



Le Médiateur des relations commerciales agricoles

Paris, le 14 avril 2014

RECOMMANDATIONS RELATIVES A LA FILIERE PORCINE

Stéphane LE FOLL, Ministre de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt, a confié, le 30 mai 2013, au Médiateur une mission de bons offices concernant le secteur de l'élevage porcin.

Le Médiateur a rencontré pour sa mission l'ensemble des intervenants, des éleveurs aux distributeurs, et a pris connaissance du rapport pour 2013 de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, dont il partage les conclusions :

- Ses différents interlocuteurs ont mis l'accent sur les principaux constats suivants, globalement partagés par les différents acteurs de la filière.
- La baisse régulière de la production de porcs depuis plusieurs années est préjudiciable à la viabilité de toute la filière.
- Les producteurs de porcs sont confrontés depuis 2012 à un coût des aliments élevé et d'importantes fluctuations infra-annuelles, et sont pénalisés par les délais trop longs des autorisations administratives pour la création ou l'agrandissement des exploitations même si l'introduction d'un régime d'enregistrement constitue une première réponse. La hausse du coût des aliments a de plus été peu répercutée sur les prix de vente aux abattoirs et quasiment pas sur le prix de vente au consommateur.
- Les investissements nécessaires dans l'abattage-découpe et la transformation ne peuvent plus aujourd'hui être réalisés du fait de la faiblesse des marges dégagées par ces activités.



- Les entreprises d'abattage-découpe sont de plus concurrencées par des coûts de main d'œuvre dans les pays voisins, qu'elles ne sont pas en mesure d'égaliser.
- La pratique devenue quasi-permanente des promotions pour la vente des viandes fraîches conduit à dévaloriser le produit auprès des consommateurs, avec la disparition de toute référence prix pertinente pour le consommateur. La restauration de niveaux de prix, qui soient clairs et cohérents tout au long de l'année pour le consommateur, constitue le préalable permettant d'engager les actions et les investissements pour améliorer la valeur ajoutée aux stades successifs de la filière.
- D'une manière générale, la démarche qualité et l'innovation, qui sont nécessaires pour obtenir une meilleure valorisation des produits à chaque stade de la filière, butent sur la difficulté de voir ces efforts qualité rémunérés par le prix de vente des produits.

Dans ce contexte et dans le cadre de sa compétence générale d'amélioration du fonctionnement des relations commerciales pour les produits agricoles et alimentaires, le Médiateur a abouti aux recommandations suivantes qu'une majorité d'acteurs de la filière apparaît prête à soutenir.

1. Pour le court terme, le Médiateur fait des recommandations d'application immédiate afin d'améliorer le fonctionnement de la filière dans l'intérêt de tous ses acteurs.

- ***Accroître la transparence sur le coût des aliments et sur le prix des pièces de porc vendues aux transformateurs.***
 - En améliorant la représentativité des indicateurs actuels des prix de l'alimentation animale. Ces indicateurs pourraient être précisés pour les 5 formules alimentaires les plus utilisées dans l'alimentation des porcs et pour chacune des principales zones de production de porcs en France. Une réflexion devrait être menée sur la périodicité de ces indicateurs et sur l'utilité de pouvoir disposer d'indicateur de façon moins espacée.

L'objectif est d'apporter aux éleveurs un moyen d'information pour comparer les prix de l'alimentation animale.

- Parallèlement, le Médiateur salue le travail effectué pour la mise en place d'un indicateur de FranceAgriMer pour le prix des pièces de découpe. Cet indicateur fournit de premiers éléments de transparence et d'évolution des prix, utiles à la négociation des contrats par les différents maillons des filières, et à la connaissance des besoins des industriels. Une réflexion devrait par ailleurs être menée sur la périodicité optimale de cet indicateur, pour l'articuler au mieux avec le prix du Marché du Porc Breton du Plérin.

Au-delà, les discussions devront se poursuivre sur l'intérêt de mettre en place, en complément de l'indice, un suivi des cotations à l'achat et à la vente pour les pièces de découpe.

- ***Introduire une plus grande transparence sur la rémunération liée à la qualité des viande, et encourager une meilleure valorisation de la qualité, par exemple en prenant en compte les surcoûts résultant d'une alimentation spécifique des porcs imposée par un donneur d'ordre.***

- ***Fixer pour la durée totale et le nombre des opérations de promotion de viande fraîche de porc sur l'année ; chaque distributeur décidant de ses propres opérations dans ce cadre.***

La définition de ces périodes de promotion serait confiée à l'interprofession porcine (Inaporc) conjointement avec l'ensemble des distributeurs.

A défaut d'un accord interprofessionnel d'ici l'été, le Médiateur pourrait proposer aux ministres de prendre un texte réglementaire en ce sens.

- ***Privilégier pour les produits de charcuterie les promotions en volume par opposition aux promotions sur le prix de vente au consommateur.***

Le Médiateur recommande d'indiquer la part des promotions à réaliser en volume, pour chaque opération ponctuelle, par la convention annuelle entre un fournisseur et un distributeur prévue à l'article L.441-7 du code de commerce pour le flux d'affaire annuel ou dans le cadre de contrats de mandat confiés par le fournisseur au distributeur.

- ***Identifier la viande fraîche, la charcuterie et les produits transformés provenant de porcs nés, élevés et abattus en France.***

Rien n'empêche les parties prenantes de la filière de convenir d'une telle identification, qui correspond à l'attente des consommateurs de disposer d'une information complète sur les produits et au modèle de production « naisseur-engraisseur » majoritaire en France.

S'agissant des produits transformés, cet engagement volontaire porterait dans une première étape sur la liste exhaustive des pays de production, sans aller jusqu'à indiquer les proportions de viande chaque origine.

- ***Prendre en compte les fluctuations des prix de l'alimentation animale dans le prix d'achat par les distributeurs de la viande fraîche issue de porcs nés, élevés et abattus en France.***

Les dispositions législatives en cours d'adoption vont rendre obligatoire une renégociation du prix de vente des produits agricoles et alimentaires en cas de fluctuation importante des matières premières agricoles utilisées dans leur production.

Ces futures dispositions ne concernent toutefois que les contrats de vente d'une durée supérieure à 3 mois, alors qu'il ressort des entretiens réalisés dans le cadre de la médiation que les achats de viande fraîche sont réalisés sur la base de contrats hebdomadaires.

L'obligation de renégociation ne devrait donc pas s'appliquer aux achats de viande fraîche de porc.

Le Médiateur propose d'expérimenter un dispositif spécifique aux viandes fraîches de porc et recommande que :

- chaque distributeur achète la viande fraîche aux abatteurs-découpeurs à un prix qui tienne compte, de manière négociée entre les parties, des fluctuations du coût de l'alimentation intervenues au cours de la période d'élevage des animaux dont la viande est issue,
- les abatteurs s'engagent à répercuter cette prise en compte dans le prix d'achat des animaux payés aux éleveurs.

A titre général, le Médiateur rappelle par ailleurs à tous les opérateurs que discuter d'une révision de prix en cas de circonstances nouvelles fait partie de toute relation contractuelle normale, c'est-à-dire une relation qui ne soit pas faussée par une partie qui abuserait de sa puissance économique.

2. Parallèlement, le Médiateur engage les parties prenantes de la filière à mettre en place une contractualisation de leur relation économique.

La contractualisation constitue un outil pour sécuriser les prix, les volumes et la qualité de la production à plusieurs mois d'échéance. Elle permet ainsi d'organiser la filière autour d'objectifs partagés en commun.

- **Contractualisation entre les groupements de producteurs et les abatteurs**

A ce titre, le Médiateur recommande la définition d'un contrat de vente de porcs pour livraison à 6 mois et à prix ferme, entre éleveurs ou groupement de producteurs et abatteurs.

Ce contrat devrait répondre aux caractéristiques suivantes :

- constituer un outil contractuel proposé aux éleveurs, sans remettre en cause le fonctionnement actuel du Marché du Porc Breton,
- comporter un mécanisme de cotisation des éleveurs à un fonds permettant de couvrir les pertes éventuelles entre le prix ferme contracté et le prix de marché à la date de livraison.

Pour le Médiateur, ce type de contrat représenterait une première étape vers la création d'un véritable marché à terme.

- **Contractualisation entre les abatteurs et les distributeurs pour la viande fraîche et entre les abatteurs et les transformateurs pour la charcuterie**

Dans le prolongement de la précédente proposition, la deuxième étape vers la création d'un véritable marché à terme passe par la définition d'un contrat de vente des pièces de porcs pour livraison différée et à prix ferme entre les abatteurs et leurs clients.

La définition du catalogue des pièces soumises à cette contractualisation, et d'un outil robuste présentant les indices d'évolution de leurs prix constituent les deux principaux chantiers d'ici la fin de l'année 2014.



Liberté • Égalité • Fraternité

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Dans ce cadre, le Médiateur propose au Ministre de nommer un expert pour mettre au point ces types de contrat, avec une conclusion de ses travaux pour la fin de l'année 2014.

Le médiateur reste à la disposition du Ministre et de la filière pour que ces recommandations puissent être parfaitement articulées avec les réflexions menées à FranceAgrimer sur la stratégie à horizon 2025 de la filière porcine.

