

ANALYSE DES DIVERGENCES ENTRE LES PRIX À LA PRODUCTION ET LES PRIX DE DÉTAIL DANS LA FILIÈRE PORC, DE 1985 À 1991

G. de FONTGUYON, P. MAINSANT

*Institut National de la Recherche Agronomique
Département Économie et Sociologie Rurales - 65, Bld de Brandebourg, 94205 Ivry-sur-Seine Cédex*

Des divergences d'évolution entre les prix à la production et les prix de détail sont apparues depuis 1985 sur les produits carnés. Les principales explications seraient la déflation des prix à la production, alors que les charges des opérateurs continuent à suivre l'inflation générale, et la libération des prix de détail.

Au niveau de l'abattage-découpe en porc la faible divergence des prix est expliquée pour l'essentiel par l'inflation sur les charges.

Au niveau des ventes au détail en grandes surfaces, le rayon boucherie et le rayon charcuterie à la coupe auraient augmenté leur marge brute, sans que l'on puisse observer une augmentation semblable de leur frais : ces rayons auraient perdu ainsi leur ancien statut de rayon à faible marge. Toutefois, en viande fraîche de porc, la divergence des prix s'explique assez bien par l'inflation sur les coûts des distributeurs.

Analysing production and retail prices disparities in the pork marketing system, from 1985 to 1991

Divergent trends are noticed since 1985 in production and retail prices of meats. This might mainly be explained by the deflating production prices, as long as the firms costs keep inflating, and by the freeing of retail prices.

At the pig slaughtering stage the slight price disparities are essentially due to the costs inflation.

At the stage of retail sales in supermarkets, an increase on gross margin of both fresh meat and «charcuterie» corners has been observed with no similar increase of costs, which seems to indicate the loss of their old small margin corner status. Anyway, the fresh pork prices disparities might be explained by retail costs inflation.

INTRODUCTION

Le contenu de cette note provient d'une recherche INRA réalisée avec la collaboration de l'OFIVAL, de l'INSEE, de SECODIP et du SCEES.

En 1977, le Centre d'Etude des Revenus et des Coûts (CERC) constatait que sur la période 1962-1976 les prix à la production et au détail en viandes bovines et en viandes porcines avaient augmenté à peu près au même rythme : en porc, les prix de détail de la viande fraîche et des produits de charcuterie-salaison augmentaient globalement au même rythme, avec selon les années des phénomènes de compensation expliqués en grande partie par l'évolution de la réglementation sur les prix.

Sur la période plus récente 1985-1991, des divergences croissantes entre les prix à la production des viandes et les prix de détail sont apparues et ceci dans un contexte économique nouveau : une inflation faible et une évolution le plus souvent déflationniste des prix des viandes à la production depuis 1985, la liberté des prix au détail depuis 1986.

En 6 ans, l'amplitude de ces divergences de prix est devenue importante en boeuf, en veau et aussi en porc, si on se réfère à la viande fraîche et au jambon.

Les amplitudes observées en poulet et en agneau sont plus faibles et dans le cas de la dinde il n'existe pas de divergence de prix entre la production et le stade de détail.

Dans la filière porc, la mesure des divergences de prix se fera sur deux produits : la longe et le jambon. On tentera ensuite de comprendre pourquoi les prix de détail n'évoluent plus parallèlement aux prix à la production, en analysant les augmentations de marge brute et de résultat de certaines entreprises concernées, les abatteurs-découpeurs de porc et les distributeurs en grandes surfaces.

MÉTHODOLOGIE

Pour qu'une divergence de prix existe, il faut que la moyenne des prix de vente des entreprises sur un produit donné n'évolue plus parallèlement à la moyenne des prix d'achat de la matière première nécessaire : cela se traduit par une variation du taux de marge brute des entreprises.

On peut ainsi approcher le phénomène de la divergence des prix de deux manières différentes :

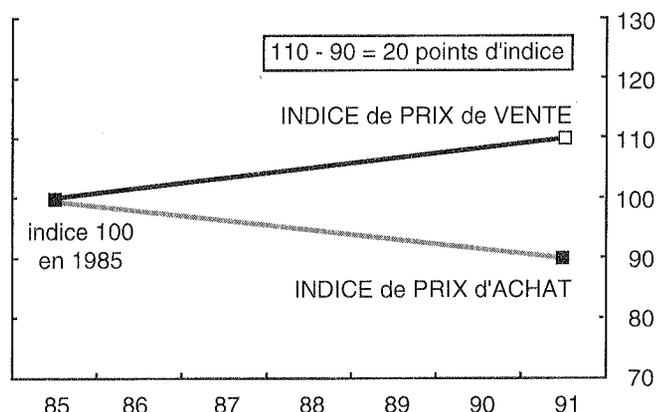
- en choisissant des produits témoins dont les définitions seront théoriquement constantes sur la période et en observant l'évolution des prix de vente de ces produits.

À deux niveaux des filières viandes, l'abattage découpe et la distribution de détail, on a examiné les séries de prix de couples de produits témoins, par exemple le prix de vente industriel de la longe et le prix de détail du porc frais à griller : chaque couple de prix associé en fait un prix d'approvisionnement et un prix de vente moyens pour les entreprises concernées, dans l'exemple précédent la distribution de détail, et pour un produit donné.

Les séries de prix sont transformées en indice avec une base 100 en 1985. L'amplitude de la divergence entre 2 prix sur la période 85-91 sera la différence :

$\Delta \text{Prix} = \text{Indice Prix de Vente 1991} - \text{Indice Prix d'Achat 1991}$.
Cette divergence s'exprime en point d'indice.

Figure 1 - Indices de prix sur des produits témoins



- en choisissant un échantillon d'entreprises spécialisées et en observant l'évolution de leur taux de marge brute.
Si la marge brute est calculée en % du chiffre d'affaires, l'augmentation de marge sera la différence :

$$\Delta \text{MB} = \% \text{ M.B. année 91} - \% \text{ M.B. année 85}$$

Elle s'exprime en point de chiffre d'affaires.

Comme on mesure un même phénomène de deux façons différentes, il existe une relation simple entre les 2 approches ; si ΔMBp est l'augmentation de marge brute pour un produit donné on a :

$$\frac{\Delta \text{Prix}}{\Delta \text{MBp}} = \frac{\text{Prix de vente 1991}}{\text{Prix d'achat 1985}} \times \% \text{ de perte}$$

$$\text{avec } \% \text{ de perte} = \frac{\text{volume vendu}}{\text{volume acheté}}$$

Si les entreprises de l'échantillon sont spécialisées sur le produit p, alors ΔMB sera d'autant plus proche de ΔMBp .

Dans le cas des filières viandes, le rapport $\Delta \text{Prix}/\Delta \text{MB}$ est compris entre 1 et 1,5 : la divergence des prix, exprimée en points d'indice, est toujours supérieure à l'augmentation du taux de marge brute, exprimée en points de chiffre d'affaires.

1. LES SÉRIES DE PRIX CHOISIES EN VIANDE FRAÎCHE DE PORC ET EN JAMBON

Il existe plusieurs niveaux de la filière porc où des divergences de prix peuvent apparaître : l'abattage-découpe, la transformation, la distribution de détail. A ces différents niveaux on a utilisé des indices de prix moyen pour des produits vendus sur le marché français et dont les définitions soient les plus constantes possibles sur la période observée.

1.1. Les prix du porc à la production

L'IPPAP de l'INSEE (indice des prix des produits agricoles à la production) utilise depuis 1986 le prix du porc charcutier classe U de la grille EUROPA : sa définition qualité est donc

constante. Les prix sont relevés dans 10 régions auprès d'échantillons d'abatteurs et la synthèse nationale est une moyenne arithmétique des cotations régionales ; le poids de la Bretagne est donc minimisé mais cela n'aurait pas d'effet sur la tendance.

1.2. Les prix de gros en découpe fraîche de porc et en charcuterie

Les indices de prix de vente industriels de l'INSEE (IPVI) proviennent d'un échantillon d'entreprises qui communiquent des prix facturés ; chaque indice élémentaire (prix d'un produit témoin pour une entreprise de l'échantillon) est pondéré par le poids de l'entreprise vis à vis de l'échantillon pour ce produit, la pondération est calculée en début de période et reste ensuite constante.

Il s'agit des ventes sur le marché français et les IPVI reflètent surtout des prix de transaction entre les grands abatteurs-découpeurs spécialisés en porc, les principaux industriels de la salaison, et les distributeurs en grandes surfaces. En revanche on ne dispose pas d'information fiable sur l'évolution des prix d'approvisionnement par catégorie de viandes du commerce spécialisé.

En porc, il existe deux familles d'IPVI, en viande fraîche et en charcuterie, qui agrègent les prix de nombreux produits témoins élémentaires selon une pondération constante sur la période. Ces produits ont le plus souvent des définitions suffisamment précises pour éviter toutes confusions entre une variation de prix et une modification structurelle des ventes (par exemple le développement du jambon préemballé).

Toutefois dans la pratique le marché évolue progressivement vers des produits qui sont vendus avec moins d'os ou moins de gras et davantage de coûts en conditionnement ; il existe donc probablement une légère dérive à la hausse des IPVI.

Tableau 1

Les IPVI (1)	Produit agrégé	Produit témoin élémentaire
en découpe de porc	Longe	- avec palette et travers - sans palette ni travers - autres
	Jambon frais	- brut - coupe ronde
	Poitrine	- poitrine
	Épaule	- épaule
en charcuterie	Jambon cuit	- supérieur à la coupe - choix libre-service - surchoix libre-service - autres jambons

(1) IPVI : Indice de prix de vente industriels

1.3. Les prix de détail en viande fraîche de porc et en jambon cuit

On a retenu les indices du prix de la dépense moyenne des ménages, calculés à partir du panel SECODIP, et non les indices de prix de détail affichés de l'INSEE.

Cette analyse des divergences entre prix à la production et prix de détail est une analyse du partage de la valeur entre différents niveaux de la filière et il semble plus indiqué de retenir des indices représentatifs des dépenses moyennes et donc de certains changements du comportement d'achat des consommateurs comme l'impact des prix promotionnels sur les quantités achetées.

Les indices de prix de détail de l'INSEE n'observent en effet que l'évolution des prix affichés indépendamment des quantités achetées (si aucun prix ne bouge, l'indice ne bouge pas).

De plus on a seulement retenu les indices de dépenses moyennes en hypermarchés et supermarchés car les IPVI sont surtout représentatifs des ventes à cette catégorie de distributeur.

Concernant la rubrique jambon cuit de SECODIP il s'agit d'une moyenne entre plusieurs qualités et entre 2 systèmes de vente (coupe et préemballé) : on estime que le développement des produits de qualité supérieure a eu lieu principalement de 1980 à 1985, en revanche l'essor du préemballé, avec des prix unitaires plus élevés qu'à la coupe, risquait de biaiser l'indice à la hausse ; on a donc construit une série de prix où la structure de vente est constante entre la coupe et le préemballé.

Les produits de charcuterie autres que le jambon ne sont pas suivis par le panel et ne seront donc pas analysés ici.

2. LES DIVERGENCES DE PRIX EN LONGE ET EN JAMBON DE 1985 À 1991

Le prix du porc à la production qui suivait d'assez près l'inflation générale, prend une tendance différente sur la période récente : de 85 à 91 son prix baisse de 5,5 %. Les divergences de prix dans la filière apparaissent à ce moment là.

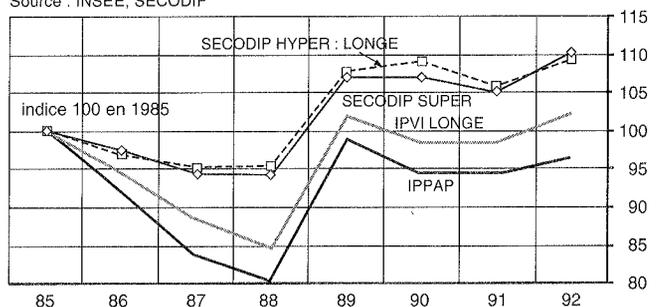
2.1. En longe, les divergences s'établissent lors des baisses conjoncturelles de prix à la production et elles concernent surtout le stade de détail

Le prix moyen de vente des industriels (IPVI) a peu divergé des prix à la production (IPPAP) : + 4 points d'indice de 85 à 91.

La divergence s'installe en 86-87 avec la longue baisse des prix à la production. Entre 80 et 85 le prix de gros de la longe (cotation de Rungis) avait au contraire augmenté moins vite que l'IPPAP, signe d'une dégradation de la valeur de la longe par rapport à la carcasse.

Figure 2 - Prix du porc frais de la production au détail

Source : INSEE, SECODIP



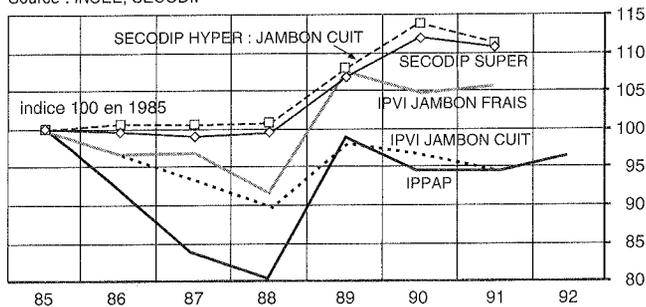
En revanche la divergence apparaît d'une manière plus forte entre l'IPVI et les prix de détail en grandes surfaces : **+ 7 points d'indice en 1991**. Tout se passe comme si les distributeurs atténuent les variations conjoncturelles des prix de gros : répercution très partielle des baisses de l'IPVI en 86, 87, 88, répercution limitée de la hausse de 89, répercution en 91 de la baisse des prix de 90.

2.2. En jambon cuit, les prix moyens de vente des grandes surfaces ne répercutent pas les baisses de prix de vente des industriels

- **Au niveau de l'abattage-découpe**, les jambons se sont mieux valorisés que les longes, de 85 à 91, et vis-à-vis des prix à la production la divergence entre l'IPPAP et l'IPVI jambon frais dépasserait 10 points d'indice en 1991 ; l'évolution des pratiques commerciales vers un jambon livré sans mouille avec un prix unitaire plus élevé nous ferait plutôt conclure à une **divergence proche de 8 points d'indice en 1991 après correctif de l'IPVI**. La divergence apparaît nettement en 86-87 ; sur la période précédente 80-85, on n'observait aucune divergence entre l'IPPAP et les cotations en jambon de Rungis.
- **Au niveau des industriels du jambon cuit**, avant correctifs, on observerait une convergence de 11 points d'indice entre l'IPVI jambon frais et l'IPVI jambon cuit. La concurrence entre fabricants et leurs progrès de productivité ont contribué à cette convergence. Mais on sait aussi que les livraisons croissantes sur plate-forme de distributeur ont biaisé l'IPVI jambon cuit à la baisse. **On retiendra après correctif (+ 3,5 points sur l'IPVI jambon cuit et - 3,5 points sur l'IPVI jambon frais) une convergence de 4 points d'indice en 1991 en définition stable**.
- **Au détail en grandes surfaces** l'évolution des prix moyens de vente ne répercute pas les baisses des prix industriels : ce phénomène est net en 86-87-88 puis en 90, d'où une **divergence qui reste importante, 13 points d'indice en 91, après le correctif sur l'IPVI**.

Figure 3 - Prix du jambon de la production au détail

Source : INSEE, SECODIP



Structure des ventes constante entre coupe et préemballé

3. EXPLICATION DES DIVERGENCES DE PRIX OBSERVÉS

3.1. Au niveau des entreprises d'abattage spécialisées en porc, la divergence des prix s'expliquerait intégralement par un accroissement des charges au rythme de l'inflation.

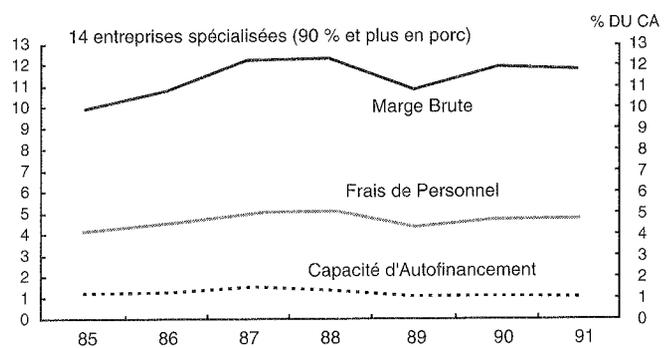
De 85 à 91, on a conclu sur une divergence des prix de gros de 4 points d'indice en longe et de 8 points en jambon frais,

par rapport aux prix à la production. Sur un échantillon OFIVAL de 14 entreprises spécialisées de l'abattage et de la découpe du porc on constate que **la marge brute augmente seulement de 2 points de chiffre d'affaires, passant de 10 % en 85 à 12 % en 91**.

Cette augmentation ne correspond pas à un accroissement du profit : la capacité d'autofinancement (Résultat net + provisions + dotation aux amortissements) est stable et légèrement au dessus de 1 % du chiffre d'affaires. La hausse de la marge brute vient d'une augmentation des charges qui suit grosso modo l'inflation générale de la période (3,5 % l'an). Cette évolution induit nécessairement une divergence entre prix à la production et prix industriels, dont l'amplitude traduit à la fois l'impact de l'inflation sur les charges des abatteurs et le nouveau contexte de baisse des prix à la production.

Théoriquement le rapport $\Delta \text{prix} / \Delta \text{MB}$ est supérieur à 1 et avec $\Delta \text{MB} = 2$ on pouvait s'attendre à une faible divergence des prix, de l'ordre de 3 points d'indice. Malgré l'écart entre cette divergence pressentie de 3 points et les divergences de prix observées précédemment en longe et en jambon frais, les deux résultats restent compatibles. En effet, les pratiques commerciales évoluent vers des produits plus dégraissés, plus désossés, plus découennés, ce qui augmente d'autant les prix unitaires et les IPVI correspondants. Nous n'avons corrigé ce biais qu'en jambon frais, mais sur les autres pièces de découpe il existe certainement un phénomène similaire. Dans ces conditions nous retiendrons que les divergences apparentes entre l'IPPAP et les IPVI en découpe de porc seraient excessives : nous concluerions plutôt sur **une divergence de 3 points d'indice**, obtenue à partir de l'approche marge brute, et qui s'explique intégralement par l'inflation sur les coûts des entreprises et la déflation des prix d'achats.

Figure 4 - Résultat des abatteurs-découpeurs en porc



Source : OFIVAL

3.2. Au niveau de la distribution de détail en grandes surfaces.

Vu les difficultés à obtenir des données financières par rayon et a fortiori par famille de produits, nous avons calculé une marge brute théorique à partir des IPVI et des données du Panel Secodip ; cette simulation a été faite sur la plupart des produits du rayon boucherie et sur le jambon cuit.

3.2.1. Au rayon boucherie, entre 1985 et 1991, la marge brute aurait surtout augmenté en viandes bovines

. La valeur absolue de la marge brute calculée du rayon

boucherie, en F. H.T./kg vendu, aurait augmenté nettement plus vite que l'inflation générale : + 50 % contre + 20 % pour l'inflation. En revanche les marges de l'agneau et du porc frais à griller ont augmenté au même rythme que l'inflation.

- La marge brute calculée du rayon boucherie aurait augmenté de 8 points de CA. Avec 2 % de perte et de vol, elle serait passée de 20 % de C.A. en 1985 à 28 % en 1991 ; on a calculé que la simple répercussion de l'inflation sur les marges pratiquées en 1985 aurait provoqué une hausse de marge brute de 3 points de chiffre d'affaires pour l'ensemble du rayon boucherie.

La simulation de l'inflation sur les marges est intéressante dans le cas des viandes de boucherie, car l'approvisionnement du rayon se fait encore essentiellement avec des produits demandant un travail de découpe, de parage et de mise en barquette : la marge brute contient donc des charges salariales dans une proportion importante et ces charges

suivent l'inflation.

- L'inflation explique presque toute la divergence en porc frais. Sur les marges brutes de 1985 en F/kg HT on a appliqué l'inflation générale de 85 à 91 (+20 %) et obtenu une marge théorique 1991. On ajoute alors au Prix de Vente Industriel de 1991 cette marge brute théorique 91 des distributeurs pour obtenir un indice théorique de prix de détail 91. Ce nouvel indice permet de scinder la divergence des prix en deux parties :

- la divergence due seulement à l'inflation sur les charges
- la divergence résiduelle due à d'autres facteurs.

Une mauvaise répercussion des baisses de prix de gros par les Grandes Surfaces a eu lieu en veau mais aussi en boeuf à griller sur la période 85-91. En revanche les divergences observées en porc frais à griller et en agneau sont essentiellement expliquées par l'inflation sur les charges des distributeurs.

Tableau 2 - Marges brutes calculées en rayon boucherie des GMS

	à partir de	Marge brute calculée en F par kg vendu		
		1985	1991	% de croissance
Boeuf à griller	arrière reconstitué	9,1	15,4	+ 69 %
Boeuf à braiser	quartier avant	8,5	12,9	+ 51 %
Haché réfrigéré	UVC (1)	7,7	10,9	+ 41 %
Veau	carcasse	8,0	17,9	+ 124 %
Agneau	carcasse	9,9	11,7	+ 18 %
Porc à griller	longe	9,9	12,0	+ 21 %
Global rayon		9,0	13,6	+ 50 %
Marge brute calculée en % du CA HT				
	à partir de	1985	1991	Croissance en point de CA HT
Boeuf à griller	arrière reconstitué	16,1	23,7	+ 7,5
Boeuf à braiser	quartier avant	30,3	40,9	+ 10,5
Haché réfrigéré	UVC (1)	20,9	27,8	+ 7
Veau	carcasse	17,9	29,7	+ 11,5
Agneau	carcasse	21,3	26,1	+ 4,5
Porc à griller	longe	31,6	36,3	+ 4,5
Global rayon		21,7	29,3	+ 7,5
Si 2 % de perte et de vol		20,1	27,9	+ 8 %

Source I.N.R.A.

(1) UVC : Unité de vente consommateur (élaborée en usine)

Tableau 3 - Influence de l'inflation sur les divergences de prix par produit au rayon boucherie des GMS (en point d'indice)

Produit	Type de livraison	Divergence observée	Divergence due à l'inflation	Divergence due à d'autres facteurs
Veau	carcasse	19,5	1	18,5
Boeuf à griller	PAD (1)	10,5	2,5	8
Porc frais	longe	7	7	-
Agneau	carcasse	6	6	-

(1) Prêt à découper

Source I.N.R.A.

3.2.2. *En jambon cuit, entre 1985 et 1991, la forte hausse de la marge brute des grandes surfaces n'est qu'en partie expliquée par l'inflation sur les charges.*

La marge brute en jambon cuit a été calculée globalement sur les produits à la coupe et les produits en libre-service, en respectant une structure constante de 85 à 91 entre les deux modes de ventes pour les prix industriels et les prix de détail en grandes surfaces.

Cette marge brute calculée en F. hors taxe/kilo vendu aurait augmenté d'environ 80 % (de 7,5 F à 13,5 F), cela correspond à **une hausse de 10 points de chiffre d'affaires** (de 16,5 % à 26,5 %). Les ventes à la coupe représentaient 77 % des quantités vendues en grandes surfaces en 91. Ce système de vente supporte des coûts salariaux non négligeables qui suivent probablement l'inflation. Toutefois sur les 13 points d'indice de divergence, 4 seulement sont expliqués par l'inflation sur les charges.

En jambon cuit (comme en viandes bovines d'ailleurs), on peut conclure à une forte augmentation de la marge semi-nette (Marge brute - Main d'oeuvre) qui signifierait globalement une hausse des profits des grandes surfaces sur ces produits. La disparition de la taxation en 86 a certainement facilité ce changement ; de même les baisses conjoncturelles de prix à la production ont favorisé une stratégie de baisses promotionnelles associées à une quasi stabilité des prix pour les fonds de rayon.

CONCLUSION

Les divergences de prix sur la période 85-91 sont repérées de manière fiable entre les prix à la production et les prix de détail en GMS. On observe **+ 11 points d'indice en porc frais à griller** et **+ 17 points d'indice en jambon cuit**. L'amplitude de la divergence est encore plus forte en viandes bovines, en revanche elle est plus faible en agneau et en poulet, inexistante en dinde.

En porc on observe 2 périodes de forte divergence :

- **les années 86-87-88** avec la chute des cours à la production et la libération des prix de détail.
- **les années 90-91** avec une nouvelle baisse des prix à la production, qui succède à la hausse violente de 89.

• **Au niveau abattage-découpe du porc** l'explication des divergences s'appuie sur deux méthodes voisines :

- la comparaison des prix de vente industriels, pour les produits témoins essentiels, et du prix du porc à la production.
- l'analyse financière d'échantillons d'entreprises spécialisées.

A ce niveau de la filière la marge brute aurait peu augmenté (+ 2 points de chiffre d'affaires) ; **la divergence réelle des prix serait modeste (+3 points d'indice) et entièrement expliquée par l'inflation sur les coûts des entreprises et la déflation des prix à la production.**

• **Au niveau de la distribution de détail en grandes surfaces**, l'explication des divergences s'appuie sur la seule comparaison des prix de détail SECODIP et des prix de ventes industriels de l'INSEE ; les enquêtes directes auprès des distributeurs n'ont apporté que des données parcellaires, hétérogènes et non détaillées par produit.

- **en longe la répercussion de l'inflation sur les charges explique bien l'augmentation de marge brute ; les prix du fond de rayon sont restés stables mais les baisses de prix de gros ont été partiellement répercutées par le net développement des ventes promotionnelles (environ 40 % des ventes totales de porc frais en 93).**

• **en jambon cuit** l'augmentation de marge brute a nettement dépassé la simple répercussion de l'inflation sur les coûts et **la marge semi-nette (marge brute - main d'oeuvre) a probablement augmenté.**

Ainsi les marges semi-nettes au rayon boucherie, et plus précisément en viandes bovines, auraient progressé depuis 1985, il en est de même pour le jambon cuit. Ce changement a pu se faire à l'occasion de la libération des prix de 1986 ; il correspond à une évolution des stratégies et de la concurrence : affaiblissement de la concurrence des bouchers-détaillants vis-à-vis des rayons viandes des grandes surfaces, accentuation de la concurrence entre les enseignes du commerce moderne sur les produits de grande consommation à marque forte. Ainsi la diminution des marges sur des rayons comme l'épicerie ou les produits laitiers ultra-frais se trouverait compensée par des marges plus fortes sur d'autres rayons, dont font partie le rayon boucherie ou la charcuterie à la coupe.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES.

- Centre d'Etude des Revenus et des Coûts, 1977, L'évolution du prix des viandes depuis une quinzaine d'années, n° 39/40, 207 p.
- MAINSANT P., DE FONTGUYON G., 1993 - Les divergences de prix dans les filières viandes de 1985 à 1991 - OFIVAL, 78 p. + annexe