

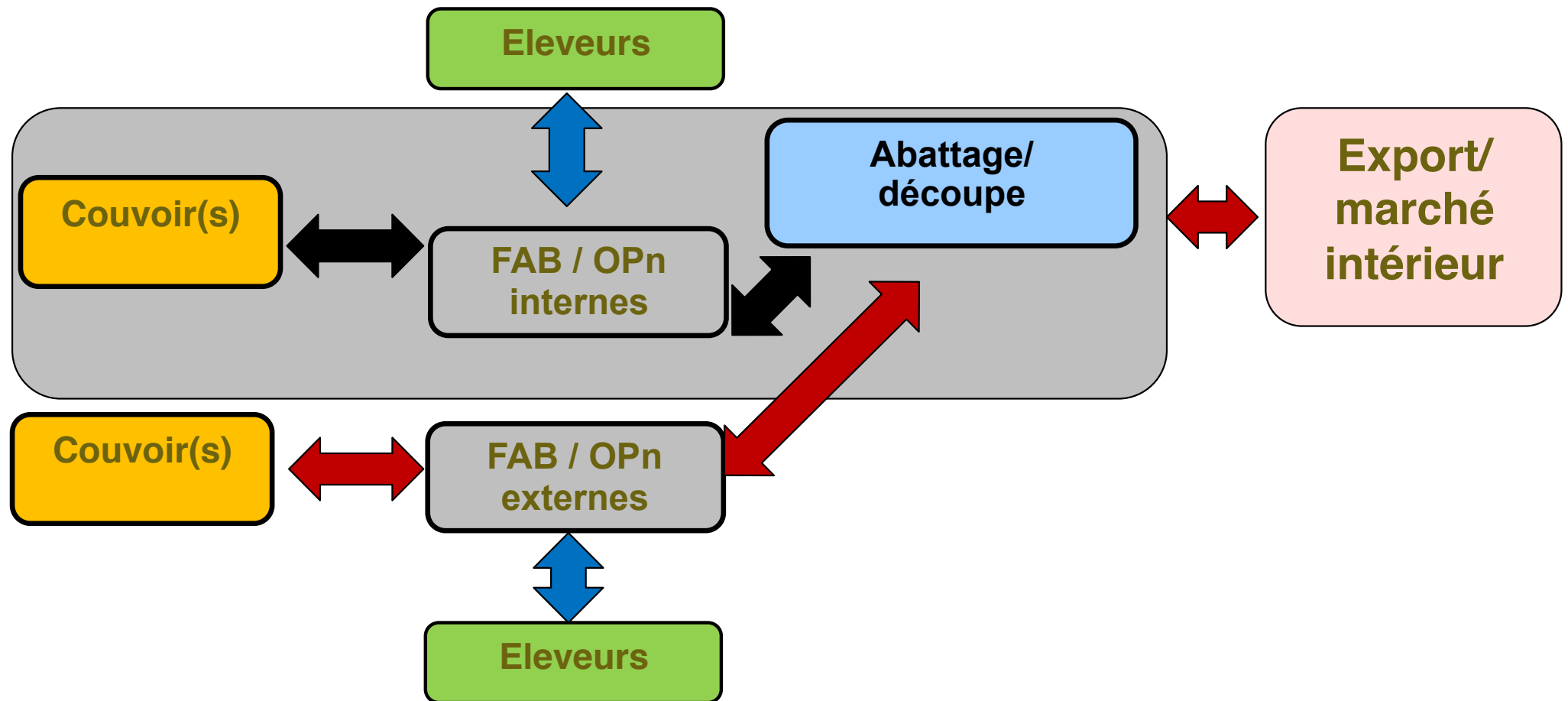
# LA POLITIQUE CONTRACTUELLE DANS LA FILIÈRE VOLAILLE DE CHAIR

La politique contractuelle dans les filières agricoles :  
moyen de régulation des marchés et de partage des  
marges ?

# LES CONTRATS IMPLIQUANT LES ÉLEVEURS

- Contrats de production dominant (obligation d'approvisionnement en animaux et en aliment) pour l'éleveur auprès de l'OP
  - 50 - 55 % des capacités de production en contrat coopératif (2012)
  - 35 - 40 % des capacités de production en contrat d'intégration
  - 10 % autres
- Modalités de calcul de la rémunération éleveur
  - Définition d'un objectif de marge Poussin-Aliment pour des performances moyennes
  - Contrats 3 points ou Grille
  - Bonus et malus : flexibilité, qualité, circulation information....
- Actualisation des prix
  - Indexation sur le prix aliment
  - Négociation (fréquence variable)

# DES SCHÉMAS DE FILIÈRE +/- INTÉGRÉS




↔ Intégration financière    ↔ Contrats de production\*  
Coop ou intégration    ↔ Gré à gré +/- formalisé

\* obligation d'approvisionnement (en animaux et aliment) pour l'éleveur auprès de l'OP

# RÔLE CENTRAL DES ORGANISATIONS DE PRODUCTION (OPN )

- Des OPn à statuts juridiques variés, le + souvent adossées à un FAB
- OPn coop (OP reconnues)/ OPn privées (contrats intégration)
- Parfois existence d'une association d'éleveurs (non reconnue OP)

- 
- Planification de la production (gestion des plannings)
  - Fourniture d'intrants (aliment, poussin) aux éleveurs
  - Contractualisation et gestion des leviers incitatifs liés (prix, bonus/malus)
  - Appui technique
  - Prescription sur bâtiments et itinéraires techniques & sanitaires
  - Mise en place des CC techniques & sanitaires
  - Contribution au financement des élevages

# INTÉRÊTS ET LIMITES DES CONTRATS VOLAILLES

## Intérêt

- Adaptation O/D
  - Flux tirés
  - Garantie de débouchés pour l'éleveur
  - Garantie d'appro pour l'industriel en quantité et en qualité (CDC spécifiques)
- Assurance sur revenu éleveur
  - Risque prix supporté par l'OPn
  - Risque commun d'élevage supporté par l'OPn

## Limites

- Certains choix stratégiques sont assurés par les OPn
- Incitation à la performance éleveur parfois insuffisante
- Incitation à fournir des intrants de « qualité » plus forte si OPn insérée dans une filière (partage d'objectifs avec aval)
- Faible niveau de contractualisation en aval de la 1<sup>ère</sup> transformation...

**Une sécurisation du revenu des éleveurs via un report du risque sur les partenaires amont/aval...au prix d'une délégation de certaines responsabilités**

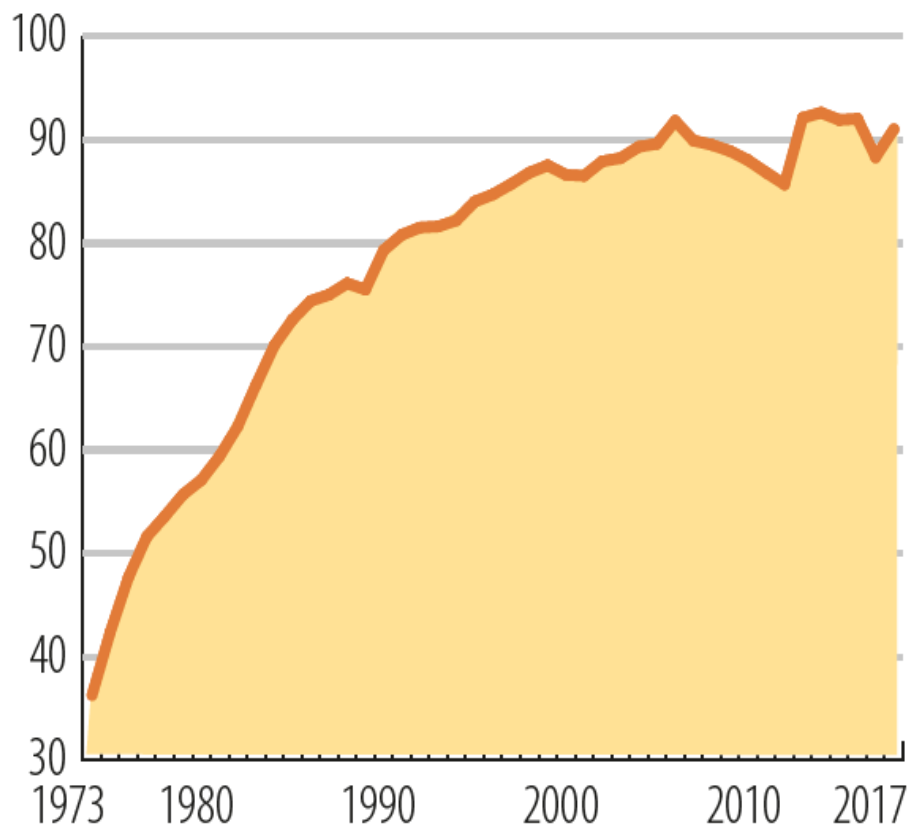


# LA POLITIQUE CONTRACTUELLE DANS LA FILIÈRE PORC

La politique contractuelle dans les filières agricoles :  
moyen de régulation des marchés et de partage des  
marges ?

# Production majoritairement commercialisée par des coopératives (OP)

Rapport  
Production organisée/Production contrôlée



- 2017 : 33 OP, 91% de la production
- 2010 : 56 groupements, 87%
- 2000 : 92 groupements, 87%
- 1990 : 145 groupements, 81%
- 1972 : 204 groupements, 31 %

Statut juridique	En % des organisations	En % de la production
SCA	79%	94%
Associations	6%	2%
SICA	15%	4%

Source: Ifip, d'après Coop de France, Agreste, Guide ORSOL

# Contrats présents en filière porcine à l'amont de la production

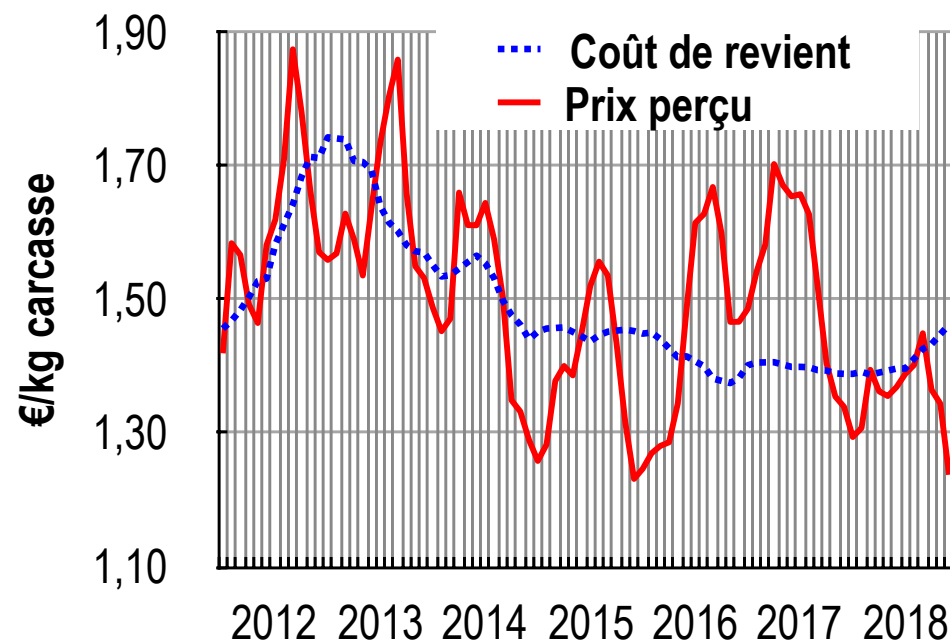
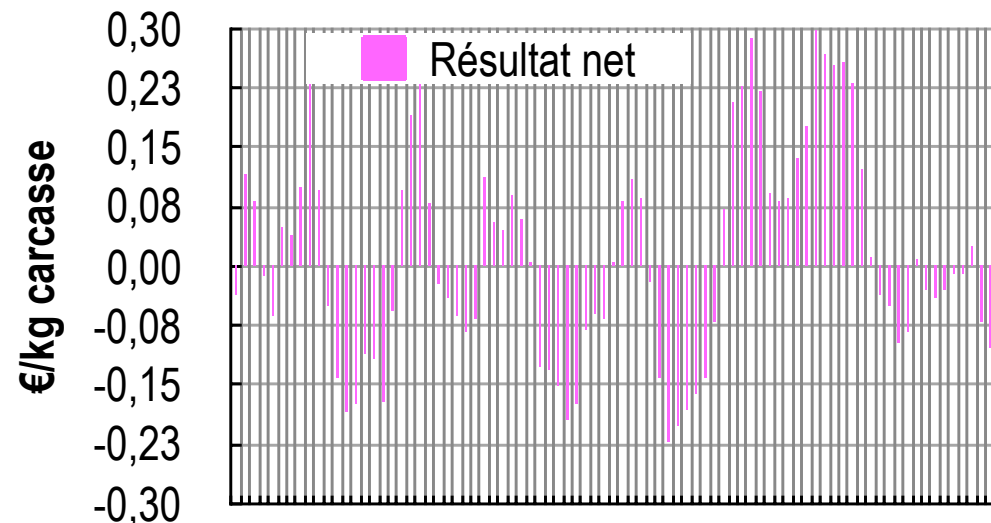
Maillons	Type de contrats	Pourquoi ?
<b>Aliment</b>	Contrats-types	<p>Achat de matières premières (FAB, FAF) : Limiter la variabilité des prix            Eleveurs : Améliorer la visibilité, lisser les fluctuations</p>
<b>Génétique /Reproducteurs</b>	Contrats commerciaux bipartites	<p>OSP : assurer la continuité de l'activité et le respect des cahiers des charges et la conformité des opérations            Sélectionneurs et multiplicateurs : assurer les débouchés, la couverture des coûts et des risques            Production: couvrir les besoins (cochettes, semences)</p>
<b>Porcelets</b>	Contrats commerciaux, de production ou coopératifs	<p>Système NE dominant + engraisseurs à façon.            Naisseur spécialisés (porcelets de 8 ou 30 kg) en contrat avec des PSE : sécuriser les débouchés et l'approvisionnement en quantité et qualité            Maternités collectives : cession du porcelet à son coût de revient</p>



# Prix de détermination fragile

## Résultats fluctuants

- Relations commerciales très « intégrées » verticalement
- Prix fixé sur un marché... illusoire (porc vivants, MPB)
- Peu d'indicateurs « publics » du marché en aval
- Forte influence des marchés mondiaux (conflits commerciaux, politique, sanitaire...)  
10% de la production UE exportée



# Foisonnement d'initiatives... mais freins à la contractualisation

**De nombreuses tentatives et annonces  
de commercialisation des porcs charcutiers**

## **Des freins techniques**

**Manque d'accompagnement**

**Manque de connaissance**

**Manque d'indicateurs pertinents (réf. Prix du porc, des pièces,  
coût de revient)**

## **Des freins « culturels » et de principe**

**Défaut de confiance entre les opérateurs**

*Risque amplifié en tripartite?*

**Culture du spot**

**Comportements opportunistes**

# La segmentation se cherche (hors différenciation ne va pas sans contrats)

## Production de porcs : massivement standard et homogène

Porcs bio : 115 000, 0,5% de production 2017  
mais en croissance

Porcs Label Rouge : 1 100 000, 5% de la production  
croissance récente

## Produits finis

Charcuterie : plus de 40 000 t de LR et IGP (AOP Bigorre en cours)  
(sur 1 300 000 t),  
mais nombreuses autres segmentations (Code des Usages)

Porc frais: équivalent à la part des animaux,  
mais faible reconnaissance

## Engagement/conviction récents : le plan de filière EGA

... à suivre!