

Contrats de commercialisation des porcs Que nous enseignent les USA?

Les contrats de commercialisation des porcs sont principalement utilisés pour garantir un débouché, un approvisionnement ou une qualité de produit. Ils permettent aussi aux éleveurs de garantir une marge ou un prix. Très développés aux Etats-Unis avec des modalités et des références de prix diverses, ils le sont peu en France. Avec la mise en œuvre de deux démarches de contrat à livraison différée en 2011, se pose la question de leur intérêt pour la production porcine française.

Les cours sur les marchés agricoles connaissent actuellement des variations de forte amplitude. En France, le prix de référence du porc reste celui du marché spot, où se confrontent directement l'offre et la demande. Les éleveurs commercialisent leurs animaux auprès de groupements, selon des modalités bien particulières. Quel serait l'intérêt de contrats de vente à prix fixes ?

Un contrat pour quoi faire ?

Les contrats de commercialisation des porcs permettent de se couvrir contre le risque d'une évolution défavorable des prix et d'assurer un revenu plus stable aux éleveurs. Ils proposent un débouché sûr au vendeur et, en contrepartie, une sécurité d'approvisionnement à l'acheteur. Les risques encourus sont essentiellement liés à la réalisation de la livraison (quantité ou qualité insuffisante) ou à des défaillances financières (défaut de paiement).

En France, il existe des contrats de commercialisation en production animale. La filière laitière a mis en place des contrats dans le cadre de la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche de juillet 2010, essentiellement dans le but de gérer les volumes. La filière bovin viande, grâce

au contrat développé en 2013, souhaite amortir les plus grandes variations de prix du marché. Dans la filière ovin viande, un bonus de trois euros à la prime compensatrice ovine encourage l'organisation des livraisons.

Une pratique courante aux Etats-Unis

Les contrats de commercialisation sont particulièrement développés aux Etats-Unis, où ils représentent près des deux tiers des ventes de porcs. En forte croissance depuis les années 1990, il en existe trois grands types :

- Les « **market formula** » sont des contrats basés sur une cotation publique au moment de la date de livraison. Garantissant un débouché ainsi qu'un prix de marché, ils limitent l'effet négatif d'une localisation isolée de l'éleveur.

- Les « **other market formula** » sont des contrats à livraison différée (CLD) dont le prix de vente est basé sur celui du marché à terme de Chicago à la période de livraison choisie, cotée au jour de la signature du contrat. L'éleveur connaît ainsi son prix et gère sa marge, tout en prenant des décisions lot par lot.

- Les **autres formes de contrats** peuvent être basés sur des cotations des pièces ou indexés sur

Principaux modes de commercialisation des porcs

Il existe dans le milieu agricole trois principaux moyens de commercialiser des biens ou services : les échanges de gré à gré, les contrats et l'intégration verticale. Il existe deux grands types de contrats : Les **contrats de production** portent sur les services fournis par l'agriculteur, la façon dont l'agriculteur va être rémunéré pour ces services, les responsabilités de l'entrepreneur sur l'approvisionnement en intrants. Par abus de langage, on appelle souvent ces contrats de l'intégration.

Les **contrats de commercialisation** portent sur le produit échangé et spécifient à minima le prix du bien ou un mécanisme pour déterminer le prix, le lieu et la date de livraison et la quantité à livrer.

Les prix sur lesquels se basent ces transactions sont déterminés soit sur l'instant, sur un marché dit « spot », soit à une échéance déterminée, avec des modalités fixées.

Répartition des ventes de porcs aux Etats-Unis selon leur mode de commercialisation (en %)

	2002	2012
« Packer sold »	2,1	4,1
« Packer owned »	16,4	26,6
Achat à Abatteurs¹	18,5	30,7
Sans contrats¹		
« Negotiated »	13,8	3,4
« Market Formula »	40,8	38,9
« Other Market Formula »	8,7	7,3
« Other purchase agreement »	12,2	14,6
Ensemble contrats¹	61,7	60,8
Autres²	6,0	5,1
Total	100	100

(1) Prix déterminés en carcasses, (2) Prix déterminés en vif et estimations hors champ de la déclaration obligatoire ; Source : IFIP, d'après Plain, USDA

le coût de production (garantie d'une marge). Dans les contrats « planchers », un prix minimal d'achat est garanti en échange d'une réduction (souvent de 2%) par rapport à la cotation de référence. Les contrats « fenêtres » encadrent la cotation de référence par des prix minimum et maximum. Au-delà de ces seuils, les animaux sont rémunérés à un prix situé à la moyenne du prix de marché et de la valeur seuil. Ces formules ont pour but d'obtenir la garantie d'un prix de vente plus stable dans le temps.

Quel intérêt pour la production porcine française ?

Une première initiative de contractualisation en CLD à prix fixes a été mise en place en mars 2011 entre le groupe Syproporc et l'abattoir de Kerméné. Le marché du porc breton a proposé fin novembre 2011 un CLD de 4 à 18 semaines, dont les ventes ont cessé fin 2012.

Les raisons de cet arrêt sont diverses, conjoncturelles (période de prix haut), psychologiques (culture « spot » des éleveurs de procs) et structurelles.

En effet, l'organisation de la production porcine et la proximité des acteurs limitent le besoin de recourir aux contrats de garantie d'approvisionnement/de débouchés. La régularité des ventes dans le système de nais-

sage-engraissement lisse les prix à moyen terme. L'intérêt d'un contrat à prix fixe ou lissé est alors faible. La standardisation élevée de la production rend les porcs relativement interchangeables. Les productions spécifiques (bio, races locales...) font le plus souvent l'objet de contrats.

Dans la plupart des cas, les modalités actuelles de commercialisation des porcs, via les groupements et leurs relations avec les abattoirs, offrent une garantie de débouchés aux éleveurs français, ainsi qu'un prix de référence avec un mode de fixation clair et transparent (poids, TVM...). Mais les producteurs restent confrontés à d'importantes variations interannuelles des cours qui font varier les marges dans des proportions importantes et ont des effets sur leur trésorerie, sur les charges financières et sur les prélèvements sociaux et fiscaux. Peut-on imaginer recourir à des contrats lissant les prix sur plusieurs années ou stabilisant la marge, par exemple avec un prix du porc indexé sur le coût ? Ou vaut-il mieux miser sur des systèmes de provision adaptés qui régularisent la fiscalité et offrent une protection contre les aléas ?

Issu de « Fixer le prix du porc par contrat : Expériences à l'étranger, enseignements pour la France. » Septembre 2013, Etude financée par FranceAgriMer