

## La contractualisation : un bouquet de solutions ?

### CONTEXTE ET OBJECTIFS

Depuis plusieurs années, la filière porcine française explore les solutions que la contractualisation offre aux problèmes commerciaux auxquels elle est confrontée.

Dans leur principe, les contrats sont un **instrument extrêmement souple pour organiser les relations entre opérateurs économiques et institutionnels**.

Leurs limites résident dans la loi (on ne peut convenir de ce qui est interdit) et dans l'existence d'une volonté claire et exprimée des contractants.

Sous peine de problèmes ultérieurs, il vaut mieux qu'ils ménagent **un équilibre entre les intérêts des contractants**.

De nombreux contrats régissent déjà des relations commerciales en filière porcine : achats anticipés de matières premières à prix fixés, achat d'aliment, production et échanges de producteurs, ventes de porcelets, engagements coopératifs, conventions PCM basées sur des grilles et filières sous cahier des charges.

Un recours accru aux contrats entre plusieurs maillons (**multipartites**) sur des objectifs commerciaux permettrait de **sécuriser l'ensemble des maillons de la filière par une assurance contre les risques de production et de marché** (prix, débouché, approvisionnement) ou **un meilleur partage** de ceux-ci, de fixer mieux les caractéristiques attendues des produits, incitant à la qualité et à la performance, d'explorer la diversité des produits et modes de production avec une bonne coordination amont/aval en réduisant les coûts de négociation, de sécuriser les investissements à moyen et long terme et de rendre **transparente la création de valeur ajoutée le long de la filière**.

**La conclusion de contrats commerciaux pluriannuels traduit la recherche d'objectifs de long terme, en réduisant la sensibilité aux intérêts de court terme.**

Le retournement de conjoncture de 2016 illustre enjeux et difficultés, avec les effets opposés des fluctuations de prix sur les résultats économiques des éleveurs et des transformateurs, les distributeurs étant d'éventuels arbitres.

L'IFIP analyse la contractualisation dans la filière porcine en France et dans d'autres pays.

Le RMT « Economie des filières animales », permet des comparaisons avec d'autres filières.

### RÉSULTATS

En 2016, des expériences de contrats innovants dans la filière porcine en France ont été identifiées dans la presse professionnelle.

Des entretiens avec les acteurs concernés ont permis de recueillir des informations détaillées pour en dégager des tendances.

Une attention particulière a été portée aux objectifs visés et aux moyens de les atteindre d'un côté, aux contraintes et aux difficultés de l'autre...

L'objectif était de **comprendre les facteurs positifs et les freins au développement des contrats et leurs impacts sur la performance globale de la filière**.

Une trentaine d'entretiens ont été réalisés avec des responsables d'OP, d'abattoir et de la grande distribution.

Des critères de classement des contrats ont été définis pour élaborer une typologie des principaux contrats.

Les contrats se distinguent par leur objectif principal qui peut être **économique** (agir sur le résultat par un mode de rémunération différent), de **qualité** (des produits différents du standard) ou de **sécurisation de la gestion des marchandises** (assurer approvisionnement ou débouché).

Ils peuvent reposer sur un **cahier des charges** et sur la fixation d'un prix distinct de la seule application du prix MPB.

### PERSPECTIVES

Selon les entretiens, de nombreux acteurs sont réticents aux contrats.

Sont perçus des **freins techniques** (manque d'accompagnement et de connaissances) et **culturels** (défaut de confiance entre opérateurs et habitude du marché spot).

**Les comportements opportunistes sont un obstacle.**

Dans ce contexte de connaissances insuffisantes, l'IFIP devrait continuer ses explorations si les moyens lui sont donnés.



#### Partenariats :

RMT « Economie des filières animales », Idele, Itavi, FNP, Ministère de l'Agriculture

#### Financeur :

CASDAR

#### Contact :

estelle.antoine@ifip.asso.fr

### Valorisation

#### Interventions

- Antoine E., Dupont C. État des lieux des contrats de commercialisation des porcs. Entretiens de l'Observatoire, Paris 26/10/2016
- Antoine E., Les contrats commerciaux : Objectifs, intérêts et limites. Journée Tech PORC, Rennes 22/11/2016
- Antoine E. La contractualisation dans la filière est-elle un facteur de compétitivité ?, Journée IFIP, Paris 06/12/2016
- Publications
- Antoine E., Dupont C., Rieu M., Duvaléix-Treguer S., Bouamra-Mechemache Z., 2017. Typologie des contrats dans la filière porcine : réalité des pratiques. Journées Recherche Porcine, 49