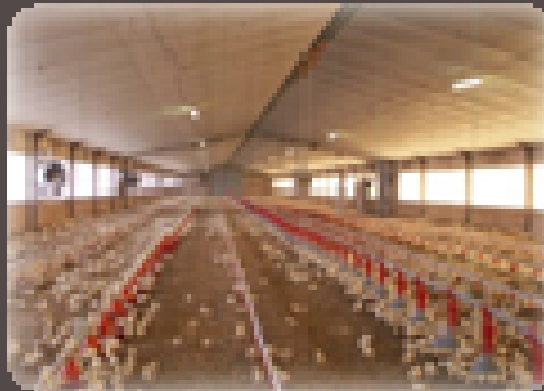


# LES CONTRATS EN AVICULTURE



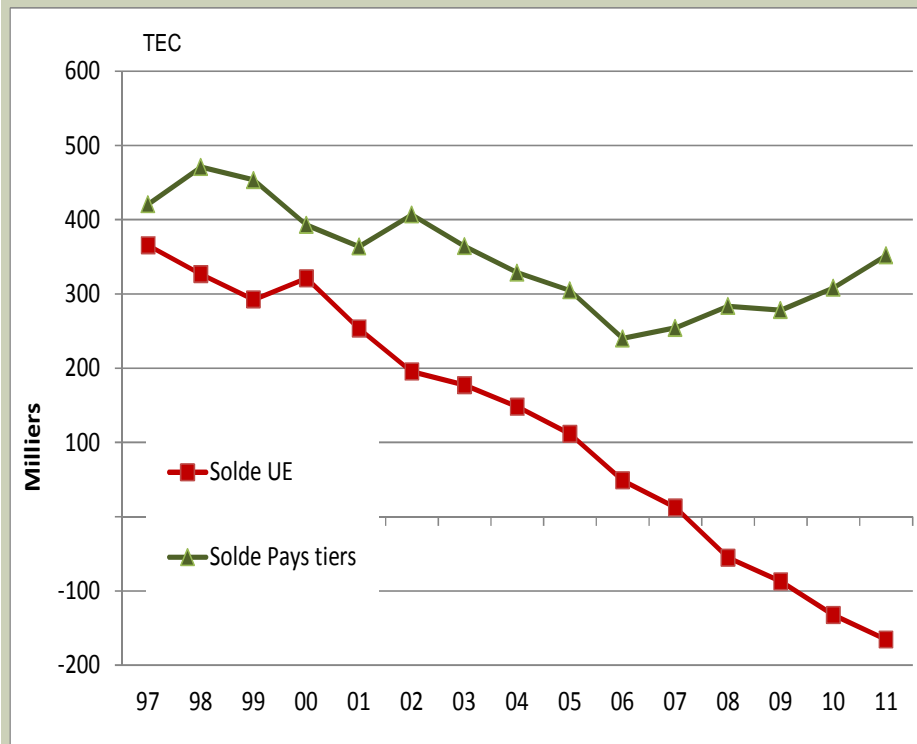
Comité Volailles FranceAgriMer, 31 janvier 2013



# CONTEXTE, OBJECTIFS ET MÉTHODE

# CONTEXTE

## ■ Déficit de compétitivité français



## ■ Multiples facteurs

- Environnement réglementaire défavorable (fiscalité, coût du travail, reg. environnementale...)
- Structure, organisation des filières et stratégies d'acteur
  - ...Contrats d'intégration font l'objet de questions...

# FORTS ENJEUX ÉCONOMIQUES

## INDICATEURS TECHNICO-ECONOMIQUES POULET STANDARD 2010 (Van Horne, 2012)

	Pays-Bas	France	Allemagne
Poids vif (g)	2200	1920	2200
IC	1.67	1.80	1.68
Cout vif €/kg vif	0.810	0.881	0.842

Filière Poulet : Ecart de 0.1 sur IC → 150 000 T aliment → 50 M€

+ impact sur rendement filet.....

# OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

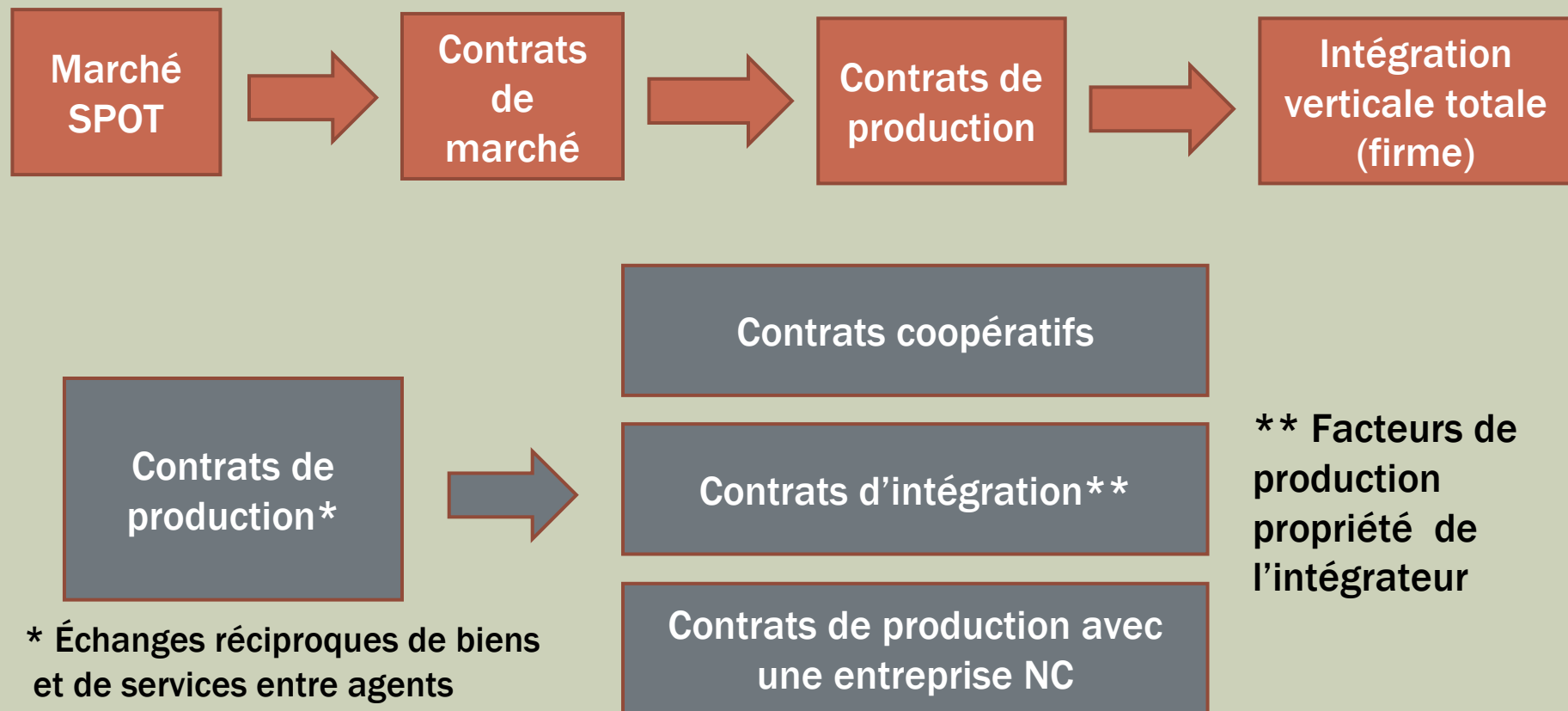
- **Deux axes de réflexion pour améliorer la compétitivité *globale* de la filière**
  - Analyse des relations contractuelles impliquant les éleveurs
  - Etude des modes de coordination (système de relations commerciales) entre les ≠ maillons
- **Trois objectifs**
  - Etat des lieux des ≠ types de contrats « éleveurs »
  - Avantages et inconvénients du système actuel
  - Voies d'amélioration du système et leviers d'amélioration de la performance globale de la filière

# MÉTHODE

- **Trente entretiens approfondis avec des responsables Organisations de Production (directeurs ou présidents)**  
*OP = organisation gérant les plannings d'élevage*
  - Activité et rôle des OP
  - Contenu et fonctionnement des contrats
  - Perception des acteurs
- **Dix entretiens approfondis auprès de partenaires industriels amont et aval**
  - Relations de l'entreprise avec ses clients/fournisseurs
  - Type d'engagement (volumes, prix), durée, indicateurs utilisés
  - Perspectives et propositions d'amélioration

# LES CONTRATS EN AVICULTURE, QUELQUES RAPPELS ET DÉFINITIONS

# MODES DE COORDINATION DES FILIÈRES



\* Échanges réciproques de biens et de services entre agents



# LES CONTRATS EN AVICULTURE

- **Les contrats de production sont très répandus en aviculture**
  - US, Brésil, Allemagne, Italie, UK, ...
  - France : 98 % des volailles livrées en 2008 (Aviculture 2008- SSP)
  - Cycles de production brefs + Immobilisations élevées/marges faibles
  - ➔ *efforts de coordination importants pour adapter O/D*
  - Variété des critères qualitatifs des CC intégrés par contrats
  - Union européenne: OCM volailles « light »
- **Quelques exceptions : Belgique et Pays-Bas**
  - Plus grande indépendance financière des différents maillons
  - Éleveurs plus indépendants (simple contrats d'appro ou de commercialisation)

# LES TROIS FONCTIONS DU CONTRAT

- **Assurance contre les risques liés à**
  - L'offre (risques climatiques ou sanitaires)
  - La demande (risque de marché)
  - Aux prix (prix des facteurs de production...)
- **Incitation à la performance**
  - Précise des itinéraires techniques optimisés
  - Incitation de l'entreprise à fournir des intrants de qualité (génétique, aliment)
  - Incitation de l'éleveur à la performance technique
- **Coordination et réduction des coûts de transaction**
  - Engagements sur le LT permet investissements spécifiques

# CADRE JURIDIQUE DES CONTRATS

	OP sans Parts sociales éleveur	OP avec Parts sociales éleveur
Éleveur propriétaire des animaux	<p><u>Contrat de production hors intégration avec une entreprise non coopérative</u></p> <p><i>Code du commerce</i></p>	<p><u>Contrat coopératif de type 1</u>  <u>« Approvisionnement-collecte-vente »</u>                      Possibilité d'avance de trésorerie sur achats intrants  <i>Code rural, statuts et règlement intérieur de la coopérative</i></p>
OP propriétaire des animaux	<p><u>Contrat d'intégration</u>  <i>Art L326-1 et 2 Code rural</i>                      « fourniture réciproque de produits ou services, notion de dépendance économique ». Coopératives exclues du champ de l'intégration  <i>Contrat-type d'intégration en aviculture</i>  <i>Décret 1/03/88</i></p>	<p><u>Contrat coopératif de type 2</u>  <u>« Exploitation en commun »</u>  <i>Code rural, statuts et règlement intérieur de la coopérative</i></p>

# DESCRIPTION DES CONTRATS

# IMPORTANCE ÉCONOMIQUE DES DIFFÉRENTS CONTRATS

(Echantillon 9,7 millions de m<sup>2</sup>, soit plus des 2/3 de la capacité de production nationale)

Type de contrat	% Éleveurs	% surface
Contrat de production hors intégration avec une entreprise non coopérative	10,7 %	9,5 %
Contrat coopératifs de type 1	49,5 %	44,8 %
Contrats d'intégration à façon	30,6 %	34,9 %
Contrat coopératifs de type 2	9,2 %	10,8 %

# ACTUALISATION DES PRIX DE CONTRATS

- **Indexation du prix de reprise (actualisation automatique)**
  - Sur un prix d'intrants (aliment, voire gaz....)
  - Sur une cotation (prix de marché du vif) +/- lissée
  - Sur des performances collectives d'éleveurs (tournoi)
    - Risque commun d'élevage supporté par l'entreprise
    - Garantie de marge pour 66% des meilleurs lots sur IP en référence au bilan technique collectif
  - Sur prix d'intrants et performances collectives
- **Négociation des prix d'intrants et de reprise**
  - Fréquences de révision très variables (mensuel ou prix fixes sur plusieurs années)
  - Coopératives : négos en commission volailles validées en CA
  - Entreprises NC : contrat à la bande ou avenant
  - Prix de contrats sont un élément de pilotage essentiel pour les OP

# TYPOLOGIE DES CONTRATS

Type de contrat	Mode d'actualisation des prix	Éleveurs	Surface
Contrat de production hors intégration avec une entreprise non coopérative	Indexation sur la cotation du vif	7 %	5 %
	Négociation	4 %	5 %
Contrat coopératif de type 1 "Approvisionnement - Collecte - Vente"	Indexation sur les prix d'intrants	8 %	5 %
	Indexation sur les performances collectives	9 %	8 %
	Négociation	33 %	32 %
Contrat coopératif de type 2 "Exploitation en commun"	Négociation	9 %	11 %
Contrat d'intégration	Indexation sur les performances collectives	2 %	3 %
	Négociation	28 %	32 %

# BONUS/MALUS

## ■ Différents objectifs

- Incitation à la flexibilité des éleveurs
  - Respect des plannings de MEP (pb été en poulet, hiver en dinde)
  - Incitation aux enlèvements multiples
  - Système de « permis à points »
- Promotion d'une charte de qualité ou d'un CC spécifique (sanitaire ou technique....Bea, contrôles qualité, brumisation, stockage aliment....)
- Assurance d'une bonne circulation de l'information entre éleveur et OP (annonce nombre et poids des animaux, bonne transmission des fiches ICA...)
- Incitation à la rénovation des bâtiments
- Accompagnement des investissements dans nouveaux bâtiments



# ANALYSE COMPARÉE DES CONTRATS

Comité Volailles FranceAgriMer, 31 janvier 2013

# CONTRATS COOPÉRATIFS

Type de contrat	Actualisation des prix	Assurance des éleveurs contre les risques de marché	Incitation à la performance des éleveurs	Incitation à la qualité des intrants
Coopératif Type 1	Indexation sur prix d'intrants	Forte	Moyenne	Moyenne
	Indexation sur perf. collectives	Forte	Forte	Forte
	Négociation	Moyenne à forte	Faible à moyenne	Moyenne
Coopératif Type 2	Négociation	Moyenne à forte	Faible à moyenne	Moyenne

# CONTRATS NON COOPÉRATIFS

Type de contrat	Actualisation des prix	Assurance des éleveurs contre les risques de marché	Incitation à la performance des éleveurs	Incitation à la qualité des intrants
Hors intégration avec une entreprise non coopérative *	Indexation sur prix de marché	Faible à moyenne	<b>Forte</b>	<b>Forte</b>
	Négociation	Faible à moyenne	<b>Forte</b>	<b>Forte</b>
Intégration	Indexation sur perf. collectives	<b>Forte</b>	Faible à moyenne	<b>Forte</b>
	Négociation	<b>Moyenne à Forte</b>	Faible à moyenne	<b>Moyenne à forte **</b>

\* Forte réactivité / marché

\*\* Si garantie de marges

# ANALYSE COMPARÉE DES CONTRATS

- Assurance éleveur généralement forte
  - Sauf si prix de reprise indexé sur prix de marché
  - Dépend du niveau de garantie sur marges
- Incitation à la performance éleveur
  - Comparaison difficile car dépend également de la valeur des paramètres entrant dans le calcul de la rémunération éleveur
  - Plus forte quand faible assurance du risque de marché
  - Et quand indexation sur perf. Collectives
- Incitation à la qualité des intrants
  - Forte si risque commun d'élevage supporté par l'OP
  - Forte dans contrats où prix de reprise indexé sur prix de marché
  - Fonction de la place de l'OP dans la filière
- Coûts de coordination
  - Indexation minimise coûts de négociation
  - Engagement des parties sur le LT favorise investissements spécifiques

# COORDINATION ENTRE OP ET MAILLONS AMONT ET AVAL DE LA FILIÈRE

# RÔLE CENTRAL DES OP

- **Rôle de coordination et de construction de la performance globale filière**
  - Fournissent les intrants aux éleveurs, resp. de leurs qualités
  - Gèrent les contrats et les leviers incitatifs liés (prix, bonus/malus)
  - Prescriptrices sur bâtiments et itinéraires techniques & sanitaires
  - Mettent en place et contrôlent CC techniques & sanitaires
  - Supportent une part variable du risque de marché et de prix et du risque commun d'élevage
- Traduisent les attentes quantitatives et qualitatives du marché en objectifs de production (Nbre, calibres, qualités)
- Mettent en œuvre des stratégies permettant d'y répondre
  - d'appro en intrants,
  - de planification de la production
  - d'incitation à la performance

# RELATIONS AVEC LES FAB

- Les OP ont souvent un lien exclusif avec un FAB
  - seuls 2 OP standard n'ont pas de lien spécifique avec un FAB
- Le pilotage de l'usine d'aliment est déterminant
  - **60% du coût de production du vif**
  - **Aliment élément clé dans stratégie d'optimisation**
    - du potentiel génétique
    - des performances techniques en élevage
    - des rendements d'abattage/découpe
- Incitation à fournir un aliment « de qualité »
  - **Via le marché MAIS prix du vif unique et non différencié**
  - **Via le contrat éleveur si risque commun d'élevage supporté par l'OP**
  - **Via l'insertion de l'OP dans une filière (si dialogue technique entre maillons efficace)**

# RELATIONS AVEC LES COUVOIRS

- Maillon accoupage plus indépendant des OP/ Pas de contrats écrits OP-couvoirs
- Engagement oral sur volumes hebdo indicatifs/ Commandes le jeudi semaine n pour MEI sem n+1
- Prix poussins assez stables dans le temps
- Difficultés
  - **Choix des OP (choix techniques et aliment) ne permettant pas l'optimisation du potentiel génétique des animaux**
  - **Manque de rigueur et de discipline de filière/ pas d'anticipation sur les volumes d'activité → surcapacités des couvoirs**
  - **Prix peu différenciés en fonction des coûts couvoirs**
  - **Faible partenariat sélection/ aval filière**



# RELATIONS AVEC L'AVAL

- Peu de contrats formalisés écrits
- Des plannings prévisionnels annuels de volumes hebdo
- Des commandes hebdo passées à la MEI des œufs et confirmées à la MEP des lots
- Précise nombre, classe de calibres parfois avec couleur ou souche spécifique
- Négociations de prix mensuels,
  - Rôle directeur du prix du leader (donc de son PR interne)
  - Intégration d'éléments de prix de revient si filière +/- intégrée (coût réel ou indicateurs extérieurs- indice ITAVI)
  - Pas de prix différencié en fonction de critères qualité aval (rendements...)

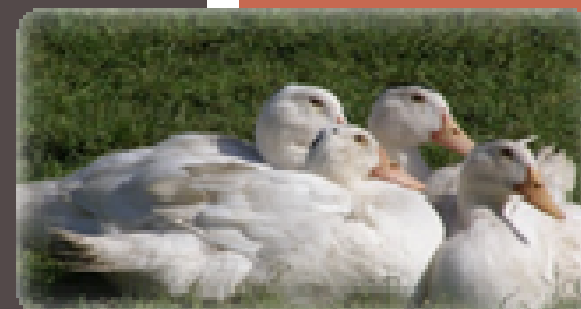
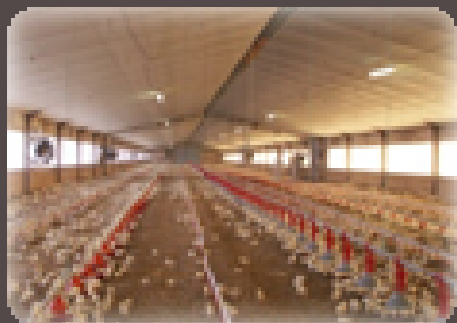
# LEVIERS D'AMÉLIORATION DE LA COORDINATION ENTRE AMONT/AVAL

- **Anticipation des volumes et une plus grande discipline**
  - **Respect des plannings de MEP et d'abattage**
    - **Optimisation du fonctionnement des outils**
    - **Optimisation des itinéraires techniques /cibles marché**
  - **Equilibre entre flexibilité et réactivité / anticipation et contractualisation**
- **Prise en compte d'indicateurs de « qualité » dans l'établissement de prix aux ≠ stades de la filière**
  - **Travail de définition des critères qualitatifs à intégrer (pertinents et mesurables en routine)**
- **Incitation aux innovations et partage de l'information entre maillons**

# CONCLUSION

- **Rôle central des OP dans la construction de la performance globale**
  - **Type de contrat +/- incitatif et favorable aux innovations**
  - **Insertion de l'OP dans la filière**
- **Antinomie assurance/incitation ?**
  - **Partage des risques entre acteurs/partage des enjeux**
  - **Rôle de chacun dans la construction de la performance globale**
  - **La nécessité d'incitations éleveurs quand bâtiments amortis...**
- **Perspectives de travaux complémentaires**
  - **Modélisation du fonctionnement global filière et de la chaîne de valeur**
  - **Comparaison européenne**
  - **Relations avec la GMS**

# MERCI DE VOTRE ATTENTION



[magdelaine@itavi.asso.fr](mailto:magdelaine@itavi.asso.fr)

Comité Volailles FranceAgriMer, 31 janvier 2013

