

FranceAgriMer

> Les synthèses de FranceAgriMer

juillet 2011 • numéro **8**

ÉLEVAGE / VIANDES



PRODUCTION ANIMALE ET CONTRACTUALISATION : **histoire et enjeux**



FranceAgriMer

ÉTABLISSEMENT NATIONAL
DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER

12 rue Henri Rol-Tanguy / TSA 20002 / 93555 Montreuil-sous-Bois cedex
Tél. : +33 1 73 30 30 00 / Fax : +33 1 73 30 30 30

www.franceagrimer.fr



Le marché mondial des céréales est devenu structurellement instable, s'y adapter est une nécessité. A la suite des deux réformes successives de l'Organisation commune du marché des céréales (réforme Mac Sharry et Agenda 2000), le prix de soutien des grains est passé, entre 1993 et 2003, de 180 €/tonne environ à un peu plus de 100 €/tonne, convergeant ainsi largement avec les prix du marché mondial. Parallèlement, la mise en œuvre de l'Accord de Marrakech et les diverses adaptations apportées au régime d'importation des céréales dans l'Union européenne ont singulièrement érodé la préférence communautaire. Dans les faits, les prix intérieurs européens sont maintenant en prise directe avec le marché international et répercutent fidèlement les évolutions des bourses américaines. Ces évolutions, de plus en plus brutales, comme l'ont montré les campagnes 2007/08 et 2010/11, sont sous-tendues par une production mondiale fortement fluctuante, liée à la localisation géographique des nouveaux exportateurs du bassin de la mer Noire, une consommation fréquemment supérieure à la production, et des stocks mal situés par rapport aux zones importatrices, ou difficilement mobilisables, pour des motifs d'ordre politique ou stratégique. La forte implication des fonds d'investissement sur les marchés à terme depuis le milieu de la dernière décennie et les interférences étatiques diverses (embargos et contingents à l'exportation) n'ont fait qu'amplifier ces fluctuations, qui revêtent désormais un caractère structurel. Face à cette situation, qui s'est traduite par un doublement des prix de marché des céréales en 2010/11, assortie d'une très grande volatilité quotidienne, les ministres de l'Agriculture du G 20, sous l'impulsion du gouvernement français, ont adopté en juin 2011 une déclaration qui dégage un certain nombre de voies susceptibles de limiter l'instabilité des prix des produits agricoles. En complément et au plan français, l'axe de la contractualisation paraît constituer un champ de réflexion intéressant pour répondre aux aléas du marché des matières premières.

La Loi de Modernisation de l'Agriculture et de la Pêche (LMAP), votée en juillet 2010, prévoit de renforcer la contractualisation dans le secteur agricole. Les productions animales, situées en aval de la production de céréales et d'aliments du bétail et en amont de l'industrie de transformation sont particulièrement concernées. Seules les filières viandes sont traitées dans cette synthèse.

Après avoir proposé une définition du terme de contractualisation, en particulier par rapport à l'intégration, cette synthèse présente d'abord quelques exemples de contractualisation dans les filières viandes dans le monde, notamment aux États-Unis, où elle est apparue très tôt, dès les années 1930. Elle revient ensuite sur les formes de relations contractuelles qui se sont développées en France depuis le milieu des années 1960. Enfin, après avoir rappelé le cadre fixé par la LMAP, elle précise l'état des réflexions en cours au sein des filières animales et les enjeux pour celles-ci.

Quelques définitions

La contractualisation peut revêtir des formes très diverses, avec des niveaux d'engagement des parties très variables, sur les deux aspects majeurs du contrat, d'une part, la maîtrise de l'acte de production et, d'autre part, la formation du prix de la viande. En première approche, la contractualisation dans le secteur agricole peut être définie comme un accord entre deux parties, généralement entre un agriculteur et un industriel qui s'engagent à échanger un produit selon des conditions préétablies, pouvant inclure notamment le prix, des notions de prix, de qualité, des conditions de production, de livraison...

Classiquement, on peut distinguer quatre types de relations économiques dans le secteur des productions animales (figure 1) :

1. Éleveur indépendant : Il n'a de contrat ni avec l'amont (génétique, alimentation du bétail...) ni avec l'aval (collecteur, abatteur...). Ainsi, les achats d'aliments, de médicaments, de matériel... s'effectuent au mieux offrant. La commercialisation de la production peut se réaliser de gré à gré sur la base du prix de marché ou d'un prix fixe.

2. Éleveur sous contrat de marché : L'éleveur reste autonome dans ses choix (aliment, génétique, manière de conduire son élevage...); l'acheteur interfère peu sur les décisions de l'éleveur. Les obligations de l'éleveur portent sur la nature et les caractéristiques du produit à livrer ainsi que la date de livraison. Le mode de fixation du prix est défini à l'avance généralement sur la base du prix de marché ou d'un prix fixe. C'est dans ce cas que l'on utilise généralement le terme de contractualisation.

3. Éleveur sous contrat de production : L'éleveur fournit le bâtiment, la main-d'œuvre et sa compétence, l'entreprise contractante apporte les animaux, l'aliment du bétail, la prophylaxie et le conseil technique. La définition du prix peut prendre des formes très diverses mais elle inclut souvent une part variable liée à la performance de l'éleveur (par rapport à un groupe ou à une grille fixe). Ce dernier ne dispose que d'une faible marge d'autonomie. Dans ce type de situation, le terme d'intégration est utilisé; l'éleveur est en effet lié à l'intégrateur à l'amont, par la fourniture des intrants, et à l'aval, par la reprise des animaux mis en place quelques jours ou mois auparavant.

Cette forme de relation très encadrée entre la firme d'intégration et l'éleveur permet :

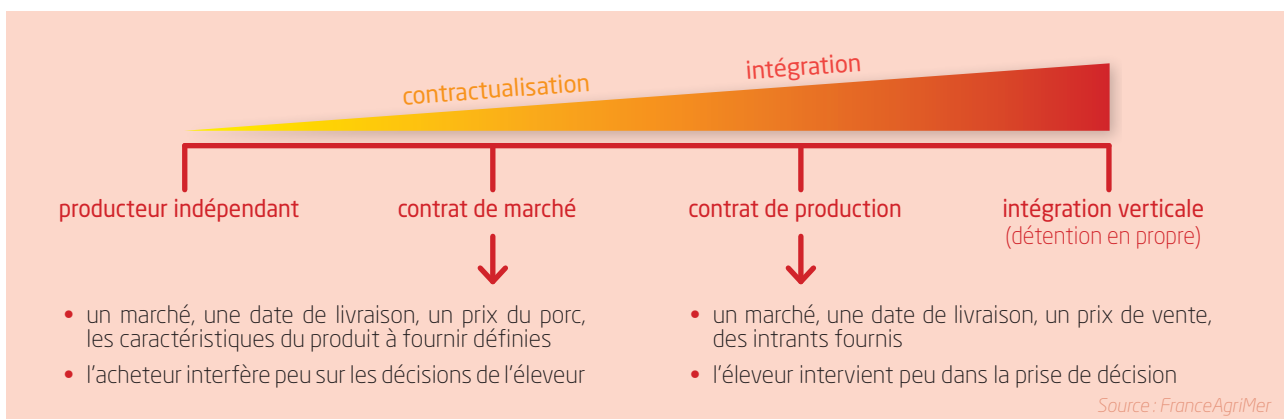
- le transfert et la diffusion des technologies nouvelles à grande échelle,
- des économies d'échelle et d'agglomération (concentration des acteurs),
- l'adaptation du produit au marché (taux de muscle pour le porc, poids des filets pour la volaille...),
- l'uniformisation des produits (standardisation),
- la spécialisation des outils (usine ou ligne dédiée),
- la réduction des coûts de tri et de contrôle de la qualité (génétique imposée, aliment imposé, faible variabilité),
- le partage du risque entre l'intégrateur et l'éleveur.

Quelles qu'en soient leur forme, les relations contractuelles qui se sont développées répondent à un enjeu économique tant pour les producteurs que les industriels de l'amont ou de l'aval : pour l'éleveur, la garantie d'un revenu complémentaire sur une certaine période et donc une assurance de pouvoir bénéficier d'un prêt pour la construction d'un bâtiment...? pour l'intégrateur, un volume garanti de production (aval) ou d'achat d'aliments (amont), une production standardisée adaptée à sa demande...

4. Intégration verticale : la structure industrielle détient en propre l'ensemble des maillons de la filière depuis l'alimentation animale (parfois la génétique) jusqu'à l'abattage, voire la transformation. L'acte de production est alors réalisé par des salariés.

Le continuum des différentes formes de relations commerciales correspond également à un gradient dans la prise de risque de l'éleveur ; celle-ci est maximale dans le cas d'une vente sur le marché spot et décroît progressivement quand on tend vers l'intégration verticale. A contrario, le contrôle par l'intégrateur est à son niveau le plus élevé dans le cas de l'intégration verticale et s'amenuise lorsqu'on évolue vers l'éleveur indépendant, commercialisant ses produits sur le marché spot.

Figure 1 : Principales formes d'organisation des filières animales





La contractualisation dans le monde

Les formes contractuelles sont d'abord apparues dans le secteur des productions avicoles (poulet et dinde) aux États-Unis, plus tardivement dans les secteurs porcin et bovin.

les productions avicoles

Née aux États-Unis au début des années 1930, l'intégration dans le secteur de la volaille s'y est rapidement développée. Dès 1955, les firmes intégratrices (généralement des meuniers puis des fabricants d'aliments du bétail, plus rarement des couvoirs ou des industriels), via des contrats de production avec les éleveurs, ont pris le contrôle de près de 90 % de la production américaine. Plus tard, elles ont investi dans leurs propres unités de production pour y réaliser environ 10 % de la production américaine. Ainsi, dès le début des années 1990, pratiquement toute la production de volailles aux États-Unis est réalisée sous contrat de production ou en propre, une infime proportion est vendue par d'autres circuits.

Simultanément, de plus en plus propriété des firmes intégratrices (Tyson Foods Inc, Pilgrim's Pride Corporation, Perdue Farms Inc., Sanderson Farms Inc....), l'industrie d'abattage, de découpe et de transformation s'est concentrée après une phase d'intégration de l'ensemble des maillons de la filière. Les intégrateurs ont ainsi renforcé leur poids dans la filière avicole américaine, réduisant d'autant le nombre de centres de décision (figure 2).

Depuis le milieu des années 1990, environ 90 % de la production de volailles est contrôlée par les vingt entreprises leaders.

Dans d'autres pays, l'intégration s'est également développée. En Thaïlande, sous l'impulsion de l'entreprise Charoen Pokphand, les

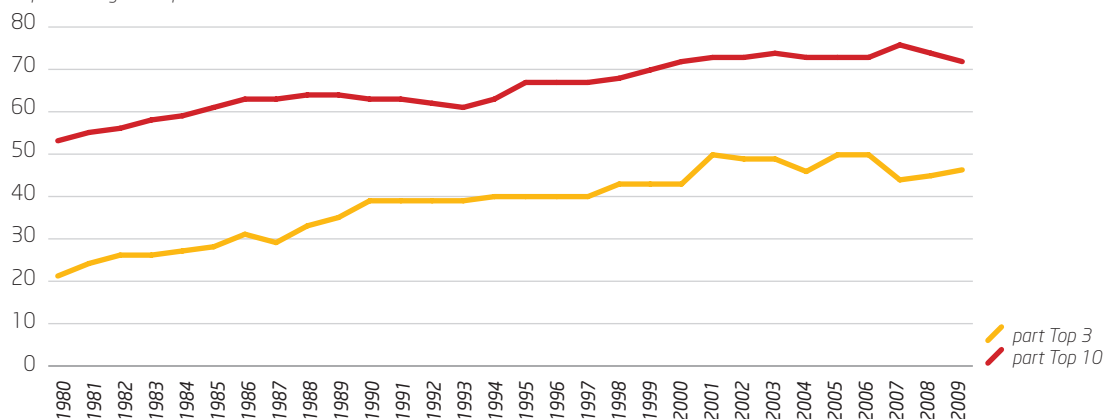
premiers contrats sont apparus dans les années 1970. Selon les sources, la production thaïlandaise serait intégrée entre 75 % et 100 %. À la différence des États-Unis, une part importante de la production est réalisée directement par les sociétés intégratrices. Au Brésil, mais aussi dans d'autres pays plus faiblement producteurs comme l'Inde, l'Indonésie, le Vietnam ou encore l'Australie, la production de volailles sous contrat représenterait plus de 70 % des tonnages.

Enfin, aux États-Unis, la production d'œufs est également largement contractualisée, probablement à plus de 80 %. L'intégration verticale est la forme la plus répandue (60 %), vient ensuite le contrat de production (30 %) et enfin les contrats de marché (moins de 5 %).

la production porcine

Aux États-Unis, l'intégration dans le secteur porcin est plus tardive. Apparue dans les années 1970 et encore peu présente au début des années 1980, elle a connu une forte expansion au début des années 1990 notamment sous l'impulsion de Smithfield Foods, aujourd'hui leader mondial de l'abattage de porcs. Actuellement, les sociétés d'intégration contrôlent plus de 90 % de la production américaine. Environ 20 % de la production répondent au schéma de l'intégration verticale et 70 % à celui des contrats de marché ou de production. Au début des années 1990, la relation entre l'éleveur et l'intégrateur était quasi exclusivement définie sur la base de contrat de marché. Elle a fortement évolué depuis lors ; si le contrat de marché reste la forme prédominante (60 %), la part des contrats de production atteint 40 %.

Figure 2 : Évolution de la production avicole contrôlée par les trois et les dix premières sociétés intégratrices aux États-Unis en pourcentage de la production totale



Source : FranceAgriMer d'après Wattpoultry et diverses sources

Une mesure simple d'évaluation de la concentration d'un secteur économique : le top 4

Pour définir le niveau de concentration d'un secteur, les économistes utilisent souvent la part de production ou de chiffre d'affaires cumulée des quatre premières entreprises, en français "le top 4", en anglais le "CR 4" pour Concentration Ratio 4. Généralement, on considère que le secteur est concentré quand le ratio atteint 20 %, fortement concentré quand il est de l'ordre de 40 %. S'il s'élève à plus de 60 %, on considère que les industriels disposent d'un pouvoir de marché.

Les modes de fixation du prix et leur évolution ont largement été étudiés aux États-Unis. En 2009, leur part respective est ainsi estimée à :

- 8 % : vente sur le marché spot,
- 41 % : prix de vente établi sur la base d'une formule prix de marché ou prix de gros,
- 20 % : prix de vente établi sur des "futures", le prix de l'aliment, des mécanismes de frontières flottantes, des formules de risques partagés...,
- 6 % : prix établi dans le cadre de cessions entre intégrateurs,
- 25 % : éventuellement prix de cession interne dans le cadre d'une détention en propre.

À la différence du secteur de la volaille, dans le secteur porcin, les entreprises d'intégration de la production sont distinctes de celles de l'abattage-découpe. Actuellement, les quatre premières structures d'intégration en production (Smithfield Foods, Triumph Foods, Seaboard Corporation, Iowa Selected Farms) contrôlent environ 40 % de la production ; les quatre premiers industriels (Smithfield Foods, Tyson Foods, Swift et Co et Cargill) abattent environ deux tiers des volumes produits (Figure 3).

Même si l'intégration est apparue plus récemment dans le secteur porcin, elle atteint une part significative de la production en Amérique du Sud et du Nord, au Mexique (50 %), au Brésil (40 %) et au Canada (40 %). Dans l'Union européenne, elle s'est surtout développée en Espagne, où près de 90 % des porcs charcutiers sont produits sous contrat. Elle est également présente en Italie (40 %), au Royaume-Uni (20 %), et se développe en Allemagne.

la production bovine

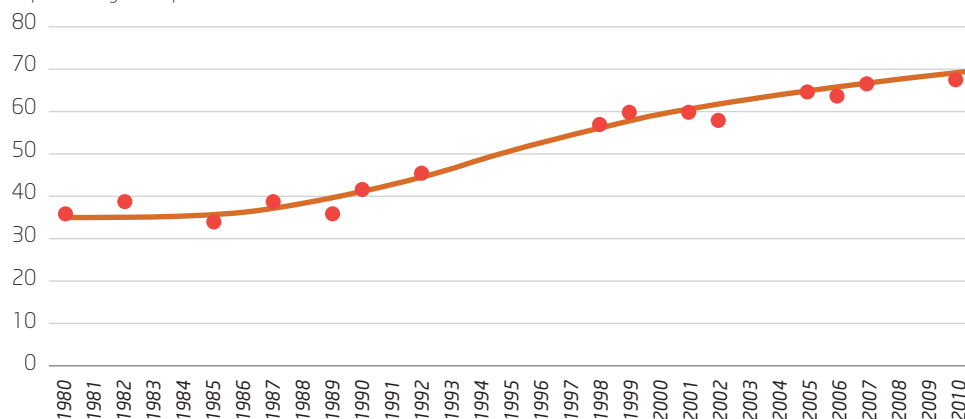
L'intégration s'est beaucoup moins développée aux États-Unis dans le secteur de la viande bovine que dans ceux de la production porcine ou avicole. Dans les années 1950, environ 5 % de la production de viande bovine étaient réalisés par des structures associant l'engraissement et l'abattage. Cette part n'a guère progressé durant ces cinquante dernières années. Moins d'un tiers de la production américaine de viande bovine est le fait de contrats (deux tiers en contrat de production, un tiers en contrat de marché). En ce qui concerne les contrats de marché, qui représentent la majeure partie des volumes contractualisés, les prix sont fixés quelques semaines avant sur la base des prix de marché, de cotation sur le marché à terme de Chicago (CME), de prix constatés sur les dernières semaines, du prix des pièces au détail... Dans certains États (Colorado, Kansas, Texas...), la part de la production intégrée peut dépasser 30 %.

Les principales raisons qui ont conduit les industriels de l'abattage à contractualiser sont : l'obtention d'animaux qui répondent bien à leur besoin, le développement des marques, l'accroissement des besoins en animaux de haute qualité, la réduction des coûts, la maîtrise des risques.

Au Canada, plus du tiers de la production de viande bovine s'effectue via des contrats de marché ou de production. En Australie, les contrats de marché prédominent.

Figure 3 : Évolution de la production porcine contrôlée par les quatre premières sociétés intégratrices (aval) aux USA

en pourcentage de la production totale



Source : FranceAgriMer d'après diverses sources



La contractualisation en France

En France, dans le secteur des productions animales, la notion de contrat n'est pas nouvelle. En effet, elle apparaît dans la loi du 6 juillet 1964 (loi n°64-678 – titre V relatif aux contrats d'intégration) qui définit les principes et les modalités du régime contractuel en agriculture. Les filières avicoles et vitelline françaises se sont bâties autour du "contrat de production" entre des éleveurs et des entreprises d'intégration. D'ailleurs, la loi d'orientation agricole de 1980 a posé les bases de contrat-type pour ces deux secteurs (cf. contrat type homologué). Aujourd'hui, dans la pratique, environ 90 % des veaux de boucherie sont produits

dans des schémas intégrés. Selon les sources, la production de poulet est réalisée sous contrat dans une proportion comprise entre 85 et 95 % (70 % des volumes réalisés en partenariat avec des acteurs privés et 25 % avec des coopératives).

L'intégration concerne des productions à cycle court (volaille – de 35 jours pour le poulet export à 80 jours à 105 jours pour le poulet label), porc (6 mois), veau de boucherie (6 mois) œufs (une bande, environ 1 an), jeunes bovins (6 à 12 mois). L'adaptation de la production à l'évolution de la demande peut s'envisager à plus court terme pour ce type de production.

Extrait de l'article 17.1 de la loi 64-678

Il qualifie de contrats d'intégration "tous contrats, accords ou conventions conclus entre un producteur agricole ou un groupe de producteurs et une ou plusieurs entreprises industrielles ou commerciales comportant obligation réciproque de fournitures de produits ou de service"... "Dans le domaine de l'élevage, sont réputés contrats d'intégration les contrats par lesquels le producteur s'engage envers une ou plusieurs entreprises à élever ou à engraisser des animaux ou à produire des denrées d'origine animale, et à se conformer à des règles concernant la conduite de l'élevage, l'approvisionnement en moyen de production ou l'écoulement des produits finis"...

La filière volaille

Histoire

La contractualisation dans le secteur de la volaille s'est développée dans les années 1970. Elle est née d'un partenariat économique entre les agriculteurs et les industriels de la volaille. L'arrêté du 9 avril 1965 a homologué pour la première fois deux contrats type (à façon et à risque partagé). Ils ont été ensuite remaniés en 1988 (Arrêté du 15 mars 1988 / JORF 6 avril 1988).

Des agriculteurs, notamment en Bretagne et dans les Pays de la Loire, étaient à la recherche d'un complément de revenus sur leur exploitation. Pour pouvoir financer leurs investissements par emprunt bancaire, ils avaient besoin de garanties sur leurs ventes. Simultanément, dès les années 1960, des chefs d'entreprises se sont lancés dans l'abattage et l'exportation de poulets d'abord vers l'Allemagne puis vers les Pays Tiers. En effet, trois d'entre eux, Pierre Doux (entreprise Doux), Jacques Tilly (entreprise Tilly, qui après la reprise de Sabco, en 1997 deviendra Tilly-Sabco) et Jos Bernard (entreprise Bernard-UNACO, rachetée en 1983 par Doux) ont mis en place, à partir de 1973, au moment du premier choc pétrolier, une filière spécifique le poulet "grand export" destiné au Proche et au Moyen Orient (Arabie Saoudite, Émirats Arabes Unis, Yémen du Nord...). Pour assurer l'approvisionnement de leur outil, des flux réguliers de poulets en provenance des élevages étaient nécessaires. La rencontre d'agriculteurs, à la recherche d'une activité secondaire, et d'industriels, en quête d'une production planifiée, a été à l'origine de l'établissement de relations contractuelles fortes et de long terme.

Les formes d'organisation

Dans le secteur avicole, les industriels assurent l'adéquation entre l'offre et la demande, soit en relation directe avec les éleveurs soit via les organisations de production, qui assurent l'interface avec les éleveurs adhérents. Sur le court terme, ils jouent principalement sur la durée des vides sanitaires, les mises en place, la qualité de l'aliment. Sur le moyen terme, dans une phase de croissance de leur besoin, ils peuvent proposer un soutien financier à l'accroissement des capacités des éleveurs ou plus souvent à la rénovation des bâtiments. A l'inverse, dans une phase de repli, ils peuvent ne pas renouveler les contrats arrivés à échéance. La filière a connu deux plans de cessation d'activité en (1999-2000 et 2003-2004) conséquence de la mise en œuvre des accords du GATT le 1er juillet 1995, qui ont conduit au retrait de 1,1 million de m² de poulaillers. Ces trois dernières années, les industriels privés (LDC, Doux, Le Gouessant...) ou coopératifs (Agrial, CAM 56, Terrena-Gastronome, Triskalia-Coopagri Bretagne...) ont proposé des incitations financières à la rénovation des bâtiments pour conforter leur potentiel d'approvisionnement dans les années à venir.

Deux formes de contrats sont principalement rencontrées en France :

- **le contrat dit "trois points"** pour aliment, poussin et prix de reprise : l'intégrateur fournit le poussin et l'aliment, ils sont facturés à l'éleveur. Il assure également le suivi sanitaire et l'appui technique. A l'âge de l'abattage, l'intégrateur "reprend" les volailles. La rémunération de l'éleveur est déterminée a priori pour la mise à disposition de ses bâtiments, de son temps et sa compétence ; elle est basée sur le différentiel entre le produit de la vente des volailles finies (le prix de reprise) et les charges qui lui sont facturées (le coût alimentaire et du poussin).

Dans de nombreux cas, le prix de reprise est indexé sur le prix de l'aliment, l'éleveur est alors couvert par rapport à la variation du prix de l'aliment. Dans ce modèle, l'industriel assume le risque de la volatilité du prix des matières premières (principalement céréales et soja). Pour cette raison, à la différence du secteur porcin où l'intégration est très peu présente (moins de 2 % de la production française), les industriels du secteur de la volaille qui intègrent généralement les maillons aliments et abattage, sont les plus concernés par la volatilité du prix des céréales. Toutefois, ne parvenant pas à répercuter l'intégralité de la hausse des cours de matières premières, ils sont tentés de renégocier les contrats établis avec les éleveurs afin que ces derniers contribuent également à cette charge non couverte.

- **un forfait par animal produit** : l'intégrateur fournit poussin et aliment, l'éleveur bâtiment, temps et compétence. Sa rémunération est fixée à l'avance.

Dans les deux cas, des primes et des réfections peuvent être intégrées à la formation de la rémunération de l'éleveur, en fonction de ses résultats par rapport à une référence fixe ou aux résultats d'un groupe d'éleveurs réalisant la même production au même moment.

Après environ 50 ans d'utilisation des contrats dans le secteur volaille, certains industriels s'interrogent sur la performance technique et économique des éleveurs français par rapport à leurs concurrents européens allemands et néerlandais et donc sur l'efficacité des contrats dans leur forme actuelle.

La filière œufs/ovoproduits

Histoire

Dans le secteur des œufs, les contrats sont apparus dans les années 1970, au moment où la production française a fortement progressé, situation qui a débouché, au début des années 1980, sur une crise sans précédent. Elle est la conséquence directe d'une croissance irraisonnée de la production dans les années 1970 en France, surtout en Bretagne (40 % de la production française, + 20 % en 5 ans), mais plus largement dans la Communauté économique européenne, notamment aux Pays-Bas. L'excédent est alors estimé à 5 % en France et à 3 % dans la CEE. En France, à cette époque, les producteurs d'œufs français bretons, comme ceux de porcs, sont indépendants et pro-libéraux. Il n'y a alors pas de maîtrise de la production, des éleveurs ne sont plus en mesure de faire face à leurs échéances. Cette profonde crise a nécessité la mise en place d'un plan de cessation d'activité par les Pouvoirs Publics pour permettre aux éleveurs les plus endettés de sortir de la production et rétablir l'équilibre offre - demande du marché français de l'œuf. Elle a toutefois été le point de départ de la mise en place d'une organisation au sein de la filière française.

Les formes d'organisation

Aujourd'hui, l'organisation de la filière œuf est multiple et complexe. Pratiquement, tous les cas de figure peuvent être rencontrés, allant de l'éleveur indépendant à la firme d'aliments qui possède tous les maillons de la filière jusqu'au conditionnement des œufs et/ou la fabrication d'ovoproduits. Une part non négligeable, difficile à estimer (20 %), échappe à toute forme de contrat.

Cinq principales formes d'organisation sont classiquement rencontrées (figure 4) :

- **des éleveurs indépendants** : ils souhaitent conserver toute leur latitude dans la négociation d'achat de l'aliment et la vente d'œufs. La vente de gré à gré ou au prix de marché spot est plus souvent rencontrée dans cette forme d'organisation,
- **des éleveurs - conditionneurs indépendants** : ils assurent eux-même le conditionnement de leurs œufs et l'écoulement. Pour cette raison, ils ont conclu des contrats pour tout ou partie de leur production avec des négociants, des grossistes, éventuellement avec des magasins de grande distribution. Les contrats sont généralement de court terme, d'une durée d'environ un an, soit d'une bande (75 à 85 semaines de ponte), le prix est indexé sur une référence du prix de marché ou sur le prix de l'aliment. Une partie des œufs peut également être vendue sur le marché "libre",

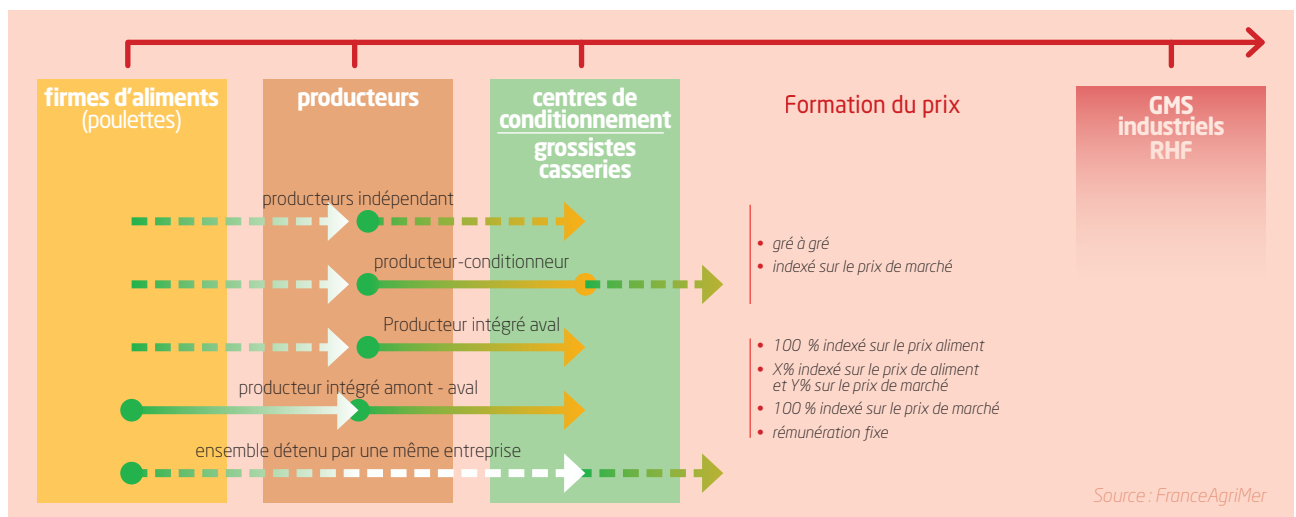


- **des producteurs en contrat avec l'aval**: en termes d'organisation, ce groupe de producteurs se rapproche du groupe précédent, à la différence qu'il vend ses œufs à des centres de conditionnement et/ou des industriels spécialistes des ovo-produits. En revanche, les modes de contractualisations sont vraisemblablement plus proches du groupe suivant,
- **des éleveurs intégrés**: la firme d'aliments fournit l'aliment, les poulettes, l'appui technique, assurent la collecte des œufs et la reprise des poules de réforme, l'éleveur met à disposition ses bâtiments et son temps. Le contrat porte le plus souvent sur le long terme, environ 3 à 5 ans. Les formes de rémunération sont toutefois très diverses. Il peut être relativement

comparable au contrat trois points rencontré dans le secteur de la volaille de chair, avec une facturation de l'aliment et une rémunération des œufs au prix indexé sur le prix de l'aliment, ce qui assure une stabilité de la marge aux producteurs. Sa rémunération peut être hybride, pour une partie indexée sur le prix de l'aliment, pour l'autre indexée sur le prix de marché, ou à l'extrême uniquement établie à partir du prix de l'aliment ou du prix de marché,

- **des entreprises avec une intégration verticale complète**: les entreprises détiennent l'ensemble des maillons de la filière: fabrication d'aliments, ferme de ponte, centre de conditionnement, usine de fabrication d'ovoproduits.

Figure 4 : Principales formes de contrat dans le secteur des œufs



La filière veau de boucherie

Comme dans le secteur avicole, l'atelier veau de boucherie est souvent un atelier complémentaire au sein de l'exploitation. Actuellement, près de 90 % des veaux abattus en France sont produits sous contrat d'intégration.

Dans les années 1980, dans un contexte de surproduction de lait qui a conduit à la mise en place des quotas laitiers, la Commission européenne possédait "des montagnes de poudre". Simultanément, dans le cadre de l'OCM lait, la Commission européenne a mis en œuvre des mesures pour favoriser l'écoulement des poudres de lait notamment dans le secteur de l'alimentation animale. Certains industriels ont développé des filières intégrées veaux de boucherie. D'une manière générale, l'intégrateur fournit les veaux mâles de 8 jours (en pratique, plutôt autour de 3 semaines) issus du troupeau laitier ainsi que l'aliment, il assure également le suivi technique et sanitaire. L'éleveur met à disposition ses bâtiments, son temps et sa compétence. L'éleveur est rémunéré par l'intégrateur sur la base d'un montant par veau incluant un forfait et une partie indexée sur les performances techniques (indice de consommation, GMQ, mortalité). Par contre, la durée du contrat est variable. Le premier contrat-type a été homologué en 1988 (arrêté du 3 avril 1988), puis complété le 21 novembre 1993, et le 24 mars 2006.

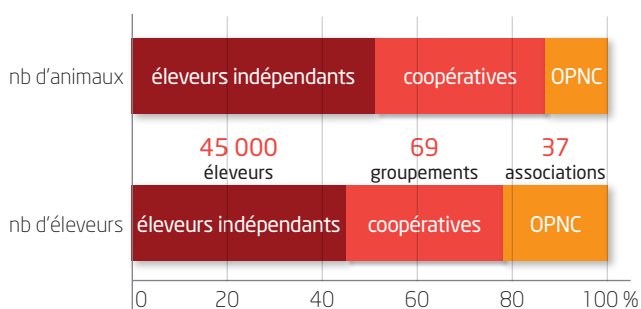
Probable conséquence de l'évolution des mesures des outils de gestion du marché des produits laitiers (suppression de l'aide à la dénaturation et à l'incorporation directe en octobre 2006), plusieurs intégrateurs se sont partiellement ou totalement désengagés de la production de veaux de boucherie. La coopérative laitière Even a cédé en 2007 ses outils d'abattage et de transformation (Brest, Lamballe et Montauban de Bretagne) à Socopa, en contrepartie d'une entrée dans le capital de Socopa. Suite à la reprise de Socopa par Bigard en 2009, l'outil de Brest a cessé son activité en septembre 2010. Tendriade s'est séparé, dans le Sud-ouest, d'environ 12 000 places d'engraissement, reprises pour partie par Sobeval (groupe néerlandais Schills - Van Drie) qui détient un abattoir à Boulazac en Dordogne. Enfin, la société Sofivo, implantée dans le département de la Manche et qui a conservé l'activité de fabrication d'aliments, a arrêté, en 2008, son activité d'intégrateur de veaux de boucherie dans l'Ouest. Le découplage de la PAB veau (Prime à l'ABattage veau) en 2010 a également modifié les équilibres financiers au sein de la filière veau. Conséquence d'une forte évolution du contexte ces dernières années, il ne subsiste qu'une vingtaine de structures d'intégration de taille très diverse, Tendriade et Sobeval étant les deux plus importantes.

La filière bovine

La contractualisation dans le secteur bovin a fait son apparition plus récemment. On estime que la production de viande bovine sous contrat, qui concerne principalement la production de jeunes bovins, porte sur environ le quart des volumes produits en France (figure 5 et 6).

Depuis plusieurs années, certains abatteurs français de bovins, parfois en partenariat avec les enseignes de la grande distribution, ont proposé des contrats aux éleveurs pour les catégories de jeunes bovins, de bœufs, plus rarement de vaches allaitantes. Les éléments du contrat portent sur un ou plusieurs points de la liste suivante : le type d'animal, un âge maximum, une fourchette de poids, une conformation et un état d'engraissement, une période de livraison spécifique. Ces contrats visent à favoriser l'adéquation entre la demande des enseignes de la grande distribution et l'offre mise sur le marché par les producteurs.

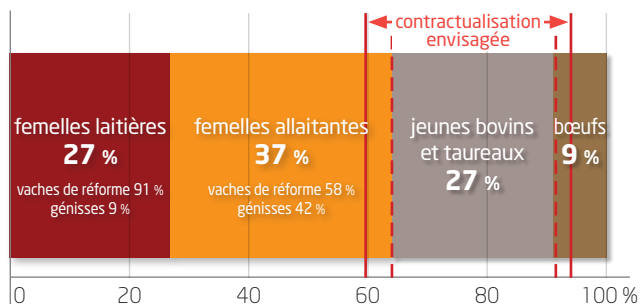
Figure 5 : Commercialisation des bovins français par type d'organisation



OPNC : Organisations de Producteurs Non Commerciales

Sources : FranceAgriMer d'après Coop de France, ELVEA France, dires d'experts (estimation 2010)

Figure 6 : Production de viande bovine française



Sources : FranceAgriMer d'après BDNI - abattages (données 2010)

D'après une étude réalisée au printemps 2010 par Coop de France auprès de ses adhérents, un peu plus de 20 % des animaux commercialisés par les organisations de producteurs ont fait l'objet d'une contractualisation. Les contrats ont été établis, pour près des trois quarts des volumes, dans le cadre de démarche "qualité". Enfin, quelques initiatives visant à désaisonnaliser la production et à sécuriser la marge des engraisseurs ont également été mises en place. D'après cette même enquête, le prix de marché reste la base de rémunération de l'éleveur, l'engagement de l'éleveur étant souvent, mais pas toujours, soutenu par une prime. Dans un tiers des cas, une marge ou un prix est garanti à l'éleveur.

La filière porcine

Environ 90 % des porcs (97 % en Bretagne) sont commercialisés par des groupements de producteurs, la production intégrée au sens de la loi de 1964, localisée essentiellement en Bourgogne et en Franche-Comté, représente moins de 2 % des porcs charcutiers abattus en France.



La Loi de Modernisation de l'Agriculture et de la Pêche (LMAP)

Les éléments clés de la loi

La Loi de Modernisation de l'Agriculture et de la Pêche (LMAP, loi n° 2010-874), du 27 juillet 2010, dans son titre II (renforcer la compétitivité de l'agriculture française) traite de la contractualisation dans le secteur agricole (article 12). Depuis, les producteurs, les abatteurs, les coopératives (Organisations de Producteurs Commerciales (OPC)), les Organisations de Producteurs Non Commerciales (OPNC), réfléchissent à la traduction de la loi en contrats dans les faits et à leur mise en œuvre dans les filières. Un décret, dont la parution devrait intervenir avant le 1er janvier 2013, devra fixer les productions agricoles soumises à une contractualisation obligatoire.

La LMAP fixe un cadre général concernant la contractualisation. Trois axes majeurs peuvent être retenus (pour une analyse précise de la loi, il convient de revenir au texte lui-même) :

a) l'obligation de contractualisation et les niveaux de contractualisation

La LMAP rend obligatoire la contractualisation dans le secteur agricole. Toutefois, la liste des produits pour lesquels un contrat est obligatoire sera fixée, au plus tard, par décret avant le 1er janvier 2013 (Article L. 631-24 du code rural). Deux secteurs, les fruits et légumes ainsi que le lait, font partie des priorités du ministère de l'agriculture qui a engagé dès le 2^e semestre 2010 le processus de mise en place de la contractualisation.

Elle prévoit la possibilité de contractualiser à deux niveaux :

- entre le producteur et l'acheteur (groupement de producteurs, collecteur, négociant, industriel (abatteurs)...),
- entre l'acheteur de premier niveau dit "opérateur économique" (groupement de producteurs, négociant...) et l'acheteur de second niveau (industriels (abatteurs), transformateurs...).

b) les composantes du contrat

Les composantes, énumérées dans la loi du 27 juillet 2010, au nombre de sept, seront précisées par la suite pour chaque production* :

- durée minimale du contrat : de 1 à 5 ans,
- caractéristique du produit à livrer,
- volume (volume total, répartition éventuelle au cours de l'année...),
- modalités de collecte ou de livraison du produit,
- modalités de détermination du prix**,
- paiement (facturation, délai de paiement...),
- révision et résiliation du contrat.

* Les précisions nécessaires à chaque filière seront apportées dans le décret sectoriel d'application en cas d'absence d'accord interprofessionnel.

** Le prix est soit déterminé (valeur fixe) ou déterminable par une formule (valeur évolutive issue d'une association entre un prix de base, un indice, et d'autres variables objectives).

c) la mise en œuvre de la loi

Deux possibilités sont envisagées :

- soit un accord interprofessionnel est atteint et les Pouvoirs Publics procèdent à une extension de l'accord, après validation par l'Autorité de la concurrence (cette voie est privilégiée en premier lieu),
- soit les professionnels ne parviennent pas à un consensus et les Pouvoirs Publics procèdent par décret.

Tous les acheteurs sont dans l'obligation de proposer un contrat sous peine de sanctions financières (jusqu'à une amende de 75 000 €).

Dans le cas des coopératives, un aménagement du règlement intérieur existant peut s'avérer suffisant, l'adhésion à une coopérative induit un engagement réciproque (contrat). Elle devra s'assurer que l'exploitant est détenteur d'un règlement intérieur comportant les clauses contractuelles conforme à l'accord interprofessionnel ou au décret.

Les filières animales face à la LMAP

Dans le secteur de la viande bovine, les vaches laitières de réforme représentent environ un tiers des approvisionnements des abattoirs français. La contractualisation s'avère difficile à mettre en œuvre étant donné la difficulté de prévoir suffisamment tôt la réforme des vaches laitières (problème sanitaire, évolution du prix du lait, disponibilité en fourrages, niveau de réalisation du quota ou demain de la référence...). La contractualisation pour les vaches allaitantes de réforme est déjà mise en pratique par certains acteurs de la filière. Elle n'en reste pas moins compliquée à mettre en œuvre car la vente de femelles dépend du rapport prix du broutard/prix du jeune bovin, des volumes exportés sur le marché italien, des disponibilités en fourrages, du taux de chargement... Pour ces raisons, les industriels et les producteurs réfléchissent dans un premier temps à l'établissement de contrat pour la production de jeunes bovins, animal pour lesquels des caractéristiques sont définies (poids carcasse, état d'engraissement, conformation, âge à l'abattage, période de sortie...).

Dans le secteur avicole, dans le contexte de forte concurrence sur le marché français et européen, la mise en œuvre de la LMAP pourrait être l'occasion de la mise en place d'une réflexion sur les composantes du contrat. Certains souhaitent notamment une meilleure prise en compte les résultats technico-économiques des éleveurs.

Dans le secteur porcin, une modification du règlement intérieur du groupement de producteurs s'avère suffisante pour être en conformité avec la loi. En revanche, la relation entre opérateurs économiques et acheteurs reste à définir lorsque celle-ci s'effectue entre un groupement de producteurs et une structure privée (environ 70 % des tonnages dans l'Ouest). Cet aspect de la loi interpelle les éleveurs de porcs bretons qui ont toujours défendu la mise en marché des porcs charcutiers via le cadran du Marché du Porc Breton.

Enfin, dans le secteur ovin, un accord interprofessionnel a été signé en décembre 2010 (après celui de janvier 2010) et, après avis de l'Autorité de la Concurrence, étendu par les Pouvoirs publics en février 2011 (décret du 15 février 2011). Sa mise en œuvre rapide est liée à l'attribution d'une majoration de 3 € de la prime ovine de base (21 €/tête) pris en application du bilan de santé de la PAC, conditionnée à la mise en place de programme prévisionnel de sortie des agneaux. Les acteurs du secteur privé ont été contraints d'adhérer à la démarche pour jouer à égalité avec le secteur coopératif.

Conclusions

Au-delà des questions juridiques usuelles, la contractualisation dans le secteur des productions animales rencontre des difficultés spécifiques liées à l'impact, potentiellement élevé, de paramètres peu prévisibles et peu maîtrisés, sur l'évolution de l'offre, de la demande, et donc sur le prix. Parmi eux, on peut citer l'émergence d'une épizootie, la fermeture soudaine d'un marché à l'exportation, une évolution imprévue de la concurrence étrangère... Dans ce contexte, une connaissance fine des marchés et une capacité à anticiper sur les conditions de marché ainsi qu'à rebondir sont les seuls atouts mobilisables.

Pour permettre une répartition des marges entre les différents acteurs de la filière, la relation économique entre les différents acteurs économiques doit être équilibrée et être construite dans un cadre de partenariat durable non conflictuel. Des travaux menés par différentes organisations ont montré que cet objectif n'est pas toujours atteint. Certaines situations ont pu conduire à ce que les éleveurs soient sous l'emprise des intégrateurs et se trouvent, au final, dans une situation économique plus difficile que ceux qui ont choisi la voie de l'indépendance.

Enfin, pour que les différents acteurs de la filière puissent s'arbitrer, la contractualisation doit s'envisager dans le cadre d'un ensemble de relations contractuelles bilatérales entre les acteurs situés en amont et en aval de la filière. L'accord signé le 3 mai 2011 entre la Fédération du Commerce de Détail (FCD) et la plupart des fédérations professionnelles du secteur viande pourrait permettre d'étendre la démarche jusqu'au commerce de détail. Ce nouveau cadre pourrait également impliquer une réflexion sur les outils de formation du prix et de couverture des acteurs, du fait notamment de la moindre représentativité des prix sur le marché spot.

Cette synthèse complète les présentations qui ont été réalisées par FranceAgriMer aux assemblées générales de la CAM 53 (Coopérative des Agriculteurs de la Mayenne) - section porcine le 18 mars 2011 - en Mayenne et de l'AFAB (Association des Fabricants d'Aliment du Bétail) le 16 juin 2011 à Pontivy.

