



Note Flash Unigrains

De l'impact des réseaux sociaux sur les matières premières agricoles

Synthèse

- Les prix de matières premières sont de plus en plus sous l'influence de facteurs extérieurs à leur propre logique d'équilibre entre offre et demande, augmentant leur volatilité.
- Les réseaux sociaux font désormais partie de l'équation.

Une conjoncture des matières premières agricoles complexe à analyser

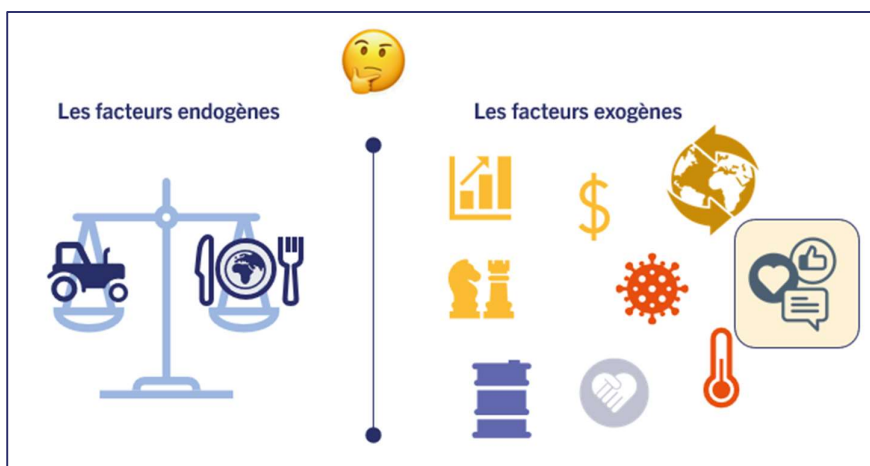
De plus en plus d'éléments exogènes à prendre en compte

L'analyse traditionnelle des marchés se concentre sur les facteurs endogènes, ce qu'on appelle « les fondamentaux » à savoir l'équilibre entre offre et demande, au niveau géographique pertinent, mondial, européen ou national.

Les produits agricoles évoluent dans un environnement de plus en plus complexe et volatil, rendant cette approche insuffisante pour comprendre et anticiper les prix. En effet, ceux-ci sont à la fois influencés par d'autres comme les matières premières énergétiques, les événements économiques ou géopolitiques, les aléas climatiques et sanitaires, les préoccupations environnementales et sociétales, la psychologie des opérateurs sur les marchés financiers. Ces facteurs exogènes peuvent l'emporter sur les fondamentaux du marché et apportent leur lot de volatilité sur les évolutions des prix.

Les réseaux sociaux ajoutent de la volatilité

L'influence croissante des réseaux sociaux – et la diffusion de vidéos virales sur TikTok et autre Instagram - sur le comportement d'achat des consommateurs est une dimension nouvelle à cette cohorte de facteurs extérieurs. Par sa dimension internationale, les effets peuvent être violents tant pour plébisciter que pour bannir. **On a pu le constater avec des matières premières de niche, comme récemment le thé matcha ou la pistache, mais cela a également impacté des produits plus communs, tels que les œufs ou le beurre.**



Auteur : Etudes économiques et stratégiques – Date de Publication : octobre 2025

Avertissement : La présente note a été réalisée par la Direction des Études Économiques d'UNIGRAINS à partir de données publiques. UNIGRAINS ne saurait être en aucun cas tenue responsable d'éventuelles erreurs, inexactitudes, et de toutes leurs conséquences directes et indirectes. Copyright : Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite par quelque moyen que ce soit sans la permission écrite d'UNIGRAINS.

© UNIGRAINS – 23 AVENUE DE NEUILLY, 75116 PARIS – WWW.UNIGRAINS.FR



Comment TikTok « fait le marché » : exemples de la pistache ou du matcha

Des vidéos virales mettant en scène des recettes à base de matcha ou de pistache ont provoqué une hausse soudaine de la demande mondiale.

Quelles conséquences pour les marchés ?

Les principales conséquences pour les marchés sont le déséquilibre entre offre et demande, surtout prégnante pour des matières premières produites en petites quantités, l'accroissement de l'instabilité des prix, la complexification des prévisions.

Par exemple, le chocolat fourré à la pâte de pistache est devenu très populaire à Dubaï en 2023, entraînant une augmentation de 25 % du prix de la pistache sur l'année.

Evolution de prix

- Le prix du matcha est passé de 22 €/kg en janvier 2023 à 31 €/kg en octobre 2025, soit une hausse de 41 %.
- Le prix de la pistache est passé de 8 €/kg à 11.5 €/kg sur la même période, soit une hausse de 44 %.



Risques et opportunités pour les acteurs de la chaîne de valeur

Pour les agriculteurs

Opportunités

Visibilité accrue

Les agriculteurs peuvent utiliser les réseaux sociaux pour promouvoir leurs produits, valoriser leurs pratiques, et vendre en direct.

Accès à de nouveaux marchés

Les tendances virales peuvent ouvrir des débouchés internationaux, notamment pour les producteurs de niche.



Risques

Volatilité des prix

Une demande influencée par des phénomènes de mode peut être instable.

Pression sur les rendements

Les agriculteurs peuvent être incités à intensifier leur production, parfois au détriment de la durabilité.

Dépendance aux plateformes

Le succès peut dépendre d'algorithmes et de tendances éphémères.

Ainsi, face à l'explosion de popularité des boissons à base de matcha, les producteurs de thé du Japon peinent à satisfaire à la demande. Le matcha est obtenu au travers d'un processus ancestral, profondément ancré dans la culture nipponne : les feuilles sont cultivées à l'ombre pendant plusieurs semaines, cueillies à la main et débarrassées de leurs nervures avant d'être finement broyées. Malgré les prix à la hausse, il est difficile d'accélérer la production. Les agriculteurs sont tiraillés entre respect de la tradition et soin apporté à la qualité et peur de se voir capter le marché par des opérateurs étrangers moins scrupuleux.



Pour les transformateurs

Opportunités

Innovation produit

Les transformateurs peuvent capitaliser sur les tendances pour créer des produits à forte valeur ajoutée (ex. : barres énergétiques au matcha, glaces à la pistache).

Marketing ciblé

Les réseaux sociaux permettent de tester rapidement des concepts et de toucher des niches de consommateurs.



Risques

Tensions sur les approvisionnements

Une hausse soudaine de la demande peut rendre l'accès aux matières premières plus difficile ou plus coûteux.

Adaptation rapide nécessaire

Les entreprises doivent être agiles pour suivre les tendances et ajuster leur production.

Par exemple, une entreprise française de confiserie – Frédéric Meysan, artisan chocolatier - a lancé une gamme de chocolats à la pistache après le succès viral d'une recette sur TikTok. Elle a connu une ruée en boutique, y compris de clients étrangers venant d'Allemagne, de Belgique et des Pays-Bas. Elle a dû revoir ses contrats d'approvisionnement pour sécuriser des volumes plus importants de pistaches, dont le prix avait fortement augmenté. (source : *L'économie facile* **Le chocolat à la pistache fait fondre les stocks et grimper les prix**)

Pour les distributeurs

L'exemple de Franui (petites framboises enrobées de chocolat) devenues virales sur Tik Tok fin 2024 illustre cet effet de demande instantanée. En quelques semaines, la notoriété numérique du produit a poussé les distributeurs à référencer le produit dans l'urgence sans la planification logistique habituelle.

Opportunités

Augmenter les ventes d'impulsion

Repérer tôt les tendances sur les réseaux sociaux permet d'accroître sa réactivité commerciale et de moins subir le caractère soudain de la demande

Renouvellement d'image

En intégrant les produits « viraux » les enseignes peuvent se présenter comme « connectées » et de ce fait attirer une clientèle jeune

Augmenter le trafic en magasin

Ces produits peuvent être utilisés comme produit d'appel pour booster le passage en magasin



Risques

Volatilité extrême de la demande

La demande peut très vite retomber avec un risque de surstock ou de dévalorisation

Pression logistique

Répondre à ce type de demande suggère une logistique réactive et optimisée sans quoi les ruptures d'approvisionnement sont vite arrivées

Dégradation de l'image de marque

Suivre chaque tendance sans cohérence stratégique peut brouiller l'identité de l'enseigne



Enjeux stratégiques

Pour les opérateurs, il devient essentiel de :

- Surveiller les tendances numériques pour anticiper les évolutions de la demande.
- Investir dans la communication digitale pour maîtriser leur image et capter de la valeur.
- Diversifier les débouchés pour limiter les effets de la volatilité induite par les réseaux sociaux.
- Piloter finement les stocks pour éviter les surcoûts.
- Veiller à la cohérence stratégique pour ne pas dégrader l'image de marque.

