

LES CONTRATS EN AVICULTURE



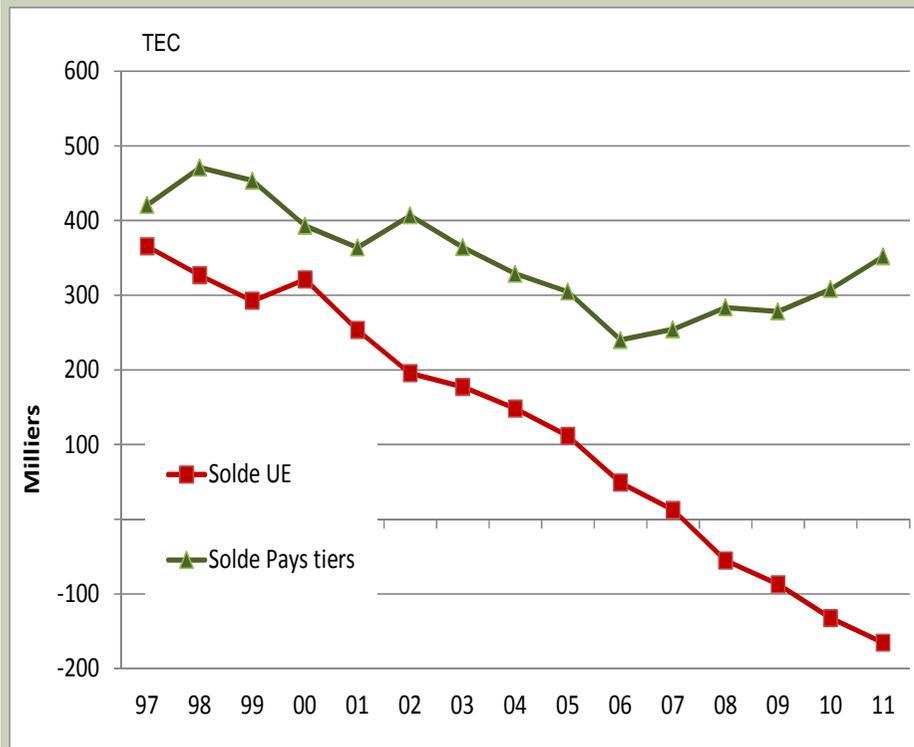
Comité Volailles FranceAgriMer, 31 janvier 2013



CONTEXTE, OBJECTIFS ET MÉTHODE

CONTEXTE

■ Déficit de compétitivité français



■ Multiples facteurs

- Environnement réglementaire défavorable (fiscalité, coût du travail, reg. environnementale...)
- Structure, organisation des filières et stratégies d'acteur
 - ...Contrats d'intégration font l'objet de questions...

FORTS ENJEUX ÉCONOMIQUES

INDICATEURS TECHNICO-ECONOMIQUES POULET STANDARD 2010 (Van Horne, 2012)

	Pays-Bas	France	Allemagne
Poids vif (g)	2200	1920	2200
IC	1.67	1.80	1.68
Cout vif €/kg vif	0.810	0.881	0.842

Filière Poulet : Ecart de 0.1 sur IC → 150 000 T aliment → 50 M€

+ impact sur rendement filet.....

OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

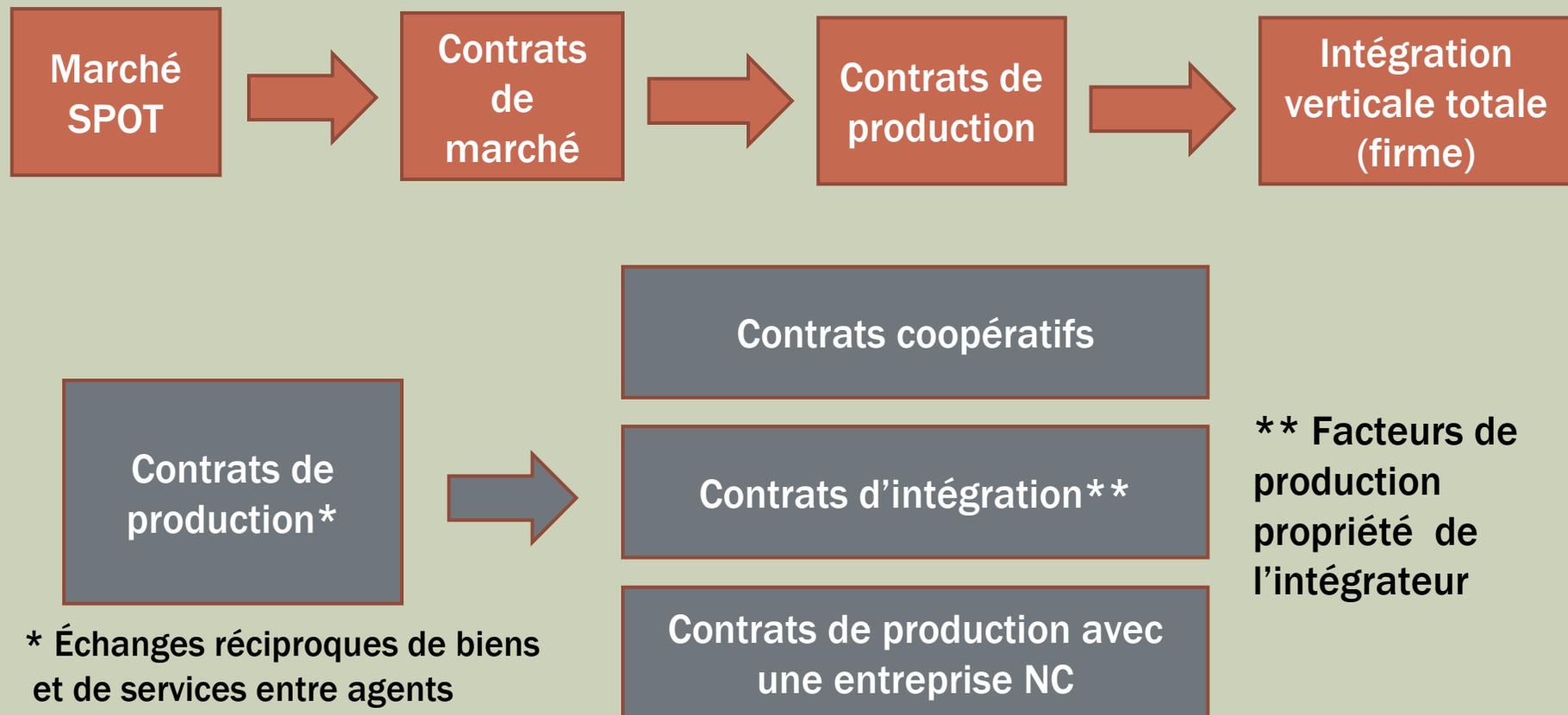
- Deux axes de réflexion pour améliorer la compétitivité *globale* de la filière
 - Analyse des relations contractuelles impliquant les éleveurs
 - Etude des modes de coordination (système de relations commerciales) entre les ≠ maillons
- Trois objectifs
 - Etat des lieux des ≠ types de contrats « éleveurs »
 - Avantages et inconvénients du système actuel
 - Voies d'amélioration du système et leviers d'amélioration de la performance globale de la filière

MÉTHODE

- **Trente entretiens approfondis avec des responsables Organisations de Production (directeurs ou présidents)**
OP = organisation gérant les plannings d'élevage
 - Activité et rôle des OP
 - Contenu et fonctionnement des contrats
 - Perception des acteurs
- **Dix entretiens approfondis auprès de partenaires industriels amont et aval**
 - Relations de l'entreprise avec ses clients/fournisseurs
 - Type d'engagement (volumes, prix), durée, indicateurs utilisés
 - Perspectives et propositions d'amélioration

LES CONTRATS EN AVICULTURE, QUELQUES RAPPELS ET DÉFINITIONS

MODES DE COORDINATION DES FILIÈRES



LES CONTRATS EN AVICULTURE

- **Les contrats de production sont très répandus en aviculture**
 - US, Brésil, Allemagne, Italie, UK, ...
 - France : 98 % des volailles livrées en 2008 (Aviculture 2008- SSP)
 - Cycles de production brefs + Immobilisations élevées/marges faibles
 - ➔ *efforts de coordination importants pour adapter O/D*
 - Variété des critères qualitatifs des CC intégrés par contrats
 - Union européenne: OCM volailles « light »
- **Quelques exceptions : Belgique et Pays-Bas**
 - Plus grande indépendance financière des différents maillons
 - Éleveurs plus indépendants (simple contrats d'appro ou de commercialisation)

LES TROIS FONCTIONS DU CONTRAT

- **Assurance contre les risques liés à**
 - L'offre (risques climatiques ou sanitaires)
 - La demande (risque de marché)
 - Aux prix (prix des facteurs de production...)
- **Incitation à la performance**
 - Précise des itinéraires techniques optimisés
 - Incitation de l'entreprise à fournir des intrants de qualité (génétique, aliment)
 - Incitation de l'éleveur à la performance technique
- **Coordination et réduction des coûts de transaction**
 - Engagements sur le LT permet investissements spécifiques

CADRE JURIDIQUE DES CONTRATS

	OP sans Parts sociales éleveur	OP avec Parts sociales éleveur
Eleveur propriétaire des animaux	<p><u>Contrat de production hors intégration avec une entreprise non coopérative</u></p> <p><i>Code du commerce</i></p>	<p><u>Contrat coopératif de type 1</u> <u>« Approvisionnement-collecte-vente »</u> Possibilité d'avance de trésorerie sur achats intrants <i>Code rural , statuts et règlement intérieur de la coopérative</i></p>
OP propriétaire des animaux	<p><u>Contrat d'intégration</u> <i>Art L326-1 et 2 Code rural</i> « fourniture réciproque de produits ou services, notion de dépendance économique ». Coopératives exclues du champ de l'intégration <i>Contrat-type d'intégration en aviculture</i> <i>Décret 1/03/88</i></p>	<p><u>Contrat coopératif de type 2</u> <u>« Exploitation en commun »</u> <i>Code rural , statuts et règlement intérieur de la coopérative</i></p>

DESCRIPTION DES CONTRATS

IMPORTANCE ÉCONOMIQUE DES DIFFÉRENTS CONTRATS

(Echantillon 9,7 millions de m², soit plus des 2/3 de la capacité de production nationale)

Type de contrat	% Éleveurs	% surface
Contrat de production hors intégration avec une entreprise non coopérative	10,7 %	9,5 %
Contrat coopératifs de type 1	49,5 %	44,8 %
Contrats d'intégration à façon	30,6 %	34,9 %
Contrat coopératifs de type 2	9,2 %	10,8 %

ACTUALISATION DES PRIX DE CONTRATS

- **Indexation du prix de reprise (actualisation automatique)**
 - Sur un prix d'intrants (aliment, voire gaz....)
 - Sur une cotation (prix de marché du vif) +/- lissée
 - Sur des performances collectives d'éleveurs (tournoi)
 - Risque commun d'élevage supporté par l'entreprise
 - Garantie de marge pour 66% des meilleurs lots sur IP en référence au bilan technique collectif
 - Sur prix d'intrants et performances collectives
- **Négociation des prix d'intrants et de reprise**
 - Fréquences de révision très variables (mensuel ou prix fixes sur plusieurs années)
 - Coopératives : négos en commission volailles validées en CA
 - Entreprises NC : contrat à la bande ou avenant
 - Prix de contrats sont un élément de pilotage essentiel pour les OP

TYPOLOGIE DES CONTRATS

Type de contrat	Mode d'actualisation des prix	Éleveurs	Surface
Contrat de production hors intégration avec une entreprise non coopérative	Indexation sur la cotation du vif	7 %	5 %
	Négociation	4 %	5 %
Contrat coopératif de type 1 "Approvisionnement - Collecte - Vente"	Indexation sur les prix d'intrants	8 %	5 %
	Indexation sur les performances collectives	9 %	8 %
	Négociation	33 %	32 %
Contrat coopératif de type 2 "Exploitation en commun"	Négociation	9 %	11 %
Contrat d'intégration	Indexation sur les performances collectives	2 %	3 %
	Négociation	28 %	32 %

BONUS/MALUS

■ Différents objectifs

- Incitation à la flexibilité des éleveurs
 - Respect des plannings de MEP (pb été en poulet, hiver en dinde)
 - Incitation aux enlèvements multiples
 - Système de « permis à points »
- Promotion d'une charte de qualité ou d'un CC spécifique (sanitaire ou technique....Bea, contrôles qualité, brumisation, stockage aliment....)
- Assurance d'une bonne circulation de l'information entre éleveur et OP (annonce nombre et poids des animaux, bonne transmission des fiches ICA...)
- Incitation à la rénovation des bâtiments
- Accompagnement des investissements dans nouveaux bâtiments

ANALYSE COMPARÉE DES CONTRATS

Comité Volailles FranceAgriMer, 31 janvier 2013

CONTRATS COOPÉRATIFS

Type de contrat	Actualisation des prix	Assurance des éleveurs contre les risques de marché	Incitation à la performance des éleveurs	Incitation à la qualité des intrants
Coopératif Type 1	Indexation sur prix d'intrants	Forte	Moyenne	Moyenne
	Indexation sur perf. collectives	Forte	Forte	Forte
	Négociation	Moyenne à forte	Faible à moyenne	Moyenne
Coopératif Type 2	Négociation	Moyenne à forte	Faible à moyenne	Moyenne

CONTRATS NON COOPÉRATIFS

Type de contrat	Actualisation des prix	Assurance des éleveurs contre les risques de marché	Incitation à la performance des éleveurs	Incitation à la qualité des intrants
Hors intégration avec une entreprise non coopérative *	Indexation sur prix de marché	Faible à moyenne	Forte	Forte
	Négociation	Faible à moyenne	Forte	Forte
Intégration	Indexation sur perf. collectives	Forte	Faible à moyenne	Forte
	Négociation	Moyenne à Forte	Faible à moyenne	Moyenne à forte **

* Forte réactivité / marché

** Si garantie de marges

ANALYSE COMPARÉE DES CONTRATS

- Assurance éleveur généralement forte
 - Sauf si prix de reprise indexé sur prix de marché
 - Dépend du niveau de garantie sur marges
- Incitation à la performance éleveur
 - Comparaison difficile car dépend également de la valeur des paramètres entrant dans le calcul de la rémunération éleveur
 - Plus forte quand faible assurance du risque de marché
 - Et quand indexation sur perf. Collectives
- Incitation à la qualité des intrants
 - Forte si risque commun d'élevage supporté par l'OP
 - Forte dans contrats où prix de reprise indexé sur prix de marché
 - Fonction de la place de l'OP dans la filière
- Coûts de coordination
 - Indexation minimise coûts de négociation
 - Engagement des parties sur le LT favorise investissements spécifiques

COORDINATION ENTRE OP ET MAILLONS AMONT ET AVAL DE LA FILIÈRE

RÔLE CENTRAL DES OP

- **Rôle de coordination et de construction de la performance globale filière**
 - Fournissent les intrants aux éleveurs, resp. de leurs qualités
 - Gèrent les contrats et les leviers incitatifs liés (prix, bonus/malus)
 - Prescriptrices sur bâtiments et itinéraires techniques & sanitaires
 - Mettent en place et contrôlent CC techniques & sanitaires
 - Supportent une part variable du risque de marché et de prix et du risque commun d'élevage
- Traduisent les attentes quantitatives et qualitatives du marché en objectifs de production (Nbre, calibres, qualités)
- Mettent en œuvre des stratégies permettant d'y répondre
 - d'appro en intrants,
 - de planification de la production
 - d'incitation à la performance

RELATIONS AVEC LES FAB

- Les OP ont souvent un lien exclusif avec un FAB
 - seuls 2 OP standard n'ont pas de lien spécifique avec un FAB
- Le pilotage de l'usine d'aliment est déterminant
 - **60% du coût de production du vif**
 - **Aliment élément clé dans stratégie d'optimisation**
 - du potentiel génétique
 - des performances techniques en élevage
 - des rendements d'abattage/découpe
- Incitation à fournir un aliment « de qualité »
 - **Via le marché MAIS prix du vif unique et non différencié**
 - **Via le contrat éleveur si risque commun d'élevage supporté par l'OP**
 - **Via l'insertion de l'OP dans une filière (si dialogue technique entre maillons efficace)**

RELATIONS AVEC LES COUVOIRS

- Maillon accoupage plus indépendant des OP/ Pas de contrats écrits OP-couvoirs
- Engagement oral sur volumes hebdo indicatifs/ Commandes le jeudi semaine n pour MEI sem n+1
- Prix poussins assez stables dans le temps
- Difficultés
 - **Choix des OP (choix techniques et aliment) ne permettant pas l'optimisation du potentiel génétique des animaux**
 - **Manque de rigueur et de discipline de filière/ pas d'anticipation sur les volumes d'activité → surcapacités des couvoirs**
 - **Prix peu différenciés en fonction des coûts couvoirs**
 - **Faible partenariat sélection/ aval filière**

RELATIONS AVEC L'AVAL

- Peu de contrats formalisés écrits
- Des plannings prévisionnels annuels de volumes hebdo
- Des commandes hebdo passées à la MEI des œufs et confirmées à la MEP des lots
- Précise nombre, classe de calibres parfois avec couleur ou souche spécifique
- Négociations de prix mensuels,
 - Rôle directeur du prix du leader (donc de son PR interne)
 - Intégration d'éléments de prix de revient si filière +/- intégrée (coût réel ou indicateurs extérieurs- indice ITAVI)
 - Pas de prix différencié en fonction de critères qualité aval (rendements...)

LEVIERS D'AMÉLIORATION DE LA COORDINATION ENTRE AMONT/AVAL

- **Anticipation des volumes et une plus grande discipline**
 - **Respect des plannings de MEP et d'abattage**
 - **Optimisation du fonctionnement des outils**
 - **Optimisation des itinéraires techniques /cibles marché**
 - **Equilibre entre flexibilité et réactivité / anticipation et contractualisation**
- **Prise en compte d'indicateurs de « qualité » dans l'établissement de prix aux ≠ stades de la filière**
 - **Travail de définition des critères qualitatifs à intégrer (pertinents et mesurables en routine)**
- **Incitation aux innovations et partage de l'information entre maillons**

CONCLUSION

- **Rôle central des OP dans la construction de la performance globale**
 - **Type de contrat +/- incitatif et favorable aux innovations**
 - **Insertion de l'OP dans la filière**
- **Antinomie assurance/incitation ?**
 - **Partage des risques entre acteurs/partage des enjeux**
 - **Rôle de chacun dans la construction de la performance globale**
 - **La nécessité d'incitations éleveurs quand bâtiments amortis...**
- **Perspectives de travaux complémentaires**
 - **Modélisation du fonctionnement global filière et de la chaîne de valeur**
 - **Comparaison européenne**
 - **Relations avec la GMS**

MERCI DE VOTRE ATTENTION



magdelaine@itavi.asso.fr

Comité Volailles FranceAgriMer, 31 janvier 2013

