



RAPPORT PRÉLIMINAIRE

PRIX ET MARGES DANS LA FILIÈRE VIANDE BOVINE : PREMIÈRE APPROCHE À PARTIR DU SUIVI DE LA VALEUR DE LA CARCASSE

Décembre 2010



MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE,
DE L'ALIMENTATION, DE LA PÊCHE,
DE LA RURALITÉ ET DE L'AMÉNAGEMENT
DU TERRITOIRE

SECRETARIAT D'ÉTAT AUPRÈS DE LA MINISTRE
DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES ET DE L'INDUSTRIE,
CHARGE DU COMMERCE, DE L'ARTISANAT,
DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES,
DU TOURISME, DES SERVICES, DES PROFESSIONS
LIBÉRALES ET DE LA CONSOMMATION



Note réalisée à **FranceAgriMer** par

Philippe Boyer

avec la participation de :

Myriam Ennifar et Cécile Guillot

FranceAgriMer, direction « Marché, études et prospective », service « Marchés, études de filières »,
unité « Produits animaux, pêche et aquaculture »

SOMMAIRE

NOTE D'ORIENTATION	5
1. OBJECTIFS ET ÉLÉMENTS DE MÉTHODES DE L'OBSERVATION DES PRIX ET DES MARGES DANS LES FILIÈRES AGROALIMENTAIRES	9
1.1. Objectif technique principal : mesurer régulièrement la part des différents stades de production et de mise en marché dans la formation des prix de détail	9
1.2. Les marges ne sont pas de simples différences de prix observables directement	9
1.3. Les sources d'information disponibles sur les prix aux différents stades ne sont pas toutes adaptées au calcul des marges	10
1.4. Analyse du « contenu » des marges brutes : identification et quantification des principaux coûts	11
2. ESTIMATION ET ÉVOLUTION DE LA MARGE BRUTE AGRÉGÉE SUR CARCASSE	13
2.1. Méthode données et limites	13
2.1.1. <i>Pourquoi raisonner sur une marge brute agrégée sur carcasse ?</i>	13
2.1.2. <i>Calcul des prix amont et aval de la carcasse et calcul de la marge brute agrégée</i>	13
2.1.3. <i>Limites internes de la méthode</i>	14
2.2. Evolutions des prix	14
2.2.1. <i>Prix de carcasse à la production agricole : un prix déconnecté des coûts de production en élevage</i>	14
2.2.2. <i>Les prix en GMS des principaux morceaux et de la carcasse reconstituée</i>	18
2.3. Composantes du prix au détail et évolution de la marge agrégée au kg de carcasse	22
2.3.1. <i>Structure et évolution des composantes du prix de détail</i>	22
2.3.2. <i>Evolution de la marge brute agrégée, premiers éléments d'explication non quantifiés</i>	23
3. STRUCTURE ET EVOLUTION DES CHARGES	27
3.1. Evaluations de l'impact des coûts liés à l'ESB	27
3.1.1. <i>Estimations des charges responsables du 1^{er} « saut » de la marge brute en 2001</i>	27
3.1.2. <i>Evolution des surcoûts liés à l'ESB après 2001</i>	28
3.2. Evolution des charges de l'industrie depuis 2000 dans les comptes sectoriels	29
3.2.1. <i>L'industrie des viandes élabore des produits plus ou moins finis, pour le commerce de gros ou de détail, mais aussi pour le même secteur industriel, à partir de matières premières provenant du secteur agricole, mais également du même secteur industriel.</i>	29
3.2.2. <i>Evolution de la marge brute bovine dans un échantillon de « transformateurs-industriels »</i>	31
3.2.3. <i>Structure et évolution des comptes dans le secteur industriel « Transformation et conservation des viandes bovines »</i>	34
ANNEXES	39
BIBLIOGRAPHIE ET SOURCES	50

NOTE D'ORIENTATION

Au début de 2011, la filière viande bovine est en crise, ce qui se concrétise par des manifestations souvent violentes et par la généralisation du désarroi des professionnels concernés : les producteurs se plaignent de la stagnation des prix à la production – en particulier pour les races allaitantes – depuis plus d'une décennie. Les consommateurs trouvent la « viande rouge » de plus en plus chère et s'en détournent au profit d'autres modèles de consommation. Les industriels affichent des résultats médiocres et l'industrie de la viande présente un des taux de défaillance d'entreprise parmi les plus élevés de l'économie française. Enfin, les distributeurs sont confrontés à des problèmes de rentabilité de leurs rayons boucherie peinant en particulier à recruter un personnel qualifié. Cette crise générale est avant tout une crise de confiance provoquée par un sentiment d'opacité tout au long de la filière.

La mission de l'Observatoire de la formation des Prix et des Marges des produits alimentaires, dont il s'agit de la première étude après un mois d'installation, est d'expliquer dans la transparence la plus totale l'évolution des prix tout au long du cycle de vie des produits ainsi que la formation des principaux écarts ou marges brutes.

De ce point de vue, l'analyse de la filière de la viande bovine présente des problèmes méthodologiques majeurs :

- l'hétérogénéité des animaux tout d'abord, en provenance de deux systèmes de production différents : l'élevage laitier pour lequel la viande issue des vaches de réforme est un co-produit du lait et l'élevage allaitant en grande partie tourné vers la production de jeunes bovins maigres et caractérisé par une multiplicité de races ; rappelons que l'essentiel de la viande consommée en France provient d'animaux de réforme ;
- le fait qu'une « carcasse » ne contient qu'environ 65 % de viande rouge, le reste (eau, os, cinquième quartier) étant constitué de produits plus ou moins valorisables et dans certains cas de plus en plus coûteux à éliminer. L'évolution des prix sur longue période est donc différente selon que l'on parle de kg de carcasse ou de viande au stade du consommateur ;
- mais la « viande » elle-même n'est pas un produit homogène : une carcasse est composée de produits aux possibilités de valorisation très différentes allant de près de 30 €/kg pour le filet (3 % en moyenne de la carcasse) à un peu plus de 3 € pour les viandes à bouillir (14 % d'une carcasse de vache allaitante mais 6 % d'une carcasse de vache laitière) sans parler de nouveaux modes de consommation autour de produits plus élaborés (steak haché, carpaccio, brochettes...). La reconstitution d'une carcasse théorique au stade du consommateur cache des flux de produits différents, y compris à l'international, ainsi que des comportements différents selon que l'on parle de boucherie traditionnelle, de GMS ou de RHF (restauration hors foyer) ;
- enfin, à la différence de la plupart des filières alimentaires, les stades de l'industrie et de la distribution sont profondément imbriqués et la distinction traditionnelle entre marges brutes de l'industrie et de la distribution est particulièrement difficile à établir. A partir de l'abattoir, le boucher traditionnel assurait le traitement de l'ensemble de la carcasse jusqu'à la vente au consommateur. Aujourd'hui, l'industriel livre au distributeur, soit des quartiers, soit des produits de plus en plus élaborés allant jusqu'aux barquettes (« UVCI » : unités de vente-consommateur industrielles) et même aux produits à marque, suivant le niveau de son rayon boucherie..

Ceci explique la nécessité d'apporter une très grande rigueur à l'élaboration de séries de prix comparables tout au long de la filière sachant que, sur longue période, nombre de paramètres évoqués plus haut ont évolué du fait des modifications des modes de consommation (plus de « services » pour le consommateur notamment). Signalons aussi que la viande bovine, comme tous les produits animaux, a été particulièrement affectée par la recrudescence des crises sanitaires des vingt dernières années et notamment par celle de la « vache folle » (ESB) ce qui a provoqué une demande de sécurité accrue de la part des consommateurs. Enfin, sans que l'on puisse vraiment parler de marché mondial de la viande bovine, on ne peut négliger l'influence des négociations commerciales dans le cadre de l'OMC ou d'accords bilatéraux (UE – Mercosur par exemple).

Toutes ces remarques doivent être prises en compte par l'observateur et le lecteur de la présente note qui devra parfois en accepter le caractère simplificateur. Ainsi, on appellera **marge brute** la différence entre le prix à la production et le prix à la consommation. Cette marge brute « agrégée » (somme des marges brutes de l'industrie et de la distribution) recouvre des consommations intermédiaires et d'autres charges d'exploitation et n'est en aucune manière un « bénéfice » (marge nette).

Pour faciliter les comparaisons, nous avons fait le choix de raisonner **en kg de carcasse** du début jusqu'à la fin du circuit ce qui nous a amené à convertir les prix de détail en équivalent carcasse en tenant compte des taux de rendement. La période d'observation porte sur les dix dernières années, de 2000 à 2010.

En s'appuyant sur les données actuellement disponibles, le travail d'analyse a porté sur des marges brutes qui agrègent les étapes de transformation industrielle et de distribution. En 2011, à partir de données complémentaires élaborées en liaison avec les opérateurs concernés, l'observatoire s'efforcera de distinguer l'analyse des marges brutes à chaque étape.

Des prix stables à la production et en hausse à la consommation.

Au stade de la production, les prix ont fait preuve d'une assez grande stabilité malgré des fluctuations saisonnières et des différences sensibles entre systèmes laitiers et allaitants surtout si l'on tient compte de l'impact en 2001 et 2002 de la crise de l'ESB. Le niveau des prix de 2010 (2,75 €/kg carcasse pour une vache « moyenne ») correspond à peu près à la moyenne de la première décennie du XXI^{ème} siècle. Même en tenant compte des aides existantes (un tiers du produit en système allaitant) ceci ne permet de rémunérer qu'une partie des coûts de production des éleveurs.

Sur la base du même kg d'une carcasse reconstituée (en tenant compte du rendement et hors TVA), le prix en grande distribution entre 2000 et 2010 est passé de 5,37 €/kg à 6,64 €/kg. Pour le consommateur, en raisonnant en termes de prix moyens de la viande en rayon boucherie, la hausse ressentie a été de 2 euros. Remarquons d'ailleurs des évolutions très contrastées suivant les morceaux au stade de détail : le steak haché surgelé est ainsi pratiquement stable alors que le morceau le plus cher – le filet – a pu à certains moments augmenter de près de 10 €/kg.

De manière objective, la marge brute agrégée industrie et distribution par kg d'équivalent carcasse, (c'est-à-dire à un niveau comparable au prix payé au producteur) a augmenté de 1,06 €. C'est cette augmentation qu'il nous faut expliquer.

Comment expliquer la hausse de la marge brute ?

L'analyse des courbes d'évolution de la marge brute met en évidence une rupture très nette (de l'ordre de 50 centimes) en 2002 suivie d'une stabilisation puis d'une nouvelle hausse s'étalant de 2005 à 2009. Ceci illustre bien l'impact des mesures prises au moment de la crise de l'ESB en 2001 puis en 2005 au moment de l'entrée en vigueur du « paquet hygiène ». Sur ces dix années, l'approche en matière de traçabilité, de contrôles sanitaires à tous les stades de la filière a modifié en profondeur la nature même du produit acheté par le consommateur, produit qui intègre désormais une forte dimension de services supplémentaires en matière de sécurité alimentaire. A l'époque, des études concordantes avaient estimé le coût des mesures prises en 2001/2002 autour de 50 centimes. Une partie de ces coûts a été maîtrisée par la suite mais le « paquet hygiène » de 2005 ainsi que les modifications intervenues sur la fiscalité sanitaire l'ont largement compensée.

Sans que l'on puisse à ce stade les quantifier, d'autres charges sont venues grever les comptes de la filière :

- la montée en puissance des contraintes environnementales, notamment en matière de gestion d'effluents (stations d'épuration) ;
- l'augmentation de certaines consommations intermédiaires liée à la modification des modes de consommation (barquettes et produits de plus en plus élaborés) et au déplacement des ateliers de la GMS vers l'industrie : frais d'emballage, de transport et de logistique. Cette évolution s'est aussi traduite par une augmentation du niveau des pertes au stade de détail (DLC) ;
- l'augmentation des frais de personnel (passage aux 35 heures) rendue plus sensible par les difficultés rencontrées à recruter des personnes qualifiées dans les métiers spécifiques de la boucherie ;
- l'augmentation enfin des coûts de l'eau et de l'énergie (nette hausse en 2008).

On peut estimer que l'ensemble de ces facteurs explique l'essentiel du reste de l'augmentation de la marge brute entre 2000 et 2010.

Ceci est corroboré par l'évolution des comptes de l'industrie et de la distribution dont nous pouvons disposer. En ce qui concerne l'industrie, on constate une évolution parallèle de la marge brute et des charges d'exploitation avec même des années au résultat net négatif (2001, 2008). En tout état de cause, le résultat net industriel s'établit sur l'ensemble de la période autour de 10 centimes d'euros par kg de carcasse sans que l'on puisse discerner d'augmentation sensible.

Des quelques données à notre disposition pour la distribution, il apparaît qu'au sein du rayon boucherie, la contribution globale de la viande bovine est à peu près à l'équilibre, la boucherie traditionnelle en négatif étant compensée par l'activité positive des produits élaborés comme le steak haché. Suivant les orientations des GMS, on peut d'ailleurs s'interroger sur l'avenir des ateliers de boucherie dans la grande distribution.

Au total, il semble bien que l'augmentation de la marge brute constatée entre 2000 et 2010 soit liée à des charges nouvelles correspondant à des services et à des contraintes supplémentaires. Ce que le consommateur a payé en plus correspond à ses exigences propres en matière de traçabilité et de sécurité sanitaire, de facilité d'utilisation des produits aussi, aux exigences de la société en matière d'environnement, à la hausse normale sur dix ans de postes comme la main d'œuvre ou l'énergie. Cela n'a permis en aucune manière d'augmenter le prix payé au producteur mais n'a pas non plus gonflé les marges nettes (bénéfices) de l'industrie ou de la distribution. Au sein de la filière, les éleveurs sont donc les seuls acteurs à ne pas avoir pu répercuter dans leurs prix de vente l'augmentation de leurs coûts de production.

A ce stade, on ne peut guère aller plus loin en termes d'analyse quantitative. Dans le cadre de l'Observatoire, un groupe de travail sur la viande bovine aura la charge d'affiner et de préciser ces analyses ainsi que d'assurer la montée en puissance d'un dispositif de recueil des prix aux stades industriels et de suivi analytique des comptes tant de l'industrie que de la distribution.

1. OBJECTIFS ET ÉLÉMENTS DE MÉTHODES DE L'OBSERVATION DES PRIX ET DES MARGES DANS LES FILIÈRES AGROALIMENTAIRES

1.1. Objectif technique principal : mesurer régulièrement la part des différents stades de production et de mise en marché dans la formation des prix de détail

Depuis fin 2008, des travaux s'inscrivant dans la mission générale de l'observatoire de la formation des prix et marges des produits alimentaires, créé par la loi n°2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche (LMAP), ont été conduits au ministère chargé de l'agriculture, au ministère chargé de l'économie (direction générale de la consommation, de la concurrence et de la répression des fraudes - DGCCRF), puis, à partir d'avril 2009, à FranceAgriMer, et ce, dans le cadre d'un dispositif préfigurant l'actuel observatoire, qui associait les organismes professionnels de la production agricole, des industries agroalimentaires et du commerce, les associations de consommateurs et les services de la statistique publique (Insee, Service de la statistique et de la prospective du ministère de l'agriculture).

L'objectif central de ce dispositif est d'exprimer le prix au détail d'une unité de produit donné sous la forme de la somme de la valeur unitaire de la matière première agricole incorporée et des « marges brutes » unitaires formées aux stades successifs de la transformation et du commerce, et ce dans des circuits « représentatifs ».

La notion de « marge brute » utilisée ici, bien que consacrée par l'usage (cf. les études antérieures, parfois anciennes, sur les chaînes de valeur dans l'agroalimentaire) peut être ambiguë : au risque de répéter une évidence, **une « marge brute » n'est pas un « bénéfice », un solde net de toutes charges, mais une ressource d'abord destinée à contribuer à la couverture de certaines charges** autres que celle de l'approvisionnement en matière première (ou de l'achat du produit, pour les stades du commerce) : autres « consommations intermédiaires », frais de personnel, etc., ainsi que la compensation de pertes éventuelles sur les produits joints (voir plus loin).

1.2. Les marges ne sont pas de simples différences de prix observables directement

Cette décomposition du prix au détail du produit en valeur de la matière première et en marges brutes successives n'a de sens que si, à chaque stade de la chaîne, les prix considérés sont ceux de la même unité du même produit, ce qui n'est pas sans poser des difficultés. Dans les filières viandes, on peut noter en particulier :

- la nécessité d'intégrer au calcul des coefficients techniques de rendement de transformation ou de pertes physiques : la « matière première agricole » d'un kg d'un morceau de viande bovine vendu au détail (entrecôte, par exemple), n'est pas le kg de carcasse payé à l'éleveur, la carcasse ne contenant qu'environ 65 % de viande, dans laquelle les entrecôtes ne pèsent que 2 % ;
- des valorisations différentes par l'aval des différentes parties du produit agricole : le prix du kg d'entrecôte (par exemple) vendu au détail ne peut pas être comparé directement au kg de carcasse payé à l'éleveur, même après correction par les rendements mentionnés plus haut, car il s'agit d'un prix d'une matière première composite ; ainsi, le prix au détail du kg chaque morceau de viande ne pourrait en toute rigueur être comparé qu'à la valeur au kg de la partie de la carcasse de laquelle provient ce morceau, valeur qui ne pourrait que résulter d'un calcul (cf. annexe 3, modèle de calcul appliqué pour en filière porc).

1.3. Les sources d'information disponibles sur les prix aux différents stades ne sont pas toutes adaptées au calcul des marges

Le calcul et le suivi périodique des marges brutes nécessitent de disposer de sources de prix remplissant les conditions ci-dessous :

- prix en niveau (euros) et non en indice : sans trop rentrer ici dans les détails méthodologiques, il est difficile d'utiliser des données en indices de prix pour déterminer le sens et l'amplitude des variations de marges ;
- prix portant sur des produits homogènes depuis l'amont jusqu'à l'aval (détail). C'est généralement une condition difficile à remplir si l'on vise le suivi de produits à des niveaux fins de nomenclature, comme par exemple tel ou tel morceau de boucherie (entrecôte de type racial « lait », rumsteck de type racial « viande »...);
- prix disponibles avec une fréquence adaptée au suivi des crises et autres événements susceptibles de modifier la transmission des prix dans la filière : les fréquences mensuelle ou trimestrielle sont à cet égard plus adaptées que la périodicité annuelle ;
- prix « représentatifs » des filières étudiées (en termes de volumes concernés, de mode de mise en marché...) : certaines cotations présentent à cet égard des limites ;
- panel ou échantillon de prix suffisamment grands pour calculer des moyennes avec une précision statistique satisfaisante.

Pour la filière viande bovine, il n'existe pas de données disponibles sur les prix en niveau (en euros, par opposition aux prix en indice) des produits livrés par l'industrie au commerce de détail. Ceci tient entre autres à la grande diversité des produits susceptibles d'être livrés à l'aval, fonction de la multiplicité des stades de transformation successifs : carcasses, quartiers, pièces à découper (PAD), unités de vente de consommation industrielles (UVCI)..., des différentes qualités et origines de la matière première agricole traitée : carcasses bovines issues du cheptel laitier ou du cheptel allaitant, d'origine nationale ou importée...

La constitution d'un dispositif de recueil de données de base (supplémentaires à ceux existants, statistiques et cotations...), avec une fréquence, une précision, une représentativité, une pérennité et une homogénéité adaptées est alors nécessaire. Outre la prise en compte de leur coût de collecte et de traitement, de telles informations nécessitent la collaboration des entreprises, assortie de toutes les garanties méthodologiques et déontologiques qui s'attachent aux enquêtes statistiques. C'est dans ce sens que des orientations pour la fourniture de telles données de prix indispensables sont actuellement en cours de définition avec certaines organisations professionnelles de l'industrie et avec l'INSEE.

S'agissant des prix au détail de la viande bovine, la source quasi unique est constituée par un panel de consommateurs suivi par une société privée de sondage (Kantar WorldPanel), dans lequel sont recueillies auprès des 12 000 ménages panélistes, à la fois les quantités achetées et les montants des achats par article. Cette source présente l'intérêt d'intégrer l'effet des promotions sur le prix moyen payé par le consommateur, effet non négligeable pour certains articles à certaines périodes de l'année.

En revanche, les panels présentent l'inconvénient de ne pas relever certaines caractéristiques du produit, dont la connaissance serait pourtant utile pour suivre avec plus de précision les chaînes de valeur dans certaines filières : les panels ne distinguent pas l'origine nationale ni le type racial (laitier ou allaitant) du bovin. En outre, la fiabilité de ces données repose sur la capacité du consommateur-paneliste à classer correctement chaque morceau acheté, ce qui pour certains articles s'avère délicat.

Les prix à la production agricole, en matière de viande bovine, sont les cotations entrée abattoir, établies par classe de carcasse (grille EUROP) ; cette source convient aux objectifs de l'observatoire, tant en termes de nomenclature que de fréquence et d'historique. Les seules limites sont celles propres à tout système d'enquête (représentativité, précision des données).

1.4. Analyse du « contenu » des marges brutes : identification et quantification des principaux coûts

Chercher à affecter la totalité des charges (hors matière première) d'un processus de production ou de commercialisation à la marge brute unitaire d'un produit spécifié, élaboré ou vendu conjointement à d'autres (comme c'est le cas pour les viandes), peut être, comme on l'a expliqué plus haut, un objectif illusoire et illogique.

Il est alors nécessaire de raisonner à une autre échelle que celle d'un seul produit particulier (la carcasse pour l'industrie des viandes, le rayon viandes pour le commerce de détail).

Les sources statistiques publiées présentent, pour cet exercice, certaines limites, tenant aux périmètres définissant ces secteurs. Ainsi, le secteur de « l'abattage et de la transformation des viandes de boucherie » (code 10.11. de la nomenclature sectorielle de l'INSEE) agrège des entreprises traitant des espèces différentes (bovins, porcins, ovins, équins) : ces données ne permettent pas d'isoler les produits et charges spécifiques au traitement de l'espèce bovine.

Dans les comptes du commerce de détail est distingué, parmi d'autres types de magasins, le secteur des « magasins de grande surface d'alimentation générale » : ces données ne permettent pas d'isoler les produits et charges spécifiques au rayon viandes, a fortiori du rayon viande bovine...

Une autre limite de ces comptes tient à l'agrégation de certains postes de produits et de charges qu'il serait pourtant intéressant de pouvoir suivre séparément.

Nous avons toutefois utilisé ces données sectorielles, à titre d'éléments de cadrage et d'ordre de grandeur des proportions des différents grands postes de charges dans le chiffre d'affaires. Pour l'industrie des viandes, une décomposition plus fine des données de base, afin d'isoler des « sous-secteurs » plus spécialisés, a été demandée au SSP pour les besoins de l'observatoire.

Pour certaines filières industrielles ou pour certains circuits de commercialisation, il existe quelques données comptables recueillies à des niveaux sectoriels plus fins que des statistiques publiées : FranceAgriMer réalise ainsi un suivi de quelques entreprises des filières viandes bovines et porcines dont les résultats ont été exploités.

Par ailleurs, plusieurs travaux (rapports publics, études professionnelles) ont, à dire d'experts ou selon des méthodes plus ou moins explicitées, reconstitué des « chaînes de valeur » dans lesquelles sont estimés les niveaux de certains éléments de coûts en viande bovine depuis l'amont agricole jusqu'au consommateur. Les limites de ces travaux tiennent à leur caractère ponctuel (les résultats, même s'ils peuvent être relativement précis, sont « datés », ils ne portent que sur une période et ne sont pas suivis dans le temps), ou à l'absence de données en niveau, ou encore à la représentativité des sources utilisées.

Un des objectifs de l'observatoire devra être de développer des approches de type comptabilité analytique sur des bases plus solides, ce qui nécessite la collaboration des entreprises et des travaux d'études, assortis de délais excédant ceux de la réalisation de la présente note.

2. ESTIMATION ET ÉVOLUTION DE LA MARGE BRUTE AGRÉGÉE SUR CARCASSE

2.1. Méthode, données et limites

La méthode utilisée dans cette approche de la marge en filière viande bovine est une adaptation de celle qui a été conçue en 2002 par Pascal Mainsant, ingénieur de recherches à l'INRA, et développée notamment dans le cadre de travaux sur les effets de la seconde crise de l'ESB sur les prix dans la filière bovine. Les éléments de méthode ne sont ici que résumés ; ils sont détaillés en annexe, où sont également développées les limites de l'approche.

2.1.1. Pourquoi raisonner sur une marge brute agrégée sur carcasse ?

Deux raisons conduisent à estimer les marges en filière bovine sur l'ensemble de la carcasse :

- les divers morceaux issus de la carcasse sont des produits joints et appréhender leur valorisation isolément n'est pas très pertinent, sauf à suivre pratiquement tous les morceaux... ;
- raisonner par morceau suppose de disposer des données indispensables pour évaluer la valeur de la matière agricole de chaque morceau incluse dans le prix de carcasse, ce qui nécessite de disposer d'une série des prix moyens de ces morceaux sortie industrie (cf. annexe) ; or, actuellement, ces données n'existent pas.

C'est en outre pour cette dernière raison que l'on est contraint de raisonner sur une « marge agrégée », estimée globalement entre l'amont agricole et la distribution au détail, sans pouvoir à ce stade répartir cette marge agrégée entre industrie et commerce de détail.

L'estimation de la marge brute au stade industriel nécessiterait de disposer d'une série (mensuelle, trimestrielle...) du prix moyen d'une carcasse-type transformée ; la constitution d'un dispositif d'information sur les prix industriels susceptible de répondre à ces besoins est en cours d'étude avec les fédérations professionnelles de l'industrie des viandes.

2.1.2. Calcul des prix amont et aval de la carcasse et calcul de la marge brute agrégée

La matière première agricole considérée dans cette approche est une carcasse de vache « moyenne », dont le prix est la moyenne des cotations des différentes classes de conformation de carcasse, pondérées par leur représentativité pour chacun des deux types raciaux (type lait, type viande), puis repondérées par le poids estimé de chaque type racial dans les ventes de viande bovine de la grande distribution. La source des prix à la production agricole est la cotation entrée abattoir réalisée par FranceAgriMer.

Le prix au détail qui sera comparé à cette valeur à la production agricole du kg de carcasse est le prix moyen des différents morceaux de viande bovine vendus en GSM, pondéré par leur poids dans une carcasse. La source des prix de chaque morceau vendu en GSM est le panel de consommateurs Kantar WorldPanel. Mais ce prix au détail est celui de viandes « sans os » (mis à par les quelques morceaux vendus traditionnellement avec de l'os) : il ne peut être comparé directement au prix du kg de carcasse entrée abattoir, lequel intègre des os, non valorisés et extraits de la carcasse aux différentes étapes de la l'industrie et du commerce.

La marge brute devant être une différence de prix entre produits homogènes, il a été fait le choix ici de l'exprimer au kg de carcasse, donc d'exprimer les valeurs au détail dans la même unité que le prix de la matière première.

La marge brute agrégée sur carcasse définie ici est la différence entre la valeur du kg de carcasse reconstituée à partir des prix des morceaux au détail et la valeur du kg de carcasse issue des cotations entrée abattoir.

2.1.3. Limites internes de la méthode

Elles tiennent essentiellement aux données disponibles :

- faute de disposer de séries de prix industriels représentatives des principaux modes de valorisation (ou de la valorisation « moyenne » des carcasses françaises), le stade de la transformation industriel n'est pas identifié : la marge brute « agrégée » est donc implicitement la somme de la marge brute du secteur industriel et de la marge brute de la grande distribution ; les pertes de rendement ne sont pas réparties entre le secteur industrie et le secteur du commerce de détail ;
- faute de disposer de séries de prix au détail distinguant les différents types de bovins, on raisonne sur une carcasse de vache « moyenne ».

La nécessité de raisonner sur un produit homogène pour calculer la marge laissait le choix entre deux options : soit partir de la carcasse, et donc reconstituer un prix de carcasse au détail, soit tenir compte de la structure des volumes vendus au détail, susceptible d'être différente, à certaines périodes, des proportions anatomiques des morceaux dans la carcasse. A l'instar des travaux antérieurs de P. Mainsant, la première approche a été choisie.

L'application aux prix de détail du rendement de la carcasse en viande, destiné à reconstituer au détail un produit avec os homogène à la carcasse entrée abattoir, s'accompagne probablement d'un biais, certains morceaux étant déjà vendus « avec os » au détail (côtes, certains morceaux à bouillir).

Enfin, il faut souligner ici que les seuls produits de consommation issus de la carcasse pris en compte sont les morceaux de viande fraîche (ou surgelée pour le steak haché), résultant uniquement d'opérations de découpe successives, sans transformation par cuisson ou séchage ni incorporation d'autres matières premières, hors conserves de viande, plats cuisinés et toute préparation à base de viande.

2.2. Evolutions des prix

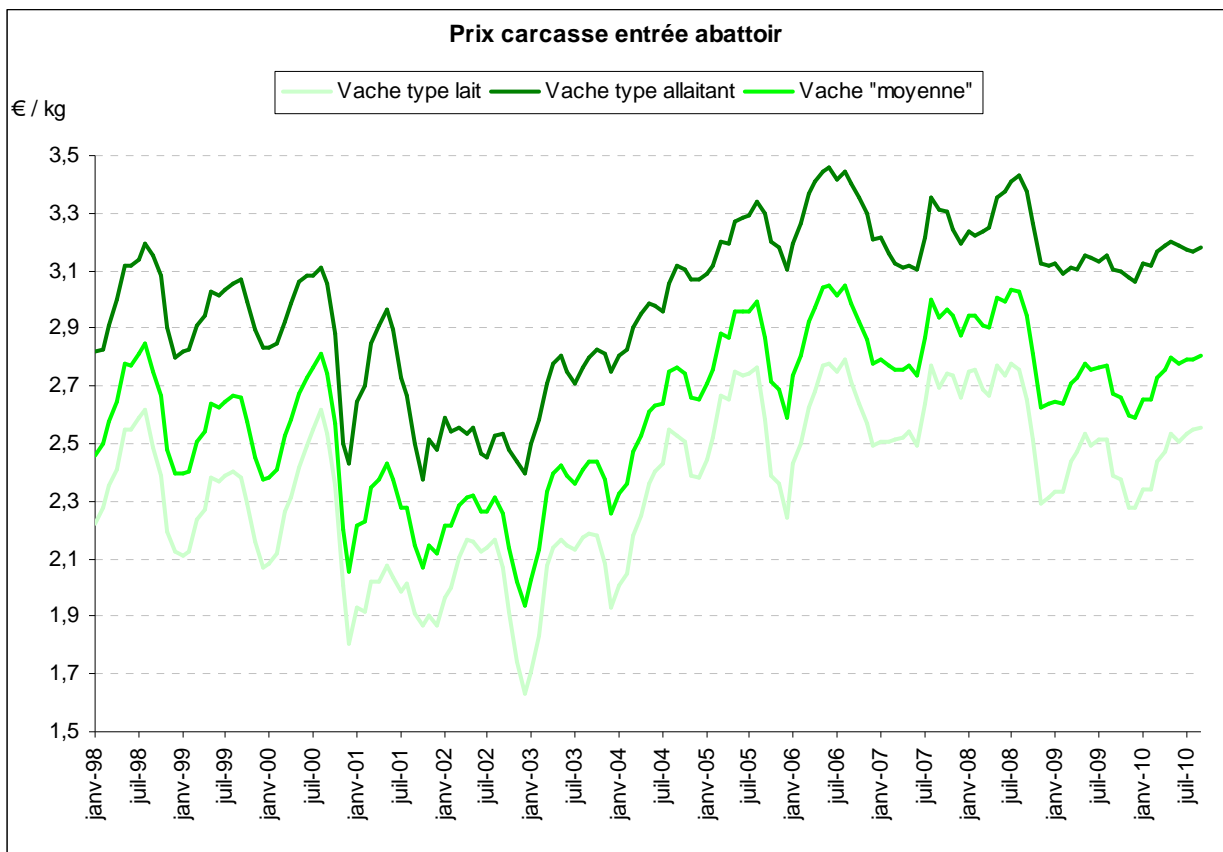
2.2.1. Prix de carcasse à la production agricole : un prix déconnecté des coûts de production en élevage

Les graphiques 1 et 2 présentent l'évolution des prix moyens du kg de carcasse payés à l'élevage selon le type racial. Le prix de carcasse de la vache « moyenne » est la moyenne pondérée des cotations afférentes à chaque type.

On constate chaque année de nettes variations saisonnières, symétrique de la saisonnalité de l'offre (creux au printemps, pointe en automne avec la « décharge des herbages »).

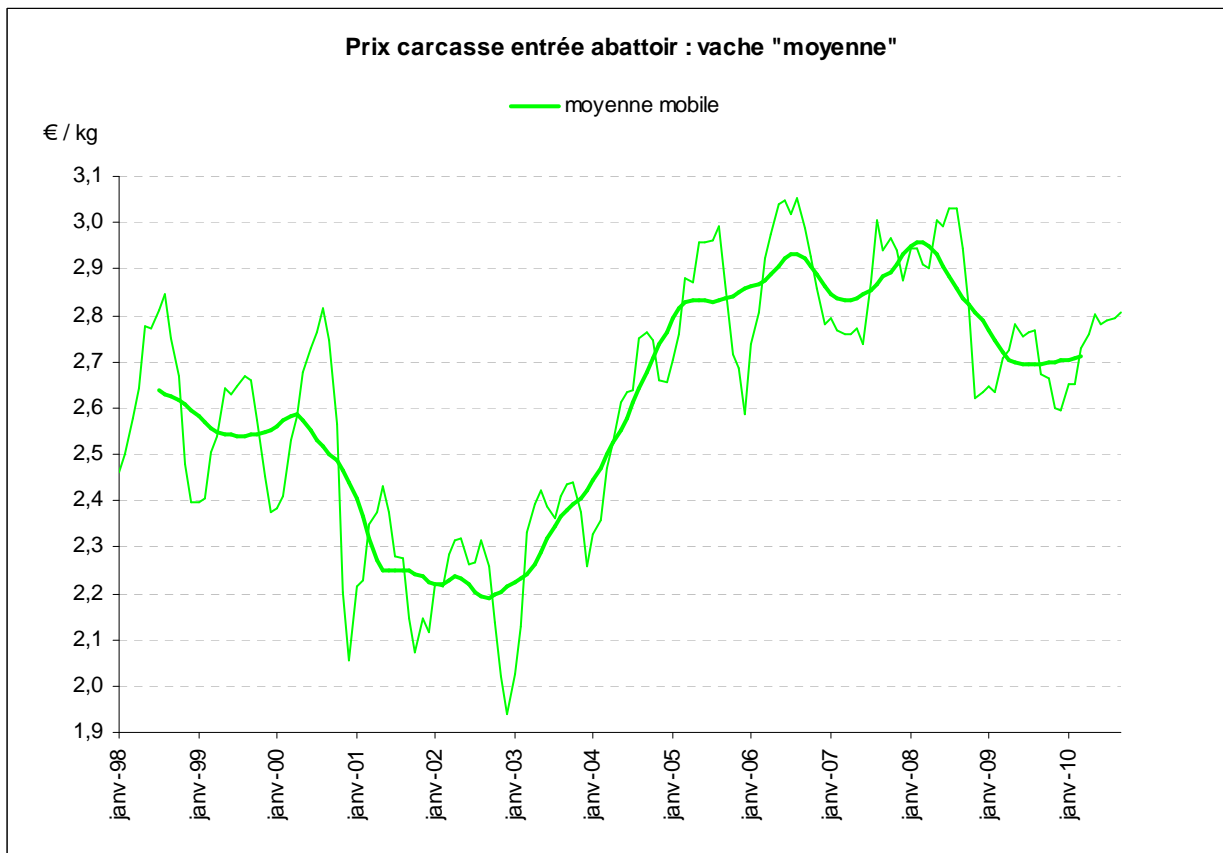
Sur la période considérée, la tendance est marquée par une forte baisse des cours sur l'année 2001 liée à la 2^{ème} crise de l'ESB. Après une année 2002 encore heurtée, les prix ne remontent qu'à partir de 2003. Ils s'inscrivent alors dans une tendance à la hausse jusqu'à l'été 2006, puis « décrochent » et stagnent depuis mi-2009 à un niveau de prix comparable à ceux de l'automne 2004.

Graphique 1



Source : FranceAgriMer

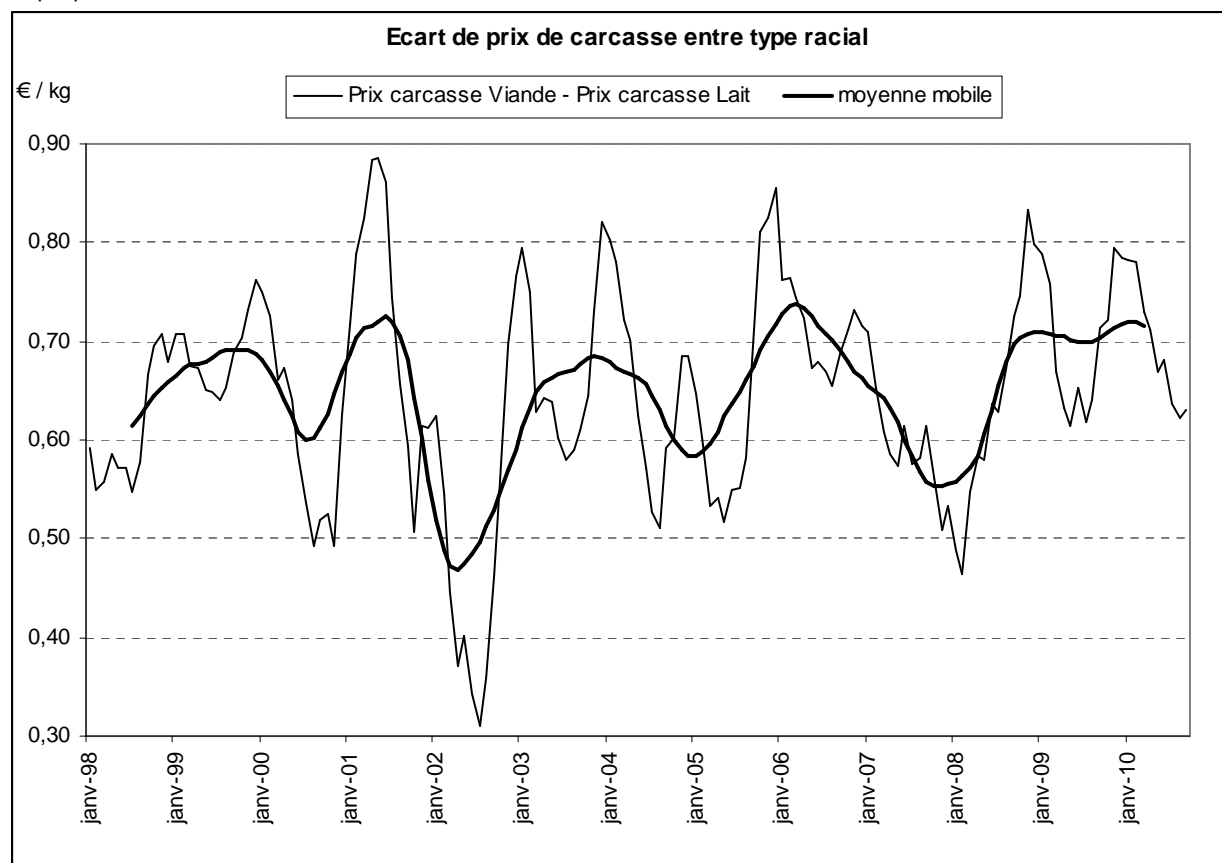
Graphique 2



Source : FranceAgriMer

Entre les deux types raciaux, on observe pour l'ensemble de la période un écart moyen de prix de 0,65 € en faveur de la carcasse de type racial « viande » (races allaitantes). On note cependant de fortes variations de ce différentiel : il s'est accentué début 2001, où, après la brutale chute des cours liée à la crise de l'ESB, les prix du type racial « viande » se sont mieux redressés que ceux du type « lait » ; mais il chute lors du printemps 2002, probablement sous l'effet d'un excès d'offre face à la demande peu élastique pour les segments de qualité en GSM¹. Les évolutions de l'écart de prix restent ensuite assez heurtées jusqu'en 2009-2010.

Graphique 3



Source : FranceAgriMer

Éléments sur les coûts de production agricoles en viande bovine

Compte-tenu de la diversité des formes de production de viande bovine, des références de coûts de production pouvant être comparées aux prix ne peuvent être obtenues qu'au terme d'études fondées sur de nombreuses données comptables individuelles.

Il s'ensuit également qu'une moyenne générale « tous systèmes » occulte une grande dispersion de résultats.

Outre le cas de l'élevage laitier, les exploitations productrices de viande bovine sont assez rarement « mono-produit » et le calcul du coût de production de la viande bovine doit recourir à des méthodes de prise en compte des produits joints ou de répartition des charges communes...

Selon l'optique retenue, les coûts de production peuvent intégrer ou non la rémunération forfaitaire du travail et des capitaux fournis par l'exploitant (les « charges supplétives » ou « calculées »), tenir compte ou non des aides directes en vue d'une comparaison avec les prix de vente...

A titre d'exemples, on présente ici deux approches (parmi beaucoup d'autres possibles) de la question.

¹ Ces commentaires sont extraits des notes réalisées en 2002 par P. Mainsant (INRA Economie, Ivry) dans le cadre d'un groupe de travail sur les prix et marges en filière viande.

Tableau 1

Exemple de coût de production dans un système spécialisé naisseur-engraisseur de jeunes bovins charolais en 2008

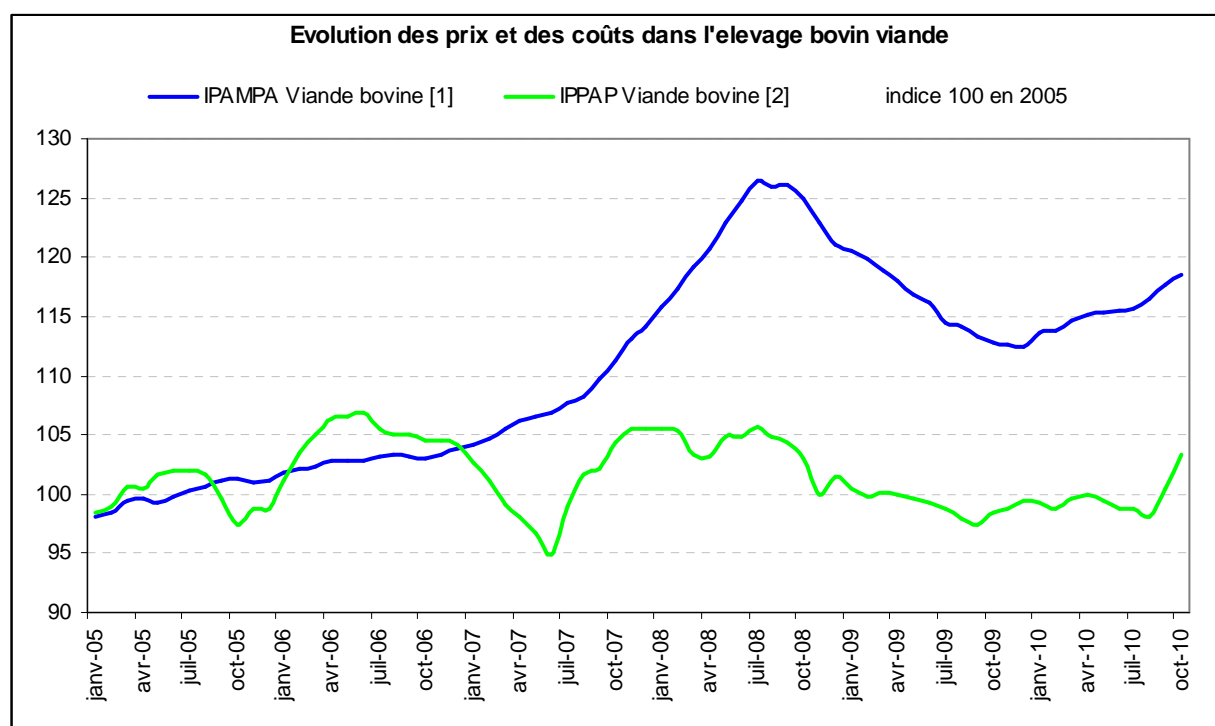
Unité : € par kg de carcasse

Aliments concentrés achetés et produits	0,7
+ Charges sur les surfaces fourragères	0,4
+ Frais vétérinaires et autres frais d'élevage	0,5
+ Charges de mécanisation	1,2
+ Charges de bâtiments	0,3
+ Frais généraux	0,8
+ Frais financiers	0,2
= Total coût de production en charges réelles	4,1
<i>Charges supplétives (rémunération des facteurs auto-fournis) :</i>	
+ Rémunération forfaitaire des terres en propriété (base retenue : fermages locaux)	
+ Rémunération forfaitaire des capitaux propres (base retenue : taux d'intérêt de 1,5 %)	0,2
+ Rémunération forfaitaire du travail non salarié (base retenue : 1,5 SMIC)	1,0
= Total coût de production y compris rémunération des facteurs auto-fournis	5,3
Produit bovins viandes (ventes – achats d'animaux + variation stock animaux)	3,2
+ Aides	1,5
= Total produit	4,7

Source : Institut de l'élevage, 2010. Calculs repris par FranceAgriMer

Dans l'exemple ci-dessus, le produit total, aides incluses, donc a fortiori le seul produit bovin viande (et donc le prix de vente), ne permet pas de rémunérer les facteurs auto-fournis aux niveaux forfaitaires retenus.

Graphique 4



Note :

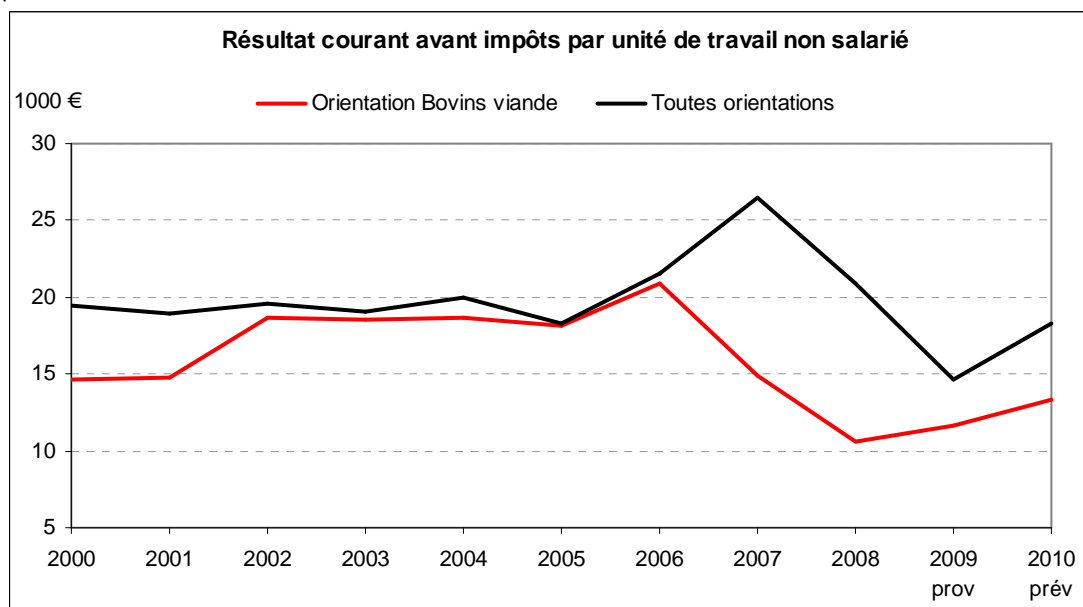
[1] : indice des prix d'achat des moyens de production agricole pour la production de viande bovine

[2] : indice des prix à la production agricole des bovins de boucherie

Le prix moyen des intrants de la production de viande bovine croît fortement en 2008, principalement sous l'effet de l'augmentation du prix des aliments, liée à celle des céréales ; il diminue en 2009 sans revenir au niveau antérieur et entame une nouvelle hausse en 2010. Dans le même temps, le prix des bovins stagne.

Il en résulte, pour les exploitations agricoles spécialisées dans la production de bovins viande, et malgré les aides directes, un revenu moyen souvent plus faible que celui de l'ensemble des exploitations (graphique 5), avec une aggravation en 2007 et 2009.

Graphique 5



Sources : SSP, comptes de l'agriculture et RICA (prov. : résultat provisoires ; prév. : prévision)

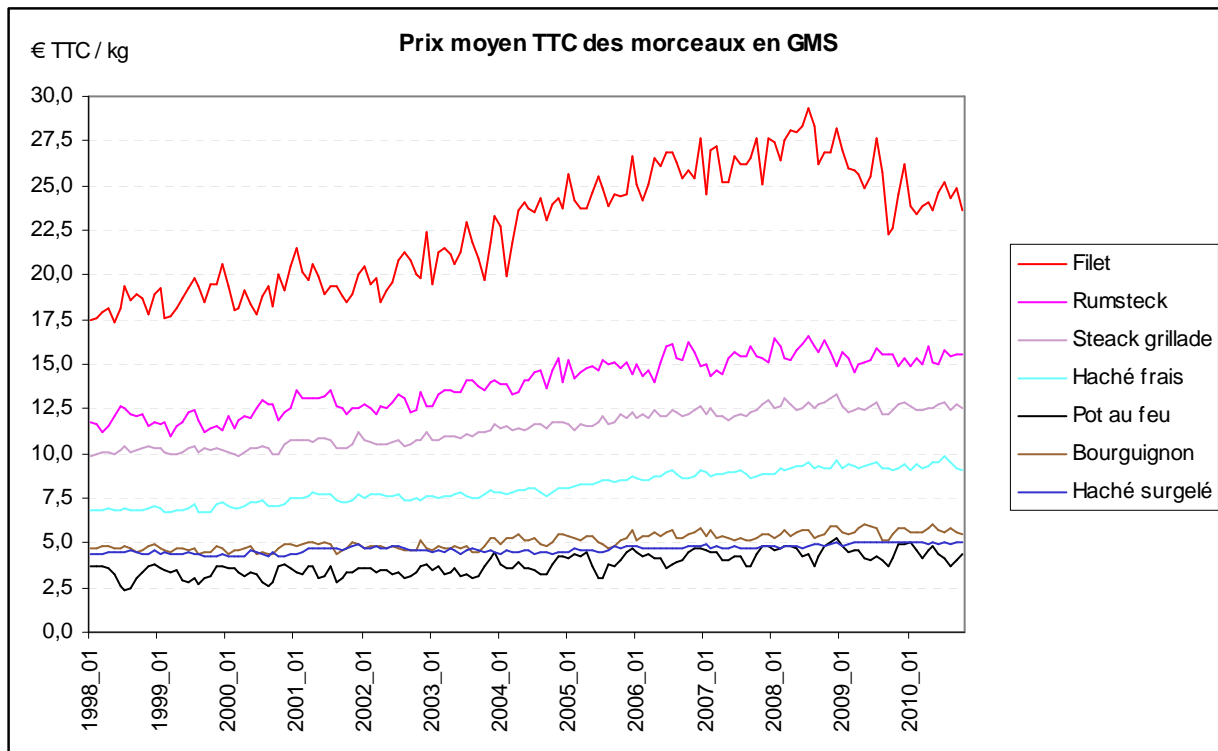
2.2.2. Les prix en GMS des principaux morceaux et de la carcasse reconstituée

Les prix présentés ici sont, sauf exception signalée, des « prix d'achat moyens pondérés » (PAMP) en GMS issus du panel de consommateurs Kantar WorldPanel (12 000 ménages notant les quantités et les valeurs de leurs achats) ; ils intègrent l'effet des promotions. En revanche cette source d'information ne permet pas de distinguer l'origine nationale ni le type racial des morceaux.

Les graphiques 6 et 6 bis présentent la hiérarchie et l'évolution des prix des principaux morceaux. Les écarts de prix considérables entre les morceaux les plus chers et ceux les moins chers, qui sont relativement moins consommés (bien que leur part dans la carcasse reste évidemment à peu près identique) illustrent le bien connu « déséquilibre » entre quartiers arrières (d'où sont issus les morceaux les mieux valorisés) et quartiers avant (morceaux moins recherchés), soldés par des prix bas sur le marché intérieur pour les produits peu demandés, la valorisation en viande hachée ou l'exportation.

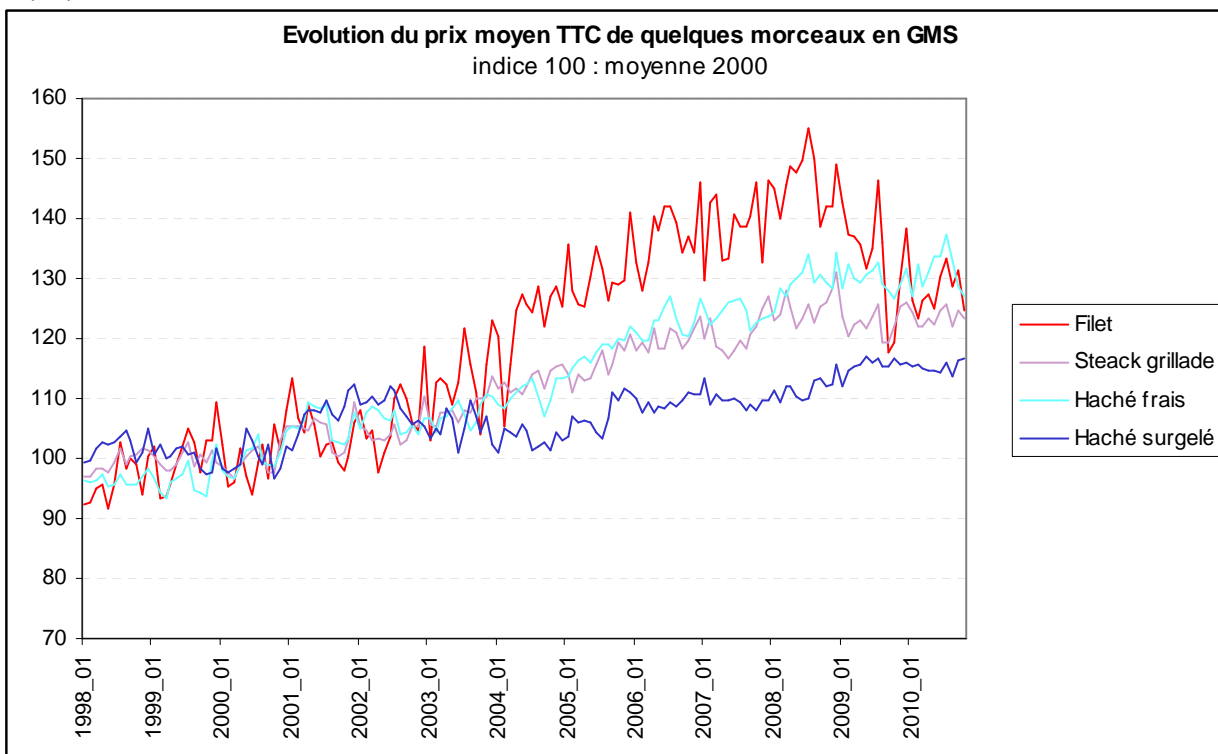
Les prix des morceaux présentent, avec des degrés divers, une inflexion durable à la hausse après 2001, assortie de variations saisonnières différentes selon les produits. Ainsi, le prix du filet a connu la croissance la plus soutenue (+ 50 % entre 2000 et 2008) suivie d'une inversion récente de tendance (reflux de la demande pour ce produit en période de difficultés économiques ?), le tout assorti de variations saisonnières à pics estival et de fin d'année ; à l'opposé, le prix du haché surgelé présente des variations saisonnières moins amples et une moindre augmentation (+ 10 % entre 2000 et 2008).

Graphique 6



Source : Kantar WorldPanel, retraitements FranceAgriMer

Graphique 6 bis

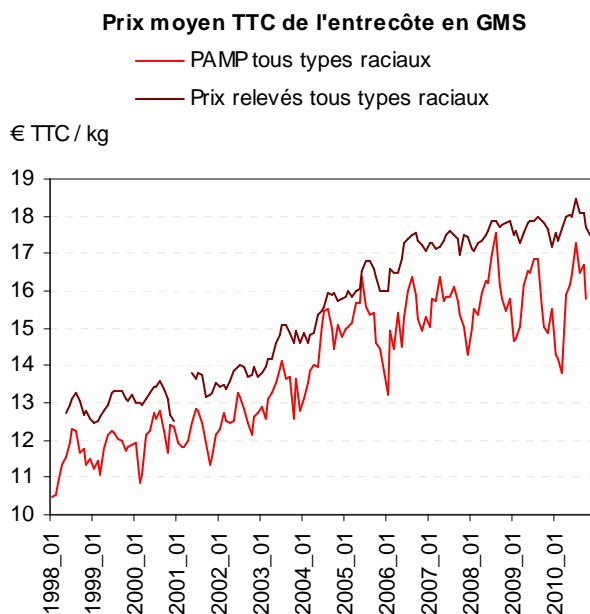


Source : Kantar WorldPanel, retraitements FranceAgriMer

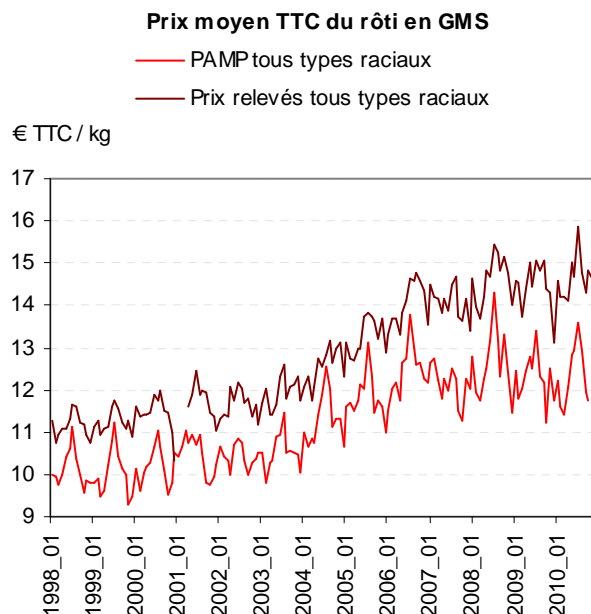
Les prix au détail selon la source et selon le type racial

Les graphiques 7a et 7b illustrent tout d'abord la **différence entre le prix issu du panel (prix d'achat moyens pondérés ou PAMP) et le prix relevé en rayon**. Pour l'entrecôte et le rôti, les prix relevés sont supérieurs aux PAMP : outre de probables différences dans la nature des produits suivis (conditionnement, spécification des articles plus précise pour les relevés que pour les PAMP), cette différence provient des promotions, dont l'effet est sous-évalué par les relevés de prix.

Graphique 7a

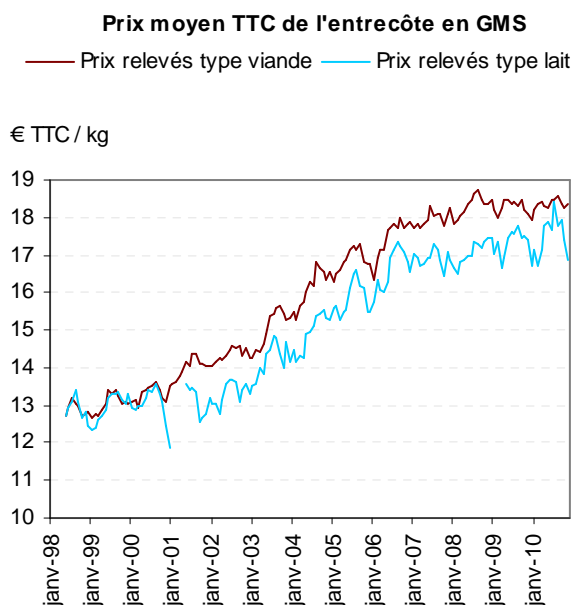


Graphique 7b

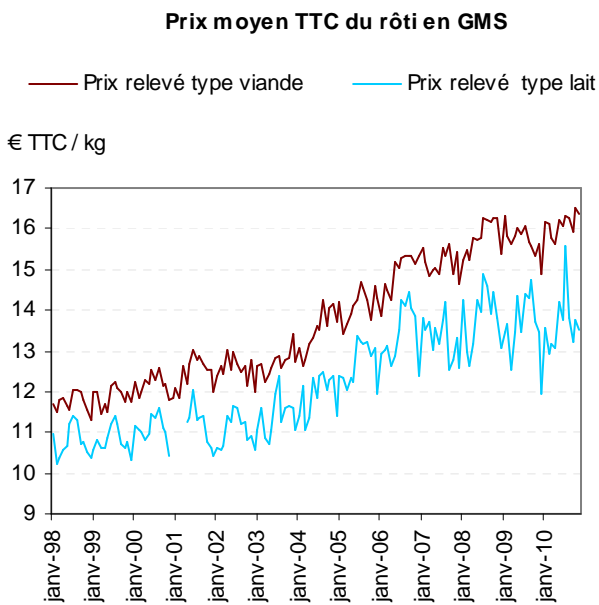


Les graphiques 7c et 7d montrent l'**écart de prix entre type racial**, positif en faveur du type viande, du moins pour les deux morceaux pour lesquels nous disposons de séries de relevés de prix en rayon.

Graphique 7c



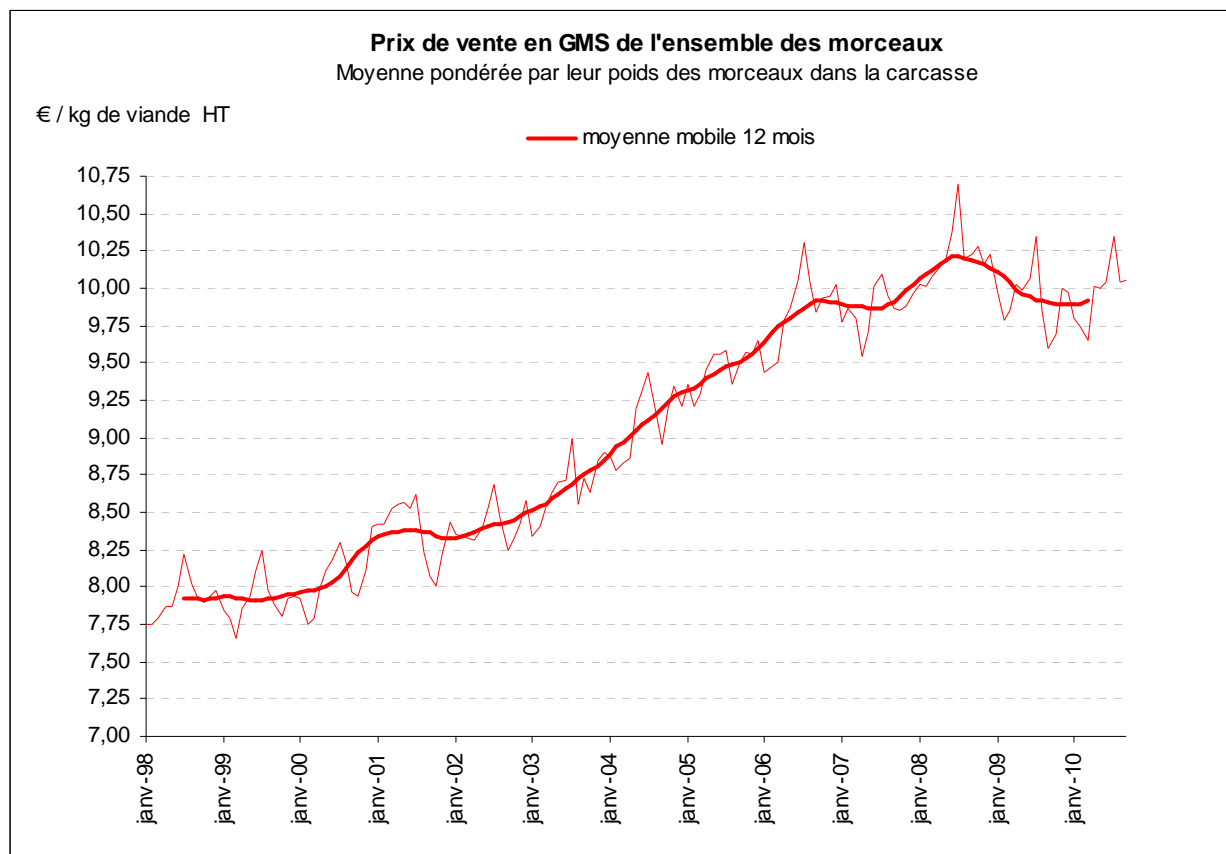
Graphique 7d



Sources : Kantar WorldPanel, FranceAgriMer (réseau des nouvelles des marchés).

Les différences de valorisation au détail de la matière première justifient d'appréhender l'évolution du prix au détail sur la carcasse entière, dont le graphique 8 ci-après présente l'évolution. Il apparaît, en tendance hors variations saisonnières ou exceptionnelles, une croissance quasi ininterrompue du prix moyen au détail en GSM entre 2000 et 2006 de l'ordre de 25 %. Après une brève stabilisation, la hausse reprend en 2007, jusqu'à l'inversion de tendance observée à partir de mi-2008. On remarque une « marche d'escalier » assez nette en 2001, après la crise de l'ESB de fin 2000.

Graphique 8



Source : Kantar WorldPanel, retraitements FranceAgriMer

NB : la mention HT signifie « hors TVA », l'impact des autres taxes est éventuellement inclus.

2.3. Composantes du prix au détail et évolution de la marge agrégée (secteur industriel et distribution) au kg de carcasse

2.3.1. Structure et évolution des composantes du prix de détail

Est présentée sur le graphique 9 page suivante la série mensuelle 1998-2010 de la valeur au kg équivalent carcasse de l'ensemble des morceaux au détail en GSM, décomposée en prix de la carcasse entrée abattoir et marge brute agrégée par kg de carcasse. Les tableaux 2 et 3 résument les évolutions observées. Entre le début et la fin de la période étudiée, on observe une augmentation de 6 points de la marge agrégée, et une réduction équivalente de la matière première :

Tableau 2

Structure du prix moyen au détail en 2000 et 2010

	carcasse payée à l'éleveur (1)	marge agrégée industrie et distribution sur carcasse avec os (2)	prix HT / kg éq carcasse au détail de l'ensemble des morceaux issus de la carcasse (3) = (1) + (2)	TVA sur prix au détail par kg équivalent carcasse
2000	45%	50%	95%	5%
2010	39%	56%	95%	5%

Valeurs moyennes annuelles (jusqu'en septembre 2010). Sources : Kantar WorldPanel, FranceAgriMer

Entre 2000 et 2010, le prix en GSM HT ramené au kg équivalent carcasse a augmenté de 1,28 €, la marge brute au kg équivalent carcasse agrégée a augmenté de 1,06 € et la valeur de la matière première a peu progressé (0,21 €).

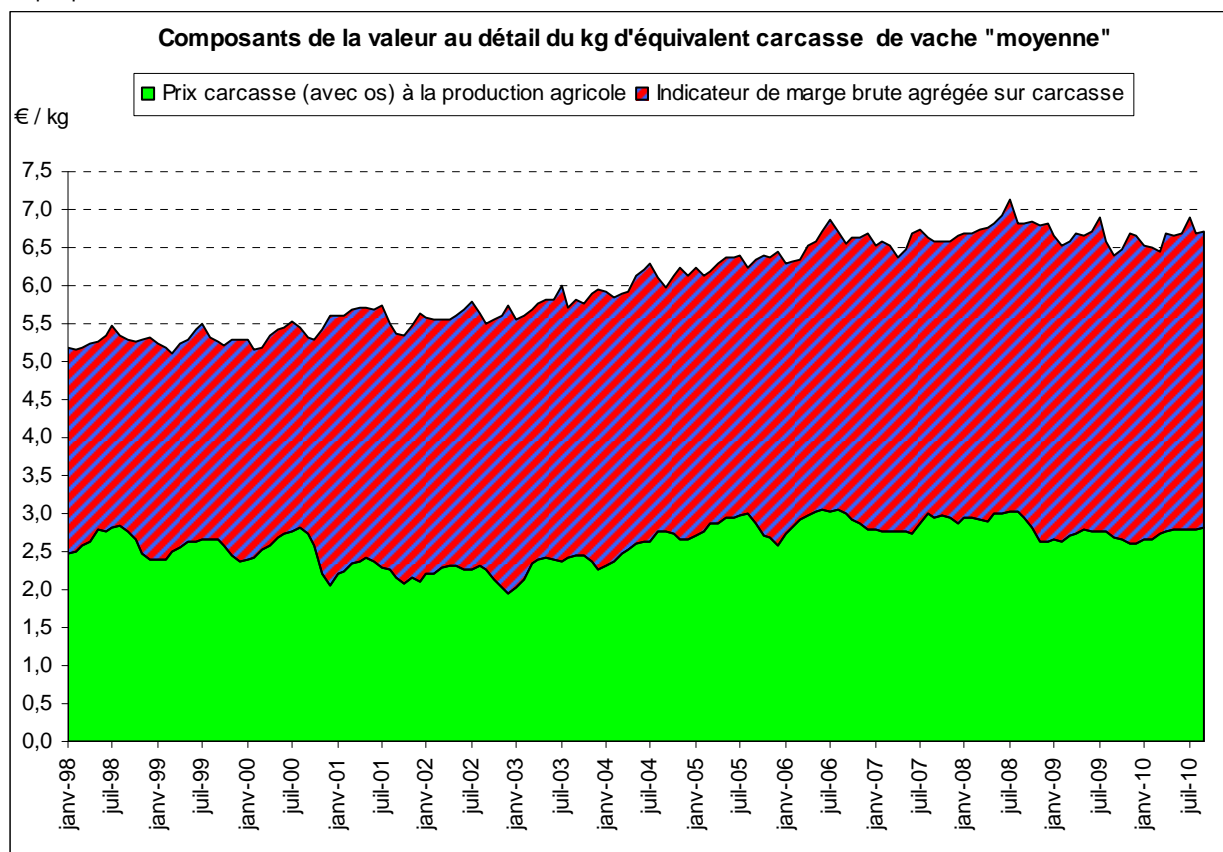
Tableau 3

Composantes en € courants du prix moyen au détail de 2000 à 2010

	carcasse payée à l'éleveur (1)	marge agrégée industrie et distribution sur carcasse avec os (2)	valeur au détail HT calculée par kg d'équivalent carcasse (3) = (1) + (2)	TVA sur prix au détail par kg équivalent carcasse
2000	2,54	2,83	5,37	0,30
2001	2,25	3,34	5,59	0,31
2002	2,21	3,40	5,61	0,31
2003	2,33	3,45	5,78	0,32
2004	2,60	3,47	6,07	0,33
2005	2,83	3,49	6,32	0,35
2006	2,93	3,64	6,57	0,36
2007	2,85	3,73	6,58	0,36
2008	2,90	3,92	6,82	0,37
2009	2,69	3,93	6,62	0,36
2010	2,75	3,89	6,65	0,37

Valeurs moyennes annuelles (jusqu'en septembre 2010). Sources : Kantar WorldPanel, FranceAgriMer

Graphique 9



Source : Kantar WorldPanel, FranceAgriMer

2.3.2. Evolution de la marge brute agrégée, premiers éléments d'explication non quantifiés

L'évolution 1998-2010 de la marge brute agrégée appréciée en moyenne mobile sur 12 mois (graphique 10) permet de repérer les principales tendances.

Avant la crise de l'ESB (novembre 2000), la marge brute suit une faible évolution à la hausse, résultant de la hausse des charges autres que matière première. Ponctuellement, la brusque augmentation de la marge brute résulte de l'effondrement des cours à la production agricole non intégralement répercuté par l'aval (volonté de préserver une partie du chiffre d'affaires alors que les quantités baissent fortement, et de ne pas déprécier davantage l'image de la viande).

La persistance d'une marge brute toujours supérieure à son niveau d'avant 2001 provient, au moins en partie, de la transmission jusqu'au consommateur des nouveaux coûts structurels apparus dans la filière à partir de 2001, notamment ceux liés à l'ESB² :

- augmentation, modification ou création de diverses taxes sanitaires, supportées par les industriels, sauf pour la taxe sur les achats de viande qui de 1997 à 2003 était due par le commerce de détail (cf. tableau 3) ;
- coûts des tests ESB, chargés par les industriels en pied de facture de leurs livraisons à la distribution, et donc probablement transmis jusqu'au consommateur ;

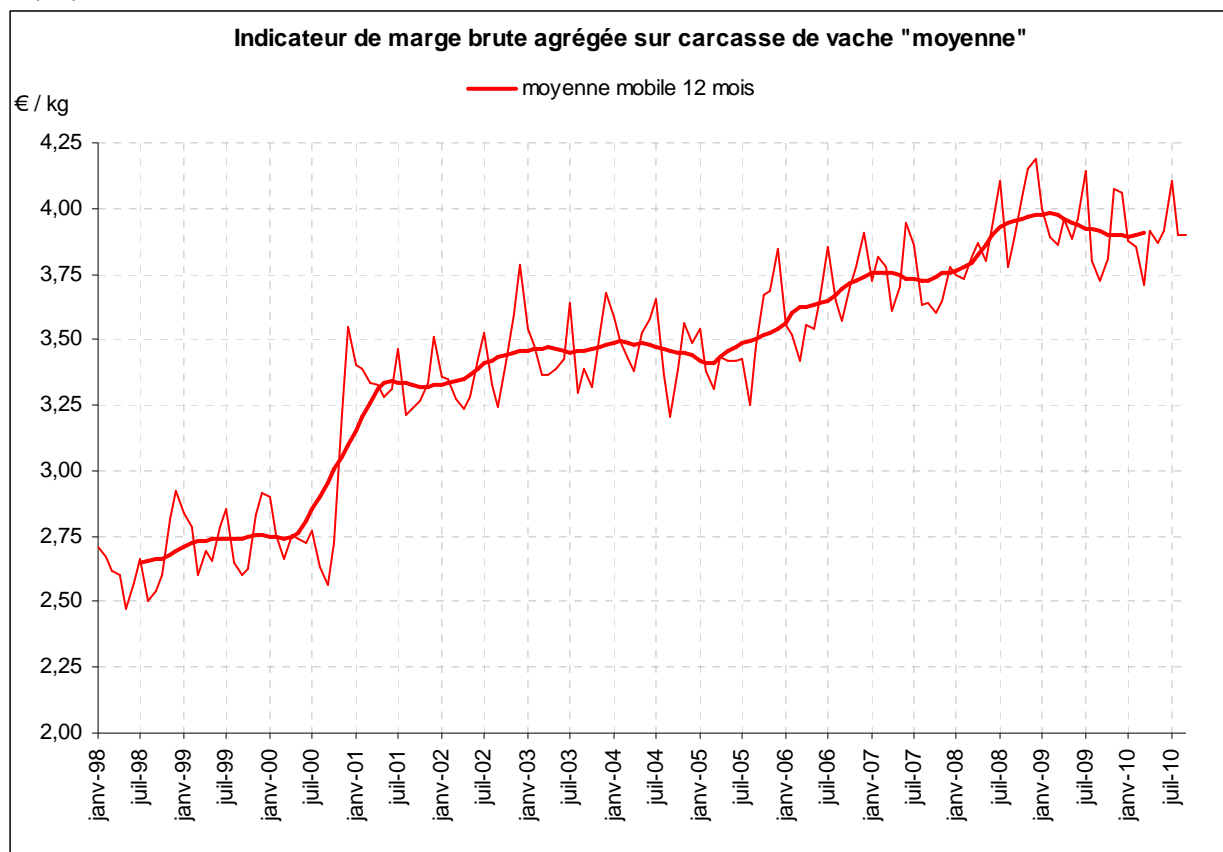
² Les coûts ci-après ont été listés dans plusieurs rapports antérieurs, dont :

Christiane LAMBERT « Les modalités de formation des prix alimentaires : du producteur au consommateur », Rapport au Conseil économique, social et environnemental, 2009 ;

Pascal MAINSANT « Les conséquences de l'ESB sur la hausse des prix de détail de la viande de bœuf », Viande et produits carnés n°hors série, 2004.

Les évaluations exhaustives et précises font cependant défaut.

Graphique 10



Source : FranceAgriMer

- coûts d'élimination et d'enlèvement de certains produits (os, gras, MRS³) : il s'agit de charges supportées par les industriels sous la forme de frais supplémentaires d'équarrissage ou, en 2004, d'une taxe sur les déchets (cf. tableau 3), mais également des coûts de main-d'œuvre ou perte de productivité liés au travail de prélèvement des MRS sur les carcasses (moelle épinière) ;
- investissements matériels et coûts en productivité du travail dans l'industrie et le commerce, liés à la mise en place de la « traçabilité » des produits mis en rayon ;
- moindre valorisation des déchets et du 5^{ème} quartier, sous des effets de volumes et de prix : des déchets voués désormais à la destruction et interdits à la consommation étaient auparavant valorisés (farines à base de graisse et coproduits pour l'alimentation animale, boyaux pour la triperie) ; baisse de la consommation humaine des produits tripiers autorisés, baisse de leur prix, orientation moins valorisante d'une partie des volumes vers la fabrication de *pet-food* ;
- hausse des coûts de fabrication et de gestion (traçabilité) pour la viande hachée sous logo « 100 % muscles » ;
- augmentation des pertes en magasin liées à l'application plus stricte des DLC (date limite de consommation) sur les UVCI (unités de vente-consommateur industrielles) et au nombre croissant de produits plus élaborés ;
- à partir de 2005, l'entrée en vigueur du « paquet hygiène » conduit à la mise en place de systèmes de traçabilité dans toute la filière pour pouvoir procéder à des retraits ciblés et rapides en cas de crise et, plus largement, accroît les exigences en matière d'hygiène.

On notera que certains de ces postes de « coûts ESB » ont évolué depuis la mise en place des premiers dispositifs, évolutions qui ont pu contribuer aux autres phases de hausse marquée de la marge brute, observées notamment en 2005-2006 :

³ Matériaux à risque spécifié : organes éliminés des chaînes alimentaires (humaine et animales) car susceptibles, en cas d'infection de l'animal, d'être hôtes du prion responsable de l'encéphalopathie spongiforme bovine.

- l'assiette de la taxe sur les achats de viande (chargée aux distributeurs) est élargie en 2000 et 2001, puis remplacée par la taxe d'abattage (chargée aux industriels) dont le taux progresse en 2006 et en 2009 (cf. tableau 4) ;
- après 1 an d'existence (en 2004), la partie de la taxe d'abattage destinée au financement de l'élimination des déchets est supprimée et le coût d'élimination des déchets est intégralement transféré aux industriels.

D'autres coûts non liés à l'ESB mais également susceptibles d'avoir augmenté depuis 2001 sont mentionnés à dire d'experts comme ayant contribué à l'élévation du niveau de la marge brute (P. Mainsant, 2004) : l'impact des 35 heures dans l'industrie et le commerce, les hausses des coûts de transport, l'augmentation du prix des emballages...

Tableau 4

Nature et taux des taxes sanitaires en filière viande bovine de 1995 à 2010

années d'application	redevance sanitaire : abattage €/ tête [1]	redevance sanitaire : contrôle des résidus €/ kg [2]	redevance sanitaire : découpage €/ kg [3]	taxe sur les achats de viandes % [4]	taxe d'abattage sur viande abattue €/ T [5]	taxe d'abattage sur déchets €/ T [6]
1995 -1996	4,57					
1997 - 1998				0,6 % et 1 %		
1999 - 2001						
2001 - 2003			0,00168	2,1 % et 3,9 %		
2004	4,12	0,00135			47	197
2005						à partir de 2005 : charge acquittée directement par les abatteurs auprès des équarisseurs
2006-2008					58	
2009 -2010					67	

Sources : FNICGV, réglementation

Notes :

- [1] : seuls sont mentionnés ici les taux pour les gros bovins de 24 mois et plus, il existe d'autres taux pour les autres catégories.
- [2] : taux par kg de carcasse ; taxe introduite en 1999.
- [3] : taux par kg de carcasse.
- [4] : taxe ad valorem, taux en % de la valeur des achats de viande des distributeurs, deux taux en fonction du montant des achats mensuels.
 - du 11-04-1997 au 31-03-2001 : 0,6 % pour les achats mensuels < 19 000 €, 1 % au-delà ;
 Assiette : viandes et abats, frais ou cuits, réfrigérés ou congelés, de volaille, de lapin, de gibier ou d'animaux des espèces bovine, ovine, caprine, porcine et des espèces chevaline, asine et de leurs croisements ; salaisons, produits de charcuterie, saindoux, conserves de viandes et abats transformés, aliments pour animaux à base de viandes et d'abats.
 - du 31-03-2001 au 31-12-2003 : 2,1 % pour les achats mensuels < 19 000 €, 3,9 % au-delà.
 En 2001, l'assiette est étendue à tout produit à base de viandes.
 Taxe supprimée et remplacée en 2004 par la taxe d'abattage, acquittée par les industriels.
- [5] : taux par tonne de carcasse.
- [6] : taux par tonne de déchets pris en charge par le service public de l'équarrissage, en vigueur en 2004 ; l'élimination des déchets par les équarisseurs est à la charge des industriels à partir de 2005.

La partie 3 de ce rapport présente des estimations de ces divers coûts afin d'en évaluer l'incidence sur la progression de la marge brute agrégée, i.e. sur le « décalage » entre prix à la production agricole et prix à la consommation.

3. STRUCTURE ET ÉVOLUTION DES CHARGES

La marge brute agrégée par kg équivalent carcasse se répartit entre les charges d'exploitation des secteurs de l'industrie et de la distribution (hors coût de la matière première) et un solde, toujours mesuré en kg de carcasse, pouvant intégrer des coûts non identifiés ou non répartissables ainsi qu'une contribution aux bénéfices.

Les variations de marge brute agrégée résultent donc des variations des charges d'exploitation et des variations de la contribution au bénéfice, ramenées au kg de carcasse.

De 2000 à 2010, la marge brute agrégée a donc augmenté d'environ 1,30 €/kg équivalent carcasse, avec une élévation importante et rapide en 2001, de 0,50 €⁴. Les différents coûts supplémentaires listés précédemment, et/ou les hausses générales de certains postes de charge, sont-ils susceptibles d'expliquer au moins une fraction de cette augmentation ?

Cette partie du rapport s'attache à présenter des éléments de réponse, en mobilisant des sources d'information de nature différente sur les charges du secteur industriel de la production de viande de boucherie (rappelons que l'étude ne porte pas sur les viandes cuites et les produits à base de viande)⁵.

A ce stade des investigations, les résultats présentés ci-après, obtenus selon des méthodes différentes (utilisation de données à dire d'experts, évaluations sur la base de comptes sectoriels), ont essentiellement pour but de proposer quelques ordres de grandeur du « contenu en coûts » de la marge brute par kg équivalent carcasse dans la filière viande bovine.

3.1. Evaluations de l'impact des coûts liés à l'ESB

3.1.1. Estimations des charges responsables du 1^{er} « saut » de la marge brute en 2001

Alors que la précédente « crise de la vache folle », en 1996, avait surtout mis en cause les viandes importées, le second épisode, déclenché fin octobre 2000, entraîne une forte défiance du consommateur vis-à-vis de la viande française, conduisant les pouvoirs publics à mettre en place de nouvelles mesures de précaution, dont les premières incidences sur les coûts industriels et de distribution sont évaluées, en 2001-2002, dans divers documents professionnels.

Ainsi, un syndicat professionnel de l'abattage-découpe estimait à 0,53 € / kg de carcasse l'incidence en 2001 des coûts liés à l'ESB (P. Mainsant, 2004) soit un montant du même ordre que celui du 1^{er} « saut » de la marge brute.

Une étude de l'Institut de l'élevage parue dans « Dossiers Economie de l'élevage » (GEB, 2002) présente des évaluations plus détaillées des surcoûts liés à l'ESB ; on en résume les résultats dans le tableau ci-après.

Il faut souligner que les surcoûts ne sont pas forcément répercutés intégralement, a fortiori lorsqu'il ne s'agit pas de charges comptables mais de manques à gagner ou moins-values estimés en référence à la situation ante ; la non-répercussion se traduit alors, toutes choses égales par ailleurs, par une contraction du résultat net. De même, compte tenu des imprécisions inévitables tant sur la mesure de la marge brute agrégée que sur les coûts susceptibles de s'y imputer, il serait tout-à-fait illusoire d'interpréter comme une augmentation des « marges nettes » ou des « bénéfices » l'intégralité de l'écart entre l'augmentation évaluée des coûts supplémentaires identifiés et l'augmentation de la marge brute.

⁴ Ces variations sont mesurées sur les moyennes annuelles, cf. tableau 3.

⁵ L'analyse ne peut pas être aussi développée sur le secteur du commerce de détail, faute, à ce stade, de données adaptées.

Surcoûts ESB évalués en 2001

Origine et nature du surcoût	Eléments d'évaluation du surcoût	Incidence estimée du surcoût par kg carcasse
Interdiction d'utilisation des protéines animales dans l'alimentation du bétail, élimination de certains matériaux à risque Dévalorisation de certains sous-produits (5 ^{ème} quartier)	<u>Moins-value</u> de 32 € sur une carcasse de 400 kg entre août 2000 et août 2001.	0,08
Réglementation communautaire applicable depuis septembre 2000 : mention des numéros d'abattoirs et d'ateliers de découpe sur l'étiquetage	Surcoûts de 0,15 € par kg de carcasse	0,15
Exigence de certains distributeurs sur le désossage (par animal et non plus par lot)		
Test de dépistage de l'ESB sur les animaux de plus de 30 mois, puis 24 mois	Coût de 42 € par animal	0,11
Taxe sur les achats de viande : augmentation des taux en 2001 (cf. tableau 3)	Augmentation de 0,23 € par kg de viande achetée en PAD, soit avec rendement en viande de 0,6	0,154
Total des surcoûts évalués		0,49 €

Source : GEB, 2002

[1] estimation faite à partir des éléments de la source sur la base de 267 kg de viande nets par carcasse.

Les surcoûts liés à l'ESB intervenus en 2001, tels qu'identifiés et évalués par l'Institut de l'élevage, sont du même ordre de grandeur que le « saut » de marge brute agrégée sur carcasse, estimé sur cette période, soit environ 0,50 €/kg équivalent carcasse. Toutefois, cette identification du « saut » de marge au seul montant des surcoûts ne tient que dans l'hypothèse d'une transmission intégrale de ces derniers.

A noter que l'Institut de l'élevage mentionne dans son étude un surcoût conjoncturel susceptible d'avoir eu temporairement une incidence sur le prix de la viande : entre l'été 2000 et l'été 2001, le déséquilibre entre les quartiers avants et arrières s'est accru du fait de la baisse plus marquée des achats des ménages en viande hachée (débouché des avants), occasionnant, pour les industriels, une chute de 20 % des prix du « minerai » (matière première de la viande hachée). Ce manque à gagner, de l'ordre de 68 € par carcasse, a dû être réparti sur le prix des autres muscles, avec une incidence potentielle de 0,32 €/kg équivalent carcasse sur le prix des muscles concernés et de 0,17 €/kg sur l'ensemble des valorisations de la carcasse.

3.1.2. Evolution des surcoûts liés à l'ESB après 2001

A la différence de ce surcoût conjoncturel, au demeurant difficilement repérable dans notre modèle de marge agrégée dans lequel la proportion des morceaux reste constante, la nature des coûts liés à l'ESB identifiés dans le tableau 4 perdure sur toute la période 2001-2010, même si certains paramètres sont modifiés entre temps, ce qui peut avoir modifié leur montant.

En particulier, la taxe sur les achats de viande est supprimée en 2004 (pour non-conformité au droit communautaire) et remplacée par la taxe d'abattage, à double assiette en 2004 (kg de viande abattue, tonne de déchets) puis uniquement assise sur la viande abattue, le coût d'élimination des déchets devenant une charge directement supportée par les industriels. L'incidence de la taxe d'abattage, pour son volet « viande abattue », est de 0,07 €/kg équivalent carcasse ; pour le volet « déchets », appliqué uniquement en 2004, nous manquons de base d'évaluation. L'incidence actuelle du coût d'élimination des déchets, désormais directement à la charge des opérateurs, est probablement supérieure à celle de la taxe.

Les conditions de transmission vers l'aval du coût des tests de dépistage de l'ESB ont été également modifiées depuis 2001. Initialement, un accord interprofessionnel prévoyait la répercussion de ce coût par les industriels sur leur client, via un montant forfaitaire « en pied de facture » mais, courant 2007, la DGCCRF a précisé que, si le coût des tests de dépistage de l'ESB pouvait être imputé dans les prix des fournisseurs, ce ne pouvait être désormais qu'au travers des montants réels et individuels, sans revêtir un caractère forfaitaire commun à tout ou partie de la profession. Pour ce poste également, des données précises manquent à ce stade pour en évaluer l'incidence actuelle.

Enfin, à partir de 2005, l'entrée en vigueur du « paquet hygiène » évoquée plus haut a entraîné de nouvelles charges impactant tant l'industrie que la distribution, notamment dans son activité de découpe et de préparation des viandes.

3.2. Evolution des charges de l'industrie depuis 2000 dans les comptes sectoriels

3.2.1. L'industrie des viandes élabore des produits plus ou moins finis, pour le commerce de gros ou de détail, mais aussi pour le même secteur industriel, à partir de matières premières provenant du secteur agricole, mais également du même secteur industriel.

Le schéma page suivante (encadré 2) illustre la quasi impossibilité d'utiliser des données de comptes sectoriels pour évaluer avec un degré de fiabilité acceptable la part du secteur industriel dans la marge brute agrégée sur carcasse reconstituée au détail, faute de pouvoir distinguer, dans ces comptes non analytiques, les flux de produits (et les charges afférentes) par nature de destination (commerce de détail dont GMS, flux intra-sectoriels), flux qu'il faudrait en outre pondérer pour reconstituer la valorisation industrielle d'une carcasse (ou de différents types de carcasse) destinée aux GMS.

Toutefois, ces comptes permettent de connaître la structure des coûts industriels et leur évolution.

Nous avons mobilisé deux types de sources sur les comptes du secteur de l'abattage-découpe :

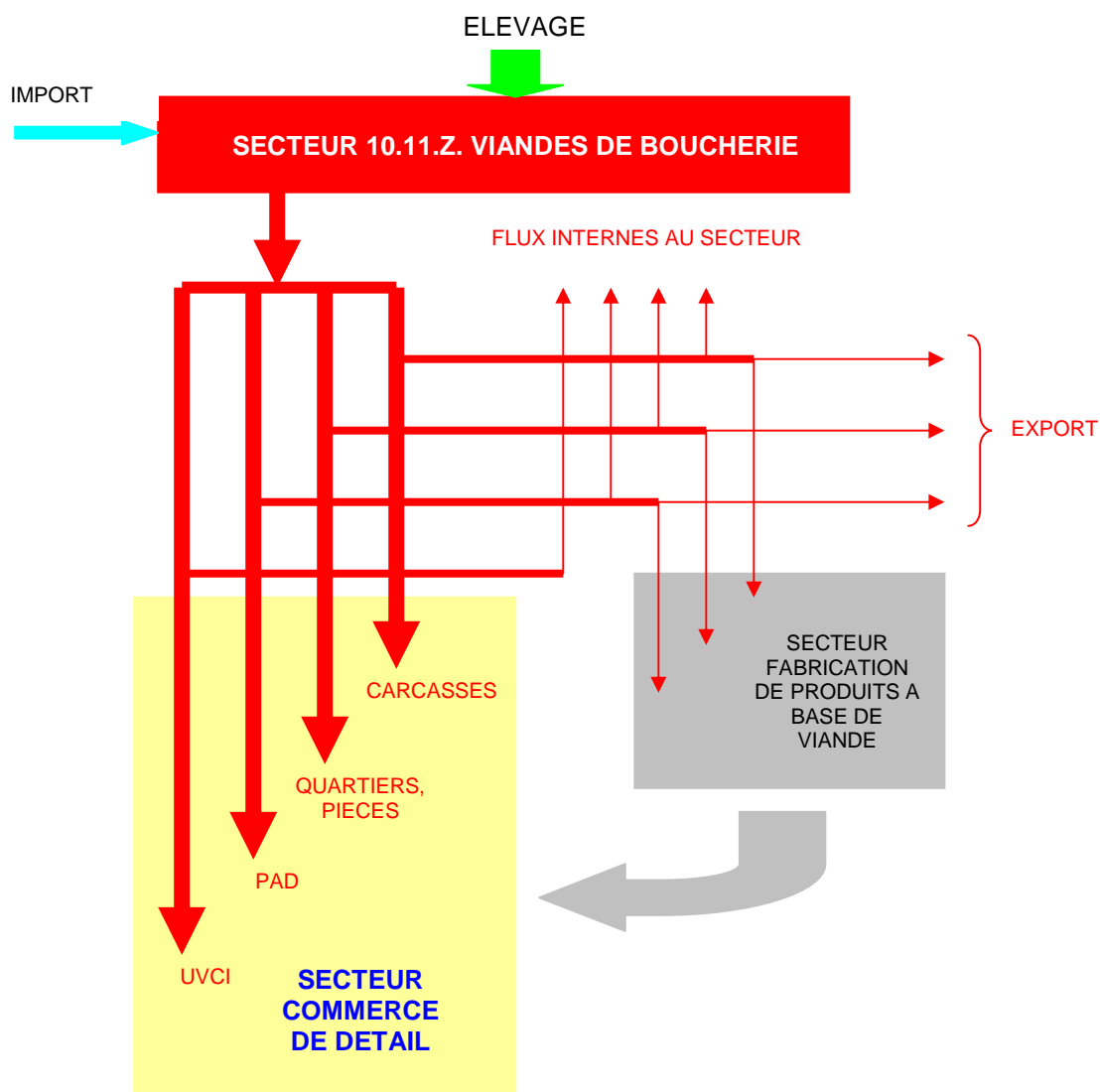
- 1) *les comptes synthétiques d'un petit échantillon d'entreprises d'abattage-découpe et transformation* (jusqu'à la fabrication de steak haché) du secteur bovin établis jusqu'en 2008 par l'ex-Office de l'élevage⁶ ; on dispose de données physiques (tonnages) permettant le suivi de ratios par kg produit mais, là aussi, les postes comptables sont agrégés.
- 2) *Les comptes macro-sectoriels annuels de 2000 à 2008, d'un sous-ensemble du secteur «10.11.Z. Transformation et conservation des viandes de boucherie»⁷, plus spécialisé en viandes bovines.* Ces données ont été constituées pour l'observatoire par le Service de statistique et de prospective du ministère de l'agriculture à partir des enquêtes EAE-ESANE et PRODCOM⁸. Plus représentatif que le petit échantillon, ce « sous-secteur » permet d'identifier des évolutions de portée plus générale dans l'industrie des viandes bovines.

⁶ Série interrompue du fait de la diminution de la taille de l'échantillon.

⁷ Le secteur 10.11.Z recouvre : l'exploitation d'abattoirs se livrant à l'abattage, la préparation et à l'emballage de la viande ; la production de viandes de boucherie, fraîches, congelées ou surgelées, en carcasses ou en morceaux. Les résultats concernent les entreprises de France métropolitaine employant 20 salariés et plus ou réalisant plus de 5 millions d'euros de chiffre d'affaires.

⁸ EAE (jusqu'en 2007) et ESANE (à partir de 2008) sont deux dispositifs successifs d'enquêtes nationales sur les comptes annuels des industries agroalimentaires (approche « secteur ») ; PRODCOM est une enquête communautaire sur les quantités et les valeurs des produits des IAA (approche « branche »).

Représentation schématique des flux du secteur industriel en viande bovine



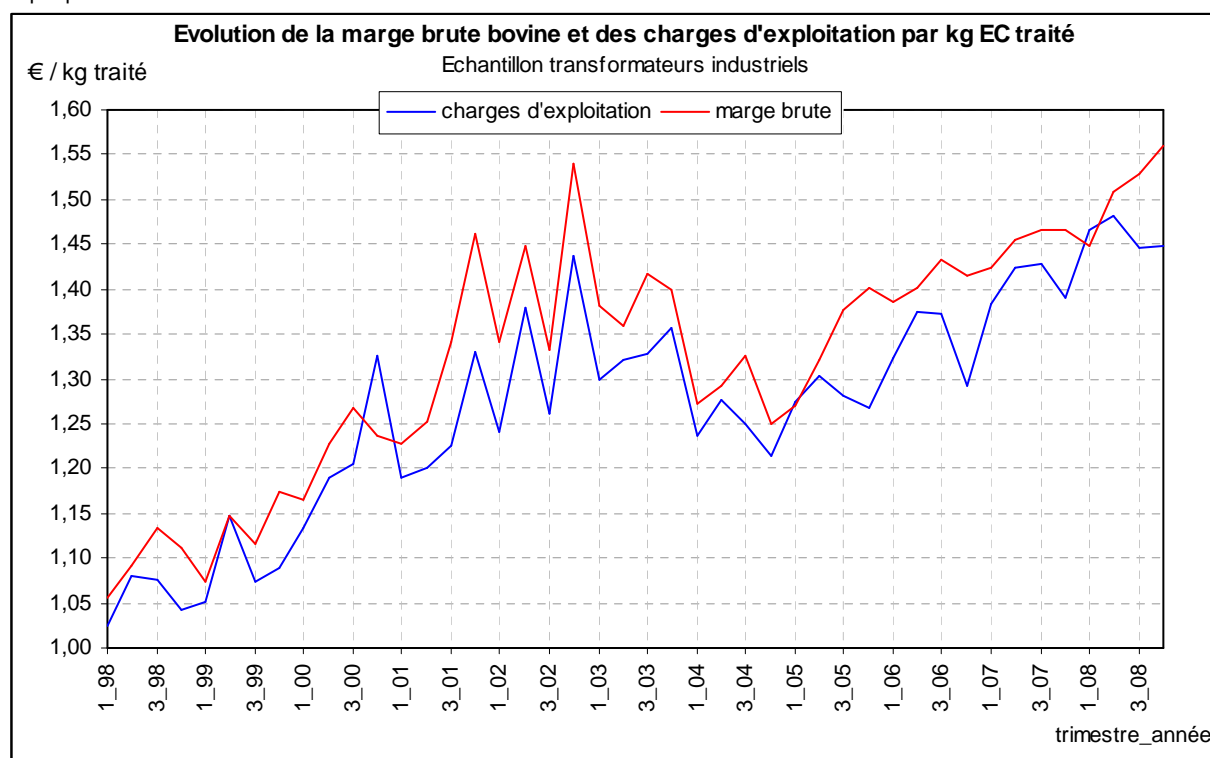
La production mesurée par les comptes sectoriels est l'ensemble des flux en rouge ci-dessus. Elle comprend donc, sans les distinguer, un agrégat de composition variable dans le temps de divers produits finis (type UVCI) ou non (carcasses, quartiers, pièces, PAD...) livrés à la distribution (qui en transforme donc une partie en produits finis), et un agrégat tout aussi variable de produits livrés à l'intérieur du même secteur industriel et aux secteurs de la fabrication de produits à base de viande.

3.2.2. Evolution de la marge brute bovine dans un échantillon de « transformateurs-industriels »

Le suivi de cet échantillon, largement spécialisé dans l'abattage-découpe de bovins, fournit la marge brute bovine par kg équivalent carcasse (EC) traité, calculée par trimestre de 1998 à 2008.

Du 1998 à 2008, la marge brute par kg EC de bovin traité progresse d'environ 0,40 € (calcul en moyenne annuelle sur la base des données trimestrielles du graphique 11). La différence entre la marge brute et les charges d'exploitation réparties sur l'activité bovine⁹ constitue le résultat courant avant impôts (celui-ci est quasi nul voire négatif certains trimestres). On remarque que l'année 2004 est en rupture par rapport à la tendance générale, probablement du fait de modifications dans l'échantillon d'entreprises (remplacement, fusion...).

Graphique 11



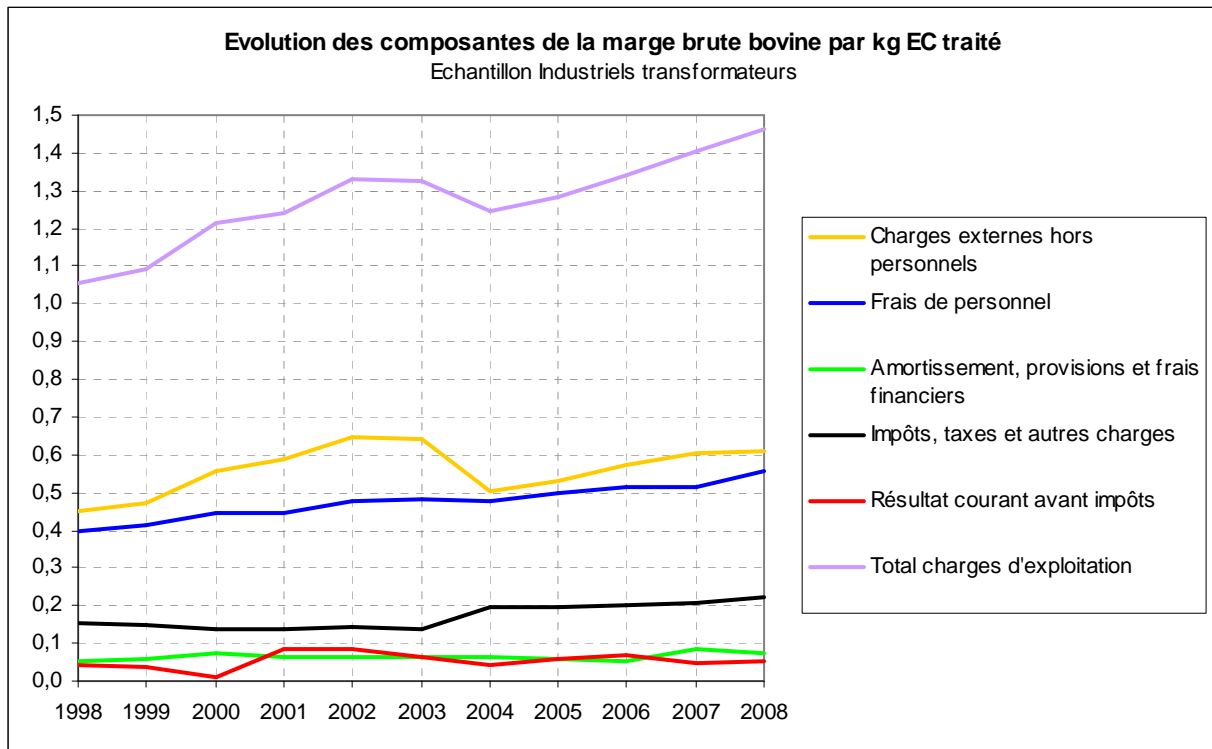
Source : FranceAgriMer

Les deux courbes (marge brute et charges d'exploitation) ont des évolutions très proches et des écarts faibles, suggérant que l'augmentation de la marge brute sur la période résulte principalement de celle des charges d'exploitation et non d'un accroissement du résultat net.

Le graphique 12 (page suivante) présente les évolutions des différents postes de charges d'exploitation et du résultat courant. On remarque la progression des frais de personnels, de près de 0,20 €/kg EC traité sur la période, des charges externes (+ 0,15 €/kg) et des taxes et autres charges (+ 0,05 €/kg) dont l'augmentation se réalise essentiellement en 2004 (instauration de la taxe d'abattage).

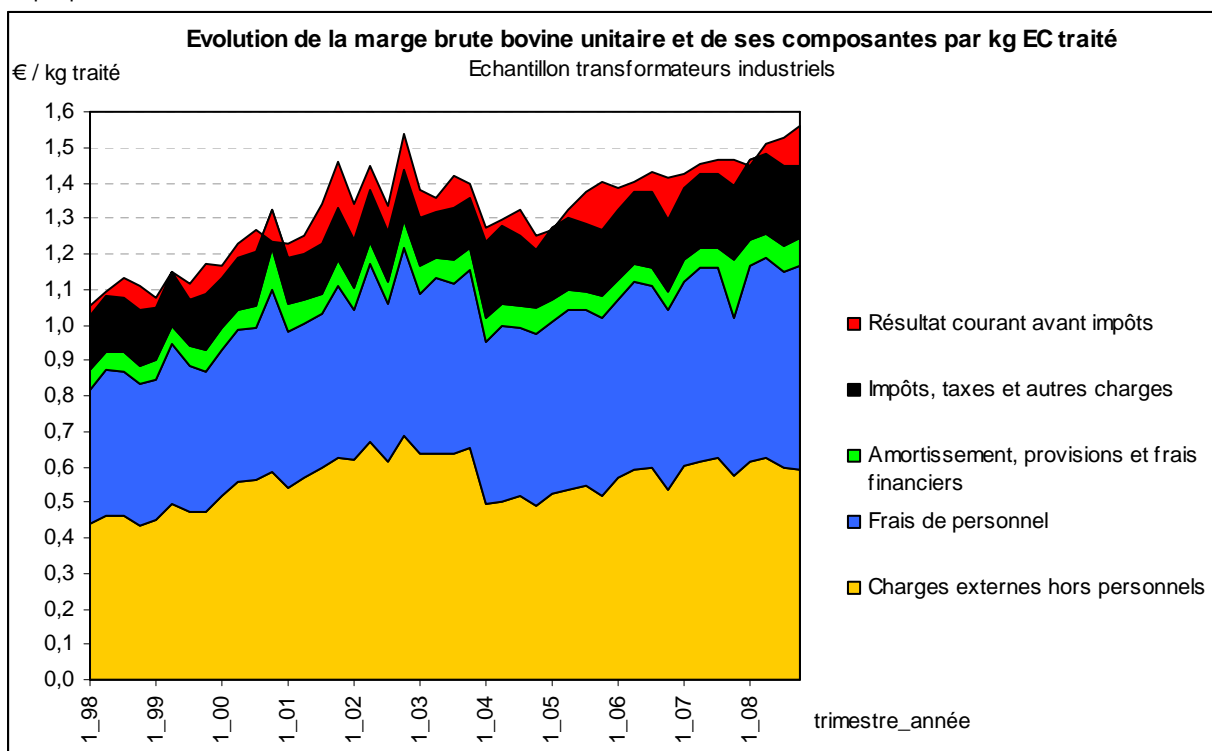
⁹ Outre la production de viandes bovines, les comptes identifient un poste « autres produits » et les charges d'exploitation ne sont pas suivies analytiquement par nature de produit ; toutefois, le poste « autres produits » étant marginal (1 à 2 %), on a considéré que leur structure dans l'activité bovine devait être très peu différente de la structure globale.

Graphique 12



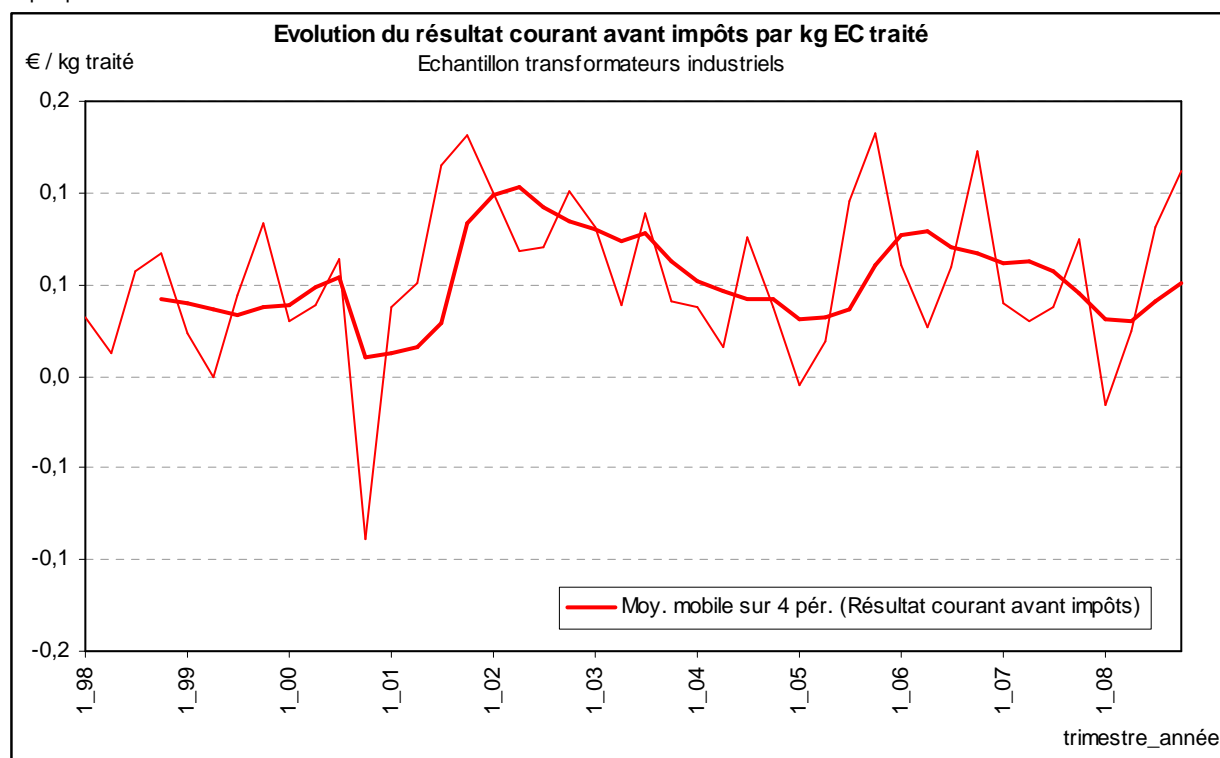
Source : FranceAgriMer

Graphique 13



Source : FranceAgriMer

Graphique 14



Cette approche sur la base d'un petit échantillon d'entreprises d'abattage-découpe et transformation de bovins confirme et précise (en permettant des évaluations par kg équivalent carcasse) les résultats obtenus via les comptes statistiques (plus représentatifs) :

- la marge brute de l'industrie a progressé, mais parallèlement aux charges d'exploitation : le résultat courant avant impôts occupe toujours une part modeste des comptes ; ses évolutions, contrastées, s'inscrivent dans une tendance à une faible hausse dans les entreprises de l'échantillon (graphiques 12 et 14) ;
- les montants par kg équivalent carcasse des **charges externes et les frais de personnels** augmentent, et leur **augmentation** constitue la **majeure partie de celle de la marge brute** ;
- **la hausse des charges d'exploitation dans l'échantillon** est, entre 2000-2010, d'environ **0,25 €/kg équivalent carcasse** ;
- cette hausse des charges d'exploitation sur 2000-2010 est **inférieure à l'évaluation du montant des « surcoûts ESB » en 2001 : 0,49 €** ; mais **ce montant n'est pas intégralement supporté par le secteur industriel**, dès lors qu'une partie de la découpe de carcasses ou quartiers s'opère également dans les laboratoires du commerce de détail. De plus, le surcoût évalué intégrait des moins-values, qui ne se retrouvent pas dans les charges comptables mais dans des baisses de produits. Enfin, certains éléments au moins du surcoût estimé en 2001 ont pu baisser depuis.
- **la hausse des charges par kg équivalent carcasse dans l'industrie est nettement inférieure à celle de la marge brute agrégée (industrie et distribution) estimée dans la partie 2 : 1,30 €/kg équivalent carcasse**. Ceci s'explique, d'une part, par le **caractère assez peu représentatif et évolutif de l'échantillon**, qui comprend de grosses entreprises qui se sont restructurées au cours de la période étudiée, avec un effet sur l'évolution des charges unitaires, d'autre part, par la **non-évaluation, à ce stade, des charges supplémentaires du rayon boucherie de la grande distribution**.

3.2.3. Structure et évolution des comptes dans le secteur industriel « Transformation et conservation des viandes bovines »

Cette approche sur la base d'un compte représentatif d'entreprises de l'abattage-découpe spécialisées dans le traitement de viandes bovines pour plus des deux-tiers de leur chiffre d'affaires a pour but de corroborer et compléter les observations faites plus haut sur la base d'un échantillon plus restreint.

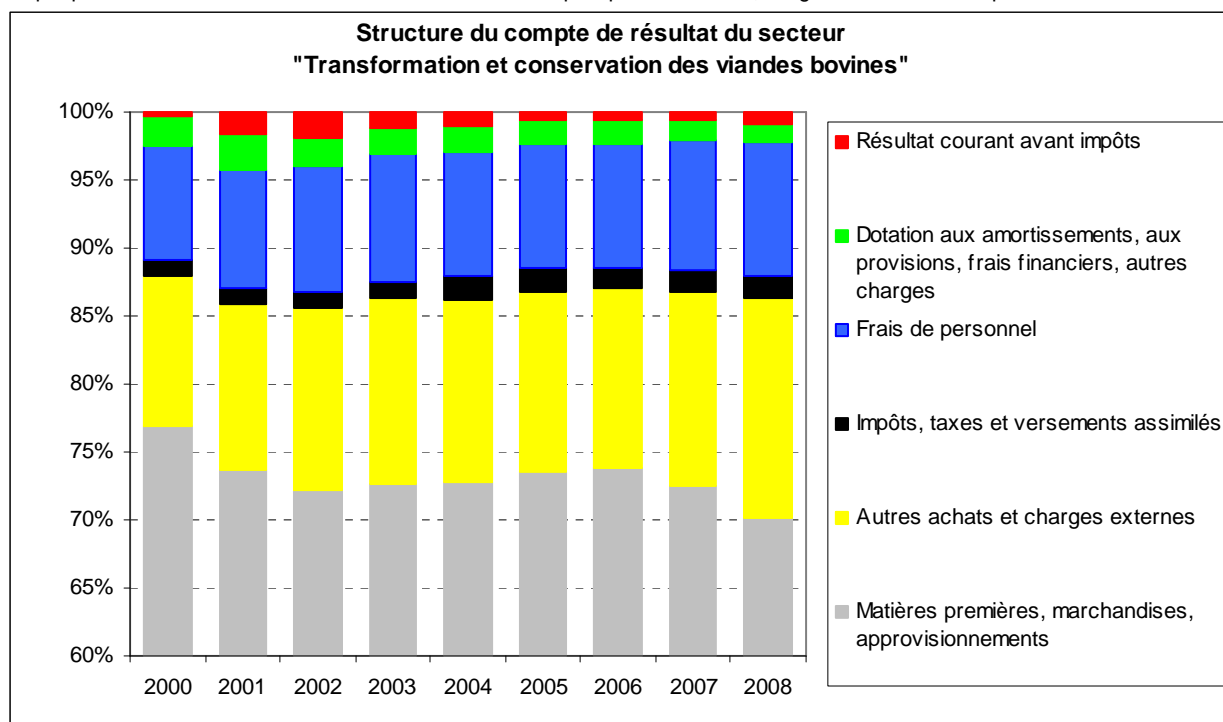
La structure du compte montre la part prépondérante mais néanmoins décroissante du poste « marchandises, matières premières et approvisionnements », qui comprend principalement les achats d'animaux destinés à être abattus et transformés à des degrés variables (depuis la 1^{ère} découpe jusqu'à l'élaboration d'UVCI) mais aussi d'autres matières premières, comme des carcasses ou quartiers (flux internes au secteur) complétant l'alimentation des chaînes de découpe.

La baisse relative de ce poste traduit la tendance à l'élévation du taux de valeur ajoutée (rapport de la valeur ajoutée à la production), liée à la production de produits de plus en plus élaborés (UCVI), analysée plus loin.

Les autres postes les plus importants du compte sont les frais de personnel (9,2 % en moyenne sur 2000-2008) et les « autres achats et charges externes » (13,5 % en moyenne), également en augmentation. En moyenne modeste (1,5 % du produit), le poids du poste « impôts et taxes » s'accroît à partir de 2004, avec l'instauration de la taxe d'abattage.

Dans ce secteur, la rentabilité est en moyenne faible : le résultat net avant impôts représente en moyenne 0,95 % du produit, taux variant entre 0,2 % (en 2000) et 1,9 % (en 2002).

Graphique 15 Attention ! Pour faciliter la lisibilité des plus petits montants, l'origine de l'échelle est placée à 60 %.

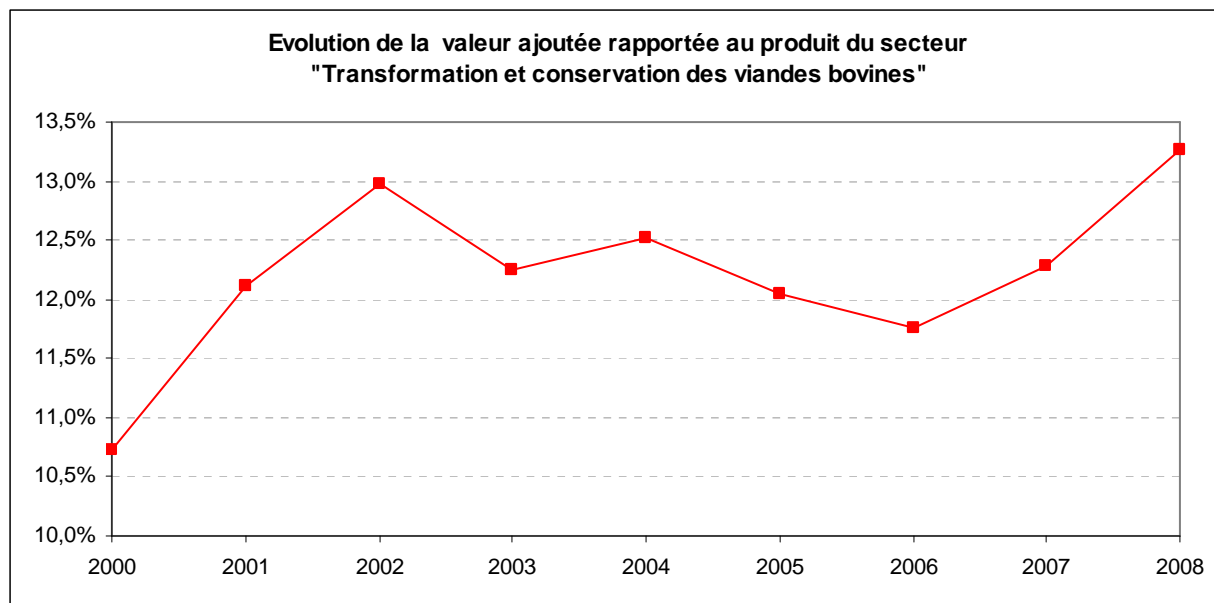


Source : SSP, exploitation ad hoc EAE-ESANE

L'ensemble des postes ci-dessus autres que la matière première constitue un solde équivalent à la notion de « marge brute ». La part de ce solde est en progression, essentiellement sous l'effet de la progression des charges.

Le rapport de la valeur ajoutée au produit, en moyenne de 12 % sur la période (graphique 16), s'inscrit dans une tendance à la hausse : il a augmenté entre 2000 et 2002, en partie sous l'effet de la baisse des cours de la matière première bovine consécutive à l'ESB et a diminué de 2002 à 2006 malgré une amélioration en 2004 ; il a progressé nettement en 2007 et 2008, atteignant près de 13,5 % cette dernière année.

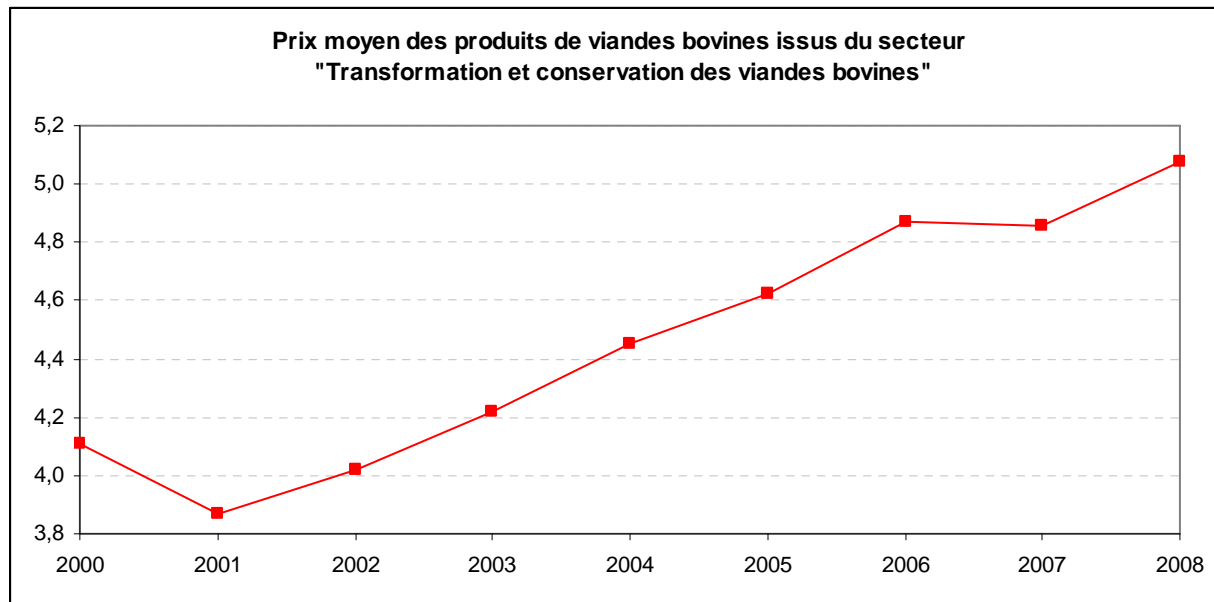
Graphique 16



Source : SSP, exploitation ad hoc enquête EAE-ESANE

Le prix moyen des produits de viandes bovines du secteur augmente sensiblement sur la période (de 4,11 à 5,08 €/kg de « mix-produits »¹⁰), après un creux en 2001 (crise de l'ESB). Cette augmentation du prix moyen du « mix-produits » résulte du poids croissant des produits plus élaborés et la hausse des prix des différents produits.

Graphique 17



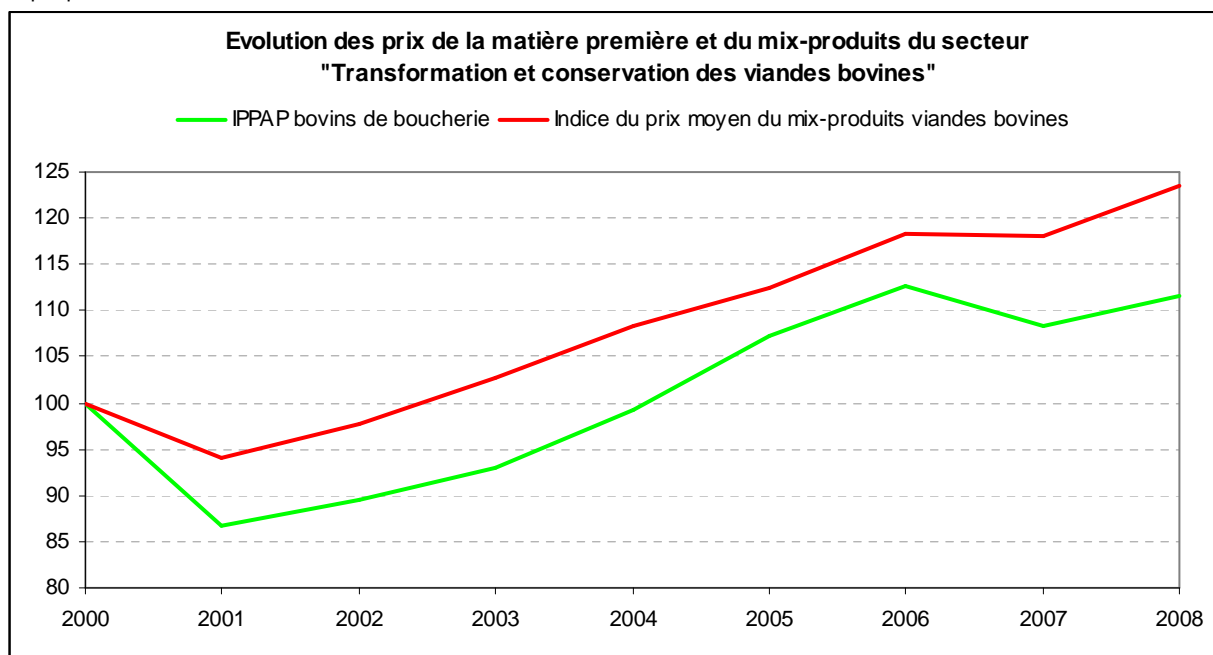
Sources : SSP, exploitation ad hoc enquêtes EAE-ESANE et PRODCOM

¹⁰ Il ne s'agit pas d'un produit homogène, mais de carcasses, quartiers, pièces, morceaux.... Cf. encadré 2, en proportions variables (et inconnue) sur la période. Les variations de prix observées résultent à la fois de variations de « prix purs » (prix de produits homogènes) et de panier de produits, avec probablement la progression de la part des produits plus élaborés (UVCI...).

Les évolutions comparées de l'indice des prix agricoles à la production des gros bovins et de l'indice du prix moyen du « mix-produit » du secteur « Transformation et conservation de la viande bovine » (graphique 18) traduisent un accroissement de la différence entre prix industriel et prix de la matière première agricole, en 2001, 2002, 2003, 2006, 2007 et 2008¹¹.

Bien que le prix industriel suivi ici ne soit pas celui des seules livraisons à la grande distribution, ce résultat indique une augmentation, pour les années précitées et sur l'ensemble de la période, de la marge brute de l'industrie par kg de carcasse, sous l'effet du développement de la fabrication de produits plus élaborés (UVCI).

Graphique 18



Sources : SSP, exploitation ad hoc enquêtes EAE-ESANE et PRODCOM

Ramené à la valeur de la production, le total des charges du secteur varie peu (graphique 19) mais les différents postes ont des évolutions contrastées de 2000 à 2008 : la progression la plus importante est enregistrée par le poste « impôts et taxes » en 2004, sous l'effet de l'instauration de la taxe d'abattage. Rappelons toutefois que le poids moyen de ce poste est modeste (1,5 %, cf. graphique 15) : sa progression n'explique donc qu'une faible part de l'accroissement de la marge brute agrégée sur carcasse.

Les « autres achats et charges externes » (toujours rapportés à la valeur de la production) connaissent également une progression très nette en 2001-2002 et 2007-2008 et leur poids est important (13,5 % en moyenne). Cette augmentation est liée à celle de certaines composantes du poste, analysées par le SSP¹² : il s'agit principalement des achats de sous-traitance, des montants des dépenses de publicité, publications et relations publiques, des dépenses liées au système de facturation des marges arrières, mais aussi, pour des montants plus réduits, des dépenses d'informatique (probablement liées aux exigences croissantes de traçabilité).

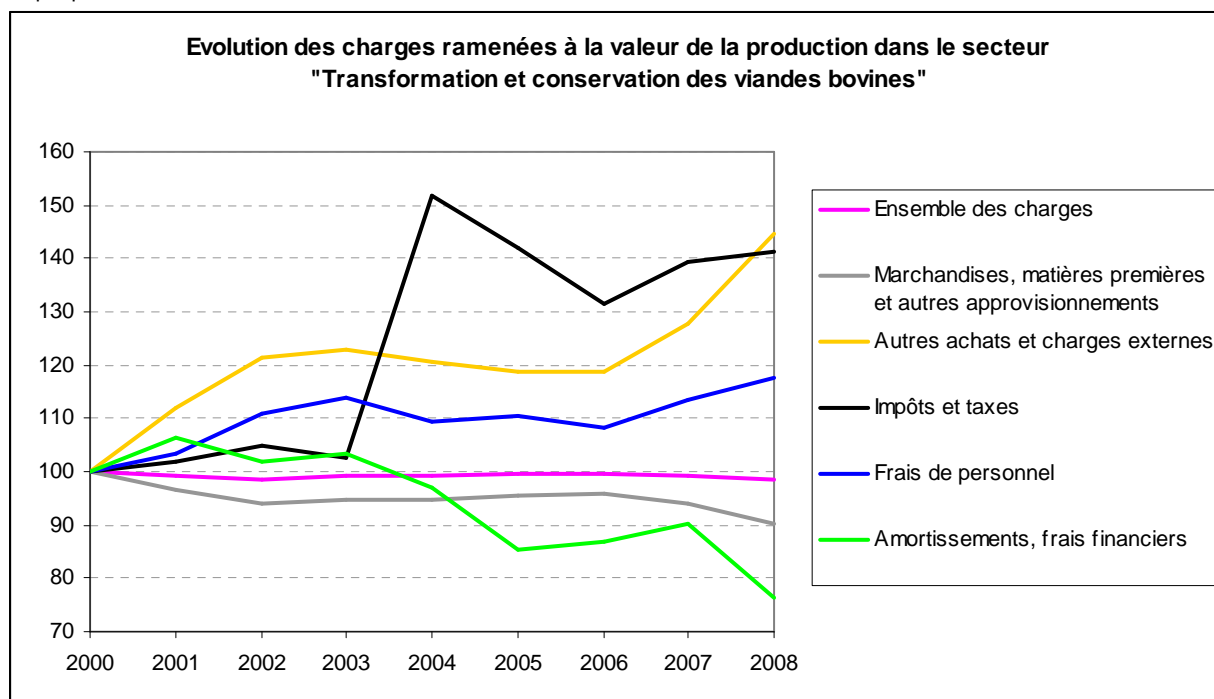
On note en outre la croissance des frais de personnel rapportés à la valeur produite, entre 2000 et 2003, puis entre 2006 et 2008, probablement liée pour partie à la fabrication de produits plus élaborés et aux traitements imposés par la réglementation sanitaire depuis la crise de l'ESB.

¹¹ L'interprétation des évolutions des indices de prix « aval » et « amont » en termes de variation de « marge » (différence entre prix amont et prix aval) n'est pas immédiate ni toujours possible. Toutefois, si, entre deux dates, la variation de l'indice « aval » est supérieure à celle de l'indice « amont » (le prix « aval » étant toujours supposé supérieur au prix « amont »), alors la marge augmente.

¹² Note interne du bureau des statistiques des IAA sur le compte du « sous-secteur ».

En revanche, la part de la matière première dans la valeur de la production diminue sur la période, d'abord en 2001 et 2002, années de forte baisse des cours des bovins, puis en 2007 et 2008, bien que les cours soient plus favorables.

Graphique 19



Source : SSP, exploitation ad hoc enquêtes EAE-ESANE

En conclusion de cet examen du compte du « sous-secteur » statistique de l'abattage-découpe spécialisé aux deux-tiers au moins dans le traitement des bovins, on retiendra les résultats suivants :

- le taux de valeur ajoutée a augmenté : **le secteur fabrique des produits plus élaborés à partir d'une matière première dont la valeur progresse peu** ;
- la marge brute unitaire du secteur a augmenté ; bien qu'appréhendée sur un « mix-produits » plus large que les seuls outputs livrés à la grande distribution, ce constat est certainement transposable à la marge brute industrielle sur carcasse ;
- la progression de la marge brute a la même origine que celle de la valeur ajoutée : la fabrication croissante de produits plus élaborés ;
- **des charges en progression s'imputent sur la marge brute et la valeur ajoutée**, dont les frais de personnel et les « autres achats et charges externes », progression liée au degré d'élaboration croissant des produits, à l'impact des mesures sanitaires et de traçabilité, ainsi qu'à l'augmentation des prix des approvisionnements (eau, énergie,...) et du taux de salaire ;
- la part du résultat courant avant impôts reste faible, tant en regard du produit, que de la valeur ajoutée ou de la marge brute : **l'augmentation de la marge brute par kg de carcasse dans l'industrie ne peut pas être expliquée par une augmentation des bénéfices.**

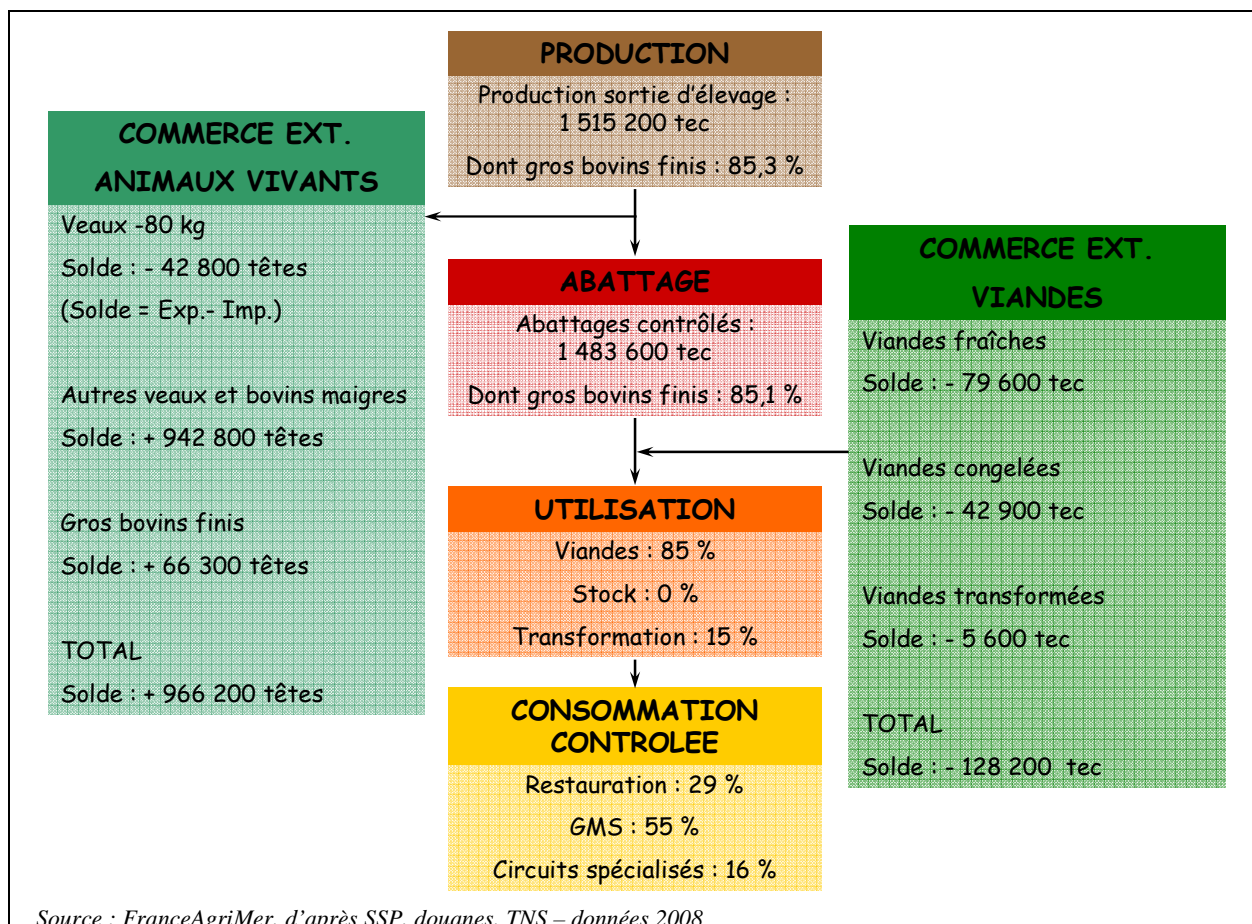
L'approfondissement de ce travail, qui doit être considéré comme une 1^{ère} étape, nécessite de mettre en place deux enquêtes régulières et pérennes, l'une sur les prix et la structure des produits livrés par l'industrie des viandes à la grande distribution (les statistiques actuellement disponibles agrègent les diverses destinations des produits du secteur), l'autre sur les coûts, principalement ceux du rayon boucherie des GMS : s'agissant d'entreprises multi-produits, les comptes statistiques, portant sur l'entreprise dans son ensemble, ne permettent pas d'analyses ciblées sur la filière viande ; des données de comptes analytiques dans l'industrie doivent être également recueillies en complément des comptes statistiques.

Les contacts noués avec les fédérations professionnelles devraient permettre de mettre en place des dispositifs dès 2011.

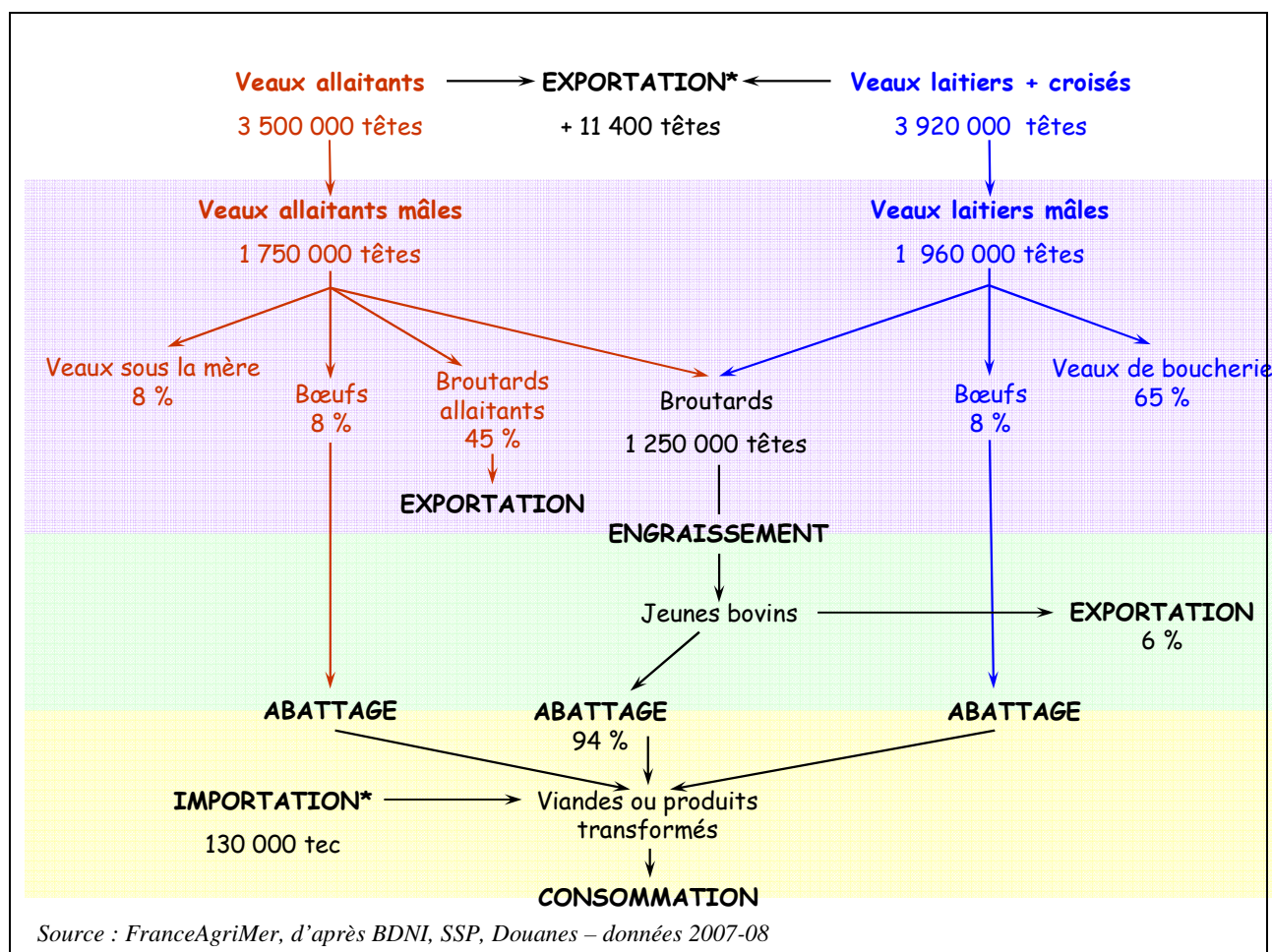
ANNEXES

- Annexe 1. Bilan viande bovine
- Annexe 2a. Utilisation des femelles
- Annexe 2b. Utilisation des mâles
- Annexe 3. Calcul des marges brutes sur pièces : exemple de la longe de porc
- Annexe 4. Méthode d'estimation de la marge brute agrégée sur carcasse
- Annexe 5. Proportions des morceaux dans la carcasse
- Annexe 6. Exemple de chaînes de valeur
- Annexe 7. Le prix moyen des morceaux dans la carcasse pondérés par leur poids anatomique est peu différent du prix moyen de ces morceaux pondérés par les quantités achetées par les ménages.

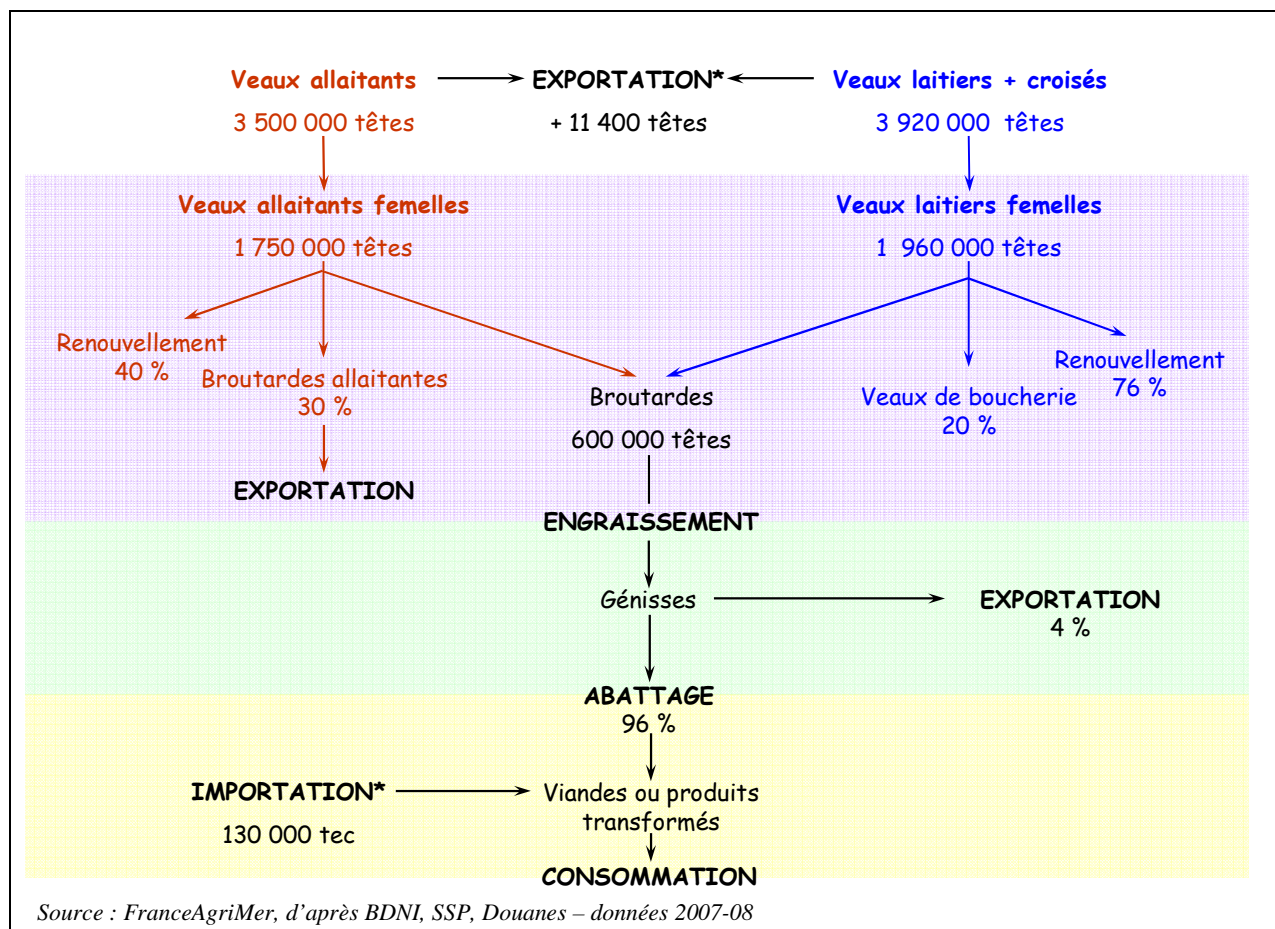
Bilan viande bovine



Utilisation des animaux mâles



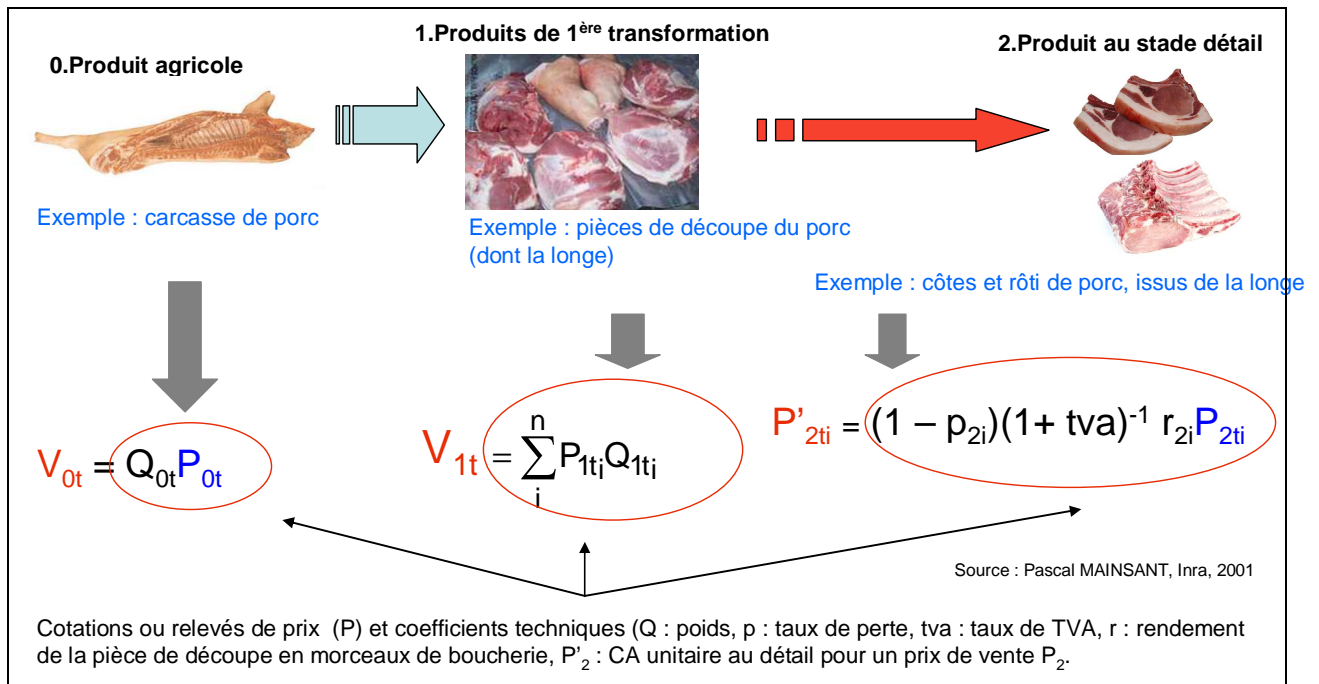
Utilisation des animaux femelles



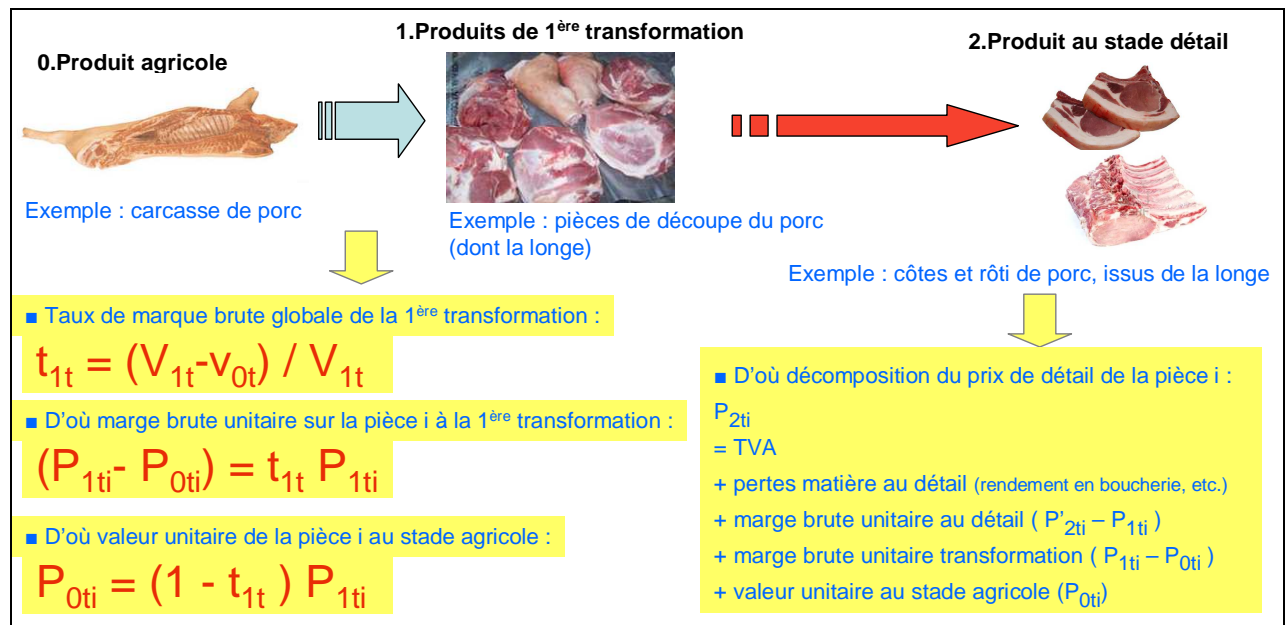
Calcul des marges brutes par pièce : exemple de la longe de porc

(modèle élaboré par Pascal MAINSANT, 2001).

1. Prix et valeurs connues



2. Calculs des marges brutes



Méthode d'estimation de la marge brute agrégée sur carcasse reconstituée de vache moyenne

1/ on vise à suivre des évolutions de différence de « prix purs »

La marge brute est une différence de prix, l'analyse de ses évolutions doit renvoyer à celles (divergentes, convergentes, parallèles...) du prix amont et du prix aval des mêmes produits. Donc, autant que possible, cette marge doit être calculée, d'une période à l'autre, sur un produit homogène tout au long de la période étudiée, bien que cette homogénéité ne puisse pas être absolue.

On a choisi de suivre dans cette étude la viande bovine « pur bœuf » (hors veau), fraîche (en rajoutant toutefois le steak haché surgelé), à l'exclusion de tout produit transformé au-delà de la découpe plus ou moins fine, - celle-ci incluant le hachage) ; sont donc exclus les produits cuits, les produits composés à base de viande bovine, les plats cuisinés en contenant, etc.

Le « produit homogène viande bovine » considéré au détail est l'ensemble des morceaux issus de découpe ultime, dans leurs proportions anatomiques dans la carcasse, considérées comme fixes sur la période étudiée. Malgré cela, l'évolution du prix moyen de ce produit peut intégrer quelques effets « qualité » (moins de gras, conditionnement plus élaboré...). En revanche, par construction, les effets d'éventuelles évolutions structurelles de la consommation de viande bovine sur le prix moyen de la viande consommée (désaffectation pour tel morceau, croissance des achats de viande sous forme de préparations aux dépens de la viande fraîche) ne sont pas pris en compte.

On doit obligatoirement calculer une marge en soustrayant deux prix d'un même produit : il a été choisi ici de raisonner sur la carcasse, donc, dans le calcul de l'indicateur de marge brute entre la distribution et l'amont, le prix au détail est évalué au kg de carcasse (avec os), comme le prix de la matière première.

La marge brute agrégée sur carcasse est la différence entre la valeur des morceaux de viande fraîche (et du steak haché surgelé) vendus au détail, pondérés par leur poids anatomique dans la carcasse et corrigé par le rendement de carcasse, et la valeur entrée abattoir de la carcasse.

2/ prix de la carcasse à la production agricole

On reconstitue le prix moyen d'une carcasse de chaque type racial (viande, lait) à partir des cotations FranceAgriMer des carcasses entrée abattoir par classe de la grille EUROP, en considérant que :

- 3) les carcasses de vaches allaitantes (race à viande) peuvent être représentées par les carcasses classées R3 ;
- 4) les carcasses de vaches laitières peuvent être représentées par les carcasses classées O3 et P3, pondérées par les abattages en tête sur 2004-2008 (45,6 % en O, 54,4 % en P).

Compte tenu de l'impossibilité de distinguer les types raciaux avec les données de prix de détail disponibles, on reconstitue une vache « moyenne » tous types raciaux par pondération avec les pourcentages moyens estimés des deux types de viande en rayon des GMS : 40 % pour le type viande, 60 % pour le type lait.

3/ coût de la matière première sans os pour le système industrie-distribution

On raisonne sur une unité de produit homogène au produit présent au détail, c'est-à-dire de la viande sans os (ou presque, certains morceaux étant vendus au détail avec de l'os).

La valeur initiale de la matière première sans os est le prix carcasse entrée abattoir divisé par le rendement moyen en viande, soit :

- 5) 67,5 % pour le type laitier ;
- 6) 65,5 % pour le type viande.

Ces rendements ont été fournis par l'Institut de l'élevage, le rendement inférieur du type viande s'explique par une découpe plus détaillée, génératrice de davantage de pertes.

La valeur initiale de la matière première sans os issue de la vache « moyenne » est la moyenne des valeurs des deux types raciaux, pondérées avec les pourcentages estimés des deux types de viande en rayon des GMS.

4/ prix de la carcasse reconstituée au détail en GMS

Ce prix est la moyenne des prix des différents morceaux en GMS (hypermarchés et supermarchés, hors supérettes et hors hard-discount), donnés par le panel Kantar WorldPanel, pondérés par les proportions anatomiques de ces morceaux dans la carcasse et affectés d'un rendement moyen de carcasse en viande.

Compte tenu de l'impossibilité, avec les données disponibles, de distinguer les prix de détail par type racial, seul est reconstitué le prix de détail d'une carcasse « moyenne ».

Le panel Kantar WorldPanel relève les valeurs et quantités achetées par article chaque semaine par 12 000 ménages, les prix moyens par articles sont donc le rapport entre valeurs des achats et quantités. Ils intègrent donc l'effet à la baisse du prix moyen des promotions, qui déterminent un déplacement des quantités achetées vers les prix plus bas.

5/ la marge brute agrégée sur carcasse moyenne

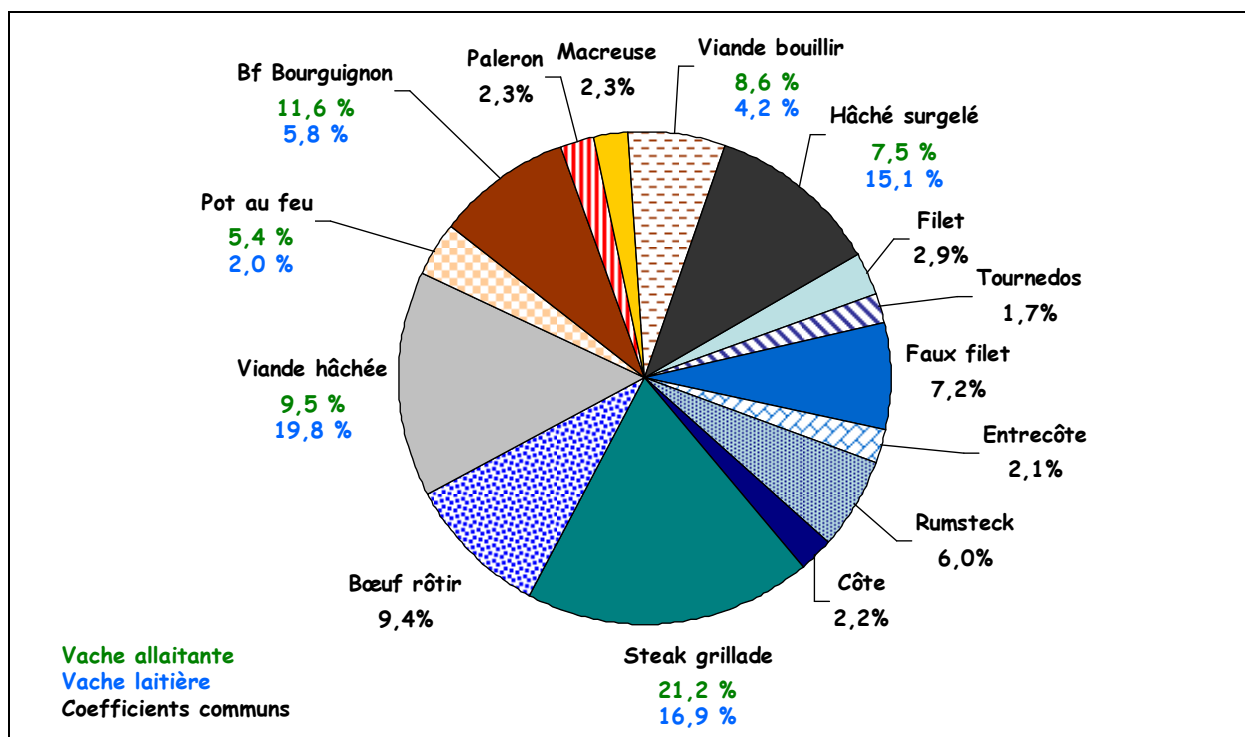
Calculée par kg équivalent carcasse, c'est la différence entre le prix de la carcasse reconstitué au détail (hors TVA) et le prix de la matière première (prix de carcasse payé à l'élevage).

6/ contraintes pour l'établissement de prix au détail par type racial

L'utilisation directe de prix issus de relevés en rayons, distinguant le type racial, risque d'introduire un biais non négligeable de surestimation des prix au détail par non prise en compte de l'effet des promotions : à une date donnée et pour un article ou un panier d'articles (carcasse reconstituée au détail) donné, la moyenne arithmétique des prix relevés en rayon dans les différents magasins risque d'être supérieure à la moyenne de ces prix pondérés par les quantités achetées, ces quantités étant supérieures lorsque l'article est en promotion (P. Mainsant, 2004, 2).

Les relevés en rayon devraient donc distinguer les prix de chaque morceau non seulement par type racial, mais également par type de prix (promotionnel ou fond de rayon), mais sans possibilité de pondération, on n'obtiendrait ainsi qu'un « encadrement » du prix moyen d'achat par type racial.

Proportions des morceaux dans la carcasse de vache sans os



**EXEMPLE DE CHAÎNE DE VALEUR : BIFTECK DANS LA TRANCHE EN GMS
ET VIANDE HACHÉ EN HARD-DISCOUNT**

A ce stade de l'étude, l'absence de séries de prix industriel du « *mix-produit carcasse moyenne* », homogène au produit suivi à la production agricole et au détail, ne permet pas de répartir la marge brute agrégée entre le secteur industriel et le secteur du commerce de détail en GMS.

Aucune étude récente n'a évalué la répartition de la marge entre les différents stades de la filière en série chronologique suffisamment longue, pourtant indispensable pour identifier et analyser les éventuelles modifications de cette répartition.

Il existe toutefois certaines « photographies » de cette répartition, établies sur une période donnée et sur quelques produits de la carcasse, pas sur l'ensemble, ce qui, outre le caractère ponctuel de l'observation à un moment donné, limite la portée des résultats du fait de la non-prise en compte des contraintes de production jointe (cf. 2.1.1.).

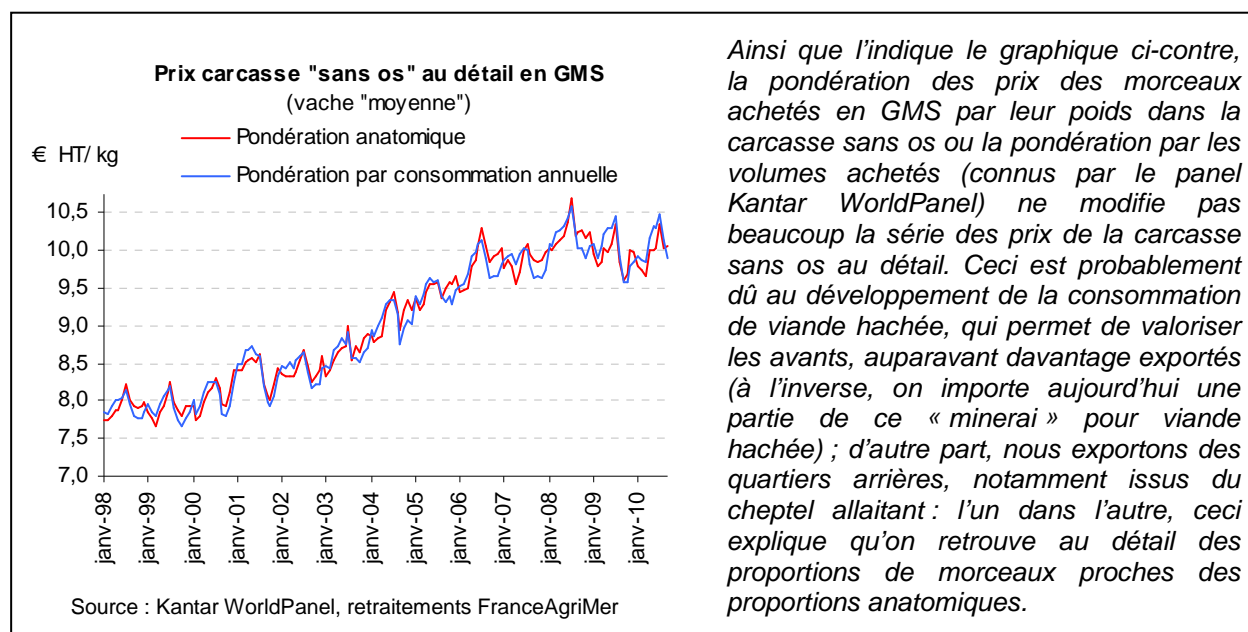
Nous présentons ci-dessous la « photographie » établie par C. Lambert dans son récent rapport au Conseil économique, social et environnemental (C. Lambert, 2009). Les données sont, selon l'auteure, « *assez représentatives de la situation au 4^{ème} trimestre 2008* ». La chaîne de valeur de deux produits est reconstituée : bifteck dans la tranche (en GMS), steak haché 15 % MG (en hard-discount), dans les circuits étudiés, l'industriel va jusqu'à l'élaboration du produit final (pas de travail de boucherie en magasin de détail).

Encadré 3

(1)	Prix d'une vache laitière entrée abattoir	2,70	€/kg carcasse
(2)	Coût abattage et 1 ^{ère} découpe, déduction valeur 5 ^{ème} quartier	0,14	€/kg carcasse
(3) = (1) - (2)	Prix 4 quartiers	2,84	€/kg quartier
(4.1)	Prix du quartier arrière	3,77	€/kg quartier
	↓		
	Produit final suivi : bifteck dans la tranche vendu en GMS		
(4.2)	Valeur du muscle utilisé dans le quartier arrière (tende de tranche, tranche grasse)	5,40	€/kg viande net
(4.3)	Coûts industriels : désossage, découpe, conditionnement, rendement au tranchage	4,95	
(4.4) = (4.2) + (4.3)	Prix de revient départ quai industrie	10,35	
(4.5)	Transport	0,10	
(4.6) = (4.4) + (4.5)	Prix de revient rendu distribution	10,45	
(4.7)	Marge nette de l'industriel	0,52	
(4.8) = (4.6) + (4.7)	Prix de vente net au distributeur GMS (HT)	10,97	
(4.9)	Marge brute du distributeur GMS	3,24	
(4.10) = (4.8) + (4.9)	Prix de vente HT au consommateur	14,21	
	TVA	0,78	
	Prix de vente TTC au consommateur	14,99	
(5.1)	Prix du quartier avant	1,91	€/kg quartier
	↓		
	Produit final suivi : steak haché 15%MG vendu en hard-discount (HD)		
(5.2)	Valeur du "minéral" à steak haché dans le quartier avant	2,40	€/kg viande net
(5.3)	Coûts industriels : désossage, broyage, formage, conditionnement...	2,00	
(5.4) = (5.2) + (5.3)	Prix de revient départ quai industrie	4,40	
(5.5)	Transport	0,15	
(5.6) = (5.4) + (5.5)	Prix de revient rendu distribution	4,55	
(5.7)	Marge nette de l'industriel	0,06	
(5.8) = (5.6) + (5.7)	Prix de vente net au distributeur HD (HT)	4,61	
(5.9)	Marge brute du distributeur GMS	1,55	
(5.10) = (5.8) + (5.9)	Prix de vente HT au consommateur	6,16	
	TVA	0,34	
	Prix de vente TTC au consommateur	6,50	

Source : C. LAMBERT, 2009

Le prix moyen des morceaux dans la carcasse pondérés par leur poids anatomique est peu différent du prix moyen de ces morceaux pondérés par les quantités achetées par les ménages.



Ainsi que l'indique le graphique ci-contre, la pondération des prix des morceaux achetés en GMS par leur poids dans la carcasse sans os ou la pondération par les volumes achetés (connus par le panel Kantar WorldPanel) ne modifie pas beaucoup la série des prix de la carcasse sans os au détail. Ceci est probablement dû au développement de la consommation de viande hachée, qui permet de valoriser les avants, auparavant davantage exportés (à l'inverse, on importe aujourd'hui une partie de ce « minerai » pour viande hachée) ; d'autre part, nous exportons des quartiers arrières, notamment issus du cheptel allaitant : l'un dans l'autre, ceci explique qu'on retrouve au détail des proportions de morceaux proches des proportions anatomiques.

BIBLIOGRAPHIE ET SOURCES

BESSION D. ; LESDOS-CAUHAPE C. [2007]. Les crises sanitaires dans la filière viande. Impact fort à court terme, plus limité à long terme. *Insee première*, N°116, novembre .

GEB (groupe d'économie bovine) [2002]. Segmentation de la viande bovine dans les GMS. Stratégies de la grande distribution face à la crise en 2001. *Le Dossier Economie de l'élevage* N° 303, janvier. Institut de l'élevage.

LAMBERT C. [2009]. Les modalités de formation des prix alimentaires : du producteur au consommateur. *Rapport au Conseil économique, social et environnemental*.

LIPICH A. [2005]. Prix à la production et à la consommation dans le secteur agroalimentaire. *Diagnostiques, prévisions et analyses économiques*, N°59, janvier. DGTPE.

INSEE. Base de données en ligne : indices des prix agricoles à la production (IPPAP), indice des prix de l'industrie et des services aux entreprises (IPISE).

INSTITUT DE L'ELEVAGE [2010]. Calculer le coût de production en élevage bovin viande. *Méthode développée par l'Institut de l'élevage dans le cadre du dispositif Réseaux d'élevage*, septembre.

MAINSANT P. [2002]. Note pour le groupe de travail « validation bœuf ». Note pour le ministère de l'agriculture (méthode d'estimation d'une marge brute sur carcasse bovine).

MAINSANT P. [2004 (1)]. Les conséquences de l'ESB sur la hausse des prix de détail de la viande de bœuf. *Viandes et produits carnés*, N°hors série.

MAINSANT P. [2004 (2)]. Introduction méthodologique : offre promotionnelle et achats en produits carnés. *Note pour l'Ofival* .

PROVIANDE [2002]. La viande a son prix. *Viande information* N°2002/2 (Suisse).

SSP [2010]. Note interne du bureau des statistiques des IAA sur le compte du « sous-secteur » 10.11.Z spécialisé bovins à plus des 2/3 du CA. *Service de statistique et de prospective du ministère de l'agriculture. Bureau des industries agroalimentaires*.

SSP. Agreste. Données en ligne des enquêtes sur les comptes des industries agroalimentaires (EAE-ESANE) et les valeurs et quantités produites par les industries agroalimentaires (PRODCOM).

