

État des lieux des contrats de commercialisation des porcs

Estelle Antoine et Chloé Dupont

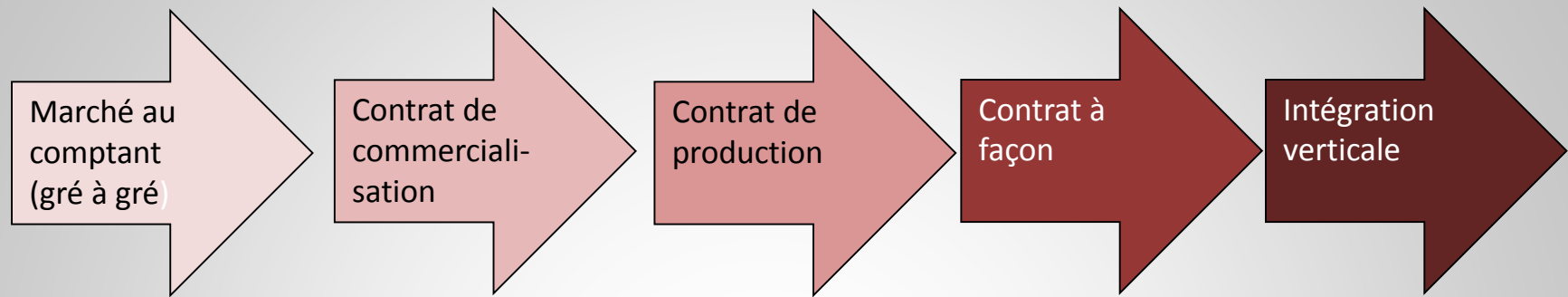
Entretiens de l'Observatoire

26/10/2016



- Théorie
- Panorama général de la contractualisation
- Premier bilan de la phase exploratoire

Adoptons un langage commun,
de la théorie à la pratique des contrats.



- La coordination verticale = la coordination des différentes étapes de la chaîne d'approvisionnement alimentaire. Différents modes de coordination verticale : le marché, le contrat et l'intégration verticale.
- L'intégration verticale (auto-intégration) : une entreprise de la chaîne alimentaire possède des outils situés à plusieurs niveaux de cette chaîne (firme) :
 - totale lorsque cette entreprise possède des outils sur l'ensemble des maillons,
 - partielle si elle ne possède des outils que sur deux ou trois maillons.

■ Article 1101 du Code Civil

« Le contrat est défini comme une **convention** par laquelle une ou plusieurs personnes s'**obligent**, envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose »
(*Legifrance, 2016*).

■ Le contrat est un **accord volontaire** entre plusieurs personnes qui doivent clairement être identifiées (*Manteau, 2015*).

« **1 volume, 1 durée, 1 prix** »

- Assurance contre les risques de production et de marché
 - Production :
 - Individuel ou collectif (aléas climatiques ou sanitaires, qualité insuffisante des intrants)
 - Marché :
 - Prix des intrants ou des produits
 - risque de débouché ou risque d'approvisionnement

- Incitation à la qualité et à la performance
 - À la qualité :

Fournir des intrants, des produits ou des prestations respectant une qualité prévue dans un cahier des charges
 - À la performance :

Favoriser une performance globale optimale de la chaîne de la production

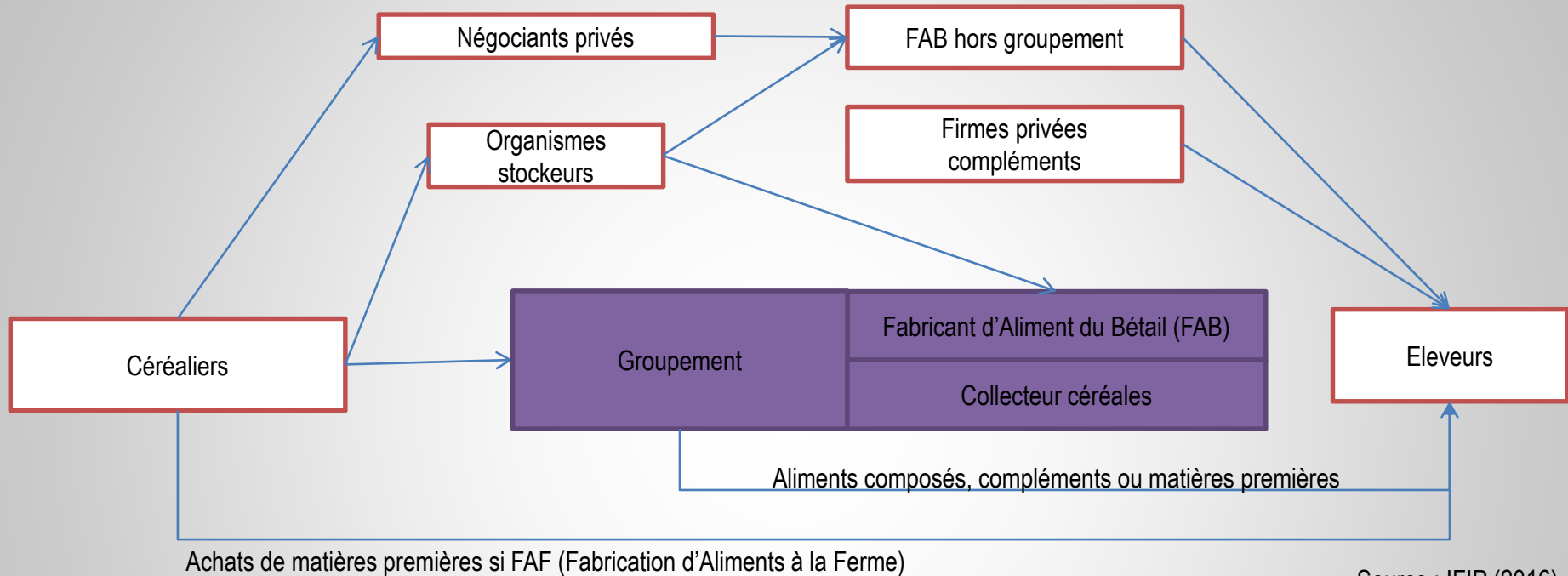
- Réduction des coûts de transaction

- Sécurisation des investissements :
 - Faciliter et sécuriser les investissements spécifiques sur le MT ou LT
 - Limiter le risque de « hold-up »

Illustration des relations commerciales dans la filière porcine



- Qui sont les opérateurs ?
- Comment s'organisent les relations commerciales ?
- Lesquelles, sont contractualisées ?



Source : IFIP (2016)

- Mettre en place des mécanismes pour tamponner la variabilité du prix des aliments composés à l'éleveur.
- Réduire les fluctuations des prix des matières premières
- Trouver un équilibre économique pour l'ensemble des parties prenantes de la filière.

Panorama général en France : alimentation

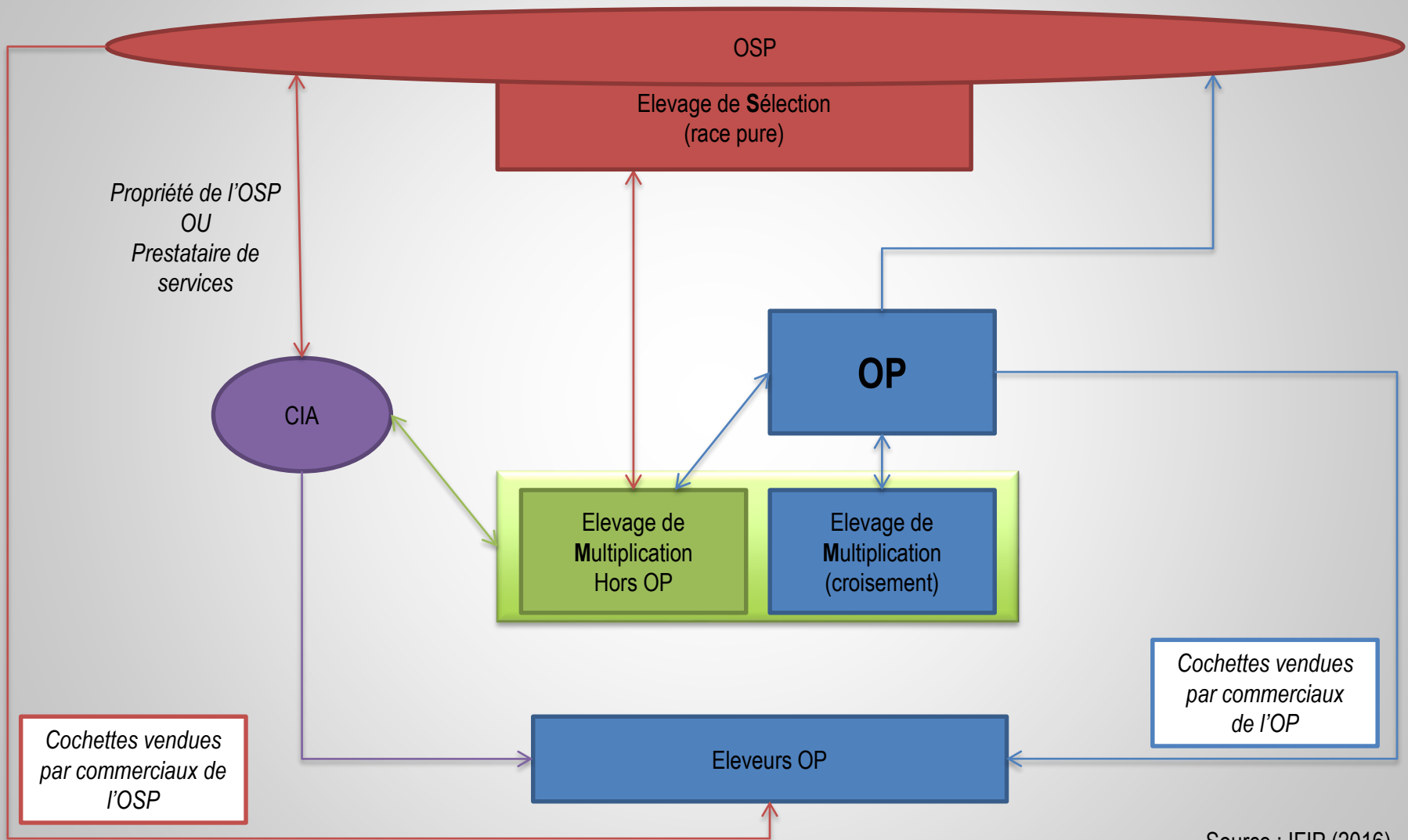
Raisonnement opportuniste
« profit immédiat » Culture
du « spot »

Raisonnement à long terme
« réflexion sur les marges,
sur le profit lissé »

Qui ?	Pourquoi ?	Comment ?
Terres Comtoises (150 000T, 2 usines)	Limiter les investissements de stockage et de broyage pour les éleveurs. Préserver les céréales des adhérents du marché spot.	Valorisation de la production de l'éleveur dans son aliment livré
UNEAL (314 000T, 2 usines)	Créer un lien durable entre les céréaliers et les éleveurs	<u>Contrat tripartite</u> entre le céréalier, l'OS et l'éleveur de porcs <ul style="list-style-type: none"> - Apport partiel ou total - Lissage sur 52 semaines - Taux de couverture 3 ans
Le Gouessant – Syproporc (857 000T, 5 usines)	Améliorer la visibilité des prix Réflexion sur la marge	<u>Contrat à terme</u> associé à un CLD <ul style="list-style-type: none"> - Sensibilisation et formation (Agritel et Sigma Terre) - Diffusion des informations sur une plateforme extranet - Mise à disposition d'un outil de calcul du prix d'équilibre - Contrat
Cas des FAF	Système polyculture-élevage Engagements moraux ou du marché de gré à gré.	Contrats sur les tourteaux Achats groupés pour les compléments Achats à la récolte

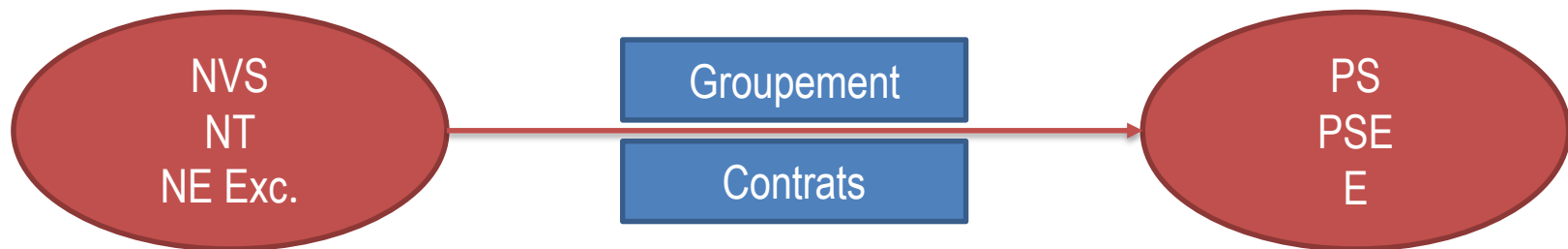
Source : IFIP d'après Coop de France (2015)

Panorama général en France : génétique



Source : IFIP (2016)

- Résultats issus d'une étude IFIP (Roguet, 2009)
27 millions de porcelets produits dont 35% changent d'élevage



	Naisseurs SPEcialisés	Naisseurs Engraisseurs EXCédentaires	Post-Sevreurs
Vendus à 8kg	1,8 millions	2,7 millions	
Vendus à 30 kg	0,9 million		0,4 million
Façonnage à 30 kg	0,4 million	3,3 millions	

Source : IFIP (2009)

Panorama général en France : commercialisation des porcs charcutiers

(Antoine et al., 2013 ; Manteau, 2015; Abcis, 2015 ; Royer et Vezina, 2012)

■ **Contrat coopératif** (90% des porcs).

Les deux prochaines catégories (10% des porcs):

■ **Contrat de production** spécifie les services fournis par l'agriculteur pour un entrepreneur.

L'intégration verticale est un contrat dans lequel l'entrepreneur participe dans plus d'une étape successive de production ou de distribution.

■ **Contrat de commercialisation** porte sur le produit échangé entre les parties prenantes. Il peut être de gré à gré ou à livraison différée.

	Allemagne	Danemark	Espagne	Royaume-Uni	France
Contrats dominants	40% négociants 30% coop de commercialisation 28% OP	coopératifs (95%, dont 90% Danish Crown+Tican)	50% intégration 30% coopératives 20% individuel	80% contrats (3 principaux) 10% spot 10% intégration	coopératifs (90%)
Risque prix supporté par les	éleveurs	Danish Crown + éleveurs (prix d'acompte + bonus)	Partagé (prix négocié producteurs et abatteurs/transf.)	Éleveur ou abatteur selon les types de contrats	Éleveurs et transformateurs (limité par les contrats distri.)
Risque débouché supporté par les	Groupes d'abattage	Danish Crown	L'aval	L'aval	L'abattoir
Pilotage de la filière	Groupes d'abattage	Danish Crown	Groupes intégrateurs	Groupes d'abattage	Pas de pilotage
Transmission des variations de prix	Rapide mais asymétrique	?	Non systématique (dualité export/conso)	?	Retardée et asymétrique
Relations transfo/distribution	Partenariales ou intégrées	Dominées par la distribution (prédominance export)	?	Importance MDD, partenariales	Dominées par la distribution

Aux Etats-Unis : 70% de la production sous contrat de production; vendus par les entrepreneurs via des contrat de commercialisation (61% des porcs abattus aux USA):

- 39 % basés sur la cotation publique et proche de la date de vente.
- 15 % basés sur des modes de rémunération variés, se basant sur les coûts de production par exemple.
- 7 % basés sur le MAT de Chicago.

	Viande porcine	Lait	Volailles	Viande bovine	Œufs
Marché spot	*	*		***	*
Contrat de commercialisation		**		*	*
Contrat de production			**		**
Contrat à façon			**	*	**
Contrat coopératif	***	Proche des contrats de commercialisation	Contrat de production	**	**

Premier bilan de la phase exploratoire,
Comment ?
Quoi ?
Vers quoi ?

Recensement des principales démarches : méthode

O
B
J
E
C
T
I
F
S

Etape 1

Poser le cadre de l'étude

- Objet
- Problématiques de la filière
- attentes et les besoins des opérateurs

Etape 2

Comprendre les initiatives contractuelles

- processus de création et de développement
- modalités
- gain de performance pour la filière

Etape 3

Valoriser les résultats par une communication pertinente

M
O
Y
E
N
S

Recherches bibliographiques

Définir des outils de recueil de l'information

Créer des contrats types par objectifs

Entretien d'experts (plus d'une vingtaine)

Réaliser des entretiens avec les parties prenantes des contrats

Diffuser : JRP, journées TechPorc...

Prise de contacts OP

Analyse de contenu et tests statistiques

*Préparer la suite...
(AAP du CASDAR 2017)*

Une vingtaine d'initiatives

- *Responsables OP*
- *Responsables Achats distribution*
- *Responsables Abattoirs et/ou Transformation*

Typologie des contrats de commercialisation selon 4 variables

Définir des profils de contrats

Analyse qualitative et quantitative

■ En pratique :

■ Démarches privées sans segmentation produit

- Intermarché
- Système U

■ Démarches privées avec appui d'un label ou d'une marque privée

- CCP
- « J'aime » du transformateur Fleury Michon
- « Pyreneus » du groupement Arterris

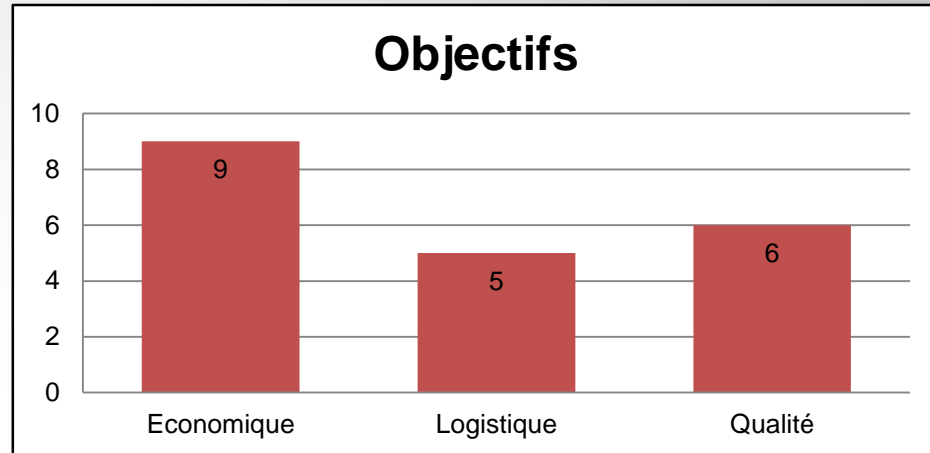
■ Démarches de filière dans le cadre des SIQO (3,6% de la production nationale)

- LR Porc Fermier d'Auvergne
- IGP Jambon de Bayonne
- AB : 0,4% de la production nationale

Recensement des principales démarches : résultats

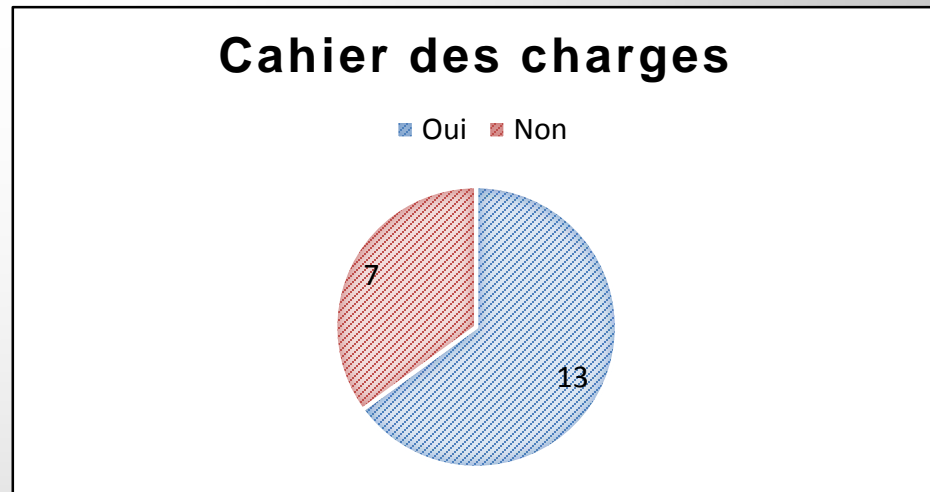
■ Objectifs:

- **économiques (45%)**
risque de marché par le prix (revenu, marge...)
- **logistiques (25%)**
risque de marché en volume (approvisionnement, débouché)
- **Qualité (30%)**
répondre à un besoin spécifique du marché.



■ Présence d'un cahier des charges

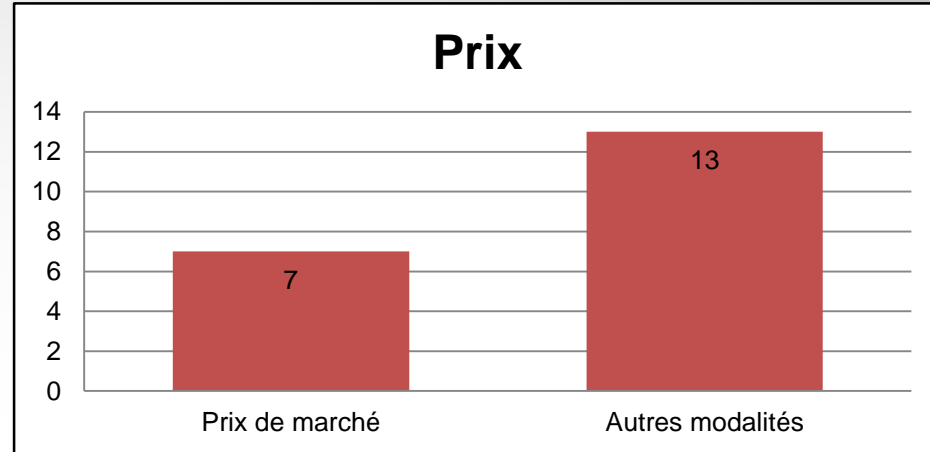
- **Oui (65%)**
spécifiant des modalités de production, des pratiques ou des exigences de qualité.
- **Non (35%)**



Recensement des principales démarches : résultats

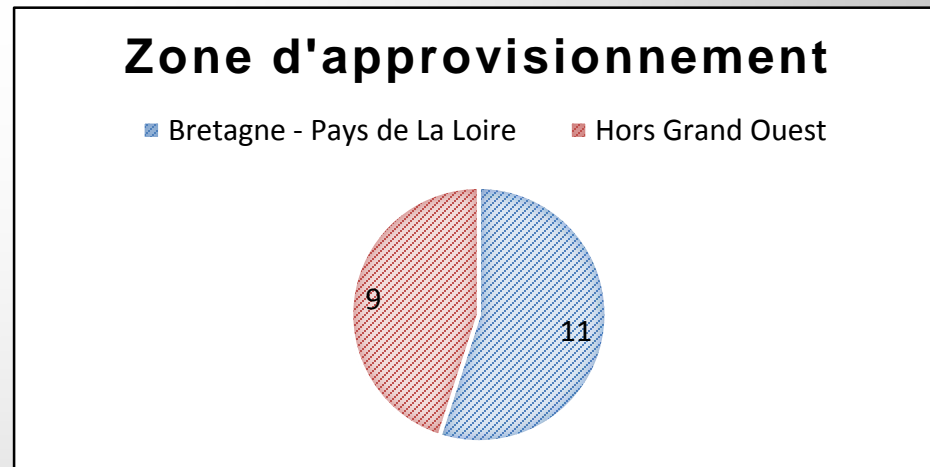
■ Mode de fixation du prix :

- **Formule basée sur un prix de marché (35%)**
Prix de référence MPB
- **Autres modalités (65%)**
Prix de référence basé sur une formule de calcul

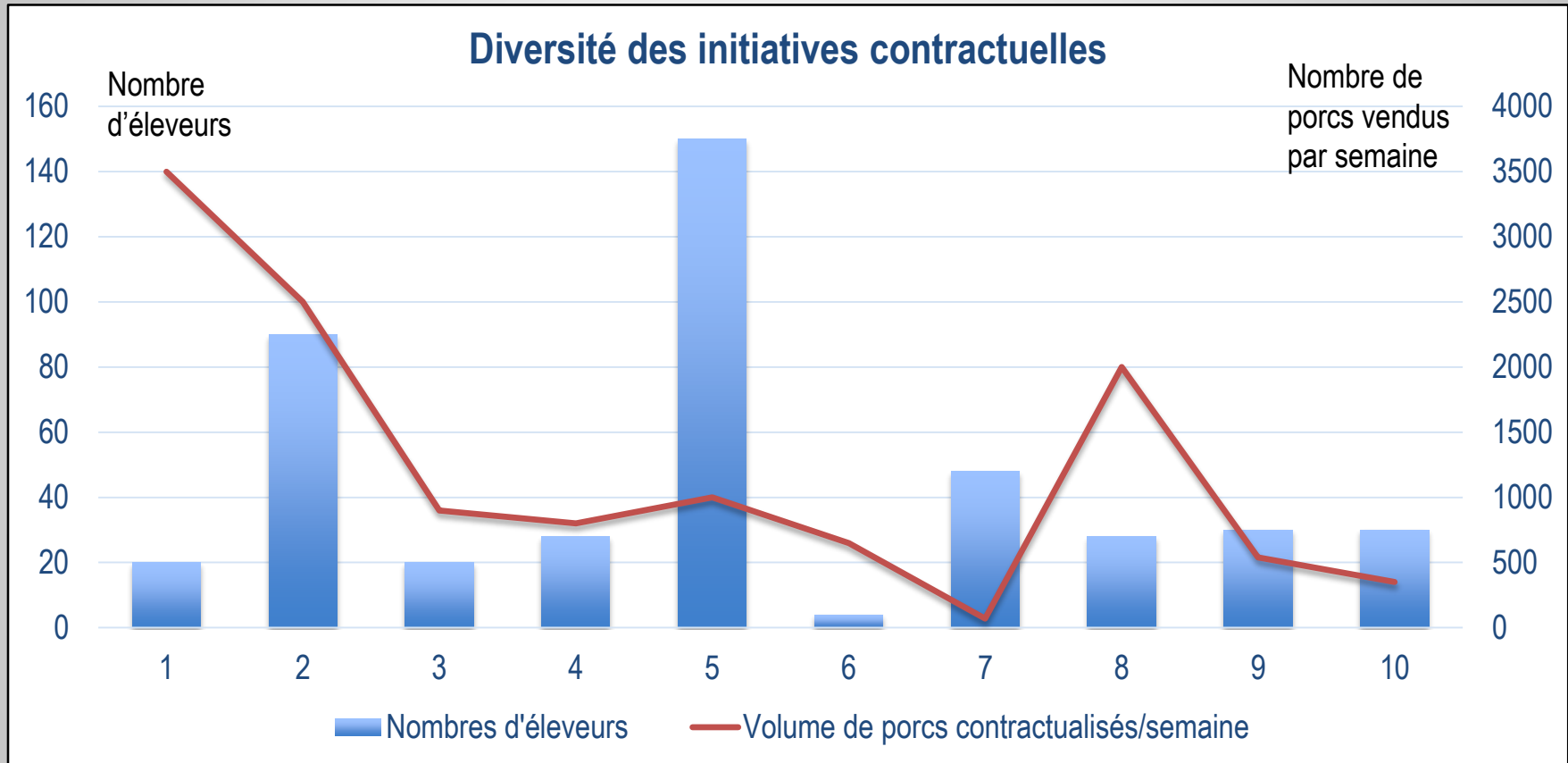


■ Zone d'approvisionnement :

- **Zone à haute densité (55%)**
Bretagne - Pays de Loire
- **Zone à faible densité (45%)**
Hors Grand Ouest



Recensement des principales démarches : résultats



Premier bilan : Facteurs de réussite et d'échec

Réussite	Echec
<p>Profils des parties prenantes « Histoire d'hommes » <i>Motivées, persévérantes, sensibles, reconnues dans leur domaine...</i></p> <p>Incitations politiques <i>Création de contrats suite à la réflexion suscitée par le Ministère</i></p> <p>Segmentation <i>Adaptation à un besoin spécifique du marché</i></p>	<p>Dérives en termes de pouvoir <i>Déséquilibre de négociation, pression économique</i></p> <p>Dépendance au marché « faux confort » <i>Aléas du marché (sanitaires, économiques), système des plus-values</i></p> <p>Opportunisme des opérateurs <i>Trouver le marché le plus rémunérateur à un instant T, faire défaut aux engagements</i></p> <p>Limite réglementaire <i>Trouver le juste milieu pour ne pas être « dans de l'entente commerciale »</i></p>

■ Techniques :

- Compétences,
- Manque d'accompagnement,
- Choix des partenaires...

■ Humains :

- Confiance entre les opérateurs,
- Manque de recul
- Culture du marché spot : « ça fait plus de 20 ans qu'on fait de la négociation commerciale »...

Premier bilan : Conclusions et perspectives

- De nombreux types de contrats existent déjà dans la filière porcine
- La nouveauté : le contrat multipartites de commercialisation des porcs
 - Pour se prémunir d'un risque de marché ou pour inciter à la qualité
 - Avec un cahier des charges et de nouvelles références
 - Des expériences individuelles, novatrices, mais à petite échelle
- Etude approfondie sur les initiatives contractuelles recensées
 - Modélisation des effets financiers
 - Analyse des motivations
- Accompagnement des opérateurs
 - Diffusion de l'information
 - Mise en place de contrats types
- Approfondissement
 - Approche interfilière et multipartenariales dans le RMT « économie des filières animales »
 - Manifestation d'intérêt AAP Casdar 2017

Pour aller un peu plus loin...

- Abcis, 2015. Organisations des filières animales : quels impacts sur la compétitivité ? Présentation au Crédit Agricole SA, 77 p. ABCIS, 2015. Organisation des filières animales : quels impacts sur la compétitivité ? présentation au Crédit Agricole SA, 77 p.
- Antoine E., Rieu M., Marouby H., 2013. Fixer le prix du porc par contrat – Expériences à l'étranger et enseignements pour la France. Les cahiers de l'IFIP n°1, 13-18.
- Antoine E. et Marouby H., 2014. Commercialiser des porcs sous contrat. Expériences à l'étranger, enseignements pour la France. Journées Rech. Porcine, 46, 223-228.
- Bouamra-Mechemache Z., Duvaleix-Tréguer S., Magdelaine P., Ridier A., Rieu M., You G. 2015, Contractualisation et modes de coordination dans les filières animales, Économie rurale, 345, 54 p.
- Manteau L., 2015. Les contrats en agriculture : Analyser, Rédiger et Pratiquer. Ed. France Agricole, 399 p.
- Rieu M., 2015a. Intervention pour l'AFTAA. La qualité des relations : un enjeu majeur pour la filière porcine française, 17p.
- Royer A. et Vezina F., 2012. Intégration verticale et contractualisation en agriculture. État de la situation au Québec, Univ. de Laval, 57 p.

Merci de votre attention



www.ifip.asso.fr