

Typologie des contrats dans la filière porcine française : réalité des pratiques

*Estelle ANTOINE (1), Chloé DUPONT (1), Michel RIEU (1), Sabine DUVALEIX-TREGUER (2,3),
Zohra BOUAMRA-MECHEMACHE (4,5)*

(1) Ifip-institut du Porc, 34 Bd de la Gare, 31500 Toulouse, France

(2) INRA, UMR1302 SMART-LERECO, 65 rue de Saint-Brieuc - CS 84215 - 35042 Rennes cedex

(3) Agrocampus Ouest - Département EGS, 65 rue de Saint-Brieuc, CS 84215, 35042 Rennes cedex

(4) Toulouse School of Economics, Manufacture des Tabacs, MF211, 21 allée de Brienne, 31015 Toulouse Cedex 6

(5) INRA, GREMAQ, Manufacture des Tabacs, MF211, 21 allée de Brienne, 31015 Toulouse Cedex

estelle.antoine@ifip.asso.fr

Typologie des contrats dans la filière porcine française : réalité des pratiques

La filière porcine française fait actuellement face à une crise structurelle et conjoncturelle. Dans ce contexte de fortes variations des cours, tant des matières premières destinées à l'alimentation animale que du porc, des initiatives contractuelles émergent au sein du secteur. Ce travail s'est focalisé sur la commercialisation des porcs. Son objectif est de présenter en quoi les contrats peuvent répondre aux difficultés que traverse la filière, quelle est la nature des démarches initiées et les freins actuels à leur mise en œuvre.

Les contrats permettent de répondre à certaines difficultés i) de nature économique, comme la gestion de la marge ou l'amélioration la coordination au sein de la filière, ii) de nature logistique, en garantissant un débouché ou un approvisionnement ou iii) de nature qualitative, via une incitation à la qualité ou à la performance. En France, 20 démarches contractuelles ont été identifiées et classées dans une typologie à dire d'experts en fonction de leurs objectifs, du mode de calcul de la rémunération des porcs, de l'existence d'un cahier des charges et de la zone d'approvisionnement. Près de la moitié a un objectif économique, 13 d'entre elles s'appuient sur des cahiers des charges et 13 utilisent une formule de calcul non directement liée au prix au Cadran, la référence nationale.

Les contrats rencontrent à l'heure actuelle des difficultés à se développer. Trois problèmes majeurs ont été identifiés : le contexte économique, un manque de connaissances techniques (accompagnement, indicateurs) et un frein culturel (prédominance du marché spot, communication difficile au sein de la filière). Ce premier travail descriptif sera complété par une analyse approfondie de l'impact des contrats sur les différentes problématiques que rencontre la filière porcine française.

A typology of contracts in the French pig industry: from theory to practice

The French pig industry is currently going through a structural and economic crisis. In this context of strong changes in both raw materials for animal feed and pig prices, contractual initiatives are surfacing within the sector. This work has focused on the marketing of hogs. Its objective is to present how contracts can address the difficulties facing the industry, what is the nature of the current initiatives and the current obstacles to their implementation.

Contracts provide answers to some difficulties i) of an economic nature, such as margin management or improving coordination within the sector, ii) of a logistical nature, guaranteeing an outlet or a supply, or iii) of a qualitative nature, via a quality or performance incentive. In France, 20 contracts were identified and classified in a typology based on their objectives, the method of calculating the remuneration of pigs, the existence of specifications and the supply area. Nearly half had an economic goal, 13 are based on specifications and 13 use a calculation formula not directly linked to the national reference price.

Contracts have met some difficulties in their development. Three major problems were identified: the economic context, a lack of technical knowledge (accompaniment, indicators) and cultural inhibition (predominant spot market, difficult communication within the sector). This first descriptive work will be completed by a thorough analysis of the impact of agreements on the various problems that the French pig industry is facing.

INTRODUCTION

En France, la filière porcine a été bousculée par une succession de crises conjoncturelles (Figure 1) qui ont mis à mal la rentabilité de l'élevage (Duflot, 2016).

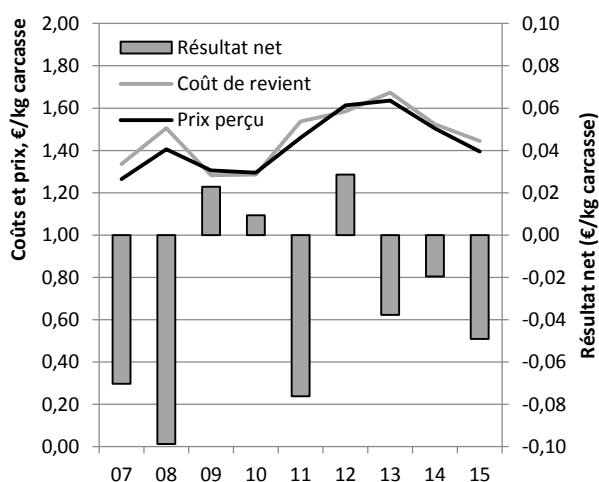
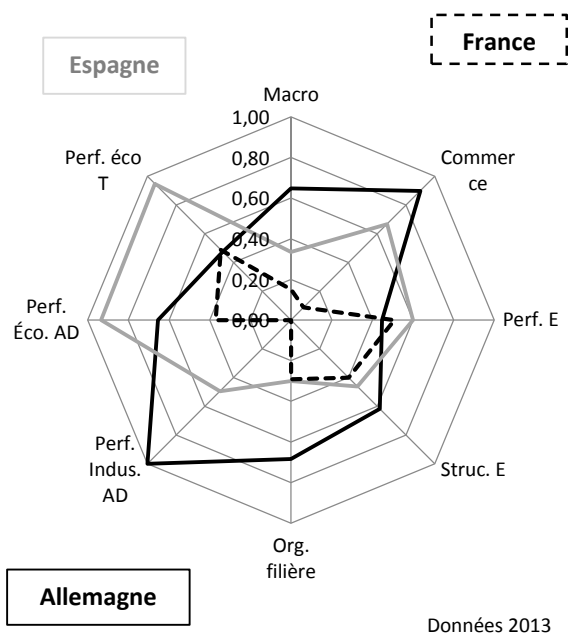


Figure 1 – Prix du porc, coût de revient et résultat net (moyenne pour un élevage naisseur-engraisseur) en France entre 2007 et 2015

Mais le secteur traverse également une crise structurelle profonde (CGAAER, 2012 ; MAAF, 2004 et 2015). Au-delà de l'érosion du nombre d'outils et du niveau de production, Duflot et Lécuyer (2015) soulignent le manque de compétitivité de la filière porcine française à l'échelle européenne. En effet, la France présente des difficultés particulières sur le plan du commerce extérieur, des performances industrielles de l'abattage-découpe, des performances économiques de tout l'aval, et de l'organisation de la filière, par rapport à l'Espagne ou à l'Allemagne (Figure 2).



E : Elevage ; AD : Abattage-découpe ; T : Transformation ; Struc. : Structure ; Org. : Organisation ; Perf. : Performances ; Eco. : Economique ; Indus. : Industrielle ; Macro. : Macro économie

Figure 2 – Indicateurs synthétiques de compétitivité Ifip en 2013

Ce déficit de compétitivité s'accompagne d'une baisse de l'offre de porc en France. Après s'être lentement érodée au cours des

années 2000 (-3 %), la production indigène brute a chuté de 6 % ces cinq dernières années (Ifip, 2016).

La filière porcine française est structurée autour des organisations de producteurs (OP), de type « coopératives » pour 83 % d'entre elles. En 2015, 39 OP porcines rassemblent 9 500 adhérents et se chargent de la mise en marché de plus de 90 % des porcs. La majorité des OP se base sur le prix fixé par le marché du porc breton (MPB) pour rémunérer les porcs. Ce prix s'établit par une confrontation de l'offre et de la demande de porcs vifs en Bretagne deux fois par semaine. Mais elle ne concerne plus que 10 % des porcs produits en France depuis les tensions qu'a connues le MPB à l'automne 2015. De plus, le marché, tant à l'échelle nationale qu'européenne et mondiale devient un marché de pièces. Par ailleurs, l'organisation des maillons de la filière porcine évolue, avec une accentuation d'une structuration verticale des organisations de producteurs. Plus de 50 % des porcs sont issus d'un schéma rassemblant plus de deux maillons de la filière (Antoine *et al.*, 2015).

Au sein de la filière porcine, de nouvelles réflexions sur la valeur et la démarcation des produits sont engagées. Elles se sont traduites, entre autres, par l'encadrement des promotions dans la viande de porc et par une démarche autour de l'étiquetage de l'origine des produits. Cet étiquetage est obligatoire, à l'échelle de l'UE, depuis le 1^{er} avril 2015, pour les viandes fraîches. Par dérogation en France, pour un essai à partir du 1^{er} janvier 2017, les aliments transformés contenant de la viande (plus de 8 %) devront mentionner l'origine de celle-ci.

C'est dans ce contexte complexe et tendu, qu'émergent depuis deux à trois ans des modèles alternatifs de commercialisation des porcs, faisant une plus large place à des relations commerciales de nature contractuelle.

Les contrats sont susceptibles de résoudre différents problèmes économiques à différents niveaux. Le contrat peut améliorer la coordination (réduire les coûts spécifiques induits par la multiplication des échanges), sécuriser les opérateurs par l'intermédiaire des mécanismes d'assurance (réduire les risques d'incertitude liés au marché, risques liés à l'offre ou à la demande) ou être incitatif (mécanisme d'incitation à la qualité ou à la performance). Le contrat peut également créer de la valeur, en incitant à une adaptation de l'offre aux besoins de la demande, grâce à un partage d'informations entre l'amont et l'aval et des signaux prix adéquats. Le contrat permettrait également de partager la valeur ajoutée entre les partenaires. D'autre part, il peut générer une meilleure répartition des risques. Actuellement, ce sont les éleveurs qui gèrent la plus grande part du risque de prix. Le risque de débouché est géré par les abattoirs. La relation est dominée par la grande distribution. En théorie, le contrat semble donc pouvoir répondre à certains enjeux de la filière porcine.

Cet article propose un état des lieux des contrats de commercialisation des porcs charcutiers au sein de la filière française. Dans un premier temps, le contrat est défini comme un outil répondant à divers objectifs, selon la classification de Bouamra-Mechemache *et al.* (2015). Ensuite, une typologie des contrats est proposée pour classer les initiatives engagées en France. Enfin, certaines limites à la mise en place des contrats au sein de la filière porcine en France sont discutées.

1. MATERIEL ET METHODES

En France, il existe une multitude de contrats dans la filière porcine, de la génétique à la distribution. L'étude présentée a porté sur les initiatives contractuelles pour la commercialisation

des porcs charcutiers qui introduisent une rupture nette par rapport à la pratique dominante et historique de la fixation des prix par le marché au jour le jour.

1.1. Les contrats, de la théorie à la pratique

Une **étude bibliographique** a porté sur la théorie des contrats (définition et caractéristiques) ainsi que sur des principes de classification, pour en faciliter l'analyse et identifier des cas-types à approfondir. Elle a été complétée par des entretiens avec une vingtaine d'**experts** (i) dans le milieu de la Recherche (INRA, Agrocampus Ouest, Instituts techniques agricoles des filières animales), (ii) au sein des interprofessions et organisations professionnelles porcines (production, coopération, transformation, restauration hors domicile), (iii) des pouvoirs publics et organes régionaux.

Des informations issues de la **presse professionnelle** ont permis un premier recensement des contrats. Un nombre restreint d'entre eux, choisis pour leur aspect innovant, a fait l'objet d'une analyse approfondie au travers d'**entretiens auprès des acteurs** concernés. Une attention particulière a été portée à l'intérêt et aux contraintes des engagements pris, aux conditions de révision ou encore à la fixation du prix... L'objectif est de comprendre le développement de la contractualisation, ses formes et ses impacts sur la performance globale de la filière. A ce jour, une dizaine de responsables d'OP ont été interrogés, quatre responsables d'abattoir et quatre responsables d'achat de la grande distribution. Une vingtaine d'entretiens téléphoniques devraient encore avoir lieu d'ici la fin de 2016.

1.2. Les contrats de commercialisation des porcs en France

Les recherches bibliographiques ont permis de définir 19 critères discriminants, caractérisés par des indicateurs, pour classer les contrats. Nous avons mis au point une grille détaillée pour réaliser une analyse approfondie sur l'ensemble des données recueillies (analyse factorielle notamment). Ces résultats seront présentés dans une publication ultérieure. Les contrats identifiés dans le point précédent ont été classés selon une version simplifiée de cette grille détaillée, proposant ainsi une première typologie des principaux contrats.

2. RESULTATS

2.1. Des contrats pourquoi faire ?

2.1.1. De la théorie des contrats

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). Autrement dit, le contrat est un accord volontaire entre plusieurs personnes qui doivent clairement être identifiées (Manteau, 2015).

La théorie de l'économie des coûts de transaction, développée par Coase, Williamson et North, explique les différents modes d'organisation et les critères d'arbitrage entre eux (Saussier et Yvrande-Billon, 2007). On peut distinguer trois grands modes d'organisation : le marché de gré à gré, les accords contractuels (forme hybride) et l'intégration verticale. Un échange entre deux entités engendre des coûts qui déterminent des modes d'organisation particuliers de contractualisation. Deux éléments majeurs sont à prendre en compte dans la réalisation

des contrats. Les parties prenantes peuvent adopter des comportements opportunistes et une rationalité limitée engendrant des risques contractuels. Cela implique donc l'insertion de clauses contractuelles spécifiques. Aussi, l'environnement de la transaction peut entraîner des structures de gouvernance particulières, liées à la spécificité des actifs, à la fréquence des transactions et au degré d'incertitude de la transaction.

La théorie de l'agence montre que les incitations contractuelles permettent de faire converger des intérêts hétérogènes (Vavra, 2009). Cette théorie suppose que les agents économiques sont rationnels et qu'ils peuvent évaluer les bénéfices et les pertes correspondants à différentes solutions envisagées. Le problème majeur est que les agents peuvent ne pas avoir tous accès aux mêmes informations (asymétrie d'informations).

Le contenu du contrat doit respecter des dispositions d'ordre public et de bonnes mœurs. Le contrat fait naître des obligations qui ne peuvent pas être à la charge unique d'une seule partie. Les clauses minimales ou importantes devant figurer dans un contrat sont inscrites dans le Code Rural et de la Pêche Maritime (Antoine *et al.*, 2013 ; Manteau, 2015). Nous pouvons citer pour exemples : description des parties prenantes, objet, durée, volume, modalité de fixation du prix, conditions de paiement...

Dans le règlement européen n°1308/2013 de l'Organisation Commune de Marché Unique, la contractualisation et son application sont définies précisément dans certaines filières (filière lait, sucre, fruits et légumes). L'élaboration de contrats-types par les interprofessions permet de fixer le socle de la relation commerciale. Ces contrats-type portent sur la forme du contrat et son contenu. De tels accords existent par exemple dans la filière dinde (Comité Interprofessionnel de la Dinde Française-Avis n° 11-A-12 du 27 juillet 2011) ou dans la filière vin de Bergerac (Conseil Interprofessionnel des Vins de la Région de Bergerac-Avis n° 11-A-14 du 26 septembre 2011). Le Ministère de l'Agriculture a pris conscience du rôle que l'agriculture contractuelle pourrait jouer dans le développement d'une agriculture socialement juste et économiquement viable. Ainsi selon UNIDROIT (2014), il est « important d'assurer des relations équitables compte tenu du déséquilibre affectant le pouvoir économique entre les parties qui caractérise généralement les contrats agricoles ».

De façon générale en agriculture, le contrat est bipartite, c'est-à-dire conclu entre deux parties. Mais, dans un contexte de consommation de masse, le producteur est affaibli au sein de la relation. En effet, l'amont du secteur agricole reste atomisé (490 000 exploitations) tandis que les opérateurs de la transformation se concentrent (13 513 entreprises) et qu'au niveau de la distribution, cinq centrales d'achat réalisent 95 % du chiffre d'affaires. En 2015, 70 % du porc frais et 66 % de la charcuterie sont commercialisés en super et hyper marchés selon l'Ifip. L'émergence et le renforcement des OP dans l'organisation des filières agricoles a permis de réduire cette fragilité. Il devient envisageable de lier plus de deux maillons d'une filière par l'intermédiaire des contrats multipartites. L'objectif de ces contrats est (i) de sécuriser l'ensemble des maillons de la filière en proposant une assurance contre les risques de production et de marché (prix, débouché, approvisionnement) ou un meilleur partage de ceux-ci, (ii) d'inciter à la qualité et à la performance, (iii) de réduire les coûts de négociations, (iv) de sécuriser les investissements à moyen voire long terme, mais aussi de rendre transparent le processus de création de valeur le long de la filière.

Le principal contrat dans la filière porcine est le **contrat coopératif** (90 % des porcs). La commercialisation en individuel et le contrat de production ou d'intégration ne concernent que 10 % des porcs commercialisés (Antoine *et al.*, 2013 ; Manteau, 2015). Lorsqu'un producteur adhère à une coopérative, il engage son activité et choisit d'utiliser tout ou partie des services proposés par la société, pour une durée fixée lors de l'engagement. Cela se traduit par l'acquisition de parts sociales de l'entreprise (article L521-3 du Code Rural). Le producteur devient fournisseur et client de la coopérative. C'est un contrat de droit privé qui entraîne des obligations réciproques entre les cocontractants. La coopérative est en quelque sorte un dépositaire qui assure la vente. Le **contrat de production** spécifie les services fournis par l'agriculteur pour un entrepreneur. L'**intégration verticale** est un mode de coordination dans lequel l'entrepreneur participe dans plus d'une étape successive de production ou de distribution (Royer et Vezina, 2012). Le **contrat de commercialisation** porte sur un produit, échangé entre vendeur(s) et acheteur(s). Ces contrats peuvent être conclus au jour le jour ou à livraison différée, c'est-à-dire que les termes du contrat sont décidés le jour de la signature mais l'exécution du contrat se fera dans le futur. Par ailleurs, ils peuvent être de gré à gré ou dans un cadre défini par ailleurs, collectif par exemple. C'est par exemple le cas du Marché du Porc Breton (MPB), chaque transaction n'ayant pas à redéfinir les termes de la transaction.

Les éleveurs de porcs font face à des fluctuations importantes de leur prix de vente, au sein d'une année comme sur le moyen terme. Or la valorisation des porcs charcutiers est un des principaux leviers de la rentabilité économique de l'ensemble des opérateurs de la filière. Le contrat peut alors être un outil pour limiter les fluctuations du revenu, en encadrant le prix par exemple, ou celles de la marge, avec un prix indexé sur le coût de revient. Une meilleure visibilité à moyen terme apporte des garanties lors de négociations avec les banques, nécessaires pour dynamiser les investissements, en termes d'agrandissement et de rénovation notamment.

2.1.2. Une typologie des contrats : objectifs, qualité, cahier des charges et localisation

A partir des caractéristiques des contrats, nous avons construit une grille synthétique d'analyse (Tableau 1). Elle correspond à un tableau à plusieurs entrées dans lequel quatre caractéristiques ont été retenues. La première d'entre elles est le principal objectif des contrats recensés. Il peut être économique (maîtriser le risque de marché par le prix, i.e. le revenu ou la marge...), logistique (garantir un débouché ou un approvisionnement...) et de qualité (répondre à un besoin spécifique du marché). La deuxième caractéristique est le mode de fixation du prix, qui fait soit directement référence au Marché du Porc Breton soit dont le prix est fixé par l'intermédiaire d'autres formules. La troisième est la présence d'un cahier des charges, spécifiant des modalités de production, des pratiques ou des exigences de qualité. La quatrième est la zone d'approvisionnement (Bretagne-Pays de Loire ou hors Grand Ouest). Ces quatre caractéristiques ont été retenues en raison de la clarté de l'information, de sa disponibilité et de sa pertinence pour notre étude. Les résultats des enquêtes détaillées ne seront pas diffusés pour des raisons de confidentialité des échanges.

2.2. Les pratiques de contractualisation en porc en France

En France, les premiers essais de contractualisation diffèrent des modes de commercialisation usuels (MPB, contrats

coopératifs) ont été à l'initiative du groupement Syproporc et de l'abattoir Kerméné en 2011. En 2012, le Marché du Porc Breton a tenté de mettre en place un contrat à livraison différé similaire (CLD). Les éleveurs offraient des lots de porcs pour un prix fixe et à une date donnée (Antoine et Marouby, 2014).

Depuis, de **nouvelles démarches contractuelles privées sans segmentation du produit final** sont apparues, répondant à des objectifs variés. Nous en avons recensé six. Parmi elles, le contrat Intermarché (2016) répond prioritairement à un objectif logistique : sécuriser l'approvisionnement des outils d'abattage du groupe. Il propose également un mode de rémunération des éleveurs basé sur le prix au Cadran, mais encadré par un tunnel. Le contrat qui lie des éleveurs de la Mayenne et Système U répond à un objectif économique : apporter une visibilité sur les prix et donc sur le revenu de l'éleveur.

En parallèle, les démarches sous **Signes Officiels de la Qualité et de l'Origine** (SIQO) font référence à des cahiers des charges précisément définis. Au sein de ces démarches présentes depuis déjà de nombreuses années dans le paysage français, émergent des partenariats commerciaux entre les différents opérateurs, principalement pour sécuriser des volumes. En France, seul 0,4 % de la production porcine est biologique et 3,6 % sous les autres SIQO (SYLAPORC et INAO, 2015). Au travers de la bibliographie, nous avons retenu quatre initiatives jugées représentatives en termes de volume et d'organisation. Seuls les Label Rouge « Porc Fermier du Sud-Ouest » et « Porc Fermier d'Auvergne » sont présentés dans cet article. Les informations recensées sur les démarches label rouge « Opale » et « Jambon de Bayonne » étaient insuffisantes au moment de la rédaction.

Au-delà des SIQO, ils existent d'autres **démarches contractuelles privées s'appuyant sur une offre différenciée par un label ou une marque privée** pour segmenter les produits finaux, comme la Certification de Conformité Produit ou des démarches individuelles par le dépôt d'une marque à l'Institut national de la propriété industrielle. Parmi celles-ci, nous avons retenu 12 initiatives. Entre autres, la filière « J'aime » de Fleury Michon répond à un cahier des charges précis pour un objectif de qualité. Le contrat « Porcilin », développé par Auchan et le groupe Bigard, vise à sécuriser un approvisionnement en porc frais répondant à un cahier des charges précis sur l'alimentation (démarche Bleu-Blanc-Cœur, avec du lin dans la ration). Les éleveurs sont rémunérés sur la base d'un prix de référence interne et les plus-values sont gérées par l'association « Le Porcilin » qui rassemble les parties prenantes. Le contrat « Chtit Porc de Flandres » a été mis en place par le groupement du même nom et Lidl, pour approvisionner en porc frais les magasins du groupe dans la région des Hauts de France. Les éleveurs engagés dans la démarche sont rémunérés sur la base d'une cotation de marché et d'une plus-value sur le pourcentage de la carcasse commercialisée par Lidl. Le porc « Pyreneus » est une marque locale développée par Arterris, un groupement de producteurs de l'Aude, associé au groupe Guasch pour la distribution. Il s'agit de commercialiser un porc de qualité et produit localement, sur la base du prix au Cadran avec plus-values spécifiques.

La grille typologique simplifiée a permis de classer ces 20 partenariats (Tableau 1), nous permettant de déterminer des groupes de contrats et d'en analyser la répartition. La majorité d'entre eux répondent à un objectif principal de nature économique (neuf contrats sur 20). Six contrats ont des objectifs « qualité » et cinq visent à sécuriser la gestion des marchandises. La majorité des contrats (15 sur 20) s'appuient sur une formule de calcul différente du MPB. En revanche, cinq

contrats font référence à la cotation nationale avec un versement de plus-value. La plupart des contrats s'appuient sur des cahiers des charges (15 contrats sur 20).

Dans 60 % des contrats recensés, la zone d'approvisionnement se situe dans le Grand Ouest (Bretagne et Pays de la Loire).

Tableau 1 – Répartition des contrats selon la grille typologique simplifiée

Objectifs	Prix CDC Région	Lié au MPB				Autre formule				
		avec Cdc		sans Cdc		avec Cdc		sans Cdc		
		GO	hors GO	GO	hors GO	GO	hors GO	GO	hors GO	
Economique				Contrats coopératifs			2	2	5	
Logistique			1	Accords verbaux entre Production et Abattage			3	*1		
Qualité		1	3				1	1		

MPB : Marché du Porc Breton ; Cdc : Cahier des charges ; GO : Grand Ouest (Bretagne + Pays de la Loire)

Suite à cette première analyse, les contrats ont été regroupés en quatre entités. Nous avons rassemblé dans le premier groupe les contrats à objectif économique, dont le prix est fixé par une formule spécifique, avec présence d'un cahier des charges (quatre contrats sur 20). Le deuxième groupe regroupe les contrats à objectif économique, dont les prix sont également fixés par une formule différente du MPB mais sans cahier des charges (cinq contrats). Le troisième groupe est constitué des contrats avec un objectif de sécurisation des approvisionnements ou de débouchés, avec ou sans cahier des charges (cinq contrats). Enfin les six contrats qui répondent à un objectif de qualité spécifique constituent le quatrième groupe. Parmi les autres constats, nous constatons que les objectifs de qualité sont toujours encadrés par un cahier des charges. Les parties prenantes s'engagent à respecter des modes de production ou d'organisation spécifiques, déterminés en amont de la démarche. Nous n'avons pas identifié de contrats répondant à un critère économique, lié au MPB avec cahier des charges. Soit ce genre de contrats n'existe pas, soit les limites de notre étude ne nous permettent pas de les identifier. Les contrats à objectif économique, dont le prix est basé sur le MPB et sans cahier des charges correspondent au mode actuel de commercialisation des porcs, via le contrat coopératif. Enfin, des contrats « logistiques » sans cahier des charges n'ont pas été identifiés. En revanche, nous pouvons, par exemple, associer à cette classe, les accords verbaux entre les groupements et les abattoirs en termes de volume.

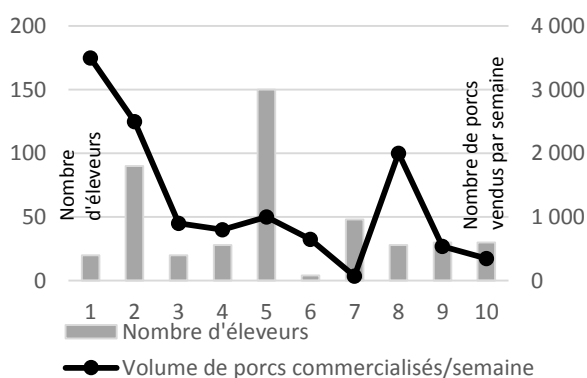


Figure 3 – Diversité des initiatives contractuelles

Cette typologie rend également compte de la grande diversité des démarches contractuelles, sans pour autant prétendre à l'exhaustivité. Les démarches sont très diverses, en nombre d'éleveurs engagés, comme en volume concerné. Environ trois contrats sont signés avec moins de 25 éleveurs, quatre avec 25 à 50 éleveurs et quatre avec plus de 50 éleveurs. Sept contrats

concernent moins de 1 000 porcs par semaine et cinq sont au-delà de ce seuil.

Pour 10 des contrats étudiés, l'analyse comparative à la fois du nombre d'éleveurs concernés et des volumes montre également une forte variabilité (Figure 3). Ainsi, dans le contrat 1 peu d'éleveurs commercialisent un nombre élevé d'animaux alors que le contrat 5 compte beaucoup d'adhérents pour un volume faible. Les contrats 4, 8 et 10 présentent un nombre de porcs vendus par semaine variant du simple au triple. L'ensemble de ces initiatives reste inférieur à 4 000 porcs/semaine, ce qui représente à peine 1 % de l'abattage hebdomadaire national.

Cette typologie doit être complétée par l'accumulation des cas sur le terrain. De nombreuses démarches existent mais leur caractère confidentiel limite les résultats de notre étude.

3. DISCUSSION

3.1. Freins à la contractualisation

Les entretiens montrent que la plupart des acteurs sont réticents à la mise en place de contrats et croient peu en leur utilité pour la filière. La contractualisation multipartite est récente et le recul manque pour en tirer des conclusions.

Par ailleurs, la flambée des cours du porc durant le printemps et l'été 2016 n'a pas incité les éleveurs à contractualiser, soulignant le rôle primordial du contexte. Ainsi, le contrat Inter-marché lancé en 2015, période de prix bas, a connu certaines difficultés en 2016, avec la forte hausse des cours enregistrée durant l'été. L'étude des contrats sur une plus longue durée permettra de dégager des enseignements plus pertinents.

Deux freins majeurs sont identifiés pour la mise en place des contrats : (i) des freins techniques tels que le manque d'accompagnement et de connaissances des entreprises dans ce genre de démarche ou la validité des indicateurs à utiliser (sur la valorisation du porc, comme une référence de prix du porc ou des pièces, ou sur le coût de revient, comme le prix de l'aliment) et (ii) des freins culturels tels que le défaut de confiance entre les opérateurs et la culture historique du marché spot. Le terme « contrat » est mal défini et mal compris par les acteurs de la filière. Le comportement des acteurs, fidèles ou opportunistes, est également important. Les discussions autour du contrat sont ralenties par des difficultés de communication entre les acteurs de la filière. Les initiatives se développent de manière individuelle et en toute discrétion.

Reste toujours la crainte de ne pas gagner, de ne pas profiter d'une embellie des cours comme il arrive fréquemment en production porcine, malgré la sécurité que peut apporter un contrat en cas d'effondrement des prix. De même, les risques liés à la livraison (qualité non-conforme, non-respect des délais de livraison et défaut de contrepartie) pèsent également dans les négociations.

Finalement, le nombre d'opérateurs diminue et les opportunités de contractualiser se complexifient. Les entreprises ont un choix restreint de partenaires avec qui travailler. On peut supposer que les pouvoirs de négociation sont déséquilibrés et que des coûts supplémentaires sont engendrés par la raréfaction des acteurs. Par exemple, un groupement a développé un partenariat avec un abattoir étranger car les coûts de transport étaient plus faibles et les capacités d'abattage plus adaptées à sa demande.

3.2. Les incitations à la contractualisation

Suite aux crises agricoles successives, les pouvoirs publics ont souhaité susciter le dialogue entre les opérateurs pour les amener à réfléchir à la contractualisation. La PAC 2014-2020 propose, parmi les actions éligibles au second pilier, des mesures de gestion du risque de prix qui sont cependant peu utilisées jusqu'à présent. Sa révision à mi-parcours sera l'occasion de mettre l'accent sur les outils de régulation des marchés, d'après le commissaire européen à l'agriculture Phil Hogan (WebAgri, 2016). En France, le Sénat s'est également penché sur la question (Sénat, 2016), soulignant au cours des débats l'importance de la gestion des risques économiques. La démarche Viande de Porc Française (VPF) remporte un franc succès, car elle a pour fondement l'intervention d'un autre acteur, le consommateur, pour qui l'origine « proche » de la viande est un gage de qualité et de sécurité. Pour satisfaire cette attente, des démarches collectives se structurent.

Définir des objectifs communs à plusieurs opérateurs et des moyens de les atteindre ensemble pourrait avoir des effets structurants permettant de surmonter les difficultés de la filière porcine française. Mais la plupart des contrats lancés ces derniers mois concerne des volumes restreints, pour limiter les risques d'un outil que l'on maîtrise mal ou culturellement « étrange ». Si les discours autour de la contractualisation changent, il appartient aux décideurs institutionnels et professionnels d'inventer les bonnes incitations.

CONCLUSION

Les contrats peuvent en théorie répondre à divers objectifs : gains d'efficacité, gestion des risques prix et volume, logistique ou de qualité, d'adoption de nouvelles technologies. En France, une vingtaine de démarches se sont montées, d'importances variables, avec principalement des objectifs économiques, logistiques ou de qualité. En revanche, certaines difficultés techniques et culturelles ne sont pas encore surmontées. Les connaissances de terrain sont insuffisantes. Le contrat est un outil innovant pour résoudre certains des problèmes que rencontrent la filière porcine (équilibre des relations commerciales, adaptation de l'offre à la demande, sécurisation de la marge...). Mais le manque de recul sur les initiatives en cours ne permet pas de préciser son impact global. Le contrat serait-il un outil suffisamment équilibré pour limiter les abus ? Quel impact aurait-il sur la création et la répartition de la valeur ajoutée ?

Cette étude sera complétée par un travail sur l'impact des contrats, à partir notamment des entretiens approfondis. Il s'agira d'apporter des éléments concrets aux opérateurs de la filière. Un accompagnement pertinent et adapté devra se développer pour la formalisation des contrats.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Antoine E., Rieu M., Marouby H., 2013. Fixer le prix du porc par contrat – Expériences à l'étranger et enseignements pour la France. Les cahiers de l'Ifip, 1, 13-18.
- Antoine E., Marouby H., 2014. Commercialiser des porcs sous contrat. Expériences à l'étranger, enseignements pour la France. Journées Rech. Porcine, 46, 223-228.
- Antoine E., Roussillon M.-A., Legendre V., Rieu M., 2015. Les contrats de commercialisation des animaux en France, Une réponse à la variabilité du prix du porc ? , Éco. Rur., 345, p.53-67
- Bouamra-Mechemache Z., Duvalaix-Tréguer S. et Ridier A., 2015. Contrats et modes de coordination en agriculture, Éco. Rur., n° 345, p.7-28.
- CGAAER, 2012. Quel avenir pour la filière porcine française ? Danel J.B., Fouillade P., Guillet M., Travers J.M., Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la forêt, Paris. Rapport n°11056, 77 p.
- Duflot B., Lécuyer B., 2015. Compétitivité des filières porcines. Actualisation de l'indicateur pour 2013, Les études économiques de l'Ifip, 54 p.
- Duflot B., 2016. France : résultats économiques des élevages - 2015 maussade, du mieux à l'été 2016. Baromètre Porc de l'Ifip, N° 467 (septembre 2016), p.8
- Ifip, 2016. Porc par les chiffres - Edition 2016-2017 : La filière porcine en France, dans l'UE et dans le monde, Ifip, Paris, 44 p
- Légifrance, 2016. Article 1101 du code civil, modifié par l'Ordonnance n°2016-131 du 10 février 2016 - art. 2. Consulté le 30/09/16 sur <https://www.legifrance.gouv.fr/affichCodeArticle.do?cidTexte=LEGITEXT000006070721&idArticle=LEGIARTI000006436086>
- Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt (MAAF), 2004. Rapport sur la filière porcine française. Guibe J., Manfredi A., Porry J.L., Travers J.M., Comité Permanent de Coordination des Inspections, Paris, 36 p.
- MAAF, 2015. Rapport d'étape du Médiateur sur les filières bovine et porcine, 20 p.
- Manteau L., 2015. Les contrats en agriculture : Analyser, Rédiger et Pratiquer. Ed. France Agricole, 399 p.
- Royer A., Vezina F., 2012. Intégration verticale et contractualisation en agriculture. État de la situation au Québec, Univ. de Laval, 57 p.
- Saussier S., Yvrande-Billon A., 2007. Economie des coûts de transaction. Ed. Paris : La Découverte, 122 p.
- Sénat, 2016. Compte-rendu de la session du 07 juin sur la réforme de la PAC, consulté le 05/09/16 sur https://www.senat.fr/cra/s20160607/s20160607_6.html
- SYLAPORC, INAO, 2015. Chiffres clés 2014 des produits sous signes de la qualité et de l'origine : Viandes et charcuteries, 6 p.
- UNIDROIT, 2014. Préparation de directives juridiques internationales pour l'agriculture sous contrat, 5 p.
- Vavra P., 2009. L'agriculture contractuelle : rôle, usage et raison d'être. Ed. OCDE, 43 p. Disponible sur : <https://www.oecd.org/fr/tad/echanges-agricoles/45013482.pdf>
- WebAgri, d'après AFP, 2016. Le commissaire européen à l'Agriculture à Rennes pour encourager les éleveurs bretons. <http://www.webagri.fr/actualite-agricole/politique-syndicalisme/article/le-commissaire-europeen-a-l-agriculture-a-rennes-pour-encourager-les-eleveurs-bretons-1145-122135.html>