



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.

Introduction

M. Michel Simioni

Citer ce document / Cite this document :

Simioni Michel. Introduction. In: Économie rurale. N°283-284, 2004. pp. 6-9;

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_2004_num_283_1_5502

Fichier pdf généré le 09/05/2018

INTRODUCTION

De l'agriculteur au consommateur : la transmission des prix le long des filières de l'agroalimentaire

L'analyse de la formation des prix au sein des filières de l'agroalimentaire est centrale dans la mesure où les prix déterminent en partie le partage de valeur entre les différents agents de la filière : agriculteurs, industriels-transformateurs et distributeurs. Il semble ainsi naturel de supposer que les évolutions des prix au détail reflètent celles des prix qui ont été fixés au début de la chaîne, à savoir les prix à la production. Il est possible de voir le prix au détail comme étant égal à ce prix auquel s'ajoutent les coûts de transformation et de commercialisation du produit considéré ainsi que les marges réalisées aux différents maillons de la chaîne. Néanmoins, il se peut que la relation supposée ci-dessus aille dans l'autre sens, à savoir du distributeur vers le producteur. En effet, il est possible d'imaginer la situation où un choc sur la demande finale du produit peut intervenir, les consommateurs réduisant leurs achats et contraignant ainsi les distributeurs à diminuer leurs prix. Ces derniers peuvent alors vouloir transmettre ce choc vers l'amont de la filière. Tout dépend alors de la puissance d'achat de ces derniers. Ainsi, un changement dans le prix au détail peut expliquer pourquoi a été observé un changement dans le prix à la production.

Dans certains cas, l'exercice d'un pouvoir de marché de certains des acteurs le long des filières peut aussi expliquer pourquoi les prix au détail répondent plus rapidement à une hausse des prix à la production qu'à une diminution de ceux-ci. En effet, la production agricole émane d'un secteur généralement considéré comme concurrentiel alors qu'en aval l'industrie de transformation et la distribution sont des secteurs qui ont connu ces dernières années un fort mouvement de concentration. Ainsi, par exemple, en France, en 1997, la part de marché des cinq premiers groupes de la distribution alimentaire était de 67,2 % alors qu'elle n'était que de l'ordre de 55,7 % cinq années auparavant. De même, les cinq premières centrales d'achat représentent actuellement près de 100 % du marché des grandes surfaces alimentaires, Carrefour à lui seul (après la fusion avec Promodès) pesant près de 30 %. Dans de telles conditions, aussi observées dans d'autres pays, la question des rapports de force entre les différents maillons est souvent mise en avant. En particulier, les maillons intermédiaires, plus concentrés, sont souvent accusés d'abuser de leur pouvoir de négociation envers les autres maillons, en particulier les agriculteurs. Ainsi, par exemple, il est souvent dit que ces maillons ont plus de facilité à augmenter les prix des biens alimentaires qu'à les diminuer. Il en résulterait qu'une hausse des coûts à la production serait plus complètement et rapidement transmise aux consommateurs qu'une baisse de ces mêmes coûts.

Puissance d'achat et pouvoir de marché sont deux des explications données dans la littérature sur la transmission des prix le long des filières de l'agroalimentaire quant à l'existence d'une transmission asymétrique des chocs intervenus à l'un des deux bouts de la chaîne de commercialisation. D'autres raisons ont été évoquées dans cette littérature. Le tour d'horizon de la littérature réalisé par Meyer et von Cramon-Taubadel (2004)¹ présente toutes les raisons évoquées quant à l'existence d'une transmission des prix asymétrique.

1. J. Meyer et S. von Cramon-Taubadel. *Asymmetric Price Transmission: A Survey*. Journal of Agricultural Economics, 2004, 55, p. 581-611.

Pour résumer, l'objet de la littérature sur la transmission des prix est donc d'apporter des éléments de réponse à des questions du type :

- Quel est le sens des causalités entre les prix observés aux différents maillons d'une filière ? Autrement dit, la relation entre les prix va-t-elle du producteur vers le distributeur, ou vice-versa ?
- De combien varie le prix au détail lorsque varie le prix à la production, ou vice-versa ?
- Est-ce que le prix au détail s'ajuste plus vite lorsque le prix à la production augmente que lorsque celui-ci diminue ?

Il s'agit d'une littérature essentiellement économétrique. Les analyses y reposent sur une utilisation intensive des techniques de l'économétrie des séries temporelles : de la modélisation des effets différenciés d'une variable explicative selon son signe sur une autre variable proposée par Wolfram (1971)² aux modélisations récentes de cointégration avec seuils comme celles proposées par Enders et Granger (1998) ou Hansen et Seo (2002)³. L'objectif de cette littérature est d'exploiter le mieux possible les données sur les filières de l'agroalimentaire les plus facilement mobilisables, à savoir les séries de prix observées aux différents maillons de ces filières. Bien que, comme souligné ci-dessus, diverses raisons soient invoquées quant à l'origine d'une transmission asymétrique (pouvoir de marché, puissance d'achat...), aucun test formel n'y est proposé quant à la source de cette asymétrie.

L'objet du dossier de ce numéro est de présenter divers articles s'insérant dans cette littérature. Les trois premiers articles s'intéressent au problème de la transmission verticale des prix, c'est-à-dire, le long d'une filière. Ainsi, dans un premier article **Meyer et von Cramon-Taubadel** proposent un tour d'horizon complet des méthodes utilisées dans la littérature sur la transmission des prix et étudie la robustesse de celles-ci lorsqu'un changement structurel est intervenu dans la relation de long terme existant entre le prix amont et le prix aval. La question posée est la suivante : la présence d'un tel changement conduit-elle à un rejet plus fréquent de l'hypothèse nulle de transmission symétrique ? Une étude de Monte Carlo apporte une réponse positive à cette question, les différents tests ayant tendance à rejeter l'hypothèse nulle de transmission symétrique pour un seuil de signification de 5 % dans plus de 5 % des diverses répliques réalisées. Les auteurs concluent en la nécessité de tester dans une première étape l'hypothèse d'absence d'un changement structurel dans la relation de long terme existant entre le prix amont et le prix aval avant d'étudier la nature des relations dynamiques entre ces deux prix et l'existence d'une possible transmission asymétrique entre eux (voir, par exemple, Tiffin et Dawson, 2000, ou Le Grel et al., à paraître)⁴.

Les deux articles suivants proposent des applications de ces méthodes. Ainsi, **Hassan et Simioni** étudient l'existence d'une transmission asymétrique des prix dans deux filières importantes du secteur français des fruits et légumes : tomate et endive. Disposant de données de prix hebdomadaires très détaillées à deux stades de ces filières (expédition et distribution), les auteurs réalisent une analyse

2. R. Wolfram. *Positivistic Measures of Aggregate Supply Elasticities: Some New Approaches – Some Critical Notes*. American Journal of Agricultural Economics, 1971, 53, p. 356-359.

3. W. Enders et C.W.E. Granger. *Unit-Root Tests and Asymmetric Adjustment with an Example Using the Term Structure of Interest Rates*. Journal of Business and Economic Statistics, 1998, 16, p. 304-311. - B.E. Hansen et B. Seo. *Testing for two-regime threshold cointegration in vector error correction models*. Journal of Econometrics, 2002, 110, p. 293-318.

4. R. Tiffin et P.-J. Dawson. *Structural Breaks, Cointegration and the Farm-Retail Price Spread for Lamb*. Applied Economics, 2000, 32, p. 1281-1286. - L. Le Grel, P. Guillotreau et M. Simioni. *Price-Cost Margins and Structural Change: Sub-Contracting within the French Salmon Value Chain*. Review of Development Economics, à paraître.

de la transmission des prix à des niveaux très désagregés du type région ou encore enseigne de la grande distribution. Cette analyse, qui repose sur l'utilisation de la modélisation de la cointégration entre séries temporelles avec seuils proposée par Enders et Granger (*op. cit.*), ne corrobore pas l'affirmation selon laquelle les hausses de prix à l'expédition sont répercutées plus rapidement par la distribution dans les prix au détail que les baisses de ces mêmes prix à l'expédition.

Glauben, Loy et Meyer, quant à eux, s'intéressent à l'impact de l'adoption en janvier 2002 de l'euro sur la transmission verticale des prix le long des filières des produits alimentaires en Allemagne. Il s'agit de voir si la présence d'une possible illusion monétaire du côté des consommateurs et les coûts d'ajustement liés au passage à l'euro du côté des offreurs ont causé une augmentation dans les marges des distributeurs. Deux produits sont ainsi étudiés : la laitue et le poulet, les auteurs disposant d'une source de données très détaillée (au niveau de magasins) sur les prix de gros et au détail pour ces deux produits. Leur analyse basée sur l'utilisation de modèles à corrections d'erreur, n'indique un changement significatif dans la relation verticale entre prix que pour un quart des magasins étudiés. De plus, la direction détectée des changements ne corrobore pas les prédictions de la théorie économique quant au phénomène de l'illusion monétaire. Les auteurs concluent sur le fait que les distributeurs allemands dans le secteur de l'alimentation n'auraient pas utilisé l'euro pour augmenter leurs marges.

Les techniques utilisées pour étudier la transmission verticale des prix le long d'une filière sont aussi utilisées pour analyser la transmission horizontale entre marchés d'un même produit dans une aire géographique donnée ou intégration spatiale des marchés. L'article de Mabaya s'intéresse ainsi à l'intégration des marchés urbains de la tomate au Zimbabwe où interviennent de nombreux petits producteurs locaux. Cet article repose sur des données originales sur les prix mais aussi sur les coûts de transfert de la marchandise entre marchés. Grâce à ces données, l'auteur peut estimer les paramètres d'un modèle à seuils de parité qui autorise la possibilité d'avoir des échanges discontinus entre les marchés lorsque les conditions d'arbitrage entre ces derniers ne sont pas satisfaites. L'un des principaux résultats obtenus par l'auteur est que les coûts de transfert entre les marchés sont trop élevés, freinant toute possibilité d'arbitrage entre les marchés. La diminution de ces coûts pourrait alors produire une stabilisation des prix pratiqués sur les marchés qui profiterait à la fois aux producteurs et aux consommateurs urbains.

Comme souligné auparavant, la littérature sur la transmission des prix est essentiellement économétrique. Rares sont les travaux où l'analyse économétrique découle directement d'une modélisation économique du comportement des acteurs le long d'une filière et des interactions existant entre les stratégies de ces derniers (voir, par exemple, Bettendorf et Verboven, 2000)⁵. Un des challenges actuels auxquels fait face la littérature sur la transmission des prix est de passer de l'approche en forme réduite habituellement utilisée pour détecter des singularités dans les relations statistiques existant entre prix observés aux différents maillons, singularités pouvant traduire des modes de comportement des acteurs le long de ces filières (pouvoir de marché, puissance d'achat...) à une approche structurelle où les hypothèses quant à ces comportements sont explicitées dans le cadre d'une modélisation économique, puis testées sur la base d'une modélisation économétrique correspondante. Dans la lignée de Berry, Levinsohn et Pakes (1995)⁶, des travaux récents proposent une approche structurelle des interactions stratégiques entre transformateurs et distributeurs et, ainsi, de la formation et du partage des marges entre ces agents économiques

5. L. Bettendorf et F. Verboven. *Incomplete Transmission of Coffee Bean Prices: evidence from the Netherlands*. European Review of Agricultural Economics, 2000, 27, p. 1-16.

6. S. Berry, J. Levinsohn et A. Pakes. *Automobile Prices in Market Equilibrium*. Econometrica, 1995, p. 841-890.

(voir Berto Villas-Boas, 2004, ou Bonnet et al., 2005)⁷. Ces travaux reposent sur les apports récents de la théorie économique sur les relations contractuelles entre producteurs et distributeurs. L'article de Caprice contribue à cette littérature théorique en s'intéressant à l'impact du comportement des consommateurs sur le rapport de force entre producteurs et distributeurs. Deux paramètres jouent un rôle clé dans la modélisation proposée : le degré de différenciation des producteurs (à relier à la fidélité à la marque) et celui entre les distributeurs (à relier à la fidélité à l'enseigne). Cet article montre, en particulier, que si un degré de différenciation faible entre producteurs (un faible attachement à la marque) peut être favorable aux distributeurs, un degré faible de différenciation entre ces derniers (un faible attachement à l'enseigne) est nécessairement défavorable aux producteurs. Ce résultat remet en cause une idée communément admise selon laquelle un faible attachement à l'enseigne et donc une concurrence élevée entre distributeurs serait bien évidemment défavorable aux distributeurs mais nécessairement favorable aux producteurs en termes de profit.

Pour conclure, soulignons l'intérêt de l'utilisation des récentes études économétriques pour expliquer l'évolution des rapports de force entre producteurs et distributeurs. Ces nouvelles méthodes économétriques sont appliquées à ce que l'on appelle la transmission des prix dans les marchés agricoles. Si elles permettent de mieux expliquer l'impact des prix aux différents stades des filières agroalimentaires, elles illustrent également l'intervention de ces prix dans le comportement de l'agriculteur et du consommateur. C'est que ces cinq articles ont essayé de démontrer. ■

Remerciements

Le Comité de rédaction et le coordonnateur du numéro adressent leurs plus vifs remerciements à Mme **Samer Frangie**, qui a traduit les articles rédigés en anglais, ce qui représente un travail important pour exprimer au mieux les analyses des auteurs.

Ils remercient également tous les auteurs qui ont bien voulu donner leur accord de publication pour leurs nouvelles recherches sur la formation des prix au sein des filières agroalimentaires, sujet peu traité parce que difficile à appréhender.

Michel SIMIONI

*Institut national de la recherche agronomique,
Économie et sociologie rurales, Toulouse
Coordonnateur du dossier*

7. S. Berto Villas-Boas. *Vertical Contracts between Manufacturers and Retailers: Inference with Limited Data*. University of California, Berkeley, 2004, miméo. - C. Bonnet, P. Dubois et M. Simioni. *Two-Part Tariffs versus Linear Pricing between Manufacturers and Retailers : Empirical Tests on Differentiated Product Markets*. GREMAQ et INRA-ESR, Toulouse, 2005, miméo.