



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.

Relations entre industriels de la transformation et grande distribution le cas de la filière viande bovine française

mr Pierre Sans

Abstract

Relationships between meat processing industry and modern forms of distribution : the french cattle meat example

The author studies the relationships between processing meat industries and modern form of distribution in France and some european countries. He analyses the "big distribution's" influence on cattle meat processing industries' changes.

Résumé

L'auteur se propose d'étudier les relations liant les industriels de la transformation de viande bovine à la grande distribution. Il analyse l'influence de la montée en puissance de cette dernière sur les restructurations du maillon centrale de la filière viande bovine française.

Citer ce document / Cite this document :

Sans Pierre. Relations entre industriels de la transformation et grande distribution le cas de la filière viande bovine française .
In: Économie rurale. N°222, 1994. 48 heures - 48 thèses d'Économie et de Sociologie Rurales. p. 26;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1994.4935>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1994_num_222_1_4935

Fichier pdf généré le 26/03/2019

RELATIONS ENTRE INDUSTRIELS DE LA TRANSFORMATION ET GRANDE DISTRIBUTION LE CAS DE LA FILIÈRE VIANDE BOVINE FRANÇAISE

Pierre SANS

Assistant d'Enseignement et de Recherche Contractuel (AERC)
Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse
23, chemin des Capelles
31076 Toulouse Cedex

Directeur de thèse : D. Coquart (ENSAT)

Mots-clés : viande bovine, distribution, transformation, relations.

Résumé : L'auteur se propose d'étudier les relations liant les industriels de la transformation de viande bovine à la grande distribution. Il analyse l'influence de la montée en puissance de cette dernière sur les restructurations du maillon centrale de la filière viande bovine française.

RELATIONSHIPS BETWEEN MEAT PROCESSING INDUSTRY AND MODERN FORMS OF DISTRIBUTION : THE FRENCH CATTLE MEAT EXAMPLE

Summary : The author studies the relationships between processing meat industries and modern form of distribution in France and some european countries. He analyses the "big distribution's" influence on cattle meat processing industries' changes.

La distribution des produits de grande consommation connaît depuis les années 1960 une mutation profonde et encore inachevée. Celle-ci se traduit par l'apparition et le développement rapide des formes modernes de distribution (FMD) qui va de pair avec une décline du nombre de commerces dits traditionnels. Au-delà d'un simple changement d'échelle, l'émergence des FMD est concomitant de restructurations permanentes au sein des entreprises du secteur agro-alimentaire et s'accompagnent de pratiques et de comportements nouveaux dans les relations entre fournisseurs et acheteurs. Cette double évolution, très avancée dans certaines filières de production (aviculture, lait, porc) est incomplète pour d'autres telle la filière viande bovine. Cette dernière constitue ainsi, de part la coexistence d'entreprises de tailles très diverses et aux stratégies industrielles et commerciales divergentes, un terrain d'analyse privilégié que l'auteur se propose d'explorer.

L'objet de ce travail est de répondre à la question suivante : l'émergence des FMD peut-elle expliquer, en tout ou partie, les restructurations opérées au sein du segment central (abattage-découpe) de la filière viande bovine ?

L'auteur situe cette étude dans l'ensemble des travaux consacrés aux canaux de distribution (*marketing channels*) et utilise le modèle d'économie politique, introduit par Stern et Reve en 1980, qui considère le canal de distribution (1) comme une organisation dotée d'une structure et d'un ensemble de processus de fonctionnement. Le modèle permet l'étude :

- des types de transactions liant deux acteurs (*structure économique interne*) ;
- de l'ensemble des mécanismes de prise de décision et de la répartition des tâches (*processus économique interne*) entre ces deux acteurs ;
- des modalités de répartition et d'utilisation de l'autorité et du pouvoir (*structure socio-politique interne*) ;

1. Un canal de distribution est un itinéraire que suit un bien depuis le producteur initial jusqu'au consommateur. Il s'agit donc d'un flux de marchandises de l'amont vers l'aval.

- des sentiments dominants qui animent les deux acteurs et de leurs comportements (*processus socio-politique interne*).

L'effet de l'environnement sur la dyade considérée (c'est-à-dire deux acteurs en relation par l'intermédiaire de flux physiques, monétaires et informationnels) est aussi étudié grâce au modèle (économie politique externe).

A l'aide de ce modèle, nous nous proposons d'étudier les liens qui unissent transformateurs et distributeurs de viande bovine. Notre travail s'intéresse à la nature des transactions, à leur déroulement, à leur régulation et cherche à analyser la genèse des situations conflictuelles et leurs méthodes de résolution. Il s'agit donc, d'une part, d'étudier les formes de contrats qui unissent les deux partenaires (relation ponctuelle, canal administré, intégration), d'autre part d'analyser les contraintes qui pèsent sur chaque contractant. Pour ce faire, les cahiers des charges imposés par les distributeurs ou négociés entre les deux parties sont un outil intéressant. Les spécifications techniques qu'ils contiennent constituent des impératifs auxquels les transformateurs doivent faire face. Par la remise en cause des pratiques et de l'organisation globale de l'entreprise qu'elles impliquent souvent, elles génèrent de fait un véritable processus d'adaptation du fournisseur au client et vice-versa. Au-delà de l'examen des spécifications techniques contenues dans le cahier des charges, son élaboration, négociée ou non, est un indicateur du climat des transactions et des rapports de pouvoir-dépendance entre transformateurs et distributeurs. De plus, le processus de résolution des conflits (méthode de résolution et issue des conflits) nous renseigne sur l'exercice du pouvoir au sein de la dyade.

L'ensemble de ces éléments est appréhendé par une série d'enquêtes par questionnaire, effectuée auprès des transformateurs et des distributeurs de viande bovine (GMS) en France et dans quelques pays européens (Allemagne, Grande-Bretagne, Italie). Le traitement statistique des données permet diverses comparaisons (entre circuits de distribution, entre types de relations transformateur/distributeur).