

La contractualisation en production porcine

Partenariats :
RMT « économie des filières animales », Idele, Itavi
Extension Service, Université du Missouri (Ron Plain)

Financeurs :
Casdar

Contact :
estelle.antoine@ifip.asso.fr

CONTEXTE ET OBJECTIFS

Après une première étude réalisée en 2013, l'Ifip, soutenu par le Casdar, a poursuivi ses travaux sur l'utilisation de contrats au sein des filières animales. Tous les maillons de la filière peuvent être concernés pour vendre ou acheter des matières premières, de l'aliment, des porcs charcutiers, des pièces de découpe, des produits transformés. Il s'agit pour l'Ifip d'identifier les pratiques en vigueur en France mais aussi dans le monde, d'en caractériser les modalités et d'en analyser la pertinence pour la filière porcine française.

RÉSULTATS

Dans un marché du porc concurrentiel de longue date (entre producteurs, entre viandes, entre pays) et libéral (un prix fixé par l'offre et la demande), en France, la commercialisation des porcs est assurée à 90% par des organisations de producteurs (OP) majoritairement de type coopératif. Ces « contrats coopératifs » lient les éleveurs à leur OP pour une durée de 3 à 7 ans via un bulletin d'engagement et précisent le niveau de service de l'OP, le type d'apport du producteur (total, partiel...). Le mode de rémunération est fixé dans le règlement intérieur et basé quasi systématiquement sur le prix au MPB. Des relations verticales entre différents maillons se sont développées ces dernières années, pour concerner près des deux tiers de la production de porcs, modifiant les relations au sein de la filière. Les porcs commercialisés par les OP auprès des abattoirs font l'objet d'une entente habituelle, mais sans contrats. Les ventes

des découpeurs vont pour 20% à la grande distribution et pour environ 65% aux transformateurs. Ces échanges font l'objet de contrats sur des périodes allant du trimestre à l'année, mais sont fréquemment renégociés au gré des évolutions du prix au Cadran. La salaison passe des contrats avec les GMS, en particulier pour fournir les MDD.

PERSPECTIVES

Les contrats peuvent servir à garantir les volumes achetés ou vendus et dans la théorie, comme dans certains exemples en vigueur aux Etats-Unis, à se protéger des variations de prix de marché. Toutefois, les effets négatifs de la variabilité des prix doivent être clairement précisés pour déterminer si des contrats sont la solution et avec quelles modalités et clauses. Il apparaît que pour être efficace pour certains maillons, le lissage doit se faire à l'achat et à la vente, aliment et porc pour les éleveurs, porcs et pièces pour les abatteurs-découpeurs... La contractualisation peut aussi incarner d'autres objectifs pour la filière porcine française :

- Mieux adapter l'offre à la demande et valoriser mieux tous les produits issus des porcs,
- Occuper des segments de marché particuliers qui supposent un lien étroit entre acheteurs et vendeurs.

Des initiatives de contractualisation concrètes doivent être suivies et analysées de près. Mais de nouvelles organisations doivent être inventées pour contribuer à la résolution des problèmes que rencontre la filière.

VALORISATION

Formations et interventions

- Intervention dans le groupe de travail FAM Grandes cultures et Elevage (20/03/2014 Paris)
- Présentation aux JRP de l'article sur la contractualisation

Publications

- Antoine E. et Marouby H., 2014. Commercialiser des porcs sous contrat : Expériences à l'étranger, enseignements pour la France, Journées Rech. Porcines 46, pp.223-228.
- Antoine E., 2014. Commercialisation des porcs : Intérêt des contrats à prix fixe. Tech Porc, n°15, pp 5-7.
- Antoine E., Marouby H., Rieu M., 2014. Fixer le prix du porc par contrat : expériences à l'étranger et enseignements pour la France / Selling pigs under contract: Experiences abroad and opportunities for France. Les Cahiers de l'Ifip (1), 13-28
- Antoine E., Roussillon M-A., Legendre V., Rieu M., 2015. Les contrats de commercialisation des animaux en France : une réponse à la variabilité du prix du porc ? Economie Rurale n°345, pp.53-67

Autres transferts

- Groupe de travail « La contractualisation dans les filières de production animale » du RMT Economie des filières animales
- Analyse de l'impact de l'organisation des filières animales sur leur compétitivité

Différents types d'organisations coordonnées de filières porcines en France

Les pourcentages indiquent la part du type dans le total national de l'activité

		Aliment	Organisation de producteurs	Abattage-découpe	Charcuterie salaison
Filières d'amont à aval à capitaux coopératifs majoritaires	Sur plus de 3 maillons Ex. Cooperl	32%	33%	31%	16%
	Sur 2 ou 3 maillons Ex. Terrena, APO, Syproporcs, FIPSO, Cyrhio	16%	14%	12%	
Alliance coopération-privé	Sur 3 ou 4 maillons Ex. Bigard, Leclerc, Intermarché	15%	14%	↔ 29%	23%
Filières d'amont à aval à capitaux privés majoritaires	Sur plus de 3 maillons Ex. Glon-Sanders	12%	6%	12%	4%
Autres indéterminés		25%	33%	16%	57%
X %	Capitaux majoritairement coopératifs				
X %	Capitaux majoritairement privés				
X %	Capitaux privés comme coopératifs				

convention d'approvisionnement