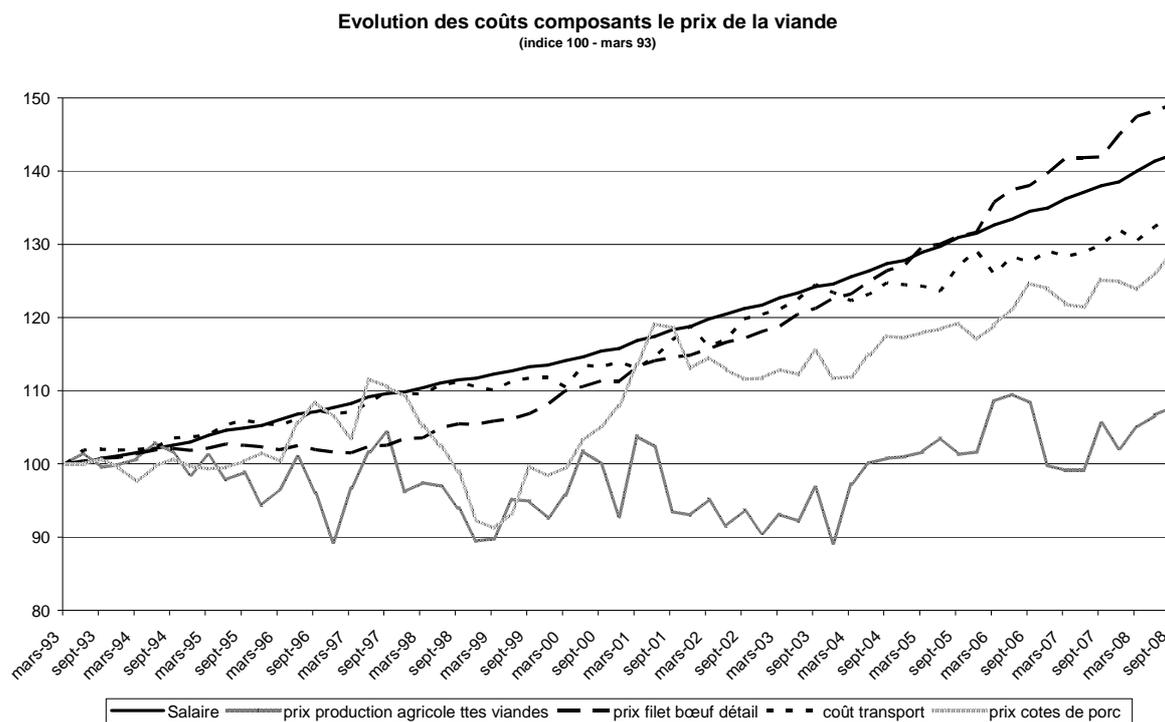


Le prix de la viande : ses composants, ses  
variations.  
(janvier 2009)

Evolution des facteurs de charge intervenants dans le prix de la viande :



(Données INSEE)

Le graphique ci-dessus indique que les prix au détail ont connu depuis 1993 une augmentation qui ne suit pas l'augmentation de prix à la production (ceci est cependant discutable pour la période court terme car les prix à la production ont globalement augmenté depuis 2004).

Ces indices montrent aussi que les facteurs conditionnant le prix au détail ont augmenté dans des proportions très comparables, ainsi transport et main d'œuvre ont connu de fortes augmentations. L'évolution des prix de la viande au détail est donc cohérente par rapport à l'évolution des coûts qui le composent.

Ce graphique indique que l'évolution du prix est très différente entre espèces. Ainsi l'évolution du prix du bœuf au détail suit l'évolution du coup des charges tandis que l'évolution du prix du porc est nettement en deçà.

La décomposition des coûts du rayon viande d'un magasin ci-dessous indique bien que transport et main-d'œuvre impactent fortement le prix de détail de la viande. Qui plus est, ces coûts n'incluent pas l'évolution des prix des industriels qui sont eux aussi dépendants des coûts de la main d'œuvre et du transport.

Evolution des coûts inhérents au fonctionnement d'un rayon viande et rentabilité globale.

	Rayon traditionnel	Rayon Libre-Service
Prix matière première industriel	55%	60%
Transport et logistique	6%	6%
Frais centrale	0,50%	0,50%
Marge brute magasin	38,50%	33,50%
Frais de personnel	14%	6%
Emballage		4%
Perte (casse/démarque/chutes, etc.)	5%	6%
Effet promo	5%	5%
Frais fonctionnement magasin	9%	9%
Impots et taxe	1,50%	1,50%
Marge nette	4,00%	2,00%
prix consommateur	100%	100%

(Données FCD janvier 2009)

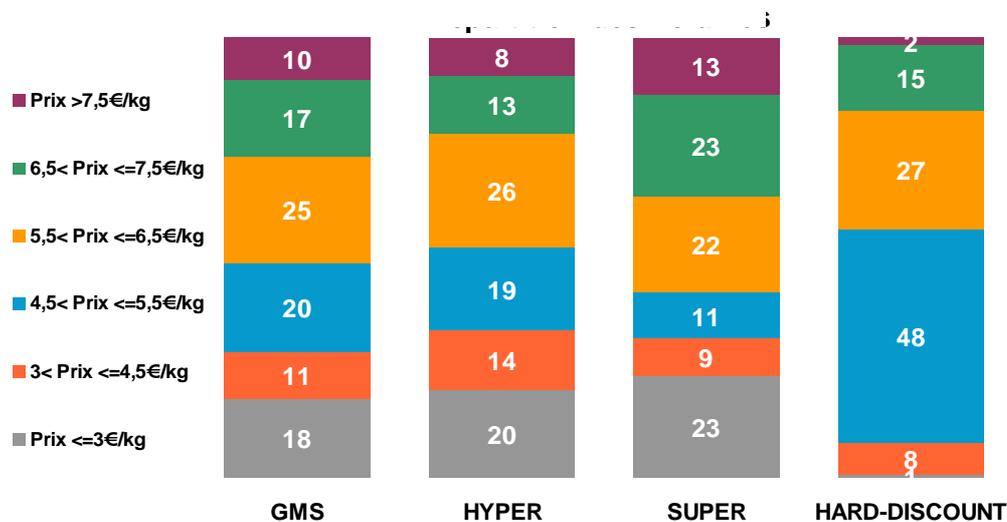
Le coût de la main d'œuvre se traduit, logiquement, de manière plus importante sur les rayons traditionnels. A contrario le rayon libre-service est plus soumis aux coûts d'emballage ou aux pertes (plus de manipulation par le consommateur notamment). Dans les deux cas la marge nette du rayon est très limitée.

Ces coûts sont présentés globalement, car le rayon boucherie, par définition multi-espèces, est arbitré en fonction des morceaux (cf graph indice prix pièce de bœuf) mais aussi des espèces. Les marges ne sont pas établies par produit, il s'agit plutôt d'un objectif de marges du rayon dans son ensemble. L'effet saisonnalité est le principal moteur des changements. Ainsi, pour le bœuf par exemple, le prix des pièces à griller augmente dès le début de la saison estivale; à ce même moment le prix des morceaux à bouillir-braiser (pot-au-feu, bourguignon) diminue. Et réciproquement lors de la saison hivernale. Il y a donc un arbitrage entre pièces mais aussi entre viandes pour parvenir à une marge globale et donc à une rentabilité de rayon. Enfin, il est important de retenir que le rayon boucherie est organisé de sorte qu'une gamme de prix soit proposée aux consommateurs : le consommateur s'attend à trouver du porc à un prix inférieur à celui de la viande ovine ou bovine, la viande de veau étant la plus chère du rayon. C'est cette hiérarchie qui est avant tout respectée.

Au delà des différences d'évolution court terme, le prix des pièces de bœuf a bien augmenté sur la période 1992–2008. Cette augmentation est cependant très différente suivant les morceaux, ainsi sur la période la cote avec os a augmenté de 38% tandis que le rumsteck a augmenté de 28%. Il y a donc une différence notable dans la valorisation des morceaux, les produits plus nobles ou plus recherchés augmentent plus vite que les produits moins recherchés. Même pour les produits d'une seule espèce les évolutions de prix ne sont pas identiques car les chefs de rayon arbitrent ces variations de prix, en fonction de l'équilibre matière, de la demande de la clientèle.

Les coûts sont aussi différents suivant les espèces, ainsi l'impact des promotions est beaucoup plus fort sur la viande de porc (cf ; graphique de proportions de viande de porc vendues en promotion). De même le coût des pertes est plus important pour le porc, en effet celui-ci acheté en longue demande plus de découpe et implique plus de pertes que le bœuf principalement acheté en PAD (Prêt A Découper).

Répartition des volumes de cotes de porc en fonction du prix et du circuit de distribution.

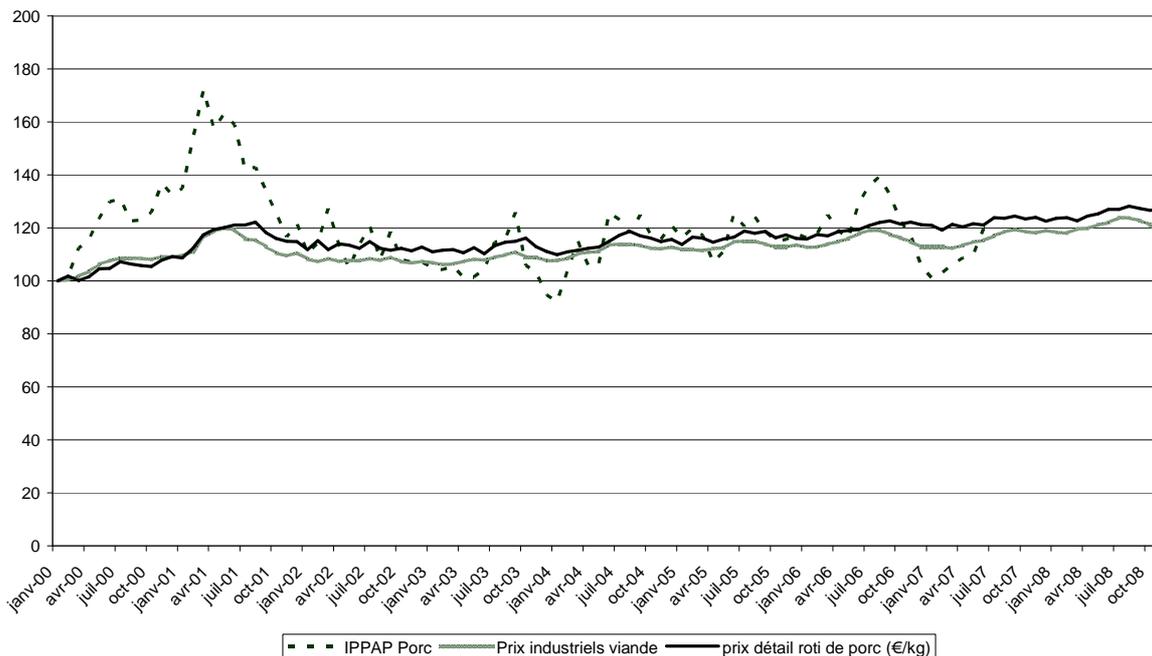


(Etude TNS pour INAPORC 2008)

En hypermarchés et supermarchés environ 20% des volumes de cotes de porcs sont vendus en promotion. Ces promotions se situent sur 3 périodes principales : Janvier, Printemps et Septembre.

- Les prix de la viande au détail sont alignés sur les prix industriels, non sur les prix à la production.

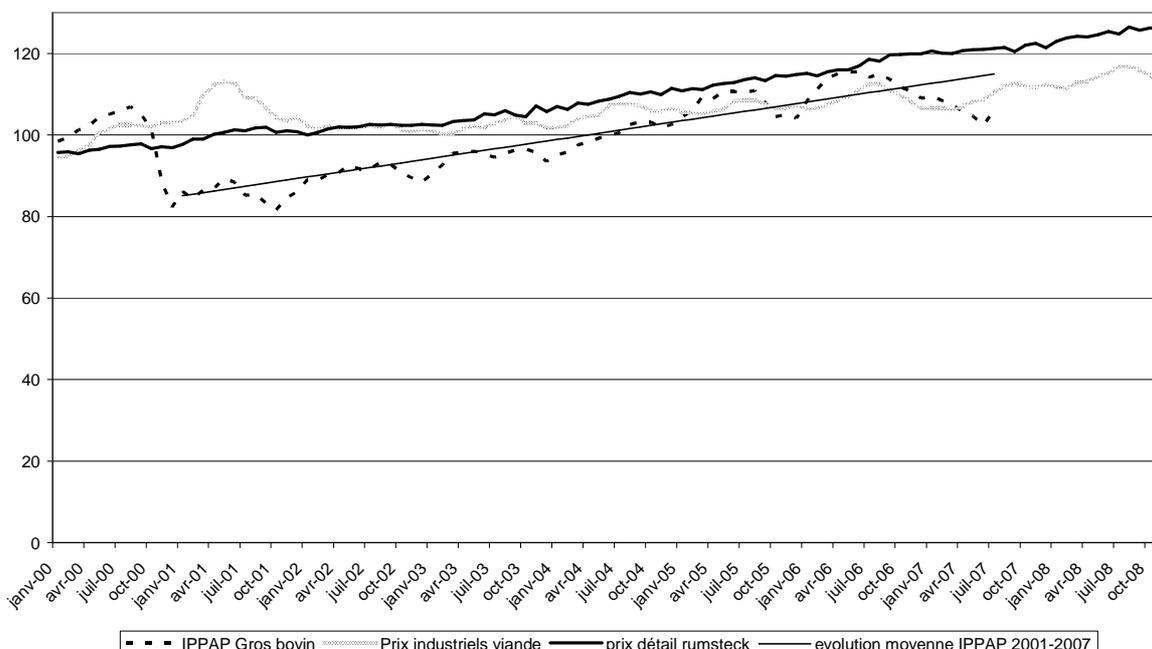
évolution de l'indice des prix à la production / industriels / détail porcs



(Source INSEE ; IPPAP : Indice des Prix des Produits Agricoles à la Production)

Le prix du porc à la production est, comme le montre ce graphique, extrêmement volatil. Au contraire, les prix pratiqués par les industriels comme au détail sont plus lissés, ces deux maillons amortissent les hausses comme les baisses. Ainsi en 2001 les cours à la production avaient fortement augmenté, cette augmentation a été très peu répercutée au détail. **Ce graphique montre clairement que les prix au détail sont en fait conditionnés par les prix pratiqués par les industriels.**

Evolution indice prix production / industriels / détail gros bovin



(Source INSEE ; IPPAP : Indice des Prix des Produits Agricoles à la Production)

Même si les cours des gros bovins à la production sont moins volatils que ceux du porc, on retrouve aussi pour cette viande un effet tampon au niveau industriel et détail. Pour cette production aussi les prix au détail semblent beaucoup plus conditionnés par les prix industriels que par les cours à la production.

A noter que les cours à la production ont connus une forte chute fin 2000 lors de la crise de la vache folle. Entre août et décembre 2000 l'indice des prix à la production pour les gros bovins a ainsi chuté de plus de 23%. A la suite de la crise, cet indice a progressé de 4,6% par an jusqu'en 2007. La progression des prix au détail est elle aussi quasi linéaire et sur la même période elle a progressé en moyenne de 3,7% par an. Entre 2001 et 2007 les prix à la production ont donc progressé plus vite que ceux au détail.

- La montée en puissance des produits élaborés, un facteur d'enchérissement de la viande.

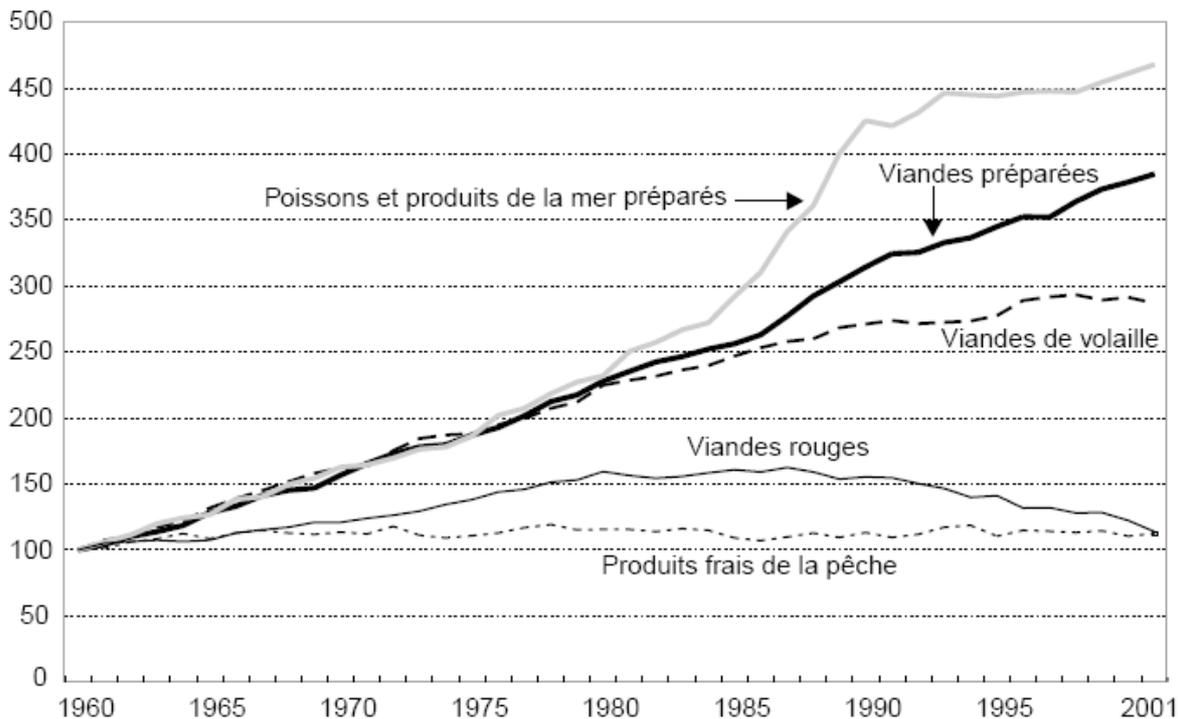
L'INSEE dans ses études de la consommation alimentaire des français a mis en exergue la montée en puissance des produits élaborés au sein de la gamme des produits carnés (INSEE Première N°846). Les produits brutes connaissent une baisse tendancielle, tandis que viande hachée et élaborés (produits marinés, carpaccio, etc...) connaissent une forte montée en puissance. La part des viandes préparées dans l'alimentation des français a ainsi doublé entre depuis 1960.

Répartition en volume dans l'alimentation

	1960	1980	2001
<b>Produits bruts traditionnels</b>	<b>23,1%</b>	<b>12,6%</b>	<b>9,5%</b>
Viandes rouges	11,2%	11,2%	6,6%
Dont Boeuf	10%	9,8%	5,4%
Porc, graisses animales et triperie	2,8%	3,2%	2,5%
Viandes de volaille	3,8%	5,4%	5,7%
<b>Viandes préparées</b>	<b>5,9%</b>	<b>8,3%</b>	<b>11,7%</b>

(Source INSEE)

Évolution en volume par habitant (base 100 en 1960)



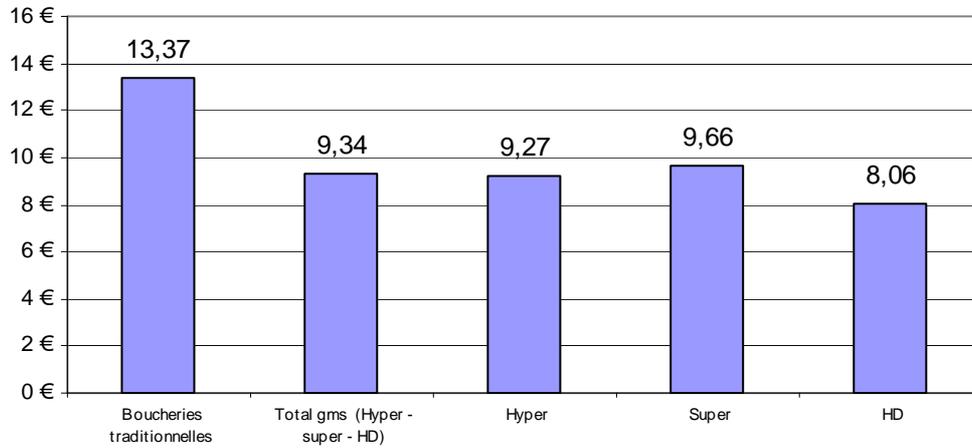
Source : comptes nationaux - base 1995, Insee

Par définition les produits élaborés demande plus de préparation, des process plus complexes, des additifs variés (marinades par exemple) et sont donc de fait plus chers que la viande brute. Leur montée en puissance participe donc activement au renchérissement apparent de la viande.

- Les prix de la viande sont très différents suivant les circuits de distribution.

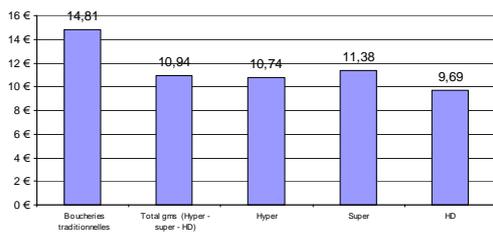
Sur l'ensemble des viandes du rayon boucherie, les prix sont 30% moins élevés en GMS (hypermarchés, supermarchés et maxidiscounte) qu'en boucherie traditionnelle.

### Prix Viandes Boucherie (€/kg)

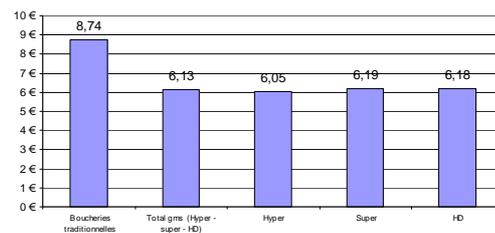


Cette tendance se vérifie quelque soit l'espèce :

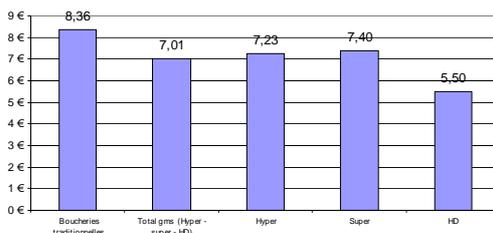
Prix Bœuf (€/kg)



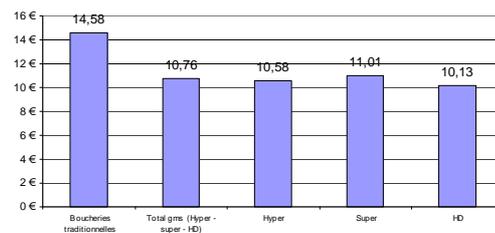
Prix porc (€/kg)



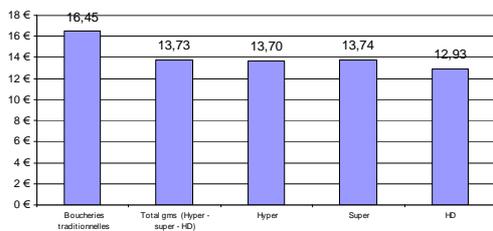
Prix volailles (€/kg)



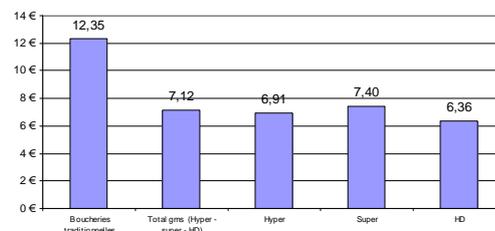
Prix agneau (€/kg)



Prix veau (€/kg)



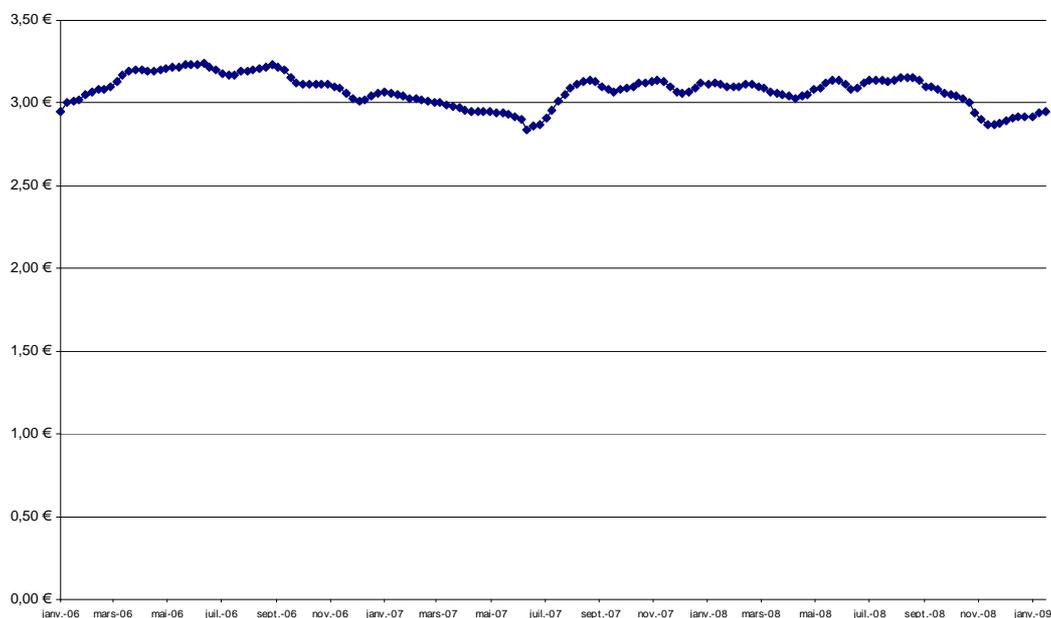
Prix produits tripiers (€/kg)



(Source TNS pour le CIV 08P13)

- Les évolutions de prix de la viande bovine à court terme.
  - Le prix à la production.

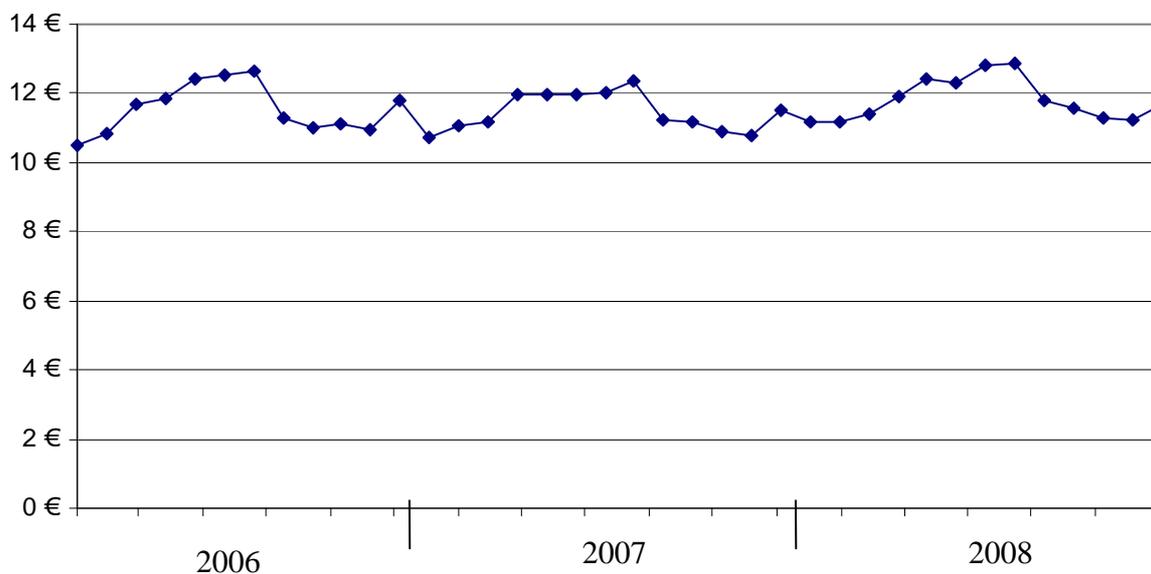
Pour l'ensemble des gros bovins, les prix à la production sont stables à 3,07€/kg en moyenne sur 3 ans. Cette évolution ne connaît que peu d'écart puisque au maximum ce prix s'est écarté de 7,5% de la moyenne.



(Source office de l'élevage)

- Prix au détail

Les données du panel de consommateur montre que le prix moyen du bœuf est resté stable. Les variations qu'il connaît sont saisonnières. Le prix moyen sur 3 ans est de 11,61€/kg avec un écart maximum par rapport à la moyenne de 11%.



(Source TNS SECODIP CIV)

A la production, comme au détail le marché de la viande bovine est donc stable.