



AgEcon SEARCH

RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

Prix perçus par les agriculteurs travaillant sous contrat et prix du marché

Mr François Bonnieux, C. Broussolle

Abstract

Prices in contract farming and market prices - Farmers working on a contractuel basis generally consider their essential advantage for securing the supply of the processing industries as the price guarantees. Are these guarantees real ? Certain facts lead us to believe that they are not.

Résumé

Les agriculteurs travaillant sous contrat considèrent, généralement, que l'avantage essentiel dont ils bénéficient, en contrepartie de la sécurité des approvisionnements qu'ils assurent aux entreprises de transformation, réside dans les garanties de prix. Ces garanties sont-elles réelles ? Un certain nombre d'éléments conduisent à en douter.

Citer ce document / Cite this document :

Bonnieux François, Broussolle C. Prix perçus par les agriculteurs travaillant sous contrat et prix du marché. In: Économie rurale. N°89, 1971. pp. 101-112;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1971.2147>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1971_num_89_1_2147

Fichier pdf généré le 26/03/2019

PRIX PERÇUS PAR LES AGRICULTEURS TRAVAILLANT SOUS CONTRAT ET PRIX DU MARCHÉ

par F. BONNIEUX et C. BROUSSOLLE

Station d'économie rurale de Rennes (I.N.R.A.)

Les agriculteurs travaillant sous contrat considèrent, généralement, que l'avantage essentiel dont ils bénéficient, en contrepartie de la sécurité des approvisionnements qu'ils assurent aux entreprises de transformation, réside dans les garanties de prix. Ces garanties sont-elles réelles? Un certain nombre d'éléments conduisent à en douter.

Prices in contract farming and market prices

Farmers working on a contractuel basis generally consider their essential advantage for securing the supply of the processing industries as the price guarantees. Are these guarantees real? Certain facts lead us to believe that they are not.

Pour limiter les conséquences des risques auxquels ils sont soumis, les agriculteurs diversifiaient autrefois leur production, de manière à répartir les aléas sur un grand nombre de produits. De nos jours, dans les petites et moyennes exploitations, cette diversification n'est plus humainement et économiquement souhaitable. On s'oriente vers une spécialisation plus grande qui permet des rendements plus élevés et des coûts de production plus faibles.

Malheureusement, l'organisation rationnelle de la production dans le cadre d'ateliers nécessite des investissements importants qu'il faut pouvoir financer et amortir dans de bonnes conditions. Ceci n'est possible que si l'agriculteur est assuré de débouchés réguliers et rémunérateurs. En outre, plus la division du travail est poussée, plus les ajustements nécessaires entre les différentes phases du processus de production, de transformation et de vente doivent être précis. Il en résulte que la coordination portant sur des quantités importantes ne peut plus, dans bien des cas,

être réalisée par les seuls mécanismes du marché. Mécanismes qui sont complexes, onéreux et s'exercent lorsque le produit a été fabriqué. La rationalisation de la production et la maîtrise de l'offre en fonction d'un débouché rendent souvent nécessaire l'existence d'un centre coordinateur qui ajuste les flux de matières premières et de produits avant que les décisions de produire aient été prises.

Pour satisfaire à ces exigences, des structures nouvelles ont été mises en place, des mécanismes d'ajustement et de contrôle ont été proposés. L'organisation de la profession agricole s'est développée dans le cadre des groupements de producteurs et des comités économiques et, au niveau de l'interprofession, par l'extension de la politique contractuelle.

Si, dans les régions orientées plus spécialement vers l'élevage, la politique contractuelle des entreprises privées de transformation des produits agricoles a connu un développement limité, en revanche la formule a été largement utilisée par les coopératives agricoles.

En nous limitant aux problèmes des prix, nous nous proposons de voir si les producteurs en tirent un avantage réel. Pour cela, nous comparerons les prix enregistrés sur différents marchés à ceux perçus par les agriculteurs travaillant sous contrat pour une coopérative assurant une partie de l'approvisionnement d'un important complexe de transformation des viandes bovines et porcines. Ceci nous conduira à analyser, dans une première partie, la réalisation de l'équilibre entre l'offre et la demande, et dans la seconde, à comparer l'évolution de différents prix en utilisant les techniques de l'analyse des correspondances et de l'analyse spectrale.

LA RÉALISATION D'UN ÉQUILIBRE ENTRE L'OFFRE ET LA DEMANDE

Même lorsque la politique contractuelle constitue la base de leur système d'approvisionnement, les entreprises se réservent, généralement, la possibilité de s'approvisionner sur d'autres marchés pour saisir les occasions qui peuvent s'y présenter. Les apports sous contrat représentent, suivant les produits, une proportion variable de leurs besoins et constituent le volant de sécurité qui leur est indispensable.

En contrepartie de cette sécurité, l'agriculteur travaillant sous contrat bénéficie d'un certain nombre d'avantages. En général, et c'est le cas de la coopérative étudiée, on leur fournit les animaux à engraisser, les aliments et on assure un encadrement technique, qui limite les erreurs possibles dans le domaine sanitaire et dans celui de la production proprement dite. Un système d'assurances, des aides financières pour la construction d'ateliers ou l'achat d'animaux et des garanties de prix complètent cette organisation.

Les garanties de prix accordées aux agriculteurs sont prévues selon des modalités variables : prix fixes garantis, prix minimum garantis, prix différentiels suivant la qualité des produits livrés, par exemple, selon la conformation, l'état d'engraissement et la blancheur de la viande, pour les veaux de boucherie.

Dans ces types de contrats, bien qu'ils ne nient pas l'importance des sécurités annexes qui leurs sont données, les agriculteurs considèrent, généralement que **l'avantage essentiel** dont ils bénéficient, en contre partie de la régularité de leurs apports, **réside dans la garantie de prix. Cette garantie est-elle réelle ?** Autrement dit, les agriculteurs travaillant sous contrat bénéficient-ils d'un prix dont le niveau et l'évolution sont significativement différents

de ceux constatés sur les marchés ? Un certain nombre d'éléments, que nous examinerons successivement, permettent, à priori, d'en douter.

Le caractère aléatoire des durées de séjour des animaux dans les ateliers d'engraissement

La lecture des engagements passés entre les producteurs et la firme intégrante permet de constater que si le contrat garantit, pendant une période plus ou moins longue, la livraison d'un nombre déterminé d'animaux et leur enlèvement par l'organisme intégrateur, en revanche, il ne garantit pas, à l'intérieur de cette période, et pour l'ensemble des agriculteurs concernés, la régularité des apports et celle de l'enlèvement des animaux.

Le caractère irrégulier des naissances ou de la collecte ainsi que celui de l'engraissement des animaux font que, d'une exploitation à l'autre, et, dans une même exploitation, d'un lot à un autre, la durée de présence des animaux dans les ateliers est une grandeur aléatoire. D'autre part, le moment où un lot d'animaux est jugé, par l'agriculteur, dans un état d'engraissement satisfaisant et celui où il est envoyé à l'abattoir, ne coïncident généralement pas. Le service commercial du centre intégrateur peut, en effet, avoir intérêt à avancer ou à retarder (1) la date d'enlèvement des animaux chez l'agriculteur selon les fluctuations de la demande ou pour procéder à des arbitrages sur les différents marchés où il s'approvisionne. La résultante de ces deux comportements se traduit par de très grandes irrégularités dans l'arrivée des animaux à l'abattoir.

Les conditions qui justifiaient l'existence d'un prix garanti n'étant que partiellement satisfaites, on peut s'interroger sur la signification de ce prix et se demander s'il est effectivement pratiqué !

L'absence de contrats entre l'entreprise de transformation et ses clients

Les relations commerciales qui existent entre l'entreprise et ses clients ne s'inscrivent pas dans le cadre d'une politique contractuelle. Il n'existe aucun contrat de livraison, simplement des accords tacites dont les modalités d'application varient suivant les produits et les catégories d'acheteurs.

L'entreprise vend aux bouchers détaillants, aux chevillards, aux centrales d'achat des

(1) Ce dernier cas est le plus fréquent. Il entraîne un stockage sur pied des animaux chez les agriculteurs. Ces derniers subissent ainsi les conséquences d'une situation dont ils ne sont pas responsables.

grands magasins et des supermarchés, aux collectivités, aux maisons d'import-export et, directement, à quelques clients étrangers.

Dans le type de relation qui existe entre la firme d'une part, les bouchers détaillants et les chevillards d'autre part, une hausse des prix des animaux à l'achat peut, théoriquement, être immédiatement répercutée à la vente.

Au niveau des centrales d'achat, les prix sont débattus entre les directions. Ils sont établis en tenant compte des coefficients officiels de découpe et des rendements moyens des animaux. A qualité égale, ils s'établissent à des niveaux qui peuvent différer, sensiblement, d'une centrale à l'autre. Ils sont, en effet, le résultat d'un compromis, et dans une certaine mesure, reflètent la puissance de négociation des parties en présence.

Pour tenir compte de la variation des prix d'achat des animaux, les prix de vente sont réajustés périodiquement, en principe tous les mois. En période de fluctuations importantes des cours, ce réajustement a lieu tous les quinze jours et même parfois, chaque semaine. Toutefois, la répercussion des variations des prix d'achat sur les prix de vente peut ne pas être intégrale.

Comme la plupart des centrales d'achat approvisionnées se situent dans la région parisienne, les modifications de prix s'effectuent généralement en fonction de l'évolution des cours sur le marché de la Villette.

D'une manière générale, l'entreprise étudiée apparaît comme un centre de relations agissant simultanément sur un ensemble de marchés, négociant avec ses fournisseurs de matières premières et ses clients, acceptant les conditions fixées par certains et beaucoup plus rarement, imposant les siennes. Sa liberté de manœuvre est d'autant plus limitée que la viande est une matière première fragile qu'il est difficile de stocker très longtemps ; le stockage est une opération coûteuse ; la viande, sauf si elle est congelée, se déprécie rapidement.

La valeur ajoutée par le traitement industriel est faible

L'essentiel des activités de l'entreprise se limite à des opérations de première transformation : abattage, découpage, désossage, à une exception, néanmoins. La firme étudiée est, en effet, une des rares entreprises françaises à mettre sur le marché de la viande conditionnée. Sa position dans ce domaine est donc, apparemment, très forte. En fait, le dévelop-

pement de ses ventes est lié, d'une part, au comportement des ménagères dont beaucoup n'ont pas encore adopté cette nouvelle présentation de la viande et, d'autre part, à la politique des centrales d'achat. Or, un nombre de plus en plus élevé d'entre elles achète des carcasses ou des viandes désossées qu'elles conditionnent elles-mêmes dans leurs propres ateliers. En procédant ainsi, elles incorporent à leur profit, la marge bénéficiaire que réalise l'entreprise et rassurent une clientèle, encore hésitante, sur la fraîcheur du produit vendu.

Quant aux ventes de carcasses, elles représentent 60 % des quantités commercialisées et sont d'une très faible rentabilité. Pour ces produits, la firme est, en effet, fortement concurrencée par les agents du circuit traditionnel de la viande.

En se développant la firme devient de plus en plus dépendante du marché

Il peut sembler paradoxal, à priori, d'affirmer qu'en se développant l'entreprise de transformation de la viande devient de plus en plus dépendante des prix du marché. Le paradoxe s'explique par les conditions dans lesquelles s'effectuent la collecte des animaux et leur commercialisation après engraissement.

Initialement, lorsque les besoins de l'entreprise étaient limités, la collecte des animaux destinés à être engraisés, s'effectuait chez un nombre restreint d'agriculteurs fournissant des animaux de qualité. A l'issue de la période d'engraissement, des débouchés intéressants étaient trouvés sans difficulté. Dans ces conditions, les prix proposés aux agriculteurs dans les contrats étaient garantis sur d'assez longues périodes et se situaient à des niveaux plus élevés que ceux du marché.

Pour satisfaire une demande en expansion rapide, il a été nécessaire de recruter de nouveaux adhérents ne maîtrisant pas suffisamment la production et de collecter, dans des conditions de plus en plus difficiles, un nombre croissant de porcelets, de veaux de huit jours et de bovins maigres. L'élargissement des zones de collecte a accentué l'hétérogénéité des lots d'animaux mis en place chez les agriculteurs et s'est traduit par un alignement des prix sur ceux des marchés. Les expériences tentées pour assurer, sur une base contractuelle, l'approvisionnement en bovins ont échoué, car les agriculteurs ont refusé de s'engager à livrer leurs jeunes animaux à des prix qui, à certaines périodes, sont inférieurs à ceux du marché.

Au niveau de la commercialisation, l'importance prise par le groupe dans l'approvisionnement de certaines catégories de clients (les centrales d'achat en particulier), bien que ne lui assurant aucun monopole, sauf, peut-être, pour la viande préemballée, est néanmoins suffisante pour inciter ces derniers à étudier, attentivement, les prix proposés et à les comparer aux cours pratiqués sur le marché de La Villette. C'est ainsi que, progressivement, la liaison prix perçus par les agriculteurs travaillant sous contrat et prix du marché est devenue plus étroite.

L'ÉVOLUTION DES PRIX

Bien qu'il soit implanté dans la Mayenne depuis 1960, le groupement de producteurs considéré n'a vu sa production atteindre un volume important qu'à partir de 1965. Toutefois, il a traversé pendant cette dernière année une crise assez grave qui a perturbé sa production pendant plusieurs mois. Pour cette raison nous ne considérons les prix qu'il a appliqués, qu'à partir du 1^{er} janvier 1966. Il s'agit de données hebdomadaires qui portent sur une période allant jusqu'en septembre 1970. Nous avons ainsi pour chaque prix 242 observations. Bien que les données soient nombreuses, la période d'observation est trop courte pour que l'on puisse étudier d'éventuels mouvements de longue période. On peut cependant faire de très nombreuses comparaisons sur les fluctuations de fréquences plus élevées. Nos observations portent sur le prix du veau gras, du porc gras, du bœuf, ainsi que sur le prix du porcelet de 20 kg et du veau de huit jours. La liste en est donnée dans l'annexe.

Dans une première étape, nous avons retenu 41 séries de prix. Ce tableau de données à 242 lignes et 41 colonnes a été analysé en utilisant l'analyse des correspondances (2). Cette méthode a le grand avantage de ne nécessiter aucune hypothèse concernant les données que l'on cherche à présenter de façon simplifiée. Elle compare le profil des colonnes du tableau de données c'est-à-dire l'évolution des prix, et permet de définir des distances entre prix, entre observations, et entre prix et observations.

(2) BENZECRI J.-P.). - Leçons sur l'analyse factorielle et la reconnaissance des formes. 2 tomes, cours du 3^e cycle, I.S.U.P., Paris.

Cordier (B.). - L'analyse des correspondances. Thèse 3^e cycle, Rennes, 1965.

Dans une deuxième phase nous avons appliqué à 10 séries de prix représentatifs de l'ensemble (voir la liste en annexe) les méthodes de l'analyse spectrale (3). Ces méthodes reposent sur un théorème selon lequel les chroniques sont, en général, décomposables en une somme d'oscillations sinusoïdales dont les caractéristiques sont aléatoires et indépendantes d'une sinusoïde à l'autre. A chaque oscillation de période donnée, correspond une variance, et cette correspondance définit ce qu'on appelle le spectre du processus envisagé. Le cospectre est une notion analogue concernant un couple de chroniques. On utilise en particulier deux caractéristiques du cospectre : la courbe de cohérence, qui donne le carré du coefficient de corrélation pour tout couple de sinusoïdes de même fréquence, et la courbe de phase qui donne le déphasage entre sinusoïdes de même fréquence. Le spectre et le cospectre de toutes les combinaisons des deux séries prises parmi les 10 retenues ont été estimés avec 80 retards.

Les résultats de l'analyse des correspondances peuvent être représentés en utilisant les graphiques associés aux trois premiers axes factoriels. En effet, le premier facteur explique 33 % de l'inertie totale du nuage de points, le second 21 % et le troisième 19 %, ce qui assure une bonne représentation du phénomène puisque le pourcentage cumulé d'inertie s'élève à 73 %. Les graphiques 1, 2, 3 indiquent la position des variables, respectivement, par rapport au premier et deuxième axes, premier et troisième, deuxième et troisième. Nous n'avons pas fait figurer sur les graphiques les observations individuelles ; sur le graphique 4, nous avons cependant porté pour chaque année un nuage représentant les observations de l'année et quelques variables.

Considérons les contributions relatives des prix aux facteurs qui, rappelons-le, mesurent les corrélations entre variables et facteurs. Elles sont élevées pour le premier facteur dans le cas du prix du veau gras, et de ceux du porc gras et du porcelet sur les marchés. Ce qui signifie que les prix correspondants sont bien représentés par leurs projections sur le premier axe factoriel. En ce qui concerne les prix du porc gras du groupement de producteurs, les contributions relatives au deuxième facteur sont élevées. Ont aussi des contributions relatives élevées avec le deuxième facteur, les prix du bœuf du groupement et ceux

(3) GRANGER (C.W.J.). - Analyse spectrale des séries temporelles en économie. Dunod, Paris, 1969.

du veau de huit jours. On observe enfin des contributions élevées de tous les prix du bœuf au troisième facteur. Mises à part les contributions relatives que nous venons d'énumérer, toutes les autres sont extrêmement faibles, ce qui permet de caractériser les facteurs par rapport aux variables.

Le premier facteur oppose les prix du veau gras à ceux du porc gras, et du porcelet sur les marchés. Le deuxième facteur met en évidence une opposition entre, d'un part, les prix du porc gras du groupement de producteurs et, d'autre part, les prix du bœuf du groupement et les prix du veau de huit jours. Quant au troisième facteur, c'est un facteur caractérisé par les prix du bœuf. L'échelonnement des prix de la viande de bœuf se lit en projetant les points représentant les variables correspondantes sur le troisième axe factoriel.

Si sur chacun des plans formés par les trois axes factoriels, on relie entre eux dans l'ordre chronologique les points représentant les observations, on obtient une courbe dont les variations se répètent toutes les 52 semaines tout en s'éloignant de l'origine des axes. On vérifie ainsi, globalement, l'existence de fluctuations saisonnières et d'une tendance à la hausse des prix courants. Les spectres estimés font apparaître une tendance linéaire, sauf pour le porcelet et le porc gras.

Ces remarques générales faites, nous allons analyser, successivement, les prix du veau, du bœuf et du porc. Puis nous comparerons l'évolution des prix payés par le groupement de producteurs pour les trois catégories d'animaux.

Prix du veau

Sur le graphique 1, on constate tout d'abord que les prix du veau gras s'opposent aux prix du veau de huit jours. Si l'on considère les prix payés par le groupement pour les qualités supérieures de veau (variables 01 à 04), on vérifie qu'ils suivent la même évolution, ce qui est normal, compte tenu du système de fixation des prix. L'évolution du prix du veau de qualité inférieure (variable 05) est identique à celle des cours observés à La Villette. On constate une légère différence entre le marché de Saint-Hilaire-du-Harcouët et celui de Château-Gontier qui encadrent celui de La Villette. Compte tenu du rapport entre le poids vif et le poids carcasse, on peut considérer que le groupement de producteurs a pratiqué des prix légèrement supérieurs à ceux du marché. En ce qui concerne les veaux de huit jours, on constate des différences importantes

entre Saint-Hilaire-du-Harcouët et Château-Gontier, et à Château-Gontier entre prix du veau d'élevage et prix du veau de boucherie. rences importantes entre Saint-Hilaire-du-Harcouët et Château-Gontier, et à Château-Gontier entre prix du veau d'élevage et prix du veau de boucherie.

Les prix du veau gras se caractérisent par un creux très marqué à la fin du printemps et au début de l'été (graphiques 5 et 6). Toutefois à partir de 1969, cette baisse est moins forte, ce qui est vraisemblablement dû à une augmentation de la demande pendant cette période par suite de la présence, à Château-Gontier, d'acheteurs italiens. Les prix du veau pratiqués par le groupement de producteurs présentent la même évolution que celle constatée sur les marchés. Cependant à la période de mise en place de la politique contractuelle de 1966 à 1968 caractérisée par des prix effectivement garantis sur plusieurs mois a succédé, depuis la fin de 1968, une période de prix beaucoup plus fluctuants. Les prix s'alignent d'une semaine à l'autre, sur ceux du marché.

Les années 1969 et 1970 sont caractérisées par une hausse très forte des prix du veau de huit jours, alors qu'il y a stagnation des prix du veau gras après l'augmentation enregistrée à la fin de 1968 et au début de 1969.

Prix du bœuf

Utilisons les graphiques 2 et 3 pour comparer les prix du bœuf. On observe la formation de deux groupes constitués d'une part par les marchés de Fougères et de Châteaubriand, d'autre part par La Villette et le groupement de producteurs. Le premier groupe est caractérisé par des prix plus élevés que ceux du second. Il apparaît que La Villette joue vis-à-vis du groupement de producteurs un rôle de marché directeur. De ce fait, les adhérents du groupement bénéficient de prix moins élevés que ceux qui sont pratiqués sur les marchés régionaux. On doit cependant nuancer ce jugement et signaler des différences. Les prix du bœuf ont été dans l'ensemble relativement élevés en 1967 et 1968. Après 1968, ils ont stagné à La Villette, alors qu'à Fougères et à Châteaubriand ils ont présenté une hausse sensible en 1970. Dans le groupement de producteurs, ils se sont élevés dès le début de 1969. Cette augmentation autonome traduit l'arrivée sur le marché des premiers bœufs engraisés sous contrat F.O.R.M.A. A l'inverse de ce que l'on observe pour les veaux, à une période de prix étroitement alignés sur ceux du marché, succède une période de prix plus stables garantis sur plusieurs semaines.

Prix du porc

Sur le graphique 1, l'observation des prix du porc gras et du porcelet montre un regroupement des prix du porcelet et leurs évolutions identiques, d'une part à Laval et à Château-Gontier, d'autre part à Saint-Hilaire-du-Harcouët et à la Guerche. Pour le porc gras, on peut par contre regrouper Laval, Château-Gontier et Saint-Hilaire-de-Harcouët, alors que le bloc des prix du groupement de producteurs pour les cinq qualités supérieures (variables 09 à 013) se rapproche de ceux de La Guerche. De ce bloc se détache le prix de la qualité inférieure (variable 014). Par rapport à ce groupe, La Villette, dont les prix sont plus faibles, est quelque peu détachée. On peut toutefois considérer que les marchés de La Villette et de La Guerche influencent le groupement de producteurs. Au contraire, les marchés de Laval, Château-Gontier et Saint-Hilaire-de-Harcouët ont peu d'influence sur le groupement.

Les points représentant les prix du porc et du porcelet sont très proches des observations relatives à 1966, année pour laquelle les valeurs absolues des prix sont les plus faibles. On peut en conclure que ces prix ont moins augmenté que les autres depuis 1966. L'année 1969 apparaît aussi comme une mauvaise année pour le porc et le porcelet. Nous retrouvons ici le fameux cycle de trois ans. Une analyse plus fine montre que les fluctuations du prix du porc gras autour du cycle sont assez faibles. Les mouvements de courte période du prix du porcelet ont des amplitudes souvent élevées. A l'exception de quelques accidents, on peut considérer que le groupement de producteurs a appliqué des prix du porc gras proches de ceux du marché.

Evolutions comparées des prix pratiqués par le groupement de producteurs

Si on considère les prix du groupement de producteurs pour le veau, le porc et le bœuf, il est possible de les représenter, dans un es-

pace à trois dimensions, par les sommets d'un triangle. La projection de ce triangle sur le plan des deux premiers axes factoriels s'observe sur le graphique 1. Le barycentre de ce triangle est fixe, ce résultat peut s'interpréter de la façon suivante : **il existe une combinaison linéaire des trois prix (veau, porc et bœuf) dont la valeur est sensiblement constante. Ces prix sont étroitement liés, une augmentation de l'un est compensée par une diminution de l'un au moins des deux autres.**

L'étude des trois cospectres permet de vérifier cette étroite liaison. Les courbes de cohérence et de phase sont celles qui caractérisent les couplages. En analysant en détail les évolutions de ces prix on peut voir que les prix du porc gras sont restés, pendant toute la période considérée, relativement faibles. Dans la première sous-période (1966 à 1968) le veau a augmenté au détriment du bœuf, alors que depuis 1969 on observe le phénomène inverse.

CONCLUSION

Les prix pratiqués par le groupement de producteurs ne suivent pas une évolution nettement différente de ceux des marchés. Le marché de La Villette joue un rôle directeur, toutefois les marchés régionaux ont une influence certaine : Fougères et Châteaubriand pour le bœuf, Château-Gontier pour le veau, La Guerche pour le porc. Le prix du veau gras est peu lié à celui du veau de huit jours, il en est de même, mais dans une moindre mesure, en ce qui concerne le prix du porc relativement à celui du porcelet.

Au sein du groupement de producteurs les prix sont très liés. Si le prix du porc a stagné, de 1966 à 1968 le prix du veau a été très élevé, tandis que depuis 1969 c'est le prix du bœuf qui est assez fort. Pendant la première période les prix payés par le groupement ont été plus élevés que ceux du marché. On constate la même chose pour les bœufs depuis 1969.

ANNEXE

Nous avons suivi les prix du groupement de producteurs et les prix sur différents marchés régionaux. Les marchés retenus sont les plus importants de la zone d'action du groupement, nous leur avons ajouté La Villette. Les premiers sont des prix au kg carcasse, les seconds au kg vif. Les prix du groupement

concernent les apports contractuels. Ceux-ci représentent pour le veau et le porc plus de 90 % du total des apports au groupement. Pour les gros bovins, le pourcentage correspondant est de l'ordre de 15 % ; depuis 1969, il s'agit essentiellement d'animaux engraisés sous contrat F.O.R.M.A.

LISTE DES VARIABLES

En ce qui concerne le groupement, pour le veau, nous avons retenu 5 qualités sur 6, la série pour cette dernière n'étant pas complète. Pour le porc, nous avons une série complète pour chacune des 6 qualités. En ce qui concerne les gros bovins, la grille de classification distingue 9 catégories, nous n'avons pu réunir que deux séries complètes.

Nous avons suivi les prix du bœuf extra, du bœuf 1ère, de la vache 1ère et du taureau 1ère à La Villette, Laval, Châteaubriand et Fougères. Toutes les séries correspondant aux prix du taureau et toutes celles du marché de Laval sont incomplètes.

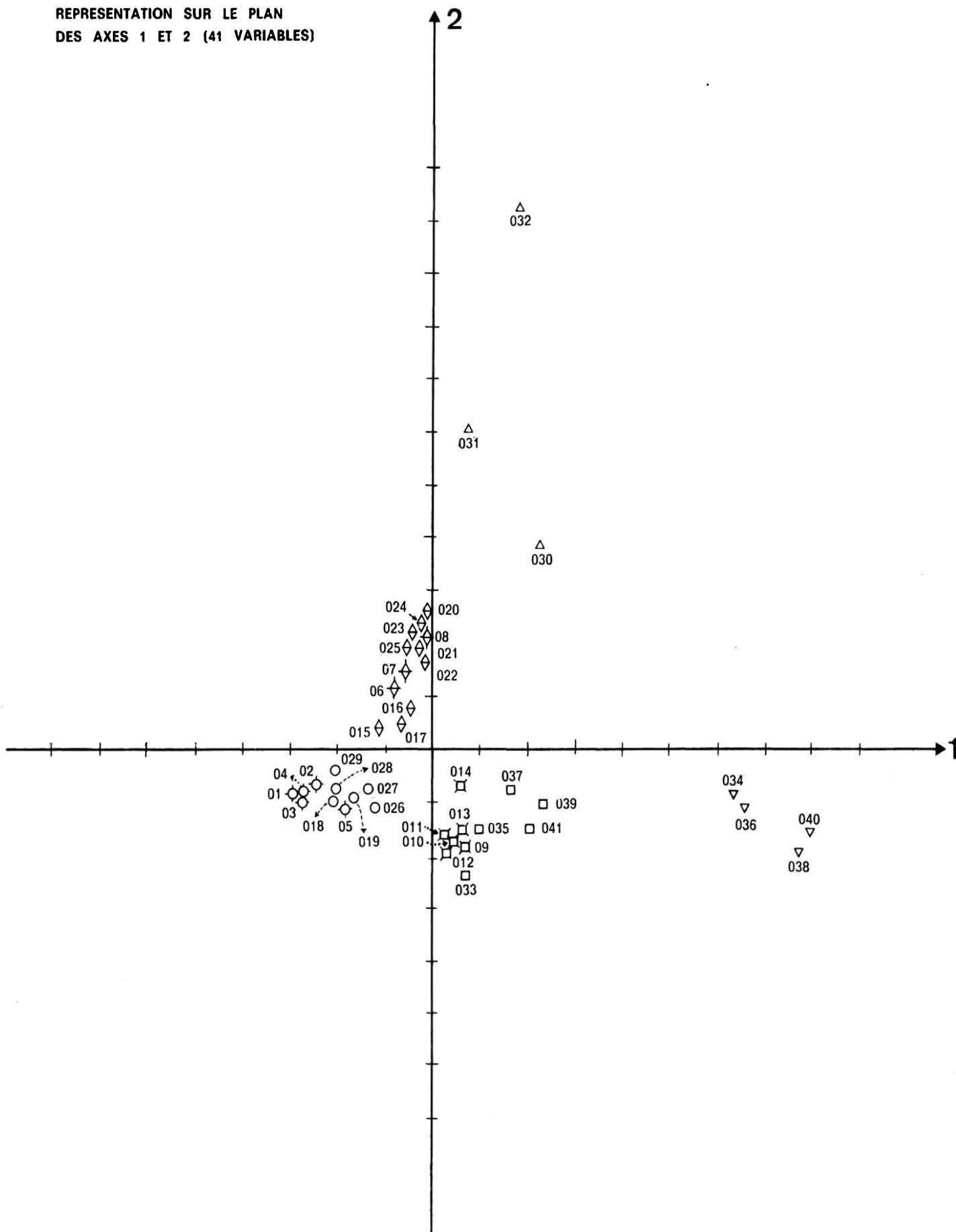
Les prix du veau gras et du veau 1ère ont été enregistrés à La Villette, Saint-Hilaire-du-Harcouët, Château-Gontier, Châteaubriand, Sablé-sur-Sarthe et La Guerche. Cependant, il y a des données manquantes pour les trois derniers marchés.

Ces statistiques ont été complétées par des données sur le prix du veau de huit jours et du porcelet de 20 kg. Pour le veau, nous avons relevé le prix du veau d'élevage à Château-Gontier, Sablé-sur-Sarthe, le prix du veau de boucherie à La Guerche, Saint-Hilaire-du-Harcouët et Château-Gontier, mais seules les séries correspondant à Château-Gontier et Saint-Hilaire-du-Harcouët sont complètes. Pour le porcelet, les marchés étudiés sont les mêmes que ceux considérés pour le porc gras, sauf La Villette bien entendu.

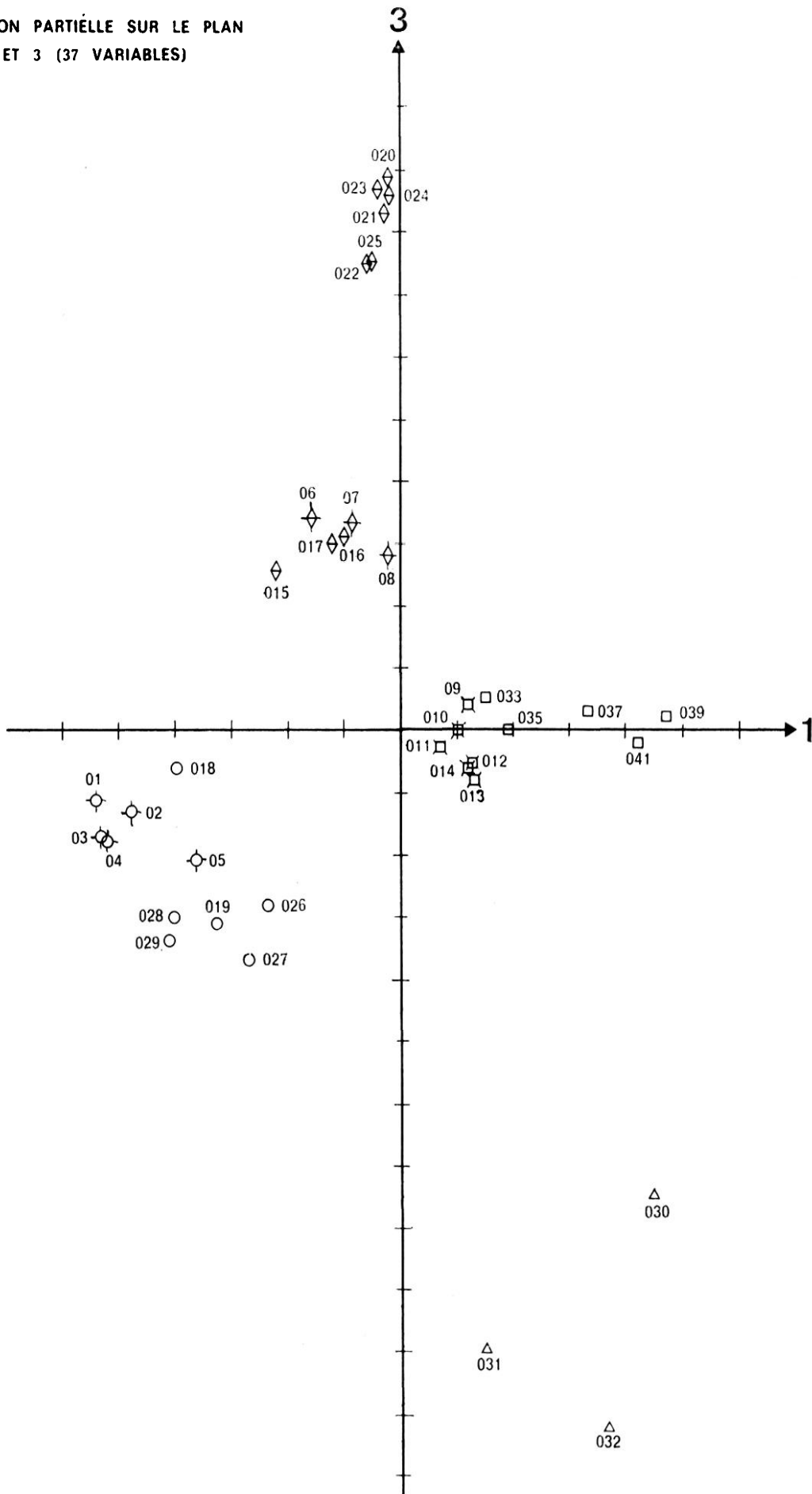
Finalement, l'analyse des correspondances a porté sur 41 séries complètes de prix de 242 observations chacune, dont nous donnons ci-contre la liste. Nous avons mis un astérisque aux numéros des variables sur lesquelles a porté l'analyse spectrale.

| n° | Prix du |
|------|---|
| 01 | Veau Extra groupement de producteurs |
| 02 | Veau B1 groupement de producteurs |
| 03* | Veau 1A groupement de producteurs |
| 04 | Veau 1B groupement de producteurs |
| 05 | Veau 2A groupement de producteurs |
| 06 | Bœuf et génisse Extra group. de producteurs |
| 07* | Bœuf et génisse 1 ^{er} groupem. de producteurs |
| 08 | Bœuf et génisse 2 ^o groupem. de producteurs |
| 09 | Porc A1 groupement de producteurs |
| 010* | Porc A2 groupement de producteurs |
| 011 | Porc B groupement de producteurs |
| 012 | Porc C groupement de producteurs |
| 013 | Porc DL groupement de producteurs |
| 014 | Porc G groupement de producteurs |
| 015 | Bœuf extra La Villette |
| 016* | Bœuf 1 ^{er} La Villette |
| 017 | Vache 1 ^{re} La Villette |
| 018 | Veau Extra La Villette |
| 019* | Veau 1 ^{er} La Villette |
| 020 | Bœuf Extra Châteaubriand |
| 021 | Bœuf 1 ^{er} Châteaubriand |
| 022 | Vache 1 ^{re} Châteaubriand |
| 023 | Bœuf Extra Fougères |
| 024* | Bœuf 1 ^{er} Fougères |
| 025 | Vache 1 ^{re} Fougères |
| 026 | Veau Extra Saint-Hilaire-du-Harcouët |
| 027 | Veau 1 ^{er} Saint-Hilaire-du-Harcouët |
| 028 | Veau Extra Château-Gontier |
| 029* | Veau 1 ^{er} Château-Gontier |
| 030 | Veau d'élevage (8 jours)Château-Gontier |
| 031* | Veau de boucherie (8 j.) Château-Gontier |
| 032 | Veau de boucherie (8 j.) Saint-Hilaire-du-Harcouët |
| 033 | Porc gras La Villette |
| 034 | Porcelet (20 kg) La Guerche |
| 035 | Porc gras La Guerche |
| 036* | Porcelet (20 kg) Saint-Hilaire-du-Harcouët |
| 037* | Porc gras Saint-Hilaire-du-Harcouët |
| 038 | Porcelet (20 kg) Château-Gontier |
| 039 | Porc gras Château-Gontier |
| 040 | Porcelet (20 kg) Laval |
| 041 | Porc gras Laval |

REPRESENTATION SUR LE PLAN
DES AXES 1 ET 2 (41 VARIABLES)

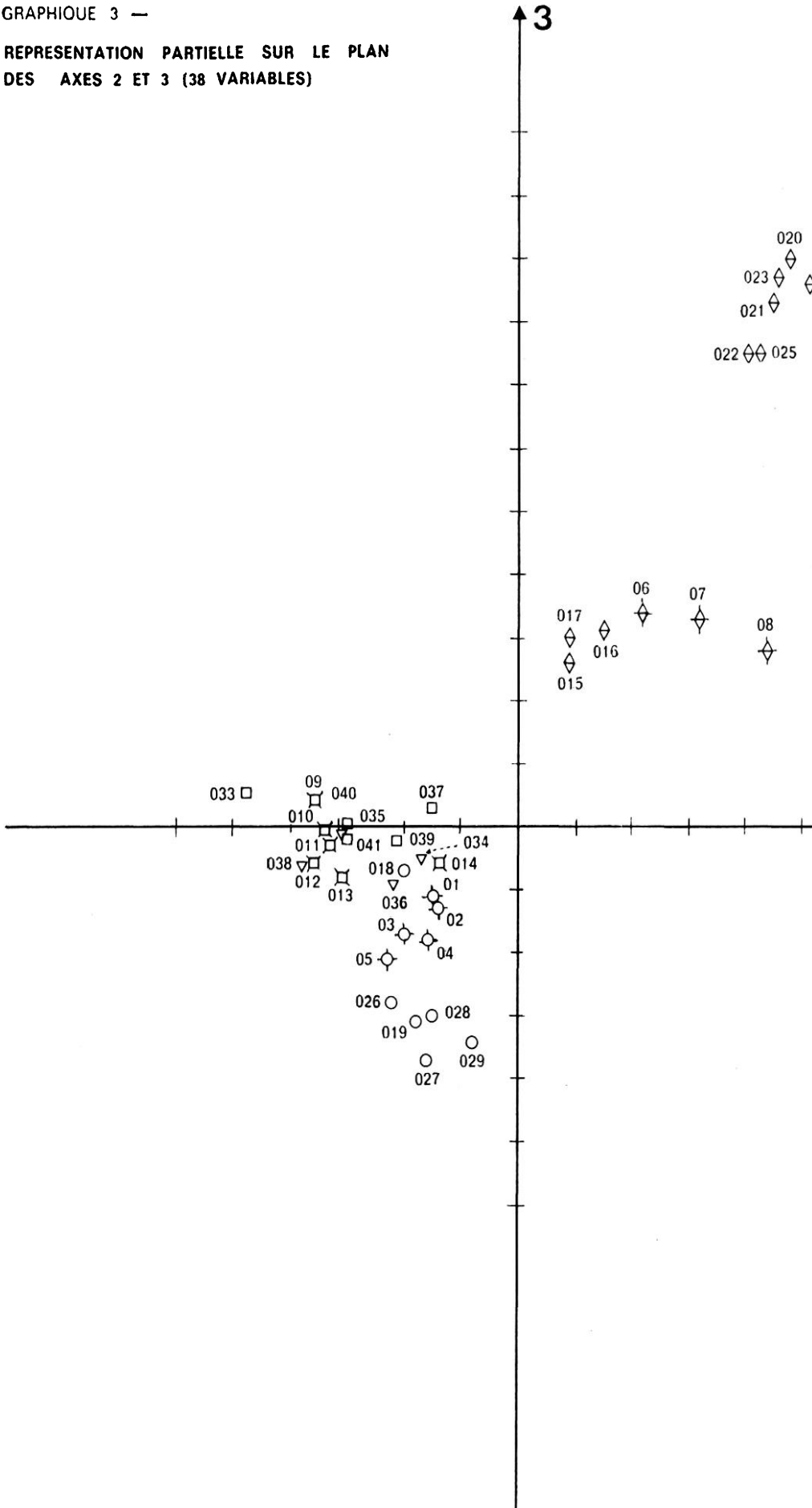


REPRESENTATION PARTIELLE SUR LE PLAN
DES AXES 1 ET 3 (37 VARIABLES)



GRAPHIQUE 3 —

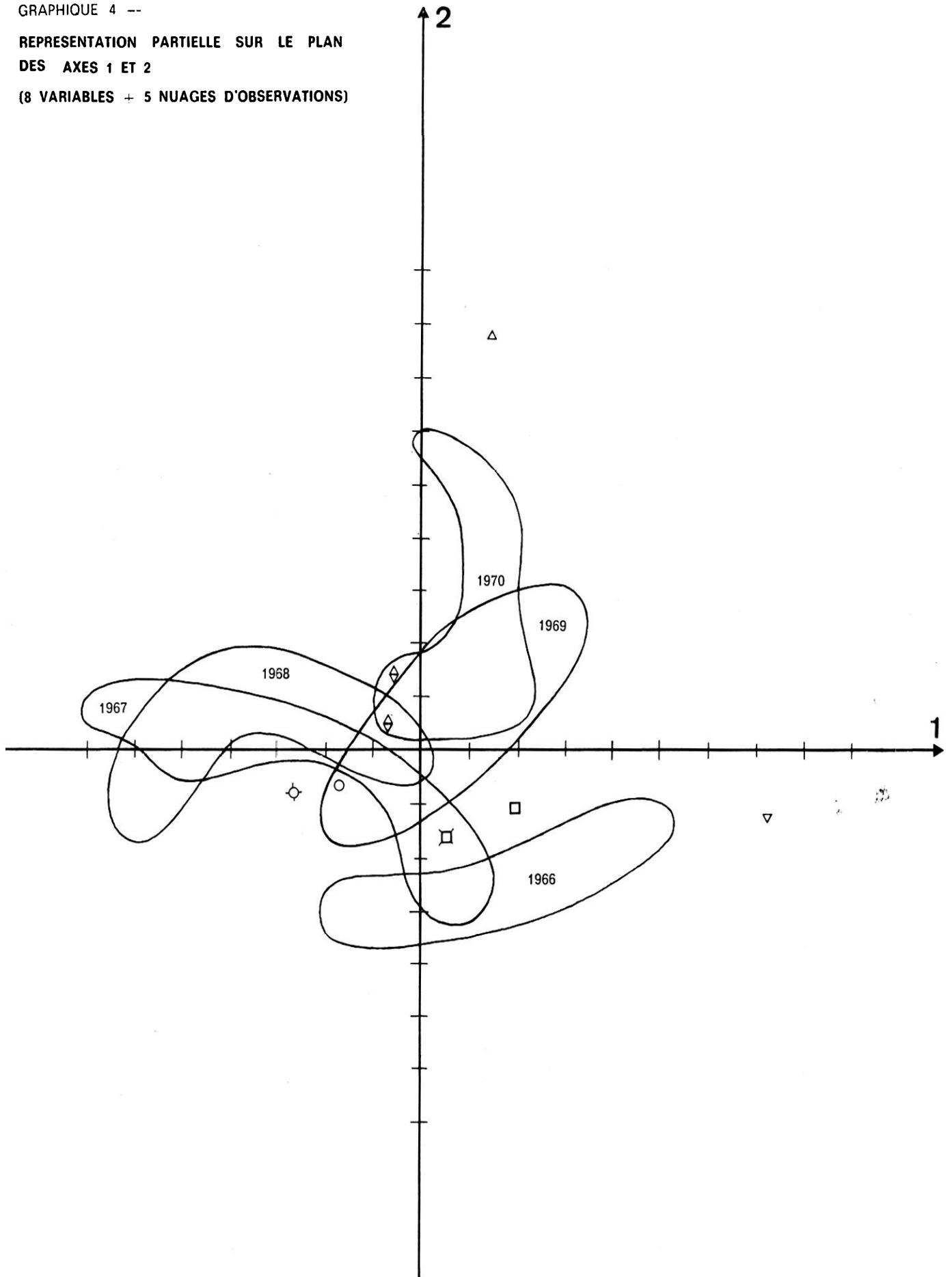
REPRESENTATION PARTIELLE SUR LE PLAN
DES AXES 2 ET 3 (38 VARIABLES)

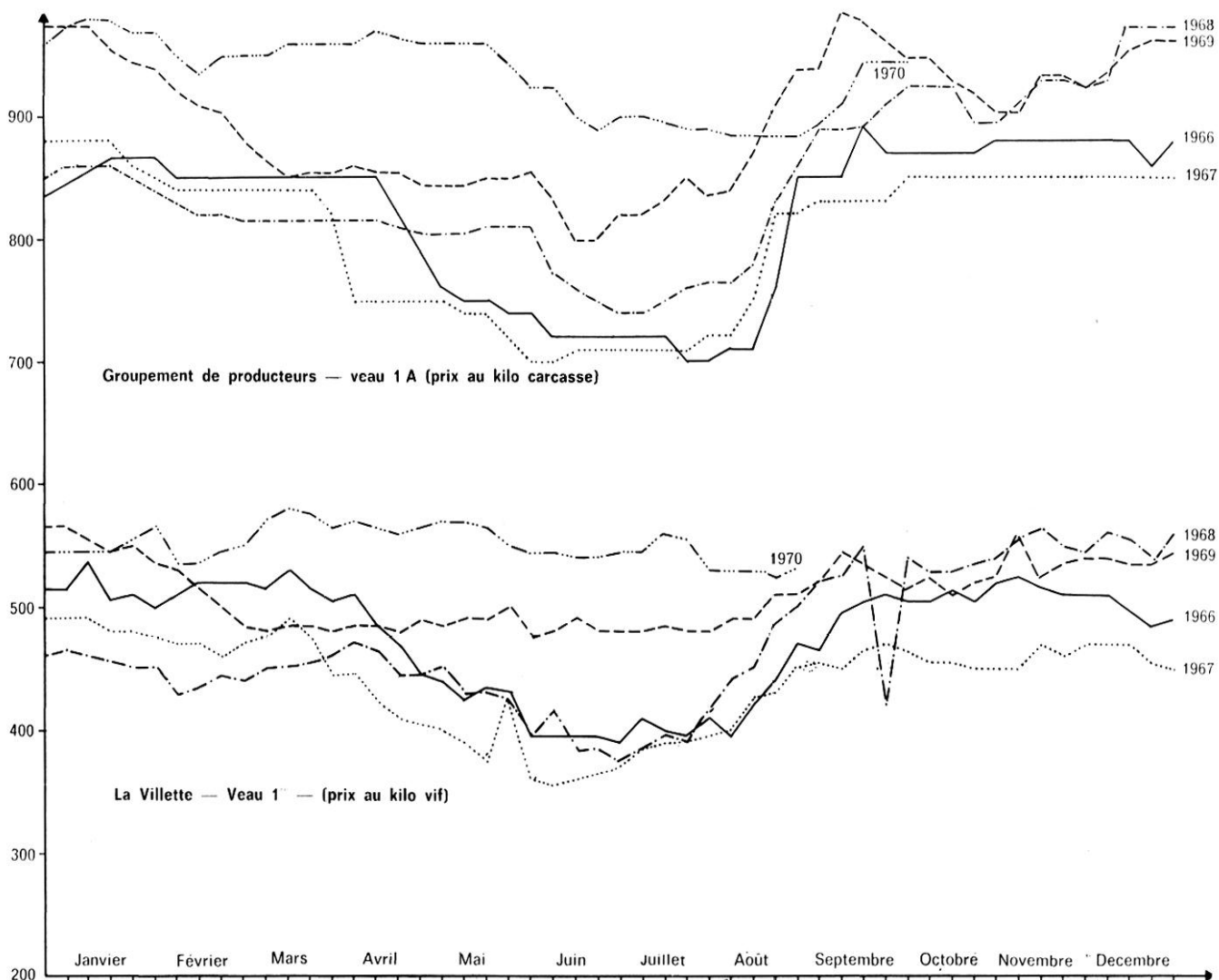


GRAPHIQUE 4 --

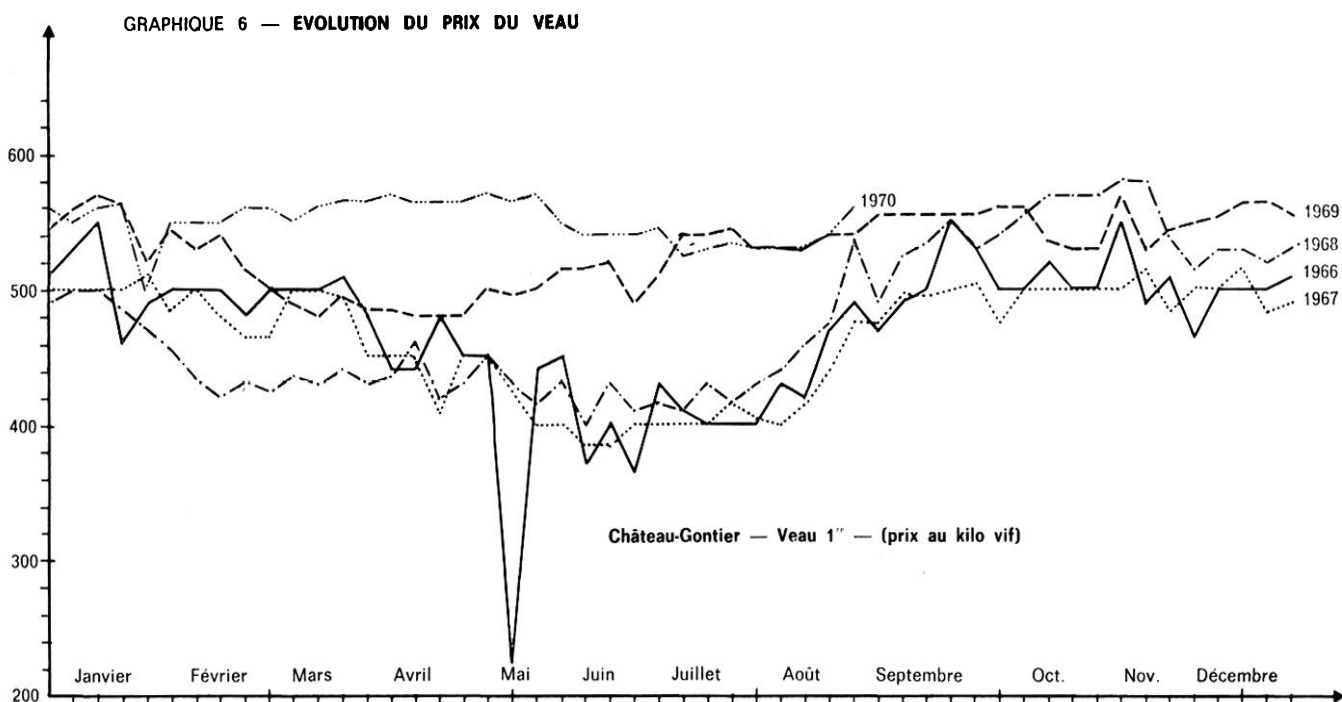
REPRESENTATION PARTIELLE SUR LE PLAN
DES AXES 1 ET 2

(8 VARIABLES + 5 NUAGES D'OBSERVATIONS)





GRAPHIQUE 5 — EVOLUTION DU PRIX DU VEAU



GRAPHIQUE 6 — EVOLUTION DU PRIX DU VEAU