



L'agroalimentaire français - négociations commerciales 2021, retour de la déflation, crise de la COVID 19 : une pérennité menacée ?

Depuis le début de cette crise sans précédent, le secteur agroalimentaire a résisté et a répondu aux attentes des consommateurs. Pour satisfaire la demande, les entreprises ont très rapidement adapté leur activité.

C'est toute la chaîne alimentaire qui a été au rendez-vous et qui a été considérée comme « valeur refuge » de l'activité économique en France en 2020.

Mais la crise a aussi exacerbé les tensions préexistantes à la COVID 19, liées à la destruction de valeur économique que subit la filière depuis le début de la guerre des prix, en 2013.

La crise a enfin contribué à limiter considérablement les débouchés habituels de certaines entreprises (RHD, Export), indispensables à leur équilibre économique et financier.

Le retour généralisé de la déflation en rayons plonge les industriels dans une équation particulièrement complexe : contribuer à la souveraineté alimentaire à long terme, par un effort d'investissement, d'innovation, dans un contexte où la baisse de la rentabilité n'a jamais été aussi forte qu'en 2020.

Or, il ne peut pas y avoir de souveraineté alimentaire sans arrêt immédiat et durable de la guerre des prix. La notion d'inflation alimentaire ne doit plus être taboue !

L'alignement d'une inflation alimentaire (-0,1 % en 2020) à un niveau conforme à celui constaté pour l'ensemble des secteurs d'activité (+0,6%) se traduirait par une contribution de seulement 1,5€ par ménage et par mois. La bataille du pouvoir d'achat ne se joue pas dans le caddie du supermarché. Le retour à l'inflation alimentaire, sans nullement affecter le pouvoir d'achat des ménages, permettrait de sauver toute une filière alimentaire, déjà largement ébranlée, des conséquences néfastes de la guerre des prix.

1- L'industrie agroalimentaire est restée une « valeur refuge » au plus fort de la crise. Elle a d'abord participé à la préservation de l'activité économique, puis à relance, en s'inscrivant toujours pleinement dans les attentes des consommateurs :

- Un des taux d'activité les plus élevés parmi les secteurs industriels au plus fort de la crise (75% : *source : ANIA*) ;
- Sans ruptures d'approvisionnement en rayons et sans inflation, ce qui a permis de préserver le pouvoir d'achat de tous les Français au plus fort de la crise.
- Une production industrielle qui résiste mieux que d'autres secteurs (repli limité à 2,9 % en 2020 contre un recul de plus de 11 % pour l'industrie manufacturière, *source Insee*).
- Une contribution positive à l'emploi global (1500 créations d'emplois sur un an à l'issue du 3^e trimestre 2020 contre 234 300 destructions d'emplois dans le secteur privé, *source : Insee*).
- Une contribution à la souveraineté et à la relocalisation des activités assumée : la part des intrants étrangers à la production n'est que de 12,8 % dans l'alimentaire (*source : Trésor*)
- Enfin, 70 % des entreprises interrogées par l'ANIA en novembre témoignaient de projets d'investissement s'inscrivant dans *France Relance*, essentiellement axés sur la transition numérique et bas carbone, la structuration des filières et la production locale.

- 2- **Mais la crise a été révélatrice de tendances économiques déjà préexistantes : elle a accentué la pression, déjà forte, sur la trésorerie des 17 000 entreprises alimentaires (98 % de TPE-PME). Les causes : une réduction drastique de débouchés indispensables au maintien de l'équilibre économique et financier des entreprises (Consommation hors domicile et export) et le retour, en 2020, des vieux démons déflationnistes en rayons !**
- La santé financière des industries agroalimentaires, évaluée à l'aune du taux de marge, s'est profondément détériorée en 2020, prolongeant ainsi une tendance à l'œuvre depuis 2007 (et plus particulièrement marquante depuis 2017). Rappelons que ce ratio permet d'évaluer la rentabilité des entreprises de l'alimentation et la part de la valeur ajoutée qui est conservée par ses entreprises, ressource essentielle pour innover, investir et moderniser l'outil de production. Entre 2007 et 2020, ce ratio a perdu 11 points, dont 7 points depuis 2017 ! La robustesse de la consommation alimentaire, qui a mis fin à 2 années de « déconsommation », particulièrement préjudiciable aux industries agroalimentaires, semble avoir été insuffisante pour préserver la rentabilité et la santé financière de la première industrie de France. Dans ce contexte de forte tension sur le niveau des fonds propres, d'absence de visibilité sur la sortie de crise et sur l'orientation future des marchés, l'investissement des entreprises agroalimentaires chute lourdement en 2020 (-7 %), fait inédit depuis 2015, au plus fort de la guerre des prix.

Pour quels facteurs explicatifs ? :

- ✓ L'arrêt des marchés liés à la consommation hors domicile, activités essentielles pour un nombre important d'entreprises (baisse de près de 40 % du CA en CHD en 2020, source Baromètre ANIA) ou encore la contraction des marchés à l'exportation ont considérablement limité les débouchés habituels des industries agroalimentaires.
- ✓ Les surcoûts liés aux conditions sanitaires, à la hausse du prix des intrants ou encore à l'évolution de la réglementation (loi AGECE) dans un contexte où la déflation a ressurgi en GMS, après une pause en 2019, liée à l'entrée en vigueur de la loi EGalim :

En amont de la filière :

- Les coûts liés à la transformation (transport, maintenance de l'outil de production, coûts salariaux et coûts liés à l'équipement de protection des salariés) ont augmenté de 9% (source : Baromètre ANIA).
- Par ailleurs, le prix des matières premières alimentaires a augmenté de 6 % sur un an (source FAO).
- D'autres surcoûts, de nature réglementaire s'imposeront aux entreprises alimentaires dès 2021. En effet, celles-ci doivent s'attendre à une forte évolution des contributions CITEO (incluant notamment des obligations liées à la loi AGECE), sachant que les écocontributions payées par l'industrie agro-alimentaire représentent chaque année 600 millions d'euros. La hausse annoncée de 9% dès 2021 devient intenable pour les entreprises alimentaires. A titre d'illustration, ces écocontributions représentent 25% des impôts de production payés chaque année par les industries agro-alimentaires. Ces surcoûts viennent donc directement limiter la portée d'une autre mesure phare du plan de relance : la baisse des impôts liés à la production ;

A l'aval de la filière :

- L'année 2020 marque une reprise de la déflation en rayons, avec 10 mois consécutifs de déflation observés depuis février. Une telle

tendance n'avait pas été observée depuis 2017. Malgré EGalim, la déflation redevient la règle en GMS pour tous les produits alimentaires. Une fois de plus, les industriels se trouvent donc en position « d'amortisseurs des hausses de coûts de production ».

3- Notre conviction : la préservation de la rentabilité est primordiale pour tous les acteurs de la filière alimentaire. Afin d'assurer une meilleure répartition de la valeur le long de la chaîne, il faut retrouver les conditions de création de valeur, en mettant un terme définitif à la guerre des prix. La crise liée à la COVID19 rend cette nécessité encore plus impérieuse. C'est la condition *sine qua non* pour préserver les activités et emplois en France et offrir à tous une alimentation plus saine sûre et durable.

- Pour comparer les performances économiques au sein de chaque maillon de la filière, 2 dimensions essentielles doivent être intégrées : les revenus et le coût des capitaux utilisés pour générer ces revenus. Pour transformer, les industriels doivent investir constamment et lourdement en R&D, dans des usines et du matériel productif (à cette différence, le distributeur n'a besoin que d'entrepôts et de magasins, soit des investissements beaucoup plus ponctuels). A titre d'illustration, la part des consommations intermédiaires dans le chiffre d'affaires est de 80 % pour les transformateurs de l'alimentaire. Par ailleurs, le distributeur est payé sans délai par les consommateurs et règle ses fournisseurs à 60 jours.
- De ce point de vue, l'activité liée à la distribution est plus rentable que celle des industries agroalimentaires : la rentabilité sur les capitaux investis (ROCE) est ainsi supérieure pour les distributeurs indépendants (Leclerc, SU, ITM), en s'inscrivant à 11,8 %, alors qu'elle atteint 8,3 % pour le secteur alimentaire (*source base DIANE*). Cet écart de rentabilité, désormais de 4 points était plus proche de 1,5 point en 2015. **De ce fait, les entreprises de l'industrie alimentaire financent bien malgré elles la guerre des prix à laquelle se livre la grande distribution, créant une pression insupportable sur la trésorerie des industriels et un transfert de marge des IAA vers la grande distribution.**
- **Dans ce cadre, la notion « d'une inflation alimentaire raisonnable » ne doit pas être taboue.** Par le résultat d'une guerre des prix sans relâche entre 2013 et 2019, un écart d'inflation de presque 10 points s'est creusé entre l'inflation alimentaire (déflation cumulée de -2,5) et l'inflation totale (inflation cumulée de 7,3%). En 2020, l'alimentaire ne représente plus que 10 % du budget des ménages (contre environ 25 % dans les années 60) : la bataille du pouvoir d'achat ne se joue plus dans le caddie du supermarché !

1- Indicateurs de coût

Tableau 1 : Indicateurs de coût pour le secteur agroalimentaire

Classe	Coût	2015	2017	2018	2019	Septembre 2020	Octobre 2020
						(Août 19 à Septembre 20)	(Septembre 19 à Octobre 20)
Production Agricole	Moyens de production agricole	100	98,7	102,3	103,8	102,5	102,4
	Matières premières importées (euro)	100	105,9	96,6	97,8	97,7	97,6
	Matières premières FAO	100	105,9	99,0	100,5	102,2	102,8
Production/Transformation	Production agricole	100	103,9	106,1	108,1	108,5	108,7
	Energie gaz et Electricité	100	97,9	102,6	105,4	103,6	103,6
	Eau potable à usage non domestique	100	102,5	102,4	101,5	ND	ND
	Transport routier	100	101,1	105,4	106,5	105,3	105,2
Transformation	Main d'œuvre	100	103,6	105,5	107,7	108,2	109,2
	Emballages matières premières	100	103,3	105,7	105,7	103,7	103,6
	Emballages en papier ou en carton	100	101,4	105,8	107,5	103,8	103,4
Indice des prix de la FAO	Produits Alimentaires	100	105,9	99,0	100,5	102,2	102,8
	Viande	100	101,6	94,3	101,7	100,5	99,6
	Produits laitiers	100	124,6	118,4	116,1	114,2	114,6
	Céréales	100	95,4	100,9	98,9	101,2	102,6
	Produits gras	100	113,9	93,8	91,1	101,8	103,8
	Sucre	100	119,8	89,5	93,0	92,5	93,2

Source : INSEE, FAO
ND: Non Disponible

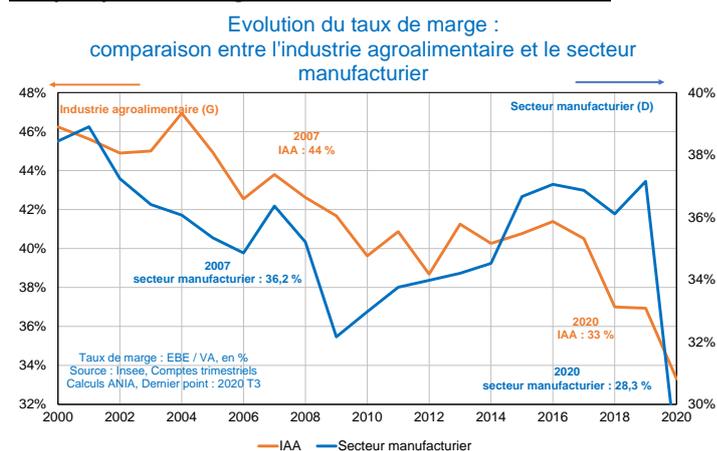
+6,5 % : inflation des matières premières sur un en nov.2020 par rapport à nov. 2019 (+19,9 % sur le blé)

Tableau 2 : Evolutions de novembre 2020 à novembre 2019 pour les principales matières premières

	Food Price Index	Meat	Dairy	Cereals	Oils	Sugar
novembre 2020/novembre 2019 source FAO	6,5%	-13,7%	2,7%	19,9%	30,8%	10,5%

2- Indicateurs de rentabilité

Graphique 1 : Marges dans le secteur alimentaire



**-11 pts de marges depuis 2007 pour l'IAA (dont 7 points depuis 2017).
3,5 milliards d'EBE détruits depuis 2019 !
Un ROCE de 8,3 % (vs 10 % en 2014) pour l'alimentaire contre 11,8 % (vs 11,3 % en 2014) pour les distributeurs indépendants : l'écart de profitabilité se creuse !**

Graphique 2 : Rentabilité comparée des entreprises alimentaires (ALI), et des distributeurs

Ratios moyens	Entreprises alimentaires	Distributeurs indépendants	Distributeurs intégrés
Frais de personnel, en % du chiffre d'affaires	14,75%	9,30%	10,30%
Consommations intermédiaires, en % du chiffre d'affaires	79,33%	85,60%	88,00%
Part des immobilisations d'exploitation dans le total de l'actif économique ; d'après valeurs moyennes	54,48%	74,30%	86,90%
Retour sur capital total employé (ROCE)	8,30%	11,80%	-0,90%
Levier (dettes financières nettes sur capitaux propres)	0,44	0,7	0,6
BFR, en % du chiffre d'affaires total	28%	0,90%	-2,50%

Des frais mieux maîtrisés pour les distributeurs : La part des frais de personnel dans le CA est plus élevée pour les IAA que pour les distributeurs. Le recours à la dette plus important pour les distributeurs : les indépendants se financent aux 2/3 par de la dette

Des tensions de trésorerie de court terme bien plus importants pour les fournisseurs : le distributeur est payé comptant par les consommateurs, tout en réglant ses fournisseurs à 60 jours ; son BFR est donc négatif et il fonctionne avec un stock minimal. Alors que l'industriel doit constituer des stocks, faire fonctionner ses usines avant de pouvoir vendre ses produits ; il est payé à ~60 jours par le distributeur et son BFR représente en moyenne 28% de son CA

Le métier de distributeur se révèle plus rentable que celui des industriels. C'est le cas pour les distributeurs indépendants (Leclerc, SU, ITM), qui affichent un taux moyen de retour sur capitaux d'exploitation de 11,8% quand celui des industriels est de l'ordre de 8,3%

Source : Base DIANE

3- Indicateurs de prix

Tableau 3 : Inflation à 1 an par rayons

	Tous Circuits			
	Tous produits	MN	MDD	PPX
TOTAL INFOSCAN IRI	-0,44	-0,55	-0,29	1,11
INFOSCAN ALIMENTAIRE	-0,48	-0,60	-0,29	1,12
DPH	-1,58	-1,91	-0,71	1,23
ENTRETIEN	-2,13	-2,62	-0,63	2,33
HYGIENE	-1,24	-1,46	-0,76	0,85
EPICERIE	-0,65	-0,79	-0,32	1,14
EPICERIE SALEE	-0,50	-0,67	-0,22	1,01
EPICERIE SUCREE	-0,77	-0,88	-0,45	1,35
FLS POIDS FIXE	-0,06	-0,03	-0,17	1,09
CREMERIE	-0,35	-0,22	-0,59	0,39
FRAIS NON LAITIERS LS	0,24	0,19	0,21	1,32
SURGELES GLACES	0,17	0,03	0,19	1,92
LIQUIDES	-0,40	-0,42	-0,45	1,14
BIERES ET CIDRES	-0,67	-0,71	-0,51	1,15
BRSA ET EAUX	-0,72	-0,58	-1,26	-0,86
SPIRITUEUX ET CHAMPAGNES	0,06	-0,10	0,87	1,87

Source : Base IRI

Une déflation de -0,1 % en 2020 (après +0,9 % en 2019).

L'inflation est redevenue négative en février 2020 et le reste depuis 10 mois. Fait inédit depuis mi-2017 !

La guerre des prix a déjà détruit plus de 6 milliards d'euros sur l'ensemble de la filière alimentaire.

Graphique 3 : Inflation à 1 an par type de marques