



ACTES DU SEMINAIRE

MONTPELLIER 14-18 SEPTEMBRE 1981

THEMES :

FILIERES DE PRODUITS VIVRIERS

CONDITIONS DE DEVELOPPEMENT DE LA CULTURE ATTELEE



GROUPEMENT D'ETUDES ET DE RECHERCHES

POUR LE DEVELOPPEMENT DE L'AGRONOMIE TROPICALE

Le rôle de la monnaie est d'assurer la circulation des richesses et de servir de mesure de valeur. Elle est émise par le Trésor public et son montant est limité par la loi. Elle est divisée en unités de compte et de circulation. Les unités de compte sont les francs, les centimes, les millièmes, etc. Les unités de circulation sont les billets et les pièces.

L'ensemble des questions posées par la monnaie est très vaste et concerne tous les aspects de la vie économique. Il est donc difficile de donner une réponse exhaustive à toutes ces questions. Cependant, on peut dire que la monnaie est un élément essentiel de toute économie moderne.

Reprendre à cette occasion l'étude de la monnaie et de ses effets sur l'économie. On verra que la monnaie est un facteur de développement et de progrès. Elle permet de faciliter les échanges et de créer de nouvelles richesses.

PRIX DES PRODUITS, PRATIQUE DES ECHANGES ET PROBLEMES DE COTATIONS

- la notion de la valeur et la notion du prix ;
- la notion de la valeur et la notion du prix ;
- la notion de la valeur et la notion du prix ;
- la notion de la valeur et la notion du prix ;
- la notion de la valeur et la notion du prix ;
- la notion de la valeur et la notion du prix ;
- la notion de la valeur et la notion du prix ;
- la notion de la valeur et la notion du prix ;
- la notion de la valeur et la notion du prix ;
- la notion de la valeur et la notion du prix ;

On verra que la monnaie est un facteur de développement et de progrès. Elle permet de faciliter les échanges et de créer de nouvelles richesses. Elle est donc un élément essentiel de toute économie moderne.

F. LAURET
INRA

Cette note est une première réflexion sur les problèmes posés par le Service des Nouvelles des Marchés du Ministère de l'Agriculture (lettre de Madame F. RASTOIN à l'INRA, du 26 janvier 1981). Elle est marquée par ma spécialisation vers le secteur fruits et légumes ; mais peut-être, peut-elle avoir une portée plus générale ? Les prix constituant la quintessence des rapports d'échanges, cette étude peut fournir l'occasion d'une réflexion collective.

L'ensemble des questions posées par le S N M peut être considéré ainsi :

Le système de prix qui se dégage des cotations établies par le S N M dans diverses filières et aux diverses étapes des processus de commercialisation constitue-t-il une représentation fidèle de la réalité des transactions et des échanges ?

Répondre à cette question implique de tester l'adéquation à la réalité des prix établis par le S N M par rapport à divers critères parmi lesquels on peut citer :

- la géographie et la localisation des productions,
- la diversité des qualités des produits et la correspondance entre la réalité et la normalisation,
- la suite et la hiérarchie des prix du producteur au consommateur,
- la pluralité des processus de formation des prix et les divers types de circuits et d'opérateurs,
- les fluctuations de court terme,
- la résistance à la manipulation par diverse catégories d'opérateurs,
- etc...

Or, les cotations sont une fiction par rapport à la réalité. Pour préciser l'écart existant entre les cotations et la réalité des transactions, il importe de penser ce que sont les prix dans les processus des échanges.

Une telle démarche soulève donc diverses questions préalables :

- . Qu'est-ce que le prix et quelle est sa signification ?
- . Comment se définit un système de prix ?
- . A quoi sert un système de prix ?
- . Comment s'établit un système de prix ?
- . Comment se diffusent et s'utilisent les prix émanant des cotations ?

I SIGNIFICATION DU PRIX

Le prix auquel s'effectue une transaction ne correspond pas à une valeur objective et intrinsèque du produit. Mais il exprime d'une manière synthétique l'accord des partenaires sur l'ensemble des éléments qui constituent la transaction.

Le prix tient compte notamment :

- des caractéristiques et des qualités des produits (sous leurs divers aspects) et des conditionnements,
- de la quantité de produit échangée,
- de la régularité ou de la sécurité d'approvisionnement ou d'écoulement,
- des conditions de paiement, sécurité et délais,
- des conditions de livraison ou d'enlèvement de la marchandise,
- de la renommée du produit, de son image,
- de l'adéquation particulière du produit à un débouché ou à un besoin spécifique,
- du rapport de force entre les partenaires et de la structure des marchés,
-

Il en résulte que, à la limite, chaque transaction est un cas d'espèce ; toute comparaison de prix, extraits du contexte dans lequel ils se sont établis, court le risque de considérer comme aléatoire des différences qui s'expliquent en fait par la diversité des conditions des transactions.

Deux prix ne seront rigoureusement comparables que s'ils concernent des échanges entre des opérateurs qui ont des statuts équivalents et jouent des rôles semblables dans le système de distribution.

En effet le prix n'est pas le seul élément qui influence le comportement d'un opérateur ; il prend aussi en compte les avantages et inconvénients que présentent pour lui les caractères du produit et les services qui sont inévitablement attachés à ce produit. Un produit donné n'aura donc pas la même valeur pour tous les opérateurs.

L'établissement d'un prix moyen ou modal correspondant à un ensemble de transactions, constitue donc la représentation par un indicateur unique d'un ensemble d'opérations différentes. Il suppose donc une homogénéité suffisante des transactions. Ce qui conduit à classer les transactions par catégories et à établir des prix pour chacune de ces catégories.

Finalement, le prix auquel s'établit une transaction ou un contrat est un événement économique, alors que le prix indiqué par une cotation est un fait économique, donc d'une nature différente.

L'étude S N M suppose que nous ayons conscience de cette différence de statut entre les prix réels et les prix des cotations, puisque nous devons travailler justement sur la distance et les écarts entre les deux.

Ceci est illustré par deux remarques :

- il est rare de trouver un opérateur qui recon-

naïsse une parfaite adéquation entre la "Cote" et les transactions qu'il a pratiquées. Cependant personne n'ose la réfuter totalement. Elle constitue donc un compromis ;

- la "Cote" est en général en retard sur la réalité, plus basse lorsque les prix montent, plus haute lorsqu'ils baissent, traduisant à la fois les délais techniques d'établissement des cotations et une certaine inertie inévitable des systèmes de cotations.

Nous devons donc accepter que les prix des cotations soient une réduction de la réalité des transactions. La question revient à se demander dans quelle mesure et à quelles conditions cette réduction est acceptable compte tenu des objectifs et des rôles des cotations.

II- DES SYSTEMES DE PRIX :

Plusieurs acceptations de la notion de système de prix sont possibles : dans le cadre d'une filière ; pour un ensemble de produits ; en incluant le temps.

1- Système de prix dans une filière

Pour un produit donné dont les caractéristiques sont précisées, le système de prix à un instant peut être défini comme un ensemble d'indicateurs des transactions entre les divers types d'opérateurs qui se succèdent le long d'une filière.

On peut distinguer :

A- Des prix à la production (payés aux agriculteurs)

A-1 : à la sortie du champ ou du bâtiment d'élevage, pour une marchandise brute et en vrac,

A-2 : pour des produits apportés sur un marché physique de production,

A-3 : pour des produits rendus dans les locaux de stockage et de conditionnement, donc impliquant un premier transport et éventuellement un prétriage ou une présélection,

A-4 : après une opération de triage, calibrage, conditionnement et donc portant sur des marchandises conditionnées aptes à l'expédition.

Ces quatre niveaux différents de prix à la production correspondent bien à la première transaction, mais varient en fonction des services ajoutés au produit par les producteurs.

En général, pour un même produit :

$$A-4 > A-3 > A-2 > A-1$$

Ces prix A correspondent à des échanges entre producteurs et négociants ou coopératives dans les zones de production. Dans le cas des coopératives ou des producteurs intégrés par l'amont et/ou l'aval, ces prix ne sont pas des prix d'offre et de demande, mais des prix de cession interne au groupe intégré et qui correspondent souvent à un solde après prélèvement de la rémunération des entreprises d'amont et d'aval.

Les producteurs attachent une grande importance à l'existence de prix de marché, au sens strict, à ce niveau, car ils constituent un stimulant primordial des négociants-expéditeurs et une protection des recettes des producteurs. Ils obligent les expéditeurs à prendre leur marge sur l'aval et non sur l'amont.

B- Des prix camions ou wagons départ des zones de production

qui concernent des marchandises conditionnées et normalisées aptes au transport à grande distance.

Ces prix correspondent à des transactions entre négociants-expéditeurs ou coop-SICA d'une part, et des grossistes-livreurs hors-marchés, centrales d'achats ou entrepôts de gros de la grande distribution d'autre part.

Ces prix sont connus à l'avance par le vendeur en cas de vente ferme, mais sont un solde à partir du prix de gros en cas de vente à la commission.

Dans la mesure où les échanges se font de plus en plus entre un maillon amont (ensemble producteurs-coopératives ou négociants) et un maillon-aval (gros-détail) tous deux quasi-intégrés, ces prix revêtent une importance croissante. Ils peuvent être considérés dans de nombreux cas comme la base des transactions de toute la filière.

Les coopératives et expéditeurs attachent un grand intérêt à l'existence d'un prix du marché à ce niveau là, alors qu'ils minimisent l'intérêt des prix du niveau A précédent.

C- Des prix correspondant à la même transaction que la précédente mais pour une marchandise rendue à destination sur les places de consommation donc incluant le transport principal.

Il est normal que ces prix C varient d'une ville à l'autre en fonction des coûts de transport depuis les zones de production. Ils sont de ce fait peu comparables et en pratique peu utilisés.

D- Les prix sur les "carreaux-producteurs" des marchés de gros des grandes villes, correspondent à des transactions entre producteurs et détaillants ou producteurs et demi-grossistes ou grossistes.

Ils sont en général supérieurs au prix A, B et C, mais inférieurs au prix de gros mentionnés ci-après. Les prix D sont des prix à la production d'un type particulier traduisant la rente de proximité des producteurs proches des grandes villes.

E- Les prix de gros correspondent à la transaction grossiste-détaillant, parmi lesquels on peut distinguer :

C-1 : Les prix sur les marchés physiques de gros où existe une concurrence quotidienne, c'est-à-dire les prix de vente des grossistes dits de marché,

C-2 : les prix des produits livrés aux détaillants par des grossistes dits livreurs ou à service complet.

Ces prix E ont un impact important car ils jouent souvent un rôle directeur dans la formation des prix, notamment en situation d'abondance où les détaillants et les grossistes sont en position de force par rapport à la production-expédition.

C'est à ce stade que prennent naissance le plus souvent les mouvements de hausse ou de baisse. En effet, la formation des prix à la production A est en général fortement influencée par la tendance sur les marchés de gros des grandes villes.

Pour les producteurs et les expéditeurs, l'information sur cette tendance est prioritaire.

F- Des prix de demi-gros correspondent soit à des transactions entre demi-grossistes et détaillants, soit à des ventes par les grossistes à des collectivités ou des particuliers.

Dans certains cas les prix consentis aux collectivités (Armée, hôpitaux, etc...) peuvent être inférieurs au prix de gros, mais il y a alors souvent pour le vendeur des compensations parallèles.

L'importance des collectivités constitue actuellement une difficulté pour l'établissement des cotations des prix de gros et demi-gros du fait de la complexité des rapports qui se nouent entre les collectivités et leurs fournisseurs.

G- Enfin les prix de détail, correspondent à la dernière transaction de la filière entre détaillants et consommateurs. Ces prix sont souvent assez différents selon les types de points de vente et leur localisation. Le degré de concurrence étant très inégal sur l'ensemble du territoire. La libération des prix paraît avoir accru les écarts entre les prix de détail d'un même produit en différents lieux.

En général on a la hiérarchie suivante :

A-1 < A-2 et A-3 < A-4 < B < C < D < E-1 < E-2 < F < G
mais des inversions peuvent se produire.

En particulier, les prix de gros sur les grandes places de consommation où se pratique la vente en commission (RUNGIS, LYON, BORDEAUX) et qui sont abondamment approvisionnées peuvent être inférieurs aux prix wagon départ, notamment à destination des pays étrangers.

Ceci témoigne plutôt de l'efficacité des circuits de distribution pour comprimer l'écart prix production-prix de gros.

Pour comprendre l'importance de la hiérarchie des prix par les différents opérateurs, il faut considérer que, entre les prix production A et les prix détail G, le rapport le plus fréquent, qui est de 1 à 4 descend rarement au dessous de 1 à 2,5 et peut atteindre 1 à 10.

Une bonne vision des prix d'un produit impliquerait d'avoir une représentation du système de prix tout au long de la filière, permettant une appréhension globale et instantanée de la hiérarchie des prix de la production au détail. Une telle démarche se heurte cependant à plusieurs difficultés :

1) Le poids et le volume d'un produit frais varient au fur et à mesure qu'il avance dans le circuit.

Le calibrage, le triage, la normalisation, la dessiccation, l'existence de pertes aux divers stades, font qu'une partie seulement de la quantité récoltée sera achetée par le consommateur. Dans quelle mesure l'augmentation du prix tout au long du circuit est imputable à ce phénomène.

ex. : L'asperge passe de 24 à 22 cm entre la première et la deuxième transaction et perd 15 % de son poids.
Le chou-fleur perd ses feuilles, etc...

2) En outre, le prix à la production pour une marchandise en vrac, après normalisation éclate en différents prix correspondant aux diverses catégories de la normalisation. Or, les écarts des prix entre catégorie 1 et catégorie 3 peuvent s'étaler de 1 à.. 10.

Remarquons que lorsque la normalisation ne correspond pas à la façon dont les opérateurs classent les produits, il se crée spontanément de nouvelles catégories. Ainsi il existe en pommes une catégorie I bis qui est la catégorie 1 pour la France, la vraie catégorie I étant réservée à l'exportation. La pomme golden catégorie I wagon départ vaut 1,60 F, la catégorie I bis vaut 1,30 F et la catégorie 11 vaut 1,10 F.

3) Certains produits peuvent se vendre au poids

à un stade, à la caisse à un autre stade et à l'unité ou au paquet au stade final.

4) Le cheminement d'un produit le long d'un circuit peut demander plusieurs jours. Doit-on alors comparer les prix à la production du jour avec les prix de gros du même jour ou avec ceux des jours B, C, D ou ... N ? Dans certains cas (produits stockables) la première transaction sur un produit peut précéder de plusieurs mois la vente finale au consommateur. Peut-on, dans ces conditions envisager des marchés et des cotations à terme ?

5) Enfin, les prix des produits périssables semblent avoir un rythme hebdomadaire, dans la mesure où de plus en plus dans les grandes agglomérations l'approvisionnement des ménages se fait en fin de semaine. Un prix moyen hebdomadaire n'aurait-il pas alors une signification intéressante ?

Pour ces raisons, le rapprochement et la comparaison des prix au divers stades de la filière impliquent des précautions particulières. Certains praticiens pensent même que toutes les informations sur les prix ne peuvent être livrées sans risques à tous les agents économiques. Cette position est d'ailleurs à rapprocher du fait que l'information sur les prix devient elle-même une "marchandise".

Il n'empêche que les opérateurs dominants et les mieux informés ont une vision globale et complète du système de prix le long de la filière et appréhendent les divers types de débouchés au stade final.

2- Systèmes de prix et groupe des produits

un système de prix peut aussi concerner un ensemble de produits liés entre eux, soit au niveau de l'offre, soit au niveau de la demande.

On peut donc définir un ensemble de prix :

pour les différentes catégories d'une même variété ;
pour les différentes variétés d'une même espèce ;
pour les différents types de produits en fonction de leur destination ;

Ex.: tomates de table, tomate pour spécialité, tomate pour concentré ;
pour différentes espèces de fruits ou de légumes,
dont les prix sont liés :
ex. : prix des laitues, des scaroles, des chicorées.

Système de prix et durée :

Nous avons vu que les prix des produits périssables fluctuent mais connaissent souvent un rythme hebdomadaire. D'où l'intérêt d'un prix hebdomadaire moyen.

En outre, la série chronologique des prix pour toute une campagne dépend souvent du volume de la récolte. Cet ensemble de prix constitue un indicateur important permettant des comparaisons d'une année sur l'autre, d'où l'intérêt d'un prix annuel moyen et d'indicateurs sur la forme de la courbe traduisant la série chronologique annuelle.

Enfin, certains produits sont soumis à un cycle impliquant la prise en compte de plusieurs années. Ces observations soulignent la complexité d'un système de prix qui se voudrait fidèle et complet. Le système de prix résultant des cotations ne peut donc être qu'une réduction de la réalité.

Pour préciser dans quelles limites cette réduction est acceptable, nous devons nous interroger sur les objectifs et le rôle du système de prix résultant des cotations.

III OBJECTIFS ET ROLE D'UN SYSTME DE PRIX EMANANT DES COTATIONS :

En première analyse un système de prix représentatif et officiel doit constituer une base incontestable nécessaire à la fois au fonctionnement et à la régulation du marché dans le court terme et à l'orientation de la production du marché dans le long terme. Le système de prix est une institution qui doit dire, le plus correctement possible, la vérité du marché.

Les opérateurs individuels, les organisations professionnelles et interprofessionnelles et les pouvoirs publics doivent pouvoir s'y appuyer pour prendre leurs décisions.

Dans le court terme :

Tous les opérateurs ont besoin à tout moment de connaître la tendance du marché pour adapter leurs comportements d'offreur et/ou de demandeur. Cet objectif implique que l'information soit claire, facile à interpréter, facilement accessible et largement diffusée.

Les organisations professionnelles et interprofessionnelles et les pouvoirs publics qui doivent intervenir sur la régulation du marché en ont aussi besoin pour mettre en oeuvre les décisions de réduction de l'offre (normalisation, stockage, transformation, destruction) et d'influence sur le commerce extérieur.

Dans le long terme :

Des indications claires résultant de l'analyse des systèmes de prix doivent orienter correctement les décisions d'investissement ou de désinvestissement donc d'adaptation de l'appareil de production, tant au niveau des opérateurs individuels qu'à celui des institutions responsables de la politique d'orientation de la production. Ce rôle est loin d'être assuré correctement puisque subsistent, tant en

production animale que végétale, des phénomènes cycliques faisant alterner surproduction et pénurie.

Au total, la mesure des prix est nécessaire à toute appréciation sur les performances d'une filière.

Pour atteindre ces objectifs, le système de prix devra donc remplir diverses conditions tant en ce qui concerne son établissement que sa diffusion et son utilisation.

IV MODALITES D'OBSERVATION DES PRIX ET D'ETABLISSEMENT DU SYSTEME DE PRIX :

L'observation peut se faire soit sur un marché physique, soit hors marché physique.

Sur marché physique : trois méthodes sont praticables :

- L'empirisme : un agent s'informe auprès des vendeurs et des acheteurs et établit une mercuriale. La qualité de la cotation dépend des aptitudes et de l'indépendance de l'agent. Cette méthode est peu coûteuse et donne souvent d'excellents résultats. Elle dégage en général un prix modal et une fourchette. Elle supposerait cependant qu'une vérification des cotations, une contre-expertise soit réalisée de temps en temps.

- La collecte de l'information auprès d'un échantillon représentatif d'opérateurs. Cette méthode peut permettre l'établissement d'un prix moyen pondéré, une des difficultés de la méthode empirique étant de mal pondérer les quantités vendues par les divers opérateurs.

- La centralisation des paiements (telle qu'elle se pratique dans les marchés au cadran) qui peut dégager immédiatement dès la fin du marché, toutes les caractéristiques statistiques de l'ensemble des transactions.

Hors marché physique :

L'observation implique l'existence d'un réseau d'informateurs choisis parmi les opérateurs : les informations fournies par ces informateurs peuvent être simples (tendances et prix) ou plus élaborées (quantités vendues et prix obtenus par transaction).

L'informatique permet de concevoir qu'un certain nombre d'entreprises transmettent quotidiennement à une mémoire centrale des données précises sur les transactions qu'ils ont réalisées. Elles reçoivent en retour le résultat du traitement statistique de l'ensemble.

V MODALITES DE DIFFUSION :

En première analyse, l'information sur les prix

est assez mal diffusée auprès des opérateurs. Il y a manifestement des réticences de divers ordres et à tous les niveaux à une large diffusion.

Il semble que, sur la plupart des marchés de gros et des marchés de production, l'information publique est sommaire, voire inexistante. Par contre, l'information de bouche à oreille est constante, mais elle véhicule aussi des éléments de tactique commerciale des opérateurs.

Il semble que certains opérateurs dominants s'organisent pour que l'information reste cantonnée dans un cercle restreint de leaders professionnels. Le système d'abonnements (en général chers) à une information telex quotidienne permet de conforter cette situation.

On doit s'interroger sur les raisons de la persistance de ce malthusianisme de l'information de valeur sur les prix. L'inégalité d'information des opérateurs entrave-t-elle ou non le fonctionnement normal du marché ?

L'information de valeur sur les prix devenant de plus en plus une marchandise "payante", elle n'a de valeur marchande que dans la mesure où elle n'est pas distribuée gratuitement à tous les opérateurs ? Il y a probablement là une importante question de déontologie à résoudre.

L'examen de ces divers points nous permet peut-être de préciser quelques grandes questions auxquelles l'étude pourrait apporter des éléments de réponse.

VI EN CONCLUSION, QUELLES QUESTIONS DEVONS-NOUS NOUS POSER :

Elles recourent bien sûr les questions posées dans la lettre de Mme RASTOIN du 26 janvier 1981.

-- Cotation et géographie de la production

Quels sont pour chaque produit ou groupes de produits envisagés les zones et le lieux où doivent être établis les cotations ? Suffit-il de coter les produits là où les volumes d'échanges sont les plus importants ? ou bien doit-on prendre en considération des zones de faible production ou de faible consommation, mais qui présenteraient des caractères spécifiques du fait par exemple de qualités différentes des produits, ou de situations de sous-appvisionnement, de surconsommation (vacances) ?

-- Cotation et filière

Faut-il maintenir absolument, comme le souhaitent vivement les producteurs, des cotations production vrac ?

Faut-il développer les cotations wagons-départ de produits conditionnés ? Y a-t-il un danger pour les producteurs à ce que ces cotations deviennent majoritaires ?

Ces deux types de cotations constituent-elles un système indissociable à présenter ensemble et simultanément ?

Quels prix de gros retenir sachant que les grandes places de commission sont en général surapprovisionnées et dégagent des prix plus bas que les petites places ?

Quid des cotations à terme sur des marchés à terme ?

Quid des prix de détail, compte tenu de la libération des prix et de l'hétérogénéité des degrés de concurrence effective sur l'ensemble du territoire ?

- Cotation et circuits

Les circuits hors marchés se développant, doit-on, d'une part, accentuer les systèmes de cotations hors marché départ, comme cela s'est déjà fait pour les pommes et pêches, à partir des SICA et des gros expéditeurs ? -Et dans ce cas, le bon fonctionnement du marché impliquerait-il que la fourniture par les opérateurs des informations sur les prix pratiqués soit une obligation juridique ? - Ou bien, d'autre part, doit-on se contenter d'incitations financières pour les obtenir (méthode AFCOFEL) ou encore de la fourniture privilégiée en retour de l'information élaborée.

- Cotation et méthode d'observation

Quid de la validité, des avantages et inconvénients de la méthode empirique ?

L'informatique et la transmission de données à distance qui pourraient remettre en cause les marchés physiques sous leurs formes actuelles, permettent-elles d'envisager des méthodes plus systématiques d'observation et de traitement des informations ?

La tenue simultanée des divers marchés et leur interconnection modifieraient-elles les conditions de cotation ?

- Cotation et diffusion

Quelles sont les conséquences de la "marchandisation" de l'information sur les prix ? La cotation doit-elle être fournie systématiquement à tous les opérateurs selon une déontologie de service public ? ou bien peut-elle, sans conséquence sur le fonctionnement du marché, être réservée aux opérateurs qui acceptent de la payer ; la concurrence entre les "entreprises" suffisant à garantir un bon ajustement offre-demande ?

- Cotation et élaboration d'une information élaborée

L'information officielle sur les marchés doit-elle se limiter à la présentation de prix bruts ? Ou bien peut-on envisager que d'autres éléments expliquant l'évolution ou tirant des conclusions sur des situations passées soient également diffusés, par exemple dans le cadre de notes ou de bulletins périodiques ?

La question du statut social, du contenu et de la diffusion de l'information officielle sur les prix des produits, n'est-elle pas centrale dans ce débat ?

F. LAURET,
mars 1981.

ANNEXE : Les systèmes de production-distribution des fruits et légumes frais et les divers prix le long des filières.