

La
connaissance
des prix dans
les filières agro
alimentaires

Sources,
méthodes



Session de formation à l'analyse conjoncturelle

Service de la statistique et de la
prospective du ministère de l'agriculture,
de l'agroalimentaire et de la forêt

Décembre 2014

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



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



- En agriculture, le prix à la production n'est pas toujours le prix à la production...
- La production et la diffusion des prix à la production agricole
- Transparents... mais pas trop
- La production et la diffusion des prix à la production des IAA
- La production et la diffusion des prix alimentaires à la consommation
- Analyser les séries de prix : quelques outils
- Les travaux de l'observatoire de la formation des prix et des marges

Prix à la production

« prix à la production » par opposition à « prix à la consommation »

Dans l'agriculture, tendance à désigner par « prix à la production » les seuls « prix à la production agricole », prix de vente perçus par les agriculteurs et constituant leur CA. Pour un produit : $CA = Pv \times Qv$

Le terme « prix à la production » n'est pas réservé à la seule branche agricole.

Peut désigner le prix de n'importe quel produit : prix à la production industrielle.

On parlera ici :

- de prix des produits agricole « à la production » (on précisera le pourquoi des guillemets)
- mais aussi de prix à la production industrielle dans les IAA puisqu'on va évoquer les travaux de l'OFPM en matière de suivi des prix de l'amont vers l'aval...
- et on évoquera aussi, pour cette raison, les prix au détail.

Exemples dans filières F&L, produits carnés (produit « agricole » : carcasse), produits laitiers (lait de vache), boulangerie (blé tendre)

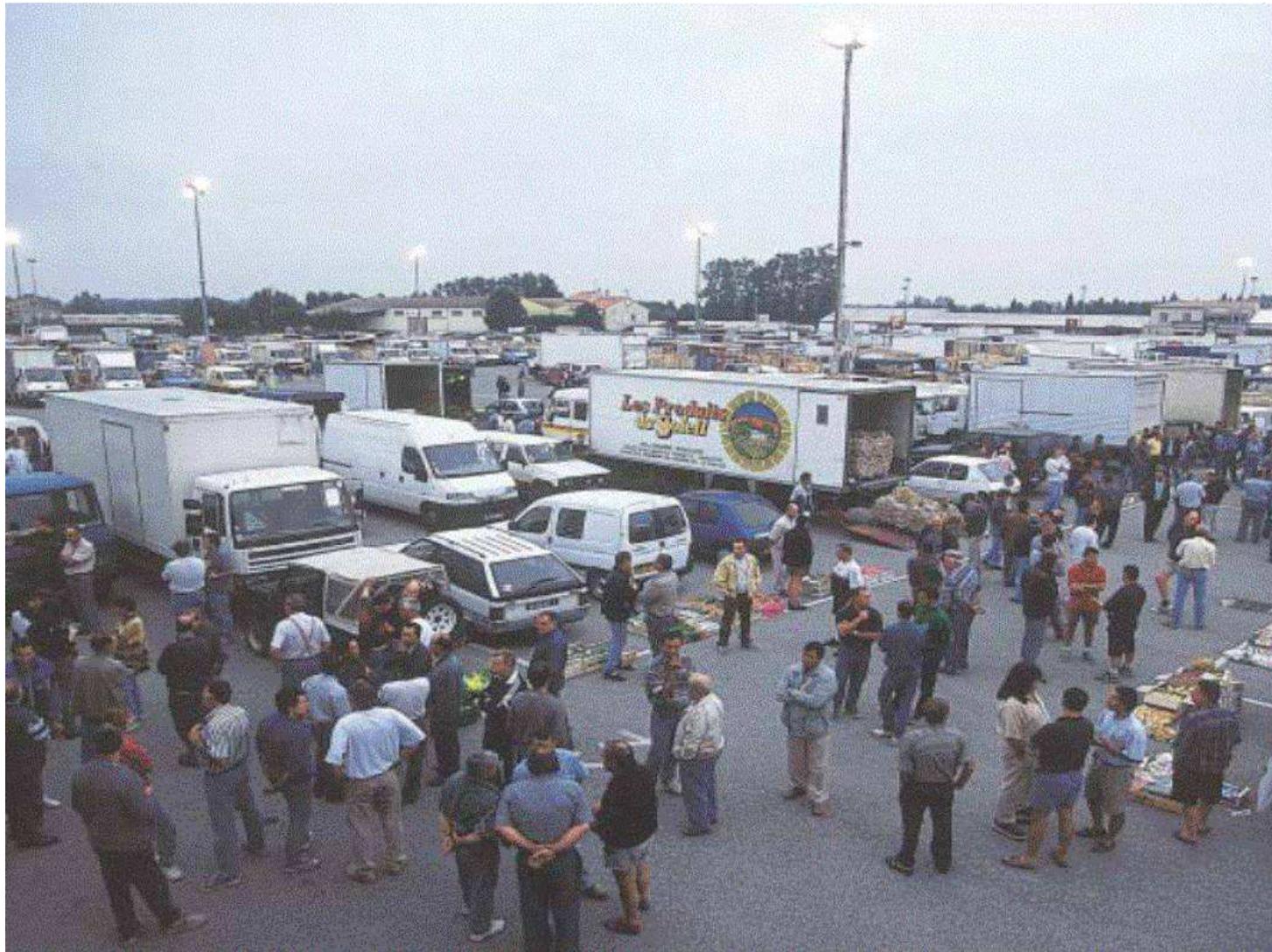
En agriculture, le prix « à la production » n'est pas toujours le prix à la production

Dépend notamment du stade auquel se réalise la première mise en marché (ou première transaction) observable sur le produit :

fruits et légumes

- Il existe encore des **marchés physiques de production** : les producteurs agricoles proposent leur produits à la vente, à des particuliers, à des grossistes, à des détaillants...
- Formation d'un prix à la production,
- Négociation de **gré à gré** (carreau de producteurs des MIN ou MIN « de production »),
- Ou par enchères au **cadran** (Bretagne)

Marché de production de fruits et légumes de Châteaurenard



Marché au cadran de légumes de Saint-Pol-de-Léon



fruits et légumes :

Mais première mise en marché des F&L surtout réalisée par **expéditeurs** :

- Commerçants grossistes privés ou coopératifs (ou SICA ou autre organisation de producteurs)
- Collectent la production, la trient et la conditionnent, puis en négocient le prix de vente « logé départ » (sans frais de transport) quotidiennement (par téléphone) auprès des acheteurs des centrales d'achat, des grossistes des MIN ou hors MIN...

Prix perçu par producteur agricole : dérivé de ce prix à l'expédition, qui devenu l'indicateur du prix « à la production » pour les F&L ; mais supérieur de 35%, en moyenne (variable selon les espèces), au prix perçu par le producteur.

Salle de vente de fruits et légumes à l'expédition



bovins

Il existe encore des **marchés physiques** sur lesquels les éleveurs peuvent présenter leurs animaux à la vente à des négociants. Il s'y forme donc un prix à la production, (prix à l'animal, ou au kg vif ou au kg de carcasse estimé) :

- par négociation de **gré à gré** (foirail)
- ou par enchères au **cadran**_(Moulins-Engilbert, Saint-Christophe-en-BrionNais...).

Mais les animaux vivants sont surtout ramassés en ferme par des négociants, privés ou organisations de producteurs (coop, groupement,...), qui les vendent à des abatteurs : ce prix « **entrée abattoir** » (bien qu'exprimé en € par kg de carcasse) est l'indicateur principalement retenu pour le prix « à la production agricole ».

Marché au cadran du bovins de Saint-Christophe en Brionnais



Marché de bovins de Sancoins

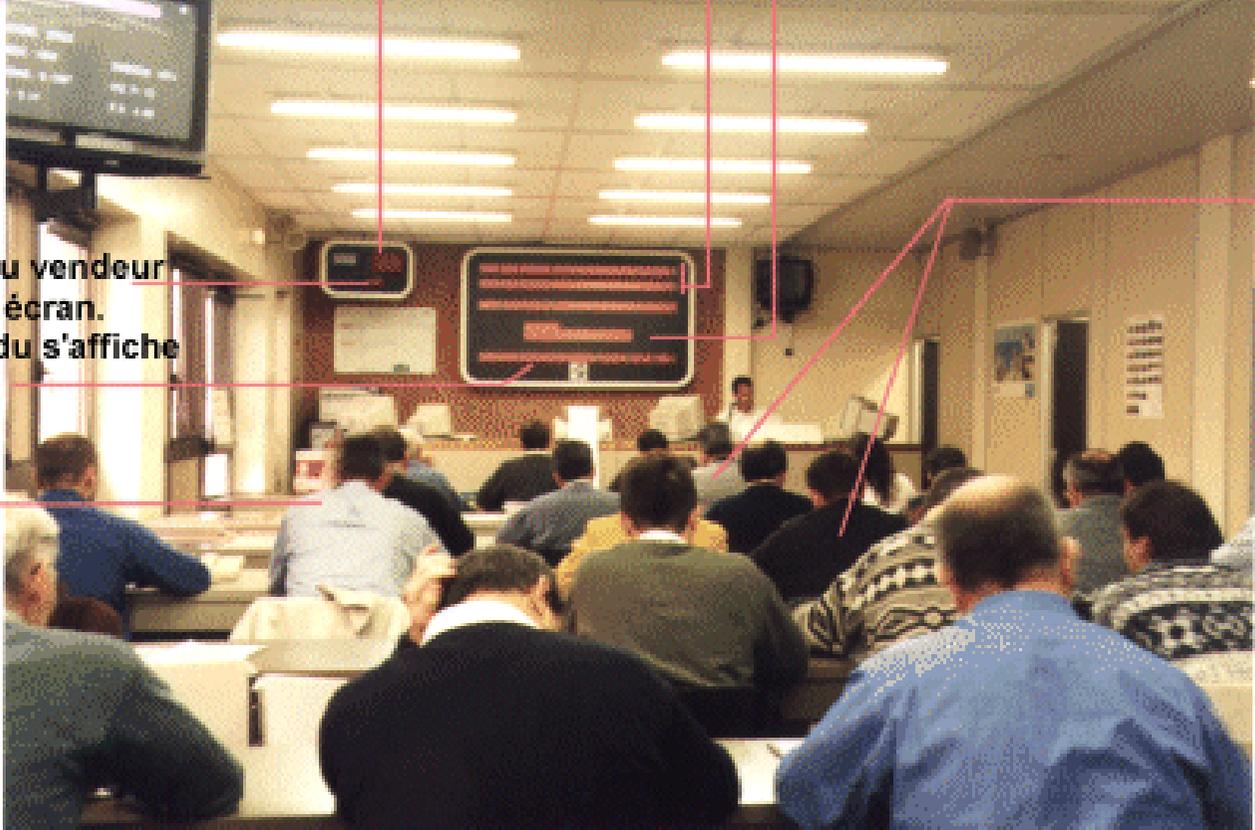


porcins

Marché physique régional au cadran (Marché du Porc Breton de Plérin) : les éleveurs proposent leurs animaux à des abatteurs (industries de la viande).

- négociation par enchères au cadran
- tend à constituer une référence pour toutes les autres transactions en France...
... donc pour tous les porcs livrés aux abatteurs par les éleveurs (directement ou plutôt via leurs groupements) :
- prix « entrée abattoir » : référence Plérin, plus environ 15 centimes par kg.
- prix perçu par le producteur, auX frais de transport facturés par le groupement près...

Salle du marché du porc breton



1 - Les deux lots à venir s'affichent en haut du cadran. Le lot à vendre est placé juste au dessus du prix.

2 - Le prix défile de millième en millième (enchère dégressive) et correspond au lot affiché au-dessus du prix

3 - Un ou plusieurs acheteurs, intéressés par le lot présenté, proposent une enchère en bloquant le prix par un bouton poussoir.

4 - Le numéro de l'acheteur s'affiche sur ce cadran.

5 - Le vendeur concerné accepte ou refuse l'offre de prix

6 - La réponse du vendeur s'affiche sur cet écran.

7 - Le lot vendu s'affiche avec son prix

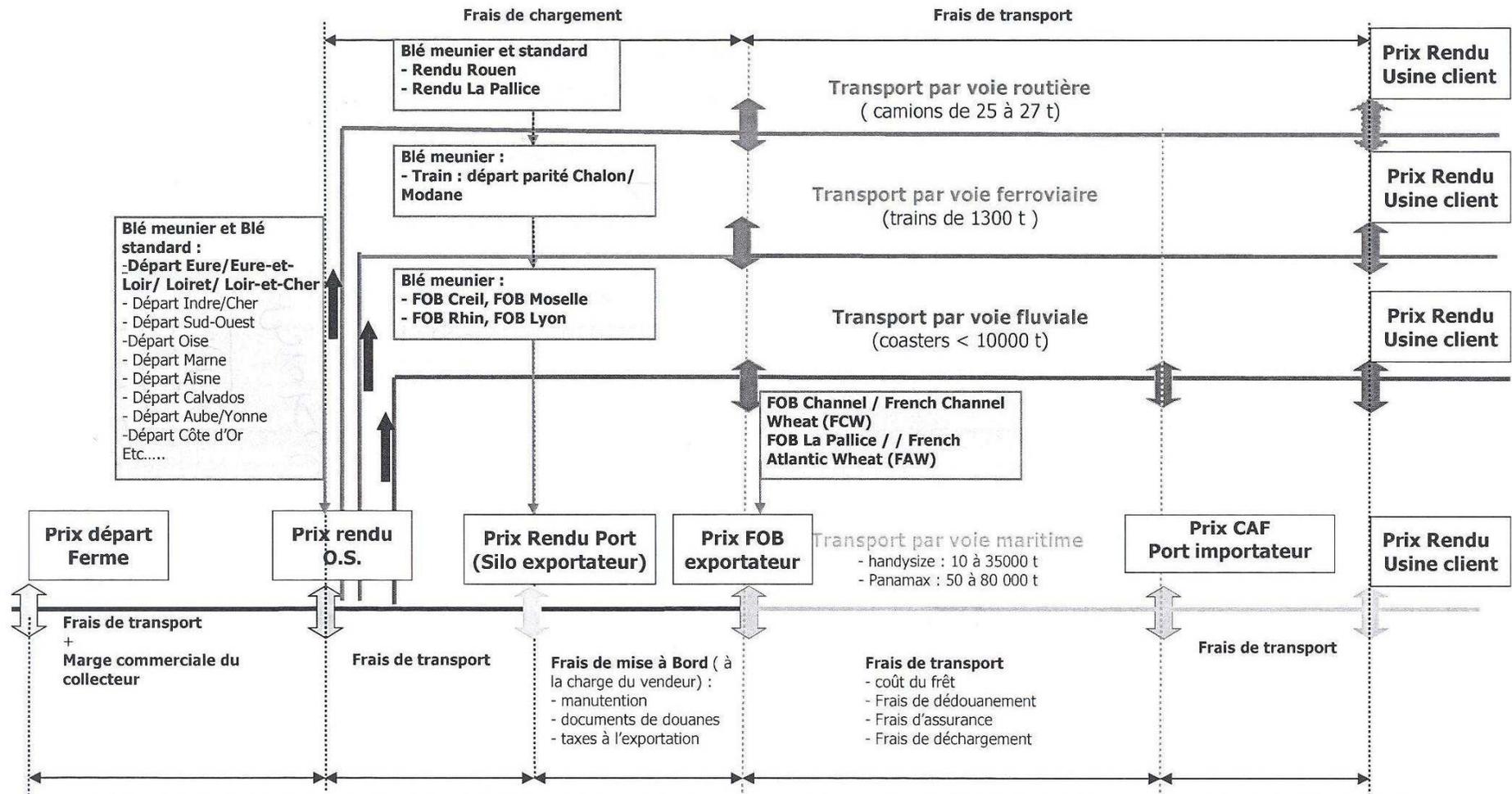
lait de vache

- Livraisons de lait des éleveurs aux laiteries : payées sur la base de la composition du lait, en grammes de MG et MP par litre, « variable dans le temps et l'espace »
- On utilise également comme référence de prix à la production « du **litre de lait standard** » à 38 g de MG par litre et 32 g de MP par litre.

volailles en « intégration »

- **Intégrateur** : fournit **poussins et aliments**, entreprise du secteur FAB ou commerce en gros de volaille ou abattage-découpe ou entité d'un groupe multi-secteur (FAB, AD)
- **Eleveur** : fournit **travail, bâtiment**
- Deux types principaux de contrats :
 - À façon : rémunération de l'éleveur au kg vif pour un poids et un IC de référence, avec majorations et minorations selon résultats effectifs (poids, mortalité, IC...)
 - A prix de reprise : rémunération de l'éleveur sur la base d'un prix des animaux repris déduction faite de l'aliment et poussins fournis par l'intégrateur
- Pas de prix « à la production agricole » au sens de « perçu par le producteur agricole » (même dans le cas du prix de reprise, l'éleveur perçoit le solde et non le prix) ; la valeur de l'animal vif entré abattoir est « **coproduite** » par l'éleveur et l'intégrateur.
- C'est cette valeur (au kg vif) qui est retenue comme référence de prix de la production de volailles pour l'IPPAP

blé tendre



La production des références de prix « à la production » agricole

quelques exemples

les cotations

http://agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/DGPAATC20123037Z_cle42a33f.pdf

- constatations officielles de prix a posteriori.
- donner des informations économiques aux opérateurs des filières.
- répondre aux obligations communautaires (suivi des marchés européens, gestion des outils de régulation des marchés) (règlement 1249/2008).
- fournir des référence fiables sur lesquelles peuvent se baser les **contrats**.
- fournir des références qui pourront servir à des instruments de couverture de risque de prix.
- indices INSEE (IPPAP pour les prix agricoles à la production)

fruits et légumes

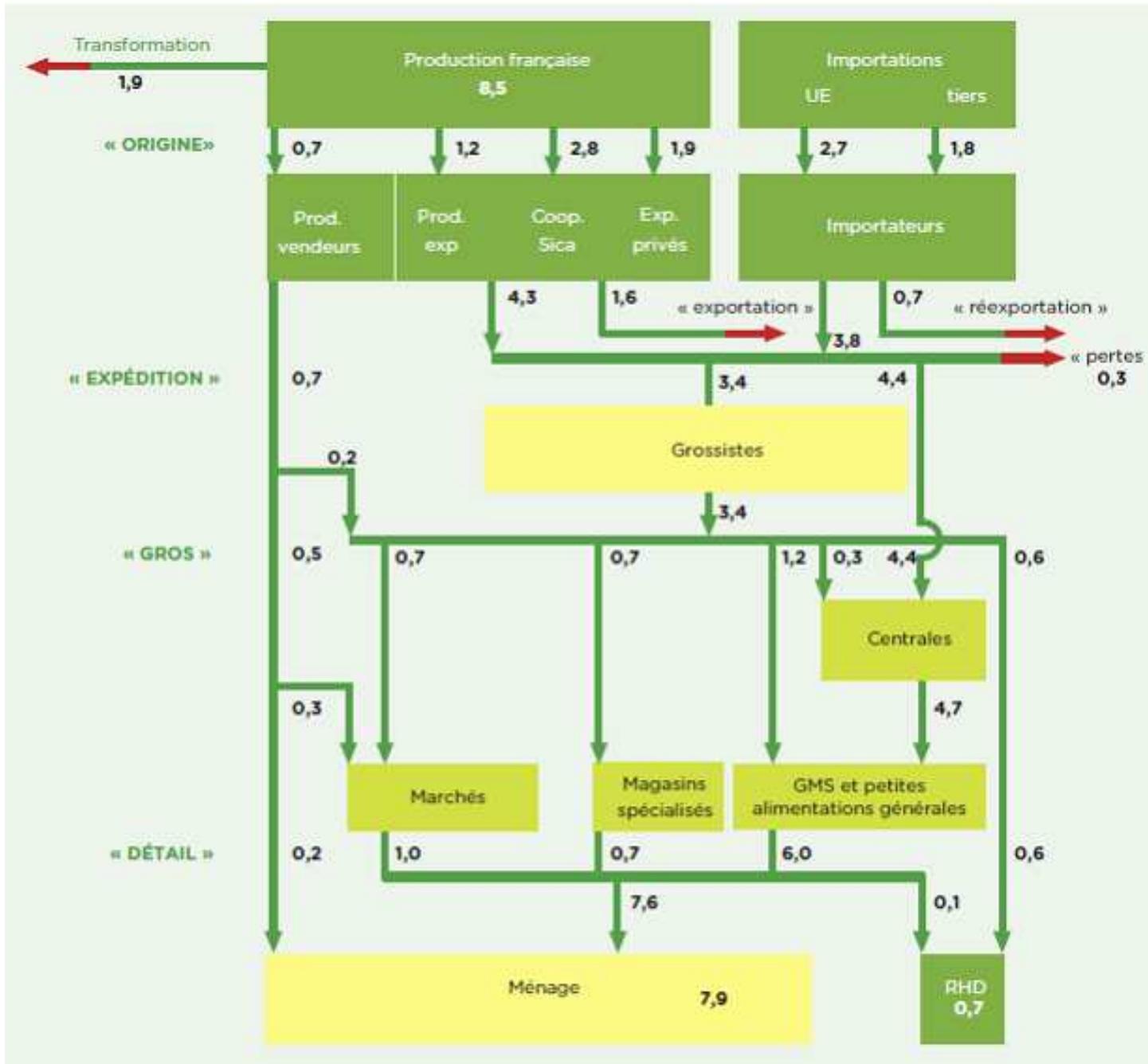
- ❑ Cotations « en temps réel » (quotidiennes, voire biquotidiennes) d'abord destinées à l'information des acheteurs et des vendeurs (mais « récupérées » pour IPPAP...)

- ❑ Réseau des nouvelles des marchés

- ❑ Marché de production de gré à gré
 - Enquête face à face sur site (carreau des MIN) auprès de vendeurs

- ❑ Marché de production au cadran (Bretagne)
 - Recueil des prix du cadran et diffusion

- ❑ Expédition :
 - Enquête téléphonique auprès d'expéditeurs le matin des transactions



Source : Ch. Hutin, Ctifi, d'après Douanes, Kantar WorlPanel, SSP

fruits et légumes

- Produits définis par « libellés », combinaison de
 - l'espèce (par exemple : tomate),
 - du bassin d'origine (Bretagne, SO, SE...)
 - et de diverses autres caractéristiques commerciales déterminantes du prix : type variétal (ronde, allongée), présentation (grappe...), mode de production (bio ou non, de serre ou non), du calibre (par exemple 57-67 mm), de la catégorie (Extra, I, II), du conditionnement (par exemple plateau 1 rang) : soit 34 types de tomates cotées chaque jour en saison à l'expédition.

- Information sur les prix destinée aux professionnels (producteurs, expéditeurs, grossistes, centrales d'achat de la GD..., comme référence pour leurs transactions quotidiennes : d'où la précision, la fréquence, la rapidité de diffusion.

- cotations utilisées par l'INSEE pour établir l'IPPAP F&L, par FranceAgriMer pour établir les indicateurs nécessaires à la gestion des crises en F&L (accord de modération des marges de la distribution, coefficient multiplicateur ...), par l'OFPM.

bovins

- base d'enquête : tout opérateur qui abat ou fait abattre plus de 5 000 têtes de gros bovins par an dans un ou plusieurs abattoirs lui appartenant ou non.
- 4 bassins de cotation : Nord-Est (centre de cotation : Lille) ; Centre-Est (centre de cotation : Dijon) ; Grand Sud (centre de cotation : Toulouse) ; Grand Ouest (centre de cotation : Rennes).
- gros bovins « entrée abattoir » les bovins dont le poids vif est supérieur à 300 kg. En pratique et par mesure de simplification, cette définition s'applique à tous les bovins de plus de 8 mois.
- cinq catégories : Jeune bovin, Taureau; Boeuf, Vache, Génisse
- conformation des profils de la carcasse selon la grille EUROP (Cf. annexe V du règlement (CE) n° 1249/2008) : E : Excellente ; U : Très bonne ; R : Bonne ; O : Assez bonne ; P : Médiocre
- l'état d'engraissement : 1 : Très faible ; 2 : Faible ; 3 : Moyen ; 4 : Fort ; 5 : Très fort
- type racial : « viande » ; « mixte » ; « laitier ».

bovins

- prix (en €/kg carcasse), effectif et poids moyen des carcasses.
- données de la semaine s : animaux abattus du lundi zéro heure au dimanche minuit de cette semaine s
- prix payés aux fournisseurs **à l'entrée de chaque abattoir** définis comme le rapport :
Somme des prix des animaux / Somme des poids fiscaux de leurs carcasses nets de saisie (à froid)
- la transmission des données doit être faite par **voie informatique**.
- cotation = résultat de l'enquête
- commission de cotation dans chaque bassin : avis sur cotation
- possibilité d'amendement des cotations par les commissions : supprimée > 7 févr. 2013.
- réalisée par DRAAF – services FranceAgriMer en région, diffusion : site FranceAgriMer

porcins

- enquête (formulaire, téléphonique) hebdomadaire (lundi) auprès d'un panel d'abatteurs
- produits : porc charcutier classe E, coche réforme, porcelet.
- réalisée par RNM – DRAAF pilotage FranceAgriMer, diffusion : site RNM

produits laitiers

- enquête (formulaire) mensuelle exhaustive auprès des laiteries : SRISE-SSP.
- sondage mensuel réalisé par FranceAgriMer auprès d'un échantillon plus petit (40% de la collecte), pour sortie plus rapide de 1ers résultats.
- diffusion : Agreste, FranceAgriMer

méthodes de recueil

- communication de données comptables : CA et Q : $p = CA / Q$
 - Idéal
 - Exemple : cotations bovins entrée abattoir
 - Enquête par formulaire (papier, mail, en ligne...)
 - Pas possible pour cotation à haute fréquence et à diffusion rapide

- communication de prix (*voire de simples tendances / situation antérieure*)
 - Enquête téléphonique ; exemples : F&L expédition (expéditeurs), céréales (courtiers)
 - Enquête face à face ; exemple : cotations sur les MIN, les carreaux de producteurs (grossistes, producteurs sur le carreau)
 - Cotations journalières
 - Pas de données précises de volume des transactions (voir plus loin , pb. des moyennes)

prix moyens...

□ Une cotation, ou une référence de prix à une date ou pendant une période donnée : idéalement, une moyenne des prix des transactions, à cette date ou pendant cette période, pondérés par les volumes des transactions à cette même date ou pendant cette même période...

□ À partir de données comptables disponibles sur la période :

Chiffres d'affaires et quantités vendues pendant la période : $\text{prix} = \Sigma \text{CA} / \Sigma \text{Q}$

□ Relevés de prix à pondérer :

▪ Par les quantités échangées, si connus au moment de la cotation ; pas toujours possible (expé. F&L) : pondération par un *indicateur* de part de marché (en quantité) des répondants (*explicité ou « expertise »*)

▪ Par les parts de CA de référence, (fixes sur plusieurs périodes) : indices INSEE de prix de production dans l'industrie, moyenne « harmonique » des prix pondérés par les parts de CA (équivalent à moyenne arithmétique des prix pondérés par les quantités qui correspondraient à ce CA et à ce prix ; $\text{prix} = \Sigma \text{CA} / \Sigma \text{Q}$)

entreprises	CA	% CA	prix	quantités	% quantité
a	100 000	57,80%	3,00 €	33 333,3	56,98%
b	50 000	28,90%	2,80 €	17 857,1	30,53%
c	20 000	11,56%	3,10 €	6 451,6	11,03%
d	3 000	1,73%	3,50 €	857,1	1,47%
ensemble	173 000	100,00%		58 499,2	100,00%

prix moyenne arithmétique pondération CA 2,96242775

prix moyenne arithmétique pondération volume 2,95730378

Prix = $\Sigma CA / \Sigma Q$ 2,95730378

prix moyenne harmonique pondération CA 2,95730378

Déjà vu

**Moyenne harmonique
des prix pondérés par
parts de CA = moyenne
arithmétique des prix
pondérées par
quantités**

$$\begin{aligned}
 &= \frac{1}{\frac{\%CA(a)}{P(a)} + \frac{\%CA(b)}{P(b)} + \frac{\%CA(c)}{P(c)} + \frac{\%CA(d)}{P(d)}} \\
 &= \frac{1}{\frac{CA(a)}{\Sigma CA \cdot P(a)} + \frac{CA(b)}{\Sigma CA \cdot P(b)} + \frac{CA(c)}{\Sigma CA \cdot P(c)} + \frac{CA(c)}{\Sigma CA \cdot P(d)}} \\
 &= \frac{1}{\Sigma CA \left(\frac{CA(a)}{P(c)} + \frac{CA(b)}{P(b)} + \frac{CA(c)}{P(b)} + \frac{CA(c)}{P(d)} \right)} \\
 &= \frac{\Sigma CA}{Q(a) + Q(b) + Q(c) + Q(c)} = \frac{\Sigma CA}{\Sigma Q}
 \end{aligned}$$

transparentes, mais pas trop...

- ❑ concurrence « idéale » : le prix résulte de la rencontre de l'offre et de la demande globales, aucun vendeur et aucun acheteur n'a individuellement (ou en groupe) le pouvoir de l'orienter à son avantage (pour des produits identiques, évidemment)
- ❑ monopole (...psone) ou oligopole (...psone) : prix > prix de concurrence, quantités échangées < quantités en situation de concurrence... avantageux (dans une certaine limite) pour le vendeur (*acheteur*) aux dépens de l'acheteur (*vendeur*).
- ❑ suppose absence « d'asymétrie d'information » (délit d'initié) et absence d'entente (*trust*, entente de quelques vendeurs sur un prix minimum, sur une limitation de l'offre pour faire remonter les prix...)
- ❑ absence « d'asymétrie d'information » : aucun opérateur du marché ne détient d'information sur le marché (prix, volumes...) que d'autres n'auraient pas ; plaide pour production et diffusion à tous les acteurs de cotations, d'état de la production, des stocks... (transparence)
- ❑ mais dans certains cas, l'information sur les prix peut favoriser entente anticoncurrentielle : peu d'offreurs (le prix moyen renseigne sur les prix individuels des autres), délais de marché permettant l'alignement de certains offreurs sur un prix fonction de ceux des autres... Pour ces raisons, diffusion d'indices en général préconisée / diffusion de prix en niveau...

transparents, mais pas trop...

- secret statistique (loi 1952) : si le nombre d'entreprises est < 3 ou si l'une des entreprises pèse plus de 85% du marché, le prix moyen renseignerait assez bien chaque entreprise sur le prix des concurrents... information non diffusable

Production et diffusion des prix « à la production » des IAA

un aperçu...

- peu de sources de prix en niveau (vs indices) pour les produits agroalimentaires sortie industrie (obstacle : secret des affaires, « transparence excessive », secret statistique, segmentation des produits les plus transformés...
- enquêtes de branche (PRODCOM-INSEE-SSP) : permettent d'estimer des prix moyens annuels de grands agrégats de produits alimentaires, en rapportant les valeurs aux tonnages ; l'agrégat peut être composé de produits très différents sa composition peut être variable dans le temps (on n'obtient pas ce qu'on appelle un « prix pur »).
- prix sortie industrie de certains produits laitiers : enquête obligatoire, notamment dans le cadre communautaire : beurres plaquette et pour l'industrie, emmental... cotations hebdomadaires ou mensuelles, réalisées par FranceAgriMer par enquêtes-formulaires auprès de panels d'industries, avec examen des résultats par une télé-commission de cotation (beurre).
- divers articles issus de la découpe des bovins et des porcins : côtés quotidiennement par le rNM par enquête face à face auprès des opérateurs industriels-grossistes du MIN de Rungis.
- depuis 2012, convention INSEE – FranceAgriMer pour le recueil par l'INSEE, pour l'OFPM, de prix sortie IAA d'articles destinés aux GMS : viandes bovines, porcines, ovines, de volailles, produits laitiers, farines boulangères
(cf. site <https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/>)

Production et diffusion des prix « à la production » des IAA
à la halle des viandes à Rungis



Quelques difficultés de suivi des prix IAA

S'agissant des produits alimentaires que les IAA vendent à la grande distribution, il y a plusieurs niveaux différents de prix :

☐ **prix net** = prix unitaire acquis dans les « conditions générales de vente » ou les « conditions particulières de vente », sans prise en compte des remises conditionnelles

<http://www.economie.gouv.fr/dgccrf/Publications/Vie-pratique/Fiches-pratiques/Conditions-generales-de-vente>

☐ prix dit « **deux fois net** » = prix net duquel sont déduits les remises, rabais et ristournes conditionnels (aux quantités vendues). Certains, dits “remises de fin d’année”, sont constatés en début d’année n+1. Notion de prix homogène au Chiffre d’Affaires du fournisseur.

☐ prix dit « **trois fois net** » : intègre la “coopération commerciale”, enregistrée en production vendue de services par les commerçants et en charges par les fournisseurs (charges qui peuvent donc être incorporées par anticipation dans le prix industriel). Cf. LME

« Un contrat de coopération commerciale est un contrat par lequel un distributeur rend à son fournisseur, moyennant une rémunération, des services spécifiques permettant de mettre en valeur le produit fourni et de le commercialiser dans les meilleures conditions possibles (affiches, promotions, tête de gondoles...) ». (DGCCRF)

- les frais de transport peuvent être inclus ou non, idem certaines taxes et cotisations...

Prix industriels à la production en indices

- L'INSEE établit mensuellement des indices de prix à la production industrielle (ex. indice des prix de vente de l'industrie / IPVI) : indice des prix de production de l'industrie et des services aux entreprises (dispositif OPISE)
- La nomenclature de produits est plus ou moins détaillée selon les filières, la plus détaillée étant celle des produits laitiers ; la viande bovine étant beaucoup moins détaillée (agrégats de produits très larges)

Production et diffusion des prix alimentaires à la consommation

un aperçu...

La collecte de prix alimentaires au détail : relevés en rayon vs panels

❑ Prix relevés dans les rayons des GMS

Nomenclature précise de produits, par exemple : nature de morceau de « bœuf », type racial de l'animal, conditionnement... ; tomate de tel provenance, calibre, catégorie et conditionnement...

Mais impossible d'intégrer l'effet des promotions, parfois très important : pour un même produit, les quantités achetées en promotion sont plus importante que celles achetées au prix de « fond de rayon », donc le prix moyen du produit est inférieur à la moyenne des prix relevés en rayon...

❑ Prix d'achat moyens pondérés (PAMP) calculés sur panel consommateur ou distributeur

- Panel consommateur : les consommateurs notent (ou scannent, si produit à code barres) chaque semaine produit par produit les quantités achetées et les dépenses correspondantes. Prix moyen : somme des dépenses divisée par somme des quantités.
- Panel distributeur : la société de sondage acquiert les informations de nature de produit, prix et quantités, figurant sur le code barres, recueillies lors du scannage des produits au passage des clients en caisse (pour produits gencodés : donc pas F&L et viandes à la découpe, la précision de l'information recueillie dépend de ce qui figure sur le code barres). Prix moyen : somme des dépenses divisée par somme des quantités.

L'effet des promotions est intégré.

Les prix de l'IPC

L'INSEE établit les indices des prix à la consommation (tous points de vente).

Indice général (tous produits) : pondération (harmonique) des produits par les parts de consommation (donnée annuelle de la compta nat), liste des produits, répartition par forme de vente et agglomération : revue annuellement

Indice par « fonction de consommation », différents niveaux d'agrégation par produit : Agrégats assez larges, par ex. : Légumes / Légumes frais, mais pas « tomate », etc.

• Méthode : relevés en rayons, mensuels en général, tous les 15 j pour produits frais

• Traitements particuliers pour obtenir des « prix purs » (à qualité constante)

Outre les indices, sont publiés quelques prix moyens en niveau.

Quelques éléments de statistique pour les enquêtes de prix et cotations

un aperçu...

- Taille de l'échantillon
- Précision et fiabilité

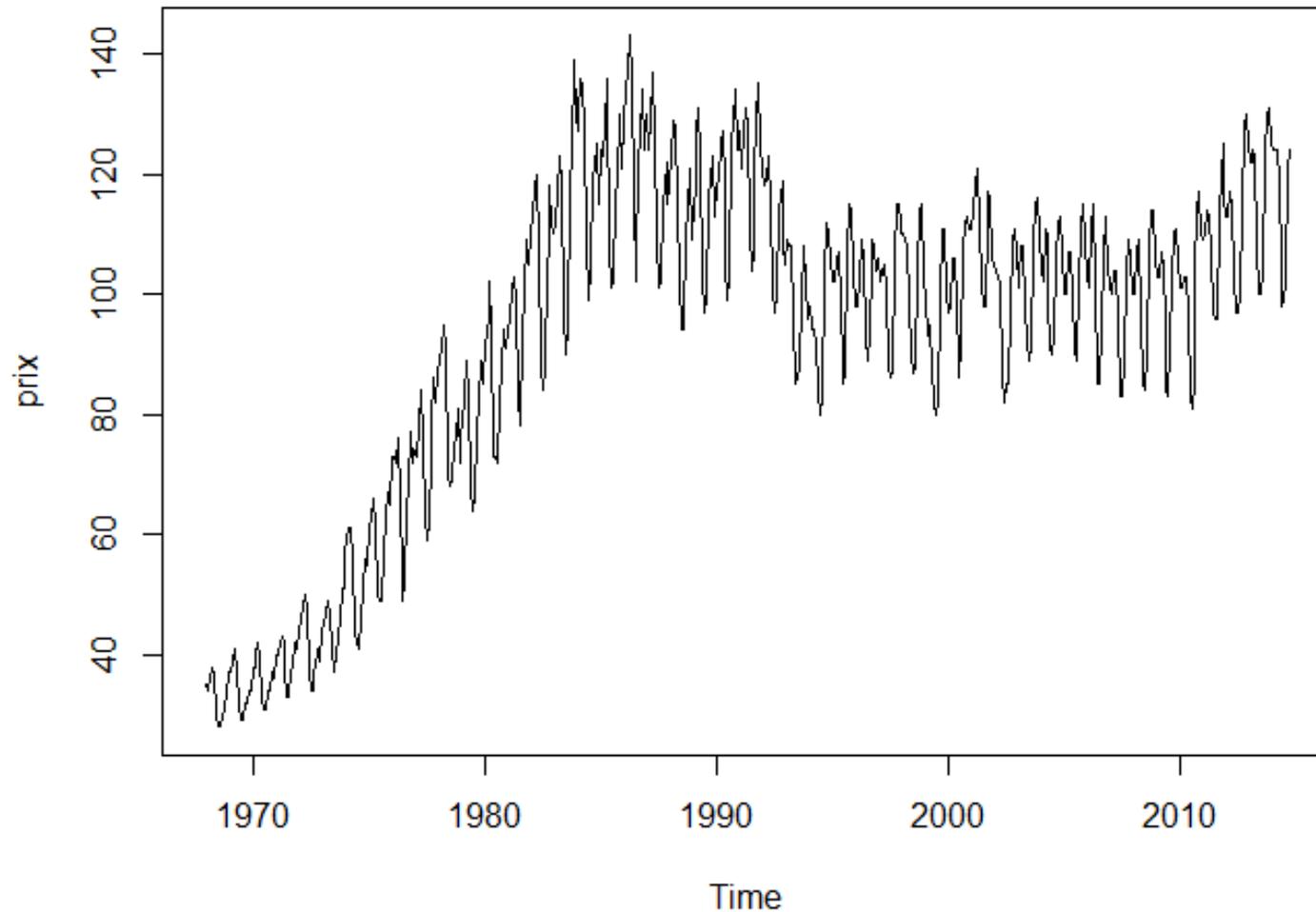
Quelques outils d'analyse des séries de prix

un aperçu...

- Indicateurs de « volatilité »
- Tendances et saisonnalité
- Prix amont et prix aval : quelle relation ?

Analyse d'une série temporelle de prix

IPPAP Lapin 1968 à 2014 base 2010



Analyse d'une série temporelle de prix

Indicateurs de volatilité

- variance : *moyenne des carrés des écarts à la moyenne*
- écart-type : *racine carrée de la moyenne des carrés des écarts à la moyenne*
- coefficient de variation : *écart-type / moyenne*
- coefficient de variation corrigé de la tendance R^2
- écart-type annualise (ASD) : *écart-type X racine carré du nombre de périodes / an*
$$CV\sqrt{1-R^2}$$

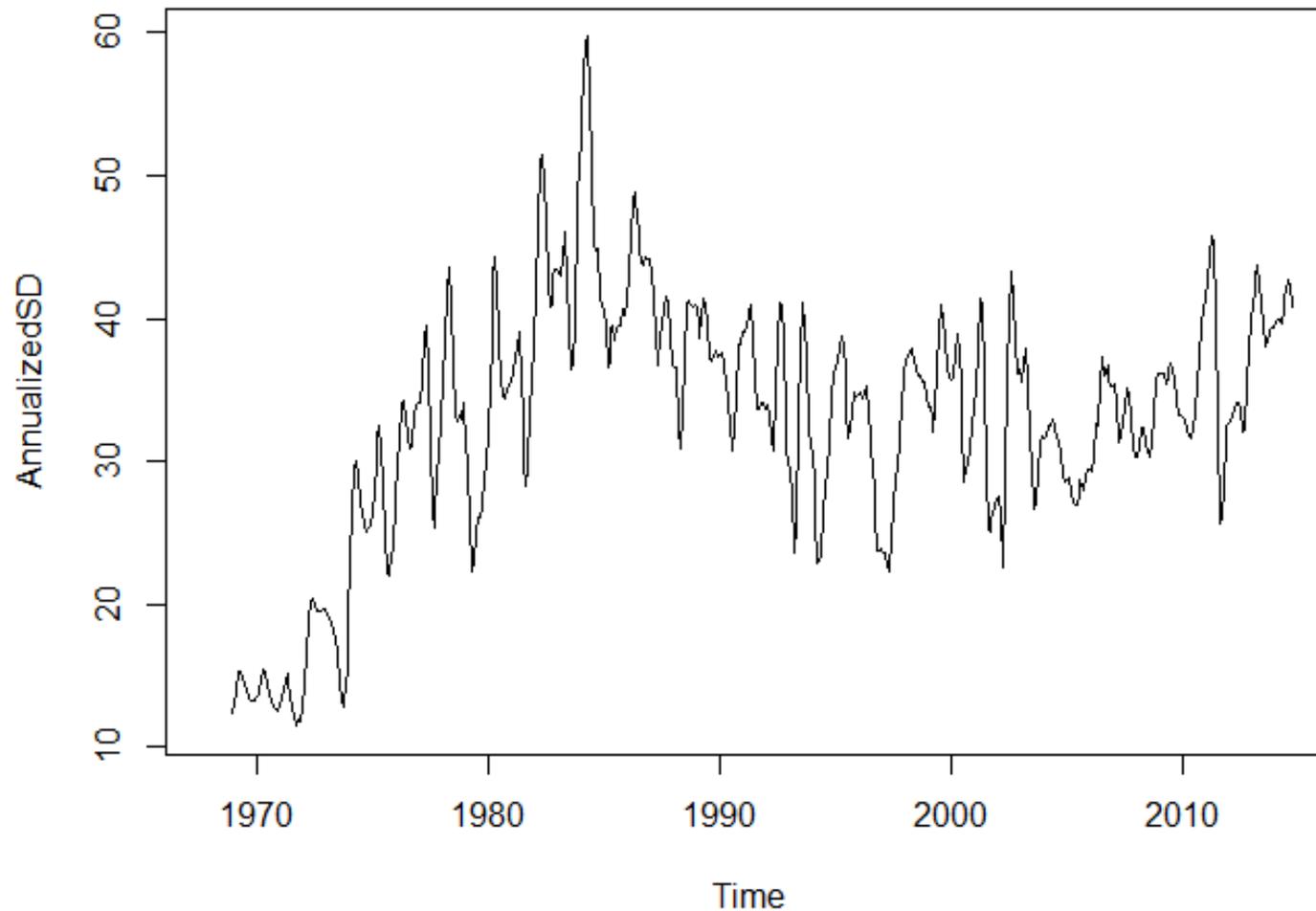
Mesurés sur toute la période (comparaison avec autre série de prix)

Mesurés par morceaux de période (détection de points de rupture...)

Mesurés en fonction du temps (variation de volatilité)

Analyse d'une série temporelle de prix

Annualised standard deviation of price index (rolling 12 months)



Par ex., l'ASD en janvier 1990 = SD de février 1989 à janvier 1990 $\times \sqrt{12}$

Analyse d'une série temporelle de prix

Décomposition en tendance, saisonnalité et aléa :

□ *Modèle multiplicatif*

$$P(t) = \text{tendance}(t) \times \text{saison}(t) \times \text{aléa}(t)$$

- *tendance (t) = moyenne mobile centrée 12 mois [P(t)]*
- *saison (t) tel que saison (t) = saison (t + T)*
- *aléa(t) tel que moyenne[aéla(t)] = 1*

□ *Modèle additif*

$$P(t) = \text{tendance}(t) + \text{saison}(t) + \text{aléa}(t)$$

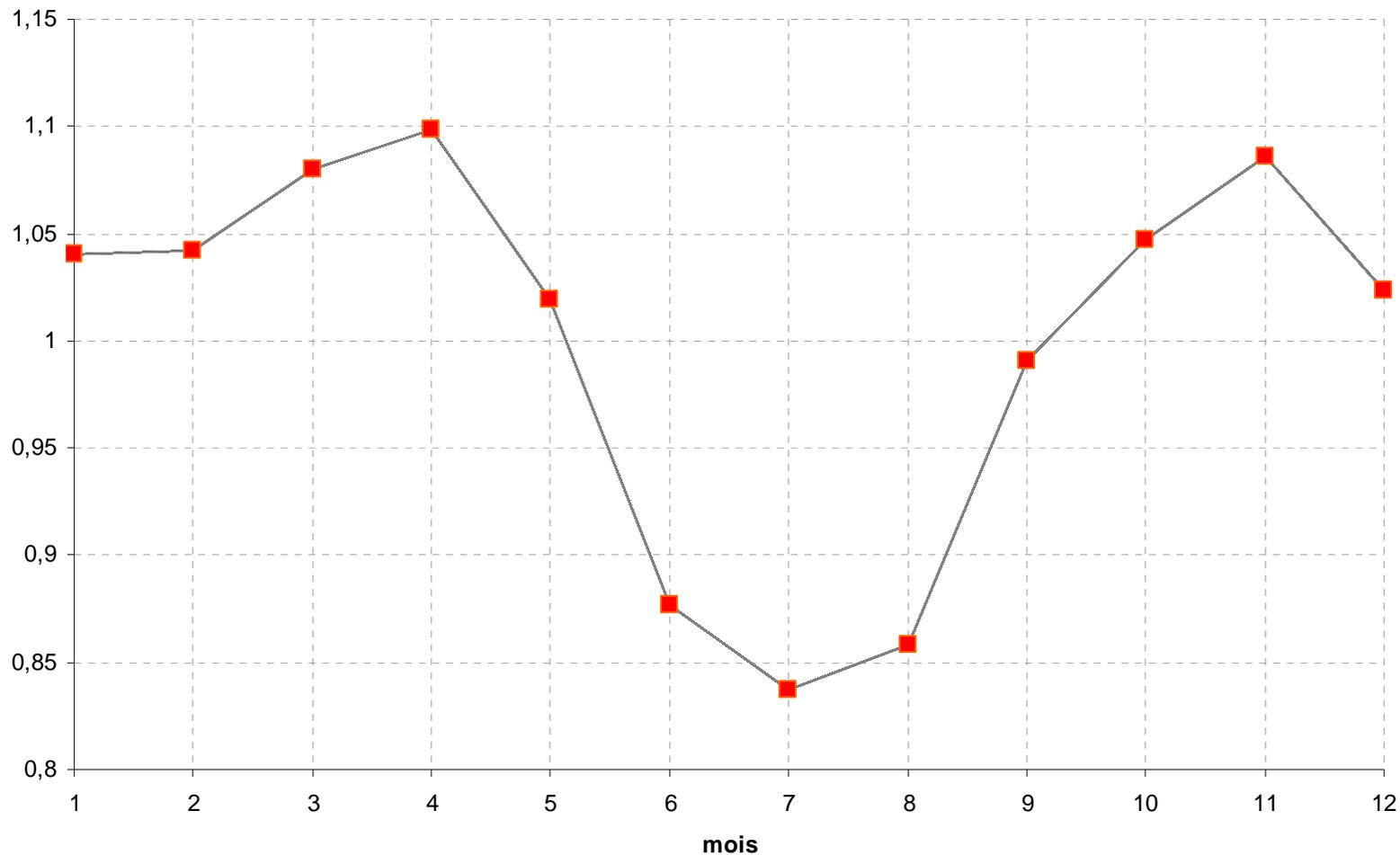
- *tendance (t) = moyenne mobile centrée 12 mois [P(t)]*
- *saison (t) tel que saison (t) = saison (t + T)*
- *aléa(t) tel que moyenne[aéla(t)] = 0*

Analyse d'une série temporelle de prix

Décomposition en tendance, saisonnalité et aléa : ex. modèle multiplicatif

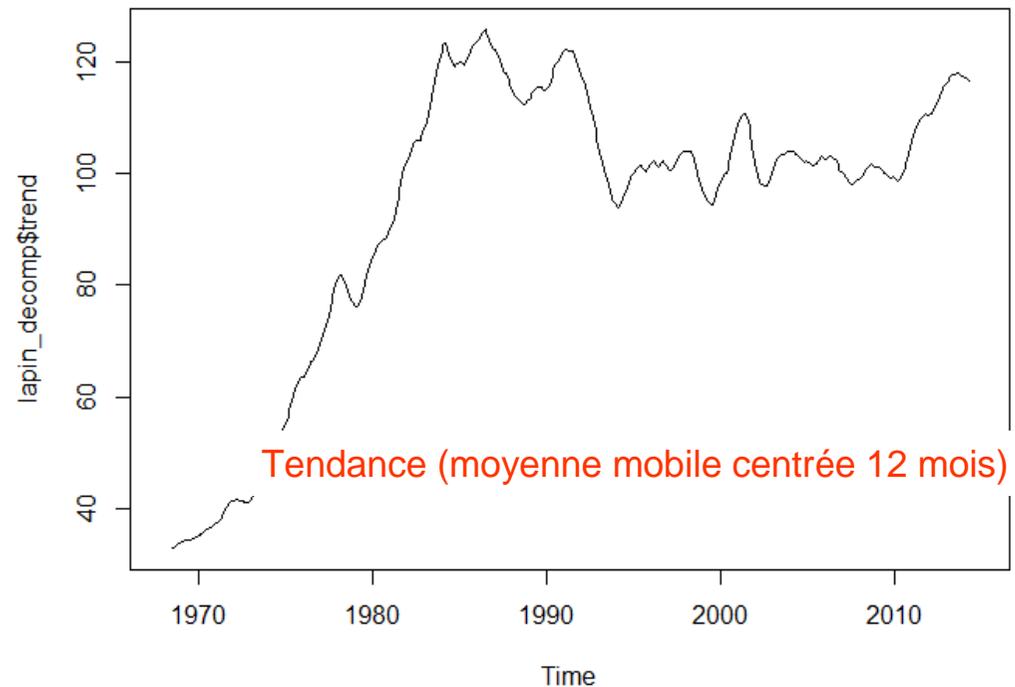
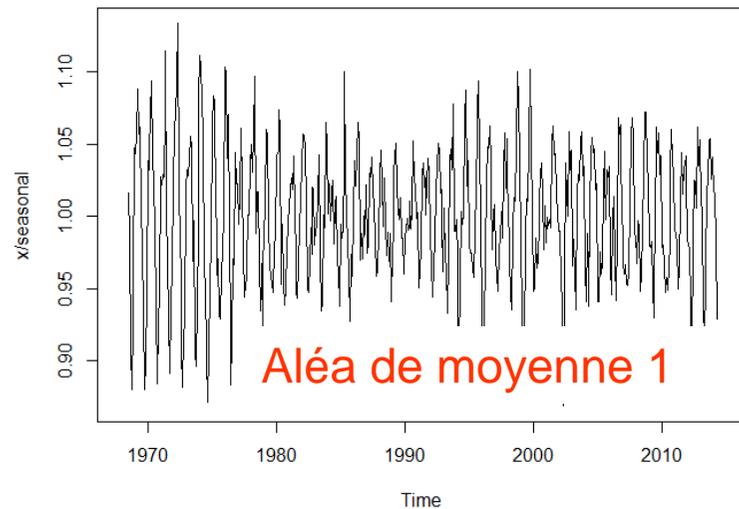
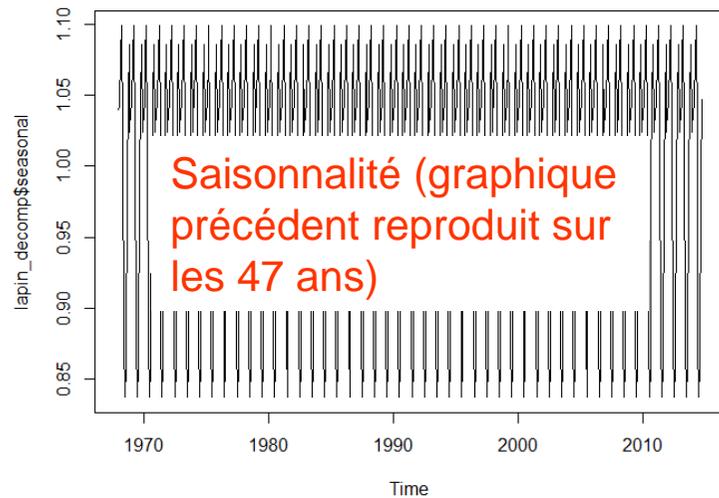
Saisonnalité :

coeff saisonnier



Analyse d'une série temporelle de prix

Décomposition en tendance, saisonnalité et aléa : ex. modèle multiplicatif



Analyse de 2 séries temporelles de prix

□ Relation en prix amont (à la production agri ou IAA) et aval (IAA, GMS...)

- Relation plus ou moins linéaire entre les deux prix ?

$$\text{Prix aval}_t = b \cdot \text{Prix amont}_{t+L} + a$$

donc

$$\text{Marge brute} = (b - 1) \cdot \text{Prix amont}_{t+L} + a$$

Analyse de 2 séries temporelles de prix

$$\text{Marge brute} = (b - 1) \cdot \text{Prix amont}_{t+L} + a$$

- Marge à tendance constante

$b \approx 1$; donc a est la tendance (constante) de la marge (*aux coef. tech. et retard près*)

- Marge à tendance proportionnelle

$b \neq 1$; donc la marge tend à varier proportionnellement aux prix (cas assez répandu)

si $b > 1$: marge augmente (ou baisse) si le Prix amont augmente (ou baisse)

(donc l'aval amplifie les variations absolues de prix de l'amont)

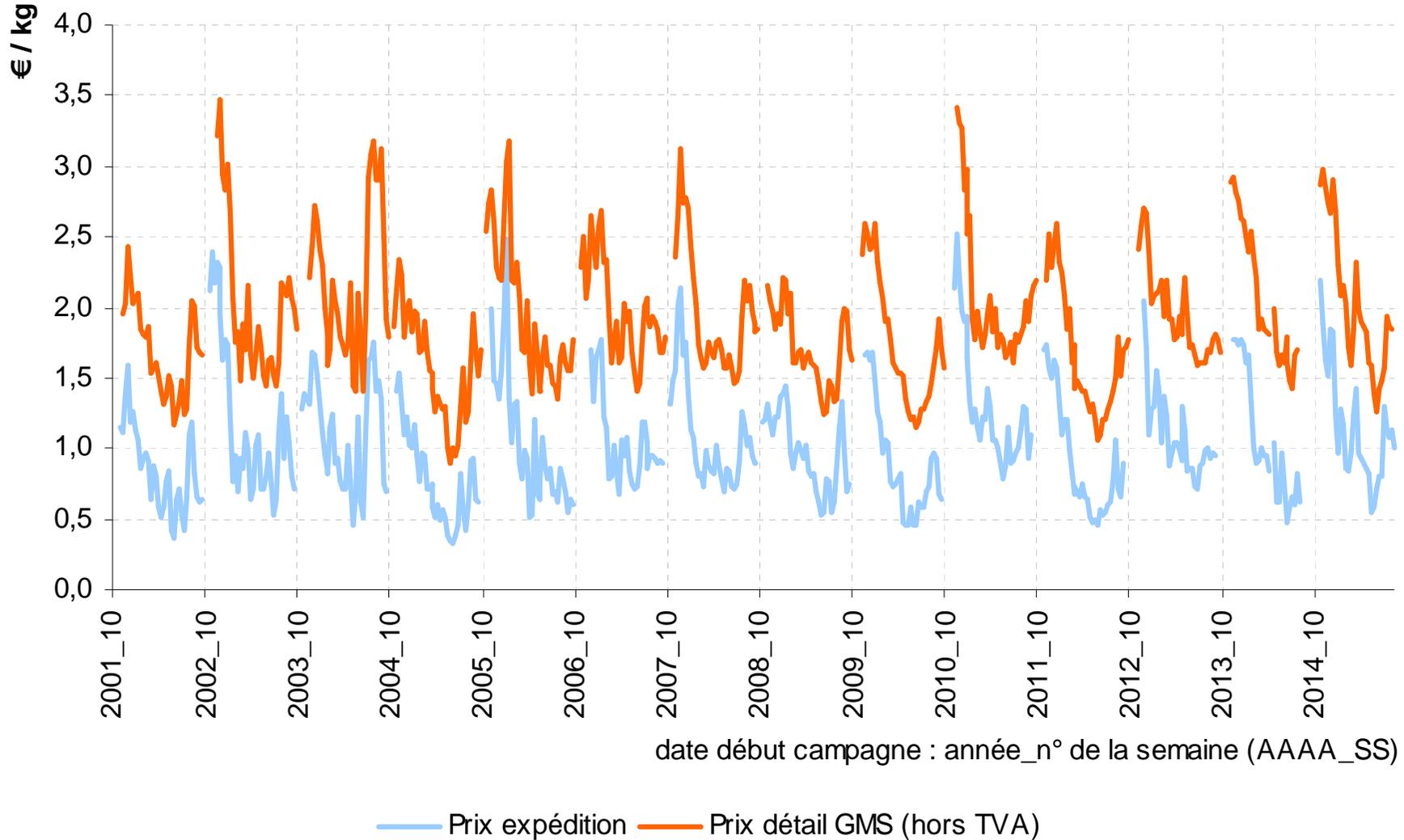
si $b < 1$: marge baisse (ou augmente) si Prix amont augmente (ou baisse)

(donc l'aval amortit les variations absolues de prix de l'amont)

- Mélange des 2...

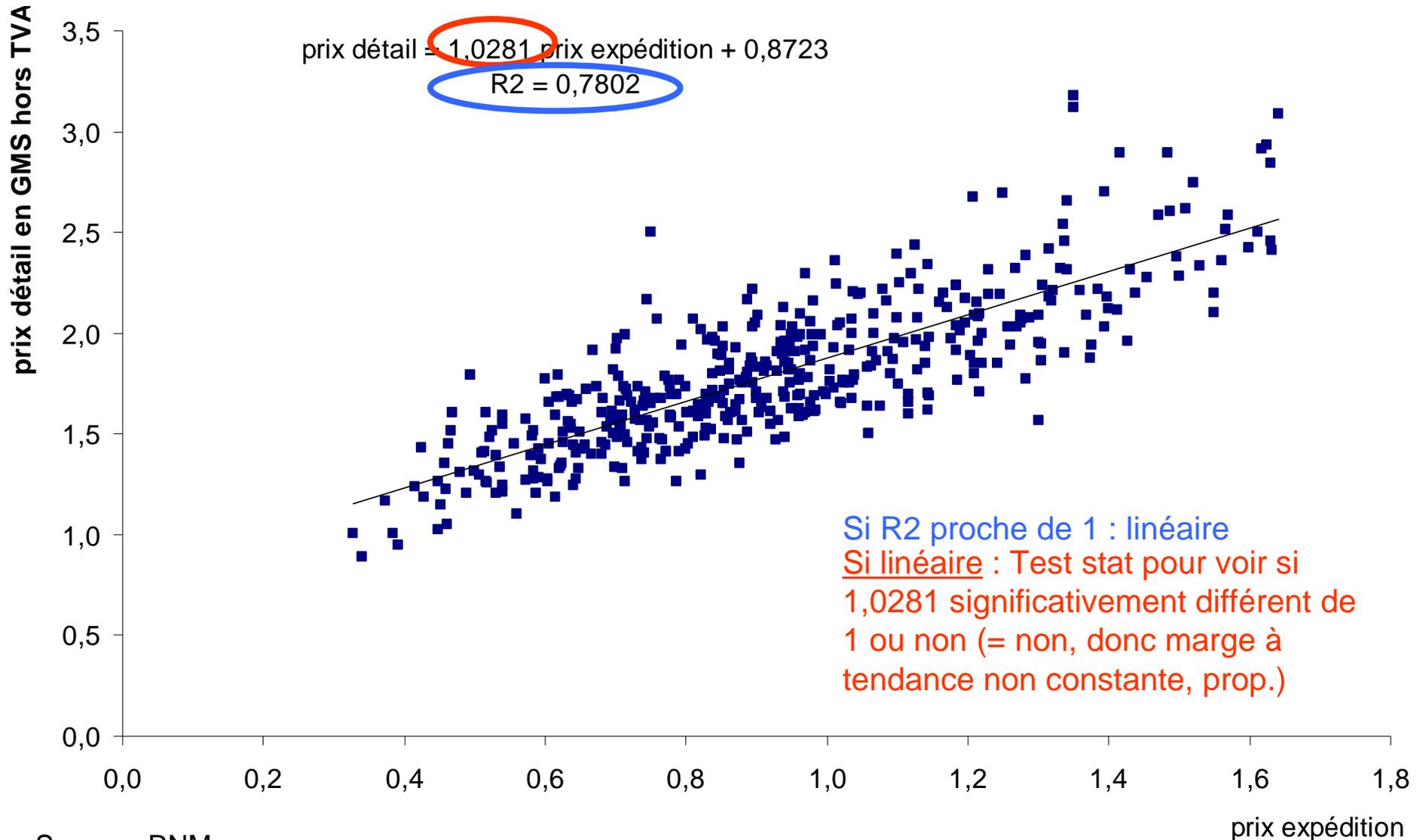
Analyse de 2 séries temporelles de prix

□ exemple : tomate ronde 57-67 mm cat I, de 2000 à 2014, moyennes hebdo France



Analyse de 2 séries temporelles de prix

□ exemple : tomate ronde 57-67 mm cat I, de 2000 à 2014, moyennes hebdo France

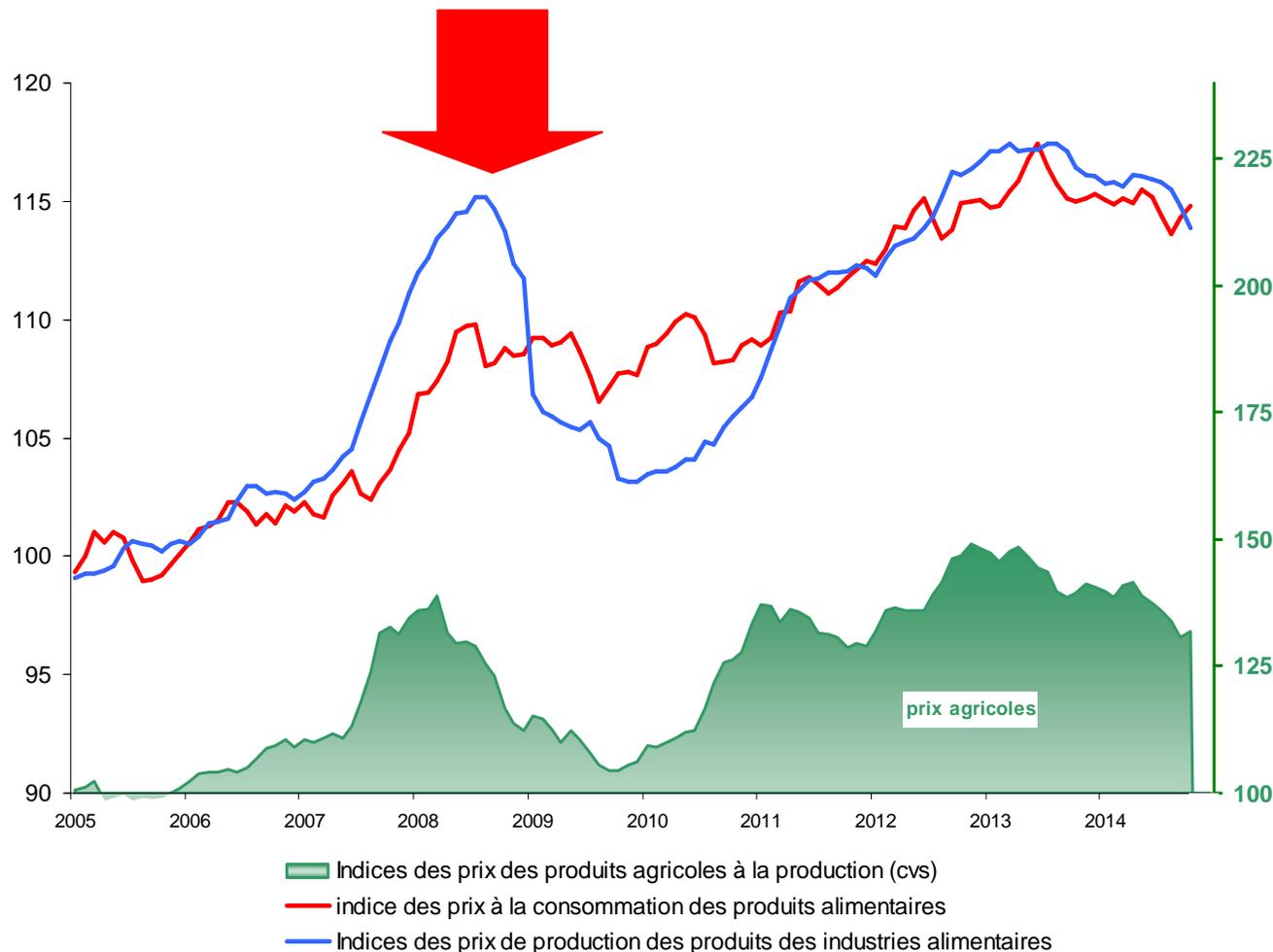


Source : RNM

Les travaux de l'observatoire de la formation des prix et des marges

Contexte

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



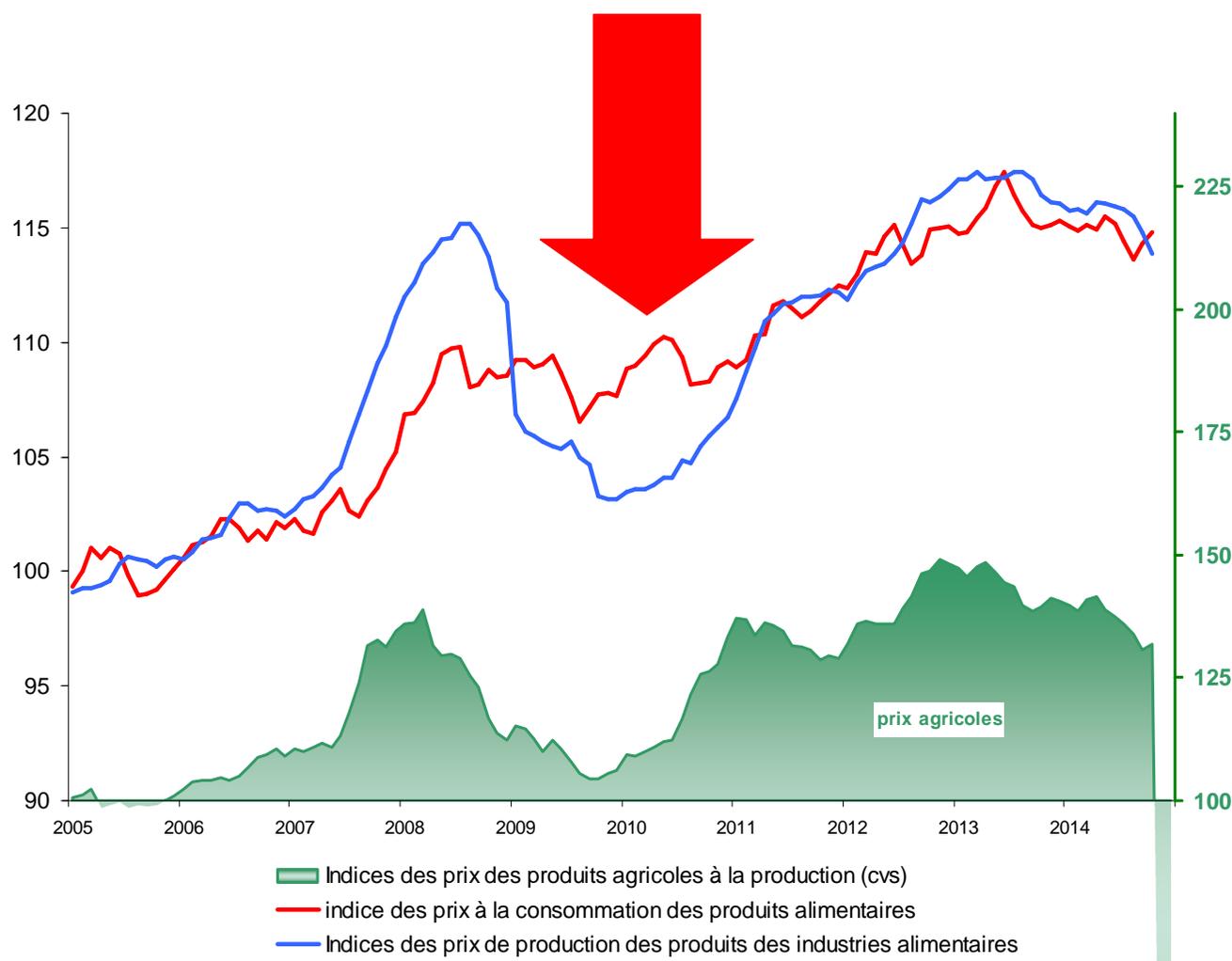
- Phase haussière de la volatilité des prix des MP

- Loi de Modernisation de l'Économie (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

Objectifs

- ❑ Créé par la loi n°2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche

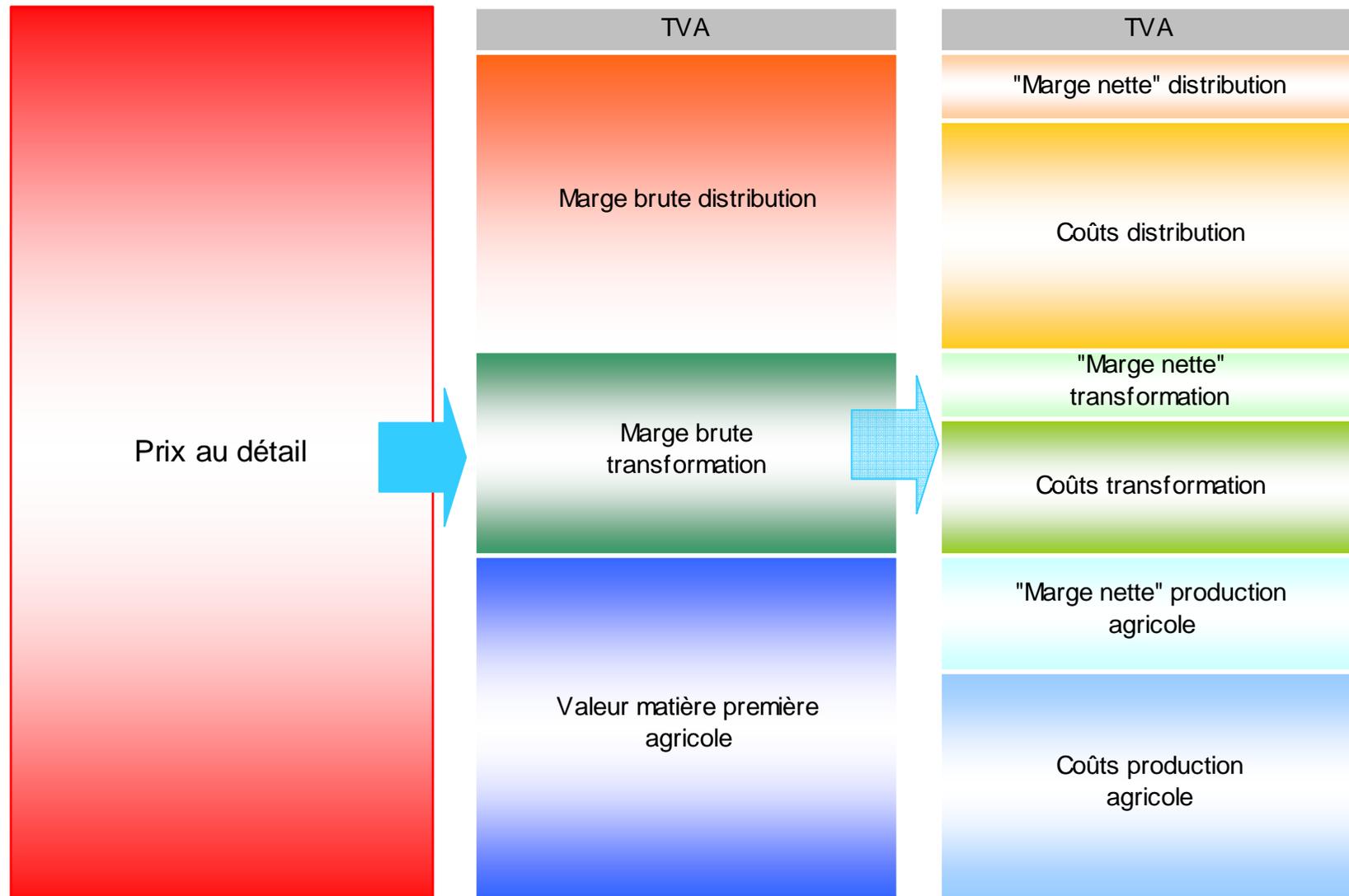
Contexte : volatilité des prix agricoles, loi de modernisation de l'économie

- ❑ Objectif « politique » : améliorer le « climat » des relations commerciales, transparence pour une meilleure concurrence, « objectiver » vs « idées reçues »...

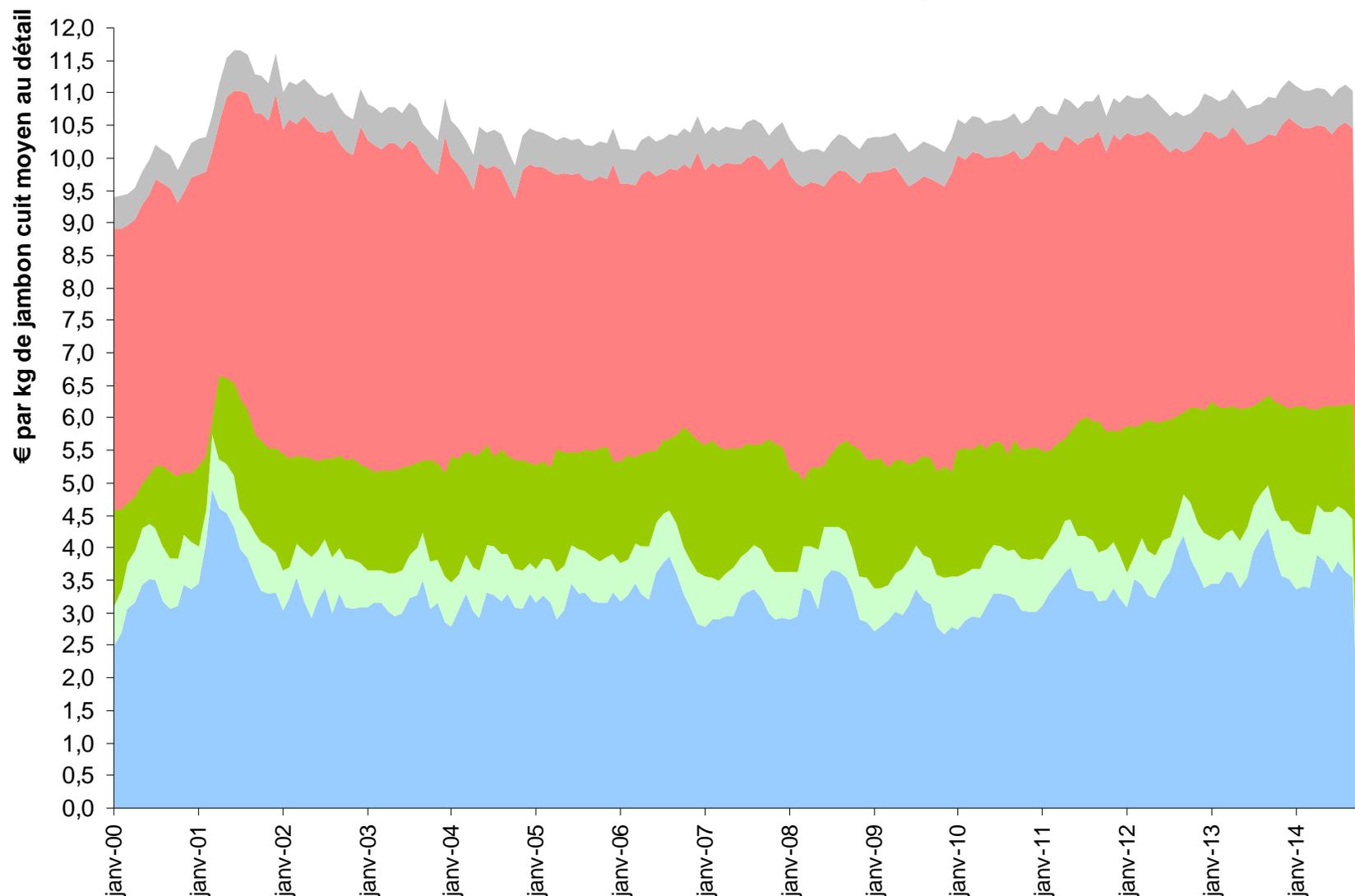
- ❑ Objectif « technique » général : analyser les composantes de la valeur des biens alimentaires pour divers produits de consommation courante

- décomposition des prix au détail en
 - matière première d'origine agricole
 - « marges brutes » de l'aval.
(produit moins sa matière première ; marge commerciale)
- niveaux et les évolutions de ces composantes : données comptables
 - dans l'agriculture (*RICA-SSP, Instituts techniques agricoles*)
 - dans les industries agroalimentaires (*ESANE-INSEE, BdF, FranceAgriMer*)
 - dans la grande distribution (*ESANE-INSEE, enquête ad hoc*)

Principe de décomposition des prix au détail



Filière porcine : estimer les marges brutes sur jambon



- Matière première entrée abattoir : valeur jambon dans carcasse
- Marge brute de industrie d'abattage-découpe
- Marge brute de industrie de charcuterie-salaison
- Marge brute de la distribution en GMS
- TVA

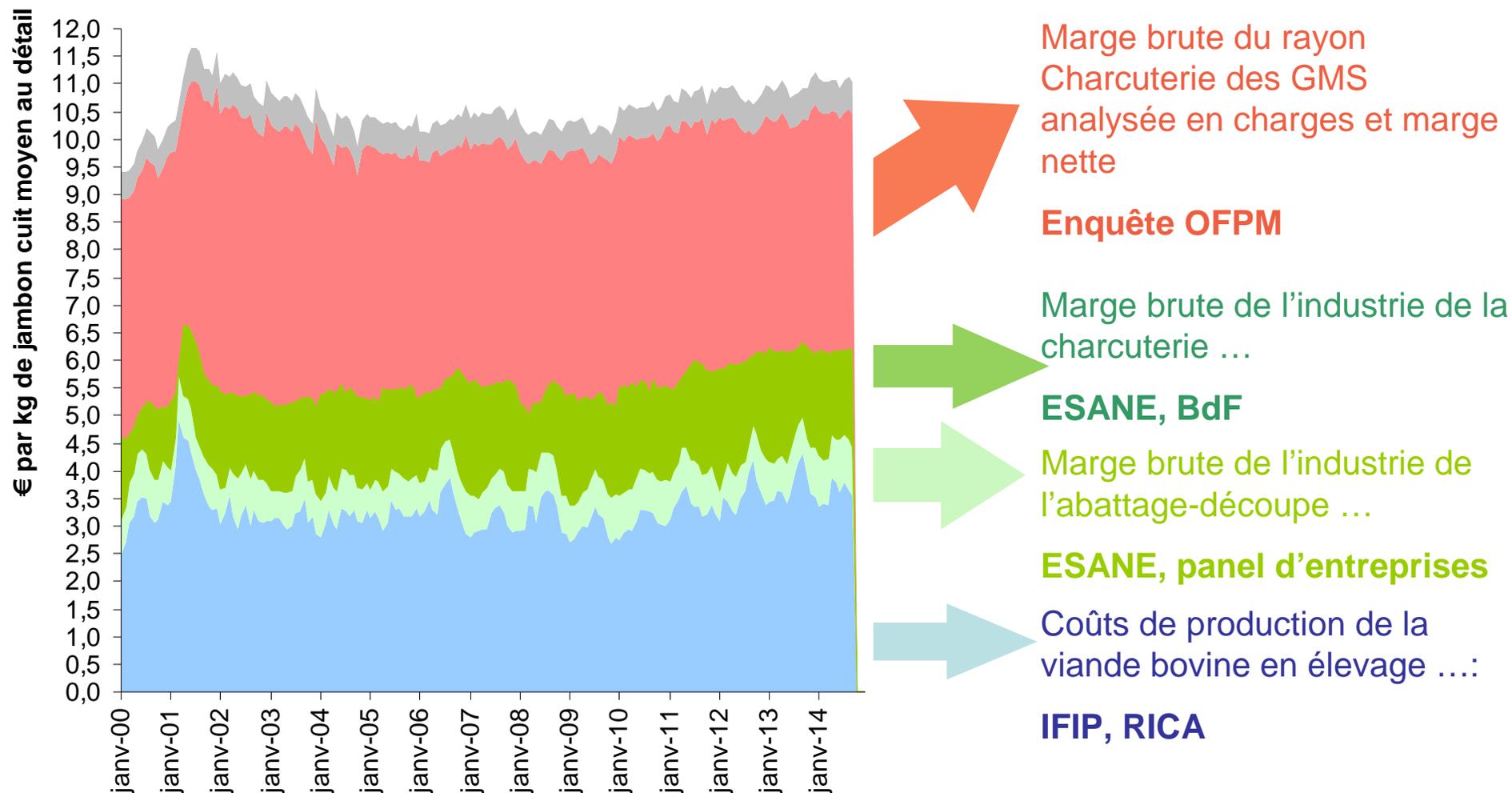
Principe de décomposition des prix au détail

- Prix moyens (/ kg) des différentes formes du même produit à chaque stade :
 - Jambon cuit « moyen » au détail en GMS (source KWP)
 - Jambon cuit « moyen » sortie industrie de charcuterie-salaison (source Prodcoum)
 - Pièce de jambon issue de l'industrie de l'abattage-découpe (source Rungis)
 - *Pièce de jambon incluse dans la carcasse achetée à l'éleveur (RNM + calcul) →*

- Rendements (coef. techniques, taux pertes) à chaque stade, soit Q vendue / Q achetée ; ils se composent :
 - Rendement au détail en GMS : R3 (*poids jambons vendu par GMS / poids jambons achetés par GMS à industrie de charcuterie : coupe, démarque inconnue, DLC...*)
 - Rendement en charcuterie –salaison : R2 (*poids jambons vendus par industrie de charc. / poids pièces jambon frais achetées par industrie de charc. à industrie d'abattage-découpe : pertes de poids à la cuisson et au séchage, gain au salage...*)
 - Rendement en abattage-découpe : R1 (*poids pièce de jambon issue de l'industrie de l'abattage-découpe / poids pièce de jambon dans carcasse : chutes de coupe,...*)

- Donc pour 1 kg de jambon au détail : $1 / (R1 \times R2 \times R3)$ kg entrée abattoir (> 1)

Filière porcine : expliquer les marges brutes sur jambon



- TVA
- Marge brute de la distribution en GMS
- Marge brute de industrie de charcuterie-salaison
- Marge brute de industrie d'abattage-découpe
- Matière première entrée abattoir : valeur jambon dans carcass

Principe de décomposition des prix au détail

□ Calcul de la valeur de la pièce de jambon incluse dans la carcasse entrée abattoir

• On connaît chaque semaine :

P_{cE} : Prix du kg de carcasse entrée abattage-découpe (cotations EA)

W_c : Poids moyen des carcasses entrée abattage-découpe (références tech.)

P_{iS} : Prix du kg de chaque pièce issue de la carcasse sortie abattage-découpe (cotation Rungis)

W_{iS} : Poids moyen de chaque pièce sortie abattage-découpe (références tech.)

• On en déduit :

V_{cE} : Valeur carcasse entrée $AD = P_{cE} \times W_{cE}$

V_{cS} : Valeur carcasse sortie $AD = \sum P_{iS} W_{iS}$

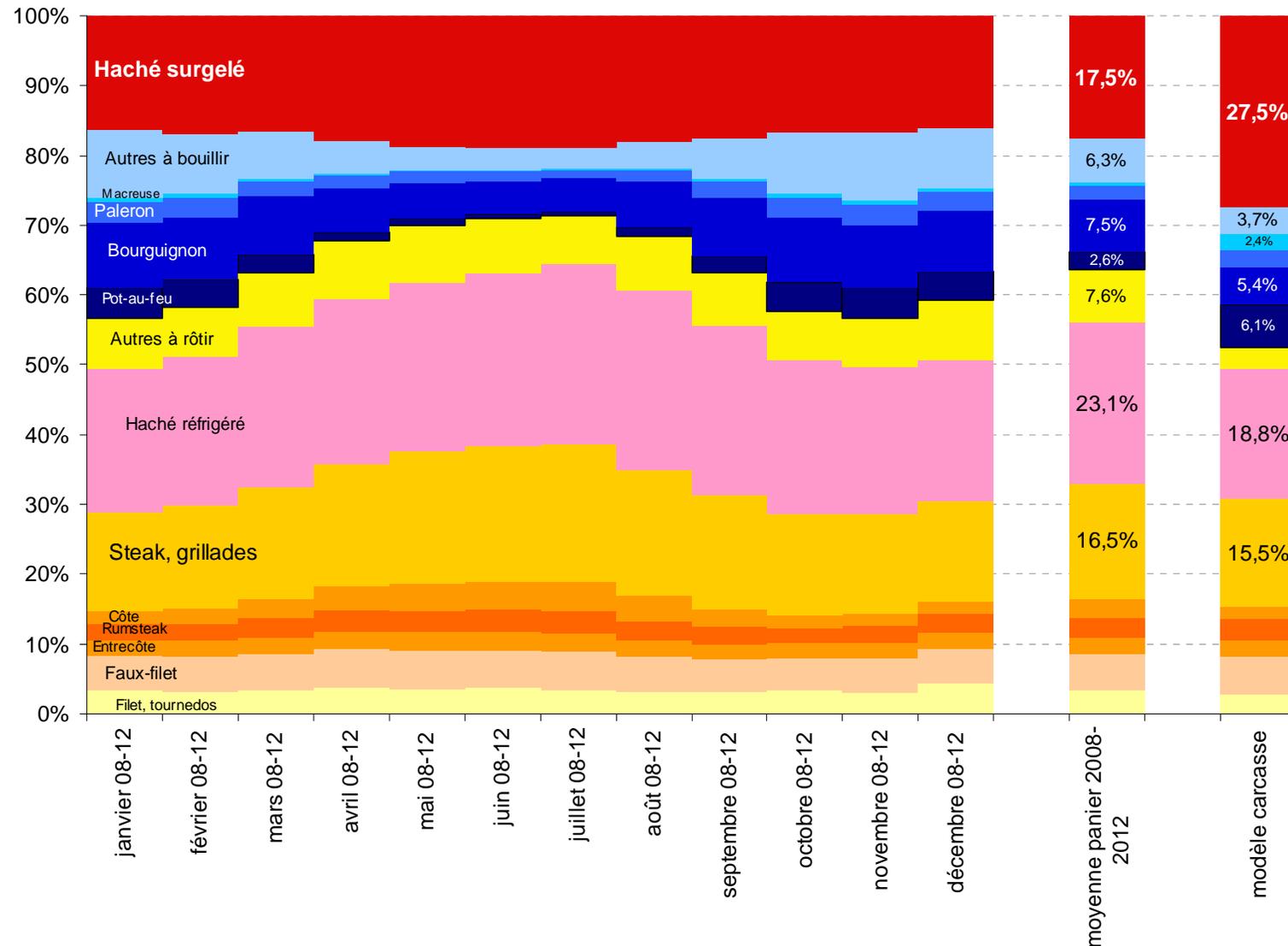
• On calcule $T = V_{cE} / V_{cS}$

• On cherche P_{iE} : « prix » de la pièce i dans la carcasse entrée abattoir (matière première de la pièce i sortie abattoir) :

• On pose que $P_{iE} / P_{iS} = T$, donc $P_{iE} = P_{iS} \times T$

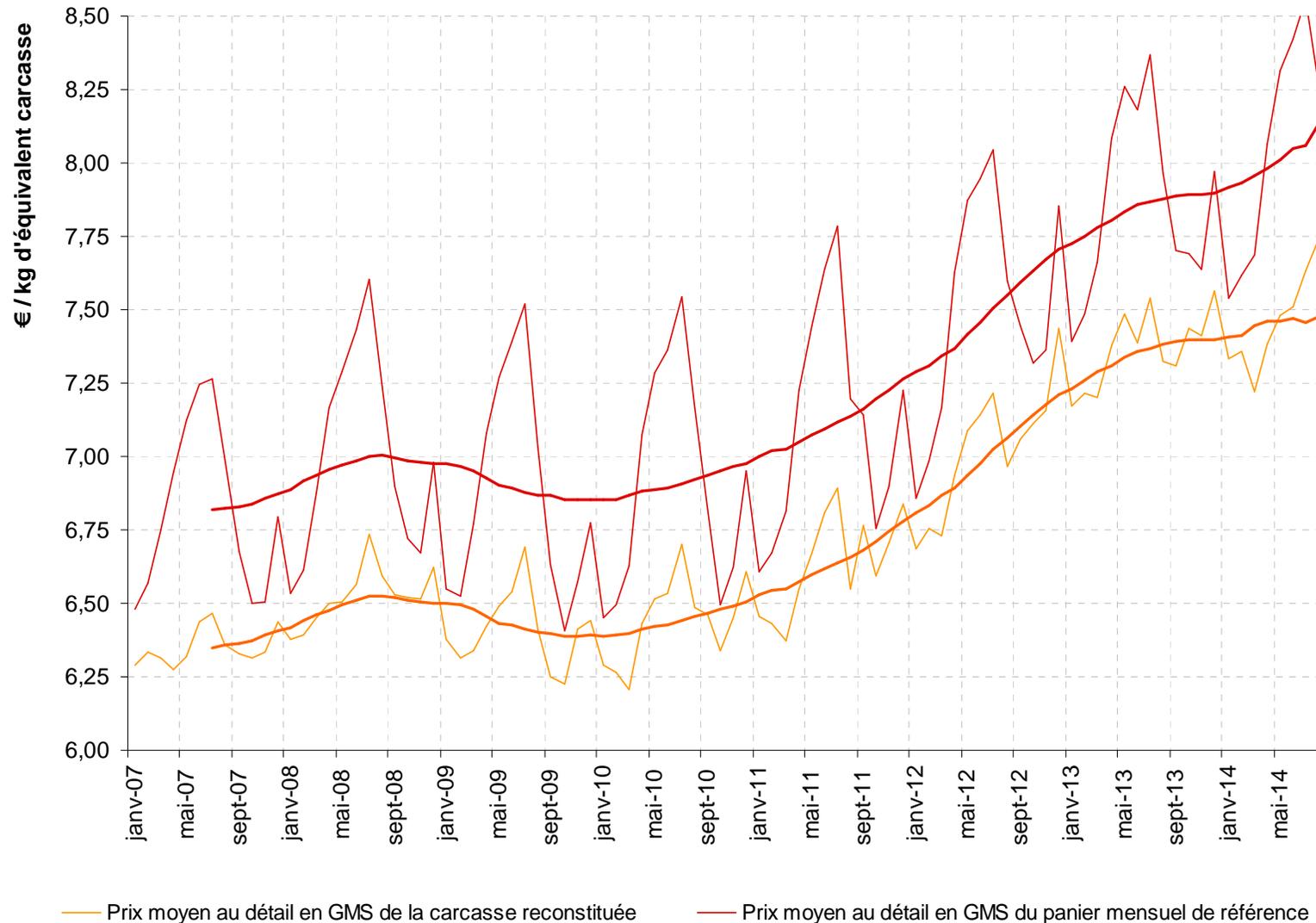
Principe de décomposition des prix au détail

□ Carcasse bovine reconstituée morceaux au détail ; panier de morceaux consommés au détail



Principe de décomposition des prix au détail

- Carcasse bovine reconstituée morceaux au détail ; panier de morceaux consommés au détail



Décomposition macroéconomique de la consommation alimentaire (des prix alimentaires)

- Dépense alimentaire = production (+ importation...)
- Production (dans une branche) = Consommations intermédiaires + Valeur ajoutée

...

sont aussi des productions, donc = Consommations intermédiaires + Valeur ajoutée
Etc. ...

- Possibilité de décomposer la dépense alimentaire nationale en somme de valeurs ajoutées créées (induites) dans les différentes branches de l'économie :

$Dal = VA(\text{agriculture}) + VA(\text{IAA}) + VA(\text{autres industries}) + VA(\text{commerces})$
 $+ VA(\text{services}) + VA(\text{transport}) + (\text{importations d'aliments et de CI}) + \text{taxes sur produits (TVA, accises...)}$

Donc valeur (prix) de la consommation alimentaire = valeurs ajoutées (rémunérations) induites dans toutes les branches

VA = rémunération du travail (salaires) + rémunération du capital (EBE)

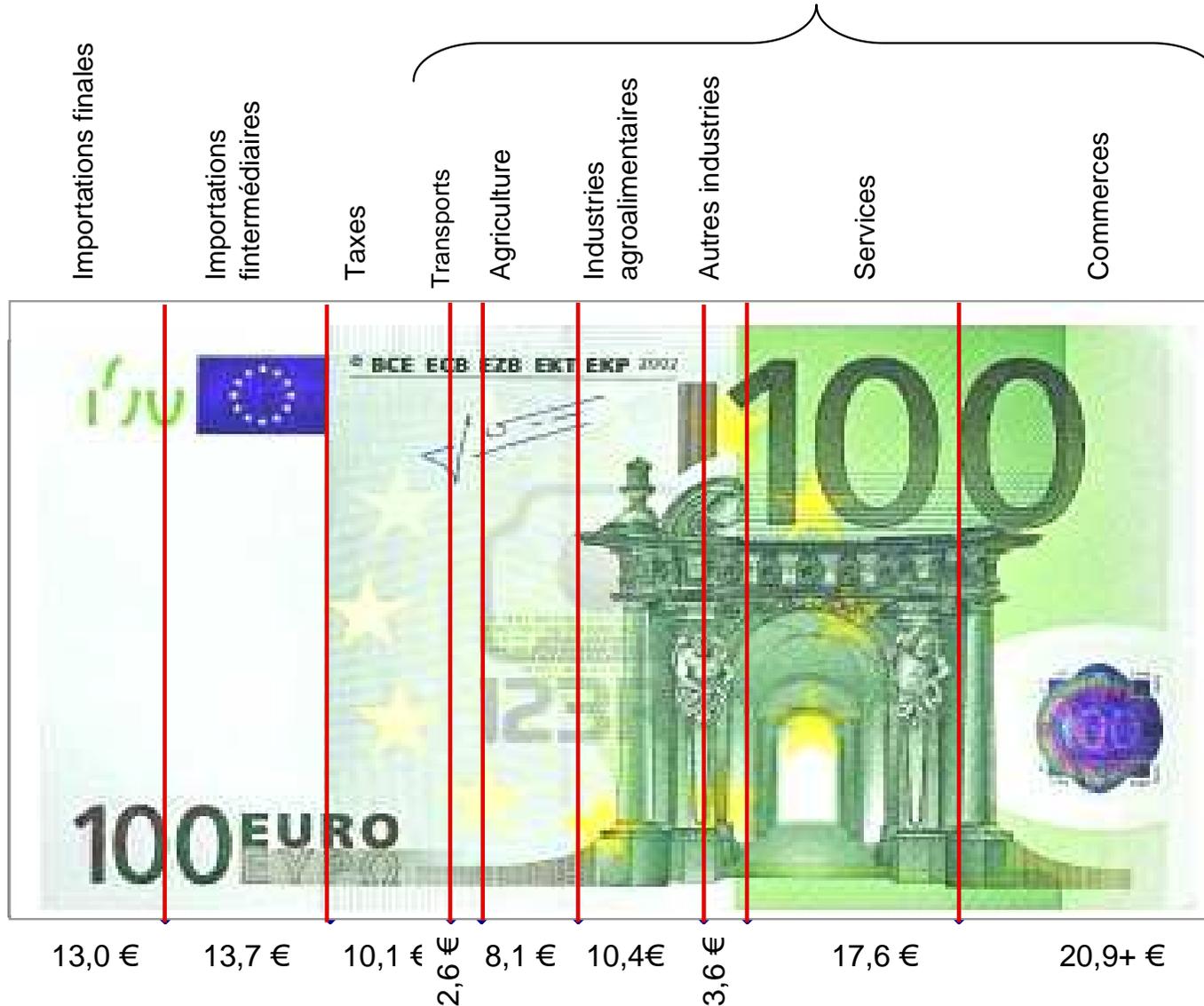
Donc valeur (prix) = rémunérations du travail et du capital induites dans toutes les branches

Autre façon de le présenter :

- La production nationale $P = CI + VA$
- La production nationale consommée finalement: $CF = P - CI$, donc $CF = VA$ ⁶⁵

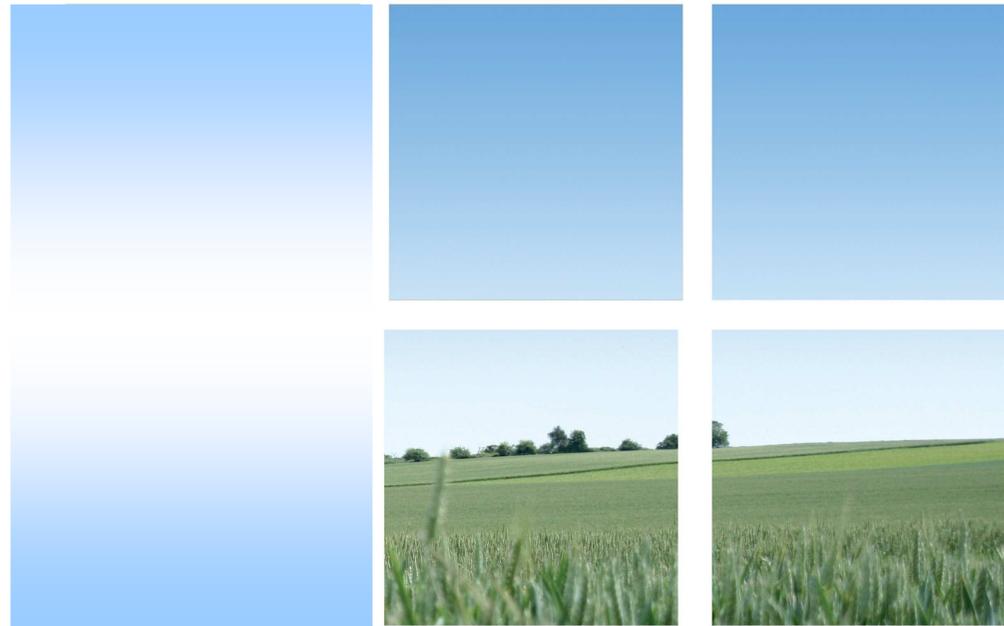
Décomposition macroéconomique de la consommation alimentaire (des prix alimentaires)

Valeurs ajoutées =63,2 € dont Salaires :36,3 €, EBE:26,9 €



Des ?

Merci de votre attention !



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

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

