



NOV.
2017

Analyse des effets économiques et sociaux d'une alimentation plus durable

Volet 2 « Analyse de la valeur socio-économique de l'alimentation, et sa répartition »

ADEME



Agence de l'Environnement
et de la Maîtrise de l'Énergie

En partenariat avec :

BASIC



REMERCIEMENTS

Cette étude a été réalisée pour l'ADEME par un groupement composé du Basic (Sylvain Ly, Christophe Alliot, Hugo Segré, Matthias Cortin) et de l'AScA (Agathe Dufour, Xavier Poux).

Nous remercions également les personnes suivantes, pour leur contribution au projet par le temps d'entretien qu'ils/elles auront bien voulu nous accorder, leur participation au Comité de Concertation et/ou la relecture de documents (leur participation ne les engageant pas vis-à-vis du contenu des différents rapports et synthèse) :

- Catherine Conil, MTES ; Carole Foulon, MAA-DGAL ; Julia Gassie, MAA-CEP ; Vincent Dameron, MAA-DGPE ; Thomas Uthayakumar, WWF ; Louise Macé, APCA ; Laurent Prigent, UMIH ; Virginie Charrier et Sandrine Bize, CGAD ; Adeena Campas, ANIA ; Mathilde Brochard, Plate-forme française du Commerce Equitable ; Jacques Pasquier, Confédération Paysanne ; Quentin Dupetit, FNSEA ; Emilie Donnat et Samy Ait Amar, ACTA ; Virginie Charrier, Coop de France ; Sabine Houdart, ANSES ; Edouard Marchand, FNAB ; Pierre-Marie Aubert et Fiona Kinninburgh, IDDRI ; Gérard You, IDELE
- ADEME : Patrick Jolivet, Jérôme Mousset, Magali Villatte, Laurence Gouthière, Vincent Colomb ; David Marchal ; Emilie Machefaux ; Sarah Martin ; Solange Martin ; Christiane Chartier ; Aude Bodiguel

CITATION DE CE RAPPORT

ADEME, Le Basic, ASca. 2017. Analyse des enjeux économiques et sociaux d'une alimentation plus durable. Volet 2 « Analyse de la valeur socio-économique de l'alimentation, et sa répartition ». 115 pages

Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite selon le Code de la propriété intellectuelle (art. L 122-4) et constitue une contrefaçon réprimée par le Code pénal. Seules sont autorisées (art. 122-5) les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé de copiste et non destinées à une utilisation collective, ainsi que les analyses et courtes citations justifiées par le caractère critique, pédagogique ou d'information de l'œuvre à laquelle elles sont incorporées, sous réserve, toutefois, du respect des dispositions des articles L 122-10 à L 122-12 du même Code, relatives à la reproduction par reprographie.

Ce document est diffusé par l'ADEME

20, avenue du Grésillé
BP 90406 | 49004 Angers Cedex 01
Numéro de contrat : 16MAR00983

Étude réalisée pour le compte de l'ADEME par : Le Basic, ASca
Coordination technique - ADEME : MARTIN Sarah
Service Forêt, Alimentation et Bioéconomie

Sommaire

Résumé.....	4
Introduction.....	8
La valeur de l'alimentation, depuis le producteur jusqu'au consommateur.....	9
1) L'organisation des chaînes alimentaires et l'analyse de leur création de valeur	9
2) Les dépenses alimentaires des français	13
3) Les lieux de vente et de consommation des produits alimentaires	18
4) La transformation et le négoce des produits alimentaires.....	34
5) La production agricole.....	52
La répartition de la valeur de l'alimentation.....	76
1) Quelle décomposition de la valeur de l'alimentation au niveau macroéconomique?	77
2) Quelle répartition de la valeur et quelle évolution ?	79
3) Quelles composantes de la répartition de la valeur par catégorie de produits ?.....	80
4) Qu'est-ce qui fait varier ces composantes ?.....	87
Les externalités / coûts cachés de l'alimentation	97
Analyse transverse conclusive.....	103
Lexique	106
Bibliographie.....	109

Résumé

Comprendre la création et la répartition de la valeur dans les chaînes de valeur françaises

Après avoir abordé la question de la valeur sociale de l'alimentation en France dans la première partie de notre étude, cette seconde partie investigate sa dimension socioéconomique : quelle est la valeur économique créée par les filières alimentaires du territoire français ? Comment est-elle répartie entre les différents acteurs des chaînes de valeur ? Comment évoluent les emplois liés à ces filières ? Quels sont les éventuels coûts cachés liés aux activités de consommation, de production et de ventes alimentaires ?

Autant de questions qui permettront dans une 3ème partie de caractériser en vis-à-vis les impacts socioéconomiques de modèles alimentaires plus durables.

Un budget alimentaire qui a augmenté...tout en baissant

Évaluées à 242 milliards d'euros en 2014, les dépenses totales d'alimentation des français ont connu une hausse légère et continue sur le long terme, essentiellement par effet prix sur les 10 dernières années. Si les ménages français dépensent en moyenne plus d'argent pour leur alimentation, la part de la consommation alimentaire dans leur budget a connu une baisse importante depuis 50 ans avec une tendance à la stabilisation sur la dernière décennie. La part du budget dédiée à l'alimentation varie en fonction de l'âge, des tranches générationnelles et des catégories socio-professionnelles.

La grande distribution est devenue incontournable

Les enseignes de grande distribution (hypermarchés, supermarchés et supérettes) sont devenues le circuit majoritaire d'achat des produits alimentaires. Le modèle économique de ces enseignes est basé sur les volumes et le nombre de références, mais aussi sur leurs activités immobilières et financières. Leur politique de prix varie en fonction de la densité des points de vente, de leur position de dominance, du contexte réglementaire et de leurs coûts d'approvisionnements : ces derniers constituent l'essentiel de leurs charges, qu'elles essaient de réduire en mutualisant les plateformes logistiques et en augmentant leur pouvoir de négociation.

A noter cependant que les hypermarchés ont vu leurs ventes stagner ces dernières années, alors que les commerces de proximité et la vente en ligne sont en pleine croissance, tout comme certains acteurs de l'artisanat - en particulier les boulangeries.

Globalement, la distribution alimentaire représente 500 000 emplois, qui se caractérisent par un taux plus important de temps partiel que la moyenne et des niveaux de salaire inférieurs.

La restauration s'adapte à l'évolution des modes de vie

De plus en plus de repas sont pris hors du domicile. Le chiffre d'affaires de la restauration est ainsi passé de 68,5 à 76 milliards d'euros entre 2007 et 2013. Sur les 10 dernières années, les ventes de la restauration traditionnelle, des cafétérias et des chaînes de restauration rapide se sont essouffées au profit de nouveaux circuits comme les boulangeries, les espaces snacking de la grande distribution ou encore les livraisons à domicile.

Les modèles économiques de la restauration (traditionnelle, rapide, collective...) se distinguent par le poids minoritaire des achats de marchandises (autour de 30% des coûts) et la part prépondérante des frais de personnels (salariés, et entrepreneurs pour les restaurants) qui dépassent 40% des charges. Au-delà des facteurs liés à la demande (pouvoir d'achat, tendances de consommation...), la création de valeur économique peut varier en fonction de la pression concurrentielle, la concentration économique, les économies d'échelle, le recours à l'intérim ou la sous-traitance.

En termes d'emplois, le taux de CDI est inférieur à la moyenne dans le secteur de la restauration, et la restauration rapide semble se singulariser par un taux important de temps partiel et un salaire horaire légèrement inférieur à la moyenne.

Transformation et négoce des produits alimentaires : un secteur d'activité phare en France

L'industrie et le négoce agroalimentaire représentent plus de 15% de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière, 3,6% du PIB français et un solde commercial de plus de 8 milliards d'euros en 2014, reflet de la part importante des exportations dans le chiffre d'affaires.

L'industrie agroalimentaire se caractérise par la forte présence des PME qui contraste avec le poids économique de quelques grands groupes, reflet de la dynamique de concentration croissante du secteur. Dans ce contexte, la taille moyenne des entreprises françaises reste faible au regard de l'accroissement de celle de ses principaux concurrents allemands, hollandais, britanniques et américains sur les 10 dernières années.

Les catégories de produits fabriqués déterminent en grande partie les modèles économiques et la répartition des charges entre achats de matières premières, frais de personnel et consommations intermédiaires. Parmi les facteurs qui influent sur la création de valeur : la Recherche & Développement, les signes de qualité, les économies d'échelle, la concentration du secteur, le recours à l'intérim ou à la sous-traitance. S'y ajoutent les réglementations publiques et privées (concernant l'hygiène et sécurité, l'encadrement des salaires...) ainsi que les soutiens publics financiers et la politique fiscale.

Parmi les principaux employeurs de l'industrie en France, le secteur de l'agroalimentaire compte deux fois plus d'intérimaires que la moyenne et affiche un taux de CDI légèrement inférieur aux autres secteurs.

Production agricole : la grande transformation

De 1970 à 2015, la part de la valeur ajoutée dans le PIB a diminué de 6,2% à 1,6% principalement à cause de la chute des prix agricoles. Depuis 15 ans, cette chute ralentit mais fait place à une volatilité croissante qui fragilise le modèle économique des exploitations agricoles. Dans le même temps le nombre d'exploitations a été divisé par 3, passant d'environ 1,5 million à 452 000, tandis que leur taille moyenne était multipliée par 3.

Les subventions représentent désormais 8,9 milliards d'euros, soit 12% du chiffre d'affaires moyen des exploitations et 80% du revenu courant avant impôts. Ces pourcentages varient cependant en fonction de la taille des exploitations et de leur orientation technico-économique (OTEX), qui entraîne une intensité plus ou moins marquée en termes de main d'œuvre, de matériel, de foncier agricole.

La valeur économique de la production agricole varie en fonction de facteurs très liés les uns aux autres : la taille influe sur le modèle agricole, les conditions pédoclimatiques influent sur l'OTEX choisie, sur le modèle agricole et sur la distribution des aides (qui influe à son tour sur l'orientation choisie) ...

La part de l'emploi agricole dans l'emploi total a diminué de 9% en 1980 à un peu plus de 3% en 2015. La main-d'œuvre non-salariée représente 70% de cet emploi. Cette tendance est notamment liée aux gains de productivité du travail du secteur agricole qui, sur le long terme, ont été bien plus importants que ceux enregistrés sur les autres secteurs industriels. Cet accroissement de la productivité a pour corollaire la spécialisation et l'agrandissement d'exploitations engagées dans une recherche constante d'économies d'échelle.

L'aval des filières alimentaires grand gagnant de la répartition de la valeur

Plusieurs méthodes, dont l'euro alimentaire, permettent désormais une reconstitution théorique de la ventilation de la valeur économique le long des chaînes, depuis la production agricole jusqu'à la consommation des produits alimentaires.

Il apparaît que les gains de productivité importants réalisés au niveau agricole entre 1980 et 2005 ont servi à financer les facteurs internes (essentiellement l'outil de production), dans un contexte de forte réduction de l'emploi agricole et de versements directs de la PAC. Si ces gains ont permis une baisse sensible des prix payés par les industriels, ils n'ont pas été entièrement transmis aux maillons aval des filières, et les consommateurs semblent avoir peu profité de cette évolution.

Sur les 10 dernières années, les estimations menées par l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges sur les produits vendus en grande distribution montrent une tendance à l'augmentation des marges brutes des supermarchés et industriels (exprimées en euros courants) alors que celle des agriculteurs a tendance à régresser sur une majorité de produits.

Des différences d'analyse peuvent exister, suivant que l'on regarde l'évolution de la répartition de la valeur en pourcentage ou en euros. Ainsi, une baisse du pourcentage pour un maillon de la chaîne peut néanmoins correspondre à une hausse de sa marge brute en euros si le prix consommateur a fortement augmenté sur la même période.

Si l'Observatoire de la formation des prix et des marges a réussi à modéliser les chaînes de valeur liées aux enseignes de grande distribution, et les répartitions des coûts et des marges correspondantes, il n'existe pas de travaux similaires sur les autres circuits de distribution : artisanat et restauration notamment.

Sur la base d'autres projets comme REALISAB (Restauration et Approvisionnement Local : Identifier des Systèmes Adaptés aux Besoins) et certaines données complémentaires, il semblerait que la répartition de la valeur varie en fonction des circuits de distribution, du niveau d'intégration de la chaîne de valeur par un acteur donné, et plus généralement du nombre de maillons de la chaîne. Néanmoins, il y a un grand manque de données quantitatives sur ce point.

L'importance des coûts cachés

Malgré leurs limites et les questionnements qu'elles suscitent, les démarches d'évaluation des externalités (positives ou négatives) ont le mérite d'investiguer une partie importante de la valeur de l'alimentation qui est absente des études et statistiques économiques et financières précédentes, et questionnent de plus en plus la durabilité des systèmes alimentaires.

A minima, la quantification des pertes et dépenses réelles liées à la lutte contre les impacts négatifs ou l'atténuation de leurs principaux effets aurait le mérite de fournir des ordres de grandeur des coûts reportés sur la société du fait du fonctionnement des chaînes de valeur, et pourrait modifier de manière importante les choix économiques et politiques si elle était prise en compte.

Introduction

La problématique du présent rapport est double : caractériser la valeur socioéconomique de l'alimentation en masses monétaires, et en analyser ses composantes et ses principaux déterminants le long des chaînes de valeur.

Pour ce faire, le document est organisé comme suit :

- La première section décrit la valeur économique de la production alimentaire en France, son évolution et sa décomposition aux quatre principaux maillons de la chaîne de valeur : dépenses d'alimentation des ménages, lieux de vente et de consommation, transformation et négoce, et production agricole. Pour chacun de ces maillons, nous avons cherché, sur la base d'une bibliographie consolidée, à identifier et étudier les principales variations statistiques et principaux déterminants.
- Une deuxième section présente les travaux existants sur la répartition de la valeur du producteur au consommateur et l'analyse des relations entre les maillons, la valeur à chaque niveau constituant un coût d'approvisionnement pour le niveau supérieur. Nous proposons une analyse des déterminants du partage de la valeur dans la chaîne sur la base des données disponibles à date. Un regard comparatif sur différentes filières permet d'objectiver et d'approfondir cette analyse.
- Une dernière section aborde plus rapidement la question des coûts cachés de l'alimentation. Les données des deux sections précédentes sont essentiellement tirées des systèmes de comptabilité financière qui rendent rarement compte des externalités du système alimentaire sur les individus et l'environnement. Cette section identifie des travaux qui, à différentes échelles et sur différentes thématiques, abordent la quantification de ces externalités (coûts cachés).

Le présent document est le résultat de l'exploitation de nombreux rapports et sources statistiques. Son approche consiste à les mobiliser et analyser les sources disponibles autant que faire se peut. Il s'agit également dans cette étude de pointer les zones aveugles à investiguer pour améliorer la compréhension de ce qui constitue et explique la valeur socioéconomique de notre alimentation.

La valeur de l'alimentation, depuis le producteur jusqu'au consommateur

1) L'organisation des chaînes alimentaires et l'analyse de leur création de valeur

La chaîne technique de l'alimentation peut être schématisée de manière simplifiée de la manière suivante (cf. rapport volet 1¹) :

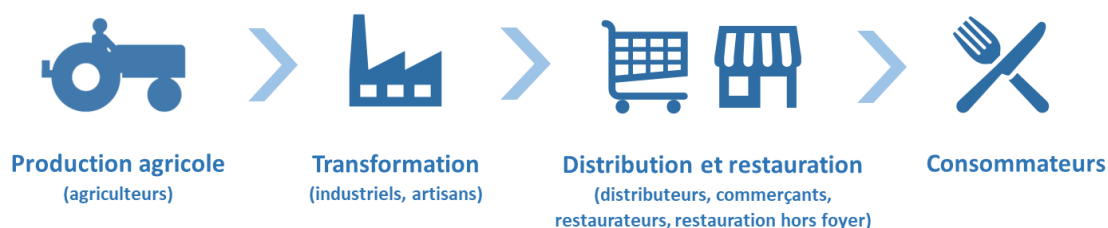


Figure 1: Schéma général de la chaîne technique de l'alimentation (BASIC)

En pratique, cette schématisation recouvre une grande variété d'acteurs et de modes d'organisation, depuis la matière première agricole jusqu'à la consommation finale des produits. Comme le montrent ci-dessous les deux exemples des filières des fruits et légumes, et de la viande bovine :

- il existe une multiplicité d'acteurs pouvant réaliser la même fonction : c'est le cas des centrales d'achat ou grossistes pour les fruits et légumes, ou des coopératives, négociants ou marchés aux bestiaux pour la viande bovine ;
- plusieurs fonctions peuvent être intégrées verticalement par certains acteurs : c'est le cas des bouchers qui achètent la carcasse, découpent la viande et la vendent au consommateur dans la filière bovine ;

¹ ADEME, Le Basic, ASca, 2017. effets économiques et sociaux d'une alimentation plus durable : état des lieux. Volet 1 : analyse des valeurs sociales de l'alimentation

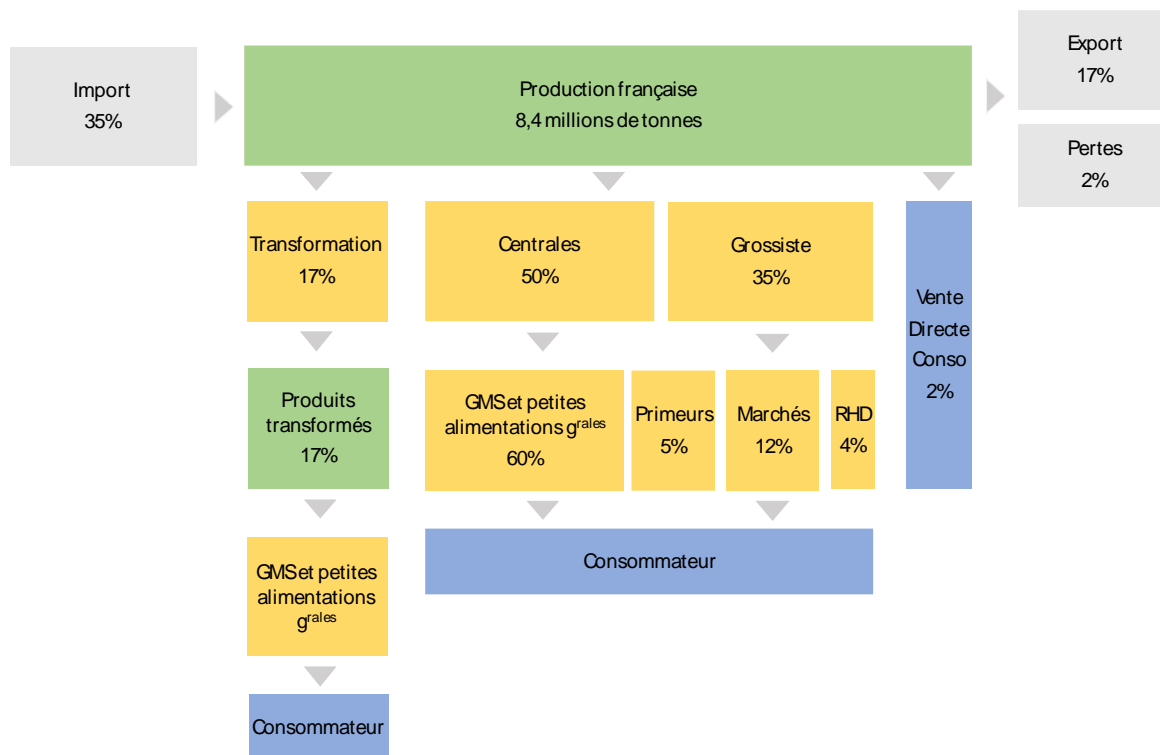


Figure 2: Principaux flux liés au secteur des fruits et légumes (BASIC, d'après l'Observatoire de la formation des prix et des marges, 2017)

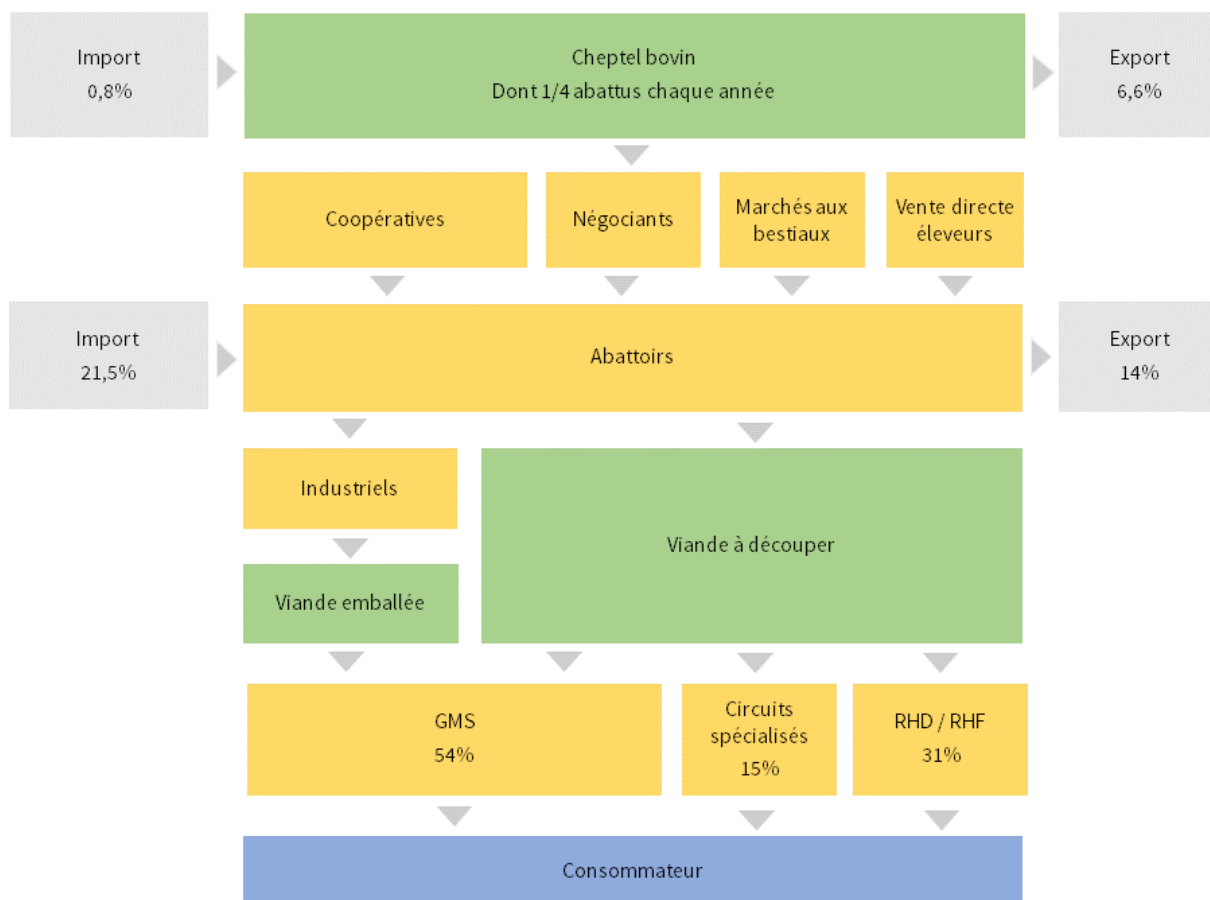


Figure 3: Principaux flux liés au secteur de la viande bovine (BASIC, d'après l'Observatoire de la formation des prix et des marges, 2017)

Les études statistiques et économiques (notamment celles de l'INSEE, mais aussi celles de cabinets spécialisés comme Xerfi et Gira Food) évaluent et analysent la valeur de l'alimentation associée aux différents acteurs de la chaîne – sur la base de leur activité principale – en les regroupant par niveau successif :

1. tout d'abord, les dépenses alimentaires des consommateurs ;
2. puis, les lieux de vente et de consommation des produits alimentaires (grande et moyenne distribution, commerces alimentaires de proximité, restauration...);
3. au milieu de la chaîne, les acteurs de la transformation et du négoce de produits alimentaires ;
4. en amont, les acteurs de la production agricole.

Chaque valeur créée à un certain niveau représente un coût pour le niveau supérieur, les 3 niveaux sont donc « imbriqués » les uns dans les autres :

- la valeur créée par les lieux de vente et de consommation des produits correspond aux dépenses alimentaires des consommateurs ;
- la valeur créée par les acteurs de la transformation et du négoce est un coût d'approvisionnement pour ceux de la vente aux consommateurs ;
- la valeur créée par les producteurs agricoles est un coût d'approvisionnement pour ceux de la transformation et du négoce ;

Les sections suivantes explorent successivement la valeur de l'alimentation, ses composantes et ses déterminants aux 4 niveaux identifiés précédemment.

A noter qu'il existe un risque important de double comptage en cas d'addition de la valeur économique créée aux différents niveaux car certains acteurs peuvent se retrouver dans plusieurs niveaux : c'est notamment le cas des bouchers et des boulangers qui sont à la fois des acteurs de la distribution et de la transformation des produits alimentaires (sans toutefois transformer obligatoirement tous les produits qu'ils vendent). C'est aussi parfois le cas des grandes surfaces alimentaires qui réalisent la dernière découpe de la viande ou la cuisson du pain au sein de leurs magasins.

Pour tenir compte de cette problématique d'acteurs économiques « à cheval » sur plusieurs niveaux dans un contexte où les données statistiques ne les identifient pas toujours clairement, nous avons fait les choix méthodologiques suivants :

- les acteurs de l'artisanat et du commerce alimentaire de proximité sont essentiellement analysés dans la partie 3 sur les lieux de vente et de consommation des produits alimentaires.
- Les chiffres sur la transformation et le négoce agroalimentaire (partie 4) sont principalement étudiés « hors artisanat ». A noter néanmoins que le modèle économique des boulangeries-pâtisseries est traité dans la partie 4 (transformation et négoce) car il nous a semblé plus logique de l'étudier en vis-à-vis de la boulangerie industrielle.

- Les enseignes de grandes et moyennes surfaces sont essentiellement analysées dans la partie 3 sur les lieux de vente et de consommation des produits alimentaires, y compris leurs centrales d'achat et plateformes logistiques bien qu'elles correspondent au métier de négoce (car les statistiques ne permettent pas de distinguer cette activité dans leurs comptes consolidés). Par contre, les éventuelles activités de transformation de ces enseignes ne sont pas incluses dans la partie 3.

2) Les dépenses alimentaires des français

La valeur économique de l'alimentation française est déterminée en premier lieu par les dépenses alimentaires des ménages. En 2015 selon l'INSEE, elle est constituée pour 74% d'achats de produits consommés à domicile, et pour 26% de dépenses de consommation hors domicile (cantines et autres restaurations). Il est à noter que ces dépenses alimentaires ne prennent pas en compte les subventions publiques à l'alimentation, en particulier celles des collectivités pour la restauration collective (scolaire...), qui s'additionnent donc à ce total.

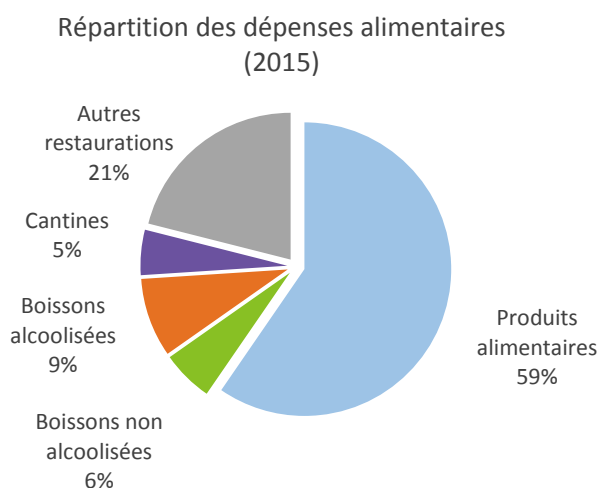


Figure 4: Répartition des dépenses alimentaires (INSEE-Comptes nationaux, 2016)

Sur les dernières décennies, ces mêmes statistiques témoignent d'une augmentation légère et continue des dépenses alimentaires : elles sont passées de 2778 euros par personne en 1990 à 3135 euros par personne en 2015 (en monnaie constante corrigée de l'inflation).

Selon l'INSEE, le volume et la valeur de la consommation alimentaire ont respectivement augmenté de 10% et 26% depuis 2005, ce qui tend à montrer que la croissance des dépenses est plus liée à un effet prix (les typologies de produits consommés évoluant faiblement sur des périodes aussi courtes) qu'aux quantités consommées (lesquelles apparaissent surtout reliées à l'augmentation de la population).

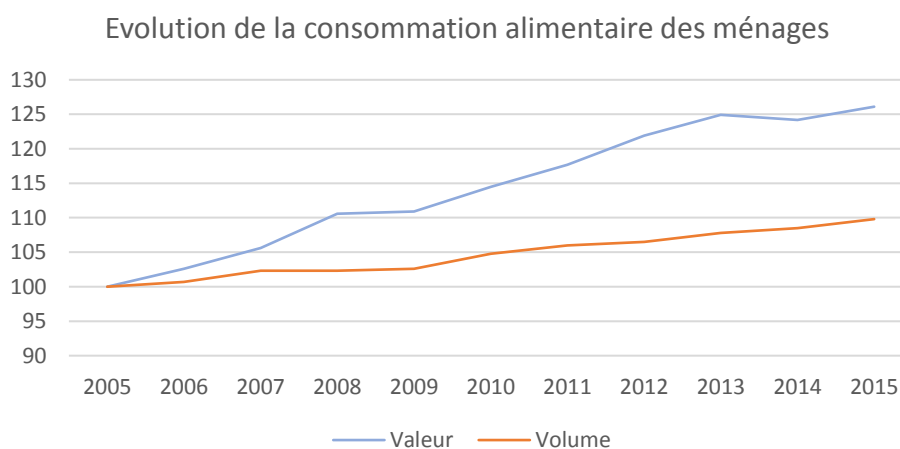


Figure 5: Consommation alimentaire des ménages (BASIC, d'après INSEE dans Xerfi, Les Grandes Surfaces Alimentaires, 2017)

Si les dépenses alimentaires des français ont eu tendance à augmenter en valeur totale, les analyses de l'INSEE montrent que leur part dans le budget des ménages a par contre baissé de plus de 40% depuis 1960 : le pourcentage du budget alloué à l'alimentation est ainsi passé de 35% en 1960 à un peu plus de 20% en 2015 (avec une tendance à la stagnation sur la dernière décennie).

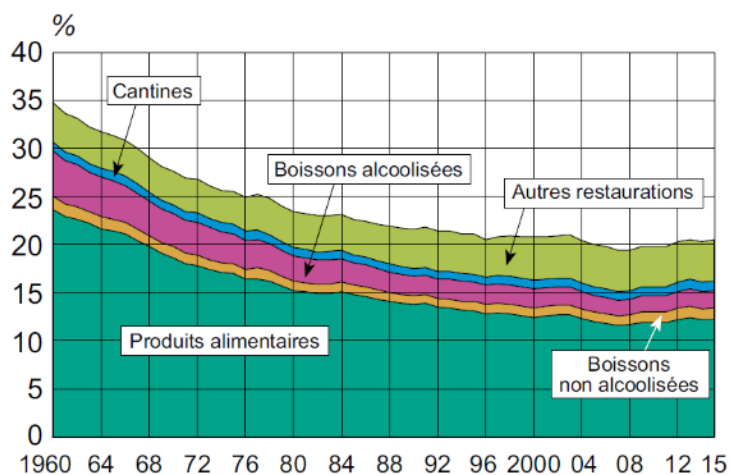


Figure 6: Part de l'alimentation dans les dépenses de consommation (INSEE-Comptes nationaux, 2016)

Parmi ces dépenses alimentaires, les statistiques indiquent que la part allouée à la restauration commerciale et aux cantines a augmenté sur la période (de 17% en 1958 à 33% en 2008), à l'inverse des achats de produits alimentaires pour la consommation à domicile (qui sont passés de 83% à 67% sur la même période).

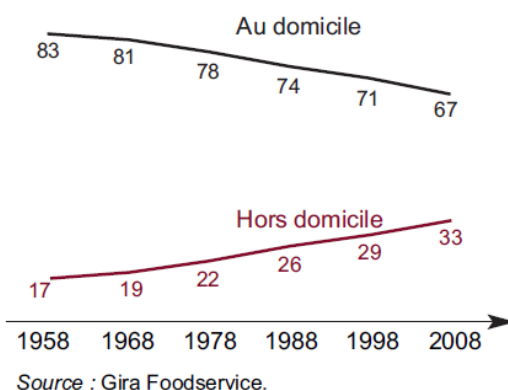


Figure 7: Répartition domicile hors domicile du budget alimentaire des ménages (Gira Food Service, 2010)

Les études disponibles sur le panier alimentaire des ménages (produits consommés à domicile) montrent que la viande, les fruits et légumes, le pain et les boissons alcoolisées sont les principaux postes de dépenses, en baisse régulière depuis les années 1960 ; en vis-à-vis les œufs et laitages, les produits sucrés, les boissons non alcoolisées et les plats préparés constituent une part croissante des dépenses alimentaires à domicile (les plats préparés ayant la plus forte croissance)².

² INSEE, Cinquante ans de consommation alimentaire : une croissance modérée, mais de profonds changements, octobre 2015

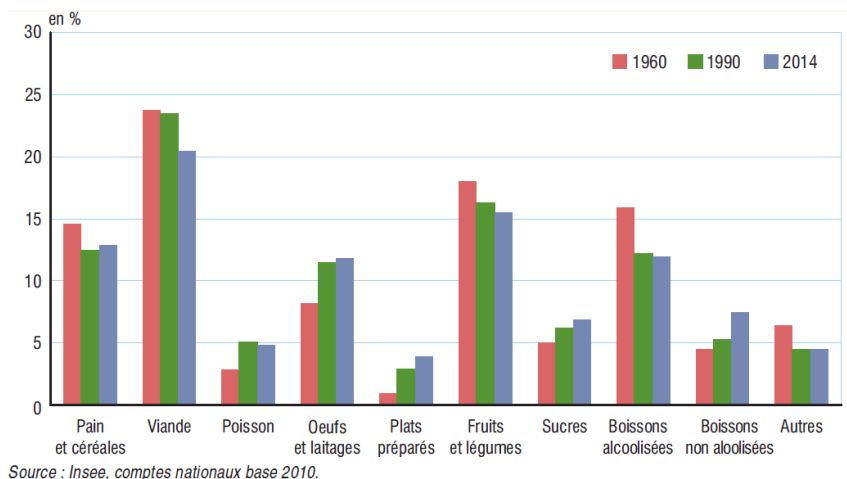


Figure 8: Composition du panier alimentaire en 1960, 1990 et 2014 (INSEE-Comptes nationaux, 2015)

Dans ces moyennes, les analyses de l'INSEE font ressortir de fortes disparités en fonction de la catégorie sociale³ :

- Pour les ménages les moins aisés (ceux du premier quintile, c'est-à-dire les 20% des ménages ayant le plus faible pouvoir d'achat), les dépenses consacrées à l'alimentation sont passées de plus de 28% de leur budget disponible en 1979 à 19% en 2012 (soit plus d'un tiers de baisse).
- En vis-à-vis, les dépenses alimentaires des familles les plus aisées du dernier quintile (les 20% des ménages ayant le plus fort pouvoir d'achat) sont restées stables autour de 14% de leur budget total sur la même période.

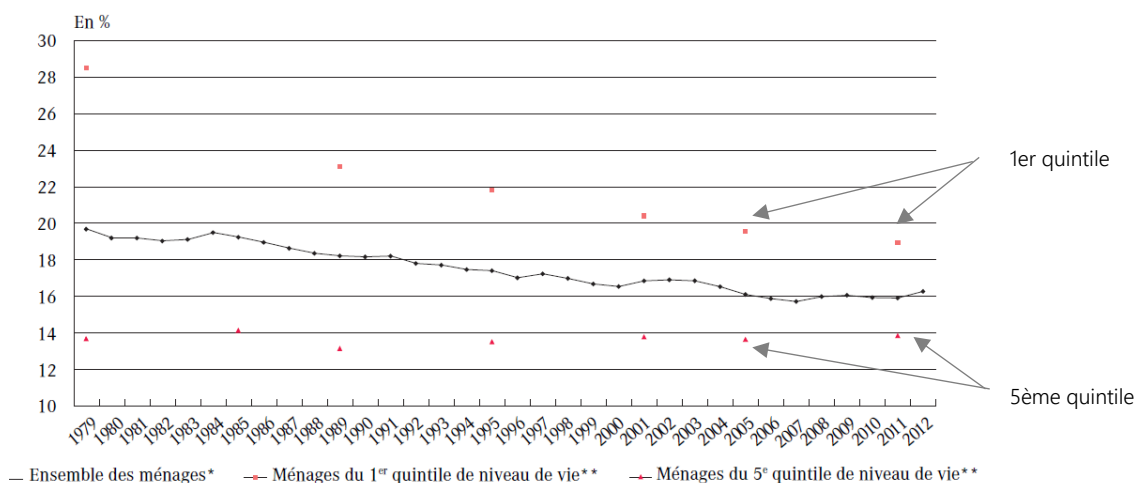


Figure 9: Coefficient budgétaire de l'alimentation et niveau de vie des ménages (CEP, 2013)

Les différences sont également marquées en termes de lieux de consommation : en 2006, les ménages du dernier quintile consacraient une part deux fois plus importante de leur budget pour des repas à l'extérieur que ceux du premier quintile (28% contre 14%).

Ces chiffres sont à mettre en vis-à-vis des 3,5 millions de bénéficiaires de l'aide alimentaire en France. Les recherches de l'INRA montrent que 12,2 % des adultes appartiendraient à un foyer en « situation d'insécurité alimentaire pour raisons financières », soit plus de 6 millions de personnes.

³ C. Laisney, Centre d'Études et de Prospective, Disparités sociales et alimentation, novembre 2013

De plus, 22 % des personnes qui vivent en dessous du seuil de pauvreté sont en situation d'insécurité alimentaire.

Au-delà des catégories sociales, les études du CREDOC montrent que l'âge et la génération ont également une influence importante sur les dépenses alimentaires des ménages.

Les dépenses mesurées en euros (corrigées de l'inflation) apparaissent corrélées à l'âge de la vie, quelle que soit l'année de naissance (et donc la génération) : elles sont inférieures à 3000 euros par an et par ménage chez les jeunes et les personnes âgées, et avoisinent les 6000 euros pour les personnes de 40 à 50 ans.

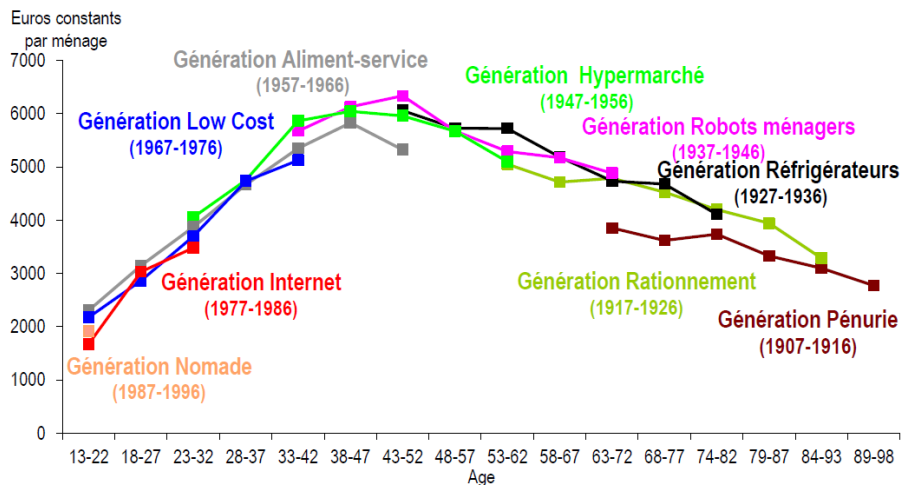


Figure 10: Dépenses alimentaires en euros constants en fonction de la tranche d'âge et de l'année de naissance (Insee, Enquête « budget des familles », exploitation CREDOC, 2013)

Chaque "génération" correspond à une plage d'années de naissances s'étalant sur 10 ans, depuis la génération pénurie (=personnes nées entre 1907 et 1916) jusqu'à la génération nomade (nées entre 1987 et 1996)

En revanche, l'analyse des mêmes dépenses alimentaires en pourcentage du budget total des ménages montre des variations en fonction de l'année de naissance : chaque nouvelle génération a tendance à consacrer une part plus faible de leur budget à l'alimentation que la précédente.

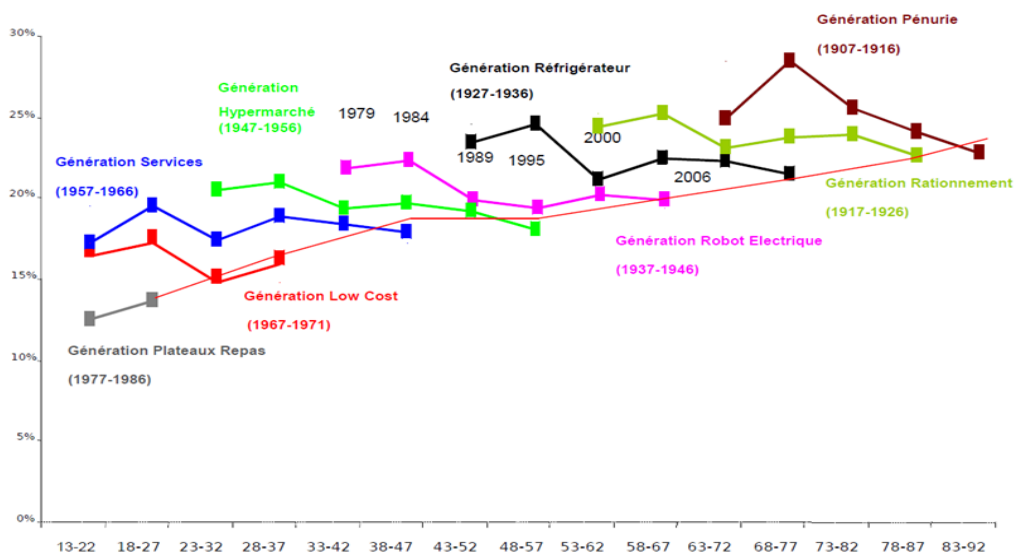


Figure 11: Dépenses alimentaires en % du budget total des ménages en fonction de la tranche d'âge et de l'année de naissance (Insee, Enquête « budget des familles », exploitation CREDOC, 2013)

Chaque "génération" correspond à une plage d'années de naissances s'étalant sur 10 ans, depuis la génération pénurie (=personnes nées entre 1907 et 1916) jusqu'à la génération nomade (nées entre 1987 et 1996)

A RETENIR

Les dépenses totales d'alimentation des français ont connu une hausse légère et continue sur le long terme, essentiellement par effet prix sur les 10 dernières années (la hausse en volume étant essentiellement liée à l'augmentation de la population).

En contrepoint, la part de la consommation alimentaire dans le budget total des ménages a connu une baisse importante depuis 50 ans (de 35% en 1960 à 20% en 2015) avec une tendance à la stabilisation sur la dernière décennie.

Parmi les déterminants principaux, les statistiques démontrent l'importance des catégories socio-professionnelles, ainsi qu'un effet significatif de l'âge sur les dépenses alimentaires et de la génération sur la part de ces dépenses dans le budget total des ménages.

3) Les lieux de vente et de consommation des produits alimentaires

LIEUX DE VENTE ET DE CONSOMMATION ALIMENTAIRE EN FRANCE : CHIFFRES CLES



LE **CHIFFRE D'AFFAIRES** DE LA DISTRIBUTION (y compris artisanat) S'ELEVAIT A **242 MILLIARDS D'€** (2014)



135 MILLIARDS D'€ REALISES PAR LES ENSEIGNES DE **GRANDE ET MOYENNE DISTRIBUTION** (2014)



76 MILLIARDS D'€ REALISES PAR LE SECTEUR DE LA **RESTAURATION** (2014)



LA **VALEUR AJOUTEE** DE LA DISTRIBUTION ATTEINT **61 MILLIARDS D'€** (2016)



LES LIEUX DE VENTE ET DE CONSOMMATION DES PRODUITS ALIMENTAIRES GENERENT **1 600 000 EMPLOIS** (2017)

Les sources des différentes données sont citées plus tard dans le texte

L'analyse des lieux de vente et de consommation des produits alimentaires présentée dans cette section investigate successivement :

- Les indicateurs 'généraux' sur le chiffre d'affaires total du secteur et sa décomposition par sous-secteur.
- L'évolution de cette valeur dans le temps, et plus précisément celle des prix et des volumes (pour les sous-secteurs où les données sont disponibles).
- Les principaux modèles économiques et composantes de la valeur identifiés dans le secteur, sur la base des comptes de résultats des principaux acteurs.
- Les déterminants identifiés par la littérature (sans que la liste soit exhaustive) qui ont une influence sur les composantes discutées ci-dessus.
- La question de l'emploi et des conditions de travail dans le secteur.

L'analyse s'articule autour des 4 grands modèles économiques identifiés par les études socio-économiques portant sur le secteur :

1. les enseignes de grandes et moyennes surfaces (GMS) : hypermarchés, supermarchés et discount ;
2. les artisans et commerces de proximité : épiceries, boulangeries, boucheries...
3. La restauration commerciale (traditionnelle et rapide) ;
4. La restauration collective.

a) Quelle valeur économique de l'alimentation ?

D'après les statistiques de l'INSEE, le chiffre d'affaires global de l'alimentation à l'échelle nationale s'élevait à 242 milliards d'euros en 2014. Les analyses de marché plus détaillées donnent des indications sur les parts respectives des principaux circuits de distribution.

- Consommation à domicile

La consommation à domicile représentait en 2014 un chiffre d'affaires d'environ 155 milliards d'euros. Sa répartition par type de lieux de vente était la suivante :

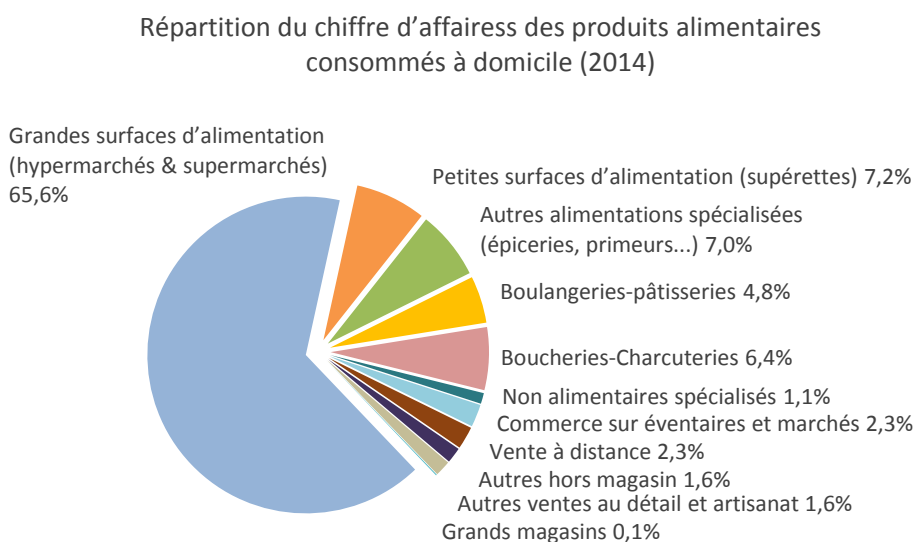


Figure 12: Parts de marché des circuits de distribution de produits alimentaires consommés à domicile (BASIC, à partir de INSEE, Comptes du commerce, 2014)

Selon l'INSEE les enseignes de grandes et moyennes surfaces (GMS), qui détiennent d'autres formes de circuits de distribution que les grandes surfaces (notamment des petites surfaces d'alimentation) représentaient environ 78% des ventes de produits alimentaires pour la consommation à domicile en 2015, soit un total d'environ 135 milliards d'euros. En termes de lieux de vente, ces enseignes possèdent majoritairement des hypermarchés et supermarchés, mais aussi de manière croissante des magasins de type supérette et épicerie (ou commerce d'alimentation générale) : Carrefour City & Express, Proxi, 8 à huit, Petit Casino, Spar... ;

En termes d'évolution de long terme, les statistiques de l'INSEE et les études de marché documentent un changement important des lieux d'achat de l'alimentation à domicile, la grande distribution étant devenue le circuit prépondérant entre le début des années 1970 et le milieu des années 1990, au détriment des commerces de proximité (voir ci-dessous) ;

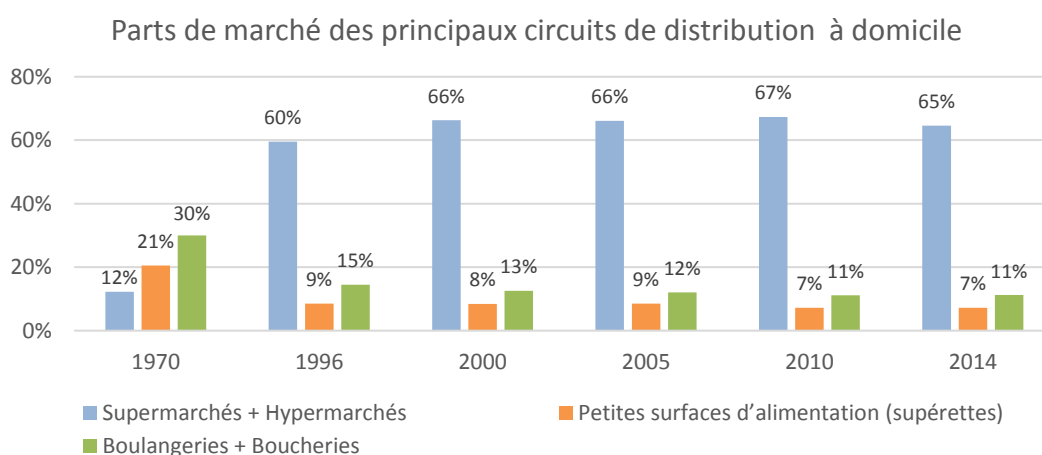


Figure 13: Evolution des circuits de distribution 1970-2014 (INSEE – Comptes du Commerce 2006)

Sur la dernière décennie, ces mêmes études montrent pour les enseignes de la GMS :

- une croissance plus forte du chiffre d'affaires, depuis 1999, pour les supermarchés (+ 54%) que pour les hypermarchés (+ 29%) ;
- une quasi-stagnation de l'évolution du chiffre d'affaires pour les supermarchés et les hypermarchés depuis 2009 ;
- une évolution similaire des volumes commercialisés et de la valeur générée par les supermarchés et hypermarchés (indiquant une relative stabilité des prix dans le secteur, reflet de la concurrence que se livrent les enseignes⁴) ;
- une montée en puissance des petites surfaces de proximité des enseignes de GMS (type Carrefour City, Petit Casino, Auchan A2 Pas...), et des nouveaux circuits hors foyer que développent ces acteurs (espaces snacking de la grande distribution, livraison...)⁵ ;
- La très forte progression de la vente à distance liée au développement des « drives » (points de livraison dédiés, souvent adossés aux magasins, où les clients viennent retirer leurs produits commandés sur internet). Quasiment inconnus en 2011, leur nombre est passé de 780 en 2012 à 2695 en 2015, avec un rythme de création moins soutenu depuis 2014. Les principaux acteurs sont Intermarché, suivi de Leclerc et Carrefour qui représentent ensemble les 2/3 du parc installé.

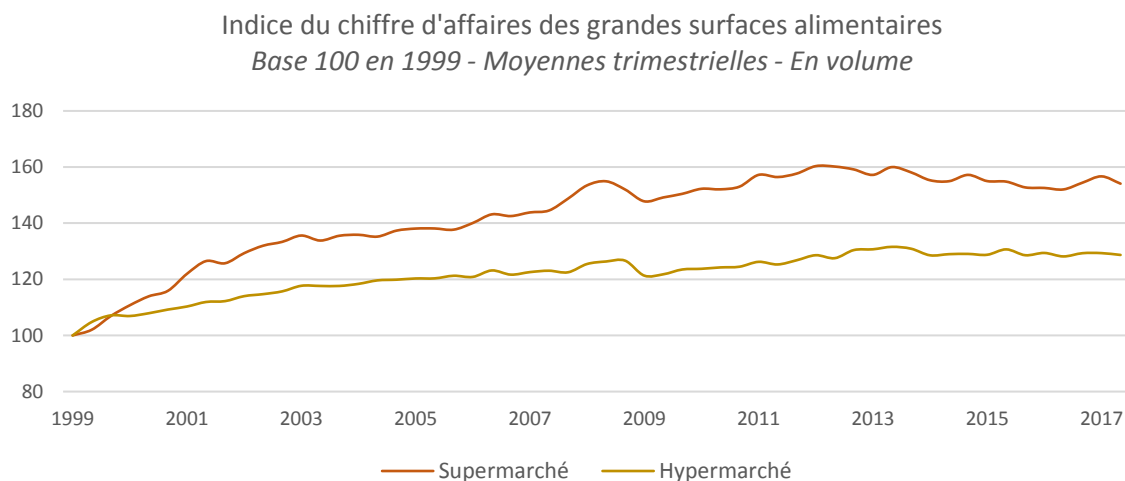


Figure 14: Evolution des chiffres d'affaires des enseignes de GMS (BASIC d'après INSEE, 2017)

Concernant les acteurs de l'artisanat et du commerce de proximité les tendances récentes sont les suivantes :

- l'évolution du chiffre d'affaires est très variable suivant les secteurs concernés : en augmentation pour les épiceries d'alimentation générale et les boulangeries-pâtisseries indépendantes (ainsi que dans une moindre mesure les cavistes), mais en stagnation pour les bouchers, charcutiers et primeurs ;

⁴ Xerfi, les grandes surfaces alimentaires, novembre 2016

⁵ Xerfi, les grandes surfaces alimentaires, novembre 2016

Xerfi, la restauration traditionnelle et les cafeterias, février 2017

- une tendance assez générale à la stagnation voire au repli des volumes consommés, et parallèlement à l'augmentation de la valeur (liée pour partie à la montée en gamme des produits, mais aussi aux revalorisations tarifaires des commerces de proximité pour essayer de maintenir leurs chiffres d'affaires⁶) ;

- Consommation hors domicile

La consommation hors domicile représentait quant à elle un chiffre d'affaires de 87 milliards d'euros en 2014 qui se répartissaient comme suit :

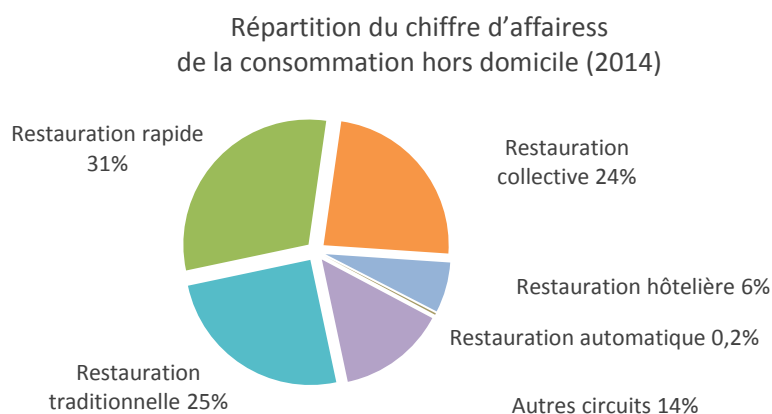


Figure 15: Répartition du chiffre d'affaires de la consommation hors domicile (BASIC, à partir de Xerfi, 2017)

Sur les deux dernières décennies, on observe une croissance significative de la restauration rapide, qui supprime désormais la restauration traditionnelle (respectivement 55% et 45% du chiffre d'affaires de la restauration commerciale en 2015) ; sur la même période, la restauration collective concédée a connu un doublement de son chiffre d'affaires.⁷

Concernant les acteurs de la restauration commerciale, les analyses économiques les plus récentes montrent :

- un repli sur les 5 dernières années des chiffres d'affaires des restaurants traditionnels, des spécialistes de la restauration rapide et les cafétérias (inclus dans le périmètre du panel Xerfi) ;
- une augmentation des prix aux consommateurs dans les différents circuits, notamment pour palier la baisse de fréquentation et du chiffre d'affaires (et la concurrence accrue des autres circuits, en particulier les nouveaux circuits développés par les enseignes de GMS).

⁶ Xerfi, les boulangeries et les pâtisseries, juillet 2017 ; Xerfi, les boucheries, février 2017 ; Xerfi, la fabrication de charcuteries, mars 2017 ; Xerfi, les primeurs, février 2017 ; Xerfi, la distribution de vin, juin 2017

⁷ Xerfi, la restauration traditionnelle et les cafeterias, février 2017 ; Xerfi, la restauration rapide, février 2017 et Xerfi, la restauration collective, novembre 2016

Concernant les acteurs de la restauration collective concédée les mêmes études enregistrent :

- un chiffre d'affaires en croissance de l'ordre de 30% sur la dernière décennie ;
- une croissance plus importante des ventes en valeur qu'en volume qui témoigne d'un effet prix plus marqué dans le secteur.

Ces chiffres ne concernent que 50% du secteur de la restauration collective totale, puisque les cantines gérées en direct par les collectivités locales sont en dehors de ce périmètre et ne génèrent pas de chiffre d'affaires à proprement parler.

A RETENIR

La grande distribution (hypermarchés, supermarchés et supérettes) est devenue le circuit majoritaire d'achat des produits alimentaires (plus de 50% de l'ensemble des dépenses) entre 1970 et la fin des années 1990. Elle maintient sa position depuis.

La concurrence sur les prix entre enseignes de la grande distribution pour soutenir les ventes se traduit par une évolution de leur chiffre d'affaires essentiellement corrélée aux volumes. Par contraste, les ventes en valeur augmentent plus vite que les volumes commercialisés dans tous les autres circuits de distribution (commerces de proximité, restauration...)⁸.

Sur les 10 dernières années, les statistiques indiquent une stagnation - voire érosion - des ventes des hypermarchés, de la restauration traditionnelle, des cafétérias et des chaînes de restauration rapide. A l'opposé, elles montrent une montée en puissance des petites surfaces de proximité (en particulier celles des grandes enseignes type Carrefour City, Auchan A2 Pas...), de la vente en ligne et de nouveaux circuits hors foyer (offres snacking des boulangeries, espaces snacking de la grande distribution, livraison...)⁹.

⁸ Xerfi, les grandes surfaces alimentaires, novembre 2016

⁹ Xerfi, les grandes surfaces alimentaires, novembre 2016

Xerfi, la restauration traditionnelle et les cafeterias, février 2017

b) Quelles composantes de la valeur ? Les modèles économiques

Comme vu précédemment, les études identifient 4 grands modèles économiques dans le secteur de la distribution et de la restauration : les enseignes de GMS, les artisans et commerces de proximité, la restauration commerciale (traditionnelle et rapide) et la restauration collective.

- Les enseignes de GMS

Le modèle des enseignes de GMS est non seulement basé sur la vente de marchandises aux consommateurs, mais aussi sur la génération d'autres revenus : loyers de boutiques en centres commerciaux, sans oublier les produits financiers générés grâce à la trésorerie importante issue du décalage entre le paiement des clients au comptant, et le paiement des fournisseurs avec un délai de 30 à 45 jours. Ces autres produits comprennent également les « marges arrières » réalisées auprès des fournisseurs (et qui dépendent fortement du contexte légal).

Pris ensemble, ces différents produits financiers sont essentiels à la création de profits des enseignes de GMS, la seule activité de vente étant déficitaire au regard des coûts (d'après la propre comptabilité des distributeurs).¹⁰

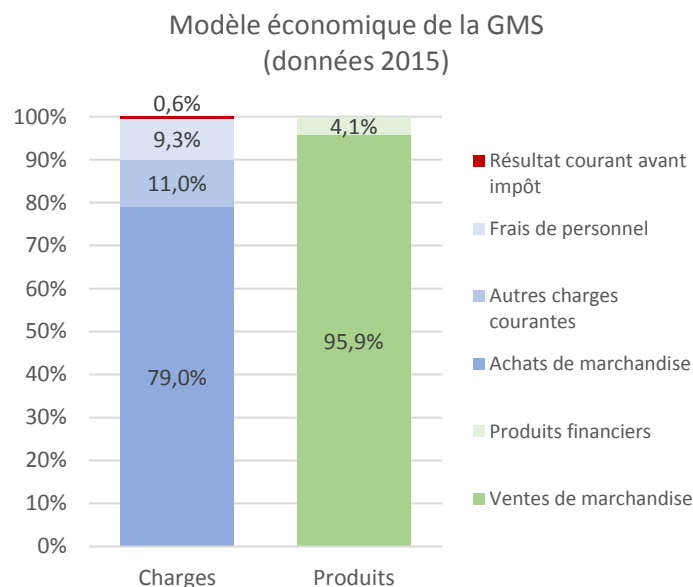


Figure 16: Modèle économique de la grande et moyenne distribution (BASIC, d'après Xerfi et OFPM, 2017)

En termes de coûts, la comptabilité des magasins de la GMS (cf. ci-dessus) fait apparaître que le premier poste est celui des achats de marchandises (79% du total). Il est important de noter que ce poste inclut les frais liés au fonctionnement des centrales d'achat qui appartiennent aux grands groupes de distribution, et ceux liés à la logistique d'approvisionnement des produits jusqu'aux magasins, soit jusqu'à 10% à 15% du total des coûts.

Les autres charges comprennent les loyers et les dépenses de fonctionnement des magasins, mais aussi le recours à l'intérim et les redevances de franchise.¹¹

¹⁰ Observatoire de la Formation des Prix et des Marges, Rapport au Parlement, février 2017

¹¹ Observatoire de la Formation des Prix et des Marges, Rapport au Parlement, février 2017

La faiblesse du résultat courant avant impôts peut être reliée à l'existence d'une forte pression sur les coûts en amont, en particulier les achats de marchandise, afin de préserver la rentabilité du modèle économique des enseignes de GMS, visiblement basé sur l'importance des volumes du fait de la faiblesse de leurs marges nettes.

Cependant, cette faiblesse est à relativiser car elle découle pour partie de refacturations internes aux groupes de distribution : frais logistiques, centrales d'achat, franchises... Ainsi, selon l'étude annuelle réalisée par Deloitte¹², les principales enseignes françaises qui publient leurs résultats ont dégagé un bénéfice net de plus de 1,5% au niveau de leur holding en 2014 (après paiement des impôts, charges financières et amortissement).

Nom de l'enseigne	Chiffre d'affaires total du groupe en 2014 (Mds €)	Bénéfice net du groupe en 2014 (Mds €)	Ratio Bénéfice net / Chiffres d'affaires
Carrefour S.A.	101,45	1,817	1,8%
Auchan	71,056	1,046	1,5%
Casino S.A.	64,462	1,095	1,7%
Leclerc	60,749	Non publié	-
Intermarché	53,305	Non publié	-
Système U	31,252	Non publié	-

Figure 17: Résultats financiers des principales enseignes françaises de GMS (BASIC, d'après Deloitte, 2016)

- Les artisans et commerces de proximité

Le modèle des artisans et commerces de proximité – illustré ci-dessous par le cas des épiceries indépendantes - diffère en partie du précédent, en raison de l'absence de produits financiers et de la part plus importante des dépenses de personnel.

Le poids des achats de marchandises y est inférieur : 70%, contre 79% pour la GMS (un ratio que l'on retrouve chez les primeurs et cavistes, mais qui n'est que de 55-60% pour les bouchers et descend à 25-30% pour les boulangers).

Les frais de personnel y pèsent plus lourd que dans les enseignes de GMS, dépassant les 15% pour les épiceries (ils peuvent aller jusqu'à 25% pour les bouchers et 35% pour les boulangers), sans compter, dans la plupart du temps, la rémunération des artisans et indépendants.

Si globalement le résultat courant avant impôt est plus important en pourcentage que dans le modèle précédent, il est « sous tension » des frais de personnel et autres charges (loyers...), et de la forte concurrence avec les enseignes de GMS pour les parts de marché, d'autant que ces dernières pratiquent des prix bien inférieurs.¹³

¹² Deloitte, Global Powers of Retailing, 2016

¹³ Xerfi, les boulangeries et les pâtisseries, juillet 2017 ; Xerfi, les boucheries, février 2017 ; Xerfi, la fabrication de charcuteries, mars 2017 ; Xerfi, les primeurs, février 2017 ; Xerfi, la distribution de vin, juin 2017

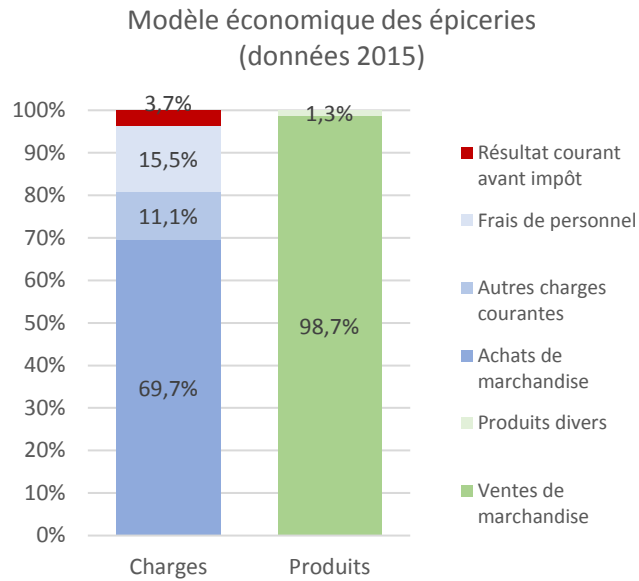


Figure 18: Modèle économique des épiceries (BASIC, d'après Xerfi, 2017)

- La restauration

Le modèle de la restauration se distingue des deux précédents par une part plus faible des achats de marchandises (autour de 30-33%) et le poids prépondérant des frais de personnel (40% et plus, notamment dans la restauration collective). Il s'agit d'un modèle « mixte » qui combine la vente d'un service (cadre, préparation du repas, service, vaisselle...) à la commercialisation de produits alimentaires.

Seules les « autres charges courantes » diffèrent suivant le type de restauration : dans la restauration commerciale ils sont constitués en grande partie des loyers commerciaux, alors que dans la restauration collective, ils comprennent le recours à l'intérim, la sous-traitance (notamment de livraison), et les frais de marketing, conseil et communication.

Finalement, si les acteurs de la restauration semblent en capacité d'absorber plus facilement que les autres acteurs des augmentations de prix des marchandises, ils doivent également faire face à la pression des coûts de main d'œuvre et des autres charges courantes.

Modèle économique de la restauration (données 2015)

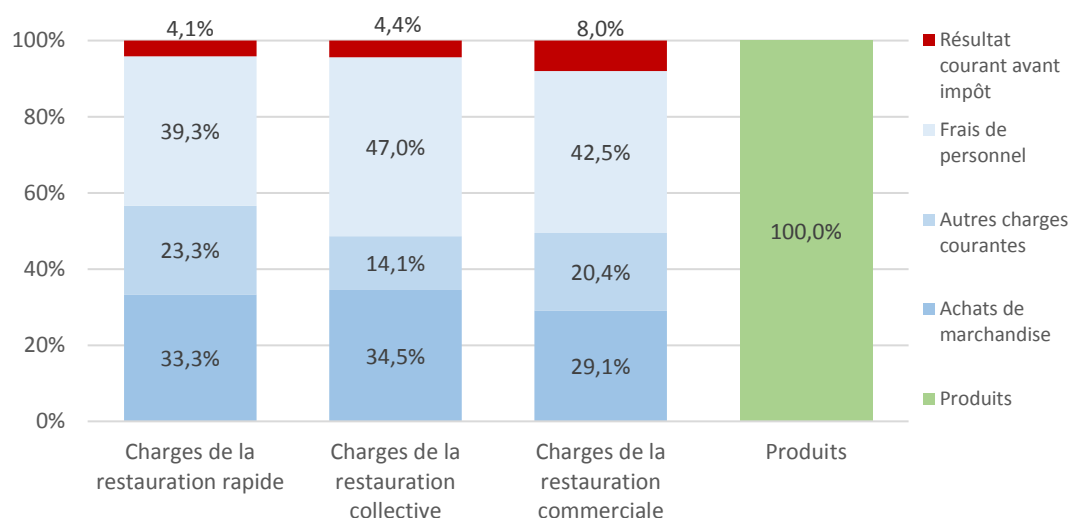


Figure 19: Modèle économique de la restauration (BASIC, d'après Xerfi, 2017). Clé de lecture : pour le cas de la restauration commerciale, le revenu de l'exploitant est inclus dans le résultat.

A RETENIR

Le modèle économique de la grande distribution repose non seulement sur d'importants volumes de vente d'une grande diversité de produits, mais aussi sur la création de valeur via les loyers des boutiques s'implantant dans leurs centres commerciaux et les produits financiers liés au décalage de paiement client/fournisseur. Les achats de marchandises représentent presque 80% de leurs charges, mais ce pourcentage est à relativiser car il inclut les frais liés à la logistique interne et aux centrales d'achat des grandes enseignes.

Le modèle économique des commerces de proximité se caractérise par un poids plus fort de la main d'œuvre (salariés et entrepreneurs indépendants) et des dépenses liées aux loyers et frais de magasins. Les achats de marchandises restent prépondérants (environ 70% des coûts).

En vis-à-vis, les modèles économiques de la restauration (traditionnelle, rapide, collective...) se distinguent par le poids minoritaire des achats de marchandises (autour de 30% des coûts) et la part prépondérante des frais de personnels (salariés, et entrepreneurs pour les restaurants) qui dépassent 40% des charges.

c) Qu'est-ce qui fait varier ces composantes ? Les déterminants

Les analyses économiques et financières décrites précédemment identifient un certain nombre de facteurs qui impactent les composantes de la valeur.

Ils sont assez spécifiques à chaque modèle économique et peuvent être catégorisés suivant qu'ils influencent :

- les prix pratiqués ;
- les volumes commercialisés ;
- les coûts internes.

• Pour les enseignes de GMS

Parmi les facteurs influençant les prix, il y a :

- les déterminants de la consommation analysés dans la partie précédente (pouvoir d'achat, dépenses consacrées à l'alimentation, modes d'achat...). Ils semblent également assez liés au lieu d'implantation des magasins, les prix pratiqués étant corrélés à la structure sociale de leur zone de chalandise ;

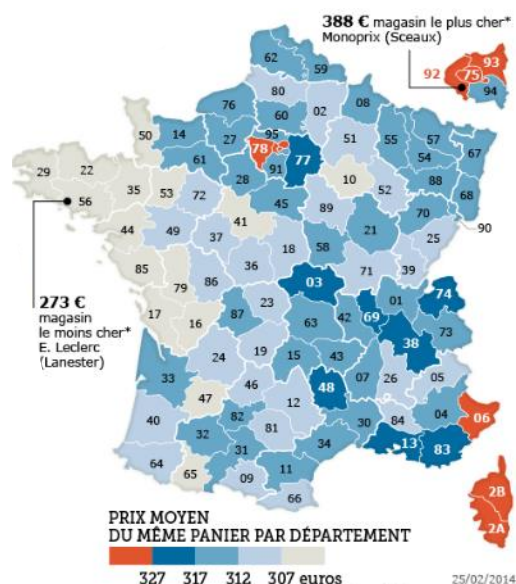


Figure 20: Prix moyen d'un panier de référence dans la grande distribution (UFC Que Choisir, 2014)

- le poids des marques de distributeurs dans l'offre globale de produits des enseignes (qui atteignent environ 27% en 2015) : ces articles, souvent vendus à des prix attractifs, permettent aux magasins de générer du trafic et de soutenir leurs volumes de vente¹⁴ ;
- l'encadrement par la réglementation publique de la concurrence sur les prix. A titre d'exemple, les réformes des années 2000 ont permis aux distributeurs de répercuter les remises obtenues sur le prix de vente au consommateur pour mettre fin aux « marges arrière ». La hausse des prix aux consommateurs qu'avait précédemment entraîné la loi

¹⁴ Ibid.

- Galland a été ralentie, mais l'influence de la concentration des enseignes sur les prix - qui avait baissé - a retrouvé son niveau des années 1990¹⁵ ;
- la pression concurrentielle et le niveau de concentration des enseignes (voir graphique ci-après) qui influencent le niveau de prix de manière significative¹⁶ ;

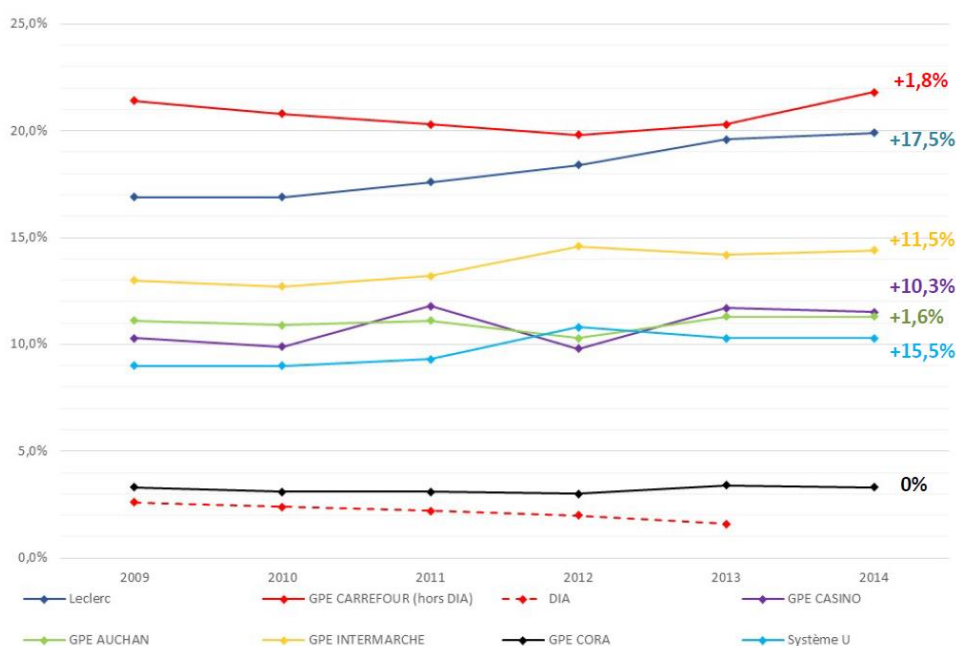


Figure 21: Evolution des parts de marchés de principaux groupes de distribution à dominante alimentaire en France entre 2009 et 2013 (Kantar World Panel – Autorité de la Concurrence, 2016)

- l'évolution des taux financiers qui peut avoir d'importantes conséquences sur les produits financiers qu'elles génèrent.

Parmi les facteurs influençant les volumes, les travaux existants identifient l'évolution du nombre de magasins et la densité du maillage territorial (un réseau conséquent accroît la visibilité de l'offre et la fréquentation de l'enseigne)¹⁷.

Parmi les facteurs influençant les coûts¹⁸ on retrouve :

- les effets d'échelle de logistique, surtout les achats groupés (via les centrales d'achat et les accords de coopération entre enseignes) qui permettent aux acteurs de la GMS de négocier de meilleurs prix auprès de leurs fournisseurs en contrepartie de leur référencement, notamment auprès des PME qui sont de taille inférieure aux enseignes et ont un pouvoir de marché plus faible¹⁹ ;

¹⁵ INSEE, Les réformes des relations commerciales des années 2000 ont-elles restauré la concurrence par les prix ?, février 2014

¹⁶ Ibid.

¹⁷ Xerfi, Les Grandes Surfaces Alimentaires, 2016

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Autorité de la concurrence, Avis n° 15-A-06 relatif au rapprochement des centrales d'achat et de référencement dans le secteur de la grande distribution, mars 2015

- l'encadrement des salaires et des conditions de travail, et le recours à l'intérim qui permet de faire baisser les coûts de main d'œuvre (les dépenses associées sont alors comptabilisées dans les autres charges plutôt que dans les frais de personnel)²⁰ ;
- la réglementation publique des délais de paiement aux fournisseurs a également des effets importants (suite à leur réduction de 3 mois à 30-45 jours en moyenne), en raison de leur impact sur la trésorerie des magasins, et donc les produits financiers qu'ils génèrent.

- Pour les artisans et commerces de proximité²¹

Les facteurs influençant les prix sont tout d'abord liés aux déterminants de la consommation, en particulier les évolutions des tendances et modes de consommation, mais également à la concurrence avec les autres lieux de vente, en particulier les enseignes de GMS qui ouvrent de plus en plus de magasins de proximité, d'espaces snacking, de points de cuisson de pain et viennoiseries dans leurs magasins... En réaction, l'évolution de l'offre de produits et la montée en gamme sont des facteurs importants de valeur ajoutée perçue par le consommateur, et *in fine* du niveau de prix ;

Les facteurs influençant les volumes sont également liés aux tendances de consommation, en particulier l'essor de la consommation des produits de boulangerie pour le repas du midi, la relative stagnation de la consommation de fruits et légumes, la baisse graduelle de la consommation de viandes et de charcuterie (corrélée au relai médiatique de scandales liés à la qualité sanitaire des produits, au traitement des animaux dans les abattoirs, etc.).

Parmi les autres déterminants des volumes, sont également identifiés la densité du maillage des points de vente, la multiplication des substituts et canaux de vente et de consommation, et le niveau de concurrence entre eux.

Les facteurs influençant les coûts sont en bonne partie similaire à ceux des enseignes de GMS : économies d'échelles, rapport de négociation avec les fournisseurs, encadrement des salaires et des conditions de travail, normes d'hygiène et sécurité...

- Pour la restauration (commerciale et collective)

Il est à noter que les analyses rassemblées donnent moins d'informations sur les déterminants de la valeur. Nous avons néanmoins pu identifier les éléments suivants²² :

²⁰ Ibid.

²¹ Xerfi, les boulangeries et les pâtisseries, juillet 2017 ; Xerfi, les boucheries, février 2017 ; Xerfi, la fabrication de charcuteries, mars 2017 ; Xerfi, les primeurs, février 2017 ; Xerfi, la distribution de vin, juin 2017

²² Xerfi, la restauration traditionnelle et les cafeterias, février 2017 ; Xerfi, la restauration rapide, février 2017

Les principaux facteurs influençant les prix et les volumes sont tout d'abord liés aux dépenses des ménages, et donc à leur situation financière, à l'évolution des modes de consommation et à la démographie. La pression concurrentielle et la diversification de l'offre jouent aussi un rôle important.

Parmi les facteurs influençant les coûts : les effets d'échelle en termes de préparation des repas et l'achat de produits semi-transformés ou transformés qui peuvent faire baisser substantiellement les frais de personnel en cuisine. S'y ajoute également le recours à l'intérim et la sous-traitance (comme pour la GMS).

Les autres facteurs externes semblent pour beaucoup liés à la réglementation à différents niveaux : normes d'hygiène, de sécurité et d'accessibilité, taux de TVA, encadrement des salaires, du temps de travail et de la négociation collective.

Pour les acteurs de la restauration collective, s'y ajoutent l'évolution du taux de concession (la majorité des structures étant en gestion directe avec une baisse tendancielle sur le long terme), ainsi que la réglementation sur les achats publics et les cahiers des charges des collectivités et donneurs d'ordre.

A RETENIR

Les facteurs influençant les prix et les volumes sont fortement liés aux déterminants des dépenses des ménages identifiés dans la partie 2 (évolution du pouvoir d'achat, des tendances et modes de consommation...) et à l'offre de produit des acteurs.

Parmi les autres facteurs qui impactent les prix et les volumes, les études sectorielles identifient la densité des points de vente, la pression concurrentielle entre les différentes catégories d'acteurs (enseignes de GMS, artisans et commerces de proximité, restaurants...) et leur concentration économique, qui font parfois l'objet de réglementations publiques.

Ce dernier facteur influence non seulement les prix, mais aussi la structure de coût du fait des économies d'échelle et du rapport de force avec les fournisseurs.

Parmi les facteurs ayant une influence importante sur les coûts, les économies d'échelles, le recours à l'intérim et la sous-traitance sont parmi les facteurs les plus fréquemment identifiés, que ce soit pour les enseignes de GMS ou pour la restauration. S'y ajoute l'influence déterminante de l'encadrement par la réglementation des niveaux de salaires, des normes d'hygiène et sécurité, de la TVA...

d) Quelle contribution à l'emploi ?

En complément de l'analyse économique précédente, cette partie investigate plus particulièrement la question de l'emploi et des conditions de travail dans le secteur.

La distribution alimentaire est un important secteur d'emploi en France qui génère environ²³ :

- 900 000 emplois dans la distribution alimentaire, dont 500 000 emplois dans les enseignes de grande distribution et environ 400 000 emplois dans l'artisanat et les commerces de proximité indépendants (dont 300 000 salariés et 100 000 travailleurs non salariés environ).
- 600 000 emplois dans la restauration commerciale et 110 000 dans la restauration collective.

- Pour les enseignes de GMS

Concernant la distribution alimentaire, nous avons essentiellement trouvé des informations sur la GMS. Dans ce secteur, le taux d'emploi semble varier en fonction de la taille des magasins et du modèle économique de l'enseigne : les hypermarchés sont ainsi ceux qui emploient le plus de personnel pour 100 m² de surface de vente, alors que le *hard discount* en emploie plus de deux fois moins.

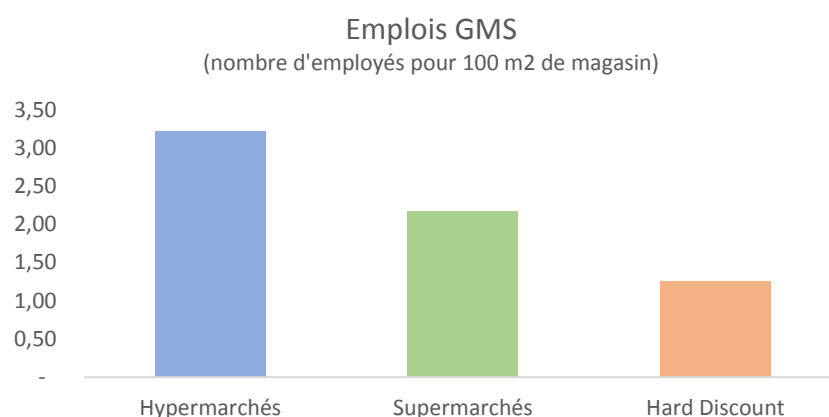


Figure 22: Nombre d'employés pour 100 m² de magasins de la GMS (BASIC, d'après Eurogroup, 2012)

En termes de conditions de travail, si les parts de CDD et de CDI en GMS diffèrent peu de la moyenne française, le recours au temps partiel y est plus prononcé (chez les hommes comme chez les femmes, avec un écart similaire entre les deux), et les niveaux de salaire sont globalement inférieurs sur toutes les tranches de revenus.

²³ Eurogroup, La Grande Distribution et l'évolution de notre société, septembre 2012

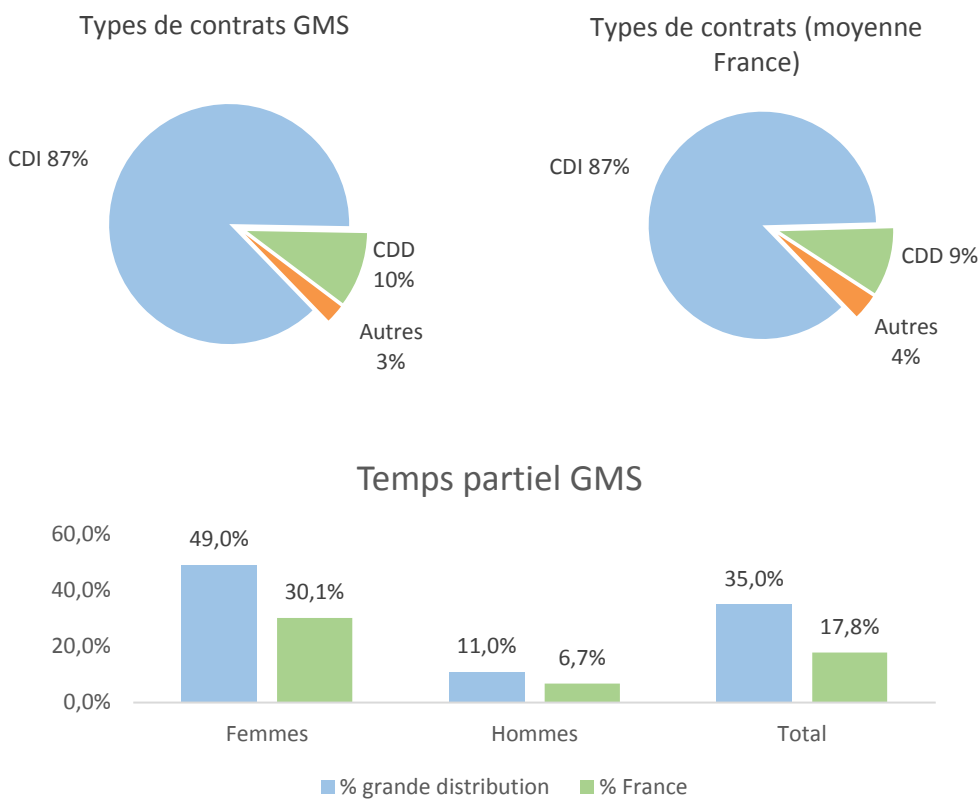


Figure 23: Types de contrats et temps partiel dans la GMS (BASIC, d'après Eurogroup, 2012)

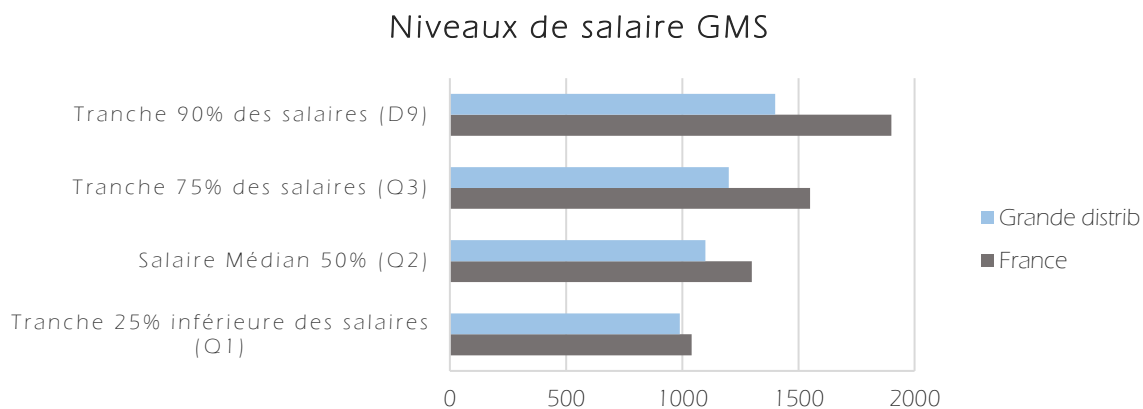


Figure 24: Niveaux de salaires dans le secteur de la GMS (BASIC, d'après Eurogroup, 2012)

- Pour les artisans et commerces de proximité ²⁴

D'après l'étude sectorielle commanditée par la DGEFP en 2011, si les effectifs du secteur sont en légère croissance sur les 10-15 dernières années, ils le sont principalement dans les supérettes, boulangeries-pâtisseries artisanales, les terminaux de cuisson de produits de boulangerie, la vente au détail de fruits et légumes frais et les traiteurs. Ils sont par contre stables pour les boucheries, et en baisse pour les charcuteries, les épiceries généralistes et les poissonneries.

²⁴ DGEFP, Contrat d'études prospectives du secteur de l'artisanat et du commerce alimentaire de proximité, Ambroise Bouteille et Associés, Septembre 2011

59% des salariés sont en contrat CDI (contre 87% en France), 29% en CDD et 9% en apprentissage (une particularité du secteur). Par ailleurs, 63% des salariés sont à temps complet et un peu plus d'un tiers à temps partiel (un chiffre équivalent à celui des acteurs de la GMS). En termes de rémunération, 58% des salariés avaient une rémunération brute inférieure à 1500 euros en 2011 (soit un peu plus de 1100 euros nets), et un quart des salariés percevait une rémunération brute entre 1500 euros et 2000 euros par mois.

- Pour la restauration

Dans le secteur de la restauration, les analyses de l'INSEE et de Pôle Emploi montrent que l'emploi est concentré dans les établissements de petite taille (52% des effectifs en équivalent temps plein travaillent dans des TPE) et que la part de CDI y est plus faible que la moyenne française (77,8% contre 87%). Elles montrent également des différences importantes en fonction des sous-secteurs : dans la restauration traditionnelle, deux tiers des salariés sont à temps plein, le salaire horaire net moyen est de 9,7 euros et il n'y a que 41 % de femmes, alors que dans la restauration rapide, seul un tiers des salariés travaille à temps plein, leur salaire horaire net moyen est légèrement inférieur (9,1 euros) et il y a autant de femmes que d'hommes.²⁵

A RETENIR

Le secteur de la distribution (GMS, commerces de proximité et artisanat) et de la restauration est l'un des principaux secteurs d'emplois en France avec un effectif de plus de 1,6 millions de personnes.

La GMS se caractérise par un taux plus important de temps partiel que la moyenne et des niveaux de salaire inférieurs. Le taux de salariés en CDD et d'apprentis est plus important dans l'artisanat et les commerces de proximité.

Quant au secteur de la restauration, l'emploi y est concentré dans les plus petites structures avec un taux de CDI inférieur à la moyenne. La restauration rapide se singularise par un taux important de temps partiel (environ les deux tiers des emplois) et un salaire horaire légèrement inférieur à la moyenne.

²⁵ INSEE, Le secteur de la restauration : de la tradition à la rapidité, Focus n°34, septembre 2015
Pôle Emploi, Portrait statistique du secteur Hôtellerie-Restauration et ses métiers, avril 2013

4) La transformation et le négoce des produits alimentaires

LA VALEUR DE L'INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE (HORS ARTISANAT) : CHIFFRES CLES



LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE L'INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE (HORS ARTISANAT) S'ELEVE A **171 MILLIARDS d'€** (en 2014)



LA VALEUR AJOUTEE DE CETTE INDUSTRIE ATTEINT **34 MILLIARDS D'€**, SOIT 3.5 % DU PIB (2014)



PLUS DE **17% DU CHIFFRE D'AFFAIRES** PROVIENT DES EXPORTATIONS (2014)



L'INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE EST UN SECTEUR QUI GENERE **382 000 EMPLOIS** (2014)

Les sources des différentes données sont citées plus tard dans le texte

L'analyse de l'industrie agroalimentaire (IAA – hors artisanat commercial) et du commerce de gros présentée dans cette section investigate de manière successive :

- Les indicateurs 'généraux' sur le chiffre d'affaires total du secteur, sa décomposition par sous-secteur et l'évolution de cette valeur dans le temps.
- Les principaux modèles économiques et composantes de la valeur identifiés dans le secteur de la transformation agroalimentaire, sur la base des comptes de résultat de ses principaux acteurs.
- Les déterminants identifiés par la littérature (sans que cette liste soit exhaustive) qui ont une influence sur les composantes discutées ci-dessus.
- La question de l'emploi et des conditions de travail dans le secteur.

Au-delà des données générales sur le secteur, l'analyse s'articule autour de 4 modèles économiques définis dans les termes de référence de l'étude et qui font partie des principaux modèles documentés par les études socio-économiques portant sur le secteur :

1. L'industrie de la viande bovine
2. L'industrie laitière
3. Le secteur de la meunerie-boulangerie
4. Le négoce de fruits et légumes

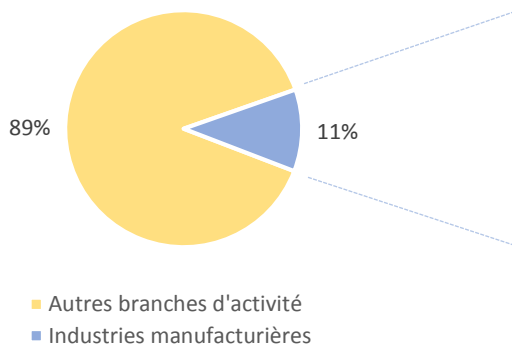
a) Quelle valeur économique de la transformation et du négoce alimentaire ?

- L'industrie agroalimentaire (hors artisanat commercial)

D'après les statistiques de l'INSEE, le chiffre d'affaires global de l'industrie agroalimentaire française s'élevait à 171 milliards d'euros en 2014, soit le 1^{er} secteur industriel du pays. Comparé aux autres secteurs agroalimentaires en Europe, il est le 2^{ème} en taille derrière l'Allemagne.

En termes de valeur ajoutée, ce secteur a généré environ 34 milliards d’euros en 2014, ce qui représente environ 3,5% du PIB français soit un peu plus du double de l’agriculture (en prenant en compte les industriels et les artisans). C’est l’une des principales composantes de l’industrie manufacturière française (15% du total).

Poids des industries manufacturières dans le produits intérieur brut en 2013



Poids des IAA (Valeur Ajoutée) dans les industries manufacturières en 2013

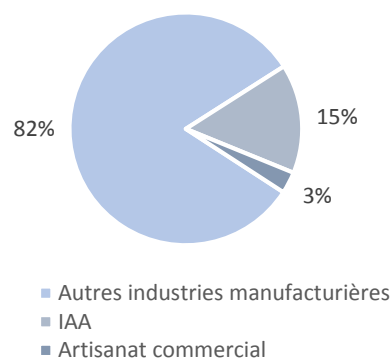


Figure 25: Poids de l’industrie agroalimentaire (BASIC d’après Ministère de l’Agriculture, Panorama des industries agroalimentaires 2016 - Insee, comptes nationaux & ESANE 2013)

En termes d’évolution, d’après l’INSEE, la valeur ajoutée brute de la branche agroalimentaire (hors artisanat) a augmenté d’environ 10% depuis l’an 2000 en monnaie constante (c’est-à-dire corrigée de l’inflation), avec un épisode de baisse marquée en 2008 qui a été récupérée lors des trois années suivantes.

En milliard d'euros 2010

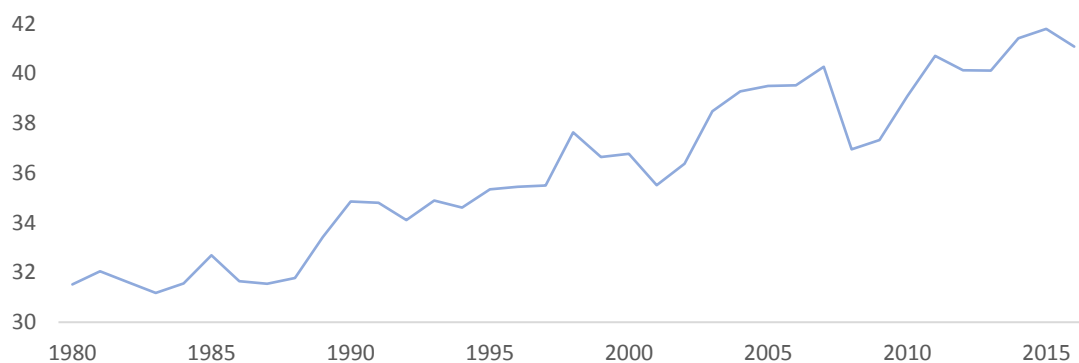


Figure 26: Valeur ajoutée brute de la branche agroalimentaire (INSEE, Comptes de la Nation 2016)

Exprimée en part du PIB, cette valeur ajoutée a par contre diminué selon l’INSEE, principalement du fait de la croissance plus rapide des autres secteurs de l’économie française.

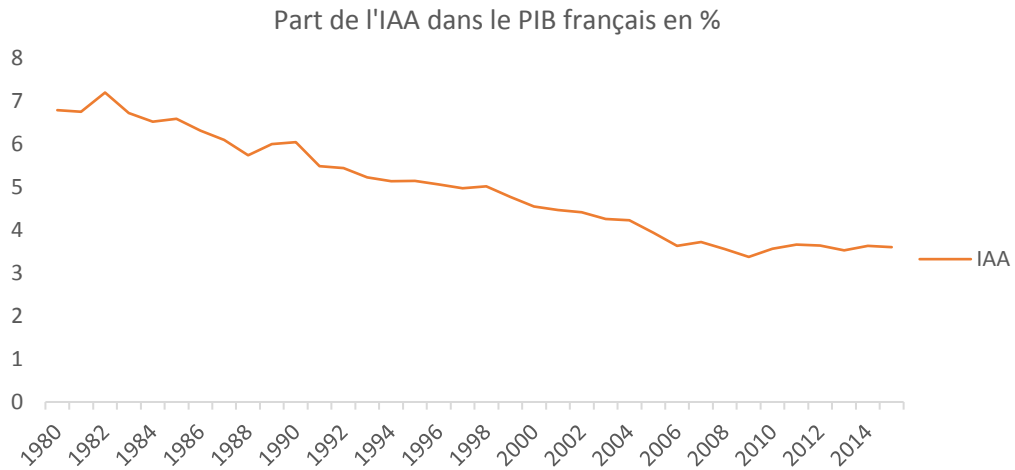


Figure 27: Part de l'industrie agroalimentaire dans le PIB (INSEE – ESANE et Comptes nationaux)

Les statistiques montrent la prépondérance d'acteurs de petite taille (TPE et PME) dans le nombre total d'entreprises de l'agroalimentaire (hors artisanat), qui contraste avec la prépondérance des grands groupes dans le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée du secteur.

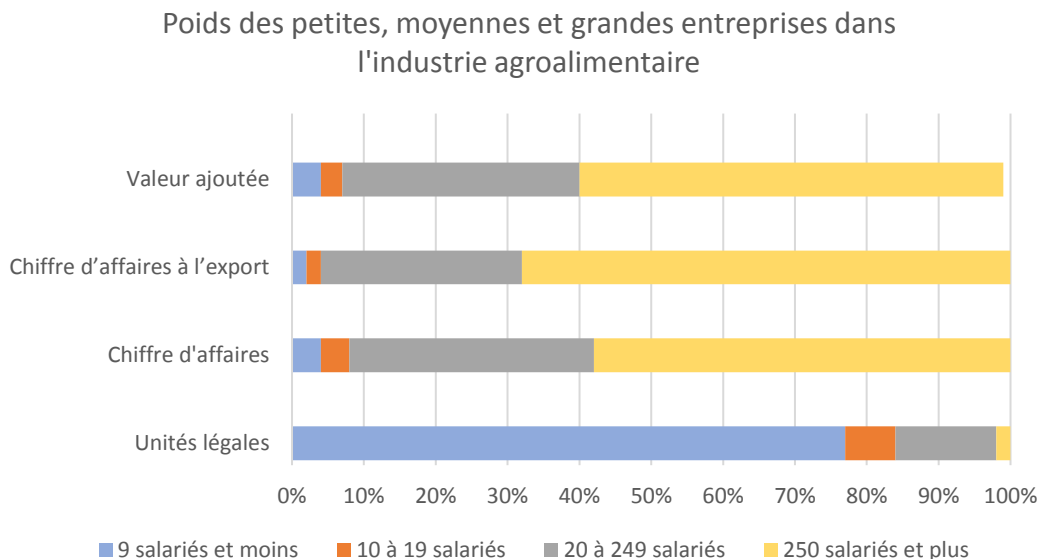


Figure 28: Poids des entreprises du secteur de l'IAA en fonction de la taille (INSEE – ESAN, 2016)
(Note : les unités légales désignent le nombre d'entreprises)

Les analyses plus détaillées du secteur montrent que les industries des viandes et des produits laitiers génèrent les deux principales composantes du chiffre d'affaires global, avec pour chacune un peu moins de 20% du total. Elles sont suivies par l'industrie des boissons (16%), des aliments pour animaux (7,5%) et la boulangerie pâtisserie (7%). Ensemble, ces 5 industries représentent 70% du chiffre d'affaires total de la transformation agroalimentaire en France. Une particularité de ces 5 sous-secteurs est la part substantielle des exports dans leur chiffre d'affaires, en particulier pour les produits laitiers et les boissons (plus de 20% de leurs ventes).

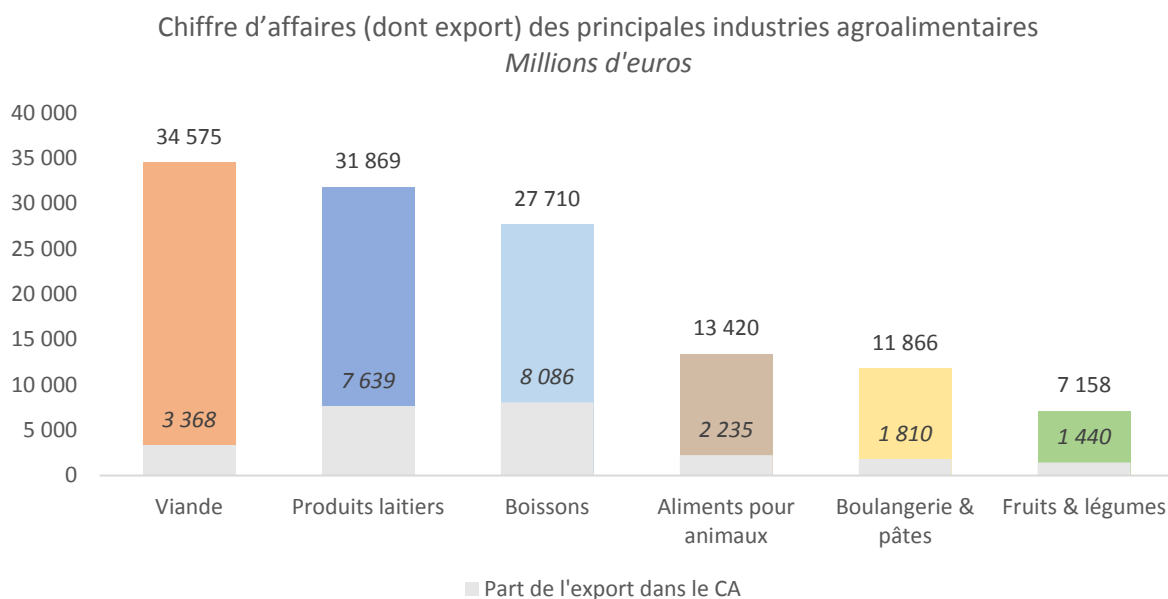


Figure 29: Chiffre d'affaires des entreprises de l'IAA en fonction du sous-secteur (INSEE – ESAN, 2016)

- Les entreprises de commerce de gros de produits agroalimentaires

D'après les statistiques de l'INSEE, le chiffre d'affaires global du commerce de gros des produits agricoles et alimentaires s'est élevé à 175 milliards d'euros en 2014, et sa valeur ajoutée à environ 31,5 milliards d'euros la même année.

Comme pour l'industrie agroalimentaire, les statistiques montrent la prépondérance d'acteurs de petite taille (TPE et PME) dans le nombre total d'entreprises de l'agroalimentaire, qui contraste avec la part importante des grands groupes dans le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée du secteur (mais plus faible que dans le cas de l'industrie agroalimentaire).

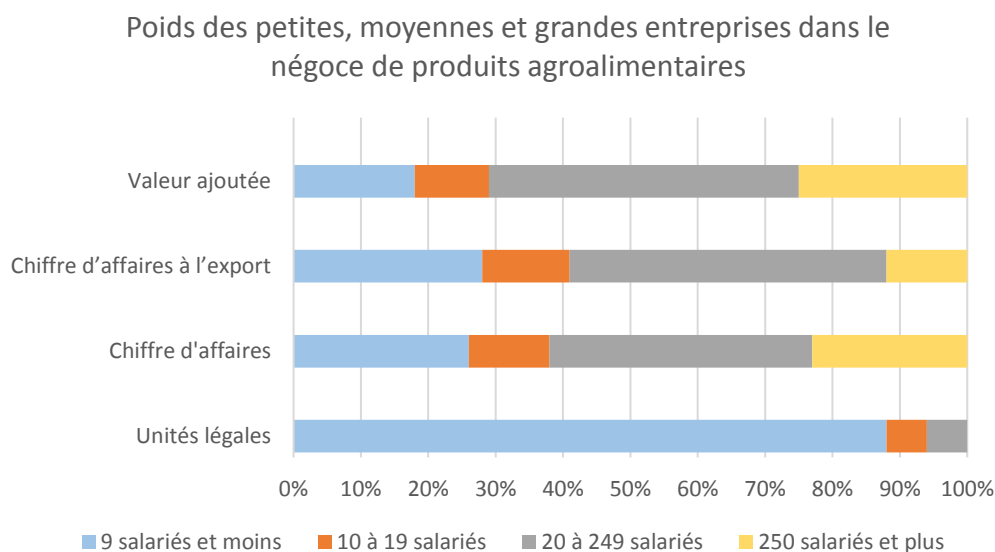


Figure 30: Poids des entreprises du secteur du commerce de gros en fonction de la taille (INSEE – ESAN, 2016)
(Note : les unités légales désignent le nombre d'entreprises)

Les analyses plus détaillées du secteur montrent que le commerce des produits agricoles bruts représente environ 1/3 du chiffre d'affaires du secteur, contre 2/3 pour le commerce de produits alimentaires transformés. Les exportations représentent de 15% à 20% de ce total dans les deux cas.

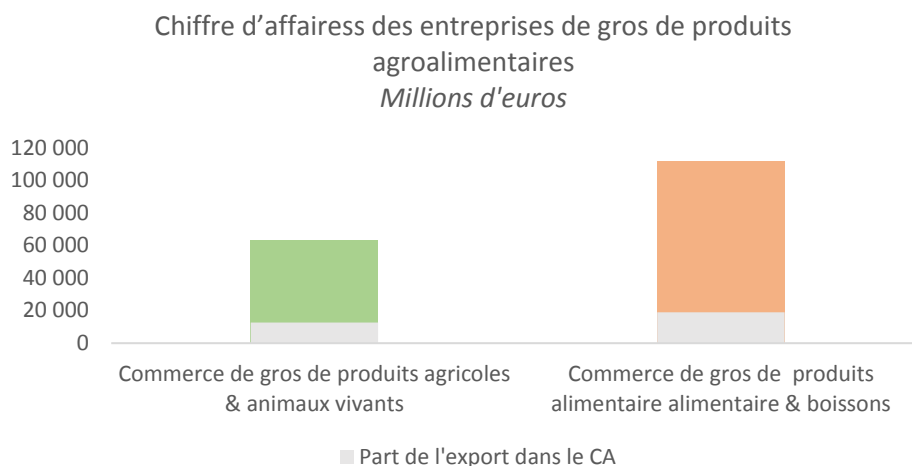


Figure 31: Chiffre d'affaires des entreprises du négoce en fonction du sous-secteur (INSEE – ESAN, 2016)

- Le commerce extérieur et les marchés de qualité

Les produits agroalimentaires (bruts et transformés) constituent le troisième excédent commercial de la France (9,3 milliards d'euros en 2015), derrière le matériel de transport (15,2 milliards d'euros) et les produits chimiques, parfums et cosmétiques (11,1 milliards d'euros).

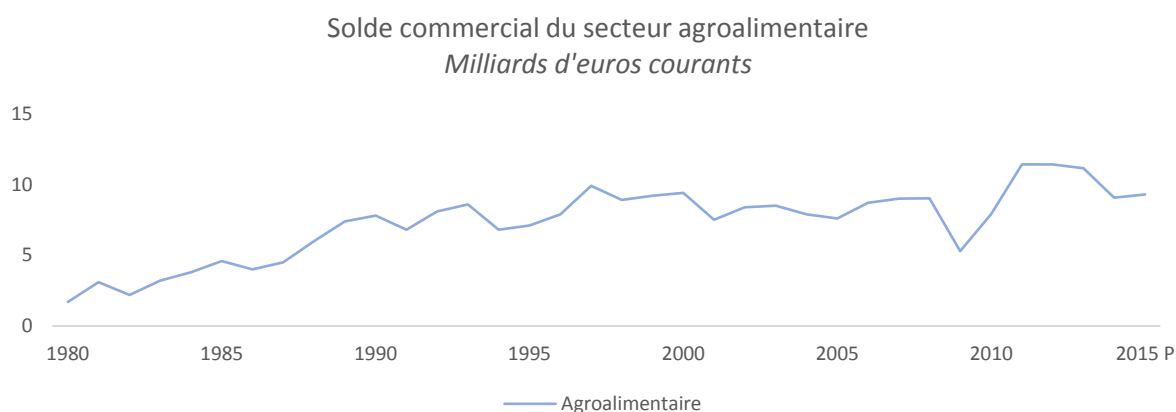


Figure 32 : Soldes commercial du secteur agroalimentaire (Source : BASIC d'après Agreste 2016, Douanes)

Les importations s'élèvent à 50,8 milliards d'euros et les exportations à 60,1 milliards d'euros (soit plus de 17% du chiffre d'affaires combiné de l'industrie agroalimentaire - hors artisanat - et du commerce de gros). Les échanges commerciaux concernent majoritairement les produits transformés qui représentent trois quarts de la valeur en import comme en export en 2015. L'excédent des échanges commerciaux qui en résulte se répartit comme suit : 2,6 milliards d'euros issus de produits bruts et 6,7 milliards d'euros issus de produits transformés.

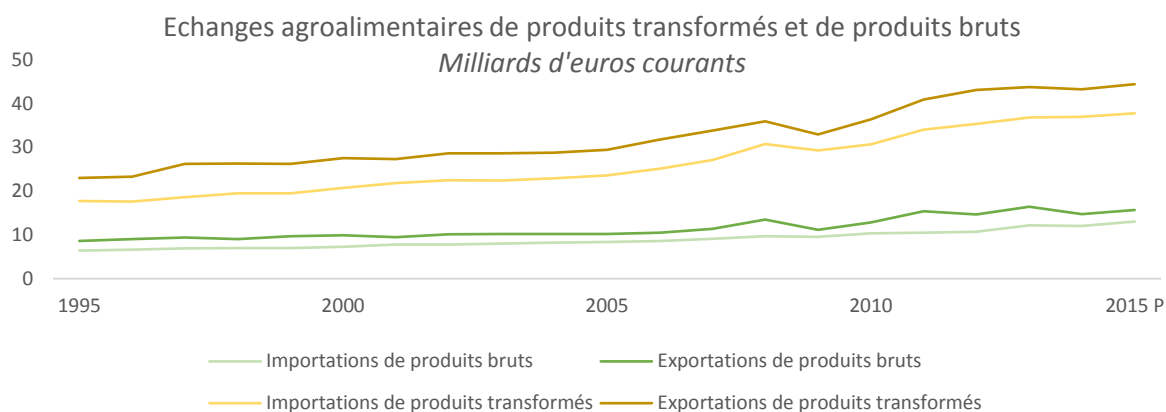


Figure 33 : Echanges agroalimentaires de produits bruts et de produits transformés (Source : BASIC d'après Agreste 2016, Douanes)

25 % de l'ensemble des entreprises de l'industrie et du commerce de gros de produits agroalimentaires ont déclaré un chiffre d'affaires à l'exportation, les IAA contribuant davantage que le commerce de gros. Les unités de plus de 250 salariés représentent 3% des entreprises exportatrices et réalisent 42 % des exportations en valeur.

Les boissons, vins et alcools sont les produits présentant le plus de valeur à l'export par la France, suivis par les fromages, en nette augmentation en 2015. Ces produits tirent la croissance globale des exportations agricoles et alimentaires, en particulier vers les pays hors Union Européenne (Chine, États-Unis).

Les niveaux d'exportation dépendent à la fois des volumes et des prix. Pour certains produits à haute valeur ajoutée, comme le vins et les alcools, le facteur prix est prépondérant, alors que pour d'autres produits comme les céréales, c'est le volume commercialisé qui est déterminant. Ces deux catégories illustrent les deux grands types d'univers concurrentiels sur lesquels se positionnent les produits français à l'export : d'un côté les marchés de qualité et de l'autre ceux de produits « commoditisés » (lesquels correspondent à des produits standardisés vendus en masse où la compétitivité dépend de la capacité à vendre à bas prix).

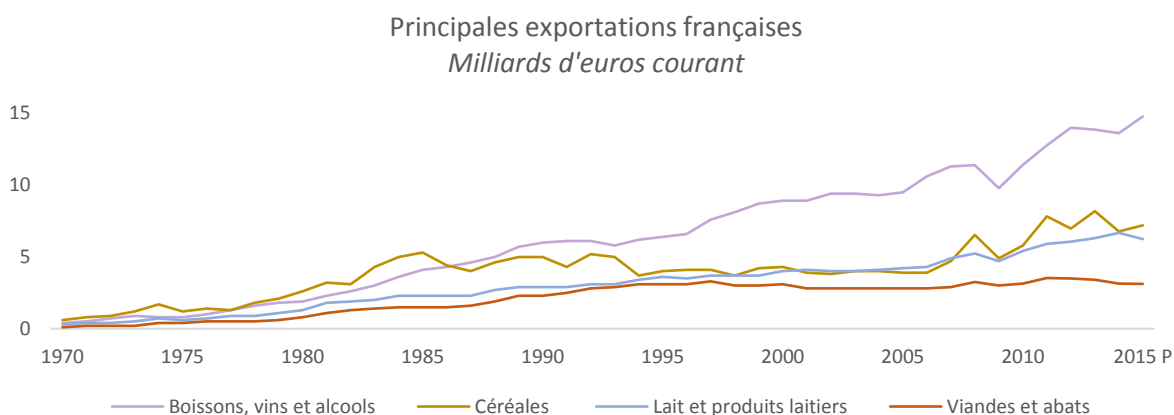


Figure 34 : Principales exportations françaises (Source : BASIC d'après Agreste 2016, Douanes)

Cette distinction se retrouve de manière similaire sur les importations, les principaux produits importés par la France - les fruits, suivis par les viandes et abats, et les poissons – instaurant une concurrence intense sur les prix avec les productions françaises qui ont une moindre compétitivité sur le marché.

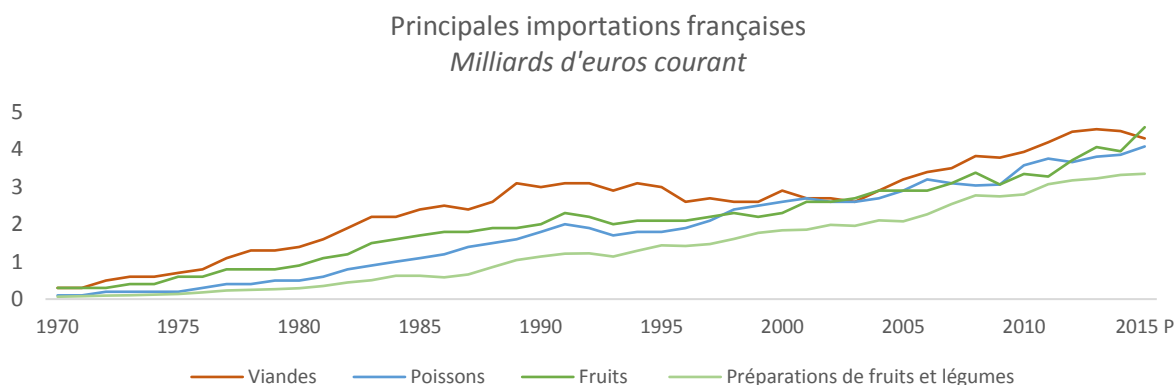


Figure 35 : Principales importations françaises (Source : BASIC d'après Agreste 2016, Douanes)

Pour autant, le marché intérieur français se distingue des autres pays européens par l'importance des signes officiels de qualité et de la dimension de terroir. La France est ainsi le pays où les produits sous indications géographiques génèrent le chiffre d'affaires le plus important en Europe. Plus globalement, les statistiques de vente par les industriels et négociants sous Label Rouge, AOC et IGP montrent une tendance à la progression, que ce soit pour les fromages, les volailles, les œufs...

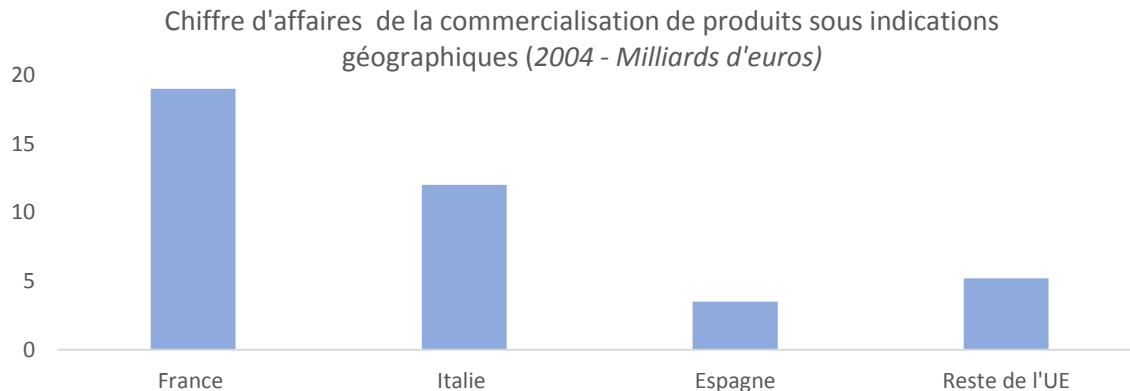


Figure 36 : Chiffre d'affaires de la commercialisation de produits sous indications géographiques (Source : BASIC d'après International Trade Center, pour la France, données INAO de Sylvander et Allaire 2007, pour l'Italie et l'Espagne, estimations de O'Connor and Company)

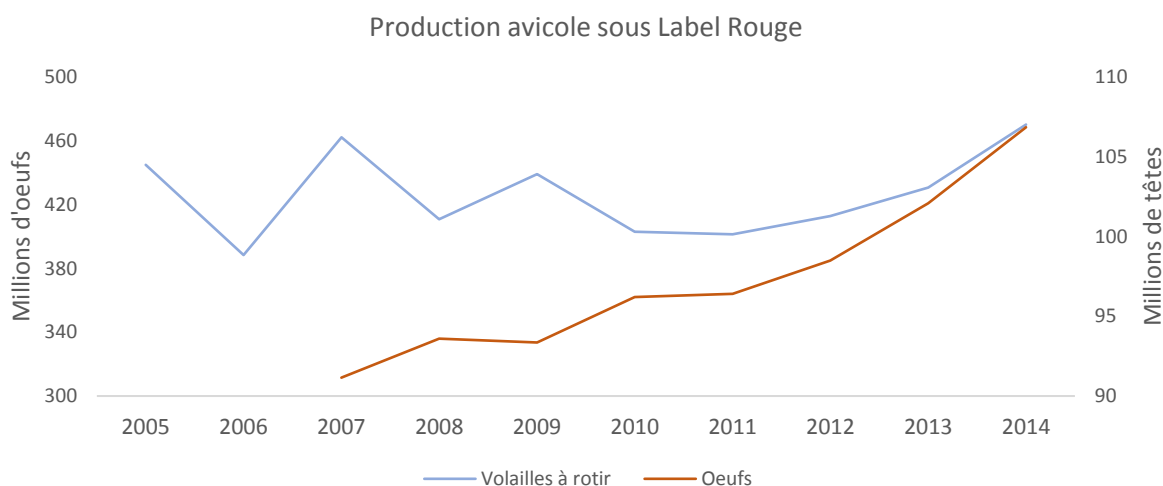


Figure 37 : Production avicole sous Label Rouge (Source : BASIC d'après Agreste 2016, Inao, ODG et Synalaf)

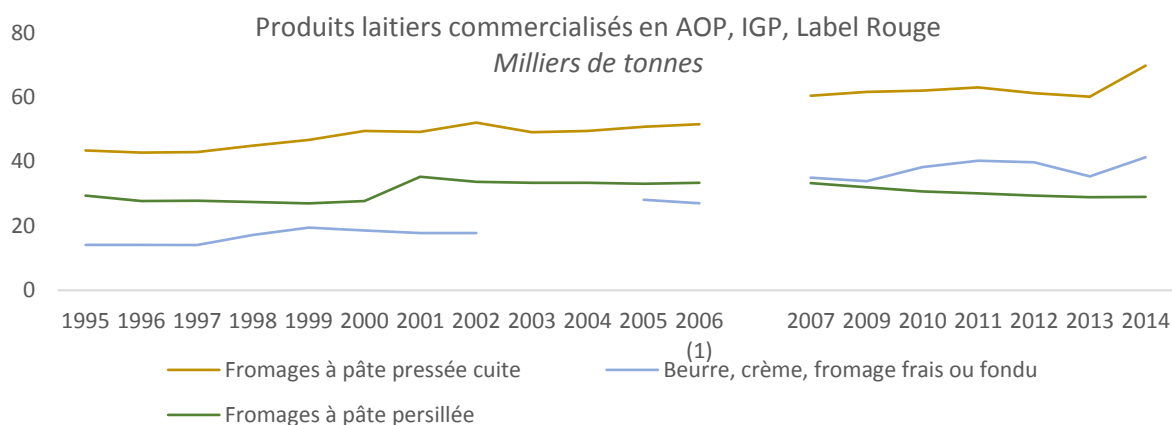


Figure 38 : Produits laitiers commercialisés en AOP, IGP, Label Rouge (Source : BASIC d'après Agreste 2016, INAO, CNAOL, ODG) (1) Les données IGP et LR ne sont incluses qu'à partir de 2007, introduisant une rupture de série principalement pour les fromages à pâte pressée cuite et non cuite et de crème. Les données du beurre en 2003 et 2004 ne sont pas disponibles.

A RETENIR

L'industrie et le négoce agroalimentaire constitue un secteur de poids de l'économie française (plus de 15% de l'industrie manufacturière, 3,6% du PIB français et un solde commercial de plus de 8 milliards d'euros en 2014).

Le secteur se caractérise par une forte présence des PME dans le nombre total des entreprises du secteur, mais également par un poids économique majoritaire des grandes entreprises (dans le chiffre d'affaires et les exportations) qui reflète la tendance à la concentration qui continue à augmenter dans le secteur. Dans ce contexte, la taille moyenne des entreprises françaises apparaît pourtant faible en regard de l'accroissement de celle de ces principaux concurrents allemands, hollandais, britanniques et américains sur les 10 dernières années.²⁶

²⁶ Conseil Général de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Espaces Ruraux, Une stratégie publique pour les industries alimentaires, mai 2012

b) Quelles composantes de la valeur ? Les modèles économiques

Parmi les principaux modèles économiques du secteur, les publications rassemblées pour cette étude se focalisent sur :

- l'industrie de la viande ;
- l'industrie laitière ;
- l'industrie de la meunerie-boulangerie ;
- le négoce de fruits et légumes.

• L'industrie de la viande

Le modèle de l'industrie de la viande bovine repose sur une part prépondérante des achats de marchandises principalement constitués d'animaux destinés à être abattus. Les frais de personnel représentent en moyenne 10% de l'ensemble des charges, mais passent à 14,5% si l'on y intègre l'intérim, montrant la fréquence du recours à l'externalisation de la main-d'œuvre dans le secteur. Le poste autres charges courantes comprend les consommations intermédiaires et services divers, en particulier l'énergie, l'eau, les dépenses de publicité et de relations publiques.

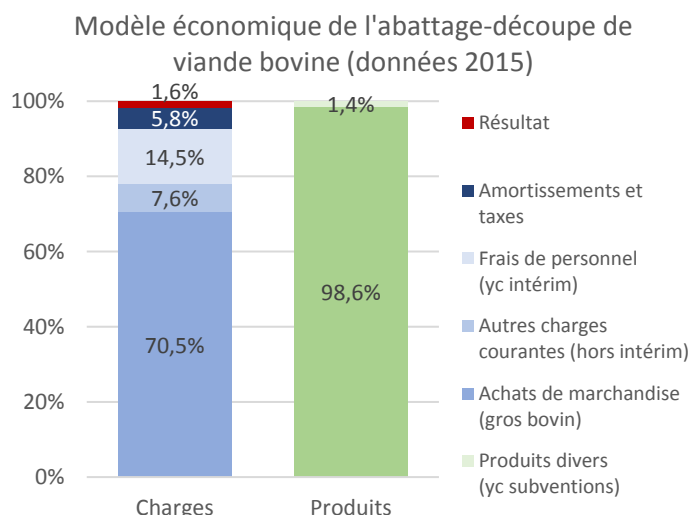


Figure 39: Modèle économique de l'industrie de la viande bovine (BASIC, d'après l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges, 2017)

• L'industrie laitière

L'industrie laitière est basée sur un modèle économique assez distinct du précédent. Dans les grands groupes, il repose sur l'intégration de plusieurs usines dédiées à la fabrication de produits spécifiques (lait liquide, crème et beurre, yaourts, fromages...) qui permettent de valoriser l'ensemble des coproduits créés à partir du lait matière première. Un schéma typique d'organisation d'un grand groupe laitier est détaillé ci-dessous).²⁷

²⁷ Observatoire de la Formation des Prix et des Marges des produits alimentaires, Rapport au Parlement, avril 2017

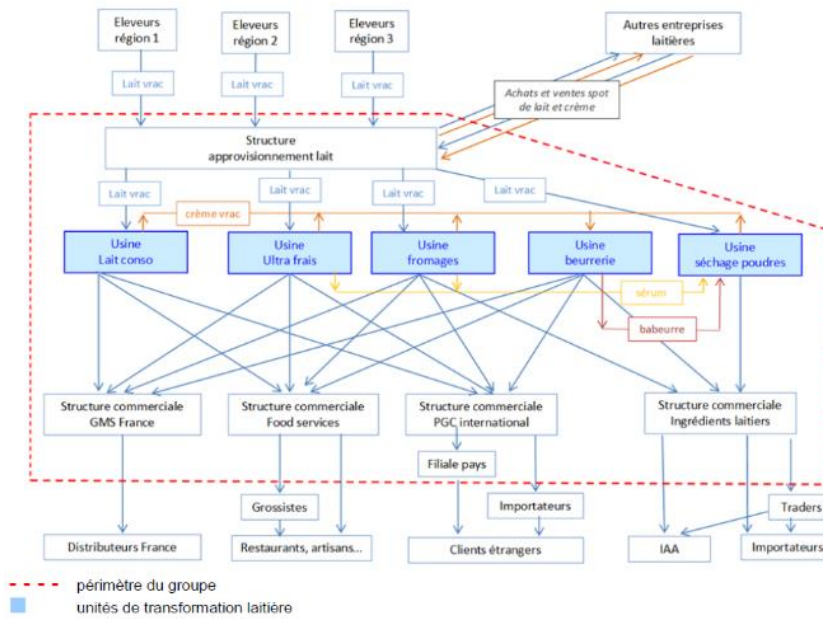


Figure 40: Schéma type d'un grand groupe laitier (Observatoire de la Formation des Prix et des Marges, 2017)

La structure de coût de chaque type d'usine laitière est assez spécifique.

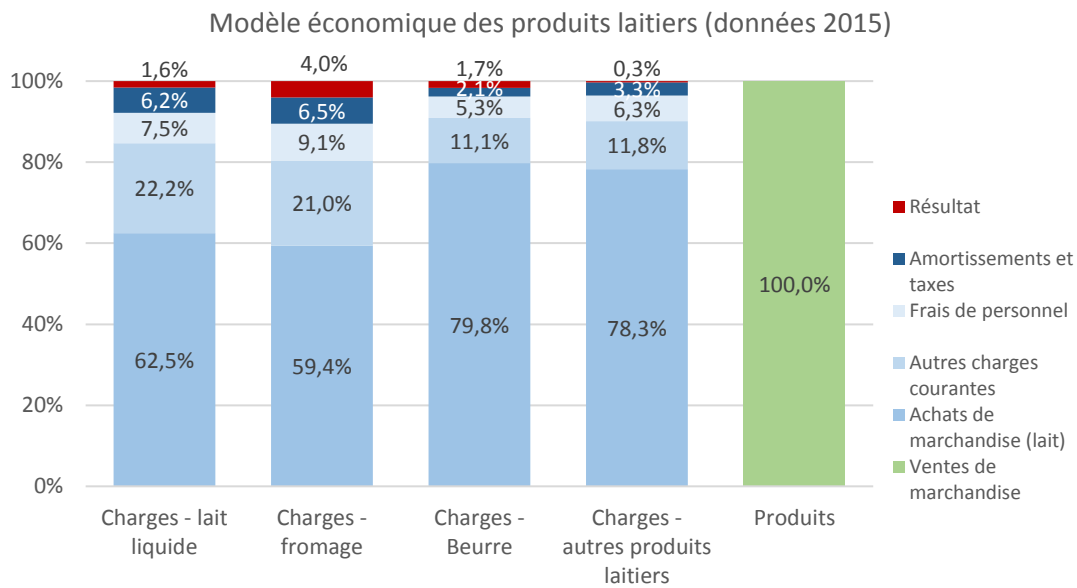


Figure 41: Modèle économique de l'industrie laitière (BASIC, d'après l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges, 2017)

On peut distinguer deux grandes catégories :

- d'un côté la production de lait liquide et de fromage qui ont des profils similaires et pour lesquels la part d'achat de marchandises (lait matière première) représente environ 60% de la structure de coûts ;
- de l'autre la fabrication de beurre et celle d'autres produits laitiers industriels (poudre de lait...) qui ont des modèles assez proches dans lesquelles la matière première représente 80% des coûts.

Nous avons trouvé peu de détails sur la variabilité de la structure de coûts en fonction de la diversité des modèles industriels dans le secteur, potentiellement du fait que les différentes usines font partie la plupart du temps d'un même groupe et échangent des produits à des prix de cession internes (les co-produits des unes pouvant être des approvisionnements pour les autres).

- L'industrie de la meunerie boulangerie

Le modèle économique du secteur de la meunerie boulangerie repose sur deux maillons qui transforment consécutivement le blé :

- tout d'abord les meuneries pour lesquelles l'achat de blé représente environ les deux tiers des charges, et qui revendent la farine aux acteurs de la boulangerie ;
- puis, l'activité de boulangerie pour laquelle il faut différencier le modèle économique des boulangeries industrielles qui détiennent plusieurs points de vente et recourent majoritairement au salariat, et celui des boulangeries artisanales dans lesquelles le travail est principalement fourni par l'exploitant (qui se rémunère sur le résultat) et où l'achat de farine pèse deux fois moins lourd dans la structure de coûts (27% en moyenne contre plus de 50% dans les boulangeries industrielles).

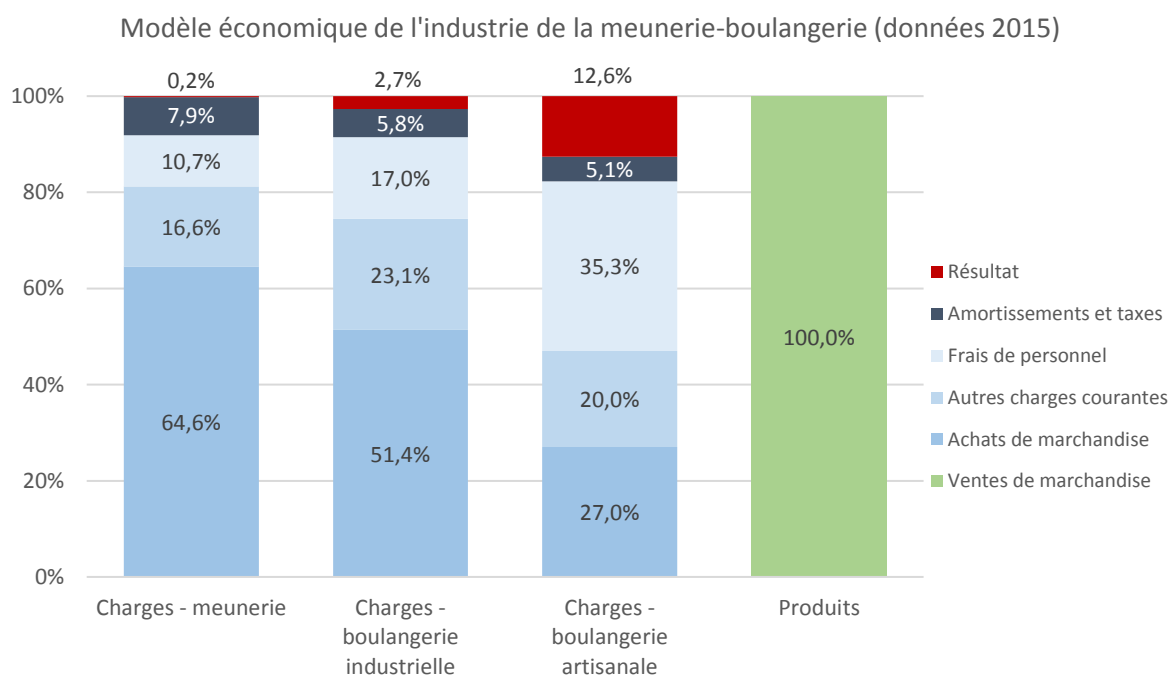


Figure 42: Modèle économique de l'industrie de la meunerie-boulangerie (BASIC, d'après l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges, 2017). Clé de lecture : pour le cas des boulangeries artisanales, le revenu de l'exploitant est inclus dans le résultat.

- Le négoce de fruits et légumes

Enfin, le modèle économique du négoce de fruits et légumes fait lui aussi intervenir deux acteurs de manière consécutive :

- tout d'abord les structures d'expédition qui peuvent être intégrées aux coopératives agricoles et vendent soit en direct à la grande distribution (et parfois à d'autres acteurs), soit aux grossistes. Les fruits et légumes achetés aux producteurs représentent moins de

60% de leurs coûts, auxquels se rajoutent les consommations intermédiaires pour 30% (emballages, transport) et les frais de personnel pour 7%.

- au deuxième niveau de la chaîne, les grossistes qui approvisionnent de manière minoritaire la GMS, mais qui sont un maillon essentiel des autres circuits de distribution. Les fruits et légumes achetés aux expéditeurs représentent plus des $\frac{3}{4}$ de leurs coûts et les consommations intermédiaires à peine plus de 10%.

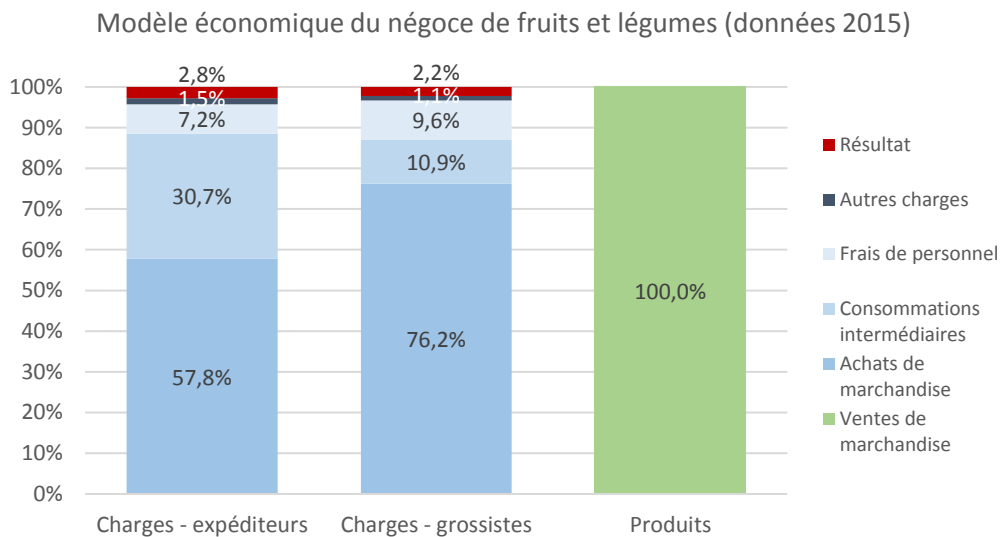


Figure 43: Modèle économique du négoce de fruits et légumes (BASIC, d'après l'OFPM, 2017)

A RETENIR

Le modèle économique de la transformation agroalimentaire dépend en grande partie de la catégorie de produits fabriqués.

Cette dernière détermine en grande partie les poids respectifs des différents postes de coûts, à savoir :

- les achats de marchandises, c'est-à-dire principalement les matières premières agricoles qui représentent de l'ordre de 60% à 70% des coûts totaux dans une majorité de cas (et qui peuvent descendre à 27% pour les boulangeries artisanales) ;
- les frais de personnel qui pèsent de l'ordre de 5% à 15% des charges totales, et peuvent monter à 35% pour les boulangers indépendants (sans compter leur propre rémunération qui provient du résultat financier qu'ils parviennent à dégager);
- les consommations intermédiaires qui comprennent les dépenses liées aux outils de production, mais aussi le recours à l'intérim et à la sous-traitance.

c) Qu'est-ce qui fait varier ces composantes ? Les déterminants

Les analyses économiques et financières décrites précédemment font ressortir un certain nombre de facteurs qui font varier les prix, les volumes et la structure de coûts des acteurs.

A noter que nous avons trouvé globalement moins d'informations que sur les lieux de vente et de consommation (partie précédente).

- L'industrie agroalimentaire (hors artisanat commercial)

Parmi les facteurs qui influencent les prix et les volumes, sont souvent mentionnés le rapport de négociation avec les acheteurs, en particulier les enseignes de GMS, et la concentration des acteurs de la transformation et du négoce qui peut permettre de rééquilibrer en partie ce rapport. Le second facteur souvent mentionné est celui du commerce extérieur : les importations peuvent venir concurrencer les productions françaises souvent du fait de leur plus grande compétitivité prix (cas du négoce de fruits en provenance du Sud de l'Europe), alors que les exportations peuvent soutenir les prix comme les volumes des productions françaises en fonction des types de marché visés (marchés de qualité ou de produits « commoditisés »).

Plus globalement, l'intégration de la production agroalimentaire française dans des marchés mondialisés a créé une corrélation entre les prix intérieurs et les prix de cotation sur le marché international : à titre d'exemple, l'évolution des prix du lait, du beurre et de la crème en France sont désormais étroitement liés à celle de la poudre de lait au niveau international, même si les volumes qui y sont échangés sont minoritaires²⁸.

Dans ce contexte qui tire souvent les prix vers le bas, l'investissement dans l'innovation produit et la recherche et développement, ainsi que la création et l'obtention de signes de qualité (notamment le label rouge, les indications géographiques...) sont des moyens privilégiés par les industriels pour parvenir à monter en gamme et se distinguer de la concurrence (française et internationale).

Parmi les facteurs influençant les coûts, les effets d'échelle en termes d'outils de production, de logistique et de volumes d'achat – sont les principaux déterminants qui permettent de diminuer certains des postes de charges analysés précédemment.

L'effet d'échelle sur les achats en matières premières (qui permet de négocier de meilleurs prix auprès des producteurs) apparaît corrélé à la concentration des industriels et négociants qui est assez prononcée dans l'agroalimentaire (voir ci-dessous). Des situations structurelles de déséquilibres de négociation au bénéfice des industriels et intermédiaires ont ainsi été documentées dans plusieurs secteurs, notamment celui des produits laitiers, et celui des fruits et légumes²⁹.

²⁸ Fondation Schuman, L'Europe et la crise du lait : quelles régulations pour le secteur laitier ?, 2009

²⁹ Commission Européenne, Rapport du groupe d'experts de haut niveau sur le secteur laitier, juin 2010
Autorité de la concurrence, Avis n° 14-A-03 relatif à une saisine de la fédération Les Producteurs de Légumes de France, février 2014

Part des grandes entreprises dans l'industrie agroalimentaire hors artisanat (en %)

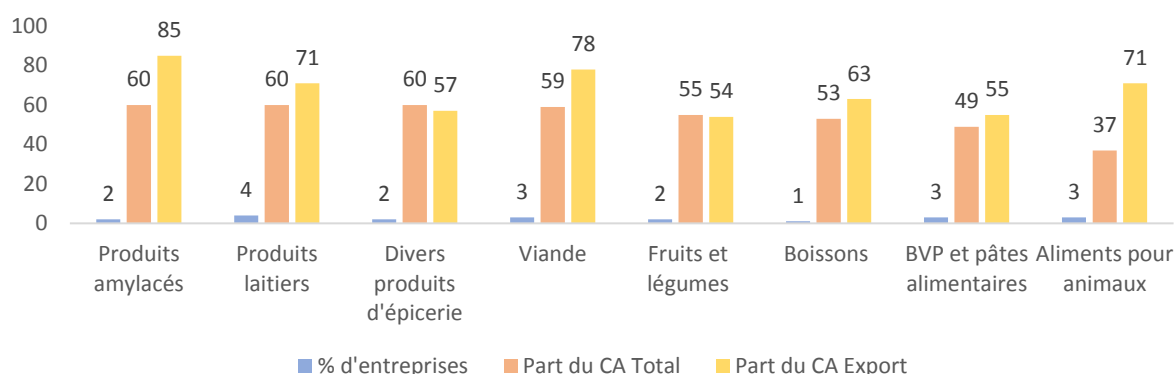


Figure 44: Poids des grandes entreprises et établissements de taille intermédiaire dans le secteur agroalimentaire (INSEE, 2013)

Ce diagramme peut être interprété de la façon suivante : dans le secteur des produits laitiers, 4% des entreprises (en nombre) représentent 60% du chiffre d'affaires du secteur et 71% des ventes à l'export

Le recours à l'intérim est également cité parmi les déterminants importants (surtout visible dans les données comptables des transformateurs du secteur de la viande bovine, mais qui peut être tout aussi important dans les autres secteurs investigués).³⁰

Au-delà de ces facteurs transverses, les documents rassemblés mettent également en lumière des déterminants spécifiques à certains sous-secteurs.

C'est par exemple le cas des effets d'échelle liés à l'organisation d'un « équilibre d'ensemble » entre plusieurs usines laitières optimisées pour la fabrication de produits spécifiques (laits, beurre, fromages, yaourts...) et qui permettent de valoriser au mieux les coproduits des différentes entités (par exemple le lait écrémé qui reste après la fabrication du beurre et qui peut servir à fabriquer du lait ½ écrémé en rajoutant de la crème produite par une autre usine...).

Ces différents déterminants se retranscrivent dans des rentabilités différentes en fonction de la capacité des industriels à atteindre des économies d'échelle suffisantes et à baisser leurs coûts d'approvisionnement.

Les statistiques de l'INSEE sur l'excédent brut d'exploitation (EBE) et le taux de valeur ajoutée montrent ainsi que le taux de marge diffère suivant la taille des entreprises, la structure de coût de chaque sous-secteur et la capacité de les réduire propre à chacun d'entre eux.

³⁰ Observatoire de la Formation des Prix et des Marges des produits alimentaires, Rapport au Parlement, avril 2017

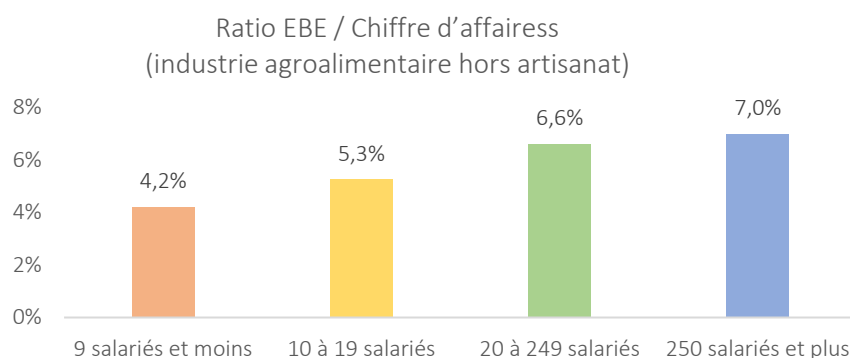


Figure 45: Excédent brut d'exploitation des entreprises de l'industrie agroalimentaire (hors artisanat) en fonction de leur taille (BASIC, d'après INSEE – Enquête Esane 2014)

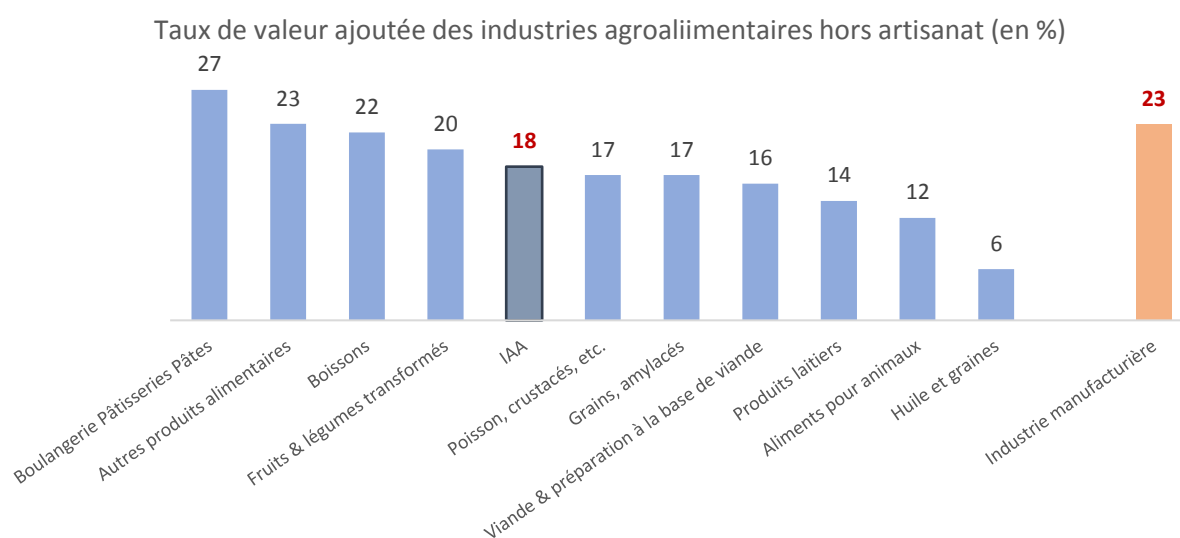


Figure 46: Taux de valeur ajoutée des IAA hors artisanat par secteur : Valeur Ajoutée/Chiffre d'affaires (BASIC d'après INSEE – ESANE traitement SSP 2014)

A cela s'ajoutent des facteurs externes qui peuvent peser sur la structure de coûts et sur lesquels nous n'avons trouvé que peu d'informations : réglementations publiques et privées en termes de normes d'hygiène et sécurité, réglementation publique sur les salaires et les conditions de travail, soutiens publics financiers et politique fiscale (aides à la compétitivité, subventions d'exploitation...).³¹

³¹ Conseil Général de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Espaces Ruraux, Une stratégie publique pour les industries alimentaires, mai 2012

A RETENIR

Parmi les facteurs qui influencent les prix et les volumes, la demande des clients (enseignes de GMS, restauration collective...), leur pouvoir de marché (détaillé dans la section précédente) ainsi que l'innovation des industriels et les signes de qualité sont les plus fréquemment cités.

Les principaux déterminants influençant les coûts sont les économies d'échelles, la concentration des entreprises, le recours à l'intérim et la sous-traitance, quel que soit le sous-secteur d'activité. S'y ajoutent les réglementations publiques et privées (concernant l'hygiène et sécurité, l'encadrement des salaires...) ainsi que les soutiens publics financiers et la politique fiscale.

d) Quelle contribution à l'emploi ?

Cette partie investigate la question de l'emploi et des conditions de travail dans le secteur agroalimentaire français.

La transformation agroalimentaire (hors artisanat) a généré environ 382 000 emplois (ETP) en 2014 soit presque autant que la distribution alimentaire (par comparaison, le secteur de l'artisanat commercial représentait plus de 142 500 ETP la même année selon l'INSEE).³²

De manière additionnelle, le commerce de gros des produits agricoles et alimentaires a généré 168 500 emplois (ETP) en 2014³³.

Depuis le début des années 2000, les statistiques montrent que les industries agroalimentaires ont globalement mieux résisté en termes d'emploi que le reste de l'industrie manufacturière avec un effectif total qui a baissé de moins de 10% depuis l'an 2000 (contre plus de 20% dans l'ensemble de l'industrie)

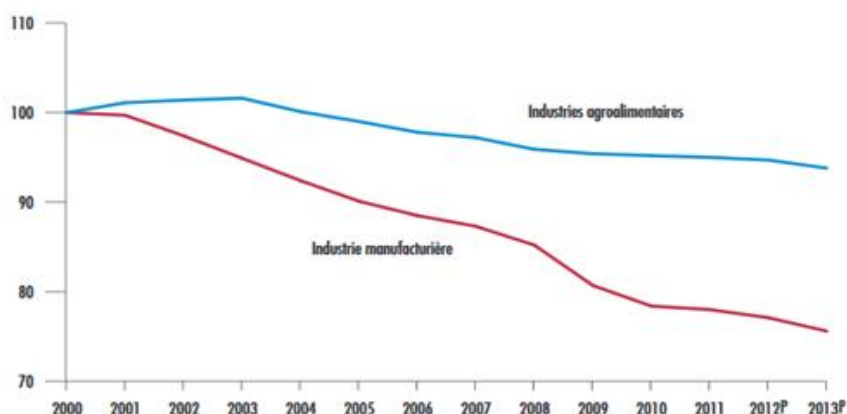


Figure 47: Evolution de l'emploi dans les industries agroalimentaires hors intérim (INSEE, 2013)

Fin 2014, les effectifs des différents sous-secteurs de l'industrie agroalimentaire se décomposaient comme suit d'après les statistiques de l'INSEE :

³² Agreste, Entreprises agroalimentaires, 2016

³³ Ibid.

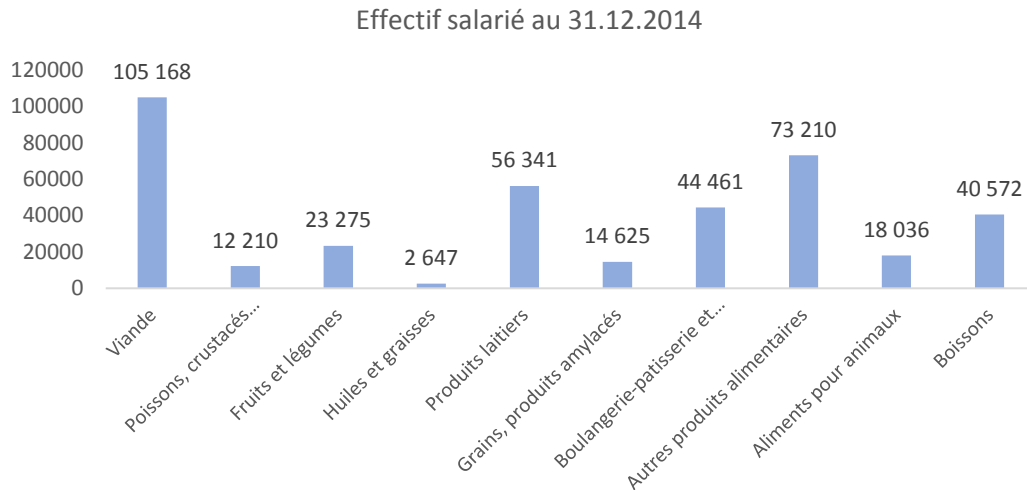


Figure 48: Décomposition de l'emploi par sous-secteur de l'industrie agroalimentaire (INSEE, 2016)

Concernant les conditions de travail, la part de CDI dans l'agroalimentaire est légèrement inférieure à la moyenne française, le recours à l'intérim y est par contre plus prononcé.

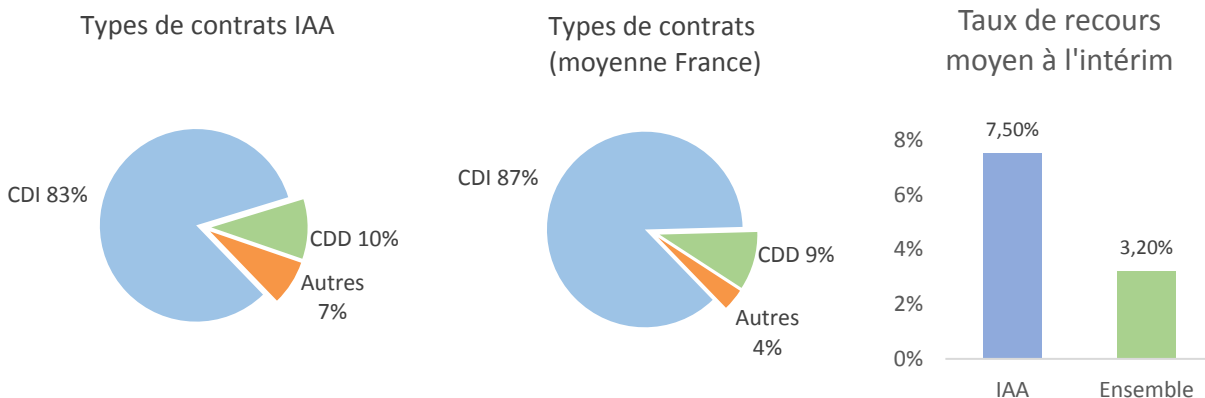


Figure 49: Types de contrat et recours à l'intérim dans l'agroalimentaire (Ministère du travail et INSEE, 2011)

Les publications d'Agreste montrent que la proportion de temps partiel est très fluctuante en fonction des sous-secteurs de l'agroalimentaire allant de 10% des effectifs dans la transformation des fruits et légumes jusqu'à 30% dans la boulangerie, la moyenne étant proche de celle au niveau national.

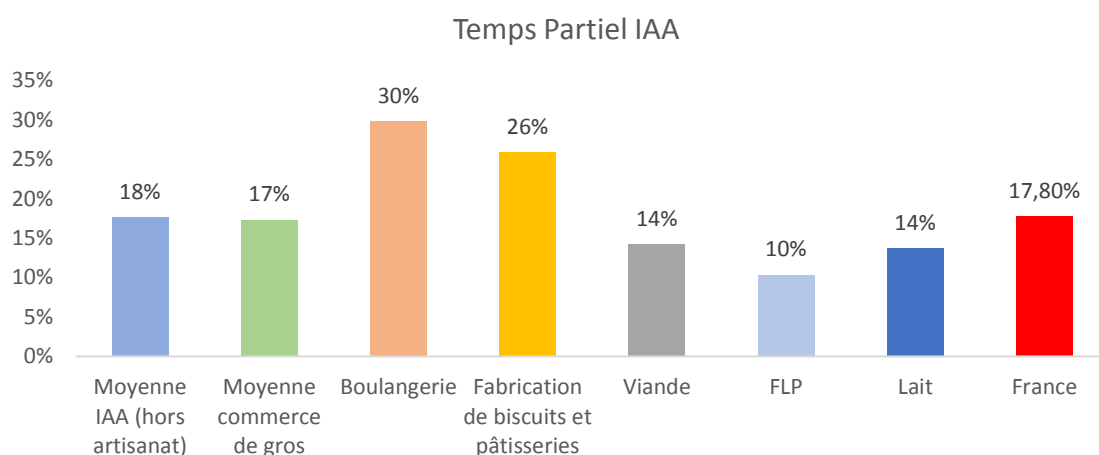


Figure 50: Part des salariés en temps partiel dans les effectifs de l'agroalimentaire (Agreste Emploi, 2012)

Concernant les rémunérations, ces mêmes publications indiquent que le salaire médian est inférieur à la moyenne française avec des disparités assez marquées suivant les sous-secteurs (la boulangerie et la pâtisserie ayant les niveaux de salaire les plus faibles corrélés à la proportion de temps partiel la plus élevée).

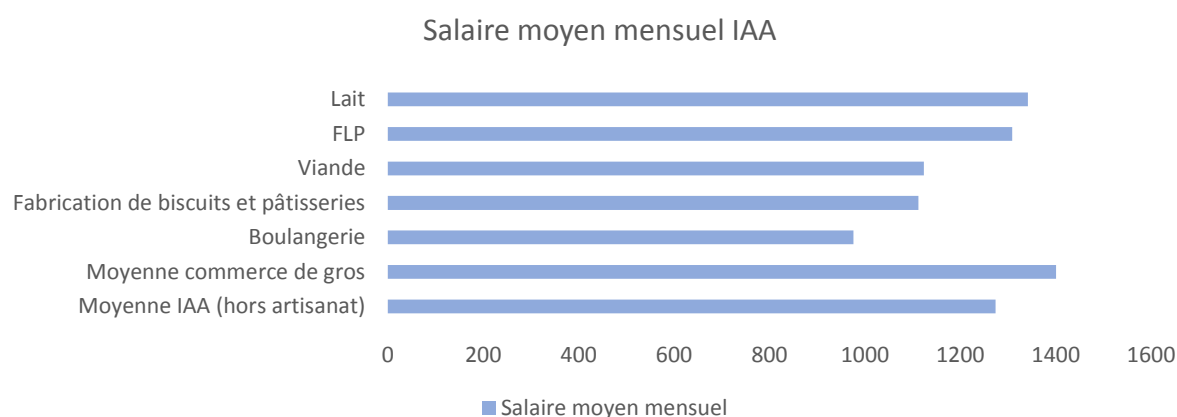


Figure 51: Salaires moyens dans l'agroalimentaire (Agreste Emploi, 2012)

A RETENIR

L'agroalimentaire est l'un des principaux secteurs de l'emploi industriel en France avec un effectif d'environ 382 000 équivalent-temps-plein. De plus, le secteur du commerce de gros génère environ 168 500 emplois (ETP) supplémentaires.

Le secteur de l'industrie agroalimentaire (hors artisanat) se caractérise par un taux de recours à l'intérim deux fois plus élevé que la moyenne de l'industrie. Le recours au temps partiel est très variable selon les sous-secteurs et le salaire moyen dans le secteur était de 1274 euros par mois en 2012 (prenant en compte les temps partiels).

5) La production agricole

LA VALEUR DE LA PRODUCTION AGRICOLE EN FRANCE : CHIFFRES CLES



LA VALEUR DE LA PRODUCTION AGRICOLE S'ÉLEVE A **70,4 MILLIARDS D'€** (2016)



LA VALEUR AJOUTÉE DE L'AGRICULTURE ATTEINT **25,5 MILLIARDS D'€**, (SOIT 1,6 % DU PIB) (2016)



ELLE BÉNÉFICIE DE **8,9 MILLIARDS D'€** DE SUBVENTIONS (2014)



DISTRIBUÉS A **434,3 MILLIERS D'EXPLOITATIONS AGRICOLES** (2015)



OU TRAVAILLENT **710,5 MILLIERS ACTIFS AGRICOLES** (2015)

Les sources des différentes données sont citées plus tard dans le texte

L'analyse de la production agricole détaillée dans cette section investigate de manière séquentielle :

- des indicateurs généraux (production, valeur ajoutée et part dans le PIB) qui permettent de comparer le 'poids' économique de l'agriculture aux secteurs de l'IAA et de la distribution ;
- des indicateurs de revenus, afin d'évaluer le résultat des exploitations et la rémunération des agriculteurs ;
- des indicateurs de prix et de volumes, dont le niveau et l'évolution influent directement sur les facteurs précédents ;
- les principaux modèles économiques et composantes de la valeur identifiés dans le secteur, sur la base des comptes de résultats des exploitations ;
- les déterminants identifiés par la littérature (sans que la liste soit exhaustive) qui ont une influence sur les composantes discutées ci-dessus ;
- la question de l'emploi et des conditions de travail dans l'agriculture.

L'analyse est organisée en fonction des catégories de produits qui structurent les modèles économiques identifiés par les études socio-économiques portant sur le secteur :

- cultures céréalières,
- fruits et légumes,
- viticulture,
- élevage bovin lait, élevage bovin-viande, etc.

a) Quelle valeur de la production agricole ?

D'après les statistiques macroéconomiques de l'INSEE, le chiffre d'affaires de la production agricole française était de 70.4 milliards d'euros en 2016.

La décomposition de cette valeur totale par grandes composantes de la comptabilité nationale est détaillée dans le schéma ci-après.

Le périmètre utilisé par l'INSEE pour établir ces comptes nationaux est celui de la 'branche agricole', qui inclut toutes les unités économiques qui produisent un bien ou un service agricole: les exploitations agricoles, mais aussi les coopératives d'utilisation de matériel agricole, les entreprises de travaux agricoles, ou encore les lycées agricoles.

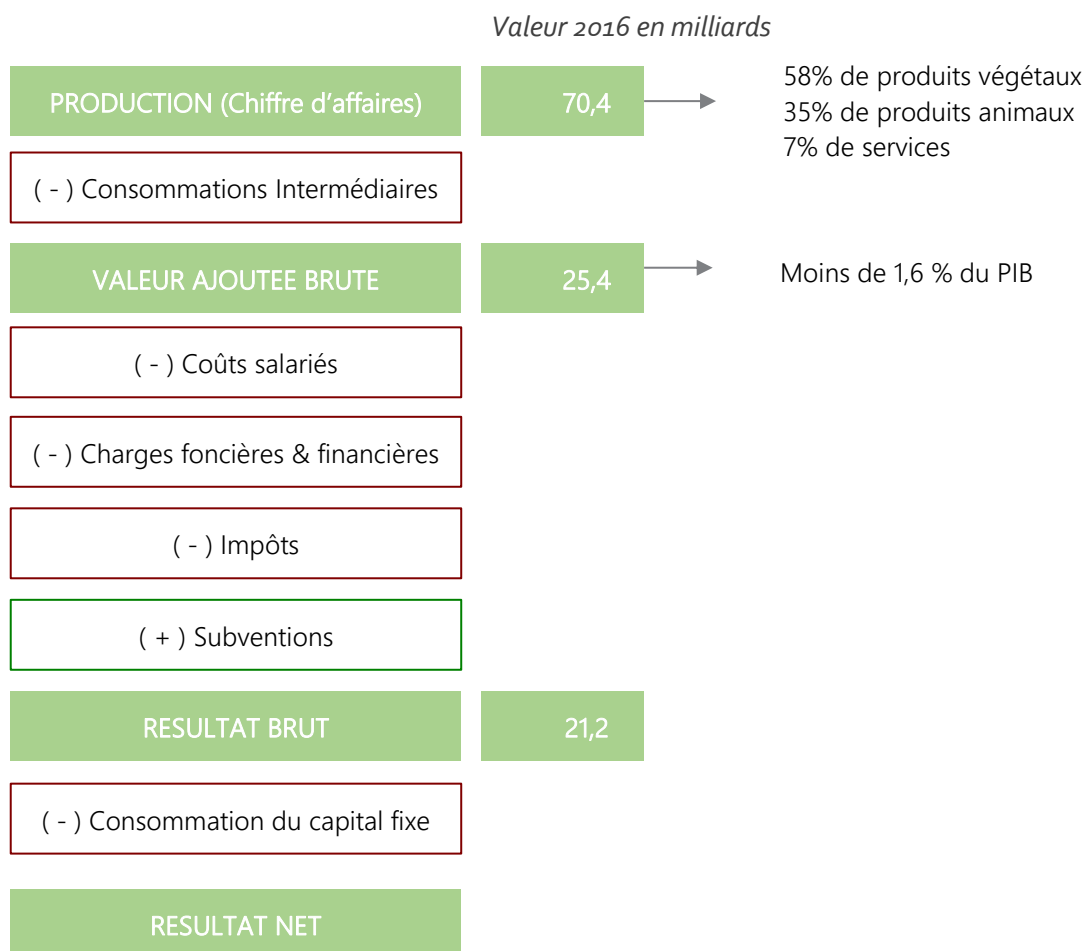


Figure 52: Décomposition des comptes nationaux de l'agriculture (BASIC d'après INSEE, 2016)

Les statistiques de l'INSEE montrent une diminution progressive de la part de la valeur ajoutée de l'agriculture dans le PIB français qui est passée d'environ 3,6% du PIB en 1980 à 1,6% en 2015 (même si sa valeur totale a par ailleurs augmenté).

D'après les analyses du ministère de l'agriculture, cette diminution est non seulement corrélée à la croissance plus importante de la valeur ajoutée des autres secteurs de l'économie française, mais aussi à la division par deux des prix agricoles en termes réels sur cette même période.

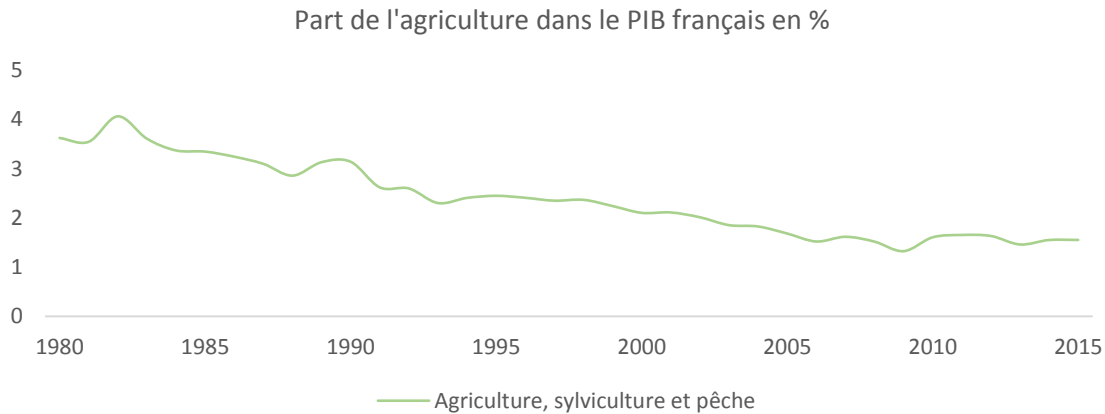


Figure 53: Part de l'agriculture dans le PIB de la France (BASIC d'après Insee - Comptes de la Nation 2016)

La valeur économique de la production agricole décrite par l'INSEE à l'échelle de l'ensemble de la branche agricole est créée par des exploitations qui suivent des orientations technico-économiques (OTEX) différentes.

Pour analyser les indicateurs de production, de valeur ajoutée et de résultat par OTEX, la principale source de données est le réseau d'information comptable agricole (Rica). Le périmètre qu'il retient pour établir ses statistiques est celui des moyennes et grandes exploitations. Les calculs sont effectués à partir de questionnaires remplis par les agriculteurs sur la base de la comptabilité de leurs exploitations.

Les graphiques présentés ci-dessous détaillent la valeur agrégée de l'ensemble des exploitations par OTEX. Deux vigilances sont à prendre en compte :

1. la source des données (Rica) n'est pas la même que celle utilisée pour les données au niveau macroéconomique (INSEE) : le périmètre et la méthode diffèrent ;
2. les résultats par OTEX concernent l'exercice 2010, puisque le nombre d'exploitation par OTEX n'est disponible que via le Recensement Agricole dont le dernier remonte à 7 ans.

Quatre OTEX concentrent 56% de la production agricole (en valeur) en 2010 :

- la viticulture (16%),
- les céréales et oléoprotéagineux (14%),
- la polyculture et le polyélevage (13%),
- les autres grandes cultures aussi appelées « cultures générales » (13%).

La valeur de la production résulte à la fois des prix et des volumes. Certains OTEX représentent une part importante de la production agricole globale car leur produit est valorisé à un prix élevé (exemple de la viticulture), alors que pour d'autres OTEX le facteur volume est responsable de la forte valeur de la production (cas des céréales).

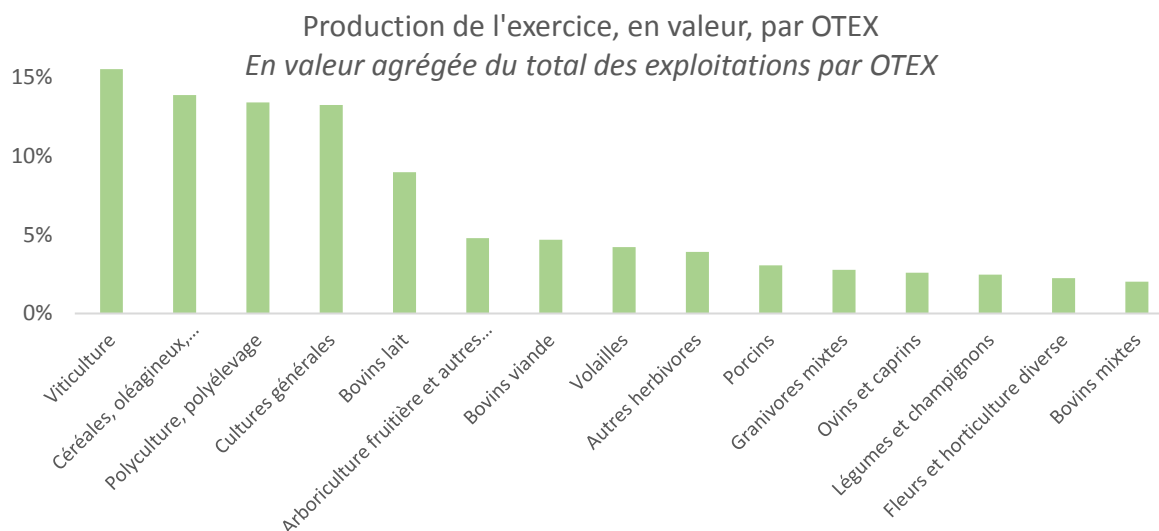


Figure 54 : Production de l'exercice par OTEX (BASIC d'après Rica & Recensement Agricole, 2010)

La valeur ajoutée est calculée en soustrayant les consommations intermédiaires (intrants, aliments, énergie, entretien...) de la valeur totale de la production.

Les statistiques du Rica indiquent que 65% de la valeur ajoutée se concentre sur les quatre mêmes OTEX, avec une nette prédominance des exploitations spécialisées en viticulture (un quart de la valeur ajoutée totale).

La comparaison avec le graphique précédent permet de mesurer l'importance relative des consommations intermédiaires dans chaque OTEX.

On remarque notamment que l'écart entre la valeur de la production et la valeur ajoutée des exploitations spécialisées en production animale (particulièrement en bovin-viande) est particulièrement élevé, ce qui peut être dû au poids de l'alimentation du bétail dans les consommations intermédiaires.

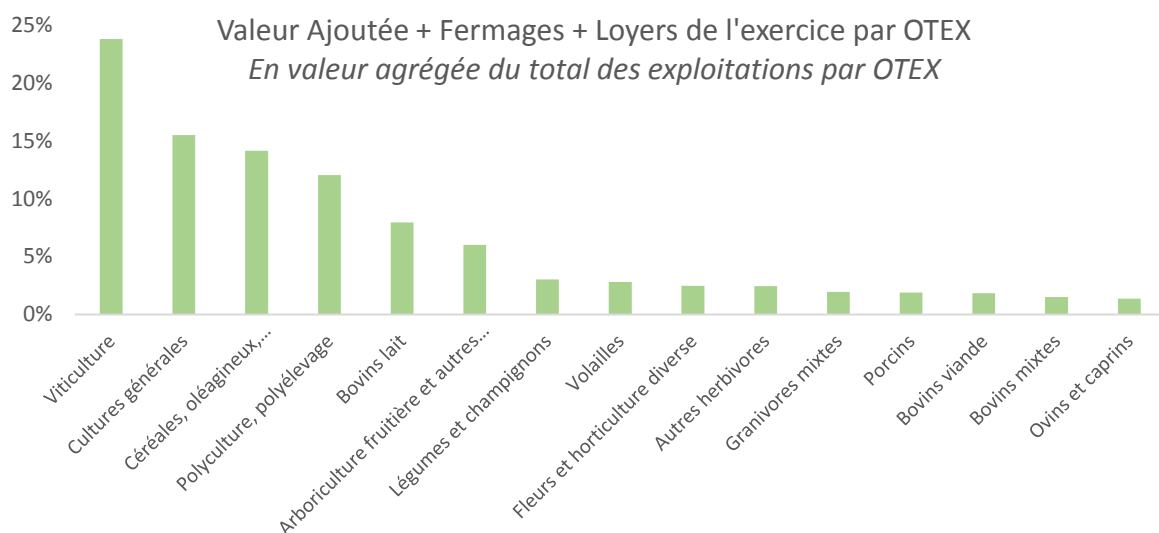


Figure 55 : VAHF par OTEX (BASIC d'après RICA & Recensement Agricole, 2010)

La valeur ajoutée, diminuée de l'ensemble des charges financières et d'exploitation (mis à part les charges sociales et les rémunérations de l'exploitant et des associés), et augmentée des subventions publiques, donne le résultat courant avant impôt (RCAI).

Là encore, les quatre mêmes OTEX concentrent 65% du RCAI global, alors qu'une dizaine d'autres n'en représentent qu'une part minimale. A titre d'exemple, les exploitations spécialisées en production de céréales et oléoprotéagineux concentrent près de 20% du RCAI global, contre 1% pour les exploitations spécialisées en élevage porcin. A ce niveau d'analyse, on ne peut rien conclure sur le revenu perçu par les exploitants puisque ce sont des résultats agrégés de l'ensemble des exploitations de l'OTEX.

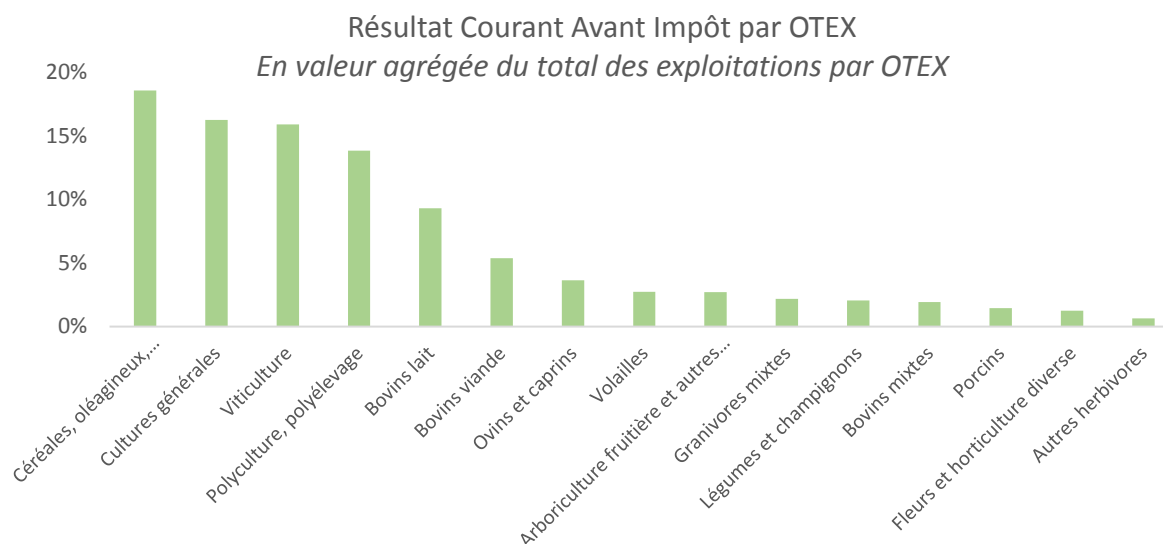


Figure 56 : RCAI par OTEX (BASIC d'après RICA & Recensement Agricole, 2010)

L'étude des revenus agricoles peut se baser sur les deux sources de données détaillées précédemment : l'INSEE (via le résultat net de la branche agricole) et le RICA (sur la base du Résultat Courant Avant Impôt des moyennes et grandes exploitations).

Les analyses de l'INSEE montrent que le résultat net de la branche agricole exprimé en monnaie constante (c'est-à-dire corrigé de l'inflation) :

- a diminué sur les dernières décennies, passant de 34 milliards d'euros en 1970 à 14,7 milliards d'euros en 2015, principalement en raison de la baisse des prix des produits agricoles en monnaie constante sur la même période³⁴ ;
- a par contre augmenté si on l'exprime par actif non salarié (c'est-à-dire par exploitant agricole ou associé des exploitations) plutôt qu'en somme globale, principalement en raison de la baisse importante des emplois agricoles sur la même période.

³⁴ Maurice Desriers, Ministère de l'Agriculture, L'agriculture française depuis 50 ans : des petites exploitations familiales aux droits à paiement unique, janvier 2007

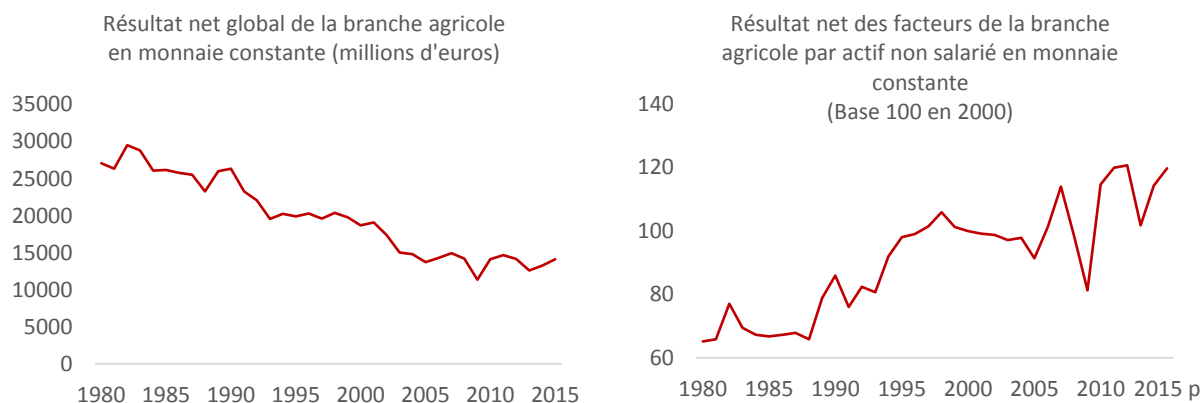


Figure 57: Evolutions respectives du résultat net global et par actif non salarié de la branche agricole (BASIC d'après Insee, Comptes de l'Agriculture 2016)

Ces analyses illustrent l'influence des unités de calcul choisies (dans cet exemple, en valeur globale ou en valeur par actif) sur les résultats et l'interprétation qui peut en être faite.

Il y a deux indicateurs principaux pour estimer le revenu des agriculteurs :

- le résultat net global de la branche agricole de l'INSEE ;
- le Revenu Courant Avant Impôts (RCAI) calculé par le réseau d'information comptable agricole (RICA).

La méthode du RICA se distingue de celle utilisée par l'INSEE car :

- son périmètre est différent : moyennes et grandes exploitations pour le RICA, branche agricole pour l'INSEE (qui intègre d'autres entreprises du secteur comme les coopératives d'utilisation de matériel agricole ou les lycées agricoles) ;
- sa source de données est différente : questionnaires à remplir par les exploitants pour le RICA, comptabilité nationale pour l'INSEE.

L'INSEE ne publie pas le montant en euros du résultat net par actif non salarié car cet indicateur englobe une grande diversité d'acteurs au-delà des exploitations. L'indicateur le plus souvent utilisé pour analyser le niveau de revenus des exploitants agricoles est le résultat courant avant impôts (RCAI) calculé suivant la méthode du RICA, et exprimé par actif non salarié. En 2015, il s'élevait à 25 400 euros par actif.

La comparaison de l'évolution en indice de ces deux indicateurs (INSEE & RICA) sur le long terme fait apparaître des courbes parallèles, avec une volatilité légèrement plus prononcée pour le RICA. Il est probable que la différence de périmètre retenu par les deux méthodes en soit la cause.

Comparaison des indicateurs de revenu de l'INSEE et du RICA
Indice 100 en 2000 - en termes réels

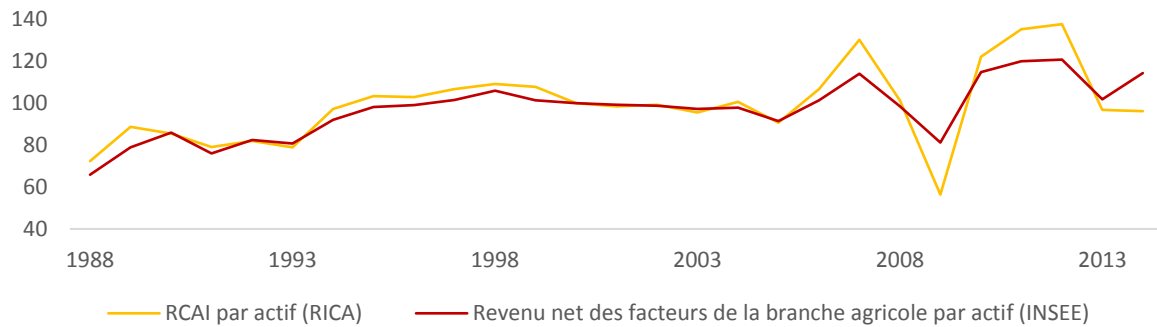


Figure 58: Comparaison des indicateurs de revenu de l'INSEE et du RICA - Indice 100 en 2000 (BASIC d'après INSEE & RICA 2016)

Exprimé en euros, le RCAI par orientation technico-économique (OTEX) illustre les différences d'instabilité des revenus, particulièrement à partir de 2005. Les exploitations spécialisées en production bovines (lait et viande) se caractérisent ainsi par des revenus plus stables dans le temps que ceux des exploitations spécialisées en production céréalière, légumière et fruitière. Cette instabilité des revenus agricoles, que la Politique Agricole Commune tente de limiter via la distribution de subventions, est notamment la conséquence de la volatilité des prix agricoles, des risques climatiques et des risques sanitaires.

RCAI par actifs non salariés
KEuros par Unité de Travail Annuel - en termes réels

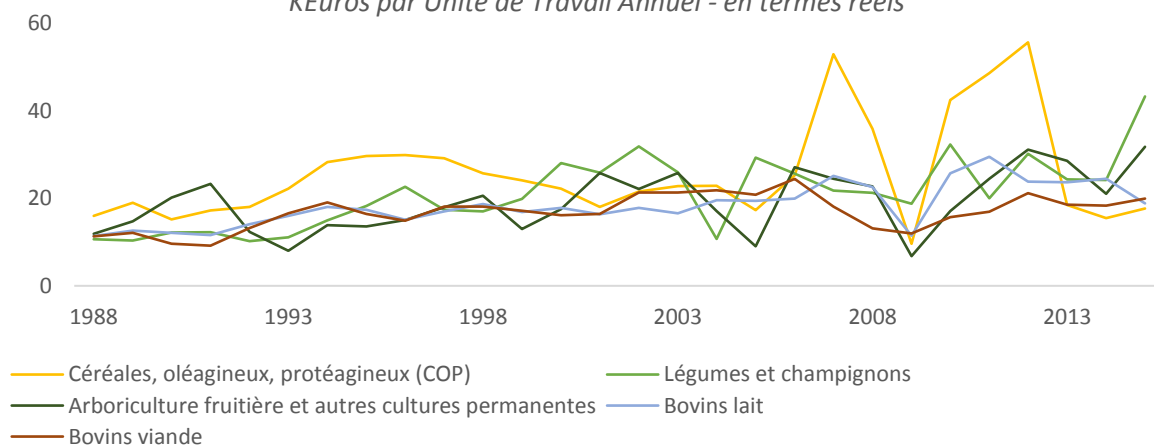


Figure 59 : Résultat Courant Avant Impôts – Indice 100 en 1988 (BASIC, d'après RICA 2015)

Au-delà de ces indicateurs, la Mutuelle Sociale Agricole (MSA) fait également un suivi annuel des revenus des foyers fiscaux agricoles. Ses estimations pour 2016 indiquent que le revenu moyen annuel tiré de l'activité agricole était de 13 000 à 15 000 euros par ménage, avec une grande hétérogénéité selon les régions, et que 30% des exploitants auraient un revenu agricole inférieur à 350 € par mois³⁵. Selon les études récentes de l'INRA qui croisent ces estimations avec les données du RICA, le revenu agricole représente 50% du revenu des foyers fiscaux associés en 2016, contre 75% en 1991 (le reste des revenus du ménage provenant d'activités annexes non agricoles, des retraites ou du patrimoine)³⁶.

³⁵ MSA, Conférence de presse de rentrée de la CCMSA, octobre 2017

³⁶ MSA, Conférence de presse de rentrée de la CCMSA, octobre 2017

Sur les 50 dernières années, malgré l'augmentation des volumes, la baisse des prix agricoles exprimés en monnaie constante (c'est-à-dire corrigés de l'inflation) a entraîné une baisse de la valeur globale de la production agricole. Ainsi, si la production agricole a doublé en volume depuis 1960, la valeur de la production totale hors subventions a diminué de 16% en termes réels sur la même période (elle a diminué de 4,5% avec les subventions) ³⁷ ;

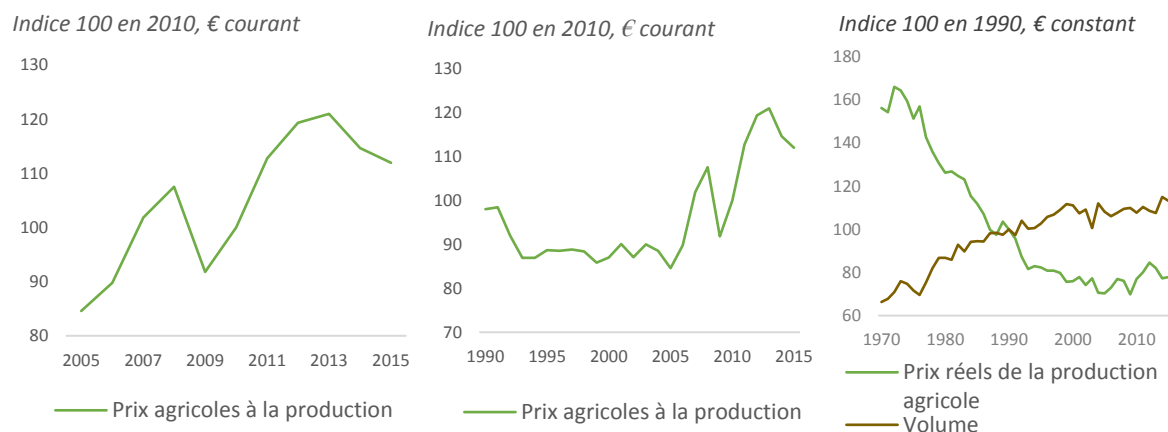


Figure 60: Comparaison des prix agricoles et des prix à la consommation sur 3 périodes différentes (BASIC, d'après INSEE, Comptes de l'agriculture 2016)

A noter

Les trois graphiques ci-dessus reproduisent des analyses d'évolution des prix agricoles sous des représentations différentes.

Une lecture rapide peut mener à des interprétations contradictoires et montre l'influence du pas de temps (10 ans, 25 ans, 45 ans) et du mode de valorisation monétaire (monnaie courante ou constante) sur l'interprétation des résultats.

Depuis 2005, la volatilité des prix agricoles en France n'a cessé de s'accroître, s'alignant de plus en plus sur celle des cours mondiaux³⁸.

Cette volatilité prend des formes différentes selon les OTEX : volatilité irrégulière et interannuelle pour les céréales, volatilité régulière (saisonnière) et intra-annuelle pour les fruits et légumes. Les statistiques de l'INSEE montrent que cette volatilité est plus prononcée au niveau agricole qu'en aval des filières. Comme la vente de marchandises constitue la source principale du chiffre d'affaires des exploitations (cf. partie suivante), les études du Ministère de l'Agriculture montrent que la volatilité des prix agricoles se traduit par une volatilité également importante du résultat net et donc du revenu des agriculteurs.³⁹

³⁷ Maurice Desriers, Ministère de l'Agriculture, L'agriculture française depuis 50 ans : des petites exploitations familiales aux droits à paiement unique, janvier 2007

³⁸ F. Courleux, P.E. Lecocq, Centre d'études et de Prospective, Financiarisation et volatilité des marchés agricoles, septembre 2011

³⁹ F. Courleux, P.E. Lecocq, Centre d'études et de Prospective, Financiarisation et volatilité des marchés agricoles, septembre 2011

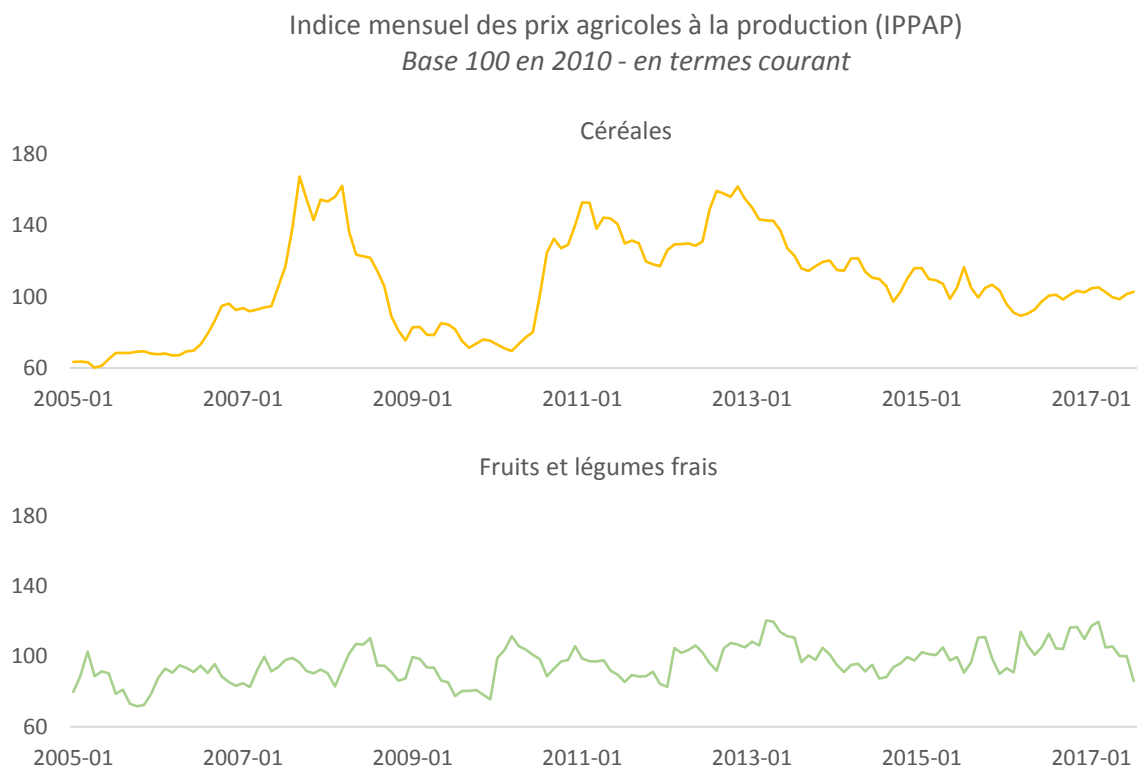


Figure 61: Indice mensuel des prix agricoles à la production IPPAP (BASIC, d'après INSEE, 2017)

A RETENIR

De 1980 à 2015, la part de la valeur ajoutée dans le PIB a diminué de 3,6% à 1,6%. Cette tendance est principalement liée à la chute des prix agricoles, en termes réels, sur cette même période.

Depuis environ 15 ans, la chute des prix ralentit mais fait place à une volatilité croissante, ce qui affecte les résultats des exploitations agricoles.

Alors que le résultat net global de la branche agricole, en termes réels, a diminué de 48% sur la période 1980-2015, le même résultat exprimé par actif non salarié a augmenté du fait de la forte diminution du nombre d'exploitants agricoles.

En 2016, le revenu moyen tiré de l'activité agricole était de 13 000 à 15 000 euros par ménage agricole et par an, avec une grande hétérogénéité selon les régions, et 30% des exploitants ont touché un revenu agricole inférieur à 350 € par mois selon la MSA.

b) Quelles composantes de la valeur ?

Les analyses des différents postes de charges et de produits des exploitations agricoles permettent de comprendre comment se crée cette valeur, et d'identifier les principaux modèles économiques qui sont fortement liés aux orientations techniques des exploitations.

Les analyses portant sur la structure moyenne des exploitations en France montrent que :

- le chiffre d'affaires des exploitations agricoles est composé des produits courants à hauteur de 88% et de 12% de subventions ;
- près de la moitié des coûts concerne les autres charges courantes (charges financières, amortissements, loyers...), un tiers concerne les approvisionnements (semences, engrais, aliments du bétail, carburants...) et le reste (7%), concerne les frais de personnel, sachant que dans cette approche purement comptable, le coût du travail non salarié fourni par l'exploitant n'est pas pris en compte. C'est le résultat courant avant impôts qui permet de rémunérer le travail non salarié, charges sociales incluses (exploitants et associés) et les capitaux propres de l'exploitation ;
- sur l'ensemble des exploitations, les charges représentent en moyenne 97% du chiffre d'affaires hors subventions. L'excédent participe à la création du résultat courant avant impôt (RCAI) qui est complété par les subventions publiques. Elles permettent d'élever le RCAI à 15% du chiffre d'affaires. Les subventions s'élevant à 12% du chiffre d'affaires, elles représentent donc 80% du RCAI.

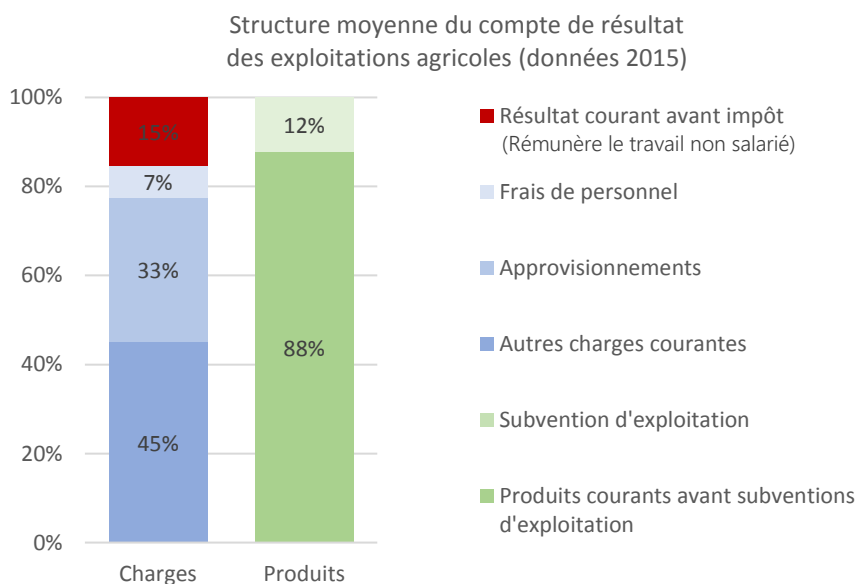


Figure 62: Structure moyenne du compte de résultat des exploitations agricoles françaises (BASIC, d'après l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges, données RICA, 2017)

Au-delà de cette moyenne, plusieurs modèles sont identifiés par les analyses économiques du Rica.

- Elevage bovin lait

Pour les exploitations spécialisées dans l'élevage bovin lait, 38 % des charges concernent les intrants de cultures (notamment pour produire l'alimentation pour le bétail), les aliments achetés à l'extérieur et d'autres consommations intermédiaires et approvisionnements.

La vente du lait représente 69% du chiffre d'affaires, le reste étant composé de subventions à hauteur de 16% et d'autres produits à hauteur de 15% (essentiellement la vente de viande, vaches de réforme et veaux, co-produits de la production laitière) ;

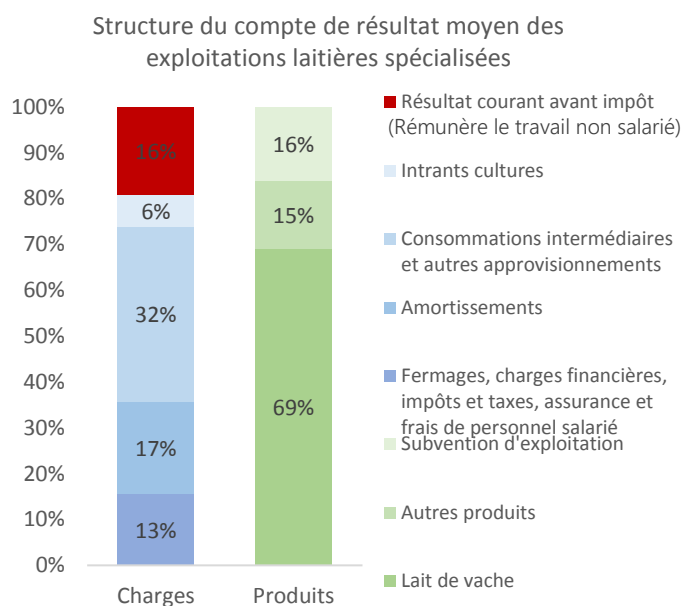


Figure 63: Structure moyenne du compte de résultat des exploitations bovin-lait (BASIC, d'après l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges, données RICA, 2017)

- Elevage bovin viande

La structure des charges de l'élevage bovin viande est comparable à celle du modèle bovin lait, puisque 48% des dépenses concernent les postes d'intrants de cultures, d'aliments achetés à l'extérieur et d'autres consommations intermédiaires. La particularité de l'élevage bovin viande réside dans la part importante des subventions qui représentent un tiers du chiffre d'affaires, la vente de viande s'élevant à 54% du chiffre d'affaires.

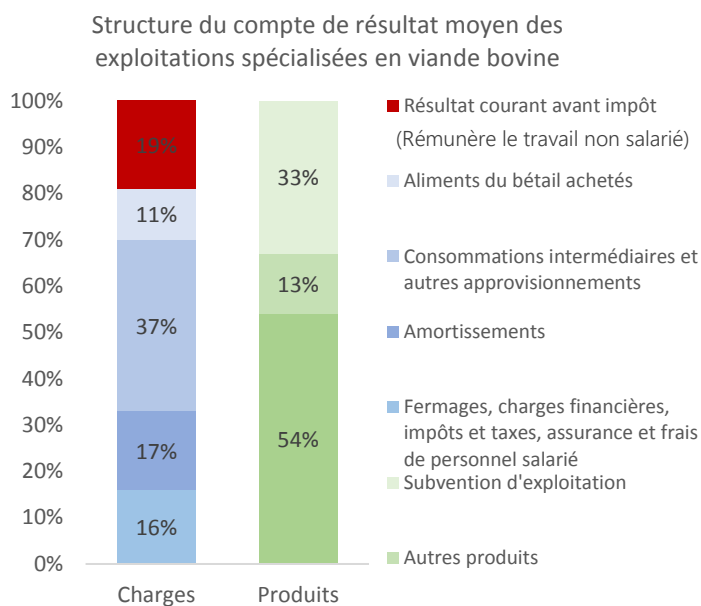


Figure 64 : Structure moyenne du compte de résultat des exploitations bovin-viande (BASIC, d'après l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges, données RICA, 2017)

- Production de blé tendre

Un troisième modèle identifié est lié à l'orientation technico-économique des exploitations spécialisées en production de blé tendre. Le poste de coût le plus important est constitué des intrants de culture (31% des charges). Au niveau des produits, la vente de blé tendre représente seulement 45% des produits, les autres produits étant notamment constitués d'autres grandes cultures en rotation qui représentent 39% du chiffre d'affaires.

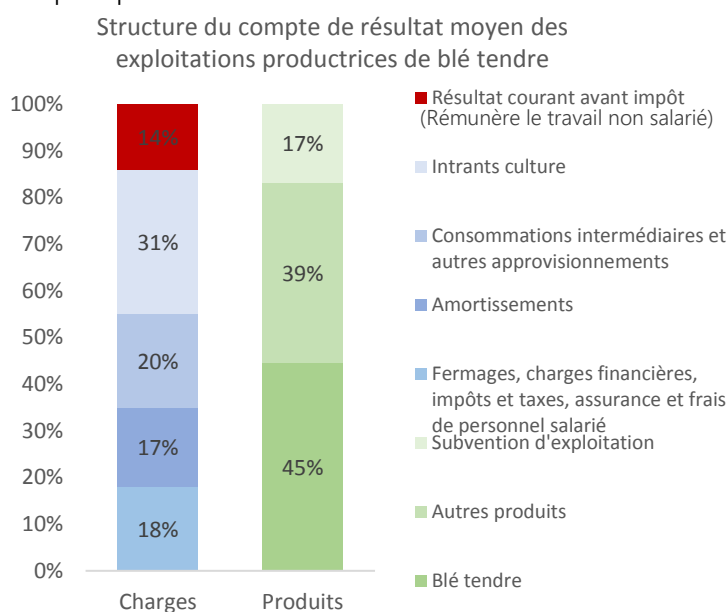


Figure 63 : Structure moyenne du compte de résultat des exploitations de blé tendre (BASIC, d'après l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges, données RICA, 2017)

- Production légumière

La spécificité des exploitations spécialisées en production légumière réside dans l'importance des frais de personnel salarié (du fait de l'intensité en main d'œuvre de ces exploitations), ainsi que la faiblesse des subventions dans le chiffre d'affaires, puisque la vente de légumes représente 92% des produits.

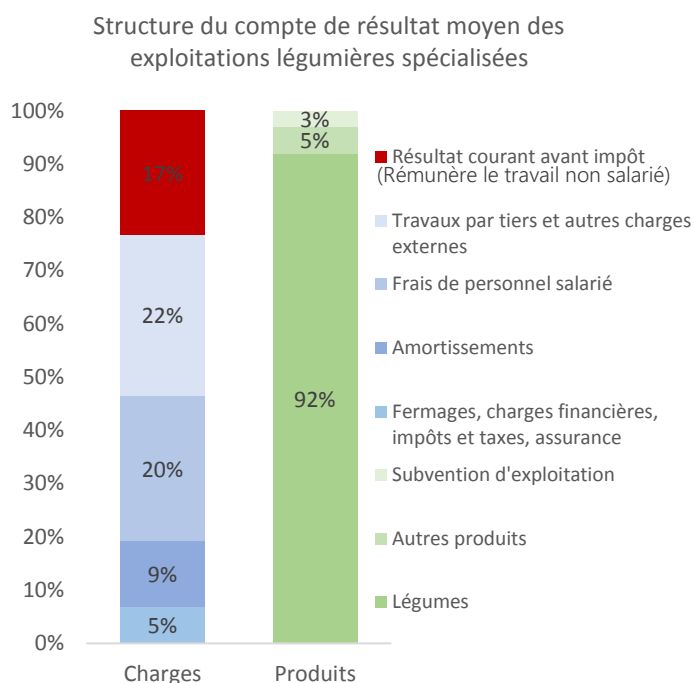


Figure 65: Structure moyenne du compte de résultat des exploitations légumières (BASIC, d'après l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges, données RICA, 2017)

Au-delà de ces quelques exemples, il existe une multitude d'autres modèles, y compris au sein de chaque OTEX, qui illustre la variété des pratiques agricoles et des structures économiques des exploitations sur le terrain.

A RETENIR

En 2015, les subventions ont représenté 12% du chiffre d'affaires et 80% du revenu courant avant impôt (RCAI) pour la moyenne de l'ensemble des exploitations.

Cependant, on observe une variabilité importante en fonction des orientations technico-économiques (OTEX) des exploitations, que ce soit pour la part des subventions mais aussi pour la répartition des charges, qui traduisent l'intensité plus ou moins marquée des OTEX en main d'œuvre, en matériel, etc.

A titre d'exemple, 42% des charges des exploitations spécialisées en production légumières sont dédiées aux frais de personnel salarié, travaux par tiers et autres charges externes. En comparaison, 31% des charges des exploitations spécialisées en production de blé tendre sont dédiées à l'achat d'intrants de culture.

c) Qu'est-ce qui fait varier ces composantes ? Les déterminants

Comme posé dans les parties précédentes, les prix, les volumes et les coûts sont trois paramètres qui déterminent en grande partie la création de la valeur économique.

Cependant, dans le cas de la production agricole, il est difficile d'identifier des déterminants spécifiques pour chacun d'eux :

- Les prix, volumes et coûts sont fortement reliés entre eux, une baisse des volumes pouvant entraîner une hausse des prix par exemple ;
- La plupart des déterminants potentiels de la création de valeur économique vont jouer simultanément sur ces 3 composantes.

La littérature consultée liste notamment les déterminants suivants, qui interagissent souvent les uns avec les autres pour faire varier la valeur économique de la production agricole :

- les consommations intermédiaires ;
- les subventions publiques ;
- la taille des exploitations ;
- le modèle agricole ;
- les conditions pédoclimatiques ;
- la qualité des produits agricoles.

• Les consommations intermédiaires

D'après des études du Ministère de l'Agriculture le coût des consommations intermédiaires influence fortement les coûts de production.

Sur le long terme, les statistiques de l'INSEE montrent que :

- les prix des consommations intermédiaires ont tendance à baisser (en particulier le prix de l'énergie, des aliments pour animaux et des engrais). C'est ce qui a participé à rendre supportable la baisse des prix agricoles, néanmoins plus rapide.
- les volumes des consommations intermédiaires ont tendance à augmenter légèrement moins vite que ceux de la production agricole ;

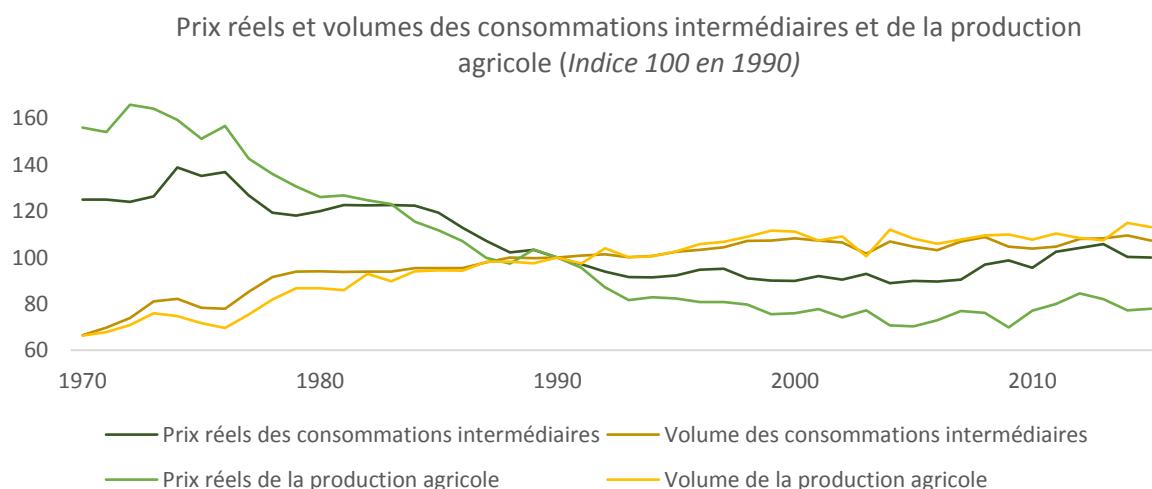


Figure 66: Prix réels et volumes des consommations intermédiaires et de la production agricole (BASIC, d'après INSEE – Comptes de l'agriculture 2016)

- Les subventions

Un autre déterminant de la valeur économique de la production agricole est le niveau des subventions à l'agriculture qui ont pour objectif de soutenir le revenu des agriculteurs.

En 2014, elles s'élevaient en France à 8,9 milliards d'euros.

Elles représentent en moyenne 80% du RCAI, mais sont très variables en fonction des OTEX (de 33% du chiffre d'affaires pour les exploitations en bovins allaitants, à 3% du chiffre d'affaires en exploitations spécialisées en production légumière).

Ces subventions ont connu d'importantes évolutions sur les dernières décennies, en particulier le découplage progressif entre les aides et les volumes de production à partir de 2005 (leur faiblesse apparente dans les années 1980 s'explique par le fait que les aides passaient alors essentiellement par d'autres formes de régulation que les subventions aux exploitations : jusqu'en 1992, la PAC était axée sur le soutien des prix alors qu'en 2008, seuls 7% du budget lui étaient dédiés).

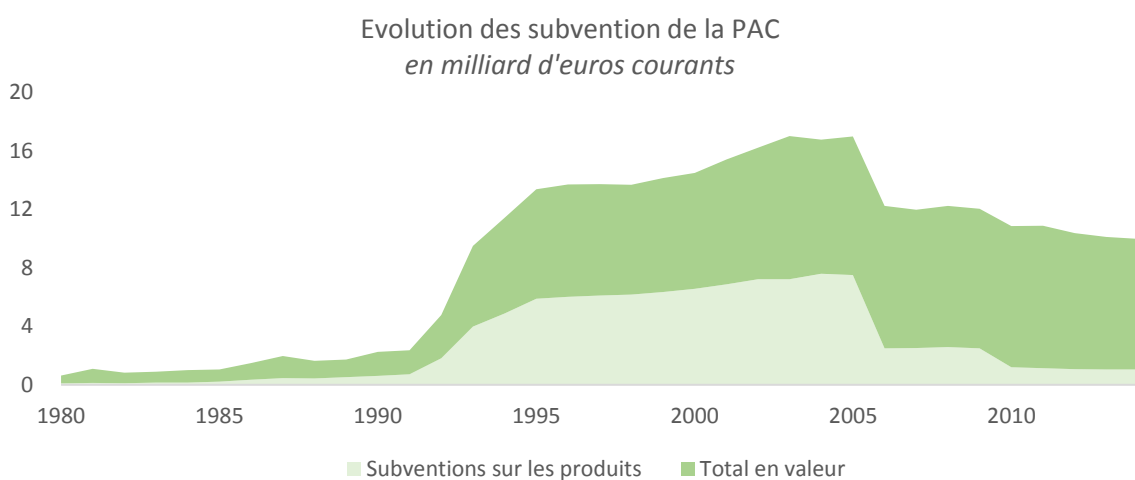


Figure 67: Evolution des subventions de la PAC (BASIC, d'après Agreste, ASP, Insee - Comptes de l'agriculture Base 2010)

La valeur moyenne des subventions par exploitation varie de plus de 54 000 euros pour les exploitations spécialisées en bovins mixtes, à 3 000 euros pour les exploitations spécialisées en fleurs et horticulture diverse. Cette grande variabilité est notamment due à la différence de tailles des exploitations (mais aussi certaines particularités, comme le re-couplage partiel des aides pour les secteurs en « difficulté économique », comme dans le cas de l'élevage bovin allaitant).

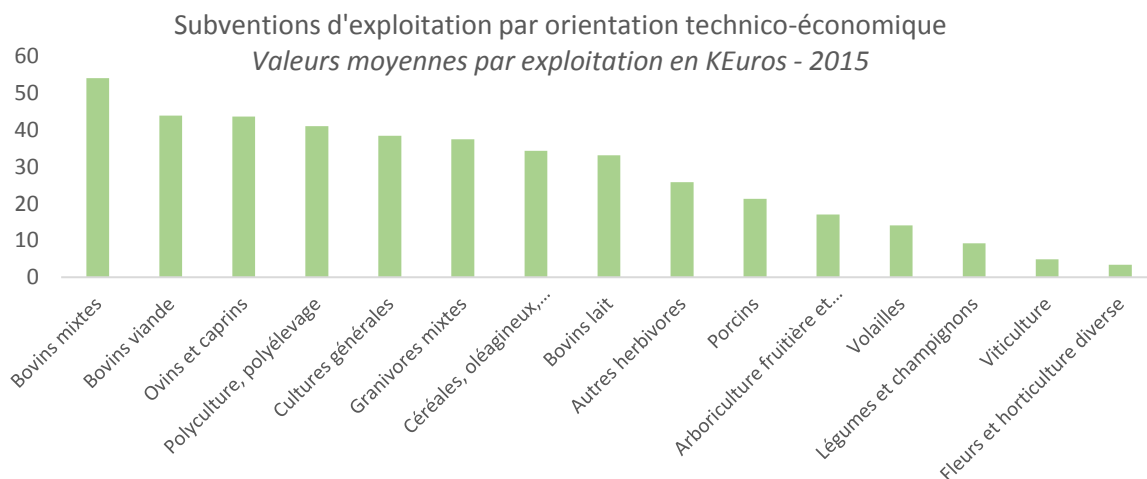


Figure 68: Subventions d'exploitation par OTEX (BASIC, d'après RICA, 2016)

- La taille des exploitations

La taille des exploitations influe sur plusieurs des composantes de la valeur.

Tout d'abord, les analyses du RICA montrent que l'augmentation de taille va souvent de pair avec une augmentation de la puissance des machines, de la spécialisation des productions et donc généralement de l'intensification en matériel qui augmente les coûts.

A titre d'exemple pour les exploitations spécialisées en élevage bovin lait, plus la taille de l'exploitation augmente, plus le ratio du résultat sur le chiffre d'affaires diminue, et plus le ratio d'endettement sur le chiffre d'affaires augmente. (Ce résultat particulier à cette OTEX n'est pas généralisable).

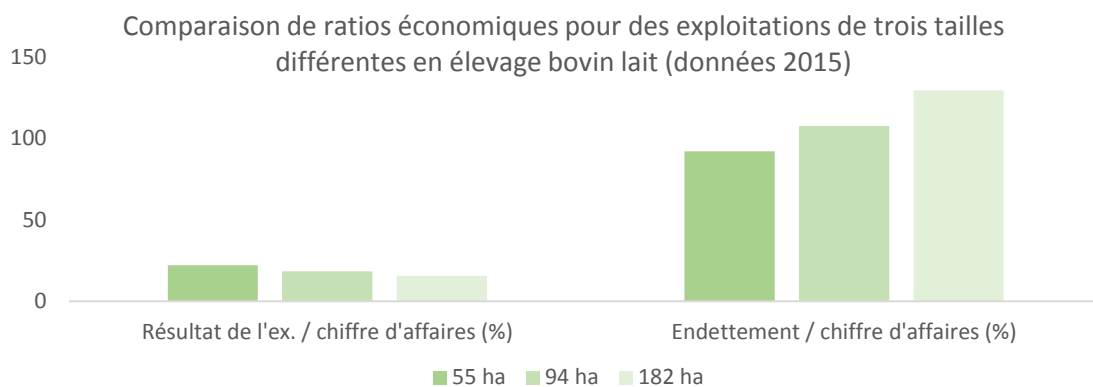


Figure 69: Comparaison de ratios économiques pour des exploitations de trois tailles différentes en élevage bovin lait (BASIC, d'après RICA, 2016)

La taille de l'exploitation influe également sur certaines subventions reçues qui sont basées sur les droits au paiement de base (DPB) qui eux-mêmes dépendent des surfaces des exploitations.

La disparité des tailles moyennes d'exploitation, entre OTEX (voir ci-dessous) et au sein d'une OTEX, participent ainsi à la variation des montants de subventions entre exploitations.

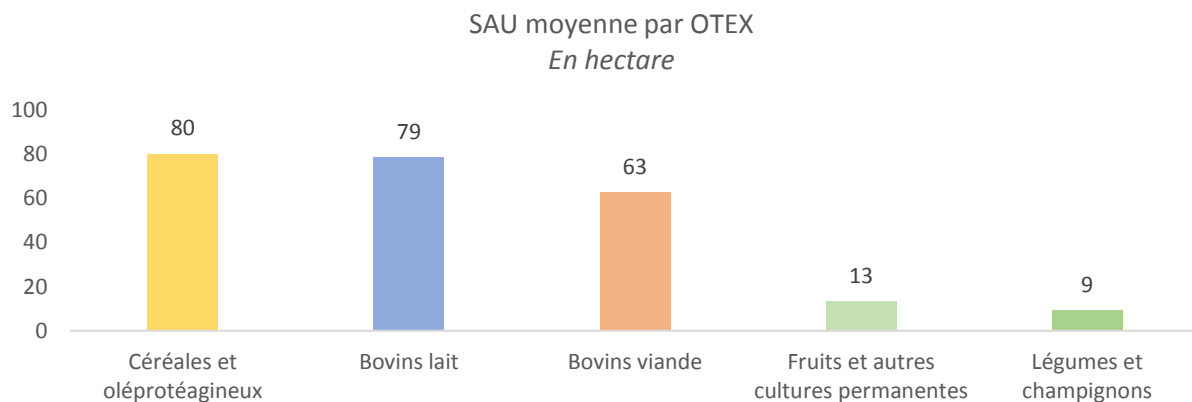


Figure 70: Surface Agricole Utile moyenne par OTEX (BASIC, d'après RICA, 2016)

D'après les analyses du Ministère de l'Agriculture, ce facteur a tendance à prendre de l'importance avec le temps du fait de la concentration croissante de la production agricole : la France comptait 1 588 000 d'exploitations de 19 ha en moyenne en 1970 contre 452 000 exploitations de 61 ha en moyenne en 2013.

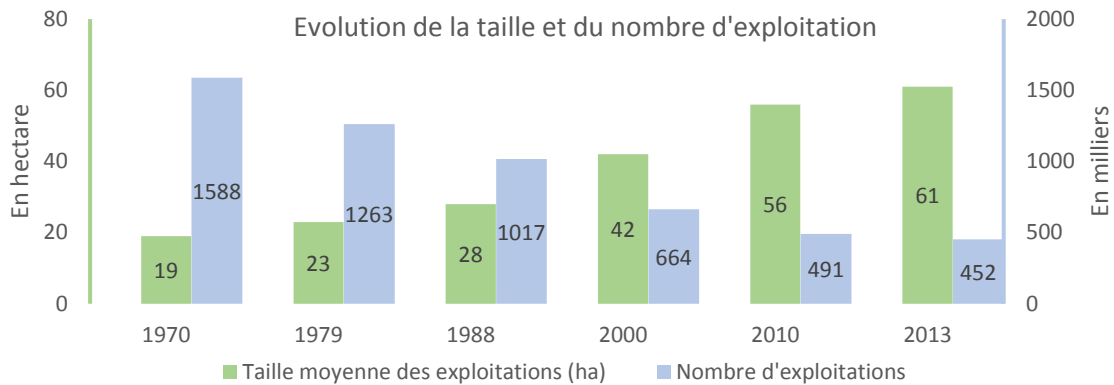


Figure 71: Evolution de la taille et du nombre d'exploitation (BASIC, d'après APCA, Indicateurs clés Agriculture, 2015)

- Les modèles agricoles

Au sein d'une même OTEX, le changement de taille d'exploitation va souvent de pair avec un changement de modèle agricole (systèmes plus ou moins herbagers, plus ou moins intensifs en intrants, en main d'œuvre, etc.).

Selon les études du RICA, la structure du compte de résultat varie en fonction de ces modèles, en raison de variations de rendement, de niveaux de subventions différents, de postes de charges répartis différemment (coûts en alimentation du bétail, coûts en main-d'œuvre...)

Comparaison des coûts et des prix de revient du lait pour différents systèmes de production (en € / 1000 litres de lait - données 2013)

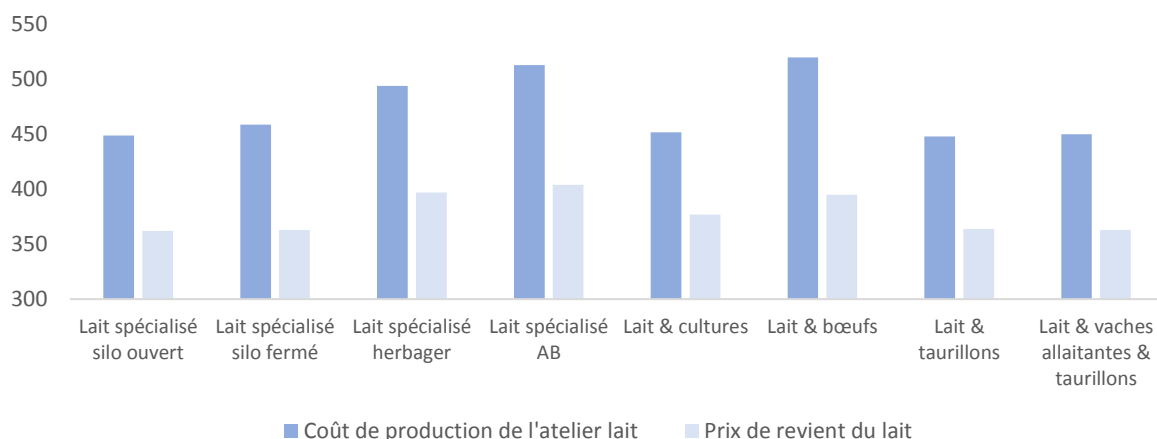


Figure 72: Comparaison des coûts et des prix de revient du lait pour différents systèmes de production laitière (BASIC, d'après APCA, Référentiels résultats par système laitier, 2013). Clé de lecture : le prix de revient du lait correspond au coût de production de l'atelier lait, diminué des subventions liées aux surfaces fourragères principales ainsi que de la vente de viande, de co-produits de la production de lait, et d'autres produits liés.

En 2016, selon l'Institut de l'Élevage, les revenus courants (qui correspondent au RCAI diminué des charges sociales de l'exploitant) étaient très variables selon les systèmes de production.

Par exemple sur l'OTEX bovin lait, les systèmes spécialisés en lait de plaine et en lait et culture de vente, ont particulièrement souffert de la baisse des prix du lait, de la viande et des céréales. Les mauvaises conditions climatiques ont aussi eu pour effet de réduire la production de fourrage, et donc les volumes de lait. Les systèmes en Agriculture Biologique et des Montagnes de l'Est s'en sortent mieux, notamment grâce à une meilleure valorisation du lait (prix plus haut pour le lait bio, et valorisation par les fromages AOC pour les Montagnes de l'Est). Ajouté à cela, ces systèmes peuvent bénéficier de subventions publiques particulières pour compenser un handicap naturel, celui des conditions pédoclimatiques plus difficiles.

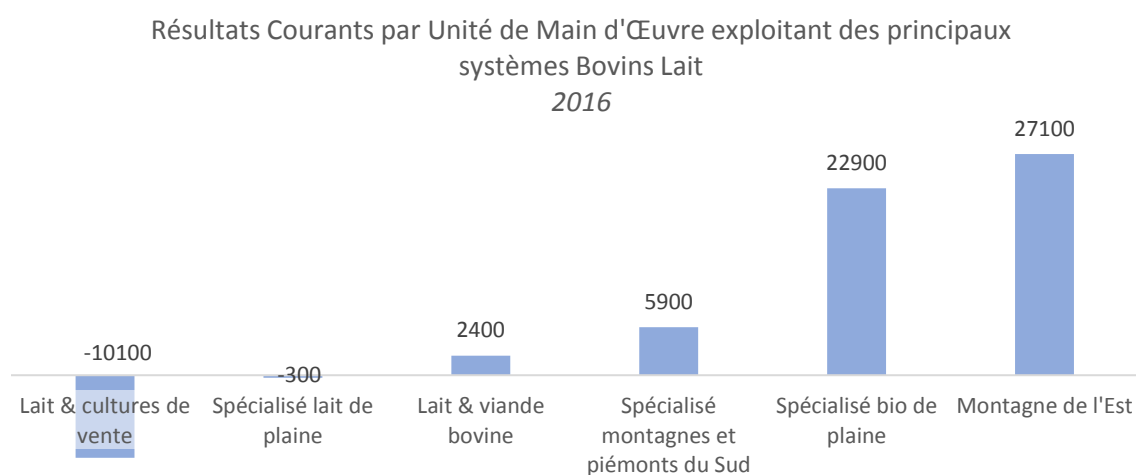


Figure 73 : Estimation des résultats courants par UMO exploitant des principaux systèmes Bovins Lait (Source : BASIC d'après GEB-Institut de l'Élevage, INOSYS Réseaux d'élevage - AFOCG – EILYPS)

Pour les exploitations spécialisées en bovin viande, on retrouve aussi une forte variabilité de résultats entre les systèmes de production. Comme précédemment, cette différence de systèmes entraîne des aides PAC variables, des valorisations des produits à des prix plus ou moins hauts, des localisations d'exploitations dans des zones plus ou moins sujettes à la sécheresse (ce qui en 2016 a eu pour effet d'augmenter les charges opérationnelles via des coûts supplémentaires d'affouragement), etc.

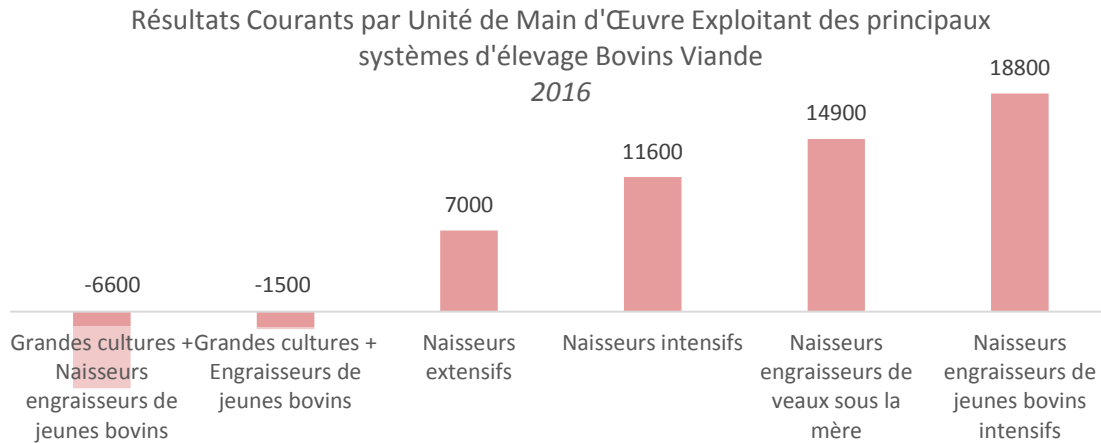


Figure 74 : Estimation des résultats courants par UMO exploitant des principaux systèmes Bovins Viande (Source : BASIC d'après GEB-Institut de l'Élevage, Inosys Réseau d'Élevage)

- Les conditions pédoclimatiques

Les conditions pédoclimatiques des territoires ont une forte influence sur les modèles agricoles ainsi que les orientations technico-économiques des exploitations (zones de plaine, zones de montagne, climat sec ou humide, etc.).

Répartition des OTEX par commune en France - 2010

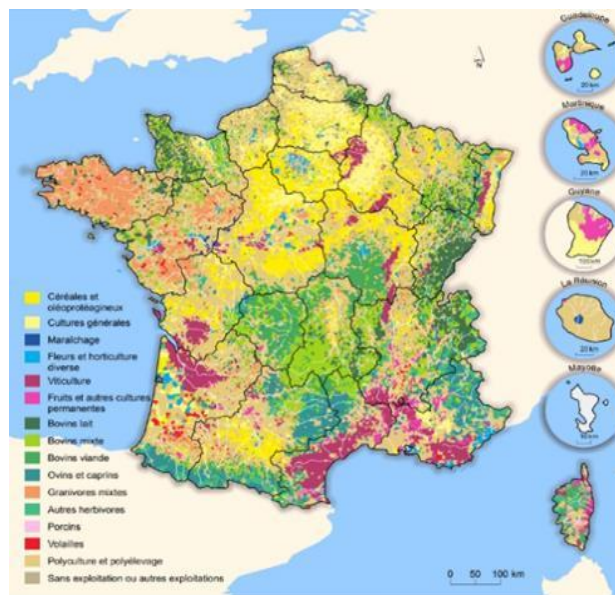


Figure 75 : Répartition des OTEX par commune en France (Agreste – Recensement agricole, 2010)

A titre d'illustration :

- les études menées par l'European Milk Board sur les exploitations bovin-lait montrent des différences importantes de coûts de production en fonction des régions : de 0,34 Euros dans le Grand Ouest à 0,49 Euros dans le Sud Est :

- les études menées par le RICA montrent que la répartition des subventions varie aussi, du fait des variations des tailles, des orientations des exploitations implantées, des mesures compensatoires (MAEC) pour les zones défavorisées, etc.

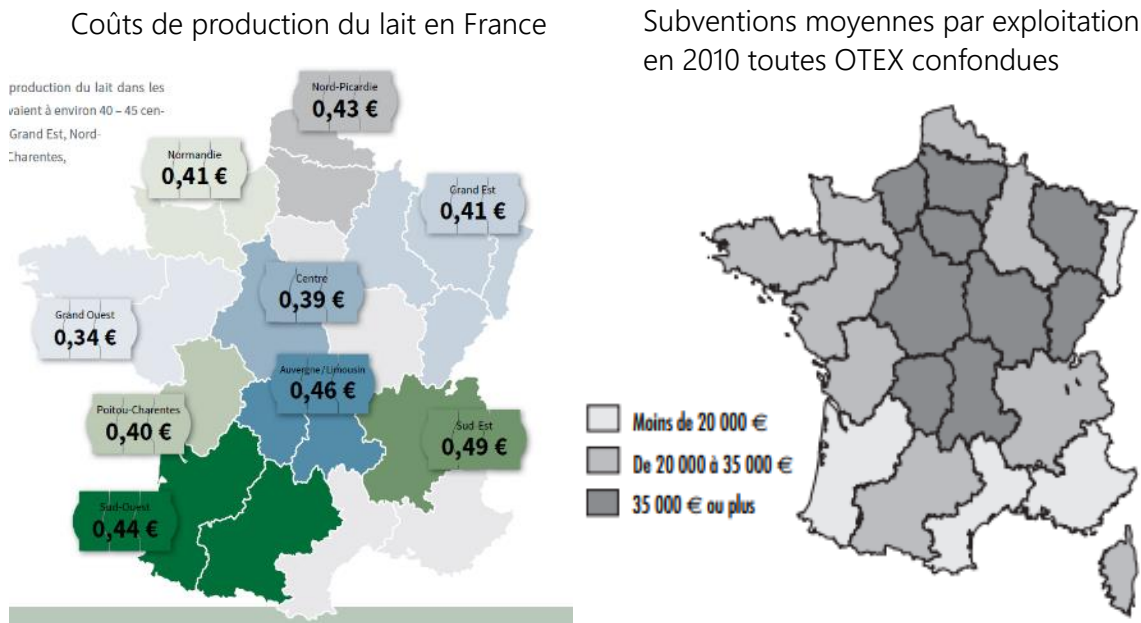


Figure 76: Coût de production du lait et subventions moyennes par exploitation (EMB, 2013 et RICA, 2010)

- La qualité des produits agricoles

Enfin, le prix des matières premières agricoles peut varier en fonction de la qualité (notamment sanitaire, gustative et nutritionnelle) des produits vendus.

A titre d'exemple, la teneur en matières grasses (taux butyreux) et le taux de matières azotées totales (taux protéique) du lait peut déterminer une partie du prix payé aux producteurs, notamment via le versement de primes liées à la qualité.

Cette valorisation des prix en fonction de la qualité des produits se retrouve sur d'autres filières, comme celle de la viande. Ces efforts sont souvent encadrés par des labels, à l'image du Label Rouge qui désigne des produits qui, par leurs conditions de production ou de fabrication, ont un niveau de qualité supérieur par rapport aux autres produits similaires habituellement commercialisés.

A RETENIR

Le prix des consommations intermédiaires a diminué de 20%, en termes réels, sur la période 1970-2015. Cette tendance a participé à rendre supportable la baisse des prix agricoles, bien plus forte sur cette même période (diminution de 50%).

En 2014, le total des subventions du secteur agricole s'élevait à 8,9 milliards d'euros. Leur distribution varie considérablement entre les orientations technico-économiques des exploitations (OTEX) : en 2015, une exploitation spécialisée en bovins mixtes recevait 54 000 euros de subventions en moyenne contre 9 000 euros pour une exploitation spécialisée en production légumière.

Cette variabilité dépend notamment de la taille des exploitations, via le système des droits au paiement de base (DPB).

De 1970 à 2013, les exploitations agricoles ont connu une forte tendance à l'agrandissement, qui s'est accompagnée d'une diminution en nombre : de 1588 000 exploitations de 19 ha en moyenne en 1970, à 452 000 de 61 ha en moyenne en 2013.

Les déterminants de la valeur économique de la production agricole sont très nombreux et souvent très liés les uns aux autres. Ainsi, la taille influe sur le modèle agricole, les conditions pédoclimatiques influe sur l'OTEX choisie, sur le modèle agricole et sur la distribution des aides (qui a fortiori, influe à son tour sur l'orientation choisie par l'exploitant).

d) Quelle contribution à l'emploi ?

Cette partie investigate la question de l'emploi et des conditions de travail dans le secteur agricole.

Les statistiques de l'INSEE montrent une forte réduction de la population active agricole qui est passée de 6,2 millions de personnes en 1955 à 1,3 million en 2015, et une diminution conjointe de la part de l'emploi agricole dans l'emploi total (de 9% en 1980 à un peu plus de 3% en 2015). L'INSEE indique par ailleurs que la main-d'œuvre non-salariée (exploitants, conjoints...) constitue désormais 70% de l'emploi agricole.

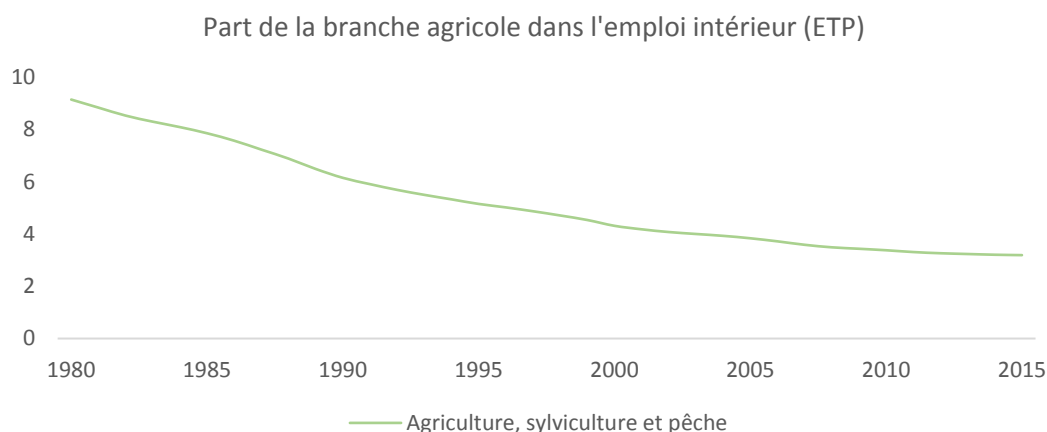


Figure 77: Part des branches agriculture dans l'emploi intérieur (INSEE, comptes de l'agriculture et de la nation 2016)

Sur le long terme, la tendance est encore plus marquée : alors que 80% de la population active était nécessaire pour nourrir la population française en 1800, ce ratio n'était plus que de 50% en 1870, 30% vers 1950 et 3% en 2015.

Les gains de productivité réalisés dans l'agriculture après la seconde guerre mondiale ont ainsi permis une réallocation des facteurs de production en faveur de l'industrie et des services. Ils ont aussi participé à l'érosion de la main d'œuvre agricole.

D'après les analyses de l'INSEE, l'agriculture est sans conteste la branche qui a enregistré les plus forts gains de productivité du travail sur le long terme, notamment grâce aux moyens de production issus de l'industrie (machines, engrais, aliments bétail etc.), et à la sélection des variétés et races à haut rendement.⁴⁰ L'arrivée de ces nouveaux facteurs de production alimentent une réallocation du capital humain vers du capital matériel. En 1988, on comptait 5,2 Unités de Travail Annuel (UTA) pour 100 ha de Surface Agricole Utile (SAU) alors qu'on n'en compte plus que 2,9 en 2010.

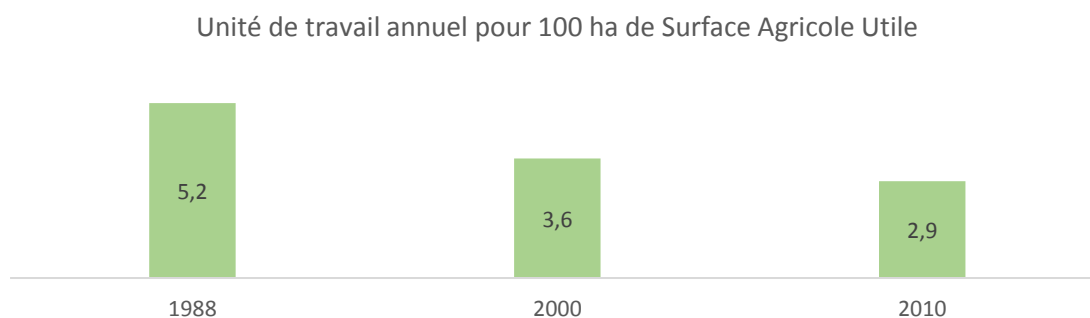


Figure 78 : Unité de travail annuel pour 100 ha de SAU (Source : BASIC d'après Recensements Agricoles 1988, 2000, 2010)

L'accroissement de la productivité du travail a eu pour corollaire la spécialisation et l'agrandissement des exploitations. De ce fait, les exploitations sont de plus en plus étendues et intensives en capital, ce qui limite leur transmission qui doit s'accompagner d'un endettement sur le long terme important. Selon les études du RICA (périmètre des moyennes et grandes exploitations), l'endettement moyen des exploitations s'élevait à moins de 100 000 euros en 1990

⁴⁰ V. Guihard et C. Lesdos, INSEE, L'agriculture sur trente ans : une analyse comparative avec l'industrie et les services, janvier 2007

contre 190 000 en 2014. Cela constitue donc un frein à l'emploi agricole, ajouté à la difficulté physique du travail, à la faiblesse de la rémunération, aux nombres d'heures de travail souvent plus important que dans les autres secteurs, etc.

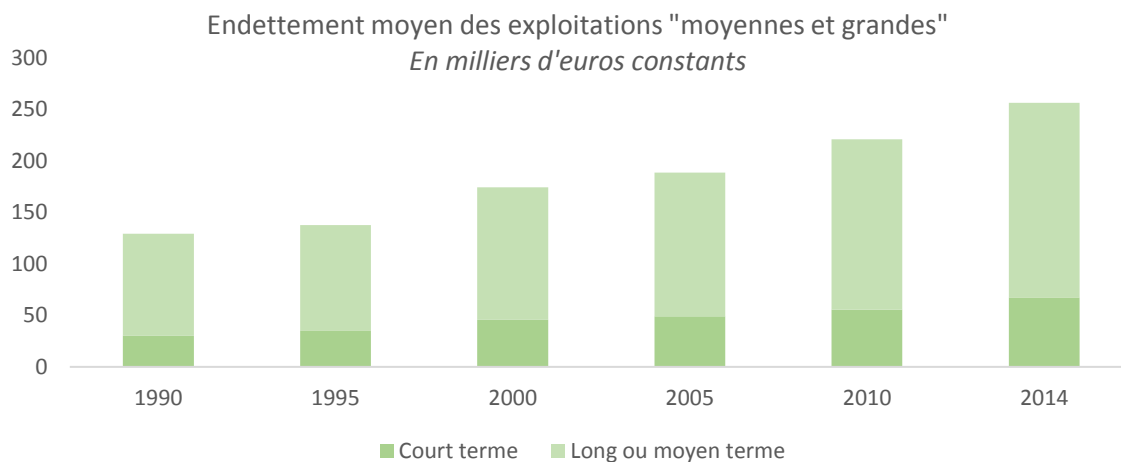


Figure 79 : Endettement moyen des exploitations « moyennes et grandes » (Source : BASIC d'après RICA)

Dans cette tendance structurelle de baisse de l'emploi agricole, les statistiques du Recensement Agricole montrent que l'intensité en main d'œuvre varie de manière importante entre les orientations technico-économiques des exploitations. Ceci est à mettre en lien avec les comptes d'exploitations étudiés précédemment, où l'affectation des charges diffère selon ces orientations. Ainsi, les exploitations spécialisées en production de légumes consacrent une plus grande partie de leur capital à la rémunération de la main d'œuvre (désherbage, récolte, etc.) alors que les exploitations spécialisées en production céréalières consacrent une plus grande partie de leur capital aux intrants de culture et au matériel (amortissement, entretien, fuel).

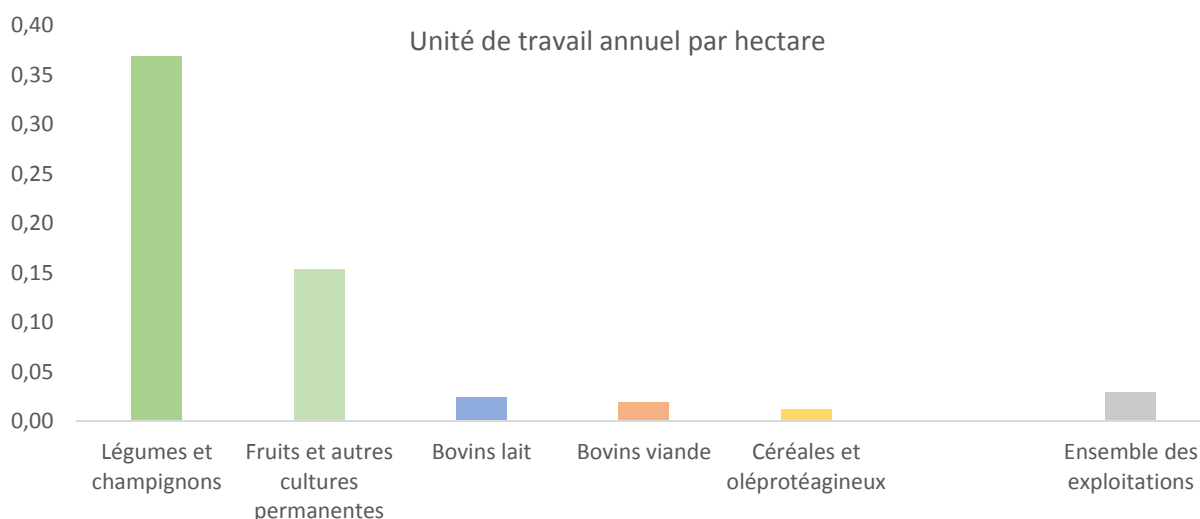


Figure 80: Unité de travail annuel par hectare (BASIC d'après Recensement Agricole, 2010)

Certaines études, comme celles menées par le Groupement d'Intérêt Scientifique (GIS) « Elevage Demain », développent des méthodes de calcul qui permettent d'estimer les emplois directs mais aussi indirects de certaines filières. Ainsi, l'étude du GIS Elevages demain estime à 703 000 équivalents temps plein (ETP) le nombre d'emploi généré par les filières d'élevage sur le territoire français, équivalent à environ 882 000 personnes. Parmi ceux-ci, 312 000 ETP sont situés sur les

exploitations agricoles (main d'œuvre dédiée aux ateliers d'élevage), et les 391 000 ETP restants sont des emplois indirects, situés dans les autres secteurs de l'économie (fournisseurs des élevages, industries en aval, distribution et services publics ou parapublics).

A RETENIR

La population active agricole est passée de 6,2 millions de personnes en 1955 à 1,3 million en 2015, et la part de l'emploi agricole dans l'emploi total a diminué de 9% en 1980 à un peu plus de 3% en 2015. La main-d'œuvre non-salariée représente 70% de cet emploi.

Cette tendance est notamment liée aux gains de productivité du travail dans le secteur agricole qui, sur le long terme, ont été bien plus importants que ceux enregistrés par les secteurs industriels. Cet accroissement de la productivité a eu pour corollaire la spécialisation et l'agrandissement des exploitations, au nom des économies d'échelle.

La répartition de la valeur de l'alimentation

La consolidation des chiffres clés détaillés précédemment par grands maillons de la chaîne (dépenses des ménages, lieux de vente et de consommation, transformation et négoce agroalimentaire, production agricole) ne permet pas d'évaluer la répartition de la valeur car elle comprend de nombreux double-comptages.

En effet :

- les agriculteurs peuvent vendre leur production aux industriels de l'agroalimentaire mais aussi aux lieux de vente et de consommation, en direct ou via des négociants ; de plus, une partie de leur production est exportée à l'étranger ;
- les industriels de l'agroalimentaire n'achètent qu'une partie de la production agricole française, et importent également une quantité significative de marchandises. Par ailleurs, ils vendent leur production aux lieux de vente, directement ou par l'intermédiaire de négociants, et en exportent une partie importante ;
- enfin, les différents lieux de vente et de consommation des produits alimentaires peuvent acheter à tous les acteurs précédemment cités, sans compter les importations de produits finis qu'ils réalisent chaque année.

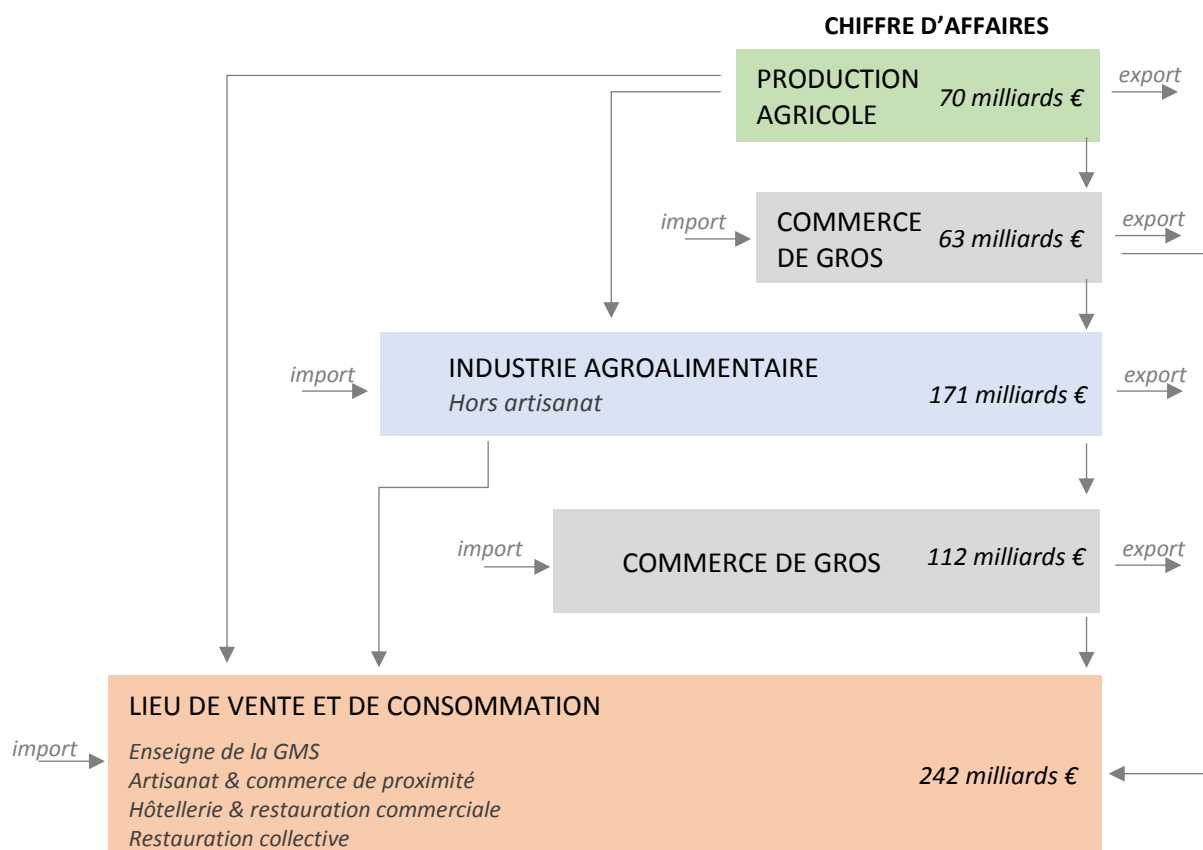


Figure 81: Composantes de la valeur de l'alimentation française (BASIC d'après INSEE, Comptes de la Nation, 2016)

1) Quelle décomposition de la valeur de l'alimentation au niveau macroéconomique ?

Pour estimer la répartition de la valeur de l'alimentation, la principale méthode utilisée est la construction de tableaux entrées-sorties macroéconomiques, laquelle permet de rendre compte de l'imbrication des différents secteurs :

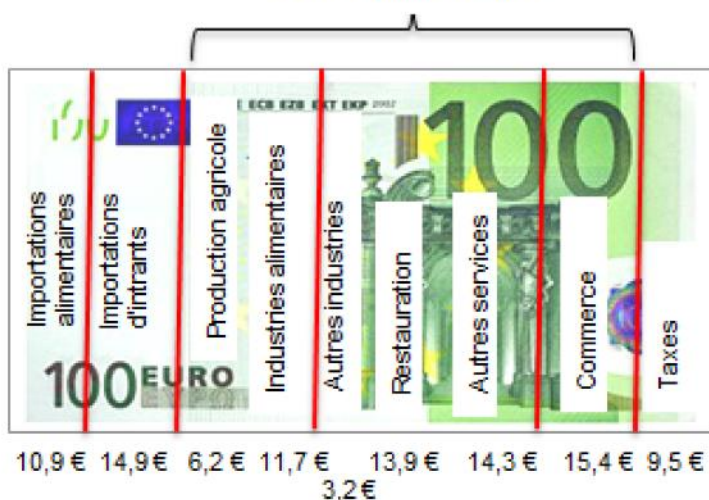
- elle est utilisée depuis une dizaine d'années en France et depuis plusieurs décennies dans d'autres pays (en particulier aux Etats-Unis où l'évaluation annuelle du « Food Dollar » fait partie des statistiques de référence du pays depuis 1946) ;
- elle permet de recomposer une vision d'ensemble d'un « euro alimentaire », de la contribution qu'y apporte chaque secteur et de son évolution dans le temps.

Le calcul de l'euro alimentaire réalisé par l'INSEE depuis 2012 :

- fait apparaître la faiblesse de la part de valeur ajoutée liée à l'agriculture (6%), en diminution depuis 20 ans ;
- montre des valeurs ajoutées similaires pour le commerce, la restauration et les services (aux alentours de 11% à 14%) ;
- met en lumière la part importante des importations (26%) en augmentation depuis 2 décennies.

L'euro alimentaire 2013 décomposé en valeurs ajoutées, importations et taxes

Valeurs ajoutées : 64,7 €



Source : calculs FranceAgriMer – OFPM, données Insee et Eurostat

Figure 82: L'Euro Alimentaire en 2013 (Observatoire de la Formation des Prix et des Marges, 2017)

A noter

Le tableau entrées-sorties de la comptabilité nationale est une présentation du système de production mettant en évidence les relations entre les produits ou catégories de produits (ex : lait, voitures...) et les branches de l'économie.

Il repose sur une décomposition par produits du compte de biens et services, réalisée par les instituts nationaux de statistiques. Il se présente sous la forme de trois grands blocs :

- 1) Une matrice des ressources - qui détaille les valeurs de toutes les productions - ventilées par produit.
- 2) Une matrice des consommations intermédiaires associées à chaque produit et à chaque branche, auxquelles sont ajoutées les valeurs ajoutées et productions pour chaque branche.
- 3) Une matrice des emplois finaux - qui détaille les valeurs de toutes les « consommations finales » - ventilées par produit.

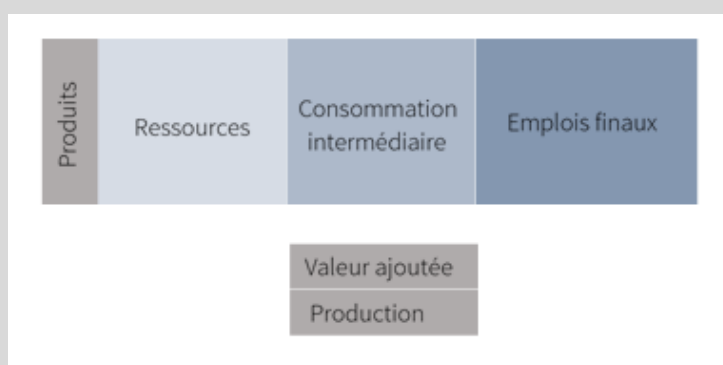


Tableau 1 : tableau entrées-sorties représentation simplifié (BASIC)

La construction des tableaux d'entrées-sorties requiert un grand nombre de données et utilise les informations disponibles dans le système statistique, issues des recensements, des enquêtes, des données administratives, des études diverses et des jugements d'experts. La difficulté principale est de collecter des données cohérentes et homogènes entre les différentes sources statistiques et administratives. Les tableaux d'entrées-sorties contiennent donc un grand nombre d'estimations.

En l'absence de données à un niveau infranational, ces tableaux sont régionalisés en calculant le poids relatif de chaque secteur économique dans la région par rapport au poids du même secteur dans l'économie nationale. Pour estimer ces « quotients de localisation » différentes variables peuvent être utilisées comme le nombre d'employés par secteur (cas le plus fréquent) ou le nombre d'établissements.

A RETENIR

Si l'estimation de l'euro alimentaire permet d'estimer la contribution de chaque secteur de l'économie à la fabrication et commercialisation de produits alimentaires à l'échelle nationale, elle ne renseigne pas sur la répartition de la valeur entre les acteurs d'une même chaîne.

En effet, les données sectorielles utilisées sont très générales et incluent un grand nombre d'entreprises différentes opérant dans de multiples domaines d'activité.

D'autres méthodes ont été utilisées depuis plusieurs décennies. Parmi elles, l'analyse des indices de prix relevés par la statistique publique sur des catégories de produits spécifique permet d'éclairer de manière plus précise la répartition de la valeur entre les principaux maillons de la chaîne, et son évolution sur le moyen-long terme.

2) Quelle répartition de la valeur et quelle évolution ?

L'une des principales études sur l'évolution des prix aux différents stades des chaînes alimentaires (INRA, 2009) a utilisé la méthode des comptes de surplus pour mesurer la productivité de l'agriculture et des industries agroalimentaires et pour apprécier les transferts de pouvoir d'achat entre les différents agents.

Elle montre⁴¹ :

- une faible érosion des prix alimentaires pour les consommateurs de moins de 10% entre 1978 et 2008, mesurée en monnaie constante (corrigée de l'inflation) ;
- une diminution plus importante des prix de vente de l'industrie agroalimentaire aux distributeurs de 20% en moyenne (jusqu'à 35% pour l'industrie des viandes et du lait), toujours mesurée en monnaie constante ;
- une diminution encore plus importante des prix agricoles de 50% depuis la fin des années 1970 (en monnaie constante).

1) ⁴¹ J. P. Butault, INRA, La relation entre prix agricoles et prix alimentaires, décembre 2008

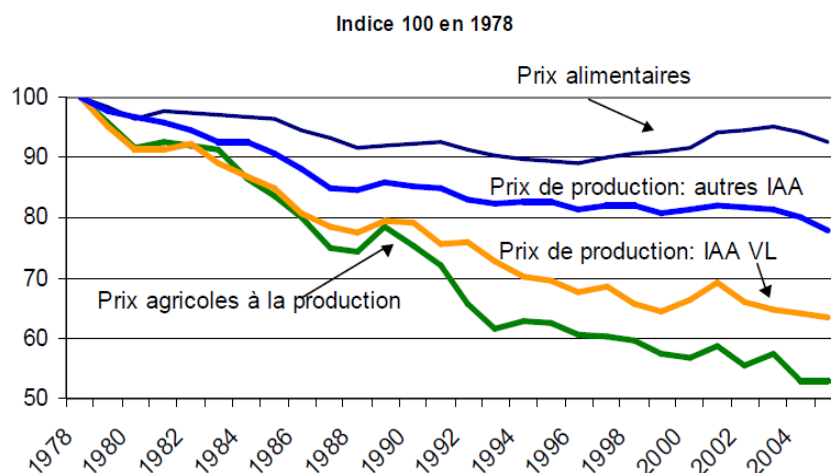


Figure 83: La relation entre prix agricoles et prix alimentaires (Butault, 2009 – d’après les données INSEE)
Notes : IAA = Industries Agroalimentaires / IAA VL = Industries de la Viande et du Lait / Indice 100 en 1978

A RETENIR

Les gains de productivité importants réalisés au niveau agricole entre 1980 et 2005 ont servi à financer les facteurs internes (essentiellement l’outil de production), en parallèle d’une forte réduction de l’emploi agricole et de versements directs de la PAC.

Ces gains ont aussi permis une baisse sensible des prix payés par les clients industriels. Ces baisses des prix en amont n’ont cependant été que partiellement transmises par l’industrie en direction des maillons en aval des filières.⁴² Les consommateurs semblent avoir peu profité de cette évolution. A ce sujet, l’étude de J.P. Butault note une inversion des transferts vers le commerce. Il ne tranche pas sur les facteurs explicatifs de ces évolutions, indiquant qu’elles peuvent être dues à une hausse des coûts de la distribution, ou à un accroissement de pouvoir de marché de la distribution envers les industries agroalimentaires.

Ces résultats concordent avec ceux des études ayant investigué l’effet inflationniste des réglementations qui visaient à réguler le secteur de la distribution à cette époque.⁴³

3) Quelles composantes de la répartition de la valeur par catégorie de produits ?

La méthodologie précédente permet d’éclairer les tendances générales concernant les prix de vente des agriculteurs, des industriels de l’agroalimentaire et des distributeurs. Cependant, elle reste encore trop limitée pour analyser plus finement les évolutions de la découpe de la valeur du producteur au consommateur, par catégorie de produit.

Depuis une dizaine d’années, et suite à la crise des prix agricoles du milieu des années 2000, un système d’information reliant les prix et les coûts alimentaires a été mis en place à travers la création de l’Observatoire de la Formation des Prix et des Marges (OFPM).

⁴² CEP, Le suivi des prix et des marges pour l’analyse de la formation des prix au détail des produits alimentaires, juin 2013

⁴³ Ibid.

L'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges des produits alimentaires, placé auprès du ministre chargé de l'alimentation et du ministre chargé de la consommation, a pour mission de fournir une information factuelle sur l'évolution des prix dans les filières agroalimentaires, depuis la production agricole jusqu'au commerce de détail, avec une attention plus particulière sur les divergences d'évolution des prix amont et aval.

L'approche développée est de type sectoriel (par filière et type de produit alimentaire), comptable et microéconomique (cf. schéma ci-dessous).

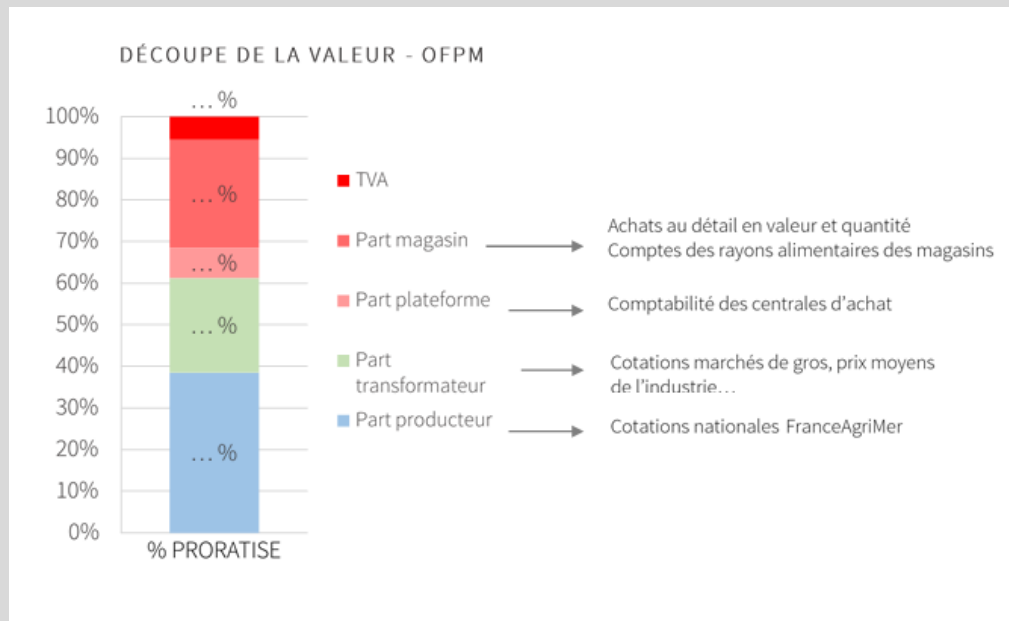


Figure 84: Schématisation de la modélisation de la découpe de la valeur des produits alimentaires et sources des données utilisées par l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges (BASIC, d'après OFPM, 2017)

Les évaluations menées par l'OFPM se concentrent sur les produits vendus en grande distribution car il s'agit du circuit le mieux documenté et le plus standardisé (par comparaison avec le petit commerce, la restauration hors domicile...).

Pour chaque catégorie de produits, les estimations sont basées sur une modélisation « simplifiée » de la chaîne d'acteurs construite à partir des grandes étapes techniques de transformation/distribution du produit, et des données statistiques disponibles entre les maillons de la chaîne.

Les analyses de l'OFPM montrent des spécificités de répartition de la valeur en fonction des catégories de produits qui font écho aux différences de modèles économiques détaillés dans les sections précédentes (en particulier les sous-secteurs de la transformation agroalimentaire et les orientations techniques des exploitations agricoles) :

La répartition de la valeur paraît en premier lieu déterminée par le type de produit et l'organisation de la chaîne prise en compte pour la modélisation, comme le montrent les exemples des fruits et légumes (2 maillons), du pain et des pâtes (3 maillons), et de la viande bovine (4 maillons).

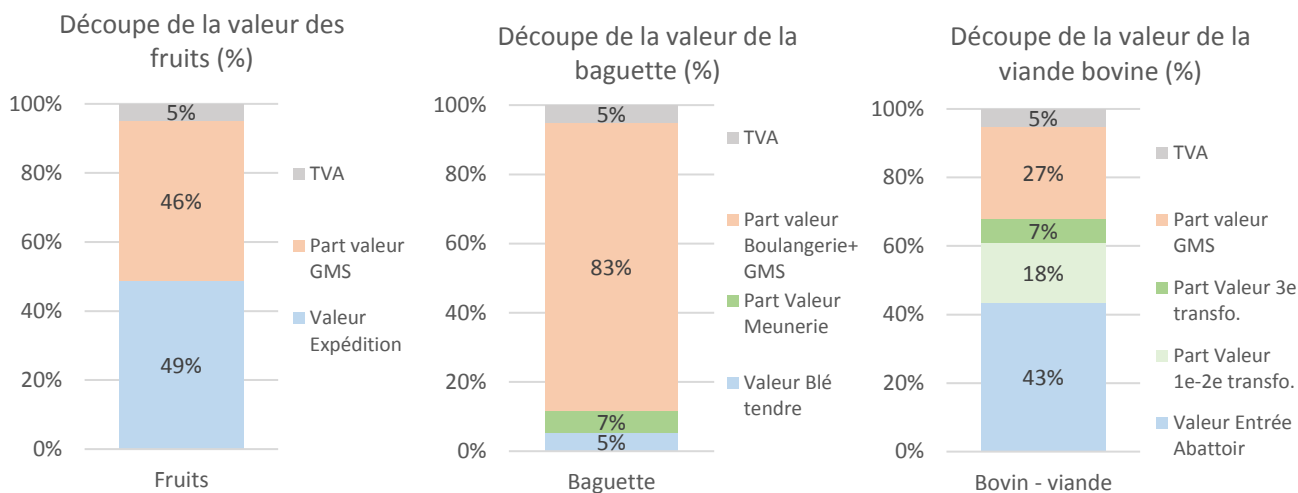


Figure 85: Estimations de la répartition de la valeur des fruits et légumes, de la baguette et de la viande bovine (BASIC, d'après l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges, 2017)

La part respective de chaque maillon est également fonction de la proportion des matières premières dans le produit final, du prix résultant de l'équilibre offre-demande et de la négociation entre acheteurs et vendeurs aux différents stades de la chaîne. Ceci est plus particulièrement illustré par les variations de la découpe de la valeur des fruits par rapport aux légumes, entre les différents produits laitiers, et entre le pain et les pâtes alimentaires.

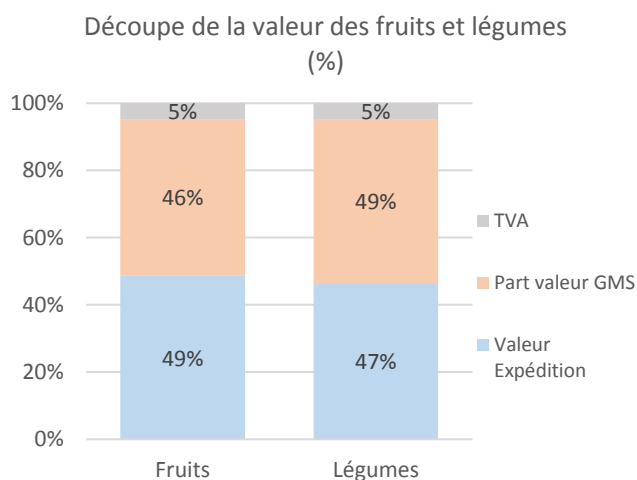


Figure 86: Estimations de la répartition de la valeur des fruits et légumes (BASIC, d'après l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges, 2017)

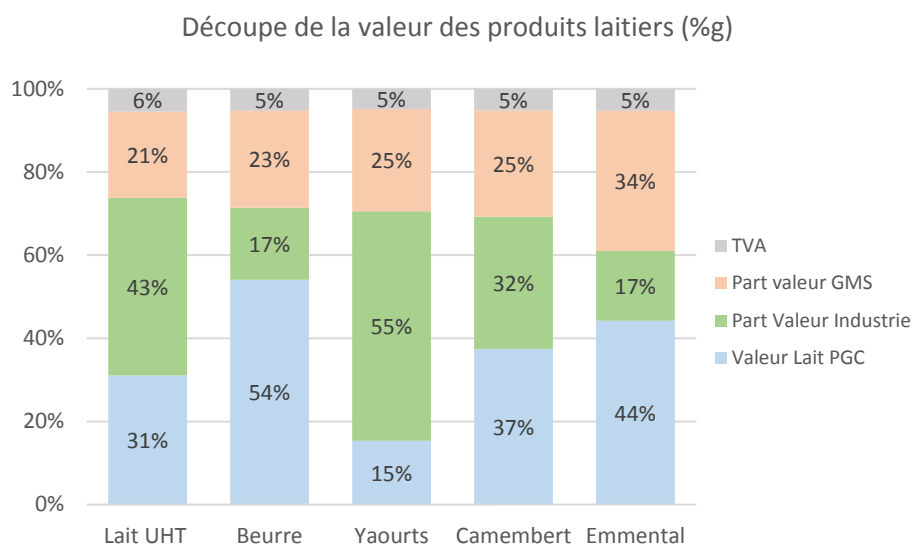


Figure 87: Estimations de la répartition de la valeur de différents produits laitiers : lait UHT, beurre, yaourt, camembert, emmental (BASIC, d'après l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges, 2017)

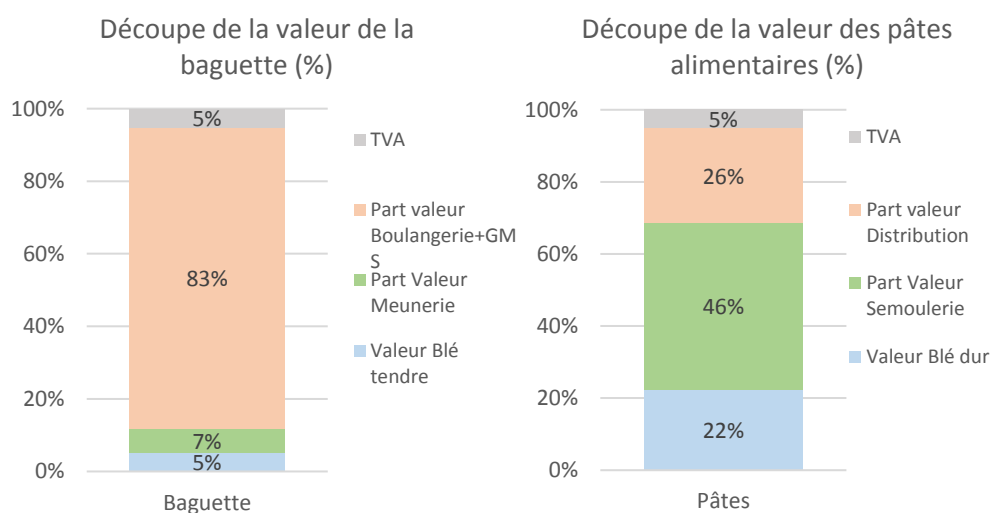


Figure 88: Estimations de la répartition de la valeur des fruits et légumes (BASIC, d'après l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges, 2017)

En termes d'évolution, les estimations de répartition de valeur réalisées par l'OFPM depuis une dizaine d'années (avec une méthodologie stabilisée) font ressortir les points suivants :

- une tendance à l'augmentation des marges brutes des supermarchés et industriels (exprimées en euros courants) alors que celle des agriculteurs a tendance à régresser sur une majorité de produits (leur part de valeur stagne globalement sur la période alors que leurs coûts de production augmentent), comme l'illustrent les exemples des produits laitiers, des fruits et légumes⁴⁴, et dans une moindre mesure de la viande bovine ;

⁴⁴ Dans le cas spécifique des fruits et légumes, on observe également une transmission de la volatilité des prix liée à la périssabilité des produits (phénomène qu'on ne retrouve pas pour les autres produits pour

Lait 1/2 écrémé

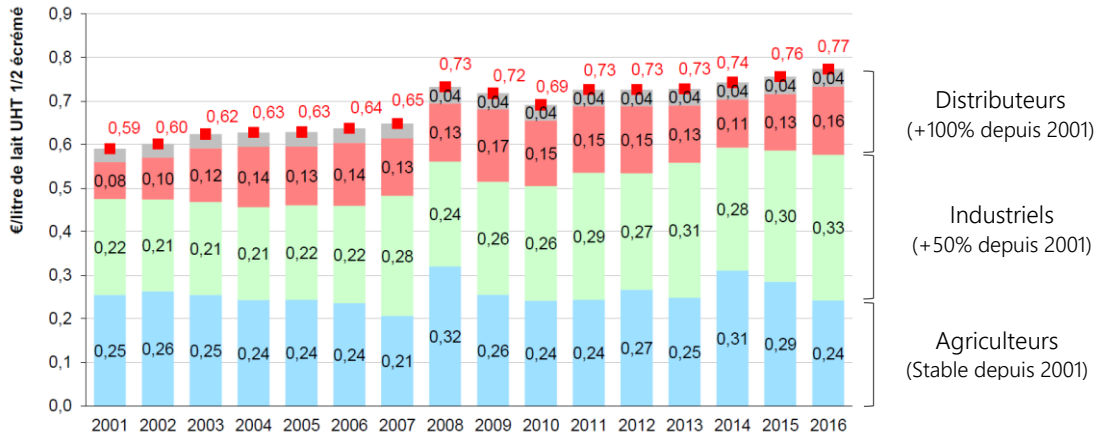
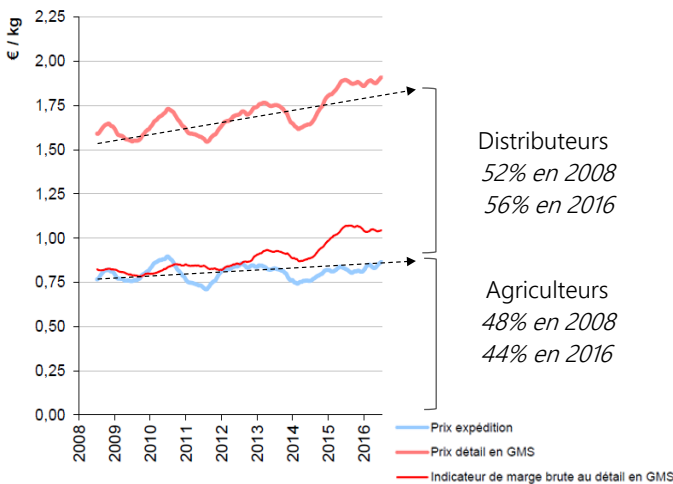


Figure 89: Evolution de la répartition de la valeur du lait demi-écrémé UHT en euros depuis 2001 (Observatoire de la formation des prix et des marges, 2017)

Fruits et légumes

Tendances des prix et de l'indicateur de marge brute en GMS du panier Légumes



Tendances des prix et de l'indicateur de marge brute en GMS du panier Fruits

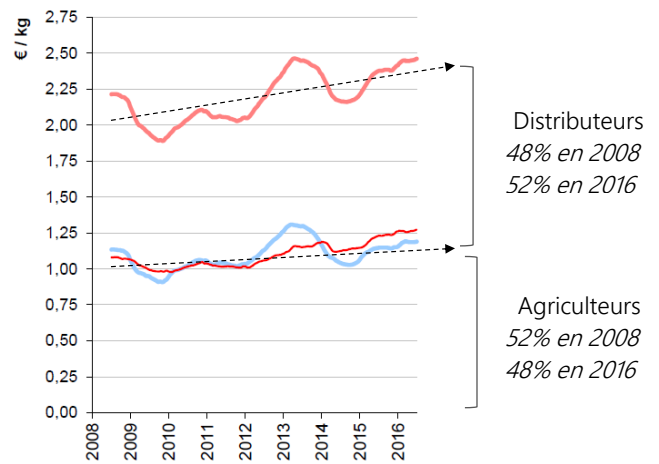


Figure 90: Evolution de la répartition de la valeur des fruits et légumes en euros depuis 2006 (Observatoire de la formation des prix et des marges, 2017)

lesquels les prix payés par les consommateurs en GMS sont très stables comparés à la volatilité des prix agricoles en amont).

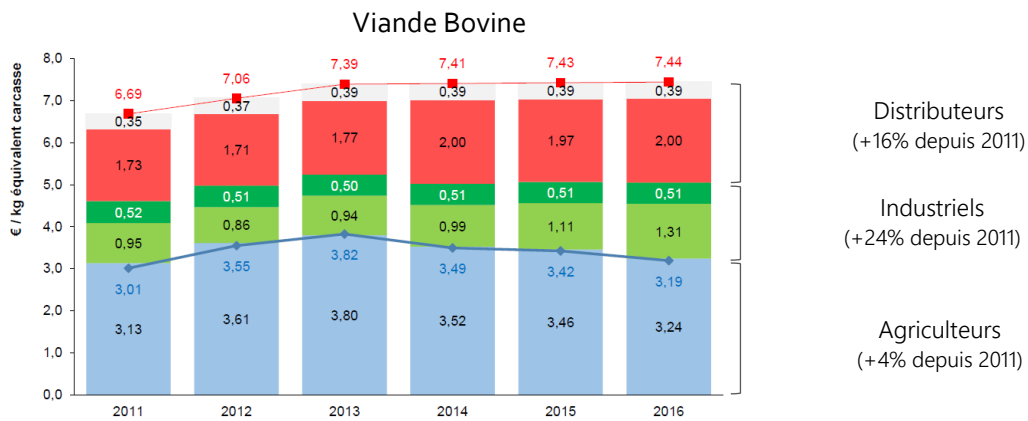


Figure 91: Evolution de la répartition de la valeur de la viande bovine en euros depuis 2011 (Observatoire de la formation des prix et des marges, 2017)

- par contre la tendance est moins nette si la répartition de la valeur est exprimée en pourcentage de la valeur finale - hors TVA - des produits concernés (comme le prix payé par les consommateurs a augmenté légèrement année après année, les marges plus importantes des acteurs en aval – cf. point précédent - sont atténuées quand elles sont mesurées en pourcentage de la valeur totale et non plus en euros). Ceci est particulièrement visible dans le cas du lait liquide et de la viande bovine.

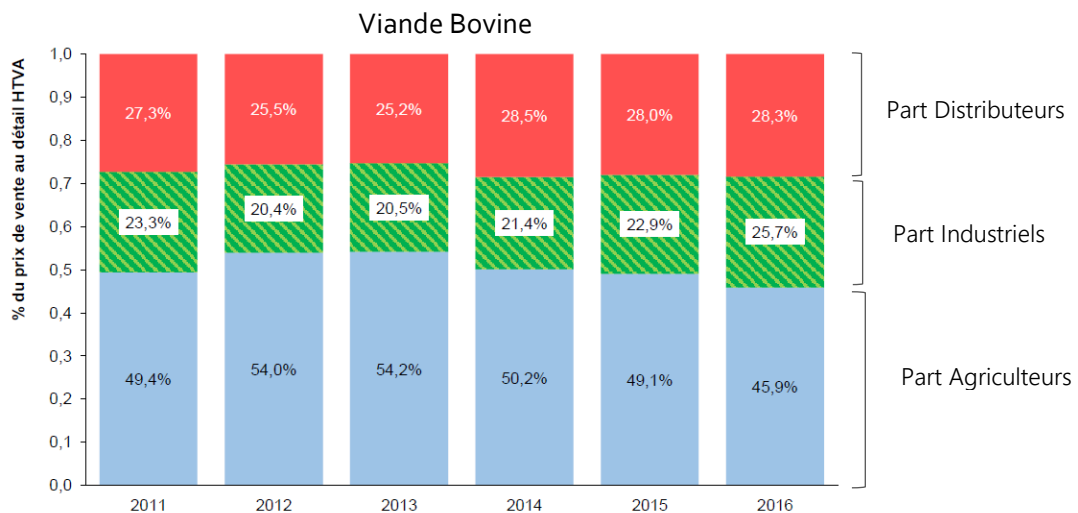


Figure 92: Evolution de la répartition de la valeur de la viande bovine en % depuis 2011 (Observatoire de la formation des prix et des marges, 2017)

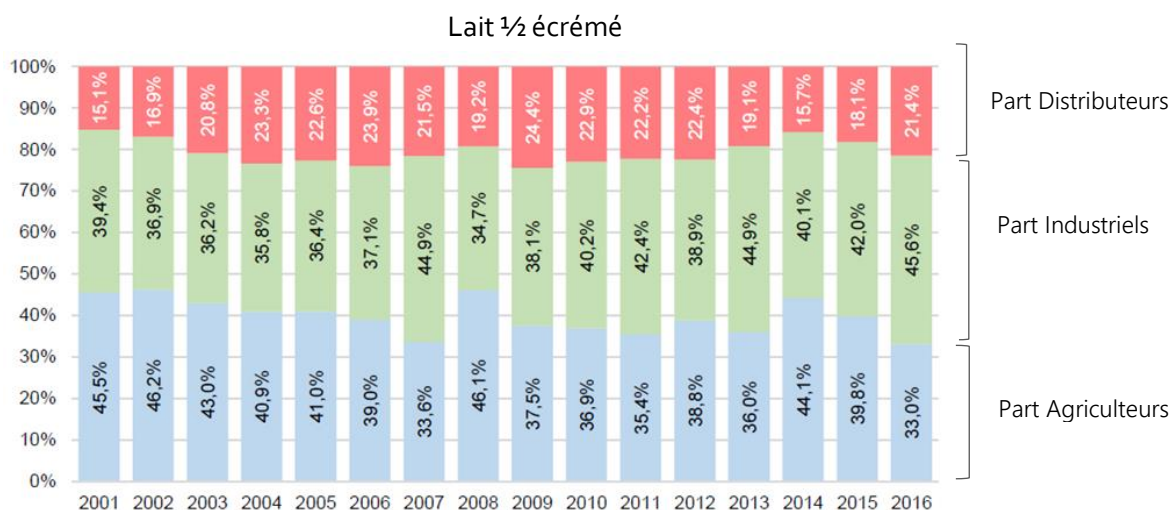


Figure 93: Evolution de la répartition de la valeur du lait demi-écrémé UHT en % depuis 2001 (Observatoire de la formation des prix et des marges, 2017)

A RETENIR

Ces exemples illustrent les différences d'analyse qui peuvent exister, suivant que l'on regarde l'évolution de la répartition en pourcentage ou en valeur (en euros). Ainsi, une baisse du pourcentage pour un maillon de la chaîne peut néanmoins correspondre à une hausse de sa marge brute en euros si le prix final du produit payé par le consommateur a fortement augmenté sur la même période.

Cette différence de point de vue soulève également la question de l'évolution des coûts par rapport à la part de valeur captée ; ainsi, le bénéfice net dégagé par un acteur dépend non seulement de sa capacité à augmenter sa marge brute, mais aussi de sa capacité à contenir l'augmentation de ses coûts.

4) Qu'est-ce qui fait varier ces composantes ?

La partie précédente donne des estimations de la répartition de la valeur correspondant aux ventes en grande et moyenne surface, et à des acteurs en amont moins bien identifiés, qui résultent de grandes moyennes nationales. Or, des variations importantes de prix et de répartition de la valeur peuvent exister à l'intérieur de ces moyennes en fonction de l'influence de la marque et du positionnement marketing des produits.

De plus, les ventes de produits alimentaires en GMS représentent à peine plus de la moitié du chiffre d'affaires de l'alimentation en France, le reste étant commercialisé via les autres circuits de distribution.

Au vu des différences de modèles économiques de ces circuits (détaillés dans la section 1), la répartition de la valeur a de grande chance d'être différente.

Au-delà, la structuration de l'ensemble de la chaîne depuis le distributeur en aval jusqu'au producteur en amont peut fortement influencer la répartition de la valeur, en particulier le nombre de maillons de la chaîne et les types d'acteurs qui la composent.

L'objectif de cette partie est donc d'investiguer ces différents déterminants potentiels de la répartition de valeur à partir des études et données qui ont pu être rassemblées sur :

- a) L'influence des marques, avec un focus sur les différences entre marques nationales et marques de distributeurs pour des produits vendus en GMS
- b) L'influence des circuits de distribution, avec un focus sur la restauration collective
- c) L'organisation de la chaîne – en particulier le nombre de maillons et les types d'acteurs impliqués – avec un focus sur les circuits courts

- a) L'influence des marques et du positionnement marketing

Comme détaillé dans l'analyse de la valeur sociale de l'alimentation (phase 1 de la présente étude), les études qualitatives consultées montrent que le marketing et l'image de marque ont une influence importante sur les comportements de consommation et le consentement à payer des consommateurs.

Nous avons trouvé très peu d'études chiffrées permettant de mesurer l'impact de ce facteur sur la valeur de l'alimentation et sa répartition. L'une des principales estimations a été réalisée par l'OFPM et concerne la comparaison de la découpe de valeur entre produits laitiers vendus sous marques propres et sous marques de distributeurs (MDD). Les deux exemples suivants – pour le beurre et le camembert – sont illustratifs de ces estimations.

Ces estimations montrent :

- un niveau de prix significativement bas pour les produits MDD qui sont vendus de 10% à 13% moins chers que leurs équivalents vendus sous marque nationale ;
- une décomposition de la valeur différente avec une part inférieure pour les industriels (en pourcentage et en valeur) dans le cas des MDD et une part pour les distributeurs qui n'est pas forcément supérieure (en pourcentage comme en valeur).

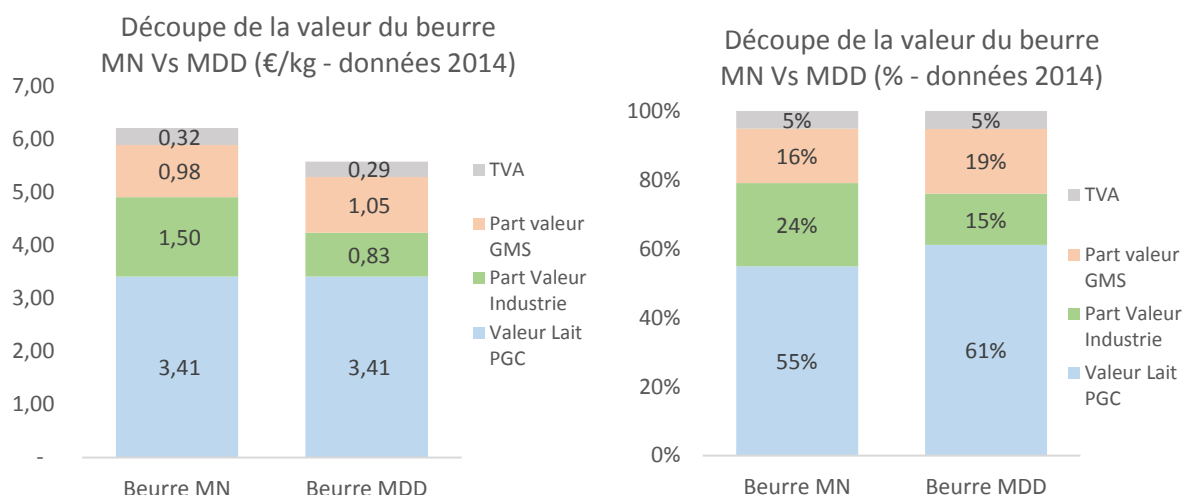


Figure 94: Estimation de la répartition de la valeur du beurre vendu sous marque nationale et sous marque distributeur en euros et en % (BASIC d'après l'Observatoire de la formation des prix et des marges, 2016)

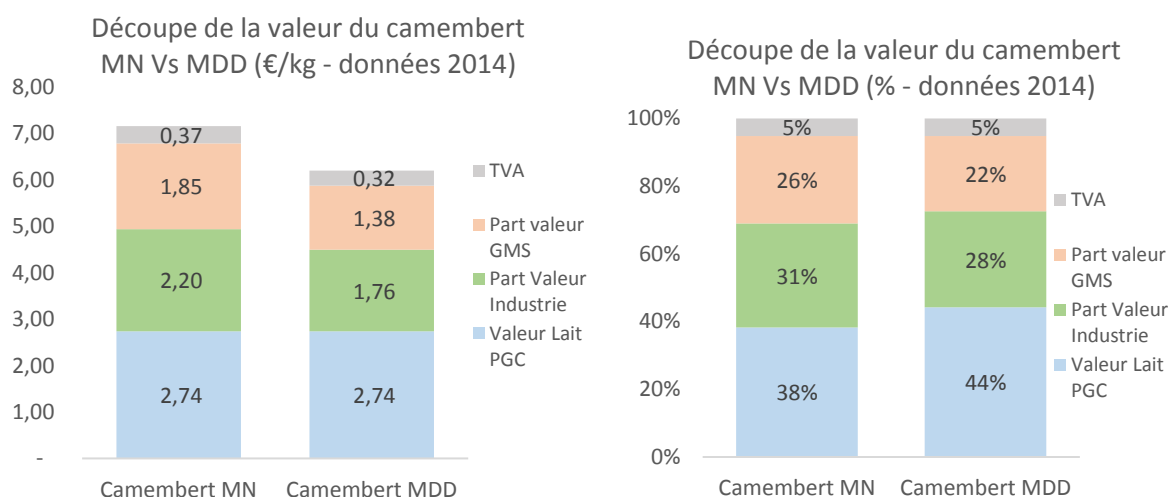


Figure 95: Estimation de la répartition de la valeur du camembert vendu sous marque nationale et sous marque distributeur en euros et en % (BASIC, d'après l'OFPM, 2016)

Les produits vendus sous marque distributeur à des prix inférieurs aux grandes marques sont également un moyen pour les grandes surfaces de maintenir une pression concurrentielle sur leurs fournisseurs de marques nationales.⁴⁵

b) L'influence des circuits de distribution

D'après les études que nous avons rassemblées, et les entretiens complémentaires menés avec des experts de filières, les circuits de distribution influent de manière importante sur l'organisation technique et les types d'acteurs qui structurent la filière du producteur au consommateur. Ainsi, les chaînes de valeur modélisées par l'OFPM et décrites précédemment ne sont pas forcément représentatives de celles qui débouchent sur les commerces de proximité, les marchés de plein air, la restauration commerciale ou la restauration collective.

⁴⁵ Conseil Economique, Social et Environnemental, Les circuits de distribution des produits alimentaires, mars 2016

L'influence des circuits de distribution sur la répartition de la valeur est investiguée plus en détail dans cette partie.

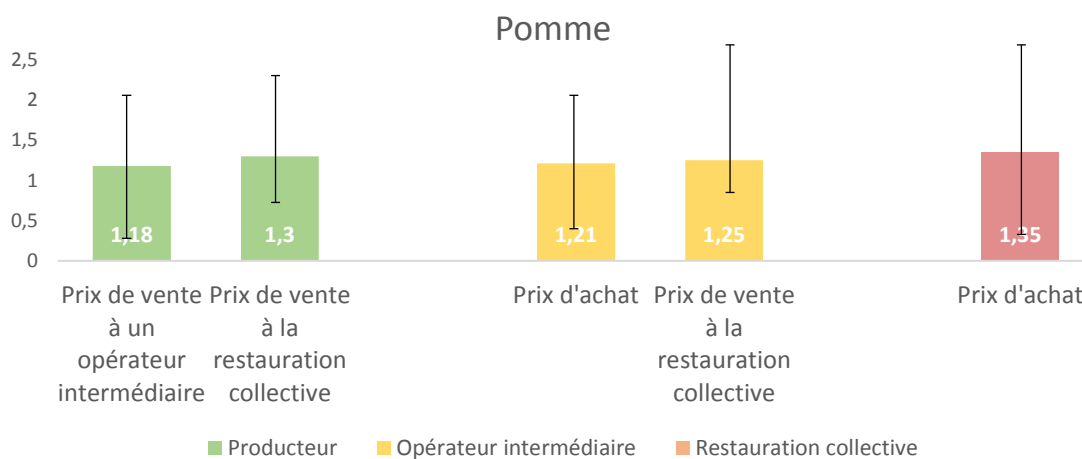
La variété des cas et les flux associés sont illustrés ci-dessous pour deux cas illustratifs : les fruits et légumes et la viande bovine.

Hormis les circuits de distribution en GMS, le seul autre circuit pour lequel nous avons trouvé des données quantitatives est la restauration collective. Ces études sont portées par le projet REALISAB : Restauration et Approvisionnement Local : Identifier des Systèmes Adaptés aux Besoins.

A noter

REALISAB est un projet de recherche et développement, lauréat du CASDAR, visant à construire des outils d'aide et de conseil pour approvisionner la restauration collective en produits locaux. Courant 2013, 236 enquêtes ont été réalisées dans une quinzaine de départements (en Bretagne, Pays de la Loire, Hauts de France, Grand Est, Auvergne-Rhône-Alpes et Provence-Alpes-Côte d'Azur) avec la répartition suivante : 99 agriculteurs, 44 opérateurs intermédiaires (plateforme de producteurs, grossiste, prestataire logistique...) et 93 restaurants collectifs. Compte tenu de la taille des échantillons présentés, il a été choisi de présenter la médiane et non la moyenne des données.

Ce projet fournit des informations sur les prix d'achat et de vente de chaque maillon (agriculteur, intermédiaire, restauration collective) pour quatre produits alimentaires : la pomme, la pomme de terre, la viande bovine et le yaourt.



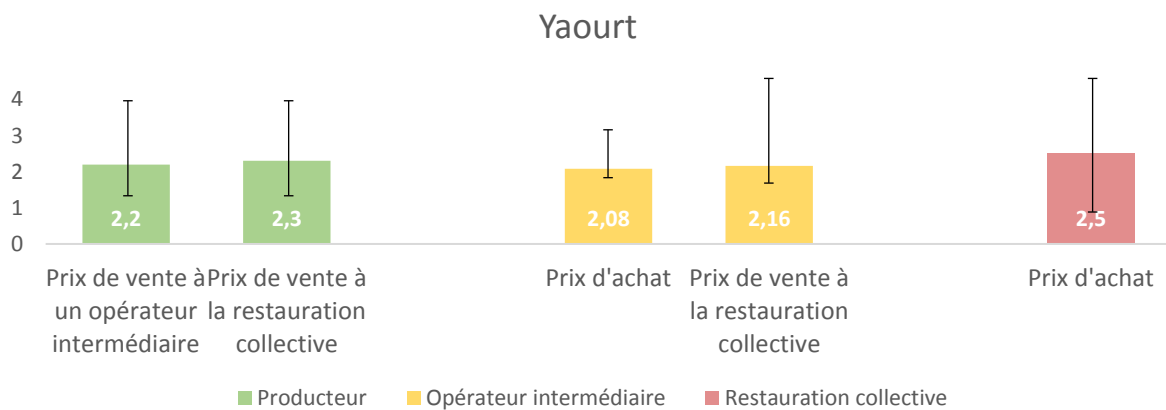
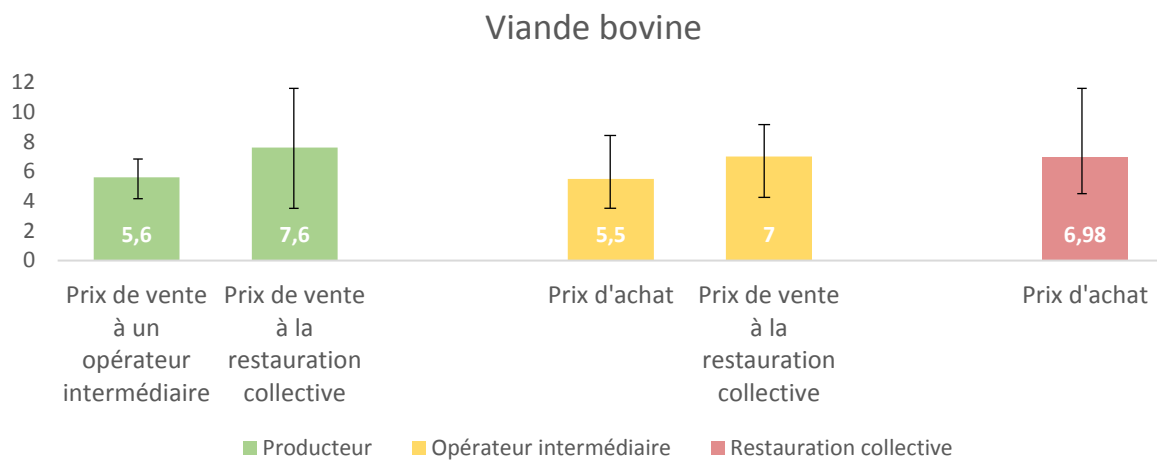
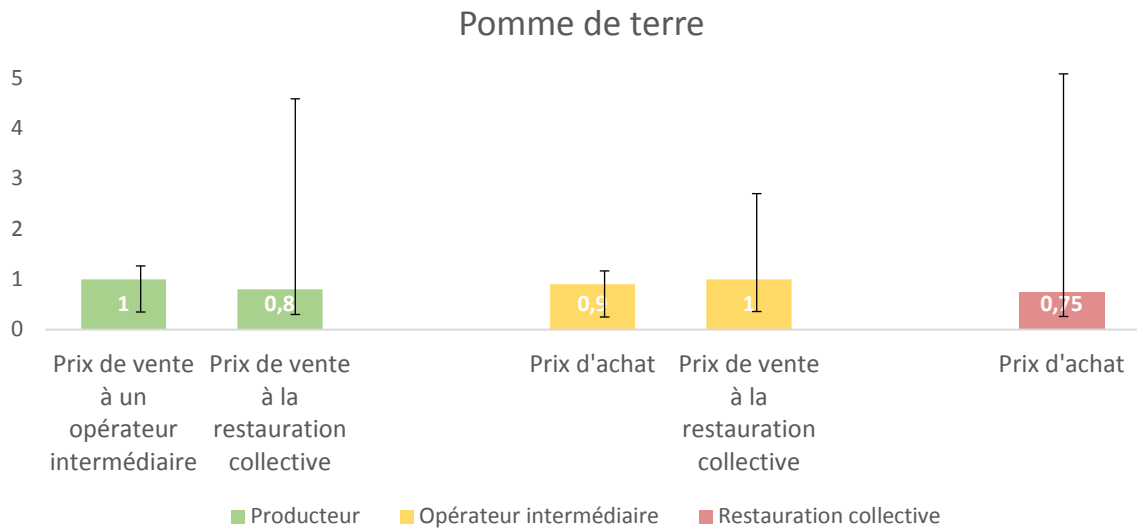


Figure 96: prix d'achat et de vente des agriculteurs, intermédiaires, et de la restauration collective pour la pomme, la pomme de terre, la viande bovine et le yaourt, en euros/kg (BASIC, d'après l'enquête REALISAB, 2016)

Ces estimations montrent :

- un niveau de prix plus élevé que la moyenne pour les pommes, la viande bovine et les yaourts vendus dans les circuits de restauration collective, mais pas pour les pommes de terre ;

- des variations/écarts de prix plus importants que la moyenne pour les produits vendus dans les circuits de restauration collective, au niveau des agriculteurs comme des intermédiaires.

Au-delà, les experts interviewés dans le cadre de la présente étude ont insisté sur la grande diversité des chaînes d'acteurs qui vendent dans les circuits de restauration commerciale et collective, apparemment bien plus importante que dans les circuits GMS. Ils ont également mis en avant le manque de statistiques les concernant, et la difficulté d'appliquer la démarche de l'OFPM pour les analyser.

A RETENIR

Les chaînes de valeur modélisées par l'OFPM ne sont pas forcément représentatives de celles qui débouchent sur d'autres circuits de distribution (commerce de proximité, marché de plein air, restauration collective, restauration commerciale etc.)

Il y a trop peu de données quantitatives à l'heure actuelle pour pouvoir appliquer une méthode similaire à celle utilisée par l'OFPM.

La grande diversité des chaînes d'acteurs qui interviennent en aval de ces autres formes de distribution rend plus difficile la collecte de données statistiques.

Le projet REALISAB (Restauration et Approvisionnement Local : Identifiés des Systèmes Adaptés aux Besoins), fourni des données quantitatives pour la distribution via les réseaux de restauration collective. En moyenne, on observe que les prix de vente sont plus élevés lorsque les producteurs vendent à la restauration collective par rapport à une vente à un opérateur intermédiaire.

c) L'influence du nombre de maillons et du type d'acteur

Comme évoqué précédemment, au-delà des circuits de distribution c'est la structure même de la chaîne, à commencer par le nombre de maillons et les types d'acteurs impliqués, qui peut avoir une influence importante sur la répartition de la valeur du producteur au consommateur.

Les documents rassemblés et les entretiens réalisés montrent qu'il existe d'importantes variations d'organisations des chaînes agricoles pour un même circuit de distribution, et *a fortiori* entre circuits de distribution.

A travers les exemples des fruits et légumes et de la viande bovine, cette partie investigate l'influence du nombre de maillons et de l'organisation verticale de la chaîne pour des produits vendus dans un même circuit de distribution :

Fruits & légumes



Figure 97: Exemples de variation d'intégration verticale dans les filières de fruits & légumes frais vendus en GMS (BASIC, d'après l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges, 2017)

Viande bovine

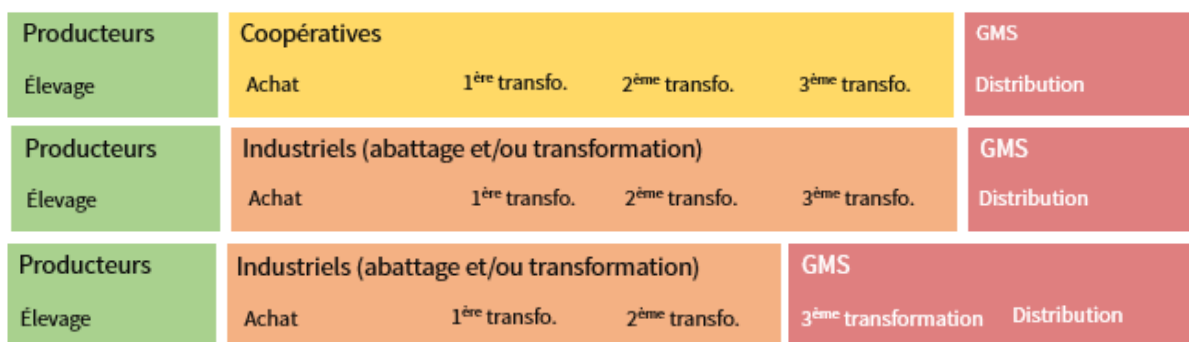


Figure 98: Exemples de variation d'intégration verticale dans les filières de viande bovine vendue en GMS (BASIC, d'après l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges, 2017)

Au-delà des différences d'intégration verticale et de types d'acteurs, il existe également des variations potentiellement importantes de nombre de maillons le long de la chaîne (en partant toujours des mêmes types de producteurs et aboutissant au même type de distributeurs).

Fruits & légumes



Figure 99: Exemple de variation de nombre de maillons dans les filières de fruits & légumes frais vendus en GMS (BASIC, d'après l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges, 2017)

Viande bovine

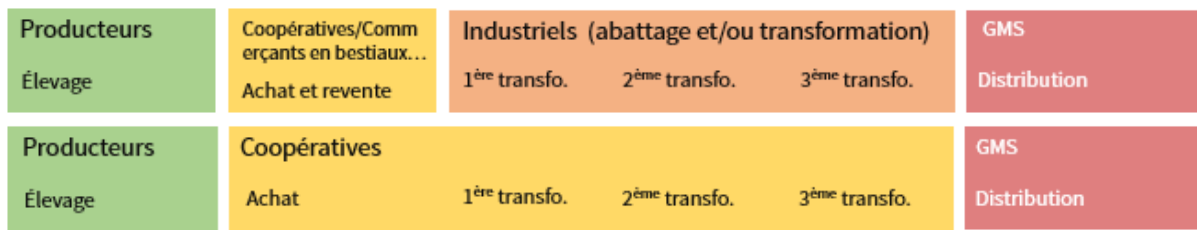


Figure 100: Exemple de variation de nombre de maillons dans la filière viande bovine vendue en GMS (BASIC, d'après l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges, 2017)

Ces variations ont des répercussions a priori importantes sur la répartition de la valeur (en particulier du fait des différences d'intégration verticale, mais aussi des modes de contractualisation entre les maillons). Cependant, nous n'avons pas trouvé de données chiffrées disponibles publiquement sur le sujet.

Les seules données que nous avons pu rassembler concernent les circuits courts. D'après les données de l'Agreste, le profil de ces exploitations est le suivant :

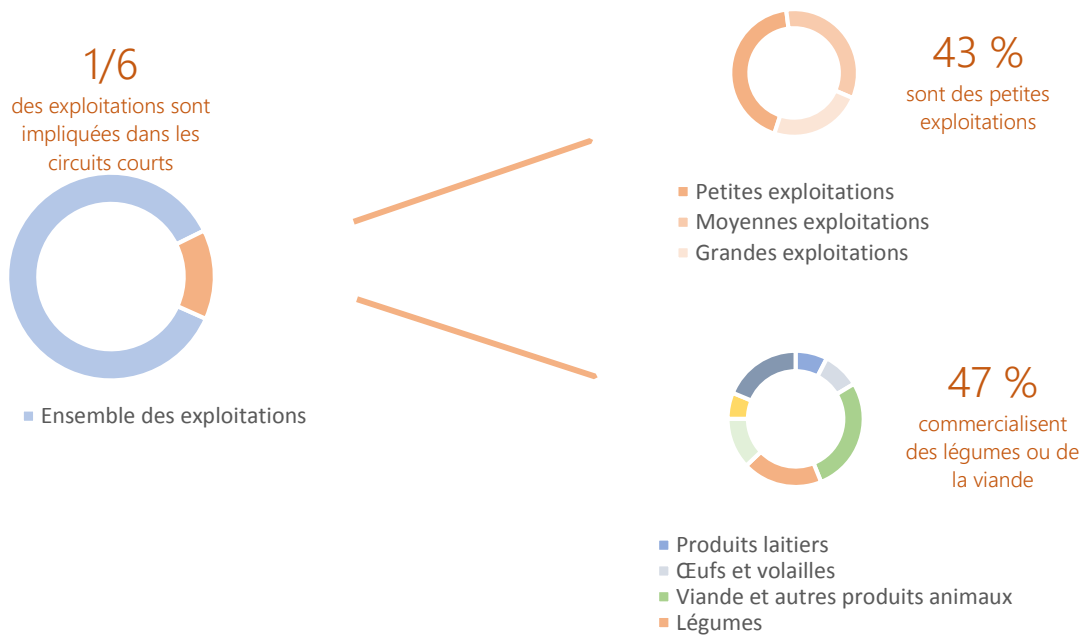


Figure 101: Profil des exploitations vendant en circuits courts (BASIC, d'après Recensement Agricole, 2010)

Au sein des circuits courts, les statistiques d'Agreste indiquent une grande variété de circuits de distribution possibles.

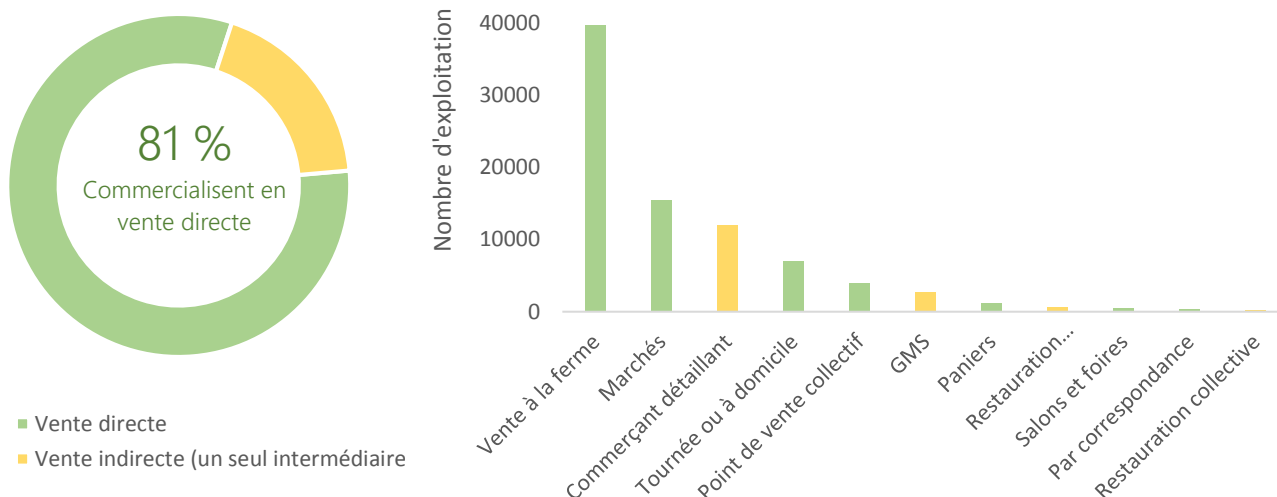


Figure 102: Diversité des circuits de distribution de la vente en circuits courts (BASIC, d'après Recensement Agricole, 2010)

Concernant l'impact des circuits courts sur la répartition de la valeur, la principale source d'information que nous avons trouvée est le projet « Référence Circuit Court » financé par le CASDAR.

Au niveau des producteurs, le projet tend à montrer :

- une meilleure maîtrise des agriculteurs dans la fixation des prix ;
- un contenu en emploi (nombre d'UTA par ha) plus important que pour les exploitations non engagées dans les circuits courts.

A titre d'illustration dans la filière légumes vendus en circuits courts, les méthodes de fixation des prix sont les suivantes :

Méthode de fixation des prix des légumes vendus en circuits courts

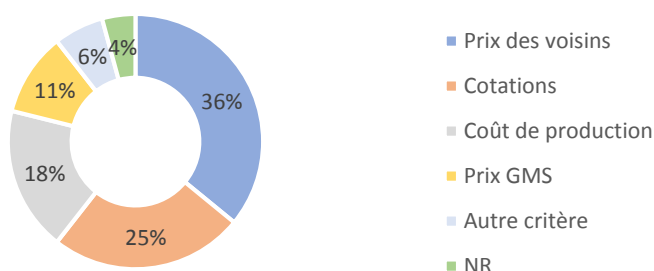


Figure 103: Méthode de fixation des prix des légumes en circuits courts (BASIC, d'après le projet Référence Circuits Courts, 2017)

Pour situer l'importance de cette filière, les statistiques publiées par Agreste montrent qu'en 2010, 46 % des agriculteurs ayant des surfaces dédiées à la production de légumes en vendent au moins une partie sur des circuits courts (soit 14 000 fermes). Pour plus de la moitié d'entre eux, les circuits courts représentent plus de 50 % de leur activité (en valeur).

Un autre exemple d'illustration est celui de l'élevage bovin. Pour les exploitations bovin-viande, les données relevées par le projet « Référence Circuits Courts » indiquent des écarts de prix de 50 centimes à 1,5 euros par kg carcasse (pour indication, la cagette de viande bovine est valorisée à environ 12 €/kg en circuit court). Ici, la vente en circuit court est indirecte, avec un intermédiaire : le boucher.

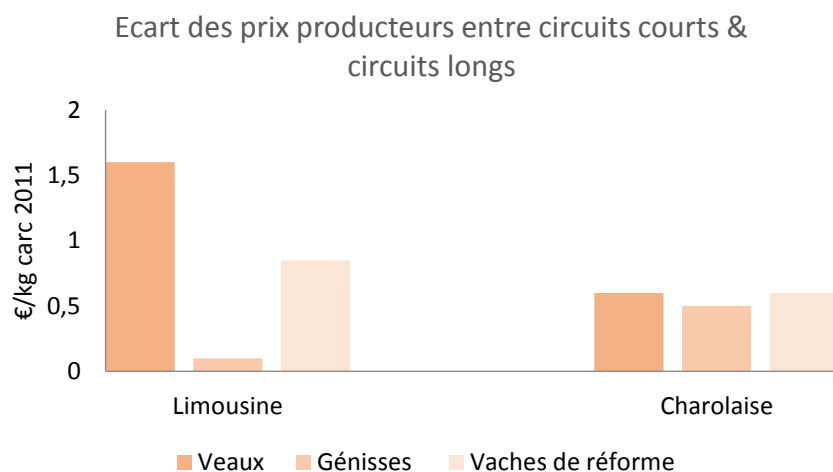


Figure 104: Ecart des prix producteurs entre circuits courts & circuits longs dans le secteur bovin viande (BASIC, d'après le projet Référence Circuits Courts, 2017)

Pour les exploitations bovin-lait (en 2010, près de 5 000 exploitations étaient impliquées dans la vente en circuits courts, soit 6% des 76 000 exploitations spécialisées en production de lait bovin). Le projet montre des écarts de prix payé au producteur de 10% à 20% pour le beurre et la crème vendus en circuits courts par rapport aux circuits longs.

Ces écarts ne reflètent pas directement des différences de revenus des agriculteurs mais uniquement des différences de prix payés au producteur. En effet, en fonction des choix de commercialisation (ici vente directe vs vente indirecte), les charges de l'exploitant varient (emballage, transport, temps de travail consacré à la commercialisation, communication etc.).

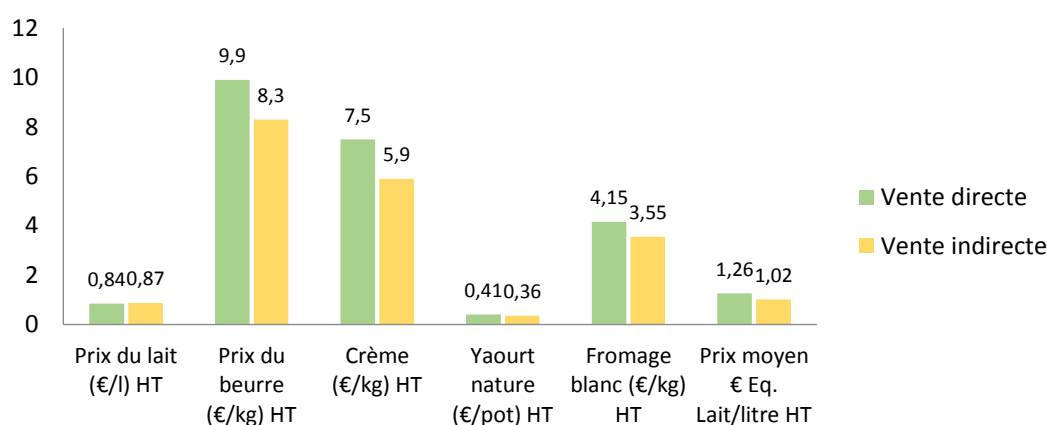


Figure 105: Ecart des prix producteurs entre circuits courts & circuits longs dans le secteur bovin lait (BASIC, d'après le projet Référence Circuits Courts, 2017)

A RETENIR

Le nombre et le type d'acteurs, ainsi que leur intégration verticale dans la chaîne fait varier la répartition de la valeur. Néanmoins, il y a un manque de données quantitatives sur ce point.

Pour un même produit et un même circuit de distribution, on observe une diversité possible d'acteurs intermédiaires (coopératives, industries agroalimentaire, grossistes etc.), ainsi qu'une diversité sur le nombre d'acteurs et leur intégration au sein de la chaîne (exemple de la troisième transformation de la viande parfois intégrée en GMS).

Il existe quelques données (du projet Référence Circuits Courts) sur les circuits courts, dans lesquelles un sixième des exploitations agricoles sont impliquées. En plus d'un contrôle accru sur la méthode de fixation des prix par l'agriculteur, on observe une différence de prix de vente de la viande bovine entre la commercialisation en circuits courts et celle en circuits longs. Au sein des circuits courts, on observe aussi des variations entre la commercialisation en vente directe et indirecte (un intermédiaire), notamment pour les produits laitiers.

Les externalités / coûts cachés de l'alimentation

Au-delà des évolutions économiques étudiées précédemment, les impacts actuels des systèmes alimentaires sur l'environnement et la société - depuis la production agricole jusqu'à la consommation finale des produits - questionnent de plus en plus leur durabilité. Ces impacts sont en grande partie liés à la production agricole et aux dynamiques d'intensification des pratiques et de concentration des exploitations, détaillées dans les parties précédentes. Ainsi, en termes de gaz à effet de serre, les sols agricoles et les productions animales sont responsables de 85% des émissions françaises de protoxyde d'azote et 2/3 des émissions de méthane du pays.⁴⁶

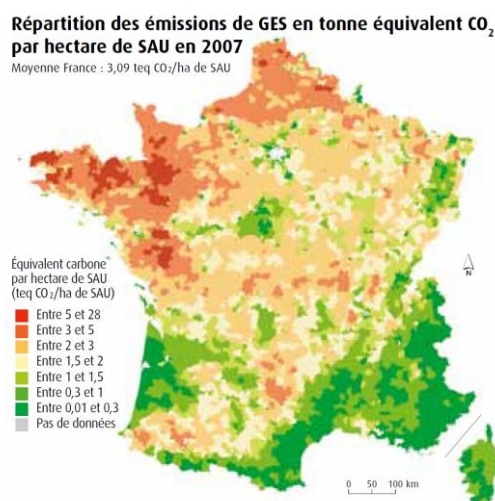


Figure 106. Emissions de gaz à effet de serre liées à l'agriculture sur le territoire français (source : CGDD, *L'analyse spatiale des pressions agricoles*, 2012).

En termes de pollution de l'air, l'agriculture française représenterait 97 % des émissions nationales d'ammoniac, gaz précurseur de particules secondaires, et serait ainsi responsable de 48% des particules aériennes (TSP) dans le pays, de 19% des particules PM10 (diamètre inférieur à 10 µm) et de 10% des particules PM2.5 (diamètre inférieur à 2,5 µm).⁴⁷

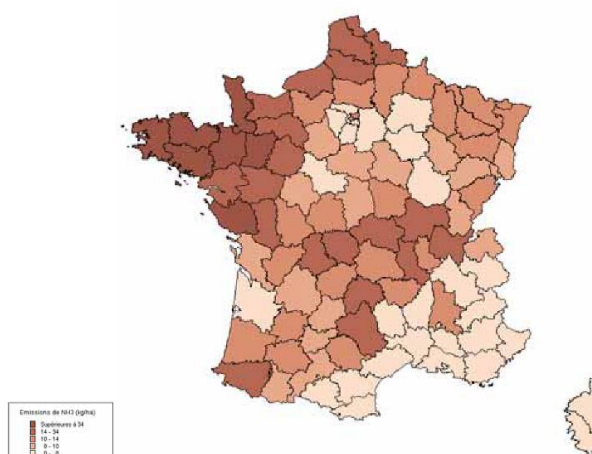


Figure 107. Emissions d'ammoniac engendrées par l'agriculture sur le territoire français (source : Ministère de l'Agriculture, CORPEN, *Les émissions d'ammoniac et de gaz azotés à effet de serre en agriculture*, 2006)

⁴⁶ Institut Technique de l'Agriculture Biologique, Quantifier et chiffrer économiquement les externalités de l'agriculture biologique ?, 2016

⁴⁷ Ademe, Les émissions agricoles de particules dans l'air : Etat des lieux et leviers d'action, 2012

En termes d'intrants, la France est également le deuxième pays le plus consommateur de pesticides après l'Espagne, et le pays d'Europe qui consomme le plus d'engrais minéraux azotés⁴⁸. Ces consommations ont des retombées importantes sur la pollution de l'eau : les suivis des Agences de l'Eau montrent un accroissement des pollutions agricoles dans la plupart des régions depuis leur création il y a 40 ans, alors que les pollutions industrielles, domestiques et urbaines sont, quant à elles, en nette régression⁴⁹. Elles sont potentiellement aussi à l'origine du déclin majeur de la population d'insectes en Europe depuis 30 ans⁵⁰.

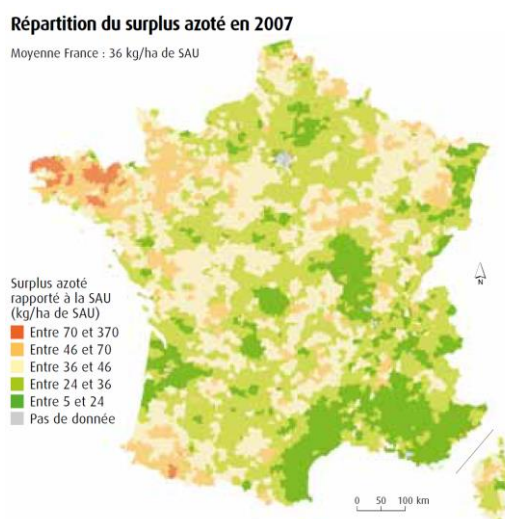


Figure 108. Surplus d'azote engendrés par l'agriculture sur le territoire français (source : CGDD, *L'analyse spatiale des pressions agricoles*, 2012).

Ces impacts environnementaux ne se cantonnent pas au niveau agricole mais concernent aussi les maillons de transformation et de distribution, et se combinent avec des impacts sociaux en termes de destruction d'emploi, de précarité... (détaillés dans les parties précédentes). Même si la majeure partie de ces impacts concerne la production agricole, ils ne sont pas uniquement le fait des agriculteurs et apparaissent plus globalement liés à l'organisation de l'ensemble du système alimentaire qui freine voire empêche le changement de paradigme (cf. schéma ci-dessous).

⁴⁸ Institut Technique de l'Agriculture Biologique, Quantifier et chiffrer économiquement les externalités de l'agriculture biologique ?, 2016

⁴⁹ Institut Technique de l'Agriculture Biologique, Quantifier et chiffrer économiquement les externalités de l'agriculture biologique ?, 2016

⁵⁰ Hallmann et al. More than 75% decline over 27 years in total flying insect biomass in protected areas, octobre 2017

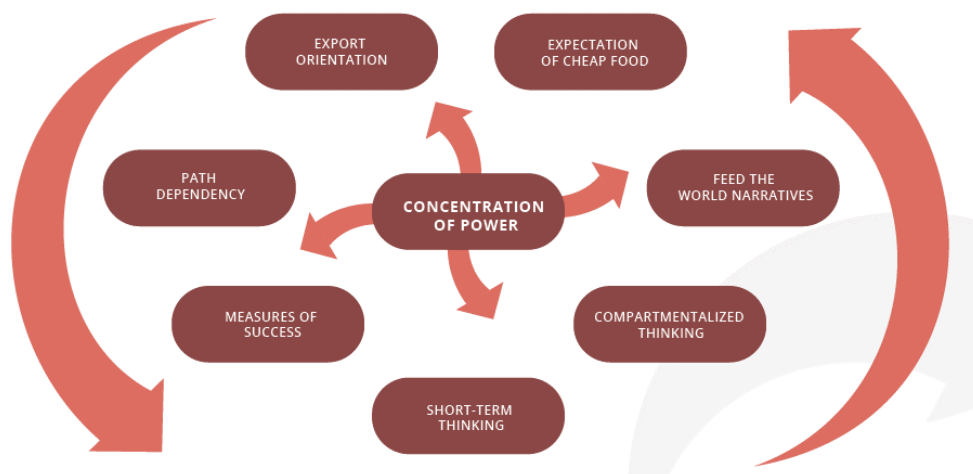


Figure 109. Les verrous clés de l'agriculture industrielle (source: IPES Food, *From University to diversity: A paradigm shift from industrial agriculture to diversified agroecological systems*, 2016).

De plus, ces différents impacts ne sont pas pris en compte dans la comptabilité des acteurs des filières alimentaires qui les génèrent, et sont donc absents de l'analyse détaillée dans les parties précédentes. Les économistes les considèrent comme des « externalités », c'est-à-dire des situations où des tiers doivent ou devront payer des coûts liés à des décisions et des usages qui ne sont pas de leur fait.

Le concept d'externalité⁵¹ a été articulé pour la première fois par l'économiste A. C. Pigou dans les années 1930 alors qu'il réfléchissait à un moyen de réduire la pollution à Londres. Constatant la différence entre les coûts de cette pollution pour les acteurs du marché et ceux pour la société en général, il a identifié ce phénomène comme une défaillance du marché qui l'empêche d'atteindre son équilibre optimum. Pour la corriger, il préconisait l'intervention de l'Etat via l'instauration de taxes qui permettraient d'intégrer ces externalités au coût des activités⁵².

Il a fallu attendre les années 1990 pour voir une première utilisation à grande échelle du concept d'externalités : il a servi à chiffrer les dommages liés à la marée noire lors du procès de l'Exxon Valdez, ce qui lui a conféré une reconnaissance officielle et internationale⁵³. A la même époque, la première évaluation des externalités positives des écosystèmes naturels fut menée par des universitaires d'après un ensemble d'enquêtes sur leurs « services rendus »⁵⁴ : régulation de l'eau et de l'air, habitat, valeur esthétique et récréative... En 2007, dans le prolongement de ces travaux, les Nations Unies ont créé un groupe d'expert sur l'évaluation monétaire des services écosystémiques (TEEB)⁵⁵.

Pour les institutions, l'évaluation des externalités à un niveau macroéconomique - national ou international - peut permettre d'orienter les politiques publiques et démontrer leur bien-fondé.

⁵¹ Il est question d'externalités lorsque l'acte de production ou de consommation d'un agent influence sur la situation d'un autre agent, positivement ou négativement (pollution...), sans que cela fasse l'objet d'une compensation monétaire (donc par définition hors marché).

⁵² A. C. Pigou, *L'Economie du Bien Etre*, 1920

⁵³ K. Nyborg, *Environmental Valuation, Cost Benefit Analysis and Policy Making: A Survey*, 1996

⁵⁴ R. Costanza et al., *The value of the world's ecosystem service and natural capital*, *Nature* 387, 253–260, 1997

⁵⁵ <http://www.teebweb.org/>

Pour les entreprises et leurs directions financières, il s'agit avant tout de réintégrer dans leurs comptes et dans leur communication des coûts (par exemple lié à l'impact CO₂ de leurs activités) et/ou des bénéfices habituellement ignorés par le marché ou leurs clients.⁵⁶

Concernant l'agriculture et l'alimentation, les études sur les externalités spécifiques au secteur sont assez récentes.

La principale initiative internationale de mesure des externalités (positives et négatives) du secteur alimentaire a été initiée par le TEEB en 2014. Il a formé un groupe de travail dédié (TEEB AgFood) dont le premier rapport a été rendu public en septembre 2015 et porte sur une première série de cas d'études de filières (riz, huile de palme, élevage, pêche)⁵⁷.

En parallèle, la FAO a publié en décembre 2015 une étude sur les impacts mondiaux de l'agriculture sur le capital naturel.⁵⁸

En France, l'une des premières études faisant une revue exhaustive de la littérature sur le sujet des externalités liées à l'agriculture a été menée en 2016 par l'ITAB en collaboration avec l'INRA⁵⁹. Le tableau suivant récapitule certaines des principales estimations consolidées par ces études, avec une attention particulière pour celles qui portent sur la France :

Impact	Coût	Echelle	Source
Dégradation des sols	1,2 milliards \$	Monde	FAO (2006)
Impact total eau (pesticides, nitrates)	939-1489 millions €	France	CGDD (2011)
Pollution de l'air (agriculture)	197 millions €	France	CGDD (2015)
Pollution de l'air (tous secteurs)	330-940 milliards €	UE	Commission E. (2014)
Changement climatique (agriculture)	350-2000 millions €	France	CGDD (2015)
Biodiversité (eutrophisation)	70-100 millions €	France	CGDD (2015)
Biodiversité (pesticides)	1,9-5,9 milliards \$	USA	B&G (2016)
Impacts sanitaires pesticides	19 milliards \$	USA	B&G (2016)
Impacts sanitaires antibiorésistance	76,5 milliards €	UE	ITAB (2016)
Externalités environnementales & sanitaires totales de l'agriculture	2330 milliards \$	Monde	Trucost/Fao (2015)
Coût social de l'obésité	20,4 milliards €	France	Trésor Public (2016)

Figure 110: Tableau récapitulatif d'estimation (BASIC, d'après le projet Référence Circuits Courts, 2017)

⁵⁶ Cf. <http://integratedreporting.org>

⁵⁷ http://img.teebweb.org/wp-content/uploads/2015/12/TEEBAgFood_Interim_Report_2015_web.pdf consulté le 20/05/2016

⁵⁸ FAO, Natural Capital Impacts in Agriculture: Supporting better business decision-making, 2015 - http://www.fao.org/fileadmin/templates/nr/sustainability_pathways/docs/Natural_Capital_Impacts_in_Agriculture_final.pdf

⁵⁹ ITAB, Quantifier et chiffrer économiquement les externalités de l'agriculture biologique ?, novembre 2016

Ce faisant, les évaluations d'externalités génèrent aussi un certain nombre de questionnements :

- Tout d'abord au niveau opérationnel :
 - les méthodologies utilisées pour évaluer les externalités sont souvent hétérogènes⁶⁰, depuis les estimations de dépenses réelles (publiques ou privées) engagées pour lutter contre les impacts négatifs jusqu'aux évaluations contingentes qui consistent à mesurer les externalités via des enquêtes sur le consentement à payer ou à recevoir des personnes concernées⁶¹ ;
 - d'autres aspects comme l'utilisation de taux d'actualisation pour prendre en compte la valeur future des impacts sur le long terme (par exemple pour le calcul du coût social du carbone) font débat car ils font souvent varier fortement les estimations et présupposent un arbitrage sur la préférence pour les générations futures⁶² ;
 - de plus, ces évaluations se focalisent souvent sur des domaines environnementaux (climat, pollutions...) laissant de côté la question sociale dès lors que celle-ci touche à des sujets déjà valorisés par le marché : ainsi, les coûts engendrés par de faibles salaires, ne sont pas considérés comme une externalité, mais comme le résultat de la confrontation entre offre et demande de main d'œuvre⁶³. De la même manière, le gaspillage alimentaire n'est pas considéré comme une externalité par la théorie économique (sur le périmètre français, il a été estimé en 2016 par l'ADEME à 16 milliards d'euros par an, au prix de marché des denrées agricoles et alimentaires).
- Par ailleurs, plusieurs rapports inclus dans notre revue de littérature s'interrogent sur les enjeux de transparence de ces évaluations car les méthodologies utilisées sont souvent complexes à comprendre pour des non-experts, et les détails de calcul sont rarement exposés dans leur intégralité, ce qui rend difficile l'organisation de débats informés sur les méthodologies et hypothèses employées⁶⁴.
- Enfin, de nombreuses publications académiques et institutionnelles s'interrogent sur les présupposés politiques et philosophiques des démarches d'évaluation.
 - En particulier, en cherchant à affecter un prix et une valeur à des éléments intangibles (comme la pureté de l'air ou de l'eau, la vie en bonne santé, la biodiversité...), un certain nombre de chercheurs et d'organisations s'inquiètent des effets possibles de l'extension de la sphère marchande pour traiter les problèmes environnementaux et sociaux, et les dérives potentielles que cela pourrait entraîner.⁶⁵
 - Ces mêmes critiques font valoir qu'il ne suffit pas de réintégrer les externalités dans le prix des produits, ou de les compenser par d'autres externalités positives pour que les problématiques sociales et environnementales se résolvent par le seul fonctionnement du marché.⁶⁶

⁶⁰ CGSP, L'évaluation socioéconomique des investissements publics.

⁶¹ Dans ce cas, le niveau d'information des personnes sondées sur les enjeux liés au sujet et leurs centres d'intérêt peuvent significativement faire varier les résultats. Le projet d'aéroport de Notre-Dame-des-Landes en est un bon exemple (cf. expertise du cabinet Delft sur le projet publié en 2011).

⁶² A. Lalucq, J. Gadrey, Institut Veblen, Faut-il donner un prix à la nature ?, mars 2015

⁶³ A. Lalucq, J. Gadrey, Institut Veblen, Faut-il donner un prix à la nature ?, mars 2015

⁶⁴ CGSP, L'évaluation socioéconomique des investissements publics.

⁶⁵ A. Lalucq, J. Gadrey, Institut Veblen, Faut-il donner un prix à la nature ?, mars 2015

⁶⁶ Ibid.

A RETENIR

Malgré leurs limites et les questionnements qu'elles suscitent, les démarches d'évaluation des externalités ont le mérite d'investiguer une partie importante de la valeur de l'alimentation qui est absente des études et statistiques économiques et financières analysées dans le reste du présent rapport.

A minima, la quantification des pertes et dépenses réelles liées à la lutte contre les impacts négatifs ou l'atténuation de leurs principaux effets aurait le mérite de fournir des ordres de grandeur des coûts reportés sur la société du fait du fonctionnement des chaînes de valeur, et pourrait modifier de manière importante les choix économiques et politiques si elle était prise en compte.⁶⁷

⁶⁷ Ibid.

Analyse transverse conclusive

Depuis les années 1960, la transformation de la société française s'est accompagnée d'importants changements des modes de vie et de consommation des ménages.

Les français consacrent une part moins importante de leur budget à l'alimentation et effectuent désormais majoritairement leurs achats alimentaires en grandes surfaces dont les enseignes se livrent une concurrence permanente sur les prix pour acquérir ou conserver des parts de marché⁶⁸.

Ils prennent davantage de repas hors de leurs foyers, avec une fréquentation en hausse des établissements de restauration rapide et de snacking ; chez eux ils consomment davantage de produits transformés.

Dans le même temps, une demande émerge pour des circuits de distribution ou de consommation alternatifs (circuits courts, AMAP, magasins collaboratifs...), et des produits de qualité reliés à des terroirs et respectueux des producteurs et de l'environnement, mais l'offre correspondante est encore très minoritaire.

Pour répondre à cette évolution des modes de consommation, la production agricole comme la fabrication de produits agroalimentaires ont changé d'échelle et de nature :

- les industries se sont concentrées et internationalisées⁶⁹. Si les très petites entreprises de moins de 9 salariés restent majoritaires en nombre, 2% des entreprises – les plus grandes - représentent environ 60% du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée de l'ensemble du secteur. Plus de 17% de ce chiffre d'affaires est désormais créé à l'export, sur des marchés de niche (champagnes, fromages...) ou sur des marchés « commoditisés » (via des produits standardisés vendus en masse comme par exemple la poudre de lait).
- la production agricole s'est industrialisée et a doublé en volume grâce à la mécanisation, l'amélioration des rendements, et l'augmentation de la taille des exploitations⁷⁰. Le nombre d'exploitations a été divisé par 3 en 30 ans, tandis que leur taille moyenne triplait. Là aussi des modèles alternatifs perdurent, d'autres émergent en réaction au modèle dominant, mais ils restent marginaux en termes de création de valeur économique.
Ces transformations sont allées de pair avec des changements importants en termes de création et de répartition de la valeur économique.

⁶⁸ Rioux, « L'évolution de la consommation », in Puissance et faiblesses de la France industrielle XIXe-XXe siècle, Paris, Seuil, 1997

« En 1950 il y avait plus de 375 000 petits magasins d'alimentation en France dont la plupart n'employait aucun salarié. Ils sont aujourd'hui moins de 50 000 et représentent à peine 20% des ventes alimentaires. En vis-à-vis, les supermarchés et les hypermarchés sont passés de 10% de parts de marché en 1970, à plus de 65% depuis la fin des années 1990 »

⁶⁹ Rouault, Délégué Interministériel aux Industries Agroalimentaires et à l'Agro-industrie, Analyse comparée de la compétitivité des industries agroalimentaires françaises par rapport à leurs concurrentes européennes, 2010

⁷⁰ Desriers, L'agriculture française depuis cinquante ans : des petites exploitations familiales aux droits à paiement unique, 2007

- A chaque maillon de la chaîne (distribution et restauration, transformation agroalimentaire, production agricole), des modèles économiques-types ont émergé (enseignes de GMS, industries sectorielles à grande échelle, exploitations agricoles spécialisées) et font désormais référence par rapport à l'hétérogénéité d'acteurs et de modèles qui prévalait jusque dans les années 1960 et continue à cohabiter en parallèle.

A chaque maillon de la chaîne de valeur, la création de valeur des modèles-économiques types repose en grande partie :

- en interne sur le marketing, la qualité des produits, les économies d'échelle et la capacité à augmenter les volumes de ventes (et donc la taille et les parts de marché), la capacité à réduire les coûts de production, notamment en termes de ressources humaines, et sur l'externalisation de certains coûts sociaux ou environnementaux ;
 - en externe sur les tendances de consommation, la (non) régulation des prix, des salaires et des conditions de ventes, les subventions publiques, la fiscalité et les réglementations sociales ou environnementales, sans oublier les aléas climatiques pour la production agricole.
- Entre les différents maillons, le partage de la valeur a tendance à évoluer en faveur des acteurs de l'aval et en défaveur des agriculteurs pour bon nombre de produits. Ces derniers captent à peine plus de 6% de la valeur totale de l'alimentation - après déduction de leurs coûts de production - et ont peu de marges pour faire face à l'instabilité croissante des cours agricoles qui met souvent en risque leur activité⁷¹.

En vis-à-vis, les enseignes de la grande distribution ont gagné un fort pouvoir de marché (du fait de leur concentration, du développement des marques de distributeurs...) leur permettant d'imposer leurs conditions à leurs fournisseurs, de maintenir une pression sur leurs coûts internes, de consolider leurs marges et, in fine, de dégager des marges nettes amplifiées par la génération de produits financiers.

Entre les 2, les acteurs de l'industrie agroalimentaire ont eu tendance à se concentrer pour essayer de contrebalancer le pouvoir de marché des distributeurs, réaliser des économies d'échelle et accroître leur pouvoir de négociation sur les producteurs, pour pouvoir consolider leurs marges. Ils ont également investi dans la Recherche & Développement pour se différencier et dans les marchés à l'export pour trouver des relais de croissance, mais se sont trouvés ainsi en concurrence avec des acteurs étrangers plus concentrés et plus compétitifs, en particulier sur les produits « commoditisés ».

Ces évolutions questionnent de plus en plus la durabilité des systèmes alimentaires.

Tout d'abord en termes d'emplois et de revenus :

- Dans la distribution ou la restauration, on constate une précarité des emplois plus élevée que la moyenne (notamment concernant la proportion des CDD et temps partiels, les conditions de travail et le niveau des rémunérations), les modèles en croissance étant ceux plus fortement associés à ces conditions précaires (acteurs de la restauration rapide, hard discount...)
- Au niveau de la production agricole, la population active agricole a été divisée par 5 depuis 1955, et 30% des agriculteurs gagnent moins de 350 € par mois selon les enquêtes récentes de la MSA. Leur rémunération est de plus en plus dépendante des subventions publiques

⁷¹ Inspection Générale des Finances (IGF) - Conseil Général de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Espaces Ruraux (CGAAER), Les relations commerciales dans les filières agroalimentaires, avril 2013

qui représentent 80% du revenu courant avant impôt des exploitations. Les crises récurrentes sur des filières comme le lait illustrent le malaise grandissant de la profession face au dysfonctionnement des filières agricoles.

Au-delà, le développement de l'obésité, les pollutions croissantes de l'air et de l'eau, l'usage des pesticides et l'impact carbone associés au modèle agricole intensif, entraînent des coûts croissants pour la société qui n'apparaissent pas dans les prix des produits agricoles : ces coûts « cachés » biaisent la création de valeur économique et rendent les produits issus de modèles moins-disant socialement et environnementalement plus compétitifs sur le marché.

Dès lors se pose la question des liens entre modèles de production plus durables et valeur économique, qui sera traitée dans la 3^{ème} partie de la présente étude.

Pour conclure, cette seconde partie de l'étude a permis l'identification d'un certain nombre d'angles morts, en particulier :

- le manque d'information sur les circuits hors GMS (restauration commerciale et collective, artisans et commerces de proximité, circuits alternatifs...), les flux de marchandises qui y circulent, la structure des chaînes et la découpe de la valeur associée ;
- le manque d'informations sur les coûts cachés et les externalités en lien avec les différentes configurations de chaînes afin de mieux prendre la mesure des impacts sociaux comme environnementaux qu'elles génèrent, d'analyser leurs liens avec la logique économique des filières et la répartition de la valeur, de comparer entre eux les modèles de production et de consommation sur la base de leur durabilité.

Lexique

Droits aux paiements de base	<p>L'aide découplée qui existait en 2014, appelée droit au paiement unique (DPU), est remplacée en 2015 par une aide en trois parties : le paiement de base, appelé DPB (droit au paiement de base), le paiement vert et le paiement redistributif.⁷²</p> <p>Le paiement « de base » est versé en fonction des surfaces détenues par les agriculteurs. En 2015, sa valeur est liée aux paiements historiquement reçus en 2014.</p>
Hard discount	<p>Le hard discount désigne des surfaces de vente commercialisant des produits à des prix généralement en dessous de ceux normalement pratiqués. Le hard discount repose sur trois grands principes : tout d'abord, le prix est réduit comparé aux marques classiques. Ensuite, la surface de vente est restreinte. Moins d'importance est accordée au merchandising et à la présentation des rayons ; pour maintenir un prix bas, on accorde moins d'effort au marketing. Le troisième principe est celui d'un choix de produits moins important que dans les surfaces classiques : on va concentrer les efforts sur le prix des références proposées, et moins de produits seront représentés que dans les grandes surfaces. Les magasins de hard discount peuvent être des marques propres ou appartenir à d'autres marques. Certains groupes de grande distribution ont aussi des enseignes hard discount.</p>
INRA	<p>L'Institut national de la recherche agronomique (INRA) est un organisme français de recherche en agronomie ayant le statut d'Établissement public à caractère scientifique et technologique (EPST), et sous la double tutelle du ministère chargé de la Recherche et du ministère chargé de l'Agriculture.</p>
Intrants de culture	<p>En agriculture, on appelle « intrants » les différents produits apportés aux terres et aux cultures, qui ne proviennent ni de l'exploitation agricole, ni de sa proximité. Les intrants ne sont pas naturellement présents dans le sol, ils y sont rajoutés pour améliorer le rendement des cultures.</p> <p>Les principaux d'entre eux : les produits fertilisants, les produits phytosanitaires, les <u>activateurs</u> ou retardateurs de croissance, les semences et plants.</p> <p>Plus généralement on entend par intrant tout produit nécessaire à la marche d'une exploitation agricole. Cela va du matériel agricole aux honoraires du vétérinaire.</p>
ITAB	<p>L'Institut technique de l'Agriculture Biologique coordonne la recherche-expérimentation en agriculture biologique en France. Il est l'interlocuteur national sur tout ce qui concerne la recherche-expérimentation et la technique en AB. Il travaille en réseau avec les nombreux acteurs impliqués dans ce domaine.</p>
Loi Galland	<p>La loi Galland ou « Loi sur la loyauté et l'équilibre des relations commerciales » votée en 1996 avait pour but d'assainir et d'encadrer les relations entre fournisseurs et distributeurs et de protéger les petits commerces des pratiques tarifaires de la grande distribution.</p> <p>Elle empêchait notamment la prise en compte des marges arrière pour la détermination du seuil de revente à perte. Cette loi a été critiquée car elle fut considérée comme un frein à la baisse des prix des produits de grande marque. Elle a donc été amendée en 2005 par la loi Dutreil qui permet dans une certaine mesure de prendre en compte les marges arrière pour la fixation des prix de vente.</p>

⁷² Ministère de l'agriculture et de l'alimentation

Marge arrière	Une marge arrière est une ristourne de fin d'année exprimée en % du prix de vente initial qui est obtenue auprès d'un fournisseur sur un produit. Il est généralement estimé que les marges arrière peuvent représenter de 30 à 40 % du prix facturé initialement. Les pratiques de marges arrière sont juridiquement limitées et encadrées pour limiter le pouvoir de domination des grands distributeurs sur leurs fournisseurs.
Marge brute	La marge brute est la différence entre le prix de vente et le prix d'achat des marchandises. Cette marge permet de couvrir différents coûts (stockage, logistique, pertes, main d'œuvre, loyers, taxes et charges financières etc.) et de générer un profit.
Prix constants ou prix en valeur réelle	Les prix constants sont les prix en valeur réelle c'est-à-dire corrigés de la variation des prix par rapport à une donnée de base ou de référence (souvent l'inflation mesurée par l'indice des prix à la consommation). ⁷³
Prix courants ou prix en valeur nominale	Les prix courants sont les prix tels qu'ils sont indiqués à une période donnée, ils sont dits en valeur nominale. ⁷⁴
Oléoprotéagineux	Les oléoprotéagineux regroupent les plantes dont les graines sont riches en protéines, que l'on appelle les protéagineux (lentilles, pois, soja, luzerne, etc.) mais également les plantes dont les graines sont riches en lipide, appelées oléagineux (colza, tournesol etc.) ;
OTEX	Les exploitations agricoles sont classées selon une typologie européenne officielle par leur spécialisation, aussi appelée OTEX ou Orientation Techno-économique. Ce classement se fait à partir de la Production Brute Standard (PBS) de chaque exploitation. Cette dernière est calculée en affectant à chaque production un coefficient représentant le potentiel de production unitaire de chaque spécialisation. Ce sont des moyennes quinquennales qui doivent être considérées comme des ordres de grandeur définissant les potentiels de production et non des résultats économiques observés. Une exploitation est spécialisée dans un domaine si la PBS de la ou des productions concernées dépasse les deux tiers du total. L'ensemble des OTEX est défini par une nomenclature dite agrégée qui comporte 16 classes. ⁷⁵
RCAI	Le résultat courant avant impôt ou RCAI se calcule à partir du résultat d'exploitation et du résultat financier. Il est constitué par la somme des produits d'exploitations et des produits financiers auxquels on soustrait la somme des charges d'exploitation et des charges financières.
RCAI du RICA (secteur de l'agriculture)	Le RCAI est le solde entre les produits et les charges courantes. Il constitue une forme de résultat permettant de rémunérer le travail non salarié et les capitaux propres. La définition du RCAI retenue par le RICA considère les charges sociales de l'exploitant comme un élément de rémunération de l'exploitant. A ce titre elles ne sont pas comptabilisées en charges dans le calcul du RCAI. Les plus ou moins-values sur cession d'actifs (souvent plus-values en agriculture, liées à la vente de biens à un prix supérieur à leur valeur nette comptable) et les subventions d'investissement affectées aux résultats ne sont pas non plus prises en compte dans le calcul du RCAI car elles sont considérées comme exceptionnelles d'un point de vue comptable, même si elles peuvent être sources de revenus. ⁷⁶

Recensement Agricole	C'est l'une des plus importantes opérations statistiques du ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt. Il permet d'avoir une photographie précise et actualisée de l'agriculture à un moment donné et de mieux connaître et mesurer ses évolutions. Il a été effectué dans le cadre de la réglementation statistique de l'Union européenne et selon les recommandations des Nations unies. Pour répondre aux obligations internationales et communautaires, tous les pays de l'Union européenne ont effectué un recensement agricole entre 2009 et 2010. Les résultats portent sur la campagne 2009 – 2010. Les recensements agricoles s'effectuent tous les dix ans. ⁷⁷
RICA	Mis en œuvre en France depuis 1968, le réseau d'information comptable agricole (Rica) est une enquête annuelle réalisée dans tous les États membres de l'Union européenne selon des règles et des principes communs. Des données comptables et technico-économiques détaillées sont collectées auprès d'un échantillon d'exploitations agricoles afin d'analyser leurs revenus et leur diversité d'évaluer et de simuler l'impact des politiques agricoles. Le champ d'observation du RICA comprend les exploitations couvrant plus de 95 % du potentiel économique de l'agriculture du pays. En pratique, il s'agit des exploitations agricoles dont la production brute standard (ce concept de PBS est décrit plus bas) est d'au moins 25 000 euros, en France métropolitaine et 15 000, dans les DOM. ⁷⁸
Solde commercial ou balance commerciale	Le solde ou la balance commerciale est le compte qui retrace la valeur des biens exportés et la valeur des biens importés. Pour calculer la balance commerciale, la comptabilité nationale procède à l'évaluation des importations et des exportations de biens à partir des statistiques douanières de marchandises. ⁷⁹
Unité de Travail Annuel	L'unité de travail annuel (UTA) est l'unité de mesure de la quantité de travail humain fourni sur chaque exploitation agricole. Cette unité équivaut au travail d'une personne travaillant à temps plein pendant une année. On distingue les UTA salariées (qui comprennent éventuellement les exploitants eux-mêmes ou des membres de leur famille), permanents ou saisonniers, des UTA non salariées. ⁸⁰
Valeur Ajoutée	Elle est égale à la valeur de la production (chiffre d'affaires) diminuée des consommations intermédiaires.

⁷³ Insee

⁷⁴ Insee

⁷⁵ Insee

⁷⁶ Ministère de l'agriculture et de l'alimentation

⁷⁷ Ministère de l'agriculture et de l'alimentation

⁷⁸ Ministère de l'agriculture et de l'alimentation

⁷⁹ Insee

⁸⁰ Insee

Bibliographie : documents exploités

- AFSSA (2009). Étude Individuelle Nationale des Consommations Alimentaires 2 (INCA 2)
- ANIA (2017). Un marché alimentaire en pleine mutation et soumis à des défis de compétitivité importants
- B. Arnaud (2013). Le commerce alimentaire de proximité
- B. Arnaud, H. Hanne (2014). Panorama de la grande distribution alimentaire en France
- B. Bour-Desprez, J. P. Chomienne, D. Brinbaum, J. M. Seillan, CGAAER (2016). Transmission en agriculture : 4 scénarios prospectifs à 2025
- B. Duchamp, R. Vaxelaire (2012). La Grande Distribution et l'évolution de notre société
- B. Herault, CEP (2016). L'agriculture familiale en France métropolitaine : éléments de définition et de quantification
- B. Larochette et J. Sanchez-Gonzalez (2015). 50 ans de consommation alimentaire : une croissance modérée, mais de profonds changements
- B. Navereau (2011). Le commerce alimentaire de proximité dans le centre-ville des grandes agglomérations : l'exemple de Toulouse et de Saragosse
- Blezat Consulting, Credoc, Deloitte (2017). Étude prospective sur les comportements alimentaires de demain et élaboration d'un dispositif de suivi des principales tendances de consommation à destination des entreprises de la filière alimentaire
- C. Chambolle, L. Muniesa, M. A. Ravon (2007). Concentrations horizontales et puissance d'achat
- C. Ferrant, M. Plessz, INRA (2015). Structure des budgets alimentaires dans l'enquête Budget de famille 2011
- C. Giner (2015). Food Price Formation
- C. Laisney, CEP (2012). L'évolution de l'alimentation en France
- C. Laisney, CEP (2013). Disparités sociales et alimentation
- CESE (2016). Les circuits de distribution des produits alimentaires
- Chambres d'Agriculture Direction Economie des Agricultures et des Territoires Service Etudes, Références et Prospective (2015). Indicateurs clés de l'agriculture
- CREDOC (2011). Baromètre de la perception de l'alimentation
- D. Bourguet et T. Guillemaud (2016). The Hidden and External Costs of Pesticide Use

- Deloitte (2016). Global Powers of Retailing
- Didier Caraes (2015). Compte prévisionnel de l'agriculture en 2015 : hausse du revenu moyen et instabilité
- E. Chantrel, P. E. Lecocq (2009). Les marges dans la filière agro-alimentaire en France
- E. Colla, C. de Gery, NOVANCIA (2014). Innovations et évolution de l'emploi dans la grande distribution en France. Rétrospective et prospectives
- E. Peres Bonnet, E. Kerguelen, J. Tozzi, Autorité Nationale de la Concurrence (2015). Avis n° 15-A-06 du 31 mars 2015 relatif au rapprochement des centrales d'achat et de référencement dans le secteur de la grande distribution
- EY Cambridge (2014). The economic impact of modern retail on choice and innovation in the EU food sector
- F. Courleux, P.E. Lecocq, CEP (2011). Financiarisation et volatilité des marchés agricoles : vers la définition d'un nouveau cadre de régulation des marchés dérivés
- FranceAgriMer (2017). Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires
- G. Bailly, L. Buchaillat, M. Ohier, R. Toussain, G.P. Malpel, P. Marchal, P.H. Texier, CGAER (2012). Les Relations amont-aval dans l'agroalimentaire
- G. Bailly, L. Buchaillat, M. Ohier, R. Toussain, G.P. Malpel, P. Marchal, P.H. Texier, CGAER (2012). Une stratégie publique pour les industries agroalimentaires
- G. Ohana (2003). The interaction of speculators and index investors in agricultural derivatives markets
- G. Prevostat (2015). Tableau de bord de la population des nouveaux exploitants agricoles en 2014
- G. Rousset, J. Théry-Schultz, Autorité Nationale de la Concurrence (2014). Avis n° 14-A-03 du 14 février 2014 relatif à une saisine de la fédération Les Producteurs de Légumes de France
- Haut Comité Santé Publique (2000). Pour une politique nutritionnelle de santé publique en France
- Hélène Delorme, Anna Lipchitz, Annie Bonnet, Julien Villain (2007). Dynamique des prix agricoles internationaux
- INSEE (2009). 50 ans de consommation en France
- INSEE (2013). Les sociétés agroalimentaires françaises et l'export : une analyse des résultats 2010 de l'enquête INSEE auprès des entreprises
- J. Clapp (2014). Financialization, distance and global food politics



- J. Gassie, B. Oudin, CEP (2017). Comportements alimentaires de demain : les tendances à 2025 et leur diffusion aux acteurs de la filière
- J. P. Butault, INRA-SAE2 (2008). La relation entre prix agricoles et prix alimentaires
- J. Cordier et A. Gohin (2014). Quel impact des nouveaux spéculateurs sur les prix agricoles ? Une analyse empirique des fonds d'investissement
- Jean Claude Flamant (2010). Une brève histoire des transformations de l'agriculture au 20ème siècle
- K. Jurgens, O. Poppinga, M. Wohlgemuth (2014). Combien coûte la production de lait ?
- M. Aglietta et C. Emlinger (2011). Les prix agricoles
- M. Buisson (2014). L'Emploi Agricole : Une situation préoccupante, difficile à inverser
- M. Desriers (2007). L'agriculture française depuis 50 ans : des petites exploitations familiales aux droits à paiement unique
- M. Geneau de Lamarliere, P. Vermeulen, A. Renier (2016). La détermination du prix
- M. L. Marcel (2012). Avis sur le budget alloué à la mission Agriculture, alimentation, forêt et affaires rurales en 2013
- M.W. Masters, A. K. White, P. Basu, W. T. Gavin, D. E. Ray, H. D. Schffer (2011). Excessive Speculation in Agriculture Commodities selected writings from 2008-2011
- Ministère de l'Agriculture (2016). Panorama des industries agroalimentaires
- N. Delord (2007). Puissance d'achat et concurrence dans la grande distribution
- N. Sautereau, M. Benoit et I. Savini, INRA, ITAB (2016). Quantifier et chiffrer économiquement les externalités de l'agriculture biologique ?
- P. Biscourp, INSEE (2014). Les réformes des relations commerciales des années 2000 ont-elles restauré la concurrence par les prix ?
- P. Biscourp, INSEE (2014). Réglementer ou libéraliser : les Relations commerciales en France des années 1990 aux années 2000
- P. Boyer et J. P. Butault (2014). L'euro alimentaire en France et le partage des valeurs ajoutées
- P. Boyer, J. J. Cadilhon, J. N. Depeyrot, M. Ennifar, L. G. Soler (2013). Le suivi des prix et des marges pour l'analyse de la formation des prix au détail des produits alimentaires
- P. Claquin (2013). La financiarisation des marchés de matières premières agricoles Histoire, acteurs, controverses... et régulation
- P. Etiévant, F. Bellisle, J. Dallongeville, F. Etilé, E. Guichard, M. Padilla, M. Romon-Rousseaux (2010). Les comportements alimentaires : quels déterminants ? quelles actions, pour quels effets ?



P. Rouault (2010). Analyse comparée de la compétitivité des industries agroalimentaires françaises par rapport à leurs concurrentes européennes

Planet Etail (2015). European Grocery Retailing

Pole Interministériel de prospective et d'anticipation des mutations éco. (2012). Enjeux et perspectives des industries agroalimentaires face à la volatilité du prix des matières premières

R. Gaté, L. Latruffe (2015). Difficultés rencontrées lors de la transmission d'exploitations agricoles : le cas de la région Bretagne

Service de la statistique et de la prospective Agreste (2015). Les entreprises agroalimentaires en 2012

Service de la statistique et de la prospective Agreste (2015). Memento de l'alimentation

Service de la statistique et de la prospective Agreste (2016). GraphAgri France 2016 : Panorama de l'agriculture, des industries agroalimentaires, de la forêt et de l'alimentation

Service de la statistique et de la prospective Agreste (2016). Memento Statistique agricole

Service de la statistique et de la prospective Agreste (2017). Rapports présentés à la Commission des comptes de l'agriculture de la Nation

Stéphanie PERNET, Anne-Hélène BUNOD (2014). Les résultats technico-économiques des enquêtes "agriculteurs" : de l'agriculteur à la restauration collective, enseignements des enquêtes de terrain

Trucost (2015). Natural Capital Impacts in Agriculture

Trucost True Price Wageningen University FAO IRRI World Agroforestry Center & UN-REDD (2015). TEEB for Agriculture & Food: an interim report

V. Bellamy, L. Léveillé, INSEE (2007). Consommation des ménages : quels lieux d'achat pour quels produits ?

V. Parmentier (2014). Revenu agricole 2014 : en baisse au ministère, en hausse à l'Insee. Chiffres et réactions

Véronique Guihard Claire Lesdos (2007). L'agriculture sur trente ans : une analyse comparative avec l'industrie et les services

W. Arrata, B. Camacho, C. Hagege, P. E. Lecocq, I. Odonnat (2008). Le rôle des facteurs financiers dans la hausse des prix des matières agricoles

Xerfi (2016). Les grandes surfaces alimentaires

L'ADEME EN BREF

L'Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie (ADEME) participe à la mise en œuvre des politiques publiques dans les domaines de l'environnement, de l'énergie et du développement durable. Elle met ses capacités d'expertise et de conseil à disposition des entreprises, des collectivités locales, des pouvoirs publics et du grand public, afin de leur permettre de progresser dans leur démarche environnementale. L'Agence aide en outre au financement de projets, de la recherche à la mise en œuvre et ce, dans les domaines suivants : la gestion des déchets, la préservation des sols, l'efficacité énergétique et les énergies renouvelables, les économies de matières premières, la qualité de l'air, la lutte contre le bruit, la transition vers l'économie circulaire et la lutte contre le gaspillage alimentaire.

L'ADEME est un établissement public sous la tutelle conjointe du ministère de la Transition Écologique et Solidaire et du ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation.

LES COLLECTIONS DE L'ADEME



ILS L'ONT FAIT

L'ADEME catalyseur : Les acteurs témoignent de leurs expériences et partagent leur savoir-faire.



EXPERTISES

L'ADEME expert : Elle rend compte des résultats de recherches, études et réalisations collectives menées sous son regard.



FAITS ET CHIFFRES

L'ADEME référent : Elle fournit des analyses objectives à partir d'indicateurs chiffrés régulièrement mis à jour.



CLÉS POUR AGIR

L'ADEME facilitateur : Elle élabore des guides pratiques pour aider les acteurs à mettre en œuvre leurs projets de façon méthodique et/ou en conformité avec la réglementation.



HORIZONS

L'ADEME tournée vers l'avenir : Elle propose une vision prospective et réaliste des enjeux de la transition énergétique et écologique, pour un futur désirable à construire ensemble.





ANALYSE DES ENJEUX ECONOMIQUES ET SOCIAUX D'UNE ALIMENTATION PLUS DURABLE : VOLET 2

Ce rapport est le volet 2 d'une étude conduite pour l'ADEME par le Basic et ASCA en 2017, qui vise notamment à éclairer les effets économiques et sociaux possibles d'une évolution vers un système alimentaire plus durable, en réponse aux enjeux environnementaux, de santé, économiques et sociaux.

Faisant directement écho aux États Généraux de l'Alimentation qui se sont déroulés la même année, cette étude présente un travail bibliographique d'analyse du système alimentaire français sur le plan socio-économique, ainsi que les perspectives que représentent des démarches identifiées comme plus durables.

Outre sa vocation pédagogique, ce travail propose des recommandations à discuter avec les acteurs du système alimentaire.

Quelle est la valeur économique créée par les chaînes de valeur alimentaires ? Quels sont les mécanismes de fixation des prix et des marges aux différents maillons ? Comment évoluent les coûts de production ? Quelles sont les principales externalités ?

Quelles seraient les conséquences d'une alimentation plus durable sur les prix et les coûts ? En bout de chaîne, les consommateurs seraient-ils prêts à en assumer les conséquences ? Quelles leçons en tirer pour la généralisation d'une alimentation plus durable ?

Telles sont les différentes questions au cœur de l'étude.

ADEME

Agence de l'Environnement
et de la Maîtrise de l'Énergie

www.ademe.fr

