

## Les contrats de commercialisation des porcs : intérêt pour les éleveurs français

Estelle ANTOINE, pôle économie de l'Ifip, Toulouse

Email : [estelle.antoine@ifip.asso.fr](mailto:estelle.antoine@ifip.asso.fr)



Photo IFIP-Institut du porc

Aux Etats-Unis, ainsi que dans quelques pays européens, les contrats de commercialisation des porcs permettent aux éleveurs de gérer leurs revenus. Du fait de ses caractéristiques, la production porcine française préfère se baser sur un prix spot, mais d'autres opportunités existent.

Alors que les marchés du porc et de l'aliment sont de moins en moins prévisibles, les éleveurs de certains pays utilisent des contrats de commercialisation des porcs, afin de sécuriser leur revenu, un débouché ou un approvisionnement en porcs. Aux Etats-Unis, près d'un tiers des porcs sont commercialisés de la sorte. En France, le marché spot prédomine en raison de l'organisation et des caractéristiques actuelles de la production porcine. Mais ce mode de commercialisation offre néanmoins des perspectives, que ce soit en termes de lissage des prix ou de garantie de la marge pour les éleveurs. La réflexion sur l'intérêt de ces contrats doit se poursuivre à l'échelle de l'ensemble de la filière.

### Des contrats pour garantir un volume et un prix

Les marchés agricoles connaissent actuellement des variations des cours de forte amplitude, celui du porc n'échappant pas à cette situation. Une solution fréquemment évoquée est celle de la contractualisation. Mais quel est le sens que les acteurs donnent à ce terme ? Et quelles protections vis-à-vis du marché les contrats offrent-ils réellement ?

Un contrat est une convention, accord de volontés ayant pour but d'engendrer une obligation d'une ou de plusieurs personnes envers une ou plusieurs autres. Dans le milieu agricole, on distingue des contrats de production et des contrats de commercialisation.

### Quels prix pour quels marchés

Il existe dans le milieu agricole trois principaux moyens de **commercialiser** des biens, produits ou services :

- les échanges de gré à gré, directement entre deux entités ;
- les contrats, témoignant d'un engagement à produire et à reprendre, ou à vendre et à acheter, fixant les modalités de livraison et de paiement. ;
- l'intégration verticale, où l'entreprise participe dans plus d'une étape successive de production ou de distribution d'un bien ou d'un service.

Les **prix** sur lesquels se basent ces transactions sont déterminés de façon différente, soit sur l'instant, sur un marché dit « spot » où se confrontent l'offre et la demande du moment, soit à une échéance précise, avec des modalités fixées, le plus souvent via des contrats.

Les **contrats de production** spécifient des services fournis par les agriculteurs à l'entrepreneur qui propose le contrat. L'agriculteur ne reçoit pas un paiement pour le produit mais pour les services rendus. Ce type de contrat est fréquent dans la filière avicole. Par abus de langage, on qualifie souvent ces contrats « d'intégration ».

Les **contrats de commercialisation** portent sur le produit échangé. Ils permettent de se couvrir contre le risque d'une évolution défavorable des prix et d'assurer un revenu plus stable, voire de lisser les cours, garantir une marge... Ils proposent un débouché sûr au vendeur et, en contrepartie, une sécurité d'approvisionnement à l'acheteur. Par contre, les contractants font chacun le choix de se priver de tirer profit d'une éventuelle évolution des prix qui leur serait favorable. Les risques de ces contrats sont liés à la réalisation de la livraison : absence ou retard des porcs concernés, qualité et quantité non cohérente, défaillance financière d'un des partenaires...

### **Les contrats de commercialisation prédominent aux Etats-Unis**

La commercialisation des porcs sur la base d'un prix spot constitue la référence actuelle en Europe. Un tour d'horizon montre cependant quelques situations contrastées, particulièrement en Italie et au Royaume-Uni, où les contrats prédominent (70 à 80 % des porcs abattus). Les contrats italiens portent essentiellement sur une garantie d'approvisionnement et de débouchés et sont liés à la cotation officielle italienne. En Angleterre, il existe près d'une dizaine de prix de référence et autant de contrats qui s'y réfèrent, s'adaptant ainsi à la grande variété des besoins de l'aval : pièces maigres pour la consommation en frais, plus grasse pour le bacon... En Espagne et en Belgique, l'intégration verticale prédomine, alors qu'aux Pays-Bas et en Allemagne, la logique reste très libérale. Les contrats ne représentent qu'une faible proportion de la commercialisation des porcs (1 à 5%).

C'est cependant aux Etats-Unis que la contractualisation est la plus répandue. 70 % des porcs sont produits sous contrats de production, la plupart des entrepreneurs (entreprise ou autre élevage) commercialisant ensuite ces porcs via des contrats de commercialisation. La part de la production échangée par contrat est en forte croissance depuis le début des années 1990. En 2012, environ un tiers des porcs proviennent d'un site d'élevage détenu par un abatteur (intégration verticale), un peu plus de 3 % sont issus d'une transaction de gré-à-gré spot et environ 61 % sont vendus via des contrats (tableau 1).

Tableau 1 : Ventes de porcs selon leur mode de commercialisation (%)  
(Ifip, d'après USDA - ministère de l'agriculture fédéral américain)

	2002	2012
Vendus par un abatteur à un autre abatteur	2,1	4,1
Détenus par un abatteur	16,4	26,6
<b>Achat à un abatteur</b>	<b>18,5</b>	<b>30,7</b>
<b>Sans contrats (spot)</b>	<b>13,8</b>	<b>3,4</b>
<b>Ensemble contrats</b>	<b>61,7</b>	<b>60,8</b>
Liés à une cotation officielle du porc charcutier	40,8	38,9
Liés à une autre cotation	8,7	7,3
Autres types d'accord	12,2	14,6
<b>Autres (vif et hors abattoirs contrôlés)</b>	<b>6,0</b>	<b>5,0</b>
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Aux Etats-Unis, plus de 60 % des ventes de porcs charcutiers sont régies par des contrats de commercialisation.

Les contrats liés à un prix de vente basé sur une cotation publique et contemporaine de la date de vente garantissent une livraison et un prix de marché. Ils sont appréciés des éleveurs dans les zones de moindre densité porcine, en limitant l'effet négatif de leur localisation (liaison une référence issue d'une zone de production importante).

Les contrats liés à d'autres cotations se basent essentiellement sur le marché à terme (MAT) de Chicago. L'abatteur garantit au producteur un prix de vente basé sur celui du MAT à la période de livraison choisie, cotée au jour de la signature du contrat. Cela permet à l'éleveur de connaître son prix et gérer sa marge, tout en prenant des décisions lot par lot.

Une dernière catégorie regroupe les autres contrats. Certains se basent sur la valeur reconstituée de la carcasse (le plus souvent la cotation officielle). D'autres se basent sur le coût de production, garantissant une marge à l'éleveur. Il existe des contrats dit « *fenêtre* », encadrant la référence de prix par des valeurs minimale (plancher) et maximale (plafond). Dans les contrats « *planchers* », l'acheteur garantit au vendeur un prix minimum, le plus souvent en échange d'une réduction par rapport à la cotation de marché choisie.

## Des clauses réfléchies pour garantir les risques

Les contractants doivent bien comprendre les obligations juridiques avant de conclure un contrat, pour le cas où les conditions qui y sont prévues ne sont pas respectées. Afin de couvrir les risques de livraison évoqués précédemment, certains paramètres de ces contrats doivent être clairement définis (Tableau 2).

Tableau 2 : les principales clauses d'un contrat de commercialisation

Clauses générales	Caractéristiques des porcs	Clauses juridiques
Dates ou périodes de livraison	Quantité et qualité attendue des porcs ou des carcasses	Révision du contrat
Lieu de livraison	Méthodes de classement	
Durée de contrat : <ul style="list-style-type: none"><li>- Ponctuelle</li><li>- Court à moyen terme</li><li>- Indéterminée</li></ul>	Grilles de paiement : <ul style="list-style-type: none"><li>- Au poids</li><li>- Taux de viande maigre</li><li>- ...</li></ul>	Gestion et résolution des conflits
Volumes concernés	Définition des bonus (régularité, homogénéité...)	Cas de force majeure
Méthode de fixation du prix de vente	Clauses pour porcs refusés, décédés, déclassés	Confidentialité
Condition de paiement et de crédit		Rupture de contrat
		Clôture du contrat

Ces clauses permettent aux partenaires de se protéger des principaux risques liés aux contrats à livraison différée

En France, les transactions sont pour la plupart basées sur le prix au Cadran du Marché du Porc Breton (MPB), en tenant compte des plus ou moins values liées aux animaux, propres à chaque opérateur. Elles sont effectuées via les organisations de producteurs. Des alternatives ont cependant été testées.

Une première initiative est née en mars 2011 entre le groupe Syproporcs et l'abatteur Kerméné. Les éleveurs vendent 15 à 30 % de leur production via un contrat à livraison différée (CLD) et le reste par le Cadran. Cela permet à l'éleveur de sécuriser une partie de sa marge (d'autant plus s'il se couvre sur ses achats et notamment d'aliment) tout en essayant de profiter des fluctuations du marché. Après cette initiative, le MPB a proposé, à compter de fin novembre 2011, un CLD de 6 à 20 semaines, l'éleveur fixant lui-même son prix de vente. Après un bon départ (100 à 600 porcs vendus par semaine), les ventes se sont ralenties pour s'arrêter en décembre 2012.

## Une culture « spot », des ententes non contractuelles

La concentration de la production dans le grand Ouest limite le risque de rupture d'approvisionnement et de disparition de débouchés. La standardisation des porcs les rend relativement interchangeables. Seules les productions spécifiques (bio, races locales, IGP...) ont senti un besoin de contractualiser leurs échanges. Finalement, la commercialisation régulière des porcs dans les systèmes naisseur-engraisseur (prédominant en France) permet un lissage des prix à court ou moyen terme. Cependant, si l'objectif est de lisser le prix, les partenaires peuvent utiliser un CLD à prix fixe ou avec des valeurs seuils (minimum et/ou maximum). Lorsqu'il s'agit de garantir une marge, l'indexation du prix payé sur le coût de revient est un mode de calcul du prix de vente adapté, tout particulièrement si le prix d'aliment fait lui-même l'objet d'un contrat. Actuellement, la référence en France est le prix au Cadran, qui traduit la situation d'une partie des opérateurs du bassin breton à un moment donné et les deux/trois jours suivants. Un prix indexé sur la valeur de la carcasse reconstituée introduirait un lien plus étroit entre amont et aval de la filière.

Intéressants dans certains cas (élevages engraisseurs, produits spécifiques...), les contrats de commercialisation nécessitent cependant un investissement de l'ensemble de la filière et une meilleure prise de conscience des possibilités qu'ils offrent par ses différents maillons. Il s'agit également de poursuivre la réflexion sur les types de contrats à mettre en œuvre et la mise en place de prix de références adaptés.

*Cette étude a été réalisée avec le soutien financier de FranceAgriMer*