



MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE,  
DE L'INDUSTRIE  
ET DU NUMÉRIQUE

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE  
DE L'AGROALIMENTAIRE  
ET DE LA FORÊT  
PORTE-PAROLE DU GOUVERNEMENT

**Le Médiateur des relations commerciales agricoles**

Paris, le 22 juillet 2015

**RAPPORT D'ETAPE DU MEDIATEUR**  
**SUR LES FILIERES BOVINE ET PORCINE**

\*\*\*\*

Les graves difficultés économiques touchant les filières viande porcine et viande bovine ont conduit le Ministre de l'Agriculture à demander à l'ensemble des acteurs économiques des deux filières de faire preuve de responsabilité pour que les prix d'achat des animaux retrouvent un niveau suffisamment rémunérateur pour les producteurs.

Les entreprises d'abattage-découpe et les transformateurs ont ainsi accepté de contribuer à une remontée progressive des prix d'achat des animaux, et les distributeurs de prendre en compte la répercussion de la hausse des cours dans leurs prix d'achat de la viande et des produits transformés à base de viande.

Ces engagements de la profession ont donné lieu à deux communiqués de presse, respectivement le 17 juin pour la viande bovine et le 25 juin pour la viande porcine.

Parallèlement, le Ministre a confié au Médiateur des relations commerciales agricoles de suivre l'évolution des prix et de lui rendre compte des difficultés constatées.

### *– Observations liminaires –*

Le rôle du Médiateur consiste à construire un consensus sur un possible équilibre économique pour les filières et agir auprès de l'ensemble des parties prenantes pour qu'elles parviennent à ce point d'équilibre.

Il n'a pas en particulier le pouvoir de contraindre les opérateurs à se rallier à ses propositions, notamment de pratiquer un prix déterminé à l'avance.

Le Médiateur ne dispose pas d'un outil d'observation propre et fonde son appréciation de la situation et ses propositions sur, d'une part, les statistiques officielles et, d'autre part, les informations que les parties ont bien voulu lui communiquer, sans pouvoir toutefois en vérifier la réalité, sinon par recoupement des informations recueillies entre elles.

S'agissant des filières bovine et porcine, les statistiques officielles sont peu nombreuses et notamment ne permettent pas de connaître l'évolution des coûts d'achat des produits carnés par les distributeurs. De même, les données statistiques disponibles ne donnent pas d'indications précises sur les coûts de production des bêtes abattues, sinon le fait qu'ils dépendent de la valorisation des produits de ces animaux (Jeunes Bovins notamment).

Une cotation des pièces de découpe de bœuf en sortie d'abattoirs permettrait notamment de clarifier les débats actuels. Le Ministre de l'agriculture a incité fortement la filière à travailler sur ce sujet, mais il n'y a pas à ce stade consensus entre les acteurs pour l'établir.

La connaissance des comportements individuels est par ailleurs très inégale : la taille, la notoriété, la localisation et l'organisation de chaque entreprise apparaissent ainsi déterminants pour les abatteurs et les transformateurs. Par exemple, la répercussion des hausses du prix d'achat des animaux est plus facile à apprécier pour une entreprise mono-activité et très spécialisée que pour une autre entreprise très intégrée de l'abattage-découpe à la transformation industrielle.

Le caractère partiel et déclaratif des informations utilisées a deux conséquences :

- Le Médiateur ne peut pas rendre public des informations nominatives sur le comportement des opérateurs de la filière, au risque de stigmatiser indûment tel ou tel d'entre eux, ce qui n'exclut pas de contacts bilatéraux avec les abatteurs, les transformateurs ou les distributeurs dont le comportement lui paraît le plus critiquable.
- Ses propositions et recommandations sont générales, à charge pour les parties prenantes de les adapter avec son concours aux conditions de marché qu'elles connaissent.

## 1. L'ÉVOLUTION DES PRIX OBSERVÉS SUR LES MARCHÉS

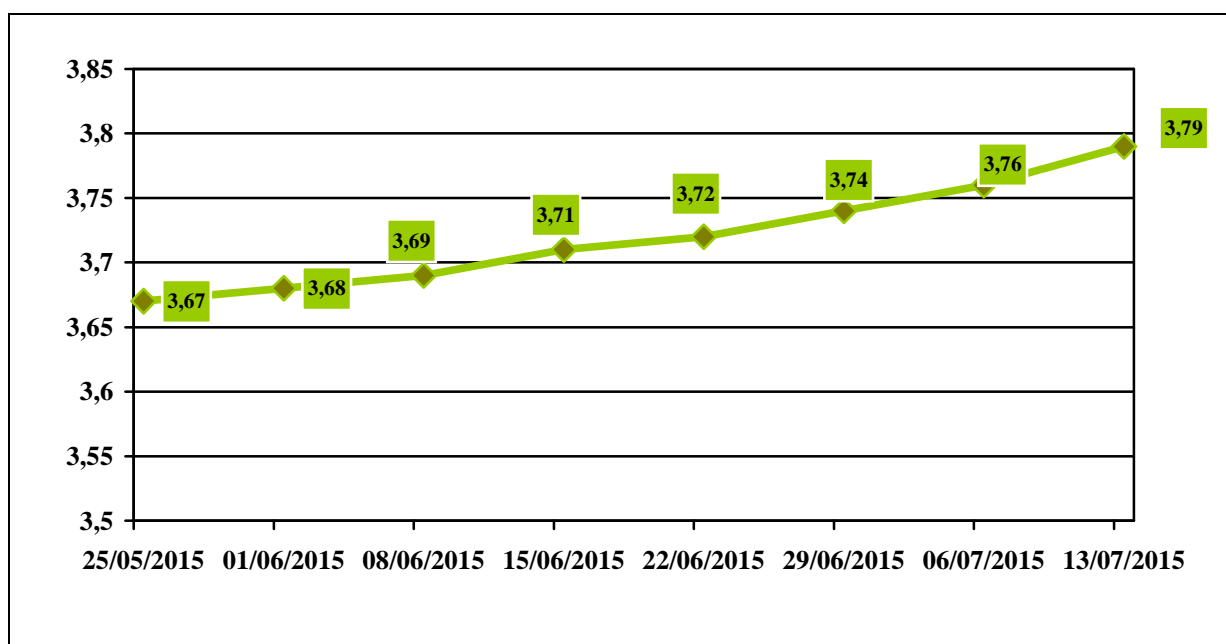
Les données recueillies par France Agri Mer (cas des bovins) ou relevées sur le marché (Marché du porc breton pour le porc) montrent un mouvement de hausse des prix d'achat des animaux aux producteurs, plus marqué pour le porc que pour les bovins.

Ce mouvement résulte de la combinaison des actions volontaires des acheteurs aux différents maillons de la filière et ce en dépit d'un contexte économique général difficile.

### a) Marché de la viande bovine

Pour apprécier l'évolution des prix sur la période concernée, l'indicateur synthétique '*prix moyen pondéré gros bovins*' établi hebdomadairement par France Agri Mer est retenu.

Prix moyen pondéré / Gros bovins / en euros-kg



A noter que cette courbe n'inclut pas la hausse de 3 centimes de la cotation du 20/07/2015.

L'évolution hebdomadaire détaillée des prix par catégorie de bovin (vache / type viande U, type viande R et type lait P) et pour les 3 dernières années est disponible sur le site internet de France Agri Mer.

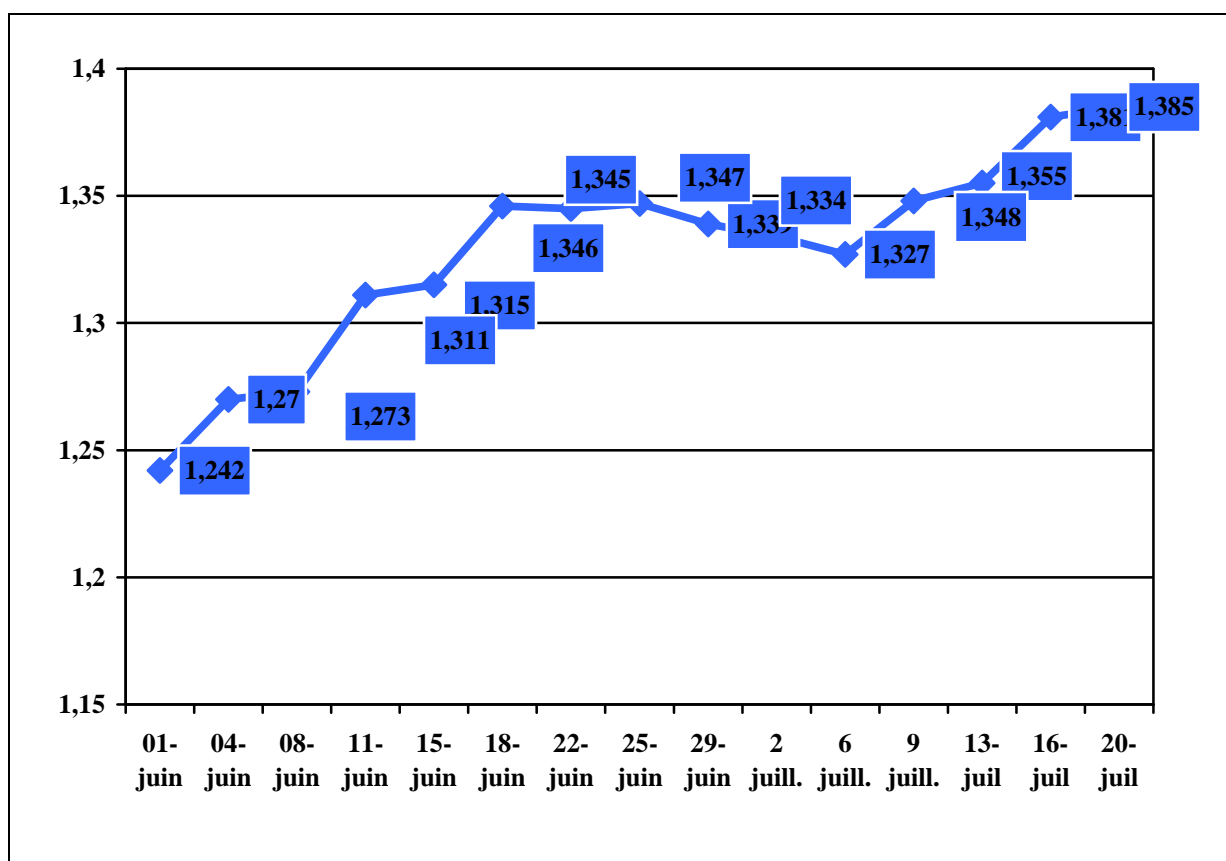
## b) Marché du porc

La référence est constituée par le prix bi-hebdomadaire (lundi et jeudi) sur le marché au cadran du porc breton du Plérin (ou MPB).

Le prix du MPB sert à fixer le prix d'achat aux producteurs vendant leurs animaux sur le marché du Plérin (de l'ordre de 15 % des porcs commercialisés en France), mais est aussi utilisé par l'ensemble des acteurs pour fixer le prix d'achat des porcs. Il sert par exemple de référence pour fixer les prix dans les contrats de la grande distribution avec les abatteurs-découpeurs et l'industrie de transformation.

Le prix d'achat au producteur est constitué par le cours ci-dessous auquel s'ajoute une prime qualité fixe de + 15 à 20 centimes d'euro par kg.

Prix carcasse au MPB / Porc / en euro-kg



Les données pour les années antérieures sont disponibles sur le site internet du MPB.

### c) Perspectives d'évolution au cours du second semestre 2015

#### ▪ *Perspectives générales :*

L'équilibre offre / demande sur les marchés de la viande va être conditionné par plusieurs facteurs.

Le premier facteur est d'ordre structurel avec la tendance durable à une baisse de la consommation de viandes en France, cette baisse étant accentuée l'été, notamment cette année avec les fortes chaleurs, en dépit d'une consommation accrue de grillades à cette période.

Cette évolution ancienne pour la viande bovine affecte désormais également le porc, les représentants de la profession relevant pour la première fois d'une baisse de la consommation de charcuterie (- 1.9 % au premier trimestre 2015), qui représente 70 % des débouchés.

Les autres facteurs sont propres à 2015 ou accentués cette année :

- La trésorerie des éleveurs est globalement très tendue, avec une grande variabilité des situations individuelles selon que les exploitations produisant tout ou partie des céréales utilisées pour l'alimentation animale.

La Médiation a pu recueillir des données pour les éleveurs de porcs : le syndicat professionnel des fabricants d'aliments pour le bétail faisant état d'un crédit fournisseurs atteignant 50 jours contre 35 jours en début d'année et 15 % des éleveurs connaissant une situation financière très difficile.

- La perte ou la faiblesse actuelle des débouchés exports traditionnels de la France (Italie et Grèce pour le bœuf, Russie pour le porc) crée une surproduction sur le marché français. Les autres pays européens (Pologne, Irlande et Allemagne pour la viande bovine ; Espagne et Allemagne pour le porc) bénéficient parallèlement d'une meilleure compétitivité prix de leurs produits leur permettant de venir concurrencer les productions françaises sur ces débouchés traditionnels.
- La présente stabilité du coût des aliments est le seul facteur positif, mais la sécheresse annoncée pourrait en limiter l'effet si les éleveurs bovins doivent substituer des aliments aux pâtures.

#### ▪ *Problèmes spécifiques au secteur de la viande bovine :*

Le contexte de surproduction risque d'être accentué à l'automne par la sécheresse touchant plusieurs régions d'élevage, qui va inciter les éleveurs à vendre des animaux ne pouvant plus être laissés dans les pâturages.

Cet accroissement de la mise sur le marché d'animaux risque également d'être accentué par les procédures de paiement des aides PAC, qui conditionnent le paiement à la détention obligatoire des animaux jusqu'à l'échéance d'octobre. Cette fin de la détention obligatoire des animaux pourrait conduire les éleveurs à vendre des animaux en grand nombre, d'autant plus en cas de sécheresse compliquant l'alimentation des animaux.

Une concurrence des viandes issues des vaches laitières de réforme est probable : les incertitudes sur le marché du lait étant susceptibles d'accroître le nombre d'animaux retirés de la production par rapport aux années précédentes. Ce surplus de vaches de réforme risque de peser sur l'évolution générale des prix d'achat des animaux aux producteurs et d'entraîner une baisse du prix du steak haché qui représente le principal débouché pour cette catégorie d'animaux et le débouché le plus important en volume et le plus dynamique pour les ventes de viande bovine au consommateur

A titre général, la spécificité française d'une production importante de races bovines à viande, dont la qualité est reconnue, constitue un atout à préserver et à développer.

Sur la base de ces constatations, des actions de dégagement pour retirer des volumes de carcasses du marché, ainsi que des mesures incitatives à définir par l'interprofession pour différer de plusieurs semaines la mise en vente d'animaux à l'automne, paraissent indispensables pour stabiliser les prix.

▪ ***Problèmes spécifiques au secteur porcin :***

Le mois de septembre constitue une période traditionnelle de promotion pour les ventes au consommateur, qui bénéficient en juillet/août de la demande élevée pour les grillades.

Sur ce point, les pouvoirs publics devront être vigilants à donner son plein effet à l'encadrement des ventes en promotion de la viande fraîche de porc mis en place par l'arrêté du 4 juin 2015. Une campagne de sensibilisation et de contrôle en magasins est indispensable.

## **2. LA MISE EN ŒUVRE DE LA REVALORISATION DU PRIX D'ACHAT DES ANIMAUX**

En préalable, il faut souligner que le Médiateur n'a été saisi d'aucune demande individuelle de la part d'entreprises d'abattage-découpe ou de transformateurs, quant à un refus des distributeurs d'accepter de répercuter la hausse du prix des animaux dans le prix d'achat de leurs produits carnés (bovins et porcs).

Il n'y a donc pas à ce jour de refus identifié de la distribution d'accepter les hausses de prix des produits découpés ou transformés découlant de la revalorisation des prix des animaux.

En revanche, le Médiateur relève des incompréhensions, des contraintes techniques ou de procédures d'achat, qui ont entraîné des retards ou des limites à la mise en œuvre de la revalorisation. Il semblerait ainsi que la totalité des distributeurs se soit mis en situation d'accompagner la hausse de la cotation à compter du 13 juillet, la plupart l'ayant été dès le 6 juillet.

Les difficultés de mise en œuvre se rencontrent ainsi sur l'ensemble des deux filières et concernent indistinctement les producteurs, les abatteurs-découpeurs, les transformateurs et la grande distribution.

Elles apparaissent inhérentes à toute action volontaire sur les prix s'appliquant à des marchés reposant sur la confrontation permanente de l'offre et de la demande et sur une ouverture sur l'extérieur avec libre circulation des marchandises.

Remettre en cause ces postulats de marché est légalement impossible et a valu à plusieurs opérateurs nationaux d'être condamnés par les autorités européennes de concurrence à un total de 12,7 M € d'amende en 2003, condamnation confirmée par le tribunal européen en 2006.

## **21. Les difficultés communes aux deux secteurs d'activité**

### **a) La revalorisation des prix attendue ne peut résulter que de l'engagement individuel et personnel de chaque acteur**

Les pouvoirs publics, les organisations professionnelles, les grandes entreprises de l'abattage-découpe ne peuvent pas établir et diffuser des consignes relatives aux prix auxquels il convient d'acheter les animaux aux producteurs ou groupements de producteurs.

La réalisation des engagements collectifs est donc totalement tributaire de l'information à la connaissance de chaque acteur et de sa bonne volonté de faire.

Les autorités de la concurrence européenne ou française ont en effet prononcé des condamnations récentes des acteurs français du secteur de la viande pour avoir appliqué des consignes de prix et organisé un fonctionnement anticoncurrentiel du marché (Commission européenne en 2006 pour la viande bovine / Autorité de la Concurrence en 2013 pour la viande de porc).

La décision européenne mérite d'être citée pour bien cadrer ce qui est légalement possible : *« Par sa nature même, un accord comme celui de l'espèce, conclu entre des fédérations représentant des exploitants agricoles et des fédérations représentant des abatteurs et fixant des prix minimaux pour certaines catégories de vaches, avec pour objectif de les rendre obligatoires pour l'ensemble des opérateurs économiques intervenant sur les marchés en cause, a pour objet de restreindre le libre jeu de la concurrence sur ces marchés, notamment en limitant de façon artificielle la marge de négociation commerciale des éleveurs et des abatteurs et en faussant la formation des prix dans les marchés en cause. »* (Tribunal de première instance de l'Union européenne, 13 décembre 2006).

Parallèlement, l'existence d'organisations communes de marché au niveau européen pour les secteurs en cause aujourd'hui a pour contrepartie d'interdire à un Etat membre de fixer directement ou d'intervenir sur le prix des produits concernés.

Au mieux, l'action des pouvoirs publics pouvait conduire à un arrêt de la baisse des cours et à leur reprise à la hausse – ce qui est l'orientation effectivement observée.

**b) La pression sur les prix exercée par la distribution**

Le contexte latent de guerre des prix persiste entre les grandes enseignes de distribution, conduisant aux pratiques commerciales de prix d'appel et de positionnement vis à vis des consommateurs sur l'annonce des prix les plus bas.

Le caractère peu différencié des produits (absence de marque commerciale, de produits à forte valeur ajoutée pour les industriels) vient accentuer ce contexte, particulièrement pour la viande bovine et à un degré relativement moindre pour la viande de porc qui bénéficie plus de la transformation en charcuterie et en plats cuisinés.

Subsidiairement, la part élevée du marché détenue par les marques distributeurs confère aux distributeurs la complète maîtrise des prix d'achat pour cette catégorie de vente.

**c) Les deux secteurs d'activité connaissent une baisse de la consommation de viande**

Cette évolution complique en pratique toute action volontaire sur le prix des produits, la demande des consommateurs à satisfaire ne venant pas relayer l'action entreprise en amont.

Le Médiateur tient à souligner que la situation est ainsi profondément différente de celle rencontrée courant 2013 dans le secteur laitier, qu'il avait eu alors à traiter. En 2013, le prix de la matière première lait était en hausse rapide sur les marchés internationaux et la demande des consommateurs pour les produits laitiers était porteuse, les difficultés venant de l'impossibilité pour les producteurs et les transformateurs de répercuter auprès de la grande distribution les hausses de prix constatées sur les marchés.

**22. Difficultés spécifiques au secteur de la viande bovine**

La difficulté immédiate tient à la compréhension parfois différente que chaque acteur a de la revalorisation des prix à la suite de la réunion du 17 juin.

Secondairement, cette action volontaire doit prendre en compte la complexité du marché des produits de la viande bovine, ainsi que les particularités et la situation économique des principaux débouchés (distribution/ RHD/ export européen et grande exportation).

**a) Définition du niveau et du périmètre de la revalorisation du prix d'achat au producteur**

Les engagements de principe pris lors de la réunion du 17 juin ont pu mettre du temps à se mettre en place en raison d'une compréhension différente dans un premier temps de la mécanique de transmission et du périmètre des animaux concernés.

Les représentants des producteurs se sont fixés un objectif d'une revalorisation généralisée des prix de 5 centimes par semaine qui avait vocation à s'inscrire sur la durée.



Les abatteurs-découpeurs ont pour leur part considéré dans un premier temps que l'effort de prix devait porter sur les seules races à viande (sans réelle quantification), les races laitières connaissant déjà un prix élevé par rapport à l'historique des cours, après une augmentation importante depuis le début de l'année. Ils ont insisté sur les difficultés spécifiques de la filière Jeunes Bovins (JB) qui ne trouve plus de débouchés et de valorisation à l'exportation.

Enfin, les distributeurs se sont engagés à accompagner la cotation sans autre précision.

L'ensemble des acteurs de la filière (des différents types d'éleveurs aux distributeurs) n'ont pas partagé d'emblée une orientation commune et claire sur le type d'animaux concernés (jeunes bovins, vaches allaitantes, globalement ou par races, voire vaches laitières réformées). Cette question n'est véritablement tranchée au profit d'un champ étendu que depuis la réunion de suivi du 8 juillet dernier.

Une grande diversité des niveaux de prix et de leur champ d'application a ainsi eu tendance à se diffuser au sein de l'ensemble des acteurs, au moins jusqu'à cette dernière date, l'illégalité précitée du recours à des consignes de prix incitant chaque partie à se différencier de ses concurrents en adoptant la lecture des engagements pris par la filière la plus favorable à ses intérêts propres.

Par ailleurs, les modes d'achat sont très différents selon la nature juridique des abatteurs et permettent une maîtrise variable du niveau des prix d'achat.

Les entreprises privées (environ les  $\frac{3}{4}$  de l'abattage de bovins) passent par l'intermédiaire des marchands de bestiaux, qui sont en relation directe avec les éleveurs. Ce sont ces intermédiaires qui pour l'essentiel font le prix. Les coopératives achètent en revanche directement aux éleveurs adhérents de la coopérative et une partie de la rémunération de l'éleveur peut être différée dans le temps par le jeu des ristournes de fin d'exercice.

**b) La répercussion d'une hausse du prix d'achat des carcasses sur un nombre important de produits transformés ayant une valeur très différente pour les transformateurs et les distributeurs pose un problème technique réel et difficile à régler**

La revalorisation du prix intervient à l'achat sur pied au producteur des animaux.

Cette revalorisation unique doit ensuite être appliquée et répartie aux stades successifs de transformation de l'animal : en partant de la carcasse, pour aller aux pièces de découpe plus ou moins nobles, aux produits transformés (brochettes, rôtis par exemple) et aux produits industriels élaborés (type steak haché).

Le cadre économique ainsi posé, les difficultés relevées apparaissent multiples et sont autant de problèmes à résoudre pour pouvoir soutenir durablement les cours au stade de l'achat des animaux aux producteurs.

- Les différents morceaux issus de l'animal ont, à la fois, une valeur commerciale très variable, certaines parties n'ayant qu'une valeur marginale, et une demande différente selon les circuits de commercialisation :

- La boucherie artisanale s’approvisionne en races à viande et acquiert l’ensemble des pièces de la carcasse.
  - Les grandes surfaces achètent sélectivement des morceaux piécés toutes races (races à viande pour le rayon boucherie traditionnel, races laitières pour les pièces en barquette) et surtout du steak haché frais et surgelé.
  - La restauration commerciale sélectionne les morceaux piécés des différentes races en fonction du budget de la clientèle à laquelle elle s’adresse.
  - La RHD procède par appels d’offres pour des lots de produits homogènes avec le prix comme facteur quasi-exclusif de choix, ce qui fait que ce débouché est fourni en très grande partie par la viande importée moins chère que la production française.
  - L’industrie des plats cuisinés privilégie le prix et des morceaux peu valorisés.
- Cette complexité de l’économie de la filière viande bovine est encore accrue par la grande diversité de la qualité de la viande des animaux, selon leurs races (différentes races à viande, vaches laitières de réforme) ou leurs ages (veaux, jeunes bovins, taureaux).
  - L’achat des carcasses appartient à la seule entreprise d’abattage-découpe (entreprises privées et coopératives).

C’est à l’abatteur-découpeur – et lui seul – de payer plus cher que le marché les animaux vivants, puis de gérer la répercussion et la répartition de cette hausse sur les différents produits issus de la carcasse et auprès de ses différentes catégories de clients (boucheries, grandes surfaces, autres) en fonction de leurs besoins pour des parties spécifiques de la carcasse.

Une hausse donné du prix de la carcasse se traduit ainsi par une hausse proportionnellement plus importante sur les parties arrière de l’animal (pièces les plus nobles et les plus chères, relativement moins sensibles à une augmentation de prix) et sur le steak haché (volumes de ventes les plus importants, mais aussi produit le plus concurrencé au stade du prix de vente au consommateur).

En conséquence, **l’ensemble du dispositif de hausse volontaire du prix d’achat au producteur dépend et repose sur un unique acteur de la filière**, sachant que l’activité d’abattage-découpe est déjà fragilisée par sa faible rentabilité et la concurrence européenne moins chère.

**Subsidiairement, la revalorisation des prix à l’achat des animaux n’est réalisable, que s’il y a une répercussion effective de ce surcoût à l’achat sur la totalité des acteurs de la filière, ce qui apparaît impossible à contrôler au moins en temps réel.**

**c) Une répercussion de la hausse des prix d’achat très variable selon les débouchés**

Les délais impartis à l’étude n’ont pas permis d’apprécier la répercussion de la hausse au niveau des boucheries artisanales et de la RHD. A titre de commentaires généraux, la boucherie artisanale spécialisée sur les produits haut de gamme pratique déjà des prix plus

élevés et l'effet d'une hausse des prix est moins sensible sur les ventes. Inversement, les ventes à la RHD sont majoritairement dominées par les importations avec pour critère déterminant le prix moins disant.

Les principaux débouchés de la viande bovine sont constitués par les marchands de bestiaux, les abatteurs-transformateurs et la grande distribution.

▪ **Les grossistes en bestiaux :**

Aucune information n'est parvenue au Médiateur s'agissant du retour aux éleveurs de l'augmentation des prix d'achat payés par les abatteurs aux grossistes.

▪ **Les abatteurs-transformateurs :**

Les tableaux ci-dessous établis par France Agri Mer donnent, sous forme anonymisée, l'évolution des prix pratiqués à l'entrée des abattoirs par les 10 principaux abatteurs français en bovins pour les catégories de bovins les plus nombreuses (jeunes bovins/ vaches viande type 3R/ type 3U/ vaches lait type 3P+).

**Jeune Bovin 3U**

PRIX ABATTEURS	S24	S25	S26	S27	S28
	Prix	Prix	Prix	Prix	Prix
Groupe A	3,89	3,91	3,93	3,95	3,95
Groupe B	3,85	3,83	3,89	3,91	3,92
Groupe C	3,92	3,95	3,97	4,01	4,04
Groupe D	3,92	3,95	3,98	4,02	4,05
Groupe E	3,81	3,81	3,82	3,83	3,84
Groupe F	3,87	3,87	3,88	3,89	3,90
Groupe G	3,91	4,00	4,00	3,93	3,97
Groupe H	4,04	4,14	4,15	4,11	4,02
Groupe I	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Groupe J	3,89	3,85	3,90	3,90	3,86

**Vache viande 3R**

PRIX ABATTEURS	S24	S25	S26	S27	S28
	Prix	Prix	Prix	Prix	Prix
Groupe A	3,94	3,99	3,99	4,03	4,03
Groupe B	3,98	4,00	4,00	4,04	4,05
Groupe C	3,98	3,99	4,04	4,04	4,05
Groupe D	4,14	4,09	4,15	4,18	4,19
Groupe E	3,86	3,87	3,90	3,92	3,97
Groupe F	3,89	3,88	3,94	3,97	3,97
Groupe G	3,85	3,90	3,87	3,89	3,94
Groupe H	4,21	4,28	4,30	4,33	4,28
Groupe I	4,07	4,08	4,08	4,22	4,17
Groupe J	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

### Vache viande 3U

PRIX ABATTEURS	S24	S25	S26	S27	S28
	Prix	Prix	Prix	Prix	Prix
Groupe A	4,55	4,59	4,65	4,70	4,66
Groupe B	5,01	5,03	4,98	4,88	4,97
Groupe C	4,35	4,59	4,58	4,59	4,74
Groupe D	4,68	4,66	4,74	4,63	4,74
Groupe E	4,06	4,08	4,17	4,17	4,21
Groupe F	4,07	4,17	4,18	4,32	4,37
Groupe G	3,99	3,99	0,00	4,08	4,78
Groupe H	4,82	4,87	4,87	5,37	4,96
Groupe I	4,18	4,20	4,23	4,24	4,18
Groupe J	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

### Vache lait 3P+

PRIX ABATTEURS	S24	S25	S26	S27	S28
	Prix	Prix	Prix	Prix	Prix
Groupe A	3,06	3,07	3,09	3,12	3,15
Groupe B	3,04	3,04	3,06	3,07	3,09
Groupe C	3,10	3,11	3,13	3,14	3,17
Groupe D	3,02	3,02	3,06	3,11	3,15
Groupe E	2,97	2,99	3,00	3,05	2,95
Groupe F	3,12	3,11	3,14	3,12	3,17
Groupe G	3,06	3,04	3,05	3,07	3,09
Groupe H	2,98	2,98	2,98	3,02	3,04
Groupe I	2,98	2,97	3,04	3,05	3,08
Groupe J	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Tous les abatteurs ont augmenté leurs prix mais dans des proportions variables selon les régions d'abattage et les catégories d'animaux abattus. Par ailleurs des évolutions disparates sont constatées entre les abattoirs au sein d'un même groupe, ce qui traduit le fait que les prix sont fixés en fonction des caractéristiques propres de l'animal abattu.

L'évolution d'ensemble des prix recouvre ainsi des divergences d'évolution selon la qualité de l'animal abattu et selon les volumes abattus par chaque abattoir. Il faudra donc évaluer l'évolution des prix des carcasses sur une période suffisamment longue pour lisser ces effets de structure et non pas se limiter à l'observation des résultats d'une semaine à l'autre.

Les tableaux font également apparaître que la problématique Jeunes Bovins est spécifique avec des disparités très grandes entre les prix et leurs évolutions au cours de la période examinée. Cela résulte très probablement de la difficulté à valoriser cette viande sur les marchés d'exportation.

#### ▪ *La grande distribution :*

Le Médiateur n'a pas connaissance à ce jour de refus de la part des 8 principales enseignes de la distribution (Carrefour, Leclerc, Intermarché, Casino, Auchan, Système U, Cora, Lidl) d'accepter la revalorisation des prix aux producteurs de viande bovine.

Toutes les enseignes lui ont d'ailleurs fait part de leur choix d'adhérer au dispositif et de leur volonté de le mettre en œuvre.

Le mode d'achat de la grande distribution fait que celle-ci achète la viande suivant 2 procédures : 30 % des volumes font l'objet de contrats annuels ou infra-annuels (cas en particulier du steak haché surgelé), tandis que 70 % des volumes sont achetés au jour le jour sur la base des prix du jour.

Une part prépondérante des ventes des abatteurs-découpeurs est donc soumise aux fluctuations des cotations quotidiennes, avec pour corollaire dans la situation actuelle d'un

marché excédentaire une grande incertitude pour les industriels, qui doivent supporter sur leurs marges les variations de leur prix de vente, alors que les pouvoirs publics et les éleveurs leur demandent de majorer volontairement leurs prix d'achat des animaux.

Le mode d'achat de la viande bovine induit ainsi un risque financier pour les entreprises d'abattage-découpe.

La réalisation de ce risque s'est vérifiée au moins une fois, la revalorisation des prix d'achat des carcasses n'ayant été prise en compte par les distributeurs qu'avec un décalage d'une semaine par rapport à son déclenchement le 17 juin dernier, selon les témoignages recueillis auprès de plusieurs industriels.

Enfin, le fait qu'une partie seulement de la carcasse soit achetée par la grande distribution conduit les industriels à devoir passer des hausses proportionnellement plus importantes sur ces produits.

La capacité d'un produit à absorber un niveau de hausse de son prix plus ou moins important dépend de l'intensité de la concurrence sur les prix de vente au consommateur.

Ce cadre général des achats de la grande distribution rappelé, plusieurs constatations factuelles peuvent être établies à ce jour, qui sont valables pour l'ensemble des distributeurs :

- Les achats sous contrats ont été revalorisés à due proportion de la hausse de la cotation, avec les quelques retards déjà mentionnés, hormis les steaks hachés surgelés, dont les prix sont conventionnellement revus au 1<sup>er</sup> septembre.
- Les achats de demi carcasses et de reconstitués ont également bénéficiés de la revalorisation de leur prix d'achat au prorata des évolutions intervenues sur la cotation.
- Le relèvement du prix d'achat a procédé de modalités différentes suivant les distributeurs, certains suivant la cotation, d'autres relevant le tarif de 5 centimes (du moins au début), d'autres abandonnant des remises sur le tarif négocié.
- Des interrogations existent en revanche s'agissant des achats de « *catégoriels* » (bacs de pièces provenant de plusieurs bovins) effectués après appel d'offres. De nombreux distributeurs se seraient ainsi fournis auprès d'abatteurs-découpeurs ayant remporté les marchés en « cassant » les prix par des approvisionnements auprès d'éleveurs contraints de brader leurs bêtes.
- Le mode d'achat par appel d'offres pose ainsi un problème spécifique en ce que l'attribution du marché au moins disant ne permet pas de tirer les prix à la hausse, sauf à ce que les fournisseurs s'entendent en infraction avec les règles de la concurrence.

Un certain nombre d'entreprises candidates aux appels d'offres ayant proposé des prix relevés pour tenir compte de la revalorisation des prix d'achat aux éleveurs ont été ainsi écartées des marchés passés par la distribution. Cela risquant de les inciter à ne plus se sentir liées par l'engagement de revalorisation des prix payés aux éleveurs.

- Les volumes achetés en « *catégoriels* » seraient par ailleurs moins importants, du fait de la difficulté de vendre au consommateur le produit à un prix élevé à une période de l'année où ces produits sont moins attractifs.

En résumé, les distributeurs ne se sont pas frontalement opposés à la hausse des cotations, mais n'ont pas forcément joué un rôle dynamique en ce sens, compte des éléments mentionnés ci-dessus.

Outre l'attentisme naturel s'agissant de prises de position sur un marché concurrentiel et le recours à un mode d'achat qui ne permet pas de tirer les prix à la hausse, le fait de seulement accompagner la hausse de la cotation, ainsi que les distributeurs l'ont fait, ne permet pas aux abatteurs-découpeurs qui ont joué le jeu de recouvrer leurs coûts, mais favorise ceux qui n'y ont pas participé.

Il s'agit là d'un obstacle à la dynamique du mouvement d'ensemble attendu des engagements pris le 17 juin dernier. L'idée avait été suggérée aux grandes surfaces de traiter différemment les différents fournisseurs selon la capacité de ces derniers à étayer leurs demandes de hausse des tarifs par des preuves d'une revalorisation des prix d'achat, mais les grandes surfaces ont fait état de leur préférence à appliquer des modalités simples et lisibles pour leurs acheteurs et permettant de prouver plus facilement le respect de leurs engagements

#### **d) Appréciation générale sur le constat d'évolution des prix**

La cotation FranceAgriMer a augmenté mais moins que ce qui était attendu. Tous les acteurs se sont inscrits dans un mouvement haussier selon des modalités extrêmement disparates, alors que les fondements des marchés n'étaient pas favorables.

**La déception actuelle quant à l'évolution de la cotation tient toutefois essentiellement au fait que seule la grande distribution garantit une hausse de prix, alors qu'elle ne représente que la moitié de la valorisation des bovins abattus.**

Ainsi, il existe une difficulté pour obtenir une valorisation supplémentaire à court terme des autres utilisateurs :

- La RHD (20 % des volumes) procède par des appels d'offres le plus souvent européens (procédure obligatoire dans le cas des collectivités publiques). Si certains gros acteurs se sont engagés à suivre la dynamique enclenchée par la grande distribution, il est difficile d'atteindre l'ensemble des acteurs qui sont très éparpillés.
- Les grossistes (5 %) livrant les boucheries traditionnelles commercialisent de la viande de qualité, dont le prix est déjà élevé.
- Les industriels (5 %) mettent en concurrence les produits français avec leurs concurrents étrangers.
- Les exportations (20 %) sont soumises aux difficultés économiques rencontrées par les clients traditionnels de la France (Italie, Grèce), qui n'ont aucune raison de participer à la dynamique initiée en France, ainsi qu'à la concurrence nouvelle sur ces marchés d'autres pays européens (Pologne, Allemagne).

Des revalorisations plus significatives supposeraient que les distributeurs jouent un rôle plus dynamique et « tirent » la cotation. Cela signifierait accepter des hausses de prix proportionnellement plus importantes que l'évolution des cotations sur les parties de la carcasse qu'ils achètent, compensant ainsi la difficulté de répercuter les hausses sur les autres parties de la carcasse, en arguant du fait que la grande distribution constitue le 1<sup>er</sup> débouché en volume pour les ventes de viande bovine.

Une question se pose cependant : est-il légitime que les distributeurs compensent dans la durée le refus des autres acteurs de relever leur tarif d'achat des viandes françaises ?

En tout état de cause, il paraît utile au Médiateur de conserver ou de rétablir une offre française compétitive en prix sur ces marchés, étant donné la nécessité de réduire les volumes présents sur le marché national face à la surproduction anticipée cet automne.

**Une piste complémentaire consisterait à trouver des leviers pour favoriser une meilleure valorisation de la viande sur les autres débouchés, par une mise en avant de l'origine France pour contrer la logique d'approvisionnement par des importations dictée par la recherche du moindre coût, ou par une redynamisation de l'exportation au travers de la promotion à l'exportation.**

### **23. Difficultés propres au secteur de la viande porcine**

A la mi-juillet, l'objectif d'un cours du porc égal à au moins 1,4 euro/ kg au marché du porc breton au Plérin a été atteint : le cours coté à la séance du 20 juillet étant de 1,385 euro/ kg, auquel s'ajoute la prime forfaitaire de qualité de 15 centimes minimum par kilo, donnant un prix payé au producteur de 1,535 euro/ kg.

A ce prix, la plupart des éleveurs couvrent leurs coûts, mais ne dégagent pas les marges suffisantes pour compenser les pertes antérieures ou rembourser leurs emprunts.

De l'aveu même de certains acteurs y compris des représentants de la production, il existe un risque à pousser le cours très au dessus de ce niveau, si cela conduit à accentuer l'écart avec les prix pratiqués sur les autres marchés, notamment le marché allemand.

En revanche, il apparaît indispensable pour la pérennité des exploitations que le cours puisse se maintenir suffisamment longtemps à des niveaux supérieurs au coût de production moyen.

#### **a) Le comportement des acteurs au MPB**

Le tableau ci-contre montre que les engagements pris par la distribution pour le compte de leurs filiales industrielles ont été respectés.

Kerméné (filiale de Leclerc) comme JPA (filiale de Intermarché) ont tiré les prix vers le haut depuis le 1<sup>er</sup> juin, dans des proportions proches du maximum admis par les règles de fonctionnement du MPB.

**Tendance en centimes d'euro par rapport au marché précédent des enchères mises par les différents abatteurs au MPB**

	Opérateur 1	Opérateur 2	Opérateur 3	Opérateur 4	Opérateur 5	Opérateur 6	Cours MPB	variation en ct/kg
lundi, juin 01, 2015	0,5	-0,7	-0,7	0,5		0,5	1,242	-0,1
jeudi, juin 04, 2015	3	2,5	2,5	3	3	3	1,27	2,8
lundi, juin 08, 2015	0	0	-1	0		1	1,273	0,3
jeudi, juin 11, 2015	3,5	2,7	3	3,5	5	5	1,311	3,8
lundi, juin 15, 2015	0	0	0	0		1	1,315	0,4
jeudi, juin 18, 2015	2,5	2,5	0	2,5	5	3,5	1,346	3,1
lundi, juin 22, 2015	-0,4	-1,2	-1,2	0		0,7	1,345	-0,1
jeudi, juin 25, 2015	-0,5	-0,5	-1	-0,5	5	0	1,347	0,2
lundi, juin 29, 2015	-1	-1	-1,6	-1		0	1,339	-0,8
jeudi, juillet 02, 2015	-1	-1	-2	-1	5	0	1,334	-0,5
lundi, juillet 06, 2015	-0,7	-0,7	-1,2	-0,4		0	1,327	-0,7
jeudi, juillet 09, 2015	0	0	0	0	5	5	1,348	2,1
lundi, juillet 13, 2015	0	0	-0,4	0		2	1,355	0,7
jeudi, juillet 16, 2015	1,5	1,5	0	1,5	5	5	1,381	2,6
lundi, juillet 20, 2015	0,3	0,2	0	0,3		1	1,385	0,4



Les autres acheteurs ont eu des comportements variables même s'ils ont en définitive relevé significativement leurs prix d'achat sur la période en consolidant les hausses des cotations précédentes.

Leur prudence s'explique toutefois par les difficultés qu'ils rencontrent pour passer à leur aval l'augmentation de leurs coûts d'achat aux éleveurs, difficultés que les acheteurs filiales d'un groupe distribution ne rencontrent pas par construction.

#### **a) Le rôle directeur de l'Allemagne dans la formation du prix du porc sur le marché**

Sur le marché du porc, l'Allemagne est le premier producteur européen et le premier consommateur de viande.

Les prix allemands jouent un rôle directeur pour la fixation des prix sur le marché français, l'orientation donnée et le niveau absolu de prix pratiqué sont répercutés sur les cours du MPB.

Il en découle une double conséquence :

- La compétitivité allemande constitue la référence à approcher voire égaler pour les élevages français, hormis pour les producteurs qui seraient capables de différencier leur production et de valoriser cette différenciation auprès du consommateur français.

De fait, cette différenciation présumée sur la qualité ne se traduit pas aujourd'hui au-delà de l'identification de l'origine géographique des viandes.

- Sur un marché unique européen et pour un produit standardisé, les prix du MPB ne peuvent pas s'écarter significativement et durablement du niveau des prix allemands. Or l'écart des prix français est aujourd'hui de l'ordre de + 15 à +20 centimes d'euro/ kg.

Un différentiel de prix trop élevé ne pourra que conduire les consommateurs à privilégier les produits les moins chers, la viande fraîche de porc étant déjà l'objet de nombreuses promotions.

Les transformateurs en concurrence entre eux et soumis à la concurrence des industriels européens ont tendance, pour leur part, à se fournir aux meilleurs prix pour leurs pièces de porc afin de préserver leurs parts de marché.

#### **b) La répercussion de la hausse des prix payé au producteur jusqu'à la distribution est beaucoup plus difficile à appréhender que pour la viande bovine**

Le porc fait l'objet d'un degré de transformation en produits élaborés beaucoup plus élevé que pour la viande bovine.

La grande distribution ne commercialise en effet que 30 % des volumes de porcs abattus sous forme de viande fraîche vendue aux consommateurs ; 70 % des volumes étant vendus comme matière première fournie aux entreprises de charcuterie et de plats cuisinés.

En conséquence, la revalorisation du prix d'achat des carcasses doit être répercutée sur une multitude de produits de charcuterie et de plats cuisinés, dont la teneur en viande de porc est extrêmement variable.

La répercussion de la revalorisation du prix d'achat des carcasses de porc et le suivi de son effectivité constituent donc un exercice au moins aussi complexe que pour la viande bovine.

- Concernant la viande fraîche de porc, les distributeurs s'approvisionnent quasi-intégralement en viande d'origine française avec un prix d'achat aux abatteurs indexés par contrat sur les cours du MPB.

Il existe donc une automaticité de répercussion des hausses, avec néanmoins une nécessaire vigilance à attendre des pouvoirs publics lorsque les promotions débiteront à l'automne, comme cela a été précédemment souligné.

- Pour les produits transformés, la situation apparaît beaucoup plus difficile étant données les spécificités de cette activité :
  - Les PME sont prépondérantes, par exemple, pour le saucisson sec, 80 fabricants sont recensés par la profession ; sans mentionner en sus les fabricants européens (Espagne, Italie, Allemagne) à même de fournir les distributeurs.
  - Les produits génériques sont majoritaires avec peu de marques de fabricants ayant une notoriété reconnue par les consommateurs.
  - La part de marché détenue par les Marques Distributeurs est dominante avec 60 % des ventes en grandes surfaces.
  - Les contrats avec la distribution ne comportent pas toujours une clause indexant le prix des matières premières issues du porc sur les cours du MPB.

Au total, la répercussion de la hausse du prix d'achat des porcs dans le prix des produits transformés dépend des distributeurs, qui bénéficient d'une configuration de marché leur permettant de toujours trouver un fournisseur moins-disant.

Plusieurs fabricants de charcuterie ont ainsi alerté le Médiateur sur les difficultés qu'ils rencontraient pour relever le prix du jambon frais à due proportion de la hausse des cours du porc.

Les distributeurs sont de leur côté réticents à relever leurs tarifs d'achat sans assurance sur l'origine française des viandes de porc utilisées dans les produits charcutiers et dans cette hypothèse ils ne souhaitent pas payer pour le manque de compétitivité de la filière porcine française.

### **c) Le problème de compétitivité de la filière porcine française**

Dans le délai très bref imparti pour établir son rapport, le Médiateur n'a bien évidemment pas été en mesure d'examiner cet écart de compétitivité aux dépens des producteurs et des transformateurs français, encore moins de le quantifier.

Un élément factuel peut toutefois être mis en avant. L'écart de 25 centimes d'euro existant aujourd'hui entre les derniers cours cotés au MPB et le prix payé au producteur allemand, semble montrer un écart de compétitivité en faveur de l'Allemagne, qui peut s'expliquer par de multiples facteurs y compris d'organisation de la filière, et pourrait conférer aux producteurs allemands une plus forte capacité de résistance à des cours très bas.

Cet écart de compétitivité est d'autant plus préjudiciable à la filière française :

- Qu'il s'agit d'un marché de matière première avec l'absence d'une réelle différenciation de la viande et des pièces de porc produites en France par rapport aux productions européennes concurrentes.
- Que l'activité d'abattage-découpe se caractérise par des surcapacités conduisant à fragiliser les entreprises, dont le dégagement d'un résultat bénéficiaire est entièrement tributaire du volume de porcs abattus

Dans ce contexte, deux axes d'action semblent à privilégier : d'une part, poursuivre le travail engagé pour la restauration de la compétitivité des élevages français et de l'ensemble de la filière porcine par rapport à leurs homologues européens, et d'autre part, développer une qualité générale de la production renforcée et identifiable au delà des démarches existantes (productions bio, sous labels, appellations d'origine) qui ne représentent que des volumes très limités par rapport à la production totale de porcs.

### **PREMIERES CONCLUSIONS**

- Les engagements pris dans la filière porcine ont été tenus sous l'effet notable du comportement des filiales des groupes de distribution indépendants.

Il faut à présent conforter dans la durée le cours du porc à un niveau supérieur au prix de revient, afin de redonner du souffle à des éleveurs ayant connu des prix très bas depuis plusieurs mois.

Par ailleurs, compte tenu du différentiel de prix actuel avec l'Allemagne, il faudra veiller à ce que la pression sur les prix des distributeurs ne conduise pas leurs fournisseurs à substituer des viandes étrangères au porc français ou à diminuer leurs prix d'achats aux éleveurs.

L'exemple du porc montre qu'une hausse des prix payés aux éleveurs est possible quand les distributeurs y consentent, pour autant qu'elle ne heurte pas les fondamentaux du marché.

Le niveau de prix des produits porcins sous marque de distributeurs (MDD), issus en quasi totalité de viande française, devra faire l'objet d'une attention particulière. Des marges de revalorisation existent pour certains de ces produits.

- En viande bovine, la cotation moyenne a augmenté de 10 centimes d'euros/kg alors que les engagements pris devaient conduire à une hausse des cours de 20 centimes sur le dernier mois. Cette hausse de 20 centimes paraît pourtant compatible avec les fondamentaux du marché, à la condition que les débouchés autres que la grande distribution permettent d'accompagner la dynamique enclenchée par celle-ci. Cela passe notamment par un effort à l'export, permettent de rééquilibrer l'équilibre offre / demande sur le marché intérieur.

Dans le même temps, un engagement des distributeurs à consolider la hausse des cours et à consentir de nouvelles hausses, serait de nature à accélérer la dynamique de revalorisation des cours.