

Filières agroalimentaires et filières de prix¹

Mahmoud Allaya
CIHEAM – IAM, Montpellier

Les prix alimentaires sont le reflet des prix agricoles mais aussi des structures de l'appareil de transformation et de distribution. La part des prix agricoles tend à diminuer comme facteur d'explication des prix alimentaires alors que les coûts et les marges de la transformation et de la distribution ont tendance à augmenter. Dans les économies industrialisées, les produits alimentaires achetés par le consommateur sont de plus en plus différents des produits agricoles sortant de la ferme en raison du rôle joué par la transformation et la distribution.

Food prices are connected with agricultural prices but also with food processing and distribution systems. Food processing and distribution costs and margins represent an increasing part in food price while the part of agricultural prices is decreasing. Food products at consumption level are more and more different from agricultural products at the farm gate as a result of food processing and distribution operations in industrialised countries.

La valeur marchande finale des produits agroalimentaires est faite de plusieurs composantes : les prix des biens intermédiaires et des équipements nécessaires au fonctionnement de la chaîne agroalimentaire, les prix des produits agricoles, le coût et les marges de transformation et de distribution. Les variations des prix des produits alimentaires, dans la mesure où ils seraient des « prix de coût », devraient donc s'interpréter comme le produit de la variation pondérée de la série de prix qui composent le prix du produit alimentaire final. Mais ces prix ne sont pas exclusivement des prix de coût. Les économistes ruraux ont démontré

In *Economies et Sociétés*, Série Développement agroalimentaire, AG n°21, juin 1992, p. 85-97

le « rôle essentiel de la récolte » et le « rôle secondaire du coût » dans la formation des prix agricoles². Les prix agricoles sont des « prix de marché », qui dépendent donc de tous les facteurs qui agissent directement sur le marché : les quantités offertes (relativement fluctuantes) et demandées (relativement stables dans le court terme), la structure des marchés et les rapports de force, l'intervention de l'État. La structure socio-économique du sous-secteur agricole, à prédominance artisanale, lui confère une certaine « élasticité sociale ». Si les prix agricoles tombent au-dessous du coût réel, la différence est absorbée par la réduction du revenu des agriculteurs, sans que la reproduction sociale du mode de production artisanale soit nécessairement mise en cause³. Mais si cette situation devient durable, il en résulte une paupérisation relative des agriculteurs. C'est l'existence de charges impayées, caractéristique du mode artisanal de production, qui explique que des distorsions peuvent apparaître durablement entre les prix et les coûts agricoles réels.

Dans les secteurs capitalisés, de telles distorsions ne sauraient être durables : si les prix des produits ne sont pas supérieurs aux coûts, lesquels intègrent la série des prix des matières et activités qui les composent, les entreprises sont mises en faillite. Les prix tendent donc à être, au minimum, égaux aux coûts des entreprises marginales, nécessaires au fonctionnement de la chaîne. Ces prix engendrent des profits dans les entreprises qui, en raison de leur organisation ou de leur localisation, bénéficient d'avantages relatifs. Mais ces prix peuvent encore comporter des superprofits durables, dans la mesure où, en raison de leur puissance, certaines entreprises parviennent à un contrôle satisfaisant du marché.

Les prix alimentaires sont donc le reflet des prix agricoles, mais aussi de la structure de l'appareil de transformation-distribution. La part des prix agricoles tend même à diminuer, comme facteur d'explication des prix alimentaires, dans la mesure où les coûts et les marges de la transformation et de la distribution tendent sans cesse à augmenter en valeur relative.

L'une des caractéristiques essentielles des prix agroalimentaires est leur grande dispersion à un stade donné des filières.

La dispersion des prix agricoles à la production est une donnée constante de l'économie agricole. Bien que les coûts de production soient très dispersés en agriculture, la dispersion des prix agricoles est plutôt le reflet de la concurrence hétérogène, puisque ceux-ci ne sont pas des « prix de coût » mais des « prix de marché ». La dispersion des prix agricoles constatée au même moment, au même stade des filières, est donc principalement la conséquence de la structure des marchés de

production, du degré de concentration et d'organisation des opérateurs, de la capacité de négociation, etc.

La différenciation des prix des produits agro-industriels procède de la politique des marques et de la stratégie des firmes, ainsi que des rapports de force entre les agents de la filière : rapports entre transformateurs et distributeurs, rôle des centrales d'achat, etc. Au stade de la consommation, des enquêtes récentes ont montré d'importantes disparités des prix, pour des marques identiques, au même moment et au même lieu. Ces disparités sont explicables par les stratégies des firmes, en situation oligopolistique ou de concurrence monopolistique.

I. – FILIÈRES D'AMONT : PRIX DES PRODUITS INDUSTRIELS NÉCESSAIRES À L'AGRICULTURE ET PRIX DES PRODUITS AGRICOLES À LA PRODUCTION

Les rapports entre les prix des biens nécessaires à l'activité agricole et les prix des produits agricoles prennent une importance d'autant plus grande que les consommations de biens intermédiaires et de capital augmentent plus vite que la production agricole.

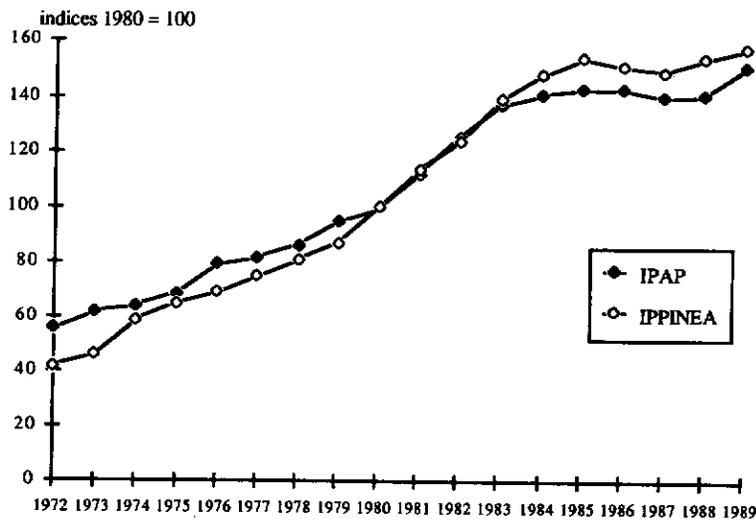
L'évolution du rapport de la valeur relative des consommations et de la production agricole dépend de celle des quantités et des prix⁴.

Les « termes de l'échange » sont égaux aux « prix payés » par les agriculteurs sur les « prix reçus ». En d'autres termes, aux rapports des prix des produits industriels nécessaires aux exploitations agricoles aux prix des produits agricoles. Sur cette base peut être construit un indice caractéristique de l'évolution du pouvoir d'achat industriel de l'agriculture. Le pouvoir d'achat de l'agriculture se détériore si l'indice croît, il s'améliore dans le cas contraire.

L'évolution relative des prix « agricoles » et « industriels » peut entraîner des phénomènes connus sous le nom de « ciseaux des prix ». C'est ainsi qu'en France les termes de l'échange relativement favorables à l'agriculture à la fin des années 60 se sont détériorés au début des années 70. Les fortes hausses sur les prix des aliments composés pour animaux, de l'énergie, des engrais, etc., survenues en 1973 et 1974, ont entraîné une croissance plus rapide des prix industriels et provoqué les « ciseaux ». De 1974 à 1978, prix payés et prix reçus ont évolué de façon à peu près semblable.

Au cours des années 1978 à 1980 se sont conjugués deux phénomènes défavorables pour l'agriculture : faible augmentation des prix agricoles et hausse des coûts de production sous l'effet du deuxième choc pétrolier de 1979-1980. Après cette seconde crise, les années 1981

Graphique 1
Indice des prix des produits agricoles (IPAP),
indice des produits industriels nécessaires
à l'agriculture (IPPINEA)



et 1982 enregistrent une amélioration des termes de l'échange. De 1983 à 1985, on note une évolution semblable des deux indices ; 1986 et 1987 sont deux années de baisse de l'indice des prix des produits industriels nécessaires à l'agriculture (IPPINEA) permettant une légère amélioration des termes de l'échange. Les coûts de production augmentent à nouveau en 1988 et 1989, alors que les prix agricoles à la production font un léger rattrapage en 1989.

Les prix agricoles étant des prix de marché, dépendant de la structure des marchés et de la conjoncture économique (caractérisée notamment par le rapport des quantités offertes et demandées), les agriculteurs n'ont pas le pouvoir d'intégrer les variations des prix industriels dans leurs prix de vente. La détérioration des termes de l'échange entraîne une baisse de la valeur relative ajoutée par l'agriculture et donc du pouvoir d'achat des agriculteurs⁵.

Face à cette situation, ne pouvant agir sur les prix d'amont, le seul comportement possible est le refus d'achat ou le recours au crédit. Si la détérioration n'est que conjoncturelle, le crédit peut fournir la trésorerie nécessaire mais si la détérioration tend à devenir structurelle,

les agriculteurs doivent ajuster les quantités achetées à leur pouvoir d'achat.

Dans les pays développés, il convient donc d'être attentifs aux rapports des prix agricoles et des prix industriels, étant donné que la valeur des consommations de l'agriculture représente près de la moitié de celle de la production de la branche agricole.

Mais dans les pays moins développés, le phénomène n'est pas moins important : des paysans pauvres, à faible pouvoir d'achat, diminueront inévitablement leur consommation d'engrais, de pesticides, etc., si la hausse des prix de ces produits diminue leurs marges monétaires nettes. Or, ces consommations ont une forte incidence sur le volume de la production agricole.

L'agro-industrie d'amont est très capitalisée et concentrée : quelques grandes firmes contrôlent le marché de l'énergie, des engrais, des aliments composés pour animaux, des tracteurs et machines agricoles. Les marchés d'amont de l'agriculture sont oligopolistiques ou procèdent de la concurrence monopolistique (concurrence entre vendeurs de marques de machines agricoles par exemple), et mettent en œuvre des stratégies portant sur les produits (différenciation), les prix (prix de coût) et les quantités (services technico-économiques près des agriculteurs).

Face à cette situation, les agriculteurs se regroupent en syndicats, groupements d'achats, coopératives d'approvisionnement, etc., et peu à peu développent leur pouvoir de négociation.

Ce pouvoir semble toutefois limité car, face aux grandes firmes d'amont, l'action des agriculteurs demeure relativement dispersée, et les unions de coopératives ne sont pas toujours en mesure de jouer le rôle qui devrait être le leur. La pénétration des agriculteurs sur les filières d'amont est à peu près nulle, sauf toutefois sur celle des aliments composés pour animaux.

Le degré de dépendance de l'agriculture par rapport à l'amont, et donc l'importance des termes de l'échange, dépendent du degré d'industrialisation des systèmes agricoles de production. Des situations très diverses peuvent exister selon les produits et les technologies (par exemple, la production extensive de la viande est peu dépendante de l'amont, il en va autrement de l'élevage intensif de taurillons). Pour l'aviculture industrialisée, la participation de l'amont peut représenter jusqu'à 90% de la production de la branche, et donc la valeur ajoutée par les agriculteurs n'est que de l'ordre de 10%.

II. - FILIÈRES D'AVAL : PRIX AGRICOLES ET PRIX ALIMENTAIRES

La transformation du système agroalimentaire conduit à une baisse du rôle des prix agricoles. Ainsi, la part de l'agriculture (valeur ajoutée) qui se situe en gros autour de 20 à 30% en Occident peut descendre à 10% pour certaines productions très industrialisées. Cet aspect n'est pas suffisamment connu des consommateurs, qui confondent trop facilement prix agricoles et prix alimentaires.

2.1. Prix de détail et marges commerciales

Au-delà de la contribution de l'agriculture, les prix de détail sont le reflet de la transformation mais aussi de la distribution; l'appréciation du rôle de la distribution nécessite des analyses fines des différents circuits empruntés par les produits; ces derniers sont très variables selon les pays et les filières.

En France, l'INSEE procède à des études sur les circuits de distribution et les marges commerciales dans le cadre de la préparation des comptes nationaux. Après estimation des taux de marque⁶ des différents types de commerce pour un groupe de produits, une marge est calculée à chaque stade de la distribution, de la production à la consommation.

On trouvera ci-après un exemple de ces calculs appliqués au cas du fromage; les taux de marque retenus pour les différents produits ont été les suivants :

Taux de marque du commerce de détail indépendant	21,7
Taux de marque du commerce concentré de petite surface	20,5
Taux de marque du commerce concentré de grande surface	17,0
Taux de marque du commerce de gros	12,5

Le graphique n° 2 montre les différents circuits intervenant dans le commerce des fromages et leur importance; on notera par exemple le rôle joué par le commerce de grandes surfaces qui contribue pour 48,7% dans l'achat des ménages en fromage.

Compte tenu d'un taux de marque estimé à 17% pour ce type de commerce, la marge de distribution s'élèverait à $0,17 \times 48,7 = 8,3\%$.

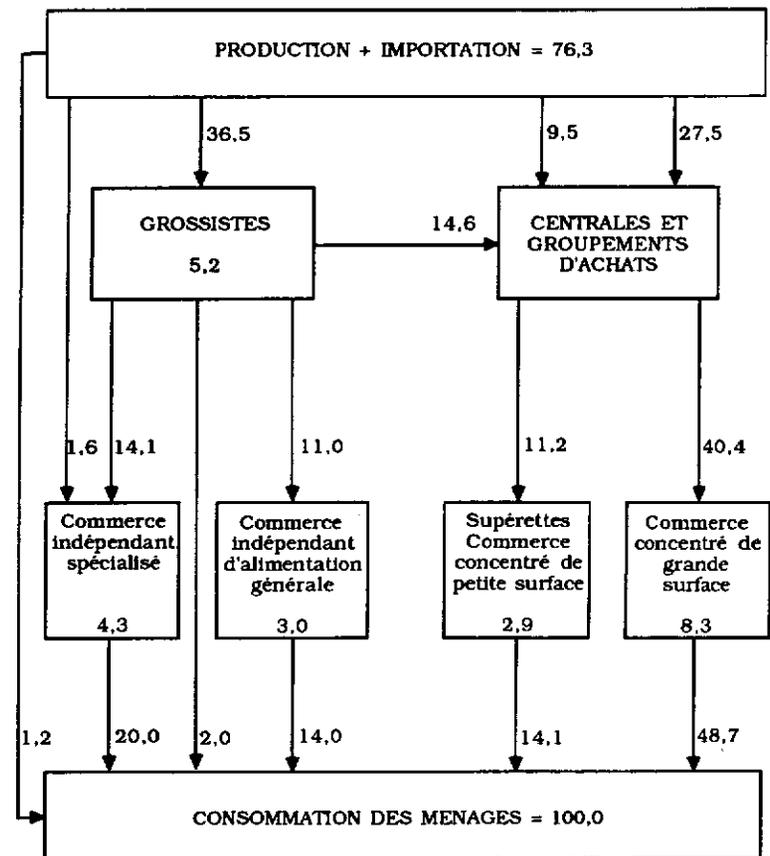
Ce type de calcul est effectué pour les différents commerces et aboutit à un taux de marque global de la distribution des fromages de $100 - 76,3 = 23,7\%$.

On trouvera ci-après un tableau récapitulatif le taux de marque moyen global pour quelques produits alimentaires en France durant la période 1981 - 1983. On notera le taux de marque élevé (51,9%) pour

les fruits et légumes frais, lié au caractère peu mécanisé et à la forte proportion de main-d'œuvre dans ce type de distribution; à l'opposé, le taux de marque est très faible (3%) pour le pain et s'explique par la nature du produit (produit de consommation de base), le faible degré de manutention et les circuits courts empruntés dans la distribution.

Graphique 2
Circuits de distribution et marges commerciales.
Marché du fromage

PRODUIT : FROMAGE



Source : INSEE. Archives et documents n°197. Circuits de distribution et marges commerciales, produits animaux bruts et transformés, mars 1987, p. 209.

TABLEAU I
Taux de marque moyen global
de quelques produits alimentaires

Produits	Taux de marque (%)
Fruits et légumes frais	51,9
Viande fraîche	24,3
Fromages	23,7
Volailles	21,9
Produits laitiers frais	21,1
Huiles raffinées	9,3
Laits liquides	7,5
Sucre	5,9
Pain	3,0

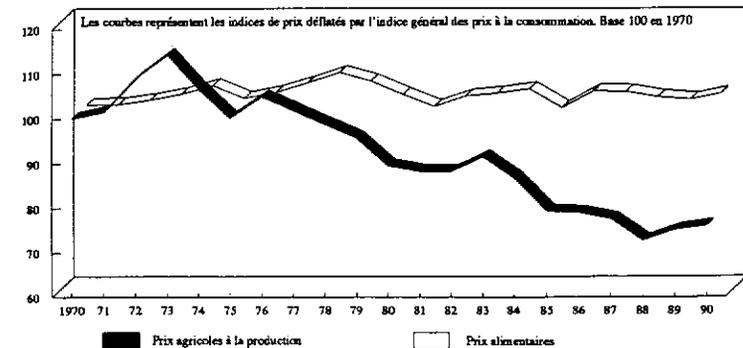
2.2. Prix à la production et prix à la consommation

La comparaison des prix à la production et à la consommation montre que la liaison entre l'évolution des prix agricoles et celle des prix alimentaires n'est pas stricte. En effet, les prix à la production ne représentent qu'une fraction des prix de détail, les coûts de transformation et de distribution constituent bien souvent une part importante de la valeur marchande des produits alimentaires. Dans les économies industrialisées, les produits alimentaires achetés par les consommateurs sont de plus en plus différents des produits agricoles sortant de la ferme en raison du rôle joué par la transformation et la distribution. En 1962, les produits agricoles non transformés représentaient 31% de la consommation alimentaire des ménages français, en 1987, ils ne représentaient plus que 22%.

Le graphique n° 3 ci-après représente l'évolution comparée des prix agricoles à la production et des prix alimentaires à la consommation en France depuis 1970. On peut noter la forte baisse des prix agricoles à la production en termes relatifs⁷, en raison des progrès importants de la productivité agricole, qui contraste avec la stabilité des prix alimentaires au détail en raison du rôle joué par les filières d'aval dans la transformation et la distribution.

Cette évolution globale recouvre des situations différentes selon les produits car, d'une part, le degré de transformation est plus ou moins important et, d'autre part, l'organisation des filières et marchés est plus ou moins développée. A titre d'illustration, on présentera ci-après trois

Graphique 3
Prix agricoles à la production et prix alimentaires



exemples de produits ayant connu des évolutions différenciées durant les vingt dernières années en France.

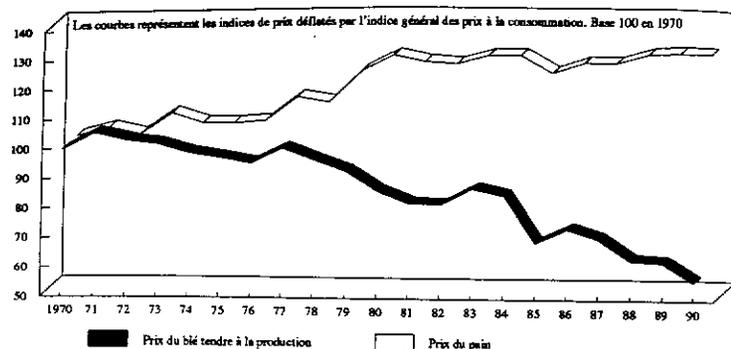
Exemple 1 : Prix du blé tendre à la production et prix du pain (graphique 4)

Les prix relatifs du blé tendre ont baissé régulièrement pendant les vingt dernières années en raison des progrès techniques enregistrés au niveau de la production et des politiques de prix mises en place au niveau européen. Durant toute cette période, le prix relatif du pain s'est maintenu avec une légère augmentation entre 1978 et 1980. Cette évolution s'explique par la faible part du prix de blé tendre dans le prix du pain et l'importance des coûts de main-d'œuvre dans la transformation et la distribution.

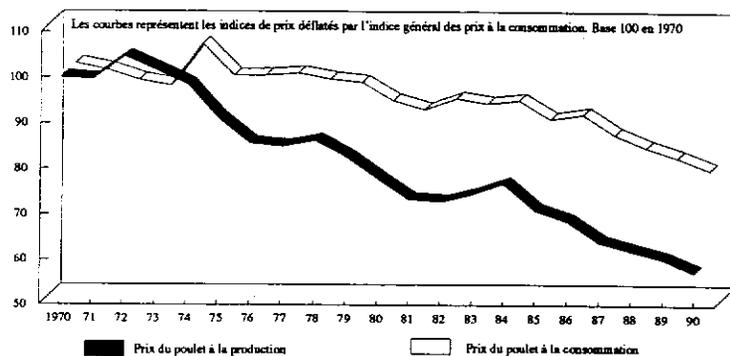
Exemple 2 : Prix du poulet à la production et à la consommation (graphique 5).

Dans le cas du poulet, on peut noter la baisse des prix relatifs à la production, toujours pour des raisons d'amélioration des performances techniques (progrès génétique, amélioration des techniques d'alimentation et d'élevage, etc.); cette baisse s'est accompagnée également d'une baisse relative des prix à la consommation en raison du faible degré de transformation des produits et de la forte intégration de la filière production-transformation-distribution.

Graphique 4
Prix du blé tendre à la production et prix du pain



Graphique 5
Prix du poulet à la production et à la consommation

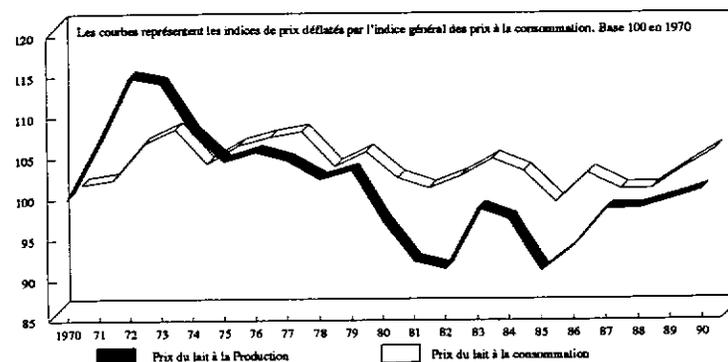


Exemple 3 : Prix du lait à la production et à la consommation (graphique 6)

L'exemple du lait illustre un autre cas spécifique où les prix relatifs à la production ont augmenté entre 1970 et 1972 en raison des mécanismes de soutien européen, ils ont ensuite baissé jusqu'en 1984-1985, si l'on exclut les fluctuations dues au caractère saisonnier de la production; ces baisses s'expliquent par les gains de productivité à la fois dans l'amélioration des techniques des cultures fourragères et des élevages laitiers. A partir de 1984-1985, la mise en place du système des quotas permet de réduire les stocks publics et amorce une hausse

des prix relatifs à la production. Les prix relatifs à la consommation marquent quant à eux une certaine stabilité liée à l'efficacité des filières de transformation et de distribution.

Graphique 6
Prix du lait à la production et à la consommation



Dans l'explication de l'évolution des rapports entre les prix à la consommation et à la production, l'écart croissant procède de deux types fondamentaux d'explication :

- 1) L'écart croissant entre la nature du produit agricole et du produit alimentaire, lequel intègre des quantités croissantes de secondaire et de tertiaire.
- 2) La concentration croissante de l'appareil de transformation et de distribution face à des producteurs agricoles et des consommateurs relativement moins organisés et plus vulnérables. La domination implique que les gains de productivité formés en un point quelconque de la chaîne agroalimentaire soient accaparés par les groupes dominants et non répercutés aux consommateurs.

Il est difficile de démontrer, dans l'état actuel des informations et des méthodes d'analyse, la part de ces deux types d'explication. L'approche par l'analyse de la formation et de la répartition des gains de productivité est sans doute la plus significative.

Divers arguments sont en faveur de la domination relative de l'agriculture par l'appareil de transformation-distribution : la moins grande maîtrise technique des processus de production (difficultés de l'ajustement quantitatif), la moins grande capacité d'innovation (l'innovation agroalimentaire est de plus en plus industrielle), la moins grande concentration relative du sous-secteur agricole (malgré quelques résultats coopératifs spectaculaires), la difficulté de promouvoir une

politique de marque commerciale et, sans doute aussi, le manque de cadres formés aux techniques d'organisation et d'intervention sur les marchés.

Dans de nombreux cas, les prix agricoles sont dits « calculés en dedans ». Si P_v est le prix de vente probable du distributeur, du transformateur ou du grossiste, C le coût de conditionnement ou de transformation, m les marges de distributions, le prix « payable » (P_p) aux producteurs se calcule comme suit :

$$P_p = P_v - (C + m)$$

Lorsqu'il en est ainsi, les prix agricoles sont, sur la filière, des prix résiduels qui impliquent adhésion ou refus plutôt que marché et négociation proprement dits. Les pouvoirs publics ont toujours été préoccupés par le prix des denrées alimentaires, composante importante du pouvoir d'achat. Ils ont été conduits à intervenir dans l'organisation et le fonctionnement des filières à de nombreuses reprises, pour assurer un ravitaillement abondant et bon marché, ou pour réduire les effets des fluctuations de prix. Ces interventions se sont toujours révélées difficiles à mettre en œuvre, étant donné la complexité des filières agroalimentaires, et les intérêts contradictoires qui s'y manifestent.

Au stade de l'agro-industrie, les prix alimentaires jouent un rôle moins important dans le niveau de vie (les dépenses alimentaires dans les budgets de consommation ne sont plus que de l'ordre de 20 à 25%). Toutefois, les pouvoirs publics surveillent plus particulièrement certains prix, auxquels les consommateurs demeurent très sensibles et s'efforcent de réduire les fluctuations conjoncturelles.

En ce qui concerne les rapports entre les prix à la production et à la consommation, les pouvoirs publics doivent dénouer certaines contradictions majeures : éviter simultanément la hausse des prix à la consommation et la paupérisation des agriculteurs, faciliter la conquête des débouchés par la formation de complexes agroalimentaires aptes au combat international mais éviter le contrôle des filières par quelques groupes puissants.

NOTES

1. - Cette présentation s'appuie principalement sur deux références de base :
 - Malassis L., *Économie agroalimentaire*, tome I, chapitre 2, sous-titre III, Cujas, 1979,
 - Malassis L., et Gheris G., *Initiation à l'économie agroalimentaire*, ouvrage collectif, chapitre 3, section I, Aupelf-Hatier, 1992.
2. - Milhau J., Montagne R., *Économie rurale*, PUF, 1964, 414 p.
Badouin R., *Économie rurale*, A. Colin, 1971, 598 p.

3. - Pour que cette reproduction devienne impossible, il faudrait que le prix devienne inférieur au coût monétaire.

4. - Posons B = valeur de la production de la branche, Q_b = quantités vendues, P_b = prix des produits :

$$B = Q_b \cdot P_b \quad (I)$$

Posons C = consommations intermédiaires, par analogie avec (I), nous pouvons écrire :

$$C = Q_c \cdot P_c$$

$$\text{d'où } \frac{C}{B} = \frac{Q_c \cdot P_c}{Q_b \cdot P_b}$$

5. - La valeur ajoutée dépend de la différence pondérée des quantités vendues et des prix reçus.

6. - Rappelons les définitions du taux de marque et du taux de marge :

$$\text{Taux de marque} = \frac{\text{Prix de vente (HT)} - \text{Prix d'achat (HT)}}{\text{Prix de vente (HT)}} \times 100$$

$$\text{Taux de marge} = \frac{\text{Prix de vente (HT)} - \text{Prix d'achat (HT)}}{\text{Prix d'achat (HT)}} \times 100$$

7. - Il s'agit des indices des prix relatifs en monnaie constante; ces indices sont obtenus en déflétant les indices des prix agricoles à la production et ceux des prix de l'alimentation par l'indice général des prix à la consommation.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BISAULT L., et MERLEN R., « 1974-1988, stagnation du revenu agricole », INSEE, *Économie et statistique*, n°226, novembre 1989.
- BONNAYS G., FLOCH J.-M., « L'indice des prix des produits agricoles à la production (IPPAP). Méthodologie et séries longues », INSEE, *Archives et documents*, n°222, novembre 1987.
- BONNAYS G. et LATOUCHE D., « Prix agricoles, baisse sur le long terme mais de fortes fluctuations », INSEE, *Économie et statistique*, n°226, novembre 1989.
- CEE, « La situation de l'agriculture dans la Communauté », CEE, Rapport annuel.
- INSEE, « Les comptes de l'agriculture française », Les collections de l'INSEE, Série C, Rapport annuel.
- INSEE, Bulletin mensuel de statistique périodique.
- LE GUENNEC J., « L'agriculture dans la CEE », tome I, *25 ans de production*, Les collections de l'INSEE n°104, Série E, février 1987.
- MALASSIS L., *Économie agro-alimentaire*, tome I, Cujas, 1979, 436 p.
- MALASSIS L., et GHERSI G., *Initiation à l'économie agroalimentaire*, ouvrage collectif, Aupelf-Hatier, 1992, 336 p.
- VIALET L., « Circuits de distribution et marges commerciales. Produits d'alimentation générale », INSEE, *Archives et documents*, n°194, février 1987.
- VIALET L., « Circuits de distribution et marges commerciales. Produits animaux bruts et transformés », INSEE, *Archives et documents*, n°197, mars 1987.
- VIALET L., « Circuits de distribution et marges commerciales. Produits végétaux frais », INSEE, *Archives et documents*, n°206, juin 1987.

ECONOMIES ET SOCIÉTÉS

« DÉVELOPPEMENT AGROALIMENTAIRE »

ÉCONOMIE AGROALIMENTAIRE

concepts et méthodes

N° 6/1992



CIHEAM-IAMM



20352

*ÉCONOMIE AGRO-ALIMENTAIRE :
CONCEPTS ET MÉTHODES*

L. MALASSIS	L'économie agro-alimentaire : une discipline en développement	5
M. PADILLA	Le concept de modèle de consommation alimentaire et la théorie de la consommation	13
G. GHERSI et L.-G. LALONDE	Introduction à l'analyse macroéconomique du complexe agroalimentaire	29
J.-C. MONTIGAUD	L'analyse des filières agroalimentaires : méthodes et premiers résultats	59
M. ALLAYA	Filières agroalimentaires et filières de prix	85
F. LAURET et R. PEREZ	Méso-analyse et économie agroalimentaire	99
P. BYÉ et J.-P. FREY	Réorientation des échanges et horizontalité structurelle : une analyse à partir des tableaux d'échanges inter-industriels	119
J.-L. RASTOIN et S. ONCUOGLU	Les multinationales et le système alimentaire mondial : tendances stratégiques	137
M. PADILLA et L. MALASSIS	Politique agricole et politique alimentaire : efficacité et équité	175
NOTE	Constitution de l'association internationale d'économie alimentaire et agro-industrielle	193

ÉCONOMIES ET SOCIÉTÉS - CAHIERS DE L'ISMÉA

Tome XXVI, n° 6, juin 1992, Série *Développement agroalimentaire*, AG, n° 21.

Comité directeur : Louis Malassis, Pascal Byé, Jean-Claude Lebossé et Roland Perez.