



---

**Bœuf, porc et volaille :**

**Les prix à la consommation  
se déconnectent des prix agricoles**

---



---

## Synthèse générale

---

**Contexte :** en France, l'alimentation fait partie des premiers postes de dépenses des ménages (16,4 % du budget des ménages en 2006) et pèse plus fortement sur les ménages modestes (18,4 % de leur budget). En outre, il s'agit d'une dépense incompressible : même si les prix augmentent, les ménages ne peuvent que très peu réduire cette consommation indispensable. C'est dans ce contexte que nous avons vérifié si, comme l'indiquent certains professionnels, les hausses récentes des prix de détail s'expliquent exclusivement par les hausses des matières premières. Plus généralement, nous avons voulu étudier comment chaque acteur professionnel contribue à la formation du prix final.

**Méthodologie :** nous avons étudié si les indices des prix agricoles, industriels et de détail, ont évolué de façon analogue ou bien s'ils ont divergé entre 1990 et 2008. Un écart injustifié à une étape peut signifier que les professionnels ont tarifé leur produit trop cher en proportion du coût de l'étape précédente. L'étude est centrée sur les filières bœuf, volaille et porc, qui représentent la moitié des dépenses consacrées à la viande et 11 % du total des dépenses alimentaires. Nous les avons choisies parce que l'animal représente la majeure partie du prix du produit, qu'elles sont stables d'un point de vue technologique et que le produit frais y est très présent. Enfin, elles présentent de fortes divergences entre prix agricoles et prix de détail.

**Bœuf :** sur le court terme, la viande de bœuf n'a pas connu d'augmentation supérieure aux autres produits alimentaires. Mais sur le long terme, les prix en rayon ont augmenté de 50 % entre 1990 et 2008. Dans le même temps, le prix agricole du bœuf a connu deux fortes baisses en 1996 et fin 2000, à l'occasion de la première et de la deuxième crise de la vache folle et a subi au total une baisse de 15% sur les 18 dernières années.

Les explications avancées par les professionnels portent principalement sur les coûts induits par la crise de la vache folle. Mais, d'après nos calculs, ces facteurs de surcoût combinés à la baisse du prix de l'animal n'expliquent, pour l'entrecôte, que 1,1 à 1,5 €/kg sur les 6 € d'augmentation observés entre 1990 et 2008.

Cet écart s'est notamment créé lors des crises de la vache folle qui ont induit de fortes baisses du prix de l'animal, jamais répercutées en rayon. Cet effet de cliquet, compréhensible sur le court terme pour ne pas dévaloriser l'image du produit, aurait dû être rattrapé sur le moyen terme, ce qui n'a pas été le cas. C'est pour maintenir leur volume de profit alors que la consommation baissait du fait de la méfiance des consommateurs, que les distributeurs et les industriels ont très probablement créé cet effet de cliquet afin d'accroître leur marge unitaire sur le produit. L'augmentation de la marge unitaire est alors venue compenser la baisse des ventes, ce qui est pour le moins contestable.

**Porc :** si la viande de porc a été peu touchée par la récente inflation des denrées alimentaires, il reste que sur les seize dernières années, les prix en rayon ont progressé de 16 % pour le rôti et de 26 % pour l'échine, alors que le prix agricole du porc baissait de près de 30 %.

Le prix du porc à l'entrée abattoir dépend essentiellement du cours du porc, très réactif à l'évolution de l'offre et de la demande. Les marges des deux étapes suivantes abattage-découpe et grossistes sont restées très stables et modérées sur la période étudiée.

Les prix de la distribution ont divergé des prix agricoles en 2001. A partir de cette date et jusqu'en 2005, les prix agricoles du porc s'effondrent, alors que les prix de détail restent stables. La distribution a en outre tiré parti du passage à l'Euro et de la 2<sup>e</sup> crise de la vache folle. Une étude Inra montre que la distribution a majoré le prix du porc, en lui faisant porter une partie du coût des mesures prises par les enseignes pour le bœuf, après la crise de la vache folle.

Depuis 2005, les prix en rayon progressent de façon linéaire sans lien direct avec les prix agricoles. Le rapport BESSON confirme cette analyse et indique que l'essentiel des marges sur le porc est capté par l'étape de la distribution avec une marge nette estimée à plus de 26 % sur le rôti, ce qui est très élevé pour une activité dont les marges sont habituellement réduites.



**Volaille** : sur le court terme, la volaille est, parmi les produits étudiés, celui qui a le plus été touché par l'inflation (+15 % depuis mars 2007), dépassant de 9 points les autres produits alimentaires. Sur le long terme, entre 1990 et 2008, les prix de détail ont augmenté de 40 %, alors que les prix agricoles de la volaille ont augmenté de 7%.

Cet écart provient d'une part de la répercussion systématique des hausses des prix agricoles survenues lors de la sécheresse de 2003 ou lors des transferts de consommation en faveur de la volaille pendant les deux crises de la vache folle. D'autre part, les baisses des prix agricoles, par exemple lors de la grippe aviaire en 2004, sont peu ou pas répercutées dans les prix de détail.

Les prix intermédiaires, disponibles depuis 2000, permettent d'identifier plus précisément quels acteurs ont contribué à la formation de cet écart :

- Entre 2000 et 2003 : les industriels ont répercuté fidèlement les hausses comme les baisses des prix agricoles, alors que la distribution ne répercutait que les hausses.
- De 2003 à 2006 : les industriels ont fait progresser leur marge brute, tandis que pour la distribution, ces marges ont certes continué à progresser mais moins rapidement que dans la période précédente.
- Depuis la flambée des prix agricoles de 2007, les industriels et la grande distribution ont légèrement contracté leurs marges.

**Les demandes de l'UFC-Que Choisir** : alors que plusieurs études économiques de l'Inra, ainsi que le rapport sur la formation des prix alimentaires d'Eric BESSON confirment notre analyse, l'UFC-Que Choisir demande :

**1 – Un outil performant de diagnostic sur l'évolution et la construction des prix** : nous demandons que l'Observatoire des Prix et des Marges publie le montant des marges brutes et nettes, pour chaque étape d'élaboration du prix, pour les grandes familles de produits alimentaires et selon les différents circuits de distribution.

**2 – Garantir la concurrence entre enseignes de la grande distribution** : alors que les divergences de prix se situent surtout au niveau de la distribution et que l'intensité concurrentielle influe sur le niveau de prix, nous demandons que l'Autorité de la Concurrence ait le pouvoir de contraindre les groupes en position dominante sur une zone de chalandise, à se séparer ou à échanger certaines activités.

**3 – Pour garantir la concurrence au sein des secteurs industriels très concentrés** où peuvent apparaître des divergences inexplicables entre prix agricoles et prix industriels, nous demandons que soient renforcés les contrôles des autorités de la concurrence.

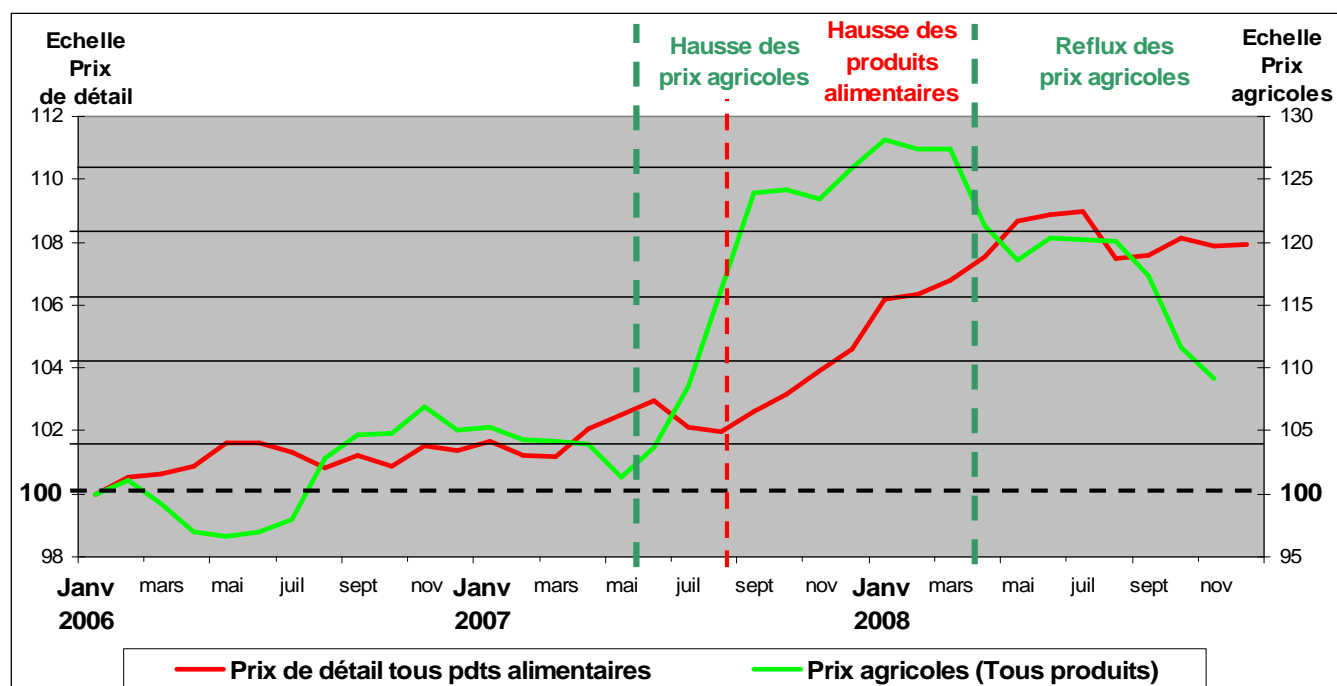
**4 – Pour éviter des prises de marges à la faveur des crises sanitaires**, nous demandons aux autorités en charge de la concurrence de renforcer leur vigilance lors de ces crises.

## Hausse des prix alimentaires : l'inflation des matières premières n'explique pas tout

### 1 - Sur le court terme, l'inflation des prix alimentaires est apparemment bien corrélée à la hausse des prix agricoles

Entre juillet 2007 et décembre 2008, l'indice des prix à la consommation (IPC) a progressé de +2,71 % pour l'ensemble des produits de consommation. Pour les produits alimentaires, les prix ont progressé à un rythme beaucoup plus rapide de +5,66 %. L'alimentation constituant en moyenne 16,4 % du budget des ménages, elle a donc apporté à elle seule près d'un point d'inflation supplémentaire sur cette période, ce qui correspond à 37 % de l'inflation totale.

Pour expliquer ces hausses des prix alimentaires, les professionnels de l'agro-alimentaire et de la distribution mettent en avant les hausses de prix des matières premières alimentaires. Afin de vérifier cette explication, nous avons comparé les évolutions de l'indice des prix de détail des produits alimentaires (courbe en rouge) à celles de l'Indice général des Prix des Produits Agricoles à la Production (IPPAP), donné par l'Insee, qui traduit l'évolution du prix auquel sont vendues les matières premières agricoles (courbe en vert).



En première approche, la courbe des prix agricoles semble confirmer cette explication : la brusque progression du coût des produits agricoles, observée entre mai et septembre 2007 (+22,3 %), pourrait ainsi expliquer l'augmentation observée sur les prix de détail avec un décalage de 4 mois.

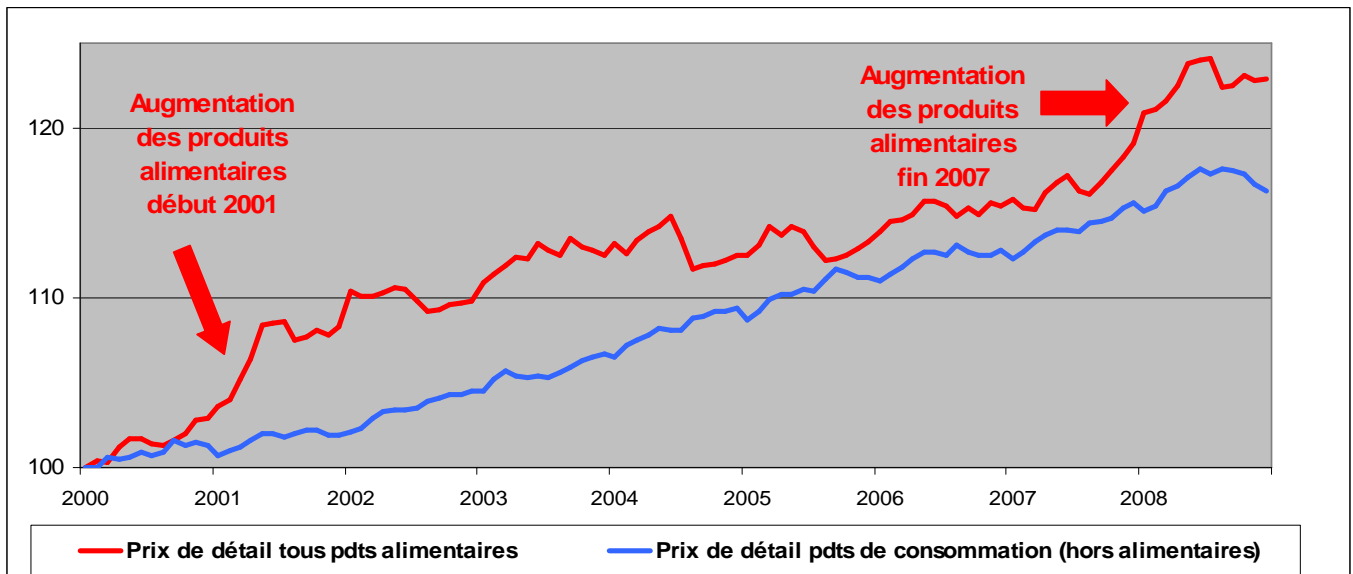
En effet, de manière globale, sur cette période de court terme il n'y a pas de divergence choquante entre le prix à la production et le prix à la consommation. On peut cependant s'étonner qu'en décembre 2008 (derniers indices disponibles au moment de la rédaction de cette étude) les prix aux consommateurs n'aient toujours pas commencé à refluer, alors que les prix agricoles chutent depuis avril 2008.

## 2 – Sur le long terme, l'évolution des prix des matières premières n'explique que partiellement celle des prix aux consommateurs

### a) Etude des épisodes de surinflation pour les produits alimentaires depuis 2000

Si l'on examine l'évolution des prix sur une plage de temps plus longue, le graphique ci-dessous montre qu'une hausse de même ampleur a déjà été observée pour les prix alimentaires entre fin 2000 et le premier trimestre 2001. Ainsi, entre septembre 2000 et mai 2001, le prix des produits alimentaires a augmenté de 6,7 %.

On peut rapprocher cette hausse de 2001 de la récente flambée des prix des aliments, puisqu'entre juillet 2007 et juillet 2008, l'indice des prix à la consommation des produits alimentaires a progressé de 6,68 %.



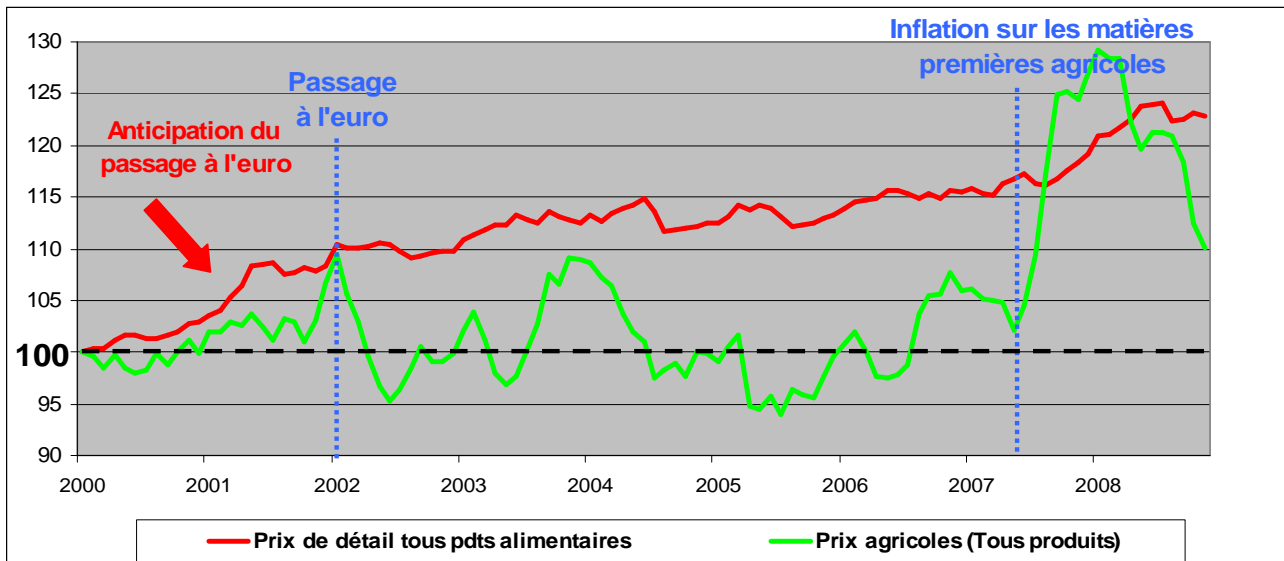
Nous avons voulu vérifier si les augmentations de 2001 pouvaient être mises en relation avec une augmentation des matières premières agricoles. Le graphique ci-après montre qu'il n'en n'est rien : entre septembre 2000 et mai 2001, les prix agricoles n'ont augmenté que de 3,5 %, c'est-à-dire sans commune mesure avec l'augmentation actuelle (+22,3 % entre mai et septembre 2007). En outre, mis à part un bref épisode inflationniste en 2004, les prix agricoles ont baissé légèrement et de manière continue entre 2002 et 2006, sans que cette baisse ne soit répercutée dans les prix aux consommateurs.

### b) Tentative d'explication de la hausse de 2001 : le passage à l'Euro

La véritable raison de l'augmentation des prix alimentaires observée en 2001 semble être le passage à l'Euro. Dans son avis<sup>1</sup>, présenté au nom de la Commission des finances, de l'économie générale et du plan sur le Projet de loi pour le pouvoir d'achat, le député Jérôme CHARTIER indiquait :

« Lors du passage à l'euro, compte tenu de craintes sur la reprise de l'inflation, il a été décidé de bloquer les prix pour une durée de six mois. Les industriels ont alors, dès fin 2001, anticipé ce blocage des prix en les augmentant, puis au terme de cette période transitoire de blocage, ont répercuté la hausse pour en quelque sorte rattraper le manque à gagner ». En clair, les industriels auraient non seulement augmenté leurs prix avant l'arrivée de l'euro par anticipation du blocage des prix, mais ils se seraient rattrapés une deuxième fois lors du déblocage des prix en mars 2002.

<sup>1</sup> Avis n°503, présenté au nom de la Commission des finances, de l'économie générale et du plan sur le projet de loi pour le pouvoir d'achat (n°498) par M. Jérôme CHARTIER - 12 décembre 2007



Le graphique ci-dessus confirme bien qu'il y a bien eu une brutale augmentation des prix aux consommateurs au cours du premier semestre 2001, c'est-à-dire pendant la période précédant le passage à l'euro. En revanche, l'abandon du blocage des prix n'a pas vraiment déclenché une deuxième augmentation des prix de détail. En réalité, on a plutôt observé une absence de répercussion dans les prix aux consommateurs de la forte baisse des produits agricoles observée entre mi-2002 et mi-2003.

Plus généralement, on observe sur le moyen terme l'apparition d'une divergence croissante entre prix agricoles et prix de détail, jusqu'à mi-2007 : alors que les prix agricoles sont en tendance plutôt stable sur cette période, on observe une augmentation très régulière des prix de détail qui ne sont pas affectés par les évolutions des prix agricoles.



---

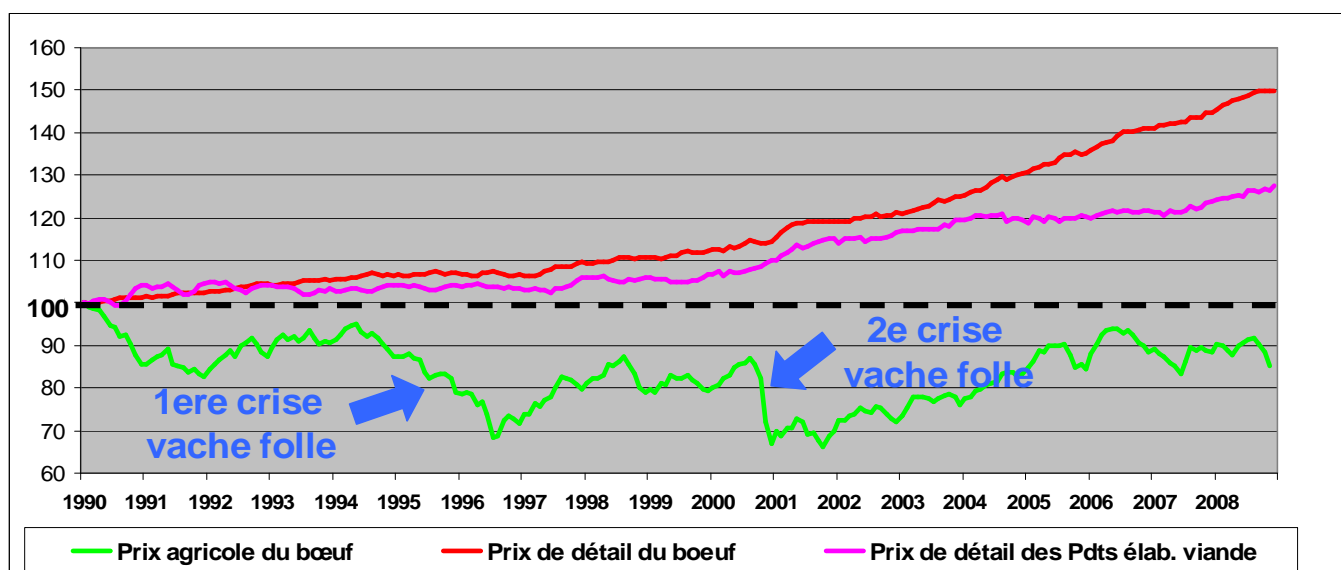
**Etude des filières viande :**  
**Trois scénarios différents d'augmentation des marges**

---

## La viande de bœuf : des prises de marges à l'occasion des crises de la vache folle

### Synthèse

Bien que n'étant pas concerné par la récente inflation des produits alimentaires, sur le long terme le prix de la viande de bœuf en rayon a augmenté de 50 % entre 1990 et 2008. Ceci est surprenant sachant que dans le même temps le prix agricole du bœuf (qui représente 70 % du chiffre d'affaires de cette filière) a connu deux fortes baisses en 1996 et fin 2000 à l'occasion de la première et de la deuxième crise de la vache folle et a subi une baisse de 15% sur les 18 dernières années.



Les explications avancées par les professionnels portent notamment sur les conséquences de la vache folle avec les mesures de sécurisation de la filière bovine. La restriction des débouchés à l'export pour les morceaux avant de l'animal a également obligé les industriels à augmenter le prix de vente en France sur les quartiers arrière pour équilibrer leur budget. Enfin, sur la période étudiée, les coûts de main d'œuvre et de l'énergie ont augmenté de 40%. Lorsque l'on tient compte de ces facteurs de surcoût et de la baisse du prix de l'animal, on ne peut expliquer pour l'entrecôte qu'une augmentation de 1,1 à 1,5 euro au kilo entre 1990 et 2008. Par conséquent, il reste à expliquer les 4,5 à 4,9 €/kg restants.

En l'absence d'autres éléments factuels d'explication, nous demandons aux industriels et à la grande distribution de s'expliquer sur l'ampleur de cette divergence de prix, ainsi que sur les périodes d'apparition de ces écarts. On note en effet, en observant le graphique, que cette divergence s'est notamment créée lors des crises sanitaires de l'ESB. Cette dite crise a en effet induit des épisodes de forte baisse du prix de l'animal qui n'ont jamais été répercutés sur le prix. Sur le court terme, cet effet de cliquet est compréhensible : lors d'une crise sanitaire, le distributeur ne baisse pas le prix du produit, même si le prix de la matière baisse, car cela risque de lui donner une image de produit suspect. Mais à moyen terme, l'effet de cliquet doit être rattrapé, ce qui n'est pas été le cas. L'explication la plus probable à ce constat est que, lors de crises sanitaires, la consommation baisse et, pour maintenir leur volume de profit, les distributeurs et les industriels créent cet effet de cliquet pour accroître leur marge sur le produit unitaire. L'augmentation de la marge unitaire vient alors compenser la baisse des ventes, ce qui est pour le moins contestable.





## 1 – Une augmentation des prix aux consommateurs sans lien avec les prix à la production.

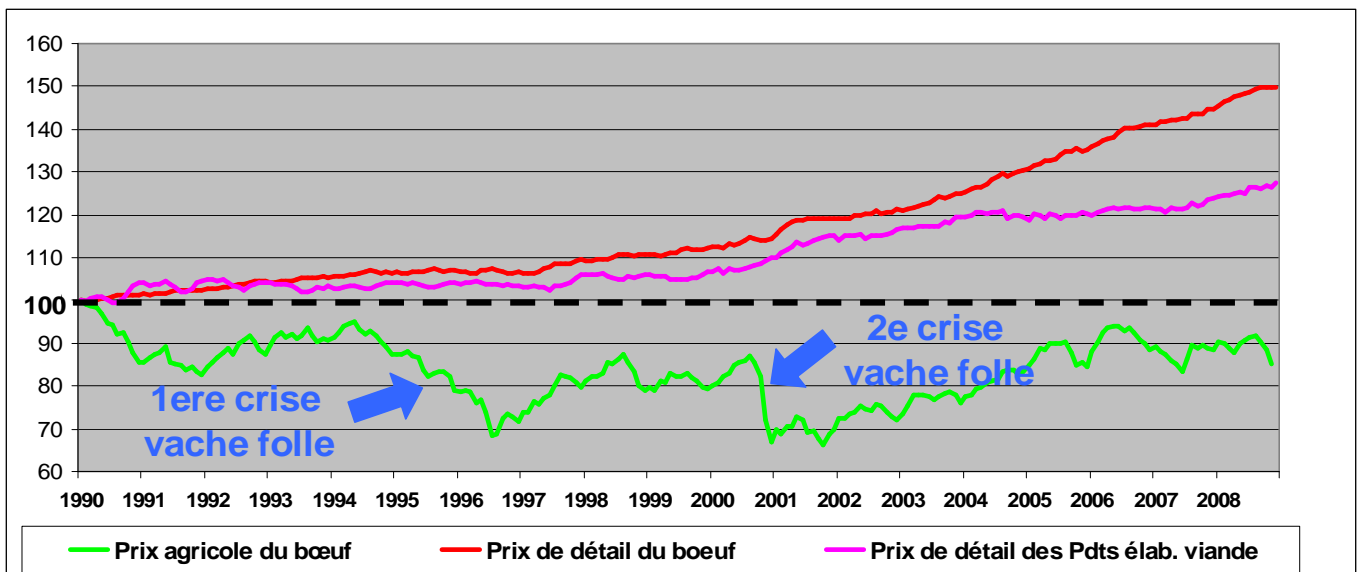
### a) Sur le court terme : la viande de bœuf n'est pas concernée par la flambée des prix aux consommateurs

Le prix de la viande de bœuf a connu depuis janvier 2007, une augmentation de l'IPC de 6,10 % qui est très proche de l'inflation moyenne des prix alimentaires sur la même période (6,13 %). En première approche, on pourrait considérer que ce produit n'est pas concerné par des hausses de prix particulièrement abusives. Cependant, un examen sur le long terme ne permet pas de confirmer cette analyse.

### b) Sur le long terme : les prix à la production connaissent une tendance à la baisse et les prix aux consommateurs sont en progression constante

En effet, si on se penche sur l'évolution du prix à la consommation du bœuf de 1990 à 2008, on constate une période d'inflation modérée (+ 10 %) entre 1990 et 1998 puis une inflation nettement plus soutenue sur les dix dernières années (36 % soit près de 3 % par an). Depuis dix ans, le prix du bœuf ne connaît pas de variation de prix spectaculaire mais augmente de façon structurelle à un rythme à la fois supérieur à l'inflation générale et à celui des produits alimentaires.

Nous avons voulu comparer l'évolution des matières premières avec celle du prix final sur une plus longue période. Le graphique ci-dessous reprend depuis 1990, les variations des prix agricoles du bœuf et des prix en rayon de la viande de bœuf et des produits à base de viande.



D'après ce graphique, on voit que le prix agricole du bœuf a connu sur cette période deux fortes baisses en 1996 et fin 2000 à l'occasion de la première et de la deuxième crise de la vache folle. Or, ces chutes brutales n'ont en aucun cas été répercutées par une baisse du prix aux consommateurs. Bien au contraire, alors qu'en 18 ans, le prix agricole a baissé de 10 %, le prix en rayon de la viande de bœuf a augmenté de 47 %. Ceci est surprenant, s'agissant d'un produit où la part de la matière première est considérable dans le chiffre d'affaires de la filière (plus de 70 %).

En outre, nous avons également représenté l'évolution des prix de détail pour les produits élaborés à base de viande. La hausse des prix pour ces produits a été nettement plus modérée, ce qui montre que tous les produits carnés ne sont pas nécessairement concernés par la hausse observée spécifiquement sur la viande fraîche de bœuf.



Pour expliquer cette augmentation continue du prix de la viande de bœuf, plusieurs causes sont souvent avancées :

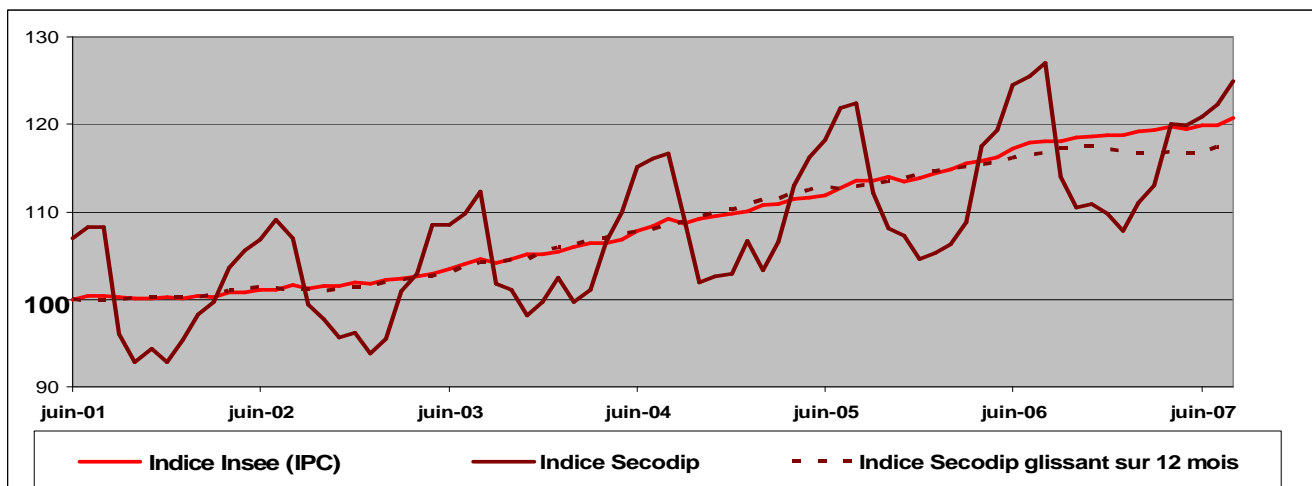
- L'indice Insee des prix à la consommation (IPC) traduirait mal les évolutions des prix en rayon. En d'autres termes, nos indicateurs de prix pourraient être biaisés.
- Des surcoûts, liés notamment à l'évolution réglementaire ou à des modifications d'activités, sont apparus au niveau de l'industrie d'abattage-découpe et de la distribution. Ces surcoûts justifient que le prix à la consommation ait évolué plus vite que celui de la matière première.

## 2 – Tentative d'explication des écarts entre prix à la production et prix au consommateur

### a) L'indice IPC de l'Insee traduit fidèlement l'évolution des prix dans les rayons

Un des reproches souvent adressé à l'indice des prix à la consommation (IPC) élaboré par l'Insee, c'est qu'il ne s'intéresse pas aux achats réels des ménages, mais seulement aux prix de références fixes. Ceci a notamment pour effet de ne pas prendre en compte les promotions de très courtes durées. Or, les experts consultés nous ont confirmé que dans le domaine de la viande, les promotions sont censées être un moyen de faire bénéficier au consommateur des baisses de prix à la production, sans pour autant faire baisser le prix des produits de référence. L'indice Secodip quant à lui, prend bien en compte l'ensemble des rabais, puisqu'il est basé sur les achats réels des ménages.

Nous avons représenté dans le graphique ci-dessous les courbes de l'indice Secodip depuis 2001, date où ces données sont disponibles. Cependant, cet indice étant soumis à une très forte saisonnalité, il est difficile de comparer cette courbe à la courbe de l'IPC qui est linéaire. C'est pourquoi, nous avons également représenté une courbe de tendance de l'indice Secodip, en opérant un lissage sur 12 mois glissants.



La superposition quasi parfaite des courbes de l'IPC et de l'indice Secodip lissé (courbe en pointillé), montre qu'en moyenne il n'y a pas de différence de prix relevé entre ces deux indices. En clair, l'indice Secodip confirme la hausse continue des prix de la viande de bœuf fraîche observée sur l'IPC, et il n'y a donc pas de surestimation de l'augmentation du prix de la viande de bœuf par l'indice Insee.

### b) Les surcoûts qui peuvent expliquer la formation de l'écart entre prix à la consommation et prix agricoles

Depuis 1990 le prix à la consommation de la viande bovine a augmenté de 50 % alors que le prix de l'animal a baissé de 10 %. Nous avons cherché à identifier des surcoûts qui pourraient légitimement justifier la formation de cet écart.



Nous traitons d'abord des surcoûts clairement explicités et chiffrés par la littérature professionnelle. Ces arguments ont le mérite d'être assez vérifiables. Il apparaîtra au final que ces surcoûts justifient très mal l'inflation du prix de la viande bovine. Nous citons enfin les éléments de surcoûts parfois avancés par la littérature professionnelle mais dont la vérifiabilité est très faible faute de chiffrage et d'éléments factuels.

## ► **Les surcoûts identifiés et chiffrés par la littérature professionnelle**

### **- Les surcoûts liés aux réformes de la filière dans le cadre de la crise de la vache folle**

Au cours de notre période d'observation, la filière bovine a connu une évolution majeure qui est liée à la crise de la vache folle. Cette crise sanitaire a amené les professionnels, au cours de la période 1997-2001, à mettre en place des mesures de contrôles, de traçabilité et d'étiquetage, mesures que l'UFC-Que Choisir avait d'ailleurs soutenues et avait appelées de ses vœux. Ces mesures réglementaires ont généré des surcoûts directs et indirects dont il faut tenir compte dans la présente analyse.

La littérature professionnelle a précisément recensé ces surcoûts. Dans son dossier de janvier 2002<sup>2</sup>, le groupement d'économie bovine (GEB) évalue d'abord les surcoûts directs à savoir « la hausse des coûts de transformation des animaux finis » qui « découle de l'évolution de la réglementation consécutive à la crise bovine [i.e de la vache folle] ».

Il s'agit des frais liés au durcissement de l'étiquetage et de la traçabilité sur l'année 2001 dont l'impact est évalué par le GEB à 15 centimes d'euro par kilo de carcasse. Cependant, cette étude ne prend pas en compte les surcoûts de la traçabilité et de l'étiquetage entre 1997 et 2000.

Il est aussi considéré le coût du test ESB, systématique pour les animaux de plus trente mois, qui coûte 42 euros par animal.

Enfin, il est mentionné que « l'interdiction d'utiliser des protéines animales dans l'alimentation et l'obligation de traiter séparément certains matériaux à risque ont entraîné une dévalorisation commerciale de certains sous-produits ». Les sous produits de la filière bovine désignent toutes les utilisations de la matière première hors viande (le cuir, la gélatine, etc ...) qui interviennent dans la rentabilité de l'activité. Cette dévalorisation oblige les abatteurs à compenser en augmentant la valorisation économique, donc le prix, des pièces destinées à l'alimentation.

Au final, le GEB estime que ces surcoûts représentent au plus 150 euros par animal. Un animal produisant en moyenne 300 kg de viande pour la consommation, le surcoût représente donc 0,5 euro par kilo de viande à la consommation.

Au prix de l'époque (2001), ce surcoût représentait 3,8 % du prix moyen d'un kilo d'entrecôte et 7 % du prix de la viande hachée. On retiendra donc un impact moyen de l'ordre de 5 % sur le prix de la viande.

Le présent chiffrage est quelque peu sous estimé puisqu'il ne prend pas en compte les surcoûts de traçabilité et d'étiquetage survenus entre 1997 et 2000. Les syndicats professionnels de la transformation de viande estimaient pour leur part que les réformes réglementaires liées à l'ESB ont globalement fait augmenter le prix de la viande bovine dans une fourchette comprise entre 5 et 10 %<sup>3</sup>.

A partir de ces deux sources, nous retenons l'hypothèse d'une augmentation de 8 % du prix de la viande due aux réformes de la crise de la vache folle (environ 5-6 % pour un produit « noble » tel que l'entrecôte et 10 % pour de la viande hachée).

Enfin, on peut remarquer que le graphique précédent démontre que la divergence entre le prix à la consommation et le prix agricole se poursuit après 2002, soit après la période de réformes liées à l'ESB. En effet, entre 2002 et 2008, le prix à la consommation augmente de 30 % alors que le prix de l'animal n'augmente que de 20 %.

<sup>2</sup> « Segmentation de la viande bovine dans les GMS, Stratégies de la grande distribution face à la crise de 2011 », Dossier économie de l'élevage n°309.

<sup>3</sup> Chiffrage réalisé en 2001 par les deux organisations professionnelles de l'abattage découpe (SNIV et FNCBV) cité dans l'article de M. Mariette pour l'Office de l'Elevage (« Après les crises sanitaires, l'industrie de la viande relève les défis de demain. Le témoignage de Socopa »).



### **Une taxe d'équarrissage mise en place il y a 12 ans**

Mise en place en 1996, lors de la première crise de la vache folle, le Service Public de l'Equarrissage a pour but d'éliminer les farines et graisses issues des animaux morts, des saisies et des matériaux à risques issus des abattoirs. Jusqu'en 2003, ce service est financé par la taxe d'équarrissage prélevée principalement auprès des grandes surfaces. Suite à une décision communautaire, la taxe est exclusivement supportée par les abattoirs depuis 2004.

En 2001, le GEB estime que cette taxe a renchérit le prix de la viande à hauteur de 0,25 euros par kilo de viande vendue au consommateur. Cela représentait à l'époque une majoration de 1,9 % du prix de l'entrecôte et de 3,5 % de la viande hachée.

### **Le déséquilibre avant/arrière**

Une des grandes spécificités du marché français tient au fait que les consommateurs concentrent leur demande sur la partie arrière de la carcasse (qui fournit les pièces dites « nobles » de boucherie : rumsteck, entrecôte, etc.) relativement à la partie avant de l'animal qui fournit notamment la viande hachée. Il va de soi que, pour sa part, la carcasse comprend des quantités fixes de quartiers avant et de quartier arrière.

L'industriel doit évidemment valoriser l'ensemble de la carcasse. En France, la valorisation du quartier arrière ne pose pas de problème tandis que celle du quartier avant peut manquer de débouchés. Traditionnellement, ce déséquilibre était géré par l'import/export : la filière française exportait des quartiers avant et importait des quartiers arrière pour combler son déficit.

La crise de la vache folle a contraint les possibilités d'exportations et donc le modèle général de valorisation de la carcasse. Si certains quartiers de la carcasse peinent à trouver des débouchés commerciaux, en l'occurrence les quartiers avant, l'industriel est alors obligé d'accroître son prix de vente sur les quartiers arrière qu'il destine plutôt au marché français. Il en résulte une augmentation des prix de la viande bovine.

Il va de soi que ce problème de valorisation varie selon les périodes et qu'il est difficile de fixer une tendance sur dix ou quinze ans. Nous avons considéré le cas d'une année, 2001, où le phénomène était bien marquée et a eu un impact sur les prix. Nous tendons donc à retenir une hypothèse haute sur ce facteur de surcoût.

Le GEB estimait ainsi pour cette année que « *la chute des prix du minerai, provoquée par le déséquilibre entre les avants et les arrières (...) entraîne un surcoût de 450 francs à répartir sur les 150 kg de muscles destinés à la boucherie* ».

Les contraintes posées par le déséquilibre avant/arrière représentent donc un impact de 0,45 euro au kilo d'un produit de boucherie tel que l'entrecôte.

### **• Main d'œuvre et énergie n'expliquent qu'un cinquième de la progression des prix de détail**

L'écart qui s'est formé entre le prix à la consommation de la viande et le prix de l'animal peut provenir d'une inflation particulièrement marquée du coût de la main d'œuvre et de l'énergie.

Pour la main d'œuvre, nous avons choisi l'indice Insee trimestriel des salariés du commerce et de la distribution. Pour l'énergie, parmi les différents indices suivis par l'Insee, nous avons choisi l'indice « Electricité, gaz et chaleur ».

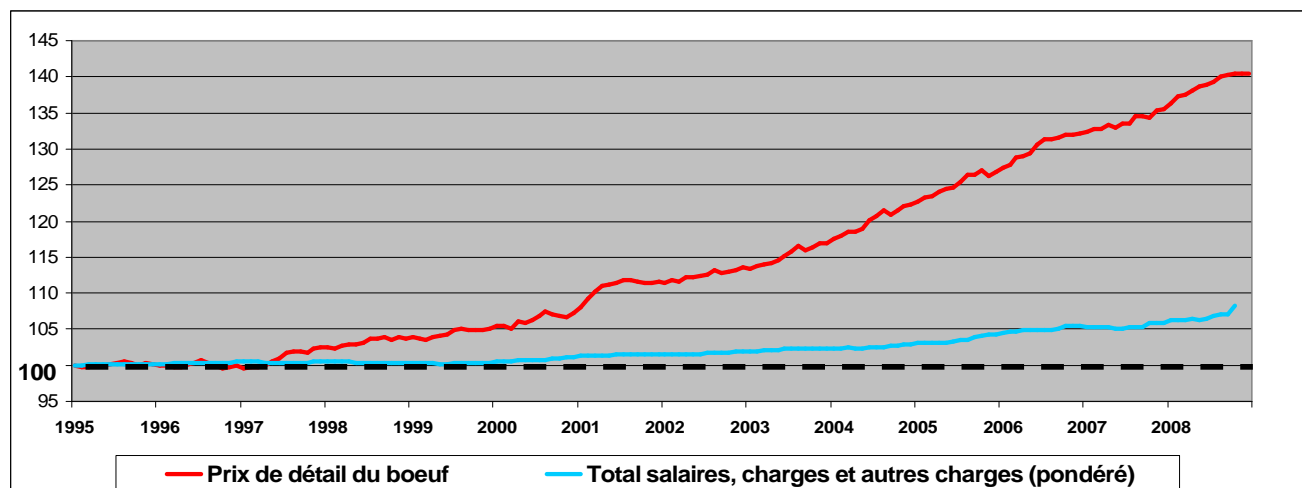
Il apparaît que l'ensemble de ces postes connaît une augmentation de coût de 40 % entre 1995 et 2008<sup>4</sup>. Le prix à la consommation de la viande bovine a grosso modo connu la même évolution sur cette période.

Par conséquent, il est vrai que les salaires et l'énergie ont connu des augmentations qui tirent à la hausse les prix alimentaires. Dans le cas de la viande bovine, la hausse de ces coûts vient expliquer une partie de l'inflation du produit mais dans des proportions très modérées.

<sup>4</sup> Nous ne disposons pas des données entre 1990 et 1995.



En effet, si la part de ces coûts « salaires et énergie » dans le prix de la viande bovine n'est pas connue, il est difficilement imaginable qu'elles représentent plus de 10 ou 15 % du prix final. En tablant sur une hausse de 50 % entre 1990 et 2008, les postes main d'œuvre et énergie auraient généré sur cette période une hausse de 5 à 7,5 % du prix de la viande bovine. Pour un produit tel que l'entrecôte, qui coûtait environ 11 euros en 1990, le surcoût, entre 1990 et 2008, serait compris entre 0,5 et 0,75 euros le kilo.



### - Ces éléments objectifs expliquent moins de 30 % de la hausse du prix

Nous allons ici récapituler les facteurs de surcoûts qui sont survenus au cours de cette période pour évaluer dans quelle mesure ils ont pu expliquer la hausse du prix de la viande bovine entre 1990 et 2008.

Pour ce faire nous prenons l'entrecôte comme produit de référence, ce dernier faisant l'objet d'une cotation par le service des marchés alimentaires.

En octobre 2008, le prix au détail du kilo d'entrecôte cotait à 17 euros. En 2001, il était de 13 euros. En supposant que de 1990 à 2001, le prix de l'entrecôte ait suivi l'évolution du prix moyen de la viande bovine, nous estimons que ce produit valait 11 euros le kilo en 1990.

Pour l'entrecôte, il faut donc expliquer une hausse de près de 6 euros le kilo entre 1990 et 2008 sachant que, sur cette période, le prix agricole du bovin a diminué de près de 10 %.

Le récapitulatif ci-dessous additionne les éléments de surcoûts appliqués au cas de l'entrecôte.

#### Récapitulatif des surcoûts de la filière justifiant une hausse des prix de la viande bovine Impact sur le prix au kilo de l'entrecôte

Surcoût réglementation ESB	0,8 euro*
Contraintes déséquilibre avant arrière :	0,45 euro
Taxe d'équarrissage	0,25 euro
Coût main d'œuvre et coût énergie	0,5 à 0,75 euro
Total	2 à 2,3 euro

\* en supposant une hausse de 6 % du prix sur la base du prix 2001 de 13 euros/kg

Ainsi, ces éléments de surcoût n'expliquent que 30 % de la hausse du prix de l'entrecôte entre 1990 et 2008.



En outre, sur cette période, le prix agricole du bovin a diminué de 9 %. Il est considéré que, dans les années 1990, le coût d'achat de l'animal représente environ 70 % du coût. Sur ces bases, la baisse du coût d'achat de l'animal a impacté à la baisse le prix de l'entrecôte pour environ 70 centimes.

Au final, si on considère les éléments de surcoûts précités et la baisse du prix de l'animal, le prix de l'entrecôte aurait dû augmenter de 1,1 à 1,5 euro au kilo entre 1990 et 2008. Il reste donc une hausse de plus de 4,5 à 4,9 euros au kilo à expliquer sur cette période.

### ► **Les éléments de surcoûts peu identifiés et non chiffrés par les professionnels**

D'autres facteurs économiques pourraient expliquer une part de la hausse du prix de la viande bovine. Nous mentionnons les facteurs qui sont parfois évoqués par les professionnels sans être explicitement chiffrés.

#### • **La question des taux de perte en distribution**

Quand le distributeur vend de la viande bovine fraîche il doit nécessairement supporter des pertes sur le rayon. Le taux de perte va alors pour partie déterminer la rentabilité de son activité. Si celui-ci s'accroît, le distributeur tend à augmenter le prix du produit pour maintenir la rentabilité de son rayon. Il est supposé que les suspicions engendrées par les crises sanitaires auraient induit une augmentation de ce taux de perte, ce qui a tiré à la hausse de prix de la viande.

Il n'existe aucun chiffre officiel disponible pour estimer le niveau et l'évolution des pertes au rayon boucherie de la grande distribution. Mais là encore, mis à part une évolution des pratiques immédiatement après la 2<sup>e</sup> crise de la vache folle, on peut difficilement imaginer que les taux de pertes aient connu une progression continue depuis 7 ans qui pourraient justifier une augmentation significative des prix du produit.

En tout état de cause, si la dégradation du taux de perte venait à expliquer une part de la hausse des prix, les professionnels de la distribution doivent justifier et quantifier ce facteur.

#### **- Les postes « divers » : coût de marketing, transport, etc.**

En soi, les augmentations de prix peuvent en partie s'expliquer par d'autres surcoûts. Les professionnels de l'agroalimentaire avancent parfois l'augmentation des dépenses de publicité. A priori, ce poste est négligeable en viande bovine où il existe peu de marques et de publicité.

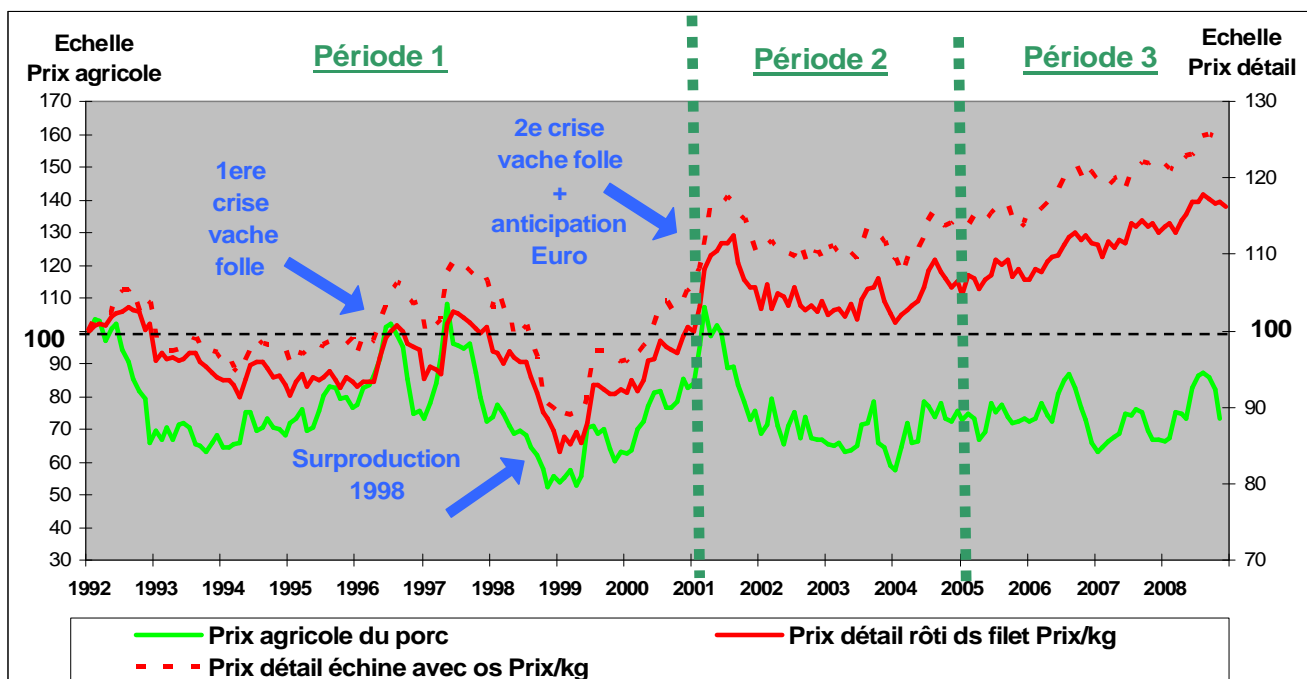
Le coût du transport est aussi invoqué sachant que pour la viande bovine, la grande majorité de l'approvisionnement est national, ce qui réduit d'autant les distances de transports.

En bref, nous n'avons pas identifié d'autres postes de surcoût qui auraient pesé de façon significative sur le prix de la viande bovine. Nous ne pouvons pas exclure que ces autres surcoûts existent mais ils doivent être dûment justifiés par les professionnels.

## Porc : les prix en rayon s'affranchissent depuis 2001 des prix agricoles

### Synthèse

Les prix de détail de la viande de porc ont été peu touchés par la récente inflation des denrées alimentaires. Il reste que sur les seize dernières années, les prix à la consommation ont progressé de 16 % pour le rôti et de 26 % pour l'échine, alors que dans le même temps le prix agricole du porc baissait de près de 30 % (voir graphique).



Malgré la part importante de l'alimentation dans les charges des éleveurs, le prix du porc entrée abattoir dépend essentiellement du cours du porc, très réactif à l'évolution de l'offre et de la demande. Les marges des deux étapes suivantes abattage-découpe et grossistes sont restées très stables sur la période étudiée. Pour l'étape d'abattage-découpe en particulier, on dispose d'une étude (citée dans le récent rapport d'Eric BESSON) qui estime le niveau de marge nette à 5%.

Au niveau de la distribution en revanche, les prix pratiqués par la distribution se sont affranchis des prix agricoles principalement à partir de 2001. A partir de cette date et jusqu'en 2005, les prix agricoles du porc s'effondrent, alors que les prix de détail restent stables. La distribution a en outre tiré parti du passage à l'Euro et de la 2<sup>e</sup> crise de la vache folle. Une étude de l'Inra montre ainsi que durant cette période la distribution a majoré le prix du porc en rayon en lui faisant porter une partie du coût des mesures prises pour le bœuf suite à la crise de la vache folle.

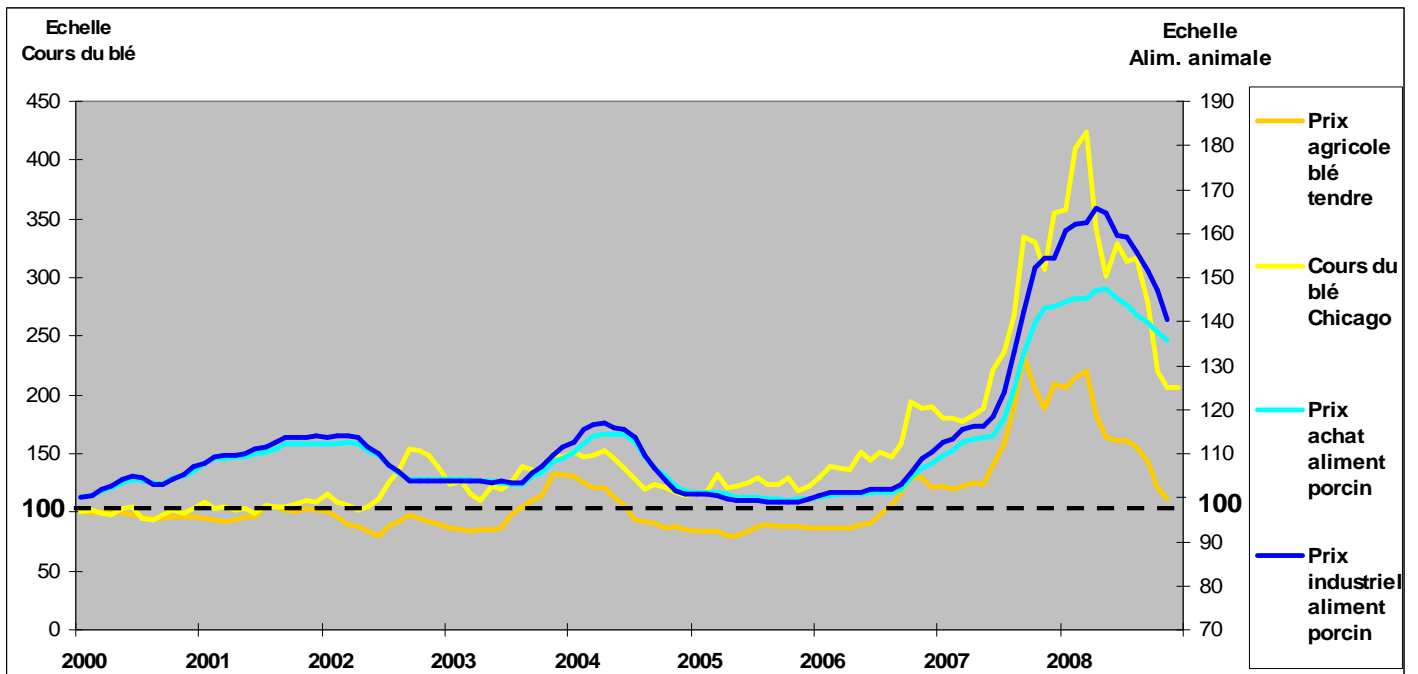
Depuis 2005, les prix en rayon ne semblent plus avoir aucun lien direct avec l'évolution des prix agricoles et progressent de manière pratiquement linéaire, sans que cette évolution puisse être expliquée par l'augmentation de coûts spécifiques à ce produit. Le récent rapport BESSON confirme cette analyse et indique que l'essentiel des marges sur le porc est capté par l'étape de la distribution. Ce rapport estime à plus de 26 % la marge nette réalisée par la distribution sur le rôti, ce qui est particulièrement élevé pour une activité commerciale dont les marges sont habituellement réduites.



Dès septembre 2007, les éleveurs porcins annonçaient des hausses inéluctables des prix du porc aux consommateurs du fait de l'envolée des prix des céréales. Olivier ALLAIN, Président de la Chambre d'agriculture des Côtes d'Armor, indiquait que les prix des céréales ayant doublé en moins d'un an, le coût de production pour l'éleveur d'un kilo de viande de porc avait de ce fait augmenté de 25% sur la même période<sup>5</sup>. Une hausse parallèle était pronostiquée dans les assiettes, la viande comme la charcuterie ou les produits transformés devant augmenter de 8 et 13%. Près d'un an plus tard, la viande de porc et les charcuteries ont effectivement augmenté, mais dans une proportion moindre que ce qui était prévu par la filière porcine, puisque l'augmentation observée entre juillet 2007 et août 2008 était de 4,06%.

Afin de vérifier la constitution des coûts tout au long de la filière porcine, nous avons la chance de disposer d'un nombre relativement important d'indicateurs : cours du blé, prix de l'alimentation animale, prix des porcs sortie éleveurs, prix sortie abattage-découpe et prix en magasin.

## 1 – Le prix de l'alimentation animale est directement lié au prix des céréales

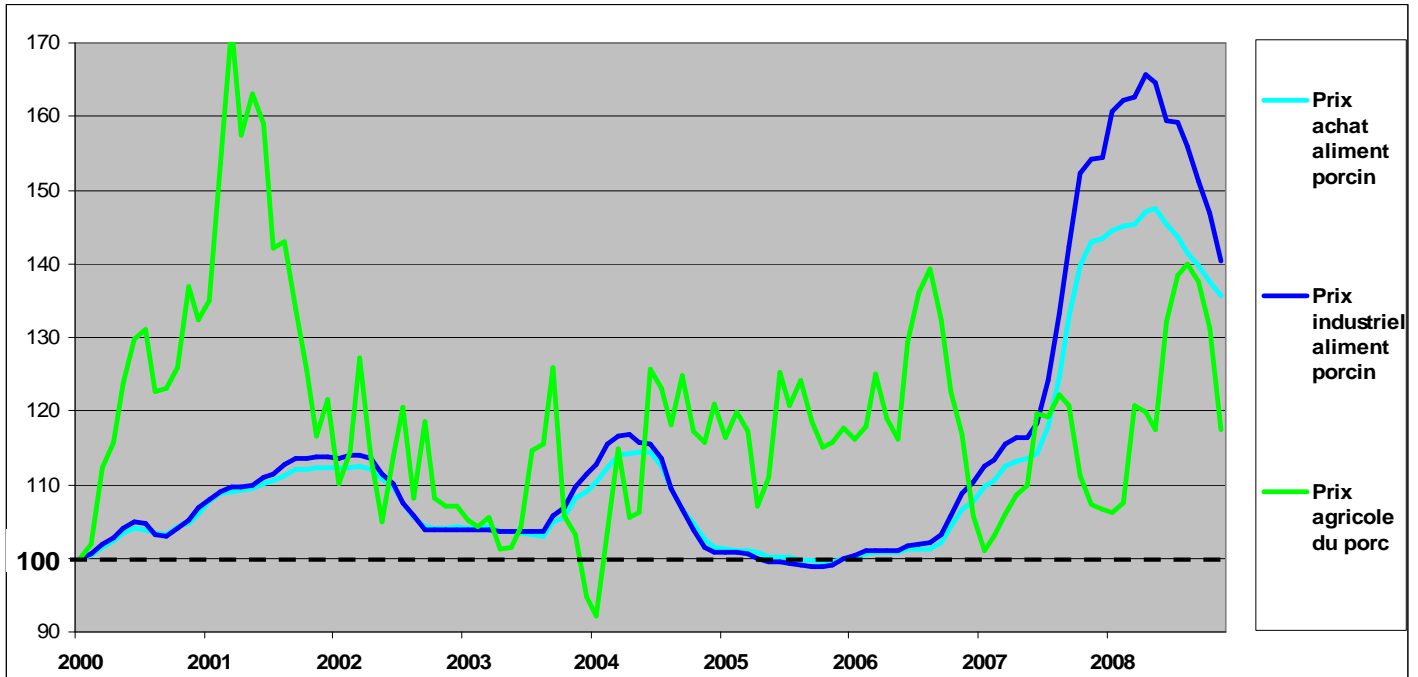


Le tableau ci-dessus représente l'évolution des indices des prix du blé (courbes jaunes) et des deux indices disponibles pour le prix de l'alimentation des porcins (IPAMPA et IPP aliments porcins en bleu). Le parallélisme parfait des courbes montre que le prix de l'alimentation animale dépend directement du prix des céréales et que la filière d'alimentation porcine n'a pas augmenté sa marge depuis au moins 2000 (première date disponible pour les indices de prix d'alimentation des porcins).

<sup>5</sup> Agrisalon.com – article du 5 septembre 2007.



## 2 – Le prix agricole du porc sans lien direct avec le prix de l'aliment porcin

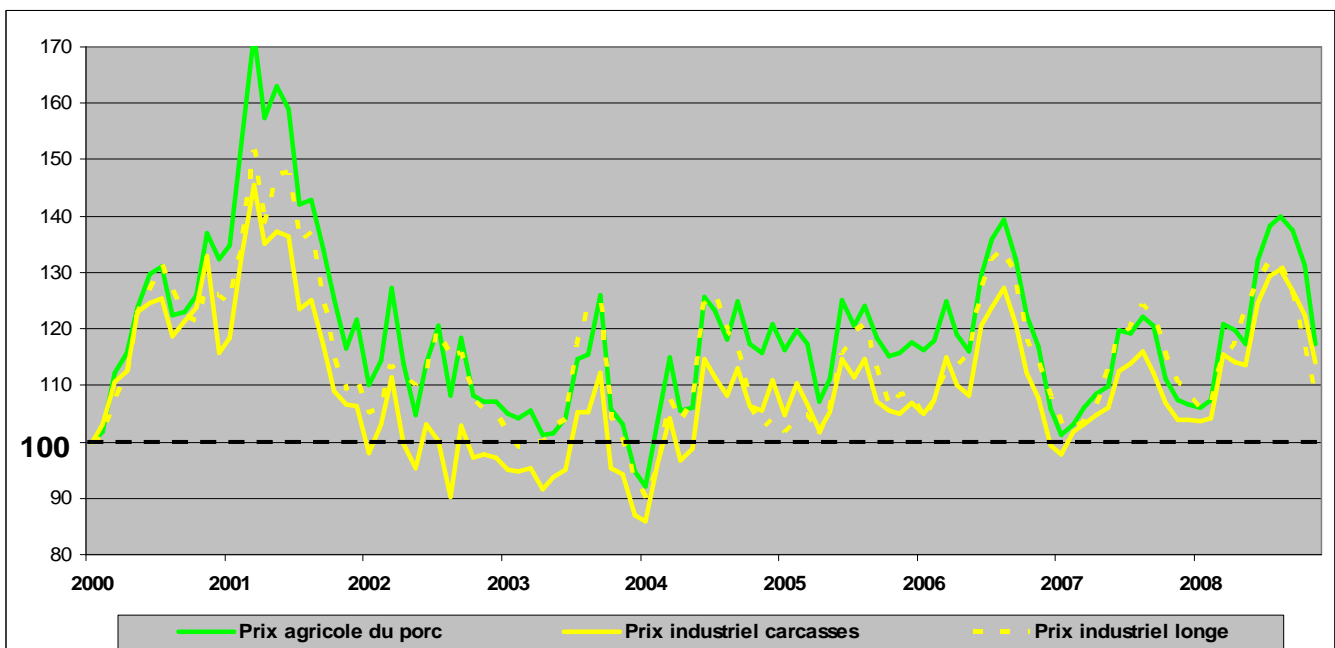


Ce graphique représente les courbes d'évolution du prix de l'aliment porcin (IPAMPA et IPP en bleu) comparée au prix perçu par les éleveurs (cotations Ofival relevées à l'entrée des abattoirs et représentées ici en vert).

On constate une déconnexion totale entre le prix de l'aliment et le prix de vente du porc entrée abattoir. Ceci est d'autant plus surprenant que l'aliment constitue 60% du coût de production pour l'éleveur (source CRP-Comité Régional Porcin). Mais en réalité, les prix du porc sont extrêmement volatils et dépendent essentiellement des cours des marchés régionaux (Cadran breton) qui sont très réactifs à l'évolution de l'offre et de la demande.

## 3 – Des marges constantes et limitées pour l'étape industrielle d'abattage-découpe

### a) Une marge stable dans le temps





Le graphique ci-dessus représente en vert l'évolution du prix agricole auquel les abattoirs achètent les porcs aux éleveurs (IPAP porcin). Les deux courbes jaunes représentent les prix auxquels les ateliers d'abattage et de découpe vendent les carcasses et la longe de porc aux grossistes ou à la distribution (indices de prix à la production - IPP).

On observe un parallélisme parfait entre les courbes des prix agricoles et prix industriels, aussi bien à la hausse qu'à la baisse. En outre, sur les huit années depuis lesquelles les prix industriels (IPP) sont disponibles, on n'observe pas d'écart sensible, ce qui signifie que la marge de l'abattage-découpe a été particulièrement stable sur cette période.

Cette stabilité des marges de l'abattage/découpe est confirmée par deux études de l'Inra (cf. <sup>6</sup> et <sup>7</sup>). L'étude Mainsant-Porin en particulier indique que « **la marge brute de l'industrie (...) est très peu influencée par la conjoncture du cycle du porc : elle présente une grande stabilité à moyen et long terme.** En longue période, cette stabilité en francs courants traduit une baisse en termes réels; cette évolution n'ayant pas affecté les résultats économiques et financiers des entreprises, on peut penser qu'elle traduit des gains de productivité importants réalisés dans l'industrie ».

### **b) Une marge nette de l'ordre de 5 %**

Alors qu'il n'existe généralement aucun indicateur ou estimation officielle du niveau de marges dans les filières alimentaires, dans le cas du porc, nous avons la chance de disposer de quelques estimations sur les étapes de l'abattage découpe et de distribution.

Tout d'abord, le Syndicat National du Commerce du Porc (S.N.C.P.) donnait un jugement de valeur en 2006 en indiquant que « *l'abattage-découpe est le maillon faible de la filière porcine* » du fait d'un « *manque de marge aigu qui fragilise les entreprises* ». Le SNCP déplorait en outre le faible pouvoir de négociation face à la transformation et la distribution. L'abattage-découpe est en effet assez peu concentré, les 6 premiers opérateurs du secteur ne produisant que 50 % du volume national.

Au-delà de ce jugement de valeur, la première estimation disponible et chiffrée des marges est issue de l'étude Mainsant-Porin (Inra) réactualisée en 2003 <sup>8</sup>. Dans cette étude l'auteur s'attache à estimer le niveau de marge brute, qui est définie ici comme « *la différence entre l'ensemble des ventes de produits et les achats de la seule matière première viande dont sont issus ces produits* ». Selon cette définition et pour la période courant de 1994 à 2002, la marge pour la longe de porc était particulièrement stable et comprise entre 3 et 4 francs du kilo (46 à 61 centimes d'euro le kilo). Rapportée aux prix sortie atelier, le pourcentage de marge brute était compris entre 12 et 28 %, selon les évolutions du prix agricole du porc.

Tout récemment, le rapport Besson sur la formation des prix alimentaires<sup>9</sup> a apporté des compléments sur l'estimation des marges dans la filière porc, mais en s'intéressant cette fois-ci aux marges nettes (c'est-à-dire à la marge brute moins les frais de l'opérateur). Par exemple dans le cas du rôti, **le rapport estime que la marge nette des abattoirs est de 15 centimes d'euro, ce qui représente une marge nette de 4,8 % (rapportée au prix sortie abattage).**

Cette estimation confirme l'appréciation du Syndicat National du Commerce du Porc sur la modération des marges de ses adhérents et confirme l'absence de marges indues au niveau de cette étape de la transformation du porc.

<sup>6</sup> « *Un modèle d'estimation des marges brutes en porc, de la sortie d'élevage à la consommation Le cas de la longe* » - P. MAINSANT, F. PORIN - INRA - 2001. Journées Rech. Porcine en France, 33, 249-254.

<sup>7</sup> « *Prix à la production, à la consommation et marge de distribution : la difficile réconciliation entre les acteurs d'une filière* » - Claude ROGER - INRA, novembre 2001

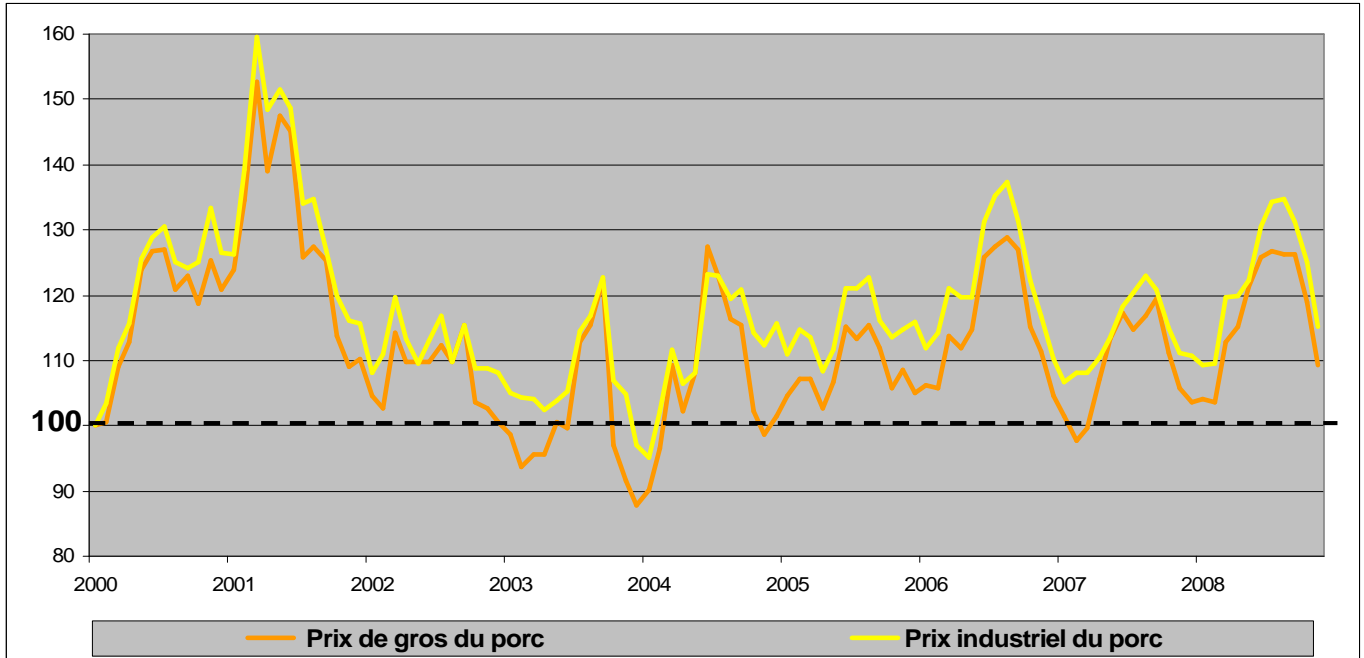
<sup>8</sup> Résultats actualisés du modèle d'estimation des marges brutes en porc, de la sortie élevage à la consommation. Le cas de la longe Pascal MAINSANT INRA-LORIA – 2003.

<sup>9</sup> Rapport sur la formation des prix alimentaires – Eric BESSON – Secrétariat d'Etat chargé de la prospective de l'évaluation des politiques publiques et du développement de l'économie numérique – Décembre 2008.



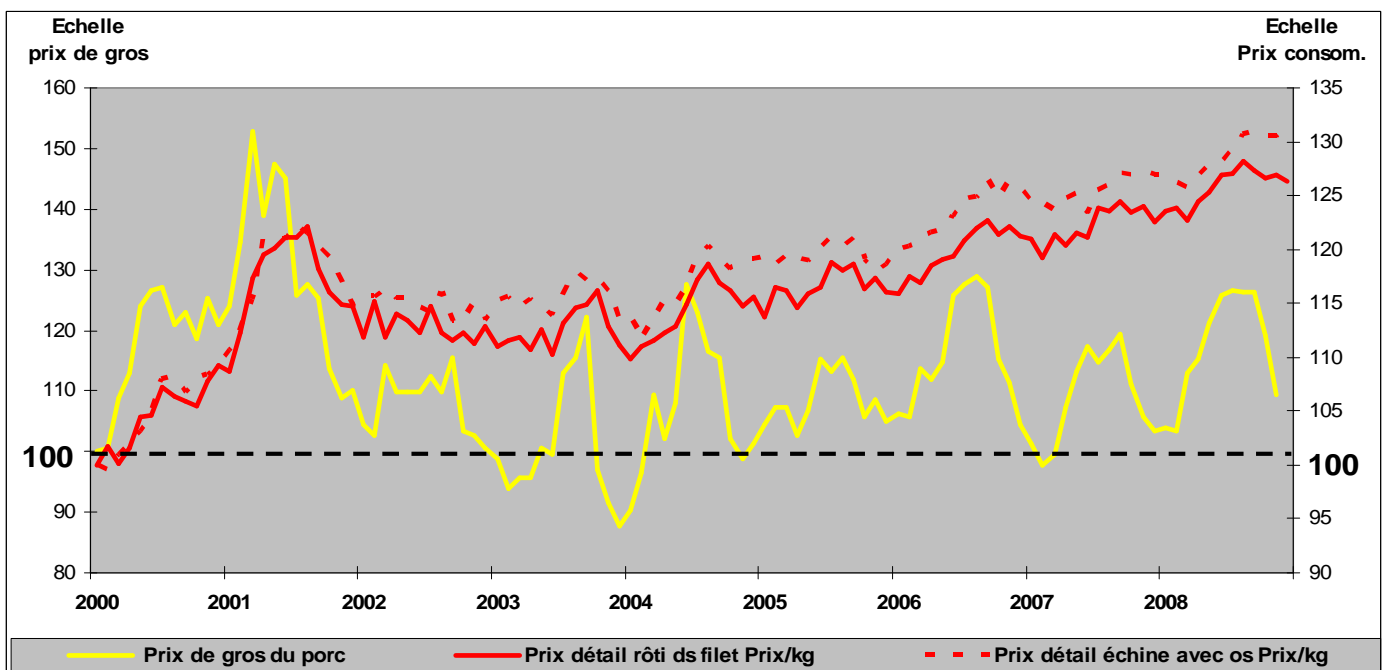
#### 4 - Grossistes : une marge constante depuis 2000

On ne dispose pas d'éléments permettant d'estimer la marge réalisée au niveau des grossistes, en revanche on connaît les prix de gros à travers l'indice IPG, indice publié par l'Insee.



Ce graphique montre l'évolution quasiment similaire entre les prix industriels (en jaune) et les prix de gros au marché de Rungis (en orange). Les grossistes n'ont donc pas contribué à l'inflation observée sur les prix du porc depuis au moins les huit dernières années.

#### 5 - Distribution : une formation opportuniste des prix de détail, ayant perdu tout lien strict avec les prix de gros





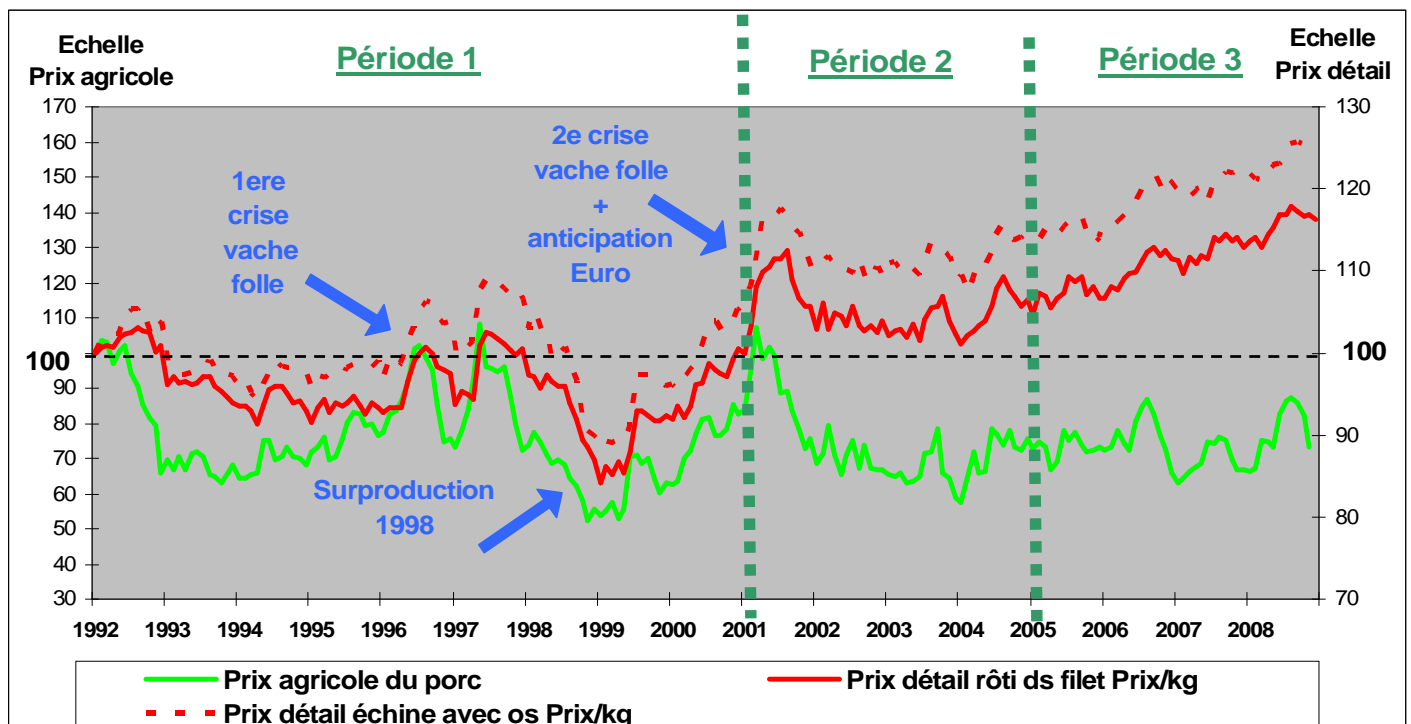
On observe sur cette courbe une évolution très différente entre l'indice de prix de gros (en jaune) et les prix aux consommateurs (courbes rouges) :

- On a déjà vu que les prix de gros connaissent des variations de forte amplitude en fonction des cours des prix agricoles du porc. Ceci explique la flambée des prix de gros en 2000, ainsi que la baisse aussi spectaculaire en 2001. Depuis 2002, les prix de gros continuent à connaître des variations rapides mais de moindre amplitude qu'en 2001. Mais si l'on fait abstraction de ces variations cycliques, la tendance des prix de gros est globalement stable depuis 2002.

- Les prix de détail connaissent en revanche une évolution beaucoup moins fluctuante. On peut supposer que d'une manière générale, la distribution amortit les variations rapides des prix. En ce qui concerne les évolutions de prix d'une amplitude plus grande, on observe que la flambée de prix de gros de 2000 a été répercutée assez fidèlement aux consommateurs, par contre la baisse qui a suivi en 2001 n'a été répercutée qu'à moitié. Depuis 2002 et surtout 2005, les prix de détail connaissent une hausse régulière de manière totalement indépendante de l'évolution des prix de gros.

Nota : Les indices de prix utilisés pour ces courbes agrègent les observations réalisées sur l'ensemble des circuits de distribution. Cependant, les grandes et moyennes surfaces réalisant désormais 83,7 % des ventes de viande de porc<sup>10</sup>, on peut considérer que ces courbes sont assez bien représentatives de l'évolution des prix pratiqués en grandes surfaces.

On ne dispose pas d'indicateurs des prix de gros ou de prix industriels nous permettant de remonter avant 2000. Cependant, on a établi dans les points précédents de ce chapitre qu'il existe une très forte corrélation entre tous les stades compris entre la production agricole et les grossistes (IPAP, IPP et IPGA). C'est pourquoi, il apparaît parfaitement pertinent de comparer directement l'évolution entre le prix agricole du porc (IPAP porcin en vert) et les prix aux consommateurs (IPC en rouge), pour lesquels nous disposons de chiffres depuis 1992 (voir tableau ci-dessous).



<sup>10</sup> Source : site du Centre d'Information des Viandes (CIV) - Chiffres clés sur la filière porc.



Sur ce graphique, on peut distinguer 3 périodes depuis 1992 jusqu'à nos jours :

### **a) De 1992 à 2000 : la distribution amortit l'évolution des prix sortie abattoir et fait progresser légèrement sa marge brute**

La distribution semble amortir les évolutions des prix agricoles à la hausse et dans une moindre mesure à la baisse. Ceci autorise la constitution d'un écart entre prix agricoles et prix de détail (certes moins importants que ceux qui se constitueront par la suite).

Les deux études de l'INRA déjà citées confirment l'effet d'amortisseur des prix au niveau de la distribution. Plus précisément, l'étude Mainsant-Porin indique « *qu'on observe un ajustement conjoncturel (...) avec **pincement de la marge lorsque les prix à la production sont élevés et augmentation lorsque la conjoncture se retourne** » ». En d'autres termes : la marge augmente lorsque les prix agricoles baissent.*

Ces études confirment également la légère progression de la marge brute sur cette période qui pour la longe passe de 8 francs du kilo (1€22/kg) à 11 F/kg (1,65 €/kg). **Le pourcentage de marge brute (rapporté au prix de vente consommateur) varie durant cette période entre 30 et 45 %** selon l'évolution des prix sortie découpe et des prix de détail. Les auteurs expliquaient ce niveau élevé de marge par « *la forte incorporation de main-d'œuvre par la distribution de détail* ». Selon eux, l'augmentation de la marge serait en partie due à la forte valeur ajoutée, observée au rayon boucherie.

Mais cette étude va plus loin et relève que la marge de la distribution sur le porc ne dépend pas exclusivement de la conjoncture porcine, mais aussi de celle du bœuf, notamment à l'époque de la 1ère crise de la vache folle en 1996 : « *les distributeurs (...) ont su bénéficier de l'opportunité du transfert de consommation du bœuf vers les viandes blanches et de l'augmentation de leurs prix liée à une pénurie relative de ces viandes* », et que « **pour compenser les pertes de marge sur le bœuf consécutives à l'effondrement de la consommation et préserver la marge globale du rayon boucherie, les distributeurs ont été contraints d'augmenter leurs marges sur les autres viandes, en particulier sur le porc frais** ».

Si ce comportement est avéré, alors il est très contestable du point de vue de la transparence des prix. En effet, un produit ne devrait supporter que les charges qui lui sont directement imputables.

### **b) Entre 2001 et 2005 la distribution tire parti des crises pour augmenter sa marge brute de manière spectaculaire**

- **En 2001 la hausse des cours du porc est surpondérée par la distribution** de près de 5 points (sur une hausse totale de près de 30 points entre 1999 et début 2001)

- **Fin 2001, la distribution ne répercute que la moitié de la baisse des cours du porc observée sur le 2<sup>e</sup> semestre 2001** (seulement 10 points sur la vingtaine de points que l'on aurait pu attendre).

- **Entre 2002 et 2005 : l'évolution des prix de détail redevient parallèle à celle des prix agricoles, mais en conservant l'écart gagné lors de la hausse de 2001.**

Ainsi, entre 2001 et 2005, il s'est donc formé un écart supplémentaire de près de 15 points entre les prix agricoles et les prix à la consommation.

La modélisation de l'étude Mainsant-Porin (INRA) de 2001, ainsi que sa réactualisation de 2003, confirment la progression brutale et forte de la marge brute sur cette période. Pour la longe, la marge brute serait passée de 11 F/kg (1,65 €/kg) début 2001, à plus de 16 F/kg (2,40 €/kg) fin 2002 (à la date de la parution de l'étude réactualisée). **Exprimée par rapport au prix consommateur, la marge brute serait donc passée de 35 % à plus de 50%. Pour le consommateur, cette hausse aura donc eu pour impact d'augmenter de + 20 % les prix de détail entre 1995 et 2002 !**



Les auteurs expliquent cette augmentation spectaculaire par la nécessité pour la distribution de rattraper les pertes au rayon viande de bœuf : ainsi l'effondrement du cours du porc en 2001 aurait alors permis d'augmenter fortement la marge brute du rayon viande de porc. Mais cette explication ne permet pas d'expliquer la totalité des hausses observées au rayon porc, en effet **les coûts imputables à la crise de la vache folle ne représentent que 1F50 à 2 F/kg sur les 6 Francs de hausse constatée sur la viande de porc, soit tout au plus un tiers de la hausse**<sup>11</sup>.

Nota : la FCD (Fédération du Commerce et de la Distribution) a contesté ces chiffres au moment de la parution de l'étude de l'Inra.

### **c) Depuis 2005 : l'abandon de tout lien strict entre prix agricole et prix consommateurs permet une progression substantielle des marges distributeurs**

Sur cette période, bien que les prix agricoles connaissent de fortes variations, la tendance est globalement stable. Or, malgré cette stabilité, les prix de détail connaissent une croissance continue et presque linéaire de 12 points, sans être influencés par les évolutions des prix agricoles. On peut donc dire que **depuis 2005, la formation des prix au consommateur a perdu tout lien avec les prix agricoles.**

Le rapport BESSON confirme cette analyse et indique que « *les prix de détail sont ainsi non seulement quasi indépendants des prix à la production, mais qu'ils suivent aussi parfois des évolutions opposées : une baisse du prix producteur peut se traduire par une hausse du prix de détail* ». Ce n'est donc pas la hausse des matières premières agricoles qui peut justifier « **la hausse des prix de détail par rapport au prix du porc en 2007-08, qui reste inexpliquée** ».

L'explication que le rapport donne à ces écarts est en fait la suivante : le porc est « *un produit à forte marge* » et lorsque l'on analyse la décomposition des chaînes de valeur, on s'aperçoit surtout que « **c'est la marge nette des distributeurs qui explique le niveau des prix du porc au stade du détail « (...) pour un rôti vendu 8,5 euros le kilogramme au consommateur, la marge nette des distributeurs atteint 2,25 euros » (ce qui, rapporté au prix de détail, donne un pourcentage de marge nette considérable de 26,5 %).**

Afin de souligner le niveau de marges réalisé par la grande distribution française, le rapport Besson prend en exemple la situation en Allemagne : alors que les prix en sortie d'abattoir sont comparables dans les deux pays, « *la marge des distributeurs est neuf fois plus faible en hard discount allemand par rapport à ce qu'elle est en grande distribution française. Près de 60 % de l'écart de prix entre la France et l'Allemagne vient ainsi du circuit de distribution lui-même* ».

Même dans le cas où l'estimation du rapport BESSON sous-estimerait ou négligerait certains frais de la distribution, il n'en reste pas moins qu'une marge nette de 26,5 % semble un chiffre particulièrement élevé pour une activité commerciale dont les marges sont habituellement réduites.

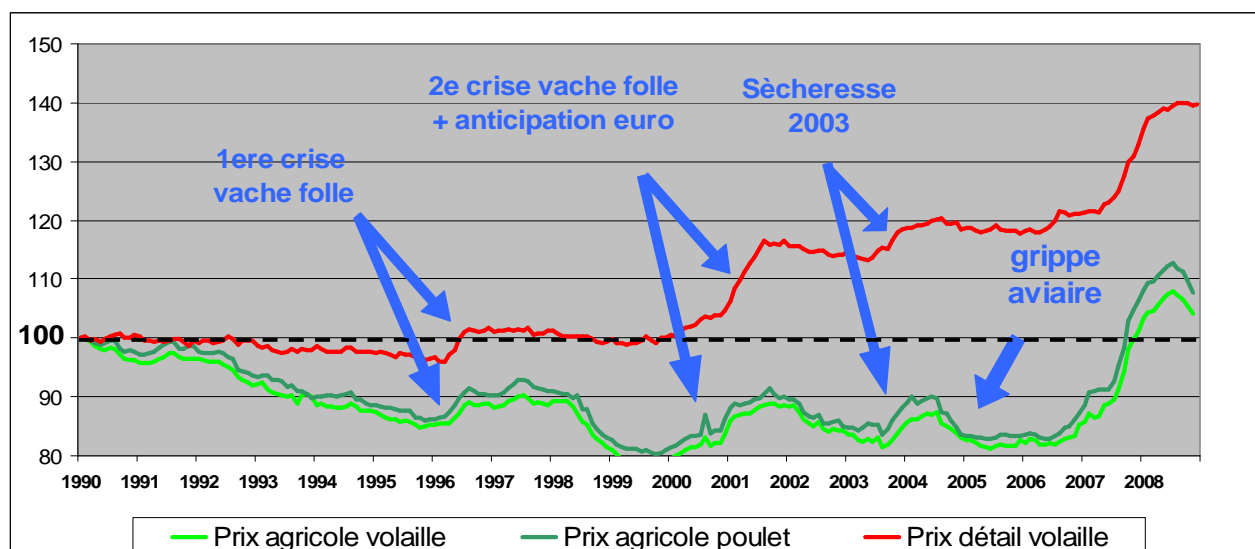
**Notre analyse et celle du rapport BESSON convergent donc pour affirmer, qu'en l'absence d'autres coûts non identifiés, la tarification de la viande de porc au niveau de la distribution est actuellement trop élevée.**

<sup>11</sup> Résultats actualisés du modèle d'estimation des marges brutes en porc, de la sortie élevage à la consommation. Le cas de la longe Pascal MAINSANT INRA-LORIA – 2003.

## Volaille : les baisses de prix agricoles ne sont jamais répercutées en rayon

### Synthèse

Sur le court terme, la volaille est, parmi les produits étudiés, celui qui a le plus été touché par l'inflation (+15 % depuis mars 2007) et qui dépasse de 9 points l'inflation observée pour l'ensemble des produits alimentaires. Sur le long terme, entre 1990 et 2008, les prix de détail ont augmenté de 40 %, alors que les prix agricoles de la volaille ont augmenté de 7% (voir graphique).



Cet écart s'est constitué en plusieurs étapes et par paliers. Il provient d'une part de la transmission systématique des hausses des prix agricoles observées lors des transferts de consommation en faveur de la volaille lors des deux crises de la vache folle, ou lors de la sécheresse de 2003. D'autre part, les baisses des prix agricoles, telle que celle observée lors de la grippe aviaire en 2004, sont peu ou pas répercutées dans les prix aux consommateurs.

Les prix intermédiaires disponibles depuis 2000 permettent d'identifier plus précisément quels acteurs ont contribué à la formation de cet écart :

- Entre 2000 et 2003 : les industriels ont répercuté fidèlement les hausses comme les baisses des prix agricoles, alors que la distribution ne répercutait que les hausses.
- De 2003 à 2006 : les industriels ont fait progresser leur marge brute, tandis que pour la distribution, ces marges ont certes continué à progresser mais moins rapidement que dans la période précédente.
- Depuis la flambée des prix agricoles de 2007, les industriels et la grande distribution ont légèrement contracté leurs marges, en les gardant cependant à des niveaux élevés.

On observe donc, sur le long terme, une formation opportuniste des prix de détail où à la faveur des crises sanitaires et des transferts de consommation, la transformation et la distribution ont augmenté leurs marges.



## 1 - La volaille : un des produits alimentaires les plus inflationnistes sur les 20 derniers mois

Parmi les produits examinés dans le cadre de cette étude, la volaille est le produit le plus touché par l'inflation depuis mars 2007 (+15,6 %), la volaille dépasse d'ailleurs de 11 points l'inflation observée pour l'ensemble des produits alimentaires.

En décembre 2007, Denis Lambert, le PDG du groupe LDC, expliquait cette augmentation des prix aux consommateurs par la flambée du prix des céréales. Le coût des céréales aurait entraîné une augmentation de 40 % du prix de la volaille vivante et contraint LDC à prévoir une augmentation de 20 % du prix de ses volailles sur un an. Fin 2007, plus de la moitié de cette hausse aurait déjà été répercutée, mais le groupe LDC prévoyait d'ajuster à nouveau ses prix d'environ 10 % à partir de janvier 2008. Le fait que les prix agricoles de la volaille aient commencé à augmenter précisément au moment où le cours du tourteau de soja s'envolait, semble confirmer l'explication donnée par Denis Lambert.

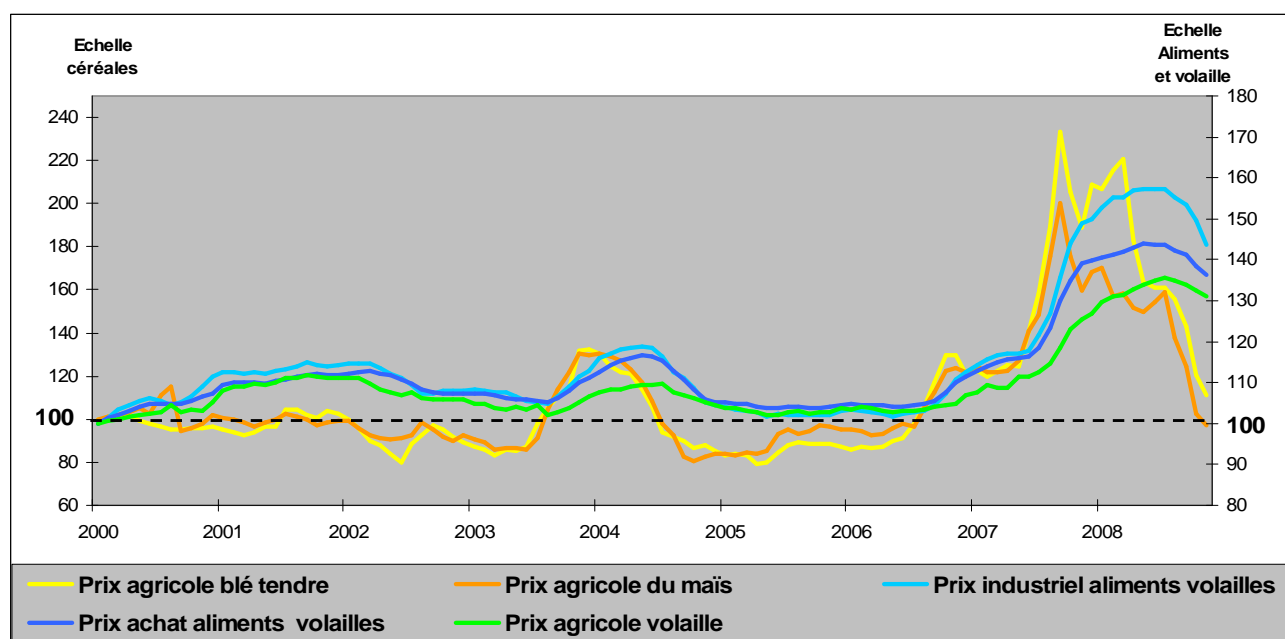
Cependant, nous avons voulu voir plus précisément l'évolution des indices pour les différentes étapes constituant le prix de la volaille. Pour expliquer la formation du prix final au consommateur, nous disposons pour la volaille d'indices pour les étapes suivantes :

- Cours du blé et du soja.
- Prix de l'aliment donné aux volailles.
- Prix auquel l'éleveur vend ses volailles (prix agricole).
- Prix en sortie abattage-découpe (prix industriel).
- Prix à la consommation (IPC).

## 2 – Sur le long terme : un écart grandissant entre les prix agricoles et les prix au consommateur

### a) Des marges stables depuis les céréales jusqu'au prix agricole de la volaille

Depuis 2000 (date depuis laquelle ces données sur l'alimentation des volailles sont disponibles), on observe un parallélisme parfait entre l'évolution du prix des céréales, celui de l'alimentation donnée aux volailles et le prix vendu par les éleveurs (voir tableau ci après).

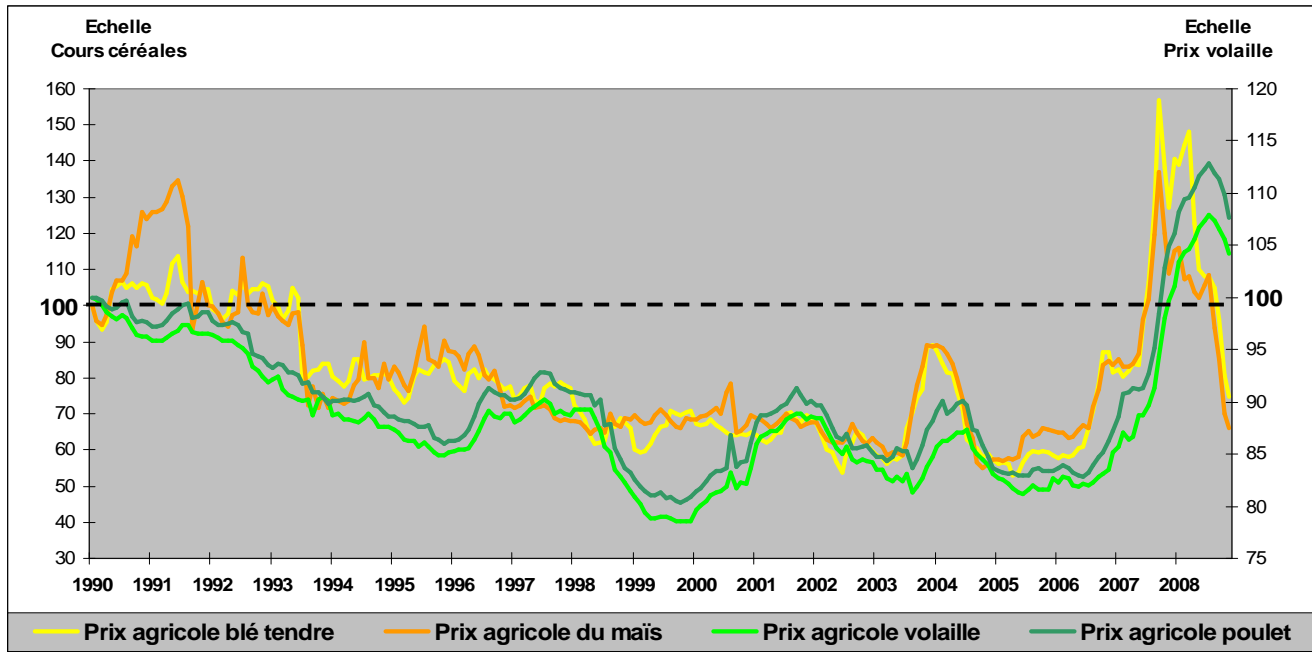






Cela signifie d'une part que le prix de l'alimentation est étroitement lié au cours des céréales et d'autre part que le prix des volailles à la sortie de l'élevage est directement dépendant du coût de l'alimentation des volailles. Enfin, cela signifie également que les marges de l'industrie des aliments pour volaille et les marges des éleveurs n'ont pas progressé au moins depuis 2000.

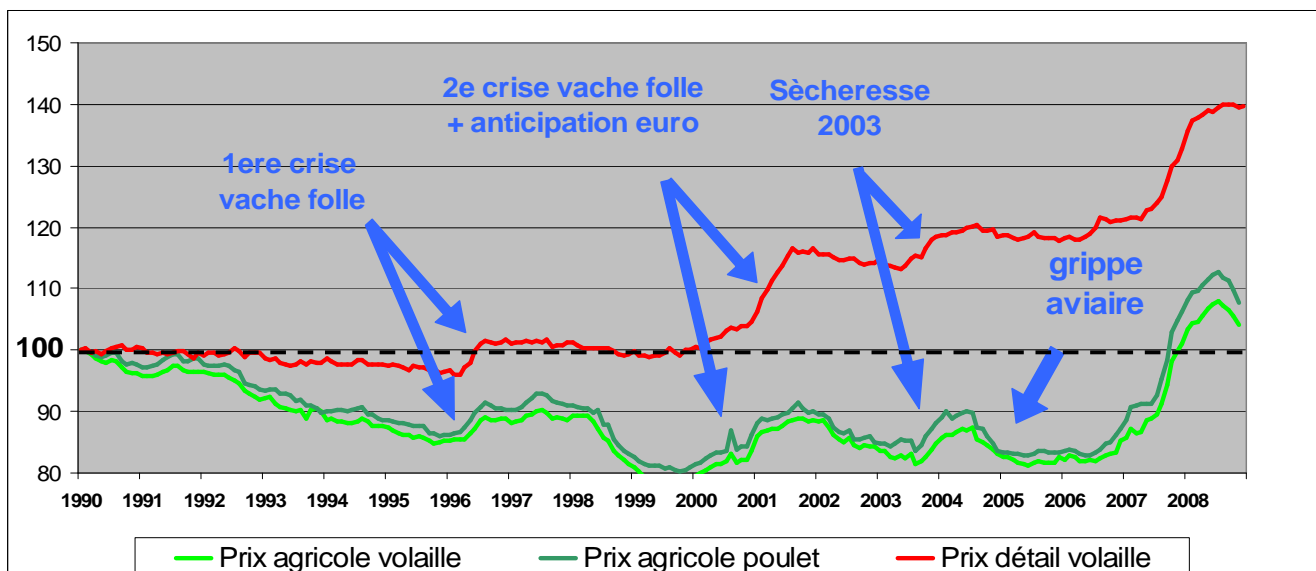
On peut remonter plus loin dans le temps pour ce qui est de l'évolution comparée entre le cours des céréales (courbes jaunes) et celui du prix agricole de la volaille (IPAP en vert).



L'observation montre qu'il y a un parallélisme parfait entre les deux courbes des céréales et le prix agricole de la volaille. On en déduit que **les marges de l'industrie des aliments pour volaille et les marges des éleveurs n'ont pas progressé au moins depuis 1990 et que ces étapes n'ont pas surpondéré l'évolution du prix des céréales dans le prix de la volaille.**

**b) Depuis 3 décennies : un écart grandissant entre les prix agricoles de la volaille et les prix à la consommation**

Nous avons ensuite comparé l'évolution du prix agricole de la volaille à celui de la viande de volaille en rayon depuis 1990.





- **Les évolutions du prix agricole des volailles (IPAP volaille et IPAP poulet)**

⇒ *3 épisodes inflationnistes suivis de baisses de même ampleur*

Le prix agricole des volailles aura connu 3 épisodes de hausses entre 1990 et 2006 :

- En **1996** les prix agricoles ont augmenté car la volaille a bénéficié du transfert d'achat des consommateurs en remplacement de la viande de bœuf, du fait la première crise de la vache folle.
- **Entre 2000 et 2002**, l'anticipation du passage à l'euro, couplé à la deuxième crise de la vache folle a également favorisé la hausse du prix de vente des volailles sortie élevage.
- **En 2003-2004**, les cours du blé ont augmenté du fait de la sécheresse de 2003, augmentant les coûts de production quelques mois plus tard, ce qui s'est ensuite répercuté dans le prix éleveurs.

Mais il est à noter que pour ces 3 épisodes inflationnistes, après chaque augmentation, **les prix agricoles sont revenus à un niveau comparable ou inférieur à celui d'avant les hausses.**

⇒ *Une tendance générale à la baisse des prix agricoles*

Entre 1990 et mi-2006 (c'est-à-dire avant la flambée des prix agricoles), **les prix agricoles sont globalement à la baisse, puisqu'ils ont perdu près de 18 points.**

- **Les évolutions des prix aux consommateurs**

⇒ *Une répercussion de toutes les hausses des prix agricoles :*

**Toutes les hausses des prix agricoles sur cette période ont été répercutées à des degrés divers dans le prix aux consommateurs.** On notera en particulier la « culbute » observée lors du passage à l'Euro : alors que le prix agricole augmentait de 11 points, les prix en rayon augmentaient de 18 points ! Il est à noter en revanche, que la récente flambée des prix agricoles (+30 points) aurait été amortie au niveau des prix aux consommateurs (+ 22 points).

⇒ *Une quasi absence de répercussion des baisses de prix agricoles :*

A l'inverse, **les baisses de prix agricoles sont peu ou pas répercutées sur le prix au consommateur.** Certes, on peut observer une relative érosion des prix en rayon entre deux épisodes inflationnistes, mais celle-ci ne permet pas aux prix consommateurs de revenir aux niveaux d'avant les crises. A l'occasion de la grippe aviaire par exemple, alors que le prix agricole baissait de 8 points, les prix en rayon n'ont quasiment pas baissé. Ainsi, entre 1990 et 2006, **les prix de détail ont globalement augmenté de 19 points entre 1990 et 2006, alors que les prix agricoles baissaient de 18 points !**

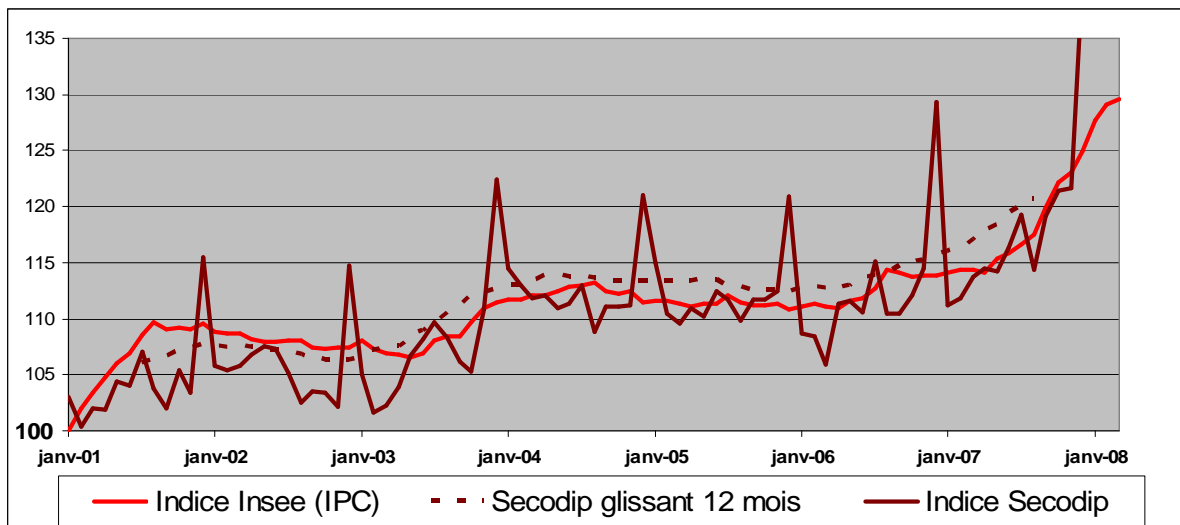
Cette évolution n'a pas échappé aux producteurs de volailles qui, par la voix de Coop de France, se plaignaient en juin 2007 que « *les baisses de prix des produits agricoles de ces dernières années n'aient jamais été répercutées au consommateur* ».



### c) Tentatives d'explication de l'augmentation des prix de détail

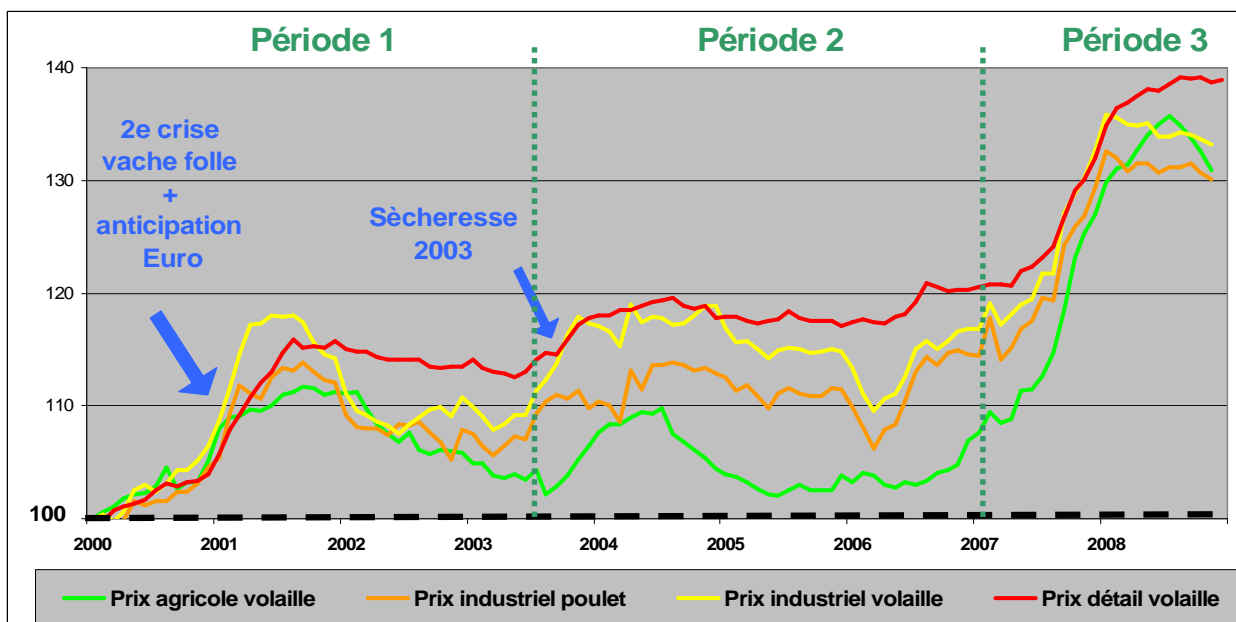
#### ► L'indice des prix à la consommation de l'Insee (IPC) traduit fidèlement l'évolution du prix de détail

Comme pour la viande de bœuf, un reproche souvent fait à l'indice des prix à la consommation de l'Insee (IPC), est qu'il ne prendrait pas en compte les promotions de courtes durées, alors que celles-ci sont un moyen de faire bénéficier le consommateur des baisses de prix. Selon cette interprétation, l'indice Insee surestimerait le niveau de prix réel. Nous avons comparé dans le graphique ci-dessous l'évolution de l'indice IPC de l'Insee et de l'indice Sécodip qui est un indice d'achat des ménages, incorporant par conséquent l'ensemble des promotions. L'indice Sécodip étant soumis à de fortes variations saisonnières, nous avons effectué une moyenne glissante sur douze mois de cet indice. La parfaite superposition entre l'IPC et la moyenne glissante de l'indice Sécodip montre qu'en réalité **l'indice IPC Insee ne surestime pas les prix de vente réels.**



#### ► Une progression des marges répartie entre l'abattage-découpe et la distribution

Nous disposons depuis 2000 des prix industriels (Indice de Prix à la Production ou IPP) qui représentent les prix auxquels sont vendues les découpes de volailles par l'industrie d'abattage-découpe. Nous les avons comparés depuis cette date aux prix agricoles et de détail.





Depuis 2000, on peut distinguer deux périodes :

- **Période 1 entre 2000 et mi-2003** : les prix industriels suivent à peu près les évolutions des prix agricoles à la hausse et à la baisse. En revanche, sur cette période les prix de détail ne répercutent fidèlement que les hausses des prix, les baisses n'étant quasiment pas répercutées. Ainsi, entre mi-2001 et mi-2003, les prix industriels volaille et poulet ont perdu respectivement 10 et 8 points, alors que les prix de détail ont seulement baissé de 2 points.

En clair, **pendant cette période, les industriels répercutent correctement les hausses comme les baisses des prix agricoles, alors que la distribution ne répercute que les hausses de prix, pas les baisses.**

- **Période 2 jusqu'au début 2007** : alors que les prix agricoles baissent de 8 points entre 2004 et mi-2007, les prix industriels sont beaucoup plus stables et ne perdent que 2 à 3 points (en tendance). **Il semble donc que sur cette période, les industriels aient fait progresser leur marge.** Les prix de détail quant à eux restent stables, ce qui pourrait signifier que la marge de la distribution a certes continué à progresser mais moins rapidement que dans la période précédente.

- **Période 3 depuis début 2007** : alors que les prix agricoles ont très fortement progressé depuis mi-2007 jusqu'à leur maximum en août (+ 30 points), les prix industriels ont progressé moins fortement (+20 et +22 points en progression maximale), tout comme les prix de détail (+ 18 points maxi). **Il semble qu'il y ait eu à cette occasion une contraction des marges des industriels et de la grande distribution.**

### ► **Une formation opportuniste des prix industriels et de détail**

Une étude de l'INRA<sup>12</sup> donne quelques éléments confirmant l'analyse faite au point précédent. Claude ROGER indique que « *la baisse de l'ordre de 15% du prix de marché des céréales décidée par les réformes de la Politique Agricole Commune de 1992 et 2000* » a particulièrement contribué à faire baisser les coûts de production de la volaille. Mais ce n'est pas pour autant que ces baisses ont été intégralement répercutées dans les prix au consommateur. En effet « *dans l'hypothèse d'une répercussion intégrale des baisses des coûts de production aux consommateurs (...) la baisse du prix de détail serait autour de 1 à 2% pour les viandes de volailles sur la période 2000-2006* ». Or, de toute évidence les prix aux consommateurs ont continué à progresser sur cette période (+18) malgré la baisse des prix à la production (-17 % en tendance).

L'auteur remarquait que les stratégies de retransmission des coûts de production sont différentes selon les viandes : alors que la viande bovine fraîche a constamment progressé de manière linéaire, pour la viande de volaille « *la baisse des prix à la production et une partie des gains de productivité réalisés à l'aval (transformation et distribution)* » ont été en partie répercutés dans les prix de détail. Cependant, cette (faible) réduction des prix au détail s'est couplée avec un "effet ESB" qui a permis « *à certains distributeurs de profiter du transfert de consommation aux dépens de la viande bovine, pour augmenter les prix des viandes blanches et ainsi ne pas diminuer leur marge globale sur les produits carnés* ». Ces pratiques observées au rayon viande pourraient s'expliquer selon l'auteur par le fait que « *les consommateurs sont très attentifs aux prix qui jouent un rôle important dans les processus de substitution entre les différentes espèces* ».

En clair, on assiste à une formation d'un prix au détail qui ne suit que de loin l'évolution des prix à la production :

- la tendance à la baisse des prix agricoles (depuis 1992) est très faiblement répercutée,

- les hausses des prix agricoles, dues aux reports de consommation en faveur de la volaille, sont intégralement répercutées dans les prix de détail,

- les baisses de prix agricoles, dues à l'accalmie des marchés de la volaille ou à la crise sanitaire de la grippe aviaire, sont peu ou pas répercutées en rayon.

**On observe donc, sur le long terme, une formation opportuniste des prix de détail où à la faveur des crises sanitaires et des transferts de consommation, la transformation et la distribution ont augmenté leurs marges.**

<sup>12</sup> « Prix à la production, à la consommation et marge de distribution : la difficile réconciliation entre les acteurs d'une filière » - Claude Roger - Inra - Novembre 2001



Il serait utile que les industriels ainsi que la distribution puissent donner des éléments d'explication sur la formation de leurs coûts pour ces différentes périodes.

► ***Les limites des indices disponibles du fait du fort niveau d'intégration de la filière volaille***

Il est nécessaire de mentionner les limites des indices disponibles pour la volaille. Il s'agit en effet d'une filière fortement intégrée. Les grands groupes industriels de la volaille possèdent non seulement les ateliers d'abattage, de découpe et d'emballage, mais aussi les volailles qui sont données pour engraissement aux éleveurs. Ces groupes possèdent également des usines de productions d'aliments pour volaille. Or, les indices publiés par l'Insee ne prennent en compte (par définition) que les prix des productions vendues entre deux opérateurs ou bien entre un opérateur et le consommateur final. Compte tenu de l'absence de données émanant de ces groupes, l'indice de l'Insee du prix de l'alimentation des volailles (IPAMPA) ne représente que le prix des aliments de vente des fabricants indépendants. De la même manière l'indice Insee du prix agricole des volailles (IPAP), ne représente que le prix de vente des éleveurs de volailles indépendants.

Sachant que la majorité des volailles commercialisées en France est issue de grands groupes intégrés, en toute rigueur les indices IPAMPA et IPAP de l'Insee ne peuvent être considérés comme parfaitement représentatifs. Même s'il existe une forte corrélation entre ces indices de l'Insee et les coûts de production des grands groupes, il serait important que l'Insee puisse disposer d'information sur la constitution des prix à l'intérieur de ces groupes, afin d'assurer une meilleure représentativité des indices qu'il publie. Malgré cette réserve, nous avons considéré que les indices de l'Insee pouvaient quand même être utilisés dans le cadre de notre étude. Il semble peu probable en effet que les prix de revient des groupes industriels pour l'alimentation animale ou pour les prix des volailles avant transformation, soient supérieurs à ceux du marché.



---

# ANNEXES

---



---

## Annexe I

### L'alimentation : une consommation incompressible, qui grève les budgets modestes

---

#### 1 – Un budget majeur et incompressible pour l'ensemble des ménages français

La dernière enquête de l'Insee sur le budget des familles en 2006, montre que l'alimentation fait partie des premiers postes de dépenses des ménages français et représente en moyenne 16,4 % des dépenses totales. Les produits alimentaires constituent donc un poste de dépenses qui, en cas d'inflation, aura un des plus gros impacts sur le budget des ménages.

Poste de dépenses	Part dans le budget des ménages	Rang
<b>Achat de produits alimentaires</b>	<b>16,4 %</b>	<b>1<sup>er</sup></b>
Logement, eau, gaz, électricité, combustibles	15,7 %	2
Transports	15,3 %	3
Loisirs et culture	11,3 %	4
Habillement	7,7 %	5
Ameublement, équipement et entretien de la maison	7,1 %	6
Restauration hors foyer	4,9 %	7
Communication	3,6 %	8

(Source Insee)

Une autre étude<sup>1</sup> issue de l'Observatoire national de la pauvreté et de l'exclusion sociale (ONPES), publiée en 2006, a cherché à identifier d'une part les postes de consommation non compressibles correspondant aux besoins les plus fondamentaux, et à l'inverse les postes de dépenses les moins prioritaires qui peuvent faire l'objet de limitations lorsque la contrainte budgétaire pèse fortement.

Lorsque l'on représente sous la forme de graphique la part du budget attribué à un poste de dépenses en fonction des ressources disponibles, le profil obtenu pour le graphique traduit le caractère compressible ou incompressible de cette dépense.

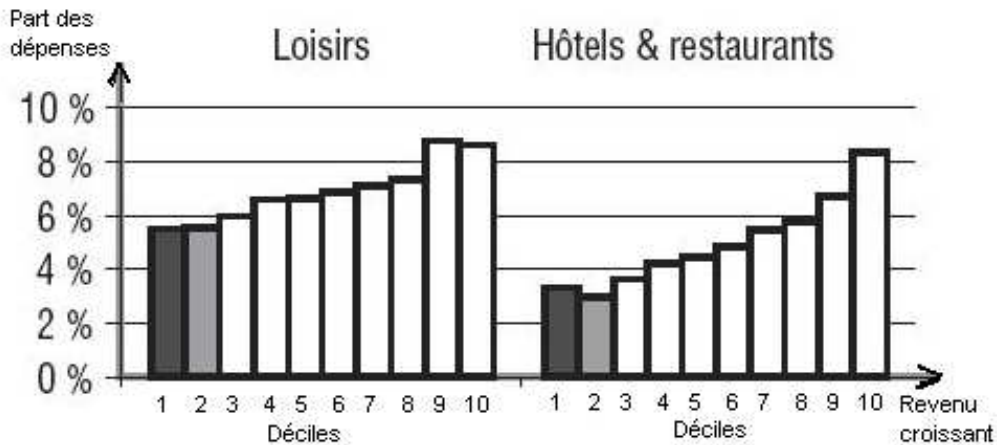
---

<sup>1</sup> « Structures de consommation des ménages à bas revenu 2005-2006 » – ONPES



### Deux exemples de postes de dépenses compressibles : loisirs et hôtels-restaurant

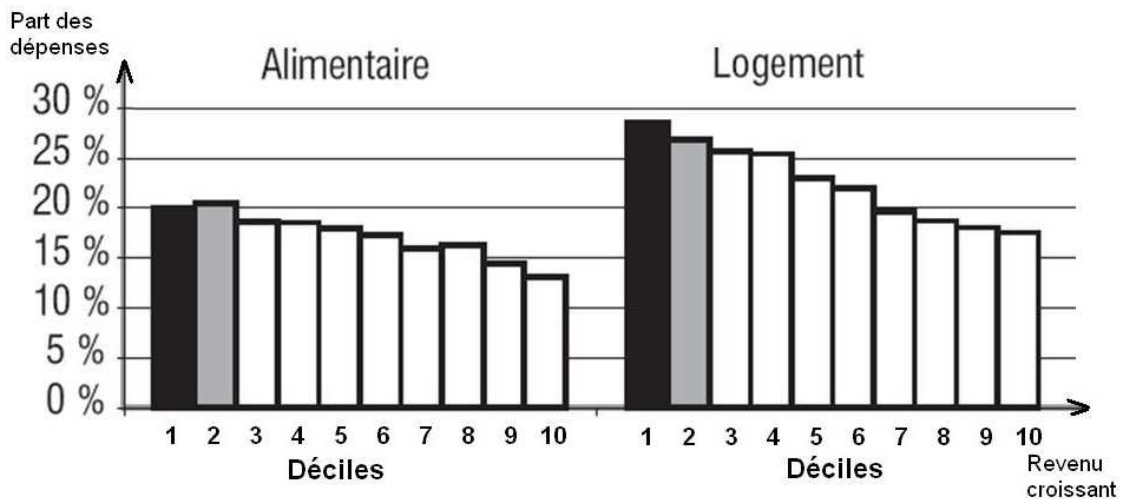
Ainsi, dans le cas d'une dépense compressible (ex. ci-dessous), la part du budget consacrée à la dépense augmente avec le revenu.



Source ONPES

### Deux postes de dépenses incompressibles : l'alimentation et le logement

En revanche, dans le cas d'une dépense incompressible (voir ci-dessous), le profil du graphique est inversé : la part de la dépense diminue lorsque le revenu augmente. Le poste alimentation est ainsi considéré - au même titre que le logement<sup>2</sup> - comme une dépense incompressible typique.



Source ONPES

<sup>2</sup> Nota : l'importance du poste logement dans ce graphique s'explique par le regroupement, pour l'étude ONPES, de deux postes de dépense liés au logement qui sont considérés comme distincts dans l'étude Insee.





Une augmentation des prix des produits alimentaires sera donc ressentie plus fortement par les ménages qu'une augmentation portant sur un poste de dépenses compressible. Les achats alimentaires ne pouvant être ni reportés ni diminués de façon significative, leur augmentation aura un impact direct sur la diminution du pouvoir d'achat et impliquera une restriction au niveau des postes de dépenses compressibles.

Cette analyse faite en 2005 - époque de relative stabilité des prix alimentaires - a été confirmée par une enquête Ipsos<sup>3</sup> réalisée en mars 2008, c'est-à-dire après plus de 6 mois de hausse continue des prix des matières premières alimentaires. Ainsi, trois quart des personnes interrogées indiquent avoir augmenté leurs dépenses sur le poste alimentation : 76 % des personnes pour le poste « produits frais » (légumes, produits laitiers, viande ...) et 66 % sur les autres produits alimentaires (pâtes, riz, conserves ...). A l'inverse, près d'un tiers des personnes déclarent avoir diminué leurs dépenses dans d'autres postes considérés comme moins prioritaires : 32 % pour le poste « culture » (cinéma, livres, cd, dvd ...), 31 % pour le budget « sorties » (restaurant, bars, discothèques ...).

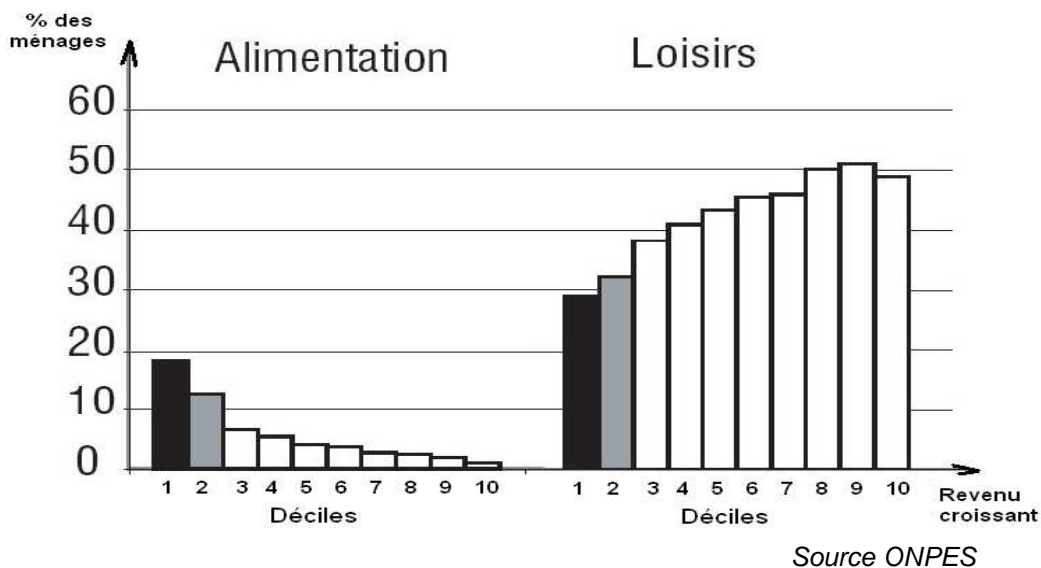
Nota : s'agissant d'une enquête déclarative, ces chiffres sont à prendre à titre indicatif et ne reflètent que la perception subjective des achats tels qu'ils sont vus par les consommateurs.

## 2 – L'alimentation grève plus fortement le budget des ménages modestes

L'étude déjà citée de l'Insee, montre que le budget alimentation pèse plus fortement sur les 30% de ménages modestes<sup>4</sup>, que sur le restant de la population. Ainsi, pour ces ménages, le budget alimentation représente 18,4 % des dépenses, contre 16,1% pour les autres ménages.

L'étude de l'ONPES confirme également cette conclusion de l'enquête de l'Insee, selon laquelle l'importance des parts budgétaires consacrées à l'alimentation constitue une véritable caractéristique des ménages pauvres. Cette étude s'est également intéressée aux postes budgétaires pour lesquels les ménages souhaiteraient pouvoir consacrer plus d'argent. Il a ainsi été demandé aux ménages quelles seraient les dépenses supplémentaires qu'ils effectueraient en priorité, dans le cas où ils disposeraient de ressources supplémentaires. Cette question avait en fait pour but de vérifier, pour différents types de besoins, si ceux-ci sont satisfaits ou non, compte tenu du revenu disponible par ménage.

Le graphique ci-après représente les réponses données par les ménages selon leurs revenus, pour le poste alimentation. A titre de comparaison, on a ajouté le graphique pour un poste moins prioritaire, en l'occurrence les loisirs.



<sup>3</sup> Enquête déclarative réalisée par Ipsos marketing sur 528 personnes, publiée dans LSA le 24 avril 2008.

<sup>4</sup> Pour étudier la répartition des revenus, l'Insee divise l'ensemble de la population en 10 classes représentant chacune 10% des ménages, classées de 1 à 10 en fonction du niveau croissant de revenus. Les « ménages modestes » sont constitués par le regroupement des trois premiers déciles, c'est-à-dire les 30 % de la population les plus modestes. Le « bas de la classe moyenne » est constitué par les déciles 4 et 5. Les déciles 6 à 9 forment les « ménages moyens ». Les « ménages aisés » sont représentés par le dernier décile.



Les besoins sur le poste alimentation sont globalement satisfaits pour la grande majorité de la population. En effet, pour les déciles 3 à 10, c'est-à-dire les ménages à revenus moyens et aisés, l'alimentation est, parmi tous les postes de dépenses, celui pour lequel ces ménages sont les moins prêts à consacrer d'éventuels revenus supplémentaires. L'étude montre que ces ménages préféreraient notamment dédier cet argent supplémentaire à d'autres postes (loisirs ou épargne).

En revanche, la situation est très différente pour les 20 % des ménages français les plus pauvres (c'est-à-dire les déciles 1 et 2) : alors que l'alimentation constitue déjà pour eux le premier poste de dépenses, une proportion notable de ces ménages (respectivement 19 % et 12%) déclare vouloir encore dédier les ressources supplémentaires à ce même poste. L'ONPES considère que le poids de cette réponse laisse à penser que, du fait de leurs faibles revenus, certains de ces ménages sont contraints à des restrictions alimentaires. Ces restrictions pouvant porter sur les quantités achetées, le niveau de qualité de produits ou encore le type de circuit de distribution. On peut déduire de cette conclusion de l'ONPES qu'une augmentation des prix des produits alimentaires serait susceptible d'aggraver encore les restrictions alimentaires pour ces ménages les plus pauvres.



---

## Annexe II

### Méthodologie : une analyse de l'évolution comparée des prix agricoles et des prix à la consommation

---

#### 1- L'objectif : mesurer et expliquer pour chaque filière les divergences entre les prix à la consommation et les prix de la production agricole

Cette étude part d'un argument souvent avancé par les professionnels : les hausses des prix à la consommation alimentaire sont justifiées par les hausses des matières premières alimentaires. Il est indéniable que sur la période 2007 et le premier semestre 2008, la flambée des prix agricoles a créé une nette inflation des prix à la consommation.

Notre étude se propose d'envisager la question mais en regardant les tendances sur le long terme. Pour plusieurs filières alimentaires nous avons ainsi retenu la période qui va de 1990 à 2008. Il s'agit donc bien d'une tendance longue puisque proche de vingt ans.

Sur cette période, nous avons d'abord retracé l'évolution du prix agricole qui sous tend le produit final (le prix du bovin pour la viande de bœuf par exemple) et le prix à la consommation du produit final.

**Nous examinons ensuite si ces deux prix ont évolué de façon analogue ou bien s'ils ont divergé. S'il apparaît que le prix à la consommation a évolué nettement plus vite que les prix agricoles, ce fait signale un problème potentiel, à savoir que les professionnels ont peut être tarifé leur produit trop cher en proportion du coût de leur approvisionnement agricole.**

Entre le prix agricole, qui rémunère l'activité de l'agriculteur, et le prix à la consommation, il intervient l'activité des industriels (abattage-découpe pour la viande bovine par exemple) et de la distribution. Si une telle divergence entre le prix agricole et le prix à la consommation survient, elle peut donc expliquer des prises de marge injustifiées au niveau des industriels de la filière et/ou de la distribution.

En soi, une divergence entre le prix agricole et le prix à la consommation peut avoir plusieurs causes qui ne renvoient pas toutes à une tarification abusive :

- les activités industrielles et de distribution ont pu connaître de fortes évolutions de leurs coûts (salaires, transport, équipement, etc.).

- les industriels proposent des produits plus sophistiqués qui modifient la gamme de l'offre (plats préparés en remplacement de produits frais par exemple) et qui tirent à la hausse le prix moyen du produit de la filière. Dans ce cas on a coutume de dire que la filière crée de la valeur ajoutée justifiant la hausse du prix considéré.

Dans les cas où il existe une nette divergence entre le prix agricole et le prix à la consommation, nous recensons ces facteurs de justifications. Si ces facteurs n'expliquent pas ou explique mal la divergence, il est alors supposé qu'il y a eu prise de marge indue par les industriels et/ou la distribution.



## 2- Un focus sur les trois grandes viandes : bœuf, volaille et porc

Dans cette étude, nous avons tout d'abord examiné brièvement l'évolution de l'indice des prix agricoles en le comparant à l'évolution de l'indice général des prix alimentaires. Puis, nous avons passé au crible un nombre important de filières alimentaires allant des viandes aux boissons alcoolisées, en passant par le pain, le café ou les produits laitiers.

Nous avons choisi, pour cette étude, de nous concentrer sur les trois grandes viandes (bœuf, volaille et porc) et ce pour les raisons suivantes :

- Dans la viande, l'animal représente la majeure part du prix du produit final

En effet, dans le prix de la viande bovine fraîche et de la volaille, le coût d'achat de l'animal représente environ 70 % du coût du produit et les proportions sont assez analogues pour le porc. Il s'agit donc de filières « à faible valeur ajoutée non agricole », où logiquement le prix du produit devrait suivre assez étroitement le prix de la matière première agricole.

A l'inverse, d'autres filières, comme le pain ou le café, présentent une valeur ajoutée non agricole beaucoup plus forte, ce qui complique l'analyse.

- Des filières de produits relativement stables d'un point de vue technologique où le produit frais est très présent

Ces filières n'ont pas révolutionné leur gamme au cours de la période considérée. Cela est notamment vrai pour le bœuf qui se vend essentiellement sous la forme de pièces fraîches ou de viande hachée. Les produits élaborés sont plus fréquents dans le porc et surtout dans la volaille, mais sans connaître d'évolutions très notables au cours de la période 1990 – 2008. Sur ce point encore, le risque de biais d'analyse est peu prononcé.

- Ces trois filières présentent des divergences de prix agricole/consommation très fortes entre 1990 et 2008

Nous allons mettre en évidence ce phénomène ci après. Ce constat de fortes divergences justifiait donc une vigilance consommériste et une analyse approfondie.

Enfin, signalons qu'il s'agit de filières importantes pour le consommateur. D'après l'Insee, avec **22,4 % du budget alimentation** en 2006, la catégorie « viandes » constitue le **premier poste de dépenses** alimentaire.

Nous avons choisi plus particulièrement les viandes de bœuf, de volaille et de porc, qui représentent :

- **48 % des dépenses des ménages consacrées au sein de la catégorie viandes,**
- soit également **11 % des dépenses alimentaires,**
- ou encore **1,7 % du budget global des ménages,** et à ce titre équivalent à la dépense consacrée à l'électricité.

## 3 – Les indices de prix utilisés dans l'étude

L'essentiel des données utilisées pour connaître l'évolution des prix mais aussi pour estimer la construction du prix des produits alimentaires sont issues de l'Insee (Institut National de la Statistique et des Études Économiques).

### a) L'indice INSEE des prix à la consommation (IPC)

L'Indice des Prix à la Consommation (IPC), est un outil permettant de mesurer l'inflation pour différents produits de consommation. C'est un indice publié mensuellement par l'Insee au Journal officiel, qui permet d'estimer, entre deux périodes données, la variation moyenne des prix pour un panel de produits. Une des limites de cet indice est qu'il ne prend pas en compte les remises, rabais et promotions d'une durée inférieure à 24 heures, telles que les « promotions flash », qui peuvent être fréquentes sur certains produits frais alimentaires.



## **b) L'indice des prix à la consommation de Sécodip**

Pour remédier à cette insuffisance de l'indice Insee, il peut être utile sur certains produits de recourir à l'indice Secodip, qui est calculé sur la base des achats réels de ménages représentatifs de la population française. De ce fait, cet indice prend en compte l'ensemble des promotions sur les produits, quelle que soit leur durée.

## **c) L'indice des prix des produits agricoles à la production – IPPAP**

L'indice des prix des produits agricoles à la production, ou IPPAP, mesure l'évolution des prix des produits vendus par les agriculteurs. La limite de cet indice provient du fait qu'il est élaboré à partir des seules observations des prix de marché. Il faut remarquer que certaines filières alimentaires sont fortement intégrées. C'est le cas de la volaille notamment, où les grands groupes sont propriétaires des poulets dès l'engraissement, ainsi que des abattoirs. Il est alors impossible de connaître le prix de revient à la production. Dans ces cas de figure, l'IPAP ne représentera donc que le prix à la production des éleveurs indépendants.

## **d) Indice des prix de gros alimentaires – IPGA**

L'indice des prix de gros alimentaires ou IPGA, est censé assurer un suivi du marché à une étape intermédiaire entre la production (IPAP) et la consommation (IPC). Dans la pratique, il mesure l'évolution des prix des produits alimentaires, vendus sur le marché de Rungis, sur lequel se fournissent essentiellement des détaillants de la région parisienne. Il faut donc se montrer prudent dans l'utilisation de cet indice qui reflète avant tout les prix de gros pour le commerce de détail en Ile de France.