

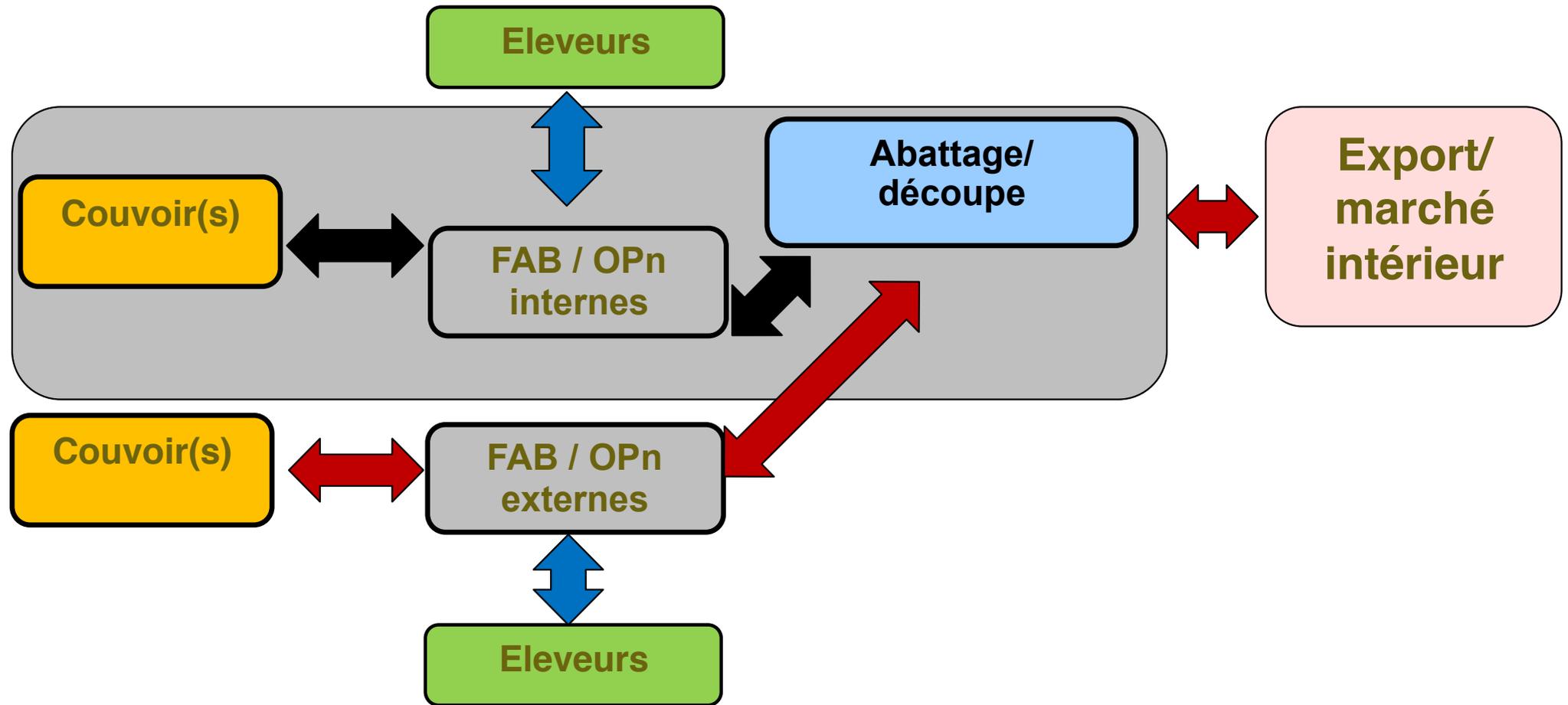
LA POLITIQUE CONTRACTUELLE DANS LA FILIÈRE VOLAILLE DE CHAIR

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^{ère} 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

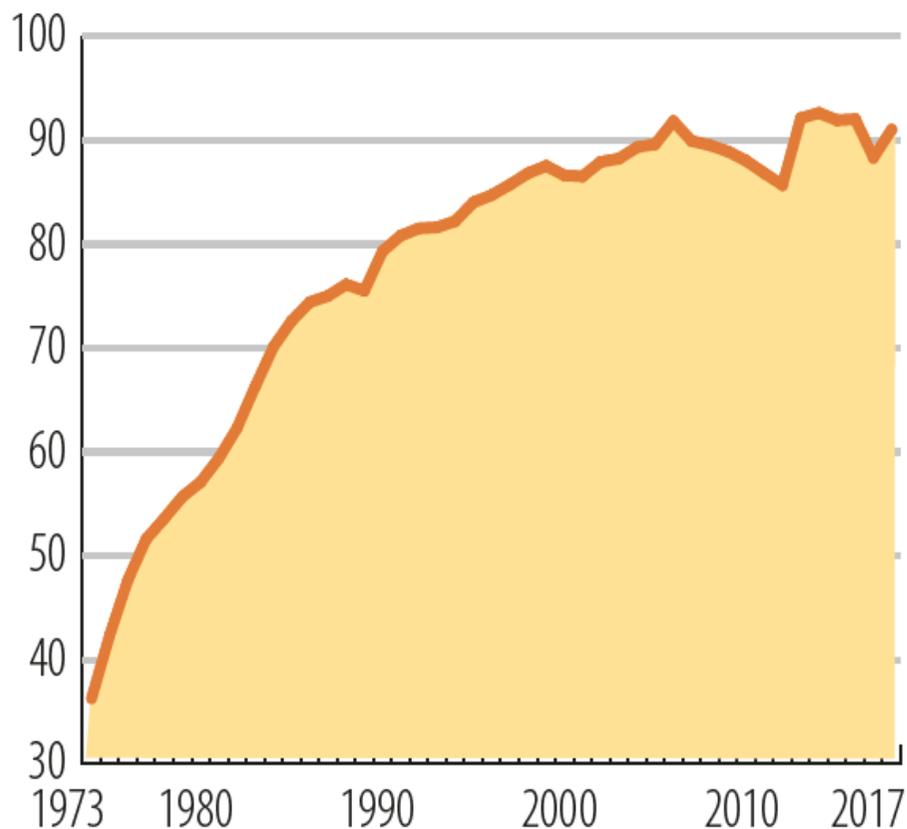


LA POLITIQUE CONTRACTUELLE DANS LA FILIÈRE PORC

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

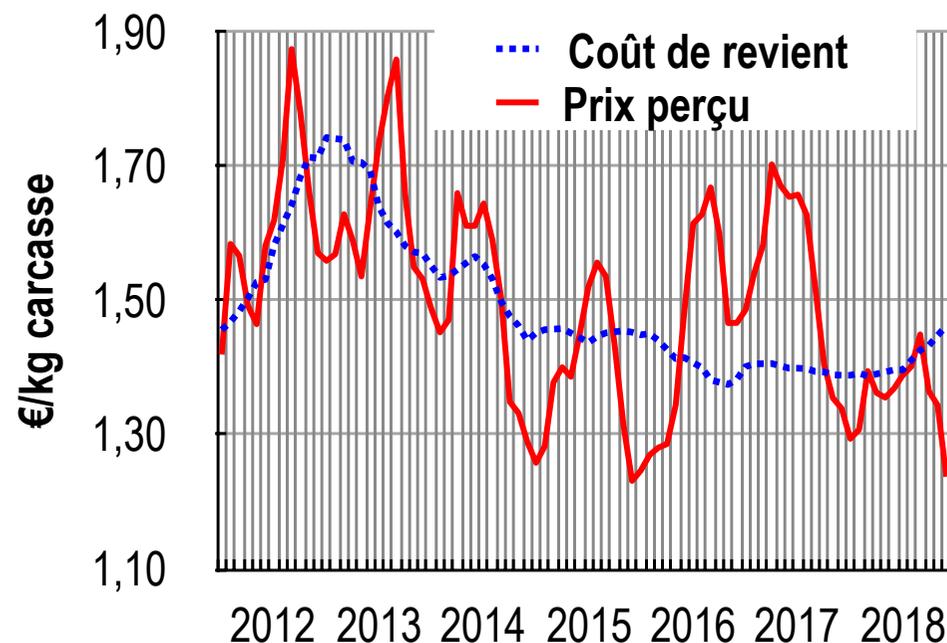
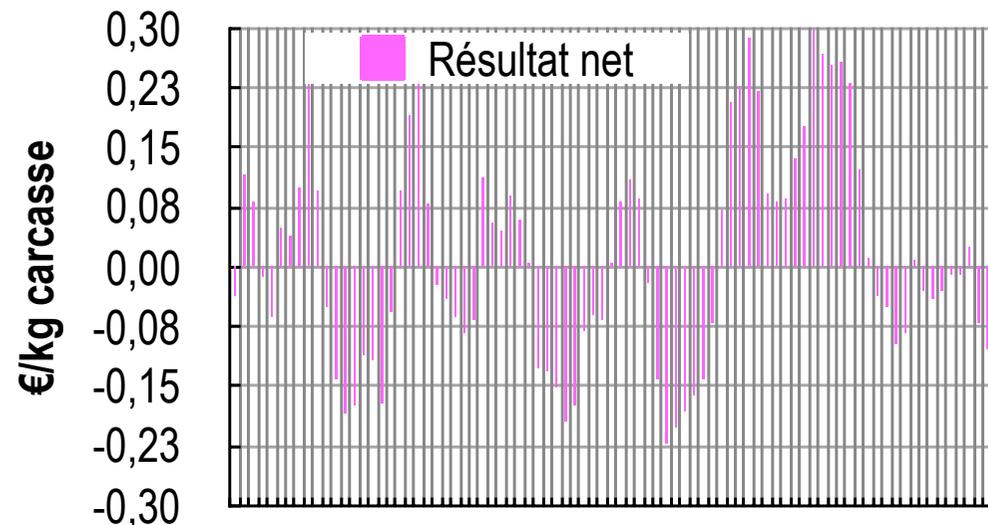
Contrats présents en filière porcine à l'amont de la production

Maillons	Type de contrats	Pourquoi ?
Aliment	Contrats-types	<p>Achat de matières premières (FAB, FAF) : Limiter la variabilité des prix Eleveurs : Améliorer la visibilité, lisser les fluctuations</p>
Génétique /Reproducteurs	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>
Porcelets	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!