

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, 65 Bd de Brandebourg, 94205 IVRY cedex

Résultats actualisés du modèle d'estimation des marges brutes en porc, de la sortie élevage à la consommation. Le cas de la longe

L'objectif de ce travail est de créer, à partir des références de prix disponibles, des indicateurs de marge brute des entreprises (industrie d'abattage-découpe et distribution) de l'aval de la filière de porc en France. Cet indicateur fonctionne de telle sorte que la différence entre le prix à la production et le prix de détail soit égale au cumul des marges des firmes de l'aval.

Le travail présenté ici est l'application de la méthode à la longe de porc. L'analyse rétrospective (1994-2002) de l'évolution des marges met en évidence que les évolutions à moyen terme ont fait apparaître une grande stabilité de la marge de l'industrie, alors que celle de la distribution a évolué en fonction de la conjoncture du cycle du porc et de celle du bœuf par un effet indirect de l'ESB et a nettement augmenté.

Up to date results from a model which estimates the gross margins in the pork market, from the farm to the consumers. The example of the pork loin

The aim of this work was to establish, using reference prices, indicators of the gross margins of firms involved in the French pork market (slaughter-packing firms and retailers). The indicator is established so that the difference between the farm price and the retail price equals the sum of the gross margins of the intermediate firms. The paper describes the case of pork loin. The retrospective analysis (1994-2002) shows that, in the long term, the processors' margin is very stable, while the retailers' margin has increased. The latter margin was affected by the pork price cycle and the price of beef which was influenced by an indirect effect of the BSE crisis.

INTRODUCTION

L'élaboration du modèle des marges brutes résultait d'une mission que l'OFIVAL avait confiée à l'INRA en 1998 (MAINSANT et PORIN 2002), faisant suite à une ancienne étude (MAINSANT et DE FONTGUYON 1994). Le nouvel objectif était de créer, à partir des références de prix publics disponibles, des indicateurs de marge brute moyenne des entreprises de l'aval de la filière de porc en France. Ces indicateurs se voulaient un instrument de transparence verticale dans la filière. Puisqu'il s'avère impossible pour l'instant de reconstituer une carcasse entière de porc au détail, le sous ensemble « côtes + rôtis », dénommé « longe » et assimilé au porc frais, est traité ici isolément.

Les résultats présentés ici sont l'actualisation de la 1^{ère} communication sur ce sujet aux 34^{èmes} JRP en 2001, rédigée avant la crise ESB de novembre 2000. Depuis cette époque, la filière porc a été fortement bousculée par la seconde crise bovine. Cette fois le modèle met clairement en évidence l'impact inflationniste de l'ESB sur les prix de détail du porc.

1. RAPPEL METHODOLOGIQUE

Le modèle a été conçu pour fonctionner de telle sorte que, pour un produit donné, la différence entre son prix de détail et son prix à la production soit égale au cumul des marges brutes des opérateurs d'aval, toutes ces valeurs étant exprimées dans la même unité de volume. La définition retenue pour la marge brute est la différence entre l'ensemble des ventes de produits et les achats de la seule matière première viande dont sont issus ces produits. Ce modèle s'inspire de loin d'une étude américaine (SCHRODER et MINTERT 1997).

En ce qui concerne la filière porc, deux types de produits étaient envisagés, le frais d'un côté et la charcuterie salaison de l'autre. La partie de la carcasse qui est écoulee en frais a été traitée en filière complète, de la production jusqu'au détail. Il s'agit de la longe, qui est écoulee au détail en côtes et rôtis, 2 niveaux de filières étant distingués, l'abattage-découpe et la distribution en GMS (grandes et moyennes surfaces).

Les transactions observées sont définies toutes qualités confondues, promotions comprises, livrées et net de ristournes. L'unité de volume retenue est le Kg de longe avec os. Les différents éléments technico-économiques adoptés pour le modèle sont encore en cours de validation par les représentants des différentes professions.

1.1. Le calcul de la marge brute sur longe de l'abattage découpe

Pour les prix à la production, le modèle a choisi la cotation du cadran breton, augmenté de la « plus-value gamme ». Pour la vente d'une carcasse reconstituée à partir des pièces de découpe, il a choisi les cotations de Rungis, faute de disposer de cotations bretonnes des pièces, qui constitueraient l'information idéale. La longe de Rungis retenue est la Longe n°3 (ou STP, c'est-à-dire Sans Travers ni Palette), rendue plate-forme de GMS, net de toutes ristournes, remises et

autres marges arrière. La valeur de l'ensemble du 5^{ème} quartier a été estimée à partir des données trimestrielles de l'échantillon des abatteurs découpeurs de porc observé par l'OFIVAL. On a fait l'hypothèse que les coûts et marges de l'abattage-découpe se répartissent au prorata de la valeur de vente des différents produits et sous-produits.

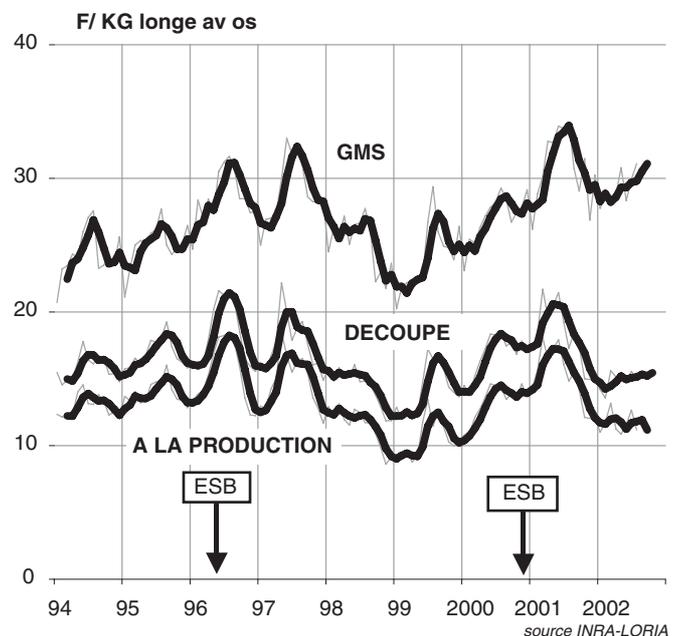
1.2. Le calcul de la marge brute sur longe de la distribution en GMS

Les prix de détail en GMS retenus sont ceux du panel de consommateurs SECODIP qui fournit des PAMP (prix d'achat moyen pondéré), lesquels tiennent compte de l'effet des abondantes promotions. Il est corrigé de la TVA et d'un taux forfaitaire de démarque.

2. RESULTATS

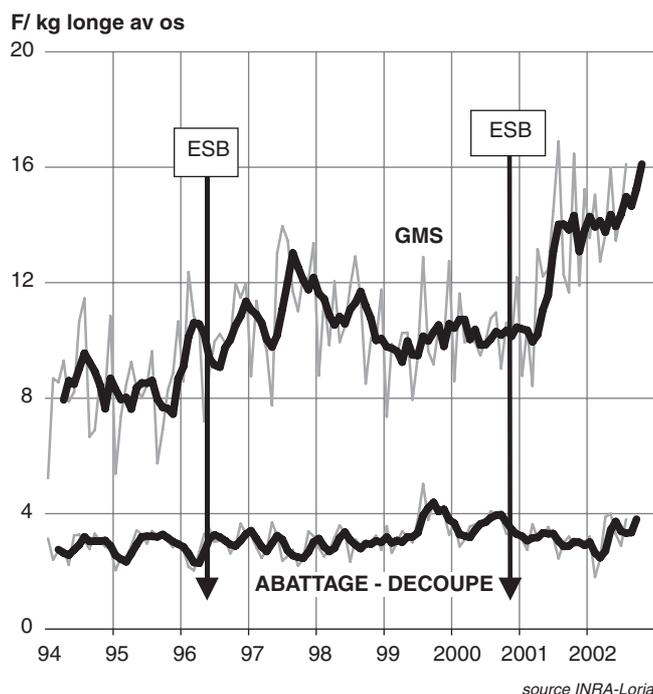
Sur la période 94-2002, le cadran a varié énormément, la MB (Marge Brute) de l'industrie serait restée quasiment constante, mais celle des GMS aurait augmenté avec chaque crise ESB.

Le graphique 1 visualise les valeurs unitaires de la longe aux 3 niveaux de la filière, au détail, en sortie découpe et à la production, toutes exprimées dans la même unité de volume, en Fht/kg de longe avec os. Le graphique 2 présente les MB de l'industrie d'une part et des GMS d'autre part ; il s'agit des soustractions des courbes du graphique 1.



Graphique 1 - Valeur longe à chaque niveau

On observe d'abord (graphique 2) une grande différence de niveau de MB entre l'industrie et la distribution, 3 F/kg environ pour l'industrie contre 8 à 14 F/kg pour la distribution. Cet écart témoignerait de la différence de valeur ajoutée entre ces deux niveaux de la filière, et notamment d'une forte incorporation de main d'œuvre par la distribution de détail.



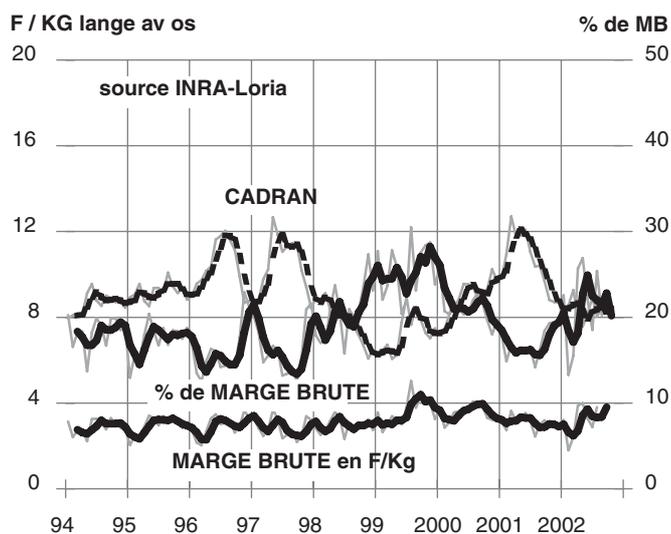
Graphique 2 - Marges brutes sur longes industrie et GMS

Les MB moyennes varient souvent brutalement (graphique 2, série brute en trait fin), et surtout celle des GMS. On sait pourtant que les GMS ne font pas valser les étiquettes de fond de rayon à chaque variation de prix à la production. En réalité, lorsque leur prix d'achat baisse, les GMS disposent d'un moyen rapide pour répercuter, c'est l'activation des promotions qui fait baisser le prix moyen de vente. Mais si elles ne les activent pas, elles font alors augmenter rapidement leur MB. L'inverse est vrai si leur prix d'achat monte. La MB des GMS est donc vraisemblablement très instable à court terme.

La MB de l'industrie (graphique 3) serait restée quasiment stable en tendance, malgré les variations du cadran. Alors que le prix à la production a pu varier du simple au double, cette stabilité de la MB de l'industrie viendrait d'une régulation par le % de MB ; on constate en effet une excellente opposition de phase entre le cadran et le % de MB de l'industrie.

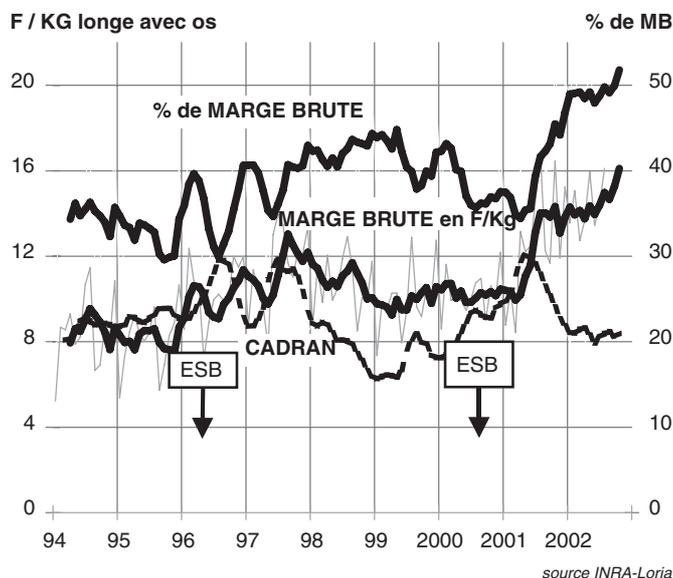
La MB sur longes des GMS (graphique 4) aurait augmenté très sensiblement pendant 2 périodes, 96-97 puis 2001, qui sont consécutives des 2 crises ESB, et simultanées d'un cadran agité et cher. On observe pourtant une certaine opposition de phase entre le cadran et le % de MB (graphique 4). Mais alors que le résultat de cette opposition de phase avait produit pour les industriels une MB en valeur quasiment stable (graphique 3), avec les GMS, son résultat produit une MB en valeur absolue qui varie encore amplement et qui progresse fortement (+ 6 F/kg de 95 à 2002, dont + 4 F en 2001).

Lors de la crise ESB de 96, le bœuf perd subitement un tiers de son volume d'activité. Le report de consommation du bœuf vers le porc frais va exacerber sa pénurie. Malgré les hausses très heurtées du prix du porc à la production en



Graphique 3 - Marges brutes sur longes industrie en fonction de la conjoncture cadran

96-97, la valeur de la MB porc des GMS va augmenter nettement pendant ces 2 années successives, et amplifier la hausse des prix de détail en 97. Ce phénomène très inhabituel autorise quelques hypothèses liées à l'ESB : nouveaux coûts (taxe d'équarrissage de 1% sur achats, traçabilité, segmentation), transferts de marge à l'intérieur du rayon boucherie du porc vers le bœuf, rattrapage des pertes. Une fois la 1^{ère} crise ESB passée, lorsque le cadran s'effondre en 98-99, la MB des GMS sur le porc frais a finalement dimi-



Graphique 4 - Marges brutes sur longes en GMS en fonction de la conjoncture cadran

nué en 98, avec un certain retard, et effacé la moitié de la hausse observée en 97.

En fin 2000, la seconde crise ESB, plus violente, va provoquer, comme en 96, une hausse du prix du porc à la production pendant quelques mois, et une nouvelle hausse des coûts pour les GMS (taxe d'équarrissage de 4 % au

01/01/02, traçabilité, segmentation). Pendant quelques mois, la hausse des prix de détail du porc frais en GMS ne va répercuter que la hausse du cadran, ce qui signifie que les nouveaux coûts ne sont pas encore couverts par la MB porc. C'est pourquoi lorsque le cadran s'effondre au 2^{ème} semestre 2001, la hausse de la MB porc peut enfin s'exprimer, avec retard, pour couvrir les nouveaux coûts. Elle est brutale et forte (+ 4 F/kg), afin de rattraper les pertes précédentes du rayon boucherie. Pendant 12 mois, et selon ce modèle, elle semble perdurer à ce niveau élevé.

Après décastration, la trace durable de ces crises ESB sur la MB des GMS devrait se limiter aux nouveaux coûts (taxe d'équarrissage, traçabilité, segmentation). La valeur stabilisée de ces nouveaux coûts peut être provisoirement évaluée entre 1,5 et 2 F/kg de longe avec os (0,8 pour la taxe d'équarrissage et entre 0,5 et 1,0 pour les surcoûts moyens de segmentation tracée). Les conséquences des 2 crises ESB sur les coûts de distribution du porc frais n'expliqueraient donc que partiellement la hausse globale constatée (+ 6 F).

3. VALIDITE ET LIMITES DES RESULTATS

L'amplitude de la hausse de MB en GMS est pour l'instant (octobre 2002) contestée par la FCD (Fédération du Commerce et de la Distribution), et une instruction de cette critique est programmée par l'OFIVAL. Cet estimateur modélisé des MB sur la longe souffre en effet de quelques imperfections :

- La valeur des plus values liées à des cahiers des charges d'élevage : elle n'est pas intégrée dans ce modèle aux 2 niveaux élevage et découpe, mais elle est présente au niveau du détail dans le PAMP (Prix d'Achat Moyen Pondéré) de SECODIP. Ce biais provoque dans ce modèle une surestimation de la hausse de la MB des GMS, car cette segmentation s'est développée depuis 97. On sait que ces plus values à la production sont faibles, + 0,2 à + 0,3 F/kg carcasse pour les certifications, mais elles sont intégralement répercutées sur la longe. Elles représenteraient donc 0,5 à 1,0 F/kg de longe avec os. Au regard de l'augmentation de MB des GMS (+ 6 F/kg en 7 ans), la prise en compte de ce biais serait susceptible d'atténuer la conclusion.
- Même remarque à propos des produits frais élaborés par l'industrie (spécialités, marques), dont la valeur est intégrée seulement dans le prix de détail du modèle. Le faible volume de ces produits augmente, et l'impact est vraisemblablement modeste et progressif.

L'absence de cotation bretonne de la longe, remplacée par celle de Rungis, génère sans doute un biais. Une longe « bretonne », qui observerait les plus values « qualité », améliorerait le modèle. Etant donné que les expéditions bretonnes sont réputées concurrentielles et compétitives, il est prématuré de conclure sur la nature du correctif.

- Par la rigidité de sa définition, le modèle n'intègre pas certaines évolutions de la transaction « entrée-GMS ». En effet

il photographie la transaction dominante, celle qui porte sur une longe non découpée, alors que la part des longues livrées en GMS prédécoupées ou en UVC (Unité de Vente Consommateur) augmente progressivement. Cette évolution de la définition du produit livré en GMS n'a pas été introduite dans le modèle dans un souci pédagogique. Toutefois il conviendrait d'étudier cette évolution qui, en transférant une valeur sur l'industrie, engendre aussi en GMS des coûts supplémentaires (emballages, relève).

Toutefois, malgré ces biais, les résultats semblent bénéficier d'une certaine robustesse. D'une part le cadran devrait constituer une bonne approche du prix à la production. D'autre part, la relative constance de la MB des industriels, résultant de cette modélisation, est confirmée par deux autres sources, l'échantillon OFIVAL des abatteurs-découpeurs de porcs et l'enquête permanente MHR (M. RAISON, consultant) sur les découpeurs de porc. Seule la valeur de MB en GMS modélisée ici est susceptible de légers biais de définition, comme signalé dans le paragraphe précédent, et qui pourraient surestimer sa hausse. Cette dernière réserve est-elle susceptible de remettre en question le principal résultat de ce modèle, à savoir la persistance en début 2002 d'une hausse de la MB sur longe des GMS au delà de la hausse des coûts ? Pour l'instant, puisque les résultats ont été contestés, des travaux complémentaires restent nécessaires.

CONCLUSION

Selon la modélisation entreprise, sur la période 95-2002 qui a subi 2 crises ESB, les 2 mouvements successifs de hausse de la MB des GMS sur le porc frais auraient fait passer cette MB de 8 F/kg de longe avec os en 95 à 14 F en 2002 (graphique 2). Cette hausse de 6 F/kg correspondrait au détail à un impact de + 20 % du prix de détail de 1995, (ou encore + 7 F/kg fini du mix-produit « côte-rôti »). En 1^{ère} hypothèse, les conséquences des 2 crises ESB sur les coûts de distribution du porc frais n'expliqueraient que partiellement la hausse globale constatée. Ces résultats ayant été contestés par les professionnels concernés, ils ne sont présentés ici qu'à titre provisoire.

Pour valider ou infirmer ces résultats, il faudra réaliser des travaux complémentaires. Il s'agira d'étudier les biais du modèle et d'explorer d'autres hypothèses, à savoir les hausses d'autres coûts directs, tels que les 35 heures, les coûts logistiques et d'emballage, la relève, et la hausse éventuelle de la marge semi-nette (MB – coûts directs) sur le porc frais dans les rayons boucherie des GMS.

Ces résultats, qui portent sur le porc frais seulement, ne concernent qu'un petit quart de la valeur finale de la carcasse entière de porc au détail. Ils ne sont pas susceptibles d'être extrapolés à l'ensemble des produits de charcuterie-salaison, bien que certains nouveaux coûts liés à l'ESB (taxe d'équarrissage) pèsent aussi sur les viandes fraîches de porc destinées à cette industrie. Un modèle jambon cuit est en cours d'élaboration et ses premiers résultats vont aussi dans le sens d'une hausse sensible des MB de l'aval pris globalement, à savoir l'industrie de charcuterie salaison et la distribution.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- MAINSANT P. et PORIN F. INRA, 2002, Un modèle d'estimation des marges brutes en porc de la sortie élevage à la consommation. Le cas de la longe. Rapport pour l'Ofival, mai 2002.
- LEBOIS S., 2002, Simulation des marges dans le rayon boucherie des GMS, in Observatoire économique des prix des produits agricoles et alimentaires, état des travaux menés dans la filière porcine, mai 2002, OFIVAL, fiche 7.
- MAINSANT P., DE FONTGUYON G., 1994, Les divergences de prix dans les filières viandes de 1985 à 1991, INRA-IAA, IVRY. 171 p.
- SCHRODER T.C. et MINTERT J. , 1997, Analysis of pork marketing margins, Research Investment Report, Kansas State University, 33 p.

