



FÉDÉRATION DES ENTREPRISES  
DU COMMERCE  
ET DE LA DISTRIBUTION

**Communiqué de presse**

**Paris, le 29 février 2008**

## **Salade : ne pas retomber dans l'ornière**

Le marché de la salade est difficile depuis quelques semaines en raison de la douceur des conditions climatiques, ce qui a provoqué une baisse des prix pour les producteurs.

Les enseignes maintiennent une forte activité promotionnelle depuis le début de la campagne de production en octobre. Les volumes de consommation sont plutôt élevés (sur les 4 premières semaines de 2008 : 1 % de plus qu'en 2007 et 5 % de plus qu'en 2006), les promotions sont nombreuses : vente de salades à des prix attractifs dans les magasins suivant les politiques commerciales (autour de 60 cts).

Les distributeurs ne veulent plus être les boucs émissaires des difficultés conjoncturelles. Ils souhaitent :

- Que la dynamique du marché ne soit pas rompue par des difficultés d'approvisionnement dues à l'arrêt de la coupe dans le Sud-Est et qui mettraient en cause les mises en avant faites par les enseignes.
- Qu'une mise à plat de la filière soit organisée sous l'égide d'Interfel afin de clarifier ce qui se dit sur les marges (voir décomposition type en annexe) et d'examiner les questions d'organisation de la production (encore seulement 25 % de la production adhèrent à la section nationale) et de fixation des prix (rôle du marché européen).

*FCD : La Fédération représente les entreprises du commerce à prédominance alimentaire. Ce secteur compte 650 000 salariés, 1 400 hypermarchés, 5 600 supermarchés, 3 700 maxidiscomptes et 15 500 magasins de proximité, soit environ 26 000 points de vente pour un volume d'affaires de 170 milliards d'euros. Elle intervient notamment dans les domaines de la sécurité alimentaire, le développement durable, les relations économiques (PME, industriels, filières agricoles), les relations avec les partenaires sociaux et sur les sujets liés à l'aménagement du territoire et d'urbanisme commercial.*

Contact : Muriel Hoyaux (FCD) - Tél : 01 44 43 99 01 - Fax : 01 47 20 53 53

## Décomposition moyenne du prix de la laitue

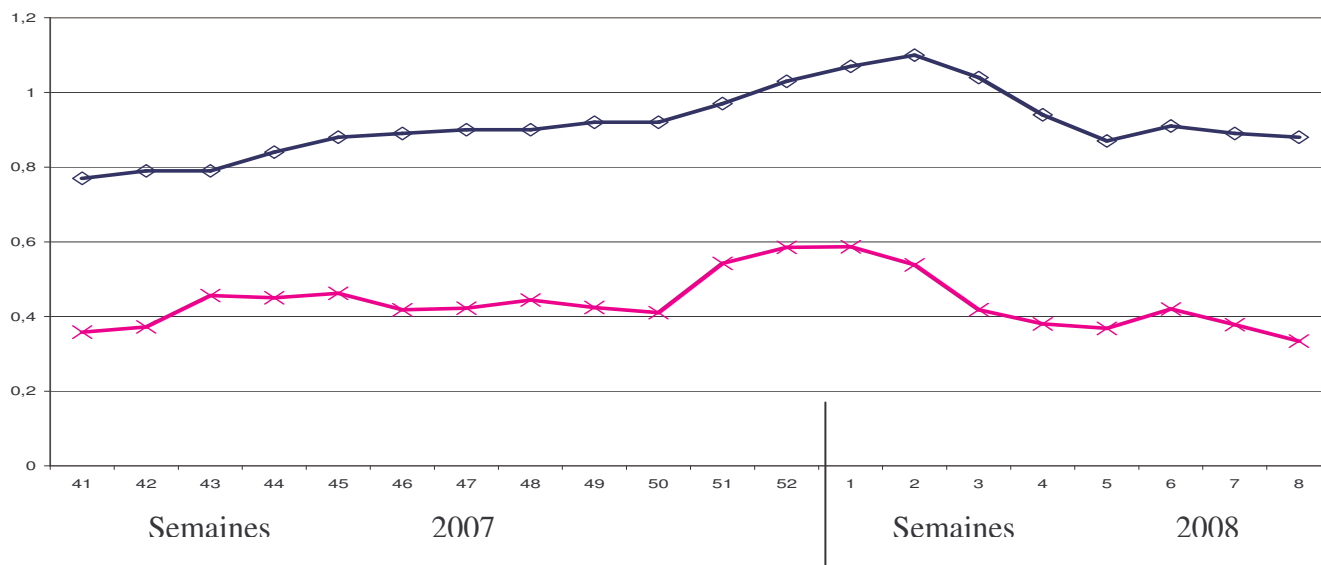
Décomposition moyenne du prix d'une laitue batavia (semaine 7 - 2008)	en %	Prix en €/pièce
Prix payé au producteur/expéditeur (salade conditionnée prête à envoi comprend le prix payé au producteur, les frais de conditionnement et la marge de l'expéditeur).	47%	0.39
Logistique	12%	0.10
Prix rendu entrepôt		0.49
Logistique et fonctionnement entrepôt magasin	6%	0.05
Prix arrivé Magasin		0.54
TVA	5,5%	0.05
Marge commerciale	29,0%	0.24
<b>Prix de vente consommateur</b>		<b>0.83</b>
Marge commerciale :	29%	0.24
Dont :		
Casse/perte	8%	0.07
Frais de personnel	8%	0.07
Frais variables	11%	0.09
Bénéfice net avant impôts	2%	0,01

Données FCD 28 février 08

### Cohérence prix expéditeur/prix détail(données SNM)

Le SNM suit les prix de la salade au niveau détail et expédition. Le graphique suivant montre une très bonne corrélation entre ces deux prix. Les prix au détail suivent les prix à l'expédition.

**Evolution du prix de la salade au stade expédition et détail sur la campagne 2007/2008**



Contact : Muriel Hoyaux (FCD) - Tél : 01 44 43 99 01 - Fax : 01 47 20 53 53