



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.

Secteur agro-alimentaire, système: Le système de commercialisation de la viande bovine: analyse, évolution

J.F. Soufflet

Résumé

Dans le système de commercialisation traditionnel, assez efficace, le rôle et l'importance des petites et moyennes entreprises ont été sous-estimés. Une récente concentration et l'apparition de moyennes et grandes entreprises, surtout coopératives, forment un mouvement cohérent avec l'évolution de la production agricole et de la distribution. Mais il est urgent de trouver des débouchés extérieurs stables et rémunérateurs.

Abstract

An Analysis of the cattle and beef production-processing-distribution system - The traditional marketing system appears to be quite efficient, especially for the home market. On the whole the role and the importance of the small businesses have been underestimated. A recent concentration and the appearance of medium and large-scale firms, especially cooperatives, concord with the development of farm production and the concentration of distribution. But the urgent problem is to find stable, well-paying outside markets.

Citer ce document / Cite this document :

Soufflet J.F. Secteur agro-alimentaire, système: Le système de commercialisation de la viande bovine: analyse, évolution. In: Économie rurale. N°119, 1977. Répertoire de travaux actuels de Sciences Humaines dans le monde rural. p. 71;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1977.4374>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1977_num_119_1_4374

Fichier pdf généré le 08/05/2018

SOUFFLET J.F.

mots clés : production-transformation-distribution, concentration, débouchés.

Chaire de Sciences économiques, ENSSAA, 26, Bd du Docteur Petitjean, B P 588. 21000 Dijon. Tél. (80) 33 12 02.

Résumé : Dans le système de commercialisation traditionnel, assez efficace, le rôle et l'importance des petites et moyennes entreprises ont été sous-estimés. Une récente concentration et l'apparition de moyennes et grandes entreprises, surtout coopératives, forment un mouvement cohérent avec l'évolution de la production agricole et de la distribution. Mais il est urgent de trouver des débouchés extérieurs stables et rémunérateurs.

An Analysis of the cattle and beef production-processing-distribution system

Summary : The traditional marketing system appears to be quite efficient, especially for the home market. On the whole the role and the importance of the small businesses have been underestimated. A recent concentration and the appearance of medium and large-scale firms, especially cooperatives, concord with the development of farm production and the concentration of distribution. But the urgent problem is to find stable, well-paying outside markets.

A l'heure actuelle, on peut considérer que l'état de la concentration des firmes du secteur de la viande bovine correspond à peu près à ce qu'il est souhaitable par rapport à la concentration de la population. Mais cet état ne correspond pas du tout aux besoins des grandes surfaces qui nécessitent des entreprises de beaucoup plus grande taille. La concentration de la distribution favorise donc la concentration des firmes d'abattage et de commerce des carcasses, mais à l'inverse, ces moyennes et grandes entreprises supportent tout le poids des exigences des grandes surfaces.

L'évolution du système semble donc cohérent avec l'évolution de la production agricole et celle de la distribution de masse. Mais il n'est pas du tout certain que cela se traduise par une amélioration de l'efficacité qui était déjà très grande. Il n'est pas certain non plus que le système qui se met en place soit capable de défendre les intérêts des producteurs de viande, c'est-à-dire de vendre *tous* les produits actuellement fournis par l'agriculture, avec un coût de transformation et de distribution faible.

Le but des recherches menées depuis 1972 est de parvenir à une description du fonctionnement du système dans sa globalité, c'est-à-dire en évitant d'isoler les entreprises et les firmes de leur environnement, puisqu'il semble que la clé de la compréhension soit dans la prise en compte de phénomènes concomitants et dans la considération des interrelations entre entreprises. Beaucoup de recherches ont échoué pour avoir réduit le tout à la partie.

Les recherches se heurtent aussi à un autre écueil dans la méthode du choix des entreprises auprès desquelles mener telle ou telle analyse. Généralement, on utilise une typologie a priori qui laisse une large place aux critères juridiques ou en tout cas étrangers au problème économique considéré. Or, le problème est de repérer tous les agents économiques intervenant dans la commercialisation et de déterminer les fonctions qu'ils remplissent de façon à baser la typologie sur des données objectives. Ainsi, le commerce des bestiaux est réalisé non seulement par des marchands stricto sensu, mais aussi par des groupements de producteurs, des bouchers, des producteurs agricoles, des transporteurs, etc.

Un autre biais est généralement introduit en confondant la taille, évaluée par exemple par le chiffre d'affaire et

l'influence de l'entreprise sur la commercialisation. La commercialisation est un système dans lequel les flux peuvent avoir une grande importance dans l'équilibre, bien qu'apparemment marginaux et dans lequel la succession des entreprises et les échanges réciproques rendent impossible l'appréhension de la dominance sans reconstituer l'ensemble du réseau.

Ainsi de nombreux groupements de producteurs apparaissent en croissance et importants au regard du chiffre d'affaire, alors que la commercialisation reste entièrement assurée par des marchands.

Dernier écueil : la compréhension de la stratégie de la firme et son impact sur l'environnement nécessite de connaître les zones de ramassage et les zones de commercialisation. La simple connaissance de la localisation peut conduire à des erreurs d'appréciation considérable.

C'est pour permettre de développer une analyse sur des faits observés avec le minimum de simplification a priori que l'analyse de flux a été développée. Elle consiste à suivre les bovins du producteur au consommateur de façon à repérer tous les types de produits, tous les types d'entreprises, tous les types d'interrelations.

Elle a été mise en œuvre en Bourgogne (flux de bovins et viande bovine en Bourgogne), en région Rhône-Alpes (approvisionnement en viande de la région Rhône-Alpes), et fournit les matériaux nécessaires pour l'analyse du fonctionnement du système viande bovine et en particulier :

- le rôle des firmes dans l'écoulement des divers produits et la conquête des marchés ;
- l'impact de la stratégie des firmes et de l'organisation du système de commercialisation sur l'évolution des systèmes de production agricole ;
- le rôle et l'efficacité des petites et moyennes entreprises familiales ;
- les modalités pratiques de croissance des entreprises et les difficultés de concentration des centres de décision dans un marché fluctuant.

Enfin, l'analyse de la pratique de l'import-export sera développée en 1977.

On devrait ainsi pouvoir répondre, à très brève échéance, aux principales questions que chacun se pose sur l'évolution, prévisible ou souhaitable, du système de commercialisation des bovins et de la viande bovine.