

Au moins trois quarts des hausses de coûts agricoles sont répercutées sur les prix de production des industriels de l'agroalimentaire sur le marché français

Insee Analyses • n° 123 • Juillet 2026



Entre janvier 2021 et janvier 2023, les prix des produits agricoles à la production augmentent de 30,7 %, dans un contexte de reprise post-Covid, d'événements climatiques extrêmes et de tensions géopolitiques. Sur la même période, les prix de vente des industriels de l'agroalimentaire sur le marché français croissent de 29,5 %.

Le comportement de fixation des prix des industriels de l'agroalimentaire joue un rôle déterminant dans la transmission des hausses de coûts agricoles aux prix de vente. Entre 2015 et 2023, les intrants agricoles ont représenté en moyenne 35 % des coûts variables des industriels de l'agroalimentaire (à côté des coûts des autres intrants – énergie, emballages, etc. – et du coût de la main d'œuvre). Lorsque les coûts des intrants agricoles varient, une estimation sur données individuelles d'entreprises suggère que ces variations sont répercutées à hauteur des deux tiers dans les prix de vente de ces sociétés, et même des trois quarts pour les produits destinés au marché français. Cette transmission est progressive : elle s'opère sur cinq trimestres pour les produits destinés aux distributeurs, mais sur trois trimestres seulement pour les autres clients, notamment industriels.

Sur les sociétés étudiées, la hausse des prix des intrants agricoles payés par les industriels est de 41 % et entraîne une augmentation de leurs coûts de production de 15 % en 2023 par rapport à 2021. Répercutée aux trois quarts dans les prix aux distributeurs, elle permet d'expliquer 42 % de l'inflation des prix des industriels de l'agroalimentaire sur la période. Pour autant, cette estimation est sans doute une borne inférieure, car elle mesure la réaction d'une société à une hausse de coûts qui lui est propre, et non la réaction collective du secteur à un choc généralisé. Or, dans le contexte des années 2021 à 2023, marqué par des hausses simultanées de l'ensemble des coûts (tous intrants agricoles, mais aussi intrants énergétiques et coût du travail) la pression concurrentielle s'atténue et les sociétés auraient pu davantage répercuter leurs hausses de coûts sans craindre de perdre des parts de marché.

Entre janvier 2021 et janvier 2023, les prix alimentaires à la consommation augmentent de 15,1 % en France. Cette inflation alimentaire, nettement supérieure à l'inflation générale sur la période (9,6 % en cumulé), a fortement pesé sur le pouvoir d'achat des ménages français. Plusieurs facteurs expliquent cette hausse : la reprise économique post-Covid, qui a engendré des tensions sur les chaînes d'approvisionnement, la flambée des prix de l'énergie et des emballages, ainsi que les perturbations liées à la guerre en Ukraine, qui ont affecté les marchés mondiaux des céréales et des oléagineux.

Cette hausse des prix peut être retracée à chaque maillon de la chaîne

d'approvisionnement alimentaire. En 2021, elle s'est d'abord manifestée en amont notamment du fait d'une reprise post-Covid vigoureuse et de nombreux événements climatiques extrêmes : les coûts de production (intrants de production et dépenses d'investissement) des agriculteurs ont augmenté de 18,2 % et leurs prix de vente de 16,5 % ► **figure 1**. En revanche, l'inflation des prix de vente des **industries agroalimentaires** pour le marché français était plus modérée (6,4 %), tandis que la hausse répercutée sur les consommateurs n'était que de 1,5 %. En 2022, après le déclenchement de la guerre en Ukraine, l'inflation s'est généralisée à l'ensemble de la chaîne : les prix de vente des agriculteurs ont gagné 14,2 %, les **prix de production**

industrielle ont bondi de 23,1 % et les prix à la consommation de 13,6 %. Au total, entre janvier 2021 et janvier 2023, les prix de vente des agriculteurs évoluent de 30,7 %, ceux des industriels de 29,5 % et l'inflation alimentaire à la consommation bondit de 15,1 %.

Pour comprendre ces évolutions, cette étude vise à quantifier l'ampleur de la transmission des hausses de prix agricoles par l'industrie agroalimentaire. Elle s'appuie pour cela sur des données microéconomiques reliant la structure des coûts des **sociétés** de ce **secteur**, notamment le prix des **intrants agricoles** (les produits issus de l'agriculture, bruts ou partiellement transformés), à leurs prix de vente.

Les intrants agricoles représentent 35 % des coûts des industriels de l'agroalimentaire

Les intrants agricoles constituent une part élevée des **coûts variables** des sociétés de l'industrie agroalimentaire. En moyenne, entre 2015 et 2023, ils représentaient 35 % de ces coûts, qui comprennent également les salaires superbruts (y compris cotisations employeurs) et les autres achats de consommations intermédiaires (énergie en particulier).

Cette part varie toutefois fortement selon les **branches** d'activité. Elle est plus élevée dans les segments situés en amont de la chaîne de valeur, qui transforment directement des produits agricoles bruts. Les intrants agricoles représentent ainsi 64 % des coûts variables dans les branches de la viande de boucherie et des produits d'abattage, 51 % dans celles de la viande de volaille et des produits à base de viande et 50 % dans celle des produits laitiers et fromages ► **figure 2**. À l'inverse, dans les branches produisant des biens plus transformés, le poids des produits agricoles dans les coûts est plus limité : 27 % pour les glaces et sorbets, 27 % également pour les produits chocolatés et de confiserie, 22 % pour les préparations à base de pommes de terre.

Des écarts significatifs coexistent également entre sociétés d'une même branche. Ainsi, 52 % des différences observées pour la part des produits agricoles dans les coûts concernent des sociétés d'une même branche.

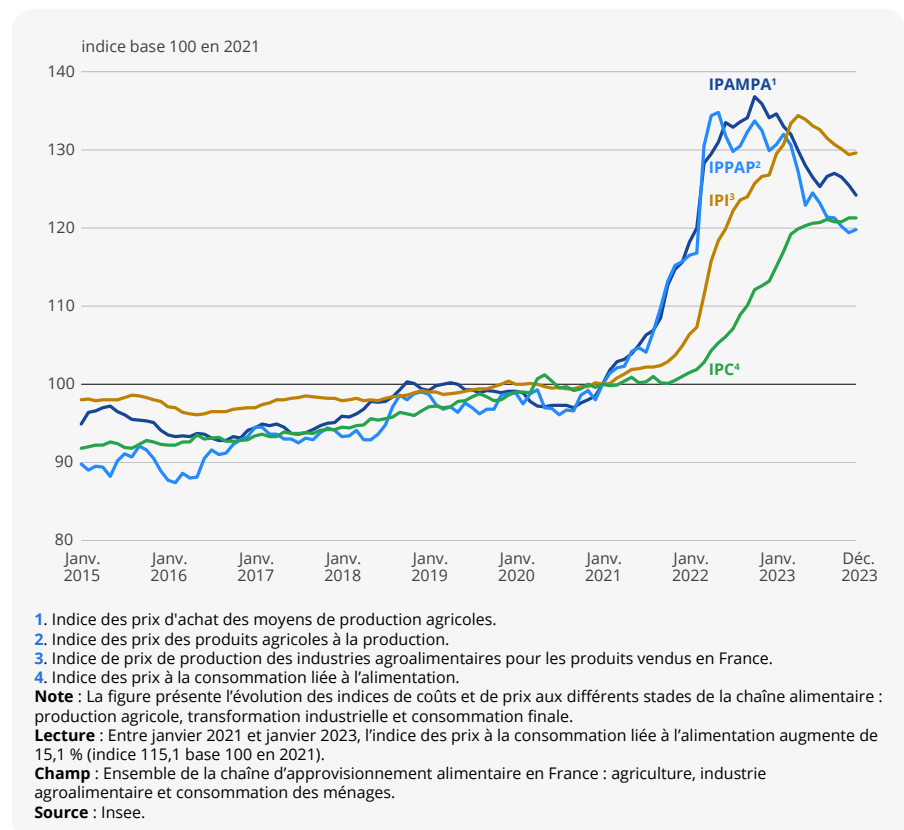
Entre 2015 et 2020, cette part est restée globalement stable, avant de croître entre 2021 et 2023 sous l'effet de l'augmentation des prix agricoles (+8 % en croissance annuelle moyenne, soit un rythme plus soutenu que celui des autres coûts, eux aussi en hausse sur la période).

Trois quarts des hausses de coûts agricoles répercutées sur les prix de vente des industriels pour le marché français

Selon la structure de leurs coûts (poids plus ou moins élevé des intrants agricoles) et le type de produits qu'elles utilisent, toutes les sociétés n'ont pas connu une augmentation d'ampleur comparable, y compris au sein d'une même branche. Ces écarts permettent d'estimer, sur la période 2015-2023, le taux auquel chaque société a répercuté une hausse de coûts spécifique sur ses prix de vente, en comparaison de la moyenne de celles des sociétés de la branche.

Toutefois, cette estimation ne peut se faire simplement en comparant l'évolution des prix de vente d'une société avec celle des prix d'achat des intrants auxquels elle fait face, comparaison qui ne permet pas d'établir un

► 1. Évolution des indices de prix le long de la chaîne d'approvisionnement alimentaire en France entre 2015 et 2024



► 2. Part des intrants agricoles dans les coûts variables selon les classes de produits

Code CPF4	Classes de produits	Part moyenne des intrants agricoles dans les coûts variables
1011	Viandes de boucherie et produits d'abattage	64
1012	Viandes de volailles	51
1013	Produits à base de viande	51
1020	Préparations et conserves à base de poisson et de produits de la pêche	32
1031	Préparations et conserves à base de pommes de terre	22
1032	Jus de fruits et légumes	32
1039	Autres préparations et conserves à base de fruits et légumes	34
1051	Produits laitiers et fromages	50
1052	Glaces et sorbets	27
1061	Produits du travail des grains	49
1071	Pain ; pâtisseries et viennoiseries fraîches	36
1072	Biscottes et biscuits ; pâtisseries de conservation	30
1073	Pâtes alimentaires	33
1082	Cacao, chocolat et produits de confiserie	27
1083	Café et thé transformés	33
1085	Plats préparés	34

Note : Le tableau présente la part moyenne des intrants agricoles dans les coûts variables des entreprises.
Lecture : Les intrants agricoles représentent 64 % des coûts variables des entreprises produisant des produits de la branche « Viandes de boucherie et produits d'abattage ».
Champ : Entreprises de l'industrie agroalimentaire de l'échantillon final, période 2012-2023.
Source : Insee (ESA, Fare), calculs de l'auteur.

lien causal. Ces prix sont en effet affectés simultanément par les conditions spécifiques à la société, comme son positionnement par rapport à ses concurrents, qui peut modifier sa capacité à influencer dans des négociations commerciales. Pour estimer sans biais le **taux de transmission** des prix d'achat aux prix de vente, on instrumente la variation des coûts agricoles de chaque

société par celle du prix de ses intrants, observé sur les marchés amont. Par exemple, pour les produits laitiers, on utilise le cours du lait, pour les pâtes le cours du blé ► **méthodes**. Déterminés en amont de la chaîne alimentaire, ces prix ne sont pas affectés par le pouvoir de marché de chaque société, mais prédisent fortement la variation de ses coûts.

En moyenne, 67 % des hausses de coûts agricoles sont transmises aux prix de vente, suggérant que ces chocs ont été transmis de manière incomplète. Par exemple, dans la branche « Pâtes alimentaires », un doublement des prix agricoles, qui représentent en moyenne sur la période 33 % des coûts variables, se traduira par une hausse des prix d'environ 22 %.

Lorsque les coûts augmentent, les sociétés ne répercutent pas toujours entièrement ces hausses dans leurs prix. Si une augmentation tarifaire permet en principe de préserver la marge unitaire, c'est-à-dire la part du prix de vente conservée par la société après déduction des coûts, elle peut aussi entraîner une contraction des ventes. Cette réaction dépend de la sensibilité des consommateurs aux variations de prix et peut évoluer selon le niveau des prix ou l'intensité de la concurrence. Lorsque les sociétés s'attendent à une réaction plus forte des consommateurs, elles peuvent ainsi ajuster plus modérément leurs prix et absorber une partie du choc en réduisant leurs marges.

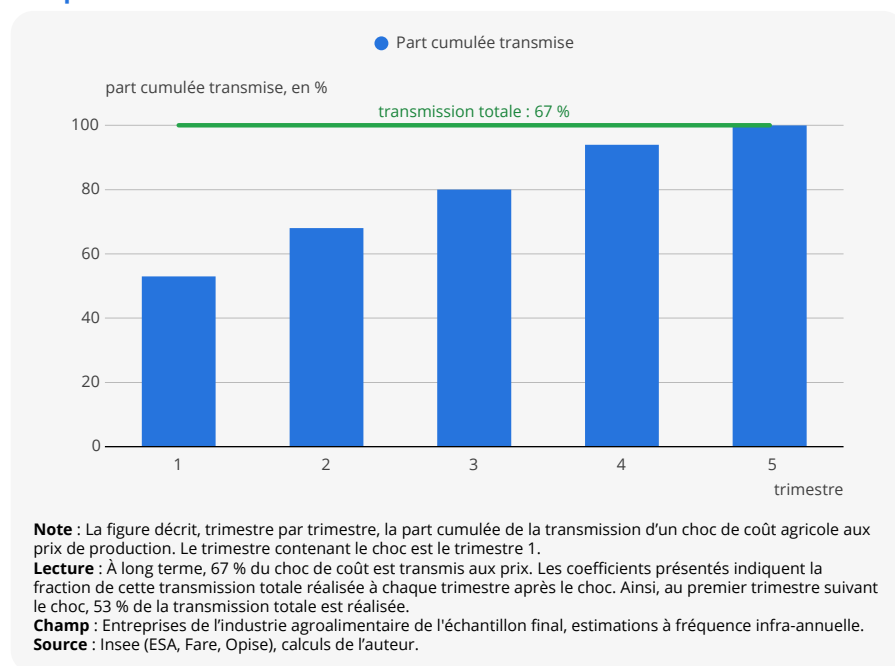
Ainsi, ce taux de transmission de variations des coûts diffère selon le type de marché. Pour les produits commercialisés sur le marché français, il atteint 76,5 %. En revanche, pour les produits exportés, la transmission est nettement plus faible : seulement 37,8 % des hausses de coûts sont répercutées. Les sociétés exportatrices semblent donc avoir moins de capacité à transmettre leurs hausses de coûts. Cela peut être lié au fait qu'elles évoluent dans un environnement plus concurrentiel, avec une marge de manœuvre plus limitée.

La transmission des hausses de coûts agricoles prend cinq trimestres pour les produits vendus aux distributeurs

Au-delà du niveau de transmission, la vitesse à laquelle les hausses des coûts agricoles se répercutent sur les prix de production est un fort enjeu. En France, les contrats entre industriels de l'agroalimentaire et distributeurs sont renégociés une fois par an, entre décembre et février, et les nouveaux prix entrent en vigueur au 1^{er} mars. Ces contrats fixent les tarifs pour l'année à venir et le calendrier des promotions. Ils prévoient également des clauses de révision automatique ou de renégociation, renforcées par la loi Égalim 2, en cas de forte variation des coûts en cours d'année.

Dans les faits, ces clauses sont effectivement mobilisées : les prix s'ajustent tout au long de l'année, et pas seulement en mars. Une hausse des coûts agricoles survenant en juin se répercute par exemple partiellement dans les prix de production dès les mois suivants. Au total, la transmission d'un

► 3. Vitesse de transmission des chocs de coûts agricoles aux prix de production



choc sur les coûts agricoles s'opère sur cinq trimestres ► **figure 3**. L'ajustement est toutefois concentré sur les premiers mois : dès le premier trimestre, les prix ont déjà augmenté de plus de la moitié de leur hausse finale. Au bout d'un an, l'ajustement est presque achevé.

La vitesse de transmission diffère selon le type de client. Pour les produits vendus à d'autres industriels, trois trimestres suffisent, contre cinq pour les produits vendus aux distributeurs. Cette différence tient à deux facteurs. D'une part, les produits vendus aux distributeurs sont plus souvent transformés : un plat préparé vendu en supermarché incorpore des ingrédients achetés à d'autres industriels et la hausse des coûts agricoles doit remonter chaque maillon avant d'atteindre le distributeur. D'autre part, les relations commerciales entre les industriels sont moins encadrées.

Entre 2021 et 2023, la hausse des coûts agricoles expliquerait au moins 42 % de l'inflation des prix de production des industriels

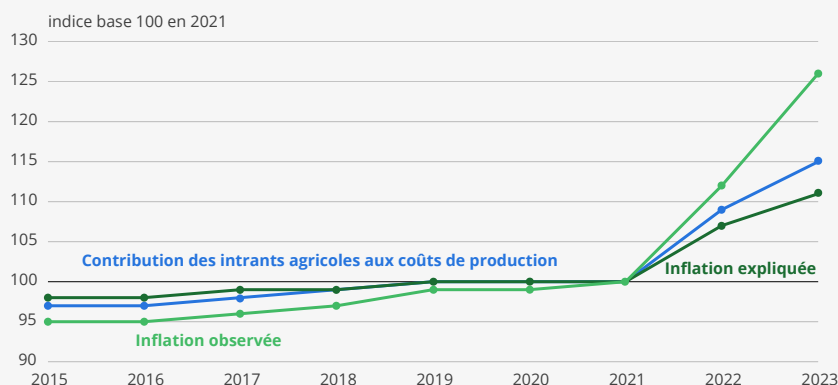
Entre 2021 et 2023, les prix de production dans l'industrie agroalimentaire, pour les industriels étudiés, augmentent de 26,0 % (contre +29,5 % pour l'ensemble des industriels) ► **figure 4**. Sur cette période, compte tenu de leur poids dans l'ensemble des coûts de production, l'augmentation du prix des intrants agricoles (+41,0 %) entraîne une croissance des coûts des industriels de l'agroalimentaire de 15 %. Or, d'après les estimations, les trois quarts (76,5 %) de ce choc sont transmis aux prix de production des ventes domestiques, ce qui correspond à une

contribution à la hausse des prix de production agroalimentaire à hauteur de 11 points ► **méthodes**. Ainsi, 42,3 % (soit 11/26) de l'inflation des prix de production industrielle s'expliquerait par la répercussion des hausses de coûts agricoles par les sociétés de l'agroalimentaire.

Quand bien même la transmission aurait été complète (100 %), elle n'aurait expliqué que 57 % de l'inflation observée. De fait, les industries agroalimentaires ont fait face durant la même période au renchérissement de leurs autres consommations intermédiaires (énergie, emballage, etc.) et de leur main-d'œuvre.

Pour autant, ces résultats doivent être interprétés comme une borne inférieure de la contribution de la hausse des prix agricoles à l'inflation des produits agroalimentaires à la production sur la période 2021-2023. En effet, l'estimation du taux de transmission repose sur la mesure de la réaction des prix aux variations de coûts propres à chaque société ; elle ne capte pas d'éventuelles réactions aux hausses généralisées affectant concomitamment l'ensemble du secteur ► **méthodes**. Or les stratégies de fixation de prix des sociétés peuvent en théorie différer selon ces deux situations. Lorsqu'une société est seule touchée par une hausse de coûts, elle peut hésiter à la répercuter intégralement de peur de perdre des clients au profit de concurrents aux prix inchangés. À l'inverse, lorsque toutes les sociétés subissent la même hausse – comme ce fut le cas entre 2021 et 2023 – cette pression concurrentielle est sans doute plus faible, car les hausses de prix deviennent générales : chacune des sociétés peut augmenter ses prix sans craindre que ses rivales captent ses

► 4. Contribution des coûts agricoles à l'évolution des prix de production dans l'industrie alimentaire entre 2015 et 2023



Note : La figure compare l'évolution observée des prix de production (inflation observée) à une trajectoire simulée fondée sur la transmission des coûts agricoles uniquement (inflation expliquée). La contribution de ces intrants agricoles aux coûts de production est également reportée.

Lecture : Entre 2021 et 2023, la transmission des coûts agricoles donne lieu à une inflation de 11 % (indice 111, base 100 en 2021).

Champ : Entreprises de l'industrie agroalimentaire de l'échantillon final, ventes sur le marché intérieur.

Source : Insee (ESA, Fare, Opise), calculs de l'auteur.

clients. Le taux de transmission des hausses généralisées est donc vraisemblablement plus élevé que celui estimé ici, à partir de chocs de prix spécifiques à chaque société.

De plus, lorsque les hausses de prix deviennent fréquentes et attendues, les consommateurs pourraient y être moins attentifs et les accepter plus facilement. Les sociétés pourraient alors augmenter leurs prix au-delà de ce que justifieraient strictement leurs coûts, reconstituant ou élargissant ainsi leurs marges [Acharya et al., 2023]. Cette étude, qui mesure une élasticité coût des prix de production uniquement en exploitant l'hétérogénéité de la hausse des coûts des différents intrants au niveau de chaque société, ne permet pas de mesurer ce phénomène. ●

Swann Chelly (Insee)



Retrouvez les données associées à cette publication sur insee.fr.

► Définitions

L'**industrie agroalimentaire** regroupe dans cette étude les activités de transformation de produits agricoles en produits alimentaires, correspondant aux codes NAF 10.11Z à 10.92Z. Elle couvre notamment la transformation et conservation de viandes (10.11Z, 10.12Z, 10.13A), de poissons, crustacés et mollusques (10.20Z), de fruits et légumes (10.31Z, 10.32Z, 10.39A, 10.39B), la fabrication d'huiles grasses végétales et animales (10.41A, 10.41B, 10.42Z), de produits laitiers (10.51A à 10.51D, 10.52Z), de produits à base de céréales (10.61A, 10.61B, 10.62Z, 10.71A, 10.72Z, 10.73Z), de sucre et confiseries (10.81Z, 10.82Z), de thé et de café (10.83Z), de condiments et assaisonnements (10.84Z), de plats préparés et aliments diététiques (10.85Z, 10.86Z, 10.89Z), ainsi que d'aliments pour animaux (10.91Z, 10.92Z). Sont exclues les industries des boissons (division 11), des produits à base de tabac (division 12) et la transformation du bois.

Le **prix de production** est le prix auquel une société vend ses produits à la sortie de l'usine, hors taxes sur les produits et hors frais de transport. Il se distingue du prix à la consommation, qui inclut les marges de distribution et les taxes.

Une **société** est une forme d'unité légale, entité juridique immatriculée sous un numéro Siren et pouvant correspondre à un ou plusieurs établissements.

Une **branche** (ou branche d'activité) regroupe des unités de production homogènes, c'est-à-dire qui fabriquent des produits (ou produisent des services) qui appartiennent au même item de la nomenclature d'activité économique considérée. Au contraire, un **secteur** regroupe des unités statistiques (entreprises, unités légales) classées selon leur activité principale.

Les **intrants agricoles** sont les intrants d'origine agricole utilisés par les industriels de l'agroalimentaire : lait, viande, céréales, fruits, légumes, etc. Ils peuvent être achetés sous forme brute (lait cru, blé) ou déjà partiellement transformés (beurre, semoule). Le prix des intrants agricoles est celui payé par les industriels de l'agroalimentaire et peut être différent du prix de vente des agriculteurs, mesurés par l'[Indice des prix des produits agricoles à la production \(IPPAP\)](#), si jamais il y a un ou plusieurs intermédiaires entre eux.

Les **coûts variables** sont composés des salaires superbruts (y compris cotisations employeurs) et de l'achat des consommations intermédiaires.

Le **taux de transmission** (ou *pass-through*) mesure la part d'une variation de coût qui est répercutée sur le prix de vente. Un taux de 100 % signifie que la totalité de la hausse de coût est transmise au prix.

► Pour en savoir plus

- Chelly S., "[Transmission of agricultural cost shocks in the French food supply chain](#)", Documents de travail n° 2026-07, Insee, juin 2026.
- Aldama P., Le Bihan H., Le Gall C., "[What caused the post-pandemic inflation in France? An analysis using the Bernanke-Blanchard model](#)", *Journal of Macroeconomics* vol. 85, septembre 2025.
- Acharya V., Crosignani M., Eisert T., Eufinger C., "[How do supply shocks to inflation generalize? Evidence from the pandemic era in Europe](#)", *Federal reserve bank of New York, Working paper* n° 31790, octobre 2023.
- Lafrogne-Joussier R., Martin J., Méjean I., « [Transmission des coûts et hausse de l'inflation](#) », Documents de travail n° 2023-13, Insee, mai 2023.
- Bourgeois A., Lafrogne-Joussier R., « [La flambée des prix de l'énergie : un effet sur l'inflation réduit de moitié par le bouclier tarifaire](#) », *Insee Analyses* n° 75, septembre 2022.

► Sources

Cette étude mobilise plusieurs sources de données. Les prix de production des biens alimentaires proviennent de l'enquête [Observation des prix de l'industrie et des services \(Opise\)](#) de l'Insee, qui collecte mensuellement les prix de vente de produits représentatifs de la production française auprès d'un échantillon de sociétés. Les produits dont les prix sont collectés sont classés selon la [Classification des produits française \(CPF\)](#). Les données détaillées de cette enquête ont déjà été utilisées afin d'analyser la transmission du choc énergétique [Lafrogne-Joussier et al., 2023]. Les prix des intrants agricoles sont issus de l'[Indice des prix des produits agricoles à la production \(IPPAP\)](#), complété par les cotations du [Réseau des nouvelles des marchés \(RNM\)](#). Les données sur les dépenses en intrants agricoles des sociétés proviennent de l'[Enquête sectorielle annuelle \(ESA\)](#), tandis que les coûts variables de production sont tirés du dispositif Fare (Fichier approché des résultats d'Ésane). Pour les produits complexes nécessitant plusieurs intrants, leur part respective est calculée à partir des recettes de fabrication, obtenues via la base de données [OpenFoodFacts](#). La période d'étude couvre les années 2015 à 2023.

La classification des produits française (CPF) est la nomenclature des produits (associée à la nomenclature des activités économiques) en vigueur en France depuis le 1^{er} janvier 2008 et utilisée dans cette étude. Cette classification est identique à la nomenclature des produits de l'Union européenne (UE), dénommée classification statistique des produits associée aux activités dans la CEE (CPA). La CPF rév. 2 comporte sept niveaux de regroupement ; nous utilisons les 261 groupes qui contiennent 575 classes. Par exemple, le groupe « Produits de boulangerie-pâtisserie et pâtes alimentaires » comprend les classes « Pain, pâtisseries et viennoiseries fraîches », « Biscottes et biscuits ; pâtisseries de conservation » et « Pâtes alimentaires ».

► Méthodes

Pour obtenir le taux de transmission d'un choc de coût agricole au prix de vente des industriels de l'agroalimentaire, la modélisation économétrique employée consiste à régresser la variation des prix de vente de ces industriels ($\Delta \log \text{PrixDeVente}$) sur leur variation passée, ainsi que sur celle des coûts unitaires agricoles ($\Delta \log \text{PrixAgricoles}$).

$$\Delta \log \text{PrixDeVente}_{f,c,t} = \alpha \times S_{f,c,t}^{AG} \times \Delta \log \text{PrixAgricoles}_{f,c,t} + \beta \times \Delta \log \text{PrixDeVente}_{f,c,t-1} + \delta_{g,t} + \varepsilon_{f,c,t}$$

où f désigne la société, c la classe de produits (CPF4), t l'année, g le groupe de produits (CPF3) et où $S_{f,c,t}^{AG}$ est la part moyenne des intrants agricoles dans les coûts variables de la société f .

Le terme $\delta_{g,t}$ représente un effet fixe (Groupe $\times$ Période) qui absorbe tout choc commun aux sociétés produisant les produits du groupe g dans une année donnée (hausse généralisée des intrants et des salaires ainsi que l'évolution des conditions de marché). Le coefficient α mesure donc la corrélation entre la variation des prix de vente et celle des coûts agricoles spécifique à la société ($S_{f,c,t}^{AG} \times \Delta \log \text{PrixAgricoles}$), relativement à ceux observés au sein d'un même groupe de sociétés produisant des biens similaires.

La variation du coût des intrants agricoles au niveau de la société est le produit de la part des intrants agricoles et de la variation des prix des intrants agricoles qu'achète une société ($S_{f,c,t}^{AG} \times \Delta \log \text{PrixAgricoles}_{f,c,t}$). Le premier terme, $S_{f,c,t}^{AG}$, est la moyenne entre 2015 et 2023 du ratio des dépenses agricoles de l'Enquête sectorielle annuelle (ESA) et des coûts variables (Fare). Le second terme, qui correspond à la variation des prix des intrants agricoles payés par la société ($\Delta \log \text{PrixAgricoles}_{f,c,t}$), est approximé par l'écart entre la variation des dépenses en produits agricoles de la société et la variation des volumes de produits vendus (ce qui revient à supposer, au niveau de chaque société, que les volumes de produits agroalimentaires vendus sont proportionnels aux volumes des intrants agricoles nécessaires pour les fabriquer). Les volumes de produits vendus sont eux-mêmes construits comme le ratio des valeurs des ventes totales de produits (fourrages par Fare) et du niveau des prix de vente pratiqués par les sociétés (disponibles dans Opise).

L'estimation par moindres carrés ordinaires de l'équation précédente ne permet pas de mesurer sans biais l'effet causal pur de la variation des coûts des intrants sur les prix. En effet, les prix d'achat d'intrants agricoles et de vente de produits agroalimentaires peuvent aussi réagir simultanément à des chocs de demande non observés, et les coûts agricoles, construits à partir de dépenses agrégées au niveau des sociétés, ne sont pas précisément mesurés, or une erreur de mesure sur la variable explicative peut conduire à biaiser le coefficient estimé. Pour corriger ces biais d'estimation, on utilise une méthode de variable instrumentale, qui consiste à utiliser une variable qui n'est corrélée avec les variations des prix de vente de la société que via son effet sur les prix d'intrants agricoles auxquels fait face cette société. Concrètement, cet instrument est obtenu en construisant, pour chaque produit manufacturé par un industriel, un indice de prix de ses intrants agricoles tels qu'ils sont observés à un niveau agrégé. Pour les produits simples (75 % de l'échantillon), qui n'utilisent qu'un seul intrant principal (par exemple, le lait pour les produits laitiers, le blé dur pour les pâtes), cet indice correspond directement au prix de cet intrant (IPPAP, cotations RNM ou cours mondiaux). Pour les produits complexes (25 % de l'échantillon), comme les plats préparés ou les biscuits, cet indice correspond aux prix de l'ensemble des intrants agricoles, pondérés par le poids physique de chacun de ces ingrédients dans la recette du produit, obtenue via la base de données OpenFoodFacts. Ces indices de prix des intrants sont agrégés au niveau Société $\times$ Classe de produits (CPF4) et multipliés par la part des intrants agricoles dans les coûts $S_{f,c,t}^{AG}$. Ils constituent l'instrument utilisé pour l'estimation de la transmission des variations du prix des intrants auxquels fait face une société sur ses prix de vente. Ainsi, lorsque l'échantillon est composé d'industriels produisant uniquement des biens de la branche « Pâtes alimentaires », dont les intrants agricoles se résument essentiellement au blé, la variation de leurs coûts est instrumentée par l'évolution du prix du blé, pondérée par la part de cet intrant dans leurs coûts de production.

On observe bien une forte corrélation entre cet instrument et la variation effective des coûts agricoles ($S_{f,c,t}^{AG} \times \Delta \log \text{PrixAgricoles}$) de la société : une hausse de 10,0 % de l'instrument se traduit par une hausse de 3,9 % des coûts agricoles mesurés. L'utilisation de poids physiques plutôt que de parts en valeur dans la construction de l'instrument tend à atténuer la corrélation entre instrument et coûts réels. Par ailleurs, comme l'instrument repose sur des prix déterminés en amont de la chaîne alimentaire, sur des marchés sur lesquels les industriels de l'agroalimentaire n'ont généralement pas de pouvoir de marché, en particulier lorsque ces prix sont fixés sur les marchés internationaux (café, sucre, etc.), il n'est en principe pas affecté par des chocs de demande qui seraient spécifiques à la société.

Si les indices de prix sont disponibles à un rythme trimestriel et même mensuel, les dépenses en produits agricoles des sociétés ne sont disponibles qu'à un rythme annuel. Pour analyser la vitesse de transmission, on régresse donc directement la variation du prix de vente au niveau du produit sur des valeurs courantes et passées de l'instrument. Les coefficients obtenus indiquent si un choc survenu τ trimestres ou mois avant est encore transmis, mais leur niveau n'est pas directement interprétable concernant le taux de transmission. L'utilisation de données au niveau du produit permet d'inclure des effets fixes Classe (CPF4) $\times$ Période et des effets fixes produit.

L'inflation observée entre 2015 et 2023 dans l'échantillon utilisé pour l'estimation du taux de transmission est très similaire à l'inflation des prix de production des industriels de l'agroalimentaire sur le marché français sur la même période. Par exemple entre janvier 2021 et janvier 2023, l'inflation dans l'échantillon est de 26 % tandis que pour l'ensemble des industriels elle est de 29,5 %. Sur cet échantillon, l'augmentation des prix des dépenses agricoles, estimé en tenant compte des pondérations de l'indice de prix de production des industriels de l'agroalimentaire $w_{f,c,t-1}$, est de 41 % ($\sum_{f,c} w_{f,c,t-1} \Delta \log \text{PrixDeVente}_{f,c,t}$). Pour déterminer la part de l'inflation expliquée par l'augmentation des prix agricoles, nous calculons pour chaque société l'évolution de ses coûts agricoles. Ces évolutions individuelles sont agrégées sur l'échantillon d'estimation en utilisant les poids ($\sum_{f,c} w_{f,c,t-1} \alpha \times S_{f,c,t}^{AG} \times \Delta \log \text{PrixAgricoles}_{f,c,t}$). Au total, l'évolution agrégée des prix des coûts agricoles sur l'échantillon est de +15 %. En tenant compte du coefficient estimé de la transmission du choc (76,5 %), l'inflation attribuée au choc sur les prix agricoles entre 2021 et 2023 est de +11 %.

