

Rénover les relations commerciales dans la filière porcine

Éléments de réflexion sur
de nouvelles contractualisations



La contractualisation

Une voie à examiner pour rénover les relations commerciales dans la filière porcine et sécuriser les acteurs de la filière

Les tables rondes du 31 mars et du 27 août 2015, qui ont réuni les acteurs de la filière porcine autour du ministre de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt, ont montré la nécessité, au-delà des mesures d'urgence prises par les pouvoirs publics, de s'orienter vers **des solutions partenariales entre les acteurs dans un objectif de pérennisation et d'amélioration de la santé économique de la filière.**

Ces solutions ne seront pérennes qu'à la condition de faire l'objet d'une **concertation**, d'être **partagées** et **portées par l'ensemble de la profession** (de l'alimentation animale à la distribution), avec l'appui des pouvoirs publics, dans un esprit de confiance mutuelle entre les différents partenaires. Il ne s'agit pas d'imposer un outil plutôt qu'un autre. Il s'agit d'examiner, de manière approfondie et sans *a priori*, l'ensemble des outils mobilisables, d'en évaluer les conséquences pour chacun des acteurs de la filière, de tirer les leçons des pratiques et des expérimentations déjà mises en œuvre, d'inventer au besoin de nouveaux instruments adaptés à la filière.

La mise en œuvre d'une contractualisation avec les producteurs ne vise pas nécessairement à couvrir la totalité de l'approvisionnement en alimentation animale, de la production de porcs et de l'approvisionnement en pièces pour les transformateurs. **Ainsi, la combinaison de solutions différentes pour l'achat de matières premières ou de vente des porcs produits peut permettre aux producteurs de sécuriser une part de leur production tout en tirant parti du marché lorsque les conditions sont favorables.**

La mise en œuvre de solutions partenariales doit d'abord permettre **d'assurer une meilleure visibilité** à chaque acteur de la filière en limitant les effets des fluctuations des cours et des marchés sur ses résultats économiques. Une plus grande sécurisation de l'éleveur doit en particulier être recherchée, sans quoi la pérennité de l'ensemble de la filière sera remise en question. In fine, il s'agit de développer un climat de confiance mutuelle et de confiance en l'avenir permettant à chaque maillon de la chaîne d'être rentable et de mobiliser les financements nécessaires pour innover et investir.

S'il n'est pas répandu dans la filière porcine, **le recours au contrat est courant dans d'autres filières agricoles françaises**, voire rendu obligatoire dans certains cas (contrats entre producteur et premier acheteur dans le secteur du lait de vache par exemple) ; il est également largement pratiqué dans les filières porcines **d'autres pays** (Italie, Angleterre) dont il convient, non pas de se servir forcément de modèles, mais d'examiner l'organisation pour en tirer les leçons éventuelles.

Les contrats présentent une **grande diversité de formes** qui en font des **instruments souples et adaptables** aux besoins des différents acteurs

La contractualisation peut prendre des formes très diverses, esquissées ici, mais dont il conviendra d'examiner plus avant les mérites et les conditions de faisabilité avec les acteurs.

Certains contrats permettent de sécuriser directement les prix et les volumes (approvisionnements pour les uns, ventes pour les autres) ; d'autres permettent d'instaurer entre les cocontractants des compensations financières, dans une logique d'assurance, selon l'état favorable ou défavorable du marché. Les possibilités, brièvement présentées ici, ne prétendent pas être exhaustives et sont de simples pistes, parfois déjà bien connues notamment dans d'autres filières, parfois à explorer et à examiner de manière plus approfondie.

On peut distinguer trois caractéristiques majeures d'un contrat : la nature des cocontractants, le cadre réglementaire dans lequel il se réalise et le terme temporel du contrat.

1/ Les contrats selon la nature des co-contractants : contrats bipartites et contrats multipartites

Les contrats peuvent se distinguer par le nombre de cocontractants. Les contrats sont le plus souvent bipartites : pour la partie amont de la filière, entre le producteur et ses fournisseurs d'aliments ou entre le producteur et l'abatteur ; pour la partie aval de la filière, entre les abatteurs et les transformateurs ou les distributeurs (grossistes ou grande distribution). Les contrats bipartites sont les plus répandus et sont encadrés par la loi, notamment par le code du commerce.

Au-delà des contrats bipartites, il est possible d'envisager des contrats multipartites, qui lieraient des acteurs de plus de deux maillons de la filière. Les modalités de ce type de contrat restent largement à déterminer mais il aurait pour avantage de sécuriser l'ensemble de la chaîne, tant en termes de prix que de volumes et de rendre transparent, pour les cocontractants, le processus de valorisation de la viande tout au long de la filière.

2/ Un cadre réglementaire encadre la pratique de certains contrats

Bien que cela ne soit pas toujours nécessaire, le cadre réglementaire peut rendre la proposition de contrat ou le contrat obligatoire. Le cadre réglementaire permet aussi de reconnaître les interprofessions comme légitimes pour imposer des contrats types sur leur périmètre, comme c'est le cas dans la filière ovine. Il impose enfin un cadre contractuel strict aux distributeurs dans leurs rapports avec leurs fournisseurs (contrats « LME »).

3/ Les contrats selon le terme temporel du contrat : marchés de court terme et marché à terme

L'objectif essentiel du contrat est de sécuriser les prix et les volumes (approvisionnements pour les uns, ventes pour les autres) sur une période de temps déterminée, afin de garantir notamment une marge brute suffisante à chaque maillon de la chaîne. À l'heure actuelle, les contrats sont fréquents en bout de chaîne, sur la base de cahiers des charges déterminés en lien avec les distributeurs et le plus souvent pour une durée annuelle, mais ils sont rares en amont de la filière, qu'il s'agisse de contrats entre les producteurs et les fournisseurs d'aliments, ou entre les producteurs et les abatteurs. Or, d'une part, les prix des aliments peuvent fluctuer de manière importante selon les variations du cours des matières premières agricoles ; d'autre part, le prix du porc sur pied est largement fixé en référence au prix « spot » du marché du porc breton (MPB), c'est-à-dire du prix déterminé deux fois par semaine sur ce marché par la négociation directe du prix entre producteurs et abatteurs.

Les fluctuations sur les différents marchés sont telles qu'elles rendent l'activité peu visible à moyen terme, au risque de dissuader l'investissement, l'innovation voire l'installation pour les jeunes éleveurs, au risque également de faire perdurer des situations économiquement intenables et sans garantie de jours meilleurs.

La réflexion sur la contractualisation doit s'accompagner d'une nécessaire réflexion sur les modalités de formation des prix de marché utilisés comme référence dans les contrats

Le prix du porc payé au producteur est généralement basé sur le prix du MPB qui permet une confrontation directe de l'offre et de la demande, et une transparence des transactions dans la filière avec une mise en concurrence des abattoirs et la définition de référentiels identiques pour le classement des porcs. Si le MPB reste certainement utile pour déterminer un prix « spot », il ne concerne que 12 à 15 % des porcs vendus en France (les autres porcs étant vendus en direct aux abattoirs, ou dans le cadre de contrats existants).

Il reflète donc mal la disparité des situations sur l'ensemble du territoire, notamment les coûts de revient, les valorisations ou les démarches de signe de qualité. Le MPB constitue la référence pour le prix de base, alors que l'aval de la chaîne de valeur cherche, afin de créer de la valeur pour toute la filière, à se segmenter, à valoriser de manière plus fine le porc vendu selon sa qualité, les pièces vendues ou les spécificités du marché local.

Se pose également la question de mieux intégrer le coût de revient de la production de porc dans le prix du porc sur pied, en introduisant dans les contrats des modalités de calcul des prix qui en tiennent compte. Ce mécanisme permettrait, en donnant de la visibilité aux producteurs, de garantir la viabilité économique de l'élevage et, de là, sa capacité renforcée à investir et à innover. Il reste toutefois à réfléchir sur la forme du dispositif qui répartirait le mieux l'effort entre les différents maillons. Cela suppose d'approfondir la réflexion sur l'évaluation des coûts de production (peut-on utiliser un coût de production moyen ?).

La conclusion d'accords multipartites, entre les différents maillons de la chaîne, pourrait permettre de prendre en considération le coût de revient des producteurs dans les prix. L'introduction d'un tel mécanisme demande de pouvoir s'appuyer sur des indices de prix des intrants de la production de porcs, notamment des aliments, fiables, partagés et régulièrement mis à jour.

Une autre manière de couvrir les risques de fluctuation des coûts de production est **le contrat d'intégration**, qui lie le producteur et son premier acheteur, l'acheteur fournissant en général les intrants nécessaires et garantissant un débouché à un prix donné, le producteur garantissant une quantité, à un prix fixé pour une qualité de produit et une échéance connue. S'il n'est pas certain que ce type de contrat corresponde aux besoins de la filière porcine en France, sa pratique étendue dans d'autres filières, notamment celle de la volaille, représente une forme de contractualisation spécifique.

Une autre manière de mieux refléter les prix de marché serait d'introduire des contrats ayant pour référence les cotations des pièces de découpe. En bout de chaîne, la valorisation des produits se fait en effet sur les pièces de découpe, selon leur nature et leur qualité, sans lien direct avec le prix du porc sur pied. Prendre en compte dans les contrats de l'amont les termes des échanges pratiqués à l'aval de la chaîne pourrait permettre de mieux répartir la valeur ajoutée sur l'ensemble de la filière, dans un schéma global plus propice à l'investissement et à l'innovation qu'aujourd'hui. Ce mécanisme inciterait aussi bien à la contractualisation en amont qu'en aval de la chaîne. Il suppose également de pouvoir s'appuyer sur des indices de prix ou de cotations fiables, partagés et mis à jour.

Enfin, **l'introduction de clauses de renégociation**, comme elles existent aujourd'hui de manière obligatoire dans les contrats qui lient les distributeurs à leurs fournisseurs, **peuvent apporter des garanties aux cocontractants en cas d'événement majeur et imprévisible** rendant le contrat difficile à honorer pour l'une des parties. Les clauses de renégociation peuvent porter sur les prix mais aussi sur bien d'autres éléments. Elles demandent toutefois d'être particulièrement claires pour ne pas remettre en cause en permanence les termes du contrat.

Par ailleurs, les marchés à terme permettent de sophistication les échanges en fixant à l'avance les termes de l'échange (prix, volume, qualité, etc.) à une date connue à l'avance. Le contrat à livraison différée permet aussi de fixer l'ensemble des termes du contrat à des échéances données, garantissant une bonne visibilité aux cocontractants en prenant le risque de s'éloigner parfois du prix du marché de court terme.

Sur la base de ce type de contrat, il est possible de construire un marché à terme, sur lequel s'échangent les contrats à terme, non plus seulement dans une perspective d'échange physique de biens mais d'abord dans une perspective de couverture des risques de fluctuation des prix, la vente et l'achat de contrats à terme diversifiés permettant de s'approcher d'un prix et d'un revenu cibles. Ce type de marché « papier », expérimenté dans d'autres pays jusque là avec peu de succès, exige un marché profond et liquide, c'est-à-dire un marché bénéficiant d'un grand nombre et d'une grande diversité de contrats et aussi d'intervenants.

Enfin, les cocontractants peuvent assortir leur contrat à terme de mécanismes de compensation, qui gèreraient des transferts financiers liés aux écarts entre les prix convenus et les prix du marché constatés au moment de l'échange. Sur un principe similaire, une caisse de sécurisation peut être constituée à un niveau collectif réunissant un grand nombre d'acteurs.

L'articulation et l'intégration de ces différents mécanismes de couverture dans la contractualisation supposent une maîtrise des principes des outils. Aussi convient-il d'étudier le renforcement des actions de formation et de sensibilisation des opérateurs, producteurs comme abatteurs ou transformateurs. Il ne s'agit pas d'imposer, mais de **donner les clés aux acteurs pour choisir les dispositifs les plus adaptés à leur activité économique et à leur goût ou aversion au risque**.

Contractualisation et coopération agricole

Les coopératives agricoles de collecte vente, en tant que fournisseurs de céréales ou de produits bruts ou transformés **peuvent être amenées à contractualiser avec leurs partenaires de l'aval** (fabricant d'alimentation animale dans le premier cas, acteurs de la deuxième transformation ou de la distribution dans le deuxième cas). **De même, les coopératives d'approvisionnement peuvent négocier avec l'amont** les conditions d'achat des intrants destinés à leurs adhérents (alimentation animale,...).

Par cette relation et les actes qui la traduisent, les coopératives peuvent contribuer à la sécurisation de leurs producteurs adhérents.

Il conviendrait d'étudier des mécanismes propres à renforcer la transparence et les dispositifs de sécurisation des prix versés aux producteurs (prix de vente, prix moyen, avance, solde).

Une attention particulière pourrait être portée à la valorisation des efforts de ces structures pour améliorer la compétitivité des exploitations adhérentes au regard des charges opérationnelles de ces dernières : au-delà de l'appui technique, les coopératives (comme les groupements de producteurs très présents dans la filière porcine) devraient aider les producteurs à mieux appréhender ces mécanismes contractuels. Cette réflexion pourrait être élargie aux modalités de répartition du capital social.

Éléments de méthode pour étudier les conditions de faisabilité de la contractualisation dans la filière porcine

La mise en œuvre de solutions partenariales dans la filière porcine demande d'abord d'approfondir l'examen des différentes formes de contrats envisageables. Pour se donner les meilleures chances de réussir, cet examen doit être partagé par tous, sans *a priori*. Des expérimentations et des bonnes pratiques existent, dans la filière porcine ou en dehors, en France ou à l'étranger : il faut les identifier, les analyser, en comprendre les conditions de faisabilité pour la filière et les valoriser auprès de l'ensemble des parties prenantes.

Il s'agit également d'examiner les freins éventuels ainsi que les préalables à la contractualisation, qu'ils soient culturels, réglementaires ou financiers, pour chercher à les lever.

Le lancement d'un questionnaire, avec le concours du médiateur des relations commerciales agricoles, auprès de l'ensemble des acteurs de la filière, **doit permettre d'identifier les obstacles et les leviers pour le développement de la contractualisation et de tracer des pistes pour la mise en place,** le cas échéant, de types de contrats répondant aux besoins des acteurs.

Ce questionnaire sera envoyé à l'ensemble des acteurs identifiés notamment au sein de l'interprofession et seront complétés par des entretiens.

L'envoi du questionnaire est **également l'occasion d'un appel à manifestation d'intérêt pour la mise en place d'expérimentation de contrats entre les acteurs volontaires** au sein de la filière.

La compilation des réponses au questionnaire et des entretiens permettra d'établir un guide de bonnes pratiques de la contractualisation dans la filière porcine qui sera mis à disposition de l'ensemble de la filière. Il sera enrichi autant que possible de fiches descriptives des expériences déjà conduites dans la filière ou se mettant en place.

Dans le même temps, l'État réunira les conditions permettant de créer un environnement propice à la contractualisation. La mise en place de caisses de sécurisation liées à l'établissement de contrat entre les acteurs de la filière bénéficiera de conditions fiscales avantageuses pour amortir les effets de la fluctuation des cours des produits circulant dans la filière (de l'aliment pour animaux à la pièce de découpe). Il appartiendra aux acteurs de la filière de mettre en place ces caisses de sécurisation dans les conditions permettant de bénéficier de ces dispositions.