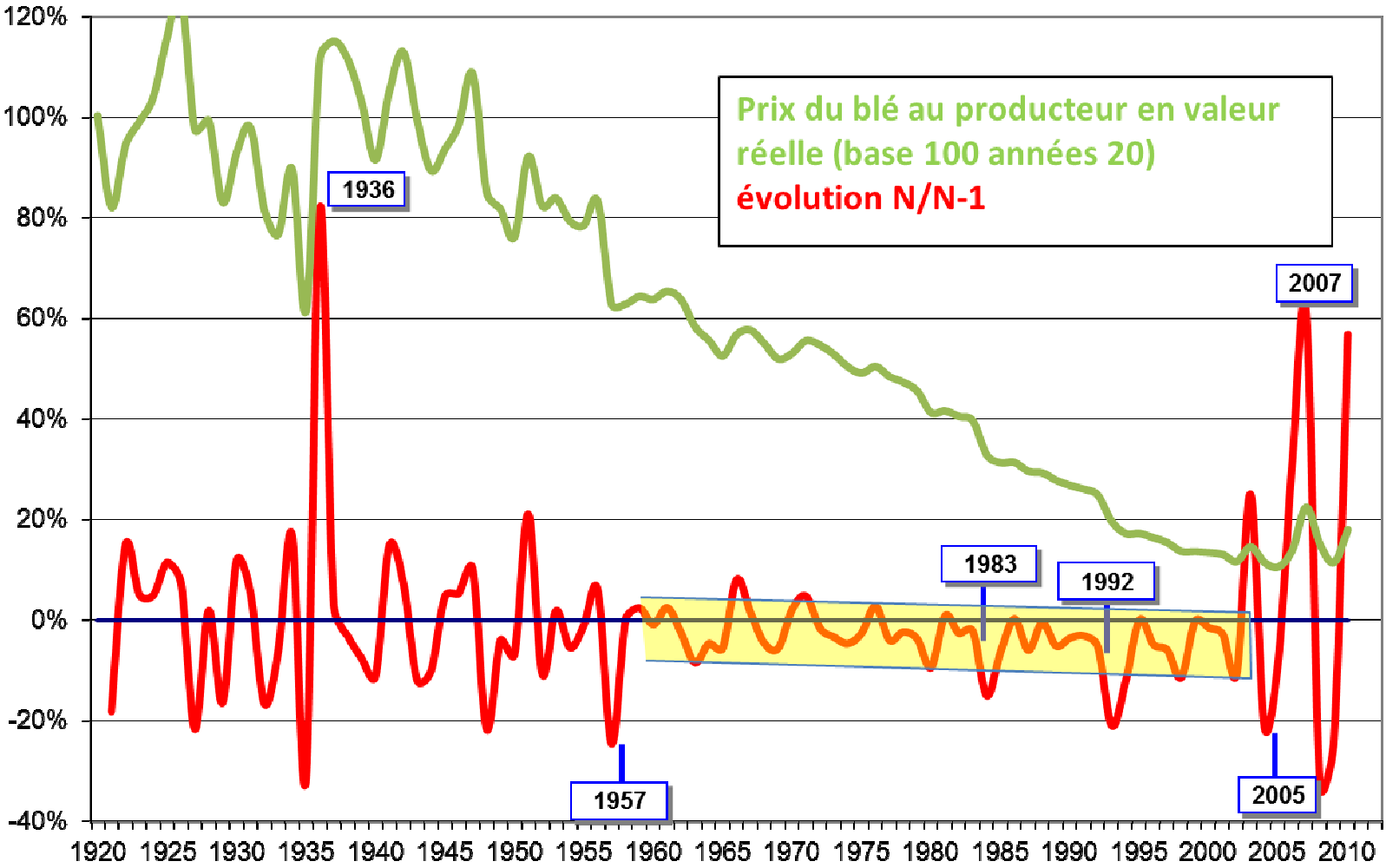
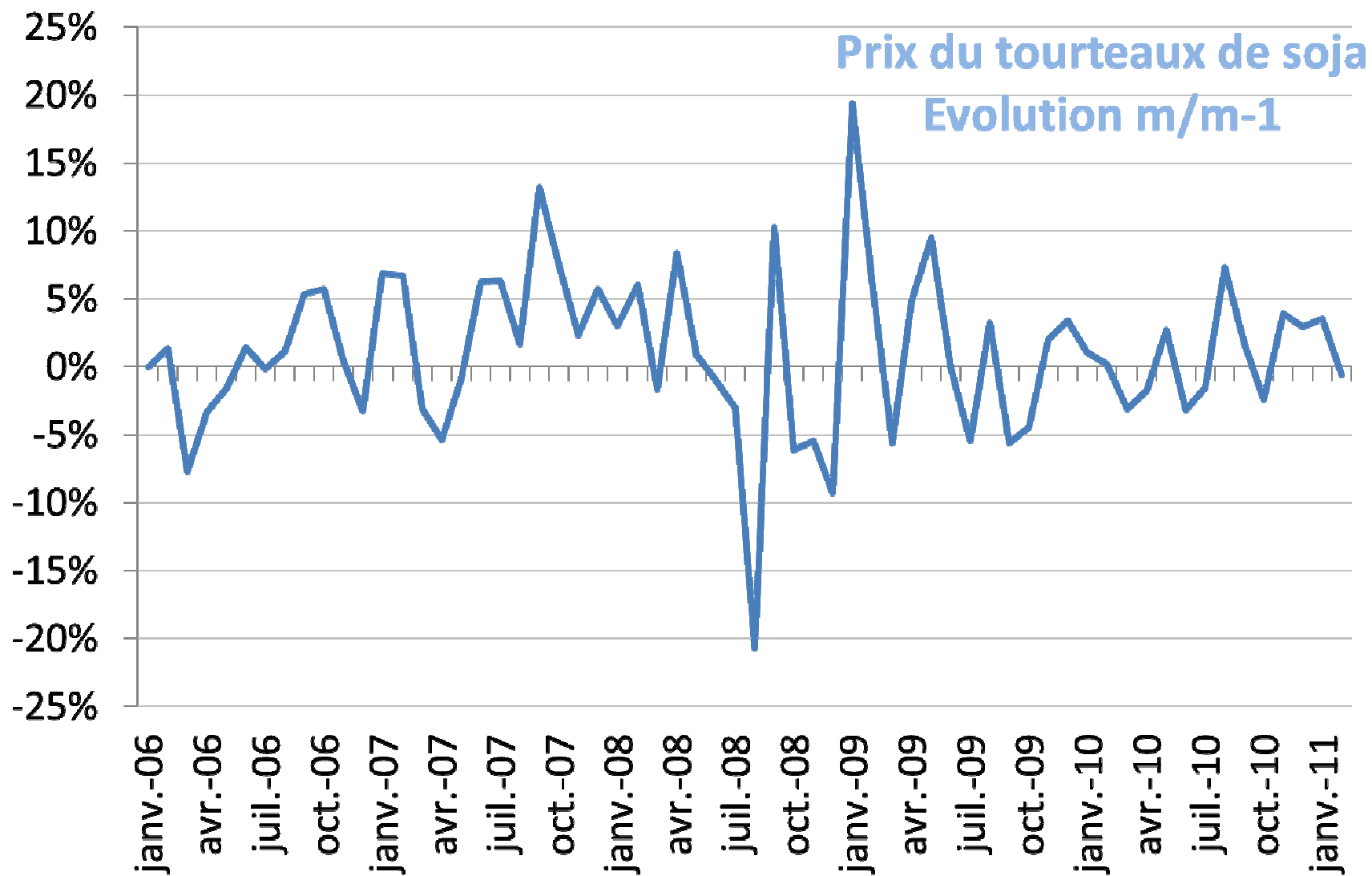


**La contractualisation dans les
filieres végétales et animales:
un moyen d'atténuer les effets
de la volatilité des marchés**

La « volatilité » : une réalité qui s'impose



Un marché des protéines également volatil

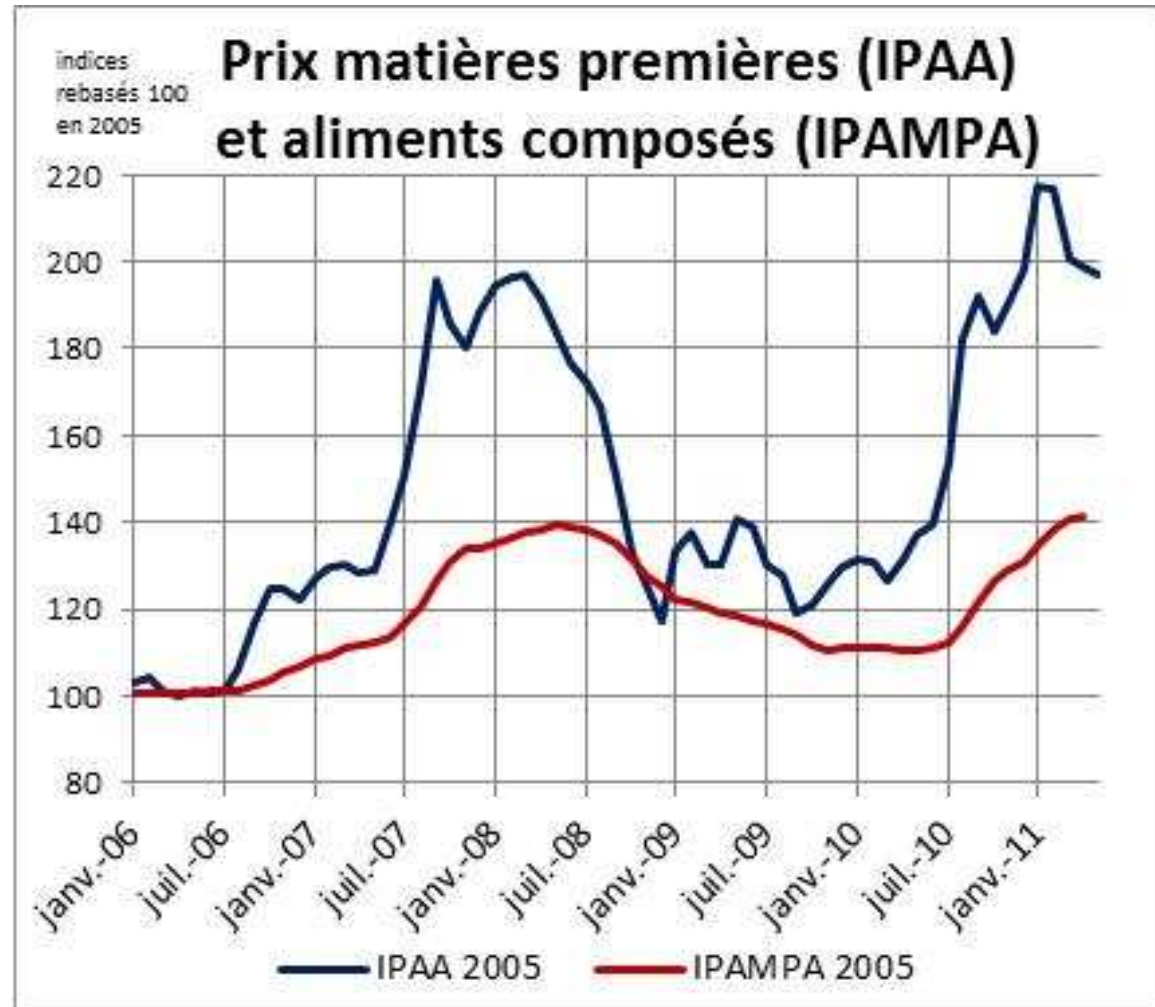


Un rôle tampon du fabricant

Par

- ses techniques d'achat en couverture,
- l'optimisation permanente des formules alimentaires,

le fabricant lisse l'amplitude des variations de prix des matières premières et atténue fortement la volatilité des marchés, modérant ainsi l'impact du coût MP sur les filières animales



Atténuer les effets de la volatilité des prix:

Une réflexion initiée en juin 2010

Un défi à relever conjointement entre:

- la profession de la nutrition animale
- les fournisseurs de matières premières
- les éleveurs

Le contexte

- Les fortes fluctuations des prix des matières premières fragilisent les filières animales
 - Les monogastriques sont les plus touchés :
 - ✓ Secteur porcin : les éleveurs « désarmés » face à la disparition du « cycle du porc »
 - ✓ Volaille de chair : les contrats protègent les éleveurs, le problème se reporte sur les abattoirs.
 - LMA : la « contractualisation » vise les débouchés des produits agricoles et non l'agrofourriture
- ➔ Commande du ministre d'une contractualisation entre « céréaliers et éleveurs »

Principaux constats

- Impératif de répercussions des variations de prix des matières premières sur les prix en aval (GD)
 - Nécessité de rester connecté aux marchés (en amont et en aval)
 - Nécessité de donner aux éleveurs une visibilité sur leurs prix d'approvisionnement et leurs prix de vente dès la mise en production
 - Nécessité de tempérer les variations brutales des cours pour permettre leur répercussion en chaîne
 - Permettre à l'éleveur de mieux gérer son risque économique
- ➡ **La solution est composite**

Une combinaison d'outils d'amont en aval

- Relation Organismes stockeurs – Fabricants d'aliments :
Enrichir la gamme des contrats types existants
= **contrat type « à prix lissé (ou écrêté) »**
- Chez les fabricants d'aliments :
Mieux appréhender et gérer le risque prix
= **Optimisation du recours aux outils de couverture**
- Relation Fabricant – Eleveur
Offrir aux éleveurs une visibilité sur leur coût aliment
= **contrat type « fourniture à terme d'aliment »**
- Relation Eleveur – Abatteur
De nouvelles modalités de fixations des prix
= **Création d'un marché à livraison différée du porc**
- Relation avec la grande distribution
= **Des négociations tarifaires plus fréquentes qui s'appuient sur des indicateurs de marché**

1 - Organismes stockeurs / Fabricants d'aliments

- Les contrats dans la filière céréalière, une pratique ancienne.
 - Prix spot ou, de plus en plus, contrat à prime
- Objectifs :
 - atténuer l'exposition des opérateurs aux fluctuations brutales de cours
 - Réduire ou mutualiser le coût de couverture
- Contrat s'inscrivant dans la durée. 2 modalités de fixation du prix :
 - Soit **lissage des prix** de marché sur plusieurs mois.
 - Soit fixation d'un **tunnel de prix**.

1 - Contrats OS/FAB à prix lissé

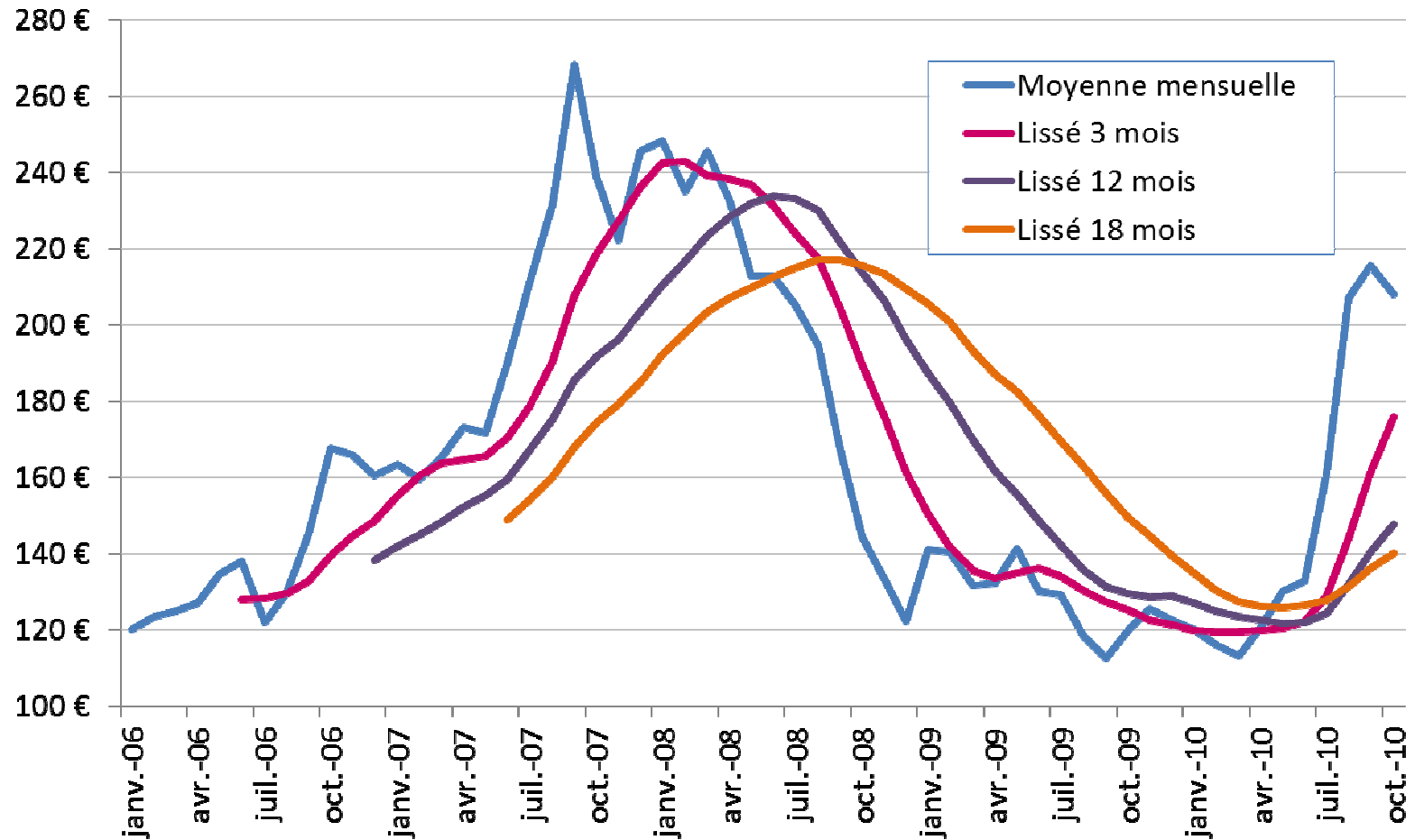
Moyenne de prix calculée à chaque période de livraison sur :

- un cours de référence
 - Physique
 - MAT
- +/- une prime (négociable)
- une période de référence :
 - 2, 3, 4, 6... mois précédents

Une période d'engagement longue (3 ans ?)

Volume à définir, limité à x % de l'appro moyen (30% ?)

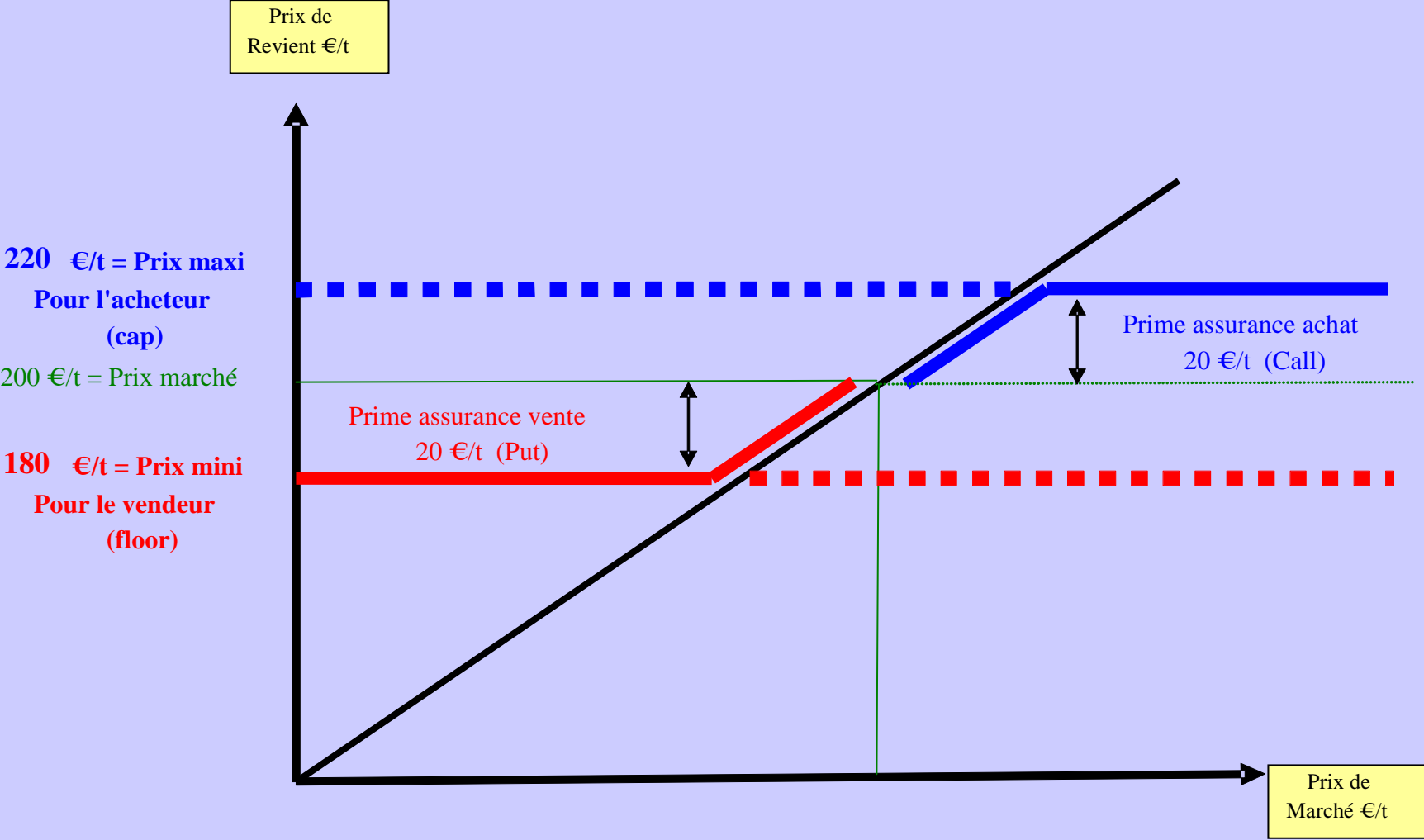
1 - Contrats OS/FAB à prix lissé



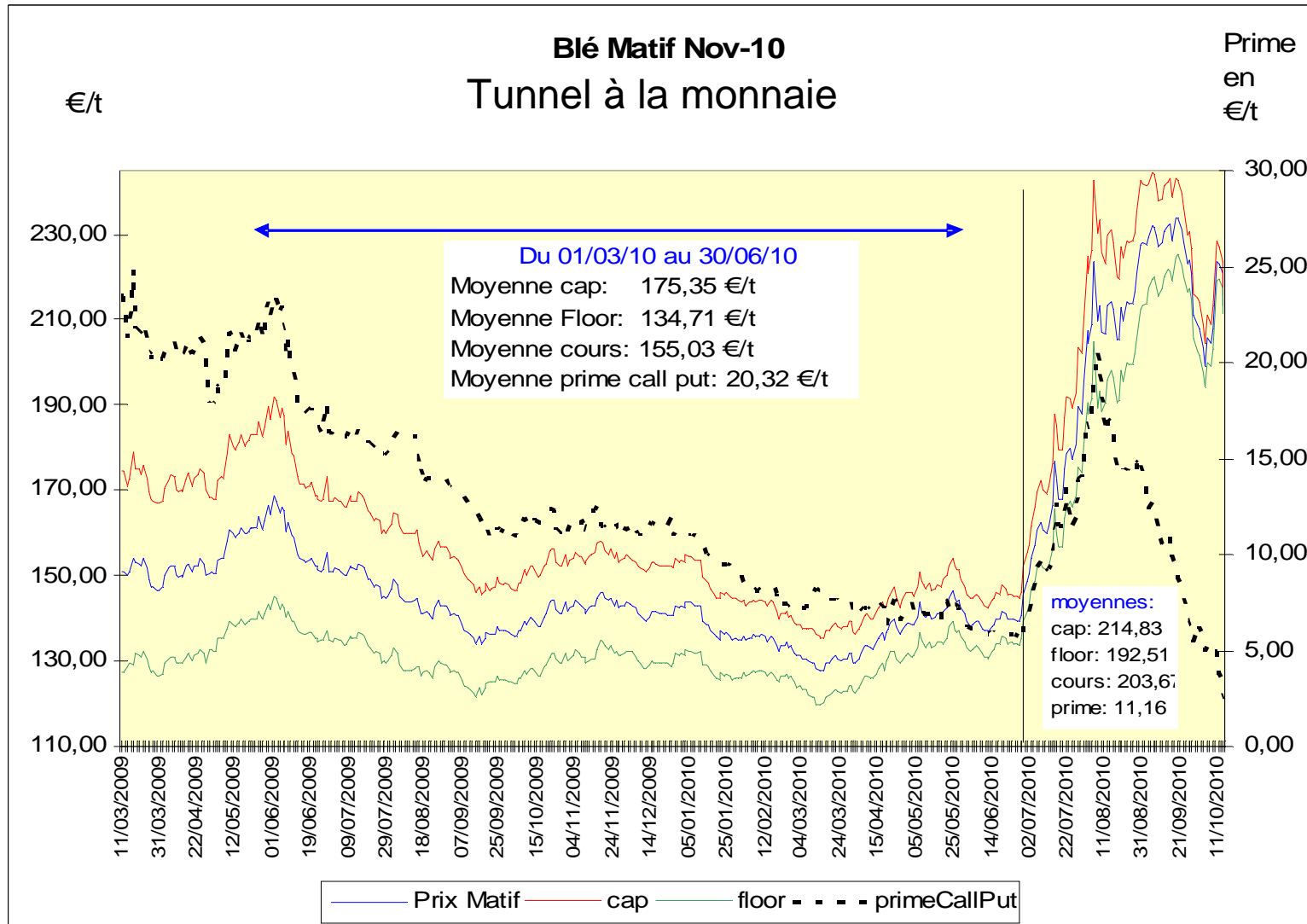
Contrats « tunnel de prix »: principes généraux

- Les acheteurs se prémunissent d'une hausse des cours en achetant une option d'achat (call).
- Les vendeurs se prémunissent d'une baisse des cours en achetant une option de vente (put).
- Diminuer le coût de la gestion du risque pour la filière agricole, par un système de mutualisation des options.
- En mutualisant les options, on maintient une protection contre le risque d'évolution des cours tout en supprimant les dépenses d'assurances.

Exemple de mutualisation d'options



Calcul rétrospectif



Fonctionnement du tunnel de prix

- Le prix de chaque livraison est compris entre deux limites, minimum et maximum.
- L'acheteur garantit au vendeur un prix minimum.
- Le vendeur garantit à l'acheteur un prix maximum.
- La limite minimum est obtenue en retranchant à la valeur du marché de référence mesurée à une date donnée la prime d'option de vente sur le marché à terme de Paris à la même date.
- La limite maximum est obtenue en ajoutant à la valeur du marché de référence mesurée à une date donnée la prime d'option de vente sur le marché à terme de Paris à la même date.

Fonctionnement du tunnel de prix

- C'est l'accord entre l'acheteur et le vendeur qui remplace le coût de l'option.
- Pour chaque livraison le prix s'établit selon la cotation convenue entre l'acheteur et le vendeur.
- La date de conclusion de l'accord influe sur la largeur du tunnel.
- Le système est accessible aux opérateurs qui ne possèdent pas de compte MATIF.
- Le système peut se combiner avec d'autres mécanismes comme le lissage, pour la détermination du prix de référence.

Tunnel de prix : avantages et inconvénients

- Diminution du coût de l'assurance
- Les prix restent fixés par le marché
- Le risque est en partie maîtrisé
- Accessible sans compte MATIF
- Transactions au cours du jour entre les deux bornes, ce qui limite les volumes
- L'acheteur (le vendeur) ne peut tirer parti d'une baisse (d'une hausse) au-delà des bornes
- Il ne s'agit pas de limiter la volatilité

3 - Relation Fabricant – Eleveur

Un contrat cadre de fourniture d'aliment

Objectif: offrir aux éleveurs la possibilité de se couvrir **à terme** en aliment pour fixer un coût de production, voire une marge si visibilité sur le prix de vente

Un document en trois parties :

1. Une présentation
2. Le contrat cadre proprement dit
3. Des exemples de clauses de prix

3 - Contrat cadre « Aliment »

Présentation

- Importance de l'alimentation, et en particulier des matières premières, dans le coût de production animale
- Proposer à l'éleveur d'**anticiper ses coûts de production**
- Un cadre juridique permettant d'assurer une **bonne exécution du contrat**
- Ne viser dans un premier temps qu'**une partie des besoins de l'éleveur**

3 - Contrat cadre « Aliment »

Un contrat cadre à adapter selon les conditions générales du vendeur et au type d'élevage :

- Désignation des parties
- Définition de l'aliment: nom commercial, destination, présentation
 - maintien de l'optimisation de la composition
 - substitution possible par acheteur/vendeur
- Quantité: tonnage précis +/- tolérance (%)
- Durée (cf. cycle de production): x semaines, mois, années + dates début/fin
- Prix (cf. ci-après)
- Logement : vrac/sac
- Modalités de livraison : sur appel acheteur
- Reconnaissance du produit : livraison (yc. absence éleveur)
- Facturation, délais de paiement, intérêts de retard
- Défaut – Force majeure - Arbitrage

3 - Contrat cadre « Aliment »

PRIX (HT + TVA) :

- Prix fixe sur toute la durée du contrat

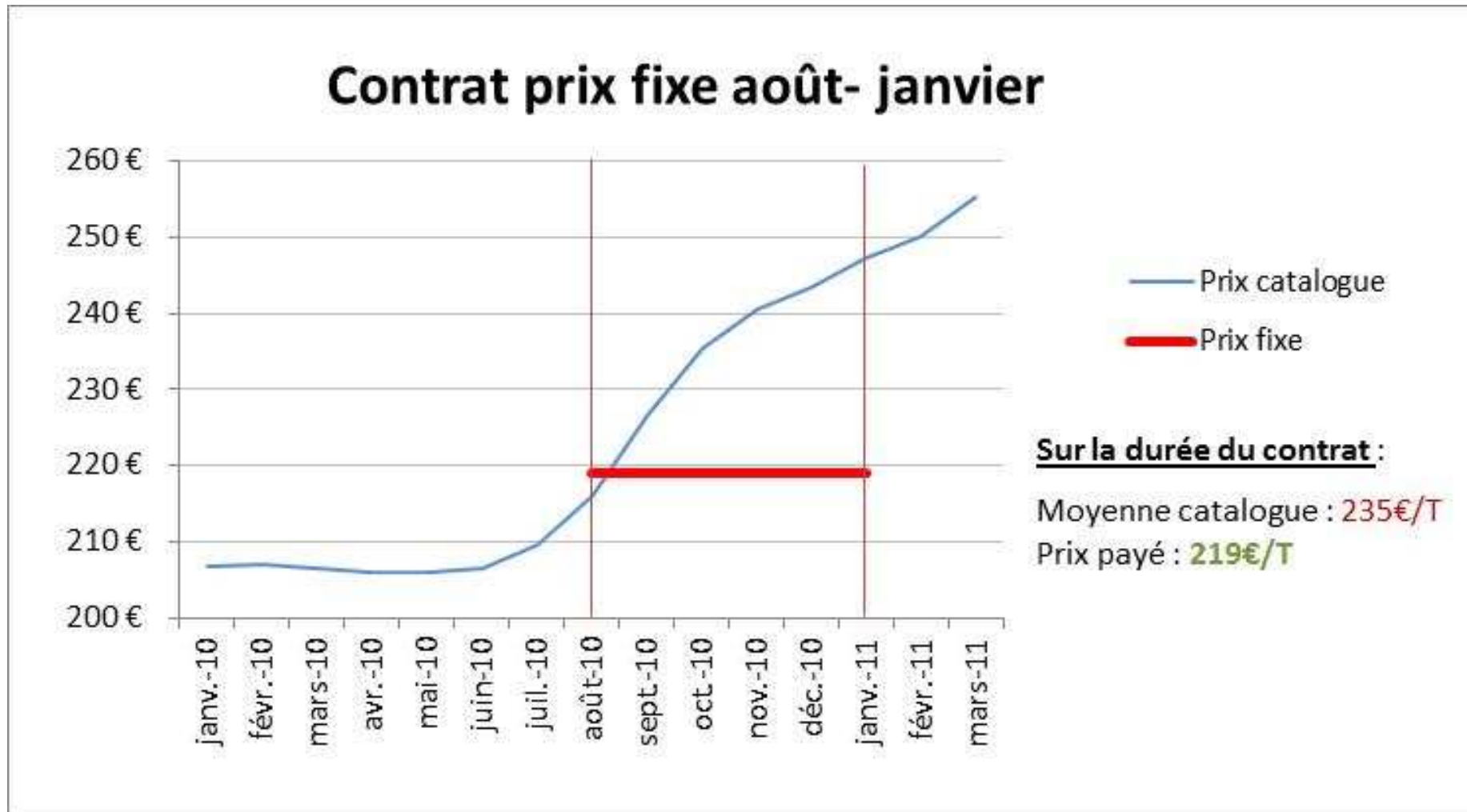
- Prix indexé:
 - Exemple: prix de la composante céréales (x %) indexé sur blé Matif échéance fixée

- Prix contenu dans un Tunnel:
 - Exemple: prix catalogue à date de livraison + prime (coût de l'assurance/tunnel), limité par prix plafond et prix plancher

- ...

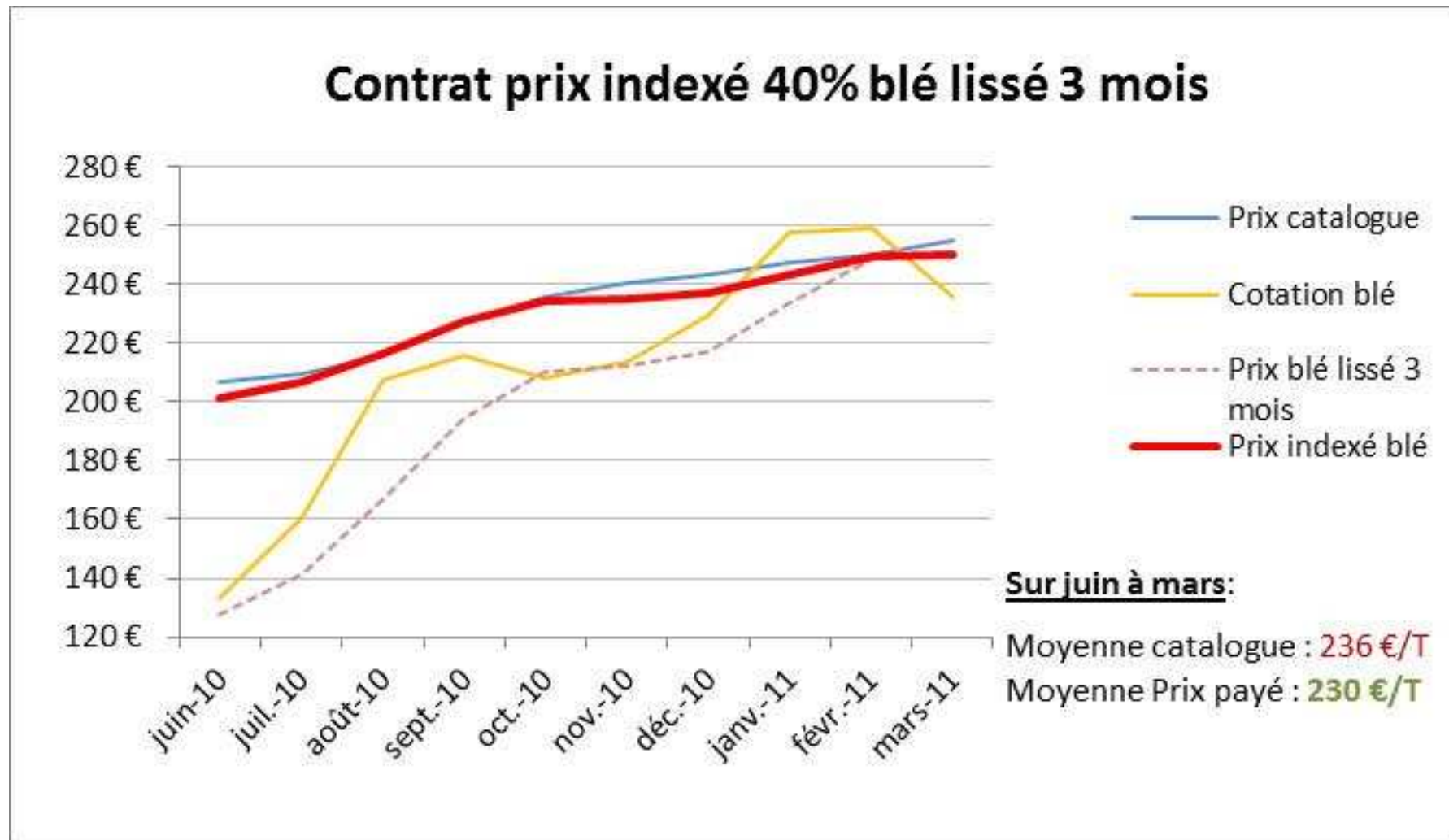
3 - Contrat cadre « Aliment »

Prix fixe sur toute la durée du contrat



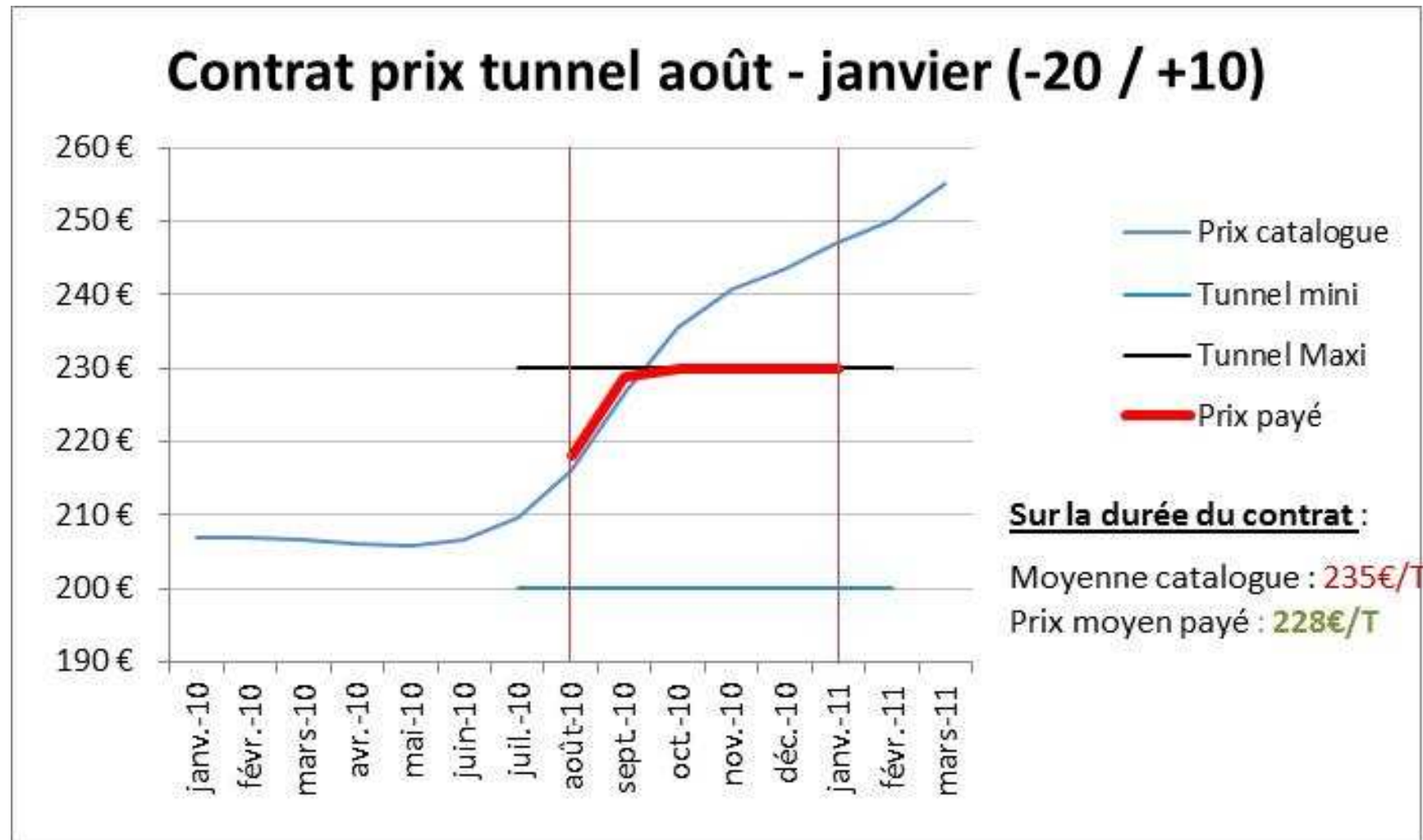
3 - Contrat cadre « Aliment »

Prix indexé - exemple: sur la fraction céréales



3 - Contrat cadre « Aliment »

Prix contenu dans un Tunnel



Conclusion: une logique de filière

- Lisser les effets de la volatilité sur les principales matières premières utilisées en alimentation animale
- Donner de la visibilité à l'éleveur :
 - sur le prix de l'aliment avec un contrat sur une durée
 - sur son prix de vente (marché pour livraisons différées)

→ accord global OPA/filières signé le 15 juin

- Etre en position de répercuter les hausses de coût incompressibles en aval jusqu'à la Grande Distribution : négociations plus fréquentes et indicateurs de marché « objectifs ». (cf. présentation Christian MARINOV)