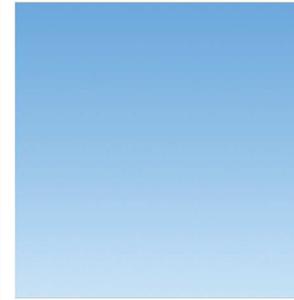


Prix et marges en filière viande bovine



Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires



AgroSup Dijon

27 janvier 2014

philippe.boyer@franceagrimer.fr
observatoire-prixmarge@franceagrimer.fr
<https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr>



La transmission des prix dans les filères agroalimentaires : un sujet ancien et récurrent

La transmission des prix dans les filières agroalimentaires, un « vieux sujet » de l'économie rurale...

Articles dans la Revue « Economie rurale » en 1957 et 1975 : les « marges » (brutes) sont d'abord les charges du système de transformation-distribution, vouloir les « redistribuer » est illusoire (confusion marges brutes / profits)...

LES TRANSFORMATIONS D'UN ANIMAL DANS UNE BOUCHERIE ET LE BÉNÉFICE QUI EN RÉSULTE

par G. DE J

« Les bouchers forment une profession très puissante »... « Avec les marchands de bestiaux, ce sont eux qui renchérissent le marché de la viande »

On connaît ces leitmotivs ; quoique vieux et usés ils sont dans toutes les bouches, celles des consommateurs comme celles des cultivateurs.

Stimulés par une certaine ignorance des faits et aussi par notre méconnaissance totale du métier de boucher, nous décidâmes dernièrement d'aller « prendre le tablier » dans une boucherie d'une ville de province (1).

Il y avait là un ensemble conçu d'une façon fort moderne. On ne pouvait s'empêcher de se demander quelle était l'opération qui fournissait le bénéfice, ce bénéfice dont on a si souvent dit qu'il était

ANALYSE ET APPROPRIATION DES MARGES COMMERCIALES DANS LA FILIÈRE DE LA VIANDE

par Lucien MAZENC

Laboratoire d'Economie rurale, INRA Toulouse

A l'étal du boucher le prix de la viande augmente sans cesse. Le verdict du consommateur est immédiat et sans appel : les coupables sont les commerçants ! Mais alors les marges prélevées par les intermédiaires sont-elles abusives ? Comment varient-elles ? Comment évoluent-elles ?

En réalité, entre la production et la consommation, les intermédiaires font « tampon » et leur marge brute joue un rôle de régulateur. Ainsi, suivant les saisons, lorsque la marge du boucher augmente, celle du chevillard diminue et vice-versa ; par ailleurs, quand la marge sur les gros bovins est importante, elle est faible sur les veaux.

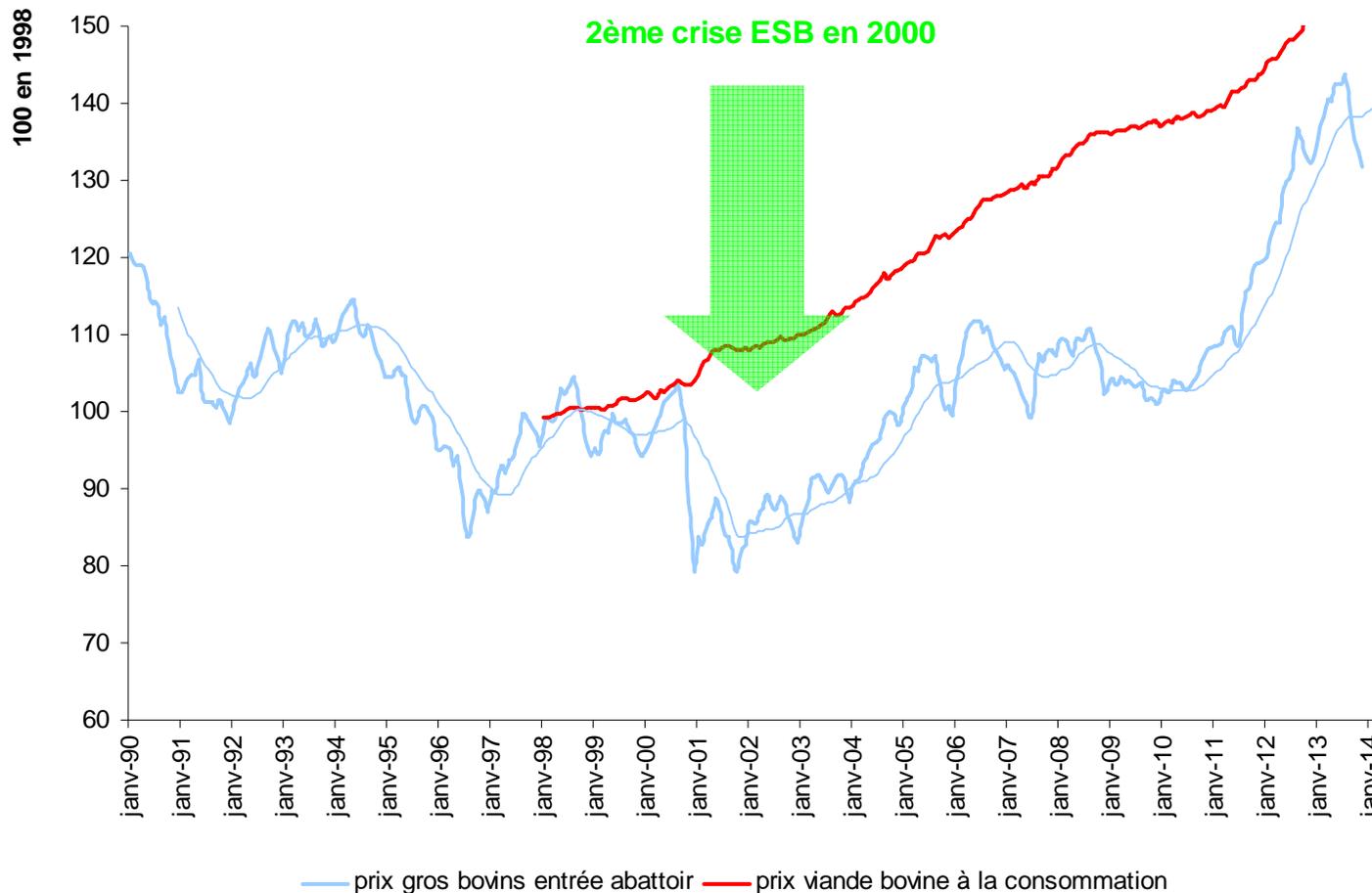
La conséquence logique de cet antagonisme fait que sur l'ensemble du circuit, un taux de marge relativement constant est prélevé et oscille entre 25 et 30 % (hors taxe) du prix payé par le consommateur.

Ces phénomènes se retrouvent de façon analogue en Allemagne Fédérale et en Italie. Doit-on s'en réjouir ou au contraire craindre les processus cumulatifs ?

Quoi qu'il en soit, la clarification du marché et la revalorisation du revenu des éleveurs relève beaucoup plus d'une réelle organisation inter-professionnelle permettant de réduire l'amplitude de variation de ces marges, que de leur « récupération » qui demeure, à notre avis, illusoire.

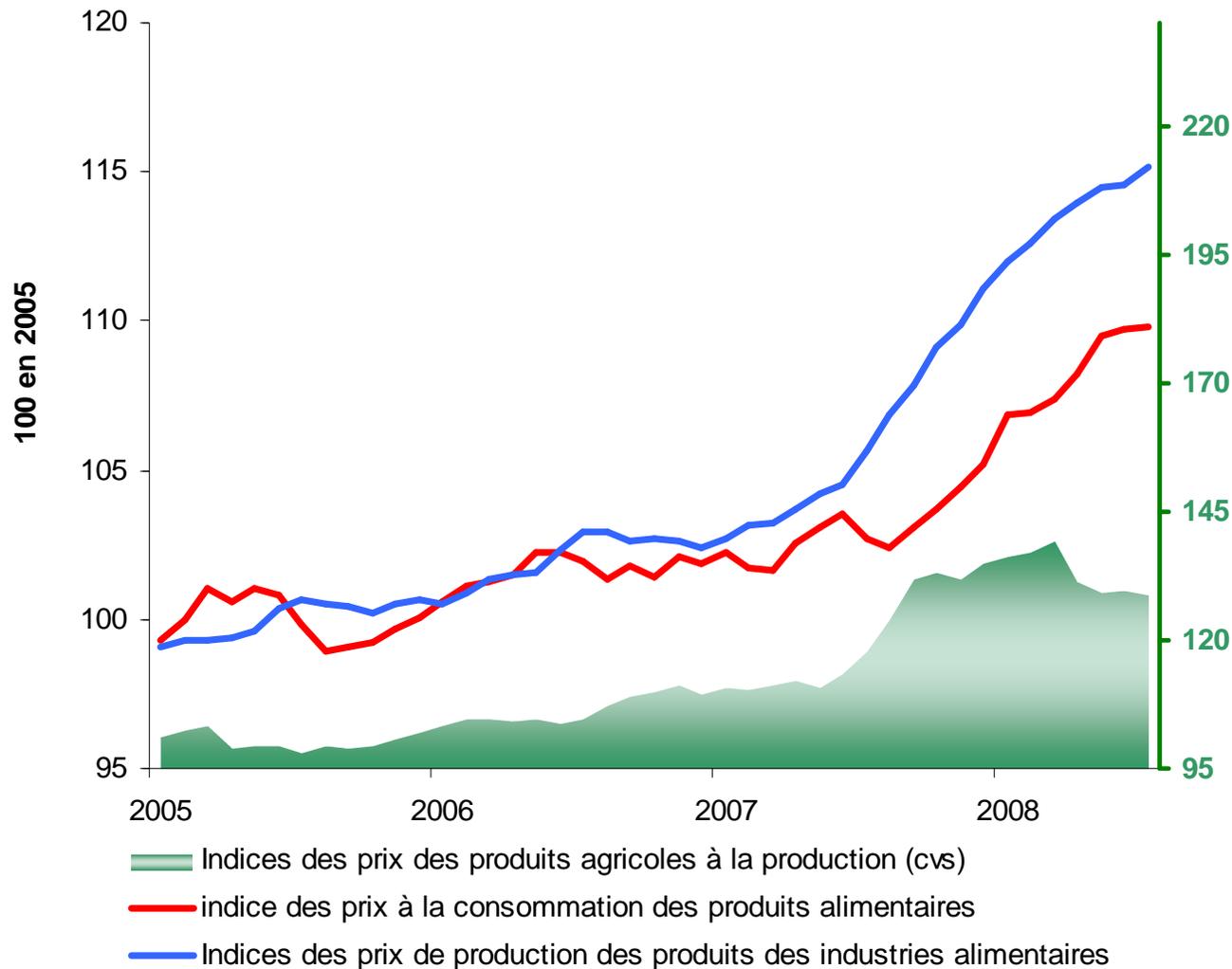
Contexte de la création d'« observatoires des prix et des marges » en France

2001, ESB : l'observation « officielle » et « cogérée » de la transmission des prix dans les filières viandes, une réponse politique en période de crise



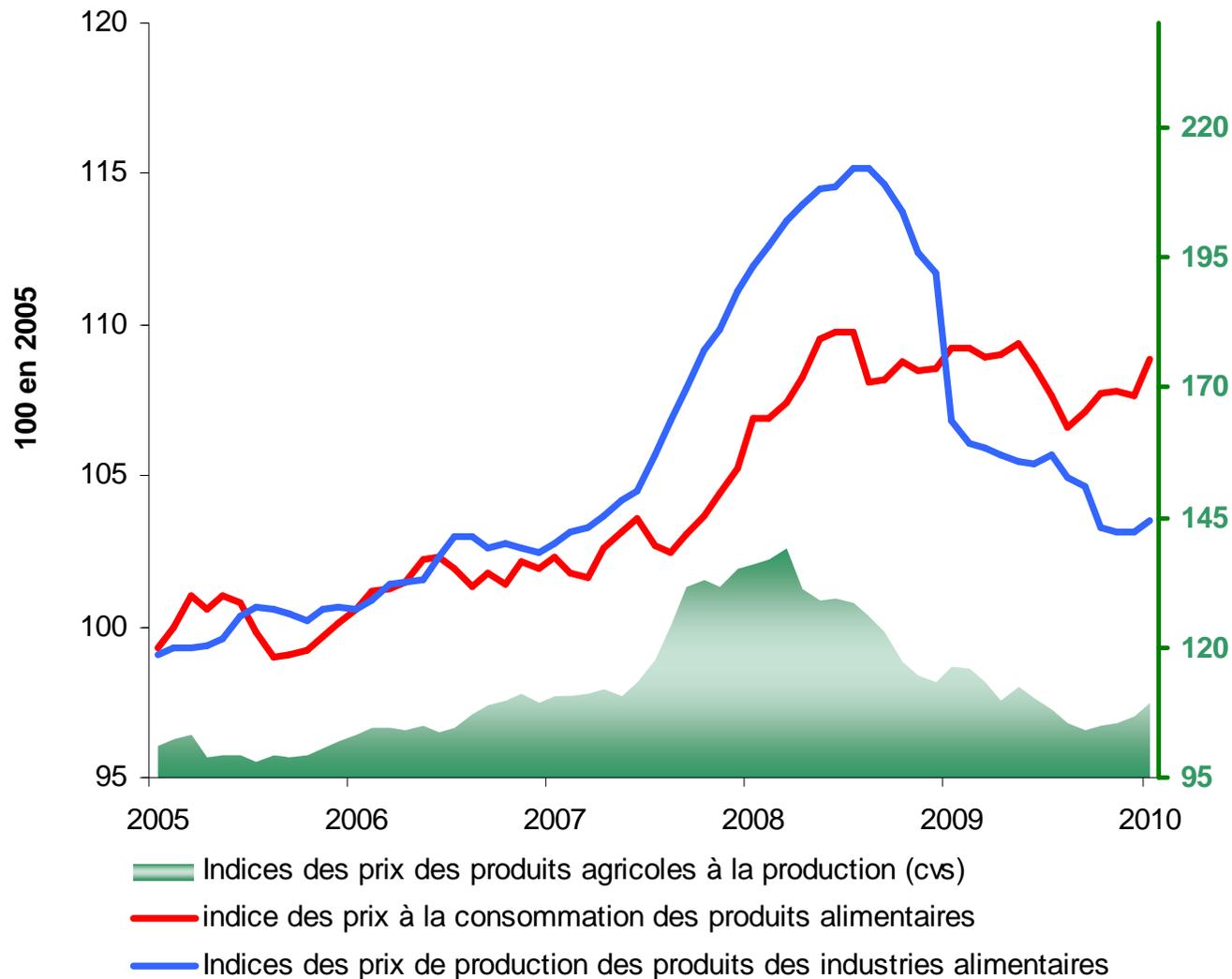
- Chute du prix amont et baisse de la consommation
- Décalage prix amont / aval
- Mise en place par décret d'un « observatoire des prix et des marges » en viande bovine par ministère agri., avec office nationale des viandes :
- Expliquer l'écart.
- Désaccords entre maillons de la filière sur méthodes et résultats : **cet observatoire tourne court...**

2008, hausse des prix des matières premières et LME: un observatoire des prix et des marges tourné vers les consommateurs...



- Phase haussière de la volatilité des prix des MP (agricoles et autres : énergie)
- Loi de Modernisation de l'Economie (LME) : pour plus de concurrence, pour le « pouvoir d'achat », favorable à la grande distribution
- Le ministère de l'économie met en ligne un « observatoire des prix et des marges » pour informer le consommateur
- Jusqu'à mi-2008, amont agricole (et ministère agri.) peu concerné : conjoncture plutôt favorable à l'agriculture

2009, retournement de tendance des prix agricoles, 2010 : LMAP



- Phase baissière pour les prix agricoles ; crises : lait (2009), viande bovine (2010)
- Le ministère de l'agriculture réactive en 2009 un **observatoire des prix et des marges dans l'agroalimentaire**
- Loi de Modernisation de de l'Agriculture et de la Pêche (LMAP) : « contrebalancer » LME, adapter l'agriculture à la volatilité des prix (contrats 1^{er} acheteur)
- Création de « **l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires** » par la loi LMAP

Moyens et structures

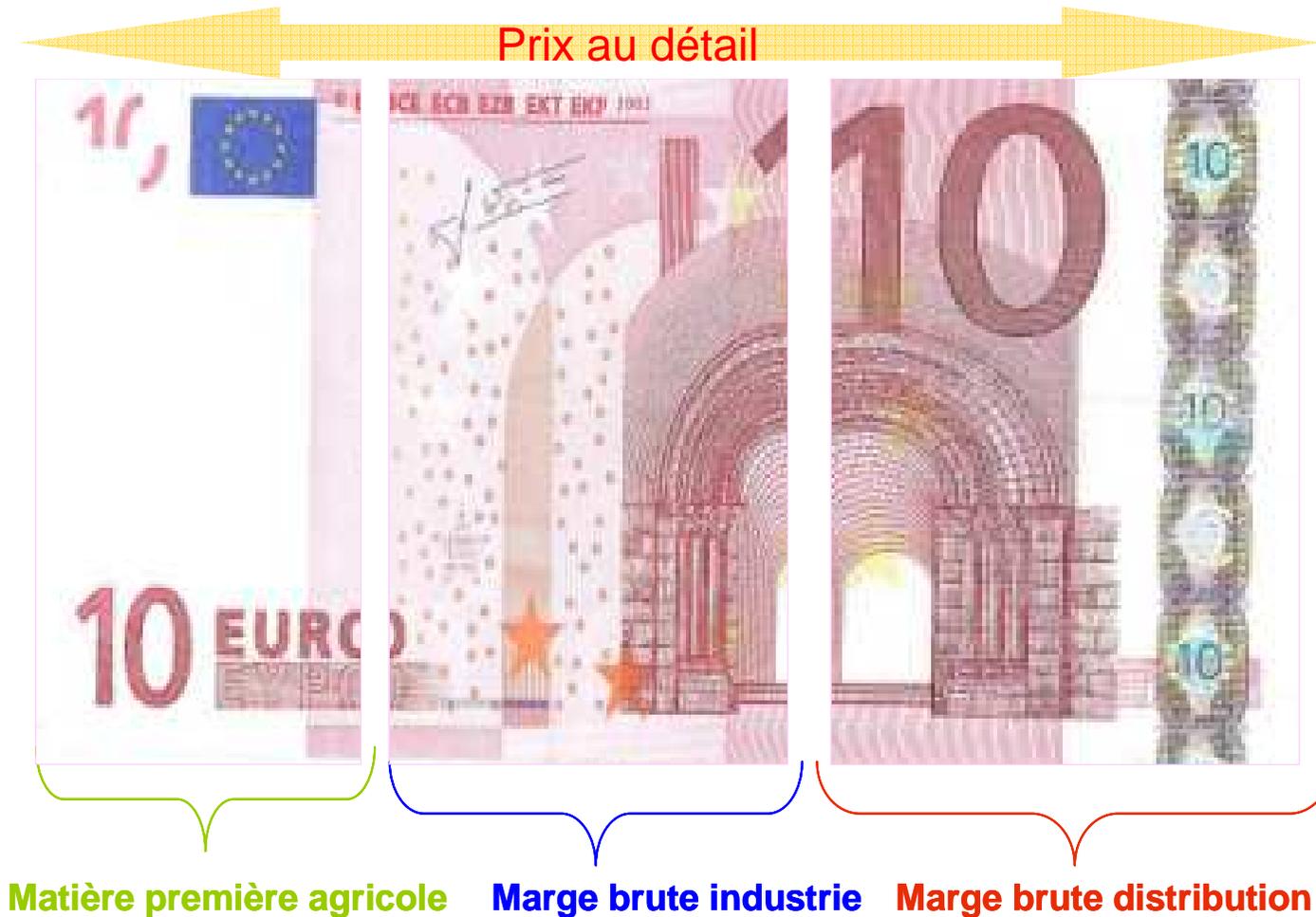
L'OFPM : objectifs, moyens, instances

- **Informer** les acteurs et les pouvoirs publics sur la **formation des prix** dans la chaîne agroalimentaire, depuis les coûts de production agricoles jusqu'aux prix au détail, en passant par les prix, coûts et « marges » de chaque maillon...
- **Pas un nouveau service** de l'Etat
- Un **dispositif animant des ressources existantes** (INSEE, SSP, instituts techniques professionnels, INRA). FranceAgriMer : conception - direction technique du projet et des études, réalisation des études et du rapport annuel, du site internet...
- **Pas un organisme de contrôle** (cf. Autorité de la concurrence, DGCCRF, CEPC).
- Un dispositif de production d'informations économiques **objectives et partagées**.
- Orientations, validation des travaux : **comité de pilotage** associant syndicats de producteurs agricoles, d'industriels des IAA, du commerce (dont GD), organisations de consommateurs.
- Groupes de travail par filière ou par thème
- **Présidence** : un expert « neutre » : depuis 2010, Philippe Chalmin (prof. Dauphine, spécialiste des marches de MP)

Méthode générale

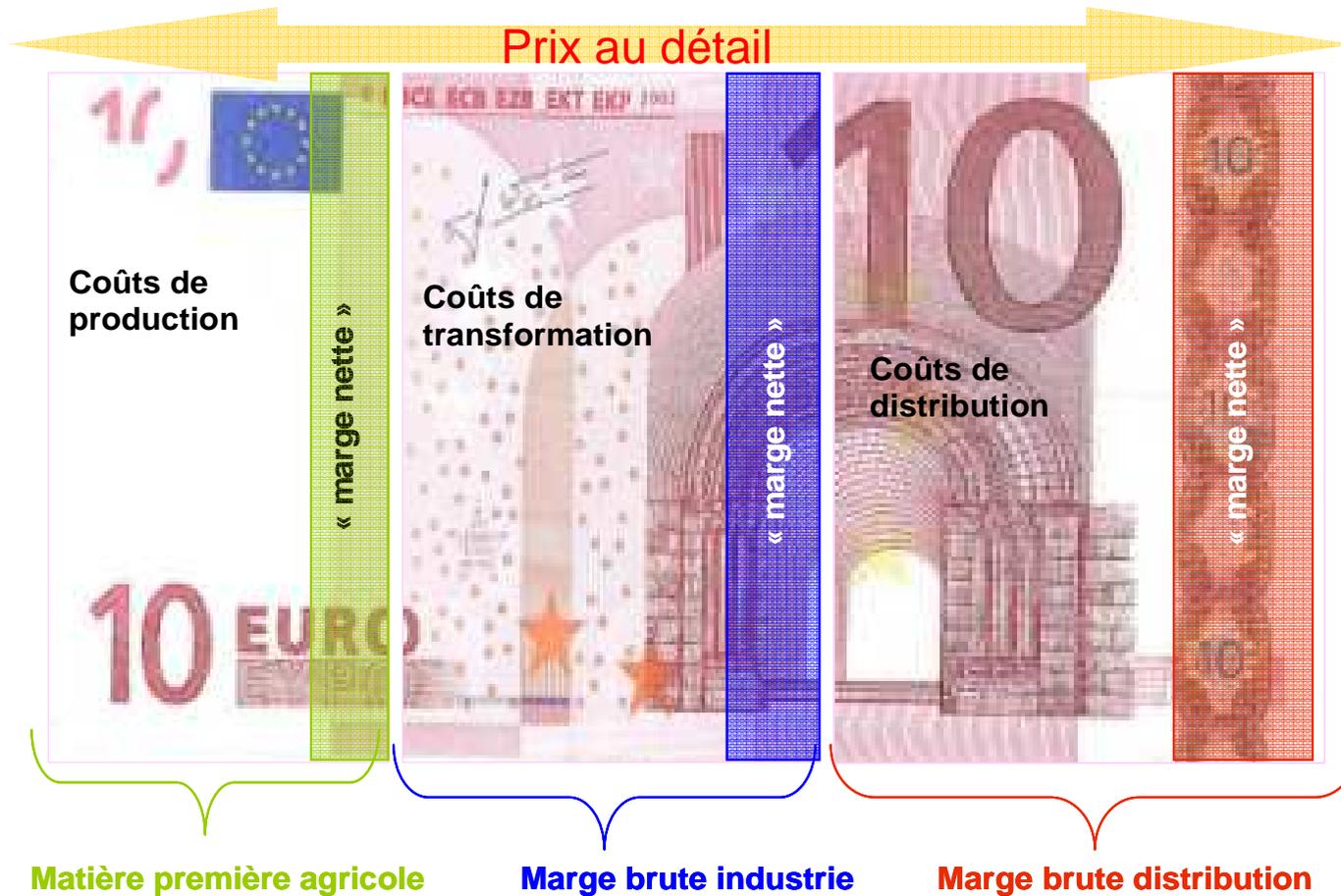
L'OFPM : méthode générale

1°) décomposer le prix au détail d'un produit alimentaire en valeurs de la matière première agricole incorporée et « marges brutes » de l'aval (« marge brute » d'un stade = valeur ajoutée à la matière première utilisée par ce stade)



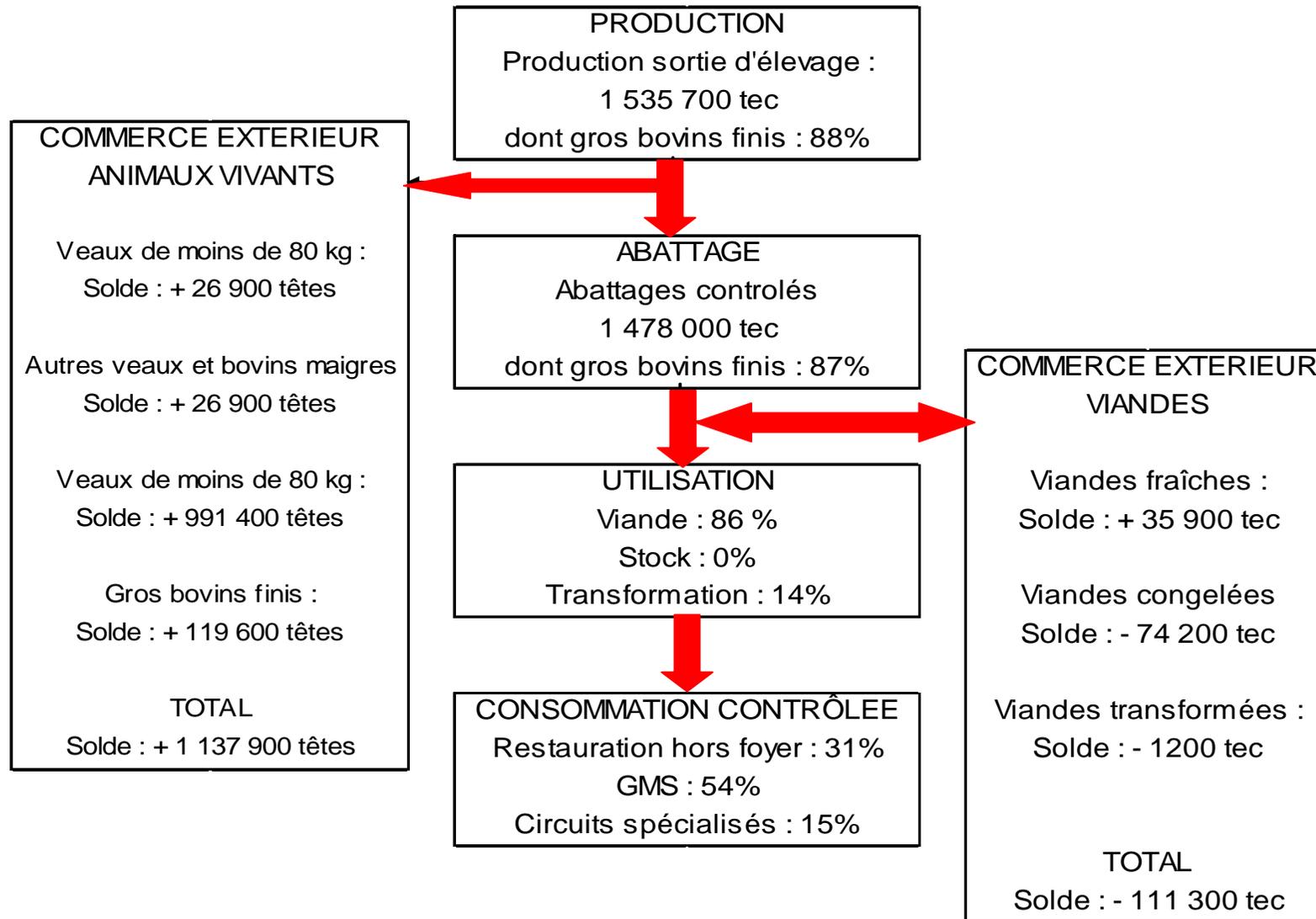
L'OFPM : méthode générale

2°) Mesurer les contributions des différents stades de production – transformation – commercialisation à la formation du prix des produits alimentaires vendus au détail

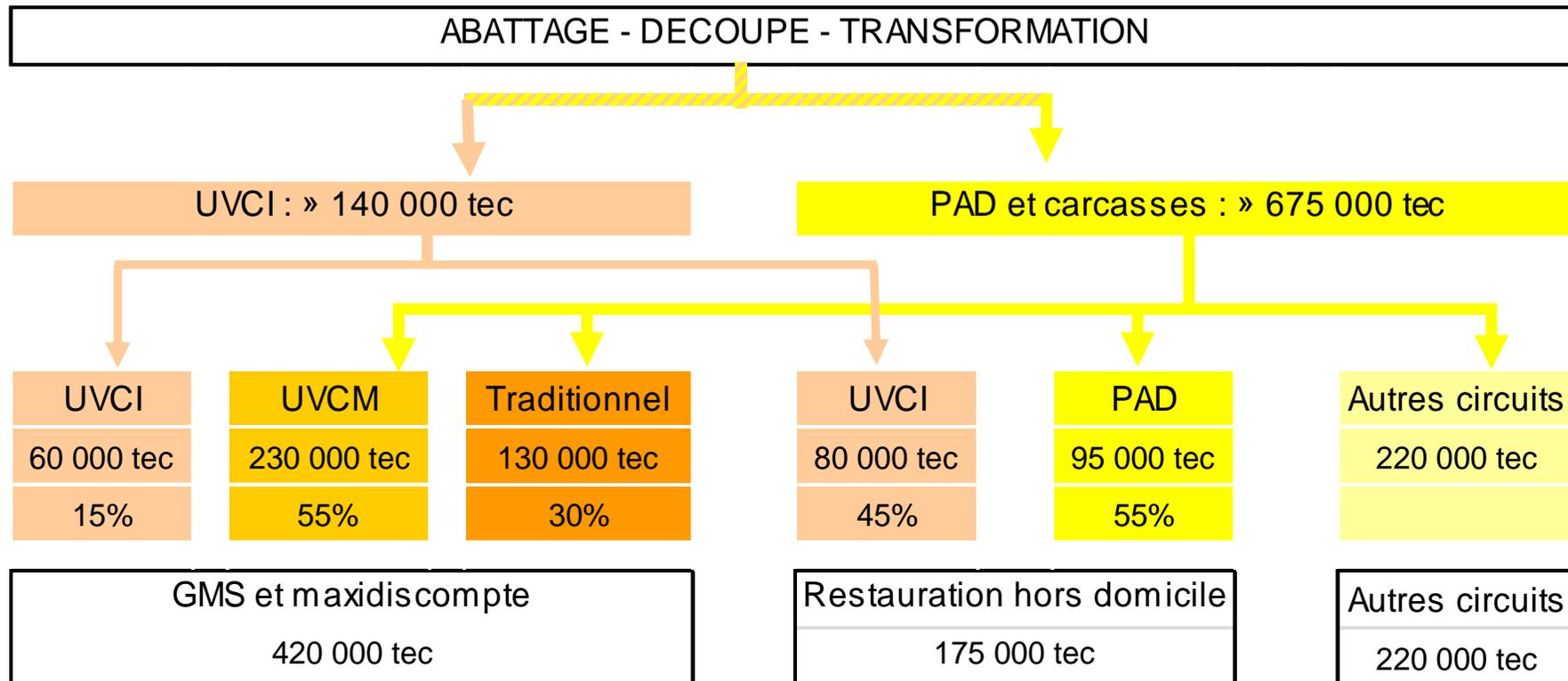


Viande bovine : diagrammes de filière et flux

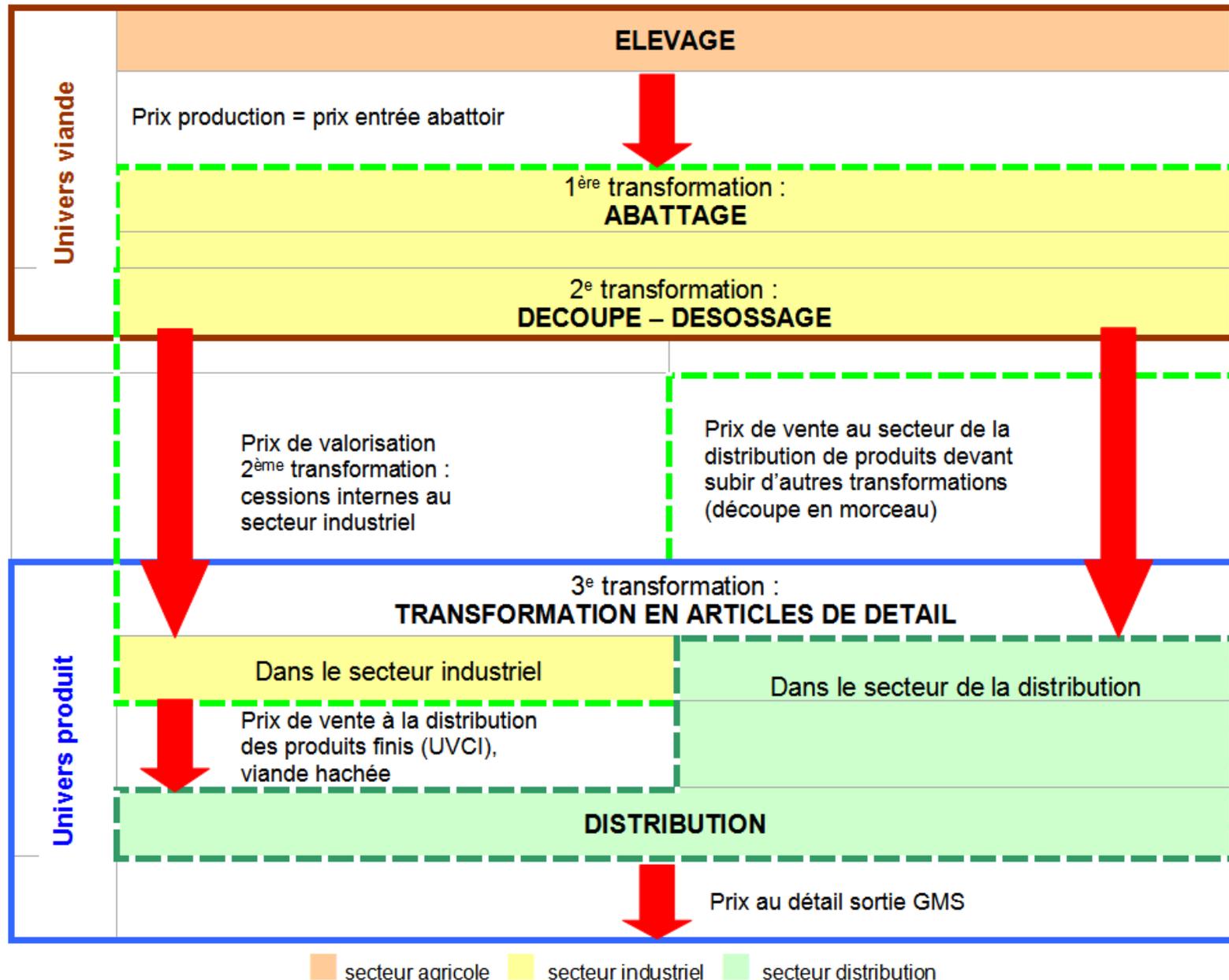
Bilan des flux en viande bovine en 2012



Flux de viande bovine fraîche de l'industrie à la distribution en 2012

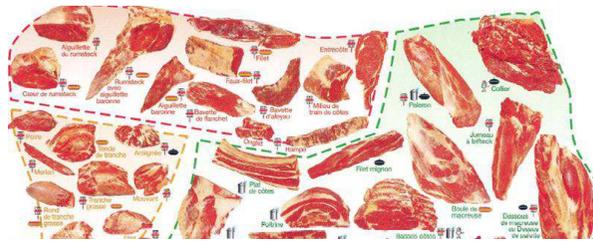
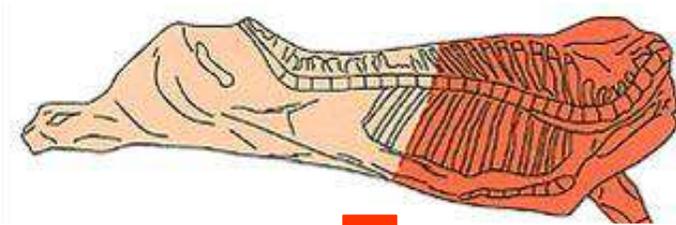


Représentation schématique des étapes de la valorisation de la viande bovine fraîche + SHS



Viande bovine : le modèle de produit étudié par l'observatoire

Produit suivi de l'entrée abattoir à la GMS : carcasse de vache



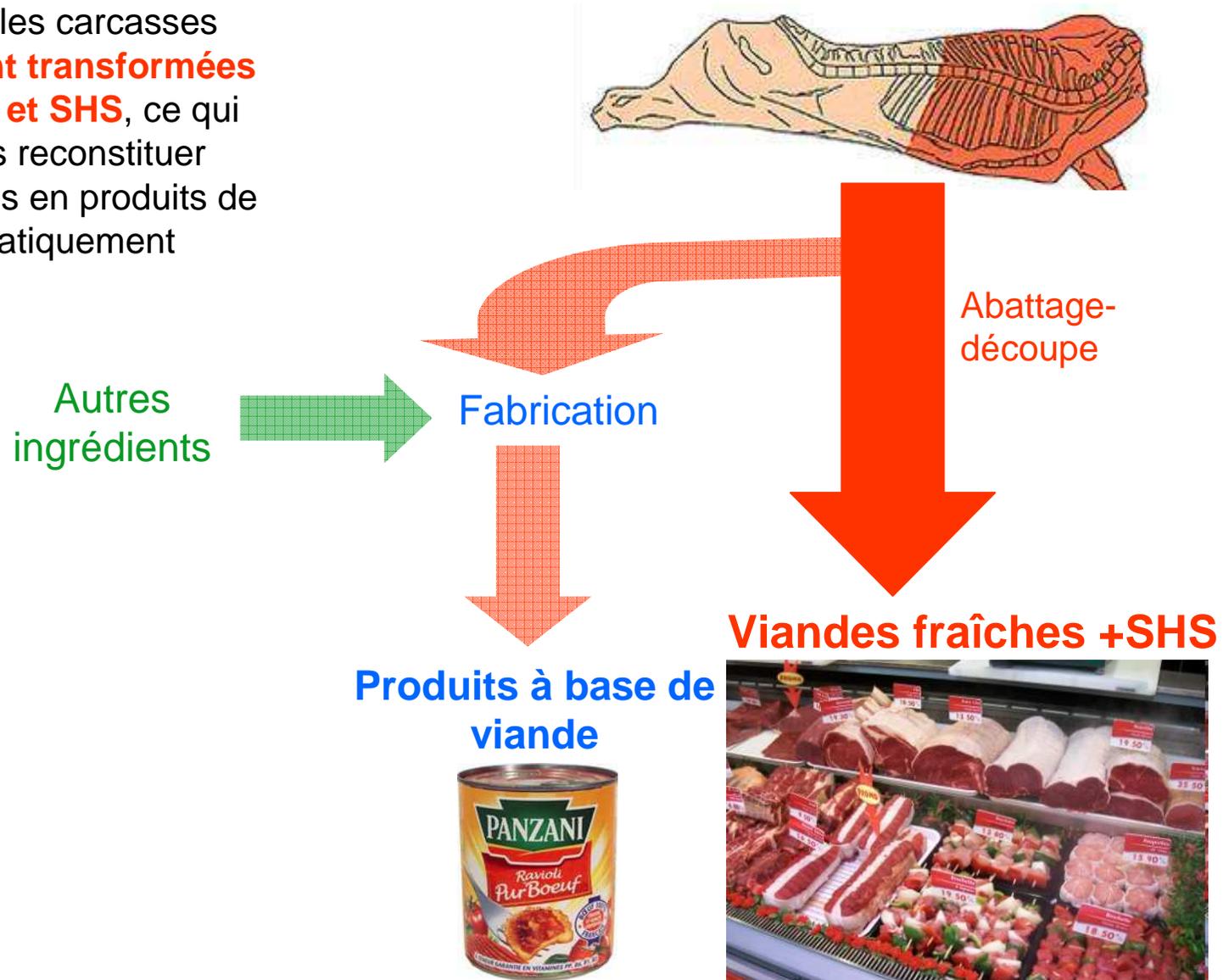
- Carcasse de vache « moyenne » entrée abattoir

- Carcasse reconstituée sortie industrie de l'abattage-découpe, sous la forme d'articles de viande bovine fraîche + SHS livrés par l'industrie aux GMS

- Carcasse reconstituée au détail en GMS, en LS ou trad, sous la forme de l'ensemble des morceaux de viande bovine fraîche (+SHS) pondérés par leurs poids anatomiques moyens dans la carcasse

Réalité « modélisée... » : carcasse → viande fraîche + SHS

« on fait comme si » les carcasses étaient **intégralement transformées en viandes fraîches et SHS**, ce qui n'est pas le cas, mais reconstituer toutes les destinations en produits de consommation est pratiquement impossible

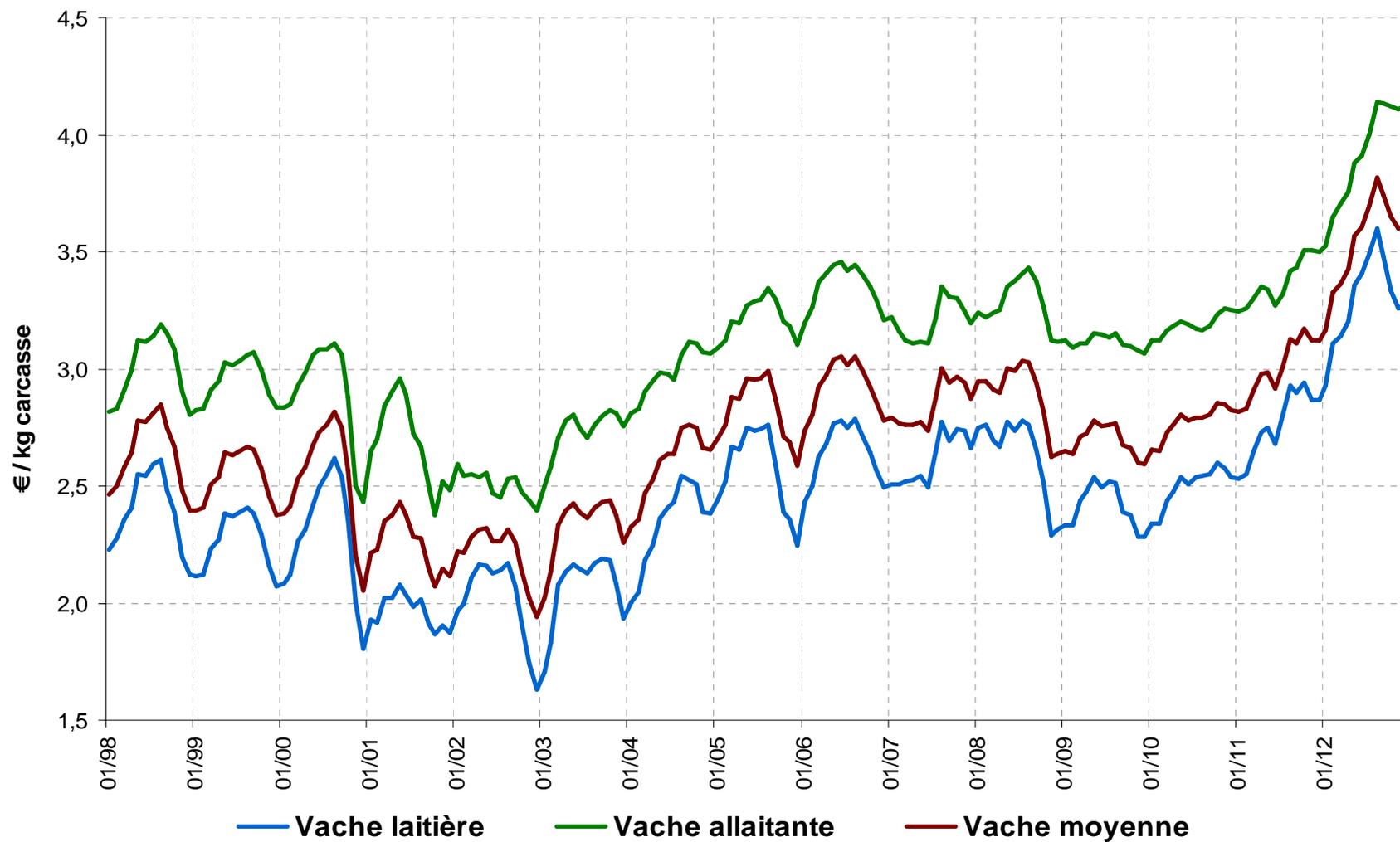


Matière première agricole : la « vache moyenne »

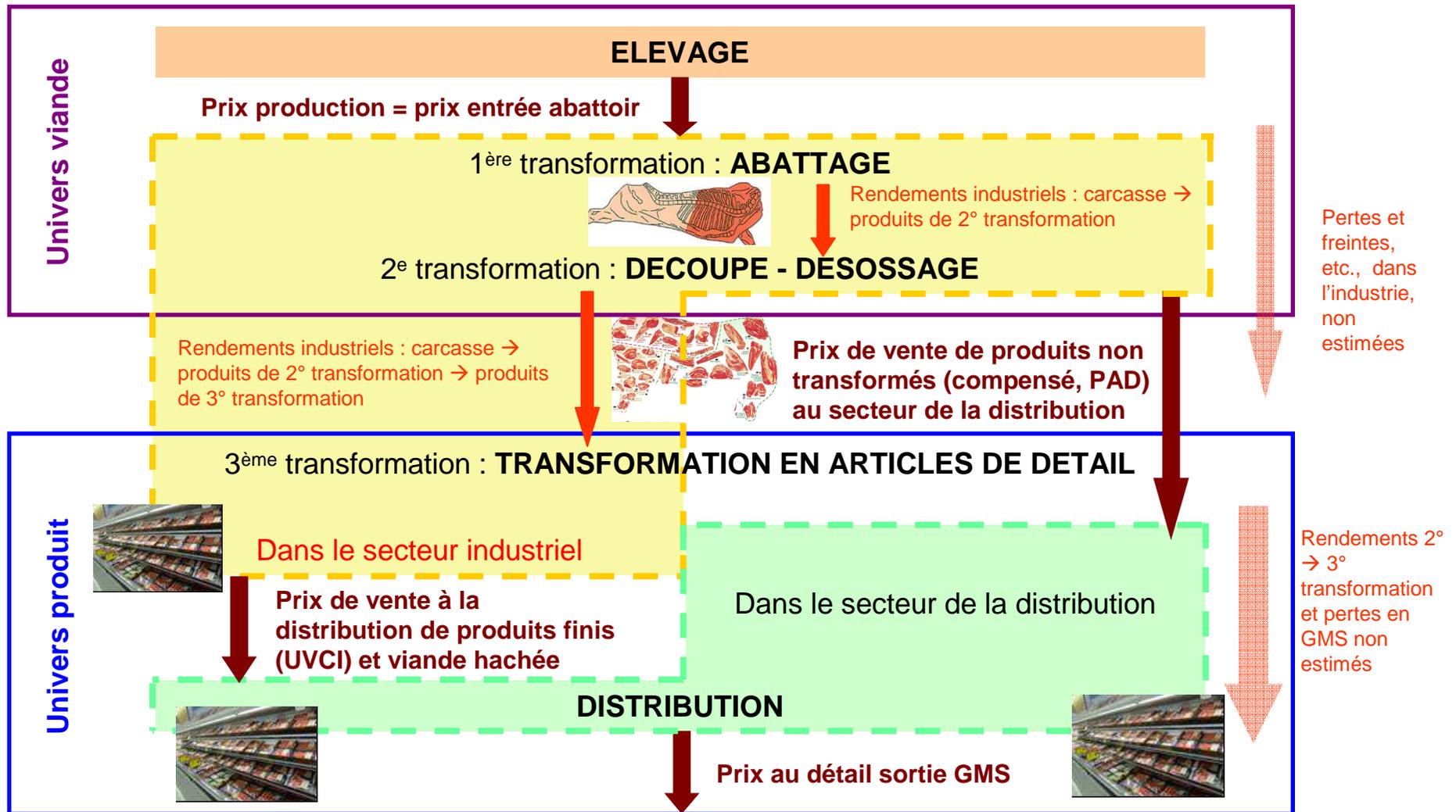


- Grande diversité de races, d'animaux, de conformations, d'états d'engraissement...
- La majeure partie des achats de viande bovine des ménages se fait en **GMS**. Dans ces points de vente, vente majoritairement de viande de vache
- 2 types de « matière première vache » retenus comme représentatifs :
- 1/ **vache laitière** de réforme type Holstein, poids carcasse : 280-320 kg, classement P+/O-, état d'engraissement 3 (catégories pondérées par volumes abattages)
- 2/ **vache allaitante** de réforme type Charolais, moins de 10 ans, poids carcasse : 360-380 kg, classement R=/R+, état d'engraissement 3 (catégories pondérées par volumes abattages)
- La « **vache moyenne** » = pondération 60% VL, 40% VA

Prix de la matière première



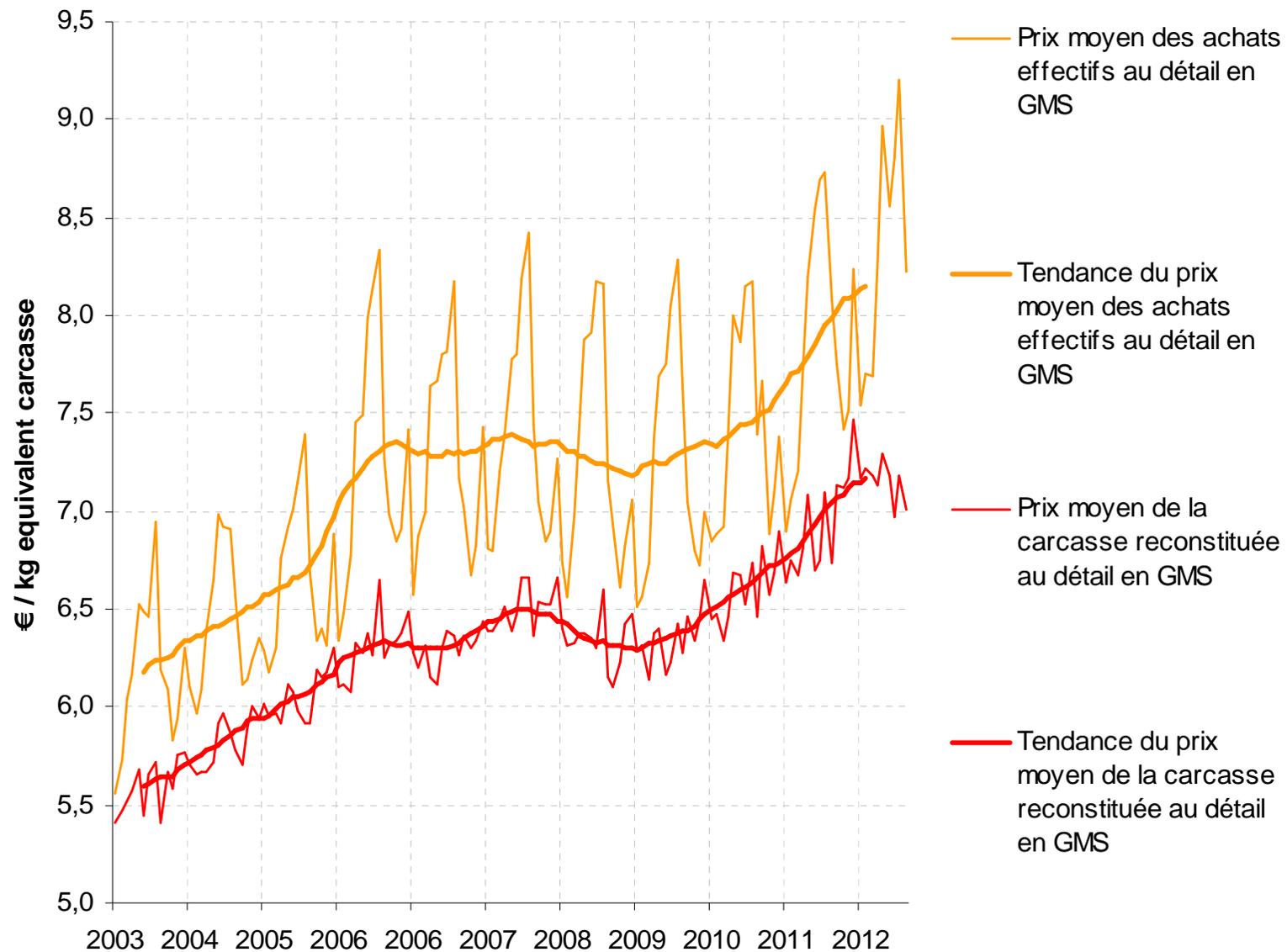
Les prix et coefficients à recueillir aux différents stades



Les sources des données de prix utilisées aux différents stades

Stade	Produit	Unité valeur	Source prix
Entrée abattoir	Carcasse « vache moyenne »	€ / kg de carcasse	Cotations entrée abattoir, moyenne nationale mensuelle pondérée
Industrie 2° transformation	Pièces de PAD pour GMS provenant d'une partie de la carcasse	€ / kg <i>d'équivalent</i> carcasse	Enquête OFPM auprès des entreprises d'après modèle de transformation de la carcasse : liste de pièces de PAD et d'UVCI, proportions
Industrie 2°+3° transformation	UVCI pour GMS provenant de l'autre partie de la carcasse	€ / kg <i>d'équivalent</i> carcasse	
Détail en GMS	Morceaux de viande fraîche, SHR et SHS pondérés par proportions anatomiques dans carcasse	€ / kg <i>d'équivalent</i> carcasse (≈70% prix viande)	Panel consommateur : Par morceau : volumes et dépenses par période, → prix d'achat pondéré par volumes, ≠ moyenne des prix étiquetés

Prix au détail du modèle carcasse et prix au détail des achats effectifs



Modèle de valorisation industrielle de la carcasse en articles de viande fraîche (PAD, UVCI, VHR) et VHS pour GMS, *exemple VL*

Articles issus de la 2^e transformation	Destination commerciale (degré de transformation.)	Coef. sortie GMS (% poids carcasse)
<i>ART8 (8 paires de côtes) :</i>		
Filet semi-paré	PAD (2 ^e)	1,90%
Faux-filet	UVCI (3 ^e)	3,80%
Côtes - entrecôtes	UVCI (3 ^{èe})	2,42%
Tranche double	UVCI (3 ^e)	7,60%
Cœur de rumsteck	PAD (2 ^e)	2,30%
Bavette Aloyau	PAD (2 ^e)	1,00%
Bavette de flanchet	PAD (2 ^e)	0,50%
Jarrets AR	PAD (2 ^e)	3,00%
Aiguillette baronne	VHR 5% (3 ^e)	0,69%
Aiguillette Rumsteck	PAD (2 ^e)	0,90%
Rond de gite	PAD (2 ^e)	1,40%
Noix de gite	VHR 5% (3 ^e)	1,58%
Nerveux	UVCI (3 ^e)	1,24%
Minerai d'AR	VHS 20% (3 ^e)	5,32%

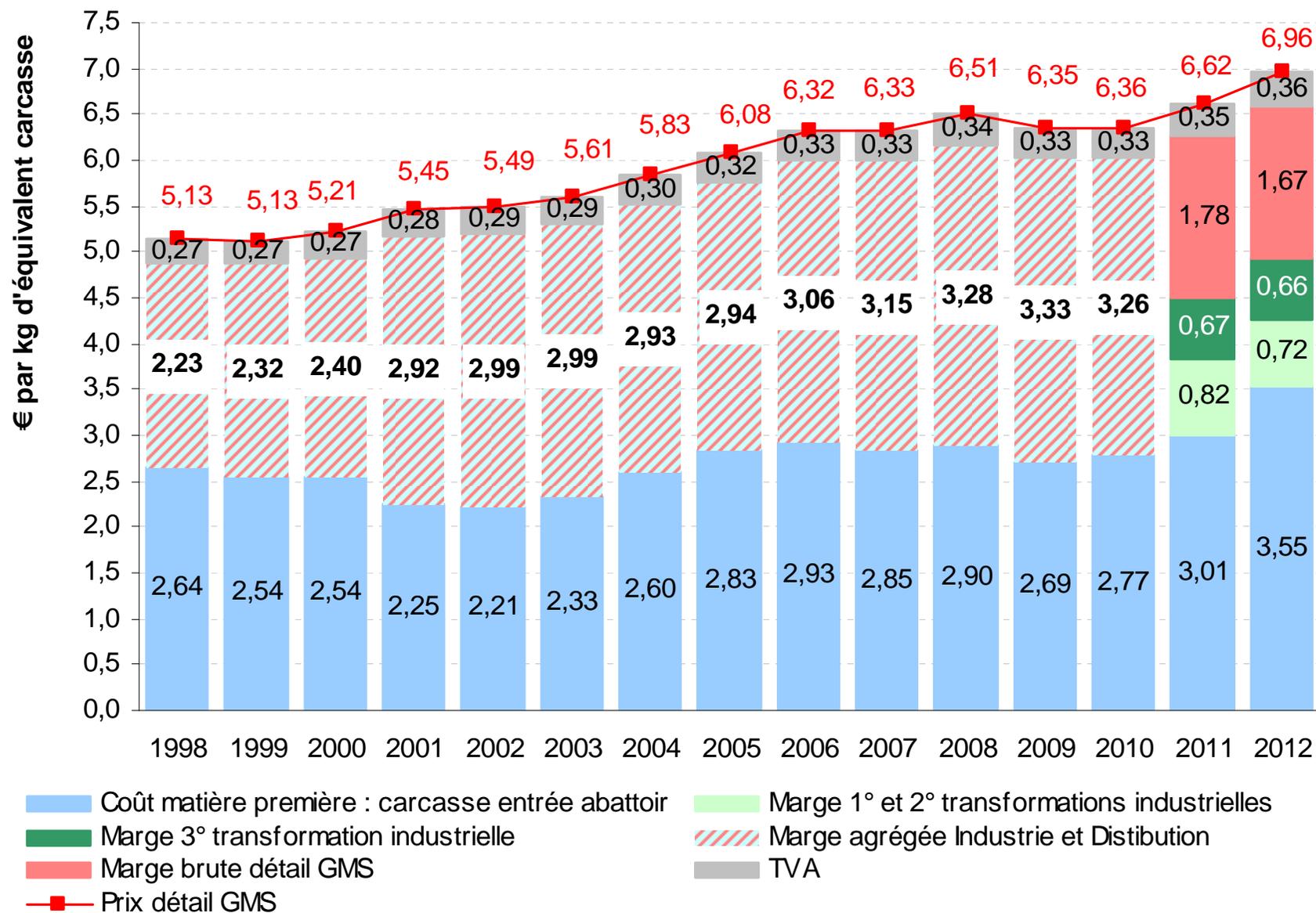
Modèle de valorisation industrielle de la carcasse en articles de viande fraîche (PAD, UVCI, VHR) et VHS pour GMS, *exemple VL (suite)*

Articles issus de la 2 ^e transformation	Destination commerciale (degré de transformation.)	Coef. sortie GMS (% poids carcasse)
<u>AVT5 (5 paires de côtes) :</u>		
Macreuse PAD	PAD (2 ^e)	1,70%
Paleron	PAD (2 ^e)	1,70%
Jumeau	VHR 5% (3 ^e)	1,08%
Basse-côte	PAD (2 ^e)	2,90%
Dessus de palette	PAD (2 ^e)	0,70%
Collier	VHR 15% (3 ^e)	3,94%
Minerai d'AV 15 %	VHR 15 % (3 ^e)	6,01%
Minerai d'AV 15 %	VHS 15% (3 ^e)	6,90%
Minerai Capa	VHS « 51/49 » 15% (3 ^e)	11,03%
<i>Coproduits (os, suifs) et pertes</i>		30,39%

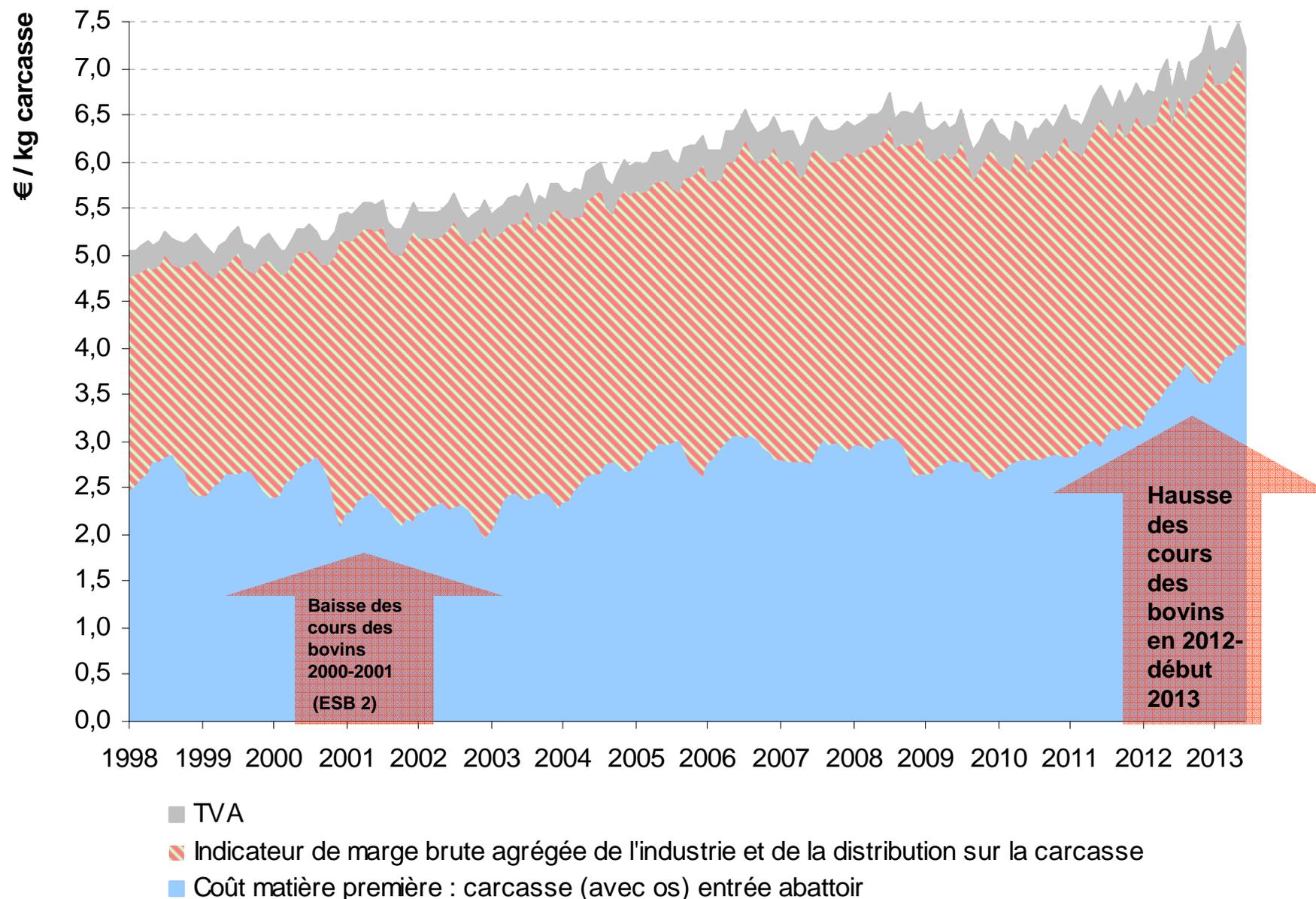


Viande bovine : résultat de la décomposition du prix au détail en matière première et marges brutes

Composition du prix moyen annuel au détail en GMS de la carcasse reconstituée de vache moyenne

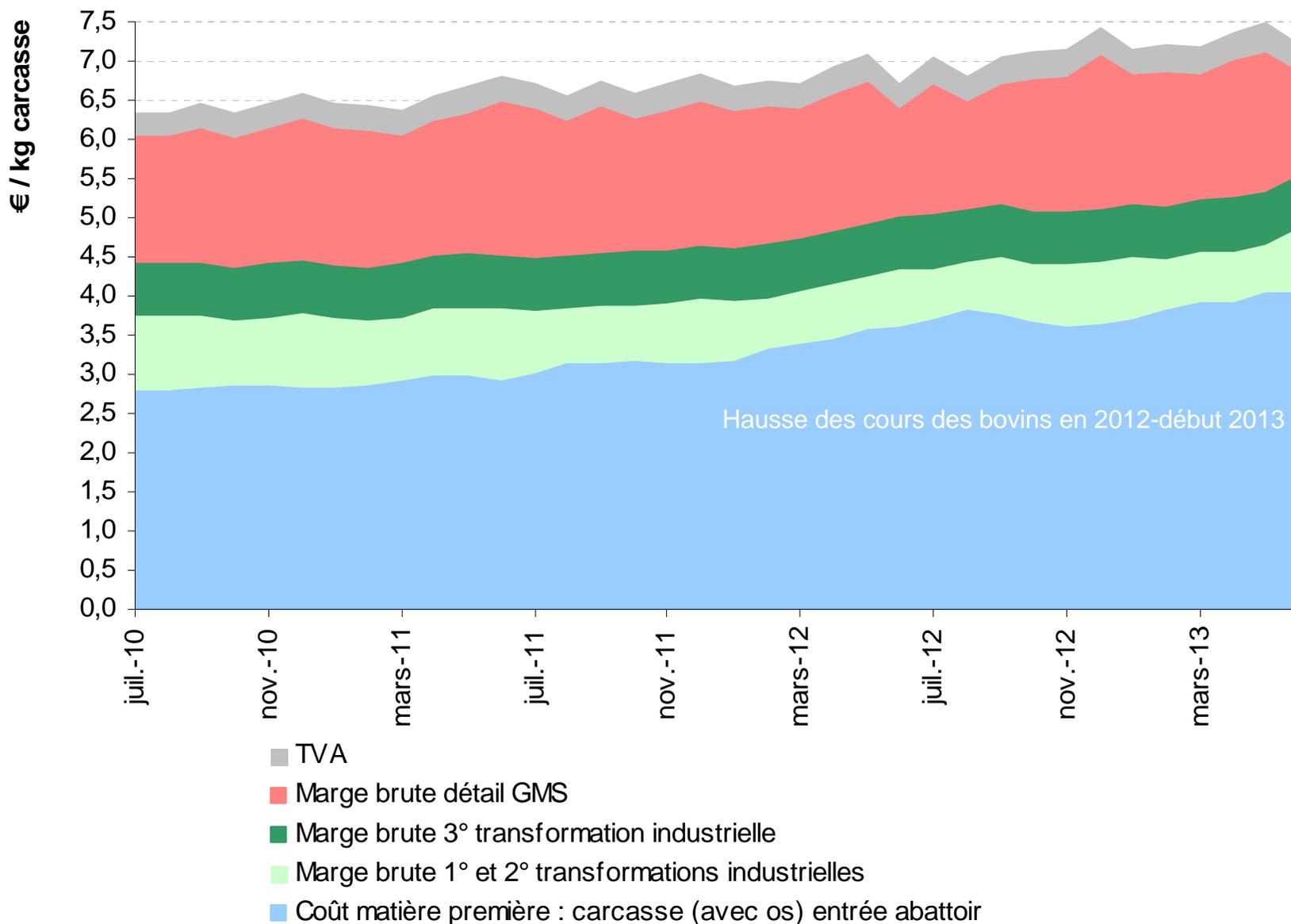


Composition du prix moyen mensuel au détail en GMS de la carcasse reconstituée de vache moyenne

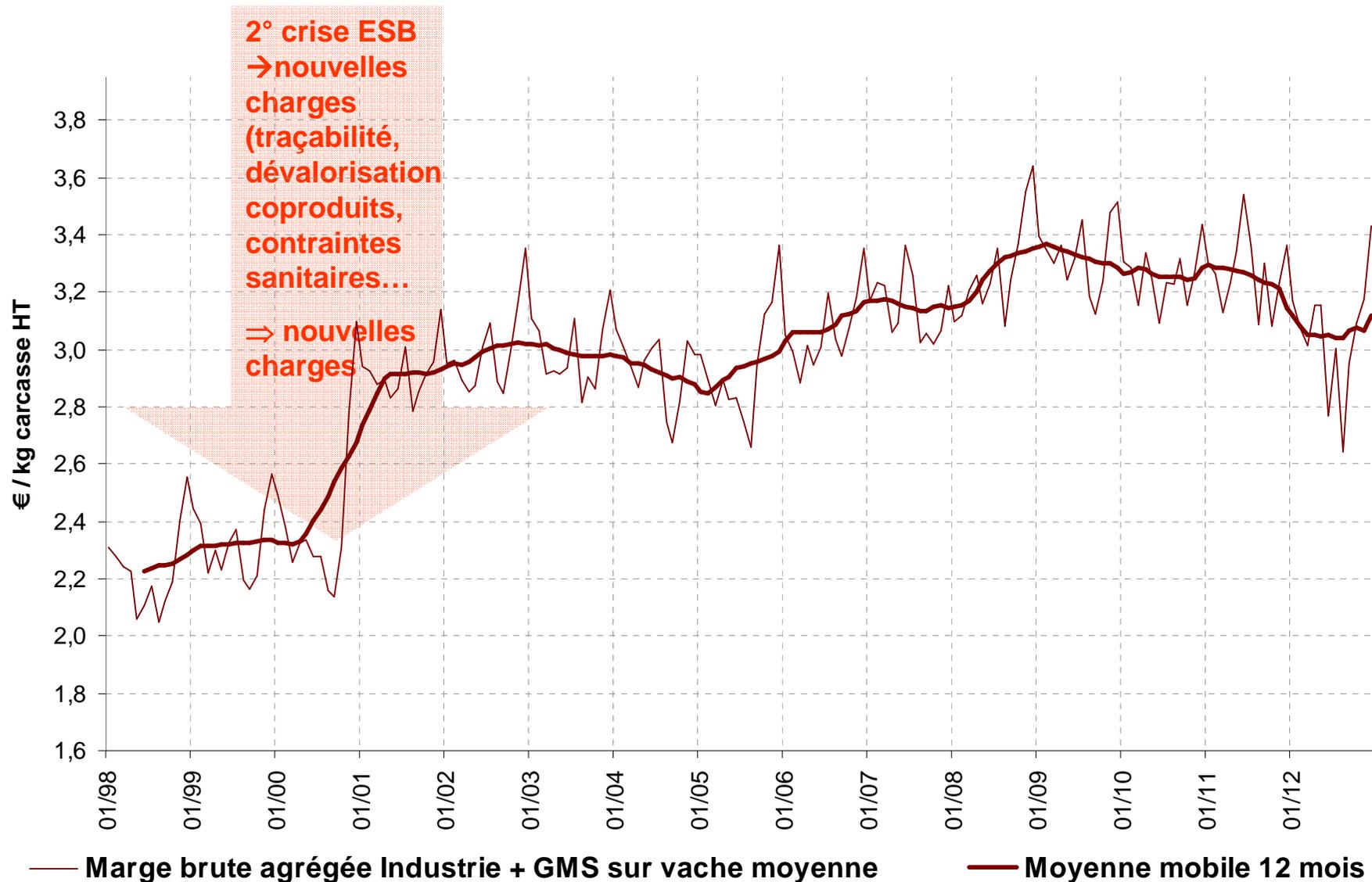


Sources : FranceAgriMer, Kantar Worldpanel, SNIV-SNCP, FNICGV

Composition du prix moyen mensuel au détail en GMS de la carcasse reconstituée de vache moyenne



Evolution de la marge brute agrégée (industrie + GMS) sur carcasse de vache moyenne reconstituée au détail en GMS de vache moyenne



Viande bovine : analyse des coûts en élevage

Coûts de production en agriculture : problématique

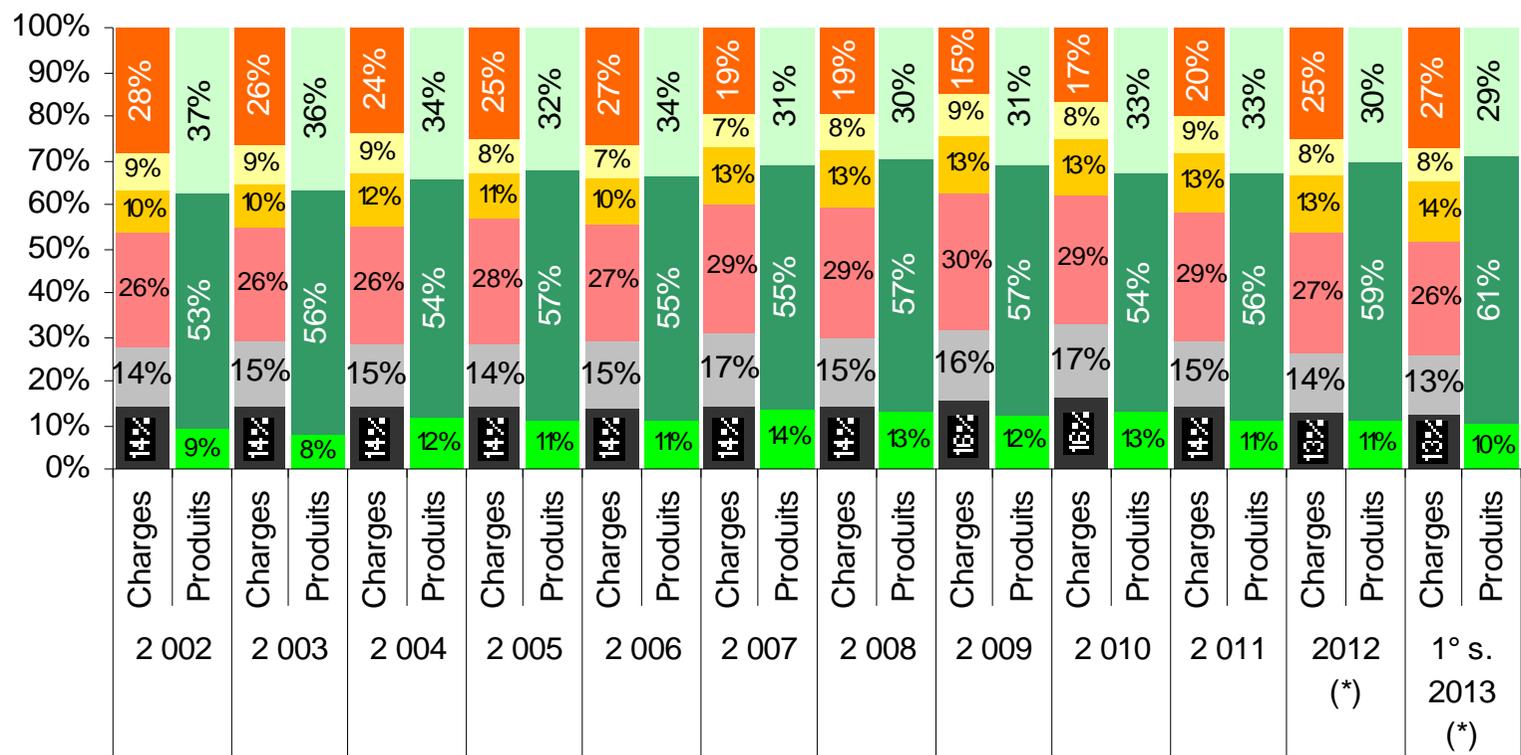
- Au moins « à long terme » ou en tendance, dans une approche purement « économiste » **le coût de production d'un bien est rigoureusement égal au prix de vente de ce bien** (plus aides directes éventuelles) : le revenu étant le coût « aux prix du marché » des facteurs de production (capital personnel, travail...) qu'il rémunère.
- Coûts de production habituellement définis en agriculture :
- Approche strictement comptable = ensemble des **charges comptables (réelles)** imputables à la production du produit considéré (le revenu des facteurs auto-fournis n'est pas inclus).
- Approche avec **charges « calculées » ou « supplétives »** : estimation d'une rémunération des facteurs auto-fournis sur la base des salaires, des taux d'intérêts et de fermages supposés refléter la valeur de ces facteurs... (valeur que ne reflèterait pas le marché...).

Coûts de production en agriculture : méthodes

Exploitation agricole = firme multiproduits \Rightarrow problème de répartition des charges communes

- Méthodes économétriques : estimation statistique des rapports moyens entre le niveau de chaque charge et celui de chaque produit sur la base d'un grand nombre d'exploitations présentant ces charges et ces produits (cf. modèle coûts de production sur base RICA – INRA).
- Méthodes comptables « rustiques » : à partir de comptabilités générales (type RICA) d'exploitations très spécialisées : affectation de toutes les charges à la production dominante (le cas échéant hors charges explicitement non destinées par nature à cette production), corrigées par estimation des montants affectables aux produits secondaires (diverses méthodes : au prorata de la production, en considérant un bénéfice nul sur les produits secondaires donc coûts = produits...).
- Méthodes « fines » en suivant un panel d'exploitations réalisant des enregistrements de type comptabilité analytique (lourd, donc sur panel limité...)

Structure du compte de résultat des exploitations spécialisées en production de gros bovins de boucherie (2002-2013)

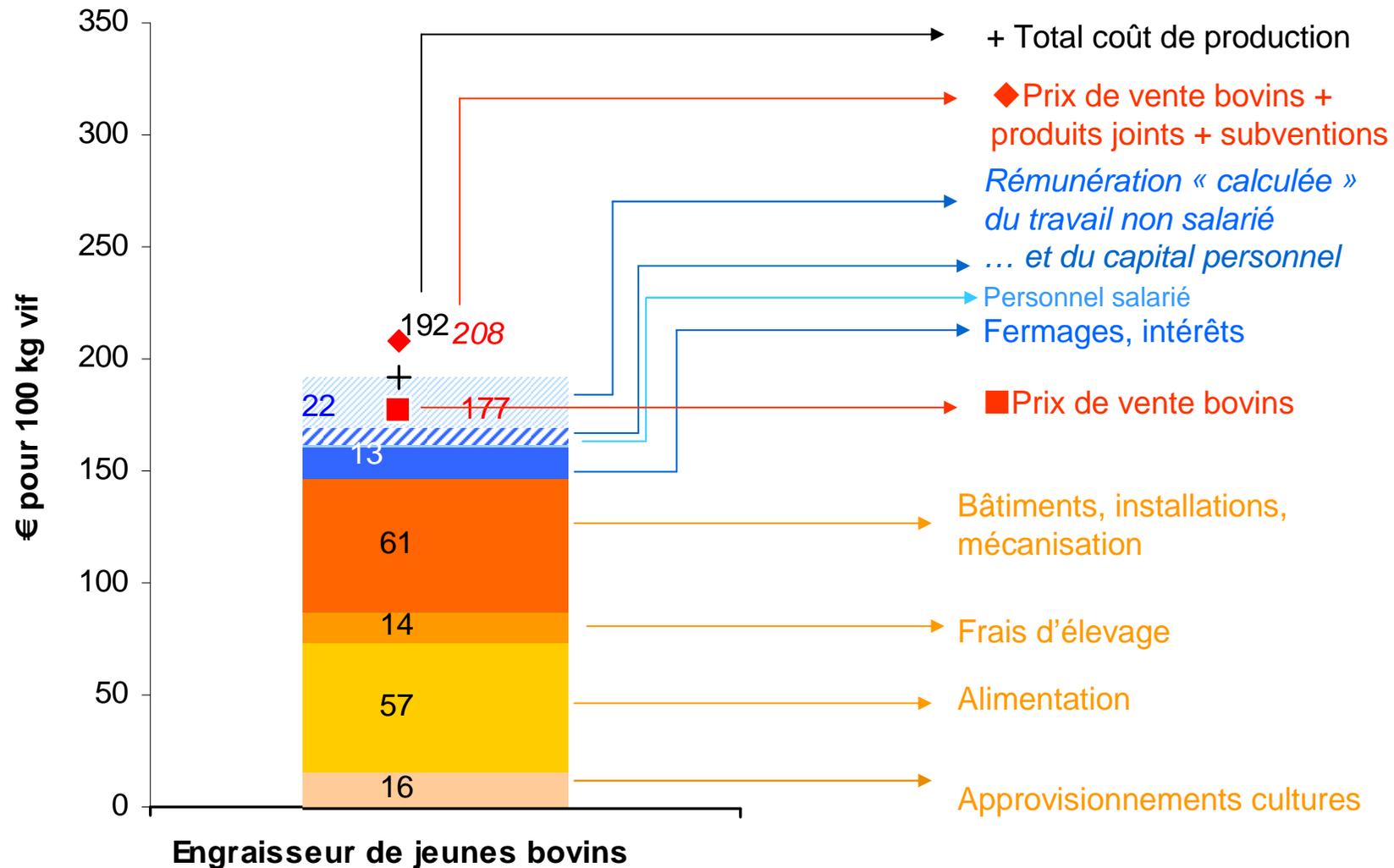


- Subventions d'exploitation
- Viande (produits)
- Autres produits
- Résultat courant avant impôt
- Intrants cultures
- Aliments du bétail achetés
- Autres consommations intermédiaires
- Amortissements
- Fermaçes, charges financières, impôts et taxes, assurances, frais de personnel

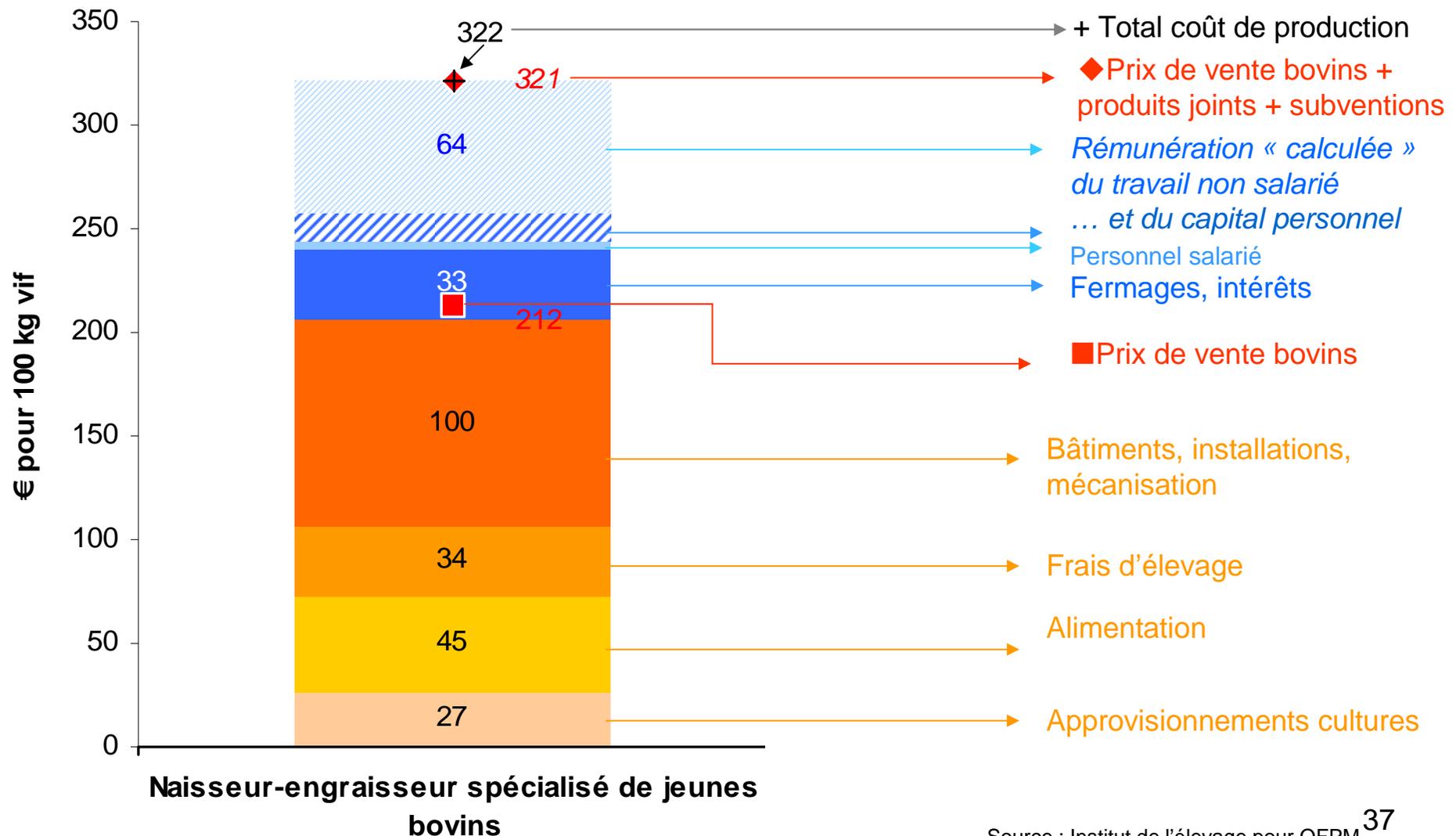
(*) résultat simulé

Source : RICA, traitement SSP pour OFPM

Coûts de production avec « charges calculées » au 100 kg de bovin viande vif



Coûts de production avec « charges calculées » au 100 kg de bovin viande vif (2011)



Coûts de production de la viande bovine issue du cheptel laitier ?

Viande = coproduit ou produit joint du lait...

En théorie :

coût de production du coproduit A

= coût de production commun à A et B

+ coût de production spécifique à A (par exemple, finition des vaches de réforme)

-valorisation du coproduit B (vente – coûts spécifiques à B)

ou approche économétrique (cf. plus haut).

Viande bovine : analyse des coûts dans l'abattage-découpe

Coûts de transformation dans l'industrie : méthodes

Industrie de l'abattage-découpe = firme souvent multiproduits (espèces, degré de transformation)

⇒ problème de répartition des charges communes à l'abattage-découpe de différentes espèces, à la production de produits de degré de transformation différents.

● *Sources disponibles pour l'observatoire :*

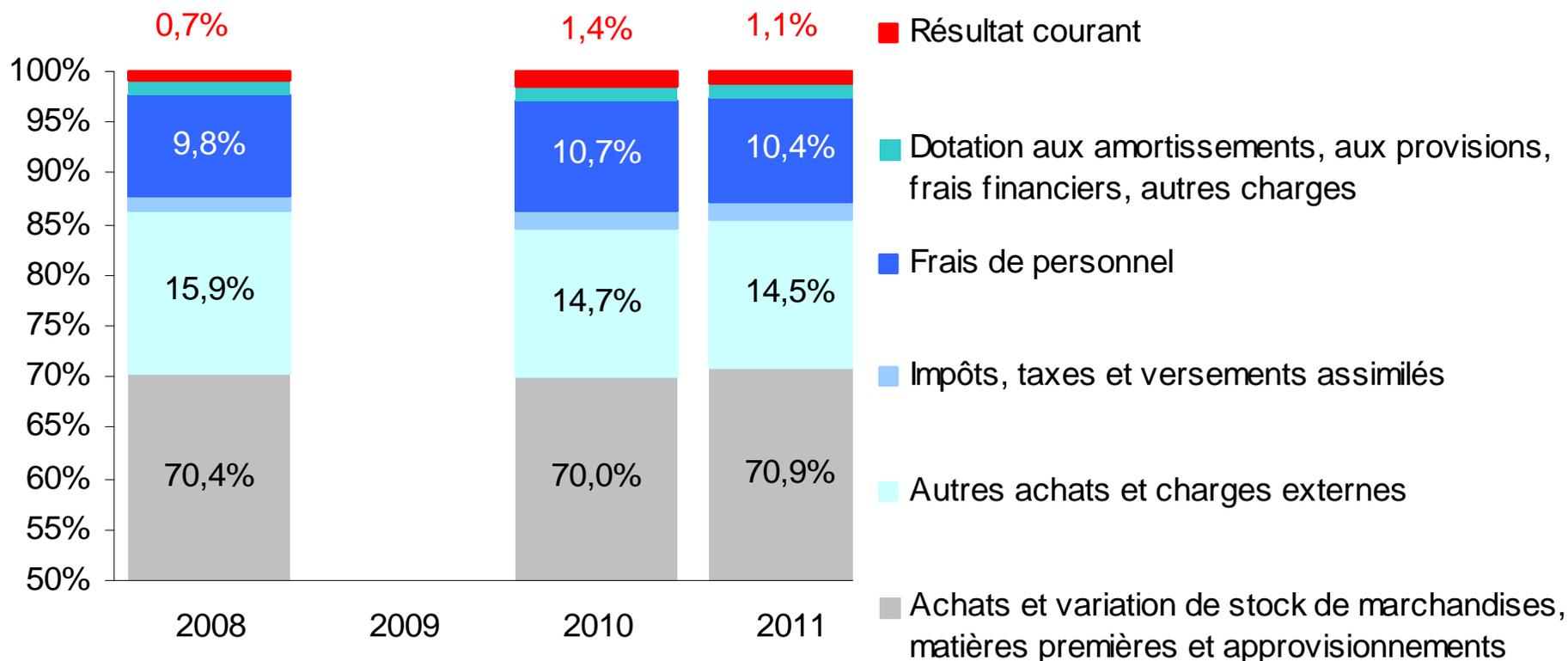
● ESANE : base de comptabilités générales d'entreprises des différents secteurs (dont 10.11 – transformation des viandes de boucherie).

● PRODCOM : valeurs et volumes des ventes des entreprises des secteurs des IAA par grand type de produits.

● ⇒ Possibilité de sélectionner des entreprises plus spécialisées dans l'abattage-découpe d'une espèce donnée, voire de réaliser des approches économétriques pour estimer des coefficients liant les niveaux de chaque type de charge à ceux de chaque type de produits (nomenclature de produits PRODCOM toutefois assez limitée).

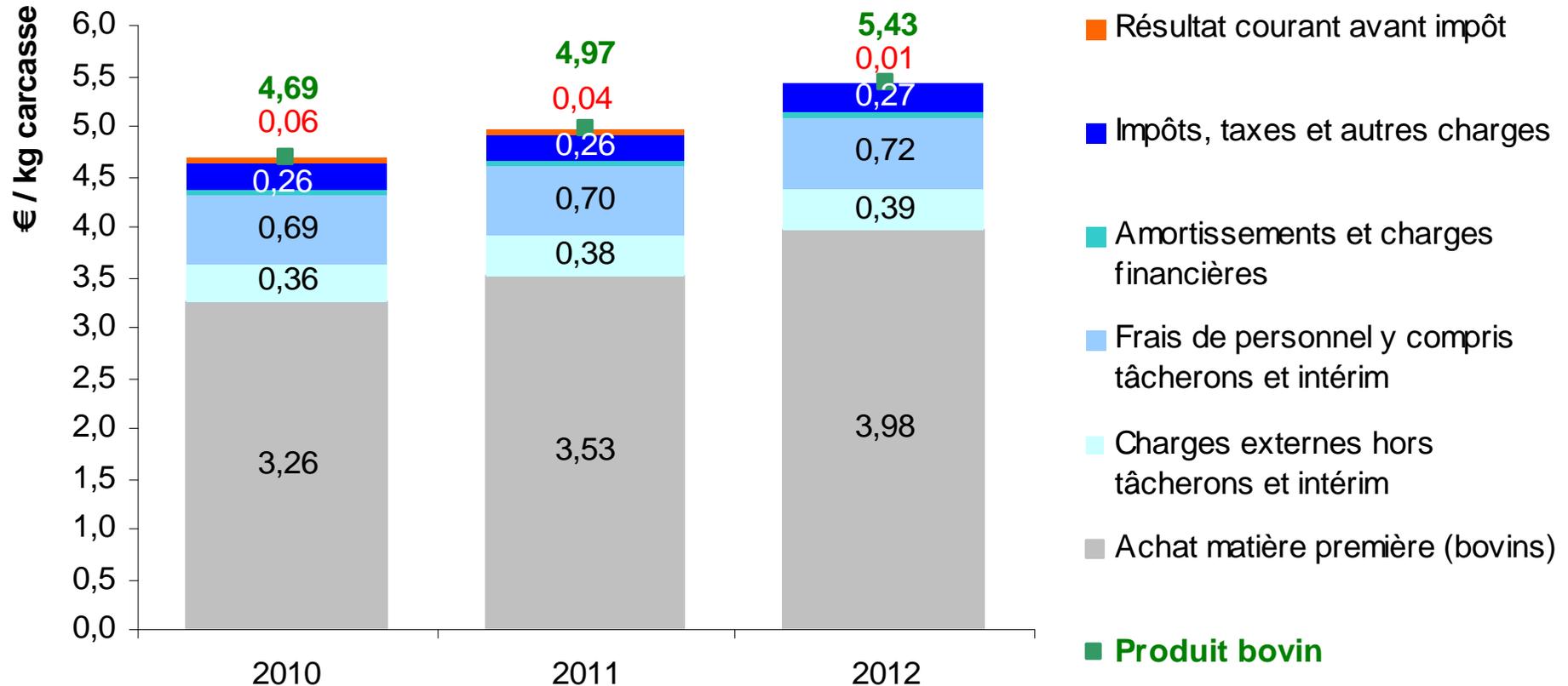
● Suivi d'un panel d'entreprises et approche plus fine (coût par kg de carcasse traité).

Structure du débit du compte de résultat des entreprises du secteur 10-11 spécialisées en transformation de bovins



Un secteur à faible taux de résultat /CA, d'où concentration des opérateurs

Coûts et résultat courant par kg de carcasse traité dans un panel d'entreprises d'abattage-découpe spécialisées en bovins



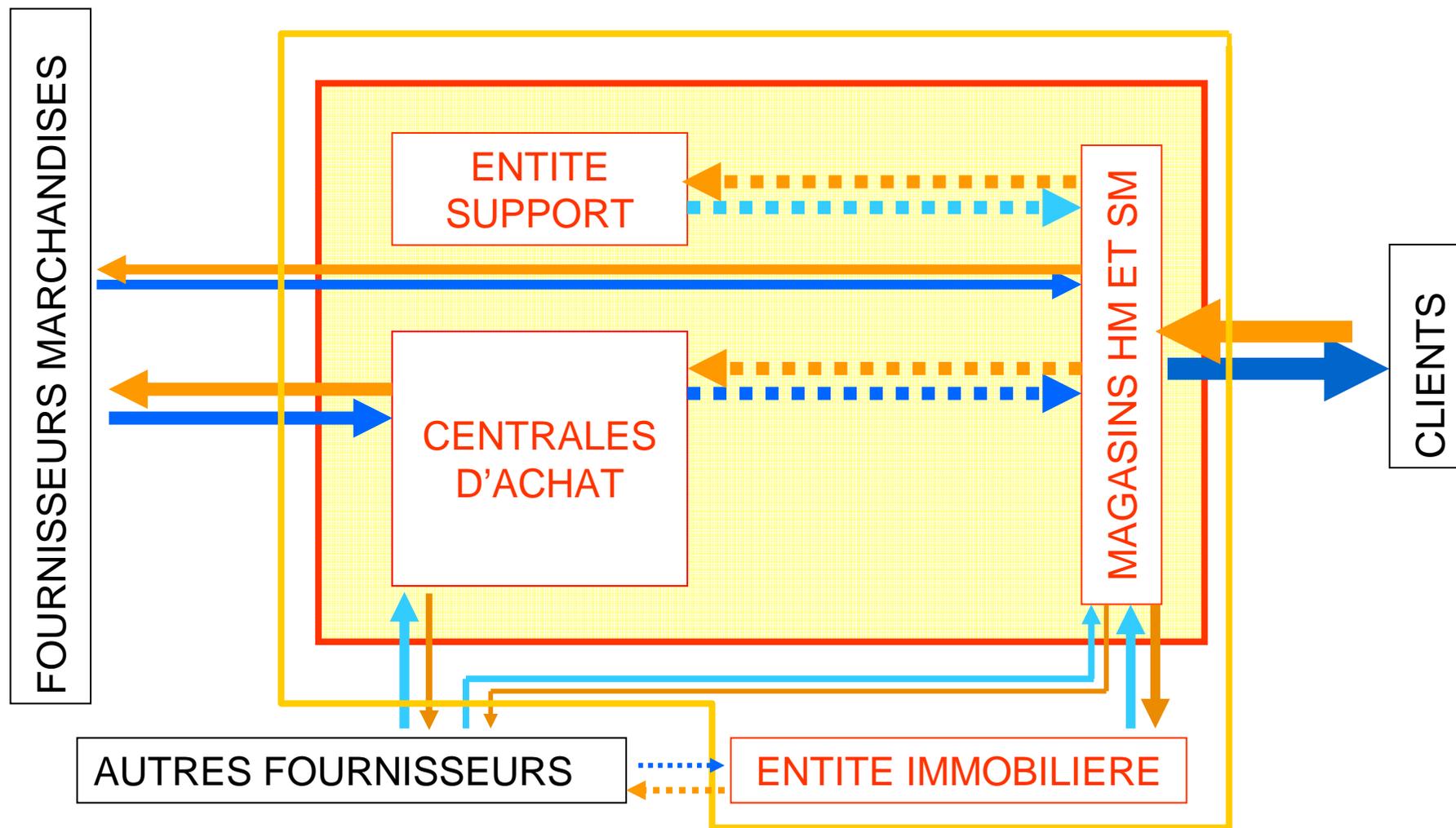
Un bénéfice avant impôt de l'ordre du centime par kg de carcasse traité (pour un coût d'achat de près de 4 € / kg de carcasse traité).

Viande bovine : analyse des coûts dans le rayon boucherie de la grande distribution

Coûts et « marge nette » par rayon dans la GD : difficultés spécifiques

- GD = entreprises multiproduits : les comptabilité générales d'entreprises ne permettent pas d'analyse par rayon, encore moins par produit...
⇒ l'OFPM réalise une enquête spécifique dans la GD.
- GD : structure comprenant des magasins, des centrales d'achat, des entités de fonctions support, des entités gérant l'immobilier..., avec des flux monétaires entre ces différentes entités.
⇒ définir le périmètre de consolidation.
- GD : diversité de formes d'organisation : enseignes intégrées (les magasins et les centrales d'achat relèvent d'une même société), indépendants associés (chaque magasin est une entreprise indépendante, associée à d'autres pour exploiter la même enseigne, utiliser des services communs : centrale d'achat...).
⇒ différentes possibilités d'accès à l'information (centralisé ou non).

Périmètre de consolidation



- Périmètre de consolidation
- Périmètre du groupe
- Flux de marchandises pris en compte
- Flux de marchandises neutralisés

- Flux de biens et services pris en compte
- Flux de biens et services neutralisés
- Flux monétaires pris en compte
- Flux monétaires neutralisés

Rayons boucherie en GMS

● Rayon trad en vente assisté

À partir de carcasses, quartiers ou PAD achetés par la GMS à l'industriel

La GMS assure la 3° ou la 2° et 3° transformation et le service du client

Personnels bouchers en labo et au comptoir

MB en GMS importante, moins dans l'industrie



● Rayon LS pré-emballés préparés en labo du magasin

(UVCM = unités de vente-consommateur magasin)

À partir de carcasses, quartiers ou PAD achetés par la GMS à l'industriel

La GMS assure la 3° ou la 2° et 3° transformation et met en rayon LS

Personnel bouchers en labo

La part de la GMS dans la marge brute agrégée est encore importante



● Rayon LS préemballés préparés par industriel fournisseur

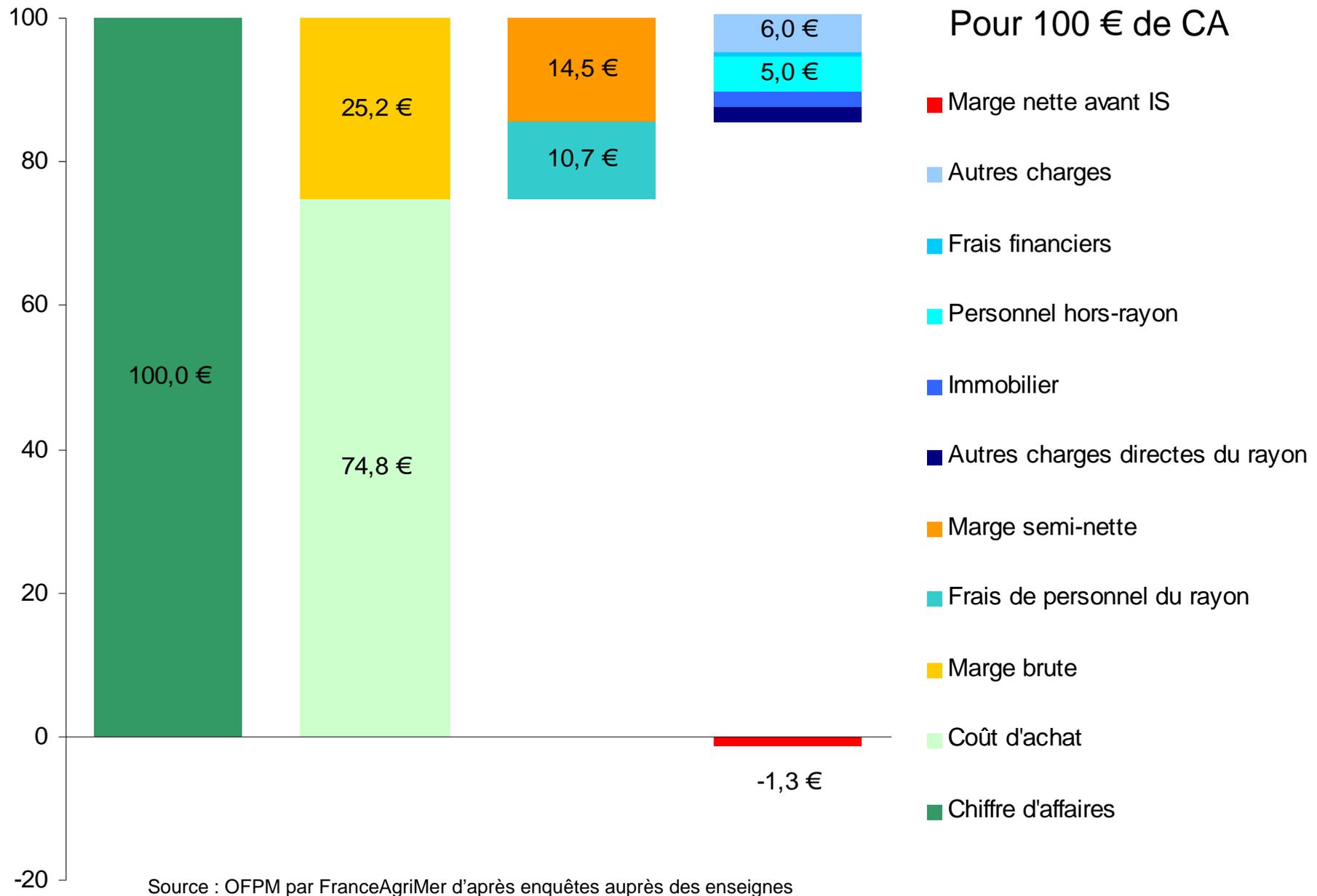
(UVCi = UVC industrielles)

La GMS achète les produits à l'industriel, et les met directement en rayon LS

La part de l'industriel dans la marge brute agrégée est plus importante



Du CA à la marge nette du rayon boucherie des GMS en 2012



CA et charges du rayon boucherie

Pour 10 € de CA, moyenne 7 enseignes SM et HM en 2012

Source : OFPMM par FranceAgrimer d'après enquêtes auprès des enseignes

		Chiffre d'affaires du rayon	100,0
		Coût d'achat des produits du rayon	74,8
Charges directes du rayon	}	Frais de personnel du rayon	10,7
		Appro. stockables : consommables, emballages ... pour le rayon	0,5
		Eau, gaz, électricité pour le rayon	0,7
		Amortissement, entretien, réparation des matériels du rayon	0,7
		Taxes, cotisations et redevances spécifiques au rayon	0,3
		Sous-total : charges directes du rayon	13,0
Charges communes réparties	}	Immobilier	2,1
		Personnel hors-rayon (en magasin, au siège en charge des magasins)	5,0
		Frais financiers	0,5
		Autres charges communes réparties	6,0
		Répartition de l'impôt sur les sociétés	-0,5
		Sous-total : charges communes réparties	13,1
		Total des charges imputées au rayon	26,0

48

Affectation des charges par rayon

Les enseignes suivent par rayon : le CA, le « coût d'achat des ventes » et certaines charges seulement.

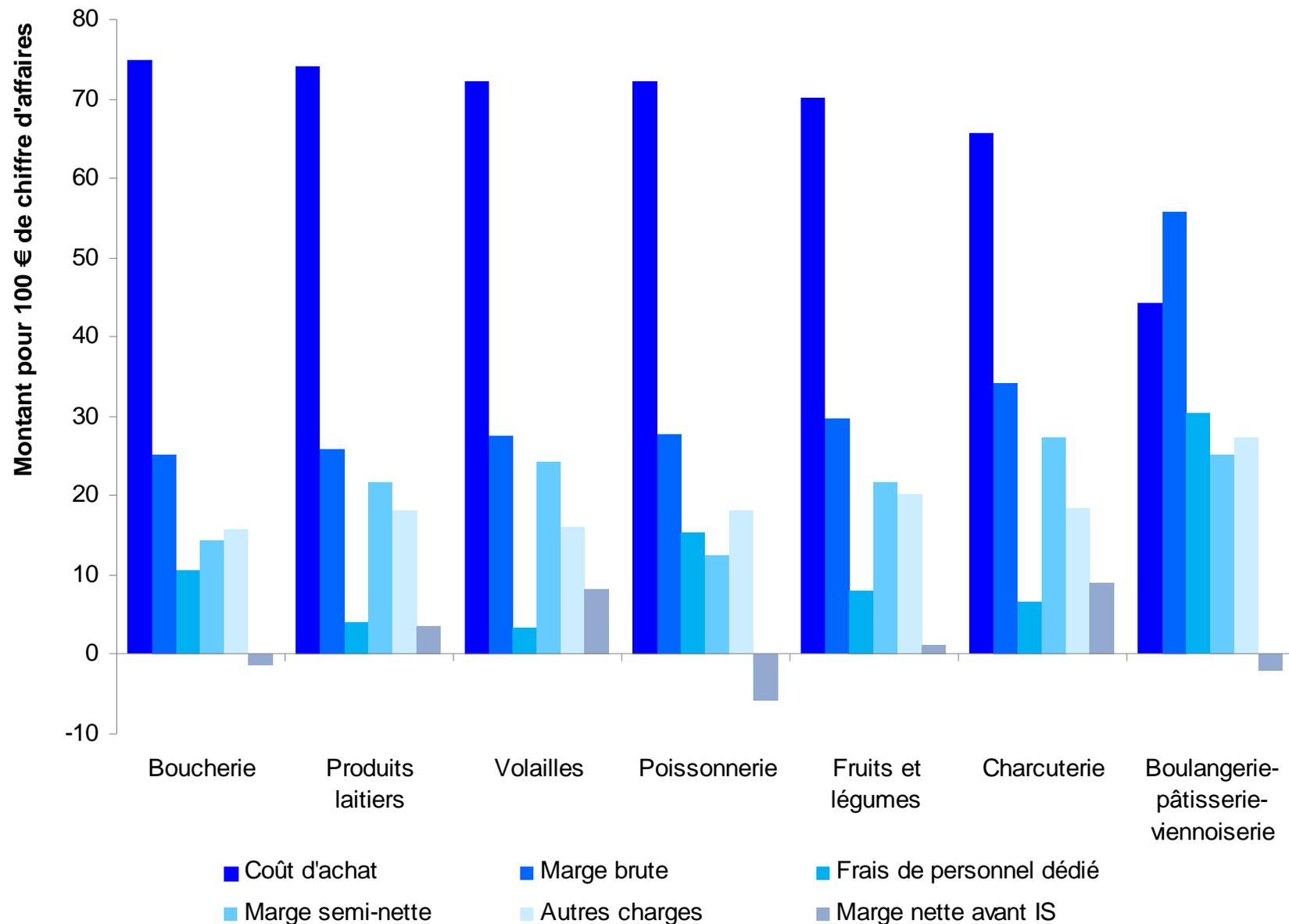
- « Coût d'achat des ventes » : achat en « triple net » des marchandises revendues : au prix facturé (remises quantitatives incluses), moins produits de coopération commerciale (participation des fournisseurs à la publicité des magasins, aux programmes de fidélité des magasins)
- Charges généralement suivies par rayon par les enseignes : frais de personnel dédié (bouchers pour le rayon boucherie, boulangers pour le rayon boulangerie, etc.) et certaines autres charges spécifiques (emballages, énergie...).
- Le suivi par rayon (ou famille de produits : LS, trad...) des autres charges : variable selon les enseignes et n'inclut pas en général les « frais généraux » : personnels non dédiés (caisses), intérêts, immobilier...
- Des répartitions par rayon de ces charges ont été faites spécialement pour l'OFPM au moyen de **clés** diverses. Cette répartition permet d'évaluer la contribution de chaque rayon au résultat (avant ou après IS) du périmètre, mais elle est assez artificielle car les rayons sont solidaires les uns des autres (personne ne viendrait au rayon Produits laitiers s'il n'y avait pas de rayon Boucherie...)

Du CA à la marge nette du rayon boucherie

Pour 100 € de CA, moyenne 7 enseignes SM et HM en 2012

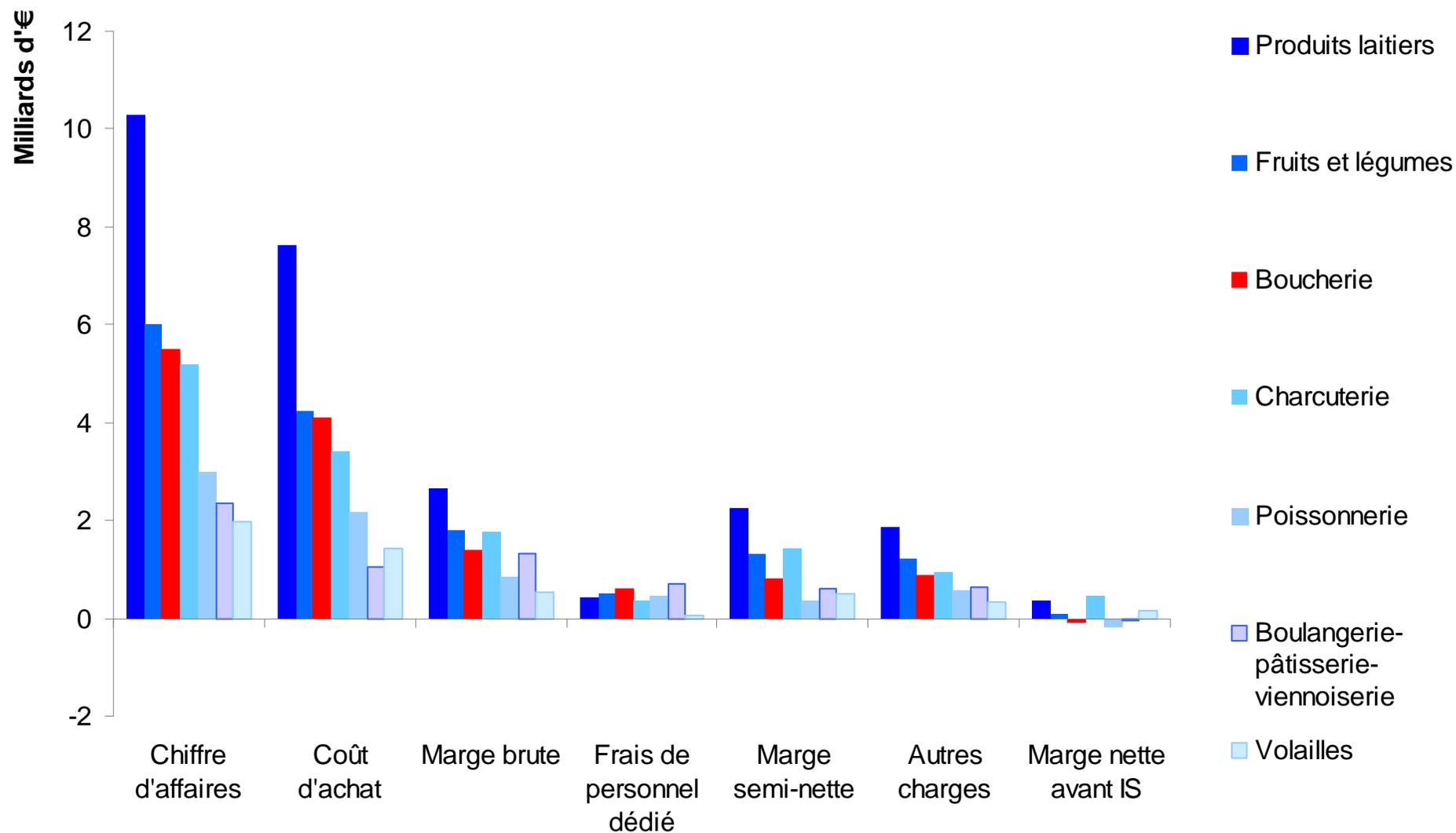
	Chiffre d'affaires du rayon	100,0
	Coût d'achat des produits du rayon	74,8
Marge brute		25,2
	Frais de personnel du rayon	10,7
Marge semi-nette		14,5
	Autres charges	15,8
Marge nette avant répartition de l'impôt sur les sociétés		-1,3
	Impôt sur les sociétés	-0,5
Marge nette après répartition de l'impôt sur les sociétés		-0,8

Le rayon boucherie parmi les autres rayons frais des GMS en 2012



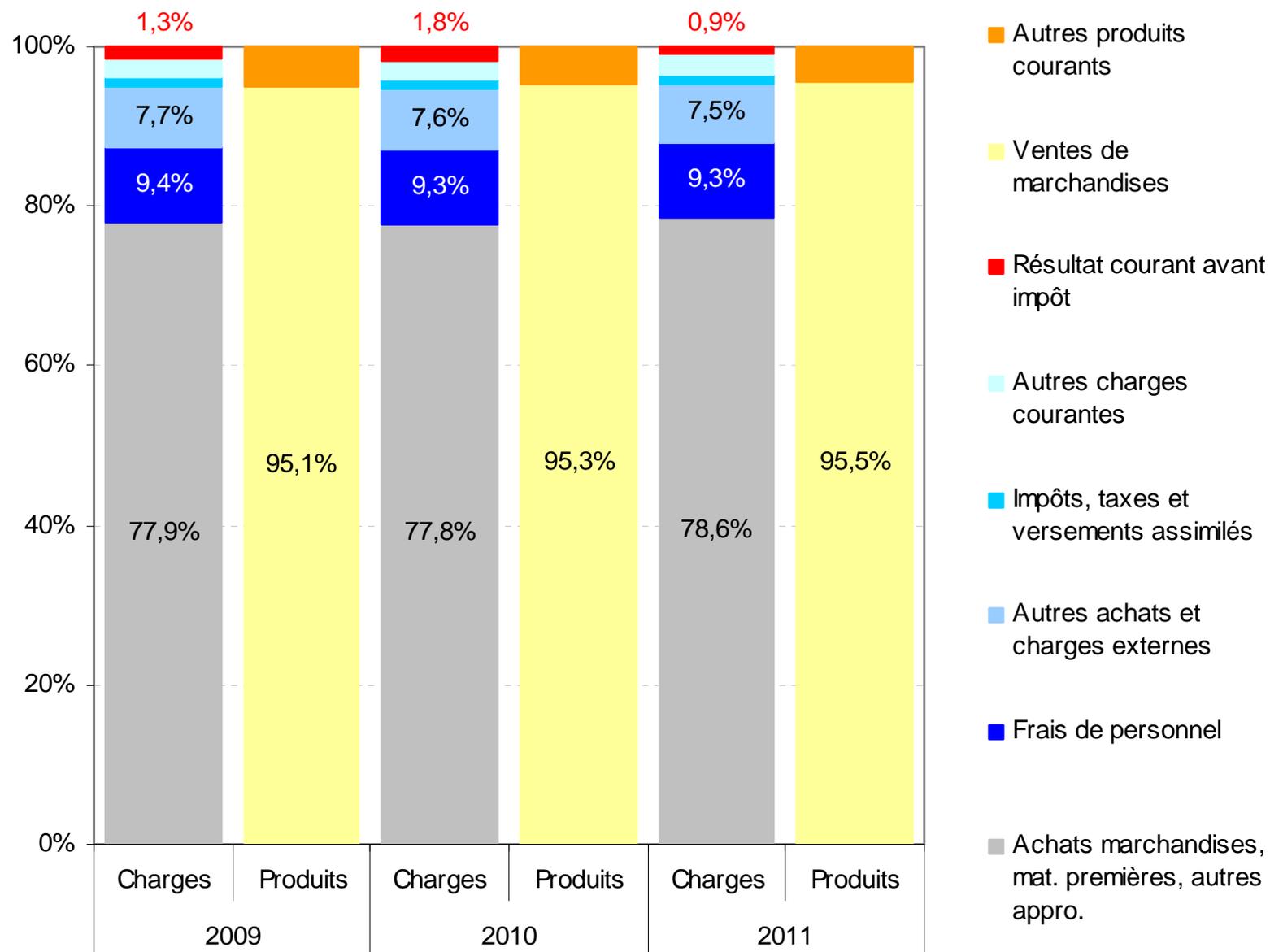
Source : OFPM par FranceAgriMer d'après enquêtes auprès des enseignes

Le rayon boucherie parmi les autres rayons frais des GMS en 2012



Source : OFPM par FranceAgriMer d'après enquêtes auprès des enseignes

Cadrage : secteur GMS



Source : INSEE

Viande bovine : transmission des prix

Calcul de prix simulés en élevage et au détail

Les prix observés aux différents stades sont-ils cohérents avec l'évolution des charges et rémunération des facteurs qu'ils doivent couvrir ?

Prix simulé à la production agricole = prix qui aurait permis toutes choses égales par ailleurs le maintien de la marge sur consommations intermédiaires des éleveurs de bovins viande à un niveau de référence, inflation incluse :

L'évolution du prix des CI dans chaque otex est connu par l'indice IPAMPA des CI de l'otex (ci-dessous noté IPMP) ; l'inflation est mesurée par l'indice IPC

Le prix simulé à la date t :

$$P_{St} = MB_R + C_t$$

La marge de référence à la date t:

$$MB_R = (P_0 - C_0) \frac{IPC_t}{IPC_0}$$

Les CI à la date t :

$$C_t = C_0 \frac{IPMP_t}{IPMP_0}$$

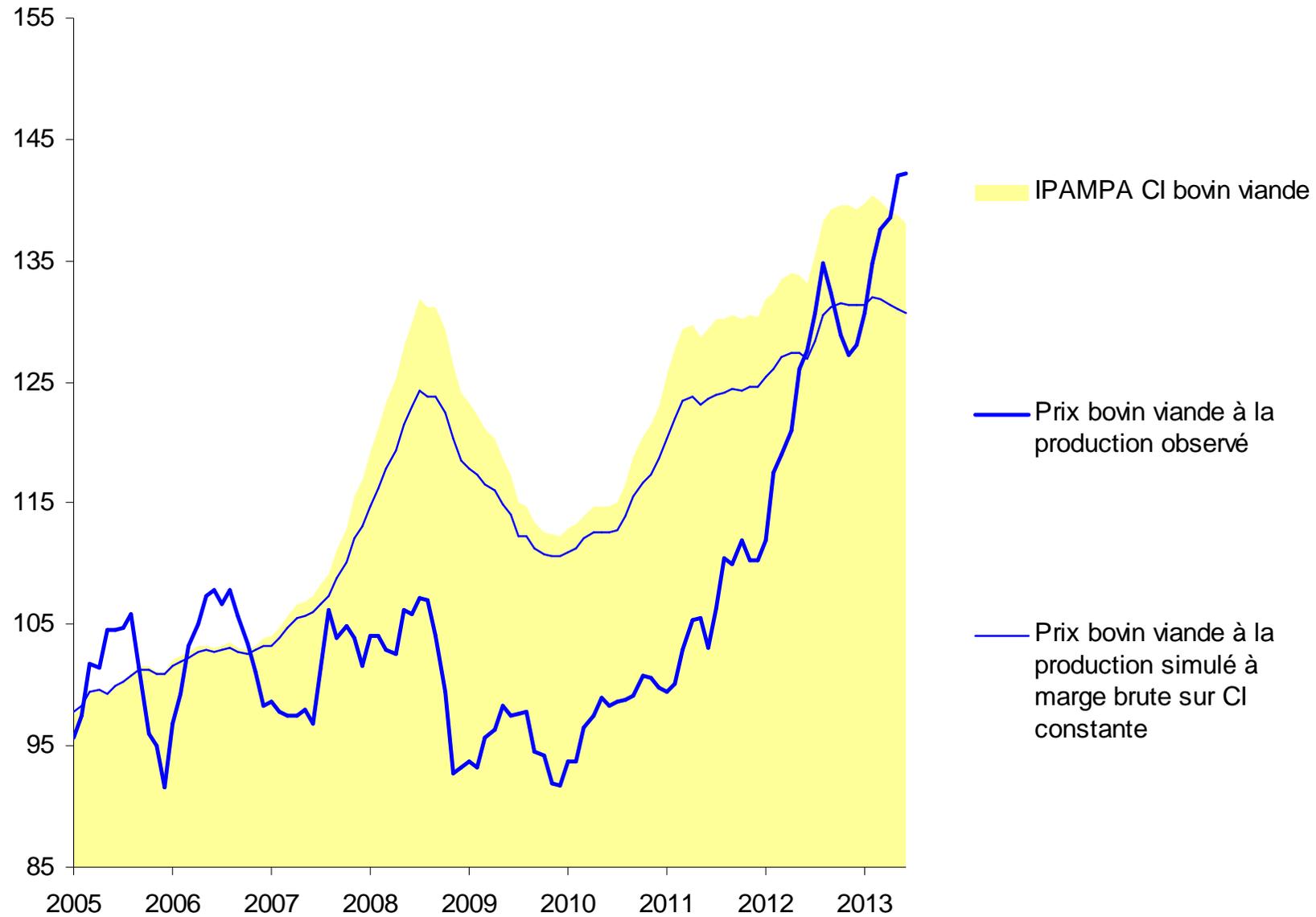
Donc :

$$P_{St} = P_0 \frac{IPC_t}{IPC_0} + C_0 \left(\frac{IPMP_t}{IPMP_0} - \frac{IPC_t}{IPC_0} \right)$$

Même principe pour **prix au détail simulé** permettant maintien **marge agrégée** industrie+détail sur matière première bovin entrée abattoir

Prix simulés et prix observés en élevage bovin viande

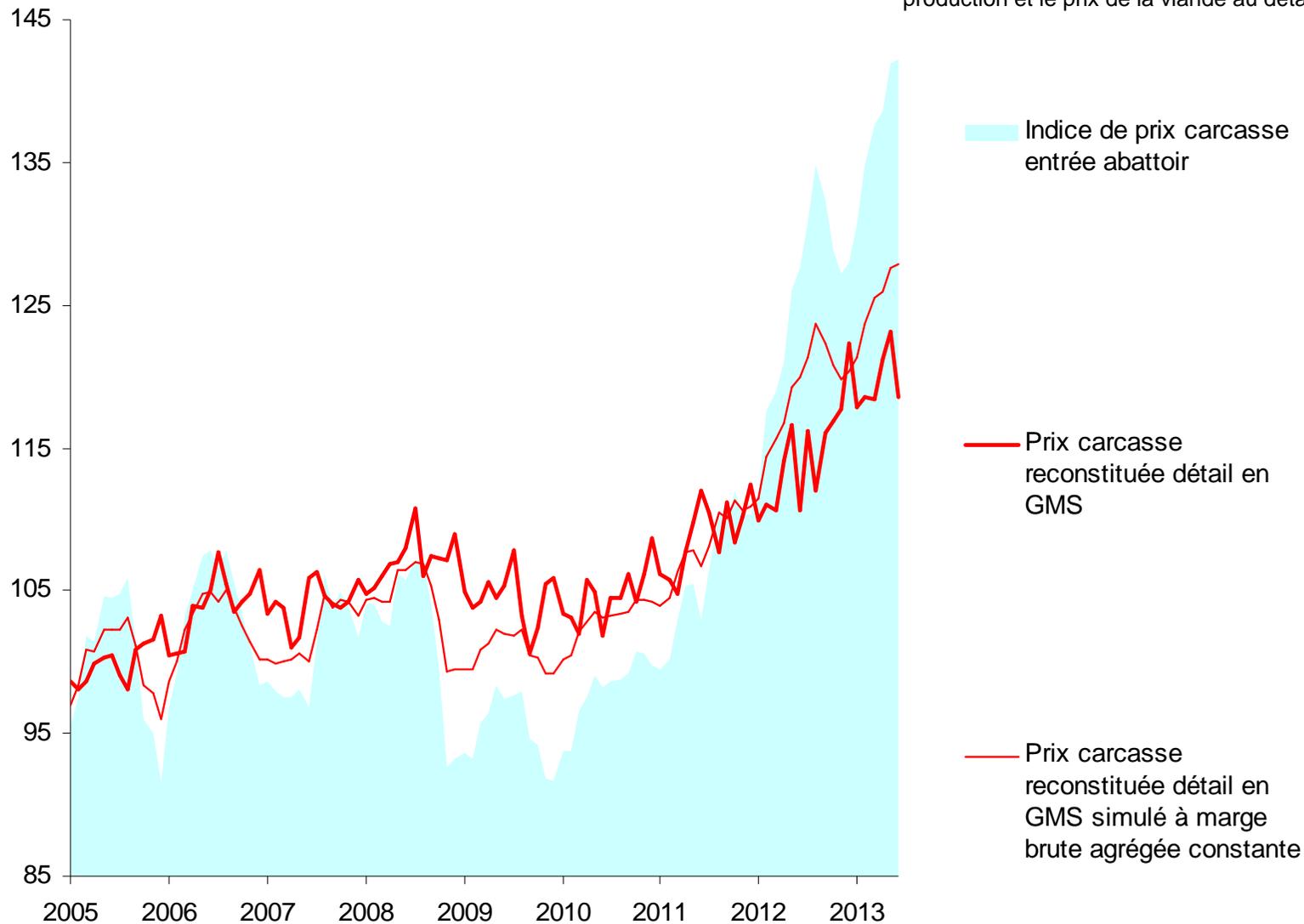
100 en 2005



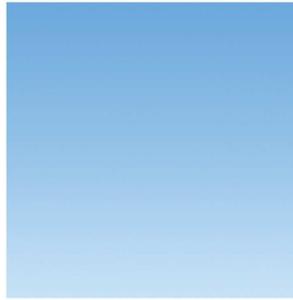
Prix simulés et prix observés de la viande bovine au détail en GMS(carcasse reconstituée)

NB : on ne dispose pas de série de prix industriels suffisamment longue pour calculer un prix simulé industriel et le comparer au prix industriel réel ; donc, ici on met en relation directement le prix des bovins à la production et le prix de la viande au détail

100 en 2005



Prix et
marges en
filière
viande
bovine



Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires



Merci de votre attention