

## PRIX DES PIÈCES ET PRIX DU PORC EFFETS CROISÉS

Le marché des pièces comprend de nombreuses références, qui se multiplient avec la croissance de l'élaboration. Les prix sont fixés chaque semaine en s'efforçant de coller au marché du porc et réciproquement, la négociation au Cadran, qui détermine le paiement aux producteurs, s'appuie sur la valorisation des pièces. Des propositions visent à lier plus directement le prix du porc aux pièces. Pas si simple. L'enquête que l'ITP vient de réaliser auprès des abatteurs et découpeurs permet d'éclairer le débat.

L'étude sur le commerce des pièces de porc, présentée dans notre précédente Synthèse, comportait un volet sur la formation des prix. Si environ 80% des pièces ont des destinataires réguliers, les 20% restant dépendent de la conjoncture. Mais le prix de la plupart des ventes est négocié chaque semaine, selon l'état du marché.

### De la carcasse aux pièces, un écart de prix stable

Les abatteurs-découpeurs utilisent diverses informations : cotations étrangères, prix des pièces proposé en France par les fournisseurs extérieurs, ainsi que des éléments sur l'offre et la demande dans les différents pays de l'UE. Ils établissent alors un "prix d'objectif" de la semaine suivante pour les pièces brutes, les morceaux élaborés et les co-produits de la découpe. Le prix de la carcasse reconstitué avec ces éléments est utilisé lors des négociations au Cadran (MPB) du jeudi matin.

A l'aval, la négociation entre les abatteurs et leurs clients a généralement lieu à partir du jeudi. Le vendredi soir, les commerciaux connaissent le prix des ventes de la semaine à venir et le comparent au "prix d'objectif" afin d'ajuster leur position au MPB du lundi.

Au vu des cotations, on constate que l'écart entre l'IMR, représentant le prix moyen des pièces vendues à Rungis, et le prix au Cadran reste assez stable, même si dans le court terme des divergences existent. Par contre, les écarts du prix de chaque pièce et du Cadran sont beaucoup plus variables. Le prix d'achat de la carcasse et la valorisation d'ensemble obtenue sur le 8 baromètre porc N° 339 MARS 2005

marché des pièces évoluent donc comme s'ils étaient liés, mais avec une certaine souplesse.

Bien que Rungis ne soit pas représentatif de tout le marché des pièces, en raison de son volume limité et de sa clientèle spécifique, les avis recueillis lors de l'étude confirment ce mécanisme. Pour les abatteurs-découpeurs, les commerces sont liés. Ils fixent leurs tarifs en fonction du Cadran et négocient au Cadran selon le marché des pièces. Selon la conjoncture, l'un ou l'autre peut être dominant des évolutions.

### L'élaboration réduit la lisibilité

L'abattage-découpe élabore de plus en plus les pièces. Mais cela ne se fait pas sans hésitations. Les salaisonniers et les distributeurs ont des positions diverses, même si le hard-discount ne veut se fournir qu'en UVCI. Dans ces conditions, beaucoup d'abatteurs-découpeurs industriels avancent prudemment, en réponse à la demande des clients.

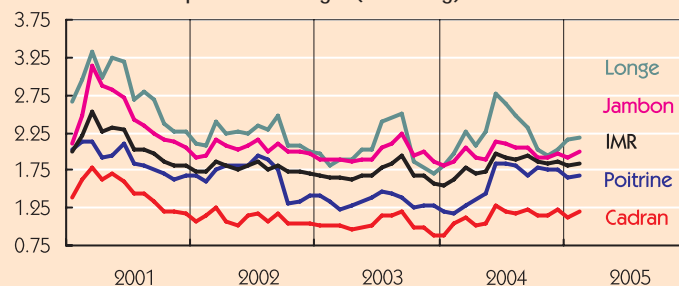
En effet, l'élaboration des pièces n'améliore pas toujours la valorisation des carcasses.

Quand l'aval est très demandeur de morceaux élaborés, les découpeurs sont bien placés pour pousser le prix de vente.

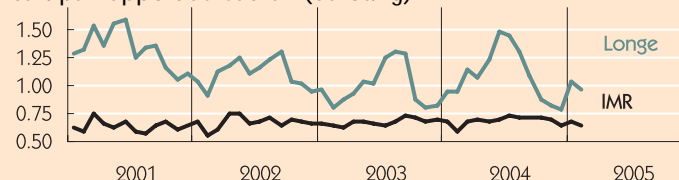
Quand les pièces brutes ne trouvent pas preneur, l'élaboration permet de diversifier l'offre, mais ne garantit pas toujours la rémunération totale des coûts engagés.

Toujours est-il qu'en se développant, l'élaboration accroît la complexité du commerce des pièces, en multipliant fortement le nombre des références offertes.

Prix au Cadran et pièces à Rungis (euros/kg)



Écart par rapport au Cadran (euros/kg)



### Le juste prix entre éleveurs et abatteurs

Avec l'engagement croissant des producteurs à leur aval, via les groupements, le marché des pièces est de plus en plus prépondérant face à celui des porcs vivants. Compte tenu de la relation étroite entre le prix au Cadran et la valorisation des pièces, peut-on imaginer que la rémunération des éleveurs se déduise du marché des pièces, dans une variante du système danois ?

Une telle démarche n'est pas sans risques. Les éleveurs connaissent les coûts de production de leurs porcs. En négocier le prix est pour eux le moyen le plus direct et le plus sûr de défendre leurs intérêts, comme cela se fait au Cadran depuis plus de 30 ans.

Faut-il s'appuyer davantage sur la valeur des pièces ? Par une référence collective ou selon des modalités spécifiques à chaque filière ? Cela n'est pas facile, car la connaissance du prix de vente des pièces reste imparfaite, d'autant plus que le nombre de références se multiplie avec l'élaboration.

Même en supposant ce problème résolu, le prix du porc ne peut pas être déduit du prix des pièces selon une formule simple. Les marchés des pièces d'une part, du porc de l'autre, peuvent avoir, à certains moments, un équilibre différent entre offre et demande, expliquant des divergences de prix.

De plus, le lien constaté aujourd'hui entre le prix du porc au Cadran et l'IMR de Rungis découle de leurs interactions. Sans prise en compte du point de vue des producteurs, le niveau en serait sans doute changé. De plus, la structure

de mise en marché n'est pas organisée de la même manière aux deux niveaux.

Les intérêts de la production et de l'abattage-découpe sont à concilier, dans une perspective de long terme, car ces deux secteurs ne peuvent pas exister l'un sans l'autre :

- les abatteurs-découpeurs doivent rester en cohérence avec le marché, pour leur rentabilité et durabilité,

- les éleveurs doivent obtenir la juste rémunération leur permettant d'être encore là demain.

L'objectif est certainement un effort conjoint d'adaptation du produit et d'optimisation de la commercialisation, afin de retirer la plus grande valeur possible de la vente des pièces, à répartir équitablement entre les secteurs.

Dans ce cadre, le prix entre la production et l'abattage doit rester négocié, en prenant en compte de nombreuses informations objectives de tout le marché, et pas uniquement le prix des pièces.

Des outils existent, qui ont fait leurs preuves. Faut-il aujourd'hui aménager le système pour que la relation entre prix du porc et prix des pièces soit plus rationnelle, tout en ménageant les spécificités des deux marchés ? La réflexion demande à être poursuivie, en analysant aussi des exemples étrangers. Mais on sait bien qu'aucun modèle parfait n'existe qu'il suffirait de transposer.

(1) Le commerce de la viande de porc issue de la découpe en France. Étude ITP-OFIVAL, 100 pages, octobre 2004. Renseignements et commande : ITP Librairie (tél. : 01 40 04 53 44)