

La contractualisation entre producteurs et abatteurs de porcs



Partenariats

BPEX (UK), ANAS (I), PVE (SP), AMI (US), Boerenbond (B), Animex (PL), WUR (NL), USDA (US), Syproporc, MPB, Coop de France Bétail et viande



Financiers

FranceAgriMer, Casdar



Contact : estelle.antoine@ifip.asso.fr

VALORISATION

Formations et interventions

- Rencontres de l'Ifip au SPACE en septembre 2013
- Intervention à la 12^{ème} journée régionale porc à Pontivy
- Intervention dans le groupe de travail FranceAgrimer Grandes cultures et Elevage.

Publications

- Rapport d'étude Ifip
- Article 46^{èmes} JRP 2014 : Commercialiser des porcs sous contrat : expériences à l'étranger, enseignements pour la France, E. Antoine et H. Marouby.
- Tech-porc, N°15, janvier-février, 2014 : Commercialisation des porcs : intérêt des contrats à prix fixe, E. Antoine, p. 2-4.
- Synthèse Baromètre Porc : Contrats de commercialisation des porcs, Que nous enseignent les USA? N°436, nov 2013.

Bâtiment du marché à terme de Chicago (CME)



CONTEXTE ET OBJECTIFS

Les cotations agricoles connaissent actuellement de fortes variations. La contractualisation est souvent évoquée comme un remède à ces fluctuations. La loi de modernisation de l'agriculture de 2010 ouvre la voie à une réflexion à la **mise en place de contrats** dans l'ensemble des secteurs de la production agricole.

L'IFIP a réalisé en 2013 une étude ayant pour objectif de recenser et caractériser les modes de commercialisation des porcs autres que ceux de gré à gré dans les principaux pays producteurs de porc du monde : diversité, poids relatif, objectifs, modalités...

Dans un second temps, **une analyse critique de l'intérêt des contrats de commercialisation des porcs** en France a été réalisée.

RÉSULTATS

Les contrats de commercialisation des porcs sont une des possibilités pour se couvrir contre le risque d'une évolution défavorable des prix et pour **assurer un revenu plus stable aux éleveurs**. Ils assurent un débouché sûr au vendeur et une sécurité d'approvisionnement à l'acheteur.

Il reste des risques liés à la réalisation de la livraison (quantité ou qualité insuffisante) ou à des défaillances financières.

Les contrats de commercialisation sont peu présents dans l'UE à l'exception du **Royaume-Uni et de l'Italie**.

Ils sont plus développés **aux Etats-Unis**, où ils représentent près des deux tiers des ventes de porc, en forte croissance depuis les années 1990. Ce sont des contrats à **livraison différée (CLD)**, dont les termes sont fixés le jour de la signature et seront exécutés à une date ultérieure. Il en existe 3 grands types : les **contrats basés sur les cotations officielles** de la période de vente, qui garantissent un prix de marché et un débouché. Ceux basés sur le **prix du marché à terme (MAT) de Chicago** au moment prévu de la vente garantissent une marge.

Les autres contrats sont variables, encadrant les cotations officielles pour en limiter la variabilité, basés sur les **cotations de pièces** pour une meilleure valorisation de la carcasse ou indexés sur le **coût de production**, pour garantir une marge.

En France, 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 Kerméné. Les éleveurs adhérents commercialisent une part variable de leur production.

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 en 2012), structurelles (organisation de la filière), mais aussi culturelles (utilisation historique du marché spot).

En France, 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**.

De même, à **l'aval de la filière**, les opérateurs sont de plus en plus confrontés à de fortes variations de prix, soudaines et imprévues. Le recours à des contrats, comme ont pu le faire les groupes Système U et Terrena, est **une possibilité à envisager**.

Répartition des modes de commercialisation des porcs aux Etats-Unis

	2012
Vendus par un abatteur	4,1
Détenus par un abatteur	26,6
Spot	3,4
Contrat avec cotation officielle	38,9
Contrat lié au MAT	7,3
Autres types d'accord	14,6
Vif et hors abattoirs contrôlés	5
Total	100

source : USDA