



©-FFP

© FFP

Commercialisation des porcs : Intérêt des contrats à prix fixe

Aux Etats-Unis, ainsi que dans quelques pays européens, des contrats de commercialisation des porcs à prix fixe permettent aux éleveurs de gérer leurs mises en marché ou leurs revenus. Du fait de ses caractéristiques, la production porcine française se base actuellement sur un prix spot.

Alors que les marchés du porc et de l'aliment sont de moins en moins prévisibles, les éleveurs de certains pays utilisent des contrats de commercialisation afin de sécuriser leur prix de vente, leur marge ou un débouché pour leurs porcs. Aux Etats-Unis, près des deux tiers des animaux sont commercialisés de la sorte, garantissant un débouché et un prix correspondant au marché ou préservant une marge.

En France, le marché spot prédomine en raison de l'organisation et des caractéristiques actuelles de la production porcine. Mais la commercialisation par contrat à prix fixe offre néanmoins des perspectives, que ce soit en termes de lissage des prix sur plusieurs années ou de garantie de la marge pour les éleveurs.

*"En France,
le marché spot
prédomine."*

Les marchés agricoles connaissent actuellement des variations des cours de forte amplitude, celui du porc n'échappant pas à cette situation. Une solution fréquemment évoquée est celle de la contractualisation. Mais quel est le sens que les acteurs donnent à ce terme ? Et quelles protections vis-à-vis du marché les contrats offrent-ils réellement ?

Des contrats pour garantir un volume et un prix

Un contrat est une convention, un accord de volontés ayant pour but d'engendrer une obligation d'une ou de plusieurs personnes envers une ou plusieurs autres. Dans le milieu agricole, on distingue au sein des productions animales des contrats de production et des contrats de commercialisation.

« En bref »

Les contrats de commercialisation peuvent offrir des garanties de prix ou de marge ou de vente aux éleveurs de porcs.

En France, le mode de vente actuel garantit un débouché et une fixation du prix transparente pour les éleveurs. Les contrats présentent cependant un intérêt dans certains cas de figure.

Les contrats de production spécifient des services fournis par les agriculteurs à l'entrepreneur qui propose le contrat. L'agriculteur ne reçoit pas un paiement pour le produit mais pour les services rendus. Ce type de contrat est fréquent dans la filière avicole. Par abus de langage, on qualifie souvent ces contrats « d'intégration ».

Il existe dans le milieu agricole trois principaux moyens de **commercialiser** des biens, produits ou services :

- les échanges de gré à gré, directement entre deux entités ;
- les contrats, témoignant d'un engagement à produire et à reprendre, ou à vendre et à acheter, fixant les modalités de livraison et de paiement ;
- l'intégration verticale, où l'entreprise participe dans plus d'une étape successive de production ou de distribution d'un bien ou d'un service.

Les **prix** sur lesquels se basent ces transactions sont déterminés de façon différente, soit sur l'instant, sur un marché dit « spot » où se confrontent l'offre et la demande du moment, soit à une échéance précise, avec des modalités fixées, le plus souvent via des contrats.

Les contrats de commercialisation portent sur le produit échangé. Pour certains contrats, ils permettent de se couvrir contre le risque d'une évolution défavorable des prix et d'assurer un revenu plus stable, voire de lisser les cours, garantir une marge... Ils proposent un débouché sûr au vendeur et, en contrepartie, une sécurité d'approvisionnement à l'acheteur. Par contre, les contractants font chacun le choix de se priver de tirer profit d'une éventuelle évolution des prix qui

leur serait favorable, dans le cas de modalités à prix fixes ou encadrés. Les risques de ces contrats sont liés à la réalisation de la livraison : absence ou retard des porcs concernés, qualité et quantité non conforme au contrat, ou à la défaillance financière d'un des partenaires.

Les contrats de commercialisation prédominent aux Etats-Unis

La commercialisation des porcs sur la base d'un prix spot constitue la référence actuelle en Europe, avec ou sans accord contractuel. Un tour d'horizon montre cependant quelques situations contrastées, particulièrement en Italie et au Royaume-Uni, où les contrats prédominent (70 à 80 % des porcs abattus). Les contrats italiens portent essentiellement sur une garantie d'approvisionnement et de débouchés. Ils sont liés à la cotation officielle italienne (CUN), issue d'un accord entre représentant des producteurs et de abatteurs. En Angleterre, il existe près d'une dizaine de prix de référence et autant de contrats qui s'y réfèrent, s'adaptant ainsi à la grande variété des besoins de l'aval : pièces maigres pour la consommation en frais, plus grasse pour le bacon... En Espagne et en Belgique, l'intégration verticale prédomine, soit par les fabricants d'aliment du bétail, soit par les abattoirs. Aux Pays-Bas et en Allemagne, la logique reste très



Les contrats passés sur la base du MAT permettent d'utiliser des options pour se couvrir du risque.

libérale, même s'il existe des cotations de référence. Les contrats ne représentent qu'une faible proportion de la commercialisation des porcs (1 à 5 %).

C'est aux Etats-Unis que la contractualisation est la plus répandue dans le milieu agricole. 70 % des porcs sont produits sous contrats de production. La plupart des entrepreneurs (entreprise ou autre élevage) commercialisent ensuite ces porcs via des contrats de commercialisation. La part de la production échangée par contrat est en forte croissance depuis le début des années 1990. En 2012, environ un tiers des porcs proviennent d'un site d'élevage détenu par un abatteur (intégration verticale), un peu plus de 3 % sont issus d'une transaction de gré à gré sur un marché spot et environ 61 % sont vendus via des contrats (tableau 1).

Les contrats liés à un prix de vente basé sur une cotation publique, publiée à la date de vente, garantissent une livraison et un prix en accord avec les tendances du marché. Ils sont appréciés des éleveurs dans les zones de moindre densité porcine, en limitant l'effet négatif de leur localisation (liant la référence à une zone de production importante). Ils représentent deux tiers des contrats.

Tableau 1 : Ventes de porcs selon leur mode de commercialisation (%) Ifip, d'après USDA - ministère de l'agriculture fédéral américain

	2002	2012
Achat à un abatteur	18,5	30,7
Vendus par un abatteur à un autre abatteur	2,1	4,1
Détenus par un abatteur	16,4	26,6
Sans contrats (négocié, spot)	13,8	3,4
Ensemble contrats	61,7	60,8
Liés à une cotation officielle du porc charcutier	40,8	38,9
Liés à une autre cotation	8,7	7,3
Autres types d'accord	12,2	14,6
Autres (vif et hors abattoirs contrôlés)	6,0	5,0
Total	100,0	100,0

Aux Etats-Unis, plus de 60 % des ventes de porcs charcutiers sont régies par des contrats de commercialisation.

Les contrats liés à d'autres cotations se basent essentiellement sur le marché à terme (MAT) de Chicago. L'abatteur garantit au producteur un prix de vente basé sur celui du MAT à la période de livraison choisie, cotée au jour de la signature du contrat. Cela permet à l'éleveur de connaître son prix et gérer sa marge, tout en prenant des décisions lot par lot.

Une dernière catégorie regroupe les autres contrats. Certains se basent sur la valeur reconstituée de la carcasse (le plus souvent la cotation officielle). D'autres se basent sur le coût de production, garantissant une marge à l'éleveur. Il existe des contrats dit « *fenêtre* », encadrant la référence de prix par des valeurs minimale (plancher) et maximale (plafond). Dans les contrats « *planchers* », l'acheteur garantit au vendeur un prix minimum, le plus souvent en échange d'une réduction par rapport à la cotation de marché choisie comme référence. Ces deux derniers types de contrats proposent une gestion du résultat et représentent le tiers restant des contrats.

Des clauses réfléchies pour garantir les risques

Les contractants doivent bien comprendre les obligations juridiques avant de conclure un contrat, pour le cas où les conditions qui y sont prévues ne sont pas respectées. Afin de couvrir les risques de livraison évoqués précédemment, certains paramètres de ces contrats doivent être clairement définis (Tableau 2).

En France, dans la plupart des cas, les modalités actuelles de commercialisation des porcs s'appuient sur les groupements. 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, etc.). Les transactions sont pour la plupart basées sur le prix au cadran du Marché du Porc Breton (MPB), qui traduit la situation d'une partie des opérateurs du bassin breton à un moment donné et les deux/trois jours suivants. Des alternatives ont cependant été mises en œuvre.

“L'éleveur fixe lui-même son prix de vente.”

Une première initiative est née en mars 2011 entre le groupe Syproporcs et l'abatteur Kerméné. Les éleveurs vendent en moyenne 15 à 30 % de leur production via un contrat à livraison différée (CLD) et le reste par le cadran. Cela permet à l'éleveur de sécuriser une partie de sa marge (d'autant plus s'il se couvre sur ses achats et notamment d'aliment) tout en essayant de profiter des fluctuations du marché. Après cette initiative, le MPB a proposé, à compter de fin novembre 2011, un Contrat à Livraison Différée (CLD) de six à 20 semaines. L'éleveur fixe lui-même son prix de vente, ce qui nécessite une bonne connaissance de son coût de revient mais aussi des perspectives de marché. Après un bon départ (100 à 600 porcs vendus par semaine), les ventes se sont ralenties pour s'arrêter en décembre 2012.

Un système déjà proche des contrats

L'organisation actuelle de la commercialisation des porcs rend dans de nombreux cas la mise en place de contrats inutiles. La concentration de la production dans le grand Ouest limite le risque de rupture d'approvisionnement et de disparition de débouchés. La standardisation des porcs les rend relativement interchangeables. Seules les productions spécifiques (bio, races locales, IGP...) ont senti un besoin de contractualiser leurs échanges. Finalement, la commercialisation régulière des porcs dans les systèmes naisseur-engraisseur (prédominant en France) permet un lissage des prix à court ou moyen terme.

Mais les éleveurs de porcs sont confrontés à des variations de prix interannuelles croissantes. Les variations de marge induites ont un effet sur la trésorerie mais aussi sur les différentes charges (financières, sociales et fiscales). 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, notamment pour des éleveurs de type engraisseur, plus exposés aux variations intra-annuelle ? Ou vaut-il mieux miser sur des systèmes de provision adaptés qui régularisent la fiscalité et offrent une protection contre les aléas ?

Cette étude a été réalisée en 2013 avec le soutien financier de FranceAgriMer.

Estelle ANTOINE
IFIP - Institut du porc
estelle.antoine@ifip.asso.fr

Tableau 2 : Principales clauses d'un contrat de commercialisation

Clauses générales	Caractéristiques des porcs	Clauses juridiques
Dates ou périodes de livraison	Quantité et qualité attendue des porcs ou des carcasses	Révision du contrat
Lieu de livraison	Méthodes de classement	Gestion et résolution des conflits
Durée de contrat :	Grilles de paiement :	Cas de force majeure
- ponctuelle	Au poids	Confidentialité
- court à moyen terme	Taux de viande maigre	Rupture de contrat
- indéterminée	Définition des bonus (régularité, homogénéité...)	Clôture du contrat
Volumes concernés	Clauses pour porcs refusés, décédés, déclassés	
Méthode de fixation du prix de vente		
Condition de paiement et de crédit		

Ces clauses permettent aux partenaires de se protéger des principaux risques liés aux contrats à livraison différée.