

Bovins du Québec, Avril-mai 2004

Où va le dollar du consommateur?

Du producteur au détaillant

Ann Fornasier*

Une des questions qui nous intéresse tous et qui se pose avec encore plus d'insistance en cette période de crise est la part du marché qui revient au producteur par rapport à l'abattoir ou au détaillant pour chaque dollar de viande vendue au consommateur. Un article publié récemment par les analystes du marché Canfax présente une série chronologique de prix de vente, allant du producteur au détaillant, qui apporte un éclairage révélateur sur la question. On y observe également leurs fluctuations relatives au cours des cinq dernières années.

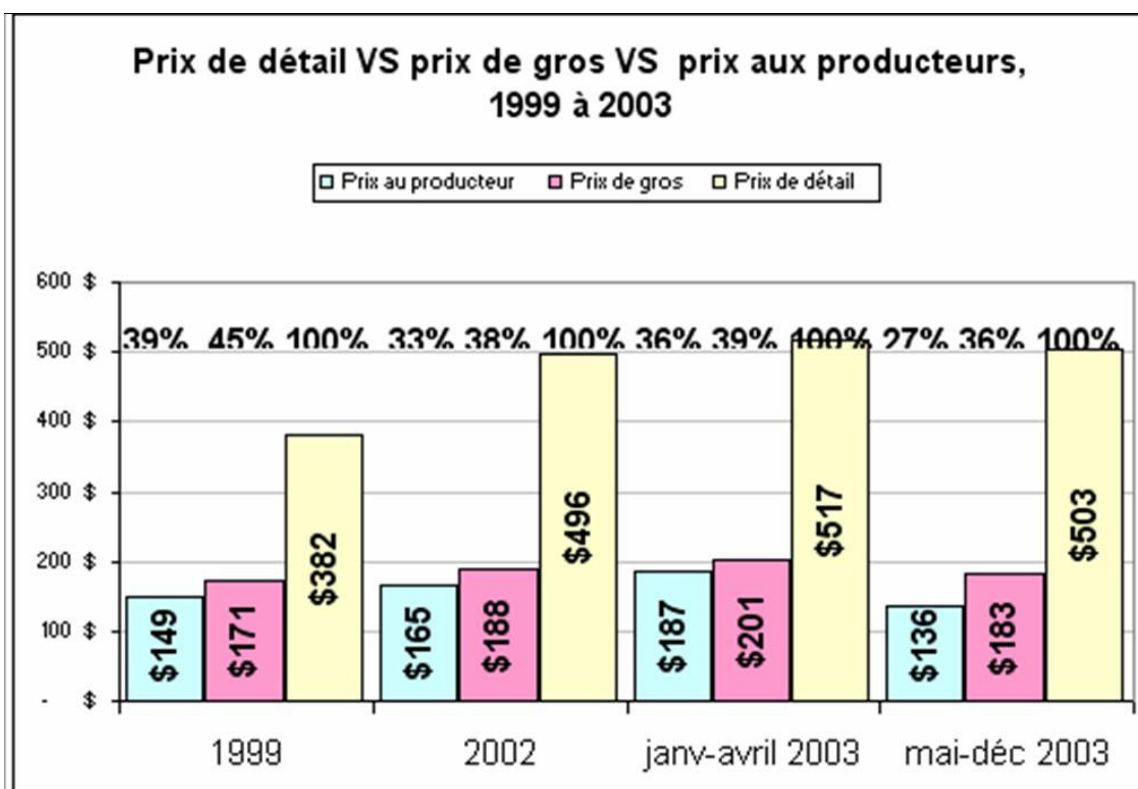
Trois séries chronologiques

Canfax utilise trois séries chronologiques (graphique 1) :

1 - *Prix au producteur* : prix des bouvillons d'abattage vendus aux abattoirs de l'Alberta ramené en livres carcasses (60 %) ;

2 - *Prix de gros* : le prix de revente de l'abattoir au détaillant (*cutout value AAA*) ;

3 - *Prix de détail* : le prix que le détaillant vend au consommateur (six coupes de viande incluant le bœuf haché).



Ratios historiques (1999 – 2002)

Le premier ratio

Prix du producteur sur le prix de gros

L'écart entre le prix au producteur et le prix de gros représente principalement les coûts de l'abattage, de la transformation, du transport, des freintes, et des pertes ou profits de l'abattoir. Historiquement (entre 1999 et 2002), le prix au producteur comptait pour 81 à 95 % du prix de gros (graphique 2). Évidemment, ce calcul ne tient pas compte des revenus que l'abattoir tire de la vente des sous-produits d'abattage.

Le deuxième ratio

Prix de gros sur prix au détail

L'écart entre le prix de gros et le prix de détail représente les pertes au parage de gras, des os, de la freinte ainsi que les coûts de découpe, d'emballage, de transport, des autres frais généraux, et des pertes ou profits du détaillant. Historiquement, le prix du gros comptait pour 35 à 48 % du prix de détail.

Au cours des dernières années, on a observé une croissance régulière du prix du bœuf vendu au détail alors que le prix de gros est demeuré virtuellement inchangé, de sorte que le ratio prix de gros sur prix de détail s'est effrité passant en moyenne de 45 % en 1999 à 38 % en 2002.

Le troisième ratio

Prix du producteur sur le prix au détail

Historiquement, le prix au producteur comptait pour 30 à 42 % du prix de détail. Au cours des dernières années, on a observé une croissance régulière du prix du bœuf vendu au détail alors que le prix au producteur est demeuré virtuellement inchangé, de sorte que le ratio prix du producteur sur prix de détail s'est effrité passant en moyenne de 39 % en 1999 à 33 % en 2002.

Effets de la crise de l'ESB (mai à décembre 2003)

Suite à la confirmation d'un cas d'ESB et de l'embargo sur les exportations canadiennes de bovins et de viande bovine, les producteurs de bouvillons d'abattage canadiens ont vu leur prix chuter de plus de 65 % en juillet et août 2003. Qu'en est-il des autres maillons de l'industrie?

Comme le démontrent les graphiques 2 et 3, le prix de gros et le prix de détail n'ont pas fléchi du même ordre que celui des producteurs. Les données démontrent que le prix du gros a baissé jusqu'à 30 % au mois de juillet 2003 alors que le prix de détail a baissé de 15 % en septembre 2003.

*agro-économiste, FPBQ