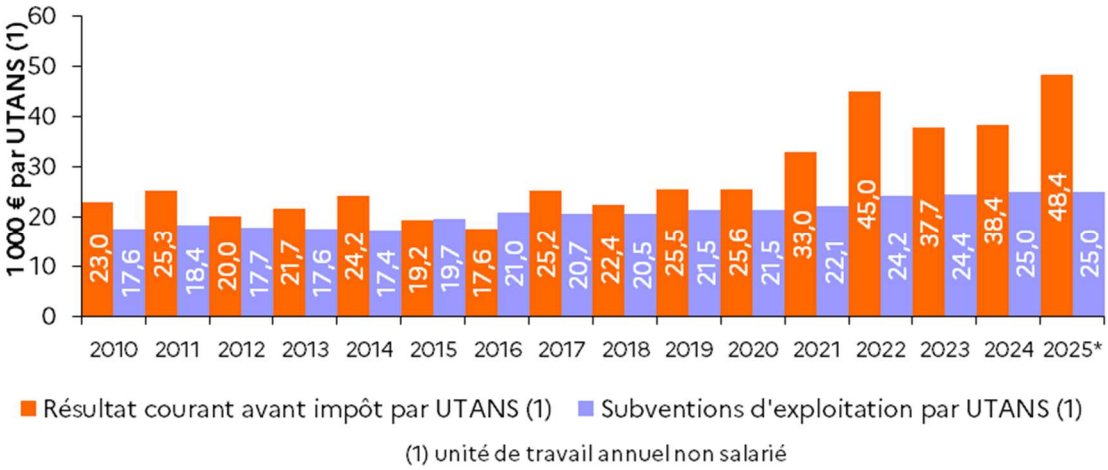


(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2025

Graphique 140

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



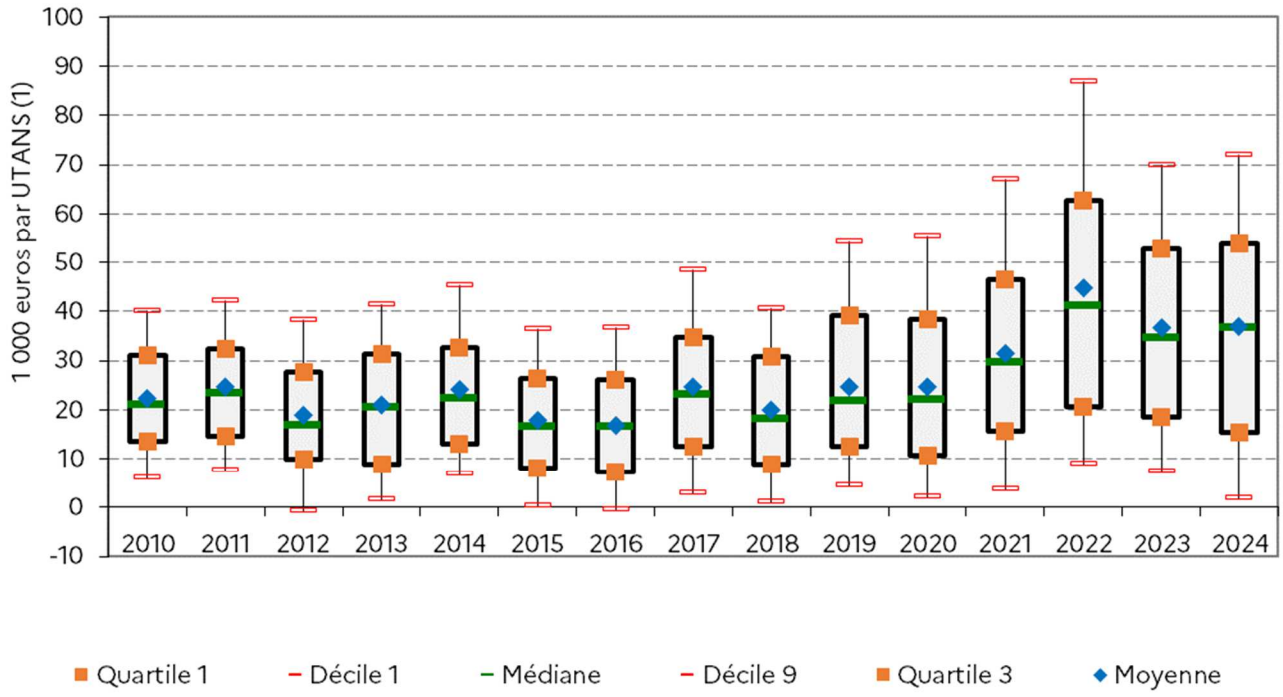
(1) unité de travail annuel non salarié

(*) simulé à partir des indices Insee-Idele

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idele pour simulation 2025

Graphique 141

Dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations laitières spécialisées de 2010 à 2024



(1) Unité de travail non salarié

Source : Rica (SSP)

Afin de mieux rendre compte de la variété des résultats des exploitations agricoles atour de la moyenne, la figure 141 présente des résultats sur la dispersion de 2010 à 2024.

La taille de l'échantillon permet ici de présenter des résultats par décile et quartile en plus de la médiane et de la moyenne (cf. définitions au chapitre 1).

80 % des exploitations de l'échantillon ont un résultat courant avant impôt par unité de travail non salarié (RCAI/UTANS) compris entre 2 000 € et 72 000 € en 2024.

La moitié des exploitations de l'échantillon ont un RCAI/UTANS compris entre 15 000 € et 54 000 € en 2024.

La médiane est équivalente à la moyenne, ce qui signifie que la distribution est symétrique autour de la moyenne : il y a autant d'exploitations en dessous de la moyenne qu'au-dessus.

Sur la période 2010-2020, la dispersion des résultats reste globalement stable. Depuis 2021, celle-ci est plus forte, notamment sur les quartiles et déciles supérieurs. L'écart entre les performances économiques des exploitations se creuse donc. Une explication pourrait se trouver dans l'impossibilité physique pour certains types d'exploitations (notamment en zone de Piémont) d'augmenter le volume de lait produit, alors que les prix sont à un niveau élevé.

7.2. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées bovin laitier biologique

Les données issues du RICA (Réseau d'information comptable agricole) sont utilisées pour cette analyse. Pour la période 2018-2024, les exploitations sont issues de l'Otex (Orientation technico-économiques) « bovins lait, production totalement en agriculture biologique ». Un échantillon de 64 à 91 exploitations d'élevage spécialisées bovin laitier a ainsi été constitué. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 3 339 à 4 241 exploitations spécialisées. En 2024, l'échantillon de 91 exploitations représentait 4 241 exploitations, en hausse de 16 % par rapport à 2023. Dans ces exploitations, la production de lait de vache constitue plus de 73 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

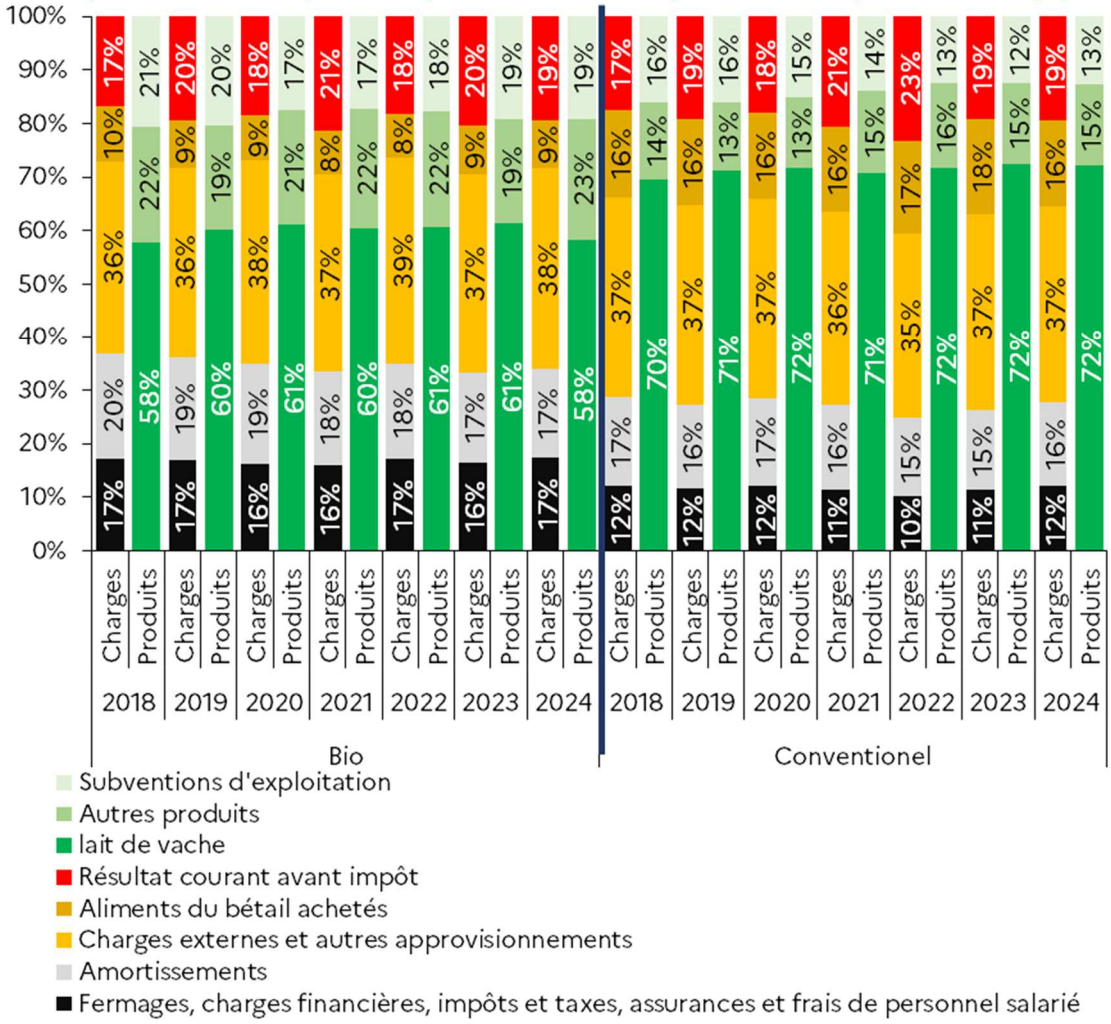
En 2024, le produit lait de vache biologique est en léger recul (- 2 %), alors que les autres produits et les subventions ont respectivement augmenté de 20 % et 3 % par rapport à 2023 (figure 143). L'augmentation des subventions depuis 2022 serait en partie dû aux dispositifs d'aides d'urgences, mis en place afin de soutenir les exploitations bio en difficulté dans un contexte de déconversion voire de faillites pour un certain nombre d'exploitations laitières bio du fait de l'attractivité du prix du lait conventionnel.

Entre 2023 et 2024, les charges courantes ont augmenté de 5 %. Ainsi, le résultat courant avant impôt est en léger recul de 2 % en 2024.

En 2024, l'ensemble des produits des exploitations en agriculture biologique augmente et revient presque au même niveau que celui des exploitations conventionnelles (graphique 143). Cependant, pour la troisième année consécutive sur la période observée, l'ensemble des produits des exploitations en agriculture biologique est inférieur à celui des exploitations conventionnelles (graphique 143).

Graphique 142

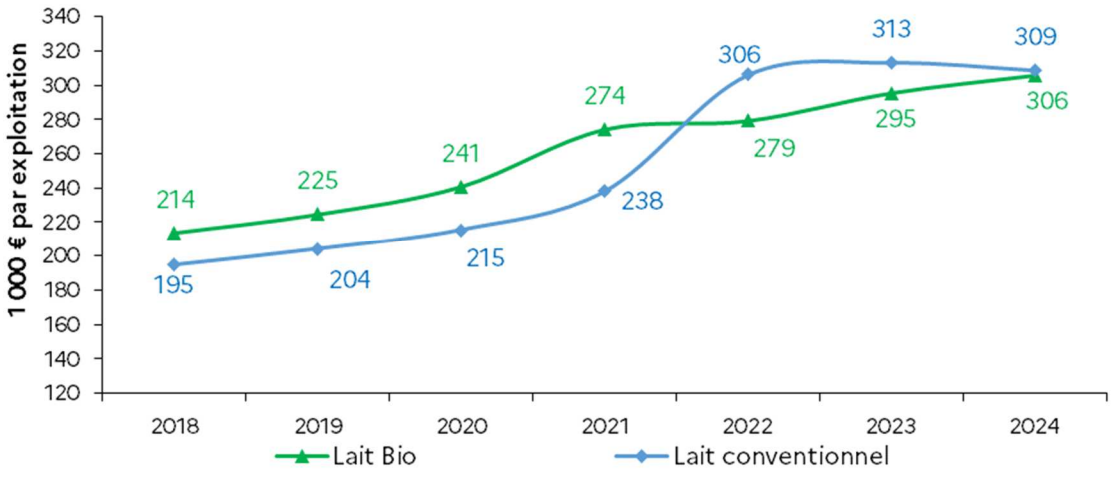
Compte de résultat moyen des exploitations laitières spécialisées en agriculture biologique



Source : OFPM, d'après Rica (SSP)

Graphique 143

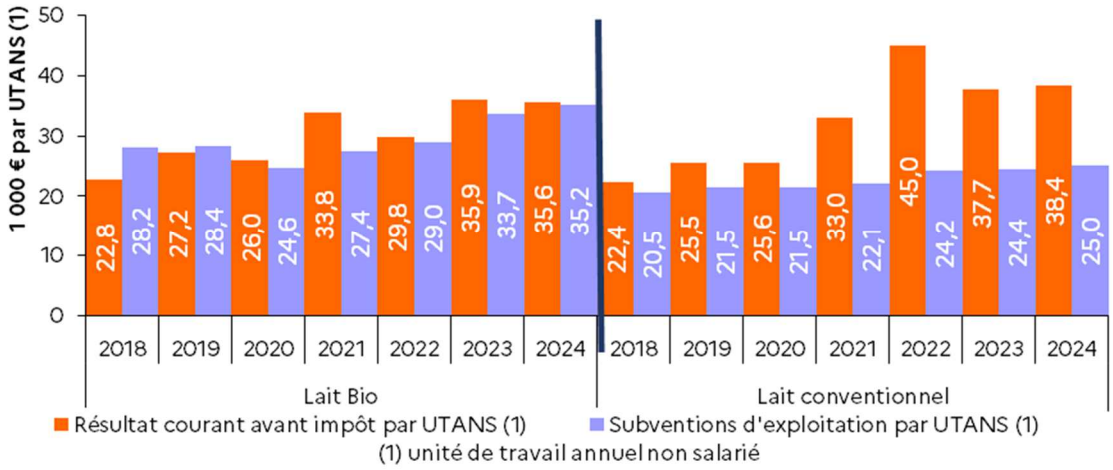
Montant moyen des produits courants par exploitation laitière spécialisée en agriculture biologique



Source : OFPM, d'après Rica (SSP)

Graphique 144

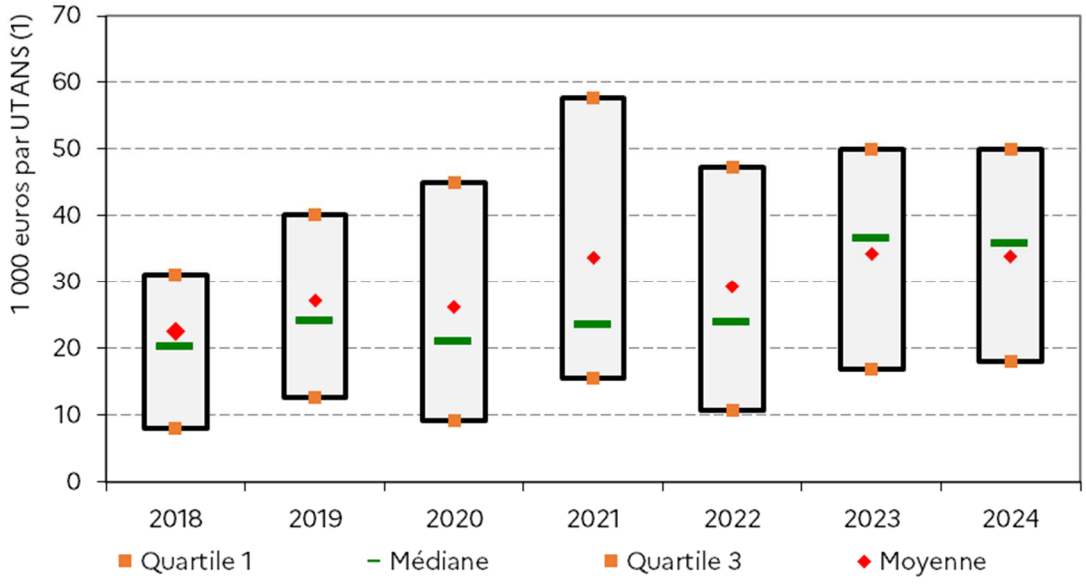
Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations laitières spécialisées en agriculture biologique



Source : OFPM, d'après Rica (SSP)

Graphique 145

Dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations laitières spécialisées en agriculture biologique de 2018 à 2024



(1) Unité de travail non salarié

Source : Rica (SSP)

Afin de mieux rendre compte de la variété des résultats des exploitations agricoles atour de la moyenne, la figure 145 présente des résultats sur la dispersion de 2018 à 2024.

La taille de l'échantillon ne permet pas de représenter les déciles ; seuls les quartiles sont indiqués en plus de la médiane et de la moyenne (cf. définitions au chapitre 1).

En 2024, la moitié des exploitations de l'échantillon ont un RCAI/UTANS compris entre 18 000 € et 50 000 €.

Entre 2018 et 2021, la moyenne s'écarte de la médiane, ce qui montre qu'un nombre plus restreint d'exploitations ayant un RCAI plus élevé tire la moyenne du groupe vers le haut.

En 2023 et 2024, la médiane est supérieure à la moyenne, ce qui signifie que la distribution n'est pas symétrique: il y a plus d'exploitations au-dessus de la moyenne qu'en-dessous. Cependant, il est encore trop tôt pour savoir si une nouvelle dynamique s'est enclenchée ou si ces deux années sont un épiphénomène.

7.3. Solde disponible et coût de production du lait de vache par système de production laitière

7.3.1. Solde disponible du lait de vache par système de production laitière

Suite à la demande du Comité de Pilotage de présenter des résultats issus des coûts de production élaborés par les instituts techniques agricoles comparables entre filières, l'Observatoire présente des résultats sans charges supplétives[8], sous forme de solde disponible comptable. Ce solde disponible sert notamment à la rémunération de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales.

Cette estimation, pour la campagne 2025, exprimée en euros pour 1 000 litres de lait, est réalisée par l'Observatoire à partir d'informations techniques et comptables recueillies par les Chambres d'Agriculture dans le cadre du dispositif Inosys - Réseaux d'élevage piloté par l'Institut de l'élevage (Idele). 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 de plaine »*** : les 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. L'échantillon varie de 76 à 99 exploitations sur la période observée ;
- ***« Bovins lait de plaine biologique »*** : les exploitations de cet échantillon relèvent de l'orientation technico-économique bovins lait (Otex 41) et sont situées en zone de plaine. Seules les exploitations en agriculture biologique (conversion terminée) et n'ayant ni atelier viande, ni production hors-sol sont retenues. L'échantillon varie de 36 à 52 exploitations sur la période observée ;
- ***« Bovins lait de montagne »*** : les 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 en AOP). C'est pourquoi elles n'ont pas été retenues dans l'échantillon. L'échantillon varie de 55 à 65 exploitations sur la période observée.

Le coût des aliments intra consommés (issus des cultures de l'exploitation) et des fourrages sont calculés sur la base des coûts culturaux et non sur celle du prix de marché des céréales vendues.

[8] Les charges dites « supplétives » ou « forfaitaires » sont des rémunérations théoriques du travail, du foncier et du capital de l'exploitant, évaluées à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le marché de la location des terres agricoles (fermages) et sur le marché des capitaux.

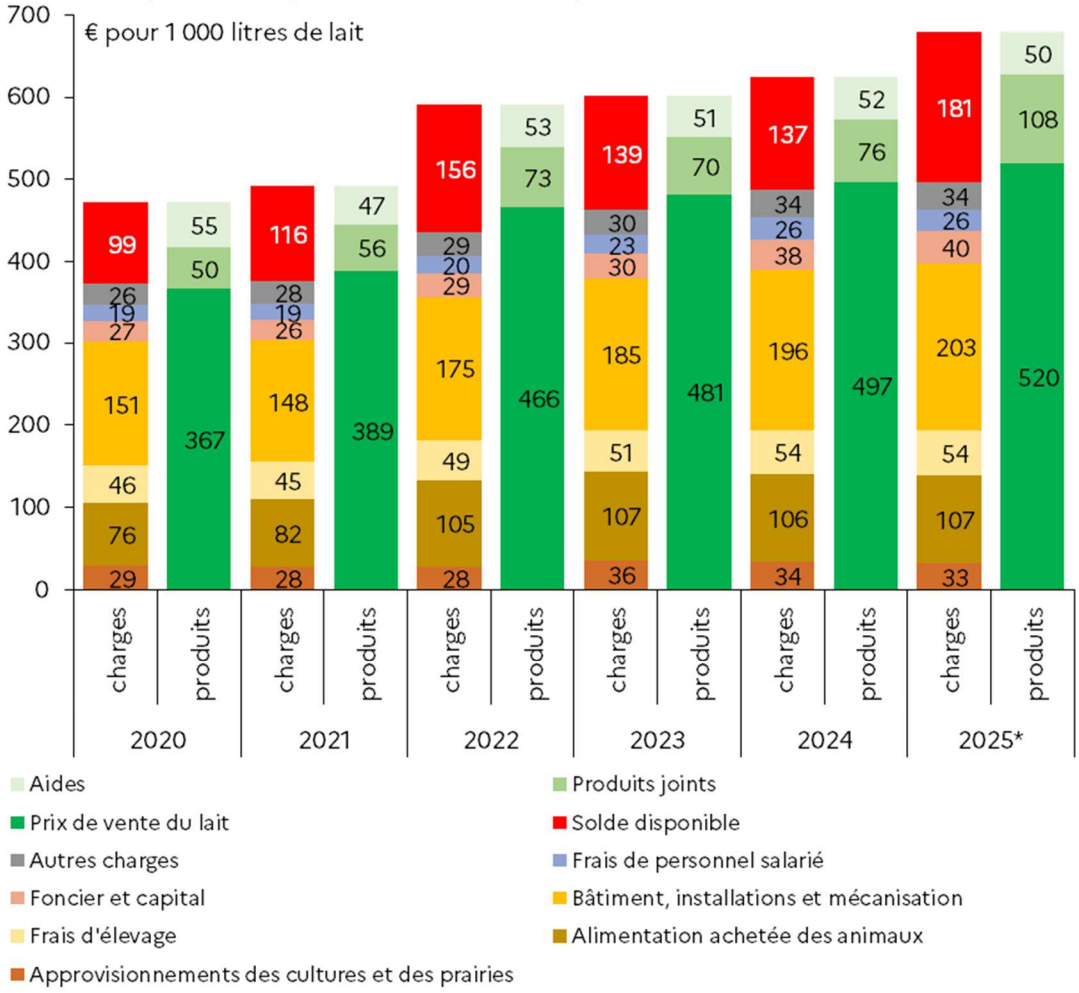
Le prix du lait présenté sur les graphiques, pour chacun des deux systèmes, est le prix réel, toutes primes confondues.

En 2024, l'ensemble des charges augmente (+ 5 %) pour le système ***« lait de plaine »***, en lien avec les hausses du poste frais d'élevage (+ 6 %), dans lequel on retrouve les coûts de l'énergie (+ 14 % pour l'électricité et le gaz), du capital et foncier (+ 23 %) et les frais vétérinaires (+ 16 %). 2024 est en effet marquée par des problèmes sanitaires, notamment en région Grand-Est, qui ont nui à l'atteinte des objectifs de production. En parallèle, l'ensemble des produits augmente également (+ 4 %). En 2024, le prix de lait augmente de 15 €/1 000 litres de lait, le prix des produits joints de 6 € (+ 8 %). Au final, le solde disponible est en léger recul de 2 €/1 000 litres de lait (- 2 % par rapport à 2023).

En 2025, la hausse des charges totales se poursuivrait bien que plus légèrement (+ 2 %). Le poste bâtiment, installations et mécanisation augmenterait (+ 4 %) en lien avec la hausse des amortissements matériels (+ 17 %) et bâtiments (+ 9 %). Quant au poste frais d'élevage, il resterait stable par rapport à 2023. Les produits seraient en hausse (+ 9 %) du fait de la hausse du prix du lait et surtout des produits joints (respectivement + 5 % et + 42 %). Au final, le solde disponible pour le ***« lait de plaine »*** augmenterait de 44 €/1 000 litres de lait (+ 32 %). Le solde disponible atteindrait ainsi son niveau le plus élevé de la période étudiée.

Graphique 146

Solde disponible du système lait de vache de plaine conventionnel de 2020 à 2025*



(*) estimation

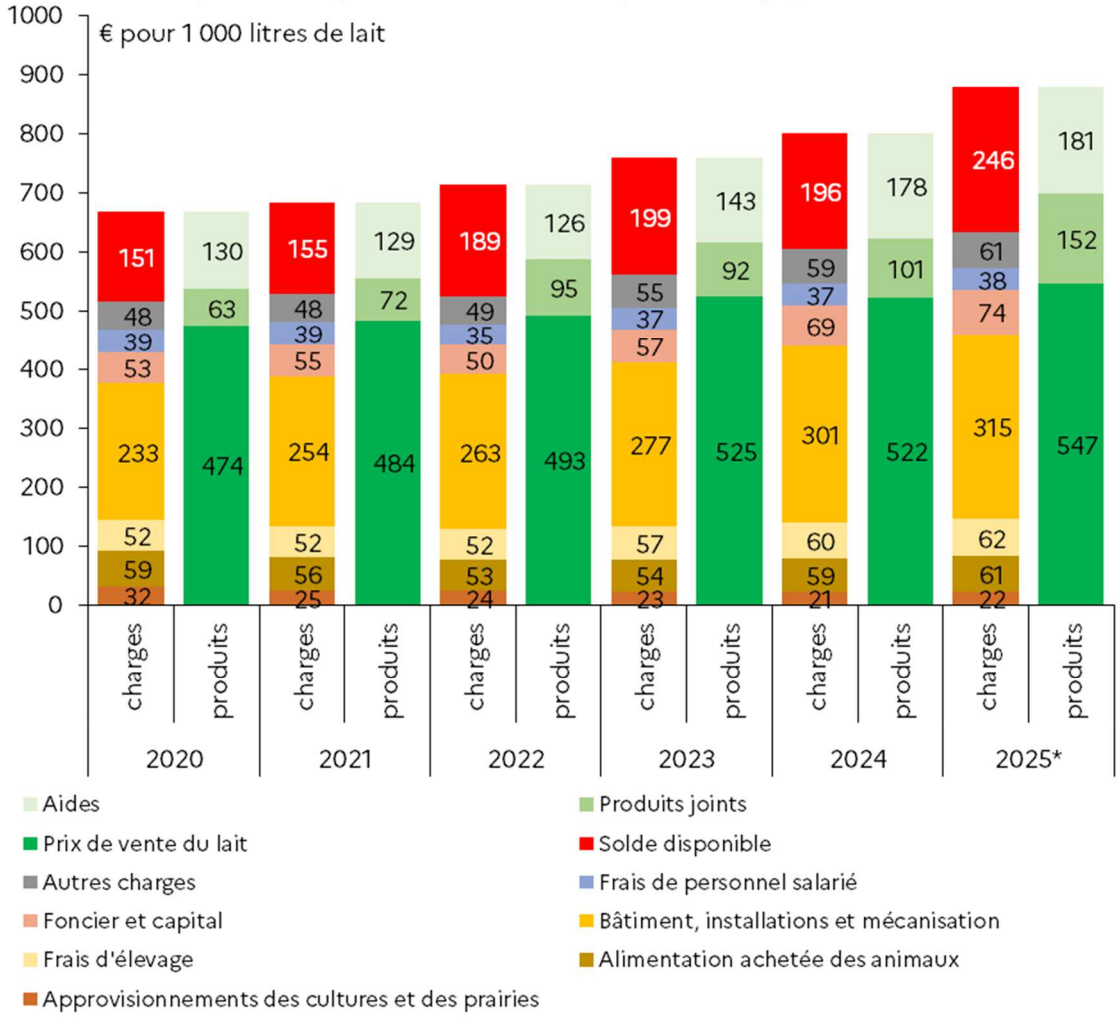
Source : OFPM d'après Inosys – Réseau d'élevage

En 2024, pour le système ***« bovins lait de plaine biologique »***, l'ensemble des charges augmente (+ 8 %), sous l'effet des hausses de l'énergie (+ 15 % pour l'électricité et le gaz) et de l'alimentation des animaux (+ 9 %) et malgré la baisse du poste approvisionnement (- 7 %). L'ensemble des produits augmente également en raison des hausses des produits joints (+ 10 %) et des aides (+ 24 %), avec la mise en place des écorégimes biologiques. Quant à lui, le prix du lait biologique est en léger recul (- 1 %). Au final, après trois années de hausse consécutives, le solde disponible diminue légèrement, de 3 €/1000 litres par rapport à 2023.

En 2025, l'ensemble des charges continuerait d'augmenter (+ 5 %) malgré une baisse des postes énergie et carburants. Les autres charges courantes augmenteraient, notamment le poste bâtiments, installation et mécanisation (+ 14 €/1 000 litres). L'ensemble des produits augmenterait plus fortement (+ 10 %), sous l'effet conjugué des hausses des produits joints (+ 51 €/1 000 litre de lait, soit + 50 %) et du prix du lait biologique (+ 25 €/1 000 litres, + 5 %). Au final, le solde disponible augmenterait de 51 €/1 000 litre de lait en 2025, pour se fixer 246 €/1 000 litre de lait. Il s'agirait de son niveau le plus élevé sur la période observée.

Graphique 147

Solde disponible du système lait de vache de plaine biologique de 2020 à 2025*



(*) estimation

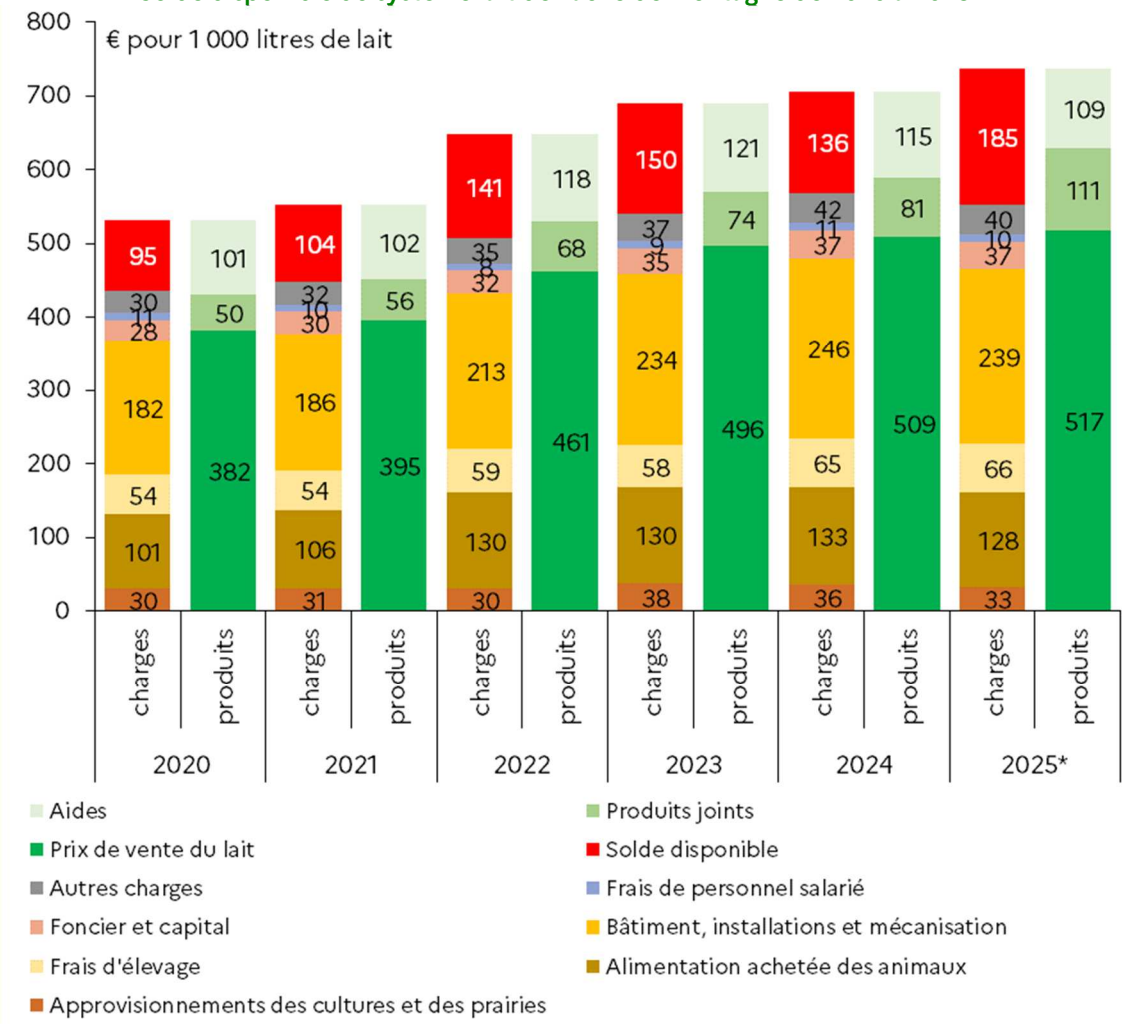
Source : OFPM d'après Inosys – Réseau d'élevage

En 2024, l'ensemble des charges augmente de 5 % pour le système ***« lait de montagne »*** sous l'effet hausses des frais d'élevage (+ 13 %), parmi lesquels on retrouve les frais vétérinaires (+ 16 %), des frais liés à l'énergie (+ 17 % pour l'électricité) et des frais de personnel salarié (+ 17 %). L'ensemble des produits augmente également (+ 2 %). En 2024, le prix de lait augmente de 13 €/1 000 litres de lait (hausse légèrement supérieure pour les laits AOP). Les produits joints augmentent également (+ 7 €/1 000 litres) alors que les aides diminuent (+ 6 €/1 000 litres). Au final, le solde disponible baisse de 14 €/1 000 litres de lait (- 9 %).

En 2025, les charges totales diminueraient (- 3 %) profitant de la baisse de l'IPAMPA, notamment sur les postes approvisionnements (- 7 %), aliments achetés (- 4 %) et d'une détente des prix de l'énergie (- 12 % pour l'électricité). Le total des produits continuerait d'augmenter, grâce la forte valorisation des produits joints (vente des animaux) en 2025 (+ 37 %). Quant à lui, le prix du lait augmenterait légèrement (+2%) alors que les aides diminueraient (- 5 %). Au final, le solde disponible pour le ***« lait de montagne »*** augmenterait fortement (+ 49 €/1 000 litres de lait, soit + 36 %) à 185 €/1 000 litres de lait. Ce serait également le niveau de solde disponible le plus élevé de la période étudiée.

Graphique 148

Solde disponible du système lait de vache de montagne de 2020 à 2025*



(*) estimation

Source : OFPM d'après Inosys – Réseau d'élevage

7.3.2. Coût de production du lait de vache par système de production laitière

En complément de l'approche en solde disponible, l'Observatoire présente les indicateurs de coûts de production tels que définis par l'Idele, sans en commenter les résultats.

La finalité de ces indicateurs de coûts de production est différente, ayant vocation à servir de référence pour la contractualisation au sein des filières. Aussi, ces indicateurs de coûts de production adoptent des conventions de calcul et méthodes propres à chaque filière et qui ne peuvent être comparées entre elles. Ces calculs intègrent notamment des charges supplétives qui ne sont pas issues de la comptabilité des exploitations, mais sont des conventions validées interprofessionnellement et destinées à intégrer, dans l'ensemble des coûts qui doivent être rémunérés par les produits de l'exploitation, en plus de ces charges mesurées comptablement, un certain niveau de rémunération des facteurs de production apportés par les agriculteurs, à commencer par le travail non-salarié.

Cette approche en coût de production, contrairement à l'approche comptable du Rica, prend en compte une rémunération forfaitaire des facteurs de production fournis par l'exploitant :

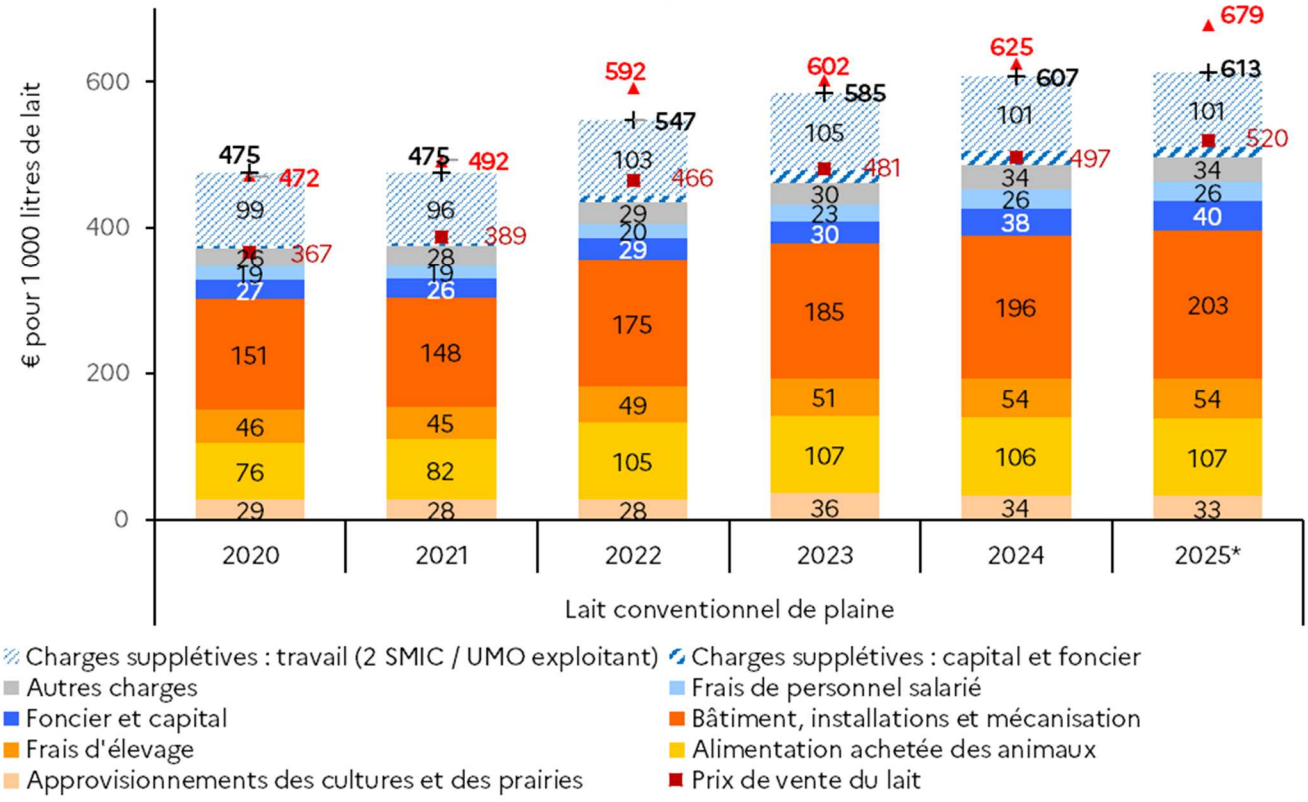
- pour le travail à hauteur de 2 SMIC brut par unité de main-d'œuvre exploitant,
- pour les capitaux personnels, au taux d'intérêt du livret A,
- pour les terres en propriété, au taux de fermage moyen de l'exploitation.

La prise en compte de ces rémunérations forfaitaires des facteurs de production fournis par l'exploitant explique l'écart de résultat avec le solde disponible.

Les estimations pour la campagne 2025, exprimées en euros pour 1 000 litres de lait, sont réalisées 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 piloté par l'Institut de l'élevage (Idele).

Graphique 149

Coût de production du système lait de vache de plaine conventionnel de 2020 à 2025*

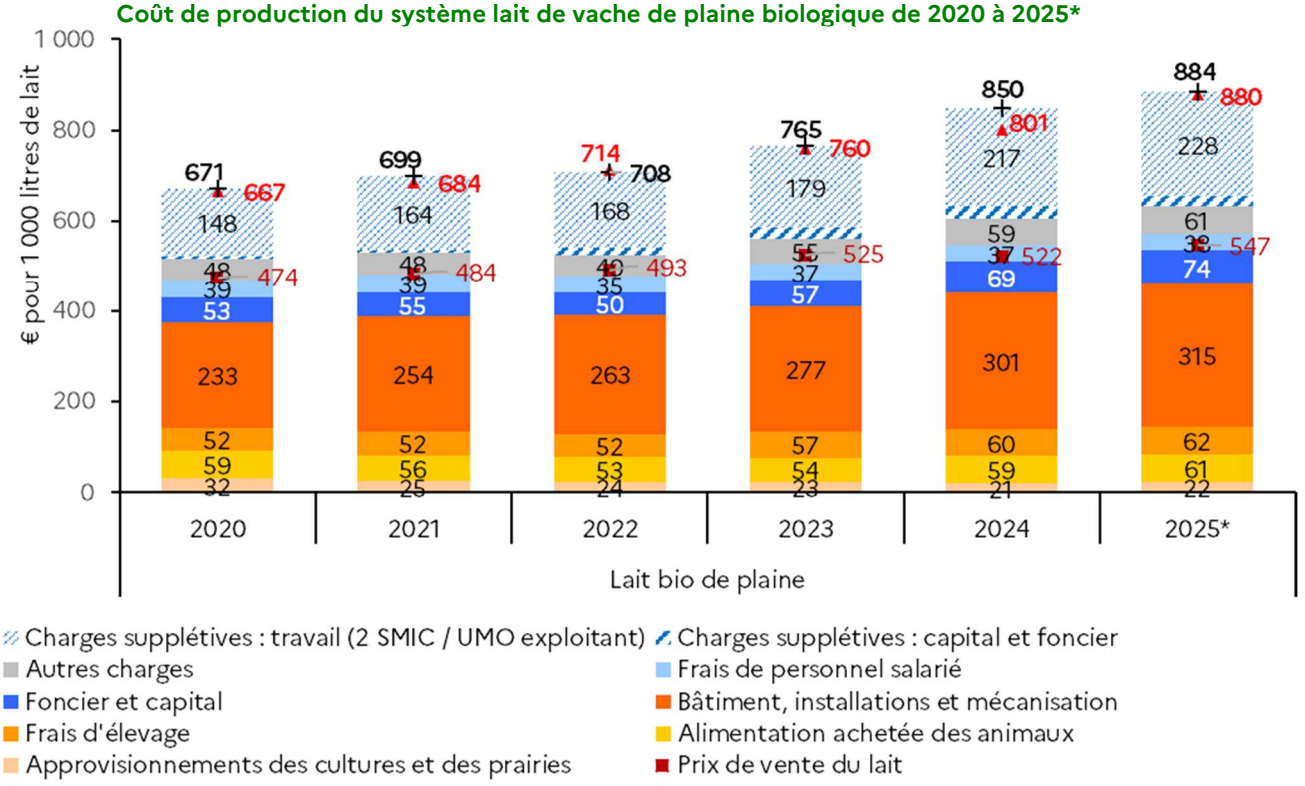


(*) estimation

Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

Graphique 150

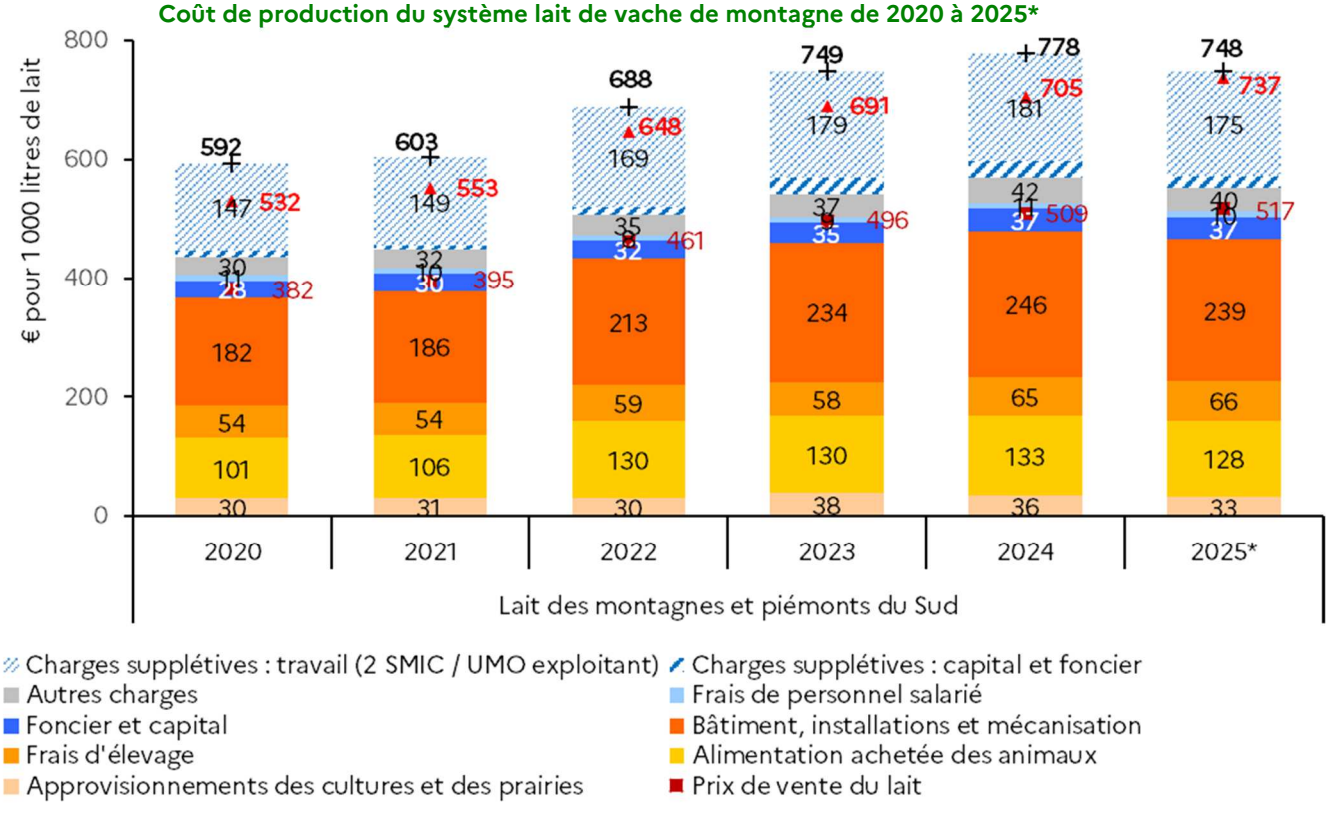
Coût de production du système lait de vache de plaine biologique de 2020 à 2025*



(*) estimation
Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

Graphique 151

Coût de production du système lait de vache de montagne de 2020 à 2025*



(*) estimation
Source : Inosys – Réseau d'élevage, traitement Institut de l'Élevage

8. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DE LA FILIÈRE LAITIÈRE

L'Observatoire a publié jusqu'au rapport 2025 les résultats des entreprises de transformation de l'industrie laitière sur la base des travaux de l'observatoire des industries agroalimentaires du Crédit Agricole. Celui-ci fournit des analyses comptables et financières sur les entreprises laitières en fonction de la nature de leur production principale (fromages, lait de consommation, produits ultra-frais…). Le périmètre est celui des groupes laitiers français, y compris les activités de leurs filiales à l'étranger. Les résultats étaient présentés jusqu'à l'EBITDA[9].

Pour l'approche des marges nettes pour l'activité en France, en complément de l'Observatoire financier du Crédit Agricole, une enquête ad hoc sur les résultats de la transformation laitière en France a été confiée par ATLA à EFESO de 2021 à 2024 (données 2019 à 2022). Suite à une décision du Comité de pilotage de l'OFPM du 23 avril 2024 et en concertation avec ATLA, il a été décidé à l'automne 2024 que l'enquête auprès des groupes laitiers soit réalisée directement par le secrétariat de l'OFPM à partir de 2025, dans le respect du secret statistique et des affaires, sans charge financière pour ATLA. Un nouveau questionnaire a donc été élaboré à l'automne 2024, après concertation avec ATLA, afin de parvenir au même niveau de détail que les autres résultats publiés par l'Observatoire dans son rapport annuel. En dépit des nombreux échanges, l'Observatoire n'a cependant pas pu présenter de résultat dans son précédent rapport, du fait d'un échantillon insuffisamment représentatif : les huit réponses reçues ne représentaient que 18 % de la collecte de lait en France, alors que le seuil de représentativité fixé par l'OFPM est de 50%.

À l'été 2025, un nouveau travail a été engagé avec les deux fédérations professionnelles - Fédération Nationale de l'Industrie Laitière (Fnil) et La Coopération laitière - pour parvenir à des résultats. Ce travail prévoyait le lancement d'une étude réalisée par la Banque de France sur la situation économique des entreprises de transformation laitière françaises, commandité dans un premier temps par le Fnil et poursuivi dans un second temps par La Coopération Laitière. En parallèle, le questionnaire réalisé par l'Observatoire a été officiellement rediffusé aux entreprises et aux coopératives de transformation laitière en octobre 2025, avec pour objectif d'atteindre d'ici la fin de l'année 2025 le seuil de 50 % de la collecte laitière française. En dépit de plusieurs relances, le nombre de réponse au questionnaire s'est avéré faible et l'échantillon insuffisamment représentatif, avec 14 % de la collecte laitière française pour 4 répondants. Le Comité de Pilotage a acté l'abandon de l'enquête en janvier 2026.

Les données présentées dans ce rapport sont issues de l'étude Banque de France, financée par la Fnil et la Coopération Laitière. L'échantillon est ainsi constitué des entreprises et coopératives adhérentes à ces fédérations. L'analyse est basée sur les données financières : comptes sociaux – liasses fiscales- des entreprises françaises de transformation laitière. Les activités des filiales des entreprises françaises enregistrées à l'étranger ne sont donc pas retenues.

[9] EBITDA : *Earning before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*, soit le bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement. Il reflète la rentabilité de l'activité ; il est le solde entre les produits d'exploitation et les charges d'exploitation.

Les entreprises de l'échantillon appartiennent majoritairement au secteur d'activité 10.51 (exploitation de laiteries et fabrication de fromage) de la Nomenclature d'Activité Française (NAF), regroupant les activités de fabrication de lait liquide et de produits frais (10.51A), de fabrication de beurre (10.51B), de fabrication de fromage (10.51C) et de fabrication d'autres produits laitiers (10.51D), mais aussi à d'autres secteurs d'activité de la NAF.

Le Service Statistique et Prospective (SSP) du Ministère de l'Agriculture, met en œuvre chaque année une enquête de branche auprès des établissements ayant une activité de collecte de lait ou de fabrication de produits laitiers, dont l'objectif est de recueillir des informations sur les quantités de lait collecté, les fabrications et les ventes de produits laitiers. Un travail d'appariement entre les entreprises de l'échantillon de la Banque de France et les données de l'Enquête Annuelle Laitière (EAL) a été réalisé par le Service Statistique et Prospective (SSP) pour estimer la représentativité de l'échantillon Banque de France. Les entreprises présentes à la fois dans les deux échantillons, repérables grâce à leur code Siren[10], représentent à elles seules près de 70 % des fabrications annuelles françaises. Un travail complémentaire est en cours pour analyser l'importance des groupes dans l'échantillon et ainsi préciser le taux de couverture de l'enquête.

Au final, l'échantillon, bien que non-exhaustif, peut donc être considéré comme représentatif, recouvrant 412 entreprises et coopératives de transformation laitière. L'activité et les résultats financiers sont aussi analysés en distinguant le facteur de la taille sur le critère des effectifs.

Ces premiers résultats ne sont cependant que la première étape d'un travail qui doit se poursuivre : un approfondissement est nécessaire pour distinguer les différentes activités de transformation laitière (fromagère, lait conditionné, beurre ou encore ultra-frais) et rapporter les résultats comptables présentés à 1 000 L de lait transformé.

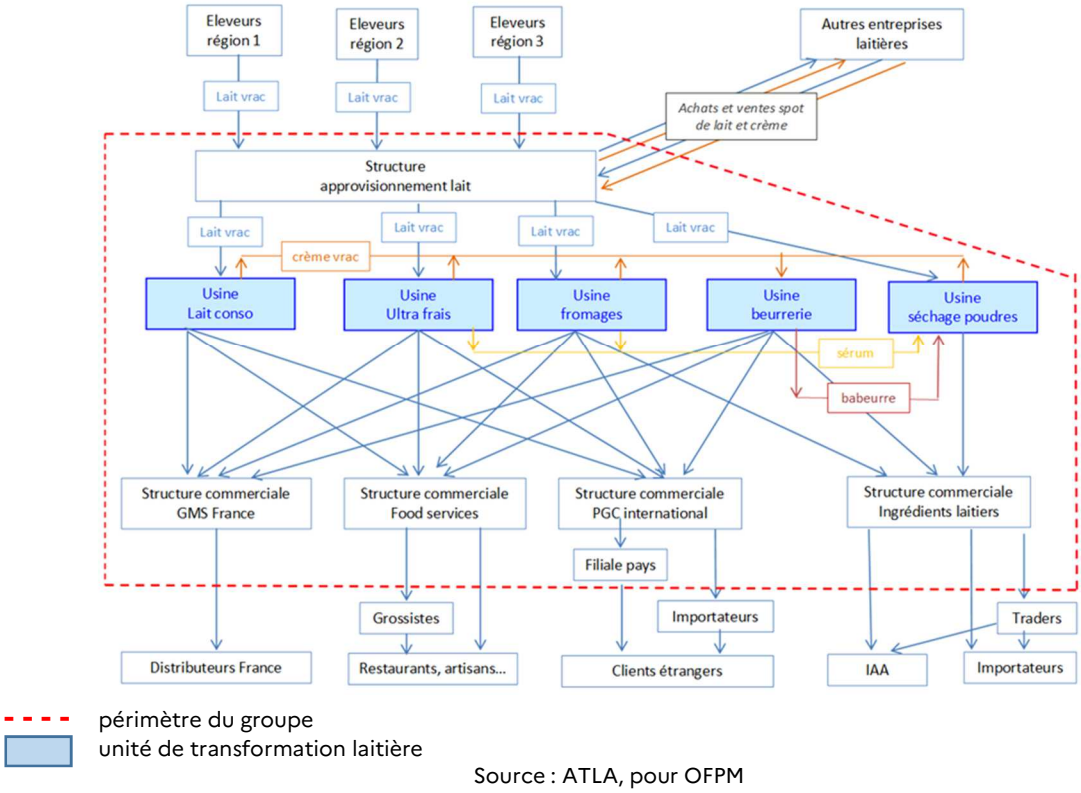
[10] Système d'Identification du Répertoire des Entreprises

8.1. Groupe, entreprises et établissements dans le secteur laitier

Le Schéma 22 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 22

Schéma-type des flux de matières dans un groupe laitier



périmètre du groupe
unité de transformation laitière

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.

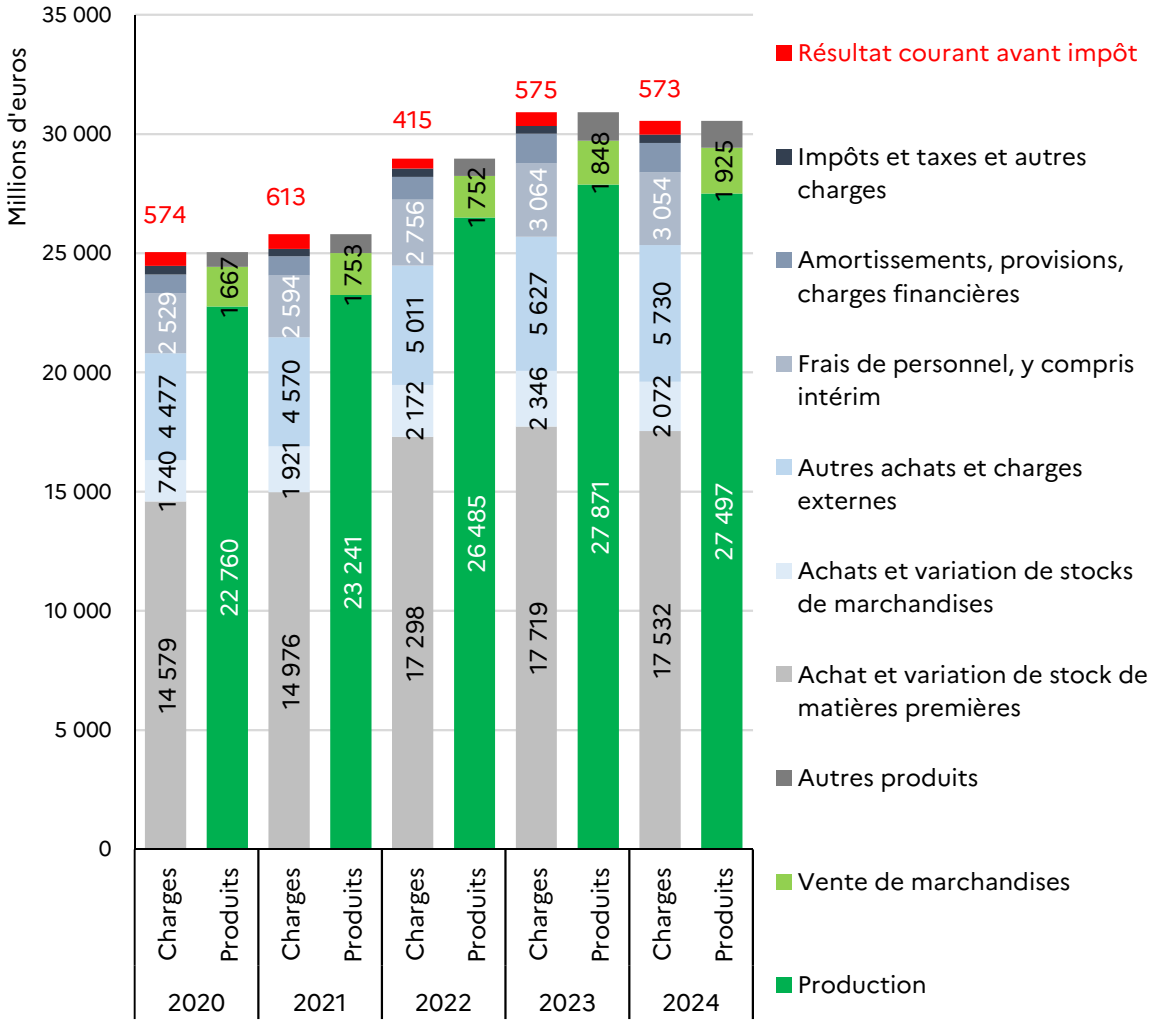
Bien qu'en règle générale, les prix de cession interne soient définis en référence aux **prix de marché** du produit (s'ils existent) ou en référence à ses **coûts de production**, l'information sur les coûts de fabrication d'un type de produit laitier, donnée par les résultats comptables des entreprises de transformation spécialisées dans ce type de produit laitier, est dépendante des systèmes de prix internes appliqués par ces entreprises.

8.2. Comptes de résultat moyen des types d'entreprises de transformation laitière

L'étude de la Banque de France a pour objet de décrire la situation économique et financière des entreprises du secteur de la transformation laitière. Elle couvre la période 2020 à 2024, sur la zone géographique France métropolitaine. Les filiales des entreprises françaises enregistrés à l'étranger ne sont donc pas retenues.

Graphique 152

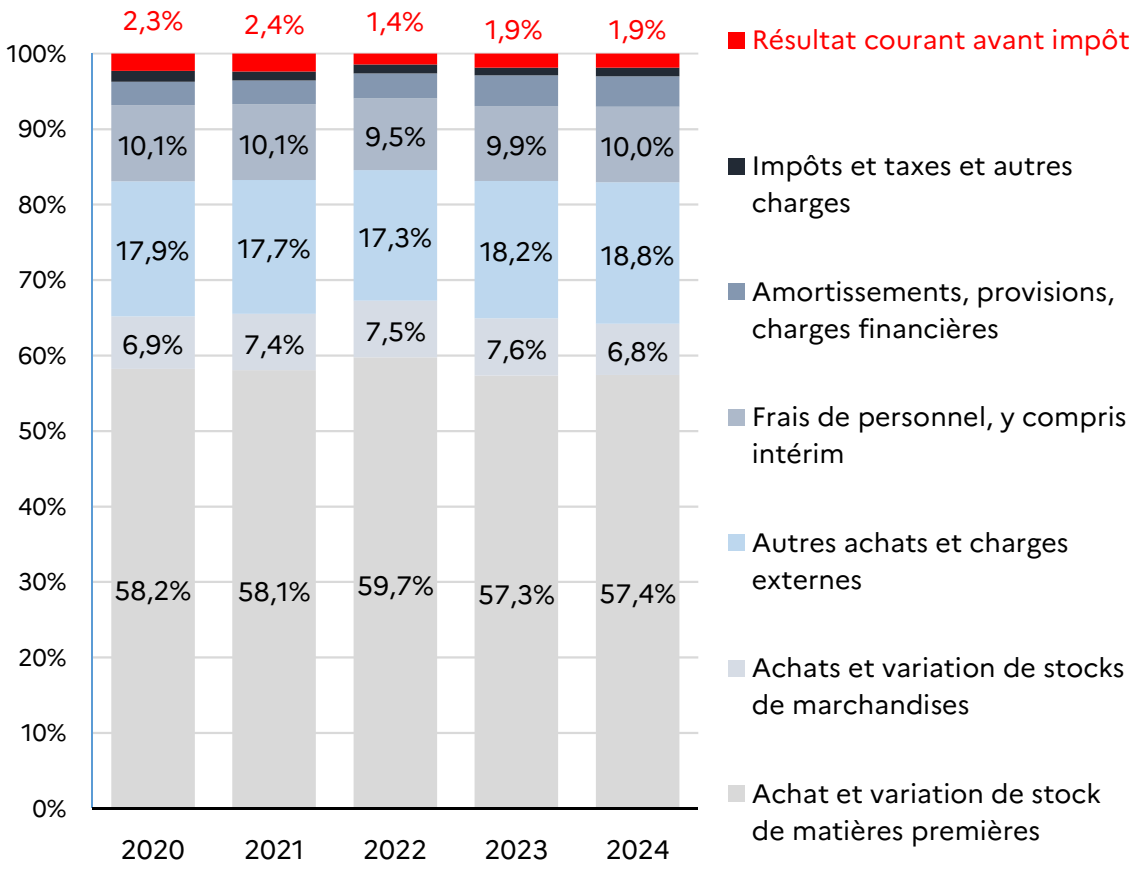
Compte de résultat des entreprises de transformation laitière (millions d'euros)



Source : Banque de France, pour Fnil et La Coopérative laitière, retraitement OFPM

Graphique 153

Compte de résultat des entreprises de transformation laitière (% du chiffre d'affaires)



Source : Banque de France, pour Fnil et La Coopérative laitière, retraitement OFPM

Le graphique porte sur les 402 entreprises suivies par la Banque de France pour la Fédération Nationale de l'Industrie Laitière (Fnil) et La Coopération laitière. Il ne présente que la moyenne et ne rend pas donc compte de la dispersion des résultats.

Les données fournies par classe de taille d'entreprise permettent de rendre compte de cette dispersion selon cette typologie. La répartition par taille des entreprises est la suivante :

Tableau 16

Compte de résultat des entreprises de transformation laitière (% du chiffre d'affaires)

2024	Nombre d'entreprises	Représentation dans le CA total
Microentreprises *(moins de 10 salariés)*	184	4 %
Petites entreprises *(de 10 à 49 salariés)*	90	4 %
Moyennes entreprises *(de 50 à 249 salariés)*	85	23 %
Grandes entreprises *(plus de 250 salariés)*	43	69 %

Source : Banque de France, pour Fnil et La Coopérative laitière, retraitement OFPM

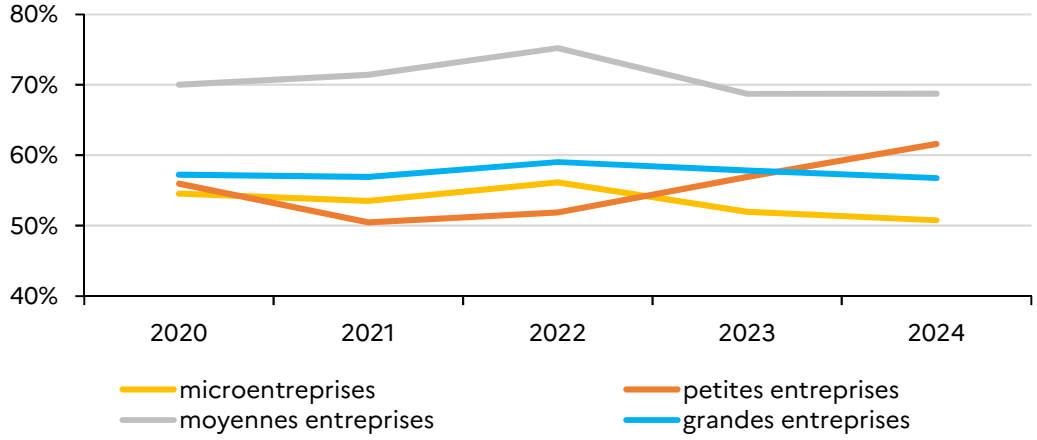
Pour l'ensemble de la transformation laitière française, le montant moyen des achats de matière première et autres approvisionnements (y compris la variation de stocks) a diminué de près de 187 millions d'euros en 2024 (- 1 % par rapport à 2023). Si l'on distingue par taille d'entreprises, cette baisse ne concerne que les grandes entreprises de plus de 250 salariés.

Pour l'ensemble des entreprises et coopératives, les achats de matières premières représentent le premier poste de charges, avec en moyenne un peu moins de 60 % des charges totales.

Toutefois, le graphique ci-après montre que par taille d'entreprises ce poste, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, a un poids contrasté et que pour chaque classe de taille, à l'exception des petites entreprises, il est passé par un pic en 2022. Ce poids est le plus élevé pour les entreprises moyennes et, après une forte chute en 2023, reste stable en 2024 à 69 %. Pour les grandes entreprises et les microentreprises, il est en baisse depuis 2022 et représente respectivement 51 % pour les microentreprises et 57 % pour les grandes entreprises. Pour les petites entreprises il présente une évolution inverse avec une hausse continue depuis 2022 et atteint 62 % en 2024.

Graphique 154

Achat de matières premières et autres approvisionnements/chiffre d'affaires par classe de taille d'entreprise

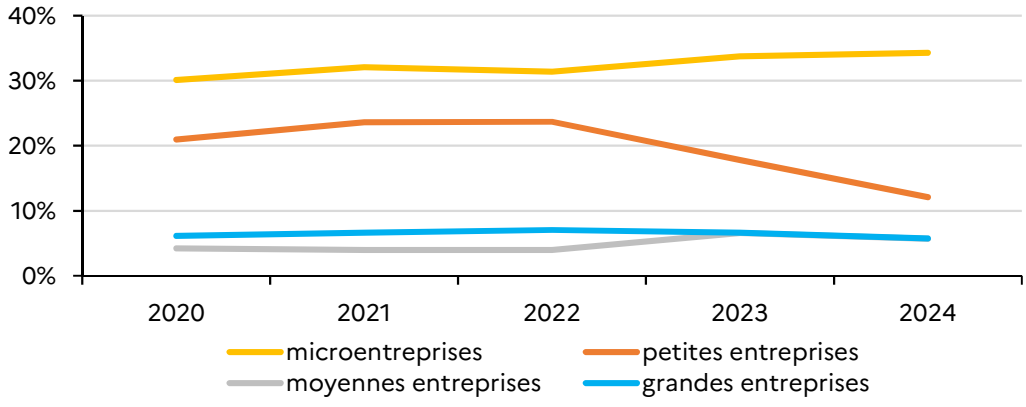


Source : Banque de France, pour Fnil et La Coopérative laitière, retraitement OFPM

Pour le poste achats de marchandises, le graphique ci-après indique en pourcentage du chiffre d'affaires un poids beaucoup plus important dans les microentreprises (qui passe de 30 % en 2020 à 35 % en 2025) que dans les grandes et les moyennes (globalement stable autour de 6 %). En revanche, dans les petites entreprises, après un pic à 24 % en 2022 et 2023, on assiste depuis à une baisse de ce poids qui atteint 12 % en 2024.

Graphique 155

Achat de marchandises et variations de stocks/chiffre d'affaires par classe de taille d'entreprise



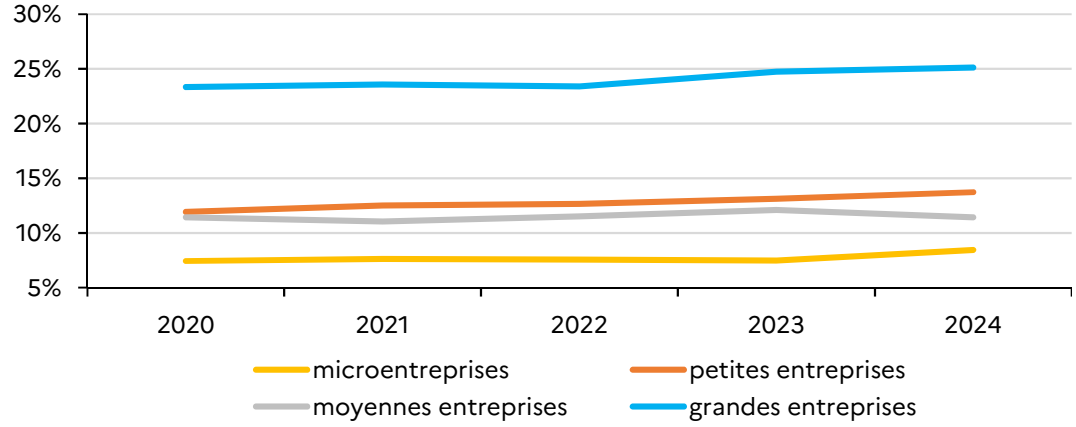
Source : Banque de France, pour Fnil et La Coopérative laitière, retraitement OFPM

Les autres charges courantes de l'ensemble de la transformation laitière française sont également en diminution, à l'exception du poste autres achats et charges externes qui augmente légèrement en 2024. Dans ce poste, on retrouve notamment les dépenses liées à l'énergie.

Pour le poste autres consommations en provenance de tiers, le graphique ci-après montre un poids, exprimé pourcentage du chiffre d'affaires, sensiblement différent entre les grandes entreprises, où il passe de 23 % en 2020 à 25 % en 2024, et les autres catégories. Les microentreprises sont celles pour qui les autres consommations en provenance de tiers pèsent le moins en pourcentage du chiffre d'affaires (entre 7 % en 2020 et 8 % en 2024) tandis que les moyennes et les petites entreprises se situent entre les deux avec un ratio voisin de 11 % pour les moyennes et situé entre 11 et 14 % pour les petites (en hausse sur la période).

Graphique 156

Autres consommations en provenance de tiers/chiffre d'affaires par classe de taille d'entreprise

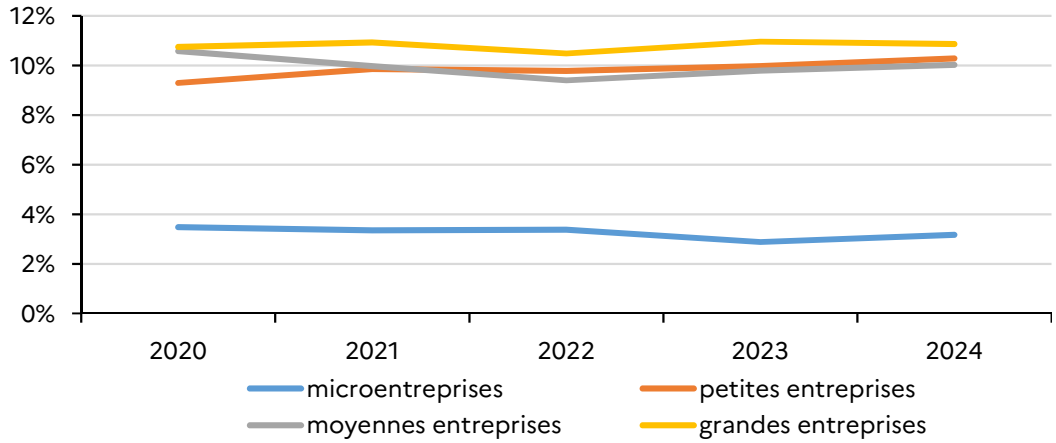


Source : Banque de France, pour Fnil et La Coopérative laitière, retraitement OFPM

Enfin, le poste des frais de personnel[11] montre une grande différence entre, d'un côté, les microentreprises et de l'autre, les petites, moyennes et grandes. Ainsi, ce poste est de l'ordre de 3 % du CA des microentreprises alors que pour les autres il tend à s'homogénéiser sur la période observée, autour de 10 % pour les moyennes et petites et de 11 % pour les grandes.

Graphique 157

Charge de personnel (y compris personnel extérieur) /chiffre d'affaires par classe de taille d'entreprise



Source : Banque de France, pour Fnil et La Coopérative laitière, retraitement OFPM

[11] Dont on doit souligner qu'il exclue le personnel extérieur mais pas la sous-traitance incluse dans les autres consommations en provenance de tiers.

Pour l'ensemble des catégories d'entreprises, après 4 années consécutives de hausse, le chiffre d'affaires est en léger recul de 36 millions d'euros en 2024 (soit - 1 %). Cette baisse ne concerne toutefois que les grandes entreprises dont la part dans le chiffre d'affaires de la filière est de 69 % en 20204 comme l'indique le tableau ci-après :

Tableau 17

Chiffre d'affaires par classe de taille d'entreprise (en K€)

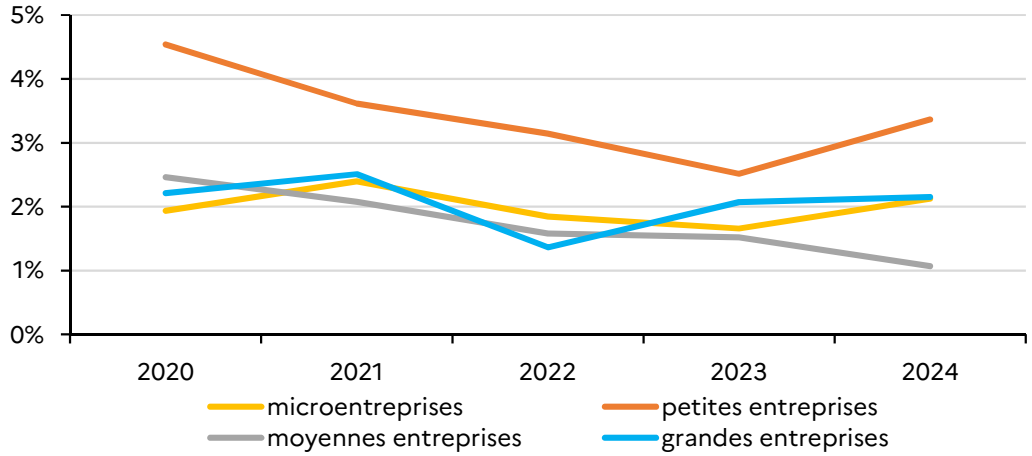
(en K euros)	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**	**Répartition en 2024 (en %)**
Microentreprises	818 809	928 601	978 996	1 004 173	1 088 916	4 %
Petites entreprises	1 061 470	1 061 423	1 087 017	1 088 064	1 106 769	4 %
Moyennes entreprises	5 412 709	5 830 756	6 517 093	6 664 354	6 817 504	23 %
Grandes entreprises	17 025 611	17 172 522	19 110 697	20 744 670	20 451 787	69 %
TOTAL	24 318 599	24 993 302	27 693 803	29 501 262	29 464 976	100 %

Source : Banque de France, pour Fnil et La Coopérative laitière, retraitement OFPM

Enfin, pour ce qui est de l'évolution du résultat courant avant impôt en pourcentage du chiffre d'affaires, on constate que les petites entreprises ont le taux le plus élevé, bien qu'en recul entre 2020 et 2023, passant de 4,5 % à 2,5 %, avant de connaître une reprise en 2024 où il atteint 3,4 %. Les microentreprises et les grandes entreprises, sur la période, oscillent respectivement dans la fourchette 1,7 et 2,5 % pour les premières (avec un point bas en 2023) et entre 1,4 et 2,5 % pour les secondes (avec un point bas en 2022). Quant aux entreprises moyennes, leur ratio est en baisse régulière sur la période passant de 2,5% en 2020 à 1 % en 2024.

Graphique 158

Résultat courant avant impôt/chiffre d'affaires pour les différentes classes de taille d'entreprise



Source : Banque de France, pour Fnil et La Coopérative laitière, retraitement OFPM

Section 6 – Produits laitiers de lait de chèvre

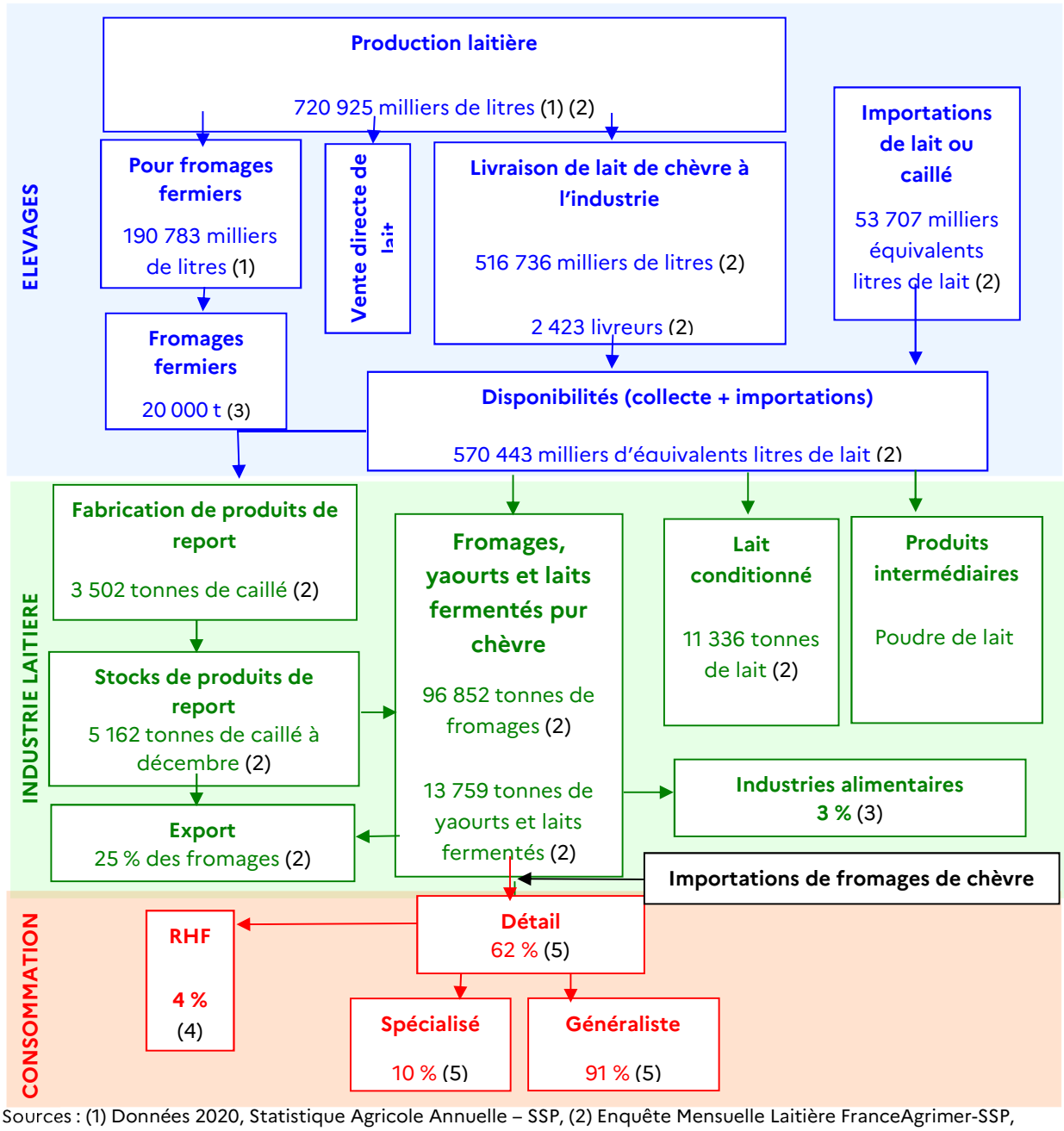
Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE LAITIÈRE CAPRINE

1.1. Cartographie des flux et opérateurs en filière laitière caprine

Schéma 23

Cartographie des flux et des opérateurs en filière laitière caprine en 2023



Sources : (1) Données 2020, Statistique Agricole Annuelle – SSP, (2) Enquête Mensuelle Laitière FranceAgrimer-SSP, (3) : Idèle, Estimations GEB, (4) GIRA Food 2020, (5) FranceAgriMer- Worldpanel by Numerator
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

Production :

En 2025, les entreprises françaises de transformation laitière ont collecté près de 496 millions de litres de lait de chèvre (contre 498 en 2024 et 517 en 2023). Le lait de chèvre est principalement destiné à l'industrie laitière, à hauteur de 72 % de la production totale. La région Nouvelle-Aquitaine est la principale région productrice et représente 32 % du cheptel national, 35 % de la production totale et 42 % de la collecte pour l'industrie. Elle fabrique près des trois quarts des fromages industriels de chèvre (76 %).

En 2025, environ 25 % de la production française de fromage de lait de chèvre est exportée, essentiellement vers l'UE.

Consommation :

63 % de la production est destinée aux achats au détail, donc 91 % en magasins généralistes (GMS essentiellement).

Selon Worldpanel by Numerator, **32 % des achats des ménages en fromages de chèvre sont effectués dans les hypermarchés, 28 % dans les supermarchés** et 14 % dans les enseignes à dominante marques propres. Les circuits de commercialisation spécialisés (marchés, fromagers détaillants…) ne représentent que 9 % des volumes des achats. **Les bûchettes affinées représentent 61 % des volumes achetés.**

Le volume des achats de fromages de chèvres tous circuits de détail (hors RHF) est en progression depuis 2015, passant, selon le panel Worldpanel by Numerator, de 52 000 t en 2015 à 61 000 t en 2025.

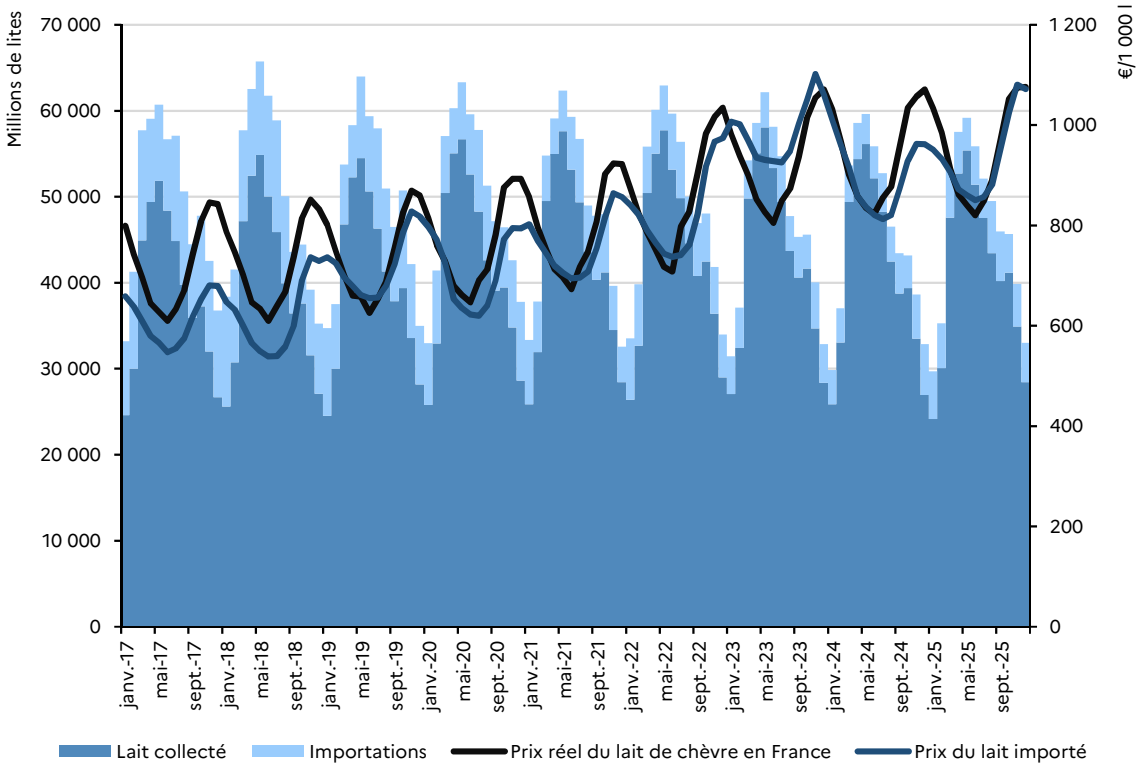
Par ailleurs, les achats de produits ultra-frais de lait de chèvre, et de lait de chèvre liquide conditionné se développent.

La production laitière des chèvres étant saisonnière (Graphique 159) alors que les fabrications industrielles de fromages sont plus régulières, une partie de la collecte doit être transformée en produits intermédiaires stockables (caillé congelé, Graphique 160), 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 pour la transformation du lait de chèvre** (caillé, lait concentré et lait en vrac) pour compléter les besoins des industriels pour la fabrication des fromages. En 2025, 62 millions d'équivalents litres ont été importés.

Graphique 159

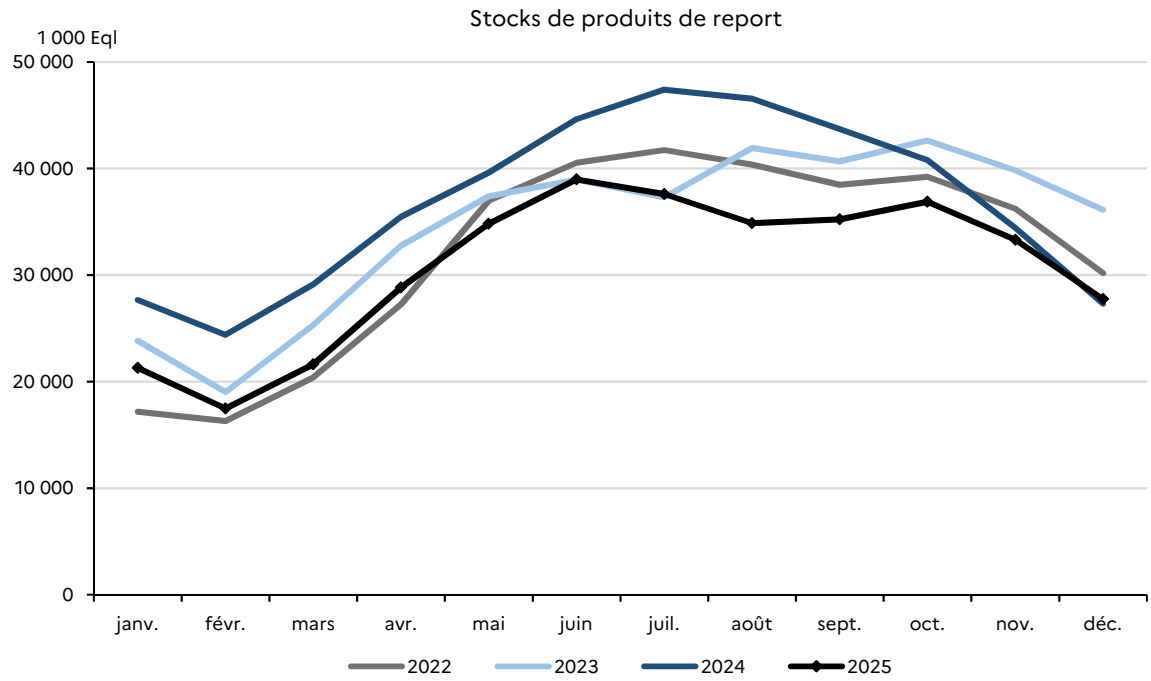
Approvisionnements mensuels en lait de chèvre et évolution des prix du lait de chèvre national et importé



Source : OFPM d'après Enquête Mensuelle Laitière, FranceAgriMer-SSP, Fega.es et Geitenhouderij

Graphique 160

Stocks de produits de report caprins en fin de mois



Sources : OFPM, d'après Enquête Mensuelle Laitière, FranceAgriMer-SSP

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE LAITIÈRE CAPRINE

2.1. Données de prix

Prix à la production agricole :

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 importé**s sont diffusés par Fega.es pour l'Espagne, et Geitenhouderij pour les Pays-Bas.

Prix sortie industrie :

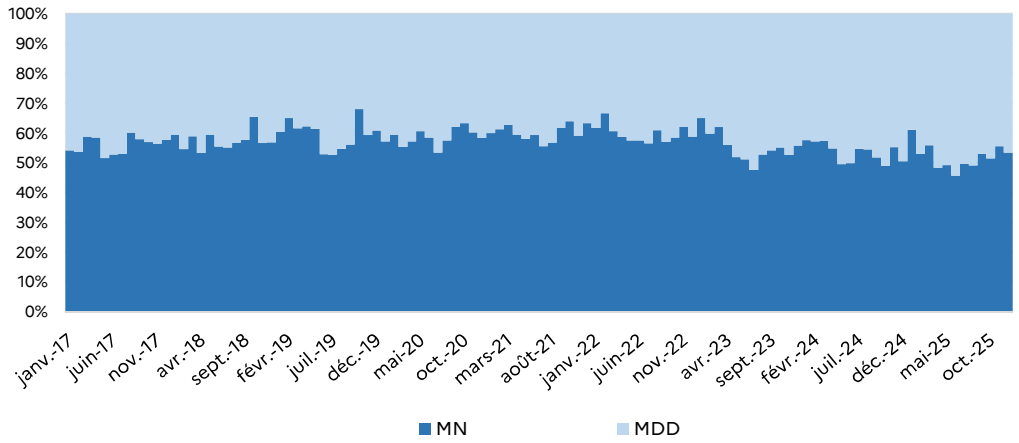
Les prix moyens mensuels des fromages de chèvre de type bûchette affinée, sous marques nationales (MN) et sous marques de distributeur (MDD), sortie industrie laitière pour la GMS, sont fournis par l'Insee pour l'Observatoire. Il ne s'agit pas de prix établis de manière exhaustive sur l'ensemble des 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.

Prix au détail :

Au stade du commerce de détail en GMS, on dispose des données mensuelles du panel de consommateurs Worldpanel by Numerator pour établir des prix moyens des bûchettes de chèvre, MN et MDD. Parmi les types de bûches ou bûchettes distingués 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 sont celles observées dans la dernière année et non les pondérations annuelles. Ceci permet de suivre des variations de valeurs date à date uniquement dues aux variations de prix et indépendantes des évolutions de composition des achats entre MN et MDD, pour un mois donné selon l'année (notion de « prix pur », cf. chapitre 1, méthode générale).

Graphique 161

Proportions de bûchettes affinées de marques nationales (MN) et de distributeur (MDD)



Sources : OFPM d'après Worldpanel by Numerator

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 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, 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 globalement insuffisante pour répondre à la demande.

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 fabriqué sur ce mois (connu grâce aux résultats de l'enquête mensuelle laitière réalisée par FranceAgriMer). 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, exprimés en équivalent litre de lait, sont 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, et la répartition entre les deux provenances a été évaluée à dire d'experts. Ces prix réels sont diffusés en Espagne par le FEGA et aux Pays-Bas par Geitenhouderij. Cependant, il existe des différences de standards en termes de qualité du lait (teneur en matière sèche utile) qui ne sont 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, 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 que d'une évaluation à dire d'experts, 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).

Autrement dit, l'Observatoire comptabilise le lait de report utilisé chaque mois au prix observé pour ce mois plutôt qu'au prix du mois où le lait a été réellement acheté. 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.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DES PRIX AU DÉTAIL EN GMS DU FROMAGE DE CHÈVRE DE TYPE BÛCHE

En 2025, le prix moyen au détail de la bûchette a atteint 11,34 €/kg, en hausse de 5 centimes par rapport à 2024. Il demeure toutefois inférieur à son niveau record de 2023 (- 5 centimes/kg). Cette progression s'explique principalement par une augmentation du prix moyen des marques nationales (+ 1,1 %), tandis que les marques de distributeurs ont enregistré une légère baisse (- 0,7 %) par rapport à 2024.

Par ailleurs, les volumes de bûchettes achetés par les ménages ont reculé de 1,3 % par rapport à 2024. Cette évolution masque cependant des disparités selon les différentes gammes : les achats de marques nationales par les ménages ont de nouveau diminué en 2025 (- 3,7 %), tandis que ceux des marques de distributeurs ont progressé de 1,6 % sur la même période.

En amont, l'indicateur de **coût d'achat de la matière première globale** nécessaire à la fabrication d'un kg de bûchette a augmenté de 12 centimes en 2025, après être resté stable entre 2023 et 2024. Il atteint ainsi, en 2025, son plus haut niveau jamais enregistré.

Toutefois, les évolutions diffèrent selon la provenance de la matière première. **Le coût de la matière première nationale** (6,25 €/kg de bûchette) a progressé de 9 centimes par rapport à 2024, principalement sous l'effet de la revalorisation du prix du lait payé aux producteurs (+ 1,0 %).

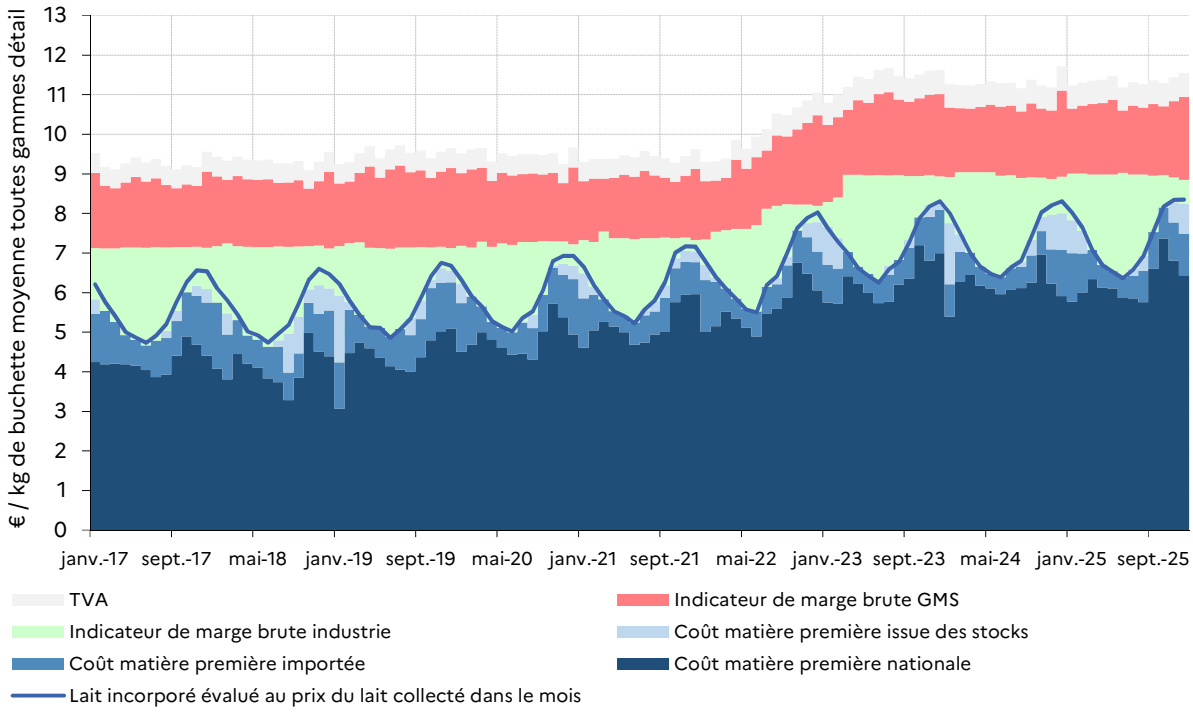
Parallèlement, **les stocks de produits** de reports ont été moins mobilisés pour la fabrication des bûchettes qu'en 2024. Par conséquent, leur coût dans la production de ce fromage a diminué de 11 cts/kg.

Dans le même temps, **le coût de la matière première importée** (80 cts/kg de bûchette) a enregistré une hausse marquée (+ 15 cts/kg par rapport à 2024). Celle hausse s'explique à la fois par l'augmentation du prix de lait importé (provenant à hauteur de 75 % d'Espagne et à 25 % des Pays-Bas) ainsi que le renforcement du recours aux importations dans la fabrication des bûchettes. En effet, en 2025, la progression des disponibilités pour l'industrie laitière (+1,2 %, soit + 6,7 millions d'équivalents litres) est principalement portée par la hausse des importations de produits de report caprins (+ 16,0 %, soit + 8,2 millions d'équivalents litres), tandis que la collecte nationale a légèrement reculé (- 0,3 %, soit - 1,5 million de litres).

En aval, l'année 2025 a été marquée par une inversion de tendance par rapport à 2024. **La marge brute des industriels** a reculé (- 6,4 %) après trois années de croissance tandis que **celle de la GMS** a progressé de 1,9 %.

Graphique 162

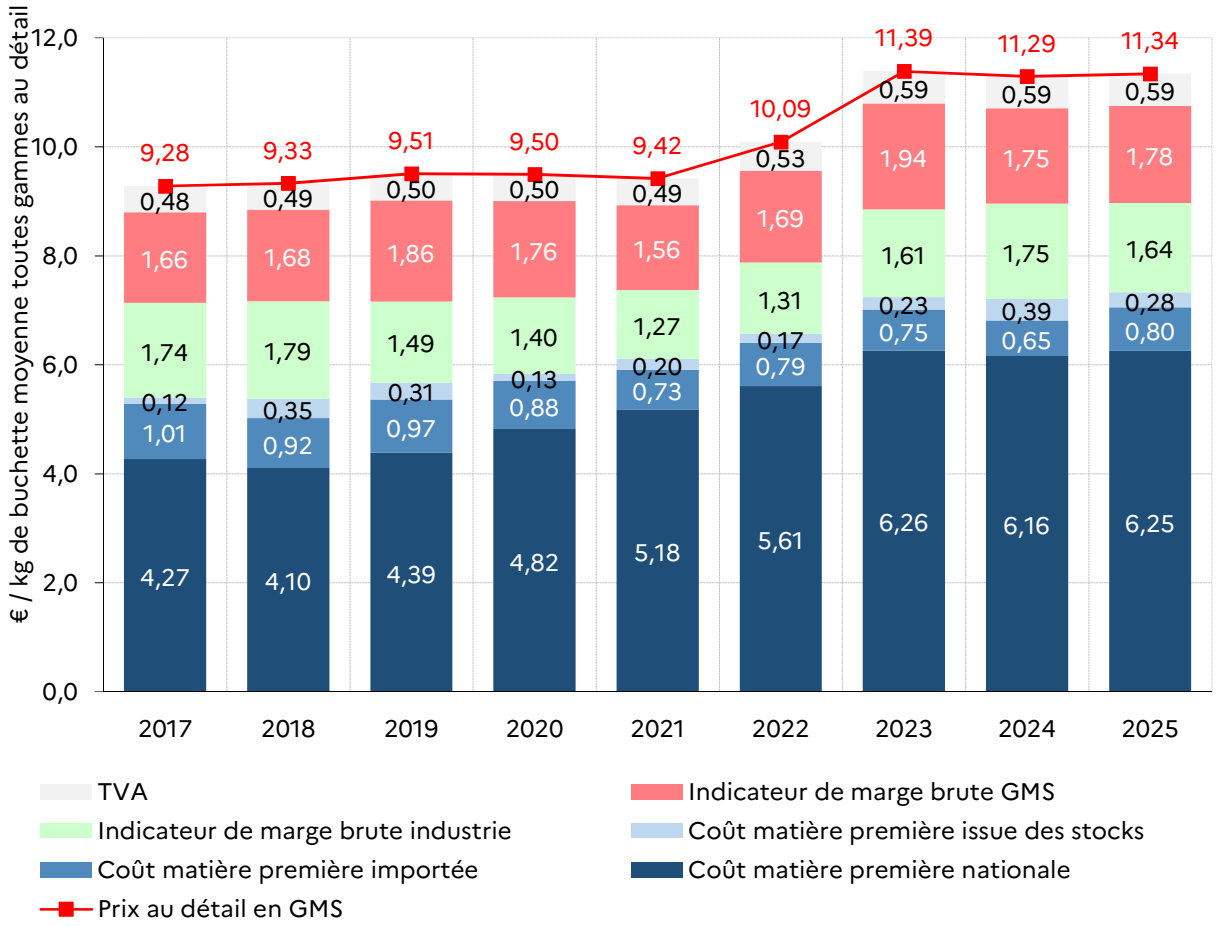
Composition du prix moyen mensuel au détail en GMS des fromages de chèvre de type bûche en matière première et marges brutes de l'industrie et de la distribution



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Worldpanel by Numerator

Graphique 163

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



Points d'attention :

Pour le lait de chèvre, la matière première agricole (MPA) est décomposée en **lait français**, lait « importé » de l'UE et stock de caillé congelé (produit de report).

La méthode OFPM annule l'effet d'évolution des parts entre gammes en appliquant la répartition 2025 à l'ensemble de la période (notion dite de prix pur).

Lecture, en 2025 :

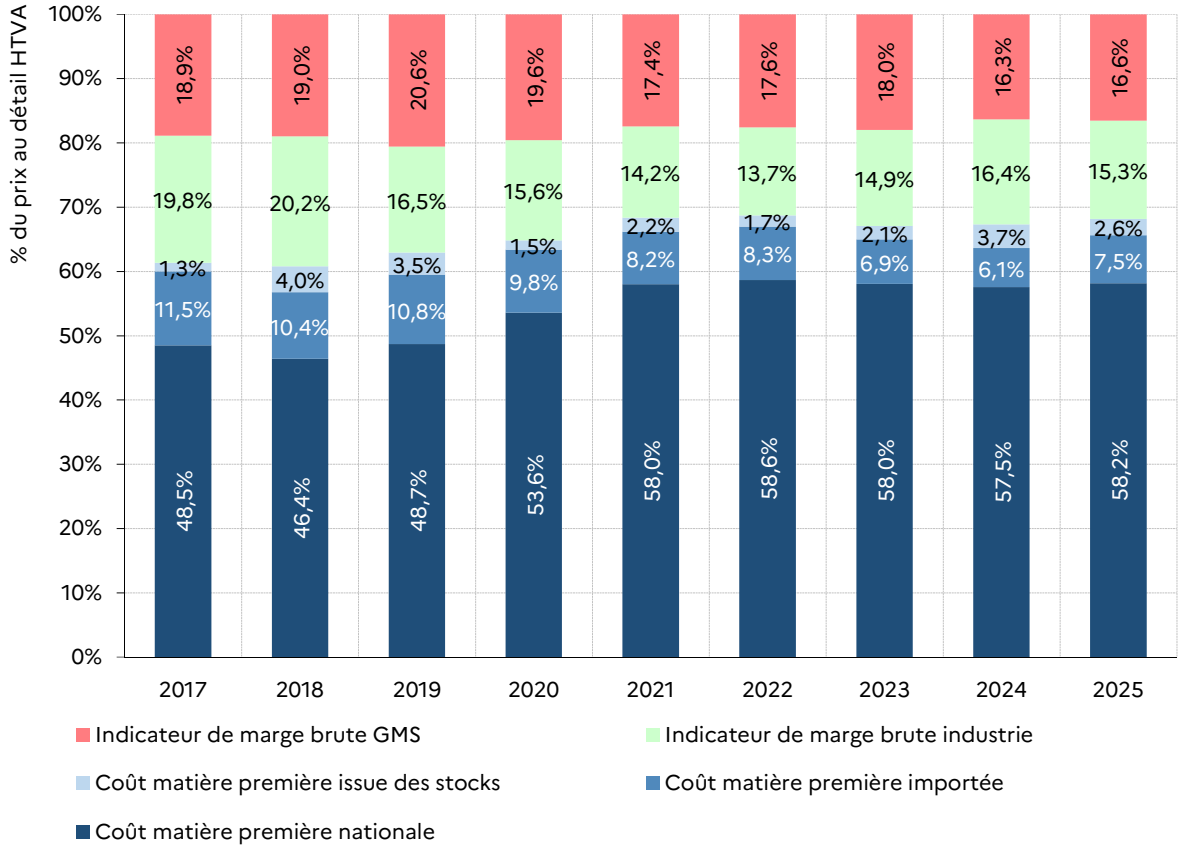
La progression globale des matières premières est portée par une hausse marquée du coût des matières premières importées.

2025/2024 :
Prix au détail : + 5 cts
Marge brute GMS : + 3 cts
Marge brute industrie : - 11 cts
Coût d'achat de la matière première globale : + 12 cts

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, SSP, Insee, Worldpanel by Numerator

Graphique 164

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, Worldpanel by Numerator

Point d'attention :

Pour le lait de chèvre, la matière première agricole (MPA) est décomposée en **lait français**, lait « importé » de l'UE et stock de caillé congelé (produit de report).

Lecture :

La part du coût de la matière première globale en 2025 (69 %) atteint son plus haut niveau sur toute la période 2017-2025

Le constat est identique pour la seule matière première nationale.

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS SPÉCIALISÉES D'ÉLEVAGE CAPRIN LAITIER, SOLDE DISPONIBLE ET COÛT DE PRODUCTION DU LAIT DE CHÈVRE EN ÉLEVAGE

4.1. Compte de résultat des exploitations d'élevage spécialisées caprin laitier

Sur la période 2010-2024, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de lait de chèvre issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 42 à 100 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 925 à 3 314 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de lait de chèvre constitue en moyenne de 67 % à 84 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

En 2024, l'échantillon est de 100 unités, il représente 3 062 exploitations spécialisées une fois extrapolé. La production de lait de chèvre représente 84 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux.

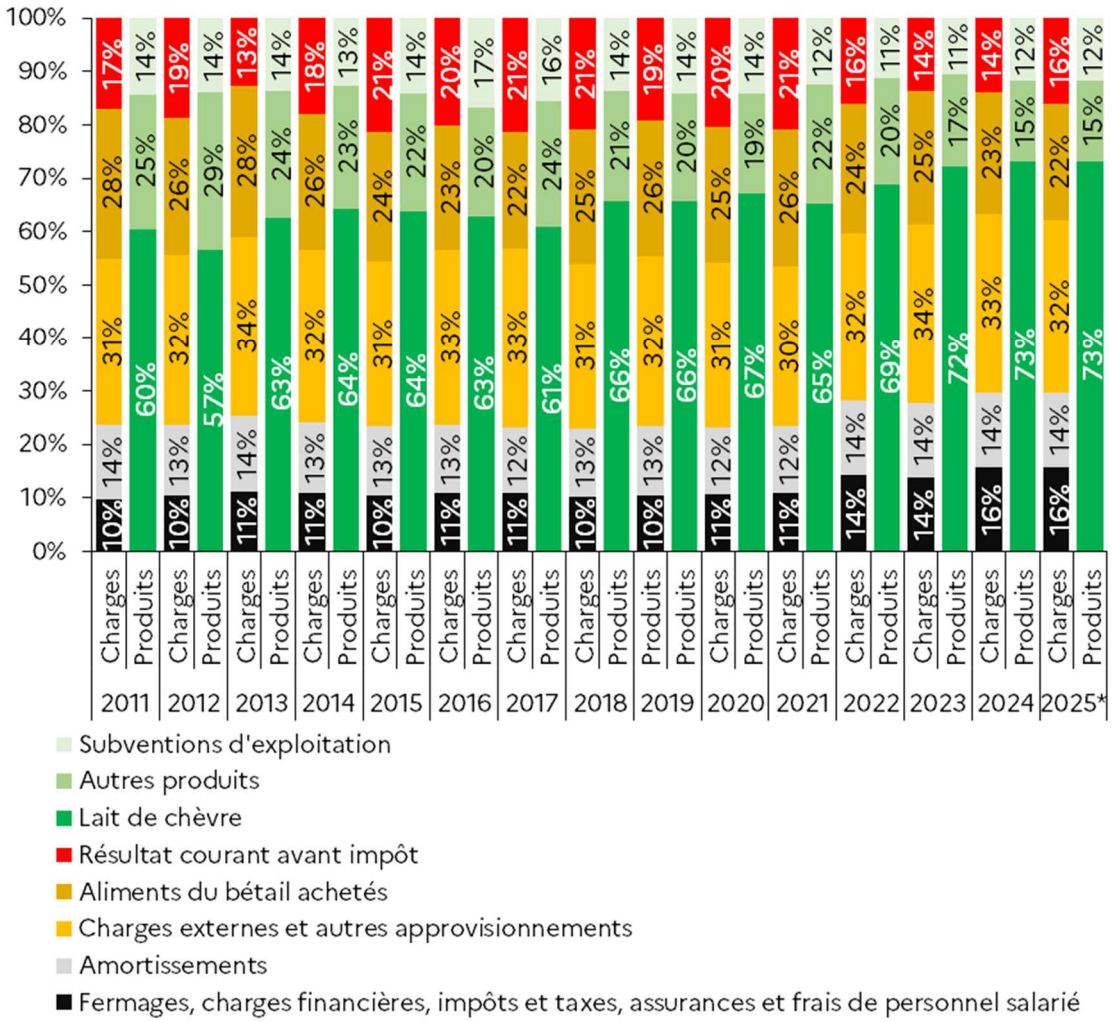
Le poids du résultat courant avant impôt rapporté aux produits varie, sur la période, de 13 % à 21 %. En 2024, il représente 14 % de la totalité du produit courant[1], soit 39 897 € pour 287 843 € de produits. Il est de 24 585 € par travailleur familial.

Les résultats 2025 sont simulés. L'IPPAP lait de chèvre 2025 (Insee) est appliqué au montant du produit brut lait de chèvre 2024 pour calculer la valeur du produit en 2025. 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 2024. En 2025, le prix du lait de chèvre serait stable (+ 0,4 %), alors que le prix de l'aliment et des autres biens et services de consommation seraient en diminution (respectivement de - 4 % et - 3 %). Ainsi, en 2025, le résultat courant avant impôt augmenterait de 16 % par rapport à 2024).

[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 165

Compte de résultat moyen des exploitations laitières caprines spécialisées



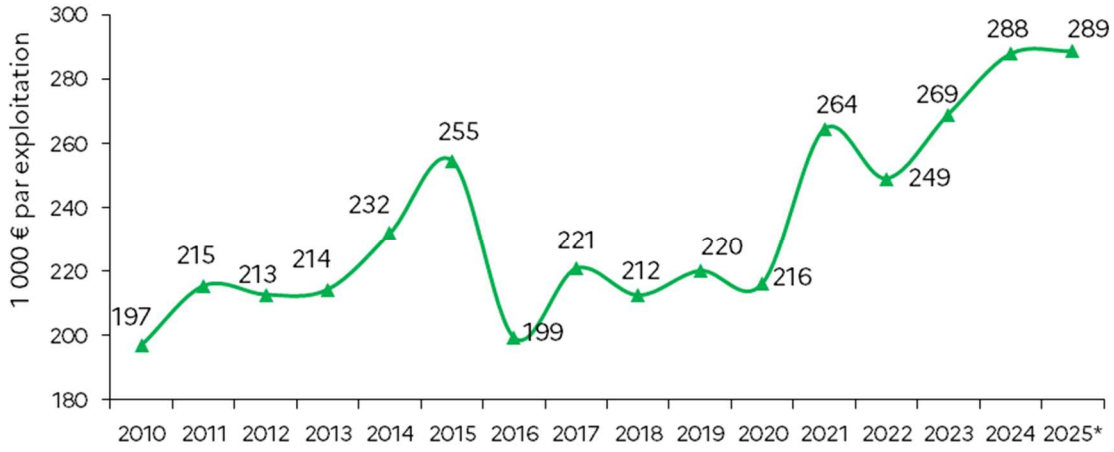
(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2025

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 165 (cf. point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 166

Montant moyen des produits courants par exploitation laitière caprine spécialisée

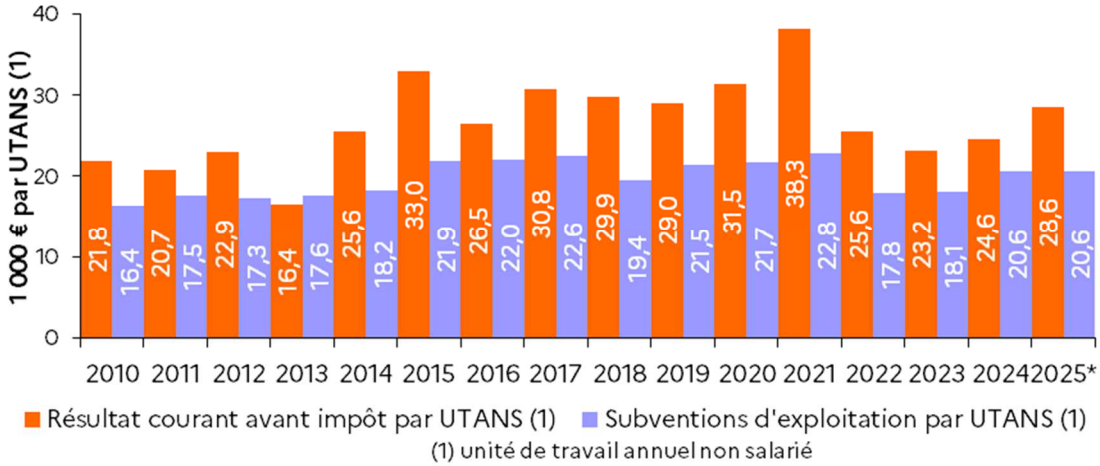


(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2025

Graphique 167

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

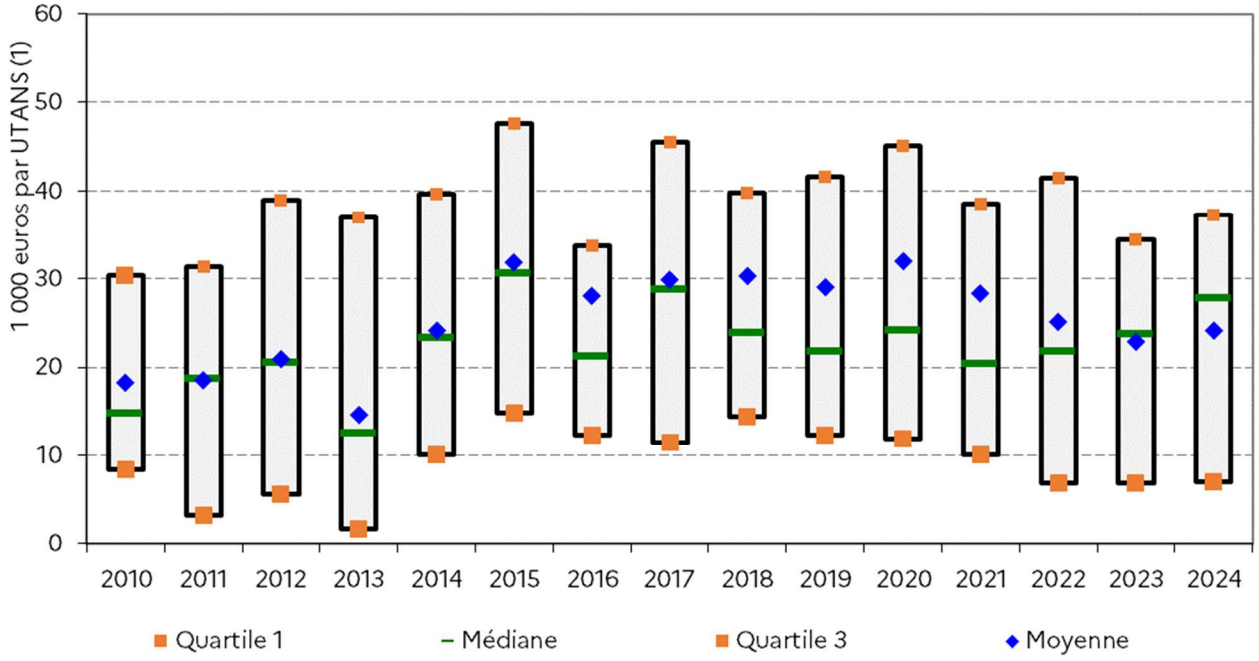


(*) simulé à partir des indices Insee-Idèle

Source : OFPM, d'après Rica (SSP) et indices Insee-Idèle pour simulation 2025

Graphique 168

Dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations laitières caprines spécialisées de 2010 à 2024



(1) Unité de travail non salarié

Source : Rica (SSP)

Afin de mieux rendre compte de la variété des résultats des exploitations agricoles autour de la moyenne, l'Observatoire publie également des résultats sur la dispersion, de 2010 à 2024.

La taille de l'échantillon permet ici de ne présenter que des résultats par quartile en plus de la moyenne et de la médiane (cf. définitions au chapitre 1).

Jusqu'en 2023, la moyenne était généralement supérieure à la médiane, signifiant qu'il y avait un plus grand nombre d'exploitations avec des résultats inférieurs à la moyenne qu'au-dessus. Autrement dit, un nombre plus restreint d'élevages tire la moyenne vers le haut grâce à leurs bons résultats. Malgré des fluctuations, notamment en 2013, la moyenne suivait une tendance haussière jusqu'en 2020, c'est-à-dire avant inflation.

De 2021 à 2023, la moyenne est en baisse tandis que la médiane augmente, jusqu'à ce que cette dernière devienne supérieure à la moyenne en 2024. L'effet « moteur » de certaines exploitations sur les résultats est de moins en moins perceptible jusqu'à disparaitre à partir de 2023. Plus de la moitié de l'échantillon gagne en 2024 plus que la moyenne. Cependant, le RCAI/UTANS moyen reste supérieur aux années 2010 et à 2023 ; on ne peut donc conclure si certains élevages sont dans une difficulté telle qu'ils tirent la moyenne à la baisse ou si les élevages ont globalement rattrapé leur retard par rapport au petit groupe « moteur », tirant à la hausse la médiane.

En 2024, la moitié des exploitations de l'échantillon ont un RCAI/UTANS compris entre 7 000 € et 37 000 €.

4.2. Solde disponible et coût de production du lait de chèvre par système de production laitière

4.2.1. Solde disponible du lait de chèvre par système de production laitière

Suite à la demande du Comité de Pilotage de présenter des résultats issus des coûts de production élaborés par les instituts techniques agricoles comparables entre filières, l'Observatoire a mis en place un groupe de travail spécifique à cette question. Il s'est réuni à quatre reprises depuis décembre 2022.

Il est ressorti de ces travaux le fait de présenter des résultats sans charges supplétives[2], sous forme de solde disponible comptable. Ce solde disponible sert notamment à la rémunération de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales.

L'estimation, pour la campagne 2025, exprimée en euros pour 1 000 litres de lait, est réalisée par l'Observatoire à partir d'informations techniques et comptables recueillies par les Chambres d'Agriculture dans le cadre du dispositif Inosys - Réseaux d'élevage fournies par l'Institut de l'élevage (Idele). Les exploitations de ce réseau 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.**

Nous étudions dans cette partie le système d'exploitation suivant:

- ***« Laitiers Spécialisés »*** : les exploitations de cet échantillon regroupent des élevages localisés à 78 % dans l'Ouest, le centre Ouest et l'Occitanie. Elles ont un troupeau moyen de 320 chèvres sur 70 hectares de SAU. 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 et proposent une grande diversité de systèmes alimentaires. Pour les 22 % restant, elles sont localisées dans le Sud-Est. Leurs troupeaux sont petits à moyens : ils sont composés de 220 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.

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 le Graphique 169 est le prix réel, toutes primes confondues.

De 2020 à 2024, dans le système ***« Laitiers Spécialisés »***, l'ensemble des charges est en hausse (+ 30 % sur 4 ans). Si la hausse est plus modérée en 2021, elle a été plus forte de 2022 à 2024 (+ 8 % par an). L'ensemble des produits (vente du lait, produits joints et aides attribuées) augmente de 17 % sur la période grâce à la hausse du prix du lait. Le solde disponible est de 178 € pour 1 000 litres en 2024, en baisse de 24 % par rapport à 2023. Le solde disponible avait par ailleurs augmenté en 2023 et atteint le niveau le plus élevé de la période observée.

En 2025, le total des charges estimé est en léger recul de 1 %. Les charges d'énergie, d'aliments achetés et d'approvisionnement des cultures (engrais principalement) sont en recul (respectivement de 11 %, 5 % et 2 %). En parallèle d'autres charges ont continué à augmenter comme l'investissement en bâtiments et matériels (+ 3 %) ou l'entretien du matériel (+ 2 %).

[2] Les charges dites « supplétives » ou « forfaitaires » sont des rémunérations théoriques du travail, du foncier et du capital de l'exploitant, évaluées à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le marché de la location des terres agricoles (fermages) et sur le marché des capitaux.

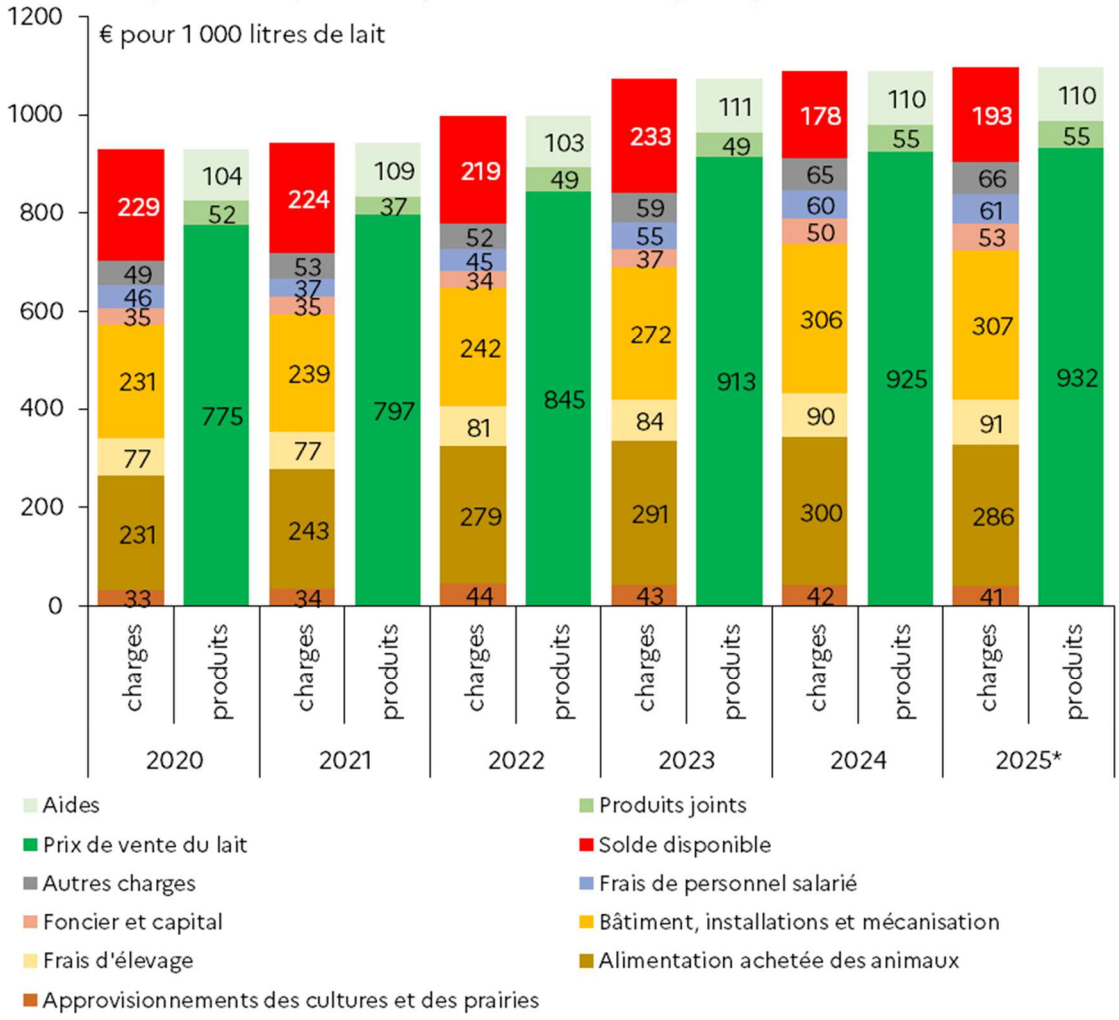
L'ensemble des produits reste quasi stable en 2025 dans le système ***« Laitiers Spécialisés »***, du fait d'une très légère hausse du prix moyen du lait (+ 1 %). Quant à eux, le montant des aides et des produits joints reste stable par rapport à 2024.

En 2025, sur les six premiers mois, la production des chèvres et la qualité des fourrages ont été impactées par une météo pluvieuse, dans la continuité de ce qui a été observé en 2024. En revanche, les éleveurs qui pâturent ou affouragent en vert, ont vu les niveaux de démarrages des lactations progresser par rapport aux deux années précédentes. Sur la seconde moitié de l'année, les conditions climatiques se sont améliorées permettant des fourrages de meilleure qualité.

Au final, après une année de baisse, le solde disponible augmente de 8 % par rapport à 2024, pour se fixer à 193 € pour 1 000 litres de lait.

Graphique 169

Solde disponible du système de production laitière caprine spécialisée de 2020 à 2025*



(*) estimation

Source : OFPM d'après Inosys – Réseau d'élevage

4.2.2. Coût de production du lait de chèvre par système de production laitière

En complément de l'approche en solde disponible, l'Observatoire publie les indicateurs de coûts de production tels que définis par l'Idele, sans en commenter les résultats.

La finalité de ces indicateurs de coûts de production est différente de celle du solde disponible, ayant vocation à servir de référence pour la contractualisation au sein des filières. Aussi, ces indicateurs de coûts de production adoptent des conventions de calcul et méthodes propres à chaque filière, qui ne peuvent donc être comparées entre elles. Ces calculs intègrent notamment des charges supplétives qui ne sont pas issues de la comptabilité des exploitations, mais sont des conventions validées par les membres des interprofessions et destinées à intégrer, dans l'ensemble des coûts qui doivent être rémunérés par les produits de l'exploitation, en plus de ces charges mesurées comptablement, un certain niveau de rémunération des facteurs de production apportés par les agriculteurs, à commencer par le travail non-salarié.

Cette estimation, pour la campagne 2025, exprimée 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 fournies par l'Institut de l'élevage (Idele).

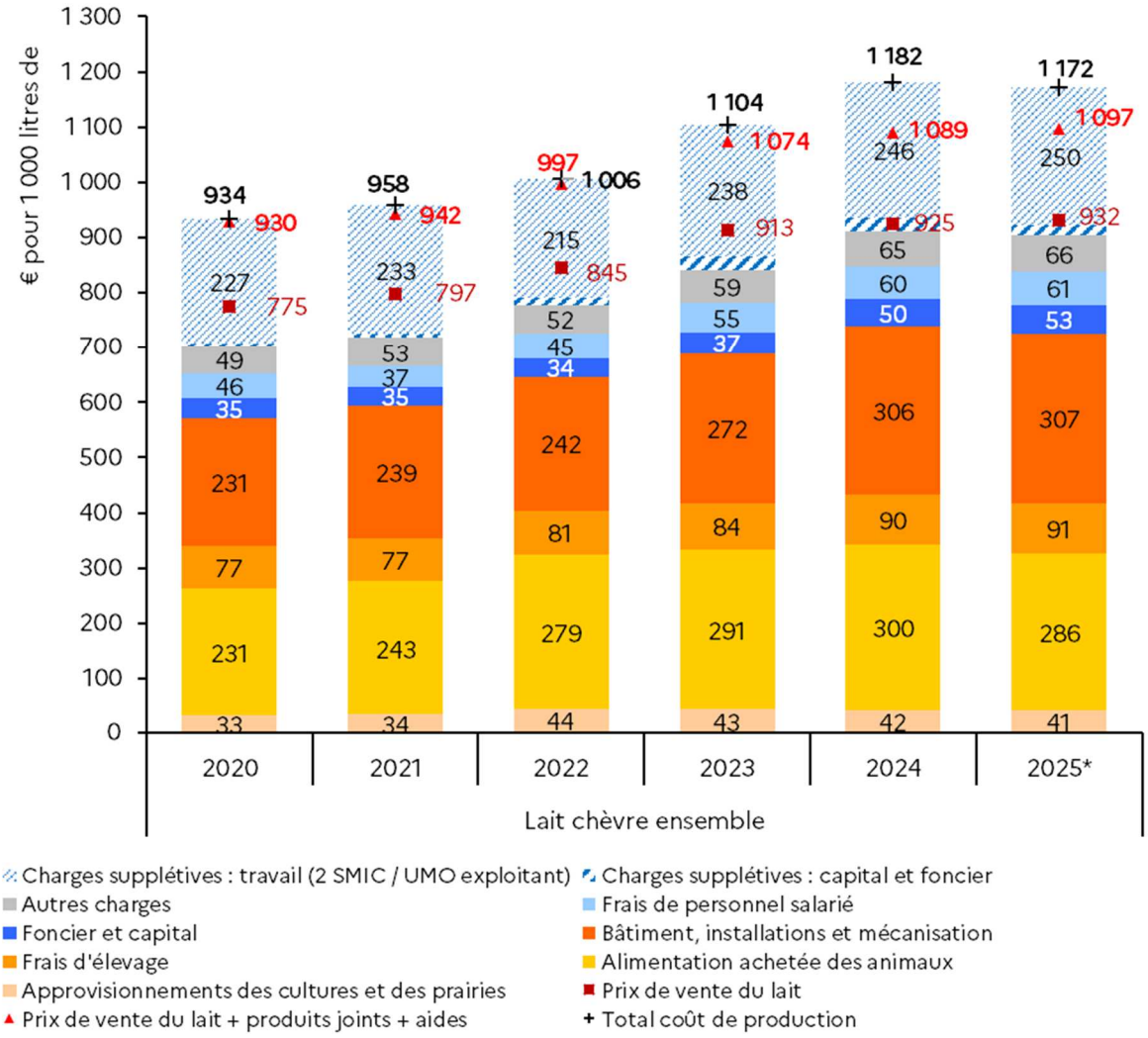
Cette approche en coût de production, contrairement à l'approche comptable du Rica, prend en compte une rémunération forfaitaire des facteurs de production fournis par l'exploitant :

- 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.

La prise en compte de ces rémunérations forfaitaires des facteurs de production fournis par l'exploitant explique l'écart de résultat avec le solde disponible.

Graphique 170

Coût de production du système de production laitière caprine spécialisée de 2020 à 2025*



Charges supplétives : travail (2 SMIC / UMO exploitant)
Charges supplétives : 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 + produits joints + aides
Total coût de production

(*) estimation

Source : Inosys – Réseau d'élevage, Chambres d'agriculture et Institut de l'Élevage

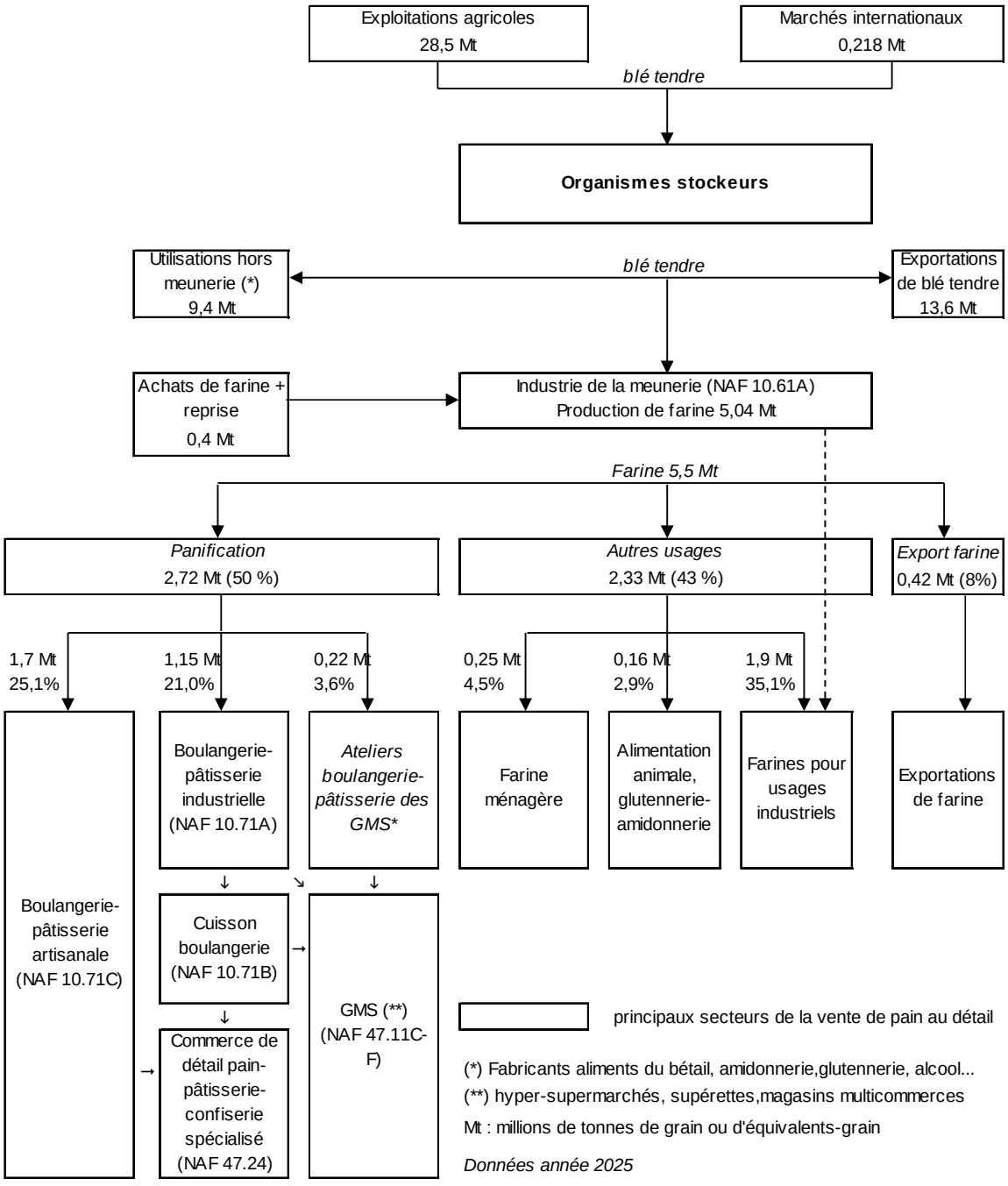
Section 7 – Pain

Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE BLE TENDRE FARINE PAIN

Schéma 24

Cartographie des flux de blé tendre issus de la collecte française et des échanges de grains dans la filière blé tendre - farine - pain (en équivalent grains) en 2025



Source : États déclaratifs FranceAgriMer

Cultivé sur 4,7 Mha en moyenne au cours des cinq dernières campagnes (source FranceAgriMer), le blé tendre est la principale céréale produite en France : le volume de production s'établit en moyenne sur les cinq récoltes 2021 à 2025 à 32 Mt. 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.

Chaque année, environ **la moitié des disponibilités en blé tendre est exportée**, principalement vers les **pays tiers**, les volumes restants étant **utilisés sur le territoire national**. La quasi-totalité du blé tendre consommé en France est produite localement, les importations représentant à peine 1 % de la production nationale.

Le secteur de **la meunerie** transforme environ **5 Mt** de blé tendre par an en farine, dont la moitié est destinée à la **panification.** La panification est réalisée majoritairement par les boulangeries-pâtisseries artisanales (**25,1 %**) et par l'industrie (**21 %**), dans une moindre mesure par les **GMS** (**3,6 %**) d'après la cartographie des flux ci-dessus.

La boulangerie artisanale reste dynamique, avec environ 30 000 magasins[1] en 2021, réalisant près de la moitié de la panification française. C'est le seul produit suivi par l'observatoire pour lequel la vente au détail en GMS n'est pas largement majoritaire et c'est donc également le seul pour lequel la vente au stade artisanal est prise en compte.

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE PAIN

Stade matière première agricole :

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 – Le Petit Meunier »*). Cette référence présente pour l'Observatoire 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).

Les données de prix céréaliers 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 le blé tendre (la moitié des utilisations) et que plus de la moitié de ces exportations passent par Rouen ;
- **les prix « FOB » (*Free On Board*) » :** c'est-à-dire après chargement des marchandises à bord des navires pour l'exportation.

[1] Source Insee, code APE 1071 C

Les marchés à terme 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 le contrat Euronext.

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, qui n'est pas chiffrée.

Stade industrie et détail :

L'Insee fournit à l'Observatoire des indices permettant de calculer des **prix moyens mensuels des farines boulangères** par destination : boulangerie artisanale (environ la moitié), boulangerie industrielle (environ 40 %), ateliers de boulangerie des GMS (un peu moins de 10 %).

Au stade du commerce de détail, c'est le **prix moyen mensuel de la baguette courante**, **tous circuits de vente confondus (source : Insee)** qui est 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.

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 courante moyenne tous circuits »* suivie au détail.

Le calcul de la part de la matière première blé tendre dans la baguette s'appuie sur les coefficients techniques moyens qui ont été détaillés dans l'édition 2013[2] du rapport de l'Observatoire.

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DU PRIX DE LA BAGUETTE

En 2025, le prix moyen du blé tendre est en léger retrait, dans un contexte de disponibilités mondiales abondantes et de pression concurrentielle accrue, notamment origine mer Noire. Cette détente relative des cours, malgré une volatilité toujours présente, contribue à limiter la progression des prix au détail.

Sous l'effet de ce repli des matières premières, la part du blé dans le prix de la baguette diminue à nouveau en 2025, s'inscrivant durablement autour de 5 à 6 %, soit un niveau proche de celui observé entre 2016 et 2020, avant la période inflationniste (Graphique 172). La baguette demeure ainsi le produit pour lequel le poids de la matière première agricole est le plus faible parmi ceux suivis par l'Observatoire.

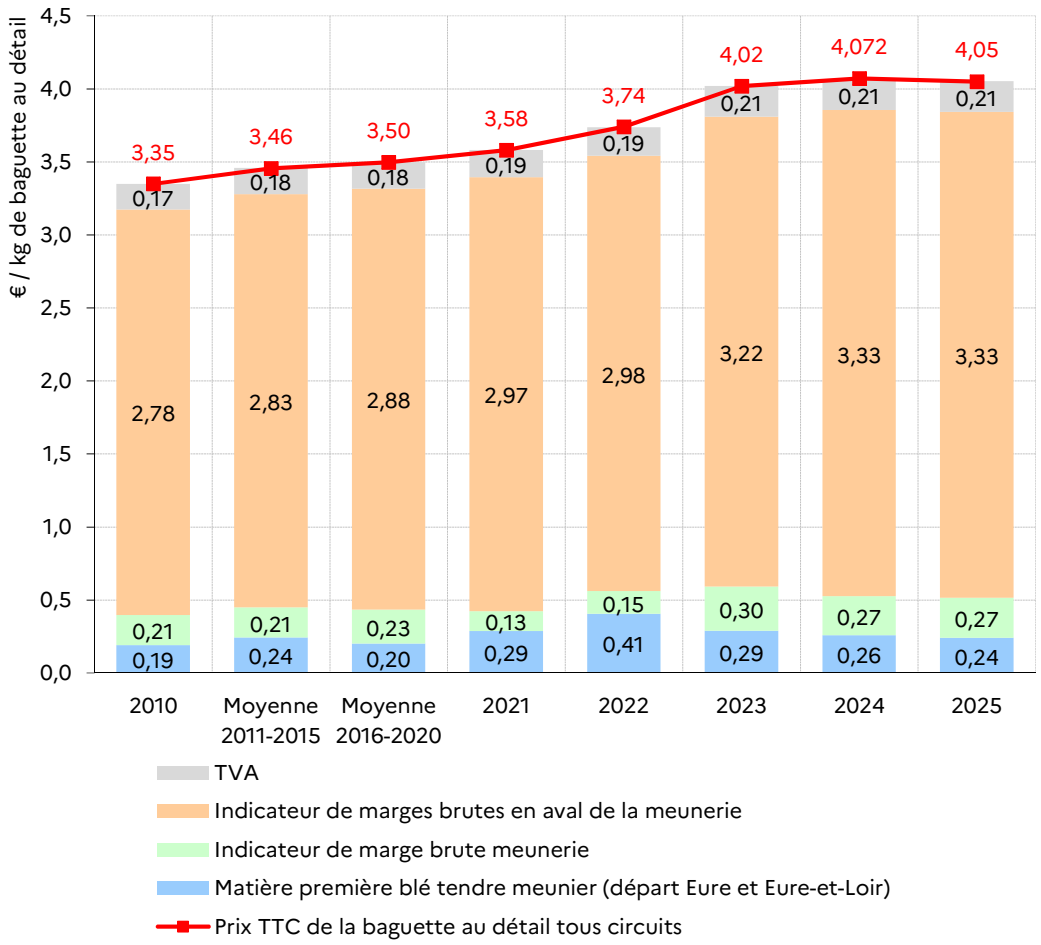
Lors de l'augmentation du coût de la matière première de 2021 et 2022, la marge brute de la meunerie s'était fortement contractée. En 2023, elle s'était reconstituée. En 2025, elle reste stable et sa part dans le prix au détail retrouve les 7 % observés entre 2016 et 2020.

En aval, la marge brute agrégée est stable, les coûts de production étant toujours élevés (énergie, salaires). Cela qui contribue à maintenir les prix au détail à des niveaux élevés malgré la détente des matières premières En 2025, le prix moyen au détail de la baguette courante tous circuits se stabilise autour de 4 €, après deux années de forte hausse en 2021 et 2022 (Graphique 171).

[2] https://www.franceagrimer.fr/content/download/28098/248739/file/Rapportparlement2013.pdf

Graphique 171

Composition du prix moyen annuel au détail tous circuits de la baguette courante en matière première et marges brutes



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, « La Dépêche - Le Petit Meunier », Insee

Points d'attention :

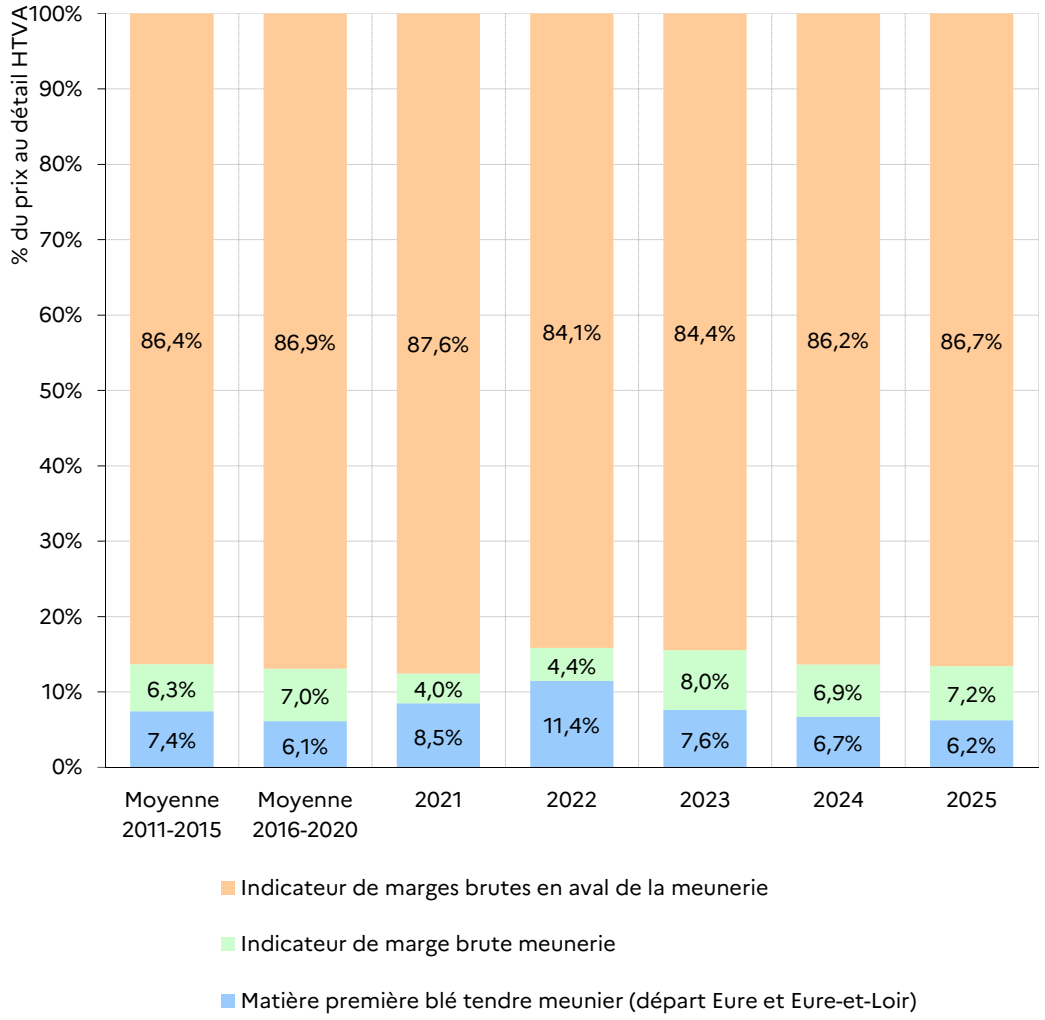
- La baguette est le seul produit suivi pour lequel **la distribution inclut les artisans**, au vu de leur part dans les achats des français (environ 50 %) ;
- **La marge brute en aval de la meunerie est agrégée** pour l'ensemble des acteurs depuis la transformation de la farine jusqu'à la vente de la baguette, pour tous les circuits (artisans, boulangeries industrielles, rayon boulangerie des GMS).

Lecture :

- Entre 2011 et 2020, malgré la baisse du coût du blé, la hausse des coûts de production en aval a entraîné une légère progression du prix du pain.
- Le prix de la baguette est passé de 3,50 €/kg en moyenne 2016-2020 à environ 4,05 €/kg en 2025.
- De 2020 à 2022, la marge brute du maillon meunerie se sont largement contractées.
- La hausse observée à partir de 2022 s'inscrit dans le contexte de forte inflation.
- La majeure partie du prix au détail correspond aux coûts en aval de la meunerie (boulangerie, distribution, main-d'œuvre, énergie, etc.).
- Depuis 2023, malgré la baisse du prix du blé, le prix du pain reste élevé, les marges brutes de la meunerie et en aval de la meunerie restant supérieures à la période pré-inflation.
- En 2025, le prix TTC reste globalement stable au regard de la période étudiée.
- La matière première recule à 0,24 €/kg, proche des niveaux d'avant crise.
- La marge brute de la meunerie se maintient à environ 0,27 €/kg, tandis que celle de l'aval constitue toujours la part la plus importante du prix au détail, avec 3,33 €/kg.

Graphique 172

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail tous circuits de la baguette courante en matière première et marges brutes



Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, « La Dépêche - Le Petit Meunier », Insee

Points d'attention :

- La baguette est le seul produit suivi pour lequel **la distribution inclut les artisans** ;
- **La marge brute en aval de la meunerie est agrégée** pour l'ensemble des acteurs depuis la transformation de la farine jusqu'à la vente de la baguette ;
- C'est le produit suivi par l'Observatoire pour lequel la matière première agricole (MPA) pèse le moins dans le prix au détail (6 à 11 % du prix HT en fonction des années).

Lecture :

- En 2022 la part du blé atteint un pic à 11,4 %, sous l'effet de la flambée des cours, au détriment des marges aval.
- Dès 2023, la structure du prix se rééquilibre en faveur de l'aval, avec la baisse du coût de la matière première.
- En 2025, une structure proche de l'avant-crise : la part du blé (6,2 %) et celle des marges aval de la meunerie (86,7 %) retrouvent des niveaux comparables à la moyenne 2016-2020.

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES DE BLÉ TENDRE, SOLDE DISPONIBLE ET COÛT DE PRODUCTION DU BLÉ TENDRE

4.1. Compte de résultat des exploitations productrices de blé tendre

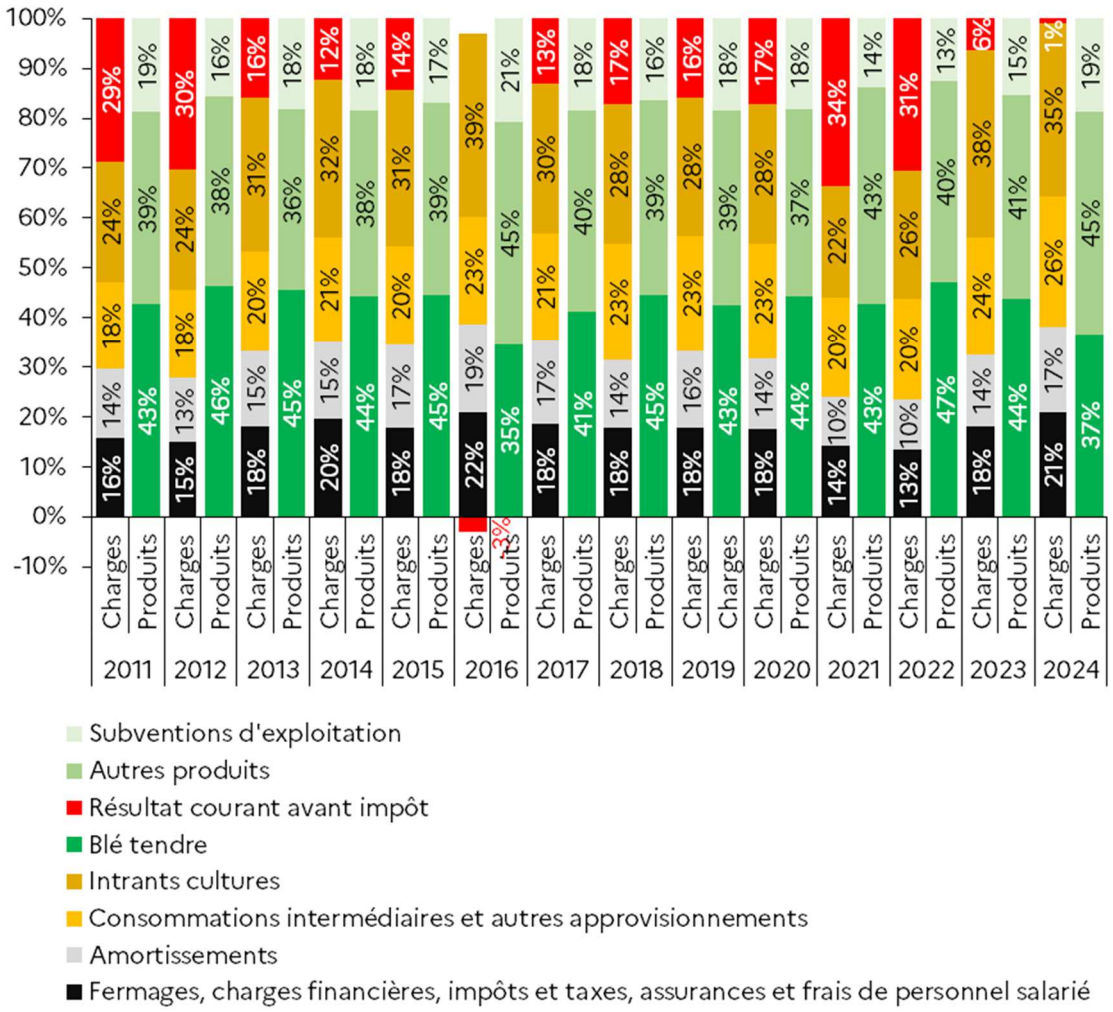
Sur la période 2010-2024, l'échantillon des exploitations productrices de blé tendre issu du RICA est constitué de 77 à 226 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 4 583 à 12 708 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de blé tendre constitue en moyenne, sur la période considérée, de 47 % à 57 % de la valeur de la production de l'exercice. En 2024, l'échantillon est de 77 unités pour 4 583 exploitations.

L'année 2024 a été marquée par une des plus faibles récoltes des quarante dernières années, expliquant un recul des surfaces et une chute des rendements. Ce recul a entraîné une diminution du produit blé tendre plus forte que celles des charges, notamment d'intrants pour cultures. Au final, le résultat courant avant impôt des exploitations agricoles productrices de blé tendre est en très forte baisse en 2024 pour la deuxième année consécutive. Cela fait suite à deux années de résultats très élevés en 2021 et 2022.

En dehors de l'année exceptionnellement mauvaise de 2016, c'est le moins bon résultat courant de la période 2010-2024. Alors que 2021 et 2022 étaient les deux meilleures années, 2023 et 2024 sont les deux moins bonnes, hors 2016. Les résultats des exploitations ont ainsi été soumis à une très forte volatilité depuis 2021 (Graphique 175).

Graphique 173

Structure du compte de résultat moyen des exploitations productrices de blé tendre

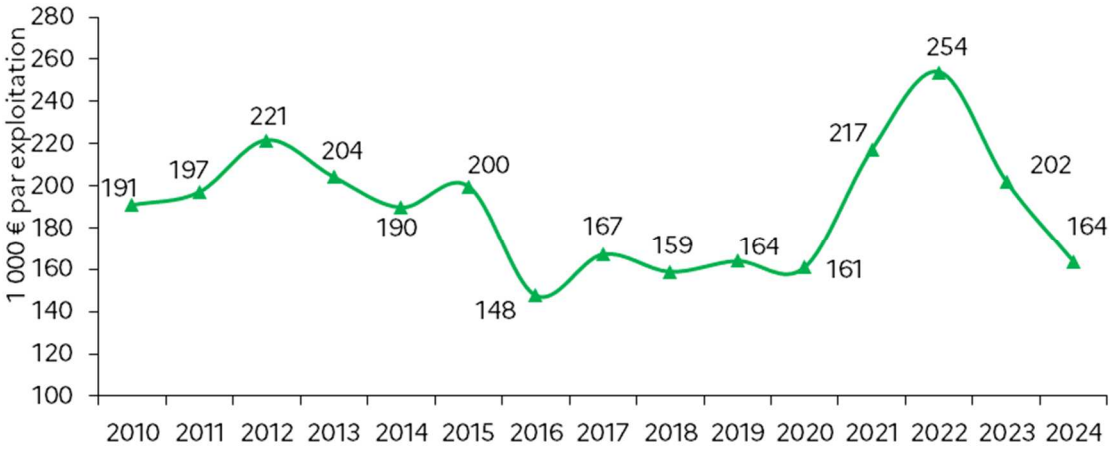


Source : Rica (SSP)

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 173 (cf. point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 174

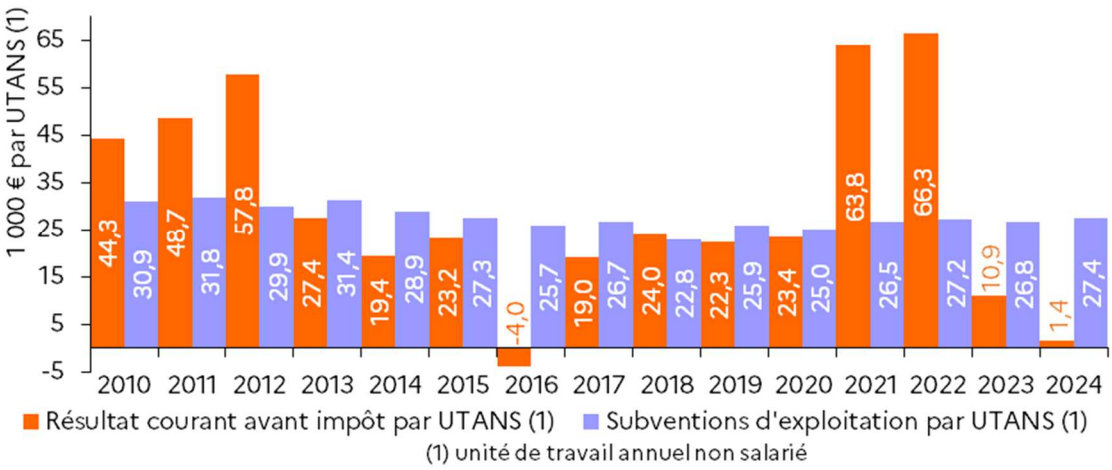
Montant moyen des produits courants[3] par exploitation productrice de blé tendre



Source : Rica (SSP)

Graphique 175

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations productrices de blé tendre

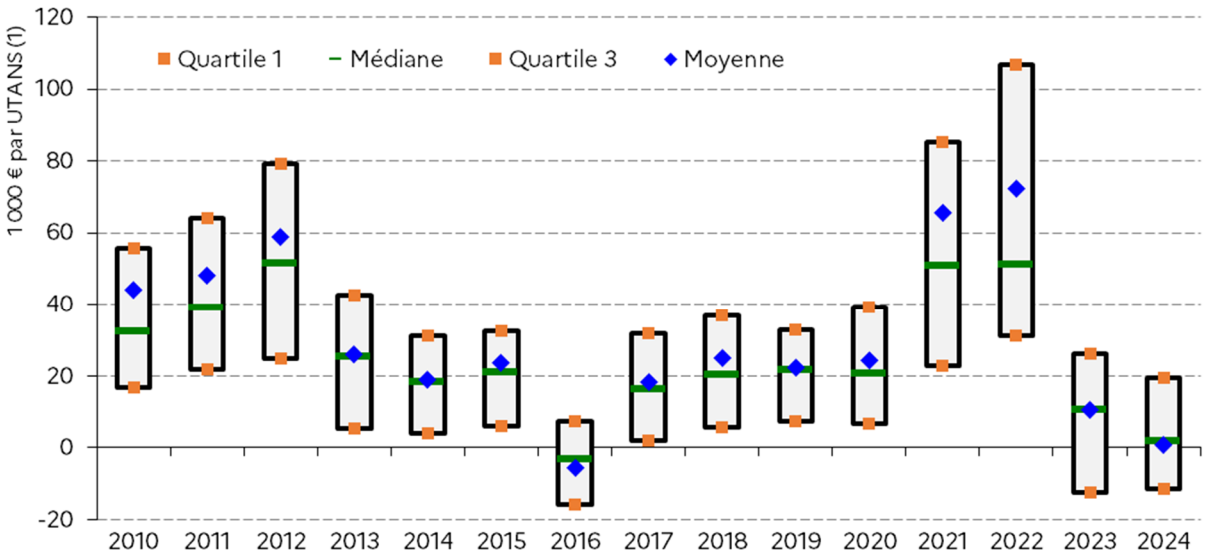


Source : Rica (SSP)

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

Graphique 176

Dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations productrices de blé tendre de 2010 à 2023



(1) Unité de travail non salarié

Source : Rica (SSP)

Afin de mieux rendre compte de l'hétérogénéité des résultats des exploitations agricoles autour de la moyenne, l'Observatoire publie également des résultats sur la dispersion de 2010 à 2024.

La taille de l'échantillon ne permet ici de ne présenter que des résultats par quartile en plus de la moyenne et de la médiane (cf. définitions au chapitre 1).

Ainsi, la moitié des exploitations de l'échantillon ont un résultat courant avant impôt par unité de travail non salarié (RCAI/UTANS) compris entre - 11 000 € et + 19 000 € en 2024. La médiane égale à la moyenne montre que la distribution est symétrique autour de la moyenne : il y a autant d'exploitations en dessous qu'au-dessus de la moyenne.

La dispersion est notamment plus importante les années où le RCAI/UTANS moyen est le plus élevé (en 2012, 2021 et en 2023).

Sur la période 2010-2024, la dispersion du RCAI/UTANS des exploitations de blé tendre connaît d'importantes fluctuations, notamment depuis 2021. Après avoir connu les niveaux de résultats les plus élevés en 2021 et 2022, les années 2023 et 2024 sont les moins bonnes depuis 2016. Près de la moitié des exploitations ont en 2024, un RCAI/UTANS négatif. Cette situation n'avait pas été observée depuis 2016.

4.2. Solde disponible et coût de production du blé tendre

4.2.1. Solde disponible du blé tendre

Suite à la demande du Comité de Pilotage de présenter des résultats issus des coûts de production établis par les Instituts techniques agricoles comparables entre filières pour la rémunération possible des exploitants, l'Observatoire a mis en place un groupe de travail spécifique à cette question.

Il est ressorti de ces travaux le fait de présenter des résultats sans charges supplétives[4], sous forme de solde disponible comptable. Ce solde disponible sert notamment à la rémunération de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales.

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 réparties sur 17 départements français, représentant près de 40 % de la production française de blé tendre.

Le prix du blé figurant sur le Graphique 177 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.

Les données 2024 sont provisoires car calculées à partir d'un nombre d'observations réduit de l'échantillon de base (environ la moitié). Les données 2025 sont prévisionnelles car issues d'extrapolations des données des années précédentes et d'observations sur le terrain.

En 2024, pour la deuxième année consécutive, le solde disponible a fortement diminué (- 274 %), et est redevenu négatif (- 16 €/tonne), comme le montre le graphique. C'est le plus faible niveau sur la période observée depuis 2016. Cette dégradation du solde disponible s'explique par une baisse des prix (- 6 %), qui avait commencé dès 2023, couplée à une augmentation des charges (+ 9 %). À cela s'ajoute une baisse des rendements (- 1 t/ha).

Le solde disponible s'améliore en 2025, du fait d'une baisse des charges (- 20 %) et d'une amélioration des rendements (+ 1,3 t/ha), malgré une nouvelle baisse des prix (- 18 %). Au final, le solde disponible reste négatif (- 6 €/t) pour la deuxième année consécutive. Sur la période observée, c'est la première fois que le solde disponible est négatif sur deux années consécutives.

Ces résultats moyens ne rendent pas compte des disparités entre exploitations liées aux rendements, aux dates d'achat des intrants et de vente du blé.

Encadré 5 :

Résultats des exploitations productrices de blé tendre : d'importantes variations depuis 2021

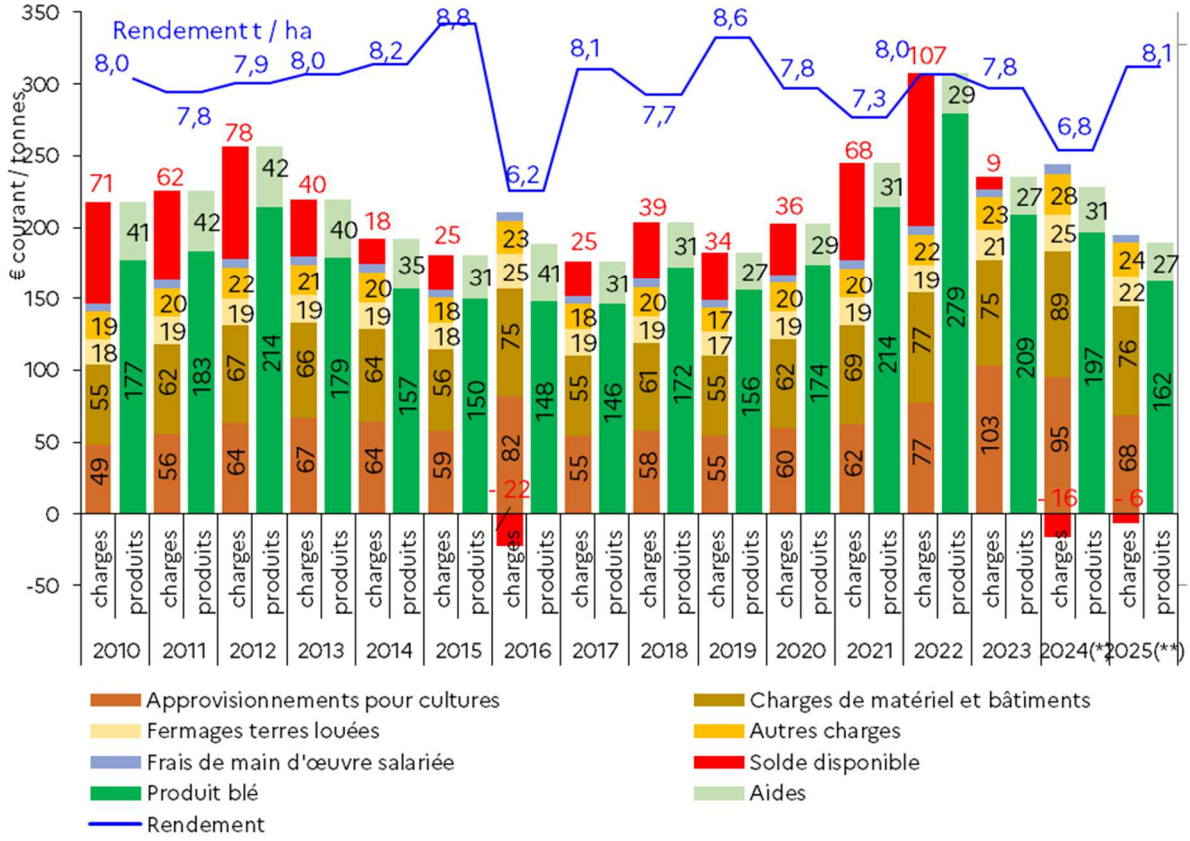
Après une année record en 2022, du fait de la hausse des prix des céréales, les exploitations de blé tendre ont ainsi fait face à trois années de diminution de leurs résultats économiques. En 2023, la diminution s'explique principalement par une baisse des prix des céréales et une hausse des charges et notamment du prix des intrants (+ 33 %). En 2024, la baisse du solde disponible est liée à la baisse cumulée des rendements (- 1 t/ha) et des prix (- 6 %) couplés à une hausse des charges (+ 8 %). Le solde disponible redevient ainsi négatif (- 16 €/t), soit son plus faible niveau depuis 2016 (- 22 t/ha). En 2025, le solde disponible resterait négatif (- 6 €/t), en raison de la diminution du prix du blé tendre (- 17 %), malgré une amélioration des rendements (+ 1,3 t/ha) et une baisse des charges (- 20 %).

Au final, les résultats économiques des exploitations de blé tendre ont subi trois chocs différents ces trois dernières années : un premier avec la hausse prix d'intrants, un second avec une baisse des rendements et un dernier avec une baisse des prix du blé.

[4] Les charges dites « supplétives » ou « forfaitaires » sont des rémunérations théoriques du travail, du foncier et du capital de l'exploitant, évaluées à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le marché de la location des terres agricoles (fermages) et sur le marché des capitaux.

Graphique 177

Solde disponible du blé tendre (2010-2025)**



* : provisoire ** : prévisions (d'après les données des prix des engrais de Terre net)

Source : Observatoire Arvalis-Unigrains d'après CerFrance

4.2.2. Coût de production du blé tendre

En complément de l'approche en solde disponible, l'Observatoire présente les indicateurs de coûts de production issus de l'observatoire Arvalis-Unigrains d'après les données CerFrance. La finalité de ces indicateurs de coûts de production est différente, ayant vocation à servir de référence pour la contractualisation au sein des filières.

Les indicateurs de coûts de production adoptent des conventions de calcul et méthodes propres à chaque filière et qui ne peuvent être comparées entre elles.

Ces calculs intègrent notamment des charges supplétives qui ne sont pas issues de la comptabilité des exploitations, mais sont des conventions validées par les membres de l'interprofessions et destinées à intégrer, dans l'ensemble des coûts qui doivent être rémunérés par les produits de l'exploitation, en plus de ces charges mesurées comptablement, un certain niveau de rémunération des facteurs de production apportés par les agriculteurs, à commencer par le travail.

Les données présentées sont également issues de l'observatoire Arvalis-Unigrains d'après des données CerFrance. L'échantillon comprend un peu plus de 4 000 exploitations réparties sur 17 départements français, représentant eux-mêmes près de 40 % de la production française de blé tendre.

Le coût de production présenté ici intègre :

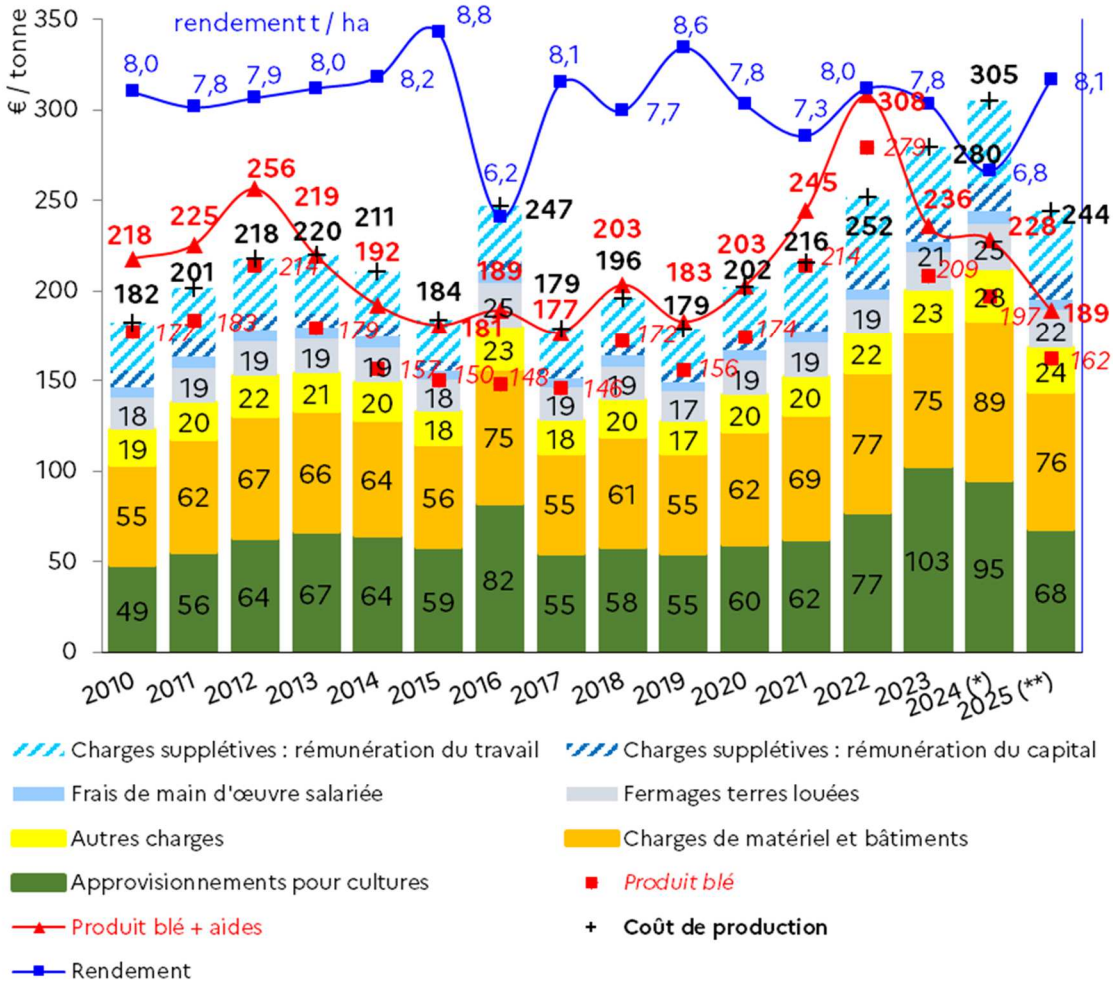
- **une rémunération standard pour le travail des exploitants à hauteur de la rémunération nette d'un chauffeur de tracteur qualifié niveau III, échelon 12 soit environ 2 SMIC nets (depuis 2022, 1,2 auparavant),**
- les cotisations sociales de l'exploitant (pour information, ces cotisations ne sont pas 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 178, le troisième poste figure sous l'intitulé « Charges supplétives : rémunération du capital » sur ce même graphique.

La prise en compte des charges supplétives pour la rémunération du travail et du capital explique l'écart de résultat avec le solde disponible.

Graphique 178

Coût de production du blé tendre (2010-2025)**



* : provisoire ** : prévisions (d'après les données des prix des engrais de Terre net)

Source : Observatoire Arvalis-Unigrains d'après CerFrance

5. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE ARTISANAL DE LA FILIÈRE FARINE-PAIN

Les comptes des entreprises de meunerie (code NAF 10.61 A) utilisés sont ceux déposés aux greffes des tribunaux de commerce et publiés sur la base Diane (Moody's). Les résultats sont présentés ci-dessous.

Une évolution est susceptible d'intervenir d'une année sur l'autre au sein de l'échantillon. Elle est liée à la vie des entreprises au sein d'un secteur : fusions, acquisitions, cessions ou cessations d'activité.

5.1. Structure des charges des entreprises du secteur de la meunerie

Selon les années, l'échantillon présenté est composé de 61 entreprises (ex. 2024) à 100 entreprises (ex. 2018). On compte 7 entreprises de moins en 2024 par rapport à 2023 (Graphique 1799). La production vendue de biens de cet échantillon représente, en 2023, 80 % de la production commercialisée des entreprises du secteur (ProdCom, 2023).

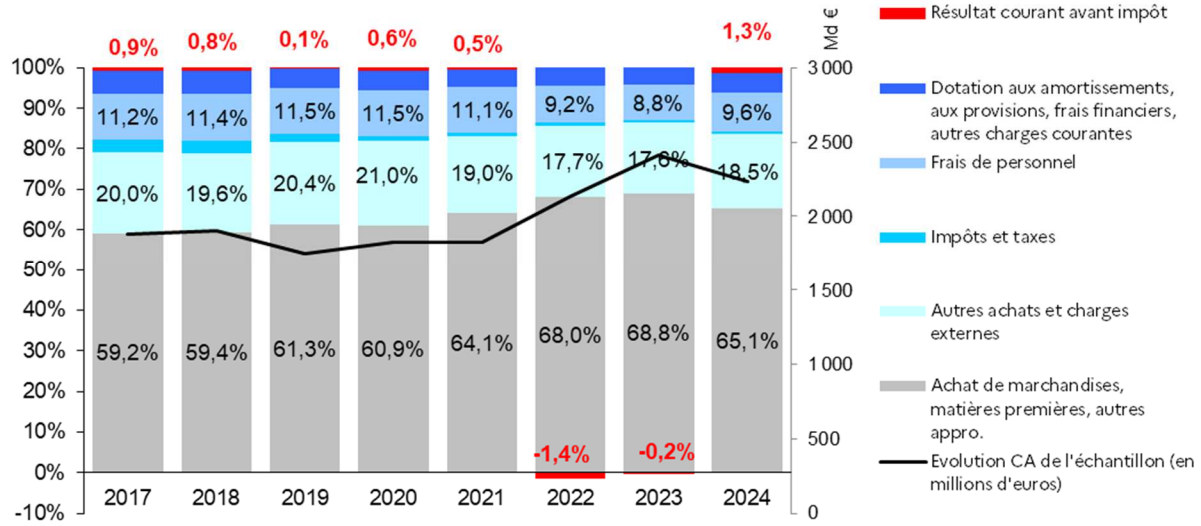
Le chiffre d'affaires de l'échantillon varie entre 1,76 milliard d'euros (niveau le plus bas, en 2019) et 2,4 milliards d'euros (niveau le plus élevé, en 2023). En 2024, il enregistre un recul de 7 % par rapport à l'année précédente, pour s'établir à 2,2 milliards d'euros.

Le poste « achats de marchandises, matières premières et autres approvisionnements », qui comprend principalement les achats de blé tendre destinés à la transformation, est en augmentation de 2017 à 2023 d'environ 9 points de pourcentage (pp). En 2024, il diminue de 12 % en valeur par rapport à 2023 et sa part recule à 65 % du total, soit une baisse de 3,7 pp. En parallèle, le poste « autres achats et charges externes », correspondant notamment aux dépenses en énergie, en eau et en emballages, diminue de 2 % en valeur en 2024 mais progresse en part, de 0,9 pp, traduisant une baisse plus marquée des autres postes.

En 2024, le résultat courant avant impôt (RCAI) redevient positif et atteint, en part comme en valeur, son niveau le plus élevé sur la période observée (+ 1,3 %). Cette amélioration semble davantage traduire un effet d'ajustement et d'optimisation des coûts dans un contexte de détente inflationniste, qu'un réel dynamisme de l'activité productive, comme en témoigne un taux de valeur ajoutée inférieur à celui observé sur la période 2017-2021.

Graphique 179

Charges et résultat des entreprises du secteur de la meunerie
(en % du chiffre d'affaires)



Source : comptes des entreprises du code du secteur de la meunerie (NAF 10.61 A) publiés sur la base Diane

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

5.2. Comptes 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 »*.

L'échantillon analysé est composé 110 entreprises en 2024, contre 121 en 2023 et 149 en 2017. La production vendue de biens de cet échantillon représente 55 % de la production commercialisée des entreprises du secteur en 2023 (ProdCom, 2023).

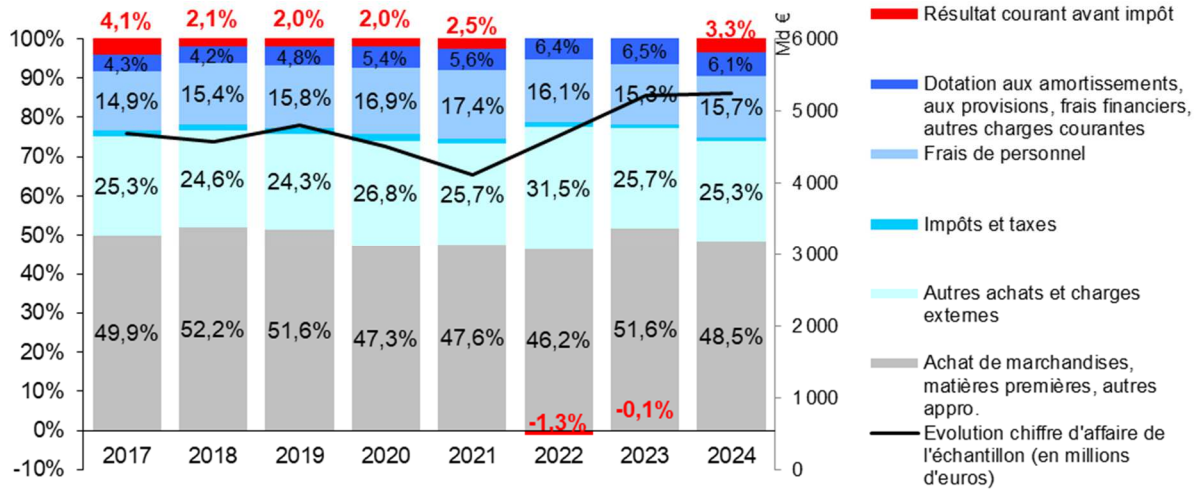
Sur la période étudiée (Graphique 180), le chiffre d'affaires net varie entre 4,1 milliards d'euros, son niveau le plus bas en 2021, et 5,2 milliards d'euros, niveau le plus élevé en 2024, et ce malgré un échantillon plus restreint. Les années 2022 et 2023 se caractérisent par une progression du chiffre d'affaires comparable à la hausse des charges. En particulier, le poste « autres achats et charges externes », correspondant notamment aux dépenses en énergie, en eau et en emballages, augmente de 38 % en valeur entre 2021 et 2022, dans un contexte d'inflation lié à l'invasion de l'Ukraine par la Russie. Cette année-là, ce poste progresse de 5,8 points de pourcentage dans le total des produits, ce qui contribue mécaniquement à réduire la part des « achats de marchandises, matières premières et autres approvisionnements », lesquels augmentent néanmoins de 9 % en valeur. Entre 2022 et 2023, les évolutions de coûts se

recomposent : le poste « achats de marchandises, matières premières et autres approvisionnements » progresse de 25 % en valeur, en lien notamment avec la hausse du cours du blé tendre, tandis que les « autres achats et charges externes » diminuent de 9 %. Ces variations marquées de coûts ont contribué à la dégradation des résultats du secteur, conduisant à un résultat courant avant impôt (RCAI) négatif pendant ces deux années.

En 2024, le RCAI redevient positif, tant en valeur qu'en part, et dépasse les niveaux observés sur la période étudiée, à l'exception de 2017. Cette amélioration est notamment portée par la progression des exportations (+ 25 % par rapport à l'année précédente), qui représentent désormais 20 % de l'activité totale, contre 80 % réalisée sur le marché intérieur.

Graphique 180

Charges et résultat des entreprises du secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche (en % du chiffre d'affaires)



Source : comptes des entreprises du code du secteur de la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche (NAF 10.71 A) publiés sur la base Diane

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

5.3. Compte des entreprises artisanales individuelles du secteur de la boulangerie-pâtisserie

Les données de compte de résultat moyen des entreprises artisanales de boulangerie-pâtisserie ont comme source le Centre national de gestion agréé interprofessionnel de France).

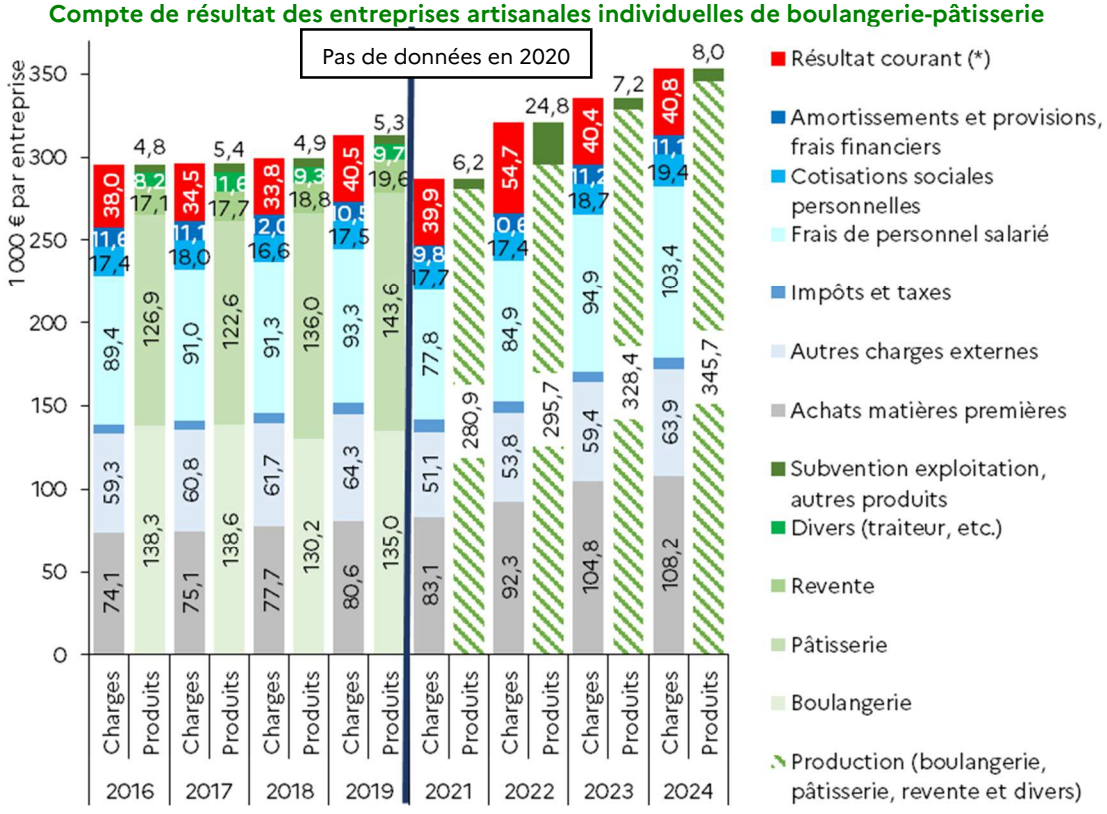
Dans ces entreprises, le chef d'entreprise et son conjoint, lorsque ce dernier collabore à l'activité de l'entreprise, ne sont pas considérés comme salariés. Ainsi, ils sont rémunérés sur le résultat courant.

En 2024, le chiffre d'affaires a continué d'augmenter par rapport à 2023. Les charges, quant à elles, ont légèrement augmenté entre 2024 et 2023, avec au premier lieu les « frais de personnel » (+ 9 %), les « autres charges externes » (+ 8 %), au sein desquelles on retrouve le poste énergie et les « achats de matières premières » (+ 5 %).

Au final, le résultat courant reste quasiment stable en 2024 (+ 1 %) malgré la hausse du chiffre d'affaires.

Graphique 181

Compte de résultat des entreprises artisanales individuelles de boulangerie-pâtisserie

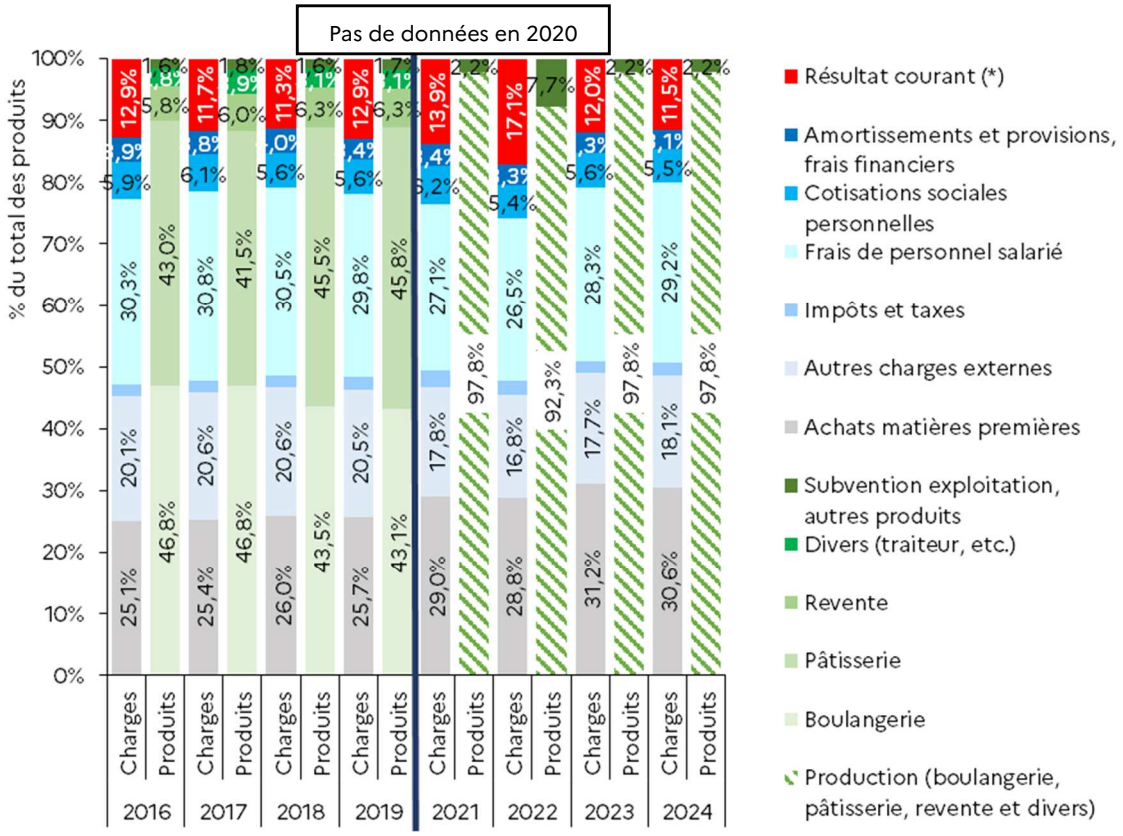


Source : Centre national de gestion agréé interprofessionnel de France

(*) Le résultat courant sert notamment à la rémunération du chef d'entreprise et de son conjoint le cas échéant, ces rémunérations n'étant pas incluses dans les frais de personnel salarié présentés sur le graphique.

Graphique 182

Compte de résultat des entreprises artisanales individuelles de boulangerie-pâtisserie en pourcentage du chiffre d'affaires



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 rémunérations n'étant pas incluses dans les frais de personnel salarié présentés sur le graphique.

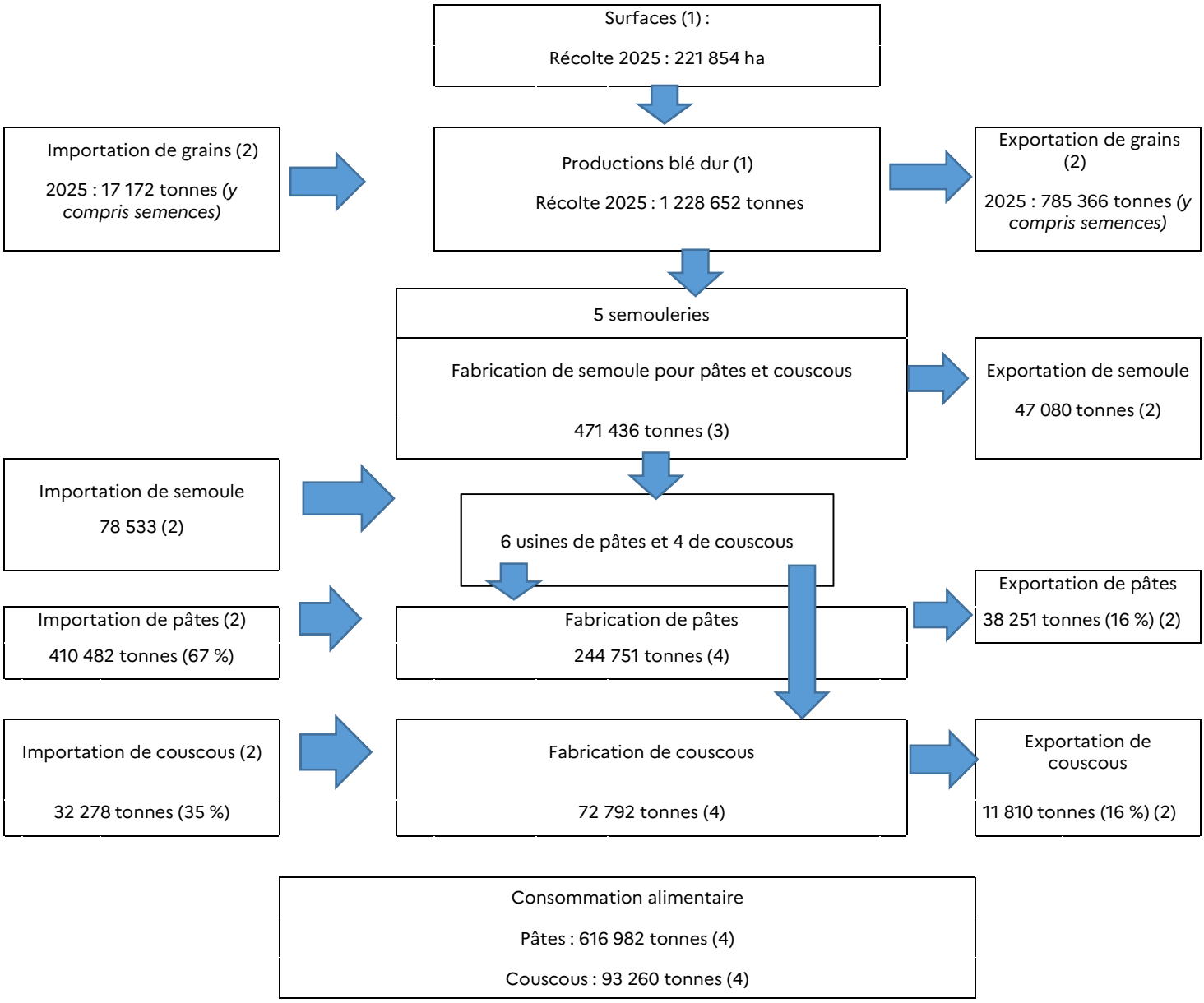
Section 8 – Pâtes alimentaires

Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION EN FILIÈRE PÂTES ALIMENTAIRES

Schéma 25

Cartographie des flux dans la filière des pâtes alimentaires
Récolte blé dur, commercialisation pâtes et couscous en 2025



Source : (1) Agreste (2) Douanes (3) FranceAgriMer (4) SIFPAF – CFSI 2026

Tableau 18

Origine du blé dur utilisé par les semouliers français
(pourcentage du tonnage utilisé)

	Moyenne 2016-18	Moyenne 2019-21	2022	2023	2024	2025
France	90,1 %	97,8 %	99,1 %	99,5 %	99,3 %	99,3 %
Espagne	4,2 %	1,1 %	0,7 %	0,5 %	0,7 %	0,7 %
Italie	0,7 %	0,5 %	0,2 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Grèce	3,8 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Total UE hors France	8,8 %	1,5 %	0,9 %	0,5 %	0,7 %	0,7 %
Canada	1,2 %	0,7 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Total pays tiers	1,2 %	0,7 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %

Source : Déclarations des industriels à 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 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. Quatre des cinq semouleries actuelles sont en effet situées dans les villes portuaires de Marseille, Rouen et Gennevilliers, pour permettre l'importation par voie maritime et fluviale des grains nécessaires à leur fonctionnement.

Depuis 1962 et la mise en place de la PAC, 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 Occitanie, Centre-Val de Loire, Nouvelle-Aquitaine, 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 2010-2011 avec 500 000 hectares semés, la sole a fortement diminué jusqu'en 2015 pour s'établir à 290 000 ha (- 42 %). Le « plan de relance blé dur 2015-2025 », dont l'objectif était de doubler la production française d'ici 2025, et le plan de Souveraineté et de développement de la Filière blé dur signé en 2024 n'ont pas suffi à relancer la filière. Les surfaces ensemencées fluctuent, au gré des conditions de campagne, entre 240 000 et 300 000 ha, et sont retombées à 222 000 ha en 2025.

L'industrie française de la semoulerie 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 6 usines de pâtes et 4 usines de couscous ;
- une forte structuration de la filière, qui s'explique d'une part par la baisse tendancielle des surfaces et de la production, qui pousse les semouleries à contractualiser avec les organismes stockeurs afin de sécuriser leur approvisionnement, et, d'autre part, par ses exigences qualitatives tant sur le plan technologique, notamment avec la recherche d'une teneur en protéines élevée, que sanitaire, qui dépendent largement des conditions de production en amont (sélection variétale, itinéraire technique de culture...).

Le premier semoulier français est Panzani, qui dispose de semouleries en région Provence-Alpes-Côte d'Azur et Île-de-France. Viennent ensuite Pastacorp (propriétaire de la marque de

pâtes sèches Lustucru) et sa semoulerie de Normandie, puis Alpina Savoie (le plus ancien semoulier-pastier français) situé à Chambéry dans les Alpes.

L'industrie française a fait le choix, en réponse aux attentes des consommateurs, de ne produire les pâtes alimentaires destinées au marché français qu'avec des blés durs cultivés en France (tableau 18). Elle importe un peu de semoule de blé dur (Schéma 25, 13 % de l'approvisionnement en semoule) mais qui n'est pas destinée à l'industrie pastière. En 2025, l'industrie a transformé 36 % de la production de blé dur française.

En 2025, les exportations françaises de blé dur, qui absorbent près de 64% de la production nationale, sont en repli à 785 400 t, contre 846 000 t en 2024 et plus de 1 400 000 t à la fin des années 2010. Ce recul s'explique par la diminution progressive des surfaces. Les flux restent majoritairement orientés vers l'Union Européenne (86 %). Les importations de blé dur ont décru de 42 % en 2025, pour ne plus représenter que 17 170 t, essentiellement en provenance de l'Union européenne (Espagne, Allemagne et Italie).

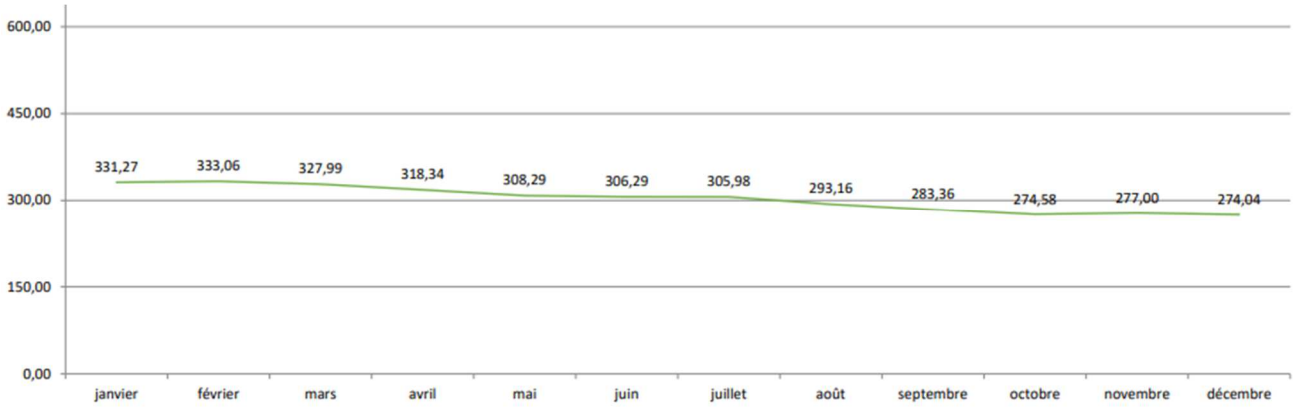
La consommation de pâtes alimentaires a augmenté de 8 % en 2025. Les deux tiers des pâtes consommées sont importées, principalement d'Italie et d'Espagne. L'industrie semoulière française maintient une production soutenue, (471 000 t, + 7 % en 2025), en phase avec cette demande importante. Sur ce total, près de 245 000 t ont été destinées à la fabrication de pâtes alimentaires et 72 800 t à la fabrication de couscous (Schéma 25).

Récolte 2025

Après la faible récolte mondiale de 2021, l'offre mondiale s'est redressée au cours de ces dernières campagnes, portée notamment par le Canada et la Turquie. En France, les disponibilités sont demeurées limitées avec des stocks de fin de campagne, demeurés relativement bas en 2023/24 et 2024/25, sont revenus au niveau de la moyenne quinquennale en 2025/26, tandis que les prix (FOB Port-la-Nouvelle et La Pallice) en 2025 poursuivent leur diminution, retrouvant des niveaux proches de ceux de 2020, après deux années de prix exceptionnellement élevés.

Graphique 183

Évolution de l'indice blé dur du SIFPAF pour les pâtes alimentaires et le couscous du 1er janvier 2025 au 31 décembre 2025



Source : SIFPAF

Encadré 6

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 le site : https://www.cfsi-sifpaf.com/

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 % n°1 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'Observatoire.

2. DONNÉES ET MÉTHODES SPÉCIFIQUES DE LA DÉCOMPOSITION DES PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE PÂTES ALIMENTAIRES

La décomposition du prix au détail des pâtes alimentaires en valeur de la matière première mobilisée par l'industrie française et marges brutes de cette dernière et de la distribution suppose 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 une moyenne des deux principales cotations nationales[1] 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 CIC. Cette référence canadienne est pondérée par le poids des importations dans le tonnage utilisé par l'industrie nationale (cf. Tableau 18) 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** :

- Ce sont des prix *« locaux »*, alors que les données de prix sur les autres maillons de la chaîne sont des moyennes nationales ;
- Ce sont des cotations FOB, donc destinés à l'exportation ;
- Le produit coté n'est pas intégralement destiné à la semoulerie française ;
- En utilisant ces cotations nationales, n'est pas prise en compte la contractualisation entre semouleries et agriculteurs, faute d'enquête ad hoc auprès des industriels. Avec la baisse des surfaces, la filière est de plus en plus intégrée de manière à garantir les approvisionnements des semouleries : cette limite doit être gardée en mémoire.

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 valeur (€). Les acteurs du secteur sont confrontés en outre à une forte concurrence étrangère (italienne) pour l'approvisionnement des GMS.

[1] *« Fob Port-La-Nouvelle »* et *« Fob Atlantique »*, source : VISIONet - FranceAgriMer

Deux sources de données publiques existent pour mesurer le **prix des pâtes sortie industrie** :

- l'enquête de branche PRODCOM du SSP qui donne des prix moyens **annuels** en valeur de certaines catégories de pâtes. La catégorie suivie par l'Observatoire est intitulée " Pâtes alimentaires ne contenant pas d'œufs, non cuites ni farcies ni autrement préparées " ;
- l'IPPI (indice de prix à la production de l'industrie française) " pâtes alimentaires " publié mensuellement par l'Insee.

L'enquête PRODCOM présente l'avantage de fournir un prix en valeur, ramené à des quantités vendues. C'est donc la source privilégiée par l'Observatoire. Toutefois, elle est publiée avec un décalage de près d'un an qui ne permet pas de disposer des résultats de l'année N-1 pour la publication du rapport de l'année N.

Aussi, afin de pouvoir estimer des niveaux de marges pour l'industrie et les GMS dans son rapport annuel, l'Observatoire appliquait la méthode suivante jusqu'au rapport 2023 :

- en année N de publication du rapport OFPM : l'enquête PRODCOM pour l'année N-1 n'étant pas encore parue, on prend le dernier prix PRODCOM disponible (année N- 2), auquel on applique la variation de l'IPPI (Insee) entre N-2 et N-1. Il s'agit donc d'un prix **provisoire** ;
- en année N+ 1 : l'enquête PRODCOM contenant les données de l'année N-1 ayant été publiée, dans le nouveau rapport de l'Observatoire on révisera a posteriori le prix qui avait été estimé via l'IPPI, en le remplaçant par le prix **définitif**[2] PRODCOM de l'année N- 1.

En conséquence, dans tous les rapports OFPM publiés jusqu'en 2023, les résultats de marges industrie et GMS de l'année précédant celle de publication sont hachurés pour souligner leur caractère provisoire et tenir compte de deux limites :

- l'IPPI (Insee) qui est utilisé pour cette estimation ne traduit que des variations de prix et non de volumes. L'enquête PRODCOM reflète plus précisément la réalité de la production industrielle française ;
- le périmètre de l'IPPI est plus large que la donnée PRODCOM retenue par l'Observatoire car il inclut toutes les catégories de pâtes alimentaires (pâtes fraîches/sèches, contenant ou non des œufs…). Il est du reste moins homogène avec la série Worldpanel by Numerator utilisée pour les prix au détail (uniquement pâtes sèches).

Lors de l'examen des résultats pour 2023 et 2024, il est apparu que ces deux limites entrainent un écart trop important entre résultats provisoires et définitifs dans cette période de fluctuations importantes des volumes et/ou des prix. Il a donc été décidé de ne plus publier de résultats provisoires pour les marges brutes des deux maillons de l'aval pour la dernière année dans les rapports depuis 2024, mais de les agréger.

L'indicateur de marge brute industrie est calculé sur la base des prix moyens de la matière première blé dur 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.

FranceAgriMer dispose de données mensuelles de Worldpanel by Numerator pour les **pâtes alimentaires sèches au stade détail**, spécifiques au circuit GMS. Afin d'être le plus homogène aux différents stades suivis 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 signes officiels de qualité ou d'origine (SIQO), sans distinction de marques nationales ou de distributeurs (MN/MDD). Au travers des informations de volumes et de valeur du panel, le prix mensuel est calculé, induisant une décomposition du prix au détail spécifique au **circuit GMS**.

[2] On notera que pour une donnée annuelle déclarée dans PRODCOM, les entreprises peuvent procéder à des corrections jusqu'à la déclaration de l'année suivante incluse.

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. Le poids des importations de pâtes alimentaires (67 % de la consommation en 2025) et l'impossibilité, dans les sources utilisées, de différencier les prix au détail par origine, rendent l'estimation assez approximative.

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[3].

3. DÉCOMPOSITION EN MATIÈRE PREMIÈRE ET MARGES BRUTES DU PRIX AU DÉTAIL DANS LA FILIÈRE DES PÂTES ALIMENTAIRES

Le prix au détail reste élevé par rapport à la période pré-inflationniste

En 2025, le prix au détail des pâtes alimentaires décroît, à 1,91 €/kg, après le pic atteint en 2023. Ce niveau est **nettement supérieur à celui observé avant la crise** (1,36 €/kg sur 2016-2019).

2021 et 2022 ont été marqués par l'envolée des cours du blé dur, dans un contexte de tensions sur l'offre mondiale, avant d'être relayée par la hausse des coûts énergétiques, des emballages et du transport, qui ont pesé durablement sur les industries de transformation et la distribution. **Depuis 2023, les cours du blé dur reculent nettement, entraînant une baisse du coût de la matière première en 2024 puis en 2025.**

La marge brute agrégée de l'industrie et de la distribution se stabilise à des niveaux élevés au regard de la période étudiée.

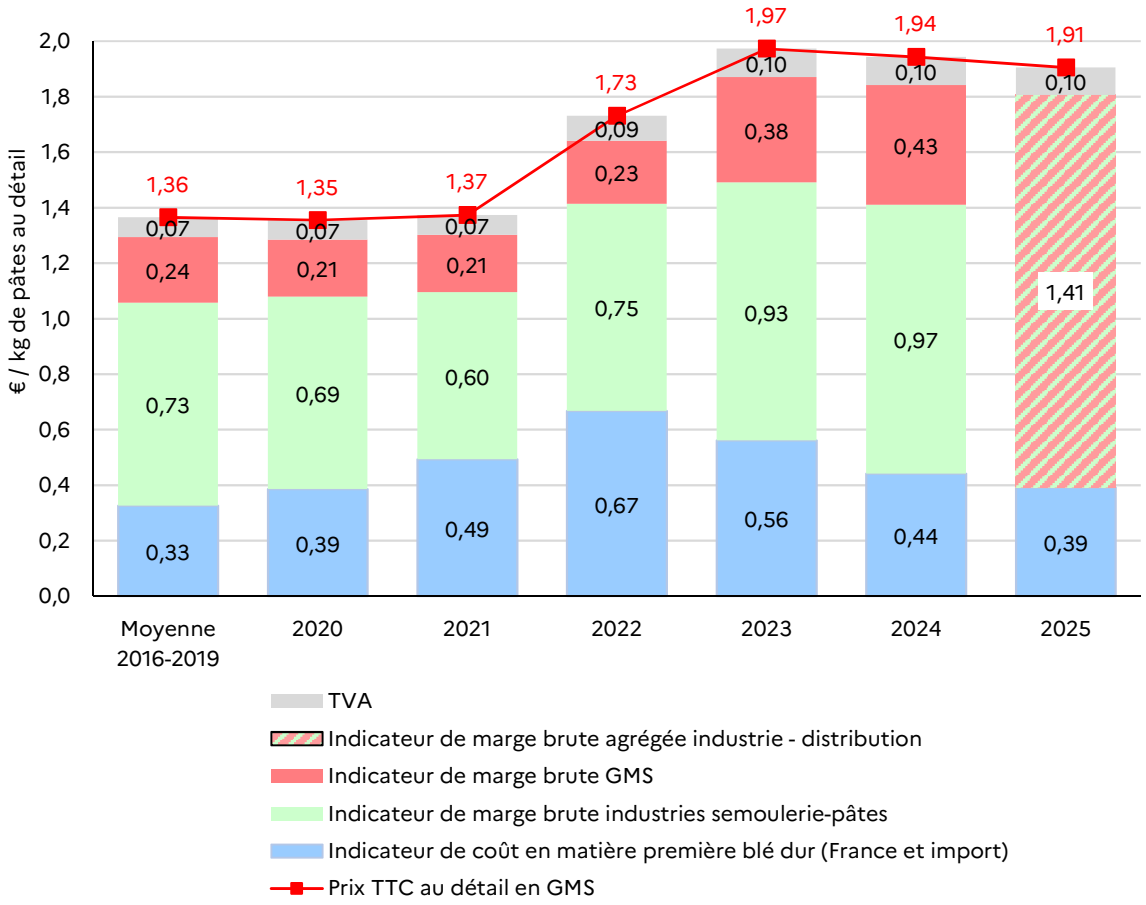
Toutefois, cette détente ne se traduit que partiellement dans les prix au détail. En effet, les **marges brutes en aval**, après s'être reconstituées entre 2021 et 2023 pour absorber les chocs de coûts, **se maintiennent à des niveaux élevés afin de couvrir des charges toujours importantes**, notamment en matière d'énergie et de main-d'œuvre. Dans ce contexte, la baisse du prix du blé dur se traduit par une diminution de la part de la matière première dans le prix final des pâtes, pour atteindre un niveau similaire à 2020.

Le marché des pâtes illustre ainsi un ajustement lent et incomplet des prix à la baisse, marqué par une forte inertie des coûts en aval.

[3] https://www.franceagrimer.fr/content/download/28098/248739/file/Rapportparlement2013.pdf. En l'occurrence, le rendement utilisé est égal à environ 0,71, ce qui signifie qu'avec 100 kg de blé dur, on obtient environ 71 kg de pâtes.

Graphique 184

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, CIC, Insee (ProdCom), Worldpanel by Numerator

Points d'attention :

- La décomposition de la marge brute aval entre industrie semoulerie-pâtes et GMS est provisoire pour 2025, dans l'attente des données ;
- D'après l'analyse des comptes des entreprises (source Diane), la marge brute semoulerie-pâtes (calculée comme étant produit-achat de marchandises, matières premières, autres approvisionnement) est stable en valeur entre 2021 et 2022.

Lecture :

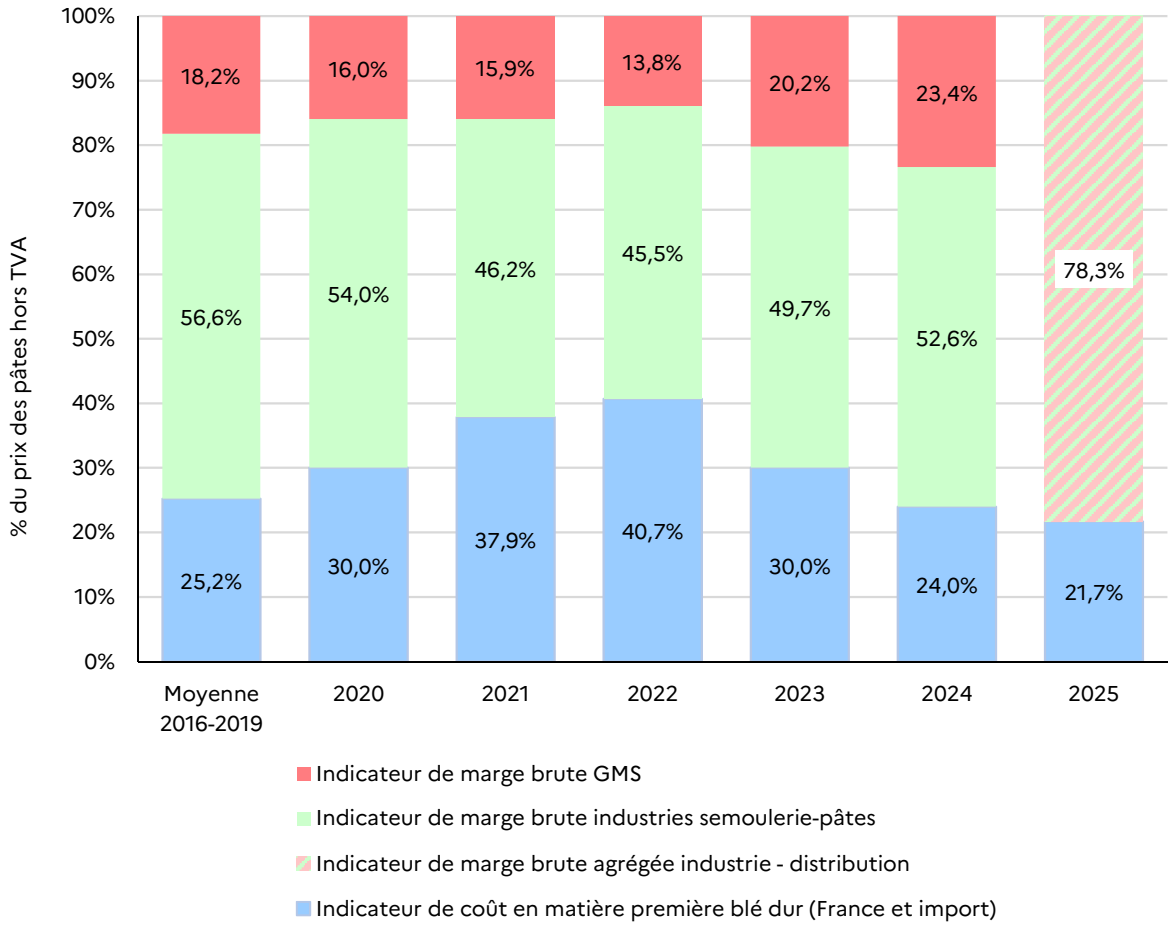
- Avant la crise (2016-2019), le prix des pâtes est stable autour de 1,36 €/kg.
- En 2020 et 2021, **la hausse du coût la matière première est absorbée par la baisse des marges brutes en aval**, ce qui permet de maintenir un prix au détail stable.
- La hausse du prix entre 2021 à 2023 est d'abord liée à la forte progression du coût du blé dur. Puis à une **reconstitution des marges brutes des industriels.**
- Depuis 2023, le coût de la matière première recule, mais pas les marges brutes aval, et donc le prix au détail.

En 2025 :

- Le prix au détail reste proche de 1,9 €/kg, soit un niveau supérieur à l'avant-crise.
- La structure du prix montre un maintien de la marge brute en aval (industrie et distribution).

Graphique 185

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



Points d'attention :

La décomposition de la marge brute aval entre industrie semoulerie-pâtes et GMS est provisoire pour 2025.

D'après l'analyse des comptes des entreprises (source Diane), la marge brute semoulerie-pâtes (calculée comme étant produit - achat de marchandises, matières premières, autres approvisionnement) est stable en valeur entre 2021 et 2022.

Lecture :

En 2025 :

- La part de la matière première retombe à 22 % (contre 41 % en 2022) ;
- La structure de prix se rapproche de celle avant l'inflation, la part de la MPA étant au plus bas sur la période étudiée.

Lecture historique :

- 2016-2019 : structure de prix stable, dominée par l'industrie (~56 %) ; matière première autour de 25 % ;
- 2020-2022 : choc inflationniste ; poids du blé dur dans le prix au détail porté jusqu'à 41 % du prix ;
- Depuis 2023 : détente des matières premières agricoles ;
- Reconstitution des marges aval, et même augmentation de la part de la distribution.

Sources : OFPM d'après FranceAgriMer, CIC, Insee (ProdCom), Worldpanel by Numerator

4. COMPTE DE RÉSULTAT DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES DE BLÉ DUR ET COÛT DE PRODUCTION DU BLÉ DUR

Point d'attention : À partir de 2024, l'échantillon utilisé par l'Observatoire pour analyser les comptes de résultat des exploitations productrices de blé dur a été ajusté. En effet, le critère initial, fondé sur une production brute standard (PBS) de blé dur supérieure à 50 % n'a plus permis de constituer un échantillon suffisamment représentatif, en raison d'une baisse du niveau de spécialisation des exploitations en France métropolitaine (OTEX 1 500 et 1 600). En 2020, **le seuil** a été fixé à 40 %, et doit être de nouveau **abaissé, à 20 %**. Afin de préserver la comparabilité des analyses dans le temps, une **rétropolation de l'échantillon a été réalisée sur la période 2021–2024**, permettant une lecture pluriannuelle dans ce nouveau cadre méthodologique.

4.1. Compte de résultat des exploitations productrices de blé dur, de PBS >40 % (2021-2024)

Sur la période 2010-2023, l'échantillon issu du RICA est constitué de 31 (en 2023) à 128 exploitations productrices de blé dur (2011). Une fois extrapolé, il représente selon les années de 1 479 à 5 365 à exploitations spécialisées (1 583 en 2023). Pour cet ensemble, la production de blé dur constitue en moyenne de 33 à 46 % de la valeur de la production de l'exercice.

Entre 2010 et 2023, le résultat courant avant impôt (RCAI), exprimé en part du produit total, varie entre 3 et 35%, traduisant une rentabilité très fluctuante (graphique 186). La culture de blé dur se caractérise par une dépendance marquée aux intrants, qui constituent le principal poste de charges sur l'ensemble de la période observée : entre 21 et 34 % des charges totales. Du côté des produits, le blé dur ne constitue pas la première source de revenus des exploitations (i.e. le degré de spécialisation des exploitations productrices de blé dur est faible). En part comme en valeur, il demeure inférieur aux « autres produits ».

Entre 2022 et 2023, le total des charges courantes des exploitations de l'échantillon augmente de 3 %. Après deux années consécutives de hausse, le produit blé dur diminue de 34 % entre ces deux années. Les autres produits, qui représentent 38 % des produits totaux des exploitations de l'échantillon, diminuent également de 22 %, tout comme les subventions d'exploitation, de 11 %. Au global, l'ensemble des produits courants est en baisse de 25 %. Cette baisse des produits couplée à la hausse des charges entraîne une forte diminution du résultat courant (- 78 %).

4.2. Compte de résultat des exploitations productrices de blé dur, de PBS >20 % (2021-2024)

Sur la période 2021-2024, l'échantillon des exploitations productrices de blé dur issu du Rica est constitué de 56 (en 2024) à 76 exploitations (2022). Une fois extrapolé, il représente selon les années de 3 334 (en 2024) à 4 034 exploitations spécialisées. Pour cet ensemble, la production de blé dur constitue en moyenne de 24 à 33 % de la valeur de la production de l'exercice.

Pour cet échantillon, les années 2021 et 2022 se distinguent par des taux de marge nette nettement plus élevés que ceux observés sur les deux années suivantes (graphique 187). Entre 2022 et 2023, le résultat courant avant impôts (RCAI) diminue de 76% en valeur, puis recule à nouveau de 32 % en 2024. Exprimé en part du produit total, le RCAI atteint en 2024 son niveau le plus bas de la période, avec un taux de marge nette de 5 %, traduisant une forte dégradation de la rentabilité des exploitations.

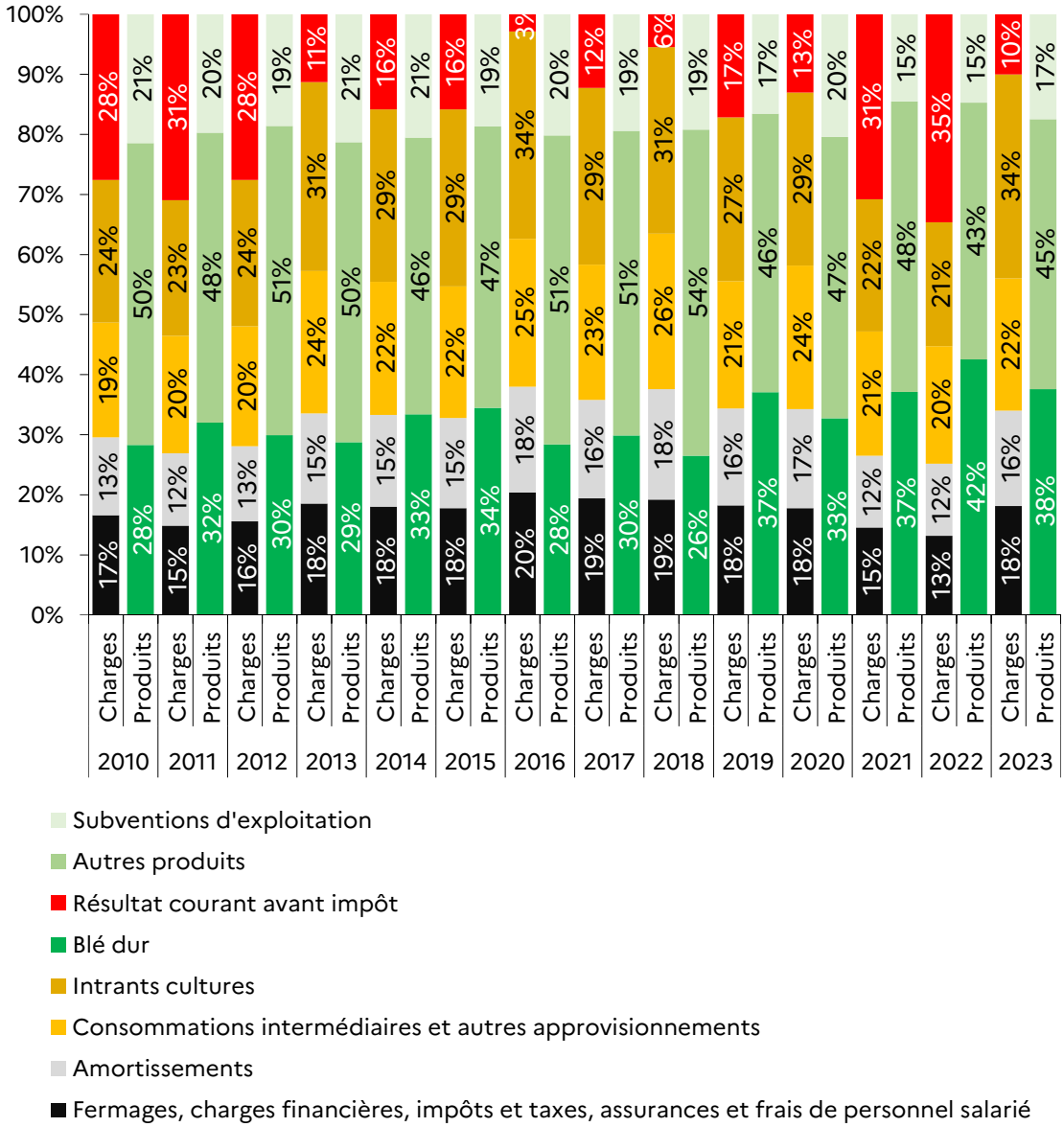
Cette évolution s'inscrit dans un contexte où la progression des charges est plus rapide que celle des produits. En 2024, seul le poste « intrants de culture » est en baisse, de 2 % en valeur et de 3 points de pourcentage, tout en demeurant le principal poste de dépenses de l'activité.

À l'inverse, le deuxième poste de charges le plus important, « consommations intermédiaires et autres approvisionnements », augmente de 25 % en valeur par rapport à l'année précédente. Sur l'ensemble de la période, ce poste enregistre une hausse de 50 % en valeur et de 5 points de pourcentage, contribuant significativement à l'alourdissement des coûts de production.

Entre 2023 et 2024, le produit blé dur diminue de 14 % en valeur absolue et de 7 points de pourcentage. Dans le même temps, bien que les subventions d'exploitation et les « autres produits » progressent respectivement de 15 % et 17 % en valeur, ces hausses demeurent insuffisantes pour compenser l'augmentation des charges (Graphique 187). Il en résulte une compression des marges et une contraction marquée du RCAI.

Graphique 186

Structure du compte de résultat moyen des exploitations productrices de blé dur (PBS>40 %)

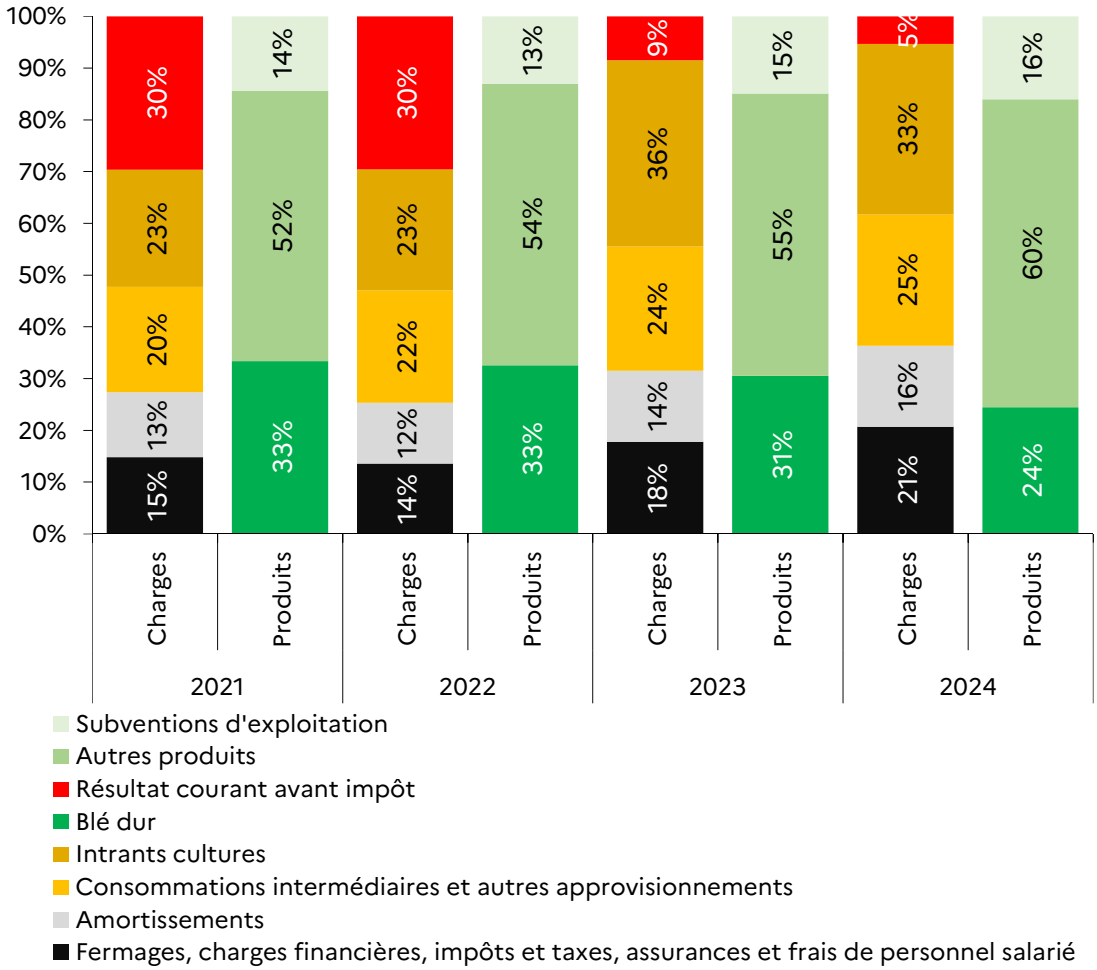


Source : RICA (SSP)

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 186 (cf. point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 187

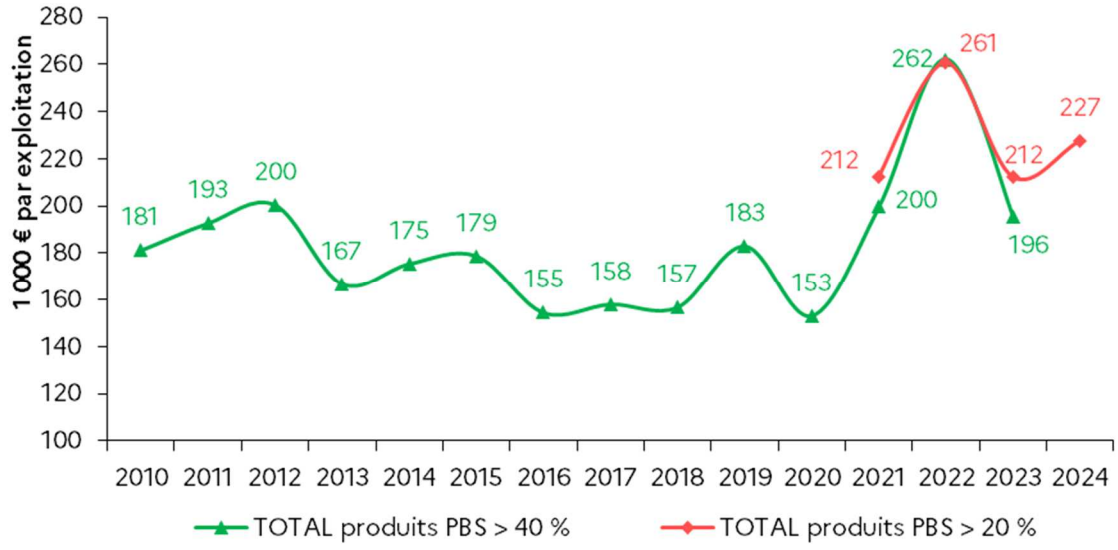
Structure du compte de résultat moyen des exploitations productrices de blé dur (PBS >20 %)



Source : RICA (SSP)

Graphique 188

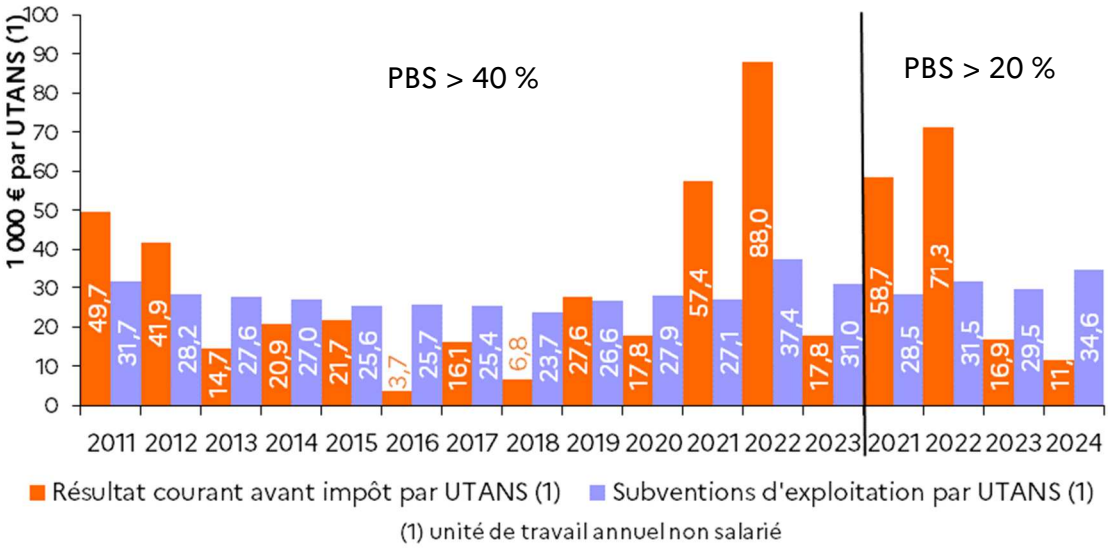
Montant moyen des produits courants[4] par exploitation productrice de blé dur



Source : RICA (SSP)

Graphique 189

Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation, moyennes par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations productrices de blé dur



(1) unité de travail annuel non salarié

Source : RICA (SSP)

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

5. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DE LA FILIÈRE PÂTES ALIMENTAIRES

5.1. Structure des charges des entreprises du secteur de la fabrication de pâtes alimentaires

Points d'attention : Contrairement aux années précédentes, les entreprises constituant l'échantillon analysé dans cette partie ont pour code d'activité (NAF) 10.73 Z[5], code qui inclut les entreprises de fabrication de pâtes fraîches en plus des pâtes sèches, objet d'étude de l'OFPM. Sans cette inclusion, l'échantillon aurait été trop faible en 2023 pour être représentatif et pour permettre l'analyse, ce qui explique le changement de périmètre effectué.

Selon les années étudiées, l'échantillon est composé de 25 (2024) à 34 entreprises (2021). L'échantillon de 2024 comporte trois entreprises de moins qu'en 2023.

Le secteur de la fabrication de pâtes alimentaires fraîches et sèches connaît une hausse généralisée de ses produits et de ses charges depuis 2017 (+ 28 %). Entre 2017 et 2023, les achats de matières premières progressent même de + 52 %. La progression du chiffre d'affaires a été particulièrement marquée en 2020 (+ 12 %), année de la crise sanitaire, puis en 2022 (+9%), première année d'inflation. Ces années correspondent également à des achats de marchandises et de matières premières plus importantes : + 19 % en 2020 et + 15 % en 2022.

Le chiffre d'affaires diminue cependant de 6 % en 2024 (graphique 190), alors que les achats de matières premières diminuent de 15 %, dans un contexte de ralentissement de l'inflation et de détente du cours du blé dur[6] à partir de 2023. En 2024, les achats de matières premières apparaissent proche en valeur de leur niveau de 2020.

Après deux années de forte baisse puis une hausse en 2023 du résultat courant avant impôt (RCAI), le RCAI diminue légèrement en valeur en 2024 (- 6 %) mais augmente en part (+ 0,1 point de pourcentage).

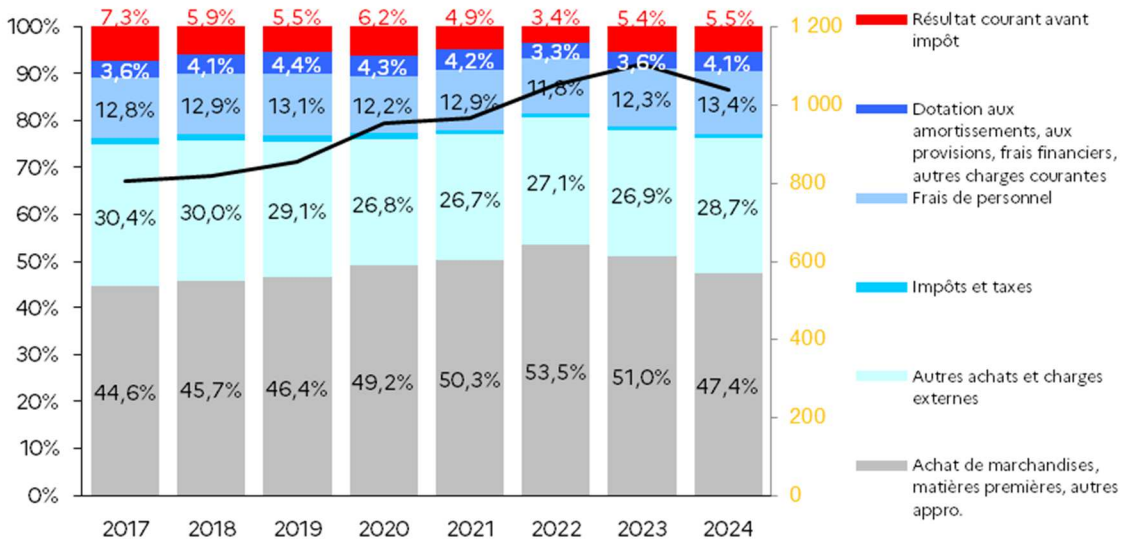
2024 apparaît ainsi comme une année d'ajustement, marquée par une baisse du total des charges (- 7 %) concomitante à une diminution du chiffre d'affaires (- 6 %), pour revenir en pourcentages à une situation similaire à 2019 (pré-inflation).

[5] 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

[6] FranceAgriMer, « Prix des céréales françaises », site VisioNet. Consulté en avril 2026

Graphique 190

Charges et résultat des entreprises du secteur de la fabrication de pâtes alimentaires (pâtes sèches et fraîches) en % du chiffre d'affaires



Source : comptes d'un échantillon d'entreprises du code du secteur de la fabrication des pâtes (sèches et fraîches), (NAF 10.73 Z) publiés sur la base Diane

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

Section 9 – Fruits et légumes et pomme de terre

Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

INTRODUCTION

Cette section regroupe deux filières :

- les fruits et légumes hors pomme de terre (conventionnels et biologiques) ;
- la pomme de terre fraîche.

Elles sont regroupées dans une seule section, car ces deux filières sont généralement appréciées comme un seul et même univers par les consommateurs. On retrouve d'ailleurs la pomme de terre fraîche dans le périmètre du rayon « fruits et légumes » étudié dans la section 11 « Commerce de gros et grande distribution ».

Toutefois, en amont, il s'agit de filières différentes : la pomme de terre est intégrée aux rotations des exploitations de grandes cultures (avec notamment les céréales, les oléoprotéagineux ou encore la betterave) tandis que les autres légumes sont l'objet de cultures diversifiées sur de plus petites surfaces par des exploitations spécialisées.

De plus, à l'expédition, les opérateurs de conditionnement et de négoce de pomme de terre sont en général spécialisés, alors que ceux opérant dans les secteurs des autres légumes et des fruits sont caractérisés par la mixité des productions qu'ils gèrent et la diversité des opérations associées (regroupement d'offre, tri, calibrage…).

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

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

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

1.1. La structure de la filière fruits et légumes conventionnels

Consommation :

Les diagrammes suivants identifient 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 des **ménages à domicile représentent environ 92 % de la consommation entre 2021 et 2023, tant en volume qu'en valeur.**

Distribution et commerce de gros:

La grande distribution généraliste (des GMS aux supérettes de proximité) représente environ 69 % des quantités achetées de fruits et de légumes frais.

La grande distribution est en majorité approvisionnée par ses centrales d'achats (80 % des volumes), le reste provenant des grossistes et C&C.

Expédition (1re mise en marché) :

En amont des centrales et des grossistes se situent les opérateurs de la 1re mise en marché des fruits et des légumes. Pour 91 % des volumes de production français non-destinée à la transformation, la 1re mise en marché est réalisée par des entreprises d'expédition. Ce sont des coopératives agricoles, des entreprises privées, ou des 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 négocient avec les grossistes ou les centrales d'achats, puis rémunèrent les producteurs agricoles.

Faute de source de données de prix à la production agricole. L'Observatoire retient ce stade dénommé **« expédition »** comme point d'observation des prix à la 1re mise en marché. Les prix issus des cotations à l'expédition du RNM, ne sont donc pas des prix à la production agricole. Ils intègrent en effet la marge brute de l'expéditeur ou de la coopérative.

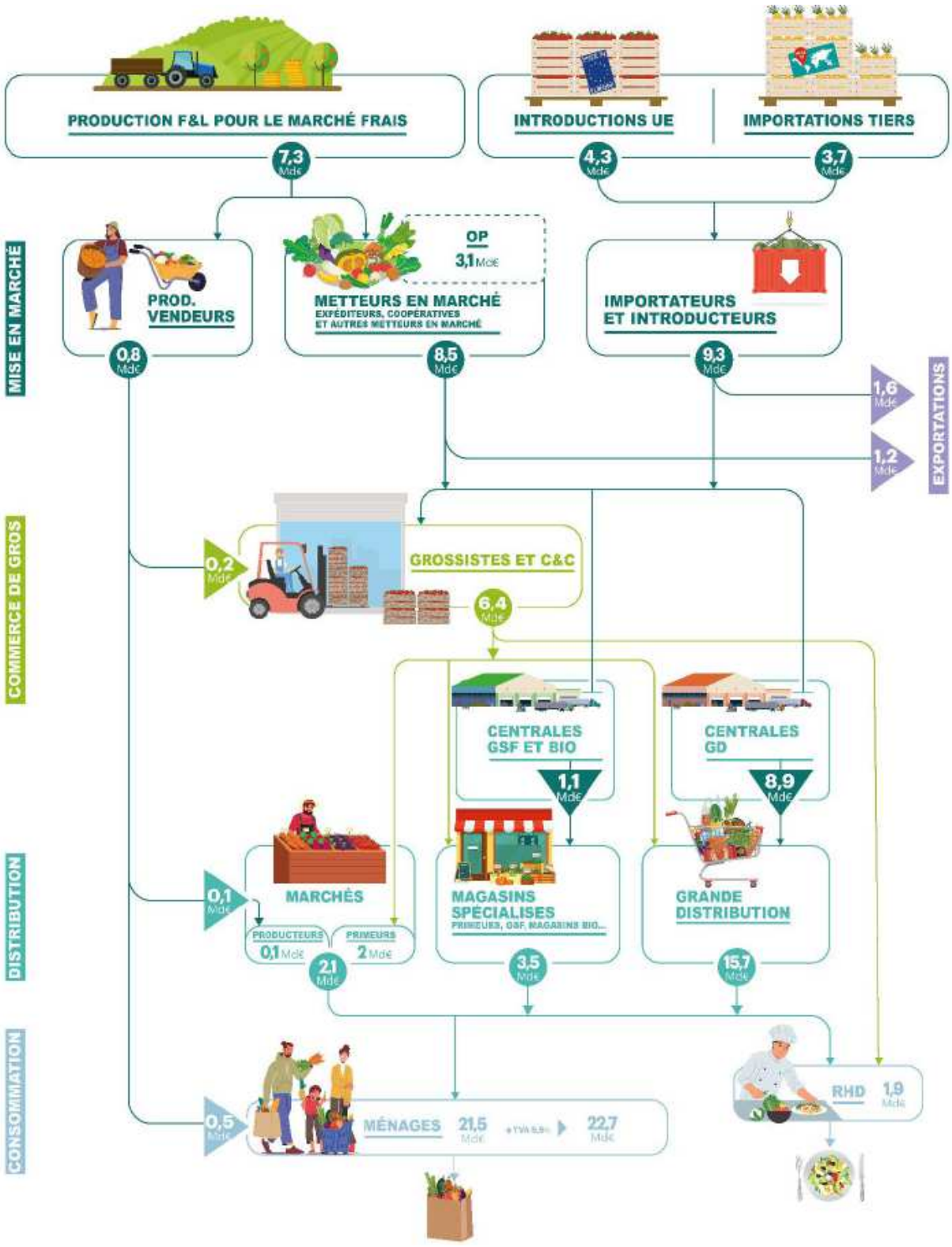
Circuit étudié :

Le circuit des fruits et des légumes frais pris en compte par l'Observatoire est celui qui part du stade expédition pour aboutir en GMS. L'étude de ce circuit est contrainte par l'absence de données de prix aux stades intermédiaires (centrales d'achat et grossistes).

Schéma 26

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

en milliards d'€ hors TVA – Moyenne 2021-2023



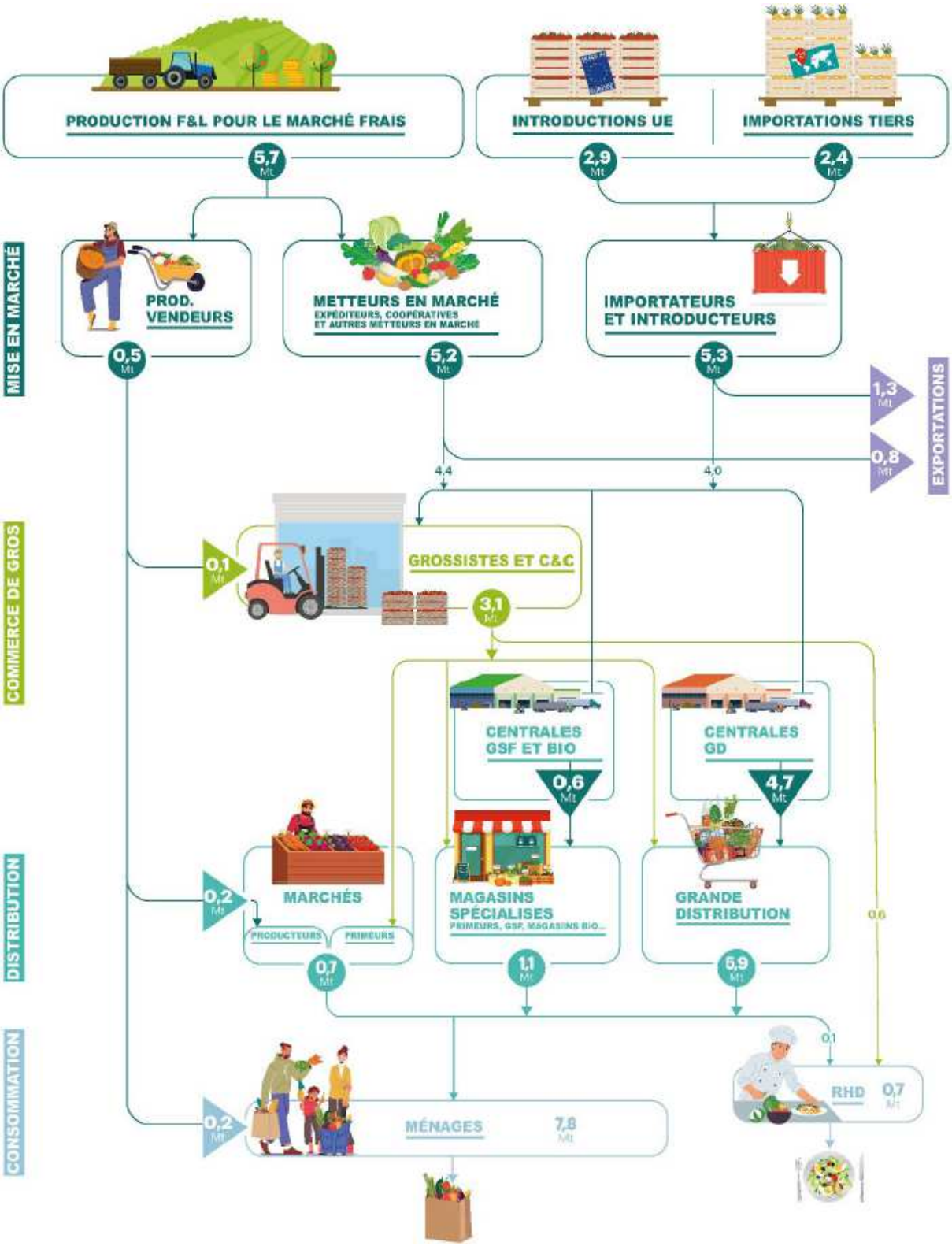
OP : Organisation de producteurs, GD ; Grande Distribution (hyper-supermarchés, EDMP, proximité, on-line) ; C&C : Cash & Carry ; CSF / Grandes Surfaces Frais ; RHD : Restauration Hors Domicile (restauration collective et commerciale)

Sources : calculs CTIFL d'après Agreste, INSEE, Douanes, Worldpanel by Numerator

Schéma 27

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

en milliards de tonnes – Moyenne 2021-2023



OP : Organisation de producteurs, GD ; Grande Distribution (hyper-supermarchés, EDMP, proximité, on-line) ; C&C : Cash & Carry ; CSF / Grandes Surfaces Frais ; RHD : Restauration Hors Domicile (restauration collective et commerciale)

Sources : calculs CTIFL d'après Agreste, INSEE, Douanes, Worldpanel by Numerator

1.2. La structure de la filière fruits et légumes biologiques

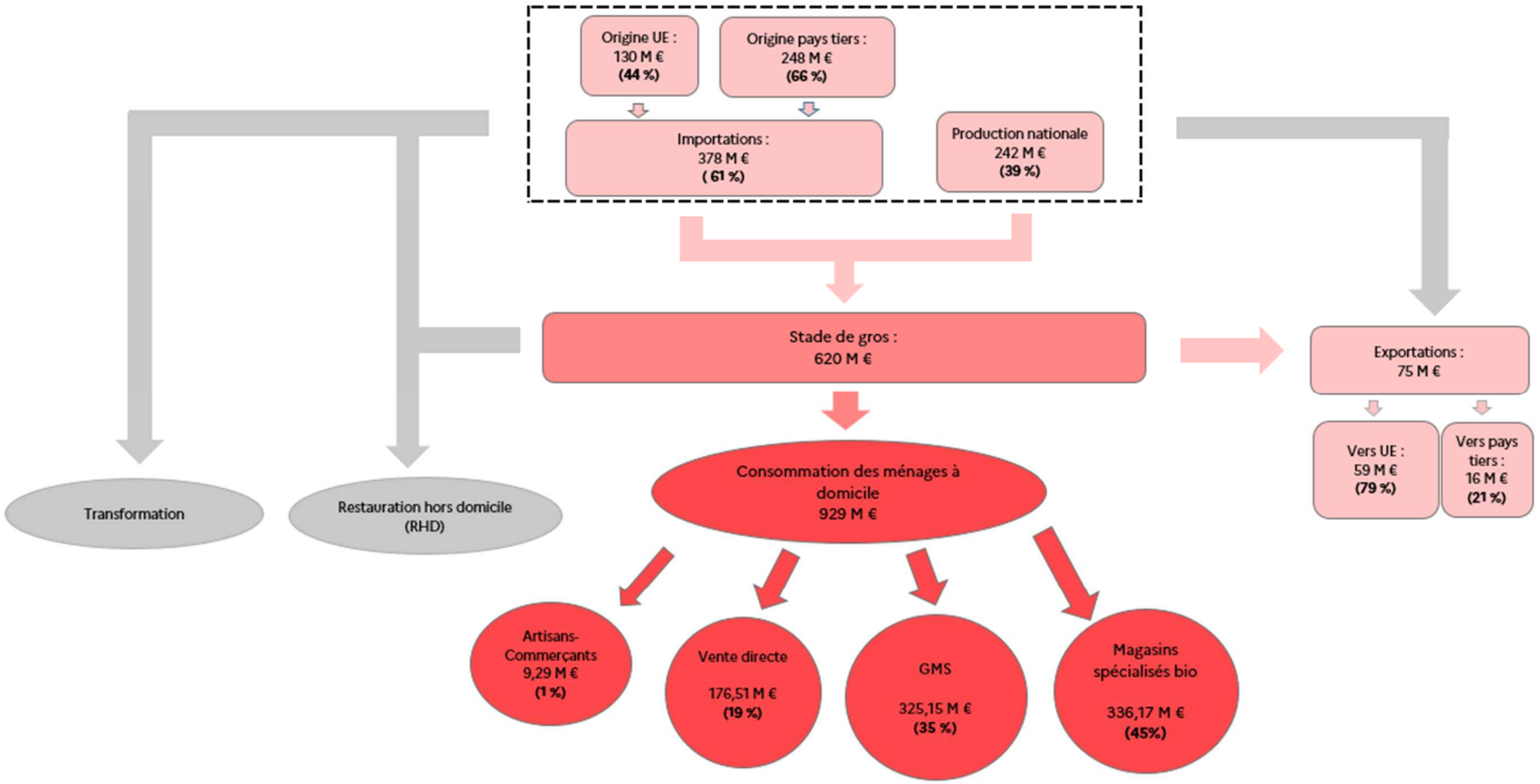
La **« distribution spécialisée biologique »** (*cf.* schémas pages suivantes) **représente le premier circuit pour les ventes au détail de produits biologiques**, aussi bien en fruits (45 % de part de marché), qu'en légumes (41 %).

Les GMS arrivent en seconde position pour les fruits biologiques, avec 35 % de part de marché en fruits biologiques, suivi de la vente directe avec 19 % de part de marché. Pour les légumes c'est la vente directe qui arrive en seconde position avec 35 % de part de marché suivi de la GMS avec 23 % de part de marché.

L'approvisionnement en produits biologiques est caractérisé par le poids important des importations, notamment pour les fruits pour lesquelles elles représentent en valeur 61 %.

Schéma 28

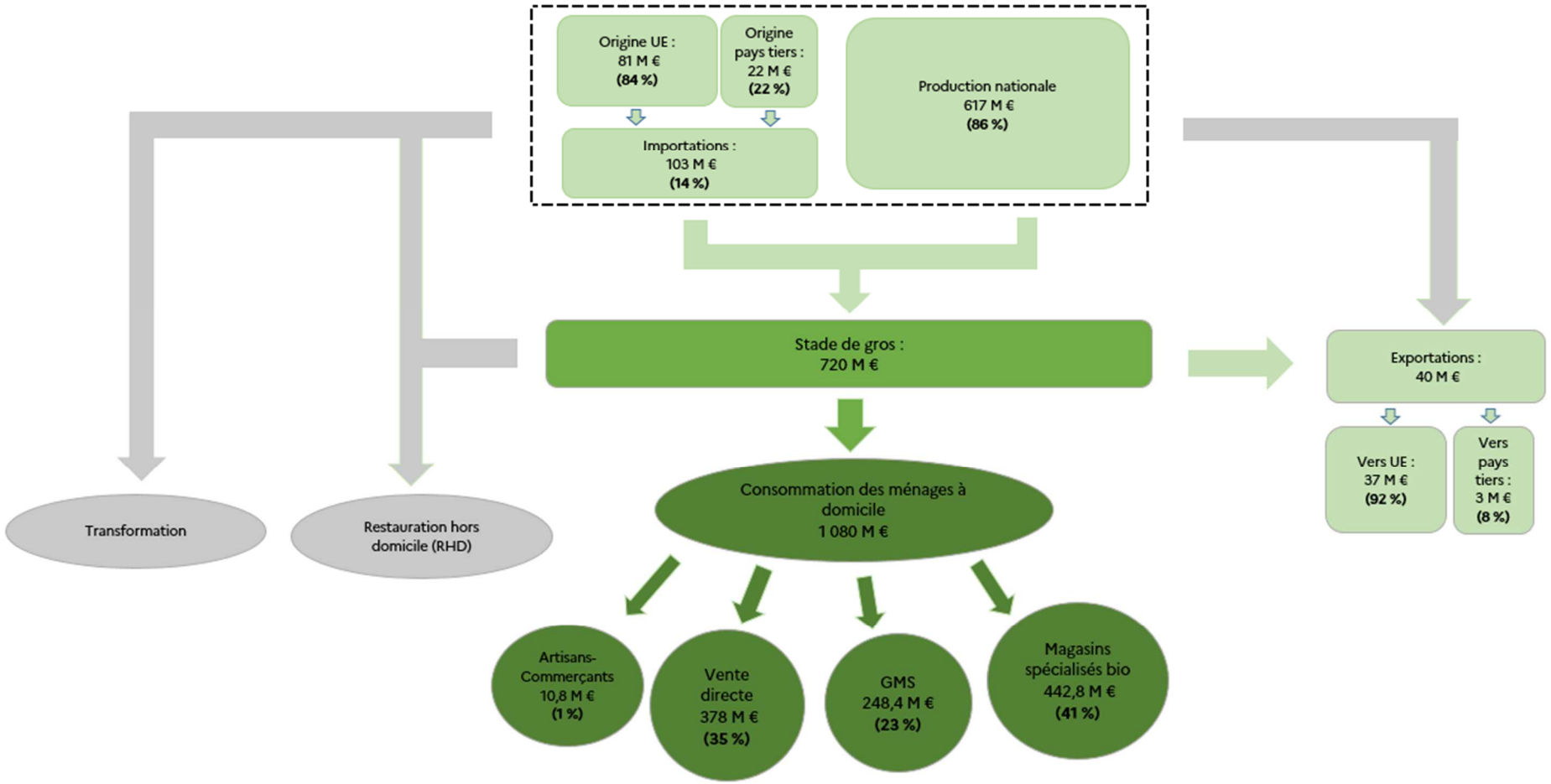
Diagramme de la distribution des fruits biologiques (*) en France (2024)



Sources : OFPM d'après AND-International pour l'Agence BIO
(*) : fruits exotiques inclus (bananes, agrumes, mangues, avocats principalement)

Schéma 29

Diagramme de la distribution des légumes biologiques en France (2024)



Sources : OFPM d'après AND-International pour l'Agence BIO

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

Les méthodes de calcul des marges brutes au détail pour les fruits et légumes sont disponibles en version détaillée sur le site de l'observatoire, à la rubrique « sources et méthodes ».

2.1. Données de prix

2.1.1. Filière fruits et légumes conventionnels

Prix expédition :

Le Réseau des Nouvelles des Marchés (RNM) de FranceAgriMer produit des cotations à l'expédition. Elles sont issues d'enquêtes sur le prix des marchandises dites « logées départ station », triées et emballées, hors frais de livraison.

Le RNM réalise plusieurs cotations pour chaque fruit et chaque légume, selon la variété, le calibre, l'origine, le conditionnement, etc. Pour chaque fruit et chaque légume, l'Observatoire une moyenne normale de ces cotations, faute de données de volume.

Les cotations du RNM sont des prix de première mise en marché sur le marché dit « libre » : ils ne prennent pas en compte la contractualisation.

Elles ne distinguent pas non plus la destination finale du produit : qu'elle aille aux GMS, aux grossistes ou aux magasins spécialisés.

Prix au détail :

L'Observatoire utilise les données de **prix au détail du RNM. Il s'agit du prix le plus bas relevé en magasin**.

La méthode RNM est détaillée dans la partie I. Méthodologie du rapport.

2.1.2. Filière fruits et légumes biologiques

Le RNM produit des cotations spécifiques aux produits biologiques, relevées en GMS, mais aussi en magasins spécialisés biologiques.

Ces données sont plus récentes que celles relatives aux produits conventionnels. C'est pourquoi les données sur les produits biologiques étudiés sont présentées sur une période plus courte que celles qui s'appuient sur le panier de fruits et le panier de légumes.

Les caractéristiques des produits suivis sont différentes selon le mode de production, conventionnel ou biologique. Elles diffèrent également selon le circuit de distribution : conventionnel en GMS, biologique en GMS et en magasins spécialisés bio. Ces différences entre ces modes de production et circuits de ventes concernent les calibres, les variétés, les conditionnements, le taux de contractualisation, etc.
Il convient donc **d'en tenir compte dans l'analyse des comparaisons entre les produits conventionnels et biologiques, en GMS et en magasins spécialisés (MS)**. Ces différences sont récapitulées dans les tableaux précédent les graphiques de décomposition.

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

L'indicateur hebdomadaire de marge brute suivi par l'Observatoire est la différence entre le prix moyen hebdomadaire au détail hors TVA et la moyenne hebdomadaire des cotations à l'expédition pour un produit ou un panier de produits homogènes à l'expédition et au détail.

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

Cet indicateur de marge brute correspond donc essentiellement, **aux pertes en rayon près[1] et avant frais logistiques**, à la marge commerciale unitaire de la grande distribution considérée dans son ensemble (centrales d'achat, plates-formes logistiques des enseignes et magasins), dans le cas d'un circuit direct entre expédition et GMS ou magasins spécialisés bio.

Elle intègre la marge commerciale du commerce de gros, dans la mesure où le circuit d'approvisionnement des GMS ou des magasins spécialisés bio emprunte cette voie pour environ 20 % des tonnages des fruits et légumes conventionnels commercialisés en *« GMS et supérettes »*. En l'absence de données précises sur la cartographie des flux, il est donc plus réaliste de parler d'un « indicateur de marge brute agrégée aval ».

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

Ces **deux paniers sont composés de produits français** (fruits métropolitains et banane antillaise, légumes frais **hors importations)**, dans des proportions correspondant à **la consommation saisonnière moyenne de ces produits**.

Les proportions de chaque espèce varient donc au cours de l'année, de semaine en semaine, mais elles ont été fixées pour une même semaine calendaire. Par exemple, le poids d'un produit donné dans le panier en semaine n°4 est le même quelle que soit l'année, et est égal à la moyenne des poids observés pour ce produit dans les semaines n°4 de chaque année.

Ces **proportions ont été calculées sur la base des quantités achetées chaque semaine en fruits et en légumes par les ménages du panel consommateurs Worldpanel by Numerator**, corrigées pour ne tenir compte que des **achats de produits français**.

Les données du panel Worldpanel by Numerator ne distinguent pas les produits selon leur origine. Cette correction a été réalisée en considérant les dates de début et de fin de campagne habituelles de chaque produit français, et en excluant (ou en minorant) les volumes achetés en dehors de cette période, censés être pour l'essentiel des volumes importés. Les paniers se limitent aux produits les plus consommés (9 fruits et 10 légumes).

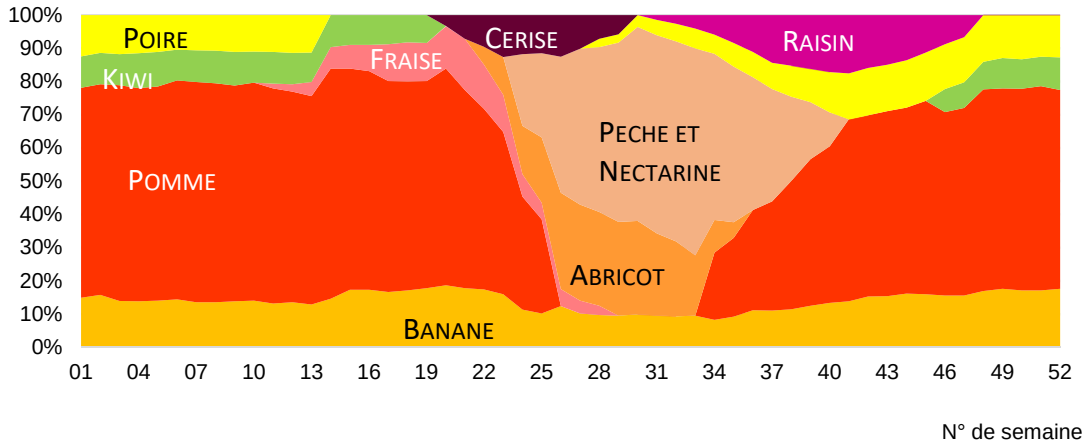
Cette approche par panier saisonnier constant chaque année, permet de suivre l'évolution du prix du panier résultant des seules variations de prix des produits qui le constituent.

Le manque de données en fruits et légumes biologiques ne permet pas de réaliser ce type de panier. Nous réalisons donc des **analyses sur des produits sélectionnés en fonction des données disponibles** et **de leur importance en termes de production et de consommation**. Ainsi, **la carotte, l'oignon et la pomme biologique** sont analysées de manière pérenne. À cela s'ajoutent un autre fruit ou un autre légume, dont la sélection pourra évoluer en fil des rapports.

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

Graphique 191

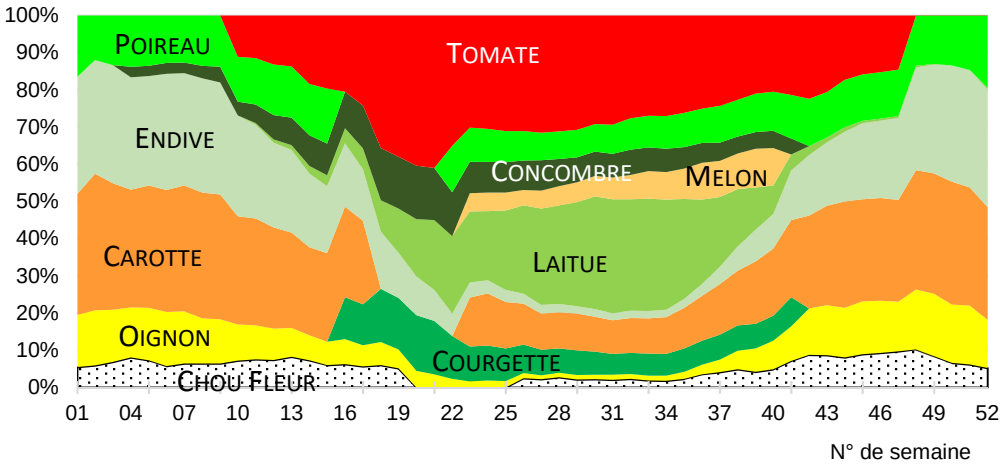
Composition hebdomadaire du panier de fruits de l'Observatoire



Source : FranceAgriMer d'après Worldpanel by Numerator

Graphique 192

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



Source : FranceAgriMer d'après Worldpanel by Numerator

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

3.1. Prix à l'expédition, prix au détail en GMS et indicateur de marge brute agrégée aval des légumes conventionnels et biologiques

3.1.1. Le panier de légumes conventionnels

3.1.1.1. Analyse de la corrélation entre prix expédition et prix au détail

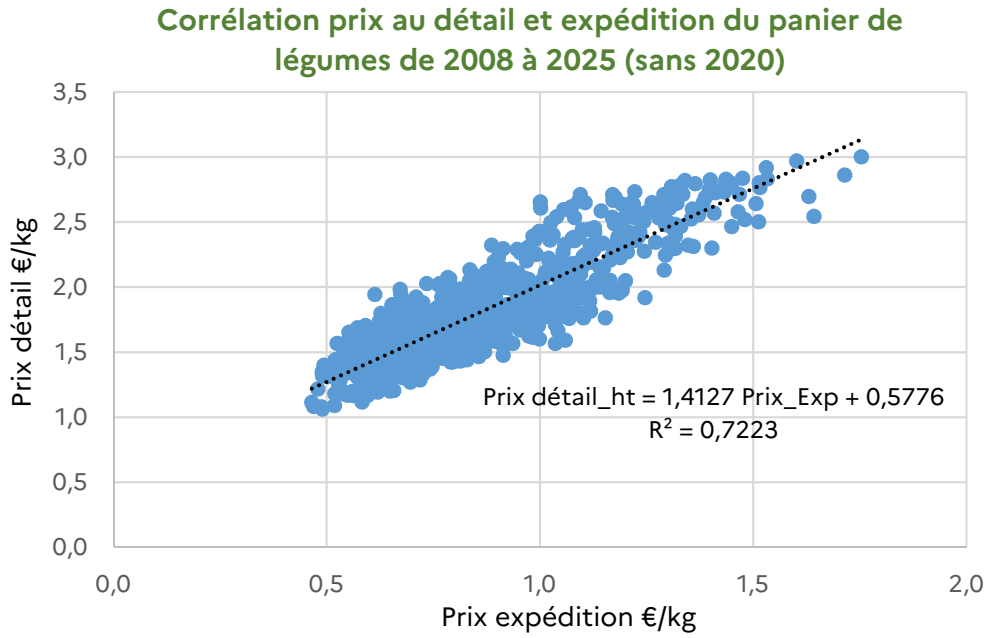
Les séries de prix au stade expédition et détail pour le panier de légumes présentent une relation faiblement linéaire sur la période étudiée (2008-2025, sauf 2020). Elle est de la forme suivante :

prix détail HT = 1,41 prix expédition + 0,58, avec un R^2 = 0,72*

Le fait que cette relation soit faiblement linéaire[2] limite la robustesse de **l'analyse de la relation entre prix à l'expédition et prix au détail** présentée ci-après : cette analyse n'est donc qu'une **hypothèse**.

Lorsque le prix à l'expédition augmente, le prix au détail tend à augmenter plus fortement encore, et inversement. L'impact de fortes variations saisonnières des prix expédition serait donc amplifié sur le prix au détail.

Graphique 193

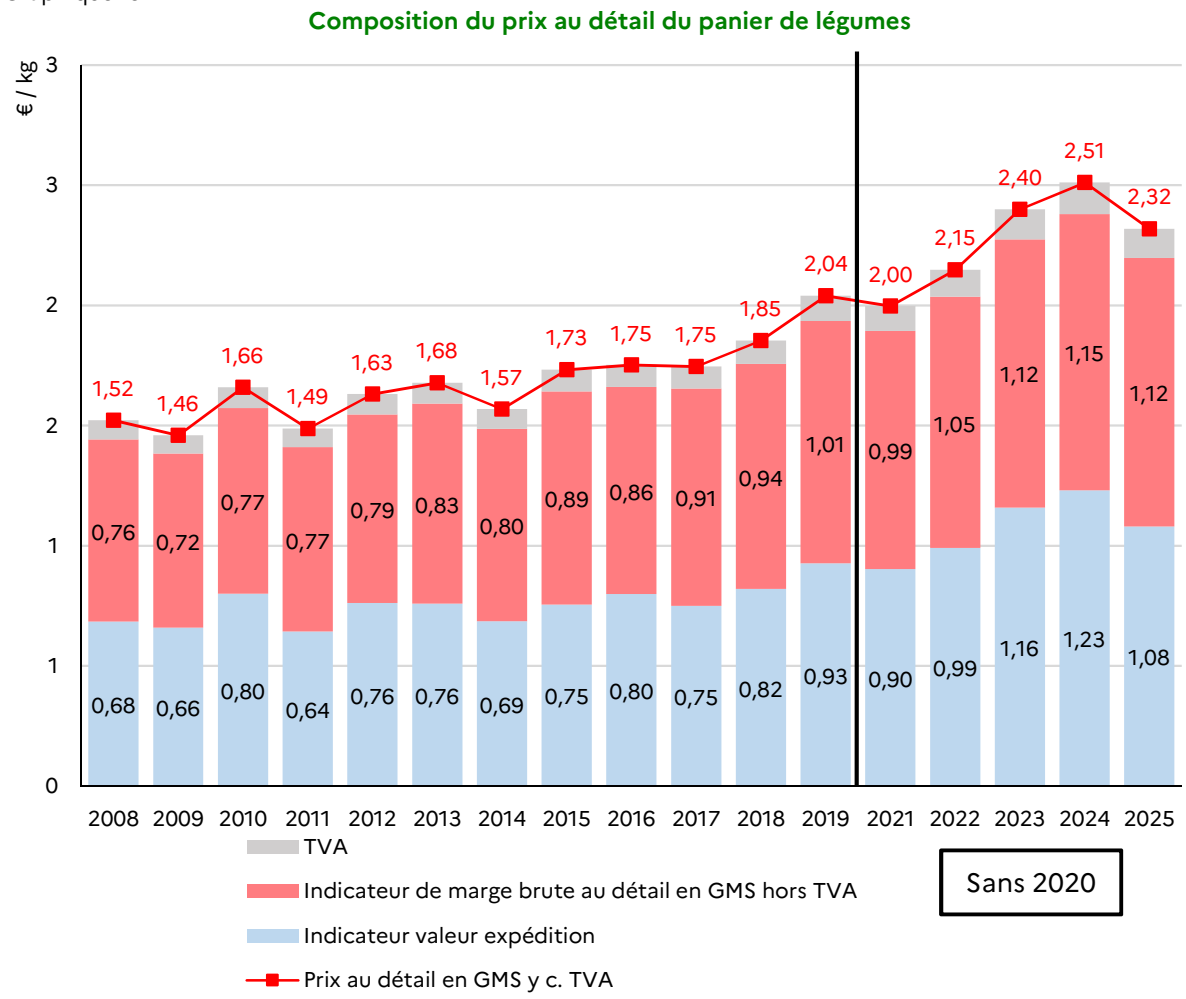


Sources : FranceAgriMer-RNM

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

3.1.1.2.Composition du prix du panier de légumes

Graphique 194



Sources : FranceAgriMer - RNM

Points d'attention :

- **Faute de prix à la production**, L'Observatoire étudie les légumes à deux stades seulement : expédition et distribution,
- Absence de données de prix au détail en **2020** (confinements),
- Les légumes sont des **produits très climato-sensibles** (production et consommation),
- Pour tenir compte de la saisonnalité, l'observatoire modélise un panier de légumes présenté dans la partie données et méthodes.

Lecture :

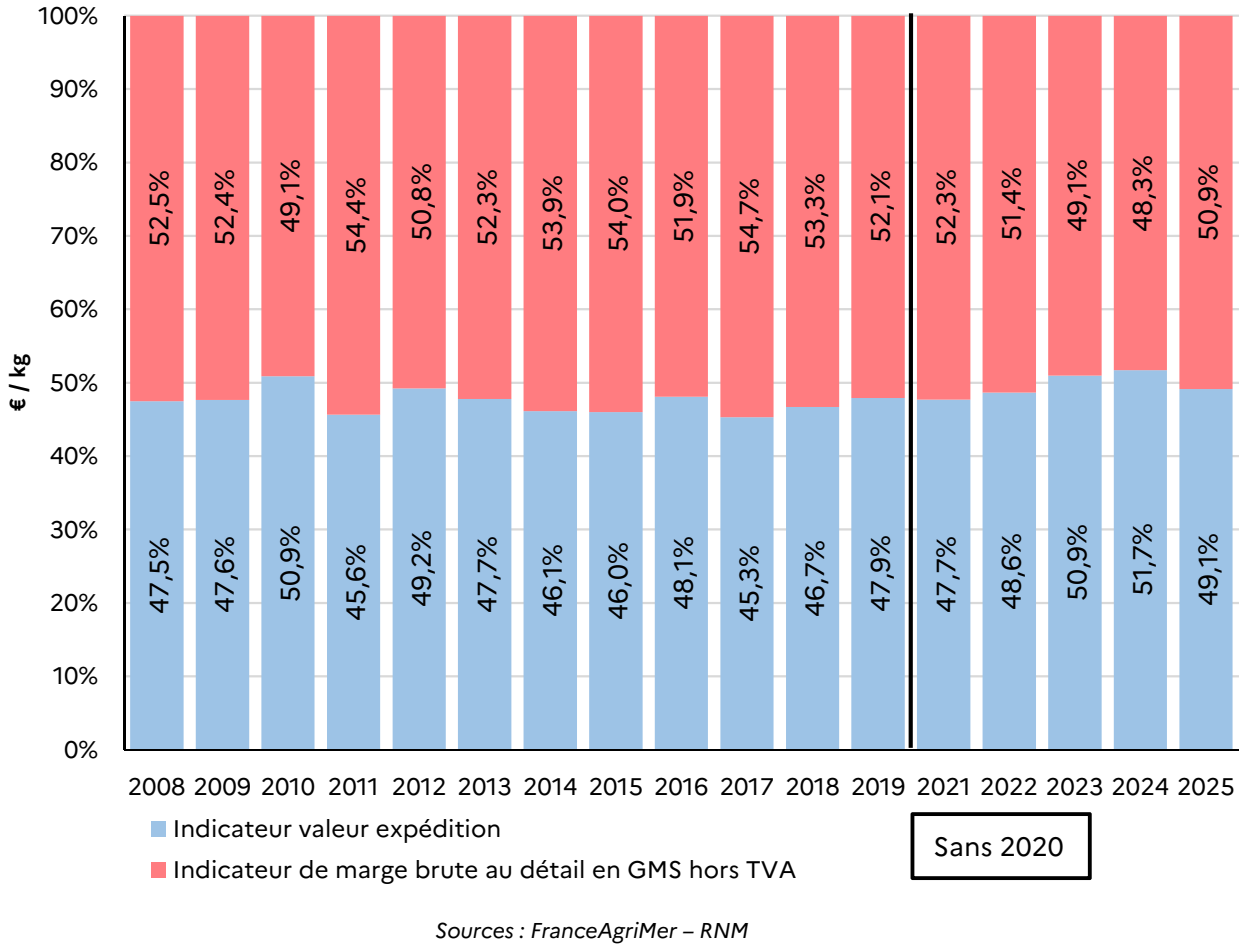
- De 2021–2024, la crise du COVID-19, puis la guerre en Ukraine avec la forte hausse des coûts (énergie, transport, intrants), ont entrainé une hausse exceptionnelle des prix à l'expédition et au détail.
- En 2025, des excédents ponctuels d'offre (liés notamment aux conditions climatiques) et la demande peu dynamique avec des volumes achetés en stagnation déséquilibrent le marché et entrainent une baisse des prix à la production (d'après Agreste), à l'expédition et au détail.

Évolution par rapport à l'année 2024 :

- **8 %** Prix au détail en GMS
- **3 %** Marge Brute au détail hors TVA
- **12 %** Prix expédition

Graphique 195

Composition en pourcentage du prix au détail du panier de légumes



Sources : FranceAgriMer – RNM

Point d'attention :

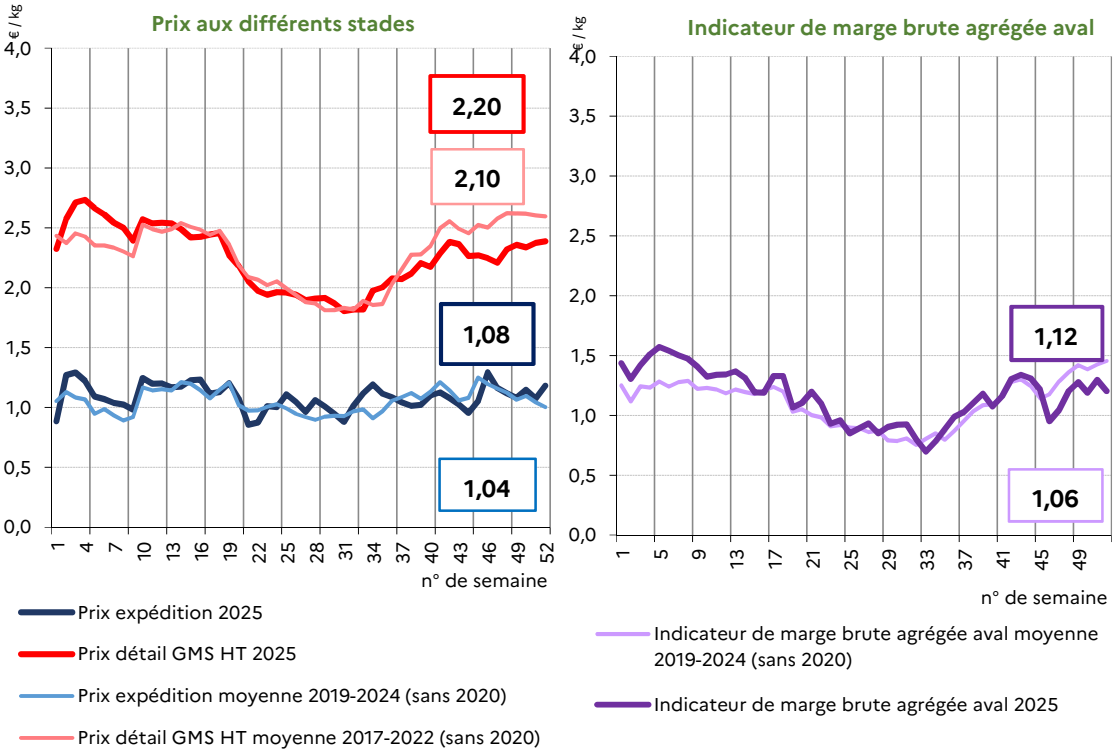
- Faute de prix à la production, L'Observatoire étudie les fruits à deux stades seulement : expédition et distribution.

Lecture :

- Les parts à chaque stade sont en moyenne très proches, de l'ordre de 50 % chacune.
- Après une baisse progressive de la marge brute au profit de l'indicateur expédition depuis 2021, la tendance s'inverse cette année au profit de la GMS.

Graphique 196

Évolution hebdomadaire des prix et de l'indicateur de marge brute agrégée aval du panier de légumes



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

La valeur expédition **diminue de 12 % sur un an** mais augmente de 4 % par rapport à la moyenne quinquennale. Le prix au détail hors TVA **diminue de 8 % sur un an** mais augmente de 4 % par rapport à la moyenne quinquennale. Les évolutions des prix en 2025 suivent globalement la moyenne quinquennale tout au long de la campagne. On remarque tout de même quelques différences. En janvier–début février, les prix expédition et détail dépassent la moyenne quinquennale, soutenus par une forte demande liée au froid et à la reprise des activités. Dans le même temps, des conditions de récolte difficiles (gel, pluies) limitent l'offre, ce qui accentue la hausse des prix. Fin mai, les prix sont plus faibles que la moyenne, en lien notamment avec la forte variabilité climatique et les jours fériés perturbant les échanges, avec une pression baissière sur de nombreux cours (crises conjoncturelles en tomate et courgette). Début août, le marché a été porté par le retour d'un temps estival et les opérations promotionnelles entrainant une hausse de cours. À partir de fin août, la demande est affectée par une météo plus fraîche et la rentrée. Plusieurs crises conjoncturelles sont constatées. Jusqu'à la fin de l'année, le marché est resté globalement peu dynamique dans un contexte de températures durablement douces, freinant la consommation des légumes d'automne/hiver. L'offre est restée abondante, générant des prix bas.

Avec des prix expéditions diminuant plus sur un an que les prix au détail, l'indicateur de **marge brute agrégée aval diminue peu, 3 % sur un an,** mais augmente de 6 % par rapport à la moyenne quinquennale. Les quantités achetées de légumes conventionnels augmentent sur un an de 3 %, et de 4 % par rapport à la moyenne 3 ans (Source Worldpanel by Numerator pour FranceAgriMer et Interfel). Cela s'explique probablement par la hausse des volumes de production disponibles.

3.1.2. La carotte

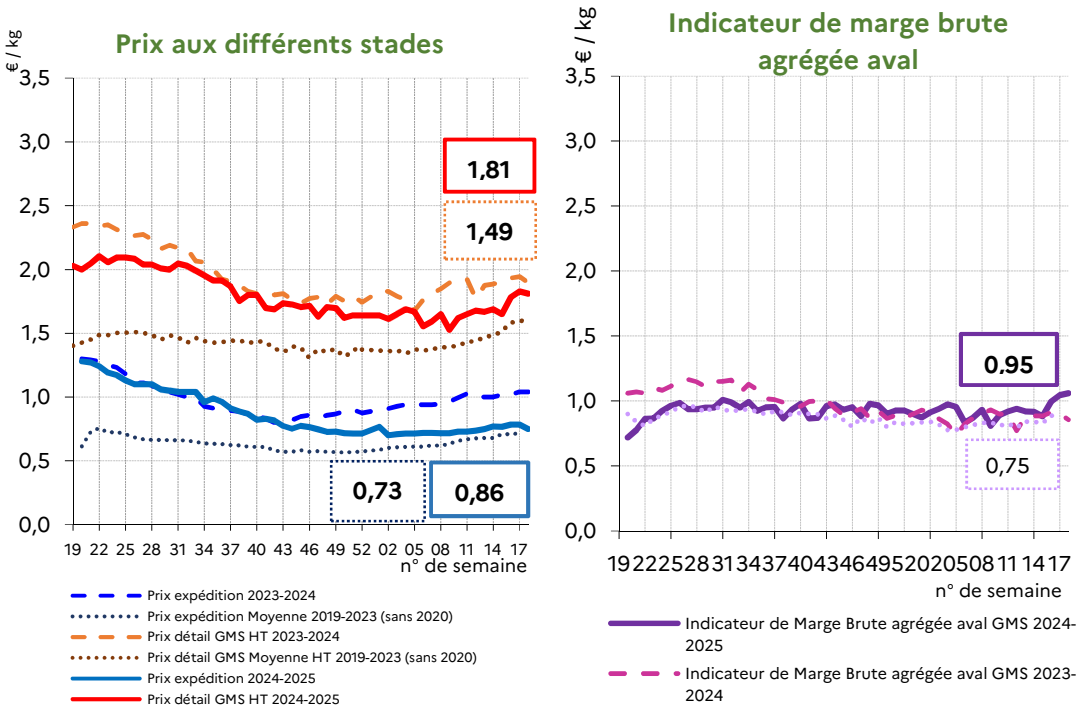
	Carotte conventionnelle	Carotte biologique vendue en GMS	Carotte biologique vendue en magasins spécialisés (MS)
Variété	Conservation et primeur	Conservation et primeur	Conservation et primeur
Présentation	Lavée	Lavée sans fane	Lavée sans fane
Conditionnement à l'expédition	Sac 12 Kg	Sac 10kg, vrac, caisse bois 12kg	Sac 10kg, vrac, caisse bois 12kg
Conditionnement au détail	Vrac	Sachet 1kg et 1,5kg	Vrac
Origine expédition	Bassins Sud-ouest, Nord-Picardie et Manche	Centre-Ouest, Bretagne, Sud-Ouest et Sud-Est	Centre-Ouest, Bretagne, Sud-Ouest et Sud-Est

3.1.2.1. La carotte conventionnelle en GMS

Moyenne simple des prix de carottes conventionnelles de conservation et primeur, provenant des bassins Sud-Ouest, Nord-Picardie et Manche conditionnées en colis de 12 kg.

Graphique 197

Évolution des prix expédition et au détail de la carotte conventionnelle en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

La campagne carotte 2024-2025 se caractérise par un retour à des volumes en hausse après une campagne 2023-2024 pénalisée par les aléas climatiques, ce qui contribue à des cours en recul sur un an (de 12 % pour les prix expéditions et de 7 % pour les prix détails). La campagne primeur débute en mai 2024 dans un contexte climatique défavorable, limitant la croissance et les rendements, avec des prix à l'expédition proches de ceux de la campagne précédente. De juillet à septembre, la demande reste modeste, tandis qu'en août une offre satisfaisante permet de maintenir des prix à un bon niveau. **À partir de septembre 2024**, la hausse de l'offre et la concurrence accrue entre bassins de production, ainsi qu'une demande modérée entraînent un repli des cours qui deviennent inférieurs à 2023-2024, mais supérieurs à la moyenne quinquennale. **Début 2025**, les fortes pluies favorisent le développement de

bactéries entrainant une baisse de la qualité et de l'offre, soutenant les prix à l'expédition et tirant à la hausse les prix au détail. La marge brute, proche de la moyenne quinquennale en début de campagne et inférieure à celle de la campagne précédente, progresse ensuite pour devenir globalement supérieure. Enfin, les données de consommation (Worldpanel by Numerator) indiquent une baisse de 2 % des quantités achetées par rapport à la moyenne des trois dernières campagnes (mais une stabilité sur un an), ce qui peut expliquer des prix de détail inférieurs à ceux de 2023-2024 dès le début de campagne.

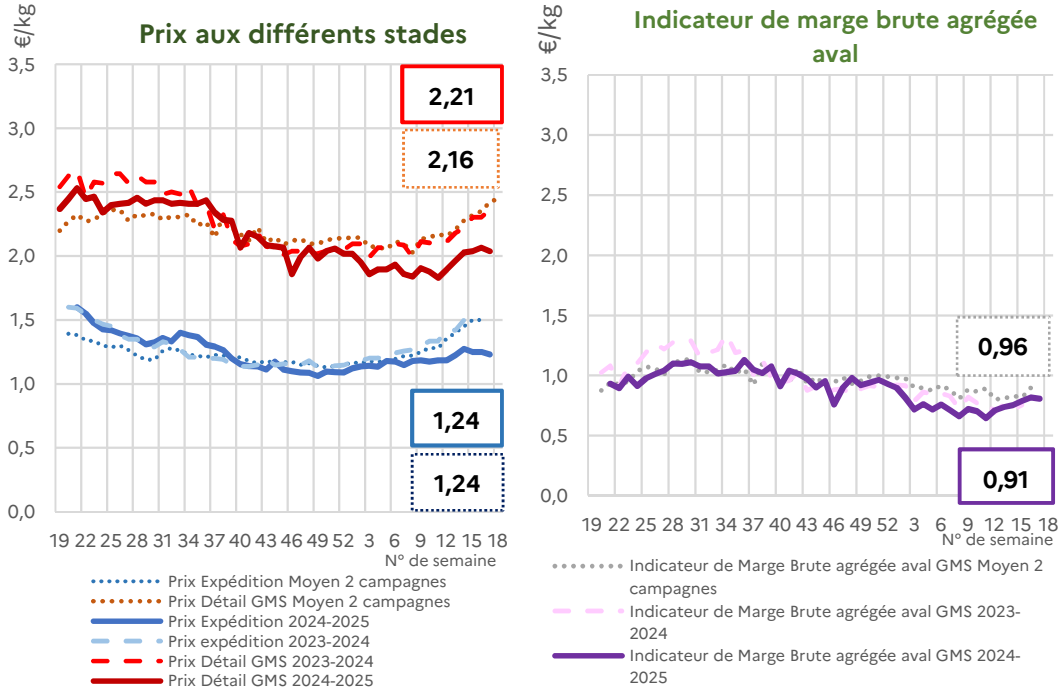
À l'image de la campagne précédente, les prix augmentent relativement fortement par rapport à la moyenne 5 ans (+ 18 % à l'expédition et + 22 % au détail). L'indicateur de marge brute agrégée aval est également en hausse (+ 14 %) par rapport à la moyenne mais diminue de 3 % par rapport à la campagne 2023-2024.

3.1.2.2. La carotte bio en GMS

Moyenne simple de prix de carottes biologiques de conservation et primeur, lavées sans fane, provenant des bassins Centre-Ouest, Bretagne, Sud-Ouest et Sud-Est, conditionnées en sachet de 1 kg et 1,5 kg, en sac de 10 kg, vrac et caisse en bois de 12 kg.

Graphique 198

Évolution des prix expédition et au détail de la carotte biologique en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

Après une hausse des prix entre la campagne 2023-2024 et la campagne précédente, le prix moyen annuel à l'expédition de la carotte biologique à destination de la GMS durant la campagne 2024-2025 est stable par rapport à 2023-2024. Le prix moyen au détail en GMS diminue de 3 %. En parallèle, l'indicateur de marge brute agrégée aval diminue donc de 6 %.

La campagne primeur 2024 débute avec des cours à l'expédition supérieurs à la moyenne des deux dernières années et proches de ceux observés en 2023. En début de campagne de conservation, d'août à la fin de l'année 2024, le marché est marqué par une consommation modérée et une concurrence accrue entre bassins de production à l'automne, ce qui entraîne

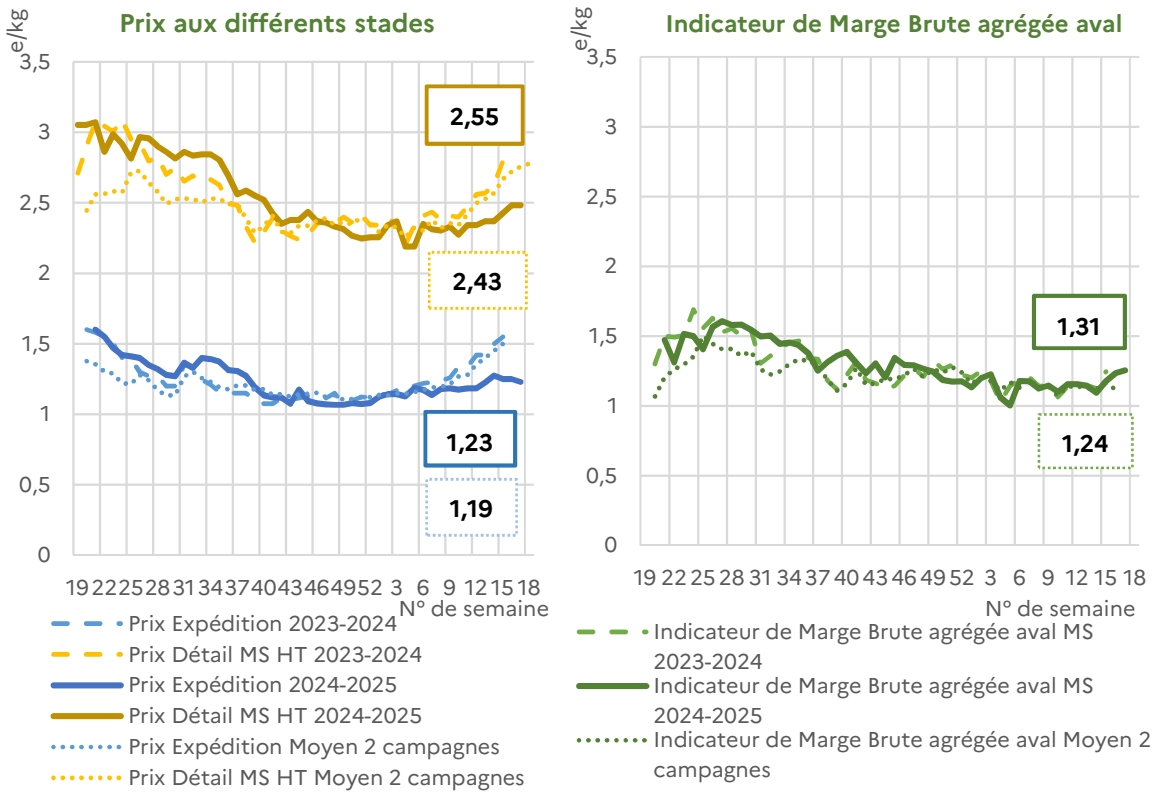
des négociations sur les prix et un repli des cours, inférieurs à ceux de 2023-2024 ainsi qu'à la moyenne biennale. Au début de l'année 2025, la limitation de l'offre, combinée à des températures hivernales favorables à la consommation, soutient les prix, qui deviennent fermes voire orientés à la hausse. En fin de campagne, à la mi-avril 2025, l'activité commerciale apparaît plus dynamique pour le produit biologique que pour le conventionnel. Les cours sont jugés satisfaisants, bien qu'ils demeurent inférieurs à la moyenne des deux campagnes précédentes, marquées par des déficits de production. Sur l'ensemble de la campagne, la marge brute reste inférieure ou au mieux équivalente à celle des années antérieures. Enfin, les données de consommation, selon Worldpanel by Numerator, indiquent une hausse de 1 % des quantités achetées par rapport à la moyenne des trois dernières campagnes, et de 6 % par rapport à 2023-2024, contrastant avec la stabilité ou la baisse observée en conventionnel. En début de campagne 2024-2025, les prix au détail en GMS sont inférieurs à ceux de la campagne précédente.

3.1.2.3. La carotte biologique en magasins spécialisés

Moyenne simple de prix de carottes biologiques de conservation et primeur, lavées sans fane, provenant des bassins Centre-Ouest, Bretagne, Sud-Ouest et Sud-Est, mais uniquement conditionnées en sac de 10 kg, vrac et caisse en bois de 12 kg.

Graphique 199

Évolution des prix expédition et au détail de la carotte biologique en MS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

Durant la campagne 2024-2025, le prix moyen annuel à l'expédition de la carotte biologique à destination des magasins spécialisés (MS) augmente de 4 % par rapport aux deux campagnes précédentes. Le prix moyen au détail en magasins spécialisés augmente de 5 %. L'indicateur de marge brute agrégée aval augmente de 7 %.

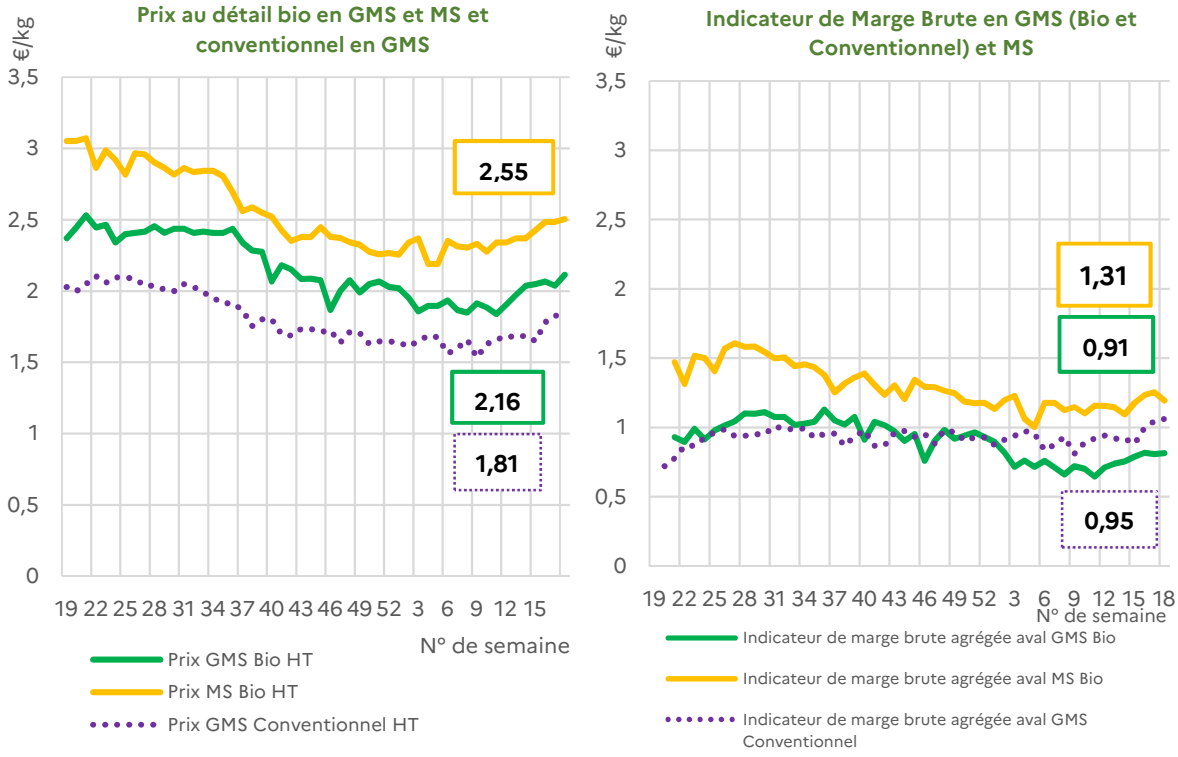
Contrairement aux tendances observées en GMS bio, les cours à l'expédition (notamment en vrac) et les prix de détail en magasins spécialisés sont orientés à la hausse par rapport à la moyenne des deux dernières campagnes. En début de campagne, les prix de détail sont supérieurs à ceux de la campagne précédente ainsi qu'à ceux de la moyenne des deux dernières campagnes, avant de devenir inférieurs en milieu de campagne. Une dynamique similaire est observée pour les prix à l'expédition en vrac. La marge brute en magasins spécialisés suit également une tendance haussière, à l'inverse de celle observée en GMS pour la carotte biologique. Supérieure à la moyenne en début de campagne, elle tend ensuite à se rapprocher de celle-ci en fin de campagne. Pour conclure sur la carotte, la comparaison des prix au détail et des marges brutes entre GMS bio ou conventionnelle et magasins spécialisés met en évidence des dynamiques différenciées selon les circuits de distribution.

3.1.2.4. Comparaison entre conventionnel et biologique

Il est important de noter qu'il ne s'agit pas exactement des mêmes produits. En effet, les bassins pris en compte en conventionnel et biologiques ne sont pas les mêmes, principalement pour des raisons de disponibilité de données. Mais surtout, les conditionnements en magasins diffèrent : en GMS, les carottes conventionnelles sont vendues en vrac alors que les biologiques sont la plupart du temps conditionnées en sachet. En magasins spécialisés biologiques, les carottes sont majoritairement en vrac. Ces éléments sont à prendre en compte dans l'interprétation sur les différences de prix ou marges indiquées ci-dessous entre ces 3 couples produits/circuits.

Graphique 200

Comparaison des prix et marges entre les carottes conventionnelles, biologiques en GMS et biologiques en MS pour la campagne 2024-2025



Sources : FranceAgriMer-RNM

Les prix au détail en GMS de la carotte biologique sont environ 19 % plus élevés que ceux de la carotte conventionnelle, en partie au moins en raison du coût du conditionnement. L'indicateur de marge brute agrégée aval en GMS est inférieur de 4 % pour la carotte biologique par rapport à la carotte conventionnelle.

Comme pour la campagne précédente, le prix de la carotte biologique en GMS est plus faible que celui en MS (de 15 %), pour un produit vendu en sachets ou en vrac en GMS et en vrac en MS.

3.1.3. L'oignon

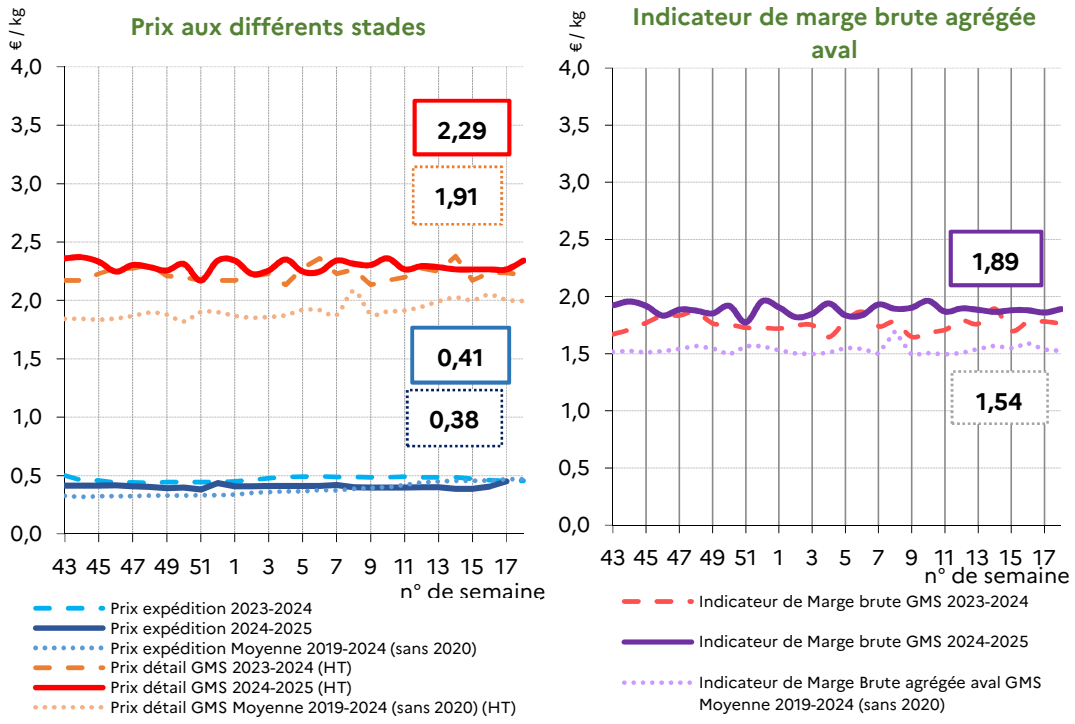
	Oignon conventionnel	Oignon biologique vendu en GMS	Oignon biologique vendu en magasins spécialisés (MS)
Variété	Oignon sec jaune	Oignon sec jaune	Oignon sec jaune
Catégorie	Cat. I	Non renseigné	Non renseigné
Calibre	40-60 mm	50-70 mm	Non renseigné
Conditionnement à l'expédition	Sac 5 Kg	Filet	Vrac
Conditionnement au détail	Filet 1 Kg	Filet	Vrac
Origine expédition	Bassins Alsace, Hauts-de-France et Centre-Ouest	Bassin Centre-Ouest	Bassin Centre-Ouest et Bretagne

3.1.3.1. L'oignon jaune conventionnel en GMS

Moyenne simple d'oignon conventionnel jaune sec, provenant des bassins Centre-Ouest, Alsace et Hauts-de-France, catégorie 1, de calibre 40 à 60 mm, conditionnement 5 kg à l'expédition et en filet de 1 kg au détail.

Graphique 201

Évolution des prix expédition et au détail d'oignon conventionnel en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

Après une forte hausse durant la campagne 2023-2024**,** la campagne 2024-2025 est marquée par des prix expédition en hausse également mais plus faible (+ 8 %) par rapport à la moyenne 5 ans. La campagne 2024-2025 a été marquée par une humidité constante du printemps 2024 jusqu'à mars 2025, entrainant une mauvaise récolte liée aux pluies persistantes depuis la plantation jusqu'à la récolte en septembre-octobre. Les rendements ont donc été nettement inférieurs à la moyenne avec des problèmes de conservation, des tris et des déchets importants qui ont entrainé une pression sur les prix. Les cours expéditions en 2024-2025 ont donc été inférieur à la campagne 2023-2024 (de 13 %).

En parallèle, le prix de détail en GMS progresse plus fortement que le prix expédition par rapport à la moyenne quinquennale (+ 20 %), malgré la baisse des quantités achetés d'oignon conventionnels (de 3 % vs moyenne 3 ans et campagne précédente). L'indicateur de marge brute agrégée aval croît de 23 % par rapport à la moyenne des cinq dernières années, et de 7 % par rapport à la campagne précédente.

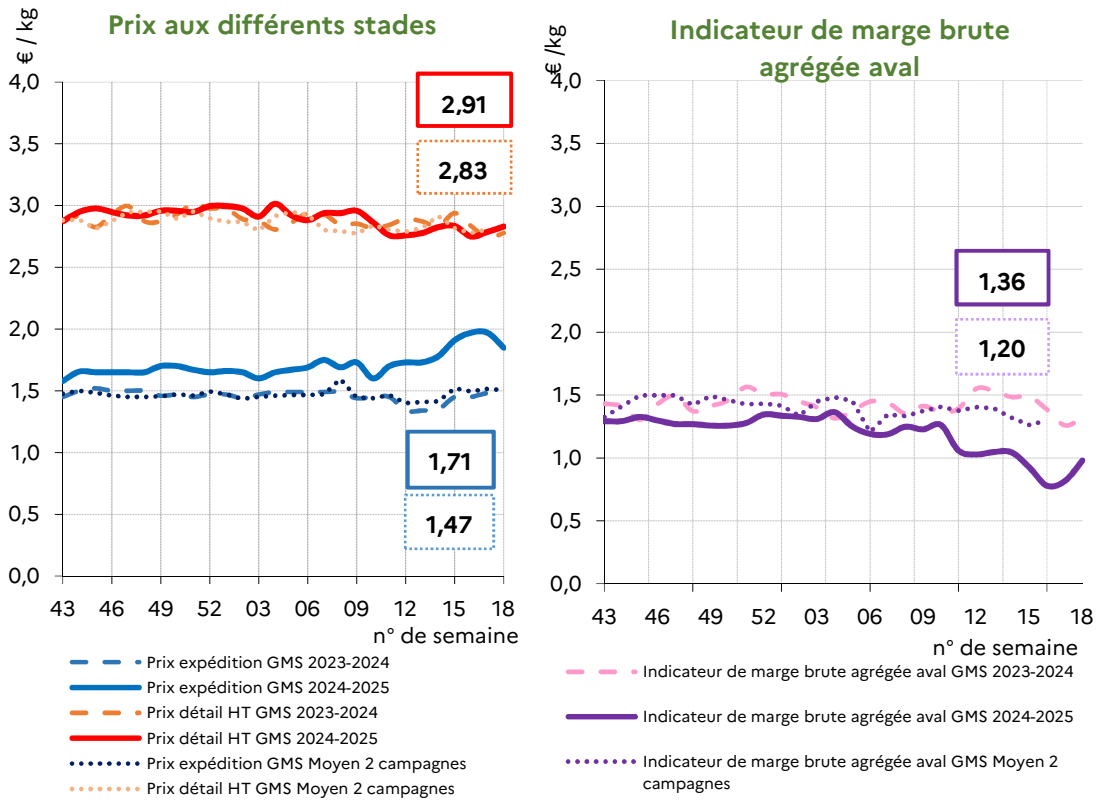
3.1.3.2. L'oignon biologique en GMS

Moyenne simple d'oignon biologique sec jaune, provenant du bassin Centre-Ouest, conditionné en filet (80 % de filets de 1 kg et 20 % de 500 g).

La part de marché de l'oignon biologique est de 11 %, tous circuits confondus.

Graphique 202

Évolution des prix expédition et au détail d'oignon biologique en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

Durant la campagne 2024-2025, le prix moyen annuel à l'expédition de l'oignon biologique augmente de 16 % par rapport aux deux campagnes précédentes. En parallèle, le prix moyen au détail en GMS augmente de seulement 3 %, probablement en lien avec une baisse de la

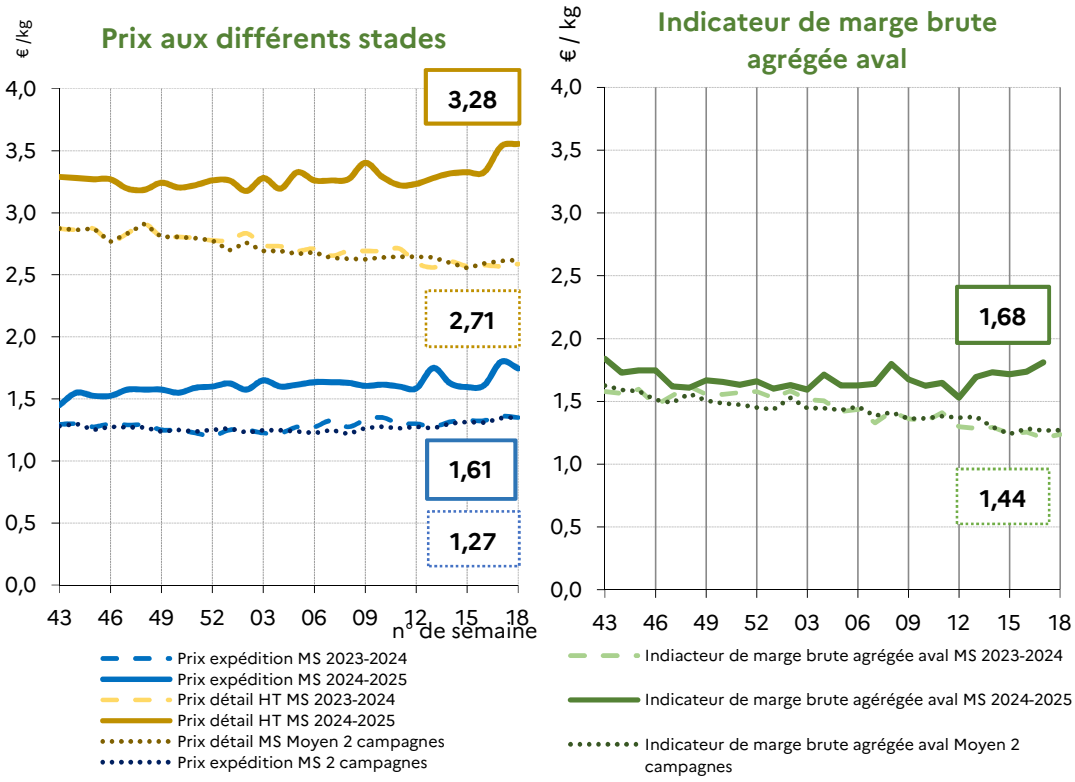
consommation de l'oignon bio de 10 % par rapport à la campagne 2023-2024 et à la moyenne des trois dernières campagnes. L'indicateur de marge brute agrégée aval diminue donc dans ces conditions de 12 %.

3.1.3.3. L'oignon biologique en magasins spécialisés

Moyenne simple d'oignons jaunes biologiques, provenant uniquement des bassins Centre-Ouest et Bretagne, conditionné en vrac.

Graphique 203

Évolution des prix expédition et au détail d'oignon biologique en Magasins spécialisés



Sources : FranceAgriMer-RNM

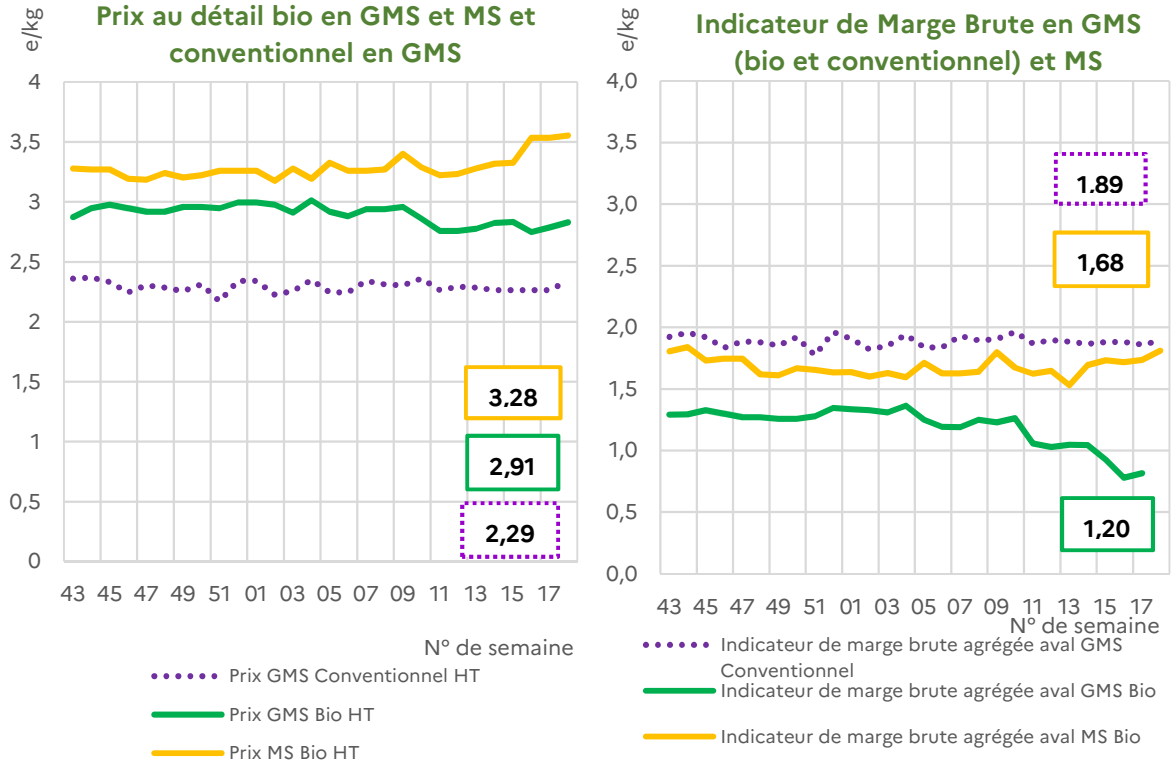
Lecture :

Le prix moyen au détail en MS augmente plus fortement qu'en GMS (de 21 %). Le prix expédition de l'oignon biologique en vrac augmente plus fortement (de 27 %) que le prix de l'oignon conditionné en filet (à destination de la GMS). Comme pour la campagne 2023-2024, le prix expédition en filet reste supérieur au prix expédition en vrac. Une partie de cet écart peut être lié au coût de conditionnement. L'indicateur de marge brute agrégée aval augmente de 16 %.

3.1.3.4. Comparaison entre conventionnel et biologique

Graphique 204

Comparaison des prix et marges entre les oignons conventionnels, biologiques en GMS et biologiques en MS durant la campagne 2024-2025



Sources : FranceAgriMer-RNM

Nous comparons ici les prix au détail et les marges brutes agrégées aval selon les circuits sur la campagne 2024-2025. Il est important de noter que nous ne comparons pas exactement les mêmes produits. En effet, les bassins pris en compte en conventionnel et biologique ne sont pas les mêmes, ainsi que les conditionnements entre GMS et magasins spécialisés pour les produits biologiques.

Les prix au détail en GMS de l'oignon biologique sont en moyenne 27 % plus élevés que ceux de l'oignon conventionnel. L'indicateur de marge brute agrégée aval est inférieure d'environ 37 % pour l'oignon biologique. Ces différences étaient similaires pour la campagne 2023-2024.

À l'inverse de la campagne précédente, le prix en GMS, en filet, est moins élevé que celui en MS, en vrac (de - 11 %). L'indicateur de marge brute agrégée aval pour la vente en GMS en biologique est inférieur de – 29 % par rapport à celui en circuit MS, alors que l'indicateur était équivalent pour les deux circuits durant la campagne 2023-2024.

3.2. Prix à l'expédition, prix au détail en GMS et indicateur de marge brute agrégée aval des fruits conventionnels et biologiques

3.2.1. Le panier de fruits conventionnels

3.2.1.1. Analyse de la corrélation entre prix expédition et prix au détail

La relation sur période longue, entre prix au détail et prix à l'expédition a tendance à être fortement linéaire sur la période étudiée (2008-2025, sauf 2020), elle est de la forme :

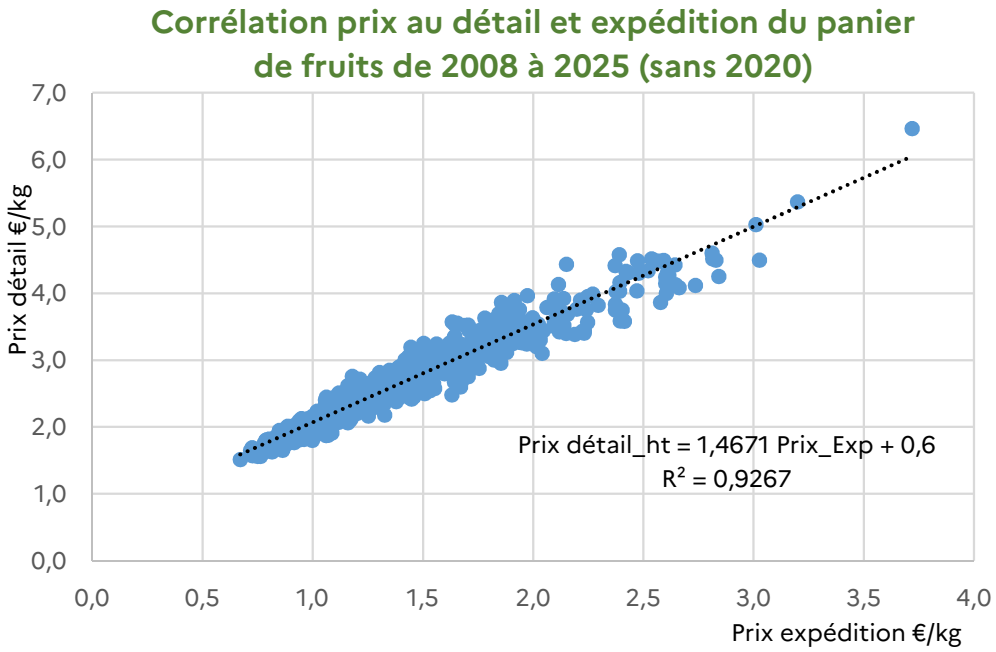
*prix détail HT = 1,47 * prix expédition + 0,6, avec un R^2 = 0,93*

Nous pouvons supposer que lorsque le prix à l'expédition augmente, le prix au détail tendrait à augmenter plus fortement et inversement, ce qui amplifierait l'impact sur le prix au détail des fortes variations saisonnières des cours en amont. Nous pouvons également supposer que la tendance de la marge brute, d'équation :

*marge brute = 0,47 + 0,6 * prix expédition*

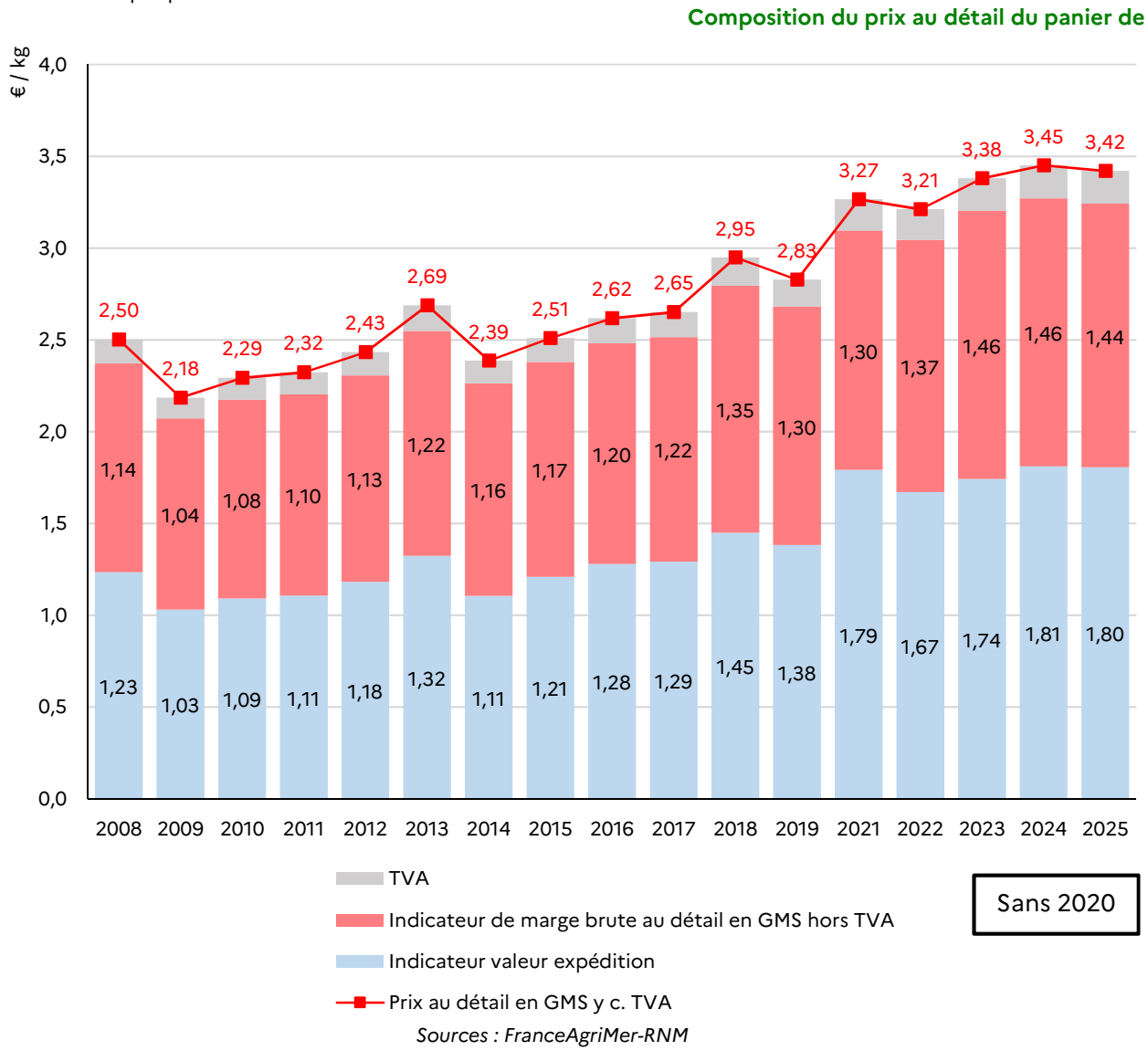
ne peut pas être considérée comme constante, car un élément proportionnel au prix à l'expédition vient s'ajouter au terme constant. Cet élément est, en outre, positif : **ainsi, lorsque le prix à l'expédition augmente, la marge brute de la distribution tend à augmenter**, et inversement, ce qui amplifie l'impact sur le prix au détail des fortes variations saisonnières des cours en amont. **Cet élément variable de la marge est important, représentant en moyenne 60 % du montant de celle-ci**.

Graphique 205



3.2.1.2. Composition du prix du panier de fruits

Graphique 206



Sources : FranceAgriMer-RNM

Points d'attention :

- Faute de prix à la production, **L'Observatoire étudie les fruits à deux stades seulement : expédition et distribution** ;
- Produits très climato-sensibles (production et consommation) ;
- Pour tenir compte de la saisonnalité, l'observatoire modélise un panier de fruits ;
- Manque de relevés de prix en 2020 (confinements).

Lecture :

- **Malgré plusieurs épisodes de canicule, l'impact sur les volumes reste limité ;**
- **Baisse de la production de pêche, de pomme et de fraise ;**
- **Mais forte hausse de production d'abricot (après la récolte très faible de 2024, phénomène d'alternance), relative stabilité pour cerise et poire ;**
- **Augmentation de 3 % des quantités achetées de fruits en 2024 sur un an (Worldpanel by Numerator pour FranceAgriMer).**

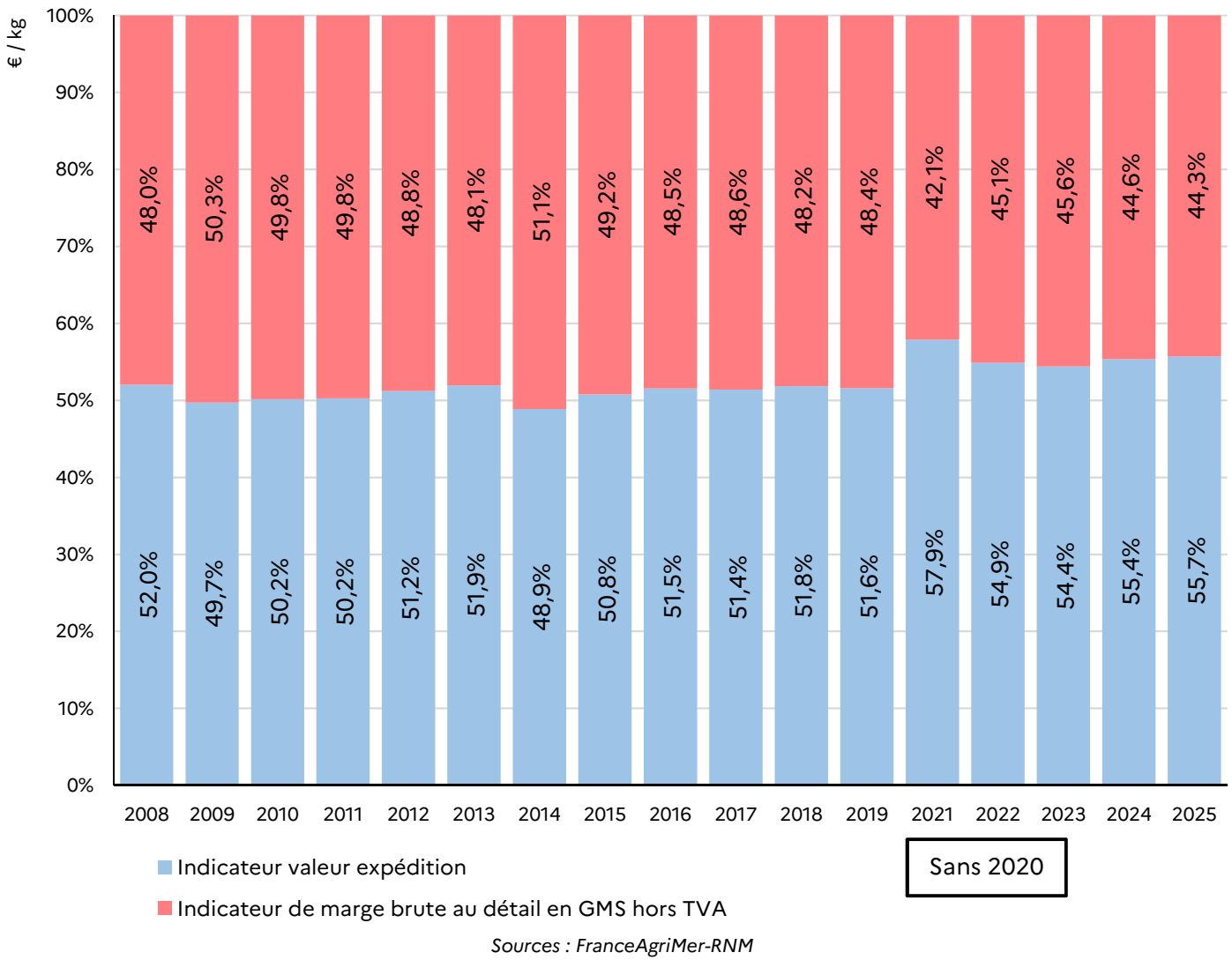
Évolution par rapport à 2024 :

- 1 % Prix au détail en GMS
- 2 % Marge Brute agrégée aval hors TVA

Relative stabilité Prix expédition

Graphique 207

Composition en pourcentage du prix au détail HT du panier de fruits



Sources : FranceAgriMer-RNM

Point d'attention :

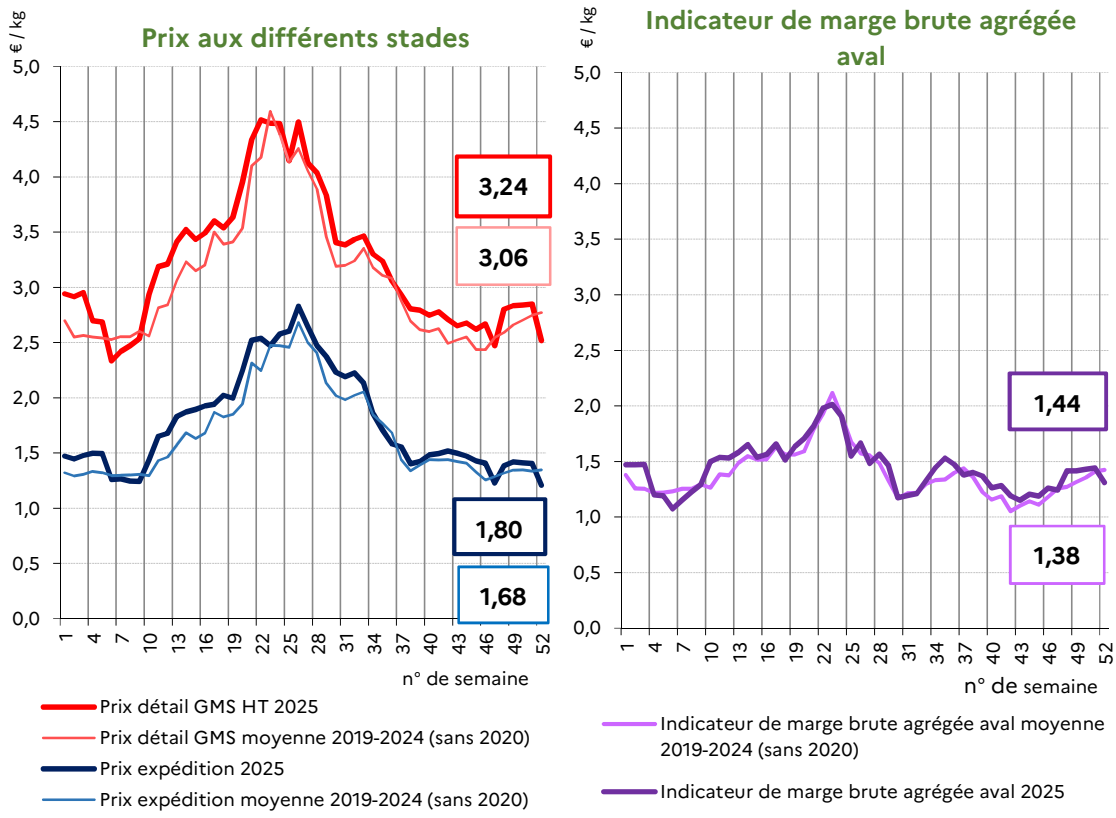
- Faute de prix à la production, L'Observatoire étudie les fruits à deux stades seulement : expédition et distribution.

Lecture :

- Les parts à chaque stade sont en moyenne très proches, de l'ordre de 50 % chacune.
- Contrairement au panier de légume, on assiste à une légère baisse de la marge brute au profit de l'indicateur expédition, restant donc dans la même dynamique depuis 2023.

Graphique 208

Évolution des prix expédition et au détail du panier de fruits



Sources : FranceAgriMer-RNM

La légère baisse de cours en 2022 par rapport à 2021 est liée à la forte hausse en 2021, qui faisait suite à une offre déficitaire, fortement impactée par le gel. En 2023, l'offre reste à la normale, mais les cours sont relativement élevés, en lien avec l'inflation. En 2024, on constatait un ralentissement de la hausse des prix. En 2025, **le prix expédition est stable par rapport à l'année 2024 et en hausse de 8 % par rapport à la moyenne quinquennale**. Au détail en GMS, **le prix diminue de 1 % sur un an mais augmente de 6 % par rapport à la moyenne quinquennale**. On constate une inversion de la tendance, après 3 ans d'augmentation. Ces baisses restent relativement modérées en comparaison avec celles observées sur le panier de légumes.

En 2025, les prix (expéditions et détails) suivent l'évolution de la moyenne 5 ans durant toute la campagne. L'offre et la demande sont plus équilibrées que pour les légumes. Côté offre, la production est en baisse pour plusieurs fruits (pêche, pomme, fraise) mais en forte hausse pour l'abricot (effet d'alternance) et stable pour la cerise et la poire. Il n'y a donc pas eu de surproduction généralisée, mais des ajustements selon les produits. Côté demande, le marché a été globalement dynamique malgré une légère baisse de la consommation. On observe en effet une légère baisse des quantités achetées (de 1 %) par rapport à 2024 et à la moyenne 3 ans (source Worldpanel by Numerator pour FranceAgriMer et Interfel), probablement en lien avec la baisse des volumes disponibles, notamment pour la pomme qui représente 30 % de la consommation de fruits conventionnels (2e fruits consommés derrière la banane).

L'indicateur de marge brute agrégée aval augmente de 6 % en 2025 par rapport à la moyenne quinquennale, mais diminue de 2 % par rapport à 2024, les prix expédition étant stable et le prix au détail diminuant légèrement.

3.2.2. La pomme

	Pomme conventionnelle	Pomme biologique vendue en GMS	Pomme biologique vendue en magasins spécialisés bio (MS)
Variété	Braeburn, Gala, Golden, Granny smith	Bicolore	Bicolore
Conditionnement à l'expédition	Plateau	Caisse et sachets	Caisses
Conditionnement au détail	Vrac	Conditionnement par barquette de 4 pommes (750g) ou 6 pommes (1kg)	Vrac
Origine expédition	Toute origine	Centre-ouest, sud-est, alsace (pondération par les surfaces de production)	Centre-ouest, sud-est (pondération par les surfaces de production)

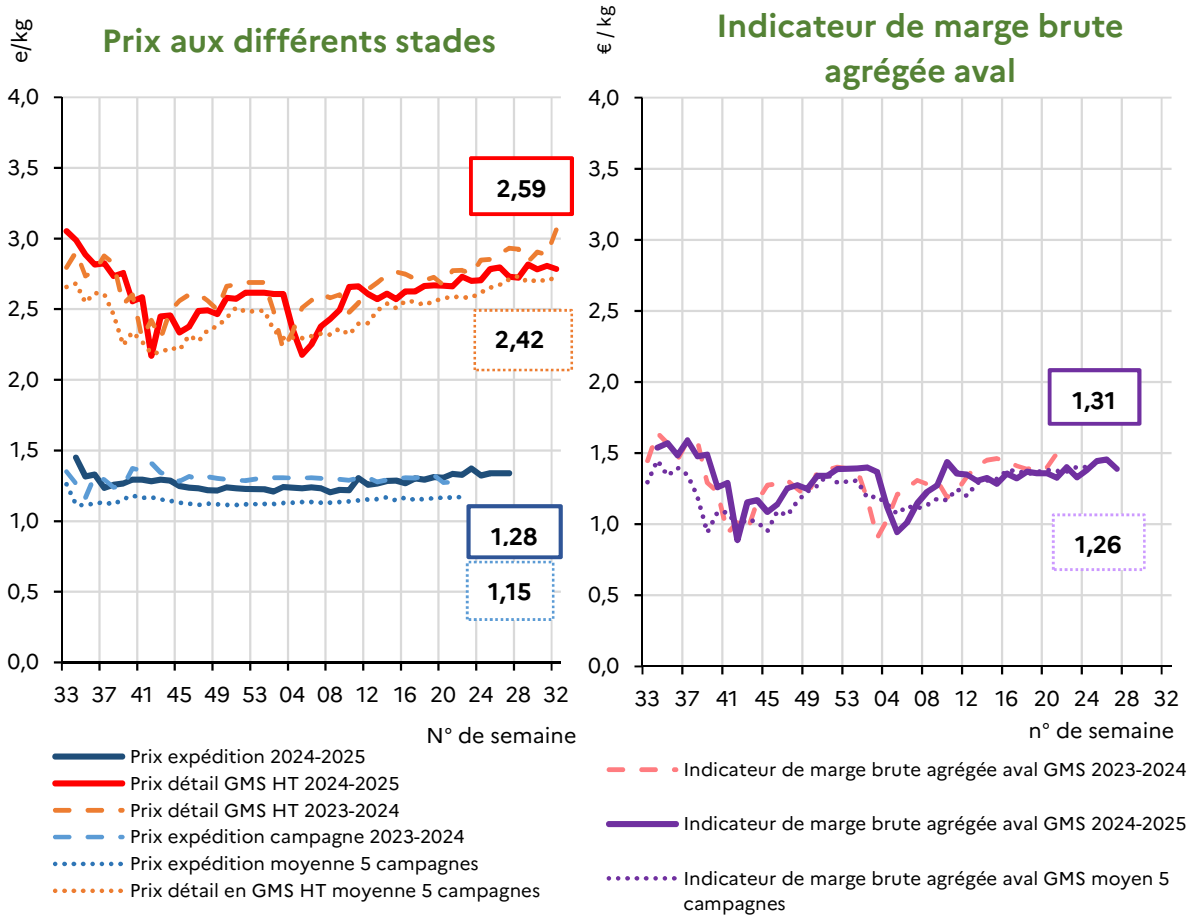
Ces libellés été choisis pour être représentatif de la variété et du format de vente des différents circuits (exemple : barquette de 4 ou 6 pommes bio en GMS contre vente en vrac dans les MS).
L'Observatoire est parfois est contraint par la disponibilité des données (exemple : origine des productions moins nombreuses en bio).

3.2.2.1. La pomme conventionnelle en GMS

Moyenne simple de prix de pommes conventionnelles des variétés Braeburn, Gala, Golden et Granny smith, provenant des bassins Centre-Ouest, Rhône-Alpes, Sud-Est et Sud-Ouest, conditionnées en vrac et en plateau.

Graphique 209

Évolution des prix expédition et au détail de la pomme conventionnelle



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

Durant la campagne 2024-2025, le prix moyen annuel à l'expédition de la pomme conventionnelle augmente de 11 % par rapport à la moyenne quinquennale. En GMS, le prix au détail augmente de 7 % par rapport à la moyenne quinquennale. L'indicateur de marge brute agrégée aval augmente de 4 % durant la campagne 2024-2025 par rapport à la moyenne quinquennale.

Durant la campagne 2024-2025, la production 2024 est relativement stable (+ 1 %) par rapport à la moyenne 5 ans et est inférieur de 3 % par rapport à 2023. Les cours expéditions ont été stables tout au long de la campagne à un niveau satisfaisant. Les cours au détail ont été plus variables, parfois descendant sous la moyenne 5 ans, notamment en novembre et février, tout en restant globalement supérieur à cette moyenne mais inférieur de 3 % par rapport à la campagne précédente. Cela peut peut-être s'expliquer notamment par la baisse de quantité achetée de pommes conventionnelles de 5 % par rapport aux trois dernières campagnes (source : Worldpanel by Numerator) et de 4 % par rapport à la campagne précédente. La marge brute a globalement suivi l'évolution du cours au détail, les cours expéditions étant stables.

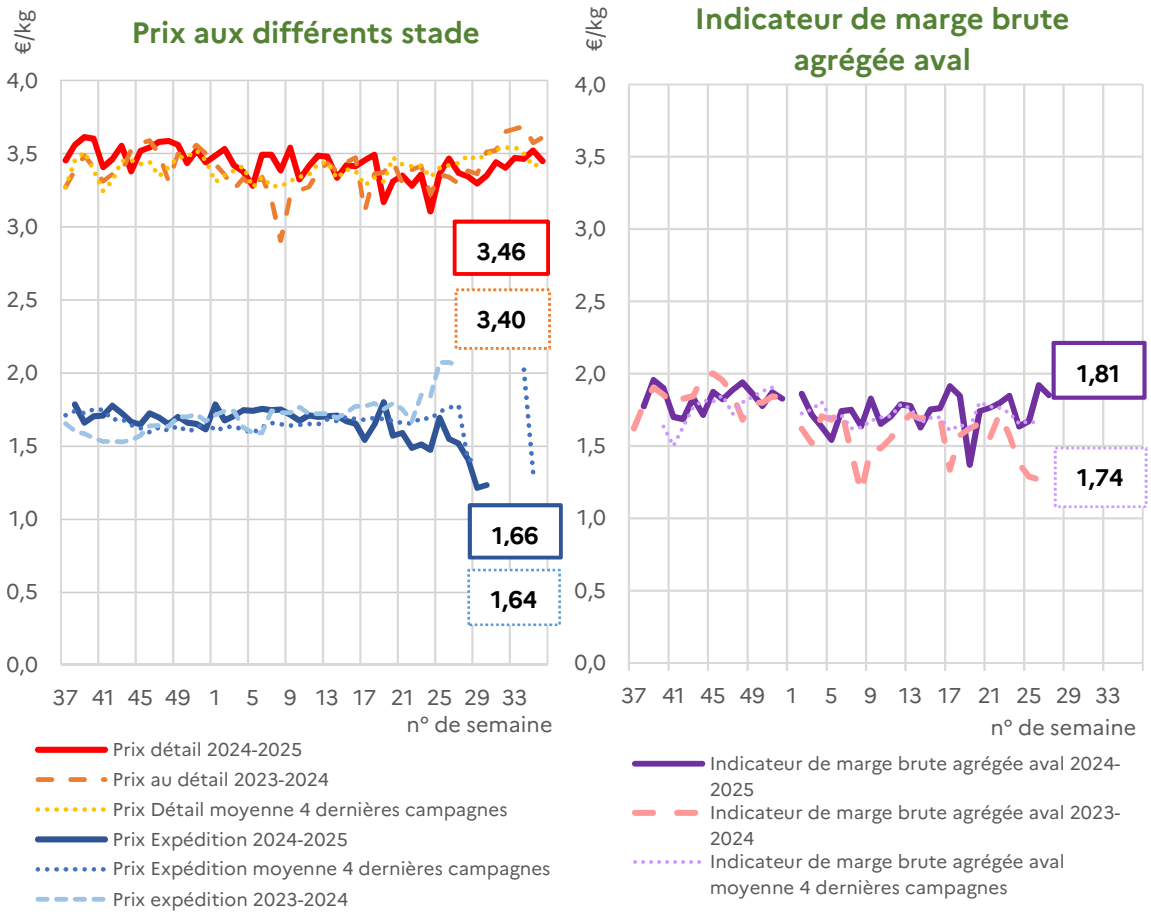
3.2.2.2. La pomme biologique en GMS

Moyenne simple de prix de pommes biologiques de variété uniquement Bicolore, provenant des bassins Centre-Ouest, Sud-Est et Alsace, conditionnées en caisses et en sachets à l'expédition et conditionnées par 4 ou 6 pommes au détail en GMS. Le prix de la barquette au

détail a été ramené au kilogramme (en considérant que 6 pommes représentent 1 kg, et 4 pommes 750 g). Le prix expédition est une moyenne pondérée par les surfaces des différentes origines.

Graphique 210

Évolution des prix expédition et au détail de la pomme biologique en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

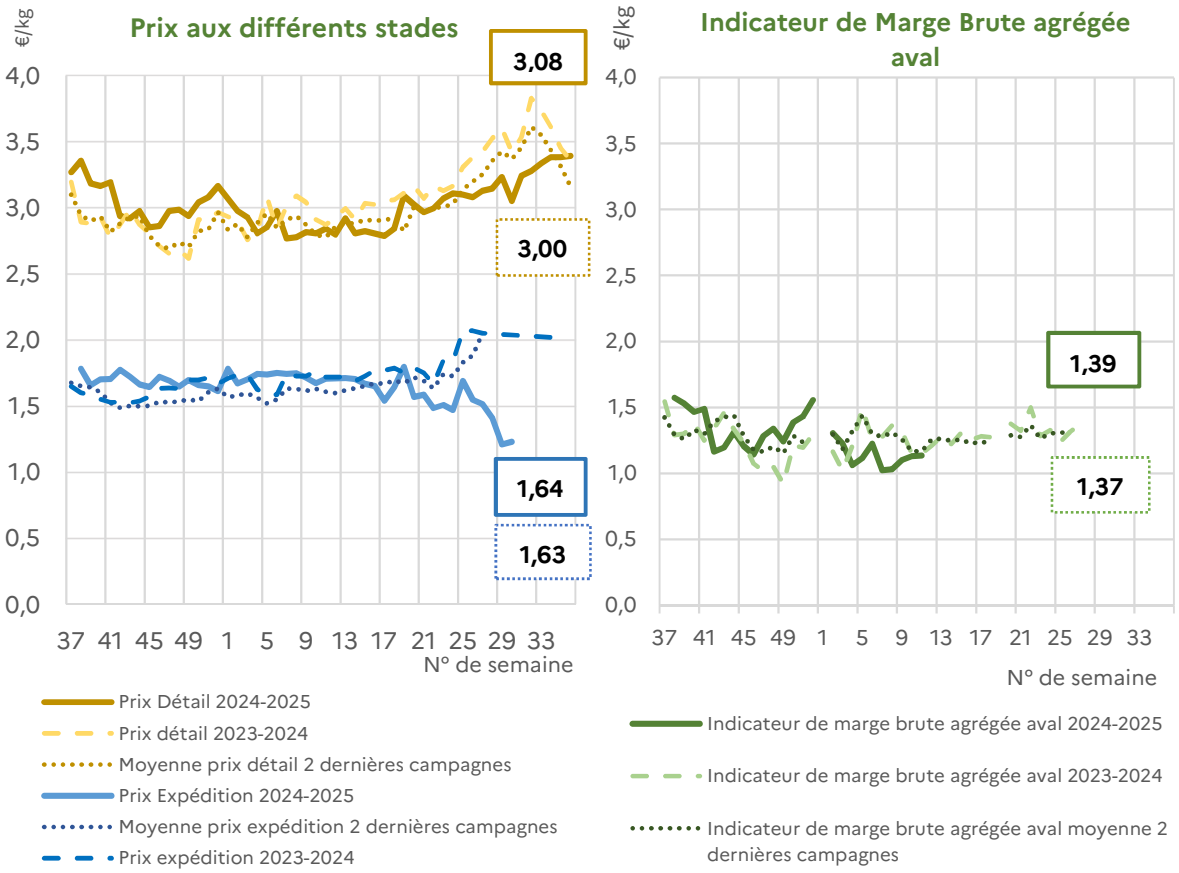
Durant la campagne 2024-2025, les prix de la pomme biologique évoluent de manière plus modérée que ceux de la pomme conventionnelle, avec des prix expéditions relativement stable (- 1 %) par rapport à la moyenne 4 ans, malgré une baisse de la production de pomme bio de 7 % par rapport à la campagne précédente. En parallèle, les prix au détail sont en légère hausse en GMS (+ 1 %), ce qui a conduit à une hausse de la marge brute de 3 %. Côté consommation, les quantités achetées des ménages en pomme biologique diminuent de 1 % durant la campagne 2024-2025 par rapport aux trois dernières campagnes (Source : Worldpanel by Numerator), et de 3 % par rapport à la campagne précédente en lien peut être avec les disponibilités réduites. L'évolution de la marge brute suit globalement celle du prix au détail, les prix à l'expédition étant restés très stables tout au long de la campagne, malgré une baisse en fin de campagne.

3.2.2.3. La pomme biologique en magasins spécialisés

Moyenne simple de prix de pommes biologiques de variété Bicolore, provenant des bassins Centre-Ouest, Sud-Est et Alsace, uniquement en vrac. Le prix expédition est une moyenne pondérée par les surfaces des différentes origines.

Graphique 211

Évolution des prix expédition et au détail de la pomme biologique en MS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

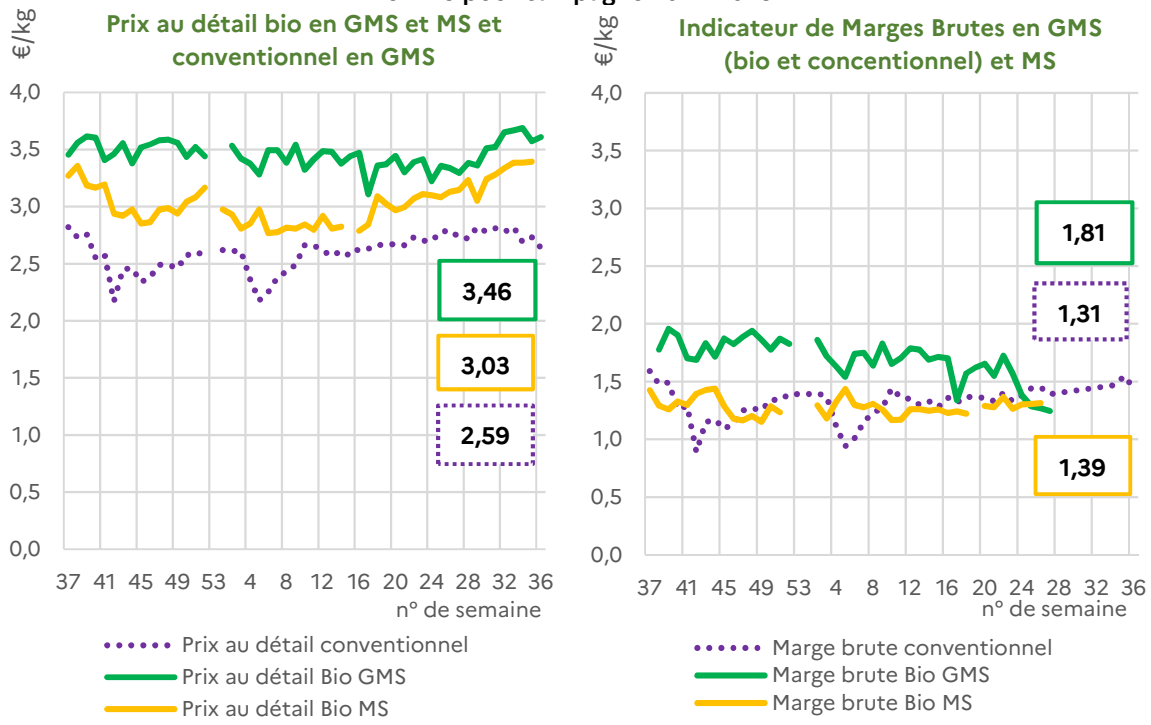
Pour la campagne 2024-2025, le prix moyen annuel à l'expédition de la pomme biologique, le prix moyen au détail en magasins spécialisés ainsi que l'indicateur de marge brute agrégée aval augmente tous de 1 %. Les prix de la pomme biologique en MS évoluent de la même manière que celle en GMS durant la campagne.

3.2.2.4. Comparaison entre conventionnel et biologique

La comparaison porte sur les prix au détail et les marges brutes agrégées aval selon les circuits sur la campagne 2024-2025. Il est important de noter qu'il ne s'agit pas vraiment des mêmes produits. En effet, la pomme conventionnelle est très diversifiée en termes de bassins et de variétés. Mais surtout, elle est vendue en vrac. La pomme biologique ne comporte que la variété Bicolore. Elle est conditionnée par 4 ou 6 en GMS alors qu'en MS, elle est commercialisée en vrac.

Graphique 212

Comparaison des prix et marges entre les pommes conventionnelles, biologiques en GMS et biologiques en MS pour campagne 2024-2025



Sources : FranceAgriMer-RNM

Le prix au détail et l'indicateur de marge brute agrégée aval en GMS de la pomme conventionnelle et biologique sont ainsi difficilement comparables. En effet, le conditionnement explique sans doute au moins en partie l'écart entre prix de vente (en moyenne 34 % plus élevé pour la pomme biologique) et marges brutes (l'indicateur de marge brute agrégée aval en GMS pour la pomme biologique est supérieur de 38 % par rapport à la pomme conventionnelle en GMS).

Le conditionnement peut en partie expliquer un prix de la pomme biologique plus élevé par rapport à celui en MS, mais pas uniquement, l'écart étant de 14 %.

3.2.3. La pêche-nectarine

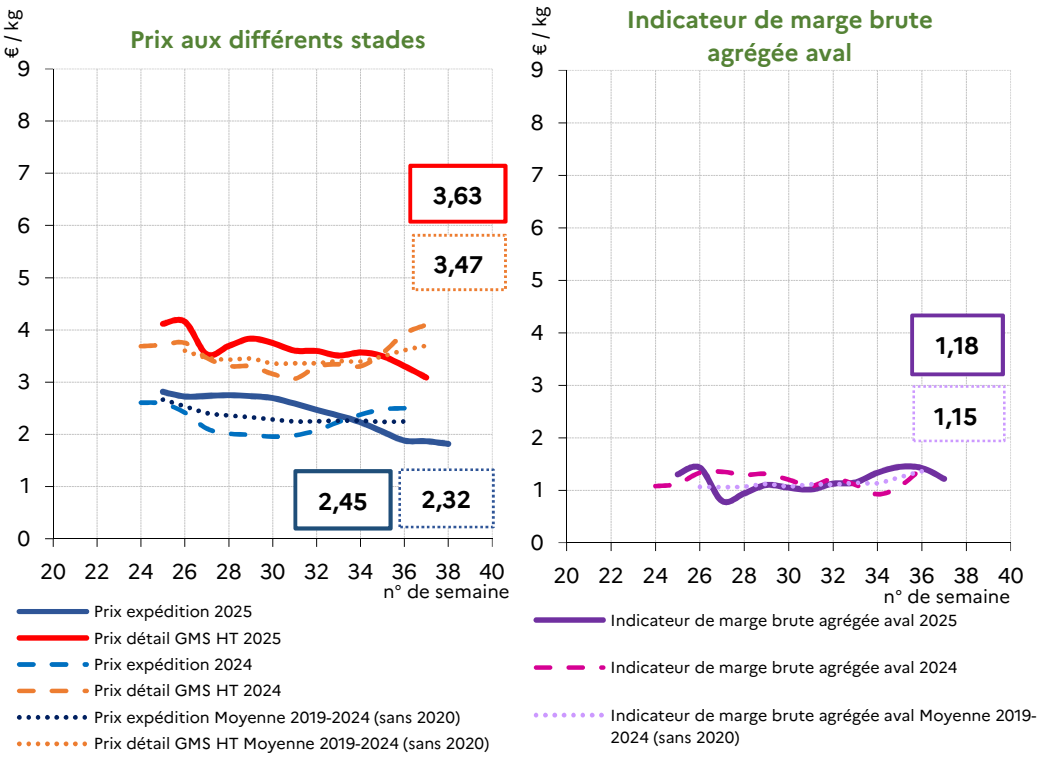
	Pêche nectarine Conventionnelle	Pêche nectarine Biologique vendue en GMS	Pêche nectarine Biologique vendue en magasins spécialisés (MS)
Variété	Chaire jaune et chaire blanche	Chaire jaune et chaire blanche	Chaire jaune et chaire blanche
Catégorie	Cat. I	Cat. I	Cat. I
Calibre	A et AA	A,AA, B et C	A,AA, B et C
Conditionnement à l'expédition	Plateau 1rg	Non renseigné	Non renseigné
Conditionnement au détail	Vrac	Cdt 4 (postulat équivalent 500g)	Vrac
Origine expédition	Sud-Est, Roussillon, Rhône-Alpes	Sud-Est, Roussillon, Méditerranée	Sud-Est, Roussillon, Méditerranée

Ces libellés été choisis pour être représentatif de la variété et du format de vente des différents circuits (exemple : barquette de 4 pêche ou nectarine bio en GMS contre vente en vrac dans les MS).
L'Observatoire est parfois est contraint par la disponibilité des données.

3.2.3.1. La pêche nectarine conventionnelle en GMS

Moyenne simple de prix de pêche nectarine conventionnelles, chair jaune et chair blanche, calibre A et AA, conditionnées en plateau de 1 rang à l'expédition, en vrac au détail provenant des bassins Rhône-Alpes et Sud-Est et Roussillon.

Évolution des prix expédition et au détail de la pêche nectarine conventionnelle



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

Durant la campagne 2025, le prix moyen annuel au détail en GMS de la pêche nectarine conventionnelle augmente de 5 % par rapport à la moyenne quinquennale. À l'expédition, le prix augmente de 6 % par rapport à la moyenne quinquennale.

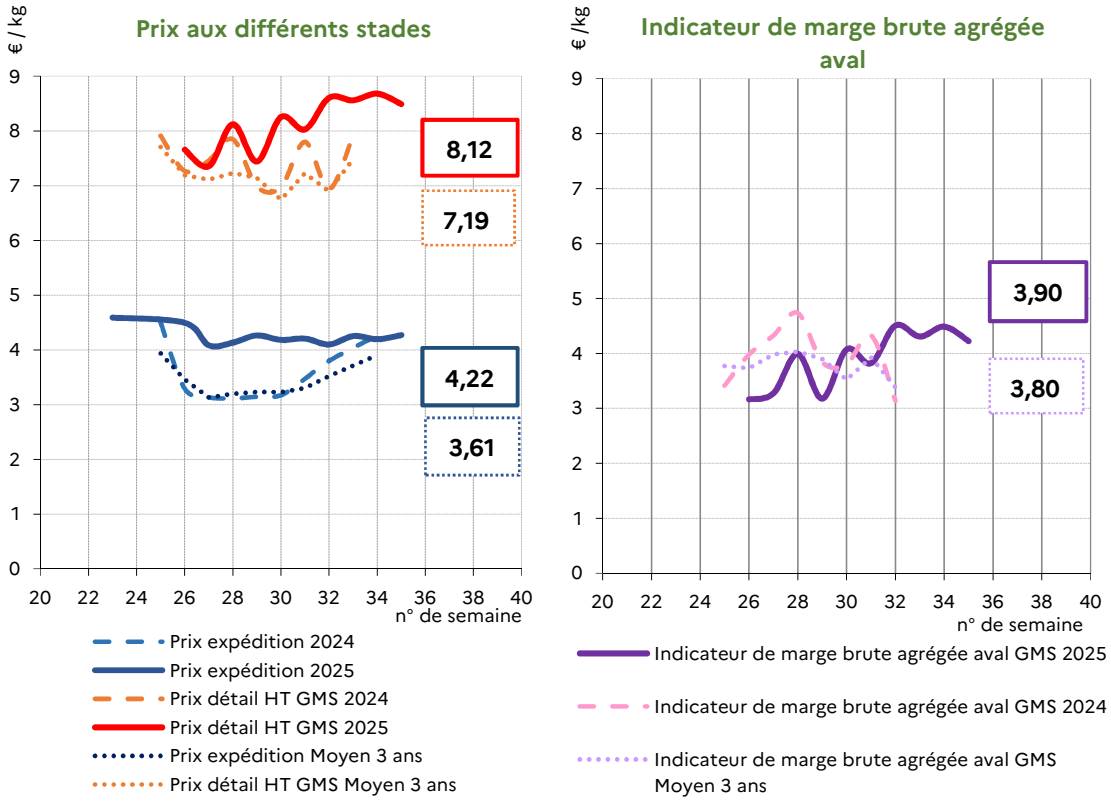
En 2025, la production a diminué de 8 % (selon Agreste), à cause de succession d'aléas climatiques (gel printanier, orages, grêle et canicule estivale), ce qui explique notamment la baisse des quantités achetées (- 3 % sur un an et - 7 % par rapport à la moyenne 3 ans) (Worldpanel by Numerator) face au disponible en baisse. L'indicateur de marge brute agrégée aval augmente de 3 % durant la campagne 2024-2025 par rapport à la moyenne quinquennale. Le début de campagne, fin juin, est soutenu par une météo estivale, avec une demande dynamique et une concurrence espagnole limitée. Les fortes chaleurs freinent le grossissement des fruits entrainant une pénurie de gros calibres et des tensions sur l'approvisionnement. Dans ces conditions, les cours ont été très fermes. À partir de fin juillet, le marché se dégrade face à des températures fraîches défavorisant la consommation, à la hausse de l'offre en Occitanie devenant abondante et excédentaire avec des stocks élevés, des problèmes logistiques et de qualité et une concurrence accrue des autres fruits d'été. Les prix diminuent passant sous la moyenne 5 ans, atteignant un niveau de prix anormalement bas. Il en résulte une crise conjoncturelle à partir du 1er septembre de 11 jours ouvrés.

3.2.3.2. La pêche nectarine biologique en GMS

Moyenne simple de prix de pêche nectarine biologiques chair jaune et chair blanche, provenant des bassins Sud-Est, Roussillon et Méditerranée, calibre A, AA, B et C, tout conditionnement à l'expédition, conditionnées par 4 au détail en GMS. Le prix de la barquette au détail a été ramené au kilogramme (en considérant que 4 pêches ou nectarines représentent 500 g).

Graphique 213

Évolution des prix expédition et au détail de la pêche nectarine biologique en GMS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

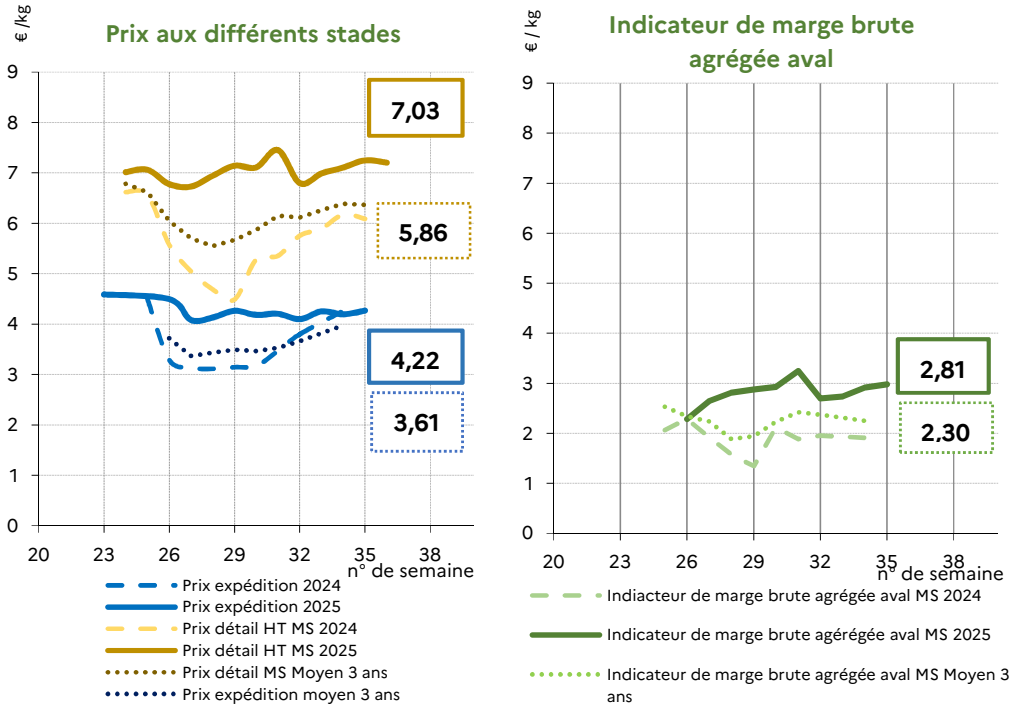
Durant la campagne 2025, le prix moyen annuel à l'expédition augmente de 17 % par rapport à la moyenne 3 ans, surement en lien avec la baisse de la production. En parallèle, la hausse du prix au détail est plus faible (+ 13 %). L'indicateur de marge brute agrégée aval de la pêche nectarine bio en GMS est seulement en hausse de 3 % par rapport à la moyenne des trois dernières années. Selon Worldpanel by Numerator, en 2024, les quantités achetées de pêche nectarine bio augmentaient de 2 % par rapport à 2023 mais diminuaient de 15 % par rapport à la moyenne 3 ans. En 2025, les quantités achetées augmentent d'autant plus (+ 10 %) par rapport à 2024 et augmente de 6 % par rapport à la moyenne 3 ans. À l'inverse de la pêche nectarine conventionnelle, il n'y a pas eu de baisse de prix en fin de campagne, mais une relative stabilité du prix expédition et une hausse du prix au détail entrainant une hausse de l'indicateur de marge brute.

3.2.3.3. La pêche nectarine biologique en magasins spécialisés

Moyenne simple de prix de pêche nectarine biologiques chair jaune et chair blanche, provenant des bassins Sud-Est, Roussillon et Méditerranée, calibre A, AA, B et C, tout conditionnement à l'expédition, en vrac au détail en GMS.

Graphique 214

Évolution des prix expédition et au détail de la pêche nectarine biologique en MS



Sources : FranceAgriMer-RNM

Lecture :

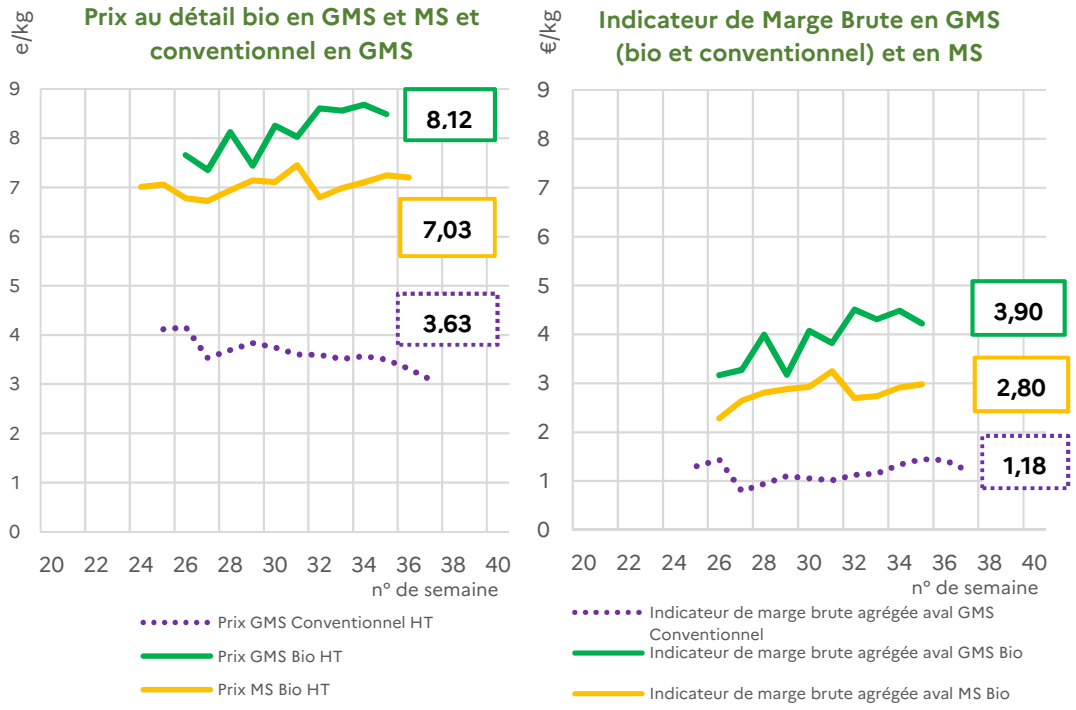
Le prix expédition augmente également de 17 % par rapport à la moyenne 3 ans, car nous étudions ici le même prix expédition pour l'analyse pêche nectarine bio en GMS et MS. En effet, nous ne disposons pas de données expédition précisant le type de conditionnement et donc permettant d'approcher les libéllés concernés pour la GMS ou les MS. En parallèle, le prix au détail de la pêche nectarine biologique augmente plus en MS, qu'en GMS, de 20 %. Dans ce contexte, l'indicateur de marge brute agrégée aval augmente fortement de 22 %.

3.2.3.4. Comparaison entre conventionnel et biologique

Nous comparons ici les prix au détail et les marges brutes agrégées aval selon les circuits sur la campagne 2025. Il est important de noter que nous ne comparons pas les mêmes produits, les calibres et les modes de conditionnement diffèrent entre pêche nectarine conventionnelles et biologiques. En effet, les pêches nectarines biologiques en GMS sont commercialisées majoritairement en barquettes de 4 pêches ou nectarines alors qu'en MS, elles sont commercialisées en vrac. Les pêches nectarines conventionnelles en GMS sont majoritairement vendues en vrac, comme les pêches nectarines biologiques en MS, mais les calibres sont très différents.

Graphique 215

Comparaison des prix et marges entre les pêches nectarines conventionnelles, biologiques en GMS et biologiques en MS pour la campagne 2025



Sources : FranceAgriMer-RNM

Le prix au détail en GMS de la pêche nectarine biologique conditionnée est en moyenne 124 % plus élevé que le conventionnel en vrac et de plus gros calibre. Entre circuits biologiques, le prix de la pêche nectarine biologique en GMS, vendu conditionné, est plus élevé de 15 % par rapport au MS où elle est en vrac. Cela montre que le prix du bio est très élevé, quel que soit le circuit et qu'en pêche nectarine, la GMS est plus chère que les circuits spécialisés contrairement à des produits comme carotte ou oignon. Le fait que les pêches nectarines biologiques soient conditionnées en barquettes de 4 fruits pourrait jouer un rôle dans l'augmentation du prix facial au kilogramme et facilite une meilleure valorisation commerciale.

L'indicateur de marge brute agrégée aval de la GMS est 231 % plus élevé pour la pêche nectarine biologique que pour la pêche nectarine conventionnelle. L'indicateur de marge brute agrégée aval en GMS est supérieure de 39 % par rapport à celui en MS. La valorisation du bio est extrêmement forte en GMS et supérieure à celle des MS.

3.3. En résumé : deux logiques de produits associés à deux logiques de valorisation

L'analyse met en évidence deux profils de produits associés à deux logiques de valorisation bien distinctes selon les circuits de distribution.

D'une part, les légumes de base comme la carotte et l'oignon apparaissent comme des produits peu différenciés, soumis à une forte concurrence. Malgré un prix du bio supérieur au conventionnel, la grande distribution (GMS) peine à en tirer de la valeur : les marges y sont inférieures, voire en recul, notamment en bio. À l'inverse, les magasins spécialisés captent davantage de valeur, avec des prix et des marges plus élevés. Ces produits s'inscrivent donc dans une logique de volume en GMS, où le bio reste peu rentable. À cela, on peut ajouter la capacité des magasins bio spécialisés à s'approvisionner directement chez les producteurs, sans passer par des expéditeurs. Les volumes passant par ce circuit « direct » ne sont cependant pas quantifiables par manque de données.

D'autre part, les produits dits « plaisir » comme la pomme et la pêche nectarine bénéficient d'une forte valorisation, particulièrement en bio. Dans ce cas, la GMS parvient à pratiquer des prix plus élevés que les magasins spécialisés, mais aussi à dégager des marges supérieures ou équivalentes. Cette performance pourrait notamment reposer sur des leviers marketing, dont le conditionnement (ex. barquettes), qui renforce la qualité perçue du produit. Cependant ce conditionnement implique également des coûts d'emballage pour la GMS par rapport aux magasins spécialisés où tout est vendu en vrac, ce qui expliquerait également une marge brute plus élevée.

Le circuit de distribution, combiné aux caractéristiques du produit et aux modalités de présentation, joue un rôle déterminant dans la formation des prix et la répartition de la marge brute, révélant des stratégies contrastées entre volume et valorisation.

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

4.1. Compte de résultat des exploitations fruitières

Sur la période 2010-2024, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de fruits issu du Rica est constitué de 164 à 210 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 2 749 à 5 130 exploitations spécialisées. En 2024, l'échantillon représente 195 unités et 5 130 exploitations une fois extrapolé. Pour cet ensemble, en 2024, la production de fruits constitue plus de 96 % de la production de l'exercice, nette des achats d'animaux[3].

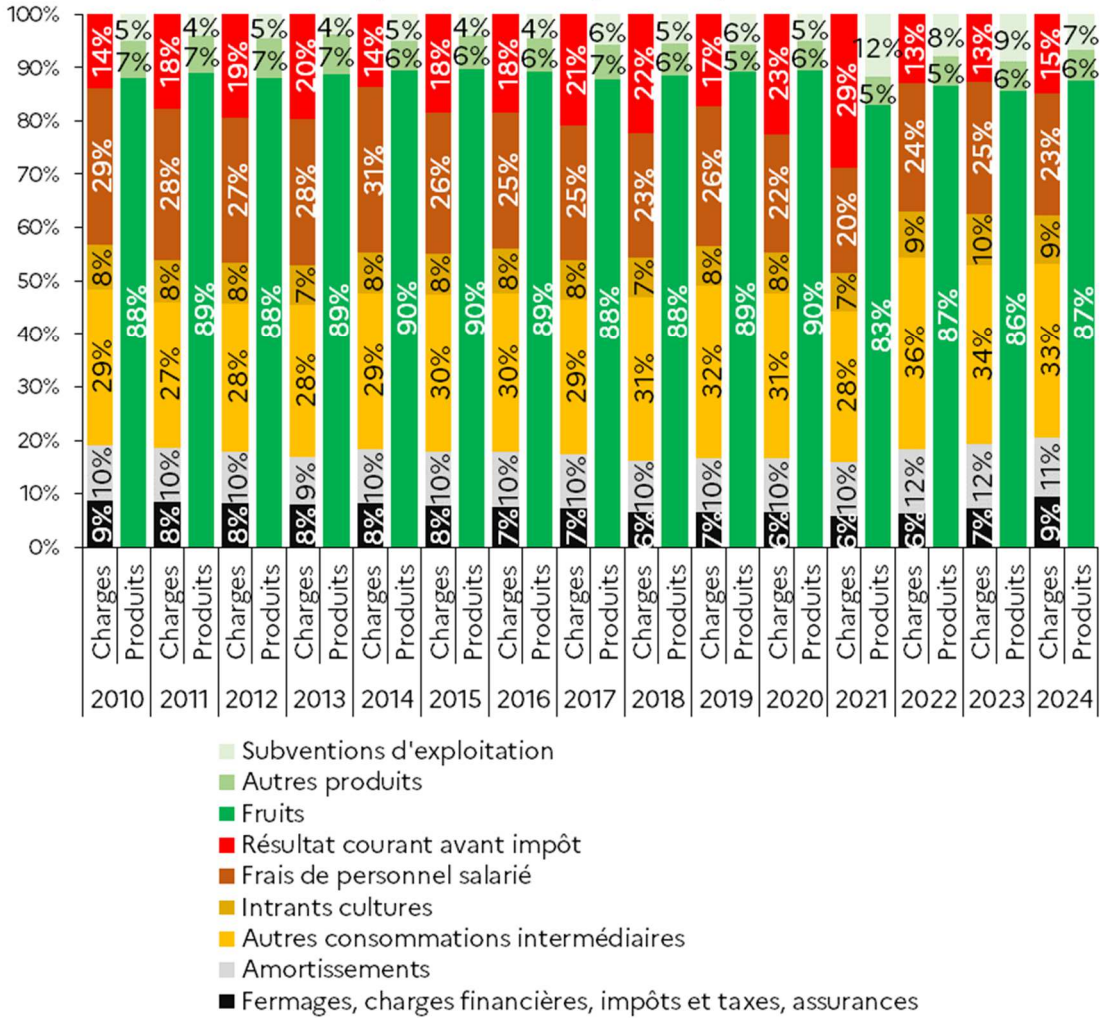
En 2024, on constate une légère hausse de l'ensemble des produits[4] : + 3 % pour le produit brut *« Fruits »* et + 5 % pour les autres produits, malgré une forte baisse des subventions d'exploitation (- 24 %). Les charges courantes diminuent quant à elles de 2 %. Au final, le résultat courant avant impôt augmente (+ 18 % par rapport à 2023), après deux années de baisse consécutive.

[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 comprend pas les produits exceptionnels.

Graphique 216

Structure du compte de résultat moyen des exploitations fruitières

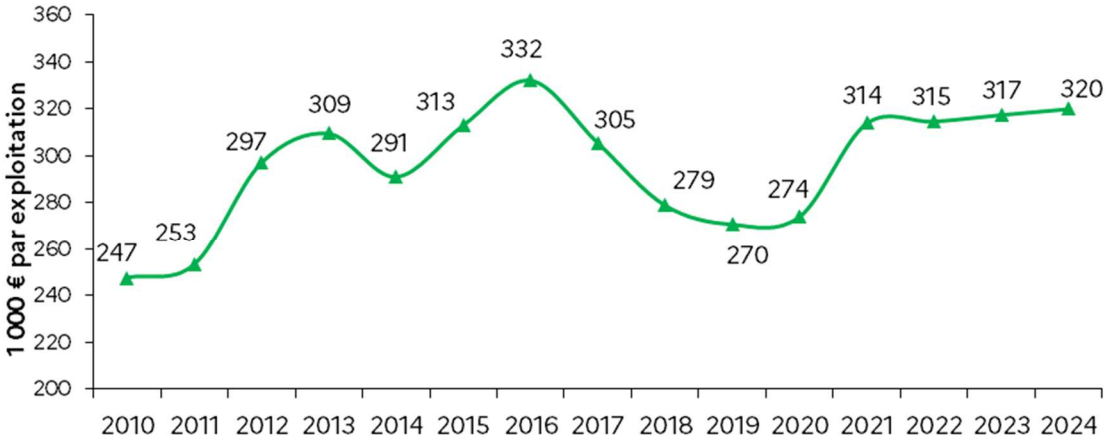


Source : Rica (SSP)

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 216 (voir point 2.3. Chapitre 1. Méthode générale).

Graphique 217

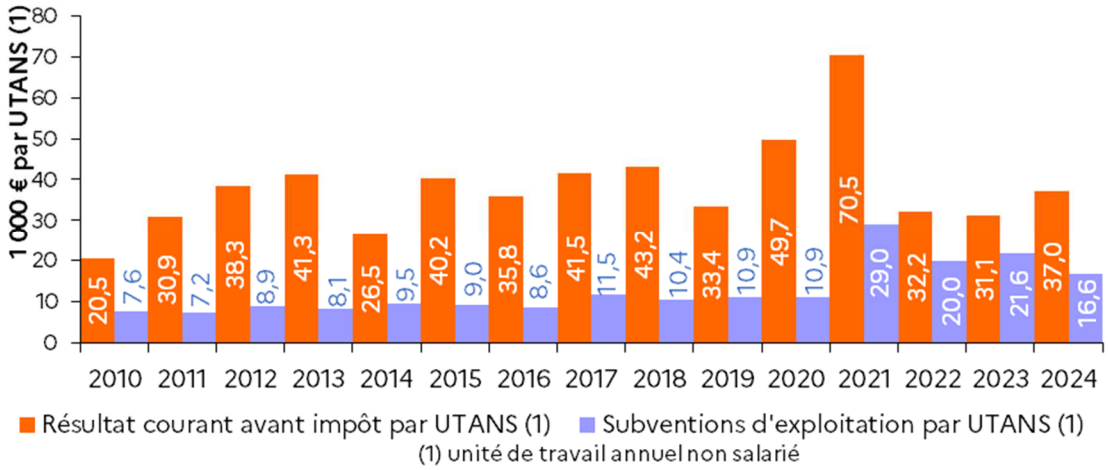
Montant moyen des produits courants par exploitation fruitière spécialisée



Source : Rica (SSP)

Graphique 218

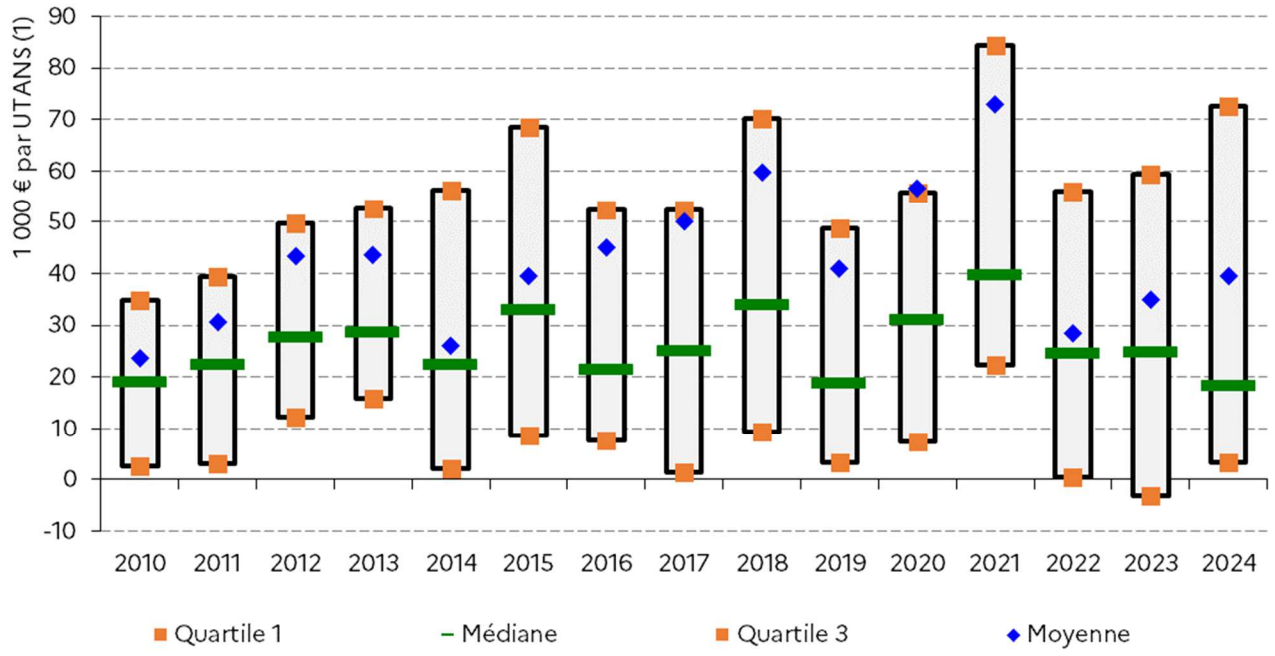
Résultat courant avant impôt et subventions d'exploitation par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations fruitières spécialisées



Source : Rica (SSP)

Graphique 219

Dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations fruitières spécialisées de 2010 à 2024



(1) Unité de travail non salarié

Source : Rica (SSP)

Afin de mieux rendre compte de la variété des résultats des exploitations agricoles atour de la moyenne, l'Observatoire publie également des résultats sur la dispersion de 2010 à 2024.

La taille de l'échantillon ne permet que de présenter des résultats par quartile, en plus de la médiane et de la moyenne (cf. définitions au chapitre 1 – Méthode générale).

Ainsi, la moitié des exploitations de l'échantillon ont un résultat courant avant impôt par unité de travail non salarié (RCAI/UTANS) compris entre 3 000 € et 73 000 € en 2024.

La médiane est inférieure à la moyenne, ce qui signifie que la distribution n'est pas symétrique autour de la moyenne : il y a plus d'exploitations en dessous de la moyenne qu'au-dessus. Ce constat est identique sur toute la période observée, du fait de productions très différentes au sein de ces exploitations. Sur la période 2010-2024, on observe une dispersion qui s'accentue, tirée par les exploitations ayant les plus hauts niveaux de RCAI.

4.2. Coût de production et marge nette comptables moyens pour la production de pommes dans les exploitations spécialisées

Sur la période 2010-2024, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de pommes issu du Rica est constitué d'un effectif variant de 89 à 125 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 1 561 à 2 720 exploitations spécialisées. En 2024 l'échantillon représente 91 unités et 2 720 exploitations une fois extrapolé. Pour cet ensemble, le produit brut pommes constitue en 2023, 75 % des produits courants de l'exercice et plus de 86 % du produit brut du verger.

Une estimation comptable du coût moyen de production des pommes a été réalisée à partir de ces données du Rica (Graphique 220). Dans cette approche, la totalité de la production de

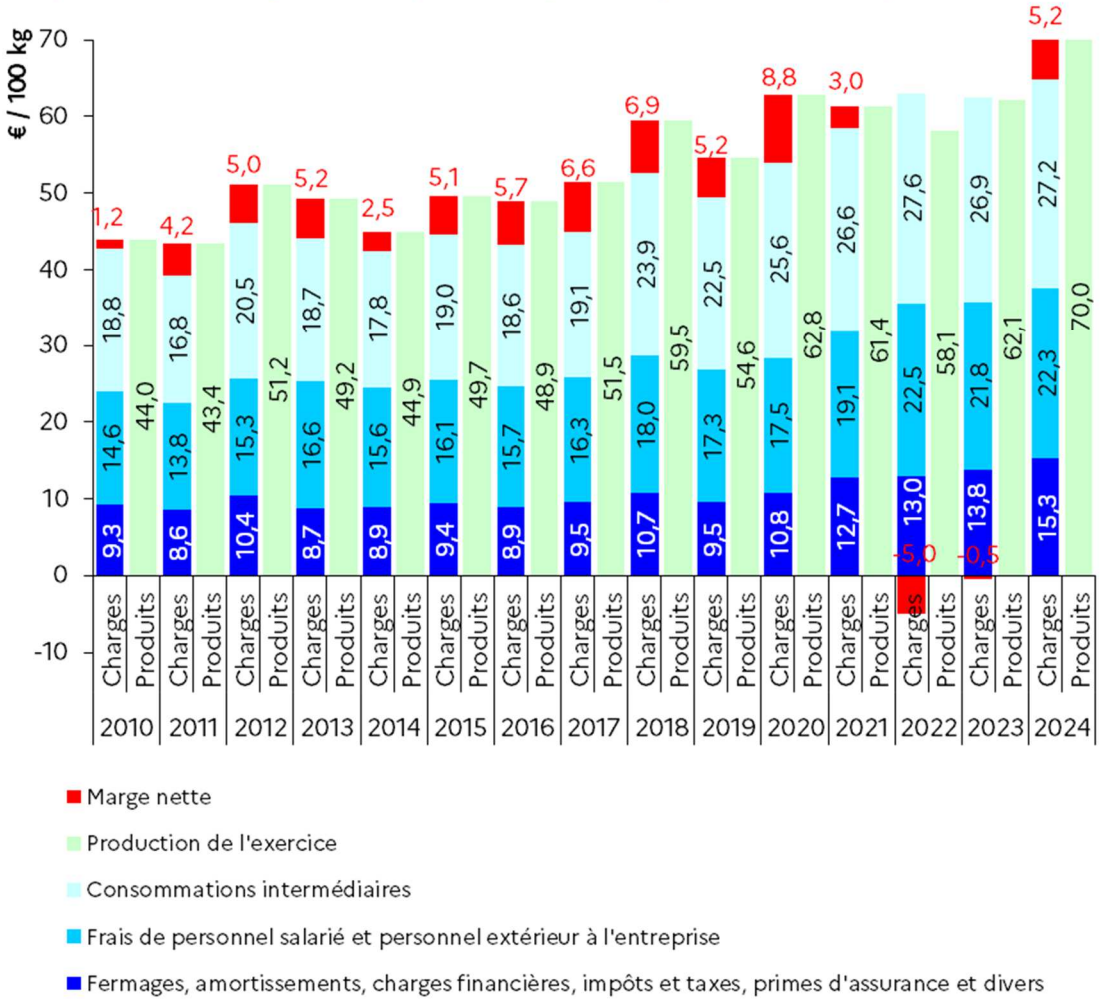
l'exercice est assimilée à la production d'une quantité donnée de pommes et l'ensemble des charges de l'exploitation sont affectées à cette quantité.

Le coût de production comptable des pommes ainsi estimé varie sur la période étudiée (2010 à 2024) de 39 € pour 100 kg en 2011 à 65 € pour 100 kg en 2024. Le prix moyen des pommes varie de 43 € pour 100 kg à 70 € pour 100 kg. Il est de 70 € en 2024, en hausse par rapport à 2023 pour la deuxième année de suite. Ainsi, en 2024, la marge nette s'améliore et redevient positive, après deux années en négatif. Elle est de 5,2 € pour 100 kg en 2024 contre - 0,5 € en 2023.

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 220

Coût de production et marge nette comptables moyens des pommes dans les exploitations spécialisées



Source : Rica (SSP)

4.3. Compte des exploitations par système de production fruitière

Suite à la demande du Comité de Pilotage de présenter des résultats issus des coûts de production établis par les Instituts techniques agricoles comparables entre filières pour la

rémunération des exploitants, l'Observatoire a mis en place un groupe de travail spécifique à cette question.

Il est ressorti de ces travaux l'intérêt de présenter des résultats sans charges supplétives[5], sous forme de solde disponible comptable. Ce solde disponible sert notamment à la rémunération de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels, ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales.

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 337 exploitations réparties dans 12 départements situés dans les principaux bassins de production. Il permet d'appréhender la diversité des systèmes de production de fruits des exploitations spécialisées dont au moins 60 % du produit brut est issu de la production fruitière et dont deux tiers du produit brut arboricole provient d'une même espèce pour les exploitations spécialisées. En référence au dernier recensement agricole, l'échantillon a été choisi de manière à être le plus représentatif de la surface moyenne des exploitations, du nombre d'UTA moyen y travaillant, de leur répartition géographique, ainsi que des espèces y étant cultivées entre autres critères.

Six types ont été retenus :

- les producteurs de pêches spécialisés (35 exploitations) ;
- les producteurs de pommes spécialisés (45 exploitations) ;
- les producteurs d'abricots spécialisés (40 exploitations) ;
- les producteurs de kiwis spécialisés (25 exploitations) ;
- les producteurs de cerises spécialisés (25 exploitations) ;
- les producteurs de prunes de table (25 exploitations)
- les producteurs de prunes d'ente (17 exploitations)
- les autres arboriculteurs (125 exploitations diversifiées et autres spécialistes).

Les résultats pour l'ensemble de l'échantillon sont également présentés.

La SAU moyenne de l'échantillon en 2024 est de 38,3 ha dont 21,5 ha de vergers, 9,0 ha de grandes cultures et 2,2 ha de vignes. Le verger est composé prioritairement de pommiers (6 ha en moyenne), d'abricotiers (3,4 ha), de pêchers (3,2 ha) et des cerisiers (2,3 ha). La surface des kiwis est de 1,0 ha en moyenne, celle des prunes de table de 0,8 ha et enfin celle des prunes d'ente de 1,5 ha. La main-d'œuvre totale par exploitation est de 7,8 UTA (équivalent actif à temps complet) en moyenne, dont 6,5 UTA salarié, soit 85 % du total.

En 2024 (Graphique 221), le résultat courant avant impôt[6], qui sert également à la rémunération de l'exploitant et des autres non-salariés éventuels présents sur l'exploitation ainsi qu'au paiement de leurs cotisations sociales, est en moyenne positif dans l'ensemble des systèmes étudiés, bien que derrière ces moyennes se cachent des disparités importantes :

- ***« spécialisés pêches »*** : « les exploitations de cet échantillon sont très majoritairement orientées vers l'arboriculture qui représente plus de 77 % de leur produit brut. Ce produit brut arboriculture provient de surcroît en très grande majorité des pêches qui constituent l'essentiel du verger. […] Les résultats sont en forte baisse par rapport à 2023, la baisse des charges n'ayant pu compenser la perte des produits. Malgré une production supérieure à 2023, les prix ont été tirés vers le bas du fait de problèmes de qualité et de marché. Après

[5] Les charges dites « supplétives » ou « forfaitaires » sont des rémunérations théoriques du travail, du foncier et du capital de l'exploitant, évaluées à hauteur d'un standard prédéfini en référence à la rémunération à laquelle ces facteurs pourraient prétendre sur le marché du travail salarié, le marché de la location des terres agricoles (fermages) et sur le marché des capitaux.

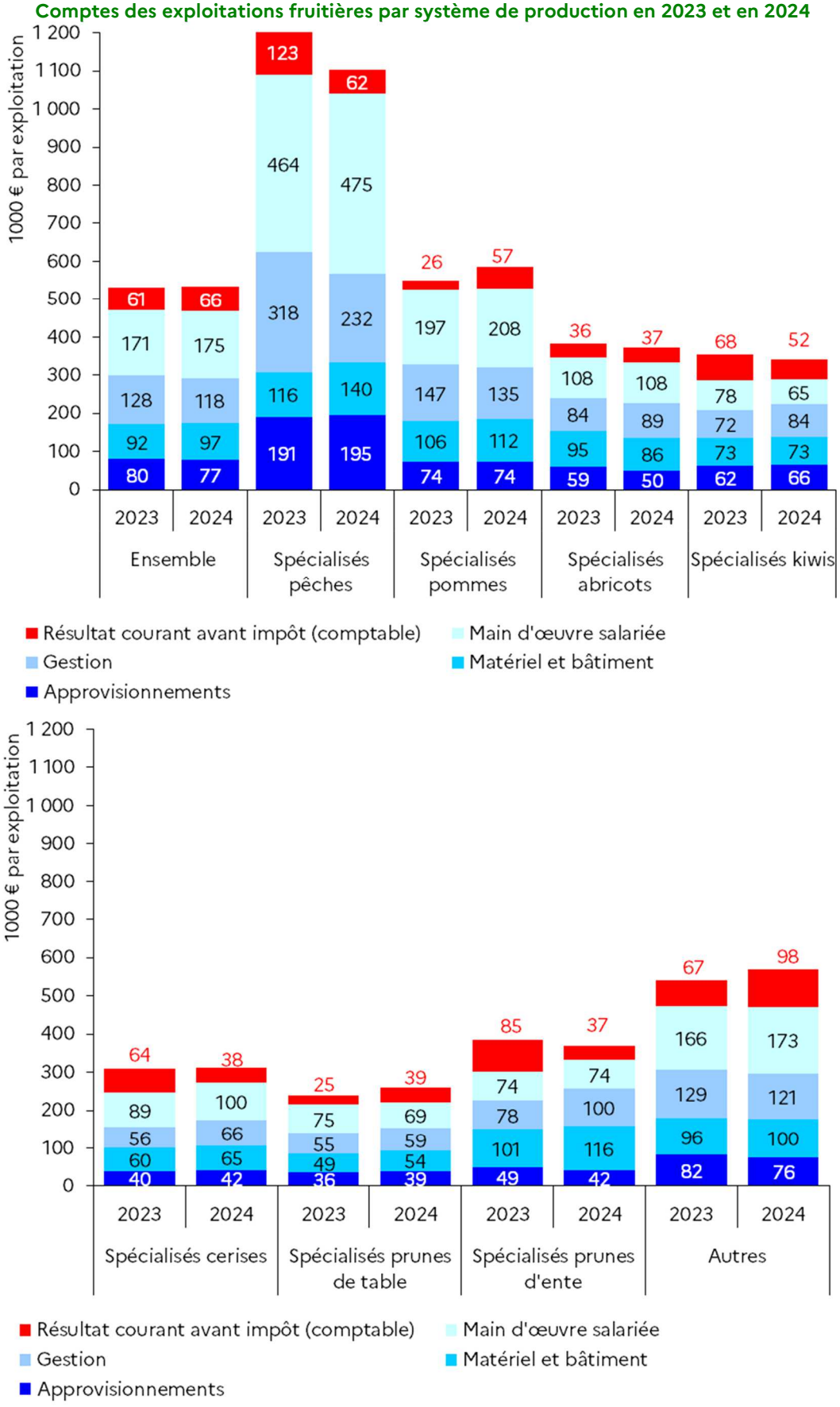
[6] Les résultats étaient présentés jusqu'à cette année sous la forme d'un « revenu net calculé », qui inclut une évaluation extracomptable du coût de la main-d'œuvre exploitant à hauteur d'une rémunération au SMIC horaire brut sur la base de 169 heures de travail par mois, sur une période de 12 mois.

plusieurs années de dynamique positive, la filière voit ses résultats diminuer, même s'ils restent globalement bons. Il faut toutefois noter une disparité des résultats avec des situations très contrastées notamment géographiques. Le résultat courant avant impôt s'établit à 62 338 € en 2024 contre 122 761 € en 2023 (- 49 %).

- ***« spécialisés pommes »*** : « toutes les exploitations produisent des pommes très majoritairement et réalisent avec l'arboriculture 85 % de leur produit brut total. Le résultat augmente en 2024 pour les producteurs de pommes, notamment pour les producteurs en bio. Cette amélioration s'explique par des prix légèrement au-dessus de la moyenne quinquennale et une stabilisation des charges. La baisse du poste de gestion (cotisation, fermage, assurances…) a compensé la hausse des autres charges. Le résultat courant avant impôt est de 56 582 € en 2024 contre 25 599 € en 2023 (+ 121 %).
- ***« spécialisés abricots »*** : « les exploitations de cette catégorie produisent majoritairement des abricots, accompagnés parfois de pêches et de cerises ». Le produit brut arboricole représente 77 % du produit brut des exploitations de l'échantillon. En 2024, la baisse de la production et des problèmes de qualité ont pénalisé le produit arboricole, malgré des prix à la hausse. La diminution des charges ont permis de compenser globalement cette perte de produit. Au final, le résultat courant avant impôt de l'échantillon est quasi stable (+ 3 %). Il s'établit à 36 841 € en 2024, contre 35 668 € en 2023.
- ***« spécialisés kiwis »*** : « la production arboricole des exploitations est majoritairement dominée par le kiwi (en moyenne 73 % du produit brut arboricole), souvent accompagné d'une production de pommes et de grandes cultures ». Ainsi, en 2024, on constate une baisse du produit, malgré des prix en hausse et une stabilisation des charges. Les grandes cultures ont également impacté négativement le résultat. Ainsi, le résultat courant avant impôt est en baisse de 23 % entre 2023 et 2024 ; il passe de 68 321 € à 52 336 € pour cet échantillon.
- ***« spécialisés cerises »*** : « ce groupe est un peu moins spécialisé en arboriculture que les types pommes ou pêches, la cerise étant souvent associée à la vigne. En 2024, le produit brut arboricole représente cependant 79 % du produit brut total des exploitations de l'échantillon. « En 2024, le résultat est en net recul par rapport à 2023. La récolte a été bonne et les prix soutenus ont accru le produit arboricole, bien que le produit total reste stable du fait de l'impact de la crise viticole. En parallèle, les charges ont progressé de plus de 10 %. » Au final, le résultat courant avant impôt diminue de 40 % entre 2023 et 2024.
- ***« spécialisés en prune de table »*** *:* « ce groupe est, comme le type cerises, moins spécialisé, la prune de table étant souvent associée à d'autres fruitiers et aux grandes cultures ». En 2024, la production est en légère progression et les prix se sont également redresser. Le produit total augmente (+ 8 %), plus rapidement que le total des charges (+ 3 %). Ainsi le résultat courant avant impôt augmente (+ 59 %) en 2024.
- ***« spécialisés en prune d'ente »*** : « ces exploitations sont très spécialisées en prune d'ente, et souvent complétées par des grandes cultures. ». En 2024, le résultat est en baisse, en raison d'une production modeste qui a entrainé une diminution du produit. En parallèle, les charges ont augmenté, notamment pour le matériel-bâtiment, les frais de gestion et la main d'œuvre. Le résultat courant avant impôt s'établie à 36 286 € en 2024 contre 84 783€ en 2023, en baisse de 57 % sur un an.
- ***« arboriculteurs diversifiés et autres spécialistes »*** : « ce type regroupe une forte variété d'exploitations à dominante fruitière. Le produit brut arboricole représente 87 % du produit brut total. L'échantillon de 125 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. En 2024, le résultat moyen est en hausse. La progression du produit total couplée à la stabilité des charges totales expliquent cette amélioration. Le résultat courant avant impôt passe de 66 872 € en 2023 à 98 250 € en 2024, soit une hausse de 47 % sur un an ».

Graphique 221

Comptes des exploitations fruitières par système de production en 2023 et en 2024



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

4.4. Compte des exploitations par système de production fruitière biologique

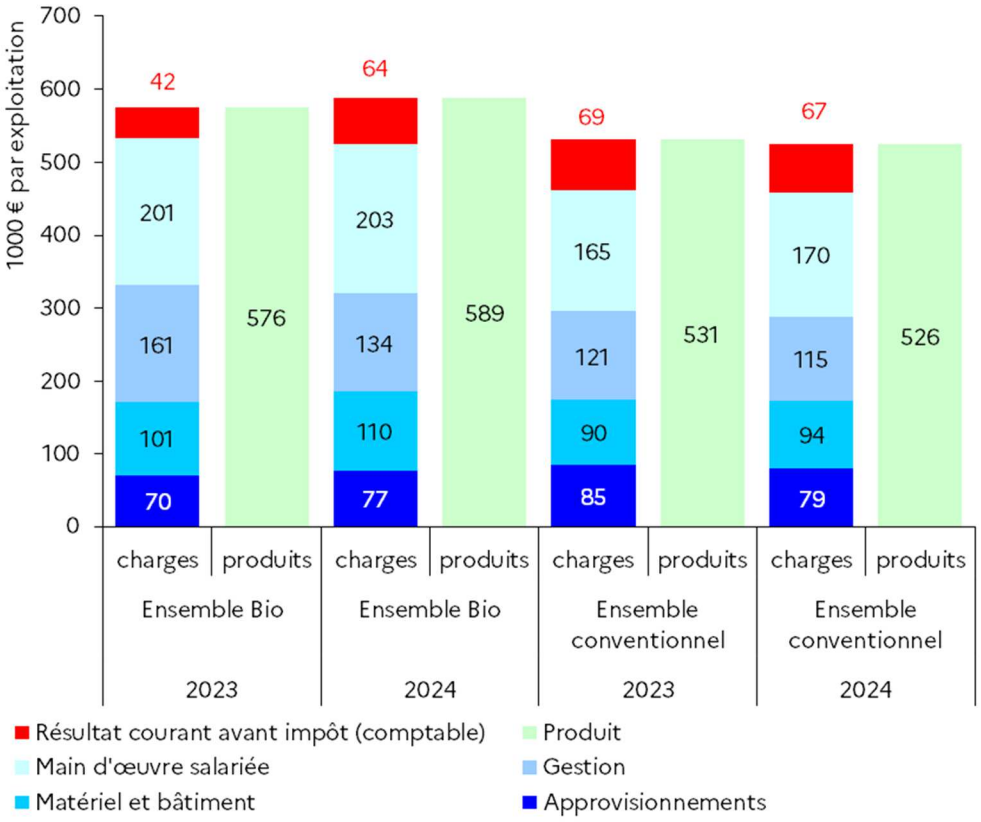
Les résultats présentés sont ceux de deux sous-échantillons de production en agriculture conventionnelle et biologique, qui comprend respectivement 252 et 74 exploitations, réparties dans 12 départements situés dans les principaux bassins de production. Les résultats de l'observatoire ne peuvent pas et ne doivent pas être extrapolés à l'ensemble de la production biologique de fruits.

La SAU moyenne du sous-échantillon bio en 2024 est de 33,7 ha. La main-d'œuvre totale par exploitation biologique est de 8,8 UTH (équivalent actif à temps complet) en moyenne, dont 7,5 UTH salarié, soit 85 % du total.

Le produit par exploitation en agriculture biologique s'élève à 588 683 € en 2024 contre 525 590 € en agriculture conventionnelle. Les charges, par exploitation, d'approvisionnement sont inférieures en agriculture biologique. En revanche, les charges de gestion, matériel et bâtiment, ainsi que celles de main d'œuvre salariée, sont plus élevées en biologique qu'en conventionnel. En 2024, le résultat courant avant impôt s'établit à 64 498 € pour les exploitations en agriculture biologique contre 66 864 € en agriculture conventionnelle. Entre 2023 et 2024, le résultat courant avant impôt a progressé pour le sous-échantillon en agriculture biologique, sous l'effet d'une hausse du produit et d'un léger recul des charges, notamment de gestion. Ainsi, le résultat courant avant impôt augmente de 52 % par rapport à 2023. Le résultat courant avant impôt du sous-échantillon conventionnel est quant à lui en léger recul (- 4 %) en raison d'une baisse légèrement plus forte des produits que des charges.

Graphique 222

Compte des exploitations fruitières en production conventionnelle et biologique en 2023 et en 2024



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

Point d'attention ; la structure d'exploitation et le volume d'activité sont différents entre exploitations biologiques et conventionnelles. Ces résultats, par exploitation, qui ne sont donc pas exprimés par unité de facteur de production (ha, UTANS, etc.), ne doivent donc pas être comparés en l'état.

4.5. Compte de résultat des exploitations légumières

Sur la période 2010-2024, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de légumes issu du Rica est constitué de 186 à 274 unités. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 4 236 à 6 467 exploitations spécialisées. En 2024, l'échantillon représente 266 unités, soit 6 467 exploitations une fois extrapolé. Pour cet ensemble, la production de légumes constitue 92 % de la production de l'exercice nette des achats d'animaux[7] en 2024.

Le ratio résultat courant avant impôt sur l'ensemble des produits varie sur la période de 11 % à 21 %. Il s'établit à 13 % des produits en 2024, en très léger retrait par rapport à 2023.

Le produit *« Légumes »* est en diminution de 5 % entre 2023 et 2024. Les subventions ont également baissé (-12%) en 2024, alors que les autres produits ont, quant à eux, augmenté de 4 %. Ainsi, en 2024, l'ensemble des produits courants[8] a diminué de 5 % par rapport à l'année précédente. Les charges courantes ont également été en baisse de - 4 % en valeur entre 2023 et 2024. Au final, le résultat courant avant impôt a diminué de 9 %.

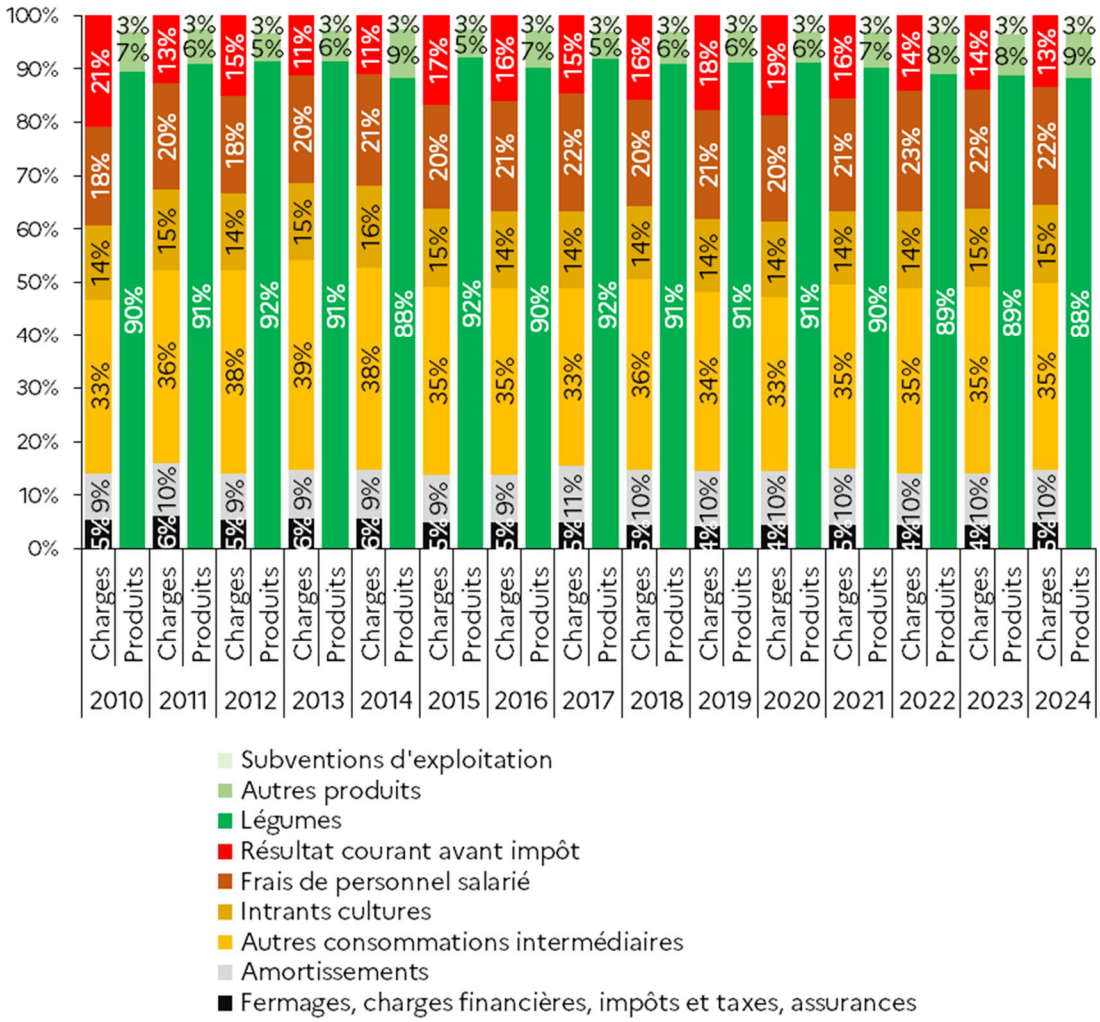
En le rapportant à l'unité de travail non salarié, le résultat courant avant impôt est en recul (- 10 %), passant de 44 938 € en 2023 à 40 429 € en 2024.

[7] 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.

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

Graphique 223

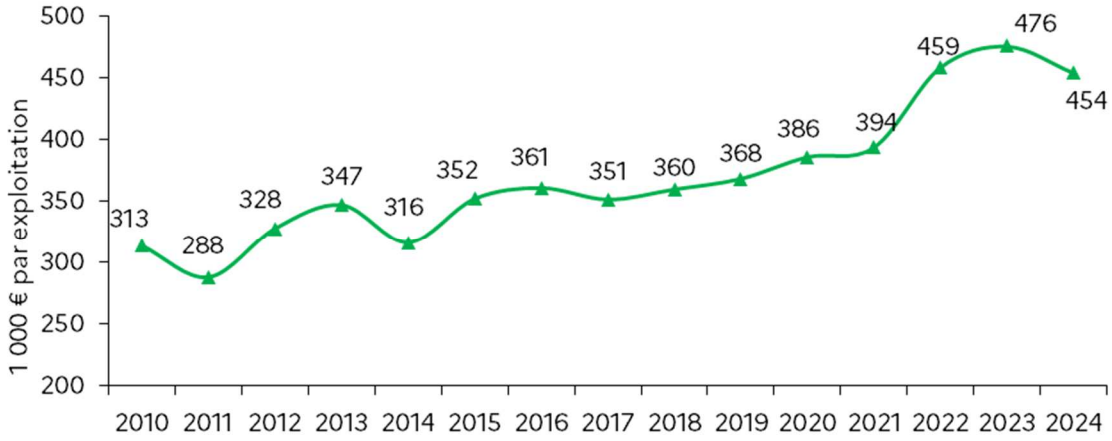
Structure du compte de résultat moyen des exploitations légumières spécialisées



Source : Rica (SSP)

Graphique 224

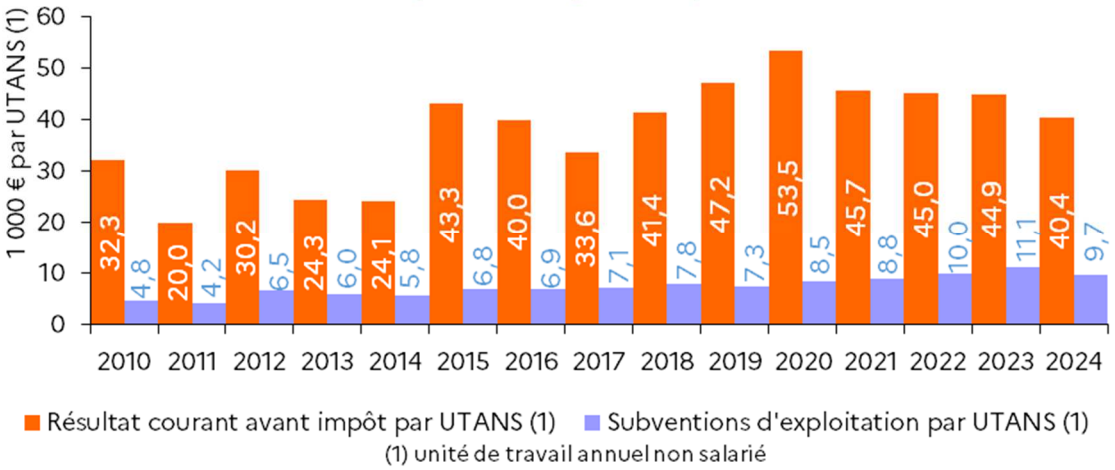
Montant moyen des produits courants par exploitation légumière spécialisée



Source : Rica (SSP)

Graphique 225

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

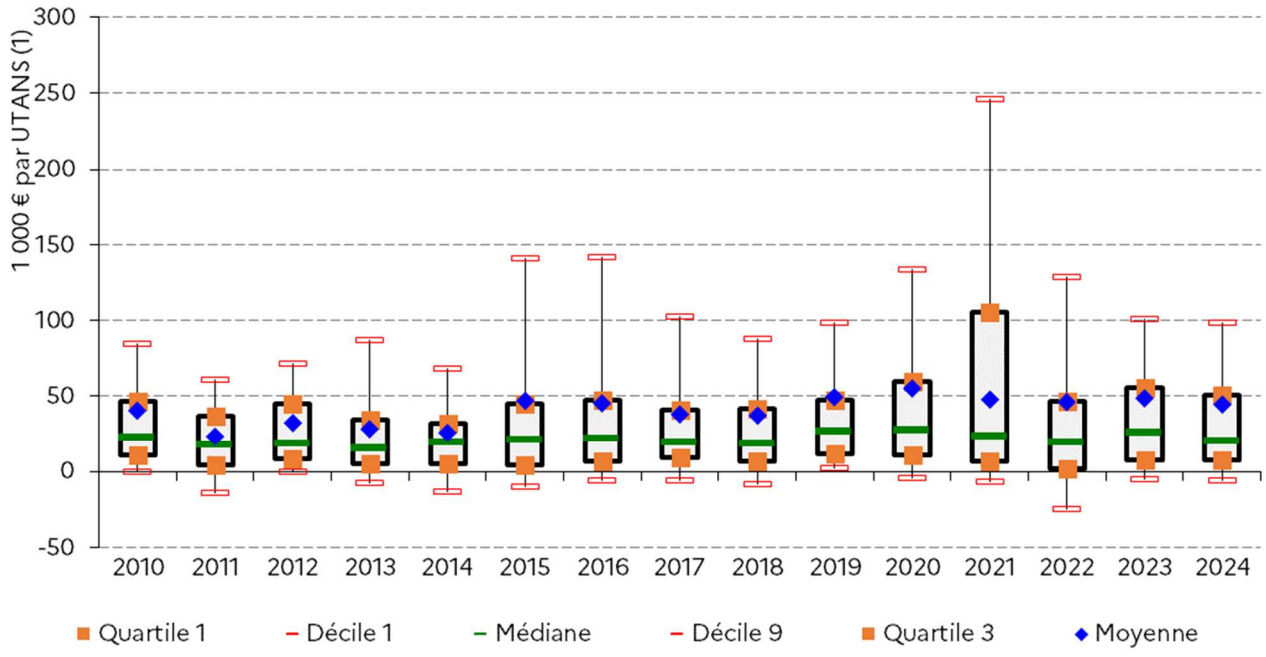


(1) unité de travail annuel non salarié

Source : Rica (SSP)

Graphique 226

Dispersion du résultat courant avant impôt par unité de travail annuel non salariée dans les exploitations légumières spécialisées de 2010 à 2024



(1) Unité de travail non salarié

Source : Rica (SSP)

Afin de mieux rendre compte de la variété des résultats des exploitations agricoles atour de la moyenne, l'Observatoire publie également des résultats sur la dispersion, de 2010 à 2024.

La taille de l'échantillon permet ici de présenter des résultats par décile et quartile en plus de la médiane et de la moyenne (cf. définitions au chapitre 1 – Méthode générale).

Ainsi, 80 % des exploitations de l'échantillon ont un résultat courant avant impôt par unité de travail non salarié (RCAI/UTANS) compris entre - 6 000 € et 98 000 € en 2024.

La moitié des exploitations de l'échantillon ont un RCAI/UTANS compris entre 7 000 € et 51 000 € en 2024.

La médiane est inférieure à la moyenne, ce qui signifie que la distribution n'est pas symétrique autour de la moyenne : il y a plus d'exploitations en dessous de la moyenne qu'au-dessus. On observe ce constat tout au long de la période observée. Si la moyenne reste assez stable entre 2010 et 2024, les exploitations ayant le niveau de RCAI le plus élevé ont tendance à tirer la moyenne vers le haut (notamment en 2015, 2016 ou 2021). Notons également que plus de 10 % des exploitations ont un RCAI négatif sur la période observée.

4.6. Coût de production et marge nette comptables moyens pour la production de tomates dans les exploitations spécialisées

Sur la période 2010-2024, l'échantillon des exploitations spécialisées dans la production de tomates sous serres et abris hauts issu du Rica est constitué de 33 à 43 exploitations. Cet échantillon, une fois extrapolé, représente selon les années de 739 à 1 141 exploitations spécialisées. En 2024, il représente 40 unités pour 1 141 exploitations. Dans cet échantillon, la production de tomates représente plus de 83 % de l'ensemble des produits courants en 2024.

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 227.

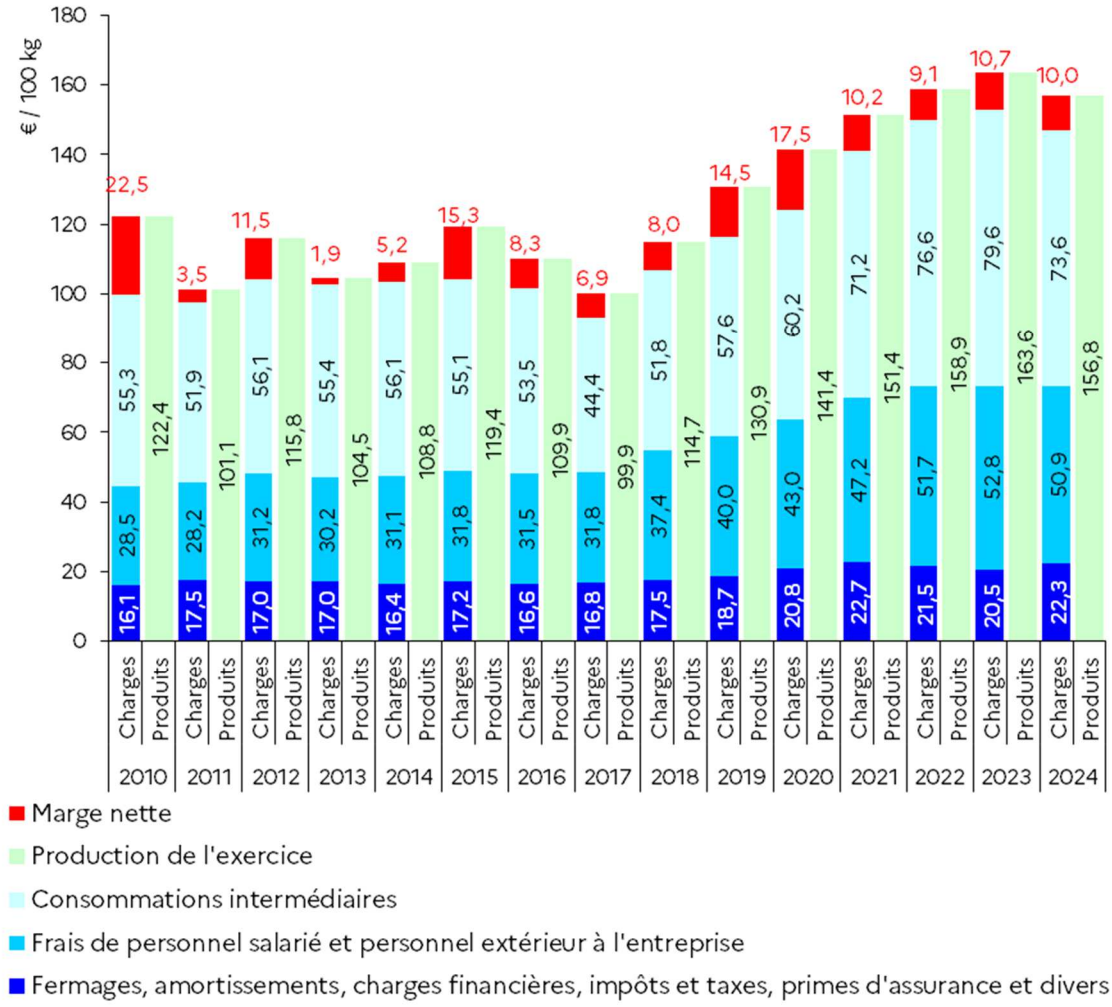
Dans cette approche, la totalité de la production de l'exercice est assimilée à la production d'une quantité donnée de tomates et l'ensemble des charges de l'exploitation sont affectées à cette quantité.

Le coût de production comptable des tomates ainsi estimé pour 100 kg varie, sur la période étudiée (2010 à 2024), de 93 € en 2017 à 153 € en 2023. En 2024, il a été 147 €, en léger recul par rapport à 2023. En parallèle, le prix moyen des tomates a été de 157€ en 2024 contre 164€ en 2023. Au final, la marge nette est en léger recul passant de 11 € à 10 € entre 2023 et 2024.

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 227

Coût de production et marge nette comptables moyens des tomates dans les exploitations spécialisées (serres et abris hauts)



Source : Rica (SSP)

4.7. Compte des exploitations par système de production légumière

Pas de données disponibles pour 2024 lors de l'élaboration du rapport 2026.

4.8. Compte des exploitations par système de production biologique légumière

Pas de données disponibles pour 2024 lors de l'élaboration du rapport 2026.

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

Les comptes des expéditeurs - qui assurent la première mise en marché des fruits et des légumes -, des grossistes[9] et des détaillants sont présentés ici pour la période 2022 - 2024. 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.

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

En 2023, la statistique publique a répertorié 3 364 commerces de gros de fruits et légumes (code NAF 46.31Z), soit plus du tiers (39 %) des entreprises de l'ensemble du commerce de gros de produits alimentaires frais (22 842 commerces de détail alimentaire sur éventaires et marchés, code NAF 47.81Z) et 4 741 commerces de détail de fruits et légumes en magasins spécialisés (code NAF 47.21Z).

L'observatoire du CTIFL identifie chaque catégorie d'acteurs du stade de gros en fruits et légumes frais (expéditeurs et expéditeurs producteurs, coopératives et Sica[10], grossistes, importateurs), de façon à mener une analyse financière plus complète de tous les opérateurs installés en France.

Pour les résultats ci-dessous, les échantillons sont constitués de 58 expéditeurs et 205 grossistes

L'observatoire de détail comprend l'étude financière d'un échantillon de 229 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.

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

Tableau 19

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

Échantillon constant composé de 58 expéditeurs

2022 - 2024	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
Expéditeurs	**27,0 %**	**37,0 %**	**2,6 %**	**9,7 %**

Source : CTIFL

Le taux de marge commerciale sur chiffre d'affaires des expéditeurs de fruits et légumes est d'environ 27 % sur la période étudiée. Le prix à la production des fruits et légumes représente en moyenne 63 % 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

[9] 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.

[10] Sica : Société d'intérêt collectif agricole

5.3. Comptes des entreprises de gros en fruits et légumes

Tableau 20

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des grossistes
Échantillon constant composé de 205 grossistes

2022 - 2024	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	**18,6 %**	**23,9 %**	**2,6 %**	**13,7 %**
Grossistes hors marché	22,7 %	30,6 %	2,2 %	9,5 %
Grossistes sur marché	16,3 %	20,4 %	2,8 %	17,0 %

Source : CTIFL

En moyenne sur la période étudiée (2022-2024), la marge commerciale des grossistes est de 19 %. 86 % de celle-ci couvre les charges d'exploitation et 14 % constitue le résultat courant avant impôt. Ainsi, celui-ci représente 3 % du chiffre d'affaires des grossistes.

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

Tableau 21

Taux de marge moyens, taux moyens de résultat courant des détaillants
Échantillon constant composé de 229 détaillants

2022 - 2024	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	**32,8 %**	**49,8 %**	**3,8 %**	**11,6 %**
Spécialistes en magasin	27,0 %	38,2 %	3,2 %	11,9 %
Spécialistes sur marché	32,6 %	48,1 %	1,9 %	5,8 %
Grandes surfaces de produits frais	37,4 %	60,4 %	4,3 %	11,5 %

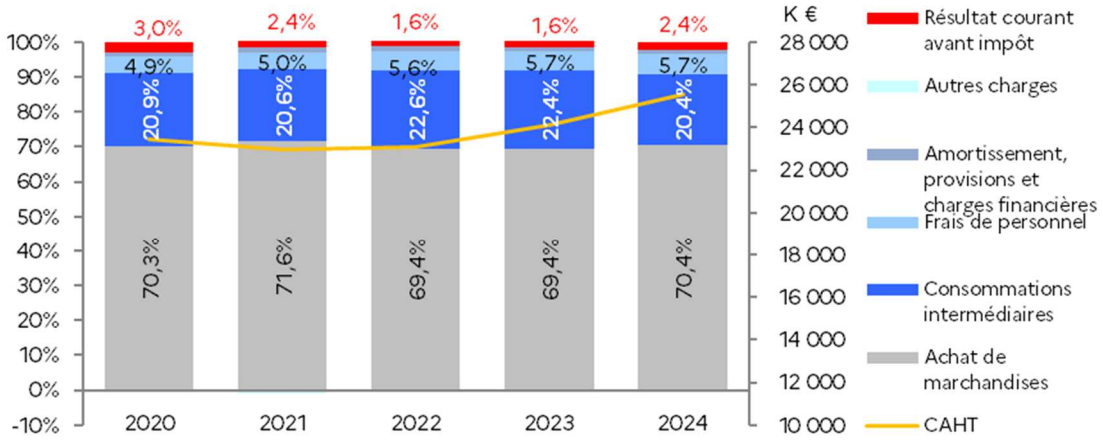
Source : CTIFL

Le taux de marge commerciale sur chiffre d'affaires des détaillants spécialisés en fruits et légumes est de 33 % sur la période suivie.

Graphique 228

Charges et résultat des entreprises d'expédition de fruits et de légumes

Échantillon constant composé de 31 expéditeurs

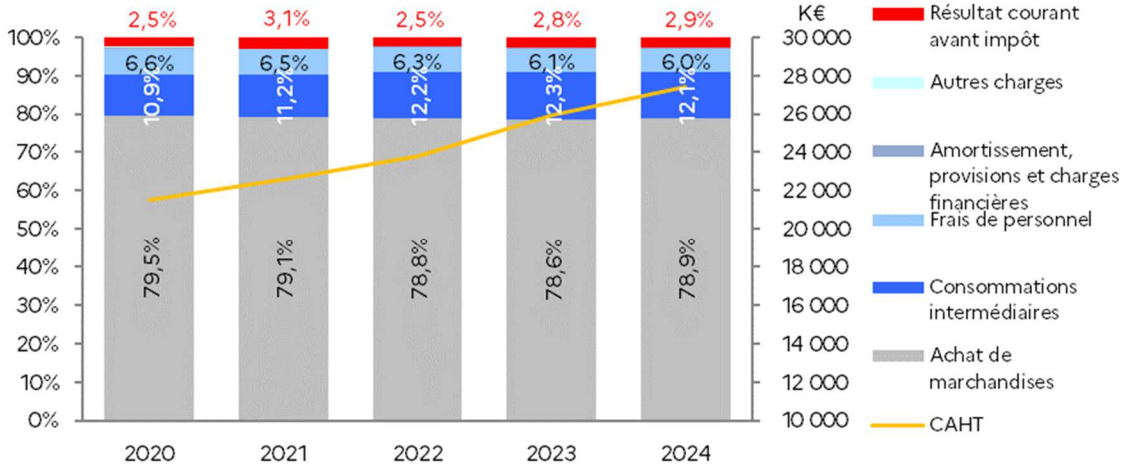


Source : CTIFL

Graphique 229

Charges et résultat des entreprises grossistes en fruits et en légumes

Échantillon constant composé de 120 grossistes

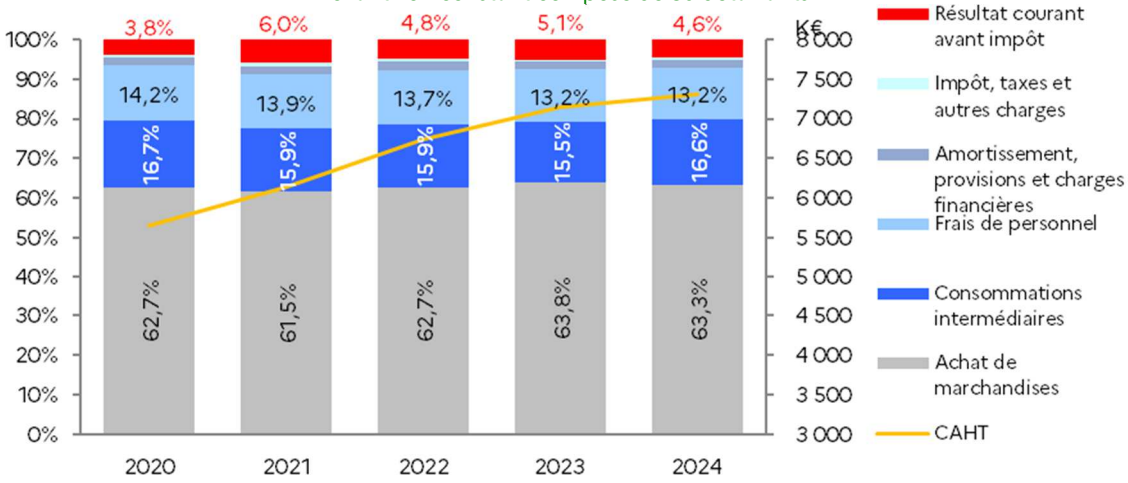


Source : CTIFL

Graphique 230

Charges et résultat des entreprises de détail en fruits et en légumes

Échantillon constant composé de 80 détaillants



Source : CTIFL

9. b. Pomme de terre

1. CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DE LA POMME DE TERRE

1.1. Organisation de la filière

Entre leur **production** et leur arrivée jusqu'au **consommateur**, les pommes de terre passent par deux stades : le stade « expédition » et le stade « détail » :

- Le stade **« expédition »**

Les expéditeurs organisent la collecte, la préparation, le conditionnement, et l'expédition des pommes de terre. Ce sont des producteurs-vendeurs, des conditionneurs ou des coopératives. **Entre 80 et 90 % de ces flux sont réalisés par les conditionneurs**.

Leurs acheteurs sont des négociants, transformateurs, commerçants grossistes et détaillants.

- Le stade **« détail »**

Il est opéré par les différents circuits de commercialisation (GMS, primeurs, marchés, drive…). **70 % de la production est à destination des circuits hyper, supermarchés et EDMP[11].**

1.2. La production de pomme de terre et sa destination

La pomme de terre est produite au sein des systèmes **« grandes cultures »** (avec une rotation longue, pouvant aller jusqu'à 5 ans).

En 2020, on dénombrait environ 30 000 exploitations de pomme de terre, dont les deux tiers situées dans la région Haut-de-France.

En 2024, la surface agricole utile (SAU) de pomme de terre pour la consommation a augmenté (+ 11 %), atteignant 185 020 ha, dont 93 % pour la pomme de terre de conservation (hors primeur, plant et fécule).

Pour la campagne 2024/2025, la France a produit près de 7,8 millions de tonnes de pomme de terre (primeur et conservation), en augmentation de 10 % par rapport à la campagne précédente.[12] :

La production de pomme de terre est estimée en 2024 à 3,4 milliards d'euros.

Sur la campagne 2024/2025 :

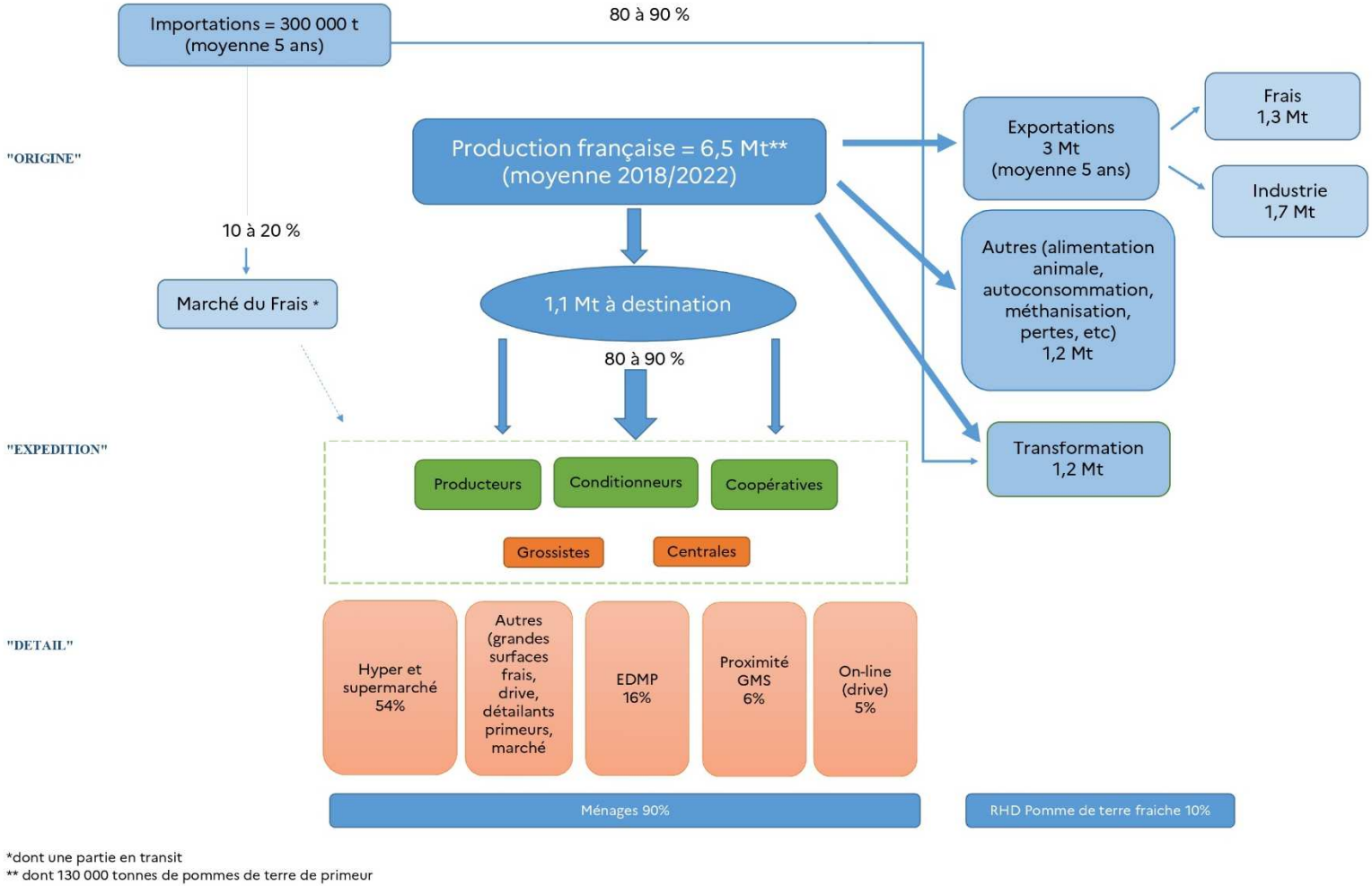
- 51 % de la production française est destinée à l'export. La France est le premier exportateur mondial. Les marchés étrangers impactent le prix de la pomme de terre aux différents stades de production ;
- 35 % de la production française de pommes de terre de conservation est destinée à la transformation en France.

En France, 15 % de la consommation de pomme de terre est importée, majoritairement pour un usage industriel.

[11] Enseignes à Dominante Marques Propres
[12] Agreste SAA 2024

Schéma 30

Diagramme de la distribution de pomme de terre en France (2018-2022)
En millions de tonnes



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

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

1.1. La consommation française de pomme de terre

La pomme de terre bénéficie d'une très bonne image auprès des consommateurs (c'est le légume préféré des Français en 2024[13]).

En 2025, la consommation à domicile des ménages est stable par rapport à 2024. Elle est de 24 kg par ménage pour la pomme de terre fraiche et de 11 kg pour la pomme de terre transformée.[14]

Les achats par les **ménages à domicile représentent environ 90 % de la consommation de pomme de terre fraîche**, et la RHD près de 10 %.

Chiffres clés de la consommation de pomme de terre fraiche en France[15] :

- En GMS, les pommes de terre vendues conditionnées représentent 86 % des quantités achetées entre 2022 et 2025. Sur cette même période, le format majoritaire est le filet de 2,5 kg, avec 38 % des quantités achetées en GMS. ;
- Les filets de 2,5 kg, format de conditionnement suivi par l'Observatoire, représentent respectivement 46 % et 31 % des achats en 2022 et 2025, tandis que les filets de 1 à 2 kg comptent pour 21 % et 36 % des achats ces mêmes années. Depuis la période de forte inflation, la part des filets de 2,5 kg dans les achats a fortement diminué, en faveur des formats 1 à 2 kg qui deviennent les plus consommés en 2025 ;
- En 2024/2025, 69 % des pommes de terre vendues en GMS sont sous MDD ;
- En 2024/25 :
  - 92 % des foyers français ont acheté des pommes de terre fraîches ;
  - 18 % des foyers français ont acheté des pommes de terre **« four » ;**
  - 26 % des foyers français ont acheté des pommes de terre **« spéciales frites » ;**
  - 55 % des français ont acheté des pommes de terre **« vapeur, eau, rissolée ».**

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

2.1. Périmètre de l'analyse et méthode utilisée :

Les données collectées pour la filière **pomme de terre de conservation** (hors primeur) couvrent une **campagne qui va de septembre à juillet**.

Durant la période estivale, alors que le volume de pommes de terre de conservation de l'automne précédent a été épuisé et que la nouvelle récolte n'est pas encore commencée, les pommes de terre « primeur » dominent le marché. Dans ce contexte, on constate une absence de transactions significatives pour les pommes de terre de conservation, qui a pour effet de suspendre les cotations au stade production jusqu'à la fin du mois d'août (au plus tard). **La campagne suivie débute environ en semaine 35 de l'année N et se termine environ en semaine 25 de l'année N+1**.

[13] Baromètre usages et attitudes de la pomme de terre de conservation 2024 - OpinionWay pour FranceAgriMer et CNIPT).
[14] Wordpanel by Numerator
[15] Worldpanel by Numerator

Les travaux de l'Observatoire portent sur les pommes de terre les plus représentatives de la consommation des Français : à chair tendre **(usage four et frites)** et à chair ferme blanche et rouge **(usage vapeur).**

Le format retenu est le conditionnement **2,5 kg**.

Le circuit retenu comme le plus représentatif de l'approvisionnement des GMS est le suivant : **Production → Expédition → GMS**.

Tableau 22

Paramètres des données, modèle « Pomme de terre vapeur »

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

Pour la pomme de terre « vapeur », à la production comme à l'expédition, on calcule une moyenne simple des prix des segments peau blanche et peau rouge, faute de données de volume.

Tableau 23

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

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

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

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

2.2. Données de prix

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

- pour les prix à la production : des cotations courtiers assermentés (SNCPT),
- pour les prix expédition : des données du RNM issues d'une enquête téléphonique hebdomadaire auprès d'un panel d'expéditeurs,
- pour les prix au détail : des données du RNM issues d'un relevé de prix hebdomadaire en magasin. Le RNM relève le prix le plus bas pratiqué en magasin.

Stade production :

Depuis 2019, le CNIPT s'appuie sur le Syndicat National des Courtiers en Pomme de Terre (SNCPT) pour fournir des cotations impartiales sur la pomme de terre fraîche. Les cotations reflètent le prix moyen établi par minimum trois courtiers et sont publiées par quinzaine (bimensuelles). Elles s'entendent à la tonne départ ferme, marchandise triée, vrac, pour une lavabilité de 7,5 et origine France.

La série des cotations courtiers ayant débuté en 2020, sur la période antérieure le coût de la matière première publié par l'Observatoire agrège la valeur créée par les producteurs et par les expéditeurs.

Trois cotations sont utilisées :

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

Stade expédition :

Le Centre **RNM** de Lille réalise une enquête hebdomadaire auprès d'un **panel d'expéditeurs**. L'enquête est interrompue durant les mois d'été.

Stade de la distribution en GMS :

L'OFPM utilise les **données de prix au détail du RNM** pour obtenir les prix au détail des pommes de terre à usage « vapeur » et « four/frites » (prix le plus bas relevé en magasin).

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

Depuis la campagne 2022/2023, l'augmentation de la demande expliquée par la forte **demande à l'export et les besoins des industriels**, notamment avec l'installation de nouvelles usines de transformation en France, **tire les prix de la pomme de terre à la hausse**. La pomme de terre surgelée est par exemple de plus en plus plébiscitée par les consommateurs. Le prix à la production de la pomme de terre « vapeur » est structurellement plus chère que la « frite » (rendements inférieurs, plus sensibles aux aléas, génère plus de tri). Il est donc important de souligner à quel point la demande industrielle a tiré le prix de la « frite » durant les campagnes 2022/2023 et 2023/2024, puisque son prix est supérieur à celui de la « vapeur ». Lors des campagnes 2022/2023 et 2023/2024, la hausse du coût de la matière première se répercute sur les autres maillons : le prix sortie expédition et au détail augmentent. Les marges brutes des expéditeurs et de la GMS augmentent.

Lors de la campagne 2024/2025, les excès de pluie ont retardé les plantations et augmenté la présence de mildiou et autres maladies cryptogamiques. Toutefois, les surfaces de pommes de terres de conservation ont augmenté de 11 % par rapport à la campagne précédente[16] : les prix attractifs des deux campagnes précédentes ont incité les agriculteurs à commencer la culture de pomme de terre ou à augmenter leurs surfaces dédiées à celle-ci. **La production est finalement en hausse de 10 % tous types de pommes de terre confondus et de 9,5 % pour les pommes de terre de conservation, en 2024/2025.** La hausse de la disponibilité a diminué le coût d'achat de la matière première (MP) de 42 % pour la « vapeur » et de 24 % pour la « frite » (figures 1.2 et 1.4)., et ce malgré une demande forte de l'industrie et à l'export, en hausse de 8 % par rapport à la dernière campagne.

Le prix à l'expédition baisse et la marge brute expédition augmente de 23 % pour la « vapeur », tandis que la marge brute de la distribution en GMS augmente de 3 %. Pour la « frite » la baisse du coût de la MP profite également à l'expédition, dont la marge brute augmente de 14 %, tandis que la marge brute de la distribution en GMS diminue de 3 % (figures 1.4 et 1.5). La baisse du prix au détail peut expliquer, en partie, **l'augmentation des quantités achetées en 2024/2025**[17].

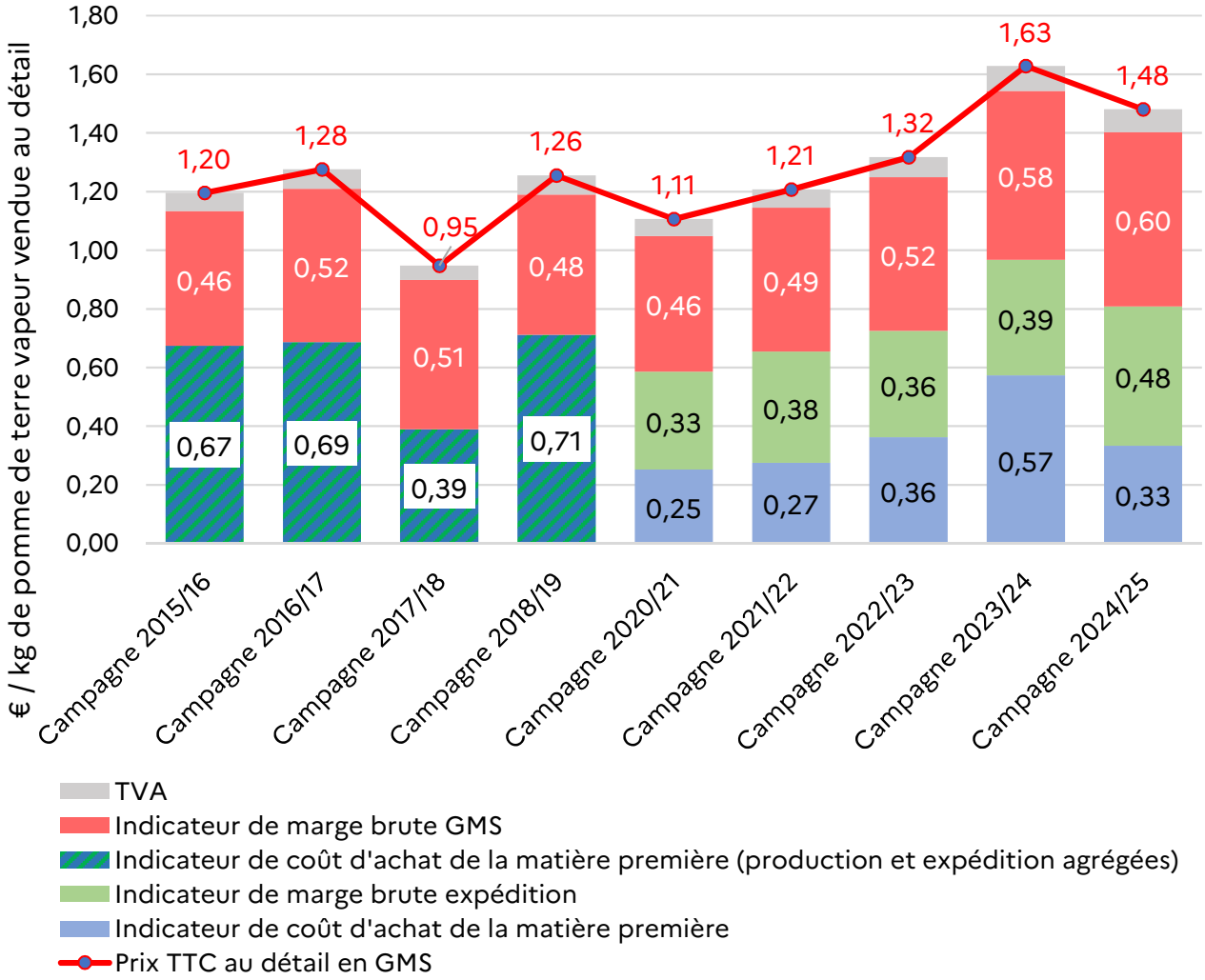
La répartition de la valeur en pourcentage du prix au détail hors TVA de la « vapeur » revient à des niveaux similaires aux campagnes 2020/2021 et 2021/2022, les campagnes 2022/2023 et 2023/2024 étant exceptionnelles de par la baisse de la disponibilité en matière première (Graphique 231 et Graphique 232). En revanche, les trois dernières campagnes ont donné lieu à une baisse de 3 % de la marge brute des GMS dans le prix au détail de la « frite ». Néanmoins, la marge brute de la GMS représente toujours 47 % du prix au détail de la « frite » contre 42 % pour la « vapeur » (Graphique 232 et Graphique 234).

[16] Source : Agreste

[17] Source : Worldpanel by Numerator

Graphique 231

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



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

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

Points d'attention :

- La campagne va d'août à juillet de l'année suivante ;
- Le marché suivi est celui du frais destiné au consommateur, par opposition à la pomme de terre de transformation ;
- Absence de relevés de prix en 2020 à cause des confinements.

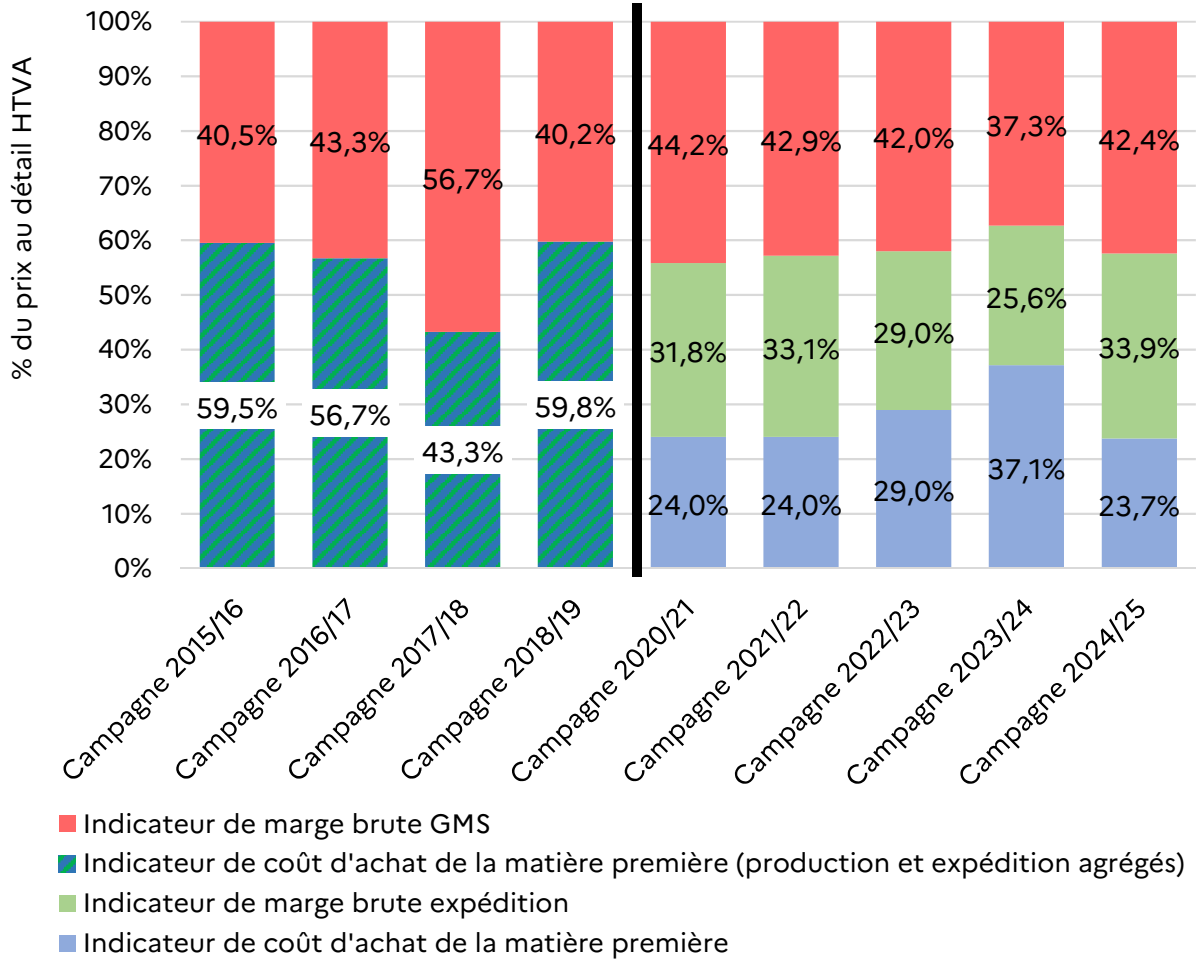
Lecture :

- 2024/25 par rapport à 2023/24 :
  - Prix au détail : - 9 % ;
  - Marge brute GMS : + 3 % ;
  - Marge brute expédition : + 23 % ;
  - Coût d'achat matière première : - 42 %.

- Production en hausse (+ 10 %) ;
- Surfaces en croissance (+ 11 %) ;
- Début de campagne compliquée avec des plantations retardées par un excès de pluie. Les conditions météorologiques ont été peu favorables ;
- Pression des maladies cryptogamiques, notamment le mildiou, accrue par une météo exceptionnellement humide ;
- Forte demande de l'industrie, des consommateurs et à l'export ;
- Hausse des quantités achetées ;
- Baisse des prix.

Graphique 232

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



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

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

Points d'attention :

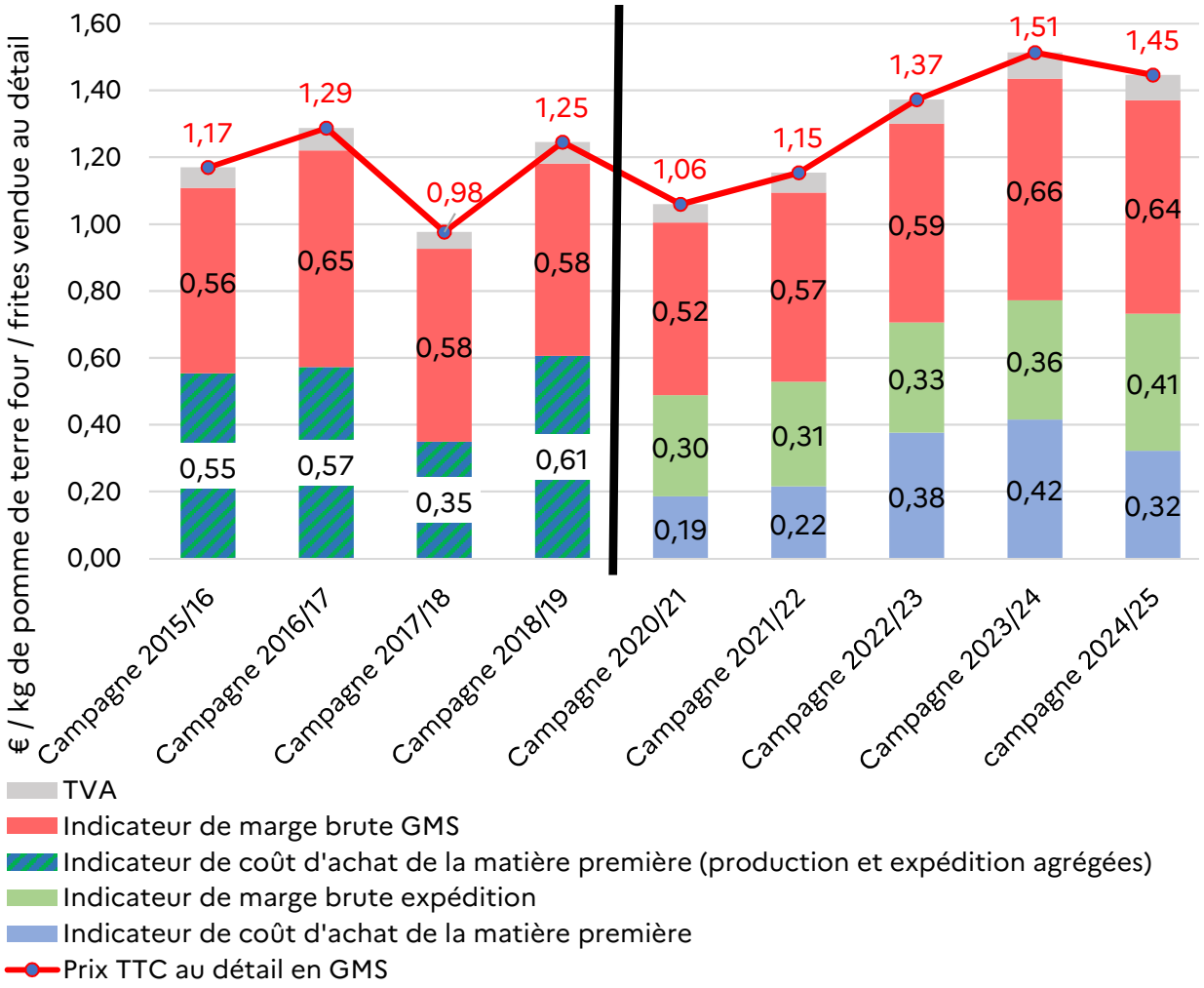
- La campagne va d'août à juillet de l'année suivante ;
- Le marché suivi est celui du frais destiné au consommateur, par opposition à la pomme de terre de transformation ;
- Absence de relevés de prix en 2020 à cause des confinements.

Lecture :

- La part du coût de la matière première agricole atteint son niveau le plus bas sur la période observée ;
- La part du maillon expédition augmente après deux années de diminution ;
- Tandis que la part du maillon distribution augmente de près de 5 points.

Graphique 233

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



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

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

Points d'attention :

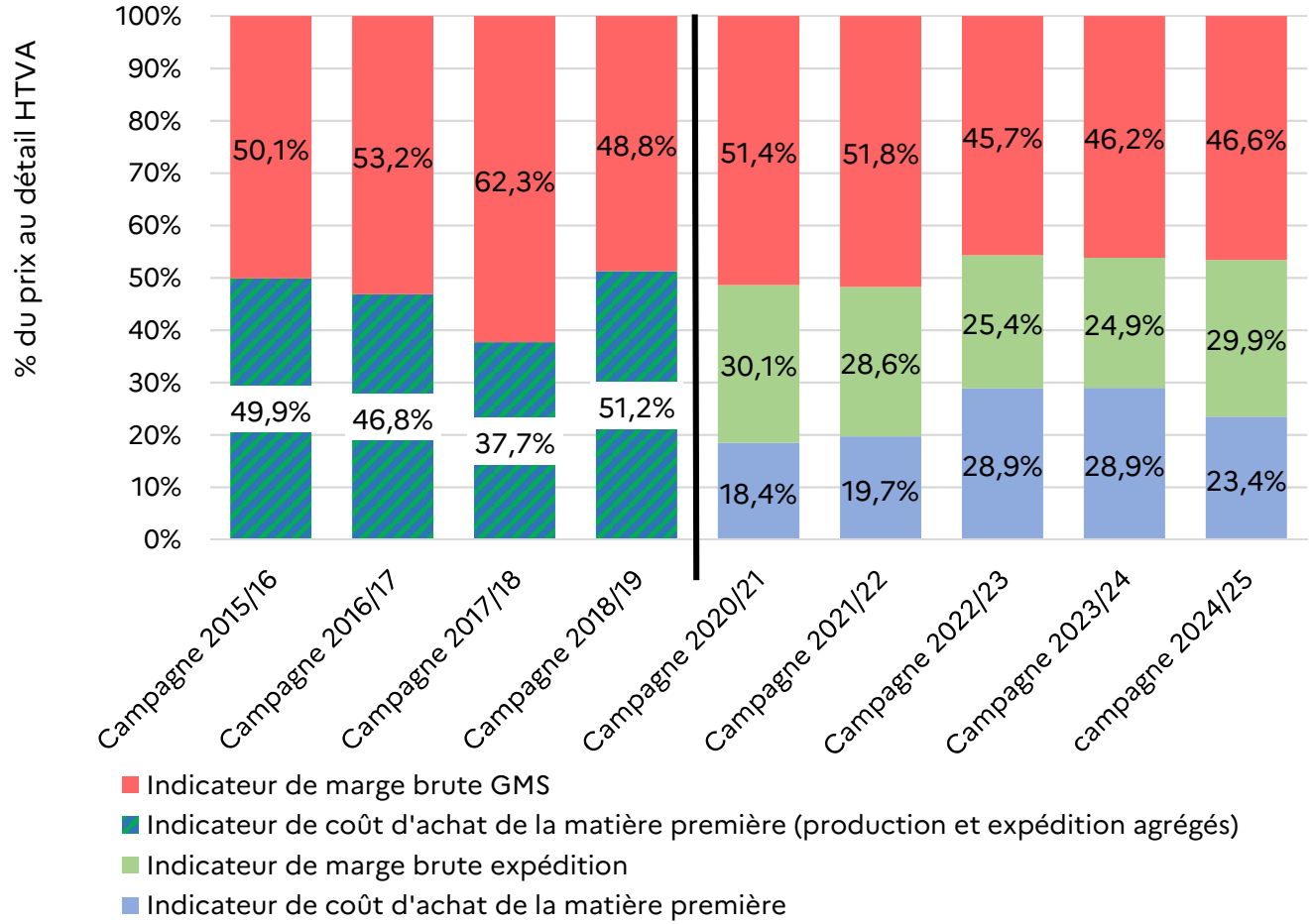
- La campagne va d'août à juillet de l'année suivante ;
- Le marché suivi est celui du frais destiné au consommateur, par opposition à la pomme de terre de transformation ;
- Absence de relevés de prix en 2020 à cause des confinements.

Lecture :

- 2024/25 par rapport à 2022/23
  - Prix au détail : - 4 %
  - Marge brute GMS : - 3 %
  - Marge brut expédition : + 14 %
  - Coût d'achat de la matière première : - 24 %
- Production en hausse (+ 10 %) ;
- Surfaces en croissance (+ 11 %) ;
- Début de campagne compliquée avec des plantations retardées par un excès de pluie. Les conditions météorologiques ont été peu favorables ;
- Pression des maladies cryptogamiques, notamment le mildiou, accrue par une météo exceptionnellement humide ;
- Forte demande de l'industrie, des consommateurs et à l'export ;
- Baisse des quantités achetées ;
- Baisse des prix.

Graphique 234

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



Points d'attention :

- La campagne va d'août à juillet de l'année suivante ;
- Le marché suivi est celui du frais destiné au consommateur, par opposition à la pomme de terre de transformation ;

Absence de relevés de prix en 2020 à cause des confinements.

Lecture :

- La part du cout de la matière première agricole baisse par rapport aux deux campagnes précédentes ;
- Tandis que celle du maillon expédition augmente (+ 5 points) et retrouve un niveau similaire à la période précédant la campagne 2022/23 ;
- Alors que la part du maillon distribution reste stable au regard des deux campagnes précédentes.

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

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

Section 10 – Produits de la pêche et de l'aquaculture

Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

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

1.1. Chiffres-clés

En 2024, avec 474 644 tonnes équivalent poids vif (epv) de produits de la mer pêchés et 178 879 tonnes epv de produits issus de l'aquaculture, la France se positionne comme un des plus grands pays producteurs européens.

La demande française pour ces produits est cependant bien supérieure à ce que le pays est capable de produire. En 2024, la consommation apparente nationale s'est élevée à 2,1 millions de tonnes de produits aquatiques. Elle concerne principalement les espèces comme le saumon, les crevettes tropicales et le cabillaud. Cette demande est fortement alimentée par les importations, en provenance du Royaume-Uni, de la Norvège, de l'Espagne, mais également de l'Équateur et de l'Allemagne. Avec un taux d'auto-approvisionnement estimé à 31 % en 2024, les échanges internationaux sont très importants dans la filière pêche et aquaculture en France.

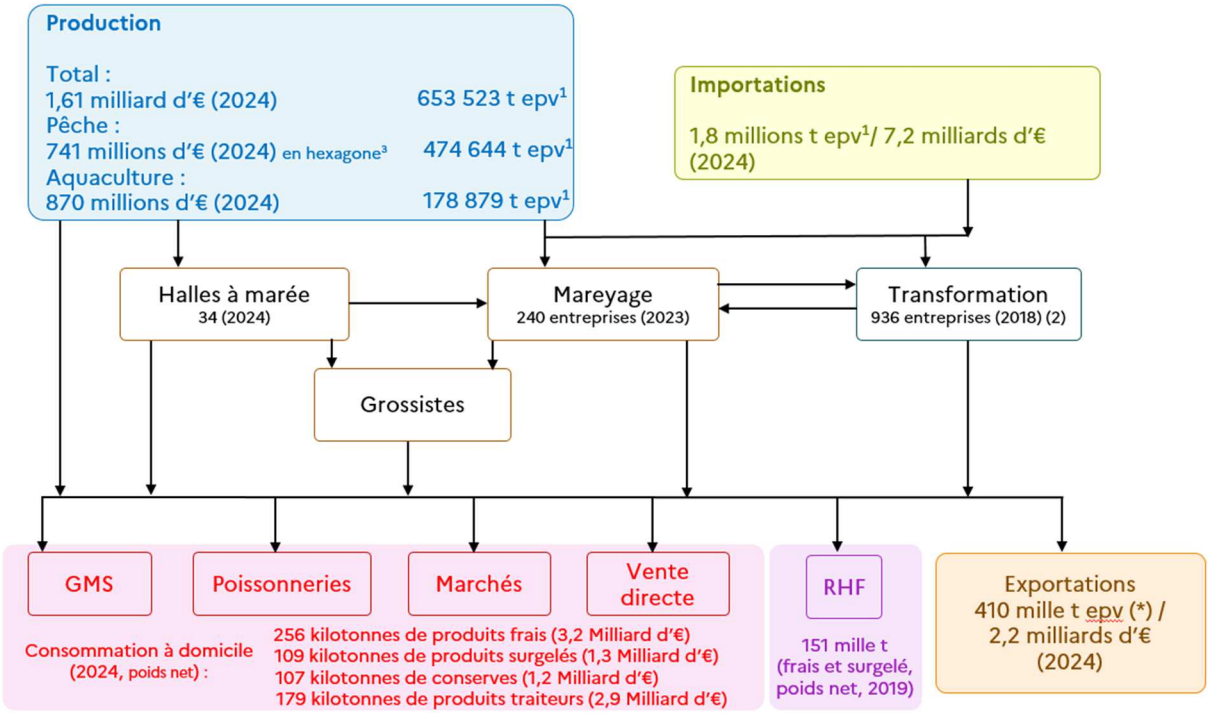
Pour les coquillages cependant, la dépendance à l'étranger est moins forte. La France compte parmi les principaux pays producteurs d'huîtres, coquilles Saint-Jacques et moules, bien que des importations de moules et de pectinidés viennent compléter ces apports pour satisfaire la demande française tout au long de l'année. Les espèces de poisson étudiées dans le cadre de l'Observatoire sont plus dépendantes des importations : le lieu noir est fourni par la production nationale et l'import, tandis que le saumon est importé en quasi-totalité.

Bien qu'une part importante de l'approvisionnement provienne ainsi de l'importation, la filière française des produits aquatiques est très développée, et finement structurée à tous les maillons (Schéma 31).

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

Schéma 31

Diagramme de la filière des produits aquatiques en France en 2024



(1) : équivalent poids vif (epv)
(2) : toutes entreprises de transformation confondues (codes NAF 1020Z, 4638A, 1085Z, 1092Z, 1013A, 4621Z)
(3) : les ventes par contrat (hors criée) ne sont pas exhaustives

Source : FranceAgriMer d'après FranceAgriMer VISIOMer, SSP Agreste, Douane française, UMF (Union du Mareyage Français), DCF 2018

1.2. Données disponibles pour les analyses

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

Matière première

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

La halle à marée, également appelée « criée », est le lieu de première mise en marché organisée des produits de la pêche fraîche. Après la capture, les produits sont débarqués dans des ports de pêche puis transitent dans l'une des 34 halles à marée. Hormis ceux vendus hors criée, ils seront alors triés par espèce, calibre, présentation et fraîcheur selon des normes strictes, avant d'être vendus en lots aux enchères à des acheteurs agréés (mareyeurs et détaillants). Une partie de la marchandise passée par les criées est également vendue sans enchères, mais de gré à gré. À côté des données transmises par les criées figurent les achats déclarés par les acheteurs professionnels dont le chiffre d'affaires est supérieur à 200 000 € HT et qui se procurent leurs marchandises directement auprès des pêcheurs. La réglementation impose que chaque vente fasse l'objet d'une « note de vente » (aussi bien les ventes transmises par les halles à marée, qu'elles soient aux enchères ou de gré à gré, que celles transmises par ces premiers acheteurs faisant de l'achat en direct) compilant l'ensemble des informations relatives à la transaction : date, identifiants du vendeur et de l'acheteur, caractéristiques du lot (espèce, calibre,

présentation, fraîcheur), volume, prix moyen et zone de pêche FAO. Ces données sont ensuite enregistrées dans la base de données VISIOMer (anciennement RIC – Réseau inter-criées) gérée par FranceAgriMer. Toutefois, les données relatives aux « ventes hors criées » sont encore trop partielles pour pouvoir être exploitées dans VISIOMer.

En 2025, 150 mille tonnes de produits aquatiques (poids net) ont été vendues en halles à marée par les bateaux français, pour une valeur de près de 633 millions d'euros[1].

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

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

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

1.2.2. Prix à l'importation

La nomenclature douanière (Système Harmonisé SH au niveau international ou Nomenclature Combinée NC au niveau européen) référence l'ensemble des produits échangés. Il existe plusieurs centaines de codes pour suivre les échanges de produits aquatiques. Chaque échange dépassant un seuil d'un montant variable selon les pays fait l'objet d'une déclaration aux services des douanes, et comprend notamment la nomenclature identifiant le produit, le volume échangé et sa valeur. Les volumes sont exprimés en poids net ; ils peuvent être convertis en équivalent poids vif, à l'aide de coefficients de conversion établis pour chacun des codes douaniers par l'Eumofa[2]. Pour calculer le prix moyen à l'importation d'un produit, on divise la valeur totale des importations de ce produit par le volume total importé.

Stades mareyage et marchés de gros

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

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

L'Observatoire ne dispose pas de données suffisamment précises sur les prix lors des transactions entre mareyeurs et grossistes, et également entre mareyeurs ou grossistes et GMS. À défaut, on utilise alors les cotations au stade de gros sur le MIN de Rungis, réalisées par le centre de Rungis du Réseau des Nouvelles des Marchés (FranceAgriMer – RNM), décotées de 5 %. Pour le lieu noir, la cotation suivie est le « Filet de lieu noir France, MIN Rungis Marée-Filets ».

Les cotations des transactions en gros au MIN de Rungis sont ainsi utilisées par l'Observatoire comme indicateur de prix d'approvisionnement des GMS pour la décomposition du prix au

[1] FranceAgriMer/VISIOMer. Ces chiffres excluent les achats en direct hors criée, qui ne sont pas déclarés par les halles à marée mais par les acheteurs.

[2] European Market Observatory for fisheries and aquaculture products (www.eumofa.eu)

détail du lieu noir en filet, ceci dans l'hypothèse où le filetage du poisson n'est pas réalisé en GMS, mais en amont par un maillon intermédiaire. Toutefois, ces données étant avant tout utilisées à des fins d'estimation, il est nécessaire de faire preuve de certaines précautions vis-à-vis de leur interprétation.

1.2.4. Prix de vente par un grossiste

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

Stade transformation

1.2.5. Prix de production des industries de transformation

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

Stade distribution

1.2.6. Prix au détail en GMS et en poissonnerie

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

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 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, Écosse, Irlande, Alaska, autres non précisées) en croisant avec des signes de qualité (agriculture biologique, label rouge). La fiabilité des informations enregistrées est directement liée à la connaissance du déclarant. Dans la pratique, on constate que le mode de production n'est pas toujours renseigné et que les résultats ne sont pas toujours vraisemblables (par exemple : la proportion de saumon sauvage acheté en frais n'est pas cohérente avec les données d'importations). Enfin, il faut rappeler que les données de consommation en provenance de Worldpanel by Numerator, qu'elles concernent les achats en grande distribution ou dans d'autres circuits, sont sous-estimées puisqu'elles ne prennent pas en compte les achats réalisés par les ménages sur leur lieu de vacances.

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 Worldpanel by Numerator les prix moyens mensuels en GMS (hyper et supermarchés, hors EDMP-Enseignes à dominante marques propres - et hors supérettes) des articles suivants :

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

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

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

Autres paramètres propres à tous les stades

Pour chaque stade de la composition du prix (matière première, transformation, et détail), les valeurs annuelles sont obtenues en pondérant les prix moyens, à un mois M donné, par les quantités d'achats au détail en GMS de l'année de référence 2025 de ce même mois M. En reproduisant les variations saisonnières de l'année 2025 sur les précédentes années, le prix moyen observé au détail varie donc uniquement sous l'effet des variations de prix et non sous l'effet de modification de quantités consommées : c'est la notion de « prix pur », qui permet une comparabilité interannuelle des prix pour un panier de composition constante, calée sur la période récente.

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

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

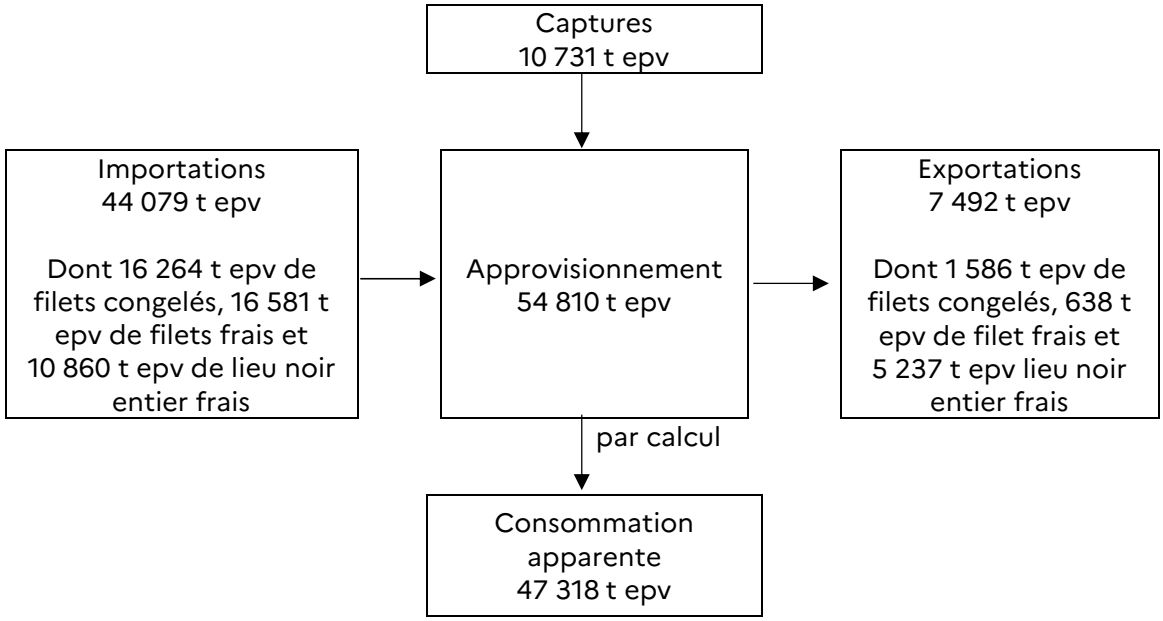
Outre des données de prix (cf. ci-dessus), l'approche utilise également des références de rendements de transformation (pertes à la découpe, à la fumaison) et, idéalement, des taux de toutes autres pertes physiques (freinte, casse, démarques…) aux stades suivant l'achat de la matière première.

2. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DU LIEU NOIR

2.1. La filière et les marchés

Schéma 32

Bilan d'approvisionnement 2024 en lieu noir en France



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

Tableau 24

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

		2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Production des navires français (tonnes)		15 788	14 042	15 132	17 249	14 246	11 354	11 236	11 556	12 551	10 731	nd
Production vendue en criée (1)	tonnes	6 250	5 425	6 944	7 433	5 466	4 507	3 816	2 866	3 691	3 511	1 454
	M€	10,5	9,7	10,5	9,4	8,6	6,9	6,2	6,7	7,0	6,5	3,1
Import frais et congelé, entier et filets (2)	tonnes	16 778	16 727	18 969	19 964	22 489	21 734	21 613	21 851	21 213	22 046	23 580
	M€	63,5	65,3	66,5	64,7	77,0	71,0	75,6	106,6	101,3	99,7	114,5
Export frais et congelé, entier et filets (2)	tonnes	5 738	5 301	5 183	5 077	4 774	3 671	5 554	6 246	5 767	5 279	4 036
	M€	13,8	11,8	11,3	9,9	11,0	8,7	13,4	18,7	15,1	13,7	12,4

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

Entre 2015 et 2024, les captures françaises de lieu noir ont diminué de 32 %, s'établissant à 10 731 tonnes. En effet, alors que la pêche française connaissait un rebond entre 2021 et 2023, les volumes chutent en 2024 (- 15 % par rapport à 2023), malgré une hausse continue des quotas depuis 2022. Une évolution en partie expliquée par la mise en œuvre du plan de sortie de flotte, exécutée en 2024, et ayant eu pour effet une réduction des capacités de pêche au lieu noir.

L'année 2025 est marquée par une évolution particulière dans le circuit d'approvisionnement français de lieu noir : une modification des flux d'importation associée une baisse des ventes en criée. Ce phénomène sera développé en partie 2.3.

Tableau 25

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

		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Supermarchés et hypermarchés	tonnes	6 279	6 971	8 433	7 975	7 463	7 057	5 985	6 500	7 013	6 236
	M€	60,9	64,1	75,8	75,4	74,4	70,7	71,4	78,5	82,4	77,6
	€/kg	9,71	9,20	8,98	9,46	9,97	10,03	11,93	12,07	11,75	12,45
Tous circuits de vente au détail	tonnes	7 448	8 535	10 228	9 812	9 891	9 106	8 136	8 984	9 083	8 087
	M€	77,9	84,6	97,2	98,7	104	92	100	113	110	104,1
	€/kg	10,46	9,91	9,51	10,06	10,49	10,16	12,27	12,58	12,16	12,87

Sources : OFPM d'après Worldpanel by Numerator pour FranceAgriMer

La croissance des achats au détail en 2018 est à mettre en relation avec celle des importations de lieu noir frais, entier ou en filet (cf. Tableau). Ces évolutions avaient motivé des changements dans les modèles étudiés par l'OFPM (voir paragraphe 2.2). Après 2018 cependant, les achats au détail diminuent progressivement. Tandis que les années 2023 et 2024 venaient rompre cette tendance, l'année 2025 révèle un nouveau repli de la consommation à domicile de lieu noir frais. Mais cette tendance est davantage imputable à une baisse de disponibilité accompagnée d'une hausse du prix, qu'à une diminution de la demande.

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

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

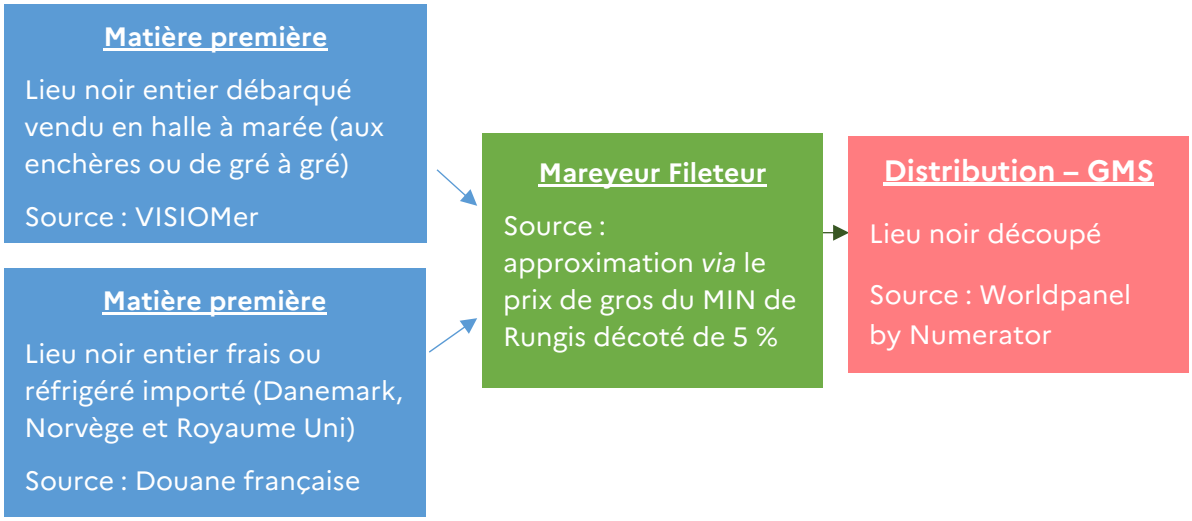
2.2. Circuits et modèles étudiés

Entre 2015 et 2024, les prises de lieu noir pour la France ont diminué de 32 %, 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). En 2025, plus de 85 % des volumes importés de lieu noir entier frais proviennent du Royaume-Uni, du Danemark et de la Norvège, soit environ 8 500 tonnes (poids net). De même, près de 95 % des importations de filets de lieu noir frais ou réfrigérés ont pour origine le Royaume-Uni, le Danemark ou l'Islande, soit plus de 6 000 tonnes.

Face à ces évolutions de la filière du filet de lieu noir en France, le modèle de décomposition du prix au détail du lieu noir a donc été adapté en incluant, à partir du Rapport 2020, les importations de lieu noir entier frais ou réfrigéré (NC : 0302 53 00) venant du Royaume-Uni, du Danemark et de la Norvège (circuit A) ou les importations de filets frais réfrigérés (NC : 0304 44 30) provenant du Royaume-Uni, du Danemark ou de l'Islande (circuit B).
L'article « lieu noir » retenu ici au stade de la vente au détail en GMS est un ensemble de morceaux de lieu noir découpé (filets ou tranches) regroupés dans le panel Worldpanel by Numerator sous l'intitulé « *lieu noir découpé* », vendu au rayon marée ou en libre-service, et représentant en moyenne 95 % des achats de lieu noir en GMS.

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

Circuit A



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

Pour construire le modèle, on a considéré :

(i) qu'il s'agit de filets et non d'une autre découpe,
(ii) que ces filets sont levés sur des poissons entiers non pas en GMS mais par un maillon en amont (mareyeur-fileteur, grossiste), avec un rendement de 45 % pour des filets sans flanc (d'après l'étude Eumofa « 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 (à dires d'experts),
(iii) que la cotation des filets de lieu d'origine française vendus en gros sur le MIN de Rungis, minorée d'une décote (pour l'importance des quantités livrées) de 5 %, peut servir d'indicateur des prix d'approvisionnement des GMS,
(iv) que les pertes en eau au stade distribution sont anticipées dans les volumes d'approvisionnement et sont estimées à 5 % de freinte.

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

Circuit B :



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

Répartition entre les circuits A et B

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

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

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

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

Pour cette édition, une mise à jour du calcul a été produite et a montré la part croissante prise par le circuit B au cours des années, atteignant 51 % de la consommation de lieu noir en 2024, et 49 % pour le circuit A. Cette évolution dans la balance des approvisionnements est dorénavant à prendre en compte dans l'analyse et l'interprétation des résultats des modèles.

2.3. Évolution des prix et composition des prix au détail

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

La composition du prix au détail du lieu noir frais découpé circuit A est présentée dans les Graphique 236 et Graphique 237.

En 2025, le prix du filet frais de lieu noir en GMS s'établit à 12,41 €/kg. Celui-ci s'avère environ 6 % plus onéreux qu'en 2024, année au cours de laquelle le produit montrait une déflation par rapport à 2022 et 2023. Le filet frais de lieu noir s'achète ainsi en rayon à des tarifs moyens dépassant ceux enregistrés au cours des années inflationnistes.

L'année 2025 est marquée par une flambée du coût d'achat de la matière première « lieu noir importé entier », atteignant sa valeur globale la plus haute depuis le début du suivi (5,23 €/kg). L'importation de lieu noir entier n'a donc jamais été aussi constitutive du prix au détail (une affirmation à relativiser toutefois avec l'évolution du poids du circuit dans l'approvisionnement en lieu noir). Le coût d'achat de la matière première en criée, quant à lui, dégringole en 2025 en s'établissant à 0,71 €/kg, ce qui représente une chute de près de 65 % sur les 10 dernières années. Le maillon mareyage-filetage-grossiste voit sa marge brute rétrécir de 50 centimes (- 23 %), parallèlement à la hausse globale des coûts de l'approvisionnement, tandis que la marge brute GMS se reconstitue largement afin d'atteindre les 4,18 €, soit + 18 %.

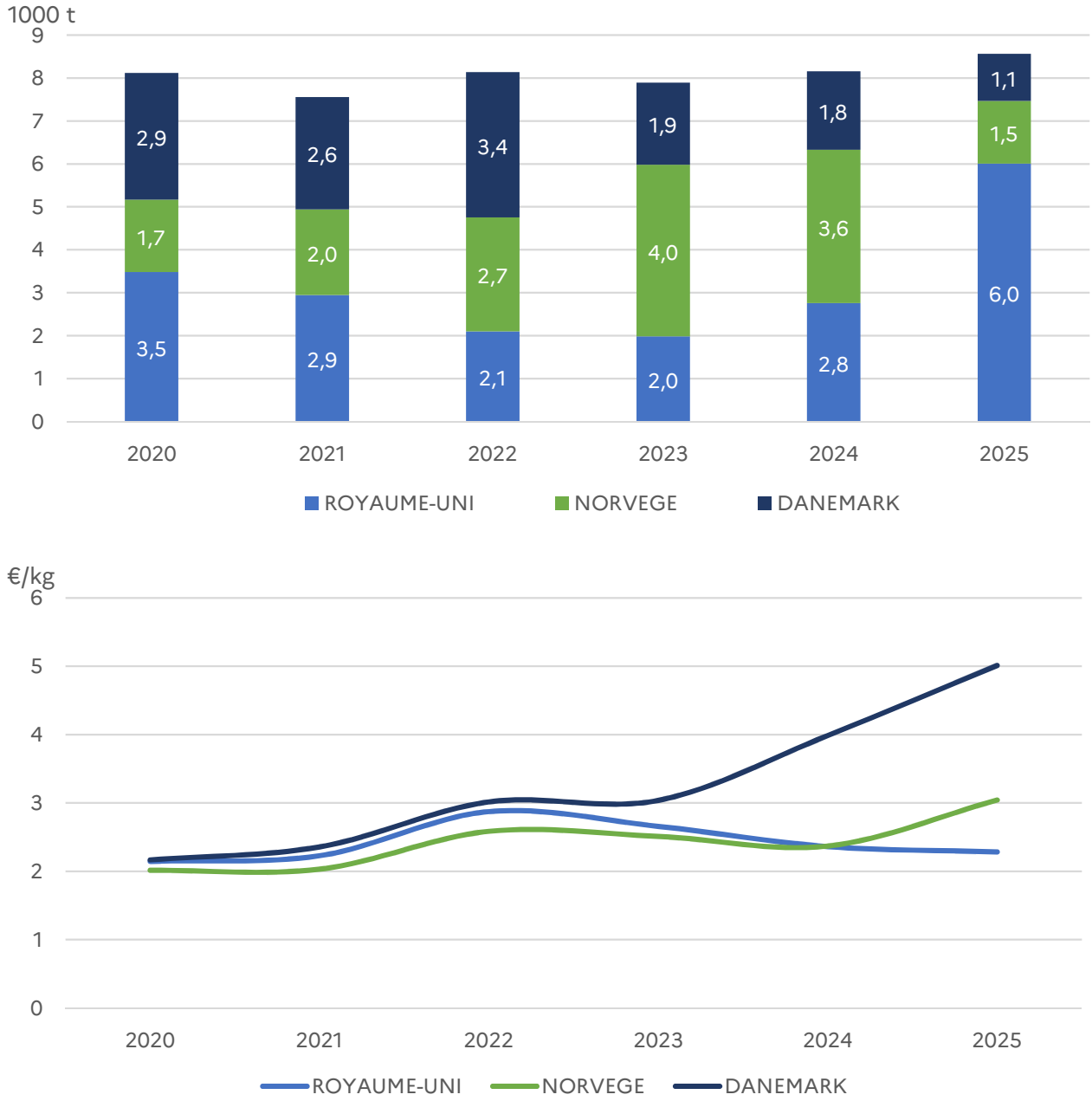
En 2025, la chute drastique du coût de la matière première en criée entraîne avant tout une chute de sa contribution à la formation du prix au détail, induite par une forte baisse des volumes écoulés en criées françaises. En effet, les premières ventes de lieu noir en halle à marée ralentissent brutalement en 2025 (- 2 000 tonnes sur un an), amenant à une appréciation du prix moyen de 25 centimes. Ce déclin s'explique en grande partie par la reprise des débarquements de lieu noir en bases avancées britanniques, plus ou moins abandonnées depuis l'institution du Brexit en 2020. Suivant une logique économique et en réponse à la réorientation du lieu noir débarqué en Norvège et aux Iles Féroé vers des maillons industriels et les marchés intérieurs, les navires français se reportent, fin 2024, sur les débarques au port de Peterhead en Ecosse. Du fait des évolutions réglementaires induites par le Brexit, le lieu noir est vendu une première fois à des opérateurs en Écosse afin d'être dédouané, avant d'être rapatrié en criée à Boulogne-sur-Mer où il connaîtra une seconde vente. Les données suivies dans les bases VISIOMer comptabilisent seulement les premières ventes en halle à marée, expliquant cette chute apparente. En parallèle, la franche augmentation du poids du coût de la matière première importée est liée à une hausse significative des volumes importés, tout particulièrement du Royaume-Uni. En effet, une fraction importante des volumes d'approvisionnement du marché français en lieu noir entier provenant du Royaume-Uni, ce flux est constitué largement par du poisson initialement pêché par des navires français. Ainsi, cette nouvelle méthode d'approvisionnement en lieu noir entier explique les tendances croisées entre la hausse du coût de l'import et la baisse du coût de la matière première en criée.

La contraction de la marge brute du maillon mareyage-filetage-grossiste détone avec la hausse globale des coûts d'approvisionnement. En effet, devant l'irrégulière disponibilité de la matière première, ainsi que la concurrence directe du filet de lieu noir danois, les mareyeurs se voient contraints de contenir leurs marges pour conserver des niveaux de prix acceptables pour les GMS, et ainsi demeurer compétitifs et maintenir leur activité.

Les résultats du modèle circuit A révèlent une dilatation de la marge brute GMS, qui suit le renchérissement de l'approvisionnement. L'analyse montre une déconsommation marquée de filet de lieu noir (- 800 tonnes par rapport à 2024) accompagnant une hausse du prix moyen en rayon (+ 70 centimes). De fait, cette tendance est moins due à une baisse de la demande qu'à une disponibilité incertaine du produit ayant conduit les enseignes à diminuer la fréquence des opérations promotionnelles, faisant fatalement grimper le prix moyen en rayon observé sur l'année. La diminution des parts de voies promotionnelles sur le lieu noir découpé se répercute ainsi sur la marge brute du stade distribution, marge qui s'accroît en conséquence. Malgré cela, les enseignes tiennent à maintenir une offre en lieu noir qui vient se substituer partiellement au cabillaud, dont la disponibilité est en berne en 2025.

Graphique 235

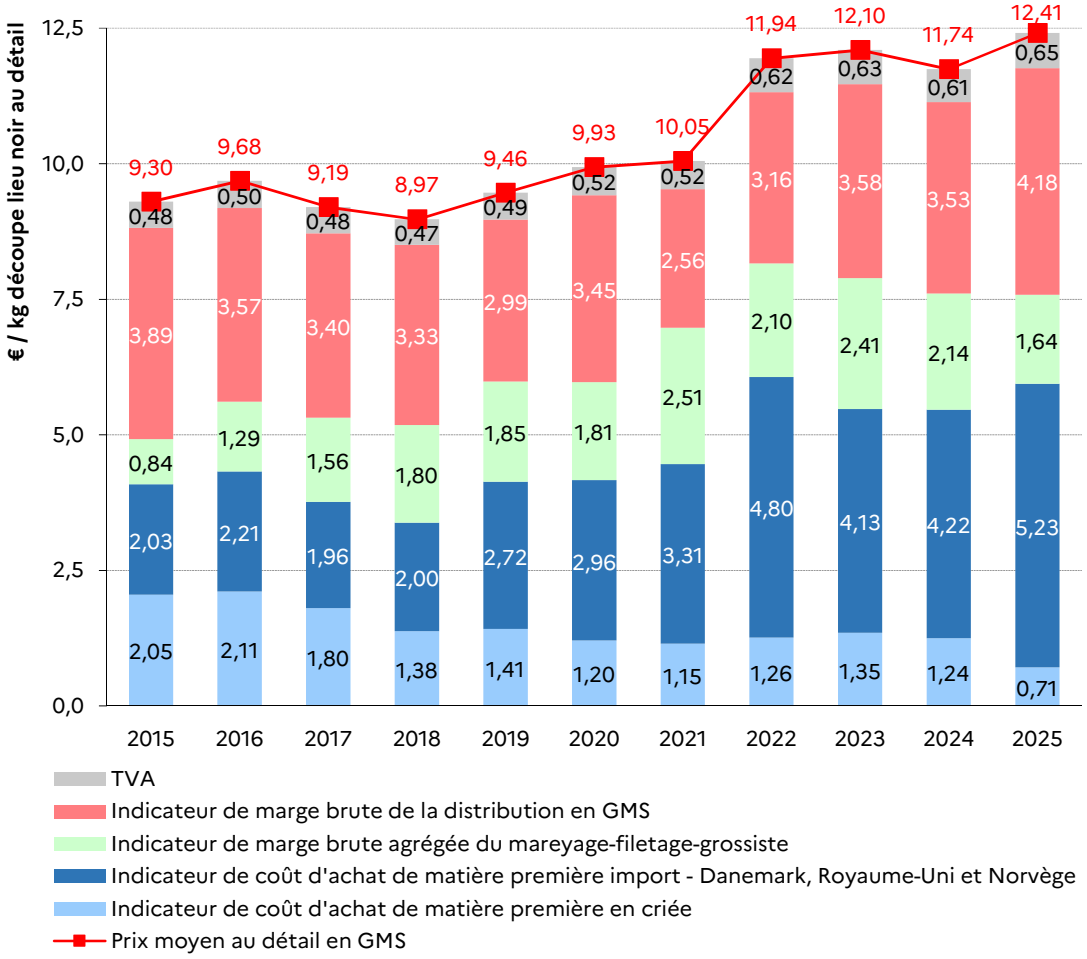
Évolution des quantités et du prix moyen du lieu noir entier importé par la France depuis le Danemark, la Norvège, et le Royaume-Uni depuis 2021



Source : FranceAgriMer d'après la douane française

Graphique 236

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



Points d'attention :

- Le coût d'achat de la matière première est pondéré par les quantités de chaque provenance,
- L'indicateur de marge brute agrégée mareyage-filetage-grossiste est déterminé à partir des relevés de prix effectués à Rungis par le RNM (Réseau des Nouvelles du Marché).

Lecture :

<u>En 2025 :</u>

- Le **prix au détail repart à la hausse** entre 2024 et 2025 (+ 67 centimes).
- Le maillon GMS aval voit sa marge brute se dilater (+ 65 centimes).
- À l'inverse des résultats du S1, sur l'année entière la marge brute du maillon Mareyage-Filetage-Grossiste se contracte de nouveau (- 50 centimes).
- En 2025, le coût de la matière première à l'import continue de gonfler (+ 1,01 €).
- En 2025, l'indicateur de coût de la matière première en criée se tasse largement (- 53 centimes).

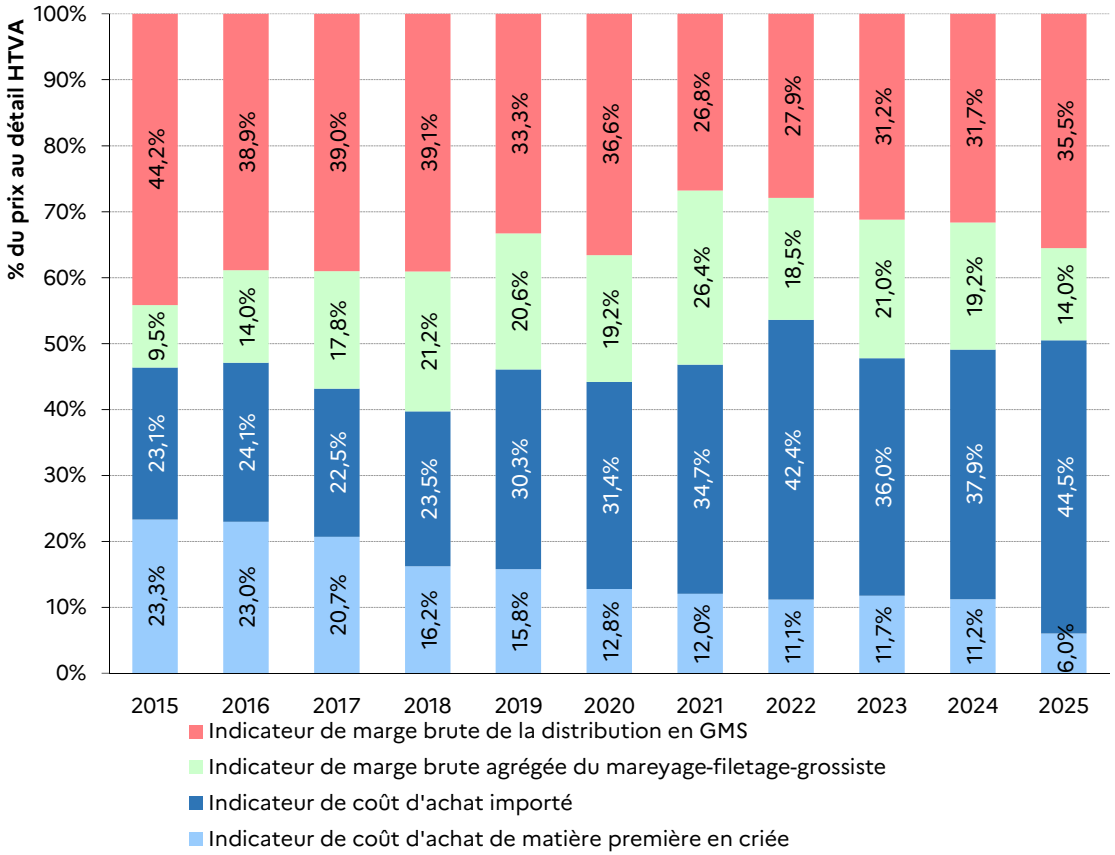
<u>Tendances de 2015 à 2025 :</u>

- En 2025, on constate une forte inflation des coûts à l'approvisionnement extérieur par rapport à la fin des années 2010.

Sources : OFPM, d'après FranceAgriMer - VISIOMer, Réseau des Nouvelles des Marchés, Douane française et Worldpanel by Numerator

Graphique 237

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



Points d'attention :

- Le coût d'achat de la matière première importée est pondéré par les quantités de chaque provenance,
- L'indicateur de marge brute agrégée mareyage/filetage/grossiste est déterminé à partir des relevés de prix effectués à Rungis par le RNM (Réseau des Nouvelles du Marché).

Lecture, en tendance :

- La contraction et l'augmentation des marges brutes de l'aval (M-F-G et GMS) s'expriment également en pourcentage du prix au détail.
- La part du coût d'import augmente (+ 6,6 %) et demeure le poste le plus contributeur au prix au détail.
- En 2025, la part du coût de la matière première d'origine France (achetée en criée) dans la constitution du prix final est la plus faible depuis le début de la série.

Sources : OFPM, d'après FranceAgriMer - VISIOMer, Réseau des Nouvelles des Marchés, Douane française et Worldpanel by Numerator

<u>Circuit B</u> : importation de filets frais ou réfrigéré >> GMS

La composition du prix au détail du lieu noir frais découpé en circuit B est présentée dans les Graphique 239 et Graphique 240.

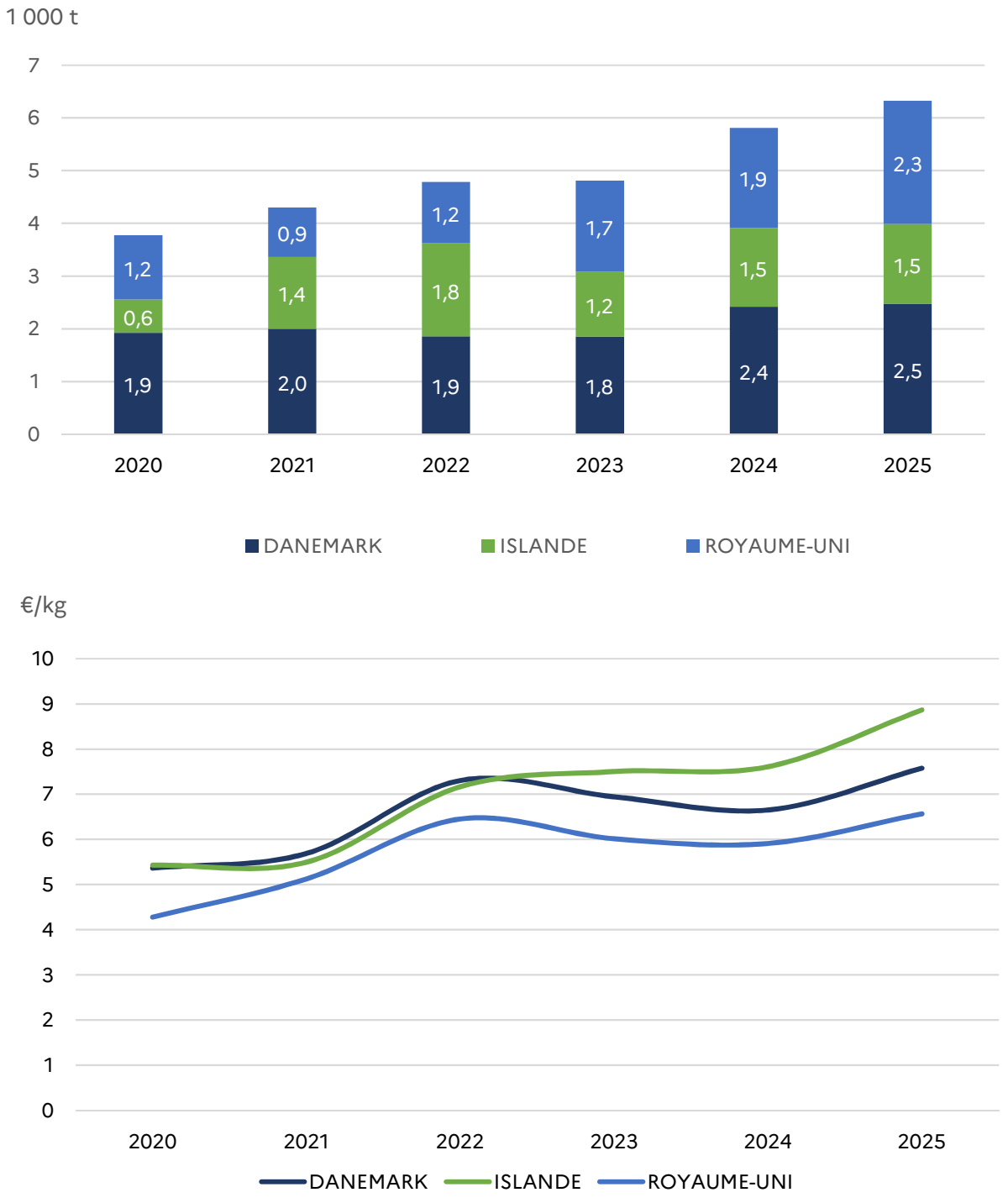
En 2025, comme pour le circuit A, le coût de l'import croît dans la formation du prix au détail et s'établit aux alentours de 7,90 €/kg. A contrario des observations sur le circuit A, la marge brute des GMS diminue en 2025 (- 6 %).

La hausse de la part de l'importation de lieu noir fileté dans la formation du prix résulte d'un plus fort recours des GMS à cette source d'approvisionnement, afin de compléter des apports trop lacunaires. Cette intensification des imports de filet de lieu noir (+ 9 %) est à l'œuvre malgré une inflation marquée du prix moyen pondéré du produit en provenance des trois principaux fournisseurs que sont le Royaume-Uni, le Danemark et l'Islande (+ 70 centimes par rapport à 2024).

Les logiques d'approvisionnement des GMS dépendent ainsi grandement de la disponibilité du produit en 2025. La conjoncture de cette dernière année a conduit les enseignes à s'orienter de manière accentuée vers le circuit B, les obligeant à maintenir leurs niveaux de marges afin de maintenir le prix de vente qu'elles se sont fixées sur ce produit. Le coût final de filet de lieu noir en rayon est donc le produit des objectifs de prix ciblés par les distributeurs et de la pondération entre les deux circuits d'approvisionnement, le circuit B étant de plus en plus emprunté par ailleurs.

Graphique 238

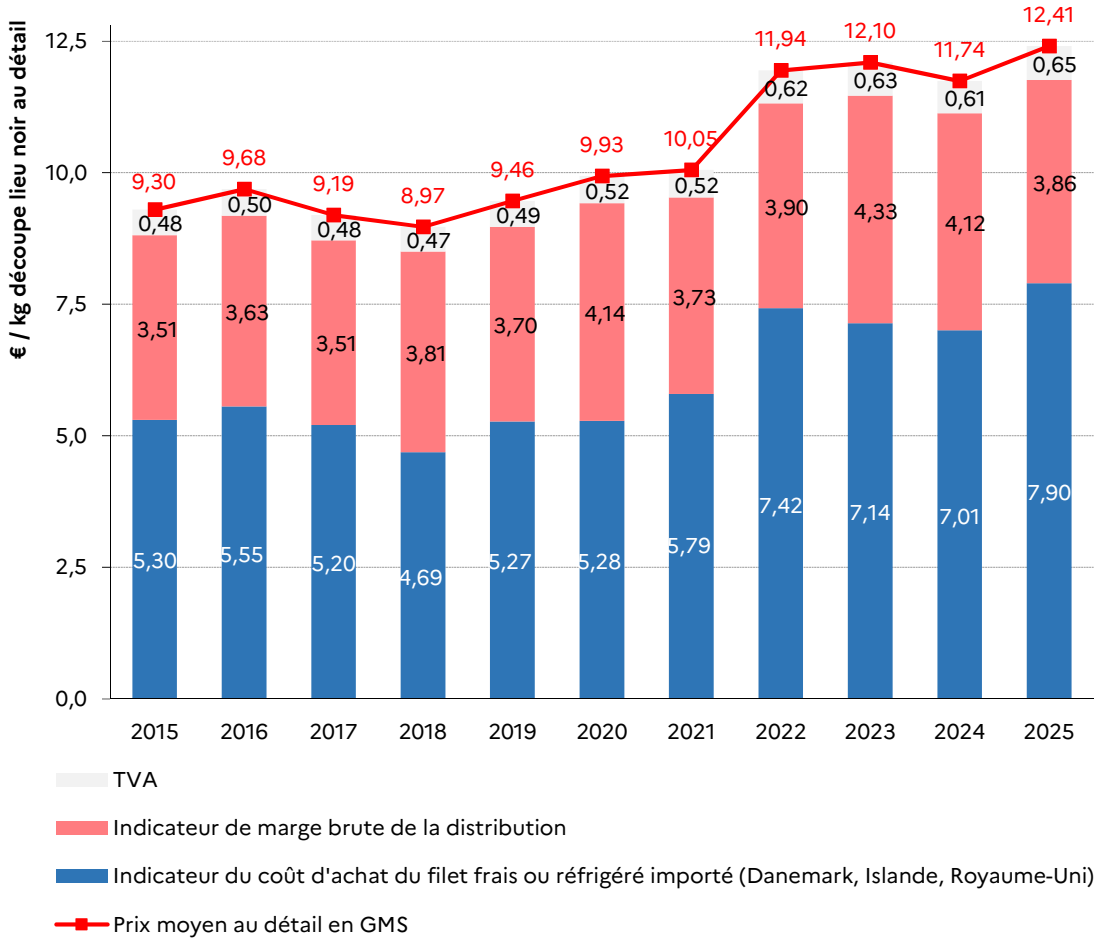
Évolution des quantités et prix de filet de lieu noir frais importé en France depuis le Danemark, l'Islande, et le Royaume-Uni depuis 2021



Source : FranceAgriMer d'après la douane française

Graphique 239

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 marges brutes en aval (Circuit B)



Points d'attention :

- Les prix considérés au stade détail sont les mêmes que pour le circuit A : le lieu noir frais découpé en hyper et supermarchés.

Lecture :

<u>En 2024</u> :

- Le **prix au détail diminue** entre 2023 et 2024 (- 38 centimes) ;
- Le **coût de l'import de filet frais de lieu noir diminue** (- 16 centimes) ;
- La marge brute de la **grande distribution se contracte** elle aussi suivant l'évolution du coût de l'import (- 20 centimes entre 2023 et 2024).

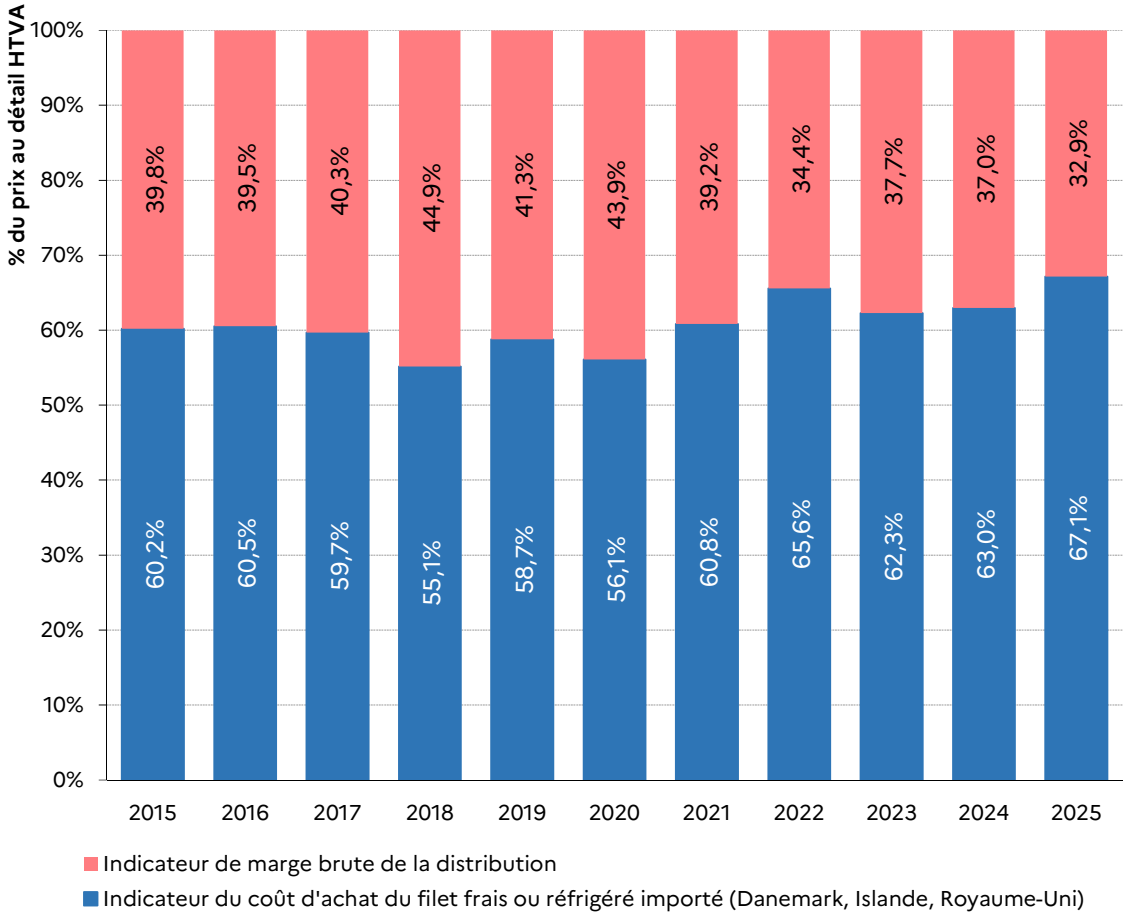
<u>Tendances de 2015 à 2024 :</u>

- Une hausse notable du coût de l'import à partir de 2022

Sources : Douane française et Worldpanel by Numerator

Graphique 240

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



Points d'attention :

- Les prix considérés au stade détail sont les mêmes que pour le circuit A : le lieu noir frais découpé en hyper et supermarchés.

Lecture :

- En 2024, la part de la marge brute de la distribution diminue légèrement par rapport à 2023 (- 0,5 %), tandis que la part de l'import augmente dans la constitution du prix au détail (+ 0,5 %) ;
- En 2023 et 2024, la part du coût d'achat du filet frais à la constitution du prix au détail commence à se rapprocher des résultats pré-inflation.

Sources : Douane française et Worldpanel by Numerator

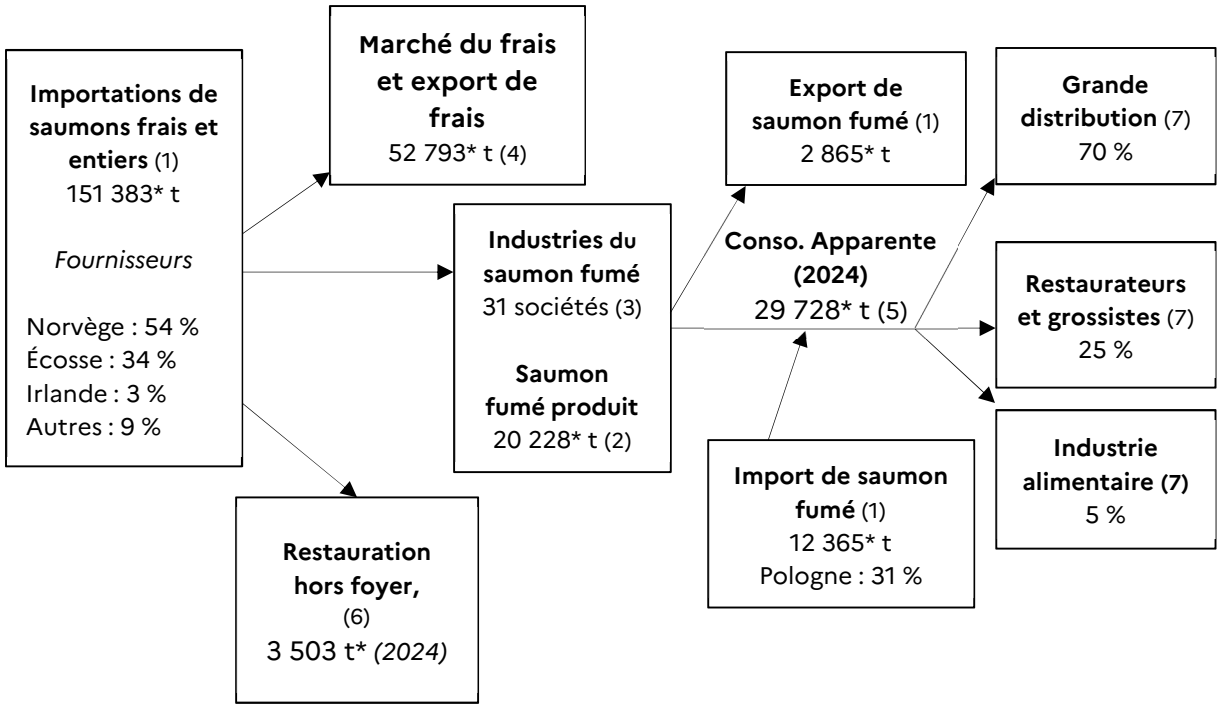
3. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DU SAUMON FUMÉ

3.1. La filière et les marchés

La filière saumon fumé en France est principalement approvisionnée par du saumon de l'Atlantique d'élevage frais (entier vidé) en provenance de Norvège (plus de 2/3 des volumes), d'Écosse et d'Irlande, ainsi que du saumon du Pacifique, sauvage, importé congelé. L'industrie française du saumon compte une trentaine d'entreprises spécialisées. D'après les données de ProdCom publiées en 2025, les entreprises ont produit près de 21 231 tonnes de saumon fumé en 2023, contre 22 646 tonnes en 2022 et 21 173 tonnes en 2021 (Tableau 26).
Par ailleurs, chez les distributeurs, existe un développement de la fumaison en magasin par le biais de fumoirs de type « armoire ». Bien que non quantifiée et sans doute encore marginale en volume en raison des risques liés à la maîtrise de la sécurité sanitaire (danger Listeria), cette tendance pourrait contribuer à une baisse de leurs achats de saumon fumé auprès des fournisseurs industriels.

Schéma 33

La filière française de saumon fumé en 2025



Sources : (1) Douane française, (2) ProdCom 2024, (3) Pact'Alim, (4) Estimé en sommant les exportations (tous saumons vivants, tous saumons frais ou réfrigérés et tous saumons filets frais) et la consommation des ménages à leur domicile ; sources : Douane française et Worldpanel by Numerator pour FranceAgriMer (5) Estimé en sommant la quantité produite par Industrie du saumon fumé + quantité import – quantité export (6) Achat par les restaurateurs, Gira Foodservice/CIRCANA pour FranceAgriMer, 2026. Il faut noter que cette donnée présentait une erreur dans les précédentes éditions du rapport de l'OFPM (7) Enquête Pact'Alim 2021
* données en poids net

L'industrie française du fumage de saumon repose sur l'importation de matière première essentiellement sous forme de saumon Atlantique frais (Graphique 241Graphique 241). Trois années de forte hausse du prix du saumon importé (2022, 2023 et 2024) ont mené à une baisse des importations. Les prix plus attractifs depuis fin 2024 ont redynamisé les volumes d'importation sur cette même année, mais une légère baisse est constatée en 2025.

Environ 85 % de la production de l'industrie française du saumon fumé est destinée principalement au marché intérieur *via* la grande distribution (Tableau 27). Une petite partie de cette production est aussi destinée à l'exportation, notamment vers l'Italie. En forte hausse en 2021, les exportations françaises de saumon fumé diminuent depuis cette date (Tableau 26).

Tableau 26

Les chiffres-clés de la filière française du saumon fumé

		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Production de l'industrie[1]	t	18 568	20 897	15 984	21 169	22 646	21 215	20 228	nd
	M€	505	498	419	493	573	603	571	nd
Import[2]	t	10 607	11 153	8 507	11 323	13 914	13 046	12 092	12 365
	M€	153 902	160 078	114 634	154 008	191 936	196 531	181 724	183 858
Export[2]	t	3 083	2 205	1 837	4 038	3 364	3 086	2 938	2 865
	M€	64 876	51 539	41 404	76 372	69 368	72 138	67 992	65 225
Consommation apparente	t	26 075	29 850	22 654	28 454	33 196	31 175	29 382	nd

nd : non disponible

Sources : (1) SSP – ProdCom, (2) Douane française, quantités en poids net– GTA

Tableau 27

Achats de saumon fumé par les ménages*

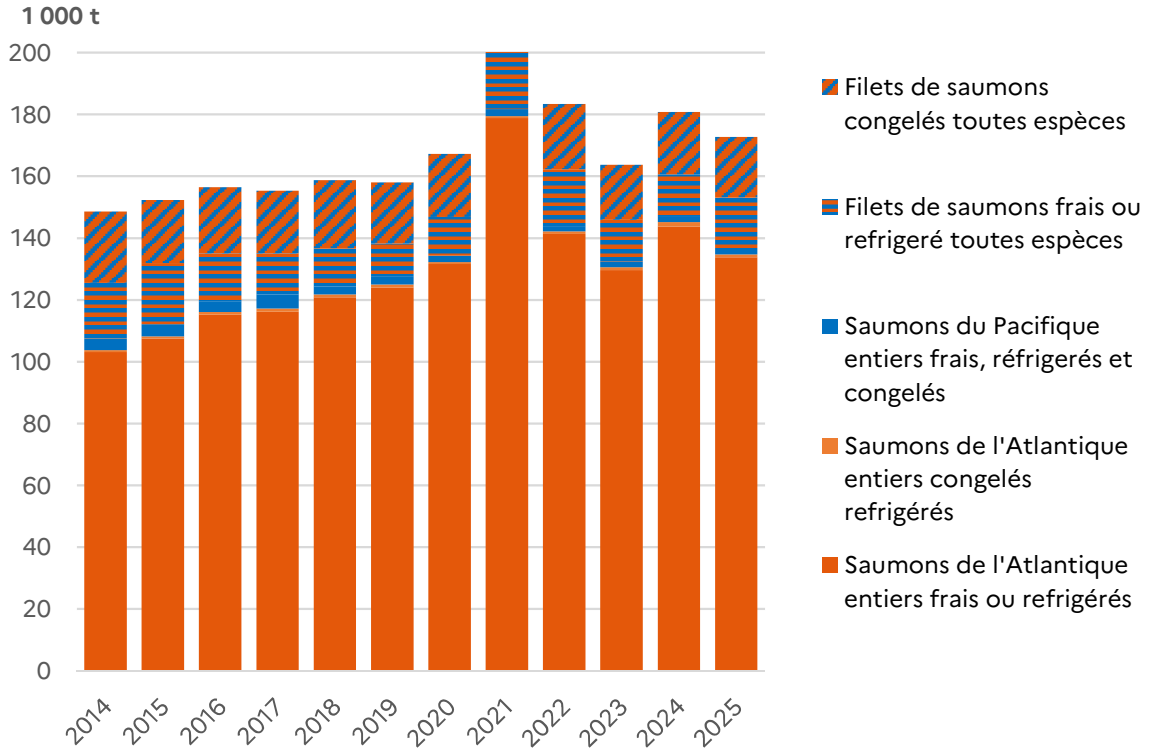
		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Hyper et supermarchés[3]	t	11 721	10 901	11 251	11 621	11 186	9 876	9 232	8 893
	M€	432	391	406	419	419	399	380	363
	€/kg	36,82	35,86	36,10	36,01	37,4	40,4	41,2	40,8
Tous circuits de vente au détail[3]	t	15 862	15 323	16 440	17 517	16 618	15 100	14 425	14 003
	M€	556	524	566	598	597	583	565	539
	€/kg	35,07	34,18	34,41	34,14	35,9	38,6	39,2	38,5

(*) Uniquement produits avec code-barres ; nd : non disponible

(3) Worldpanel by Numerator

Graphique 241

Évolution des quantités de saumon frais entier et réfrigéré importé en France (en poids net)



Source : FranceAgriMer d'après la douane française

3.2. Circuits et modèles étudiés

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

On calcule, à partir des statistiques douanières, le prix moyen mensuel des catégories de saumons importés les plus susceptibles d'être utilisées par l'industrie du fumage. Dans le but d'assurer au mieux la cohérence des données tout au long de la filière et l'homogénéité avec la nomenclature du panel Worldpanel by Numerator 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.

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

3.2.2 Prix de production des industries de transformation

Faute de données plus adaptées, l'Observatoire utilise les résultats de l'enquête statistique nationale sous règlement communautaire « *ProdCom* » (production commercialisée des

industries agroalimentaires, Insee, SSP) qui fournit, par nature de produit, le chiffre d'affaires annuel de l'industrie de transformation et les tonnages de produits afférents.

On obtient ainsi une estimation du prix moyen annuel de vente du saumon fumé sortie industrie, la dernière année disponible étant généralement l'année N-1 par rapport à l'année de publication du rapport. En conséquence, on s'en tient, pour l'année 2025, à l'estimation d'un indicateur de marge agrégée industrie – distribution.

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

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

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

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

Il nous semblait nécessaire de développer ici ces points de méthode. Ils illustrent la difficulté, rencontrée à des degrés variables selon les filières étudiées par l'Observatoire, de construire des indicateurs les moins biaisés possible alors que les données statistiques de base ne s'y prêtent pas toujours. L'amélioration de ces dernières dépasse les attributions et moyens du seul Observatoire de la formation des prix et des marges.

3.3. Évolution des prix et décomposition des prix au détail

L'industrie française du saumon fumé s'approvisionne majoritairement en saumon Atlantique d'élevage frais, presque exclusivement sous forme de poissons entiers simplement éviscérés, et plus rarement de filets frais. Le cours à l'importation a drastiquement augmenté à partir de 2022, où la demande sur le marché international s'est développée. Il est resté ferme jusqu'en 2024, avant de connaître un net recul sur le premier semestre de l'année 2025, recul déjà amorcé en fin 2024. Selon l'indicateur Fishpool (Graphique 242), le cours d'expédition du saumon atlantique entier (de 3 à 6 kg) élevé en Norvège s'établit en moyenne à 6,72 €/kg sur l'année 2025, soit près d'1,50 €/kg de moins qu'en 2024. Si cette baisse est nettement visible entre 2024 et 2025, elle reste à relativiser avec la période pré-inflation. Par rapport à 2021, le cours du saumon demeure élevé (+ 96 centimes/kg). Cette situation est en partie attribuable à une hausse des quantités disponibles sur le marché et à une concurrence internationale accrue sur le saumon norvégien. Des projets d'élevage sont en effet annoncés dans les principaux pays importateurs de saumon norvégien, avec la menace d'une baisse de compétitivité de la production norvégienne.

En 2025, le saumon fumé voit pour la première fois depuis 2022 son prix reculer en GMS. Le produit s'est vendu en moyenne 45 centimes/kg moins cher qu'en 2024 (de 40,03 €/kg en 2024 à 39,57 €/kg en 2025, Graphique 243). Cette baisse est toutefois mesurée par rapport à la baisse de l'indicateur de coût de la matière première importée (- 1,90 €/kg au détail entre 2024 et 2025). Depuis 2023 en effet, l'aval reconstruit progressivement sa marge brute, qui s'était

contractée en 2022 pour contenir la hausse des prix. La marge brute du maillon agrégé de la transformation et de la distribution en GMS augmente à nouveau de 1,45 €/kg au détail entre 2024 et 2025, profitant en partie de la baisse du prix de la matière importée. Il faut noter que l'existence, pour les industries du fumage, de contrats annuels d'approvisionnement en matière première, induit un délai dans la répercussion des variations du prix du saumon sur le prix consommateur. Ces variations sont plus rapides en cas de baisse des prix que de hausse. Au premier semestre 2025, le saumon fumé s'est écoulé à 41,30 €/kg, à l'image du premier semestre 2024. Au deuxième semestre 2025 toutefois, le prix du saumon fumé chute à 40,5 €/kg, soit 50 centimes/kg de moins qu'au deuxième semestre 2024.

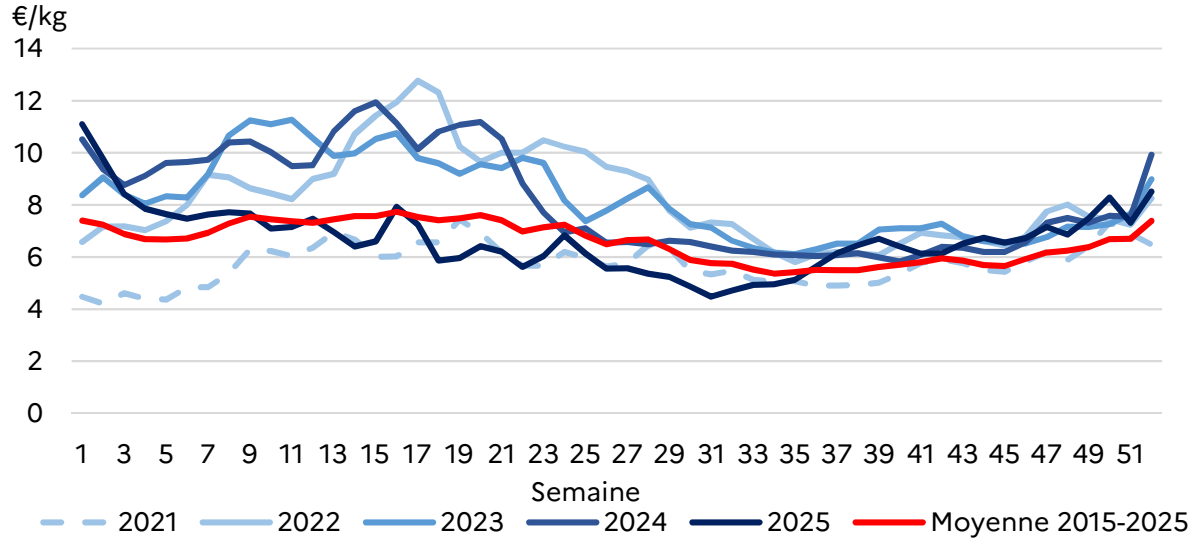
La mise à jour des données de production commercialisée des industries agroalimentaires[3] pour l'année 2024 permet l'analyse rétrospective sur cette année de la répartition des marges brutes aval, entre l'industrie et la GMS. Entre 2023 et 2024, l'indicateur de marge brute de ce maillon avait augmenté de 88 centimes/kg au détail. Il apparaît que cette augmentation a profité à l'industrie et à la GMS, dans des proportions similaires. La situation globale est toutefois contrastée entre les deux maillons. Tandis qu'il est clair que le maillon industrie renoue avec un niveau de marge brute proche de celui connu avant 2021, la marge brute de la distribution en GMS est plus fluctuante avec le temps. Autrefois un produit relativement peu margé (indicateur à 5,82 €/kg au détail en 2015), depuis 2019 le saumon est un produit à forte valeur ajoutée pour les GMS. En 2024, la marge brute en GMS contribue à près 26 % du prix au détail en GMS (contre 20-22 % avant 2019), une proportion semblable à celle du maillon industrie la même année (28 %). La valeur ajoutée du maillon industrie a, à l'inverse, diminué avec le temps. Contribuant autrefois à 30-40 % au prix au détail en GMS selon les années (avant 2021), la marge brute du maillon transformation en représente moins de 30 % depuis 2022, malgré des reconstitutions progressives (Graphique 245). Ce maillon est également fortement touché par la hausse des prix de l'énergie nécessaire pour faire fonctionner les ateliers. Il faut toutefois noter que le saumon fumé reste le premier produit fumé acheté par les ménages, malgré la hausse des prix au stade détail, et la baisse des volumes que cela a engendré (- 20 % depuis 2022). Il continue de représenter un chiffre d'affaires et une masse de marge importante pour les opérateurs de l'aval (mareyeurs, fumeurs, GMS). Au stade détail, le développement de la truite fumée française à des tarifs attractifs a pu conduire les GMS à marger de façon plus importante sur le saumon fumé pour donner l'avantage à la truite. Cette hausse de marge brute sur le saumon fumé s'inscrit également dans une logique de péréquation entre produits, dans un contexte global de baisse d'attractivité du rayon poissonnerie, et de faible rentabilité (cf. section 12 « commerce de gros et grande distribution » de ce rapport). En effet, avant 2024, les marges nettes du rayon marée ont accusé des diminutions successives pendant 3 ans. De plus, ce rayon est à marges nettes négatives sur l'ensemble de la période étudiée. Sur le saumon fumé, le mécanisme de fixation des marges des maillons de l'aval semble être inverse à celui observé sur le lieu noir frais découpé : sur le saumon fumé, c'est un taux de marge important qui permet de maintenir le chiffre d'affaires. Sur le lieu noir, ce sont les quantités qui permettent de réaliser le chiffre d'affaires.

Du fait des prix élevés des années passées, le saumon fumé perd en popularité auprès des consommateurs. Ses parts de marché sont en partie réorientés vers le marché du frais (+ 20 % de quantités achetées entre 2024 et 2025, - 96 centimes/kg, données Worldpanel by Numerator en GMS), et en partie récupérées par la truite fumée. Les quantités de saumon fumé acheté par les ménages en GMS baissent de 4 % entre 2024 et 2025, à l'inverse de la truite fumée qui performe à + 22 % en quantité entre 2024 et 2025 (Graphique 243). Le positionnement prix et l'origine française de celle-ci apparaissent en effet comme des atouts pour le consommateur français. L'élargissement de l'offre de truite fumée dans les prochaines années pourrait encore bouleverser la fixation des marges brutes des opérateurs de la filière saumon fumé.

[3] Productions commercialisées des industries agroalimentaires en 2024, SSP, Agreste

Graphique 242

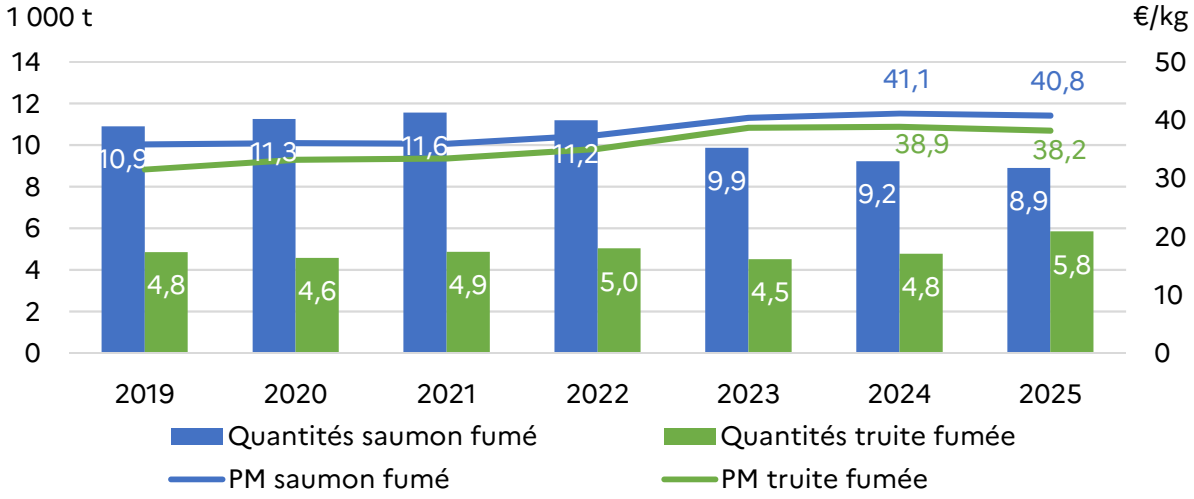
Évolution du cours du saumon atlantique (taille 3 à 6 kg) pour les années 2021 à 2025



Source : Indicateur Fishpool

Graphique 243

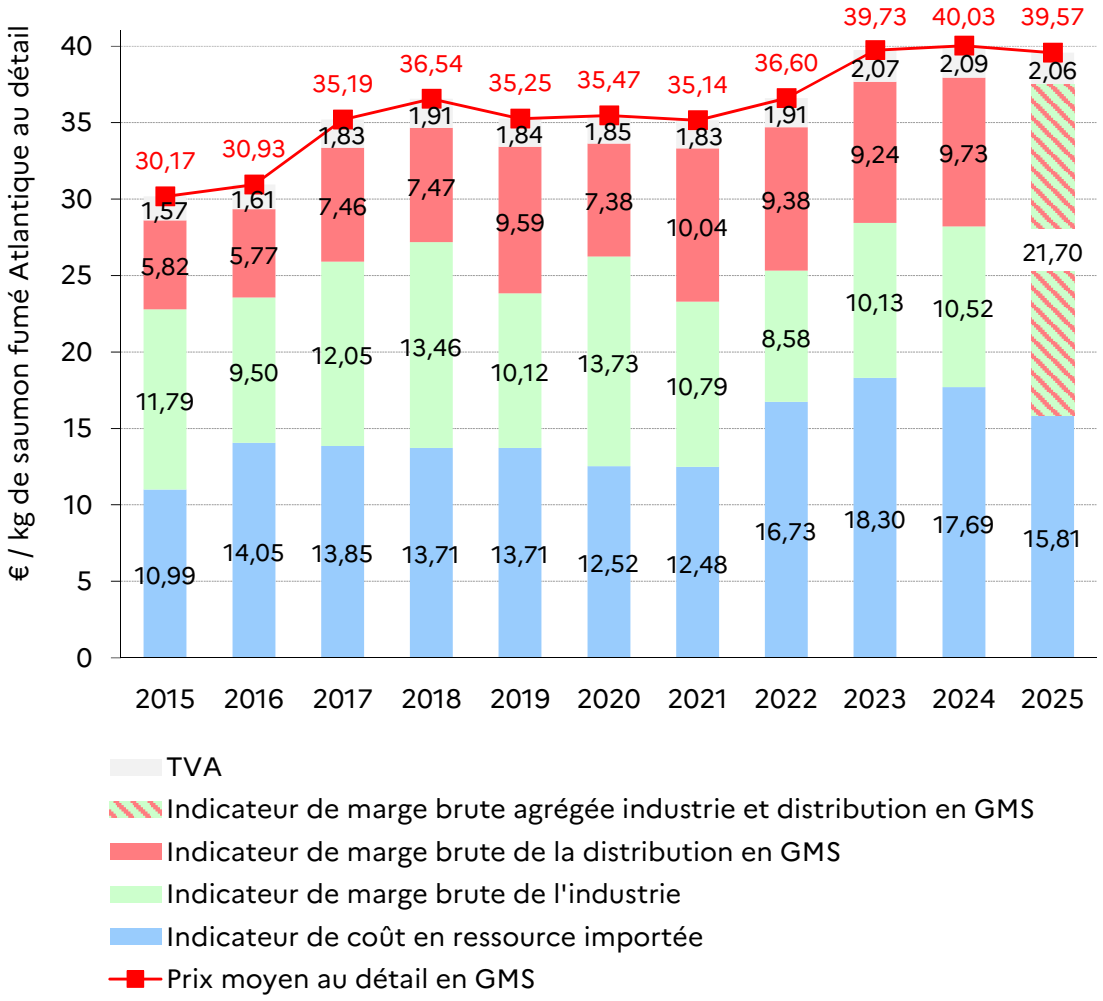
Évolution des quantités et des prix du saumon fumé et de la truite fumée achetés par les consommateurs en GMS (HM&SM)



Source : Worldpanel by Numerator pour FranceAgriMer

Graphique 244

Composition du prix moyen annuel au détail du saumon fumé en GMS, en coût d'achat de la matière première importée et marges brutes en aval



Points d'attention : L'indicateur de marge brute agrégée industrie et distribution en GMS est déterminé à partir des données ProdCom qui ne sont actuellement pas disponibles pour 2025.

Lecture :

- Le coût d'achat de la matière première importée est pondéré par les quantités de chaque provenance ;
- L'indicateur de marge brute agrégée industrie et distribution en GMS est déterminé à partir des données ProdCom qui ne sont actuellement pas disponibles pour 2024.

En 2025 :

- Le **prix au détail baisse** par rapport à 2024 (- 45 centimes/kg).
- Le **coût de la matière première** importée diminue drastiquement sur un an (- 1,9 €/kg au détail)
- Pour la troisième année consécutive, le maillon agrégé de la **transformation et la distribution augmente sa marge brute :** + 1,5 €/kg vendu au détail entre 2024 et 2025

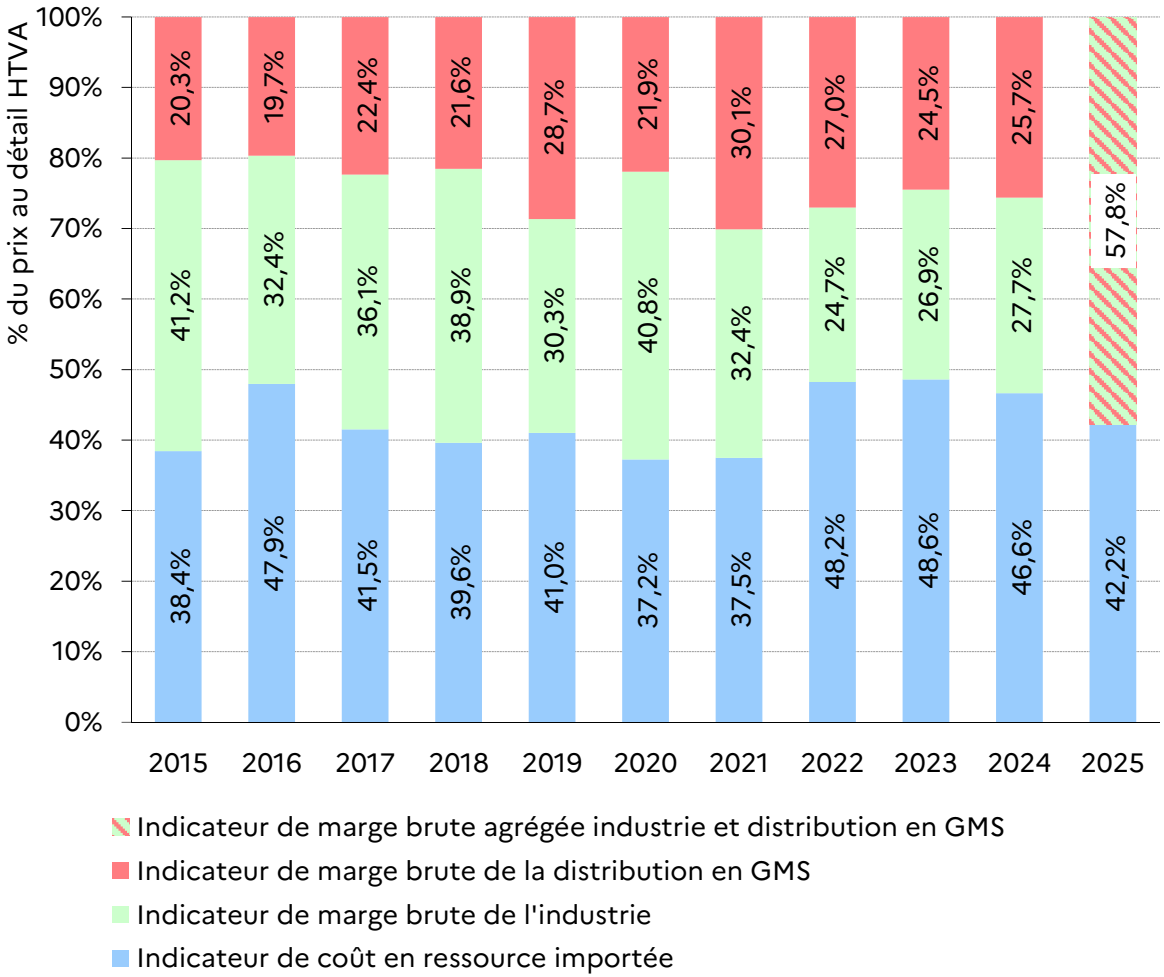
Tendances de 2015 à 2024 :

- Hausse du prix de vente en GMS, fluctuation du prix avec le coût de la MP, sauf en 2022 (augmentation du prix de la MP en partie amortie par la GMS). On assiste depuis 2023 à une reconstitution progressive de la MB aval au niveau antérieur à 2022.
- Variations de la marge brute de l'industrie avec un délai par rapport au coût d'achat de la matière première, du fait des contrats commerciaux. Forte compression en 2022, non tenable les années suivantes.
- Hausse du coût de la matière première importée qui s'intensifie après 2021 et atteint un niveau historique en 2023.

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

Graphique 245

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail HTVA du saumon fumé en GMS, en coût d'achat de la matière première importée et marges brutes en aval



Points d'attention :

- L'indicateur de marge brute agrégée industrie et distribution en GMS est déterminé à partir des données ProdCom qui ne sont actuellement pas disponibles pour 2025.

Lecture :

- La part de la matière première dans le prix au détail augmente en 2022 et 2023, dépassant le niveau maximal de la décennie atteint en 2016 ;
- Tirée par une baisse du coût d'achat de la matière importée mais également par une augmentation de la marge brute de l'aval, la part de la matière première dans le prix au détail amorce une baisse à partir de 2024, qui se poursuit en 2025 ;
- En 2025, la contribution des différents maillons au prix final est similaire à celle de l'année 2019. L'indicateur de coût en ressource importée contribue pour un peu plus de 40 % au prix final. La différence notable avec l'année 2019 est le prix au détail du saumon fumé (+ 4,3 €/kg entre 2019 et 2025).

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

4. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DE LA TRUITE ARC-EN-CIEL PORTION

Après sept années de réflexion commune et d'échanges entre l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges, la présidente du groupe de travail « Pêche et Aquaculture », le CIPA (Comité Interprofessionnel des Poissons d'Aquaculture), le SSP (Service de la Statistique et de la Prospective du ministère de l'agriculture), les professionnels et autres partenaires, la truite portion est intégrée aux travaux de l'Observatoire pour le rapport au Parlement de 2026.

Ces travaux s'appuient notamment sur les résultats de l'étude FranceAgriMer sur le marché et la filière de la truite arc-en-ciel en France réalisée en 2025[4], ainsi que sur plusieurs sources de données, dont les résultats tirés d'une enquête auprès des principaux ateliers d'abattage-éviscération de truite, enquête créée en 2025 et diligentée par FranceAgriMer. Ces ressources ont permis d'élaborer un modèle d'analyse de la décomposition des prix au détail en GMS, en collaboration avec les professionnels de la filière trutticole.

4.1. La filière et les marchés

D'après l'enquête Aquaculture du SSP (Agreste, 2026), en 2024, les pisciculture françaises ont produit 32 360 tonnes de truite arc-en-ciel, soit 13 % de plus qu'en 2023. Dans la période récente, la filière française s'est orientée progressivement vers la production de grande truite (1-2 kg) et de très grande truite (+ 2 kg), ces calibres représentant environ 64 % des volumes commercialisés en sortie de bassin en 2024 L'essor de la très grande truite a fait passer au second plan la production de truite portion, historiquement premier produit de production française en volume. La truite portion constitue 37 % des volumes de production en 2023[5].

D'après les données Worldpanel by Numerator, en 2024, les ménages français ont acheté 1 675 tonnes de truite portion fraîche en GMS (hyper et supermarchés), soit 20 % des volumes totaux de truite achetés la même année (en poids net). En comparaison, les achats de truite fraîche découpée (en filets ou pavés) ont représenté 23 % des volumes. La truite fumée se hisse en haut du classement en récupérant des parts de marché sur le saumon fumé, grâce à son positionnement prix avantageux. En 2024, 57 % des volumes d'achat de truite se sont portés sur de la truite fumée en GMS.

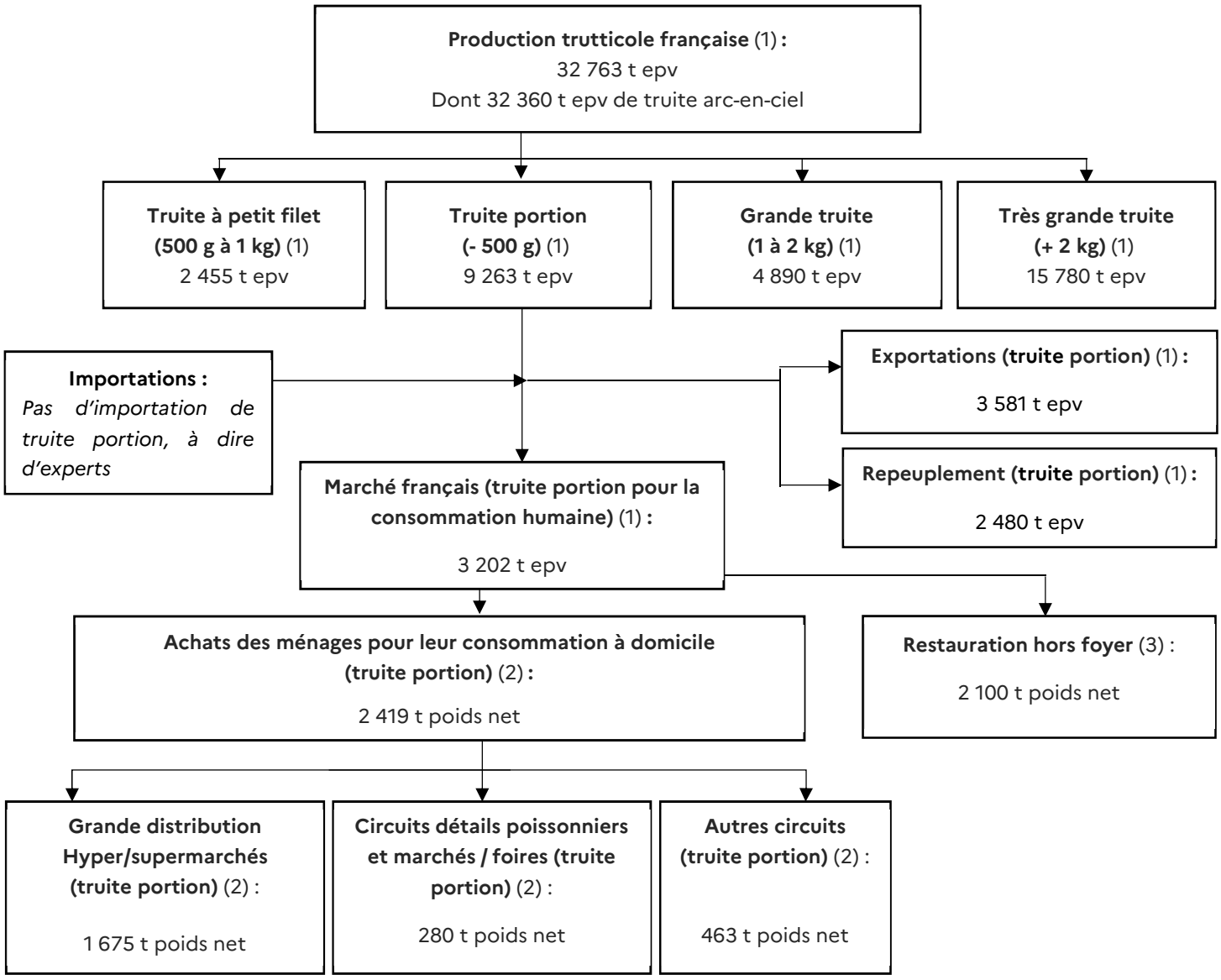
La France ne réalise pas d'importation sur la truite portion. En 2024, la production française est destinée au marché intérieur à 35 %, tandis que 39 % des volumes sont expédiés à l'étranger et 27 % destinés au repeuplement.

La consommation apparente de truite portion est ainsi estimée à 3 202 tonnes en 2024 (Schéma 36). Le produit se voit principalement adressé à la distribution en GMS.

[4] Étude sur la filière et le marché de la truite portion, FranceAgriMer, 2026

Schéma 34

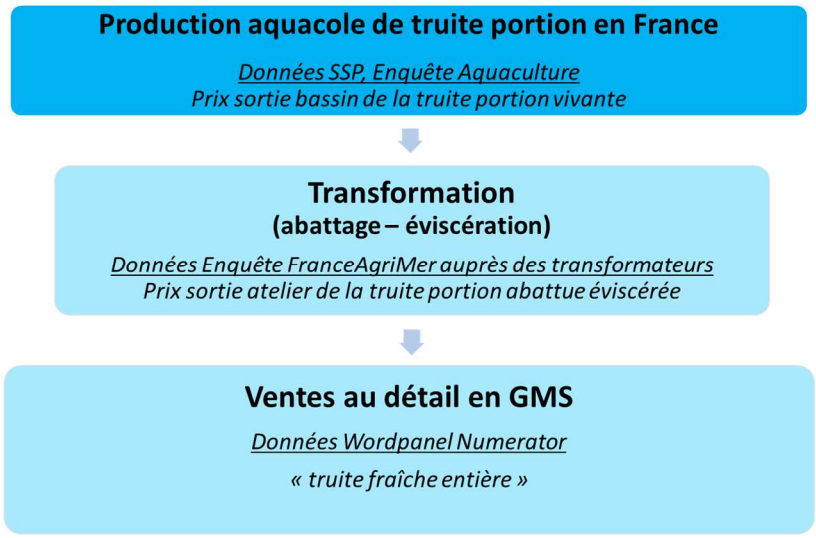
Bilan d'approvisionnement de la truite portion en France (année 2024)



Sources : (1) enquête aquaculture SSP Agreste 2024 (2) Worldpanel by Numerator (3) Donnée approximative, calculée en soustrayant les achats des ménages pour leur consommation à domicile du volume écoulé sur le marché français. Non vérifiée par une étude.

4.2. Circuits et modèles étudiés

Le **circuit GMS sans intermédiaire** a été retenu comme étant le plus significatif de la vente de truite portion. Le modèle étudié comprend donc trois maillons : production en pisciculture en France, transformation par abattage-éviscération, distribution en GMS.



On considère plusieurs sources de prix :

- Au stade **production**, les données sont extraites de l'Enquête Aquaculture réalisée annuellement auprès des producteurs par le SSP (Service du ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire) ; nous considérons la « **truite arc-en-ciel portion** », qui équivaut dans le référentiel du SSP à une truite de calibre inférieur à 500 g. Les prix moyens à la production par calibre de truite nécessitent une requête particulière au SSP et ne sont pas disponibles directement sur Agreste.
  Le prix moyen utilisé est celui de la vente des truites Arc-En-Ciel portion (- 500 g) en sortie de bassin, à destination de la consommation humaine (hors export, or repeuplement, hors ventes entre pisciculteurs).
- Au stade **transformation**, on considère les volumes de truite portion abattue-éviscérée en vrac, en sortie de grands ateliers de transformation et à destination des GMS. Ces données sont issues d'une nouvelle enquête FranceAgriMer, décrite dans l'encadré ci-dessous.
- Au stade de la vente au **détail**, les données sont extraites des bases Worldpanel by Numerator pour un kg de « truite fraîche entière » vendue en hyper et supermarchés, hors EDMP. D'après les avis professionnels exprimés en groupe de travail OFPM, ce libellé est quasiment exclusivement attribuable à de la truite portion vidée entière fraîche élevée en France.

Encadré 7

Création d'une enquête FranceAgriMer auprès des transformateurs de truite

En France dans la filière truite, les opérations d'abattage-éviscération et, possiblement, aussi de découpe-filetage voire fumage, sont réalisées soit dans un atelier artisanal installé par un pisciculteur, soit dans des ateliers de grande taille traitant la production de plusieurs pisciculteurs et générant des flux de grande taille de produits alimentant notamment les GMS. Dans le modèle de l'OFPM, pour le maillon « transformateurs » réalisant l'abattage-éviscération des truites portion vendues en GMS, les ateliers de grande taille ont été considérés comme les plus pertinents pour évaluer le prix « sortie atelier ». En l'absence de suivi statistique préexistant, une enquête gérée par FranceAgriMer a été créée, avec la collaboration du CIPA et des professionnels du secteur. Ainsi depuis 2025 FranceAgriMer enquête auprès des principaux grands ateliers d'**abattage-éviscération** de truite en France, sur leurs prix de vente de truite portion abattue-éviscérée. Les données sont distinguées par type de débouché (GMS, poissonneries, marchés/foires…), avec un historique depuis 2022.

L'analyse des données collectées auprès de cet échantillon de transformateurs montre, pour les volumes de truite portion abattue-éviscérée qu'ils génèrent, qu'en 2024 :

- 68 % sont directement vendus aux GMS, et ce flux correspond à 49 % des volumes de « truite entière fraîche » achetés par les ménages en 2024 en GMS (source Worldpanel by Numerator),
- l'ensemble des volumes vendus sur tous les circuits de distribution correspond à 50 % des volumes de « truite entière fraîche » achetés par les ménages en 2024 dans l'ensemble des circuits.

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

- Un **indicateur de coût de la matière première**, dont on rappelle qu'il représente un coût d'achat pour l'atelier d'abattage-éviscération, et n'indique en rien la rémunération du producteur trutticole ;
- Un **indicateur de marge brute de la transformation (abattage-éviscération),** couvrant la marge brute des ateliers de transformation ;
- Un **indicateur de marge brute de la distribution en GMS,** couvrant la marge brute des hyper et supermarchés et pouvant inclure des frais de logistique, interne ou externe.

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

- Au stade **abattage/éviscération**, on considère que le rendement en matière est de 87 % sur la truite portion[5] ;
- Le **taux de freinte** dû aux pertes en eau est considéré comme négligeable pour les poissons entiers (validé en groupe de travail OFPM) ;
- Au **stade GMS**, on applique un taux de perte en rayon de 2 % pour prendre en compte la péremption et les invendus (validé en groupe de travail OFPM).

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

[5] Étude sur la filière et le marché de la truite arc-en-ciel, FranceAgriMer, 2026

4.3. Évolution des prix et décomposition des prix au détail

Les données de l'enquête annuelle aquaculture du SSP étant transmises en octobre de l'année N+ 1, l'analyse de la décomposition du prix ne peut porter que jusqu'à l'année 2024.

Les Graphique 247 et Graphique 248 présentent les résultats de compositions du prix au détail de la truite arc-en-ciel portion, élevée en France et vendue en GMS.

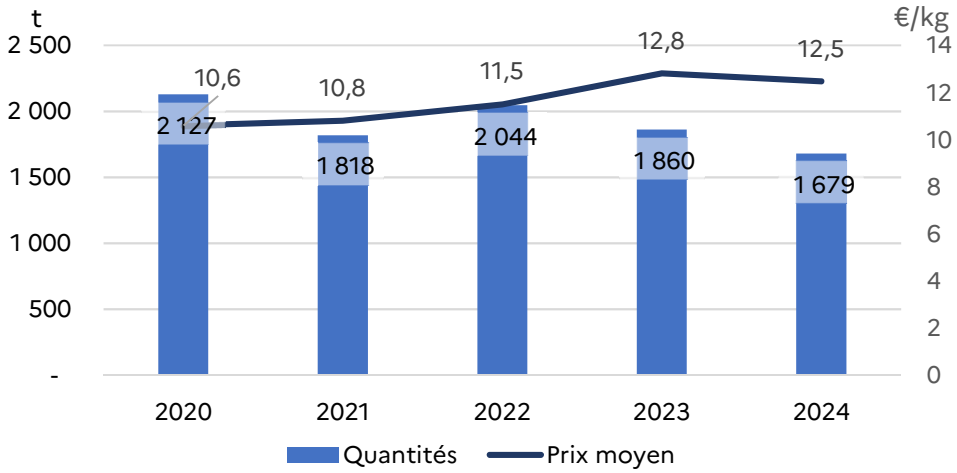
L'année 2022 a été marquée par une forte hausse du coût d'achat de la matière première, porté à 5,0 €/kg au détail. Cette hausse semble être liée à plusieurs facteurs. Premièrement, sur cette même année, tous calibres confondus, les volumes de truite en sortie bassin ont chuté de 7 % par rapport à 2021, et 21 % des éleveurs de salmonidés enquêtés dans le cadre de l'enquête aquaculture avaient déclaré des évènements exceptionnels de types climatiques (sécheresse, inondation, tempêtes, température de l'eau). Deuxièmement, les coûts de l'énergie et de l'aliment supportés par les pisciculteurs ont également largement augmenté avec le déclenchement de la guerre en Ukraine. Les producteurs ont pu augmenter leur prix de vente pour maintenir leur rentabilité. La situation s'est poursuivie en 2023, maintenant un prix en sortie de bassin élevé. Entre 2022 et 2023, une baisse de 20 centimes/kg au détail est toutefois observée sur le coût d'achat de la matière première. En prévision des fortes chaleurs de l'été, les producteurs ont en effet pu réaliser un déstockage printanier pour limiter la perte, avec pour conséquence de faire baisser les prix. En 2024, le coût d'achat de la matière première atteint son niveau le plus haut sur la période étudiée.

Le prix au détail de la truite portion affiche une tendance haussière depuis le début de la période d'analyse (2020). Dans le même temps, les volumes écoulés en GMS connaissent des baisses successives : on note une réduction de 9 % des achats des ménages entre 2022 et 2023, et de 10 % entre 2023 et 2024 (Graphique 246). La hausse des prix au détail constatée entre 2021 et 2023 est principalement due à la hausse de la marge brute agrégée de l'aval (transformation et distribution en GMS). La désagrégation de cet indicateur est rendue possible à partir de 2022 par la disponibilité de données de prix en sortie du maillon transformation. On constate alors qu'entre 2022 et 2023, les marges brutes respectives des deux maillons de l'aval sont en augmentation (+ 60 % sur un an pour l'indicateur de marge brute de la transformation, + 9 % sur un an pour l'indicateur de marge brute de la distribution en GMS). Les transformateurs traitent des volumes de truite portion de plus en plus faibles, face à une demande en baisse et à l'émergence de la grande et très grande truite. Ils ont en effet pu adapter leurs marges commerciales à la baisse des volumes pour faire tourner les outils industriels et maintenir le chiffre d'affaires. La hausse de la marge brute des GMS semblerait être principalement liée à la méthode de calcul des marges commerciales, par application d'un coefficient multiplicateur. Le coût d'achat de matière par les GMS aux transformateurs ayant augmenté en 2023, la marge brute des GMS s'affermit sur cette année. Les discussions des professionnels au sein du groupe de travail pêche et aquaculture de l'OFPM ont conduit à identifier un poids promotionnel important sur ce produit.

En 2024, en parallèle de la baisse du prix au détail, les marges brutes de la transformation et de la distribution se contractent toutes deux de 50 centimes/kg au détail sur un an. À dire d'expert, le prix de vente du fond de rayon en GMS est resté inchangé sur la truite portion, mais les opérations promotionnelles se sont multipliées pour écouler les volumes. Le maillon de la transformation a également pu adapter ses prix sur ce produit, pour maintenir la clientèle face à la dé-consommation. À noter que les acteurs de l'amont développent largement la grande et très grande truite sur les dernières années, à destination du filetage pour de la vente de pavés frais ou de produits fumés, plus attractifs que la truite portion pour le consommateur.

Graphique 246

Évolution des quantités et du prix de la truite portion fraîche élevée en France, achetée par les consommateurs en GMS

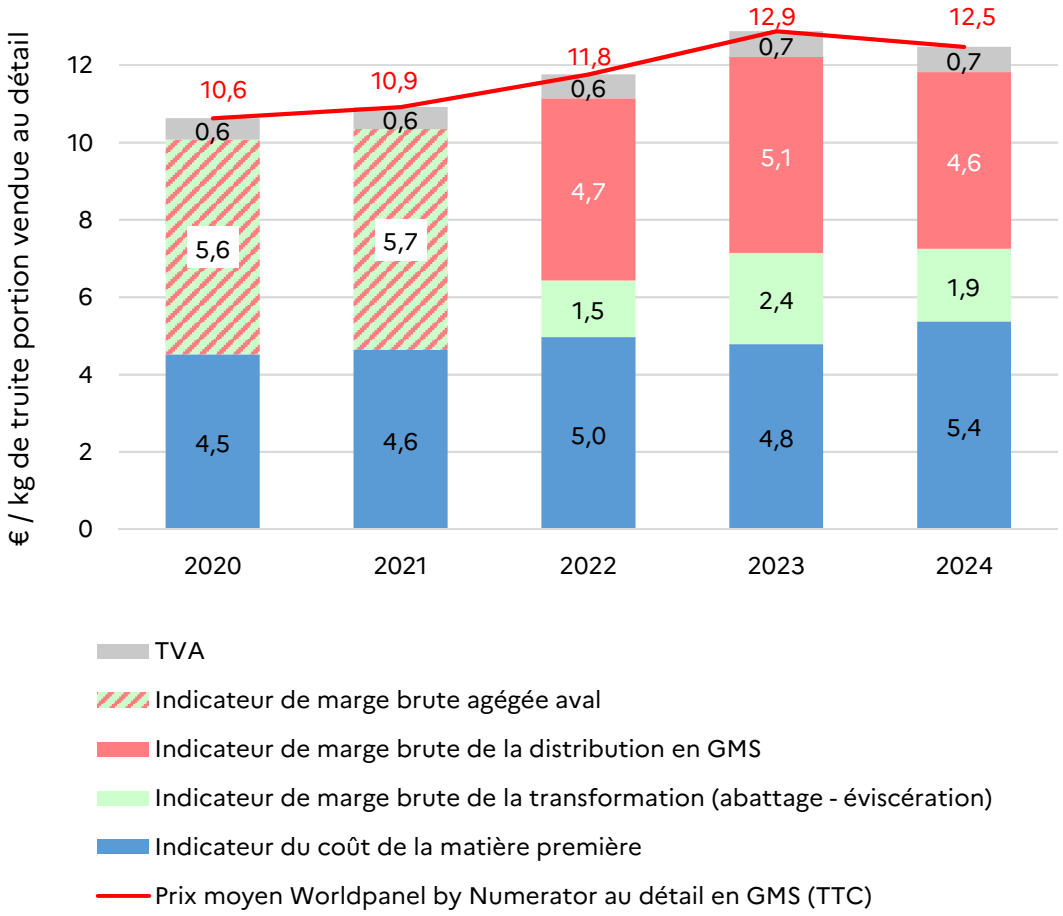


Source : Worldpanel by Numerator

Prix des années précédentes non pondérés par les quantités de l'année écoulée, pouvant induire des différences avec les données des graphiques de composition de prix

Graphique 247

Composition du prix moyen annuel au détail de la truite portion vidée entière fraîche (issue de l'aquaculture française et vendue en GMS), en coût d'achat de la matière première et marges brutes en aval



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après SSP, Worldpanel by Numerator

Points d'attention : Les données au stade transformation (abattage-éviscération) ne sont disponibles qu'à partir de l'année 2022 (enquête lancée en 2025, sur un historique de 3 ans)

Lecture :

Sur l'année 2024 :

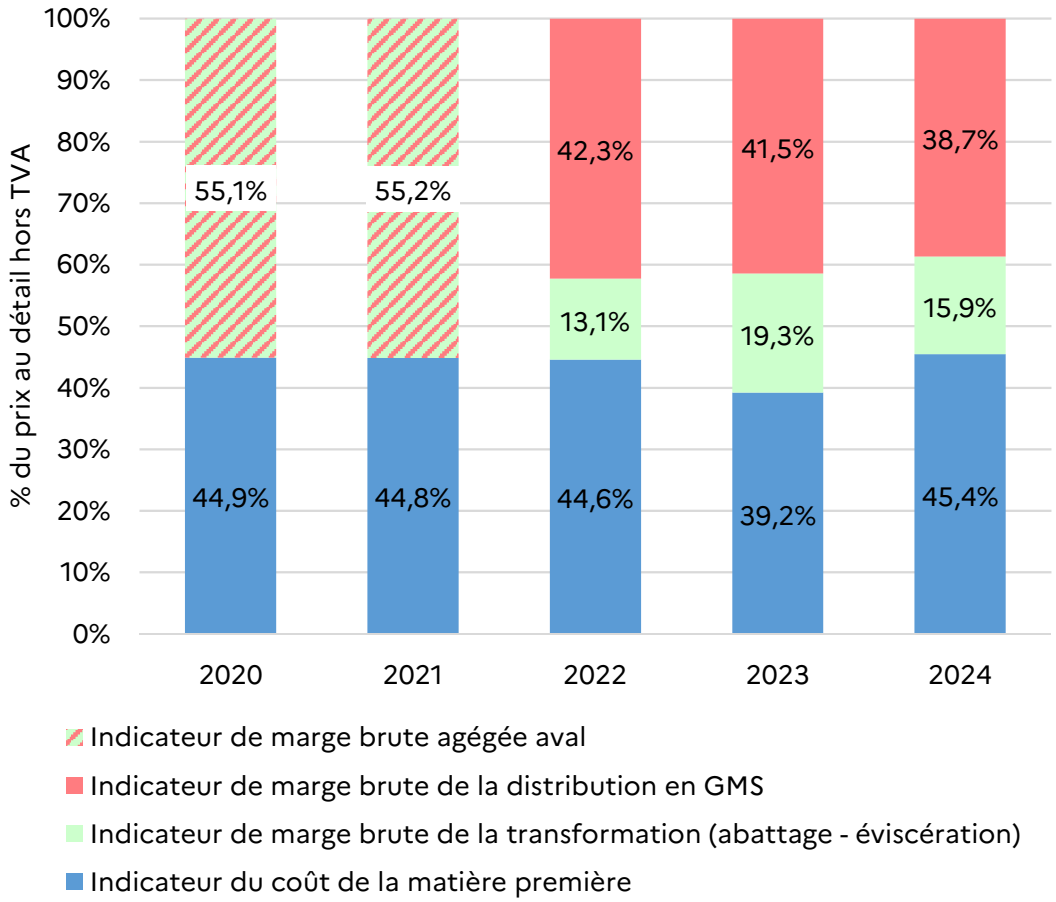
- Le coût d'achat de la truite portion en sortie de bassin augmente de 13 % sur un an ;
- L'indicateur de marge brute de la distribution en GMS renoue avec la valeur connue en 2022 ;
- Le prix au détail reste élevé, mais il baisse de 40 centimes/kg entre 2023 et 2024, du fait d'une contraction simultanée des marges brutes du maillon transformation et de la distribution en GMS.

Tendances 2020 à 2024 :

- Le coût d'achat de la matière première affiche une tendance à la hausse sur la période étudiée (2020-2024). La filière a notamment été touchée par de forts épisodes de sécheresse en 2022 et 2023.
- Le prix au détail augmente fortement à partir de 2022, année de forte inflation ;
- La marge brute agrégée aval (transformation et distribution en GMS) augmente jusqu'en 2023. Entre 2022 et 2023, c'est l'effet combiné de la hausse de la marge brute du maillon transformation et du maillon distribution qui contribue à la hausse du prix au détail ;
- À noter que la production de truite portion est fortement en baisse en France, et a particulièrement chuté entre 2021 et 2022.

Graphique 248

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail de la truite portion vidée entière fraîche (issue de l'aquaculture française et vendue en GMS), en coût d'achat de la matière première et marges brutes en aval



Points d'attention : Les données au stade transformation (abattage-éviscération) ne sont disponibles qu'à partir de l'année 2022 (enquête lancée en 2025, sur un historique de 3 ans)

Lecture :

- Le coût d'achat de la matière première constitue environ 45 % du prix final pour le consommateur, quelle que soit l'année considérée, hormis en 2023 où ce pourcentage chute à 39 %. Un « déstockage » pré-sécheresse qui a pu faire chuter le prix de la truite vendue aux GMS.

Source : OFPM, FranceAgriMer d'après SSP, Worldpanel by Numerator

5. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DE LA MOULE DE BOUCHOT

L'étude réalisée en 2021 a permis de cerner le fonctionnement de la filière de la moule de bouchot en France[6] et d'élaborer un modèle d'analyse de la décomposition des prix au détail en GMS, modèle établi après discussion avec des professionnels de la filière mytilicole sollicités pour avis.

5.1. La filière et les marchés

En 2024, la production mytilicole française a atteint 48 775 tonnes, dont 45 787 tonnes de moules de bouchot (SSP). En 2024, les volumes de pêche à la moule se sont établis à 151 tonnes, soit 144 tonnes de moins qu'en 2023.

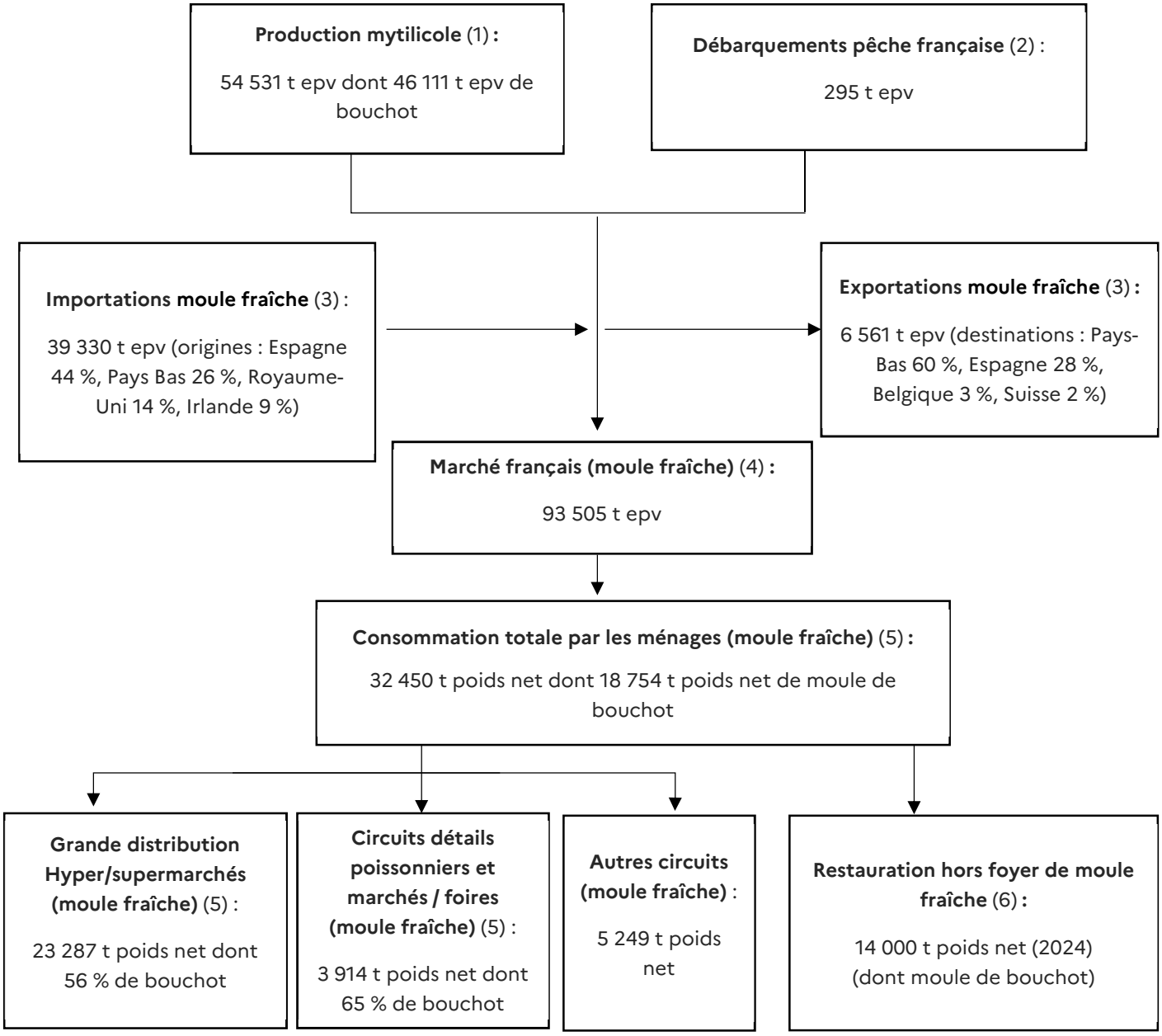
En 2024, le volume des importations de moule fraîche *Mytilus* s'est établi à 32 797 tonnes en poids vif. Dans cette filière, l'approvisionnement extérieur vise principalement à satisfaire la demande du marché hors saison de production française, mais aussi à compléter les approvisionnements domestiques lors des périodes de forte consommation. Les principaux pays fournisseurs sont l'Espagne (14 694 tonnes), les Pays-Bas (9 290 tonnes) et le Royaume-Uni (4 484 tonnes). La moule néerlandaise, bon marché, est également amplement valorisée dans la restauration commerciale. Au niveau des exportations, les volumes s'établissent à 7 935 tonnes en poids net, les Pays-Bas (4 177 tonnes), l'Espagne (2 819 tonnes), et l'Italie (204 tonnes), représentant les principaux débouchés.

La consommation apparente de moule fraîche *Mytilus* en 2023 était ainsi estimée à 93 505 tonnes (schéma 35) Le produit se voit principalement adressé au circuit de la restauration hors foyer (40 000 tonnes pour l'année 2019), tandis que la grande distribution et les circuits spécialisés que sont les poissonneries et les marchés représentent une consommation de respectivement 23 287 et 3 914 tonnes.

[6] Étude la filière de la moule de bouchot en France, AND-I pour FranceAgriMer, 2021

Schéma 35

Bilan d'approvisionnement de la moule fraîche en France - Mytilus (année 2024)



Sources : (1) enquête aquaculture SSP Agreste 2024 (2) données de captures Eurostat (3) données douane française. (4) consommation apparente calculée : production + importations – exportations (5) Worldpanel by Numerator (6) Achat par les restaurateurs, Gira Foodservice/CIRCANA pour FranceAgriMer, 2026. Il faut noter que cette donnée présentait une erreur dans les précédentes éditions du rapport de l'OFPM

5.1. Circuits et modèles étudiés

On considère plusieurs sources de prix :

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

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

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

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

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

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

[7] Action de retirer le byssus (= ensemble des filaments permettant à la moule de se fixer à un support).

5.2. Évolution des prix et décomposition des prix au détail

Les données de l'enquête annuelle sur l'aquaculture du SSP étant transmises en octobre de l'année N+ 1, l'analyse de la décomposition du prix ne peut porter que jusqu'à l'année 2024.

Les Graphique 251 et Graphique 252 présentent la composition du prix au détail de la moule de bouchot vendue en hyper- et supermarchés.

En 2024, le coût de la matière première diminue (- 21 centimes) dans la composition du prix au détail et revient à une valeur voisine de celle de 2022. La marge brute du maillon expédition se dilate en 2024 et atteint les 17 centimes, après être apparue négative en 2023. La marge de la distribution connaît également une augmentation (+ 10 centimes) et le prix du produit en rayon est à la hausse sur un an (+ 10 centimes) sans atteindre les niveaux enregistrés entre 2021 et 2022.

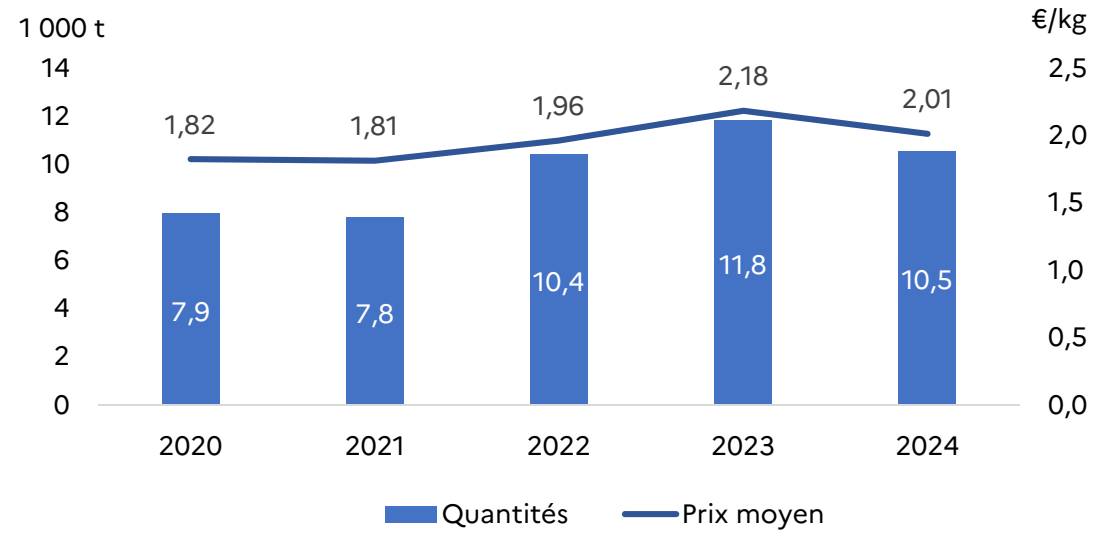
En 2024, les quantités produites de moules de bouchot s'atrophient par rapport à 2023 (- 11 %, Graphique 249). La prédation croissante atteignant les cheptels apparaît comme une des causes principales de ce recul et impacte par la même occasion la qualité des productions. Cette menace, notamment représentée par les populations d'araignées de mer, incite les producteurs à commencer à écouler les moules de manière anticipée, avant qu'elles ne puissent arriver à pleine maturité, afin de sécuriser leurs ventes et de constituer une trésorerie. À cela s'ajoutent les conditions météorologiques défavorables endurées au cours de l'année 2024. Ces deux circonstances ont ainsi affecté de manière directe la qualité des productions provoquant une détérioration des prix de vente pour les éleveurs. En effet, le prix moyen enregistré en sortie d'atelier s'effrite en 2024 (- 8 %), expliquant la tendance baissière de l'indicateur de coût de la matière première. En outre, il est possible d'ajouter que cette baisse contre nature des prix de vente, car survenant malgré le déclin des volumes produits, peut s'expliquer partiellement par l'importance du débouché commercial que représentent les expéditeurs pour les producteurs purs, qui se doivent ainsi d'ajuster leurs prix afin de conserver cette clientèle essentielle.

En 2024, les volumes et prix d'expédition se stabilisent par rapport à 2023, malgré une moins bonne disponibilité du produit. Un coût d'achat de la matière première moins soutenu que l'année passée a pu permettre aux expéditeurs de reconstituer leur marge, fortement détériorée en 2023. D'autre part, il est possible de suspecter un effet de péréquation de marges opéré par les producteurs-expéditeurs et leur permettant de récupérer le manque à gagner causé par les pertes de volumes produits. Ce phénomène pourrait donc être un facteur supplémentaire de la diminution du coût de la matière première, à travers le déplacement de la marge de la production vers l'expédition.

Les achats de moule de bouchot réalisés par les ménages décroissent légèrement entre 2024 et 2023 (- 2 %) mais suivent une tendance amorcée depuis plusieurs années (- 14 % par rapport à 2021, Graphique 250). Ce décrochage intervient dans un contexte de changement de configuration des foyers. En effet, de plus en plus de personnes vivent seules, tandis que la moule est un plat de partage. Ainsi, le produit est dirigé de plus en plus vers la restauration hors domicile. Par ailleurs, en 2024, les charges de carburant supportées par les GMS pour la livraison des moules ont fortement pesé sur les enseignes et pu se répercuter dans les marges et par conséquent dans les prix finaux en rayon.

Graphique 249

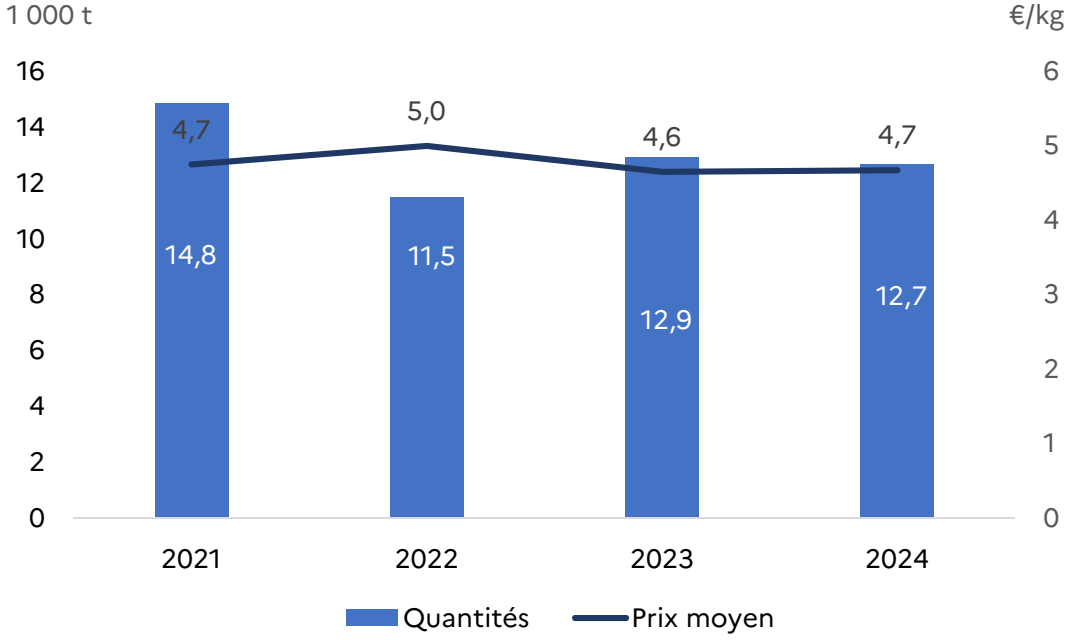
Évolution des quantités et prix de production de moules de bouchot



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après SSP

Graphique 250

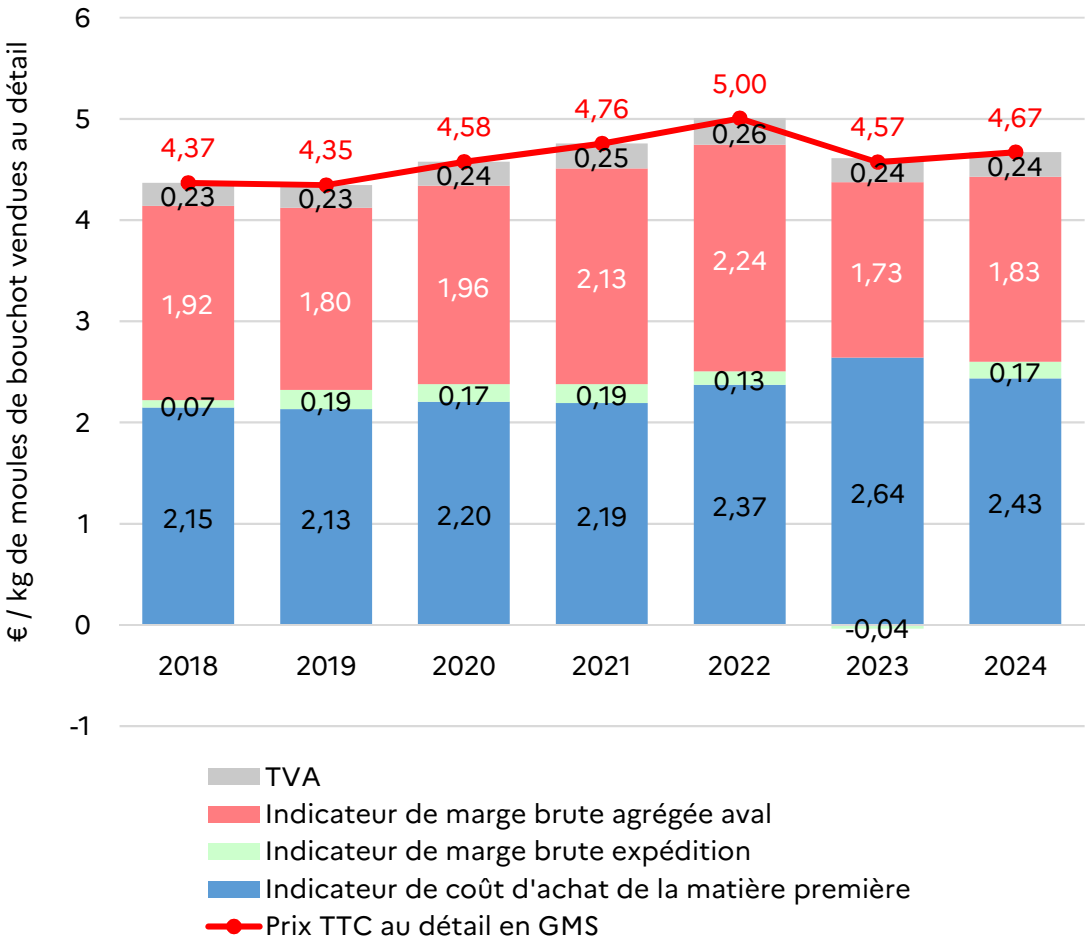
Évolution des quantités et prix d'achats de moules de bouchot pour la consommation à domicile



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après Worldpanel by Numerator

Graphique 251

Composition du prix moyen annuel au détail de la moule de bouchot fraîche (en sac ou en barquette) en GMS, en coût d'achat de la matière première et marges brutes en aval



Points d'attention :

Lecture :

<u>Sur la campagne en 2024</u> :

- Le coût de la matière première à la production diminue (- 0,21 €/kg sur un an) ;
- La marge brute à l'expédition se reconstitue ;
- La marge brute agrégée aval se dilate (+ 0,10 €/kg) ;
- Le prix au détail repart à la hausse (+ 0,10 €/kg), sans atteindre les niveaux de 2021 et 2022

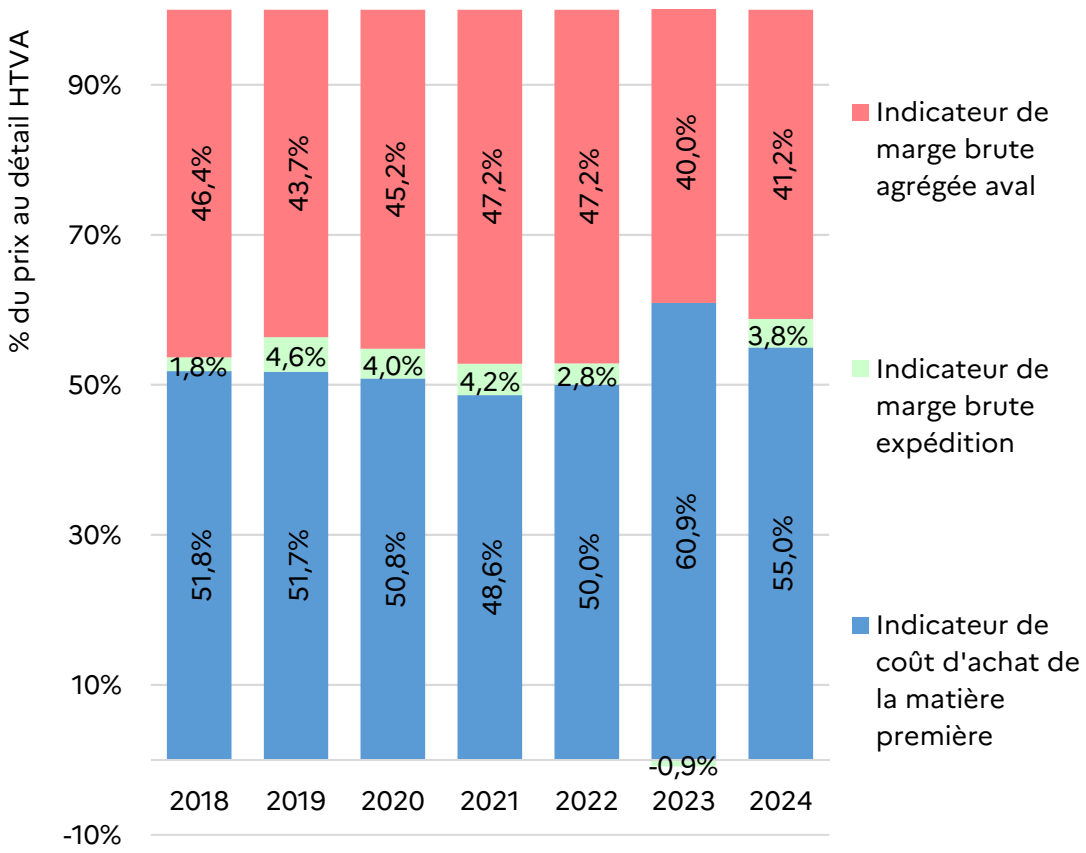
<u>Tendances de 2018 à 2024 :</u>

- Après une période de hausse des prix à la production et au détail jusqu'en 2022, puis une baisse du prix au détail en 2023 entrainant une contraction des marges, 2024 marque un changement.

Source : OFPM, FranceAgriMer d'après SSP, Worldpanel by Numerator

Graphique 252

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail HTVA de la moule de bouchot fraîche (en sac ou en barquette) en GMS, en coût d'achat de la matière première et marges brutes en aval



Points d'attention :

Lecture :

- En 2024, la part de la matière première dans la composition du prix au détail suit la baisse de l'indicateur de coût d'achat (- 6 points) ;
- Le maillon expédition redevient aussi constitutif du prix au détail qu'il ne l'était en 2020 ou 2021.

Source : OFPM, FranceAgriMer d'après SSP, Worldpanel by Numerator

6. ÉTUDE POUR LA FILIÈRE DE LA COQUILLE SAINT-JACQUES

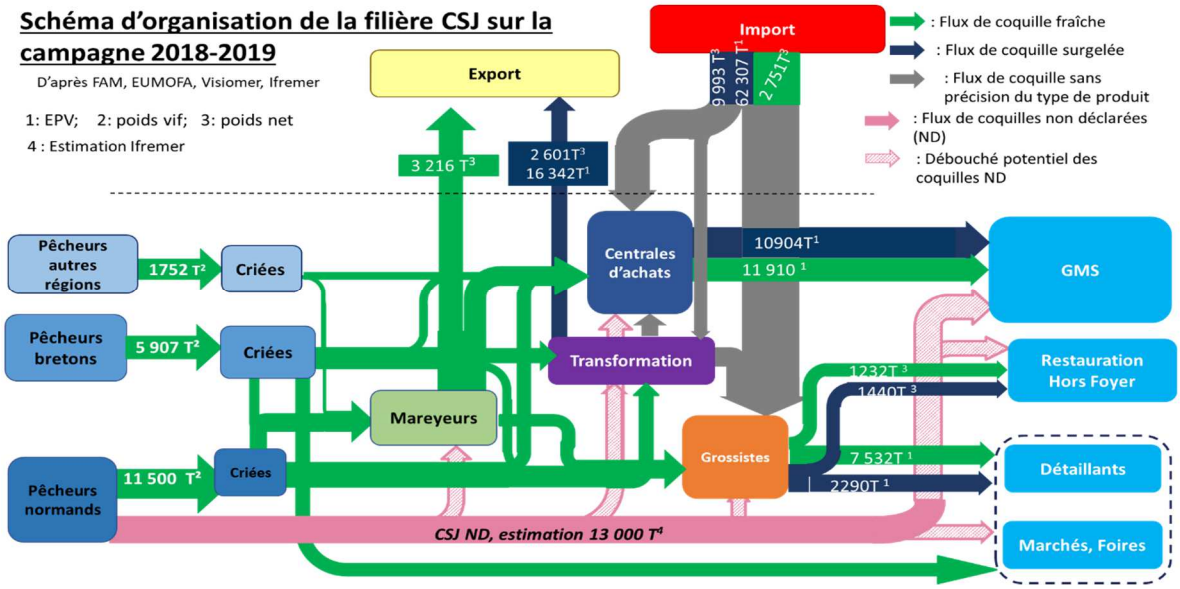
L'étude réalisée en 2021[8] a permis de cerner le fonctionnement de la filière de la coquille Saint-Jacques en France et d'élaborer des modèles d'analyse de la décomposition des prix au détail en GMS, modèles établis après discussion avec des professionnels de la filière coquille Saint-Jacques sollicités pour avis.

6.1. La filière et les marchés

Les gisements de deux principales régions approvisionnent le marché français de la coquille Saint-Jacques entière fraîche : les gisements en Normandie (Baie de Seine en particulier) vendus en criée avec la valorisation[9] « Manche-Est », et les gisements en Bretagne nord (Baie de Saint-Brieuc en particulier), vendus en criée avec la valorisation « Manche-Ouest ». Les gisements de « Manche-Est » fournissent les flux les plus importants de coquilles Saint-Jacques fraîches, vendues au détail dans toute la France.

Les ventes de produits de « Manche-Est » et de « Manche Ouest » contribuent chacune pour moitié aux ventes totales de coquille Saint-Jacques en criée de la Manche sur la campagne 2023-24. L'ensemble donne un taux de couverture nationale de 99 %. La distinction faite entre ces deux gisements est basée sur le type de produit (coquille coraillée en Manche-Est, coquille non-coraillée ou « blanche » en Manche-Ouest), et il existe aussi une différence de réglementation de la pêche (obligation de passer en criée en Bretagne-Nord[10], alors qu'en Normandie ou à Boulogne/Mer cette obligation n'existe pas). En effet, les pêches de coquille Saint-Jacques sont avant tout supervisées par les CRPMEM. En baie de Saint-Brieuc, les coquilles débarquées sont systématiquement pesées par les services de criée, ce qui n'est pas le cas en baie de Seine.

Schéma 36



Source : Rapport AgroParisTech, 2021

[8] Étude la filière coquille Saint-Jacques, AgroParisTech, 2021

[9] Le terme « Valorisation » est celui utilisé dans VISIOMer pour faire référence à la zone de pêche.

[10] Concernant la Manche-Ouest, l'obligation de passage en criée (pour pesée et déclaration) résulte de la réglementation professionnelle édictée par le CRPMEM de Bretagne, reprise ensuite dans un arrêté préfectoral pour être rendue obligatoire.

Du fait d'une ressource abondante dans ces deux gisements, les quantités de coquilles Saint-Jacques débarquées dans les criées de la Manche suivent une tendance haussière depuis 2020. Depuis la campagne 2023-2024 cependant, des mesures de gestion ont été prises par les organisations de producteurs, dans le but de limiter les apports et de maintenir les prix de vente. Pour répondre aux enjeux de gestion et de valorisation de la coquille Saint-Jacques, les CRPMEM de Normandie et de Bretagne ont initié, fin 2025, le projet PECTEN (« PECTinidés Et Nouvelles opportunités de marché »), une étude cofinancée par FFP (France Filière Pêche).

6.2. Circuits et modèles étudiés

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

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

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

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

- Au **stade débarquement**, on considère les données VISIOMer permettant d'estimer le prix moyen d'achat en criée (Manche-Est pour les filières nationales, et Manche-Ouest pour la filière bretonne),
- Au **stade grossiste**, lorsque celui-ci est considéré, on prend les cotations du Réseau des Nouvelles des Marchés[11] au MIN de Rungis[12] (en prenant le libellé « coquille coraillée » pour les filières nationales, et le libellé « coquille blanche » pour la filière bretonne),
- Au **stade détail**, les prix moyens au détail fournis par Worldpanel by Numerator. Ces prix portent sur les données d'achat nationales, sauf pour la filière « bretonne » pour laquelle l'Observatoire dispose de données d'achat locales (uniquement région Bretagne). En outre, selon la filière considérée, ces prix au consommateur portent sur le circuit GMS ou sur celui des poissonneries (en magasin ou sur un marché). Concernant les modifications de données Worldpanel by Numerator détaillées dans le paragraphe 1.3.6., peu de changements sont à noter pour la filière nationale GMS : les données utilisées pour la décomposition des prix sont donc issues de la nouvelle méthode d'extrapolation à partir de la campagne 2018/2019. Il en va de même pour la filière nationale poissonnerie. Pour la filière bretonne en revanche, un écart important a été constaté entre les valeurs, après application de la nouvelle méthode (écart moyen de + 9 %, et accentuation des pics saisonniers de consommation). Seuls les résultats à partir du 4e trimestre 2019 inclus sont donc présentés dans ce rapport.

[11] https://rnm.franceagrimer.fr/prix?COQUILLE-SAINT-JACQUES

[12] Pour la coquille Saint-Jacques entière fraîche, l'Observatoire ne dispose pas de données de cotation pour les autres MIN de France. Il considère toutefois que les cotations au MIN de Rungis ont une influence qui dépasse largement la zone de la région parisienne.

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

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

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

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

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

6.3. Évolution des prix et décomposition des prix au détail



Historiquement vendue aux alentours de 5,40 €/kg en GMS, la coquille Saint-Jacques affiche une baisse drastique de prix au détail sur les campagnes 2023-2024 et 2024-25.

La baisse du prix de la coquille Saint-Jacques vendue en GMS (hors Bretagne) amorcée lors de la campagne 2023-2024 se poursuit sur la campagne 2024-2025. Sur cette dernière campagne, le prix d'achat des ménages est descendu à 4,90 €/kg, une chute de 32 centimes par rapport à la campagne 2023-2024, qui place le coquillage sous la barre des 5,0 €/kg pour la première fois depuis le début de la période d'étude (Graphique 253). Cette situation est la conséquence d'un manque d'attractivité de la coquille Saint-Jacques, pour laquelle les opérateurs peinent à trouver des voies de valorisation.

Le prix de la matière première (coquille pêchée en Manche-est et vendue en criée) présentait jusqu'ici peu de variations sur la période d'étude. La campagne 2024-2025 a été particulièrement déstabilisante pour la filière. Une demande très peu dynamique a fait chuter le cours en criée à 2,6 €/kg, soit en dessous de 3,0 €/kg. Les criées ont enregistré une hausse de volumes, historiquement vendus en direct aux mareyeurs, faute de débouchés (source professionnelle). Dans nos modèles, l'indicateur de coût d'achat en criée baisse ainsi de 32 centimes/kg entre la campagne 2023-2024 et 2024-2025.

Dans ce contexte, les GMS ont indiqué s'être mobilisées pour proposer dans leurs rayons des coquilles entières à des prix attractifs, en fixant une marge minimale uniquement par application du SRP10[13]. Les prix bas, les offres promotionnelles et les opérations de mise en avant ont porté les quantités achetées par les ménages en GMS à 4,2 kilotonnes sur la campagne 2024-2025, un record sur la période d'étude (Graphique 255). À noter que la marge brute agrégée aval affiche une hausse de 27 centimes/kg par rapport à la campagne 2023-2024. Les coûts de logistique peuvent représenter une part importante de cette marge et de sa variation. Ces coûts sont difficiles à identifier dans la construction des modèles de l'OFPM.

Le constat établi lors du dernier rapport reste valable sur la dernière campagne. À dire d'expert, la commercialisation de la coquille Saint-Jacques entière rencontre de nombreux obstacles depuis plusieurs campagnes. Le frein principal est lié au contexte de baisse du pouvoir d'achat des consommateurs. Par arbitrages économiques, les consommateurs délaissent ce produit non essentiel et peu économique, rapporté au poids de la noix après décoquillage. À dire d'expert à nouveau, l'essentiel de la commercialisation de la coquille Saint-Jacques s'effectue par le biais d'opérations de promotion (90 % des volumes de janvier à mars). Sur ce produit, le consommateur adopte un comportement de plus en plus opportuniste. La profession pointe également du doigt la faible connaissance du consommateur sur la technique de décoquillage, qui l'amène à se détourner de cette voie de commercialisation. Il est possible qu'une marge plus importante soit réalisée par les maillons de l'aval sur le produit décoquillé : après une hausse des volumes décoquillés et proposés en noix de Saint-Jacques fraîche et surgelée entre les campagnes 2022-2023 et 2023-2024, une augmentation de 5 % des volumes de noix de Saint-Jacques fraîche achetée par les ménages est à nouveau observée sur la campagne 2024-2025. La capacité de décoquillage française en ateliers spécialisés reste cependant limitée, conditionnant les volumes écoulés en GMS.

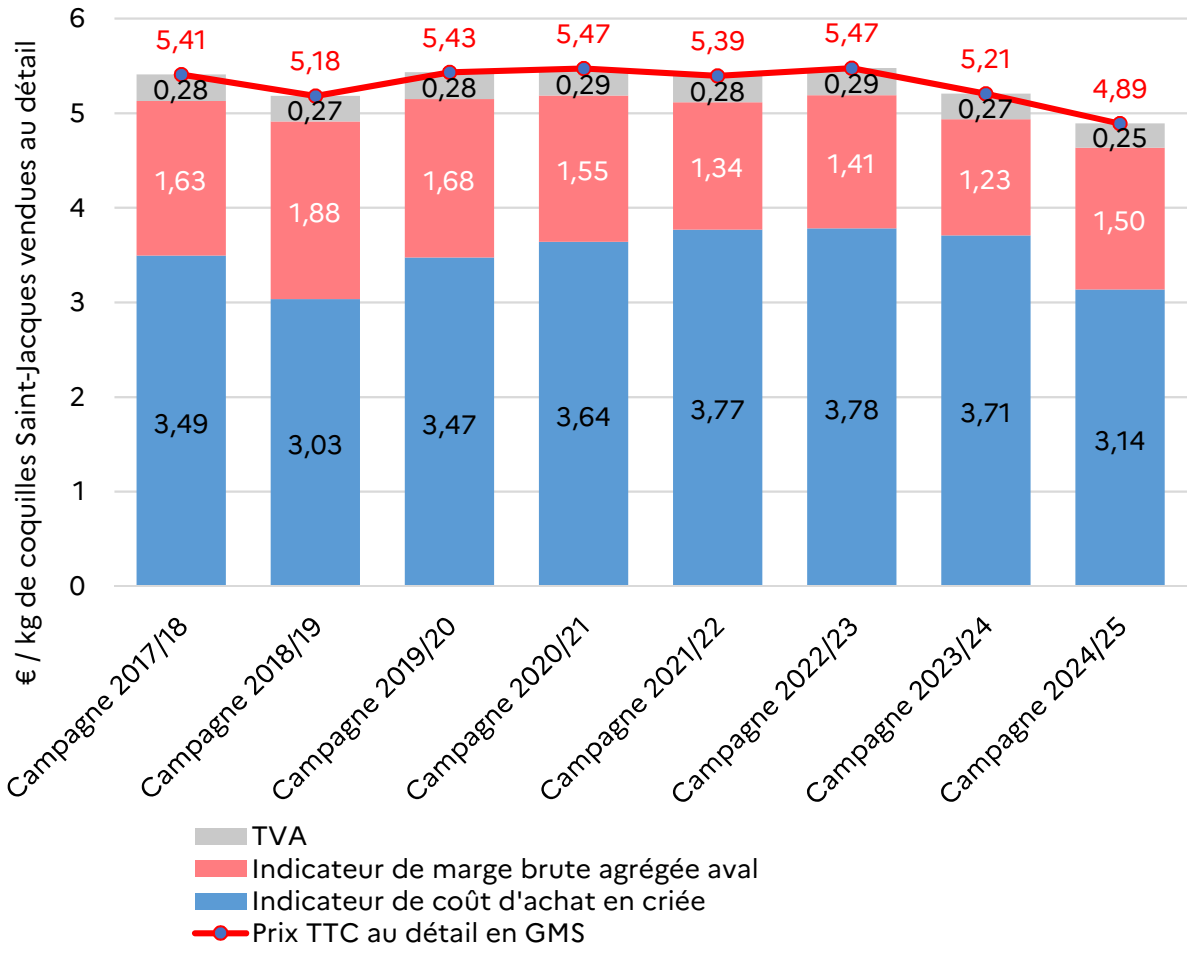
Sur le produit entier, le modèle étudié dans le cadre des travaux de l'Observatoire ne considère que la matière première d'origine française. À dire d'expert cependant, la voie d'importation représente une part non-négligeable des ventes des GMS. La coquille Saint-Jacques écossaise est en effet en concurrence avec la coquille française, se positionnant sur le marché avec un prix de première vente plus faible. Sur le produit décoquillé également, les importations en provenance d'Écosse sont fréquentes et mieux rentabilisées, les ateliers de décoquillage écossais étant plus nombreux, et la ressource croissante.

Sur la campagne suivante (2025-2026), la filière amont indique qu'une hausse des volumes exportés a permis de diversifier les voies de valorisation de la coquille Saint-Jacques, et de contenir la baisse du prix en criée, en réduisant les volumes destinés à la commercialisation nationale

[13] Issu de la loi de 2017 « Équilibre dans les relations commerciales » qui prévoit le relèvement du seuil de revente à perte de 10 % (« SRP + 10 »)

Graphique 253

Composition du prix moyen annuel au détail de la coquille Saint-Jacques fraîche entière pêchée en Manche-Est et vendues en GMS, en coût d'achat en criée et marge brute en aval



Point d'attention :

- Campagne d'octobre à mars ;
- La filière nationale exclut les GMS de Bretagne.

Lecture :

<u>Durant la campagne 2024-25 :</u>

- La baisse du prix au détail se poursuit sur la campagne 24/25 (- 32 centimes/kg par rapport à 2023/2024) ;
- Cette baisse à l'aval est liée à un recul du coût d'achat en criée de Manche-Est (- 57 centimes/kg du prix au détail) ;
- La marge brute agrégées aval, qui inclue les coûts de logistique, ré-augmente (+ 27 centimes/kg au détail).

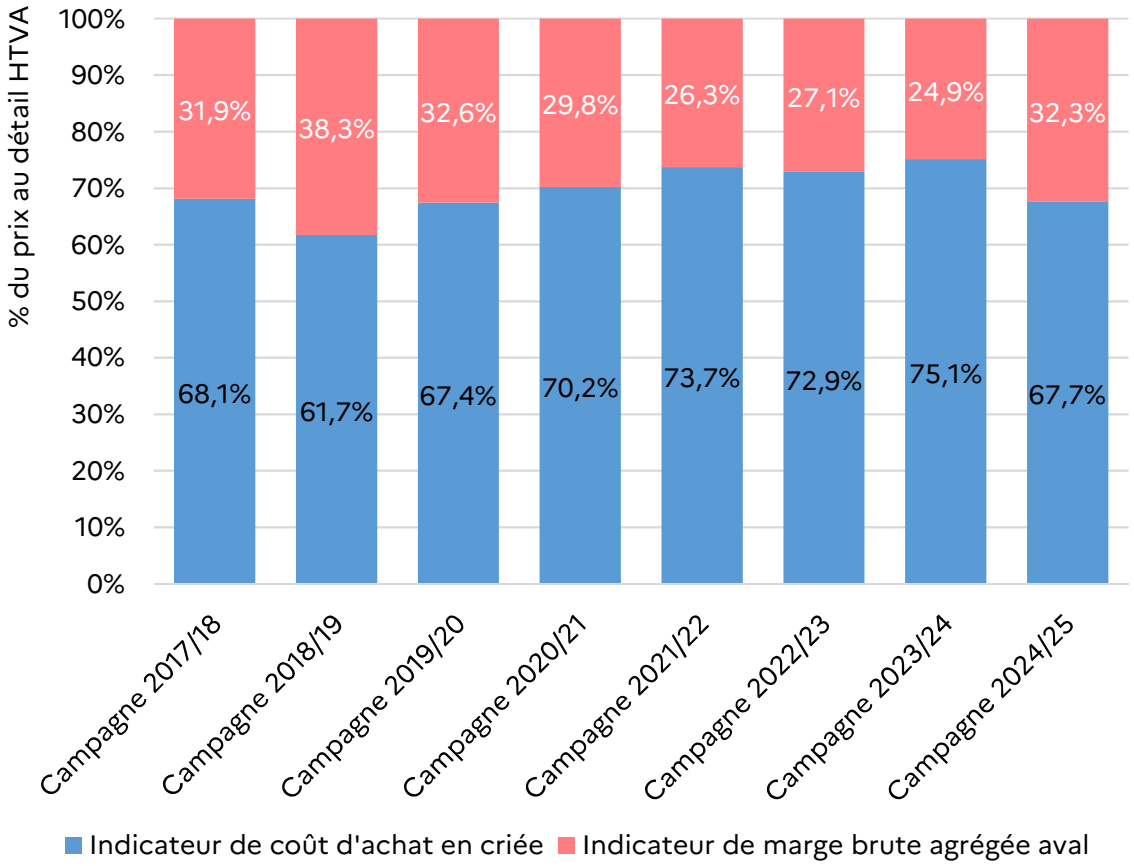
<u>Tendance de 2017 à 2025 :</u>

- La ressource en coquille Saint-Jacques française a été un peu plus abondante chaque année ;
- Jusqu'à la campagne 2022/2023, les prix de première vente se sont maintenus face à la demande soutenue ;
- Sur les campagnes suivantes, le prix moyen de première vente amorce une baisse face à une demande qui faiblit.

Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, Worldpanel by Numerator

Graphique 254

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail de la coquille Saint-Jacques fraîche entière pêchée en Manche-Est et vendue en GMS, en coût d'achat en criée et marge brute en aval



Point d'attention :

- Campagne d'octobre à mars.

Lecture :

- La part de la matière première est en progression depuis la campagne 2018/2019 jusqu'à la campagne 2023/2024. La part de la marge brute de la distribution se compresse au contraire jusqu'à atteindre quasiment 24 % sur la campagne 2023/2024 ;
- La dynamique est modifiée durant la campagne 2024/2025, où la part de la marge brute de la distribution dans le prix au détail retrouve un poids similaire à celui de la campagne 2019/2020, situation permise par un recul important du coût d'achat en criée.

Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, Worldpanel by Numerator

Filière « nationale poissonneries »



Un point de vigilance est à signaler sur ce circuit. Dans sa construction, il se voulait initialement représentatif de la situation des poissonneries implantées partout en France. Lors des derniers travaux de l'Observatoire, sa représentativité a été remise en question par les représentants professionnels concernés. Les prix de gros utilisés pour dégager la marge brute des grossistes proviennent en effet de relevés de prix sur le marché de Rungis, effectués par le Réseau des Nouvelles du Marché (RNM). Plusieurs opérateurs alertent sur le fait que ce marché est de plus en plus tourné vers le qualitatif et que les prix représentent aujourd'hui mal la moyenne nationale. L'analyse présentée ci-dessous serait alors plutôt représentative de la situation des poissonneries d'Ile-de-France.

Les évolutions observées dans la constitution du prix de la coquille Saint-Jacques entière vendue en poissonnerie apparaissent similaires à celles observées sur le circuit GMS national sur la campagne 2024-25 (voir ci-dessus).

En poissonnerie, le prix au détail affiche une baisse de 10 centimes/kg entre la campagne 2023-2024 et la campagne 2024-2025 (Graphique 255), une variation moins importante qu'en GMS hors Bretagne (- 32 centimes/kg, voir partie précédente). Les maillons de l'aval ont donc absorbé une partie de la baisse du prix de la matière première (- 54 centimes/kg par rapport à la campagne 2023-2024), portant le prix au détail plus haut qu'il n'aurait pu l'être s'il avait suivi le coût d'achat en criée.

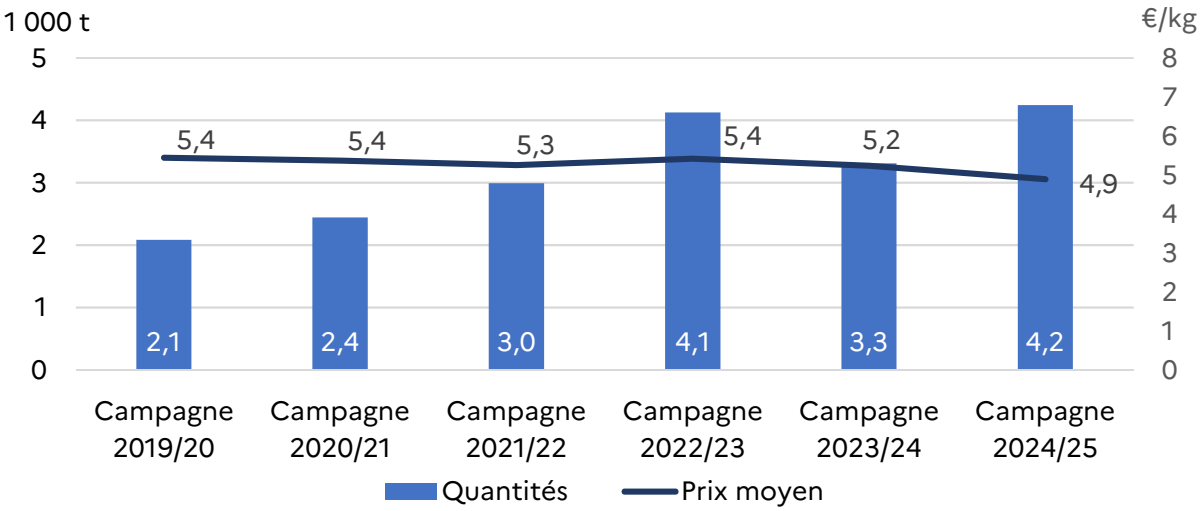
Depuis plusieurs années en effet, la marge brute de la poissonnerie s'est extrêmement contractée sur ce produit. Fixée au-dessus de 1,40 €/kg au détail sur les campagnes 2018-2019 à 2021-2022, elle atteint un minimum de 47 centimes/kg au détail sur la campagne 2022-2023, avant de remonter légèrement. Sur la campagne 2024-2025, la baisse du prix de la matière première a permis à la poissonnerie de retrouver une marge brute confortable, compensant en partie les difficultés connues les années précédentes. L'indicateur de marge brute de la poissonnerie est ainsi porté à 2,24 €/kg (x 1,6 par rapport à la campagne 2023-2024), soit quasiment 36 % de la composition du prix au détail (Graphique 256). À noter que les poissonneries recrutent peu de nouveaux clients, elles fonctionnent sur une clientèle d'habitués. Alors que la GMS peut compenser une baisse de prix par une hausse de volumes, la poissonnerie doit maintenir un certain niveau de prix pour sécuriser son chiffre d'affaires, en particulier dans un contexte où les poissonneries sont moins fréquentées qu'historiquement (Graphique 255). En parallèle, après des années d'augmentation drastique, la marge brute des grossistes renoue avec le niveau habituel, connu avant la campagne 2021-2022. Les grossistes ont éventuellement pu restreindre leur marge brute dans une optique de maintenir leur

clientèle. La poissonnerie, secteur en difficulté économique et financière[14], a ainsi pu reconstruire la sienne sans répercussion négative sur le consommateur.

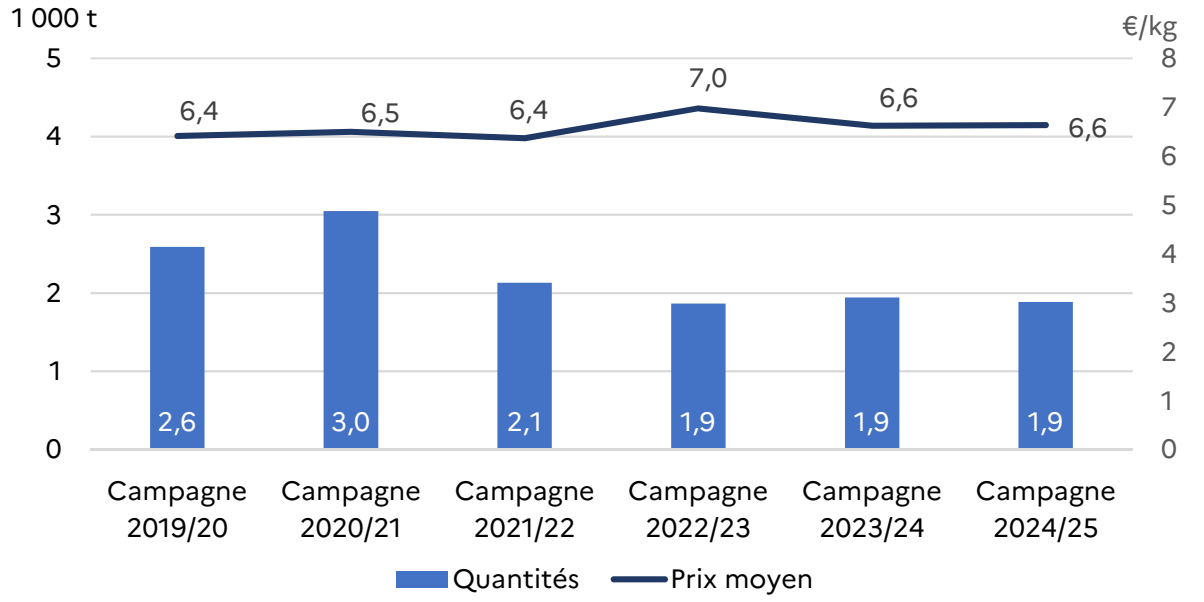
Graphique 255

Évolution des quantités et du prix de la coquille Saint-Jacques fraîche entière achetée par les consommateurs en GMS et en poissonnerie (total France)

National GMS



National poissonneries/marchés

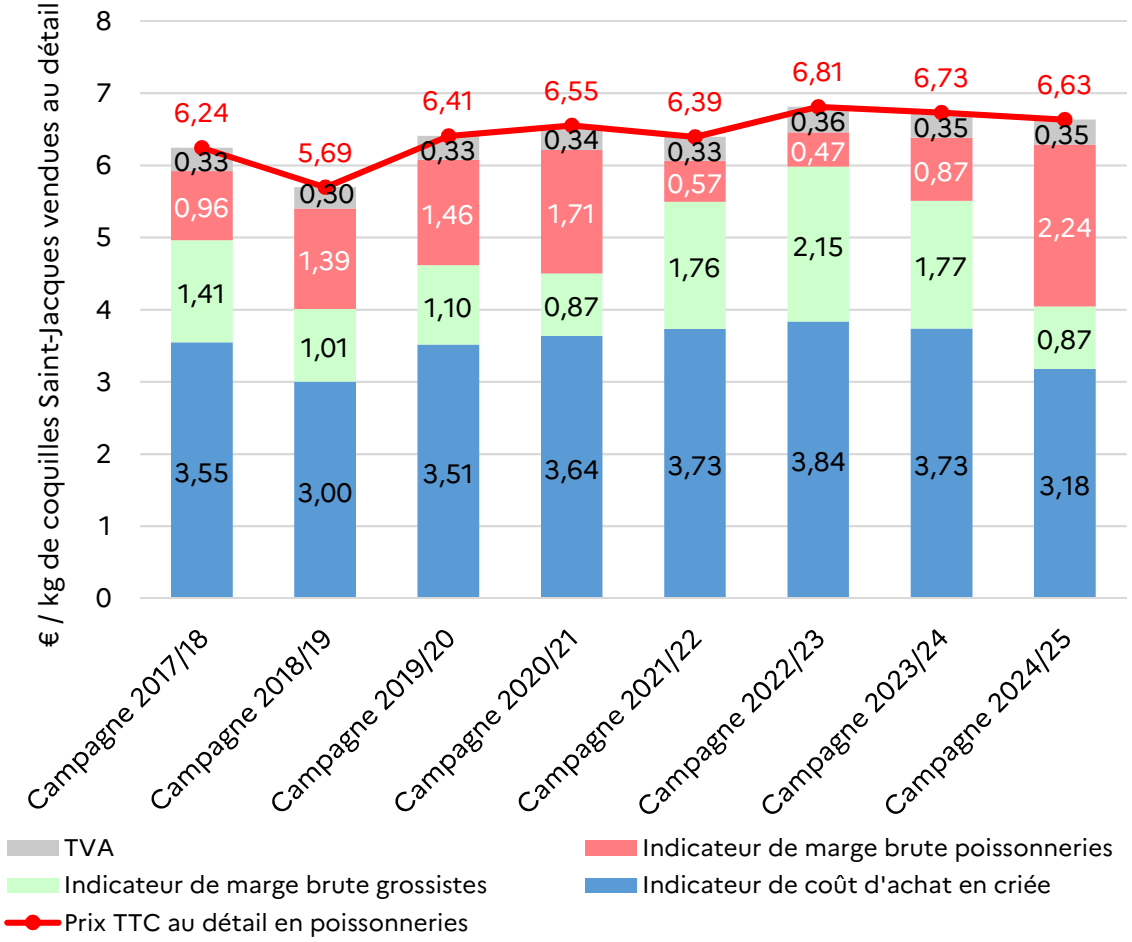


Source : Worldpanel by Numerator pour FranceAgriMer

[14] FranceAgriMer, Étude sur la situation économique et financière de la poissonnerie artisanale, 2026. https://www.franceagrimer.fr/chiffre-et-analyses-economiques/situation-economique-et-financiere-de-la-poissonnerie-artisanale

Graphique 256

Composition du prix moyen annuel au détail de la coquille Saint-Jacques fraîche entière pêchée en Manche-Est et vendue en poissonnerie, en coût d'achat en criée et marge brute en aval



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, RNM, Worldpanel by Numerator

Points d'attention :

- Campagne d'octobre à mars ;
- **Les représentants de la poissonnerie questionnent la représentativité de l'approvisionnement à Rungis à l'échelle nationale.**

Lecture :

<u>Sur la campagne 2024-25</u> :

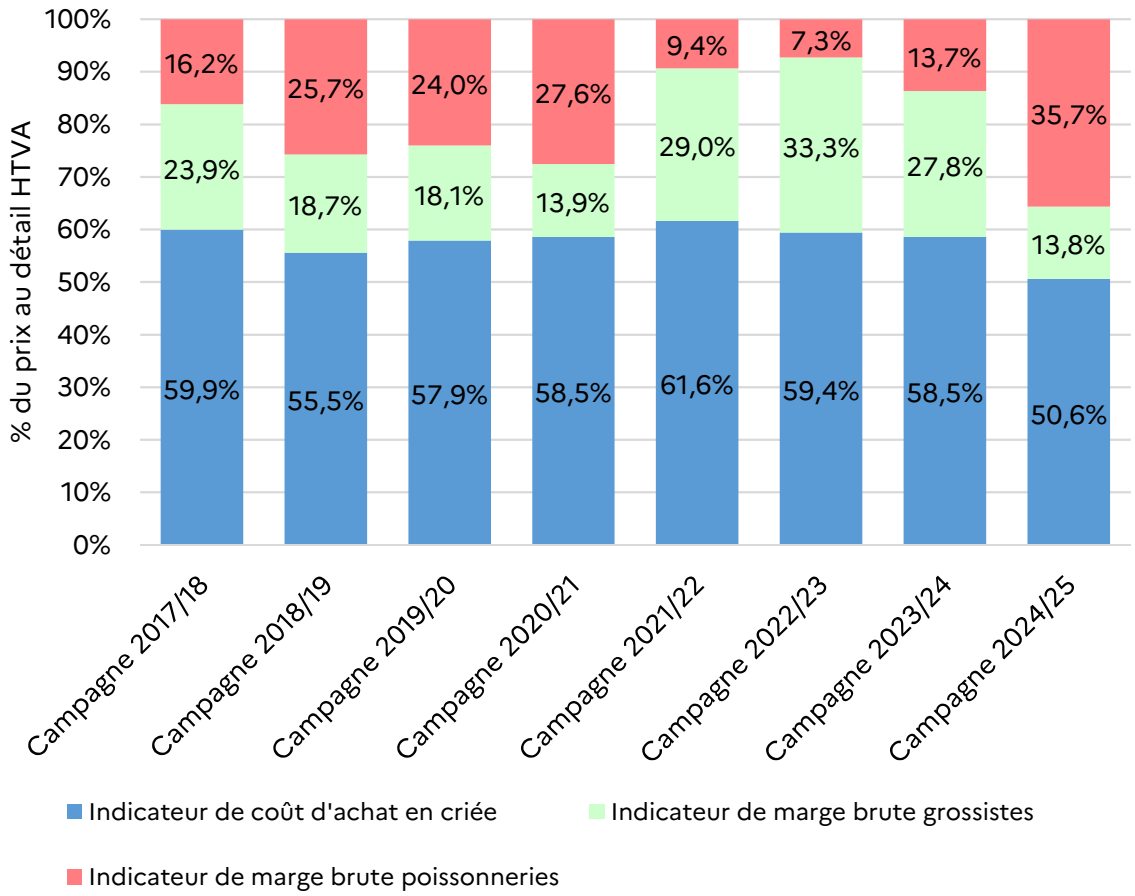
- Comme sur le circuit GMS, le prix de vente au détail est en baisse pour la deuxième campagne consécutive (- 10 centimes/kg) ;
- Cette baisse de prix en poissonnerie est induite par une baisse du coût d'achat en criée (- 54 centimes/kg par rapport à 23/24) ;
- La marge du maillon grossiste se contracte, retrouvant un niveau similaire à celui des campagnes antérieures à 21/22 (- 90 centimes/kg au détail entre 23/24 et 24/25). Après plusieurs années d'importante contraction, la marge brute des poissonneries augmente à un niveau record : 2,2 €/kg du prix au détail.

<u>Tendance de 2017-18 à 2024-25 :</u>

- Le coût d'achat en criée progresse jusqu'en 22-23, puis la courbe s'inverse ;
- À partir de 2021-22, on observe une inversion des valeurs de marges brutes entre grossistes et poissonneries.

Graphique 257

Composition en pourcentage du prix moyen annuel HTVA au détail de la coquille Saint-Jacques fraîche entière pêchée en Manche-Est et vendue en poissonnerie, en coût d'achat en criée et marge brute en aval



Point d'attention :

- Campagne d'octobre à mars.

Lecture :

- Sur la campagne 24-25, la part de la matière première dans le prix au détail ne constitue plus que la moitié du prix au détail.
- Sur cette même campagne, la répartition des marges brutes à l'aval est significativement différente de celle observée sur les 3 campagnes précédentes : la marge du maillon grossiste se contracte, retrouvant un niveau similaire à celui des campagnes antérieures à 21/22. La marge de la poissonnerie prend une importance inédite, atteignant 35,7 %.

Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, RNM, Worldpanel by Numerator

Filière « bretonne GMS »



On rappelle au préalable que la campagne étudiée pour cette filière bretonne ne porte que sur la période d'octobre à décembre (trimestre noté « T4 » sur les Graphique 258 et Graphique 259), étant donné que la seconde partie de campagne (janvier-mars) voit une partie considérable des coquilles débarquées en Bretagne aller vers la surgélation, échappant ainsi au marché du frais.

La filière « bretonne GMS » ne déroge pas aux dynamiques observées sur le marché national (GMS et poissonnerie confondues).

En GMS bretonnes, le prix au détail de la coquille Saint-Jacques fraîche entière est en baisse continue depuis 2019 (Graphique 258). Sur la campagne 2025-26, le prix moyen de vente en GMS atteint 4,24 €/kg, soit 14 centimes de moins que sur la campagne 2024-25, et 65 centimes de moins qu'en GMS « nationales ».

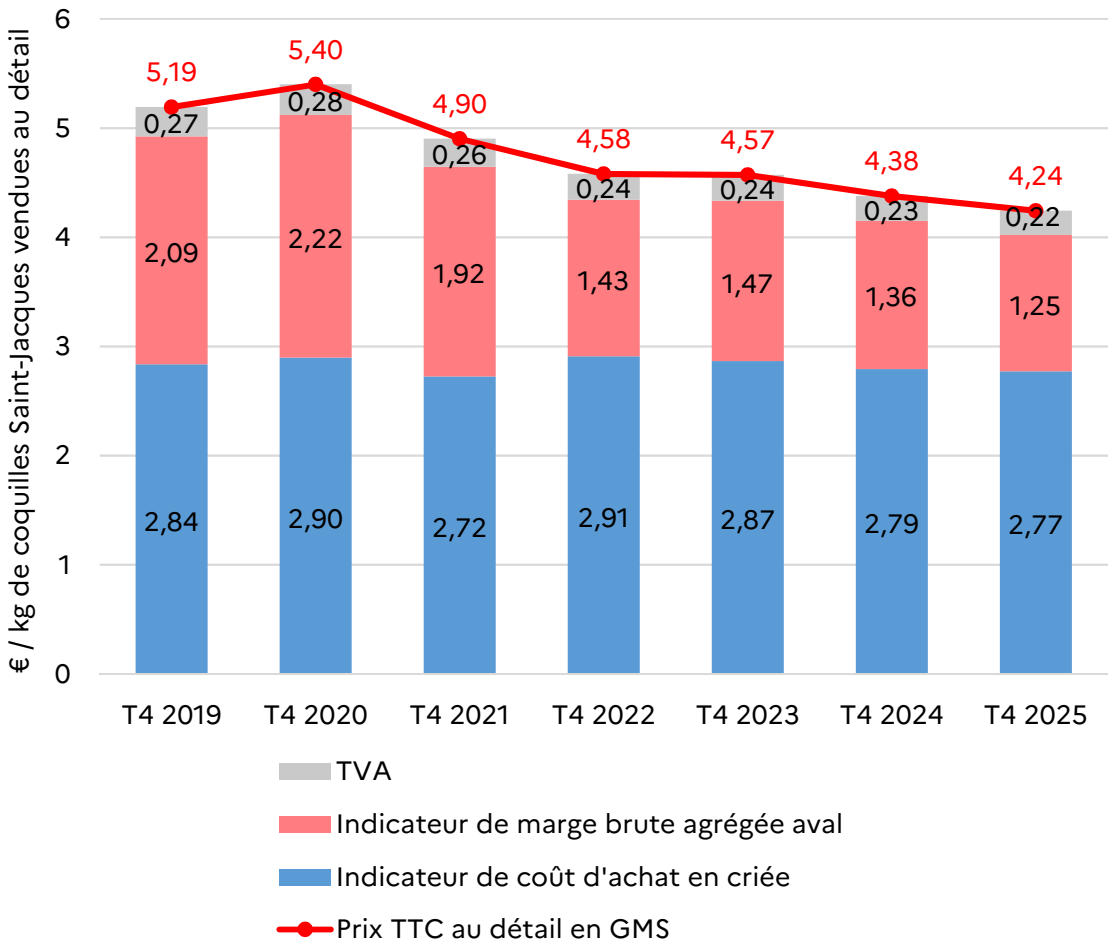
Toutefois, en filière « Manche-Ouest », à l'inverse de la filière « Manche-Est », les prix en criée se maintiennent autour de 2,40 €/kg. La filière indique qu'un tirage à l'export plus conséquent a permis de contenir les volumes écoulés sur le marché breton.

Sur le circuit de distribution « Bretagne GMS », la baisse du prix au détail est ainsi attribuable à la contraction de la marge brute agrégée aval (- 11 centimes/kg au détail par rapport à la campagne 2024-2025). Sa part dans la constitution du prix au détail n'est plus que de 31 % (Graphique 259). Le constat reste similaire à celui établi dans les éditions précédentes du rapport de l'Observatoire. Les GMS font face à une concurrence accrue de la vente directe et des circuits courts, particulièrement actifs dans la région bretonne. D'après EUMOFA[15], sur la campagne 2022-23, la part de la vente directe aurait atteint 30 % des quantités totales débarquées en baie de Saint-Brieuc. Face à cette situation, l'aval contient sa marge brute, déjà faible, pour tenter de maintenir les volumes. Bien que la coquille Saint-Jacques ne soit pas un produit à forte valeur ajoutée pour les GMS bretonnes, sa présence en magasin à faible prix s'inscrit dans une stratégie de rayon d'appel. Entre les campagnes 2024-2025 et 2025-2026, les volumes vendus par les GMS bretonnes augmentent de 23 %.

[15] EUMOFA, Étude de cas : la coquille Saint-Jacques dans l'UE. Structure des prix dans la chaîne d'approvisionnement.

Graphique 258

Composition du prix moyen annuel au détail de la coquille Saint-Jacques fraîche entière pêchée en Manche-Ouest et vendue en GMS en Bretagne, en coût d'achat en criée et marge brute en aval



Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, Worldpanel by Numerator

Point d'attention :

- Campagne d'octobre à décembre ;
- Les ventes par contrat et ventes directes ne sont pas prises en compte dans l'analyse et leur **effet sur les prix n'est pas connu.**

Lecture :

<u>Sur la campagne 2025-2026</u> :

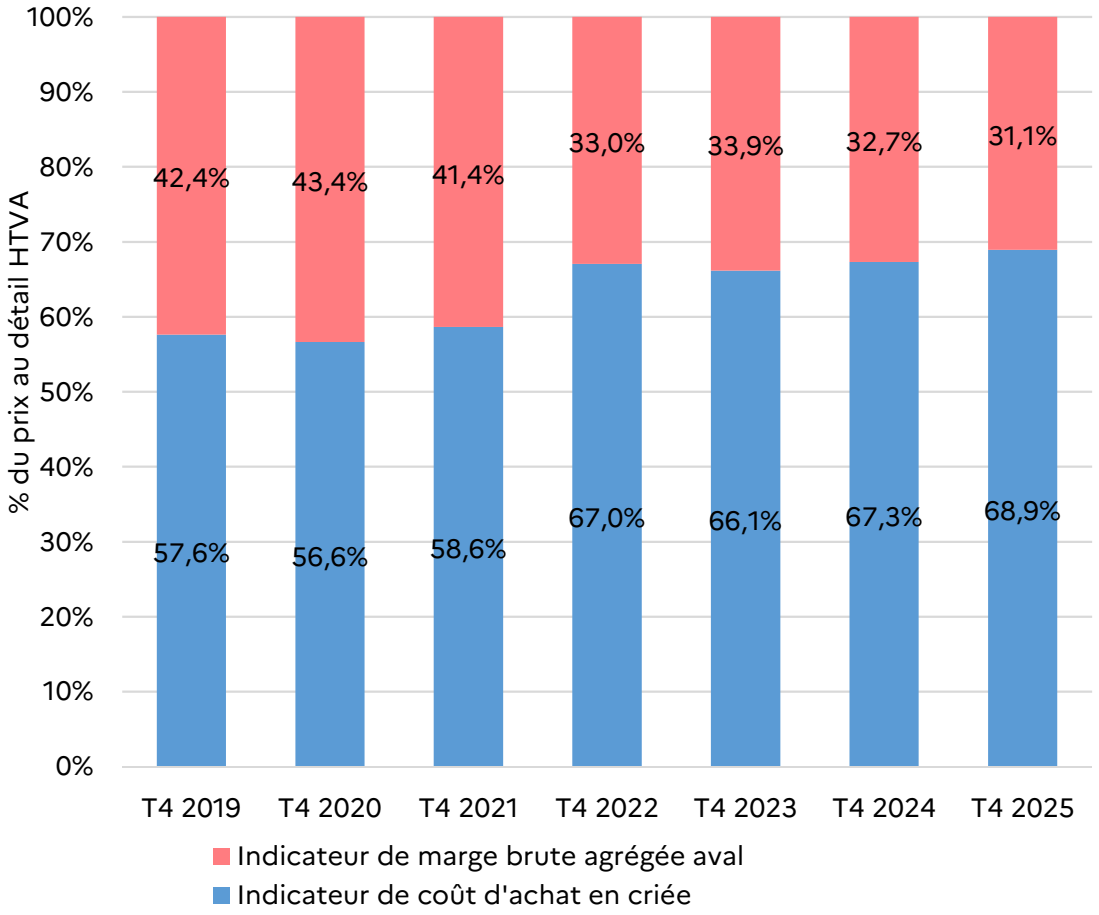
- Le coût d'achat en criée est stable par rapport à la campagne 2024-2025 ;
- Le prix de vente au détail chute par rapport à 2023 (- 14 centimes/kg) ;
- L'indicateur de marge brute agrégée aval se contracte encore (- 11 centimes/kg).

<u>Tendance de 2019 à 2024 :</u>

- Les coûts d'achat en criée sont restés stables dans l'ensemble. Ils augmentent légèrement en 2022 dans un contexte d'inflation ;
- À partir de 2021, les prix de vente au détail baissent en lien avec une contraction de la marge brute agrégée aval.

Graphique 259

Composition en pourcentage du prix moyen annuel au détail de la coquille Saint-Jacques fraîche entière pêchée en Manche-Ouest et vendue en GMS en Bretagne, en coût d'achat en criée et marge brute en aval



Point d'attention :

- Campagne d'octobre à décembre

Lecture :

- La part de la matière première dans le prix au détail progresse de façon continue, en lien avec d'une contraction de l'indicateur de marge brute de l'aval.

Source : OFPM, FranceAgriMer d'après VISIOMer, Worldpanel by Numerator

7. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DE L'AMONT

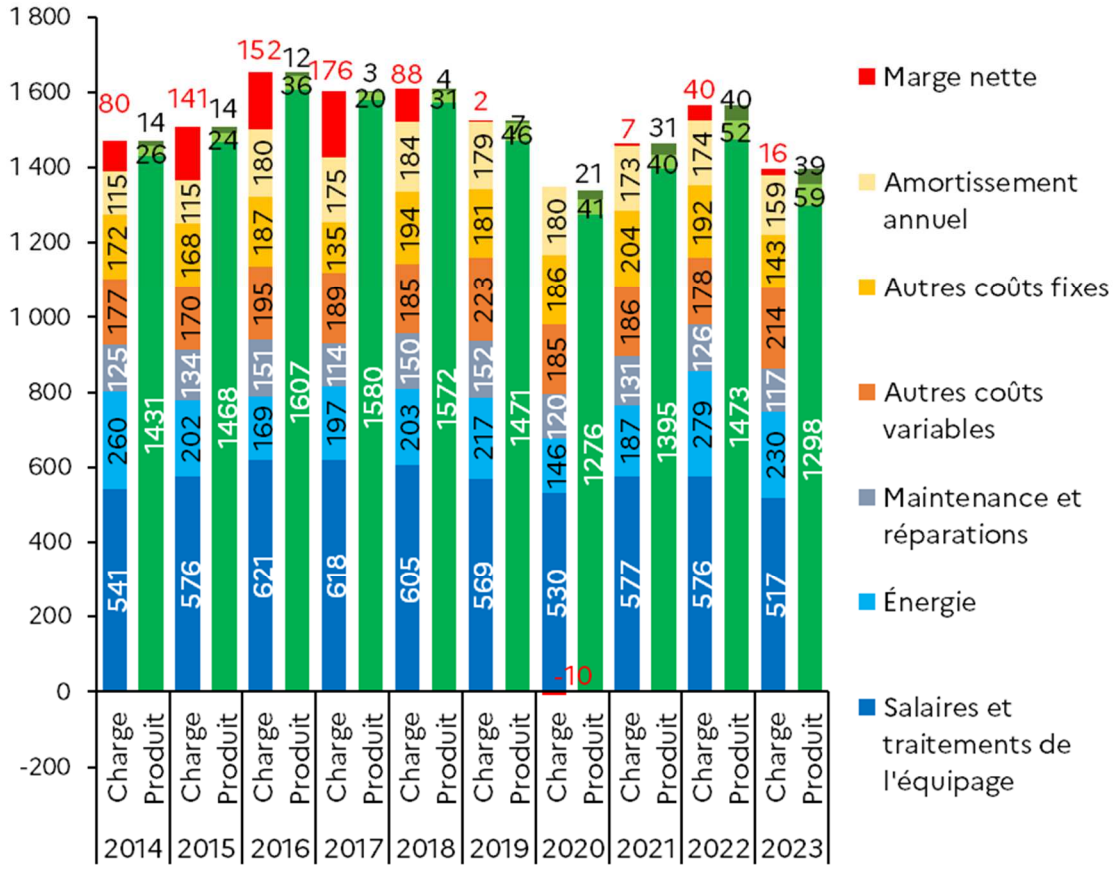
7.1. Compte de résultat des bateaux de la pêche

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

À partir des données de la Data Collection Framework (DCF), publiées par l'Union Européenne, le compte de résultat de la flotte de pêche française est représenté dans les Graphique 260 et Graphique 261. Les données pour 2024 et 2025 ne sont pas disponibles.

Graphique 260

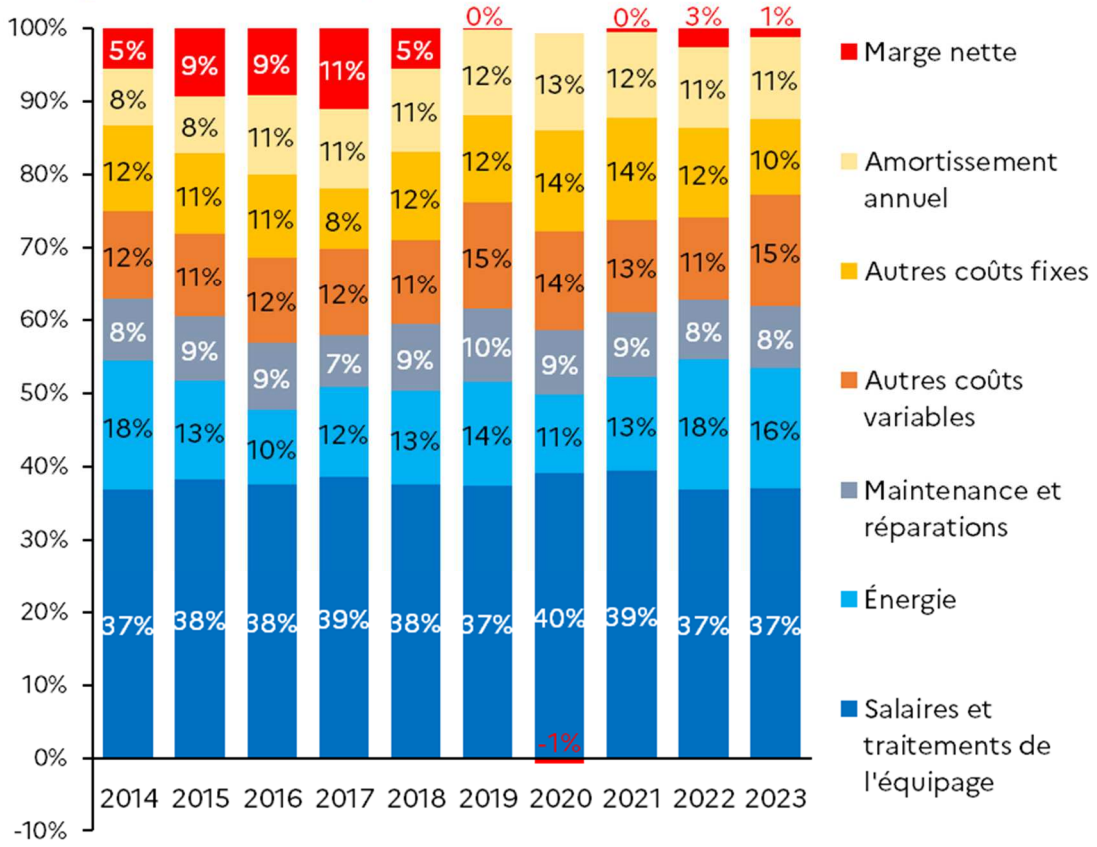
Compte de résultat de la flotte de pêche française 2014-2023
(en millions d'euros)



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

Graphique 261

Charges et résultat du compte de résultat de la flotte de pêche française 2014-2023



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

Après deux années de reprise faisant suite à la pandémie de Covid-19, la marge nette de la pêche française se dégrade en 2023, en lien avec une diminution des recettes issues des débarquements (- 12 % par rapport à 2022) plus forte que celle des charges courantes (- 9 % par rapport à 2022).

Ainsi, le chiffre d'affaires de la flotte française revient quasiment à son niveau de 2020. Ce recul est lié à la diminution des recettes issus des débarquements, qui s'explique par la forte baisse du quota de sole dans le golfe de Gascogne et la cessation d'activité de nombreux navires en 2023 dans le cadre du plan d'accompagnement individuel (PAI) Brexit. Quant à lui, le niveau des subventions reste quasi stable (- 1 %), en raison de la poursuite des aides liées aux conséquences de la guerre en Ukraine (dispositif de remise sur les achats des carburants principalement) en 2023.

Si l'on regarde les charges en détail, on notera que tous les postes diminuent, sauf le poste « autres coûts variables » qui augmente (+ 20 %). Parmi les dépenses de ce poste, on retrouve les taxes sur la valeur des ventes, les huiles, appâts, glaces et vivres. Parmi les baisses notables, notons celle des « salaires et traitements de l'équipage » (- 10 %), à mettre en lien avec une réduction du niveau d'activité et du poste « énergie », en recul de 18 %. Les dépenses en carburant restent cependant à un niveau élevé sur la période observée.

Au final, en 2023, la marge nette diminue, et elle reste à un niveau plus bas que celui observé avant la pandémie (1 % en 2023 contre 7 % en moyenne sur 2016-2019).

En complément, l'Observatoire a réalisé un travail en collaboration avec le LEMNA[16] afin d'identifier, au sein de la flotte de pêche française, les flottes les plus représentatives de la pêche des espèces suivies actuellement par l'Observatoire : le lieu noir et la coquille Saint-Jacques.

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

En 2023, le volume de lieu noir pêché par la flotte française représente 12 453 tonnes, soit une valeur de 20,6 millions d'euros. Le lieu noir représente 3 % en volume et 2 % en valeur de la pêche totale française.

En 2023, les « chaluts et sennes de fond, bateaux de plus de 40 m » représentent 70 % de la pêche française de lieu noir dans trois zones : la « mer de Norvège », la « côte nord-ouest de l'Écosse et l'Irlande du Nord » et la « mer du Nord septentrionale ». Jusqu'en 2022, cette flotte représentait la quasi-totalité de la pêche de lieu noir française (98 %). En 2023, 30 % de celle-ci est maintenant réalisé par les « chaluts et sennes de fond de 24 à 40 m ».

Les résultats présentés dans les Graphique 262 et Graphique 263 sont ceux des « chaluts et sennes de fond, bateaux de plus de 40 m ». Le lieu noir représente 13 % du volume pêché et 23 % en valeur par les « chaluts et sennes de fond, bateaux de plus de 40 m », en fort recul par rapport à 2022.

De 2014 à 2019, la valeur des débarquements du lieu noir a augmenté, avec une forte hausse entre 2018 et 2019. À l'inverse, en 2020 et en 2021, la valeur des débarquements a fortement diminué en lien avec la crise de Covid-19 qui avait diminué le nombre de sortie en mer. Après un rebond en 2022 (+ 24 %), les débarquements diminuent fortement (- 26 % par rapport à 2022) en 2023, pour revenir à leur niveau lors de la pandémie. La cessation d'activité d'une partie de la flotte explique en grande partie cette baisse. De plus, les débarquements diminuent en valeur en raison d'une moins bonne valorisation du lieu noir. Les débarquements de lieu noir sont ainsi en légère hausse en volume (+ 8 %) mais en léger recul en valeur (- 6 %) entre 2022 et 2023.

En parallèle, l'ensemble des charges diminue également en 2023 (- 19 % par rapport à 2022), mais dans une moindre mesure que les débarquements. Le poste « énergie » est en recul en valeur en 2023, après avoir connu une forte hausse de plus de 50 % entre 2021 et 2022. Cette hausse s'expliquait du fait de la hausse de sorties en mer post-Covid-19 et des répercussions du conflit en Ukraine (prix du gasoil). Notons tout de même que l'énergie augmente en pourcentage du chiffre d'affaire, et représente plus de 20 % de celui-ci, soit son niveau le plus élevé.

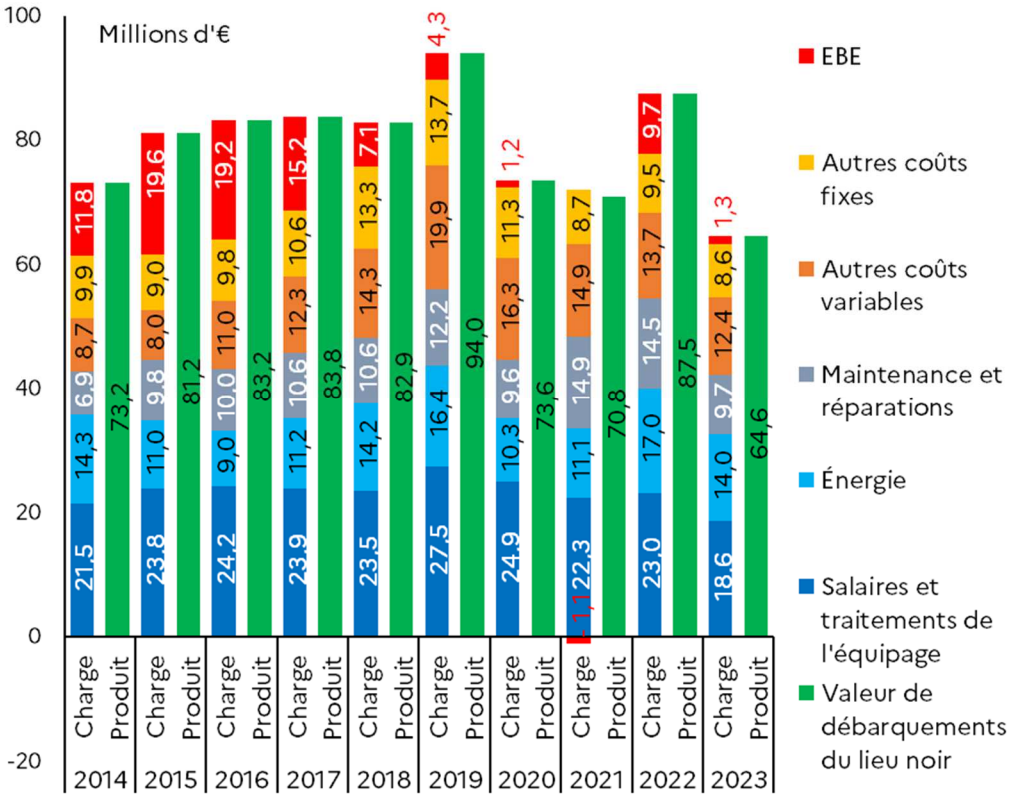
Au niveau de l'excédent brut d'exploitation (EBE), on constate, après une hausse de celui-ci jusqu'en 2015 suivie d'une relative stabilité en 2016, une diminution continue de celui-ci depuis. Seule l'année 2022 présente une amélioration de l'EBE, en lien avec la hausse des débarquements. Au final, l'EBE diminue fortement en 2023 (- 86 %), revenant à son niveau de 2020, soit 2 % du total des produits.

Le lieu noir n'est qu'une des espèces pêchées par cette flotte, donc il peut y avoir des compensations par la pêche d'autres espèces. Cependant, la dégradation de la situation économique depuis 2017, en dehors du regain en 2022, reste préoccupante, notamment en raison d'une baisse des volumes de lieu noir débarqués (- 31 % entre 2019 et 2023) par cette flotte ; d'autant plus que les quotas de pêche de lieu noir ont été en hausse en 2023, 14 975 TAC (tonnes poids vif), contre 12 410 TAC en 2022. On peut tout de même noter que les quotas ont continué d'augmenter en 2024 et que cela pourrait avoir un impact bénéfique sur les résultats de cette flotte de pêche.

[16] LEMNA : Laboratoire d'Économie et de Management de Nantes-Atlantique

Graphique 262

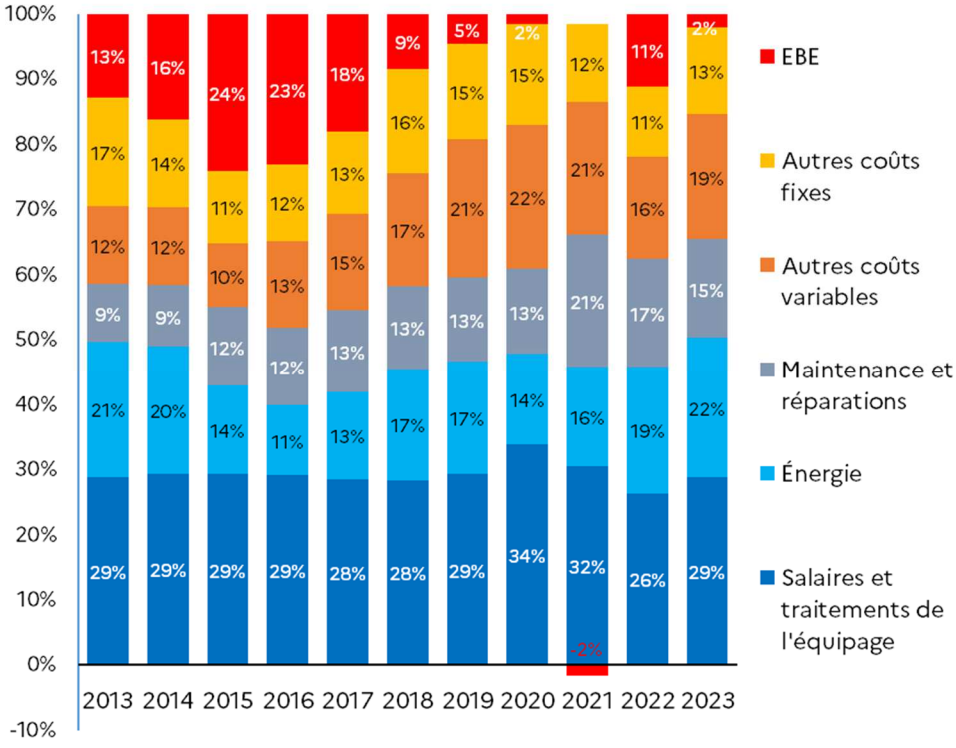
Compte de résultat de la pêche du lieu noir 2014-2023
(en millions d'euros)



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

Graphique 263

Charges et résultat du compte de résultat de la pêche du lieu noir 2014-2023



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

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

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

En 2023, ces huit segments de flotte représentent ensemble 90 % du volume et de la valeur de la pêche de coquille Saint-Jacques. La flotte la plus représentative est celle des « dragues, bateaux de 12 à 18 m », avec 31 % en volume et 32 % en valeur de la pêche de la coquille. Viennent ensuite les « engins mobiles polyvalents, bateaux de 12 à 18 m » (15 % en volume et 16 % en valeur), les « dragues, bateaux de 10 à 12 m » (16 % en volume et 15 % en valeur), les « engins mobiles polyvalents, bateaux de 10 à 12 m » (9 % en volume et 10 % en valeur) et enfin les « chaluts et sennes de fond, bateaux de 10 à 12 m » et « chaluts et sennes de fond, bateaux de 12 à 18 m » (respectivement 8 % et 5 % chacun en volume et en valeur).

Les zones de pêche de la coquille Saint-Jacques sont principalement la « Manche-Est » et la « Manche-Ouest ». À elles deux, elles représentent la quasi-totalité de la pêche (99,9 % des volumes pêchés et de leur valeur).

La coquille Saint-Jacques représente 71 % en volume de la pêche totale des « dragues, bateaux de 12 à 18 m » et 82 % en valeur de débarquement, ce qui signifie que la coquille Saint-Jacques est bien valorisée lors du débarquement.

Dans les Graphique 264 et Graphique 265, sont présentés les résultats relatifs à la flotte des « dragues, bateaux de 12 à 18 m », la plus représentative avec 32 % de la valeur des débarquements de coquille Saint-Jacques.

En 2023, on constate un léger recul des débarquements, après deux années consécutives d'augmentation. Cette baisse est à mettre en relation avec la réduction du nombre de bateaux, que l'on observe sur toutes les flottes en 2023. En parallèle, le poste « subventions directes » diminue en 2023 après deux années de hausse, en lien avec les aides liées au Covid-19 et les aides aux carburants. Il passe d'1,7 million d'euros en 2022 à 1,1 million d'euros (- 31 % par rapport à 2022).

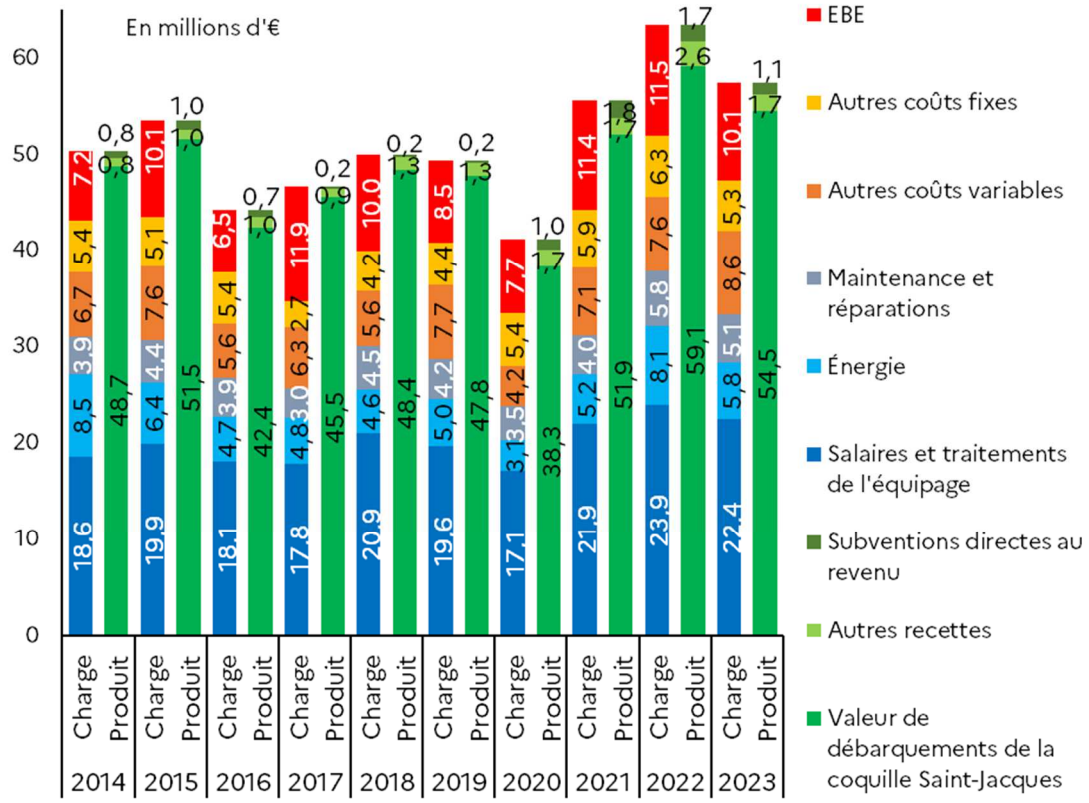
Le poste « énergie » connait d'importantes fluctuations sur la période 2014-2023. Il a connu une baisse continue depuis 2014, son niveau le plus élevé sur la période observée jusqu'en 2020-21, années du covid-19, ayant notamment réduit le nombre de sortie en mer. En raison de la hausse du prix du gasoil, en lien avec la guerre en Ukraine, le poste « énergie » a fortement augmenté en 2022 (+ 56 % par rapport à 2021). En 2023, il diminue (- 28 % par rapport à 2022), et représente 10 % du total des charges de cette flotte.

Ainsi, l'ensemble des charges diminue (- 9 %) en 2023, après une forte hausse en 2022. En plus de l'énergie, les postes « salaires et traitements » et « maintenance et réparation » diminuent respectivement de - 9 % et de - 13 %. Seul le poste « autres charges variables » augmente (+ 13 %). Pour rappel, ce poste comprend les taxes sur la valeur des ventes, les huiles, appâts, glaces et vivres.

Au final, après deux années de hausse entre 2020 et 2022, l'EBE diminue en 2023 (- 11 % par rapport à 2022). Le niveau d'EBE reste cependant à un niveau élevé, il est de 18 % en 2023, comme en 2022, et représente entre 14 % et 26 % du total au cours de la période 2014-2023.

Graphique 264

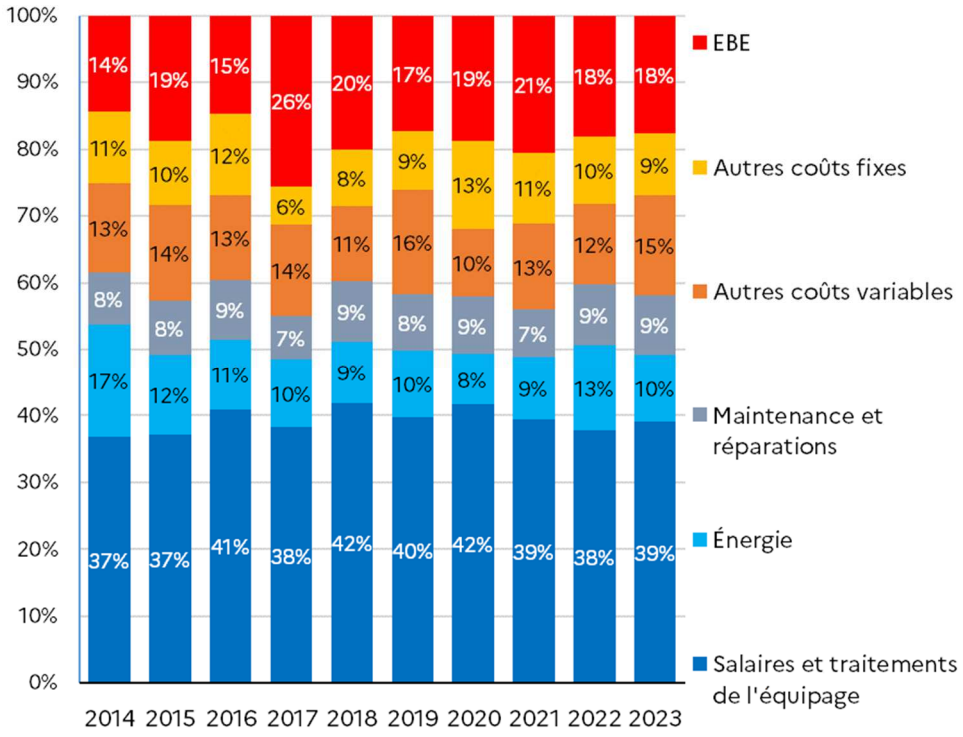
Compte de résultat de la pêche de coquille Saint-Jacques française 2014-2023
(en millions d'euros)



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

Graphique 265

Charges et résultat des comptes de la pêche de coquille Saint-Jacques française 2014-2023



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

7.2. Compte de résultat des entreprises de l'aquaculture

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

À partir des données de la Data Collection Framework (DCF) publiées par l'Union Européenne, l'Observatoire présente habituellement le compte de résultat des entreprises de l'aquaculture française.

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

Faute de données publiées pour l'année 2023, dans le présent rapport 2026, nous ne pourrons présenter de nouveaux résultats pour les entreprises pratiquant la mytiliculture. Les résultats sur la période 2010-2022 sont à retrouver dans le rapport 2025 (pages 452 et 453).

Cependant, une nouvelle espèce issue de l'aquaculture a été ajoutée cette année : la truite. Le compte de résultat de ces entreprises est ainsi présenté de 2010 à 2022.

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

Pas de données disponible pour l'année 2023 lors de l'élaboration du rapport 2026. Les résultats pour les entreprises spécialisées dans la moule de Bouchot sur la période 2010-2022 sont à retrouver dans le rapport 2025 (pages 454 et 455).

7.2.3. Compte de résultat et structure des charges des entreprises spécialisées dans l'élevage de truites

Dans les données DCF, le segment élevages de truites en bassin de circulation (*trout tanks and race-ways*) a été identifié comme le plus pertinent pour la truite. Les résultats de ce segment sont présentés dans les graphique 266 et graphique 267. Les entreprises qui figurent dans l'enquête DCF produisent pour la consommation de la truite portion et des grandes et très grandes truites, ainsi que des truites pour le repeuplement et les parcours de pêche.

Avant 2015, ce segment se divisait en deux segments correspondant aux activités suivantes : le grossissement seul, et le grossissement combiné à la pratique de l'écloserie ou nurserie. Les deux segments ont été fusionnés en 2015.

En 2022, ce segment comprend 315 entreprises, et 1 146 personnes employées en équivalent temps plein (ETP).

En 2022, les ventes de ce segment sont de 34 400 tonnes de truites, ce qui représente un chiffre d'affaires de 167 millions d'euros. La diminution des volumes de ventes est compensée par une bonne valorisation de la truite, qui permet une hausse du chiffre d'affaires en 2022. Les subventions augmentent (+ 77 %) pour la deuxième année.

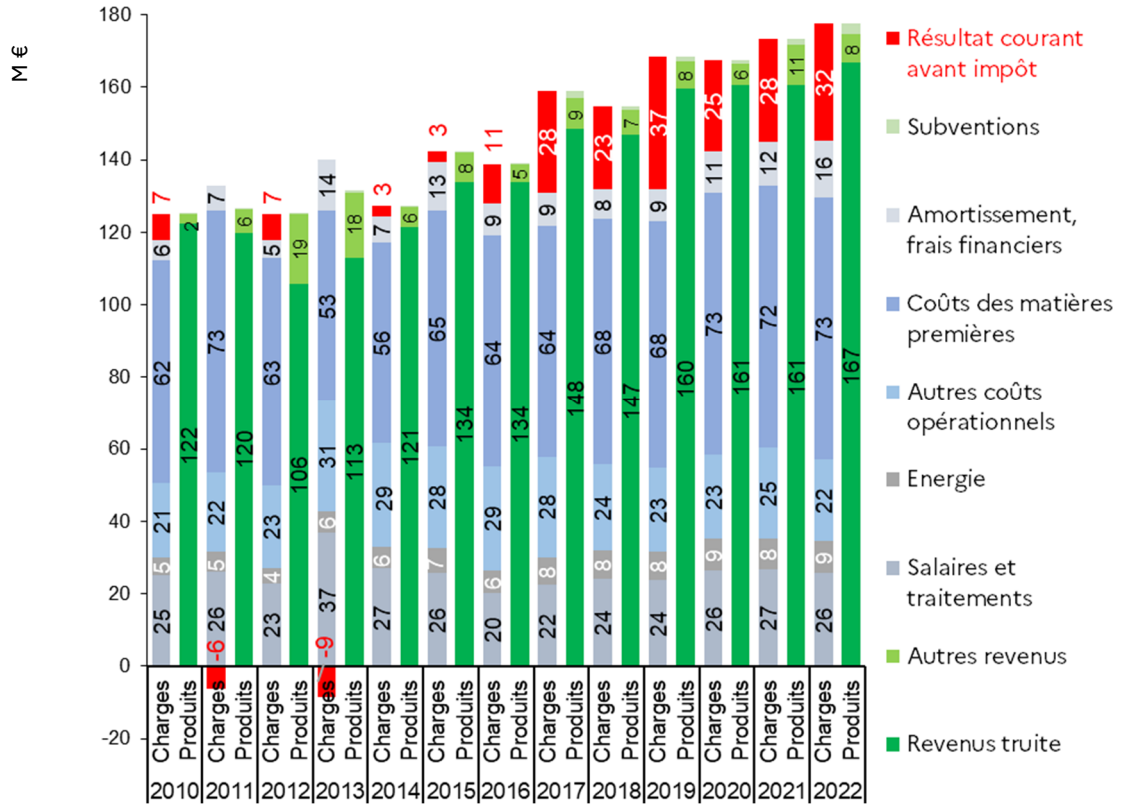
En parallèle, le total des charges reste stable entre 2021 et 2022. Les postes « amortissement et frais financiers » et « énergie » ont augmenté respectivement de 28 % et de 5 % par rapport à 2021. A l'inverse, les postes « autres coûts opérationnels » et « salaires et traitements » sont en recul (respectivement de - 11 % et - 5 %).

Au final, le résultat courant avant impôt augmente en 2022 (+ 15 %) pour la deuxième année consécutive. Il représente 18 % du total des produits.

Si l'on regarde sur la période 2010-2022, deux périodes se dégagent. La première sur 2010-2016, où les revenus restent assez stables, avec des niveaux de charges plus élevés. Ainsi le résultat courant avant impôt était plus faible, compris entre - 7 % et 8 % du total des produits. La deuxième période, sur 2017-2022, se traduit par une hausse continue du revenu lié à la vente de truite, permettant de dégager un niveau de résultat courant avant impôt plus élevé sur la période. Il est compris entre 15 % et 22 % selon l'année. Ainsi, deux périodes semblent très clairement se dégager, avec une demande croissante de truites, notamment sous forme fumées, par les consommateurs français depuis 2017.

Graphique 266

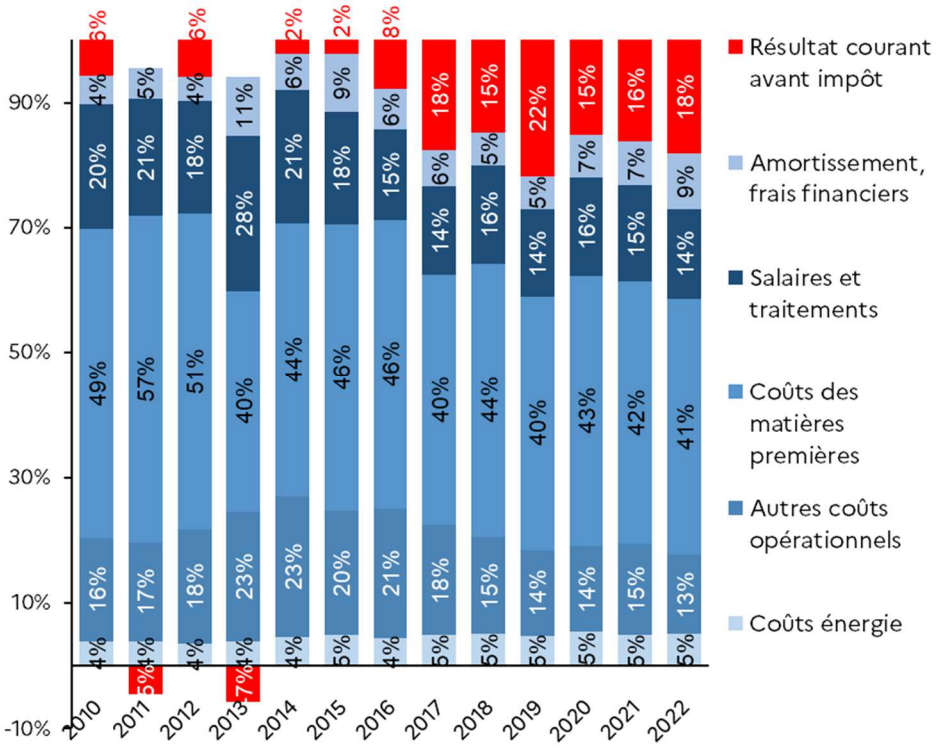
Structure du compte de résultat des entreprises spécialisées en élevage de truites 2010-2022
(en millions d'euros)



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

Graphique 267

Charges et résultat des comptes des entreprises spécialisées en élevage de truites 2010-2022



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

8. COMPTE DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES DU MAREYAGE

Les résultats présentés dans cette partie sont issus de l'étude ASCEL réalisée en 2025, pour la cinquième fois, par la Banque de France pour FranceAgriMer.

L'étude se base sur un échantillon construit à partir d'une liste fournie à la Banque de France par l'UMF (Union du Mareyage Français). Cet échantillon pour les données économiques et financières regroupe 266 entreprises, dont 197 entreprises réalisant plus de 750 k€ de chiffre d'affaires. Le Graphique 268 présente le compte de résultat de cet échantillon et le Graphique 269 la structure des charges et le résultat courant avant impôt.

L'échantillon d'entreprises de l'étude est composé majoritairement de mareyeurs traditionnels (71 %), de mareyeurs-négociants (18 %) et de mareyeurs-transformateurs-usiniers (11 %). Il s'agit principalement de petites entreprises : plus de 90 % ont moins de 50 salariés.

Après une année 2023 marquée par une quasi stabilité du chiffre d'affaires, l'année 2024 marque un ralentissement de l'activité avec un chiffre d'affaires en recul (- 7 % en chiffre d'affaires par rapport à 2023). Le résultat courant avant impôt des entreprises du mareyage continue de diminuer en 2024 (- 32 % en valeur par rapport à 2023), pour la troisième année de suite. Cette nouvelle baisse de résultat courant s'explique par une baisse du chiffre d'affaires plus forte que celle des charges. Le mareyage reste une activité contrainte par le cours des produits à l'achat comme à la vente.

Le poste « achat et variation de stock marchandises » représente entre 52 % et 56 % des charges sur la période 2020-2024. C'est le premier poste de dépense des entreprises du mareyage. Il est en diminution de 6 % en valeur par rapport à 2023, pour la deuxième année consécutive. Le poste « achat et variation de stock de matières premières » représente quant à lui entre 23 % et 25 % des charges sur la période de 2020 à 2024. Après un pic observé en 2021, il diminue en 2024 pour la troisième année consécutive en pourcentage de produit. En valeur, il diminue de 12 % par rapport à 2023.

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

Le poste « frais de personnel » reste quant à lui globalement stable sur la période étudiée. En 2024, une légère baisse s'observe (+ 2 %), malgré une quasi stabilité des effectifs (- 1 %), le secteur rencontrant des difficultés à recruter. Il représente 10 % du chiffre d'affaires en 2024, le mareyage étant « *une activité à forte utilisation de main-d'œuvre et à faible intensité capitalistique, avec un faible coût salarial moyen* », comme le rappelle dans son baromètre en 2025 la Banque de France. Dans son analyse, elle souligne également que les frais de personnel représentent 72 % de la valeur ajoutée dans les entreprises de mareyage, contre 56 % pour les IAA.

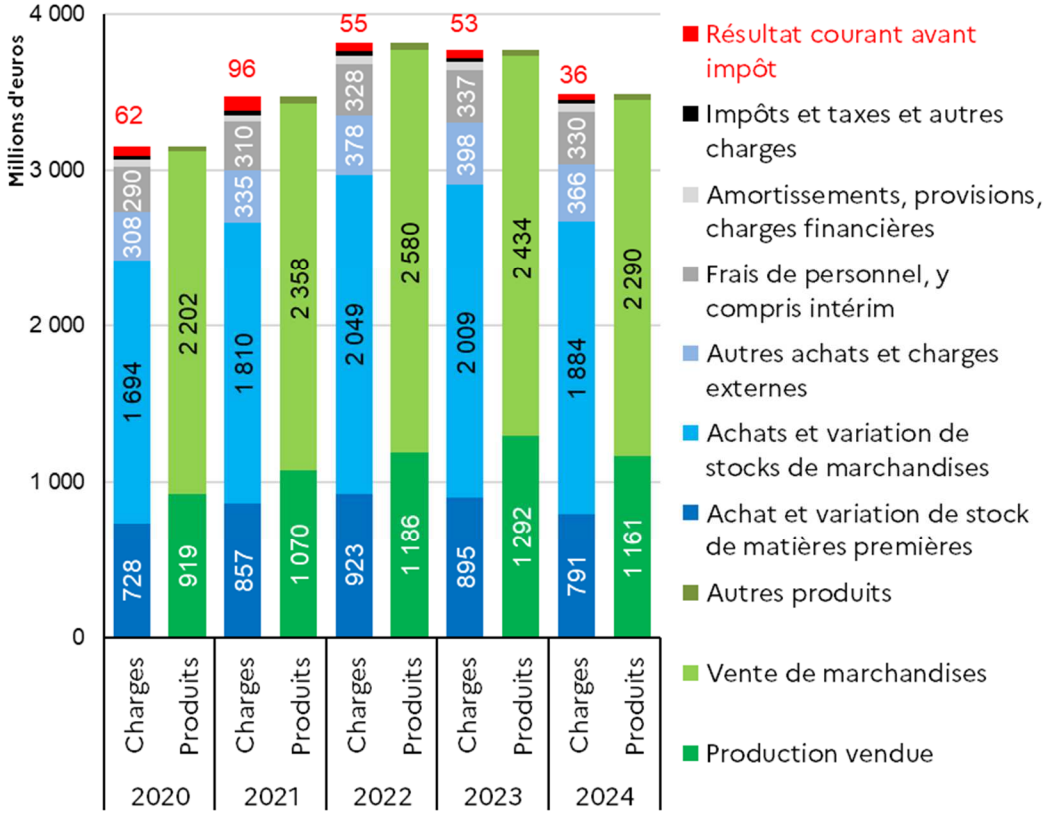
Enfin, entre 2020 et 2024, le résultat courant avant impôt des entreprises du mareyage représente entre 1,0 % à 2,8 % du chiffre d'affaires. Entre 2023 et 2024, le niveau du RCAI est en recul et représente 1,0 % du chiffre d'affaires en 2024 contre 1,4 % en 2023. Ce niveau est le plus faible de la période observée.

Si l'on compare le résultat courant avant impôt des mareyeurs à celui des industries agroalimentaires (IAA) suivies par la Banque de France, il reste toujours comparativement plus faible. En 2024, le RCAI des mareyeurs est en recul alors que celui des IAA reste stable. Il est de 5,2 % pour les IAA de province[17] contre 1,0 % pour les mareyeurs. En 2024 notons que « ce sont plus d'une entreprise sur trois qui affichent un RCAI déficitaire ». En effet, la part des entreprises de mareyage déficitaires continue de s'accroitre en 2024 (+ 5 points de pourcentage, à 34 % en 2024), et devient supérieur à la moyenne des IAA de province (28 %) pour la première fois sur la période 2020-2024.

[17] IAA de Province : ensemble des entreprises dont le siège social est localisé en de France hors Île-de-France de l'industrie agroalimentaire (Source banque de France).

Graphique 268

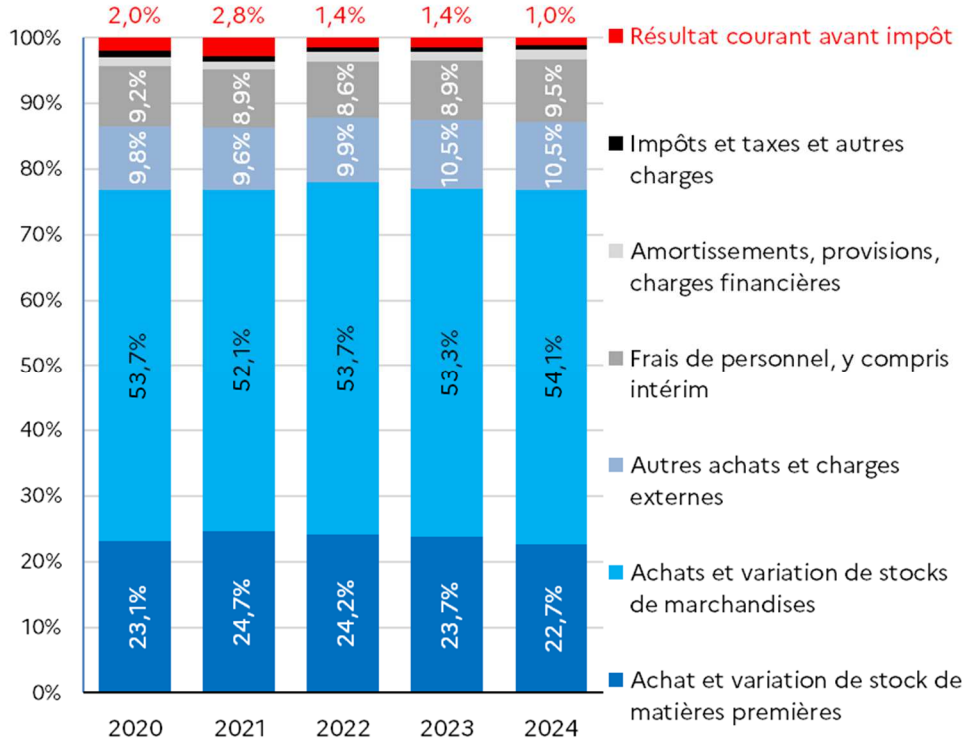
Compte de résultat des entreprises du mareyage 2020-2024
(en millions d'euros)



Source : Banque de France pour FranceAgriMer

Graphique 269

Charges et résultat du compte de résultat des entreprises du mareyage 2020-2024



Source : Banque de France pour FranceAgriMer

9. Compte de résultat du commerce de détail

9.1. Compte du commerce de détail spécialisé de la poissonnerie

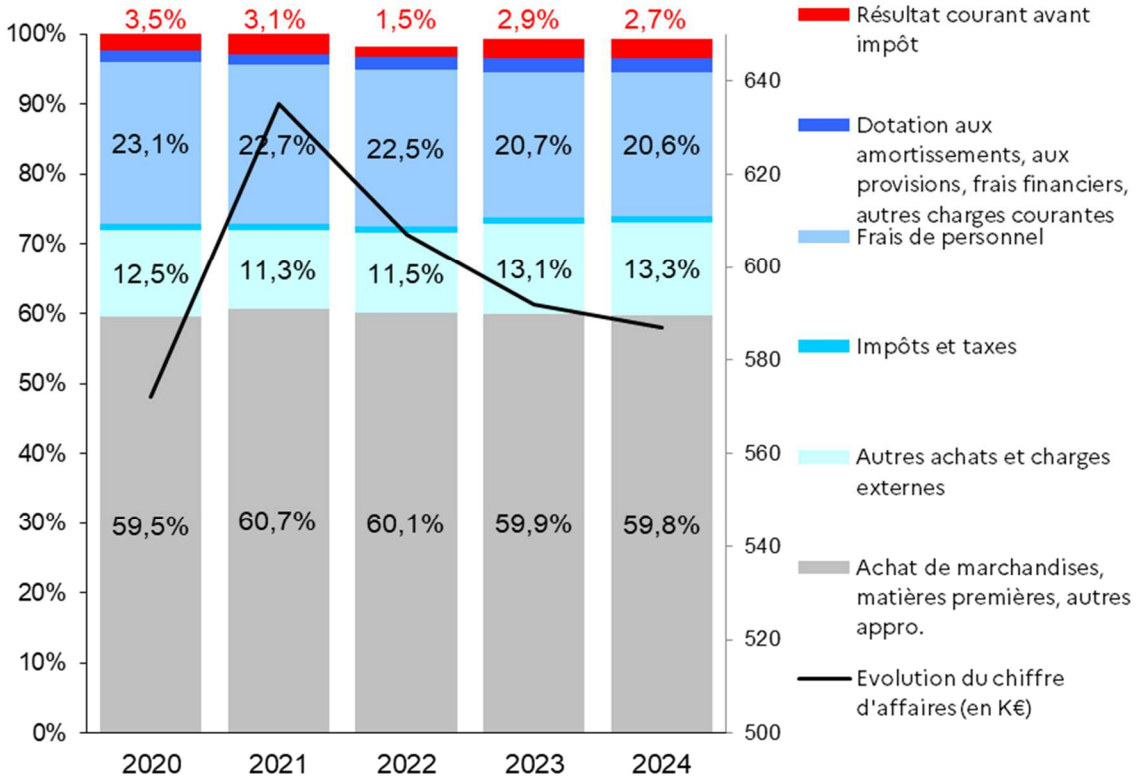
Les résultats des entreprises de la poissonnerie présentés ci-dessous relèvent des comptes des entreprises du *Commerce de détail de poissons, crustacés et mollusques en magasin spécialisé (code NAF 47.23Z)* et des entreprises du *Commerce de détail alimentaire sur éventaires et marchés* (code NAF 47.81Z), déposés aux greffes des tribunaux de commerce et consolidé par Xerfi. Ces commerces n'incluent donc pas les rayons marée des GMS. Vous trouverez les résultats de l'enquête sur les rayons marée de la GMS dans la section 12 « commerce de gros et grande distribution » de ce rapport.

Au final, l'échantillon est constant de 2020 à 2024 et représente 73 entreprises de poissonnerie.

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

Graphique 270

Structure des charges des entreprises du secteur de la poissonnerie 2020-2024



Source : Xerfi, d'après Greffes des tribunaux de commerce, retraitement OFPM

Après avoir fortement augmenté entre 2020 et 2021, le chiffre d'affaires a diminué jusqu'en 2024, tout en restant légèrement supérieur à son niveau de 2020. Cette forte hausse en 2021 est lié aux périodes de confinement pendant la pandémie de Covid-19, ayant entrainé la fermeture des marchés de plein vent avec un report sur les autres circuits de distribution, et la fermeture de la restauration collective et des restaurants -hors vente à emporter- ayant entrainé une hausse des achats des ménages pour la consommation à domicile. Après avoir diminué en 2022 et 2023, le chiffre d'affaires semble se stabiliser en 2024 (- 1 % par rapport à 2023).

La structure des charges montre la part prépondérante (60 % en 2024) du poste « achat de marchandises, matières premières et autres approvisionnements ». Cette part est restée stable entre 2023 et 2024.

La part du poste « autres achats et charges externes » est en augmentation en 2024 pour la deuxième année consécutive. Ce poste comprend les dépenses diverses (énergie, eau, dépenses de publicité, publications et relations publiques, achats de logiciels) mais aussi la sous-traitance. Cette hausse est à mettre en lien avec la hausse des coûts énergétiques en 2023, hausse qui s'est prolongée en 2024, et à un recours plus important à l'intérim, selon Xerfi.

Le poids des frais de personnel (21 % en 2024) a légèrement diminué entre 2020 et 2024 (- 2,5 point de pourcentage). Il s'est stabilisé entre 2023 et 2024.

Dans ce secteur, la part du résultat courant avant impôt en 2024 est quasiment au même niveau qu'en 2023. Elle représente 2,7 % du chiffre d'affaires en 2024 alors que, en 2023, elle était de 2,9 %. Le RCAI ne revient cependant pas à son niveau observé en 2020-2021.

Ainsi, l'année 2024 est marquée par une stabilisation du résultat courant avant impôt, du fait d'une globale stabilité du chiffre d'affaires et des charges courantes, sauf pour les autres charges qui augmentent en lien avec le coût de l'énergie.

Section 11 – Commerce de gros et grande distribution

Il est recommandé de commencer par lire la méthode générale de l'Observatoire décrite dans le Chapitre 1.

1. ÉVOLUTION DES COÛTS DANS LE SECTEUR COMMERCIAL

Les résultats issus de la base de données Ésane (Insee) sont présentés pour les deux dernières années disponibles.

1.1. 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 vente alimentaire finale (consommation finale domestique et exportation).

Le tableau suivant montre une baisse du résultat courant total de 55% entre 2022 et 2023 pour le commerce de gros, malgré un chiffre d'affaires en augmentation d'environ 7%.

Tableau 28

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

	2023		2022	
	M€	% CA	M€	% CA
Chiffre d'affaires	141 717	100,0 %	132 519	100,0 %
Valeur ajoutée	16 639	11,7 %	15 901	12,0 %
Frais de personnel	10 067	7,1 %	9 593	7,2 %
Excédent brut d'exploitation	5 537	3,9 %	5 212	3,9 %
Résultat courant avant impôt	3 141	2,2 %	6 939	5,2 %

Source : Ésane (Insee)

1.2. Les comptes de la grande distribution

1.2.1. 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 d'« entreprise » adopté par l'Insee en 2017 – voir Chapitre 1 – Méthode générale, encadré 1) 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

franchisés, 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, magasins multi-commerces et des commerces d'alimentation générale afin de rester homogène avec le champ de l'enquête de l'Observatoire sur les comptes des rayons.

Le tableau suivant montre un résultat courant avant impôt des hyper et supermarchés qui chute drastiquement jusqu'à devenir négatif, alors que le chiffre d'affaires est en hausse de 5 %.

Tableau 29

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

	2023		2022	
	M€	% CA	M€	% CA
Chiffre d'affaires	256 119	100,0 %	244 860	100,0 %
Valeur ajoutée	33 940	13,3%	33 149	13,5%
Frais de personnel	24 926	9,7%	23 802	9,7%
Excédent brut d'exploitation	6 610	2,6%	7 066	2,9%
Résultat courant avant impôt	- 11 040	- 4,3%	1 164	0,5%

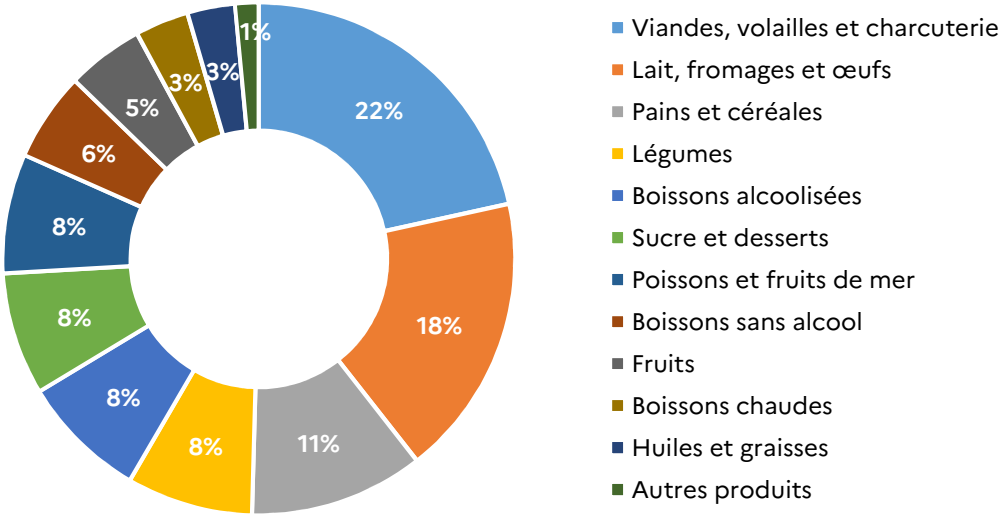
Source : Ésane (Insee)

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

La figure 265 montre la répartition des dépenses des ménages pour leurs achats en hyper et supermarchés en 2024. Les produits « viandes, volailles et charcuterie » et « lait, fromages et œufs » pèsent le plus dans les achats. Les produits animaux (terrestres) sont ainsi les plus coûteux, ce qui est cohérent avec les coûts associés à leur production.

Graphique 271

Répartition des dépenses en produits alimentaires en supermarchés et hypermarchés en 2024



Source : FranceAgriMer pour OFPM d'après Worldpanel by Numerator

1.2.3. Comptes du commerce de détail en magasin non spécialisé

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

Le tableau suivant montre une forte diminution du résultat courant avant impôt du commerce de détail en magasin non spécialisé, qui devient négatif, alors que le chiffre d'affaires est en hausse d'environ 5 %.

Tableau 30

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

	2023		2022	
	M€	% CA	M€	% CA
Chiffre d'affaires	295 210	100,0%	280 738	100,0 %
Valeur ajoutée	40 988	13,9%	39 765	14,2%
Frais de personnel	29 831	10,1%	28 240	10,1%
Excédent brut d'exploitation	8 012	2,7%	8 453	3,0%
Résultat courant avant impôt	- 10 548	- 3,6%	1 851	0,7%

Source : Ésane (Insee)

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

Les centrales d'achats 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. Ces entreprises, dont l'activité principale est à prédominance alimentaire, peuvent également commercialiser d'autres produits de grande consommation non alimentaire (droguerie, bazar léger…).

Le tableau suivant montre un résultat avant impôt des centrales d'achats alimentaires qui s'effondre jusqu'à devenir négatif, malgré une hausse de 10 % du chiffre d'affaires.

Tableau 31

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

	2023		2022	
	M€	% CA	M€	% CA
Chiffre d'affaires	98 000	100,0%	89 102	100,0%
Valeur ajoutée	8 379	8,6%	7 041	7,9%
Frais de personnel	2 559	2,6%	2 366	2,7%
Excédent brut d'exploitation	991	1,0%	765	0,9%
Résultat courant avant impôt	- 554	- 0,6%	139	0,2%

Source : Ésane (Insee)

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

- un résultat courant rapporté au produit total légèrement négatif. 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 Coopérative 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…).

2. COMPTES DES RAYONS ALIMENTAIRES FRAIS DES GMS ÉTABLIS PAR L'OBSERVATOIRE

2.1. Évolution du périmètre de l'enquête grande distribution de l'Observatoire

Le secteur de la distribution alimentaire français a connu d'importants mouvements de cessions-acquisitions au cours des années 2023 et 2024. Ces opérations, présentées succinctement ci-dessous, n'ont eu qu'un impact très limité sur le périmètre de l'étude de l'OFPM pour le rapport 2024.

- Acquisition par Carrefour des magasins Cora et Match : Carrefour annonce, au cours de l'été 2023, avoir conclu un accord avec le groupe Louis Delhaize (Cora, Match) pour le rachat des 60 hypermarchés Cora et 115 supermarchés Match. L'accord est finalisé au cours de l'été 2024, et les changements d'enseigne des hypermarchés Cora en Carrefour interviennent à partir du 30 septembre 2024.

Seuls les hypermarchés Cora font partis du périmètre de l'enquête OFPM. Les comptes de résultat des ex-Cora ont été remontés séparément de ceux des magasins Carrefour pour l'année 2024, ce qui a permis de travailler à périmètre constant.

- Cession d'un ensemble de magasins du groupe Casino au groupement les Mousquetaires (Intermarché) et à Auchan : le 30 septembre 2023, 61 magasins (hypermarchés, supermarchés et proximités) sont cédés au groupement les Mousquetaires, dont 5 seront finalement cédés au groupe Carrefour. Le 24 janvier 2024, Casino annonce avoir signé un accord avec le groupement les Mousquetaires et Auchan pour la cession de 288 supermarchés et hypermarchés supplémentaires. Au total, 285 magasins seront finalement cédés en 3 vagues au cours de l'année 2024 (avril, mai et juillet).

Les magasins cédés par Casino étant dits « intégrés », leurs comptes de résultat ont été intégrés dans les résultats remontés par Intermarché et Auchan pour l'année 2024. Ainsi, si le nombre de groupes de distribution a diminué d'un acteur en 2024 par rapport aux années passées (i.e., Casino), le nombre de magasins est resté à l'identique.

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

Sont ici présentés les résultats issus de l'enquête réalisée directement par l'Observatoire auprès de six enseignes (Auchan, Carrefour, Cora, E. Leclerc, Intermarché et Coopérative U) pour sept rayons dans lesquels sont majoritairement vendus les produits et filières suivis par l'Observatoire (boucherie, charcuterie, volailles, produits laitiers, fruits et légumes frais, marée et boulangerie-pâtisserie).

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, le calcul est le suivant pour la marge brute moyenne du rayon des produits laitiers :

Marge brute moyenne du rayon produits laitiers (en % du CA du rayon)

$$= \frac{\sum \text{marges brutes des rayons produits laitiers de toutes les enseignes}}{\sum \text{chiffres d'affaires des rayons produits laitiers de toutes les enseignes}} \textit{ exprimé en \%}$$

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 aux 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 totales du rayon). Cette convention assure que la somme des IS affectés à chaque rayon est égale à l'IS tous rayons.

Les sept rayons pour les six enseignes représentent un chiffre d'affaires global de 43 Md €, en léger recul, de 1 %, en 2024. Cette quasi stabilité du chiffre d'affaires peut être mise en parallèle avec le retour à une inflation alimentaire plus modérée (+ 1 % en 2024) après la période de forte inflation observée en 2023 (+ 12 %). Le rayon des produits laitiers est le premier contributeur au chiffre d'affaires, suivi par le rayon fruits et légumes, puis la charcuterie.

Dans le Tableau 32, sont présentés les résultats pour l'année 2024 et dans le tableau 34, les variations entre 2024 et 2023 (données 2023 comme base de comparaison).

Entre 2023 et 2024, la marge brute de l'ensemble des sept rayons est en légère augmentation (+ 0,3 € pour 100 € de chiffre d'affaires). Cette hausse s'observe sur tous les rayons sauf le rayon des produits laitiers (- 0,1 € pour 100€ de chiffre d'affaires). La part des coûts d'achat diminue dans tous les rayons à l'exception des rayons produits laitiers.

Les frais de personnel dédié au rayon baissent entre 2023 et 2024 dans trois des sept rayons : volailles, fruits et légumes et marée. Ils restent stables dans deux rayons : boulangerie-pâtisserie et produits laitiers. Les frais de personnel restent stables pour 100 € de chiffre d'affaires pour l'ensemble des sept rayons.

Les autres charges directes du rayon et les charges communes réparties sont en baisse en 2024.

Au final, la marge nette avant impôt sur les sociétés augmente pour l'agrégat constitué de l'ensemble des rayons étudiés. Cependant, alors que la marge nette de chacun des rayons avait diminué en 2022 (cf. rapport 2024 p 466), l'évolution a été plus contrastée en 2023 (graphique 272, en bas à droite), avec une baisse de la marge nette dans quatre rayons (boucherie, charcuterie, fruits et légumes, marée) et une hausse dans trois rayons (volaille, produits laitiers et boulangerie). En 2024, la marge nette a augmenté dans tous les rayons sauf dans le rayon boucherie (- 0,4 € pour 100 € de CA par rapport à 2023). La plus forte hausse a été observée dans le rayon boulangerie-pâtisserie (+ 2,2 € pour 100 € de CA) devant le rayon marée (+ 1,8 € pour 100 € de CA).

Tableau 32

Comptes moyens des rayons alimentaires en GMS en 2024 pour 100 € de chiffre d'affaires

		Boucherie	Charcuterie	Volailles	Produits laitiers	Fruits et légumes	Marée	Boulangerie Pâtisserie	Ensemble des rayons étudiés
Chiffre d'affaires		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes		72,5	66,7	69,6	76,7	69,9	73,5	45,6	70,6
	Marge brute (marge commerciale)	***27,5***	***33,3***	***30,4***	***23,3***	***30,1***	***26,5***	***54,4***	***29,4***
CHARGES DIRECTES DU RAYON	**Frais de personnel dédié du rayon**	**13,6**	**8,2**	**3,5**	**3,7**	**7,8**	**13,6**	**29,2**	**8,9**
	Marge semi-nette	***13,9***	***25,1***	***26,8***	***19,6***	***22,3***	***12,8***	***25,3***	***20,4***
	Approvisionnements et fournitures	0,5	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,8	0,2
	Eau, gaz, électricité	0,8	0,6	1,0	0,5	0,5	1,1	1,6	0,7
	Frais sur matériels et équipements	0,7	1,0	0,8	0,9	0,9	1,0	1,8	1,0
	Taxes, cotisations et redevances	0,5	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
	Autres charges du rayon	0,4	0,6	0,4	0,6	1,1	1,0	0,5	0,7
	Sous-total : autres charges directes	**2,9**	**2,7**	**2,7**	**2,6**	**3,2**	**3,9**	**5,3**	**3,1**
CHARGES COMMUNES REPARTIES	Immobilier	1,4	1,2	1,2	1,3	1,6	1,4	1,9	1,4
	Frais de personnel hors rayon	7,6	6,4	4,7	5,0	6,6	7,6	10,9	6,5
	Frais financiers	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
	Autres charges communes	6,3	7,0	8,0	8,6	8,2	6,6	9,6	7,8
	Sous-total : charges communes	**15,4**	**14,8**	**13,9**	**15,0**	**16,6**	**15,8**	**22,5**	**15,8**
	Marge nette avant répartition de l'IS	**- 4,4**	**7,6**	**10,1**	**2,0**	**2,5**	**- 6,9**	**- 2,6**	**1,6**
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	- 1,5	2,5	3,4	0,7	0,8	- 2,3	- 0,9	0,5
	Marge nette après répartition de l'IS	**- 2,9**	**5,1**	**6,8**	**1,3**	**1,7**	**- 4,6**	**- 1,7**	**1,1**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Lors des échanges avec les enseignes dans l'élaboration des données transmises à l'Observatoire de la formation des prix et des marges, une enseigne a remonté une erreur de reporting pour l'année 2023 sur les données de chiffre d'affaires et de coûts d'achat des marchandises. Ces données modifient également la marge nette du rayon charcuterie et, de facto, celle de l'ensemble des sept rayons, mais ne modifient pas les conclusions du précédent rapport. Il a été décidé de présenter les nouvelles données qui correspondent au périmètre du rayon tel que défini par l'enquête. Ainsi, les chiffres présentés dans le tableau 33 prennent en compte ces modifications.

Tableau 33

Comptes moyens des rayons alimentaires en GMS en 2023 pour 100 € de chiffre d'affaires

		Boucherie	Charcuterie	Volailles	Produits laitiers	Fruits et légumes	Marée	Boulangerie Pâtisserie	Ensemble des rayons étudiés
Chiffre d'affaires		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes		72,8	66,8	70,6	76,6	70,4	73,6	47,2	70,9
	Marge brute (marge commerciale)	***27,2***	***33,2***	***29,4***	***23,4***	***29,6***	***26,4***	***52,8***	***29,1***
CHARGES DIRECTES DU RAYON	**Frais de personnel dédié du rayon**	**13,1**	**7,8**	**3,6**	**3,7**	**8,0**	**14,7**	**29,2**	**9,0**
	Marge semi-nette	***14,1***	***25,3***	***25,8***	***19,7***	***21,6***	***11,7***	***23,7***	***20,1***
	Approvisionnements et fournitures	0,5	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,9	0,2
	Eau, gaz, électricité	1,1	0,7	1,1	0,7	0,6	1,3	2,2	0,9
	Frais sur matériels et équipements	0,7	1,1	0,8	0,9	0,9	1,1	1,9	1,0
	Taxes, cotisations et redevances	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,4
	Autres charges du rayon	0,5	0,6	0,5	0,6	1,1	0,9	0,5	0,7
	Sous-total : autres charges directes	**3,1**	**2,8**	**2,7**	**2,6**	**3,3**	**4,1**	**6,0**	**3,2**
CHARGES COMMUNES REPARTIES	Immobilier	1,5	1,3	1,1	1,4	1,9	1,6	2,3	1,5
	Frais de personnel hors rayon	6,9	6,2	4,8	4,6	6,4	7,7	10,3	6,1
	Frais financiers	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1
	Autres charges communes	6,5	7,8	8,1	9,3	8,6	6,9	9,8	8,3
	Sous-total : charges communes	**15,0**	**15,4**	**14,2**	**15,4**	**17,0**	**16,3**	**22,5**	**16,1**
	Marge nette avant répartition de l'IS	**- 4,0**	**7,1**	**8,9**	**1,7**	**1,3**	**- 8,7**	**- 4,8**	**0,9**
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	- 1,3	2,4	3,0	0,6	0,4	- 2,9	- 1,6	0,3
	Marge nette après répartition de l'IS	**- 2,7**	**4,8**	**5,9**	**1,1**	**0,9**	**- 5,8**	**- 3,2**	**0,6**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Pour les comparaisons de résultats entre 2023 et 2024, les données modifiées de 2023 sont prises comme base de comparaison.

Tableau 34

Variations annuelles des comptes moyens des rayons alimentaires en GMS
En € pour 100 € de chiffre d'affaires

			Boucherie	Charcuterie	Volailles	Produits laitiers	Fruits et légumes	Marée	Boulangerie Pâtisserie	Ensemble des rayons étudiés
Coût d'achat des ventes		2024 par rapport à 2023	- 0,3	- 0,2	- 1,0	0,1	- 0,5	- 0,1	- 1,6	- 0,3
Marge brute (marge commerciale)			***0,3***	***0,2***	***1,0***	***- 0,1***	***0,5***	***0,1***	***1,6***	***0,3***
CHARGES DIRECTES DU RAYON	Frais de personnel dédié du rayon		0,5	0,3	- 0,1	0,0	- 0,2	- 1,1	0,0	0,0
CHARGES DIRECTES DU RAYON	**Marge semi-nette**		***- 0,2***	***0,2***	***1,0***	***0,0***	***0,7***	***1,2***	***1,6***	***0,2***
CHARGES DIRECTES DU RAYON	Autres charges directes du rayon		- 0,2	- 0,1	0,0	0,0	0,0	- 0,2	- 0,7	- 0,1
CHARGES COMMUNES REPARTIES	Charges communes réparties		0,4	- 0,5	- 0,2	- 0,3	- 0,4	- 0,5	0,0	- 0,3
CHARGES COMMUNES REPARTIES	**Marge nette avant répartition de l'IS**		***- 0,4***	***0,5***	***1,3***	***0,3***	***1,2***	***1,8***	***2,2***	***0,7***

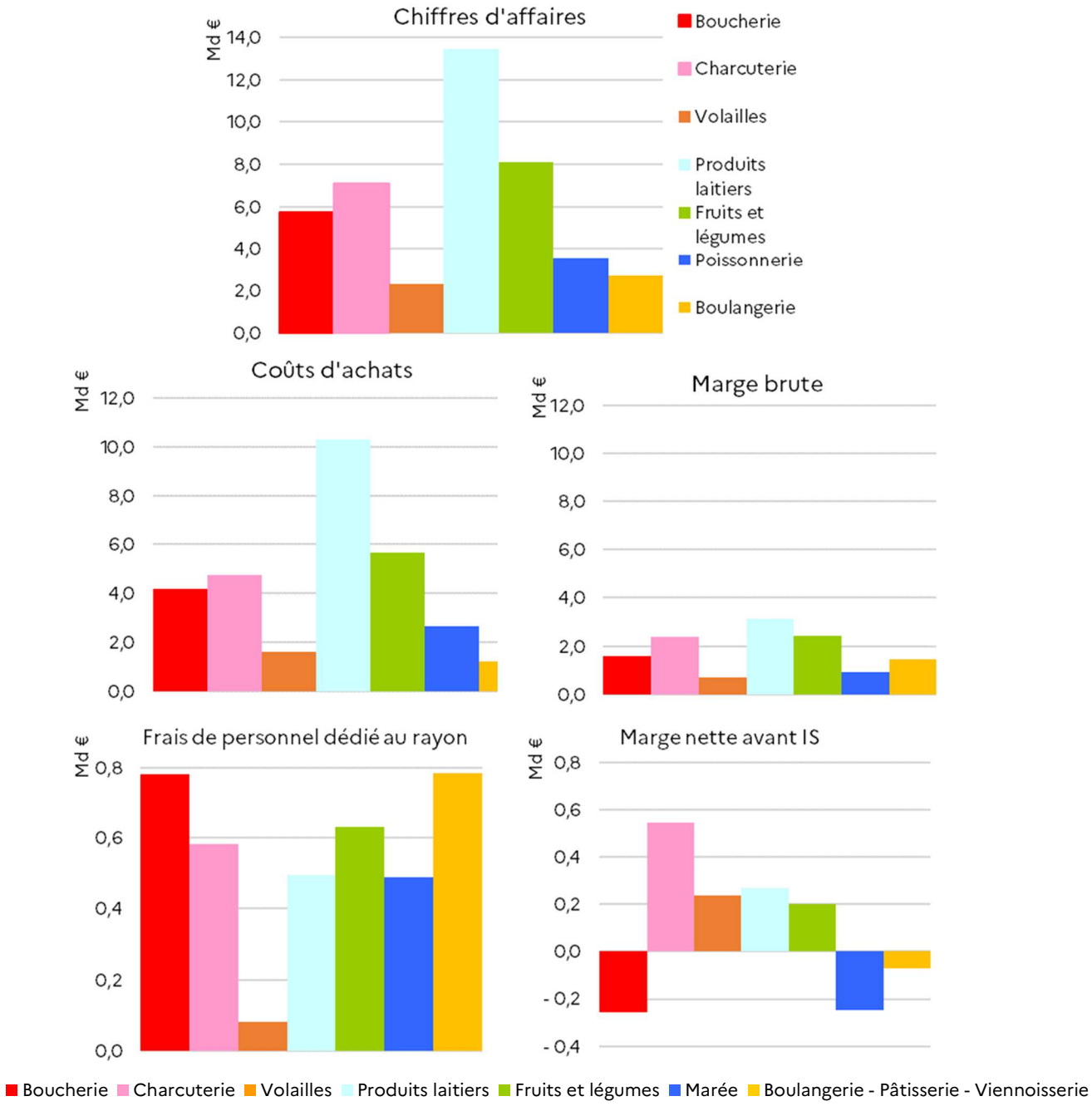
Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Le Graphique 272 donne la contribution, en valeur, de chacun des rayons étudiés pour le chiffre d'affaires, les coûts d'achat, la marge brute, les frais de personnel dédié au rayon et la marge nette.

En valeur, le premier contributeur au chiffre d'affaires est le rayon des produits laitiers, suivi par les fruits et légumes, puis la charcuterie et la boucherie. La hiérarchie est la même au niveau des quatre premiers rayons pour les coûts d'achat. Pour la marge brute, le rayon des produits laitiers reste le premier contributeur, suivi par la charcuterie qui devance les fruits et légumes et la boucherie. Toutefois, le poids important des achats dans la boucherie, conjugué à des frais de personnel élevés, entraînent une marge brute sensiblement inférieure aux trois autres. Les frais de personnel dédiés au rayon, plus élevés dans les rayons dits traditionnels (boucherie, boulangerie et marée), entrainent des marges nettes négatives, une fois toutes les charges déduites, dans ces trois rayons. Quant à lui, le rayon charcuterie, qui comprend également des produits élaborés de volaille, est le premier contributeur à la marge nette, suivi par les produits laitiers.

Graphique 272

Contribution des rayons étudiés dans les enseignes en 2024
(en milliards d'euros)



Source : OFPM, enquête auprès 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.

2.3. Détails des comptes des rayons alimentaires frais des GMS de 2012 à 2024

Tableau 35

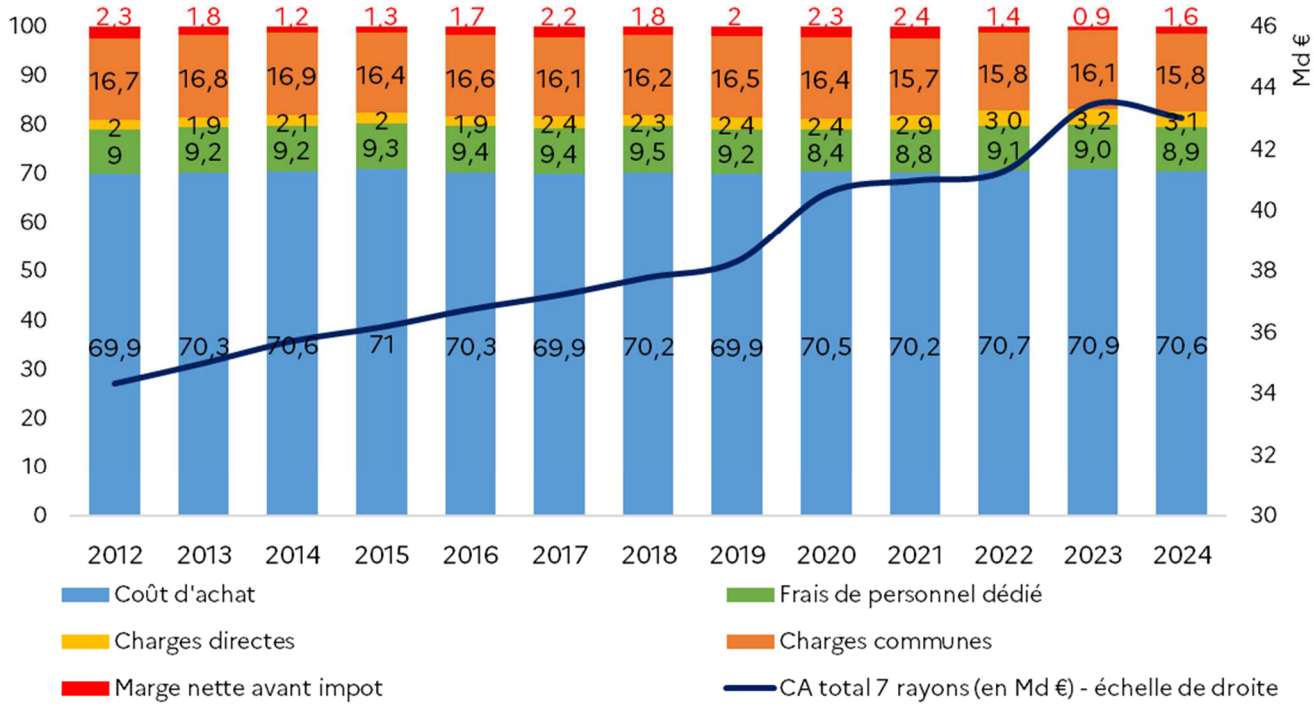
Comptes moyens des rayons alimentaires en GMS de 2012 à 2024 pour 100 € de chiffre d'affaires
Pour l'ensemble des rayons étudiés

	Ensemble des rayons étudiés												
	2012	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	69,9	70,3	70,6	71,0	70,3	69,9	70,2	69,9	70,5	70,2	70,7	70,9	70,6
Marge brute (marge commerciale)	**30,1**	**29,7**	**29,4**	**29,0**	**29,7**	**30,1**	**29,8**	**30,1**	**29,5**	**29,8**	**29,3**	**29,1**	**29,4**
Frais de personnel dédié du rayon	9,0	9,2	9,2	9,3	9,4	9,4	9,5	9,2	8,4	8,8	9,1	9,0	8,9
Marge semi-nette	**21,1**	**20,5**	**20,2**	**19,7**	**20,3**	**20,7**	**20,3**	**20,9**	**21,1**	**21,0**	**20,2**	**20,1**	**20,4**
Autres charges réparties	18,7	18,7	19,0	18,9	18,5	18,5	18,5	18,9	18,8	18,6	18,8	19,2	18,9
Marge nette avant répartition de l'IS	**2,3**	**1,8**	**1,2**	**1,3**	**1,7**	**2,2**	**1,8**	**2,0**	**2,3**	**2,4**	**1,4**	**0,9**	**1,6**
Impôt sur les sociétés	0,8	0,7	0,4	0,5	0,6	0,7	0,6	0,7	0,7	0,8	0,5	0,3	0,5
Marge nette après répartition de l'IS	**1,5**	**1,1**	**0,8**	**0,8**	**1,1**	**1,5**	**1,2**	**1,3**	**1,6**	**1,6**	**0,9**	**0,6**	**1,1**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 273

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon de 2012 à 2024
Moyenne toutes enseignes pour l'ensemble des rayons étudiés pour 100 € de chiffre d'affaires



Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

3. COMPTES PAR RAYON ALIMENTAIRE FRAIS DES GMS ÉTABLIS PAR L'OBSERVATOIRE

La méthode générale d'élaboration de ces comptes par rayon est présentée dans la partie 2.3 du chapitre 1. Il convient de s'y référer pour les définitions précises des différents termes utilisés.

3.1. Comptes du rayon boucherie des GMS

3.1.1. Le rayon boucherie par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon boucherie comprend la viande fraîche, hors volaille, crue ou peu élaborée, vendue en libre-service (UVCI et UVCM) ou à la coupe**.**

Il fait partie des trois rayons ayant une marge nette négative (avec la boulangerie et la marée).

3.1.2. De la marge brute à la marge nette du rayon boucherie

Le rayon boucherie présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 27,5 %. Ce taux est inférieur de 1,9 points de pourcentage à la moyenne des rayons étudiés. C'est, avec les produits laitiers et la marée, un des trois rayons ayant la plus grande part de coût d'achat dans le chiffre d'affaires. Cela s'expliquerait par 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 (13,6 € pour 100 € de chiffre d'affaires). 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. Dans l'ordre décroissant de ce critère, le rayon se classe au 2e rang, à égalité avec le rayon marée, après le boulangerie-pâtisserie-viennoiserie.

La marge nette avant impôt est négative en 2024, de - 4,4 %, taux le plus bas sur la période observée.

3.1.3. Détail des charges du rayon boucherie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon boucherie supporte directement 16,5 € de charges spécifiques, contre 12,0 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques du rayon boucherie comprennent 13,6 € de frais de personnel dédié (contre 8,9 € en moyenne tous rayons) et 2,9 € d'autres coûts directs, légèrement inférieurs à la moyenne des rayons étudiés (3,1 €). 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 (15,4 €) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (15,8 €).

Au total, le rayon supporte 31,9 € 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 (27,8 €) pour 100 € de chiffre d'affaires, mais elles s'imputent sur une marge brute plus faible.

Tableau 36

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2023 et en 2024 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon boucherie

Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	*Boucherie*		
	2024	**2023**	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	72,5	72,8	
Marge brute	**27,5**	**27,2**	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	13,6	13,1	Sensiblement Dispersées
Marge semi-nette	**13,9**	**14,1**	
Autres charges	18,3	18,1	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**- 4,4**	**- 4,0**	
Impôt sur les sociétés	- 1,5	- 1,3	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**- 2,9**	**- 2,7**	Extrêmement dispersés, +/- 4,5 €

(*) 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 : OFPM, enquête auprès des enseignes

Tableau 37

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2023 et en 2024 : Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie pour 100 € de CA

		Boucherie	
		2024	*2023*
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	13,6	13,1
	Appro. stockables : consommables, emballages … pour le rayon	0,5	0,5
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,8	1,1
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,7	0,7
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,5	0,5
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,4	0,5
	Sous-total : charges directes du rayon	**16,5**	**16,2**
Charges communes réparties	Immobilier	1,4	1,5
	Personnel hors rayon (en magasin, au siège en charge des magasins)	7,6	6,9
	Frais financiers	0,1	0,1
	Autres charges communes réparties *(1)*	5,6	5,8
	Impôts et taxes hors IS	0,7	0,7
	Répartition de l'impôt sur les société (IS)s	*- 1,5*	*- 1,3*
	Sous-total : charges communes réparties (Impôt sur les sociétés inclus)	**13,9**	**13,6**
	Total des charges imputées au rayon	**30,4**	**29,9**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

(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).

3.1.4. Détail des comptes du rayon boucherie des GMS de 2012 à 2024

Tableau 38

Comptes moyens du rayon boucherie de 2012 à 2024
pour 100 € de chiffre d'affaires

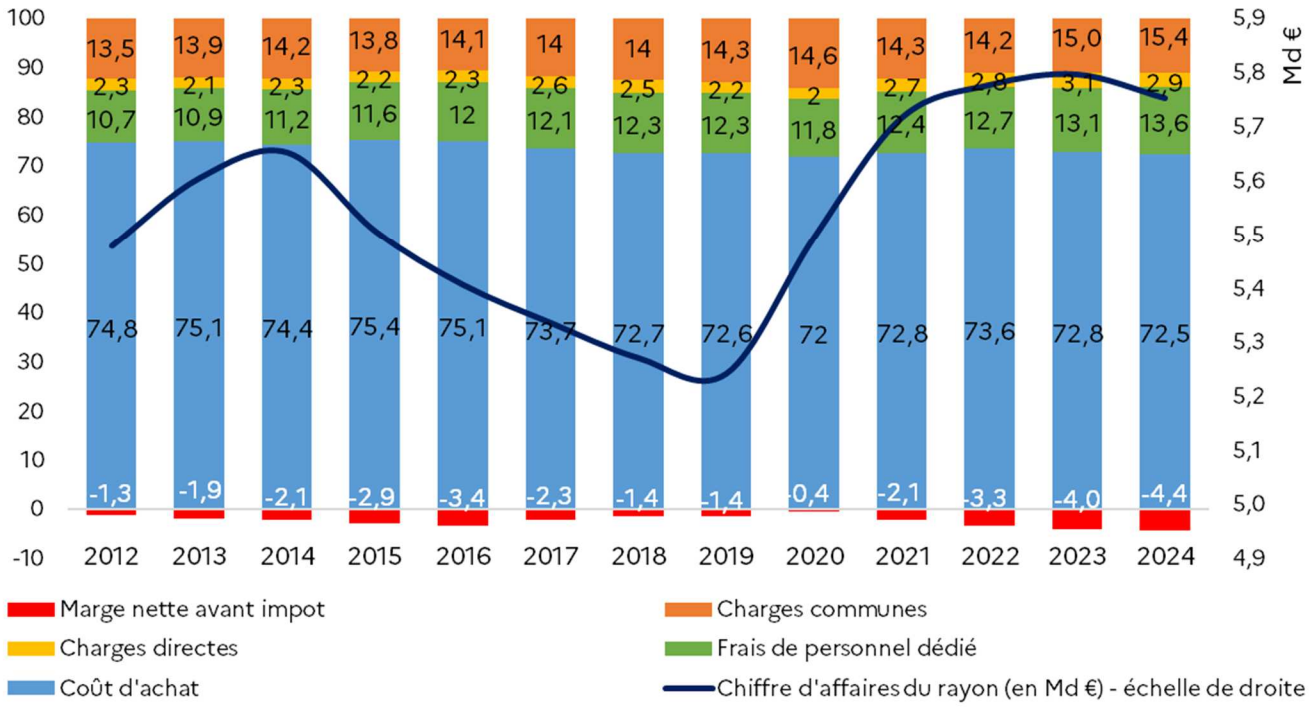
	Boucherie												
	2012	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	74,8	75,1	74,4	75,4	75,1	73,7	72,7	72,6	72,0*	72,8	73,6	72,8	72,5
Marge brute (marge commerciale)	**25,2**	**24,9**	**25,6**	**24,6**	**24,9**	**26,3**	**27,3**	**27,4**	**28,0**	**27,2**	**26,4**	**27,2**	**27,5**
Frais de personnel dédié du rayon	10,7	10,9	11,2	11,6	12,0	12,1	12,3	12,3	11,8	12,4	12,7	13,1	13,6
Marge semi-nette	**14,5**	**14,0**	**14,4**	**13**	**12,9**	**14,2**	**15,0**	**15,1**	**16,2**	**14,8**	**13,8**	**14,1**	**13,9**
Autres charges réparties	15,8	15,9	16,5	16	16,4	16,6	16,5	16,5	16,6	16,9	17,1	18,1	18,3
Marge nette avant répartition de l'IS	**- 1,3**	**- 1,9**	**- 2,1**	**- 2,9**	**- 3,4**	**- 2,3**	**- 1,4**	**- 1,4**	**- 0,4**	**- 2,1**	**- 3,3**	**- 4,0**	**- 4,4**
Impôt sur les sociétés	- 0,5	- 0,7	- 0,8	- 1,1	- 1,2	- 0,8	- 0,5	- 0,5	- 0,1	- 0,7	- 1,1	- 1,3	- 1,5
Marge nette après répartition de l'IS	**- 0,8**	**- 1,2**	**- 1,3**	**- 1,8**	**- 2,2**	**- 1,5**	**- 0,9**	**- 0,9**	**- 0,3**	**- 1,4**	**- 2,2**	**- 2,7**	**- 2,9**

* : donnée estimée par l'OFPM pour une enseigne en 2020

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 274

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon boucherie de 2012 à 2024
Moyenne toutes enseignes pour le rayon boucherie pour 100 € de chiffre d'affaires



Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.2. Comptes du rayon charcuterie des GMS

3.2.1. Le rayon charcuterie par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon charcuterie comprend les jambons cuits (de porc ou de volaille) et les épaules vendus en libre-service (UVCI et UVCM) ou à la coupe, ainsi que les produits élaborés à base de porc ou de volaille.

Il vient au 1er rang des rayons étudiés classés dans l'ordre décroissant de la marge nette (devant le rayon produits laitiers).

3.2.2. De la marge brute à la marge nette du rayon charcuterie

Le rayon charcuterie présente un taux de marge brute élevé, 33,3 % du chiffre d'affaires, soit 3,9 points de pourcentage de plus que la moyenne des rayons étudiés. L'activité de préparation des produits concerne le rayon charcuterie à la coupe, qui représente 23 % des volumes vendus, contre 77 % pour le libre-service (respectivement 26 % et 74 % en valeur) selon les données du panel Worldpanel, by Numerator (2023). Une partie du libre-service peut être approvisionnée en portions-consommateur élaborées par le rayon à la coupe. Il en résulte que les frais de personnel dédiés à ce rayon, rapportés à son chiffre d'affaires, bien que plus faibles qu'en boucherie, représentent néanmoins en moyenne 8,2 € pour 100 € de CA en 2024.

La marge semi-nette est ainsi de 25,1 € en moyenne pour 100 € de CA, supérieure aux autres charges (17,5 €). La répartition des charges communes laisse donc une marge nette de 7,6 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires (avant réaffectation de l'IS).

Tableau 39

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2023 et en 2024 : Moyennes toutes enseignes pour les rayons charcuterie

Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	*Charcuterie*		
	2024	**2023**	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	66,7	66,8	
Marge brute	**33,3**	**33,2**	Peu dispersées
Frais de personnel du rayon	8,2	7,8	Dispersées
Marge semi-nette	**25,1**	**25,3**	
Autres charges	17,5	18,2	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**7,6**	**7,1**	
Impôt sur les sociétés	2,5	2,4	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**5,1**	**4,8**	Fortement dispersées, +/- 3,5 €

(*) 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 : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.2.3. Détail des charges du rayon charcuterie

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon charcuterie supporte 10,8 € de charges directes contre 12,0 € pour la moyenne tous rayons étudiés. Ces charges spécifiques comprennent 8,2 € de frais de personnel dédié (contre 8,9 € en moyenne tous rayons étudiés) et 2,7 € d'autres coûts directs. Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, d'un poids dans le chiffre d'affaires (14,8 %) inférieure à la moyenne tous rayons (15,8 %).

Au total, le rayon supporte 25,7 € 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 (27,8 € pour 100 € de chiffre d'affaires), et s'impute sur une marge brute nettement plus élevée.

Tableau 40

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2023 et en 2024 : Moyennes toutes enseignes pour les rayons boucherie et charcuterie pour 100 € de CA

		Charcuterie	
		2024	*2023*
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	8,2	7,8
	Appro. stockables : consommables, emballages … pour le rayon	0,1	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,6	0,7
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	1,0	1,1
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,4	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,6	0,6
	Sous-total : charges directes du rayon	**10,8**	**10,7**
Charges communes réparties	Immobilier	1,2	1,3
	Personnel hors rayon	6,4	6,2
	Frais financiers	0,1	0,1
	Autres charges communes réparties *(1)*	6,5	7,2
	Impôts et taxes hors IS	0,5	0,6
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	*2,5*	*2,4*
	Sous-total : charges communes réparties (impôt sur les sociétés inclus)	**17,4**	**17,8**
	Total des charges imputées au rayon	**28,2**	**28,4**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

(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)

3.2.4. Détail des comptes du rayon charcuterie des GMS de 2012 à 2024

Tableau 41

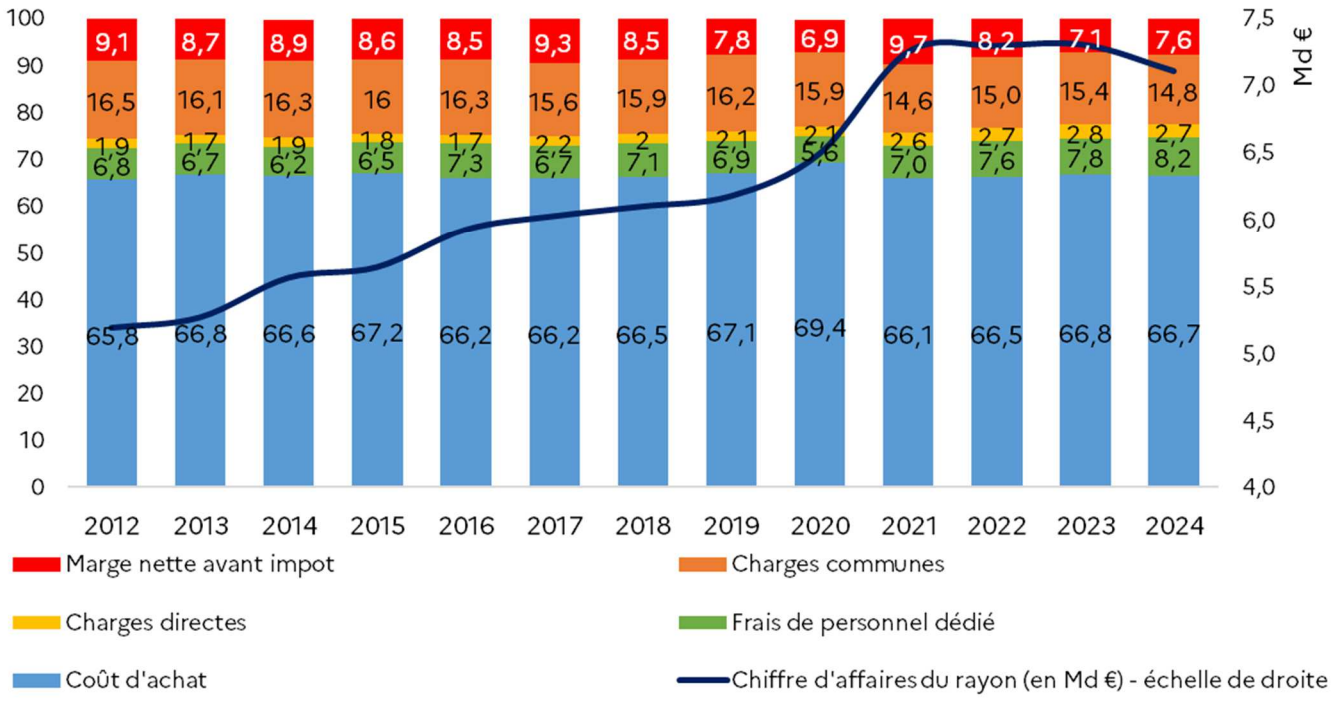
Comptes moyens du rayon charcuterie de 2012 à 2024
pour 100 € de chiffre d'affaires

	Charcuterie												
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	65,8	66,8	66,6	67,2	66,2	66,2	66,5	67,1	69,4	66,1	66,5	66,1	66,7
Marge brute (marge commerciale)	**34,2**	**33,2**	**33,4**	**32,8**	**33,8**	**33,8**	**33,5**	**32,9**	**30,6**	**33,9**	**33,5**	**33,9**	**33,3**
Frais de personnel dédié du rayon	6,8	6,7	6,2	6,5	7,3	6,7	7,1	6,9	5,6	7,0	7,6	7,4	8,2
Marge semi-nette	**27,4**	**26,5**	**27,2**	**26,3**	**26,5**	**27,1**	**26,4**	**26,0**	**25,0**	**26,9**	**25,9**	**25,3**	**25,1**
Autres charges réparties	18,4	17,8	18,2	17,8	18,0	17,8	17,9	18,2	18,1	17,2	17,7	18,2	17,5
Marge nette avant répartition de l'IS	**9,1**	**8,7**	**8,9**	**8,6**	**8,5**	**9,3**	**8,5**	**7,8**	**6,9**	**9,7**	**8,2**	**7,1**	**7,6**
Impôt sur les sociétés	3,3	3,2	3,2	3,1	3,1	3,1	2,9	2,6	2,3	3,2	2,7	2,4	2,5
Marge nette après répartition de l'IS	**5,8**	**5,5**	**5,7**	**5,5**	**5,4**	**6,2**	**5,6**	**5,2**	**4,6**	**6,4**	**5,5**	**4,8**	**5,1**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 275

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon charcuterie de 2012 à 2024
Moyenne toutes enseignes pour le rayon charcuterie pour 100 € de chiffre d'affaires



Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.3. Comptes du rayon volailles des GMS

3.3.1. Le rayon volailles par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon volailles comprend la volaille fraîche et le lapin, crus ou peu élaborés, vendus en libre-service (UVCI et UVCM), à la coupe ou en rôtisserie. Les produits élaborés, vendus en charcuterie, ne sont pas compris dans ce rayon. C'est le plus *« petit »* des rayons étudiés en termes de chiffre d'affaires.

Ce rayon contribue à 15 % de la marge nette des 7 rayons avant IS.

3.3.2. De la marge brute à la marge nette du rayon volailles

Le rayon volailles présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 30,4 %. Ce taux est supérieur à la moyenne des rayons étudiés (+ 1 point). S'imputent sur cette marge brute des frais de personnel dédié peu importants : ce rayon est en effet principalement en libre-service d'UVCI, les charges de personnel dédié à la mise en barquette des produits sont principalement supportées par le maillon industriel.

La marge semi-nette est ainsi de 26,8 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires, nettement supérieure aux autres charges (16,6 €). La répartition des charges communes conduit donc à une marge nette positive, de 10,1 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés.

Tableau 42

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2023 et en 2024 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon volailles

Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	*Volailles*		
	2024	**2023**	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	69,6	70,6	
Marge brute	**30,4**	**29,4**	sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	3,5	3,6	dispersées
Marge semi-nette	**26,8**	**25,8**	
Autres charges	16,6	16,9	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**10,1**	**8,9**	
Impôt sur les sociétés	3,4	3,0	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**6,8**	**5,9**	Fortement dispersées, +/- 3,9 €

(*) 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 : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.3.3. Détail des charges du rayon volailles

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon volailles supporte 6,3 € de charges spécifiques, contre 12,0 € pour la moyenne tous rayons étudiées. Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, dont le poids dans le chiffre d'affaires (13,9 €) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (15,8 €).

Au total, le rayon supporte 20,2 € 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 (30,4 €) supérieure à la moyenne tous rayons (+ 1 € pour 100 € de chiffre d'affaires).

Tableau 43

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2023 et en 2024 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon volailles pour 100 € de CA

		Volailles	
		2024	*2023*
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	3,5	3,6
	Appro. stockables : consommables, emballages … pour le rayon	0,1	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	1,0	1,1
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,8	0,8
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,4	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,4	0,5
	Sous-total : charges directes du rayon	**6,3**	**6,4**
Charges communes réparties	Immobilier	1,2	1,1
	Personnel hors rayon (en magasin)	4,7	4,8
	Frais financiers	0,1	0,1
	Autres charges communes réparties *(1)*	7,4	7,6
	Impôts et taxes hors IS	0,5	0,5
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	*3,4*	*3,0*
	Sous-total : charges communes réparties (impôt sur les sociétés inclus)	**17,3**	**17,1**
	Total des charges imputées au rayon	**23,6**	**23,5**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

(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)…

3.3.4. Détail des comptes du rayon volailles des GMS de 2012 à 2024

Tableau 44

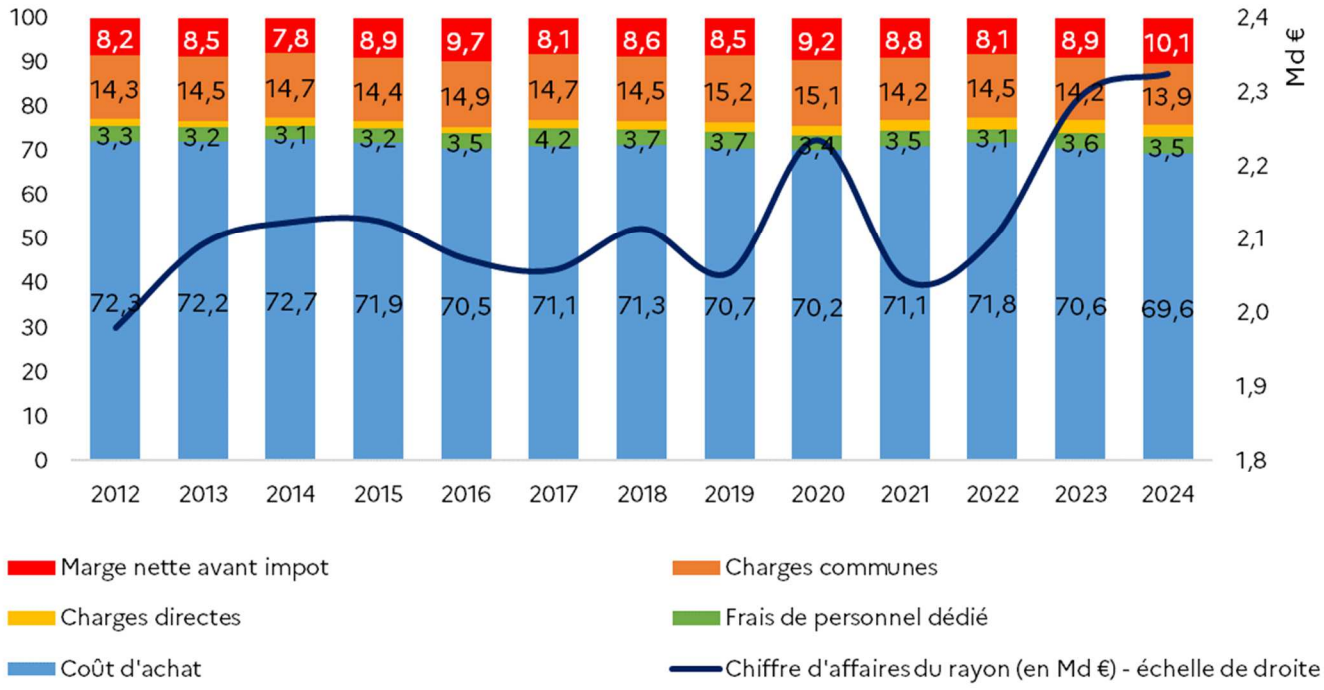
Comptes moyens du rayon volailles de 2012 à 2024
pour 100 € de chiffre d'affaires

	Volaille												
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	72,3	72,2	72,7	71,9	70,5	71,1	71,3	70,7	70,2	71,1	71,8	70,6	69,6
Marge brute (marge commerciale)	**27,7**	**27,8**	**27,3**	**28,1**	**29,5**	**28,9**	**28,7**	**29,3**	**29,8**	**28,9**	**28,2**	**29,4**	**30,4**
Frais de personnel dédié du rayon	3,3	3,2	3,1	3,2	3,5	4,2	3,7	3,7	3,4	3,5	3,1	3,6	3,5
Marge semi-nette	**24,4**	**24,6**	**24,2**	**24,9**	**26,0**	**24,7**	**25,0**	**25,6**	**26,4**	**25,4**	**25,0**	**25,8**	**26,8**
Autres charges réparties	16,1	16,1	16,4	16,0	16,4	16,6	16,4	17,2	17,1	16,6	17,0	16,9	16,6
Marge nette avant répartition de l'IS	**8,2**	**8,5**	**7,8**	**8,9**	**9,7**	**8,1**	**8,6**	**8,5**	**9,2**	**8,8**	**8,1**	**8,9**	**10,1**
Impôt sur les sociétés	2,9	3,1	2,8	3,2	3,5	2,7	2,9	2,8	3,1	2,9	2,7	3,0	3,4
Marge nette après répartition de l'IS	**5,3**	**5,4**	**5,0**	**5,7**	**6,2**	**5,4**	**5,7**	**5,7**	**6,1**	**5,9**	**5,4**	**5,9**	**6,8**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 276

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon volailles de 2012 à 2024
Moyenne toutes enseignes pour le rayon volaille pour 100 € de chiffre d'affaires



Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.4. Comptes du rayon produits laitiers des GMS

3.4.1. Le rayon des produits laitiers par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon produits laitiers comprend les produits laitiers frais vendus en libre-service (UVCI et UVCM) ou à la coupe. Ce sont des produits à base de lait de vache, de chèvre et de brebis, mais aussi à base de soja commercialisés dans le rayon des produits laitiers frais.

C'est le plus important des rayons étudiés en termes de chiffre d'affaires. Il contribue à 21 % de la marge nette du total des 7 rayons.

3.4.2. 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 23,3 % en 2024, inférieure à la moyenne. S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires inférieurs à la moyenne. Ils s'élèvent à 3,7 € pour 100 € de chiffre d'affaires (contre 8,9 € 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 19,6 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires. S'y imputent les autres charges du rayon à hauteur de 2,6 € (3,1 € tous rayons confondus) ainsi que les charges communes répartis pour 15,0 € (légèrement inférieure à la moyenne tous rayons confondus). Ce qui conduit donc à une marge nette de 2,0 € avant impôt sur les sociétés.

Tableau 45

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2023 et en 2024 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon des produits laitiers

Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	*Produits laitiers*		
	2024	**2023**	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	76,7	76,6	
Marge brute	**23,3**	**23,4**	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	3,7	3,7	dispersées
Marge semi-nette	**19,6**	**19,7**	
Autres charges	17,6	18,0	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**2,0**	**1,7**	
Impôt sur les sociétés	0,7	0,6	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**1,3**	**1,1**	Extrêmement dispersées, +/- 2,5 €

(*) 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 : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.4.3. Détail des charges du rayon des produits laitiers

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon des produits laitiers supporte directement 6,3 € de charges spécifiques, contre 12,0 € pour la moyenne tous rayons étudiées. Aux charges spécifiques du rayon s'ajoutent des charges communes réparties, dont le poids dans le chiffre d'affaires (15,0 €) est inférieur à la moyenne tous rayons étudiés (15,8 €).

Au total, le rayon supporte 21,3 € 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 46

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2023 et en 2024 : Moyennes toutes enseignes du rayon produits laitiers pour 100 € de CA

		Produits laitiers	
		2024	*2023*
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	3,7	3,7
	Appro. stockables : consommables, emballages … pour le rayon	0,1	0,1
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,5	0,7
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,9	0,9
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,5	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,6	0,6
	Sous-total : charges directes du rayon	**6,3**	**6,3**
Charges communes réparties	Immobilier	1,3	1,4
	Personnel hors rayon (en magasin)	5,0	4,6
	Frais financiers	0,1	0,1
	Autres charges communes réparties *(1)*	8,0	8,6
	Impôts et taxes hors IS	0,6	0,6
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	*0,7*	*0,6*
	Sous-total : charges communes réparties (impôt sur les sociétés inclus)	**15,7**	**15,9**
	Total des charges imputées au rayon	**22,0**	**22,3**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

(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)…

3.4.4. Détail des comptes du rayon produits laitiers des GMS de 2012 à 2024

Tableau 47

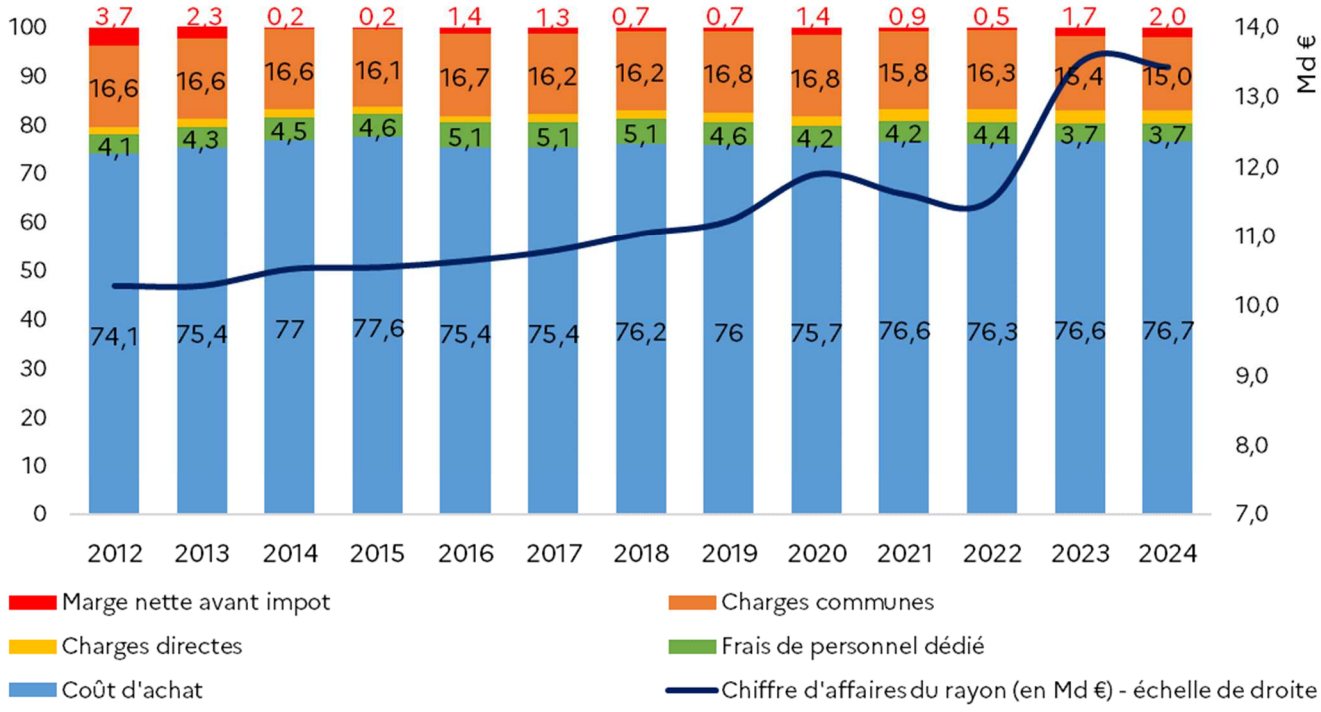
Comptes moyens du rayon produits laitiers de 2012 à 2024
pour 100 € de chiffre d'affaires

		Produits laitiers											
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	74,1	75,4	77,0	77,6	75,4	75,4	76,2	76,0	75,7	76,6	76,3	76,6	76,7
Marge brute (marge commerciale)	**25,9**	**24,6**	**23,0**	**22,4**	**24,6**	**24,6**	**23,8**	**24,0**	**24,3**	**23,4**	**23,7**	**23,4**	**23,3**
Frais de personnel dédié du rayon	4,1	4,3	4,5	4,6	5,1	5,1	5,1	4,6	4,2	4,2	4,4	3,7	3,7
Marge semi-nette	**21,8**	**20,3**	**18,5**	**17,8**	**19,5**	**19,5**	**18,7**	**19,4**	**20,1**	**19,1**	**19,3**	**19,7**	**19,6**
Autres charges réparties	18,1	17,7	18,3	17,6	18,1	18,1	18,0	18,7	18,6	18,3	18,8	18,0	17,6
Marge nette avant répartition de l'IS	**3,7**	**2,3**	**0,2**	**0,2**	**1,4**	**1,3**	**0,7**	**0,7**	**1,4**	**0,9**	**0,5**	**1,7**	**2,0**
Impôt sur les sociétés	1,3	0,9	0,1	0,1	0,5	0,4	0,2	0,3	0,5	0,3	0,2	0,5	0,7
Marge nette après répartition de l'IS	**2,4**	**1,4**	**0,1**	**0,1**	**0,9**	**0,9**	**0,5**	**0,4**	**0,9**	**0,6**	**0,3**	**1,1**	**1,3**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 277

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon produits laitiers de 2012 à 2024
Moyenne toutes enseignes pour le rayon produits laitiers pour 100 € de chiffre d'affaires



Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.5. Comptes du rayon fruits et légumes des GMS

3.5.1. Le rayon fruits et légumes par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon fruits et légumes comprend les fruits et légumes frais, fruits secs, produits des 4e et 5e gammes ainsi que les fruits ou légumes vendus prédécoupés, hors fleurs.

Ce rayon vient au deuxième rang en termes de chiffre d'affaires, mais assez loin derrière le rayon des produits laitiers : il contribue pour 19 % du chiffre d'affaires total des rayons étudiés (contre 31 % pour les produits laitiers).

3.5.2. 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 30,1 % en 2024. Ce taux est légèrement supérieur à la moyenne des rayons étudiés (29,4 %). S'imputent sur cette marge brute, des frais de personnel dédié rapportés au chiffre d'affaires inférieurs à la moyenne. Ils s'élèvent à 7,8 € pour 100 € de chiffre d'affaires (8,9 € tous rayons confondus). Dans l'ordre croissant de ce critère, le rayon se classe au troisième rang.

La marge semi-nette est ainsi en 2024 de 22,3 € en moyenne pour 100 € de chiffre d'affaires. Elle est supérieure à la moyenne tous rayons étudiés (20,4 €). Elle est supérieure aux autres charges du rayon (19,8 €). La répartition des charges communes conduit donc à une marge nette positive de 2,5 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés.

Tableau 48

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2023 et en 2024 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon fruits et légumes

Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	*Fruits et légumes*		
	2024	**2023**	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100,0	100,0	
Coût d'achat des produits du rayon	69,9	70,4	
Marge brute	**30,1**	**29,6**	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	7,8	8,0	Sensiblement dispersées
Marge semi-nette	**22,3**	**21,6**	
Autres charges	19,8	20,3	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**2,5**	**1,3**	
Impôt sur les sociétés	0,8	0,4	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**1,7**	**0,9**	Extrêmement 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 : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.5.3. Détail des charges du rayon fruits et légumes

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon des fruits et légumes supporte 11,0 € de charges spécifiques, contre 12,0 € pour la moyenne. Ces charges spécifiques du rayon des fruits et légumes comprennent 7,8 € de frais de personnel dédié (8,9 € pour la moyenne tous rayons) et 3,2 € d'autres coûts directs. 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 (16,6 €) est égal à la moyenne du fait de la surface au sol moindre du rayon des fruits et légumes.

Au total, le rayon supporte 27,7 € de charges (avant IS et hors achat des produits) pour 100 € de chiffre d'affaires. Les charges sont quasiment équivalentes à celles de la moyenne (27,8 €). 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 2024 sur une marge brute légèrement plus élevée que la moyenne, d'où un résultat du rayon (2,5 €) supérieur à la moyenne (1,6 € pour 100 € de chiffre d'affaires).

Tableau 49

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2023 et en 2024 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon fruits et légumes pour 100 € de CA

		Fruits et légumes	
		2024	*2023*
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	7,8	8,0
	Appro. stockables : consommables, emballages … pour le rayon	0,2	0,2
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,5	0,6
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,9	0,9
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,5	0,4
	Autres charges liées à l'activité du rayon	1,1	1,1
	Sous-total : charges spécifiques du rayon	**11,0**	**11,2**
Charges communes réparties	Immobilier	1,6	1,9
	Personnel hors rayon	6,6	6,4
	Frais financiers	0,2	0,2
	Autres charges générales réparties *(1)*	6,1	7,8
	Impôts et taxes hors IS	0,8	0,8
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	*0,8*	*0,4*
	Sous-total : charges communes réparties (impôt sur les sociétés inclus)	**17,4**	**17,5**
	Total des charges imputées au rayon	**28,5**	**28,7**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

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).

3.5.4. Détail des comptes du rayon fruits et légumes des GMS de 2012 à 2024

Tableau 50

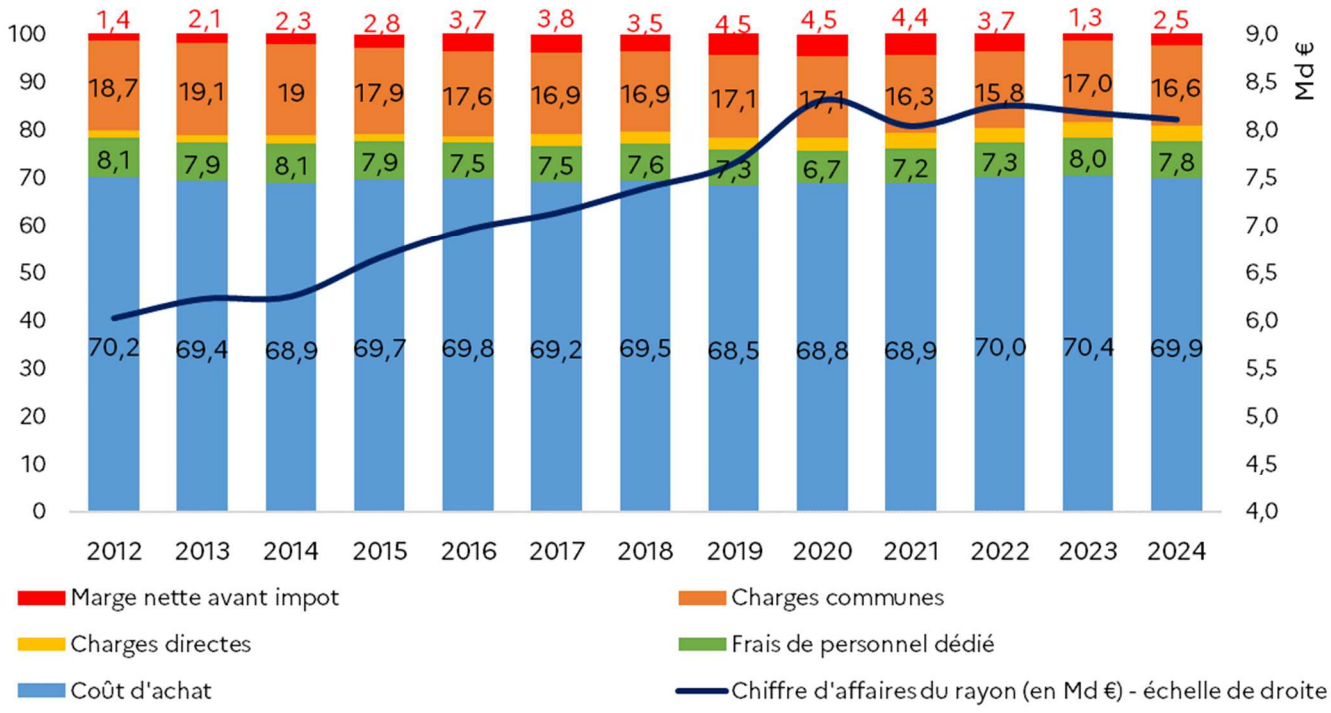
Comptes moyens du rayon fruits et légumes en GMS de 2012 à 2024
pour 100 € de chiffre d'affaires

		Fruits et légumes											
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	70,2	69,4	68,9	69,7	69,8	69,2	69,5	68,5	68,8	68,9	70,0	70,4	69,9
Marge brute (marge commerciale)	**29,8**	**30,6**	**31,1**	**30,3**	**30,2**	**30,8**	**30,5**	**31,5**	**31,2**	**31,1**	**30,0**	**29,6**	**30,1**
Frais de personnel dédié du rayon	8,1	7,9	8,1	7,9	7,5	7,5	7,6	7,3	6,7	7,2	7,3	8,0	7,8
Marge semi-nette	**21,7**	**22,7**	**23,0**	**22,4**	**22,7**	**23,3**	**22,9**	**24,2**	**24,5**	**23,8**	**22,7**	**21,6**	**22,3**
Autres charges réparties	20,3	20,7	20,8	20,5	19,0	19,4	19,3	19,7	19,9	19,5	18,9	20,3	19,8
Marge nette avant répartition de l'IS	**1,4**	**2,1**	**2,3**	**2,8**	**3,7**	**3,8**	**3,5**	**4,5**	**4,5**	**4,4**	**3,7**	**1,3**	**2,5**
Impôt sur les sociétés	0,5	0,8	0,9	1,0	1,4	1,2	1,2	1,5	1,5	1,5	1,2	0,4	0,8
Marge nette après répartition de l'IS	**0,9**	**1,3**	**1,4**	**1,8**	**2,3**	**2,6**	**2,3**	**3,0**	**3,0**	**2,9**	**2,5**	**0,9**	**1,7**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 278

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon fruits et légumes de 2012 à 2024
Moyenne toutes enseignes pour le rayon fruits et légumes pour 100 € de chiffre d'affaires



Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.6. Comptes du rayon Poissonnerie

3.6.1. Le rayon poissonnerie des GMS par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon poissonnerie comprend un rayon « traditionnel » (*i.e.* rayon avec un poissonnier) commercialisant des poissons, crustacés, entiers ou à la coupe, des coquillages, fruits de mer et saurisserie (produits « traiteur de la mer », surimis, tartinables et blinis). Sont également compris les produits en libre-service UVCI et UVCM (poissons, crustacés, coquillages, fruits de mer et saurisserie).

Il contribue pour 8 % au chiffre d'affaires total des rayons étudiés et pour 7 % à la marge brute. La marge nette du rayon après affectation des charges communes est négative, comme pour la boucherie et la boulangerie.

3.6.2. 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 26,5 %. Ce taux est inférieur de 2,9 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 durée de vie très courte.

La marge nette est négative, de - 6,9 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de - 4,6 € après.

Tableau 51

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2023 et en 2024 :
Moyennes toutes enseignes pour le rayon poissonnerie

Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA	*Poissonnerie*		
	2024	**2023**	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100	100	
Coût d'achat des produits du rayon	73,5	73,6	
Marge brute	**26,5**	**26,4**	Peu dispersées
Frais de personnel du rayon	13,6	14,7	Dispersées
Marge semi-nette	**12,8**	**11,7**	
Autres charges	19,7	20,4	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**- 6,9**	**- 8,7**	
Impôt sur les sociétés	- 2,3	- 2,9	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**- 4,6**	**- 5,8**	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 : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.6.3. Détail des charges du rayon poissonnerie des GMS

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon poissonnerie supporte 17,5 € de charges spécifiques, contre 12,0 € pour la moyenne tous rayons étudiées. Ces charges spécifiques du rayon marée comprennent 13,6 € de frais de personnel dédié (8,9 € pour la moyenne tous rayons) et 3,9 € d'autres coûts directs. Ces derniers sont également plus élevés (rapportés au chiffre d'affaires) que ceux de la moyenne des rayons étudiés (3,1 €). 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 (15,8 €) est équivalent à la moyenne (15,8 €).

Au total, le rayon supporte 33,3 € 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 52

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2023 et en 2024 : Moyennes toutes enseignes du rayon poissonnerie pour 100 € de CA

		Poissonnerie	
		2024	*2023*
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	13,6	14,7
	Appro. stockables : consommables, emballages … pour le rayon	0,3	0,2
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	1,1	1,3
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	1,0	1,1
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,5	0,5
	Autres charges liées à l'activité du rayon	1,0	0,9
	Sous-total : charges directes du rayon	**17,5**	**18,8**
Charges communes réparties	Immobilier	1,4	1,6
	Personnel hors rayon	7,6	7,7
	Frais financiers	0,2	0,1
	Autres charges communes réparties *(1)*	6,1	6,4
	Impôts et taxes hors IS	0,5	0,5
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	*-2,3*	*-2,9*
	Sous-total : charges communes réparties (impôt sur les sociétés inclus)	**13,5**	**13,4**
	Total des charges imputées au rayon	**31,0**	**32,2**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

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)…

3.6.4. Détail des comptes du rayon poissonnerie des GMS de 2012 à 2024

Tableau 53

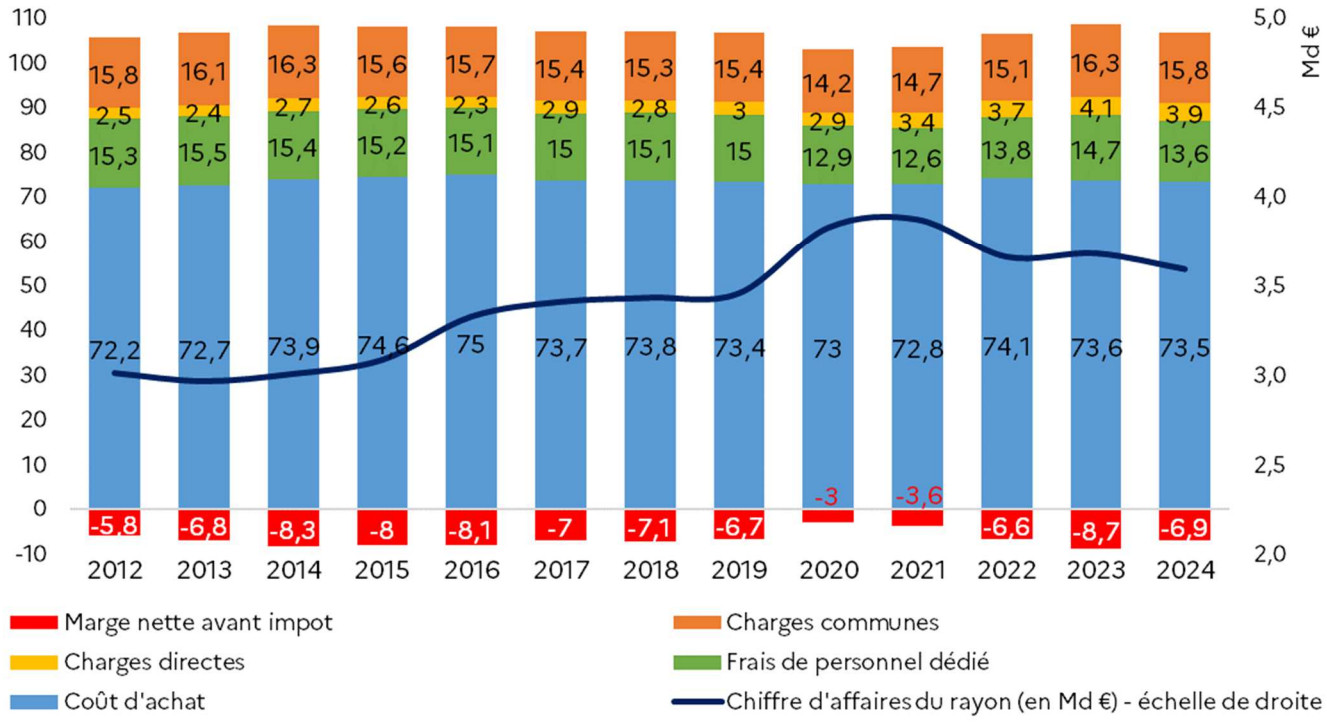
Comptes moyens du rayon marée de 2012 à 2024
pour 100 € de chiffre d'affaires

		Poissonnerie											
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	72,2	72,7	73,9	74,6	75,0	73,7	73,8	73,4	73,0	72,8	74,1	73,6	73,5
Marge brute (marge commerciale)	**27,8**	**27,3**	**26,1**	**25,4**	**25,0**	**26,3**	**26,2**	**26,6**	**27,0**	**27,2**	**25,9**	**26,4**	**26,5**
Frais de personnel dédié du rayon	15,3	15,5	15,4	15,2	15,1	15	15,1	15,0	12,9	12,6	13,8	14,7	13,6
Marge semi-nette	**12,5**	**11,8**	**10,7**	**10,2**	**9,9**	**11,3**	**11,1**	**11,6**	**14,1**	**14,5**	**12,1**	**11,7**	**12,8**
Autres charges réparties	18,3	18,5	19,0	18,2	18,0	18,3	18,1	18,4	17,1	18,1	18,7	20,4	29,7
Marge nette avant répartition de l'IS	**- 5,8**	**- 6,8**	**- 8,3**	**- 8**	**- 8,1**	**- 7,0**	**- 7,1**	**- 6,7**	**- 3,0**	**- 3,6**	**- 6,6**	**- 8,7**	**- 6,9**
Impôt sur les sociétés	- 2,1	- 2,4	- 3,0	- 2,9	- 2,9	- 2,3	- 2,4	- 2,2	- 1,0	- 1,2	- 2,2	- 2,9	- 2,3
Marge nette après répartition de l'IS	**- 3,7**	**- 4,4**	**- 5,3**	**- 5,1**	**- 5,2**	**- 4,7**	**- 4,7**	**- 4,5**	**- 2,0**	**- 2,4**	**- 4,4**	**- 5,8**	**- 4,6**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 279

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon marée de 2012 à 2024
Moyenne toutes enseignes pour le rayon marée pour 100 € de chiffre d'affaires



Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.7. Comptes du rayon boulangerie des GMS

3.7.1. Le rayon boulangerie des GMS par rapport aux autres rayons étudiés

Le rayon boulangerie-pâtisserie comprend les pains, pâtisseries et viennoiseries fabriqués, décongelés, assemblés ou cuits dans le magasin ou dans une plate-forme de l'enseigne.

Le rayon boulangerie-pâtisserie contribue pour 6 % au chiffre d'affaires total des rayons étudiés. Il vient à l'avant dernier rang des rayons étudiés en termes de chiffre d'affaires, juste devant le rayon volailles. La marge nette du rayon après affectation des charges communes et avant affectation de l'impôt sur les sociétés est négative (comme pour la boucherie et la marée), - 2,6 € pour 100 € de chiffre d'affaires.

3.7.2. De la marge brute à la marge nette du rayon boulangerie des GMS

Le rayon boulangerie-pâtisserie présente une marge brute rapportée au chiffre d'affaires de 54,4 %. Ce taux est nettement supérieur à celui des 6 autres rayons étudiés (de 23,3 % à 33,3 %). Il découle de la forte valeur ajoutée créée par le rayon (achat de farine pour la 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 29,2 € 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 supérieure à la moyenne tous rayons étudiés (25,3 € en moyenne pour 100 € de chiffres d'affaires contre 20,4 € pour l'ensemble des rayons). Mais les autres charges directes imputables au rayon sont plus importantes qu'ailleurs (5,3 € contre 3,1 €), du fait du poids des approvisionnements nécessaires à la fabrication des produits, de la consommation d'énergie pour la cuisson et des frais de matériels et d'équipements (ex. fours). Les charges communes pèsent aussi très fortement dans le chiffre d'affaires (22,5 € contre 15,8 €), les affectations de coûts immobiliers et d'autres charges générales étant faites au prorata de la superficie du rayon, y compris la surface occupée par l'atelier de fabrication. La répartition des charges communes conduit donc à une marge nette négative, de - 2,6 € avant réaffectation de l'impôt sur les sociétés et de - 1,7 € après.

Tableau 54

Charges et marges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2023 et en 2024 : Moyennes toutes enseignes pour le rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie

Moyenne des 7 enseignes pour 100 € de CA		*Boulangerie - Pâtisserie - Viennoiserie*	
	2024	**2023**	Indication sur la dispersion des résultats autour de la moyenne (*)
Chiffre d'affaires du rayon	100	100	
Coût d'achat des produits du rayon	45,6	47,2	
Marge brute	**54,4**	**52,8**	Sensiblement dispersées
Frais de personnel du rayon	29,2	29,2	Dispersées
Marge semi-nette	**25,3**	**23,7**	
Autres charges	27,8	28,5	
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés	**-2,6**	**- 4,8**	
Impôt sur les sociétés	-0,9	- 1,6	
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés	**-1,7**	**- 3,2**	Extrêmement dispersées ; +/- 8,3 €

(*) 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 : OFPM, enquête auprès des enseignes

3.7.3. Détail des charges du rayon boulangerie des GMS

Pour 100 € de chiffre d'affaires, le rayon boulangerie-pâtisserie supporte 34,5 € de charges spécifiques, contre 12,0 € pour la moyenne tous rayons étudiées. Elles comprennent 29,2 € de frais de personnel dédié contre 8,9 € pour la moyenne tous rayons. À ces charges spécifiques s'ajoutent des charges communes réparties – notamment, en fonction de la surface et du CA - dont le poids dans le chiffre d'affaires (22,6 € hors IS) est supérieur à la moyenne (15,8 € hors IS) du fait des nombreux mètres carrés occupés par le rayon boulangerie-pâtisserie.

Au total, le rayon supporte 57,0 € de charges (avant IS et hors achat des produits) pour 100 € de chiffre d'affaires, rapport nettement supérieur à la moyenne (27,8 €), plaçant le rayon boulangerie-pâtisserie au premier rang des rayons étudiés dans l'ordre décroissant de ce critère.

Tableau 55

Charges rapportées au chiffre d'affaires hors TVA du rayon en 2023 et en 2024 :
Moyennes toutes enseignes du rayon boulangerie-pâtisserie-viennoiserie pour 100 € de CA

		Boulangerie-Pâtisserie Viennoiserie	
		2024	*2023*
Charges directes du rayon	Frais de personnel du rayon	29,2	29,2
	Appro. stockables : consommables, emballages … pour le rayon	0,8	0,9
	Eau, gaz, électricité pour le rayon	1,6	2,2
	Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	1,8	1,9
	Taxes, cotisations et redevances affectées au rayon	0,5	0,5
	Autres charges liées à l'activité du rayon	0,5	0,5
	Sous-total : charges directes du rayon	**34,5**	**35,1**
Charges communes réparties	Immobilier	1,9	2,3
	Personnel hors rayon	10,9	10,3
	Frais financiers	0,2	0,2
	Autres charges communes réparties (1)	8,8	9,0
	Impôts et taxes hors IS	0,8	0,8
	Répartition de l'impôt sur les sociétés	*-0,9*	*- 1,6*
	Sous-total : charges communes réparties (impôt sur les sociétés inclus)	**21,7**	**20,9**
	Total des charges imputées au rayon	**56,1**	**56,1**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

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)…

3.7.4. Détail des comptes du rayon boulangerie-pâtisserie des GMS de 2012 à 2024

Tableau 56

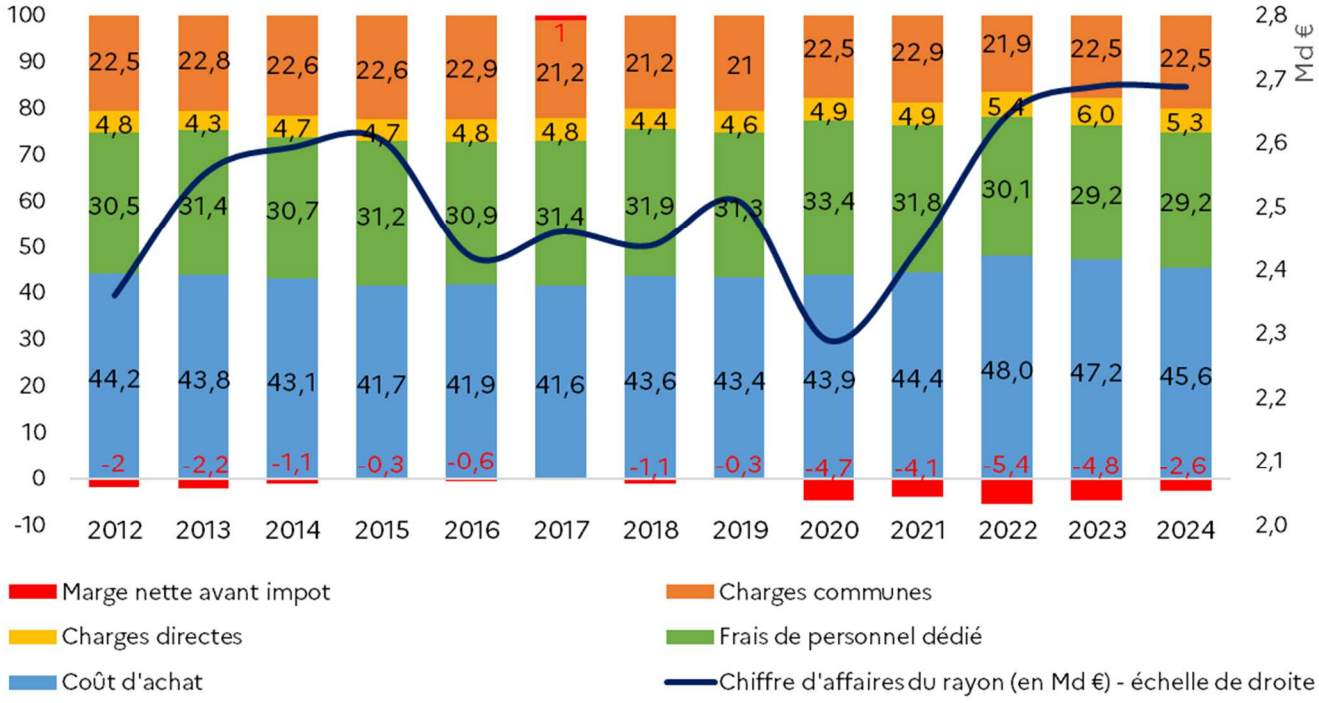
Comptes moyens du rayon boulangerie-pâtisserie en GMS de 2012 à 2024
pour 100 € de chiffre d'affaires

	Boulangerie-Pâtisserie												
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Chiffre d'affaires	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coût d'achat des ventes	44,2	43,8	43,1	41,7	41,9	41,6	43,6	43,4	43,9	44,4	48,0	47,2	45,6
Marge brute (marge commerciale)	**55,8**	**56,2**	**56,9**	**58,3**	**58,1**	**58,4**	**56,4**	**56,6**	**56,1**	**55,6**	**52,0**	**52,8**	**54,4**
Frais de personnel dédié du rayon	30,5	31,4	30,7	31,2	30,9	31,4	31,9	31,3	33,4	31,8	30,1	29,2	29,2
Marge semi-nette	**25,3**	**24,8**	**26,2**	**27,1**	**27,2**	**27,0**	**24,5**	**25,3**	**22,7**	**23,7**	**21,8**	**23,7**	**25,3**
Autres charges réparties	27,3	27,1	27,3	27,3	27,7	26,0	25,6	25,6	27,4	27,8	27,3	28,5	27,8
Marge nette avant répartition de l'IS	**- 2,0**	**- 2,2**	**- 1,1**	**- 0,3**	**- 0,6**	**1,0**	**- 1,1**	**- 0,3**	**- 4,7**	**- 4,1**	**- 5,4**	**- 4,8**	**- 2,6**
Impôt sur les sociétés	- 0,7	- 0,8	- 0,4	- 0,1	- 0,2	0,3	- 0,4	- 0,1	- 1,6	- 1,4	- 1,8	- 1,6	- 0,9
Marge nette après répartition de l'IS	**- 1,3**	**- 1,4**	**- 0,7**	**- 0,2**	**- 0,4**	**0,7**	**- 0,7**	**- 0,2**	**- 3,1**	**- 2,7**	**- 3,6**	**- 3,2**	**- 1,7**

Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

Graphique 280

Charges rapportées au chiffre d'affaires du rayon boulangerie-pâtisserie de 2012 à 2024
Moyenne toutes enseignes pour le rayon boulangerie-pâtisserie pour 100 € de chiffre d'affaires



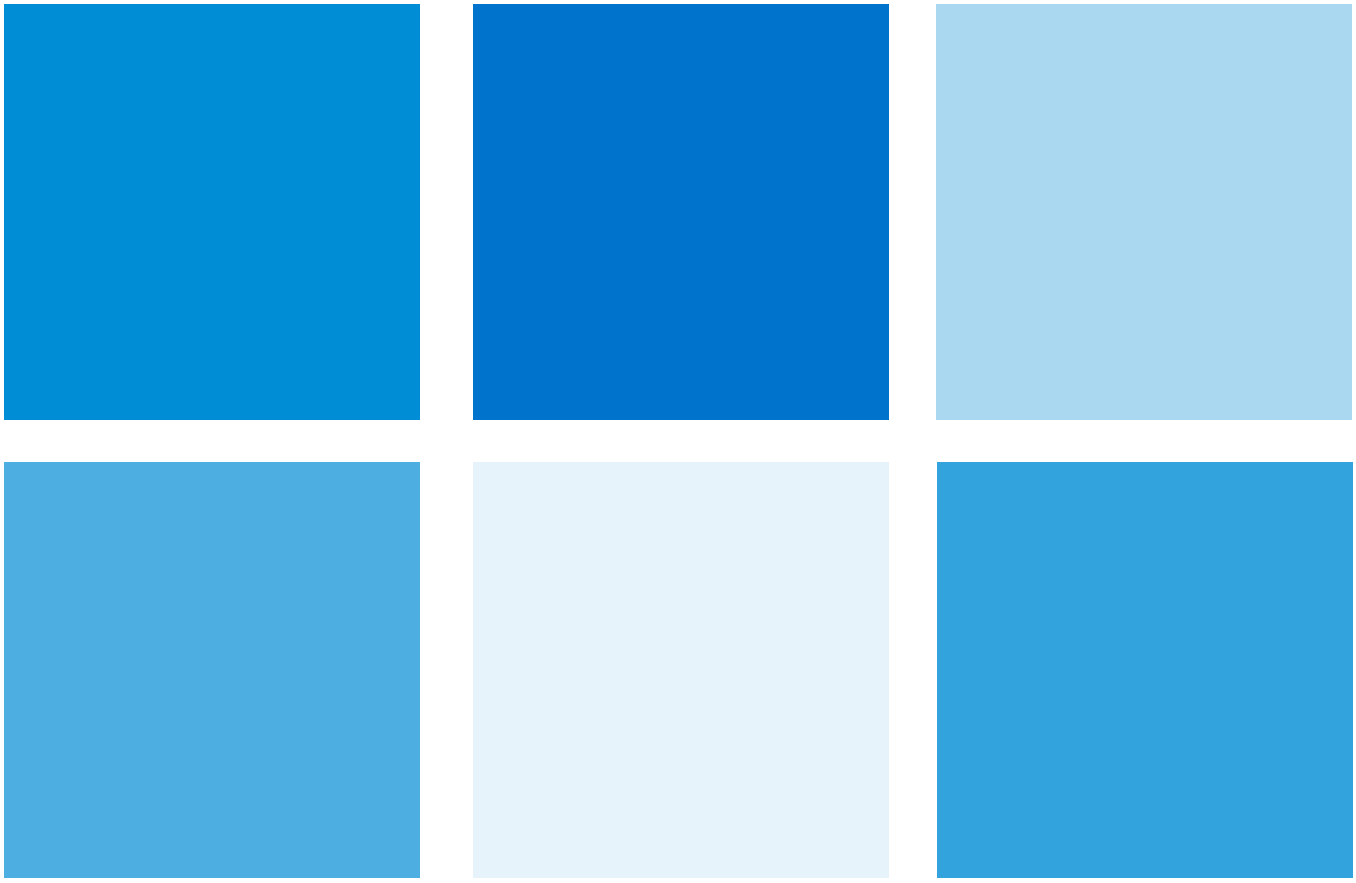
Source : OFPM, enquête auprès des enseignes

SIGLES UTILISÉS

AB	Agriculture biologique
ABL	Aide aux bovins laitiers
AGRESTE	La Statistique Agricole, Ministère de l'agriculture et de l'alimentation *(Service de la statistique et de la prospective)*
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 *(institut technique professionnel)*
ATLA	Association de la Transformation Laitière Française
BDNI	Base de données nationale d'identification
BPMF	Blé pour la meunerie française
B2B	Business to business (*commerce inter-entreprises*)
B2C	Business to consumer (*des entreprises aux particuliers*)
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'acréditation
CIRAD	Centre de coopération international en recherche agronomique pour le développement
CNAOL	Conseil national des appellations d'origine laitières
CNC	Comité national de la conchyliculture
CNIPT	Conseil national interprofessionnel de la pomme de terre
CNR	Comité national routier
CRC	Comité régional de la conchyliculture
CTIFL	Centre technique interprofessionnel des fruits et des légumes (institut technique professionnel)
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 *(ancien nom de la DG Trésor avant 2010)*
DPB	Droits à paiement de base
DPMA	Direction des pêches maritimes et de l'aquaculture
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations, and Amortization, *(Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement)*
EC, ec	Équivalent carcasse
EDMP	Enseigne à dominante marques propres
EGAlim	États généraux de l'alimentation
Ésane	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 *(Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture)*
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
FOB	*Free on board* (incoterm)
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 *(institut technique professionnel agricole)*
IFIP	Institut du porc *(institut technique professionnel de la filière porcine)*
Ifremer	Institut Français de Recherche pour l'Exploitation de la Mer
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
INTERFEL	Interprofession de la filière des fruits et légumes frais
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 *(prix rémunérant les producteurs agricoles)*
IPVI	Indice des prix de vente industriels
IS	Impôt sur les sociétés
ITAVI	Institut technique de l'aviculture *(institut technique agricole professionnel)*
ITAB	Institut de l'agriculture et de l'alimentation biologique
k€	1 000 euros
kg	Kilogramme
kg ec	Kilogramme équivalent carcasse
LEMNA	Laboratoire d'économie et de management de Nantes-Atlantique
LME	Loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie
LR	Label rouge
LS	Libre-service
M€	Million d'euros
MAASA	Ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la souveraineté alimentaire
MB	Marge brute
Md€	Milliard d'euros
MDD	Marque de distributeur
MG	Matière grasse
MIN	Marché d'intérêt national
MN	Marque nationale
MP	Matière protéique
MPA	Matière première agricole
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
OP	Organisation de producteurs
OS	Organisme stockeur
Otex	Orientation technico-économique de l'exploitation agricole
P.A.C. / PAC	selon le contexte : *"Prêt à cuire"* (poulet) ou *"Politique Agricole Commune"*
PAD	Prêt à découper

PBS	Production Brute Standard
PDT	Pomme de terre
PGC	Produit de grande consommation
PI	Produit industriel
PIB	Produit intérieur brut
PPA	Produits de la pêche et de l'aquaculture
ProdCom	Production commercialisée des industries alimentaires *(enquête)*
R^2	Coefficient de détermination *(indicateur statistique)*
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
SRP	Seuil de revente à perte
SVA	Société Vitréenne d'Abattage
Synadis bio	Syndicat national des distributeurs spécialisés de produits biologiques, diététiques et compléments alimentaires
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	Ultra Haute Température
UMF	Union du mareyage français
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-salariée
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 2026
Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires
édition juin 2026
Photograhie : ©P.A.COUMES
ISSN : 2729-1847

observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr

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

FranceAgriMer
FranceAgriMer FR