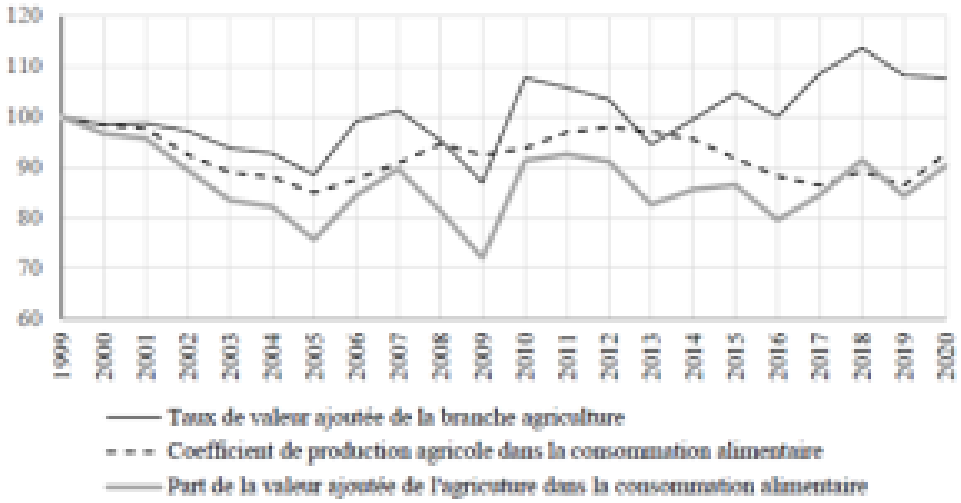
Répartition de la valeur ajoutée dans la chaîne agro-alimentaire française

26 juin 2025

Dans un chapitre de l'ouvrage collectif *Politiques agricoles : théories, histoires, réformes, expériences*, paru aux éditions Classiques Garnier en mai 2025, P. Boyer étudie la répartition de la valeur ajoutée dans la chaîne agro-alimentaire française.

Il rappelle d'abord la méthode et les résultats issus de ses travaux sur « l'euro alimentaire » (voir à ce sujet un précédent billet). Il montre que depuis 2000 la part de la valeur ajoutée de l'agriculture dans la consommation alimentaire est globalement orientée à la baisse, malgré une inflexion depuis 2005 (figure), et est fortement influencée par le poids croissant des importations et les évolutions des prix relatifs.

Part de la valeur ajoutée de l'agriculture dans la consommation alimentaire en France (base 100 = 1999)



Source : Classiques Garnier

La deuxième partie examine la structure des marchés en aval de l'agriculture. Dans plusieurs filières, le maillon industriel correspond au modèle d'« oligopoles à frange » : les entreprises agroalimentaires sont très concentrées au sein de quelques grands groupes industriels, qui coexistent avec un nombre élevé d'entreprises de taille modeste. C'est le cas de l'industrie laitière. Au maillon distribution, la structure de marché prend la forme d'« oligopoles bilatéraux », impliquant un petit nombre de fournisseurs (industriels) face à un effectif limité de clients (distributeurs).

Sur la période 2015-2020, le résultat avant impôt du secteur des industries alimentaires représentait en moyenne 4,3 % du chiffre d'affaires. Ce ratio est inférieur à la moyenne de l'industrie manufacturière non alimentaire (6,9 %). En effet, le secteur fait face à plusieurs difficultés économiques,

notamment une productivité globale faible, voire en baisse, se traduisant par une diminution des taux de marge.

La dernière partie montre comment les politiques publiques (réglementation du commerce, droit de la concurrence, politique agricole commune) ont cherché à influencer la répartition de la valeur dans ce secteur. De récentes évolutions réglementaires nationales (contractualisation, prise en compte des indicateurs de coûts de production) et européennes (assouplissement du droit de la concurrence pour les organisations de producteurs) visent ainsi à rééquilibrer les relations commerciales. Mais selon l'auteur, leur efficacité reste à démontrer.

Julie Blanchot, Centre d'études et de prospective

Source : Classiques Garnier