

Le contrat tripartite dans le secteur porcin : intérêts et limites

Yves TRÉGARO

Médiation des Relations Commerciales Agricoles, 78, rue de Varenne, 75439 Paris 07 SP

yves.tregaro@agriculture.gouv.fr

Le contrat tripartite dans le secteur porcin : intérêts et limites

Face à la forte variabilité des prix dans le secteur des productions animales (porc, volailles, lait) et aux récentes difficultés économiques qu'ont connues alternativement éleveurs et industriels depuis 2015, les acteurs des filières animales ont formulé différentes propositions pour mieux « traverser » les périodes de fortes variations du prix des intrants. Le contrat tripartite constitue l'une d'entre elles. Le nombre important d'acteurs (fabricants d'aliment, producteurs, abatteurs-découpeurs, transformateurs, les grandes et moyennes surfaces (GMS), la restauration hors foyer (RHF)) peut constituer un contexte favorable à une contractualisation entre plusieurs acteurs, même si un nombre important d'acteurs peut s'avérer être aussi un frein. Le désassemblage de la carcasse au stade de la découpe complexifie grandement sa mise en œuvre. Malgré cela, certaines initiatives s'inscrivent dans cette démarche. Par ailleurs, la Loi Sapin 2 a introduit la possibilité d'établir des conventions pluriannuelles d'une durée pouvant aller de un à trois ans. Les prix sont alors révisés sur la base « d'indices publics reflétant l'évolution du prix des facteurs de production ». Cette disposition offre de nouvelles opportunités pour développer des schémas contractualisés dans la filière porcine.

Dans le secteur porcin, le contrat tripartite se caractérise par la signature d'un document contractuel entre, en général, le groupement de producteurs, l'abatteur et l'enseigne de la grande distribution. L'objectif poursuivi est d'assurer, dans la durée, une marge suffisante à chaque partenaire. Pour cela, chacun est amené à déterminer précisément ses coûts de production et à les présenter aux autres partenaires. Actuellement, les abatteurs et les coopératives sont réticents à entrer dans une telle démarche pour des raisons différentes. La réussite du contrat tripartite est aussi largement liée à l'existence de relations commerciales bipartites depuis plusieurs années.

The tripartite contract in the pork industry: interests and limits

Due to high variability in prices in the livestock industry (e.g. pig, poultry, milk) and economic difficulties of producers and slaughterhouses since 2015, stakeholders in the animal industry have proposed several approaches to better “survive” periods of high variability in input prices; one of these approaches is the “tripartite contract”. The large number of potential partners (e.g. feed producers, farmers, slaughterhouses, processors, retailers, the catering industry) constitutes a favorable context for signing contracts with multiple partners, even though it can also cause problems. Butchering a carcass into many pieces makes implementation of a contract much more complex. In addition, the French “Sapin 2” law, voted into effect in December 2016, allowed the signing of 1-to-3-year contracts in which prices are revised on the basis of a public index “reflecting the trend in the price of production factors”. This provision offers new opportunities to develop contracts in the pork industry.

In the pork industry, the tripartite contract is characterized by the signature of a contractual document between, in general, the producer group, the slaughterhouse and the retailer. The pursued goal is to ensure, on the long term, a sufficient margin for each partner. For that, each one must determine their costs of production precisely and to present them to the each other. At present, the slaughterhouses and the cooperatives are reticent to enter such an approach for different reasons. The success of the tripartite contract is also largely determined by the existence of bipartite trade relations for several years.

INTRODUCTION

Face à la forte variabilité des prix dans certains secteurs de l'agriculture, notamment celui des productions animales (porc, volailles, lait) et aux récentes difficultés économiques qu'ont connues les éleveurs mais aussi les industriels de l'abattage-découpe depuis 2015, les acteurs des filières animales ont formulé différentes propositions pour mieux « traverser » les périodes de fortes variations du prix des intrants : fonds de mutualisation, caisse de sécurisation, contractualisation dont contrat swap et contrat tripartite, marchés à livraison différée, outils de couverture couplés à un marché à terme,... (Ministère de l'Agriculture, 2015 ; CRAB, 2016).

La volatilité du prix à la production n'est pas nouvelle dans le secteur porcin. Même si son existence est parfois contestée (SSP-Agrete, 2010), de fortes variations du prix du porc à la production perdurent encore aujourd'hui. Elles ont été, par le passé, parfois plus importantes qu'actuellement. Entre novembre 1998 et mars 2001, le prix mensuel français classe E a pratiquement doublé, passant de 6,34 à 12,97 F/kg carcasse. Plus récemment, entre septembre 2012 et janvier 2015, il a diminué de 1,88 à 1,21 €/kg carcasse, soit une baisse de 40 %.

La spécialisation des élevages porcins et les contraintes imposées par la réglementation communautaire (bien-être animal, environnement,...) nécessitent des investissements coûteux du fait des technologies mises en œuvre. Certains investissements non productifs ne s'envisagent que dans une perspective de long terme, d'au moins une dizaine d'années, qui doit permettre à l'éleveur, par ailleurs, de dégager une marge suffisante pour les amortir (Trégaro et Lossouarn, 2002). De ce fait, face à l'importance des investissements actuels, les éleveurs ont besoin d'une certaine visibilité sur le prix de vente de leurs porcs charcutiers afin de pouvoir négocier, avec leur amont, le prix des aliments (prix ferme ou indexé sur des marchés à terme de matières premières proposé par le fabricant d'aliment du bétail) et moduler les mises en place en fonction du contexte, notamment pour la partie engraissement (achat/vente de porcelets). La prise de décision est d'autant plus difficile à prendre qu'au cours des dernières années le prix des matières premières, notamment céréales et soja, a également connu de fortes fluctuations. La forte variabilité des produits (prix du porc) et des charges (aliments) a des conséquences majeures sur la trésorerie, notamment dans ce contexte d'importants investissements récents, par exemple pour mettre aux normes les bâtiments hébergeant les truies gestantes (conduite en groupe).

Lors des négociations commerciales annuelles (de la mi-octobre au 1^{er} mars), les industriels de la charcuterie/traiteur négocient avec les enseignes de la grande distribution des prix fermes sur l'année pour les marques nationales. De même, dans les réponses aux appels d'offres pour les marques de distributeurs (MDD) ou pour ceux de la restauration hors foyer (RHF), les prix sont fixes sur la durée du marché. Du fait de la fluctuation de prix du porc à la production, les industriels peuvent avoir à supporter des hausses sensibles du prix des pièces brutes sans pouvoir les répercuter sur le prix des produits finis, à l'exception de l'activation de la clause de renégociation du prix

(« l'ensemble des clauses du contrat peuvent être renégociées » ; article 448-1 du code de commerce). En pratique, cette clause est difficile à mettre en œuvre (saisine de la FICT auprès du Médiateur des Relations Commerciales Agricoles en juin 2017, saisines d'entreprise). De ce fait, les clauses de révision (des prix de vente des produits finis), basées sur des indicateurs publics, sont plus opérationnelles et donc à privilégier. Dans ce contexte, les charcutiers ont tout avantage à connaître au mieux les prix d'achat des pièces et/ou leur évolution potentielle sur des périodes assez longues afin de pouvoir appréhender leur marge, et l'intérêt à établir ou maintenir une relation commerciale avec tel ou tel client.

Les déstabilisations régulières de l'équilibre offre-demande du marché européen invitent certains acteurs producteurs, industriels, grandes et moyennes surfaces GMS, RHF,... à envisager des formes de contractualisation, comme le chaînage / la cascade des contrats ou les contrats tripartites, le nombre d'intermédiaires intervenant dans la chaîne de valeur de la filière porcine étant nettement supérieurs à deux.

Cette communication fait un état des lieux des contrats tripartites, leurs forces et leurs faiblesses et la manière dont ils peuvent modifier les relations commerciales entre les parties prenantes.

1. LES ELEMENTS DE CONTEXTE

L'évolution de l'équilibre offre-demande sur le marché européen du porc est la première raison expliquant les variations significatives des prix du porc à la production sur un court laps de temps, devant la variation du coût de production qui intervient de façon plus structurelle.

L'étude des variations du prix du porc est un cas d'école. Il est largement documenté, avec des évolutions cycliques plus ou moins régulières d'une durée de trois à quatre ans, et une amplitude d'environ 40 % entre les points bas et les points hauts (Figure 1). Ces dix dernières années, la part des exportations sur le volume produit dans l'Union européenne a progressé de 7 % par an et son taux d'autosuffisance a atteint 113 % en 2016. L'Union européenne avait historiquement deux débouchés majeurs, la Russie et l'Asie, notamment le Japon, la Corée du Sud et l'agrégat Chine-Hong-Kong. Mais depuis la fermeture brutale du marché russe (32 000 tonnes de viande exportées par l'UE par mois en 2013) suite à la découverte de deux cas de peste porcine africaine en janvier 2014 en Lituanie et en Pologne, puis à l'embargo politique en août 2014, les ventes européennes vers les pays tiers dépendent quasi-exclusivement du marché asiatique ce qui a conduit à une baisse du prix du porc de 20 % entre janvier 2014 et janvier 2015 dans un contexte d'offre européenne soutenue. Face à la diminution de la production chinoise due à des problèmes sanitaires et à la cessation d'activité des élevages de petite taille selon la volonté du gouvernement, la demande chinoise a fortement augmenté entre mars et juillet 2016 (106 000 tonnes de viande importées par la Chine par mois contre 44 000 tonnes en 2015). Contre toute attente par rapport aux fondamentaux de l'offre et de la demande, le prix du porc a progressé de 37 % entre décembre 2015 et septembre 2016 du fait de cette demande subite¹.

¹ En l'absence d'embellie prévisible sur le marché communautaire en 2016, pour désengorger le marché intérieur, la Commission européenne avait

d'ailleurs lancé une opération de stockage privé du 4 au 21 janvier 2016 d'un volume de 89 841 tonnes

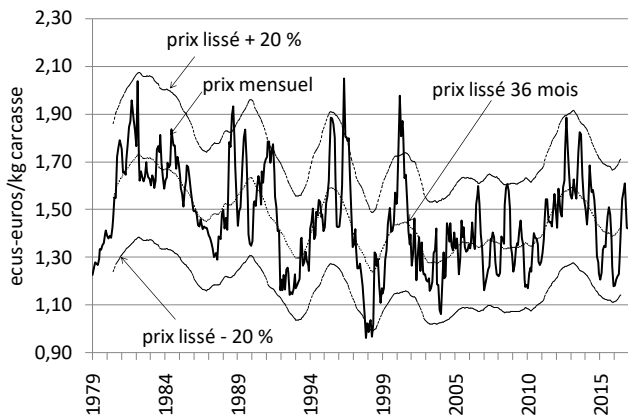


Figure 1 – Evolution du prix du porc en France en écus/euros courants de 1979 à 2016

Source : SSP-FranceAgriMer (1970-2017)

Sur le long terme, le prix de vente, toutes primes confondues, ne peut durablement être inférieur au coût de production sans risque de diminution soutenue du nombre de producteurs de porcs. Après une diminution structurelle depuis les années 1980 jusqu'au début des années 2000 et une relative stabilité entre 2001 et 2007 (Figure 2), les coûts de production ont connu une hausse en 2010/2011 puis en 2012/2013, conséquence de la hausse du prix des céréales en 2010 et en 2012 et des protéines en 2012.

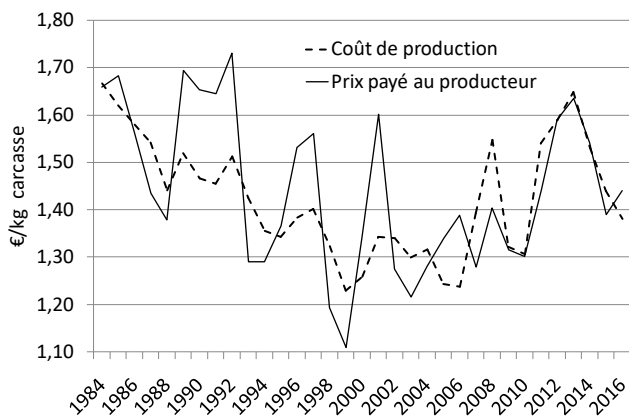


Figure 2 – Evolution du coût de production et du prix du porc en France en écu/euro courant/kg carcasse entre 1985 et 2016

Source : ITP/IFIP (1984-2017), OFPM (2010-2017) et estimations de l'auteur

A la variabilité du prix du porc, s'ajoute depuis quelques années, pour les éleveurs de porcs, celle du prix de l'aliment.

Le coût alimentaire représente environ 60 % du coût total de production d'un kilogramme de viande de porc. Entre 2010 et 2011, l'importante hausse du prix des céréales et des tourteaux a ainsi eu un impact majeur sur le coût de production. Il a augmenté de plus de 0,20 €/kg carcasse sous l'effet d'une hausse du prix du blé de plus de 30 % alors que le prix du soja baissait de 6 %. Malgré la hausse du prix du porc entre 2010 et 2014 puis entre 2016 et 2017, le coût de production² et le prix payé au producteur sont comparables entre 2010 et 2016 (Figure 2).

La rentabilité des industriels du maillon abattage-découpe est affectée par la difficulté de répercuter les hausses du prix à la

production sur celui des pièces. Les industriels de la charcuterie rencontrent, eux aussi, généralement les mêmes difficultés à répercuter l'augmentation du prix d'achat des pièces, leur matière première, sur le prix de vente des produits finis à leurs clients, les industriels des industries agro-alimentaires, la GMS et la RHF.

L'idée de développer des contrats tripartites est née de ce constat d'une transmission peu satisfaisante des variations des prix de vente tout au long de la chaîne depuis le producteur jusqu'à la GMS. Entre autres objectifs, ces contrats doivent favoriser le lien dans la durée entre les prix des produits agricoles et ceux des produits finaux. Cela concerne surtout les produits animaux comme le lait, le porc, la volaille... et leurs produits dérivés.

2. LE CONTRAT TRIPARTITE

2.1. Quelques éléments historiques

L'idée des contrats tripartites, ou de démarches tripartites plutôt, n'est pas nouvelle. Elle remonte au début des années 1990. En 1992, l'initiative de Carrefour de nouer des partenariats avec les producteurs, les industriels et l'enseigne, a pris une autre dimension avec le lancement de Filière Qualité Carrefour (FQC), devenue en janvier 2007 Engagement Qualité Carrefour (EQC). Elle se concrétise par un premier contrat tripartite en 2010 entre une coopérative de producteurs ovins (Les Bergers du Nord-Est), un abatteur et Carrefour. En 2011, Système U a engagé une démarche de même nature avec la SAS Biolait, qui collecte du lait bio, et un industriel pour le conditionnement (LSDH). D'autres enseignes de la grande distribution ont suivi et initié des projets, notamment suite aux deux années difficiles, 2015 et 2016, qu'a traversées le secteur des productions animales (porc, bovin, lait).

Dans le secteur porcin, les éleveurs de l'Ouest ont toujours été et restent encore très attachés au cadran du Marché du Porc Breton (MPB). Mais aujourd'hui, le nombre d'acteurs présents a fortement diminué, concentrés autour de quatre principaux vendeurs (Aveltis, Porelia, Prestor, Porc Armor Evolution) et quatre principaux acheteurs (Kermené/E. Leclerc, Bernard/Jean Floch', JPA-Intermarché, Abera/Avril). La tendance à la hausse du prix du porc en février 2016 a fortement limité l'attrait des schémas contractualisés au-delà des engagements établis avec des cahiers de charges (IFIP, 2013 ; Antoine et Marouby, 2014). Les deux tentatives de mise en place de marchés à livraison différée en 2012 (MPB et Syproporc/Kermené) n'ont pas eu le succès escompté. Enfin, les marchés à terme d'Amsterdam, puis celui de Hambourg, n'ont jamais atteint la liquidité nécessaire pour être utilisés par les acteurs européens de la filière. Le contrat tripartite est-il une piste pour sécuriser la marge du producteur et de l'industriel ?

2.2. Définition du contrat tripartite

En référence à l'article 1101 du Code civil, le contrat tripartite peut se définir comme une convention par laquelle trois acteurs s'obligent envers un ou plusieurs autres à faire ou à ne pas faire quelque chose. L'objectif des contrats tripartites est d'assurer une meilleure répartition de la valeur entre les acteurs de la

²Coût de production calculé par l'IFIP à partir des données de gestion technico-économique (GTE) de son échantillon d'élevages

filière. Toutefois, une plus grande transparence sur les charges et les coûts de production de chacun des acteurs est, de fait, nécessaire.

D'après Coop de France, la contractualisation tripartite a pour objectif de renforcer les liens entre le producteur, l'industrie et la distribution afin de garantir aux agriculteurs un revenu décent (Coop de France, 2017). Elle doit permettre la prise en compte de l'évolution du coût de production et prémunir les producteurs d'une absence ou d'une trop faible rémunération.

2.2.1. Les contrats tripartites basés sur des produits à marque de distributeur (MDD)

Malmenés par les éleveurs (blocage des accès des magasins ou des plateformes, stickage de produits dans les magasins,...) en 2015 et 2016, les enseignes de la grande distribution ont cherché à retisser des liens directs avec les agriculteurs et ont proposé des contrats tripartites (éleveurs, abatteur et GMS).

La démarche des enseignes de la grande distribution repose sur la mise à plat de l'ensemble des composants de la chaîne de valeur depuis le producteur jusqu'au magasin de vente au détail : les coûts de production de l'éleveur, les coûts d'abattage et de découpe de l'industriel, et les coûts de mise en vente par l'enseigne. La rémunération de l'éleveur et de l'abatteur-découpeur est négociée avec la GMS. Il en est de même pour un industriel de la transformation qui valorise des viandes pour le compte de la GMS.

2.2.2. Des exemples de contrats tripartites éleveurs-abatteur-GMS concernant la viande fraîche

L'enseigne Lidl s'est associée à un abatteur belge (Belgian Pork Group) et au groupement GPPMF (Groupement des Producteurs de Porcs des Monts de Flandres) pour la commercialisation de viande fraîche sous les marques Ch'ti Porc et Ch'ti Porc des Flandres. Seule la partie de la carcasse valorisée par Lidl (actuellement 10 à 20 kg par porc) est rémunérée avec une plus-value, l'abatteur ayant la charge de commercialiser, au prix de marché, les autres parties de la carcasse. Afin d'accroître la plus-value revenant aux éleveurs, Lidl cherche des industriels de la transformation partenaires pour accroître la part de la carcasse commercialisée par l'enseigne (De Sousa, 2017).

L'association le Porcilin, l'abattoir Bigard de St-Pol-sur-Ternoise et Auchan ont formalisé en 2016 le partenariat préexistant depuis 2008, en s'engageant dans une contractualisation tripartite tenant compte de l'évolution des coûts de production des éleveurs. Plusieurs charcutiers régionaux (CGF Charcuteries, Salaison du Terroirs et Raoult Deschildre) participent également à la démarche en valorisant les parties de la carcasse qui ne sont pas commercialisées sous forme de viande fraîche par Auchan.

2.2.3. Des exemples de contrats tripartites éleveurs-abatteur-industriel de la transformation

En 2016, deux industriels français majeurs de la charcuterie ont mis en place des démarches tripartites : Herta (Nestlé), avec le groupement de producteurs de porcs Cirhyo et l'abattoir Tradival, Fleury Michon avec le groupement Porc Armor Evolution et l'abattoir Abera. Le partenariat initié par Herta a ensuite été étendu aux groupements de producteurs Fipso et Cobéval et à un des abattoirs du groupe Bigard. Il encourage les bonnes pratiques dans les élevages avec pour contrepartie l'achat de l'intégralité de la carcasse par le charcutier. Fleury Michon a développé une démarche similaire avec le groupement Porc Armor Evolution et l'abattoir Abera.

Les éleveurs bénéficient d'une prime (6,3 €/porc) pour compenser le surcoût (Bargain, 2015).

L'article 441-10, inséré dans le code du commerce par la loi n°2016-1691 du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique dite Loi « Sapin 2 » (article 100 de la loi) oblige les contrats d'une durée inférieure à un an (contrat de type MDD), à introduire dans leurs clauses les modalités d'évolution des prix en se basant sur des indicateurs publics. Mais cette modalité, qui permet de maintenir les marges négociées pendant la durée d'exécution du contrat, ne concerne que les produits agricoles soumis à contractualisation obligatoire, c'est-à-dire actuellement uniquement les fruits et légumes frais et le lait de vache. Elle ne s'applique donc pas au secteur porcin qui est pourtant soumis à de fortes et rapides variations de prix.

Actuellement, bon nombre de contrats dits « tripartites » n'en sont en réalité pas. Dans la pratique, il s'agit d'une succession de contrats bipartites (cascade de contrats ou chaînage de contrats), le premier entre les producteurs ou le groupement de producteurs et l'industriel, le second entre l'industriel (première transformation) et un autre industriel (deuxième transformation) ou l'enseigne de la grande distribution. La répercussion de la hausse du coût des matières premières n'est possible que si l'emboîtement entre les deux contacts a bien été prévu. De même, les éléments de rémunération concernant le producteur doivent être écrits dans le contrat liant l'enseigne de la grande distribution et l'industriel afin que ce dernier rétrocède aux producteurs ou au groupement de producteurs le prix et/ou des primes tels que la grande distribution a souhaité qu'ils le soient (prix minimum garanti, prime cahier des charges/engagement dans une démarche spécifique,...).

3. FACTEURS DE REUSSITE ET FREINS A LA MISE EN PLACE DANS LE SECTEUR PORCIN

Environ 25 % de la viande de porc issue des abattoirs français est commercialisée sous forme de viande fraîche par les enseignes de la grande distribution. Vendue au rayon traditionnel ou en unité de vente consommateur (UVC), la viande fraîche est commercialisée pour l'essentiel sans marque. La grande majorité des pièces, environ 75 %, sont transformées par l'industrie de la charcuterie-salaison. D'après Kantarworldpanel, les produits finis sont commercialisés pour 55 % sous marque de distributeur et premiers prix et pour 45 % sous marque nationale (IFIP, 2014 ; FICT, 2016). Même si le rayon charcuterie semble plus concerné du fait d'une présence forte de marques nationales, des opportunités sur le rayon libre-service (LS) viande fraîche existent (cf. supra).

3.1. Les clés de la réussite

Pour parvenir à un accord tripartite équilibré et durable, quatre conditions doivent être réunies. D'abord, une relation de confiance mutuelle doit s'être installée entre les cocontractants, souvent quatre acteurs (producteur, abatteur, salaison et GMS). Ensuite, l'ensemble des coûts des trois ou quatre acteurs doit être mis sur la table afin d'assurer une rémunération équitable des acteurs (producteurs, abatteur, industriel, enseigne). La démarche doit s'envisager dans la durée afin de donner de la lisibilité aux acteurs ; les conditions de renégociation ou de révision des contrats doivent être

formalisées pour tenir compte des fluctuations de prix. Enfin, des liens forts entre l'amont et l'aval doivent être entretenus pour permettre l'établissement d'une adaptation constante de l'offre à la demande.

3.2. Les freins à leur mise en place

En l'état actuel des relations commerciales entre les acteurs économiques des filières agricoles, de nombreux freins persistent à l'établissement de contrats tripartites. Le nombre important de pièces de porcs à commercialiser est un frein majeur, l'abatteur devant trouver la combinaison optimale des circuits de commercialisation pour écouler l'ensemble de la carcasse. En effet, l'abatteur-découpeur ne valorise souvent via le contrat tripartite qu'une petite partie de la production (longe, produits élaborés frais). Une incertitude pèse sur la valorisation du reste des pièces (épaule, jambon, poitrine, gorge,...). Accroître la part de la carcasse sous contrat, avec un ou plusieurs interlocuteurs, par exemple les longues avec la GMS et les autres pièces avec la transformation, peut alors être un objectif pour l'abatteur. La contractualisation tripartite partielle est risquée et ne peut fonctionner que si la valorisation des autres pièces de la carcasse ne pénalise pas la rentabilité financière globale de l'outil d'abattage et du producteur. Par ailleurs, la viande de porc est un produit standard, faiblement différenciée jusqu'à présent ; elle se prête moins facilement que d'autres produits à la construction de démarche de filière ; les filières régionales ou des démarches spécifiques peuvent toutefois entrer dans ce champ. En effet, la filière porcine française est largement dépendante des marchés extérieurs pour assurer l'équilibre matières des pièces tant à l'importation (les importations représentent 27 % de la consommation française) qu'à l'exportation (les exportations représentent 29 % de la production française). A l'exception de l'origine française (VPF) ou régionale (IGP, produits régionaux, charcuterie de montagne) où elle est clairement mise en valeur, les industriels de la charcuterie s'approvisionnent en viande issue de porcs standards et utilisent indifféremment des pièces d'origine françaises ou importées en fonction des disponibilités et des écarts de prix en fonction des origines.

Le rôle de chaque acteur doit être clairement établi pour éviter tout différend et les transferts de propriété doivent être clairement définis. Il peut exister une crainte de la part des acteurs que les responsabilités de chacun soient moins bien identifiées et/ou plus ou moins diluées dans un contrat tripartite que dans un chaînage de deux contrats bipartites. Pour s'affranchir de cette difficulté, même si un contrat tripartite est établi entre les partenaires, les transactions commerciales, d'une part, avec l'achat de porcs vivants par l'abattoir au groupement de producteurs, d'autre part, l'achat de viande fraîche par l'enseigne de la grande distribution à l'abattoir pour le circuit viande fraîche permettent de préciser, par le transfert de propriété, les responsabilités réciproques. D'une manière générale, le secteur coopératif semble réticent à la mise en place de contrats tripartites. Il considère que les conseils d'administration des coopératives perdent de leur pouvoir dans les arbitrages tarifaires et de leur autonomie au profit du distributeur qui détient tous les éléments de la négociation.

DISCUSSION ET CONCLUSION

Bien que les contrats tripartites aient été mis en avant dans le secteur laitier lors de la crise laitière de 2015 (démarche « FaireFrance », « c'est qui le patron »,...), ils ne concernent pour l'instant que le lait de consommation UHT, produit faiblement transformé (écrémage, traitement thermique et emballage) et ne portent que sur des volumes limités. Les volumes commercialisés représentent environ 1 % des achats des ménages français. Par ailleurs, dans un contexte de forte hausse du prix du beurre sur le marché mondial, la crème, coproduit de la production de lait de consommation, est actuellement facilement et correctement valorisée par les industriels. Les conditions économiques sont favorables à son écoulement.

Dans le cas du porc charcutier, « l'éclatement » de la carcasse en différentes pièces dans les outils d'abattage, viande fraîche destinée à la GMS ou à la RHF (longe voire produits élaborés frais) d'une part, pièces destinées à la transformation (industrie de la salaisonnerie et charcuterie) d'autre part, rend beaucoup plus compliqué la mise en œuvre des contrats tripartites.

Par ailleurs, l'industrie de la charcuterie est intégrée de façon croissante par le secteur de l'abattage et celui de la grande distribution. Intermarché a acquis les Salaisons Celtiques en 1991 puis la Société charcutière de l'Odette en 1992 et les salaisons de Lignon en 1997 ; ces outils industriels fabriquent des charcuteries pour Intermarché mais aussi pour d'autres clients. E. Leclerc a développé par croissance interne la production de charcuterie à partir de son site d'abattage Kermené. Enfin, suite aux déboires du groupe Financière Turenne Lafayette, la coopérative Cooperla a acquis en 2017 son pôle charcuterie (Paul Prédault, La Lampaulaise de Salaisons, Madrange, Montagne Noire), après les salaisons d'Yssingeaux en 2013 et Brocéliande en 2010. D'autres groupes, comme Bernard/Jean Floch', ont aussi une activité d'abattage, de découpe et de transformation. Les producteurs sont ainsi plus dépendants d'un aval concentré et intégrant plusieurs maillons.

La contractualisation pluriannuelle (de un à trois ans) a été introduite dans la loi Sapin 2. Elle prévoit la révision des prix à partir de référence à des indices publics. Cette structuration des prix permet de s'inscrire dans une dynamique de construction de marge pour les industriels et les éleveurs et dans un schéma de contractualisation tripartite. Il est trop tôt pour savoir si cette opportunité sera saisie par les acteurs de la filière porcine.

Toutefois, il convient de souligner que la confiance réciproque entre les acteurs est déterminante dans l'élaboration de ce type de contrat et son inscription dans la durée.

REMERCIEMENTS

L'auteur remercie vivement Michel Biero, co-gérant de Lidl, Rémi Rocca, Directeur Achats-Qualité-Logistique chez Mc Donald's France, pour leurs éclairages, Francis Amand et Robert Deville de la Médiation des Relations Commerciales Agricoles pour leur relecture attentive et leurs suggestions.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Bargain, V. (2015). Sanders et Fleury Michon lancent une filière porc <http://porc.reussir.fr/actualites/sanders-et-fleury-michon-lancent-une-filiere-porc:L2Z7TXYC.html>
- Coop de France, 2017. Argumentaires des propositions de Coop de France pour les Etats Généraux de l'Alimentation, 33 p.
- CRAB, 2016. Les relations contractuelles dans les filières agroalimentaires. Note de 8 pages + annexeporc
- De Sousa M., 2017. Partenariat le Ch'ti porc des Flandres se fait une place de choix chez Lidl. <https://terres-et-territoires.com/partenariat-le-cti-porc-des-flandres-se-fait-une-place-de-choix-chez-lidl/>
- FICT, 2016. Rapport d'activité 2015-2016 Industrie de la charcuterie-salaison, 23 p.
- ITP/IFIP (1984-2017). Série prix mensuel de l'aliment ITP puis IFIP porc en croissance (bases de données internes à FranceAgriMer)
- OFPM (2010-2017). Rapport annuel de l'observatoire de la formation des prix et des marges (Partie viande porcine). <https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/etranger/Pages/default.aspx>
- IFIP, 2013. Fixer le prix du porc par contrat : expériences à l'étranger, enseignements pour la France, coll. Rapport, 58 p.
- IFIP, 2014. Adaptation de l'offre à la demande de produits du porc en France, rapport d'étude, 66 p.
- Antoine E., Marouby H., 2014. Commercialiser des porcs sous contrat : expériences à l'étranger, enseignements pour la France, Journées Rech. Porcines, 46, 223-228.
- Ministère de l'Agriculture, 2015. Rénover les relations commerciales dans la filière porcine, 6 p. <http://agriculture.gouv.fr/sites/minagri/files/porc-contractualisation.pdf>
- Trégaro Y., Lossouarn J., 2002. L'évolution du secteur porcin européen : enjeux techniques, politiques, de marché et de société. Notes et études économiques, N°17, 9-47.
- SSP-FranceAgriMer (1970-2017). Série prix du porc Grade II, puis classe U, puis Classe E (bases de données internes à SSP et FranceAgriMer)
- SSP-Agrete, 2010. Vers une disparition du cycle du marché du porc ? Synthèse, N°2010/116, 5 p.