

#ECOPOURTOUS

Inflation et prix des biens alimentaires : que nous apprend l'économie ?

Damien Mayaux

Des prix en forte hausse dans l'alimentaire

Le prix des produits alimentaires dans la grande distribution a augmenté de 3% en un an d'après le baromètre IRI de mai 2022 pour le magazine spécialisé LSA. Pour certaines denrées, la hausse est encore plus spectaculaire : le prix des pâtes a augmenté de plus de 15% et le prix de l'huile de près de 10%.

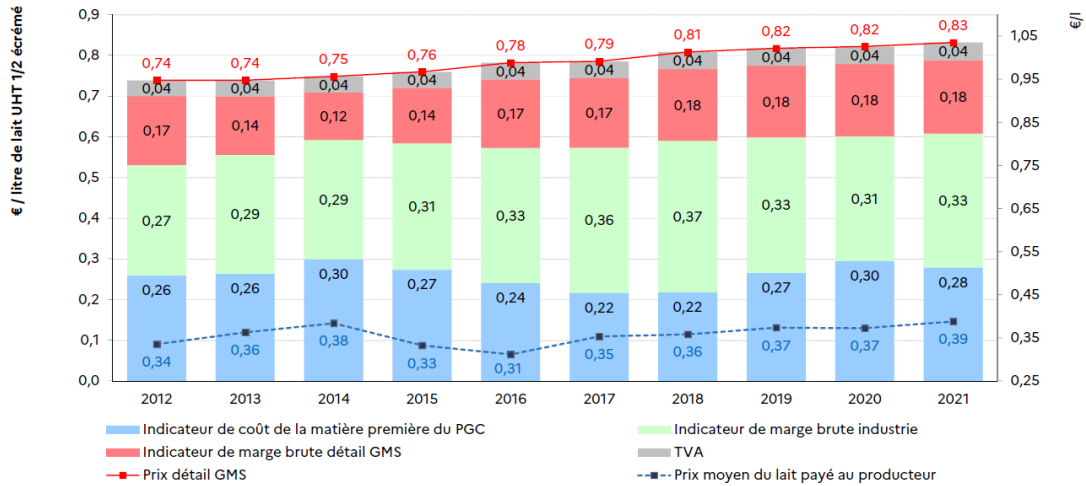
Cette hausse des prix, communément appelée inflation, est aujourd'hui au cœur des débats publics sur le pouvoir d'achat des ménages. Alors que les propositions fusent de toute part pour faire face à ce phénomène, il semble utile de prendre le temps d'étudier comment se forment les prix des biens alimentaires et quels mécanismes conduisent à leurs hausses.

La formation des prix des biens alimentaires

En remontant la chaîne de valeur d'un bien alimentaire en partant du consommateur, on rencontre bien souvent un distributeur, puis un industriel et enfin un producteur agricole. Le prix d'un bien alimentaire dépend d'une part des relations dites « horizontales » entre acteurs d'une même catégorie (par exemple : la concurrence que se livrent les distributeurs pour vendre le bien en question), et d'autre part des relations dites « verticales », dans lesquelles deux catégories d'acteurs interagissent (par exemple : les négociations entre les producteurs agricoles et les entreprises qui transforment leur production).

Dans son Rapport au Parlement publié en juin 2022, l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges (OFPM) nous permet d'entrevoir le rôle respectif de ces trois catégories d'acteurs dans la formation du prix de nombreux produits alimentaires. Prenons l'exemple d'une brique de lait UHT : vendue en moyenne à 0,83€ au consommateur dans la grande distribution, le coût de production agricole du lait était d'environ 0,28€, la marge brute de l'industriel près de 0,33€ et celle du distributeur 0,18€, les 0,04€ restants correspondant à la taxe sur la valeur ajoutée (Figure 1).

Figure 1. Décomposition du prix au détail du lait UHT ½ écrémé



Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Pourquoi le prix des biens alimentaires fluctue-t-il et d'où vient l'inflation ?

Quand une perturbation extérieure affecte l'un des maillons de la chaîne producteur – industriel – distributeur, alors les prix sont susceptibles d'être renégociés à chaque étape, affectant ainsi l'ensemble des acteurs. On appelle ce phénomène la transmission du prix. Les économistes spécialisés en organisation industrielle et appliquée se sont depuis longtemps intéressés à cette question, notamment dans le cas des produits agricoles.

La nature des perturbations affectant les prix est assez différente tout au long de la chaîne de valeur.

D'un côté, les coûts de production des agriculteurs varient, entre autres, selon les aléas météorologiques, géopolitiques et les cours internationaux des intrants et autres matières premières agricoles permettant par exemple de nourrir le bétail. Aujourd'hui, la guerre en Ukraine et les sanctions contre la Russie affectent directement le cours de certaines grandes cultures comme le blé tendre ou le tournesol ainsi que le prix des engrais, ce qui a in fine des répercussions sur le cours de très nombreux produits agricoles. A cela, il faut également ajouter le coût de l'énergie (essence, gaz), qui affecte également les entreprises de transformation.

De l'autre, les distributeurs veulent ajuster leurs prix aux attentes des consommateurs, en fonction de l'évolution de leurs préférences (envie de consommer de nouveaux produits, des produits issus de l'agriculture biologique, etc.) et de leur disposition à payer. Ainsi, avec la hausse récente des coûts de l'énergie qui restreint le budget des ménages, ces derniers deviennent plus sensibles au prix des produits alimentaires et les distributeurs ont plus intérêt à limiter le prix de leurs produits.

Mais le terme « inflation » en macroéconomie fait aussi souvent référence à un phénomène de hausse des prix et des salaires qui s'auto-entretient. En effet, une hausse des coûts entraîne souvent une hausse des prix, laquelle peut conduire à des demandes pour des salaires plus hauts, qui à leur tour augmentent les coûts à chaque étape de la chaîne de production et de commercialisation. Pour certains produits comme la baguette, la part du prix de la matière agricole dans le prix de vente au consommateur est très réduite (moins de 10% d'après l'OFPM), tandis que la part des salaires est importante, ce qui fait que son prix est très sensible à une évolution du niveau général des salaires.

Qui décide des différents prix et de la façon dont une hausse de coût les affecte ?

Pour les économistes, la répartition des marges et la transmission des prix au sein d'une filière dépend surtout du pouvoir de marché des différents acteurs. Pour de nombreux produits agricoles essentiels, les producteurs sont majoritairement de petits exploitants fournissant un produit homogène avec peu de possibilité de différenciation (à l'exception de la production biologique ou sous appellation géographique). Ils disposent donc d'un pouvoir de marché assez faible.

A l'inverse, l'industrie de transformation peut être très concentrée, comme dans le cas des produits laitiers en France. Elle est alors en mesure de négocier des prix d'achat plus bas pour la matière première agricole et des prix de vente plus élevés pour ses produits finis.

Quant aux distributeurs, ils unissent leurs forces à travers des centrales d'achats au moment de négocier avec les industriels et les producteurs agricoles, ce qui leur permet d'accroître leur pouvoir de marché. La mise en place de centrales d'achats en France en 2014 a permis par exemple aux distributeurs de négocier une baisse de 7% de leur prix d'achat aux fabricants d'eaux embouteillées et d'augmenter de 15% leur part du profit généré par la filière (Allain et al., 2022).

Comment les économistes étudient-ils empiriquement la façon dont des hausses de coûts se répercutent sur les filières alimentaires ?

Les économistes, notamment ceux s'intéressant à l'économie industrielle empirique, abordent principalement la question de la transmission des prix de deux façons.

En l'absence de données d'observation sur les coûts des entreprises, la première méthode consiste à formuler des hypothèses sur les mécanismes déterminant les choix de fixation des prix (type de concurrence et de contrats dans la filière), puis à analyser empiriquement ces choix en interaction avec la demande des consommateurs et des perturbations externes pour en inférer les coûts et les marges des entreprises. Pour être applicable, elle nécessite des données de consommation distinguant précisément les produits proposés et la présence de chocs de coûts ou de demande suffisamment importants durant la période d'analyse.

Dans un article de 2014, C. Bonnet et S. Berto Villas-Boas utilisent cette méthode pour analyser les fluctuations du prix du café dans la grande distribution suite à des chocs de prix. Elles observent que les consommateurs réagissent plus aux variations du prix à la baisse qu'à la hausse, ce qui incite les distributeurs à répercuter plus largement les augmentations de coûts que les baisses de coût. Or, c'est précisément ce type de chocs de coûts à la hausse que nous connaissons actuellement pour de nombreux biens alimentaires.

La seconde méthode consiste à estimer une fonction de production en utilisant des données comptables très détaillées sur les intrants et produits de l'entreprise étudiée, puis à observer comment évolue le prix de vente lorsque le prix d'un intrant augmente.

Par exemple, Avignon (2022) utilise les données de l'Enquête Annuelle Laitière et la base européenne PRODCOM pour quantifier les marges avant (vis-à-vis des distributeurs) et arrières (vis-à-vis des producteurs laitiers) de l'industrie de transformation du lait en France. Il montre que les transformateurs étudiés achètent aux éleveurs leur lait 15% en dessous de sa valeur marginale en tant qu'intrant à la production pour le marché compétitif de la poudre de lait, et vendent aux distributeurs leurs produits 45% au-dessus de leur coût marginal de fabrication. Toutefois, il note également que la marge arrière est ajustée par l'industrie de transformation en fonction de la santé économique de la filière : si les coûts de production du lait augmentent temporairement, elle peut accepter d'accorder une plus grande part de la valeur créée aux éleveurs laitiers durant ce temps pour assurer la pérennité de son approvisionnement. On voit ici qu'un maillon de la chaîne peut parfois renoncer momentanément à ses marges afin de préserver l'équilibre de la filière.

Quelle conclusion en tirer pour les politiques agricoles et alimentaires visant à limiter les fluctuations, en particulier à la hausse, des prix ?

Si le prix des biens alimentaires reflète l'évolution des coûts de production, ce n'est qu'à travers le miroir déformant des rapports de force économiques entre les principaux acteurs de la filière. Les politiques publiques relatives aux prix des produits alimentaires doivent anticiper ces interactions stratégiques pour atteindre leurs objectifs.

Par exemple, bloquer le prix de vente au détail de denrées alimentaires peut avoir des répercussions sur la marge des producteurs et des transformateurs concernés. De même, subventionner l'achat de certains produits (bios, locaux, fruits et légumes frais) est susceptible, par le jeu des prix, de bénéficier en réalité à d'autres catégories de produits (viande, pâtes) pour lesquelles les consommateurs sont plus sensibles aux prix.

Il est donc essentiel de ne pas considérer isolément l'étape de la filière ou la famille de produits alimentaires sur laquelle une politique publique se propose d'intervenir, mais bien d'intégrer à la réflexion les réactions probables des autres acteurs et leur pouvoir respectif sur le marché.

#ECOPOURTOUS



Inflation et prix des biens alimentaires

La chaîne de valeur d'un produit alimentaire



Décomposition du prix au détail d'un litre de lait UHT 12 écrémé



0,83 €

- 0,04 € → TVA
- 0,18 € → Marge commerciale brute
- 0,33 € → Marge industrielle brute
- 0,28 € → Coût de la matière première agricole *

*Le coût de la matière première ne représente pas la rémunération des producteurs, mais le coût d'achat pour les transformateurs.

Chaque maillon de la chaîne réagit à des chocs spécifiques

Agriculteurs → Transformateurs → Distributeurs



Le pouvoir de marché affecte la transmission des prix

Agriculteurs ↔ Transformateurs ↔ Distributeurs



- | | | |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> Petites exploitations Peu de possibilité de différenciation | <ul style="list-style-type: none"> Industries parfois très concentrées Différenciation possible | <ul style="list-style-type: none"> Secteur concentré Regroupement en centrales d'achat |
|--|---|--|

Pouvoir de marché assez faible
 Pouvoir de marché variable
 Fort pouvoir de marché

Source : OFPM de FranceAgriMer et SSP, Insee, Atla, études Kantar Worldpanel et FranceAgriMer.