

Les contrats commerciaux : Objectifs, intérêts et limites

Estelle Antoine

IFIP – Institut du porc

- Définition du contrat
- Etat des lieux de la contractualisation dans la filière porcine
- Un contrat pour quoi faire ?
- Limites et freins

Qu'est-ce qu'un contrat ?

- D'après l'Article 1101 du Code Civil, le contrat est défini comme une « **convention** par laquelle une ou plusieurs personnes s'**obligent**, envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose » (Legifrance, 2016).
- Régis par le code civil qui prévoit les dispositions de droit commun des contrats, mais qui sont aussi soumis au droit commercial.
- Pacte, protocole, convention, entente, arrangement, engagement, partenariat...

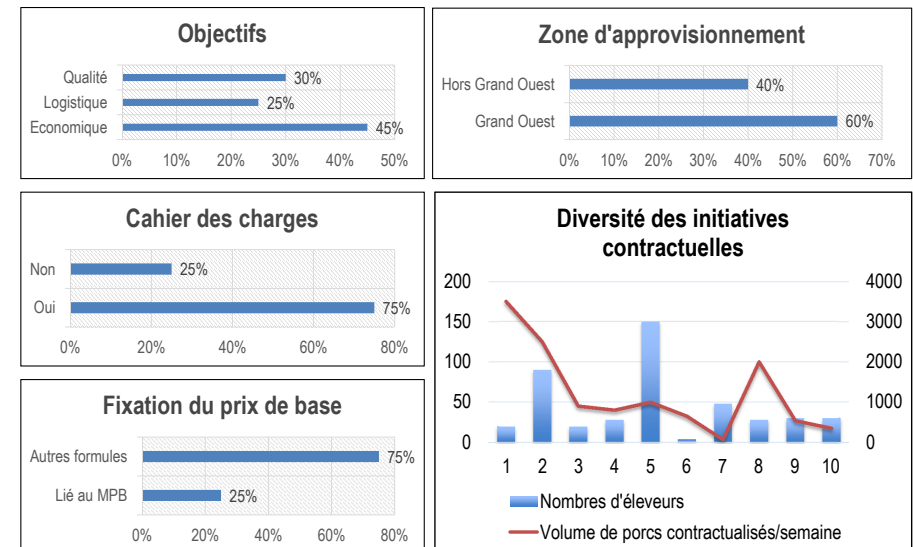
Des contrats dans la filière porc en France

- **Alimentation** : améliorer la visibilité sur les coûts alimentaires
 - Contrats commerciaux bipartite dans le cadre de contrats-types
 - Développement de relations commerciales innovantes
- **Génétique** : assurer un approvisionnement en quantité et qualité
 - OP au centre des relations commerciales
 - Conduite en bande = planification des besoins en cochettes et en doses verrat
- **Porcelets** : assurer des flux en quantité et de qualité
- **Porcs Charcutiers**
 - contrat coopératif : 90%
 - Des alternatives apparaissent

Des contrats, pour quoi faire ?

Assurance contre les risques de production et de marché	
Production	
Marché	Ex: Intermarché
Incitation à la qualité et à la performance	
Qualité	Ex : Fleury Michon
Performance	
Réduction des coûts de transaction	
Réduire les charges de négociation (temps, coûts)	Ex : Mc Donald
Sécurisation des investissements	
Investissements spécifiques	Ex : Label Rouge
Limiter le risque Hold-up	Ex : Système U et les porcs bio de France

Une grande diversité des démarches



Les limites de la contractualisation : Facteurs d'échec et freins

Echec
Dérives en termes de pouvoir <i>Déséquilibre de négociation, pression économique</i>
Dépendance au marché « faux confort » <i>Aléas du marché (sanitaires, économiques), système des plus-values</i>
Opportunisme des opérateurs <i>Trouver le marché le plus rémunérateur à un instant T, faire défaut aux engagements</i>
Limite réglementaire <i>Trouver le juste milieu pour ne pas être « dans de l'entente commerciale »</i>

- Techniques :
 - Compétences,
 - Manque d'accompagnement,
 - Choix des partenaires...
- Humains :
 - Confiance entre les opérateurs,
 - Manque de recul,
 - Culture du marché spot : « ça fait plus de 20 ans qu'on fait de la négociation commerciale »...

Conclusions et perspectives

- Un contexte difficile
 - Fluctuation des prix (matières premières, porc...)
 - Recherche de compétitivité (origine, valeur, répartition...)
 - Baisse tendancielle de la production
- Contrat = alternative au modèle historique
 - Divers intérêts : gestion du risque prix, sécurisation des volumes notamment
 - Phase d'observation en cours
 - Des limites techniques et humaines
- Poursuite du travail
 - Diffusion plus large, approfondissement des facteurs humains
 - Accompagnement dans les démarches