



**CGAAER**  
CONSEIL GÉNÉRAL  
DE L'ALIMENTATION  
DE L'AGRICULTURE  
ET DES ESPACES RURAUX

**Rapport n° 14 099**

# La contractualisation dans le secteur bovin

## RAPPORT

établi par

**Sylvain MARTY**

Ingénieur général des ponts, des eaux et des forêts

**Nicolas PETIT**

Ingénieur général des ponts, des eaux et des forêts

**Michel REFFAY**

Ingénieur général des ponts, des eaux et des forêts

**Septembre 2015**

# SOMMAIRE

RÉSUMÉ ET RECOMMANDATIONS.....	4
1. DÉFINITION ET DÉROULEMENT DE LA MISSION.....	7
1.1. Stipulations de la lettre de mission.....	7
1.2. Précisions apportées par la note de cadrage.....	8
1.3. Déroulement effectif de la mission.....	8
2. CONTEXTE ÉCONOMIQUE DES PRODUCTIONS DE GROS BOVINS EN FRANCE.....	10
2.1. La viande bovine dans le monde .....	10
2.1.1. Production et consommation : une croissance plus limitée que celle des viandes blanches.....	10
2.1.2. Quelques considérations qualitatives et zootechniques : les viandes ont des atouts divers.....	12
2.1.3. Les échanges de viande bovine dans le monde : un club très fermé.....	12
2.2. L'Union européenne.....	13
2.2.1. Production et consommation dans l'Union européenne : la viande bovine en perte de vitesse.....	13
2.2.2. Les échanges de l'Union européenne avec le reste du monde : une quasi inexistence à l'export.....	14
2.2.3. Les échanges à l'intérieur de l'Union européenne : la France sur les deux tableaux.....	17
2.3. La France.....	19
2.3.1. Une production de viandes sous l'influence du secteur laitier.....	19
2.3.2. Contexte de la consommation française : le défi de la dé-consommation.....	23
2.3.3. La France et les échanges.....	25
2.4. Les coûts de production.....	32
2.4.1. Les coûts de production en France : une performance économique et zootechnique d'une efficacité très variable.....	32
2.4.2. Les coûts de production chez nos concurrents partenaires : des facteurs de production facteurs d'espoir.....	34
2.5. Les éléments de contexte incontournables .....	37
3. LES BÉNÉFICES QUE L'ON PEUT ATTENDRE DE LA CONTRACTUALISATION.....	38
3.1. Amélioration de l'efficacité économique.....	39
3.2. Sécurisation des activités économiques.....	39
3.3. Gestion du risque prix.....	41
3.4. Modernisation des filières et professionnalisation des acteurs.....	42
3.5. Synthèse de ce qui peut être retenu.....	43
4. LES PRATIQUES CONTRACTUELLES EXISTANTES.....	44
4.1. La position des contractants dans la filière.....	44
4.2. Les animaux concernés par les contrats.....	46
4.3. Les principales spécifications des contrats rencontrés.....	46
4.3.1. La durée des contrats.....	47
4.3.2. Les spécifications qualitatives.....	47
4.3.3. Le calendrier de fourniture.....	48

4.3.4. La fixation du prix de base.....	48
4.3.5. L'adjonction éventuelle d'un mécanisme de gestion des inconvénients.....	52
4.3.6. L'adjonction éventuelle d'un mécanisme de financement.....	54
4.4. L'intervention d'une caisse de sécurisation.....	54
4.5. Les modalités des contrats et leur gouvernance caractérisent la contractualisation sur une échelle de valeur.....	57
4.5.1. Tout contrat n'est pas constitutif d'une démarche de contractualisation.....	57
4.5.2. Les modalités de détermination du prix qui caractérisent la valeur d'une démarche de contractualisation sur une échelle de valeur.....	57
4.5.3. Les éléments hors prix constitutifs de la qualité d'une démarche de contractualisation.....	60
4.6. Freins et conditions favorables à la contractualisation.....	61
4.6.1. Les freins à la contractualisation.....	61
4.6.2. Les éléments favorisant la contractualisation.....	62
5. L'ENVIRONNEMENT DU DÉVELOPPEMENT DE LA CONTRACTUALISATION.....	63
5.1. La contractualisation chez quelques voisins européens.....	63
5.2. L'article 170 du règlement OCM unique.....	64
5.2.1. Une possibilité nouvelle pour les OPNC.....	64
5.2.2. Une mobilisation spécifique de l'abatteur pour l'établissement, dans ce cadre, d'une contractualisation, voire d'une sécurisation.....	64
5.3. La contractualisation dans la filière ovine.....	65
5.3.1. Présentation de la majoration de l'aide ovine.....	65
5.3.2. Effets de la majoration de l'aide ovine.....	66
6. LES MOYENS DE DÉVELOPPER LES CONTRACTUALISATIONS EFFICACES.....	68
6.1. Les contractualisations efficaces à développer.....	68
6.1.1. L'existant « facile » à développer.....	68
6.1.2. L'existant plus problématique.....	69
6.1.3. Ce qui semble hors de portée.....	70
6.2. Les moyens à privilégier.....	71
CONCLUSION.....	73
ANNEXES.....	74
Annexe 1 : Lettre de mission.....	75
Annexe 2 : Liste des personnes rencontrées.....	78
Annexe 3 : Liste des sigles utilisés.....	80
Annexe 4 : Bibliographie.....	82
Annexe 5 : Analyse DGPE du projet de lignes directrices relatives à la négociation contractuelle dans le secteur de la viande bovine.....	84
Annexe 6 : Exemples de contrats.....	86
Annexe 7 : Modélisation de la caisse nationale de sécurisation proposée.....	102

## RÉSUMÉ ET RECOMMANDATIONS

La contractualisation étudiée par le présent rapport est l'organisation par contrats des activités d'engraissement et de finition des gros bovins destinés à l'abattoir. Elle est donc constituée de contrats couvrant au minimum un cycle d'engraissement ou de finition, contrats conclus par les parties avant la mise en production.

### Les principaux constats et conclusions de la mission.

#### 1. La contractualisation existe dans le secteur de la viande bovine.

Des démarches de contractualisation, aux modalités très diverses, sont décrites dans le rapport. Ceci montre qu'il existe un intérêt partagé à contractualiser dans des contextes spécifiques.

Certaines démarches ont un contenu technique très léger et des dispositions financières peu engageantes. D'autres sont plus consistantes, intégrant une référence à des éléments de coût de production ou une déconnexion partielle du prix de marché et un véritable cahier des charges.

#### 2. A l'amont de l'abattoir, la part de l'approvisionnement contractualisé reste très minoritaire. A l'aval (transformation / distribution / RHF), c'est encore plus marginal.

Lorsqu'elle existe, la contractualisation met l'acheteur en meilleure situation pour servir un marché, notamment un marché nouveau.

#### 3. Les besoins auxquels répondent les contrats étudiés sont réels.

Les principaux besoins effectivement rencontrés sont, pour les engraisseurs la sécurisation du débouché, pour les OP l'organisation de la production, pour les abatteurs l'amélioration de l'ordonnancement, voire du chargement, de leurs outils.

#### 4. Dans la filière bovine, les contrats sont fragiles.

D'où l'importance de l'historique des relations entre co-contractants et de la présence de clauses de sauvegarde pour éviter les tensions intenable.

#### 5. La contractualisation a du sens dans une logique de filières et de modèles de production spécifiques à chaque territoire.

D'où une diversité irréductible des clauses des contrats, tant techniques (cahier des charges) que financières (prix et régulation).

#### 6. En pratique, l'OP a un rôle central à jouer.

Les OPC constituent les artisans naturels de la contractualisation. Le schéma comportant une contractualisation amont avec les engraisseurs et une contractualisation aval avec un abatteur, globalement cohérentes, semble plus efficace que celui d'une contractualisation tripartite.

#### 7. Les clauses de prix stipulées par les contrats sont valides dans un domaine borné et ne constituent pas une réponse aux crises :

La crise, c'est quand on sort du domaine borné. La crise est un phénomène asymétrique (le prix

peut s'effondrer, il ne peut pas s'envoler, car le consommateur arbitre).

La contractualisation évite de transformer des difficultés ordinaires en crise majeure.

Mais la contractualisation ne peut être une compensation à la disparition des filets de sécurité jadis mis en œuvre par la PAC.

**8. La contractualisation est d'autant plus féconde qu'elle entre en synergie avec une démarche d'amélioration de la performance.**

La puissance publique soutient classiquement la modernisation, notamment :

- investissements d'installation ou de modernisation,
- modernisation des pratiques.

**9. Les formules d'indexation de prix peuvent utilement intégrer des éléments de variation des coûts de production, alors que la contractualisation peut difficilement par elle-même couvrir un coût de production, spécifique de chaque producteur.**

La contractualisation ne peut assurer la couverture d'un coût de production moyen ou médian, d'autant plus que les abatteurs ne contractualisent qu'une faible part de leurs approvisionnements. Par ailleurs, en production bovine, la dispersion des coûts de production est considérable. Quand un contrat fait référence à un coût de production, c'est sur un quantile performant. C'est alors un moyen efficace pour soutenir la recherche de gains de productivité.

**10. L'efficacité du fonctionnement des caisses de sécurisation existantes découle de deux facteurs principaux :**

- **l'adéquation aux spécificités des filières et à l'architecture des contrats** qu'elles accompagnent (ceci favorisé par l'inscription dans des dynamiques territoriales) ;
- **la maturité de leur gouvernance** fondée sur le partage d'expérience des parties prenantes.

**11. En marge du sujet étudié, la mission note le paradoxe de l'absence de revendication par les naisseurs de l'affichage par l'IDELE de leurs coûts de production alors que cette profession semble la plus inexorablement exposée aux variations des prix de marché.**

Globalement, la mission estime que la contractualisation est l'un des éléments d'un cercle vertueux de renforcement de la filière, au même titre que la structuration de la filière et la segmentation du marché.

## **D'où les recommandations formulées par la mission.**

- 1. La contractualisation mérite d'être encouragée parce qu'elle contribue au renforcement de la filière.**
- 2. Ce renforcement découle pour l'essentiel de son inscription dans des dynamiques territoriales ; c'est donc à ce niveau que son développement doit être concrétisé.**
- 3. Les moyens de promouvoir la contractualisation :**
  - 3.1. Favoriser le partage d'expériences et de modèles, les réalisations et leurs enseignements étant insuffisamment connus.**

**3. 2. Soutenir les démarches associant certaines aides à l'amélioration de la performance de la filière (à la production ou à l'aval) au développement de la contractualisation.**

NB 1 Ces aides relèvent désormais principalement des conseils régionaux.

NB 2 Dans un marché abondamment approvisionné où l'aval risque peu à s'approvisionner selon la logique du cueilleur, **seuls les contractants peuvent convenir d'un intérêt commun à contractualiser**. On ne peut forcer à la contractualisation.

**3. 3. Conforter les OPC.**

## **La contractualisation ne libère pas de la dépendance laitière.**

Le marché européen comporte un volume dominant de viande indifférenciée, issue de la réforme laitière, dont la caractéristique essentielle est le prix, et des segments, plus importants en France, de **produits différenciés, qui sont le point naturel d'application de la contractualisation**.

A l'avenir, plus encore que dans le passé, la situation du marché de la viande bovine sera influencée par les décisions (capitalisation/décapitalisation, sexage, ...) des producteurs de lait. Il est essentiel que la filière intègre ces éléments pour une meilleure anticipation des [dés]équilibres de marché.

Dans ce contexte, la contractualisation peut se développer, raisonnablement, sur les fondamentaux des réussites actuelles. Mais elle ne pourra porter une régulation de l'offre permettant de ré-équilibrer le marché suite aux à-coups laitiers.

**Mots clés : Contractualisation, viande bovine, filière, organisations de producteurs (OP), interprofession.**

# 1. DÉFINITION ET DÉROULEMENT DE LA MISSION

## 1.1. Stipulations de la lettre de mission

Par lettre en date du 28 juillet 2014, le directeur de cabinet du MAAF a confié au CGAAER une mission sur la contractualisation dans le secteur bovin. Cette mission était initialement conçue comme une mission conjointe avec l'IGF. Les échanges ultérieurs ont conduit à renoncer à ce partenariat, de sorte que la mission a été conduite par trois ingénieurs généraux du CGAAER.

Les termes de la lettre de commande inscrivent la mission dans le contexte :

- d'un accord interprofessionnel signé par les différentes composantes d'INTERBEV le 18 avril 2013, accord définissant les clauses types de contractualisation de jeunes bovins, génisses et bœufs, avec sécurisation de paramètres économiques. Les signataires de cet accord avaient convenu que son extension ne serait pas demandée,
- du rejet, lors du CSO du 27 mai 2014 consacré à la mise en œuvre nationale de la réforme de la PAC, d'une option instituant une aide couplée à l'engraissement, attribuée sous condition de contractualisation et pour laquelle une enveloppe de 8 M€ avait été esquissée. Cette posture manifestant un défaut de consensus entre syndicats de producteurs, ajoutée à l'absence de détermination des familles professionnelles au sein d'INTERBEV, avait conduit le ministre de l'agriculture à demander qu'un groupe de travail spécifique soit réuni pour analyser les moyens de donner des perspectives pour pérenniser l'engraissement en France.

La mission confiée au CGAAER avait pour vocation d'éclairer les travaux de ce groupe.

La lettre de commande demande que la mission :

- rappelle le contexte de la filière, y compris les interactions avec la filière bovin lait (état et perspectives),
- identifie les bénéfiques de la contractualisation en distinguant selon les produits (bovins lait/bovins viande ; vaches/JB), selon le niveau (producteur/abatteur ou producteur/abatteur/distributeur) et en abordant le rôle des Organisations de Producteurs (OP),
- dresse l'état des lieux des pratiques contractuelles dans le but d'identifier les conditions favorables et les freins,
- recense les dispositifs professionnels d'incitation (caisses locales de sécurisation, projet de caisse nationale de sécurisation des contrats, ...) et formule un avis sur leur pertinence (capacité à atteindre leur objectif, analyse coût/bénéfice),
- fasse des propositions sur les types de contractualisation efficaces au regard des objectifs identifiés et les moyens de promouvoir leur développement, y compris sur la « négociation contractuelle » par les OP telle que prévue à l'article 170 du règlement de l'Organisation Commune des Marchés (OCM).

La lettre de commande souligne qu'un éclairage sur la structuration économique de la filière bovine et les modes de contractualisation dans un ou deux États-membres serait utile.

## **1.2. Précisions apportées par la note de cadrage**

La note de cadrage, finalisée lors d'une réunion au Cabinet le 3 octobre 2014, en sus des habituelles reformulations permettant de s'assurer de la bonne compréhension de la commande, comportait deux précisions importantes, reprises ci-après.

### ***Définition de la contractualisation***

Les chargés de mission comprennent que le sujet qui leur est confié porte sur des contrats comportant une dimension temporelle significative, de sorte qu'ils ont pour objet d'organiser, préalablement à la mise à l'engraissement d'animaux maigres, les conditions de rémunération qui s'appliqueront au moment de la livraison des animaux finis, plusieurs mois plus tard.

Ces contrats peuvent couvrir un cycle de production (plusieurs mois), ou plusieurs cycles recouvrant ainsi plusieurs années.

Le plus souvent, ces contrats comporteront des éléments de cahiers des charges plus ou moins détaillés (type d'animal, conformation, engraissement, période de livraison, ...), permettant une meilleure correspondance du produit livré aux attentes du contractant d'aval.

Mais la contractualisation sur laquelle porte la mission est principalement caractérisée par des modalités de détermination du prix de cession des bovins finis (à défaut du prix lui-même) fixées par le contrat, en référence notamment à des indicateurs du coût de l'engraissement.

### ***Déroulement de la mission***

Nonobstant l'articulation des sujets d'étude exposée par la lettre de commande, articulation qui pourra être reprise par le rapport final, les missionnaires ont compris que le cœur de la mission est de fournir le meilleur état des lieux possible des pratiques actuelles et de la façon dont elles répondent, ou non, aux souhaits et contraintes de leurs acteurs.

Il est donc nécessaire d'aborder ces acteurs sans a-priori quant aux mérites potentiels de la contractualisation, notamment pour que les réponses ne soient pas d'abord déterminées par une dimension tactique de posture anticipant une quelconque position de la puissance publique (objectifs et moyens).

C'est pourquoi un premier tour des opérateurs identifiés pour établir un état des lieux des pratiques sera réalisé dès le démarrage de la mission, avec l'objectif de recueillir un maximum d'informations sur les modalités réelles de contractualisations existantes, quand bien même elles ne s'inscriraient pas parfaitement dans la définition et le champ précisés supra. Les enseignements de ce premier tour pourront amener à retoucher le cadrage de la mission.

## **1.3. Déroulement effectif de la mission**

Dans l'esprit de la note de cadrage, l'automne 2014 a été consacré prioritairement par la mission à rencontrer des acteurs de la filière engagés dans des opérations de contractualisation pour avoir accès autant que possible aux modalités des contrats existants et recueillir le retour d'expérience des parties prenantes sur le fonctionnement de ces contrats.

Le matériau ainsi réuni a été exploité et présenté au Cabinet le 10 avril dans une note d'étape comportant deux parties principales :

- une analyse et classification des contrats existants, qui constitue l'essentiel du chapitre 4 du présent rapport traitant des pratiques contractuelles existantes,
- des enseignements et conclusions provisoires, qui ont alimenté à la fois les chapitres 3 et 6 du présent rapport.

La deuxième partie de la mission, jusqu'à fin juillet, a été consacrée à trois chantiers principaux :

- la rédaction du chapitre 2 du présent rapport, « Contexte économique des productions de gros bovins en France », synthèse sélective des informations et enseignements provenant des études et communications mobilisées par les missionnaires au fur et à mesure de leurs travaux,
- des échanges avec des acteurs et observateurs de la filière pour bénéficier de leurs observations quant aux enseignements et conclusions provisoires de la mission,
- des investigations pour apporter les éclairages périphériques regroupés dans le chapitre 5 du présent rapport.

Les auteurs du présent rapport remercient vivement l'ensemble des personnes rencontrées pour les besoins de la mission, dont la liste figure en annexe 2 : malgré l'acuité des enjeux et le contexte globalement difficile de la filière, perçus par les interlocuteurs chacun selon son point de vue, les missionnaires ont été reçus avec disponibilité et le souci que leur soient fournis les éléments utiles à leur mission.

## 2. CONTEXTE ÉCONOMIQUE DES PRODUCTIONS DE GROS BOVINS EN FRANCE

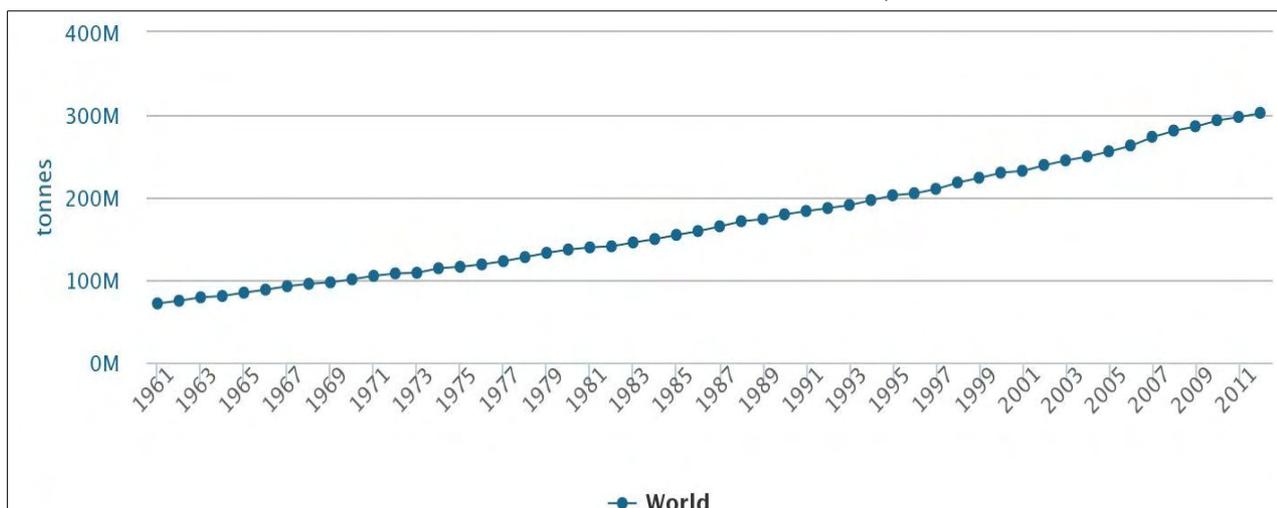
Le présent chapitre n'a pas vocation à dresser un bilan approfondi du contexte des productions bovines. Il s'agit plutôt, à la faveur d'une synthèse, de mettre en exergue les éléments qu'il convient d'avoir à l'esprit, pour faciliter la réflexion et le conseil relatifs à la contractualisation de l'engraissement des gros bovins.

Nous rappellerons les faits les plus marquants du marché de la viande bovine au travers des caractéristiques principales de la consommation et des échanges, d'abord dans le monde, puis au sein de l'union européenne, pour traiter ensuite de façon plus détaillée du contexte économique et technique de l'engraissement en France et chez ses principaux compétiteurs et clients.

### 2.1. La viande bovine dans le monde

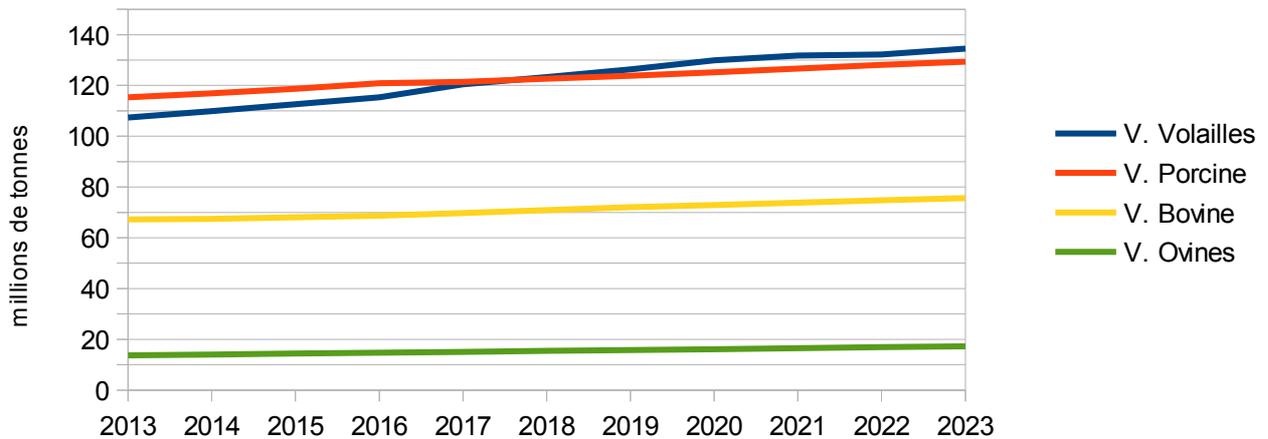
#### 2.1.1. Production et consommation : une croissance plus limitée que celle des viandes blanches

**EVOLUTION DE LA PRODUCTION DES VIANDES DANS LE MONDE** (FAO STAT par Viandeinfo)



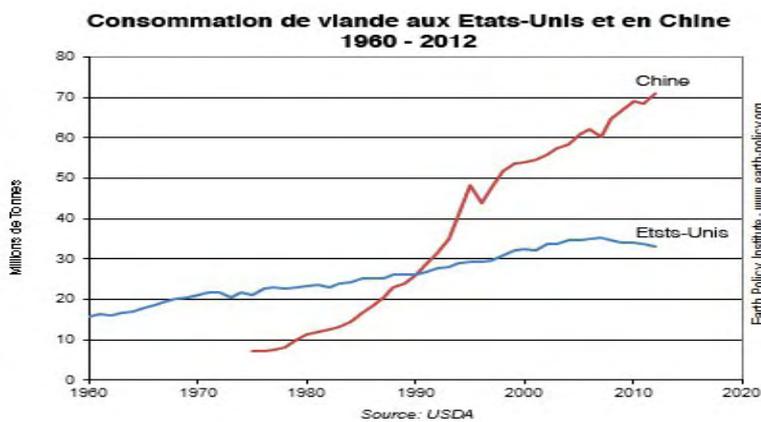
Avec plus de 311 millions de tonnes (dont 68 millions de viande bovine) la production et la consommation de viandes progressent dans le monde : le contexte serait globalement porteur. Cette tendance, qui n'est pas nouvelle, doit, selon les projections de la FAO et l'OCDE, continuer pendant les 10 années à venir.

PRODUCTION DE VIANDE DANS LE MONDE (OECD FAO Perspectives agricoles 2014 – 2023)



Elle est cependant à relativiser. La progression des viandes blanches, et notamment de volailles (+2,1 % l'an), est toujours bien supérieure à celle de la viande bovine (+1 % l'an). Des pays de taille considérable, comme la Chine, marquent la tendance mondiale, dont les volumes sont tirés par les besoins de leurs nouveaux consommateurs, portant notamment sur la viande porcine.

Les prévisionnistes considèrent que la production mondiale de viande devrait progresser encore de 200 millions de tonnes entre 2010 et 2050 (croissance de la population, élévation du niveau de vie) pour atteindre environ 500 millions de tonnes.



Ils confirment que cet accroissement sera le fait des pays en développement, les pays développés voyant leur production et leur consommation stagner ou diminuer.

Les observateurs de la FAO et de l'OCDE affirment que la viande est globalement consommée là où elle est produite.

Cette appréciation n'est pas contradictoire avec l'existence d'un certain volume d'échanges.

### **2.1.2. Quelques considérations qualitatives et zootechniques : les viandes ont des atouts divers**

Au-delà des aspects quantitatifs, il convient de mentionner certaines caractéristiques des principales viandes qui, par nature, vont peser sur la production, la consommation et les échanges dans le monde.

Au plan organoleptique et nutritionnel, les viandes de granivores disposent d'un certain nombre d'atouts. Les volailles, peu chères à produire et souvent peu typées en matière de goût, se prêtent à des modes de préparation variés, adaptés aux habitudes des populations concernées (vertus génériques). Elles présentent des taux de gras musculaires très faibles (vertus diététiques sensibles en pays développés). À noter également que la consommation de volaille n'est pas frappée d'interdits religieux.

Au plan zootechnique, les granivores sont efficaces pour transformer des céréales, leurs modalités de production sont assez facilement transposables, ils se prêtent autant à des productions de basse-cour qu'à des méthodes industrielles de productions rodées, présentent des cycles courts (souplesse / facilité) et conduisent à un volume à consommer modéré une fois l'animal sacrifié (adaptabilité / praticité).

Les volailles permettent enfin un transport aisé des animaux vivants, garantissant un état de fraîcheur.

Les bovins présentent, *a contrario*, l'aptitude zootechnique à transformer la cellulose. Ils permettent ainsi de tirer parti des zones d'herbages qui ne peuvent soutenir d'autres productions ou dont on souhaite maintenir la présence pour des raisons environnementales, paysagères ou patrimoniales.

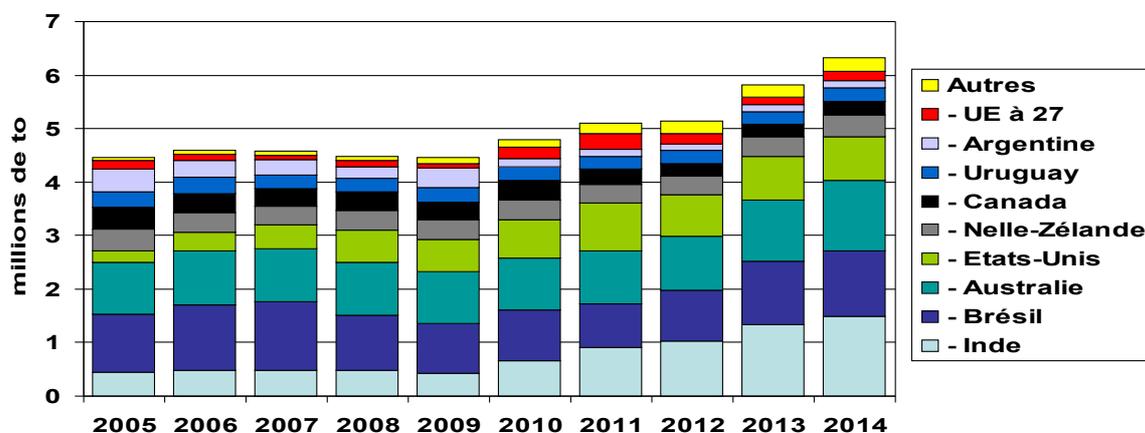
Enfin, les productions bovines sont souvent l'objet d'un élevage « à doubles fins » lait et viande, (voire triple ... traction), comme du reste les petits ruminants d'élevage, moutons et chèvres.

### **2.1.3. Les échanges de viande bovine dans le monde : un club très fermé**

Si la croissance globale des échanges mondiaux de viande est surtout le fait de la croissance en volume des échanges de viandes porcines et secondairement de viandes de volailles, la viande bovine est encore la seconde viande la plus échangée dans le monde, à hauteur de 11 % de sa production, derrière la viande de volailles, plus importante avec 12,6 millions de tec échangées en 2011, soit 12,4 % de sa production : les proportions sont sensiblement équivalentes.

Comme le montre le graphique réalisé par FAM ci-après, les échanges dans le monde sont très concentrés. Neuf pays, dont quatre poids lourds, réalisent environ 85 % des exportations (exprimées en poids de produit), portant sur environ 5 millions de tonnes en 2011. Ils ont progressé d'un million de tonnes en trois ans.

## Commerce international de viande bovine (viande fraîche et congelée)



Source : FranceAgriMer

Les échanges mondiaux de viandes bovines témoignent d'une certaine croissance. Ils n'en demeurent pas moins fragiles, du fait de trois facteurs selon les spécialistes (FAO) : la progression faible de la production, les restrictions sanitaires (ESB / fièvre aphteuse / hormones et antibiotiques) et la crise mondiale économique ou financière. En définitive quatre poids lourds se distinguent aujourd'hui clairement autour du million de tonnes exportées : Inde, Australie, Brésil et États-Unis. Il convient d'observer que ces pays pratiquent pour partie des productions extensives peu coûteuses en facteurs de production (foncier, travail, capital), souvent à la base des différences de coûts de production en plus des fluctuations des monnaies (cf. partie coût de production chez nos partenaires).

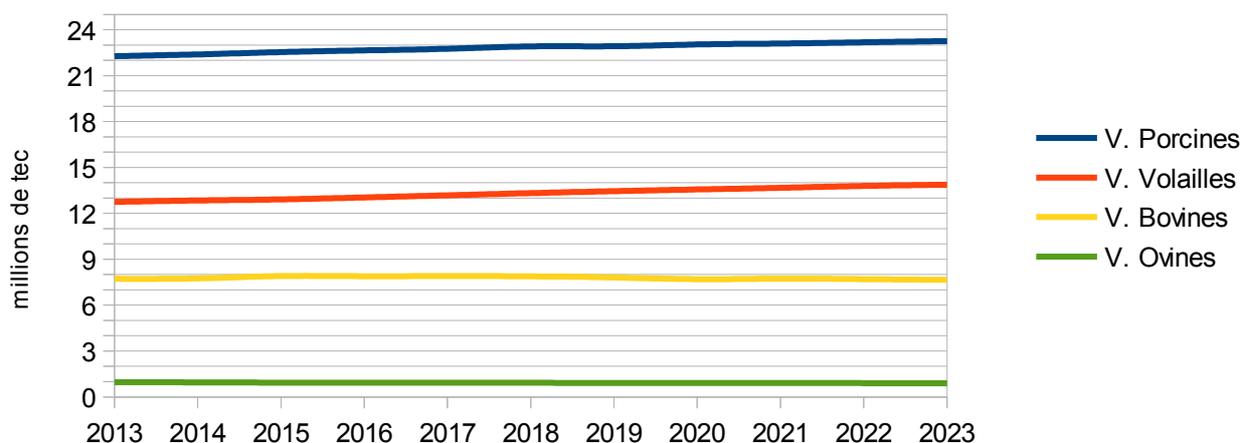
Ce graphique laisse apparaître que l'Union européenne, même considérée comme une entité, constitue un modeste intervenant de l'export des viandes bovines dans le monde. Cependant ces chiffres indiquent, en corollaire, qu'une faible part du marché mondial serait de nature à satisfaire les ambitions exportatrices européennes, et pourquoi pas françaises, sur certains créneaux.

## 2.2. L'Union européenne

### 2.2.1. Production et consommation dans l'Union européenne : la viande bovine en perte de vitesse

La production de viande bovine occupe la troisième place au sein de l'UE, très loin derrière le porc et la volaille. L'évolution de la production de viandes des États membres de l'Union européenne anticipée par les prévisionnistes projette un développement constant des viandes de granivores (porcs et volailles) et une production de viandes de ruminants stable au mieux. Ainsi, à l'instar de tous les pays développés, les productions bovines devraient connaître un tassement.

## PRODUCTION DE VIANDE DE L'UE à 28 (OECD FAO Perspectives agricoles 2014 – 2023)



### Consommation individuelle de viandes bovines dans l'UE

kg/hab/an	2010	2011	2012	2013	2014
All	12,8	13,3	13,1	13,1	13,3
Aut	17,6	17,2	17,8	17,6	17,2
Bel	11,7	11,6	11,1	10,6	11,6
Dan	22,2	22,0	20,9	21,8	21,9
Esp	10,2	9,9	9,5	7,4	7,3
Fr	25,0	24,4	23,9	23,1	23,1
Irl	19,9	19,7	19,9	20,0	20,2
It	23,1	21,3	20,7	18,8	17,6
PB	16,7	13,4	13,8	15,9	16,9
RU	18,9	18,3	17,9	17,3	17,4
<b>UE15</b>	<b>18,0</b>	<b>17,4</b>	<b>17,1</b>	<b>16,5</b>	<b>16,3</b>
Pol	2,2	2,6	2,3	1,8	4,6
Tch	9,1	8,8	7,9	8,0	8,5
Rou	1,7	1,3	1,2	1,5	1,8
<b>NEM</b>	<b>5,0</b>	<b>4,9</b>	<b>4,4</b>	<b>4,6</b>	<b>6,2</b>
<b>UE28</b>	<b>16,0</b>	<b>15,5</b>	<b>15,1</b>	<b>14,6</b>	<b>14,7</b>

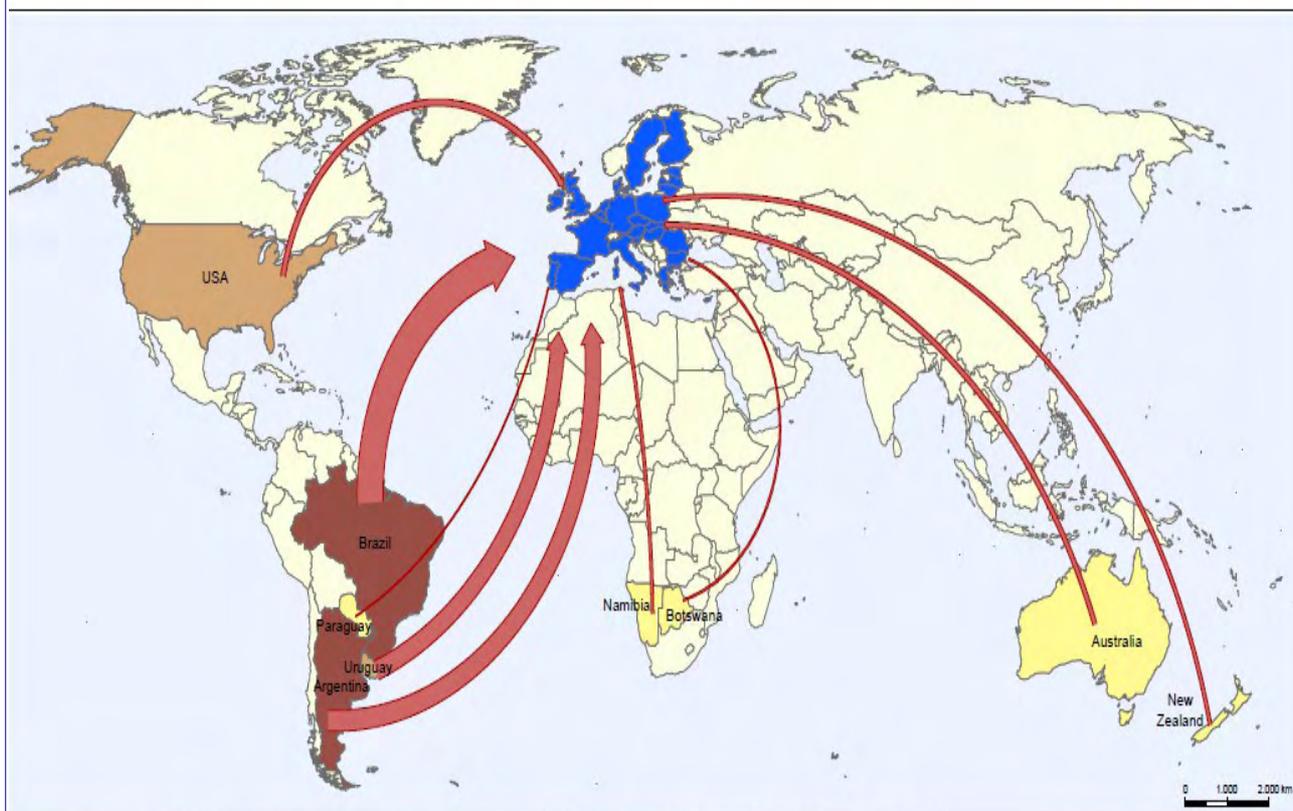
Avec un peu moins de 15 kg par habitant et par an, les consommations individuelles de viandes bovines continuent à chuter, malgré la consommation à la hausse des nouveaux États-membres, qui partent de très bas (5 kg/hab/an en 2010).

La France, avec environ 23 kg/hab/an, fait figure de championne et voit sa consommation baisser chaque année, laissant augurer de la persistance durable de la déconsommation.

### 2.2.2. Les échanges de l'Union européenne avec le reste du monde : une quasi inexistence à l'export

Comme en témoignent les deux cartes ci-après, l'UE est un modeste intervenant dans les exports mondiaux. Son profil d'export est dominé par ses clients russes, turcs et libanais. Le pourtour méditerranéen offre également quelques opportunités pour quelques dizaines de milliers de tonnes par an. L'Union européenne importe en revanche un peu plus de 270 000 tonnes de viandes provenant quasi exclusivement d'Amérique du Sud, très secondairement des États-Unis et d'Océanie.

# EU27 BEEF MEAT IMPORT 2009 - 2013



Countries representing 80% of the total quantity of EU exports (minimum 1%)

Value of EU exports for countries

- 10 Ktons
- 20 Ktons
- 70 Ktons
- > 400 M€
- 100 - 400 M€
- ≤ 100 M€
- Not included

Source: Eurostat - COMEXT  
Cartography: DG AGRI GIS-Team 06/2014

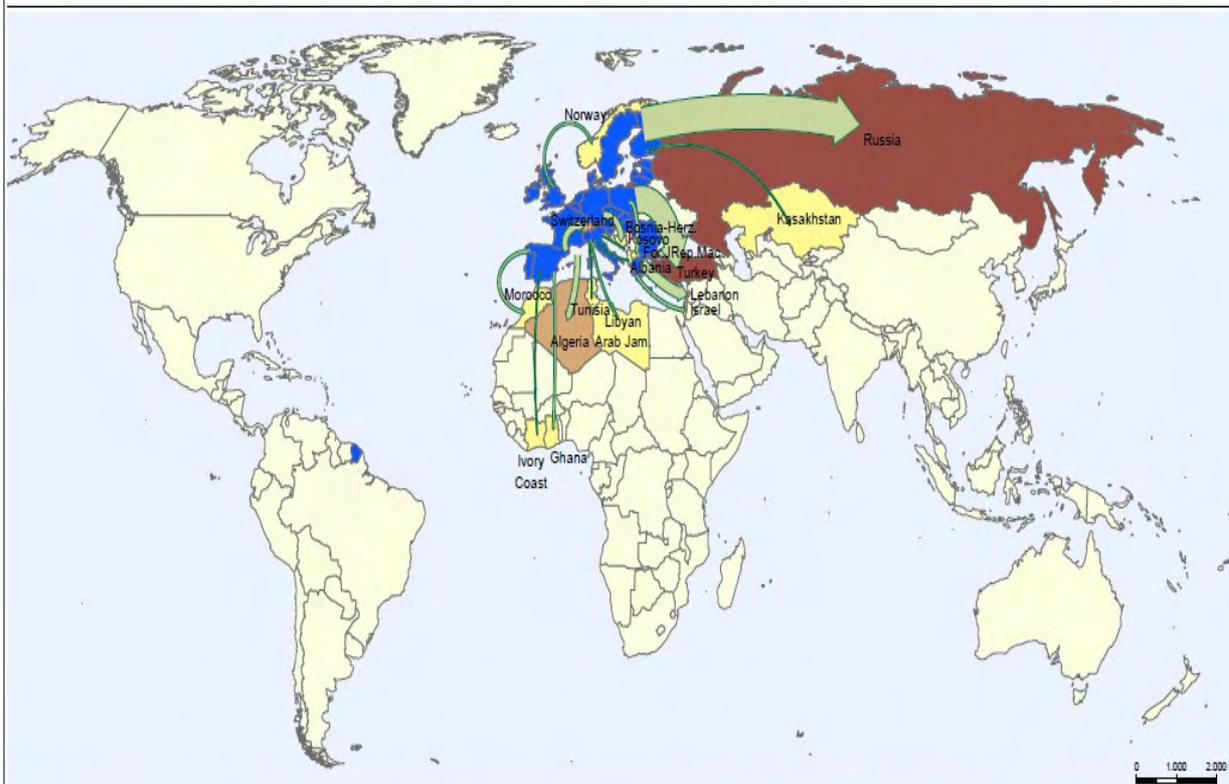
Map Projection World: Eckert III - Map Scale 1:110.000.000

© EuroGeographics Association for the Administrative Boundaries  
Note: The borders of the map does not necessarily represent the official position of the EU. The map has only a statistical value.

Imports to	Qty (Ktons)	Qty (%)	Val (M€)	Val (%)
Brazil	102.82	34.79	426.60	34.79
Argentina	60.15	20.35	439.08	20.35
Uruguay	56.62	19.15	273.03	19.15
USA	19.09	6.46	125.6	6.46
Australia	16.32	5.52	91.63	5.52
New Zealand	13.17	4.46	70.59	4.46
Namibia	10.9	3.69	38.12	3.69
Botswana	6.17	2.09	19.54	2.09
Paraguay	3.35	1.13	17.97	1.13

Source : FAM d'après Eurostat dans Données et Bilans 2015

# EU27 BEEF MEAT EXPORT 2009 - 2013



Countries representing 80% of the total quantity of EU exports (minimum 1%)

Value of EU exports for countries

- 10 Ktons
- 20 Ktons
- 40 Ktons
- > 150 M€
- 50 - 150 M€
- ≤ 50 M€
- Not Included

Source: Eurostat - COMEXT  
Cartography: DG AGRI GIS-Team 06/2014

Map Projection World: Eckert III - Map Scale 1:110.000.000

© EuroGeographics Association for the Administrative Boundaries  
Note: The borders of the map does not necessarily represent the official position of the EU. The map has only a statistical value.

Exports to	Qty (Ktons)	Qty (%)	Val (M€)	Val (%)
Russia	74.85	23.89	210.21	19.03
Turkey	58.94	18.81	239.82	21.72
Lebanon	25.88	8.19	100.45	9.08
Algeria	18.88	5.93	81.84	7.41
Switzerland	16.85	5.38	85.83	8.67
Bosnia-Herz.	15.85	5.0	39.06	3.54
For J.Rep.Mac	8.88	2.77	22.74	2.06
Morocco	7.85	2.5	38.02	3.44
Israel	7.81	2.49	34.52	3.12
Ghana	6.57	2.1	4.55	0.41
Norway	6.55	2.09	27.47	2.49
Libyan Arab Jam.	5.88	1.81	20.41	1.85
Albania	3.93	1.25	8.83	0.8
Ivory Coast	3.81	1.22	2.87	0.26
Kazakhstan	3.78	1.21	10.88	0.97

Exports to	Qty (Ktons)	Qty (%)	Val (M€)	Val (%)
Kosovo	3.42	1.09	7.55	0.68
Tunisia	3.2	1.02	15.88	1.42

Source : FAM d'après Eurostat dans Données et Bilans 2015

## 2.2.3. Les échanges à l'intérieur de l'Union européenne : la France sur les deux tableaux

En revanche, les échanges intracommunautaires de viandes bovines (ci-dessous en frais et congelé) ont progressé (FAM, Données et Bilans 2015) :

**1 400 000 tec en 2001 (UE à 15)**

**2 000 000 tec en 2005 (UE à 25)**

**2 500 000 tec en 2009 (UE à 27)**

**2 700 000 tec en 2010 (UE à 27)**

**2 400 000 tec en 2014 (UE à 28)**

Pour donner un ordre de grandeur, les échanges intracommunautaires sont 10 fois supérieurs aux importations de l'UE provenant des pays tiers. Ils concernent pour l'essentiel cinq pays à l'import et cinq pays à l'export.

### ECHANGES INTRA COMMUNAUTAIRES DE VIANDE BOVINE FRAICHE EN 2013 (1000 tec)

DE :															
VERS	FR	NL	DE	IT	UK	IR	DK	ES	BE	AUT	HON	POL	UE15	NEM13	UE28
FR		80	51	25	12	34	6	16	32	5	0	7	263	8	271
NL	6		62	14	33	25	5	6	42	14	7	50	207	74	281
DE	36	80		9	6	13	28	1	15	19	1	38	209	41	250
IT	85	62	48		6	25	12	18	13	20	0	61	289	66	355
UK	1	13	4	3		158	2	1	1	1	0	8	184	8	193
DK	0	33	34	2	2	9		0	0	3	1	9	84	12	96
ES	6	14	13	3	1	9	10		2	3	0	19	66	19	85
BE	6	13	4	1	7	4	0	1		0	0	1	36	1	37
POR	5	15	2	0	1	1	2	52	0		0	4	79	4	84
GR	54	11	9	10	0	0	2	3	2	1	0	6	92	6	99
HON	0	0	1	0	0	0	0	0		2		1	3	1	5
POL	0	0	1	0	1	2	0	0	0	0	0		5	4	9
UE15	202	354	254	70	87	298	75	99	112	65	12	210	1626	252	1878
NEM13	1	13	5	3	2	5	1	0	0	7	1	6	39	29	68
UE28	202	367	260	73	88	303	76	99	112	72	12	228	1665	281	1946

Cinq grands pays à l'export : NL, IR, DE, POL, FR, chacun à plus de 200.000 tec annuelles ;

Cinq grands importateurs : IT, NL, FR, DE, UK, chacun aux environs de 200.000 tec.

À noter la présence de la France dans les deux catégories.

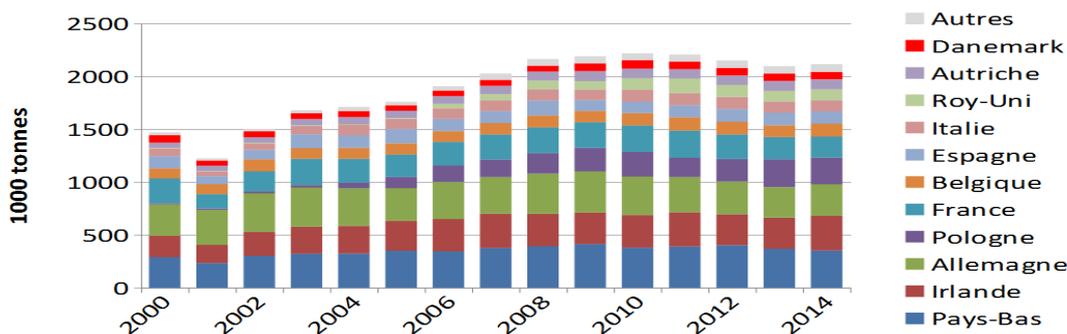
On observe le poids, déterminant sur les volumes globaux, des exportations néerlandaises, allemandes et irlandaises. La France n'intervient qu'en cinquième position, assurant 10 % des exports intracommunautaires.

Les 271.000 tonnes de viandes fraîches importées par la France en 2014, notamment des Pays-Bas et d'Allemagne, proviennent en quasi totalité des troupeaux laitiers.

La France exporte 202 000 tonnes, principalement vers l'Italie, la Grèce et l'Allemagne.

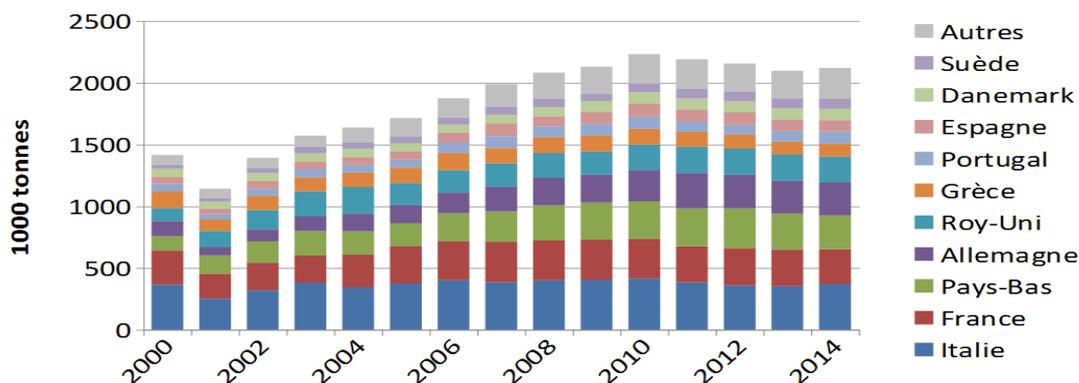
On peut donc en conclure d'un niveau d'implication important de la France dans les échanges intracommunautaires de viandes.

Principaux pays exportateurs européens  
(viandes en provenance de l'Union européenne)



Source : FranceAgriMer d'après EURSTAT

Principaux pays importateurs européens  
(viandes en provenance de l'Union européenne)

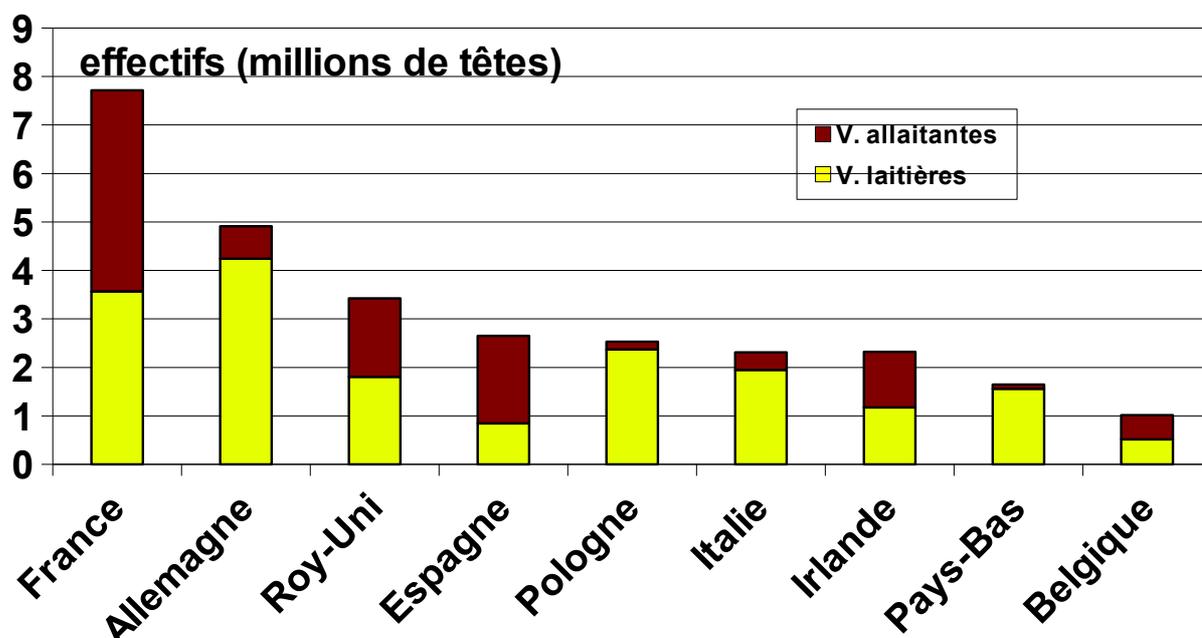


Source : FranceAgriMer d'après EURSTAT

En termes d'évolution, la France ne semble pas profiter du développement des échanges de viandes au sein de l'Union européenne.

À l'échelle de l'UE, la viande bovine est majoritairement issue du troupeau laitier. La France dispose du troupeau de vaches le plus important en nombre, réparti à proportions égales entre races laitières et allaitantes.

### Effectifs vaches laitières et allaitantes dans l'Union européenne (moyenne sur la période 2012-2014)



Source : FranceAgriMer d'après Eurostat – traitement FranceAgriMer

Cette originalité, très marquée, est partagée avec le Royaume-uni, l'Espagne, l'Irlande et la Belgique. Elle peut constituer un handicap ou un atout, selon les contextes et l'utilisation qui en est faite.

## 2.3. La France

### 2.3.1. Une production de viandes sous l'influence du secteur laitier

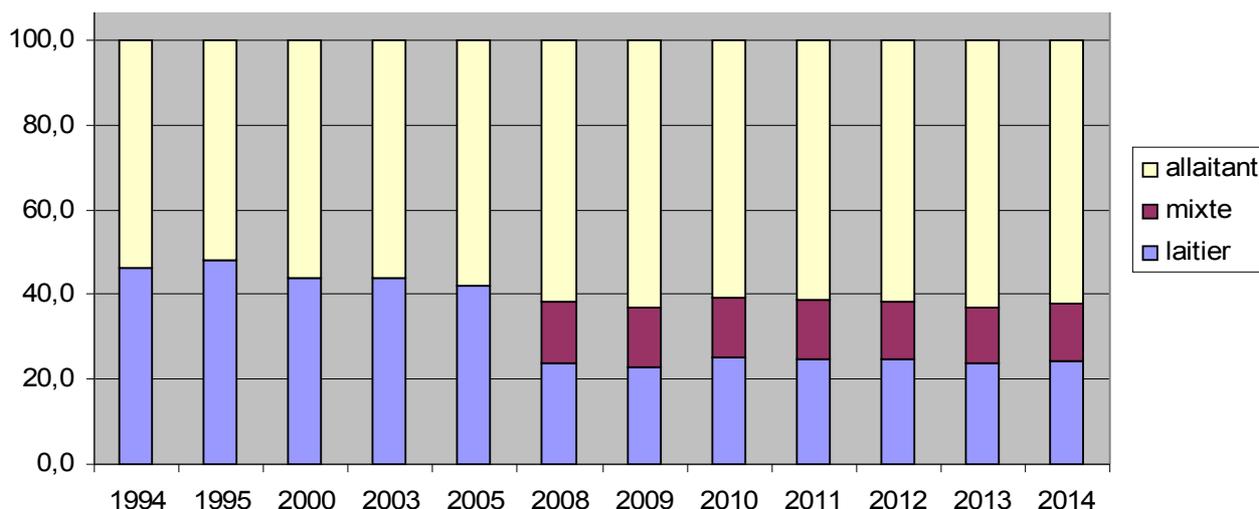
Selon l'IDELE (Économie de l'élevage, octobre 2014), les racés laitiers représentent en 2013 34 % de la production française de gros bovins finis (23 % par des réformes de vaches laitières, 7 % par des jeunes bovins laitiers, les 4 % restant par des génisses et des bœufs).

Mais la contribution des exploitations laitières à la production de bovins finis est bien supérieure : 53 % des viandes bovines (selon IDELE GEB à partir de SPIE BDNI Normabev), conséquence de la gestion d'un autre atelier, spécialisé viande.

Ces chiffres révèlent le caractère encore peu spécialisé des exploitations laitières françaises, dont 40 % disposent d'au moins un atelier bovin supplémentaire (IDELE) ce qui constitue également une originalité en Europe. Cette caractéristique pourrait évoluer de manière significative, selon les choix retenus par les éleveurs français confrontés à la suppression des quotas laitiers.

## Composition raciale des abattages

Composition raciale des abattages sources INRA (1994) institut de l'élevage (1995-2005) Normabev (2008-2014)



Au-delà des aspects quantitatifs conduisant à des contributions variables au marché des gros bovins, les secteurs laitiers et allaitant doivent être analysés sous un angle qualitatif.

La France se caractérise par un profil racial et des typologies de produits qui constituent une segmentation par l'amont. Cette situation participe probablement de manière significative à la variété des coûts de production des viandes bovines que l'on constate en France (cf. infra). Elle constitue aussi un atout en matière de diversité génétique disponible, à fort potentiel de croissance. Elle ouvre enfin la réflexion relative au croisement, pouvant amener une plus grande diversité de poids de carcasses et de vitesses de croissance des produits.

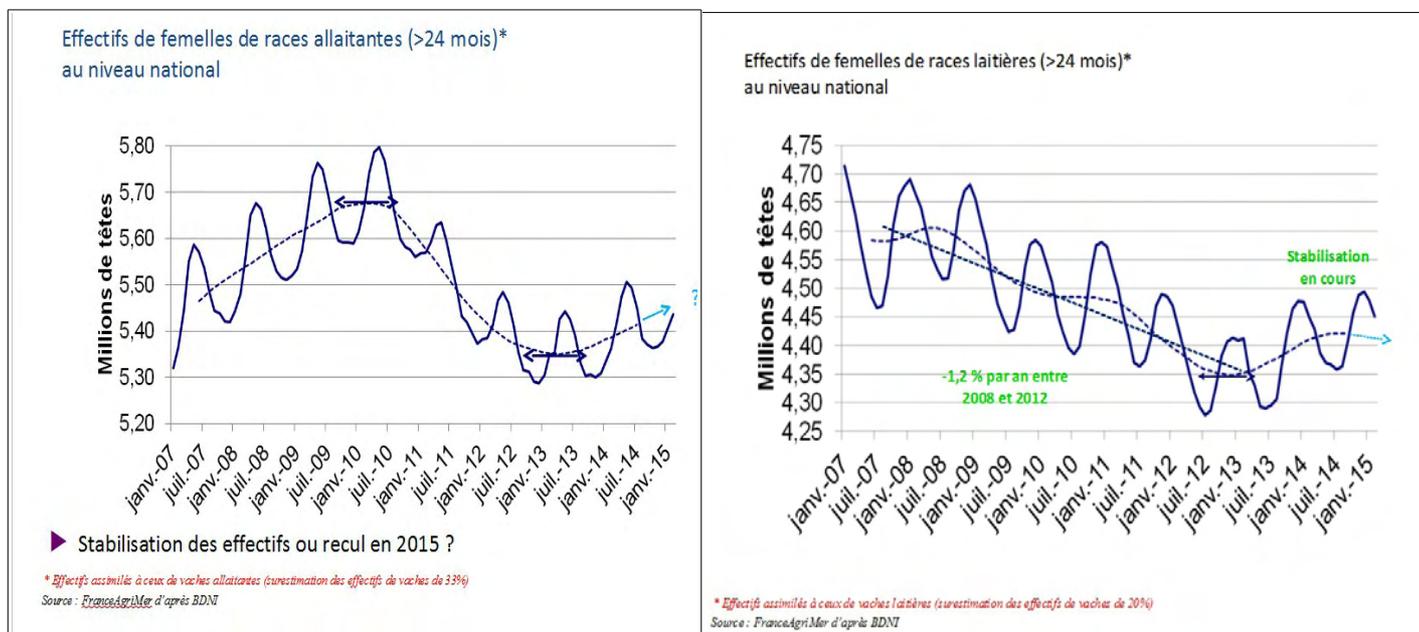
L'élevage allaitant s'est développé jusqu'à présent en tirant parti d'une production laitière sous quotas individuels stabilisés (de 1984 à 2015).

Le secteur laitier assurait son quota de production et réalisait en permanence un gain de productivité individuelle des vaches (génétique et maîtrise du milieu) conduisant à une érosion des effectifs. En conséquence, les racés laitières contribuaient jusqu'à présent, à la mise en production chaque année, d'un nombre moindre d'animaux. Il résultait de cette baisse de l'effectif de vaches une diminution des naissances laitières de races pures. Les éleveurs laitiers, soucieux de maximiser l'utilisation de leurs surfaces fourragères trouvaient ainsi un intérêt à s'engager dans l'engraissement de veaux purs ou croisés achetés et/ou produits à cet effet, à partir des descendants des femelles laitières les moins performantes et/ou, à développer un troupeau complémentaire de femelles allaitantes.

Pour autant, la part de la viande bovine issue du troupeau laitier demeurait importante, passant de 44 % au début des années 2000 à environ 34 % en 2013.

La croissance du troupeau de femelles allaitantes prenait fin brutalement lors de l'été 2010. Le troupeau s'était beaucoup développé, contribuant à augmenter les chargements par exploitation. La sécheresse de 2010 raréfiait l'offre fourragère, alors que les aliments concentrés étaient chers. Elle allait conduire les éleveurs de femelles allaitantes à décapitaliser et, parmi eux, les laitiers à privilégier l'élevage de leurs futures femelles laitières.

Depuis « par précaution et pour anticiper » les laitiers ont gardé des vaches, postulant sur la libération des quotas en avril 2015 et une expansion des marchés. Ils démarraient ainsi un cycle de capitalisation animale, qui sera suivi d'une phase de réalisme, conduisant à une recrudescence des abattages laitiers. Cette décapitalisation en cours est génératrice d'une offre de viande bovine à prix bas. Elle est très impactante pour le marché des viandes « indifférenciées ».



La PAC, en s'abstenant d'intervenir sur les marchés, conduit désormais à une volatilité accrue des prix.

Ce sont désormais les politiques des opérateurs (grands groupes laitiers mondiaux, importateurs, grandes entreprises françaises privées, ou coopératives, ambition débridée des producteurs de lait d'Europe du nord, communication qui en sera faite, perception par les producteurs français...) qui feront le marché.

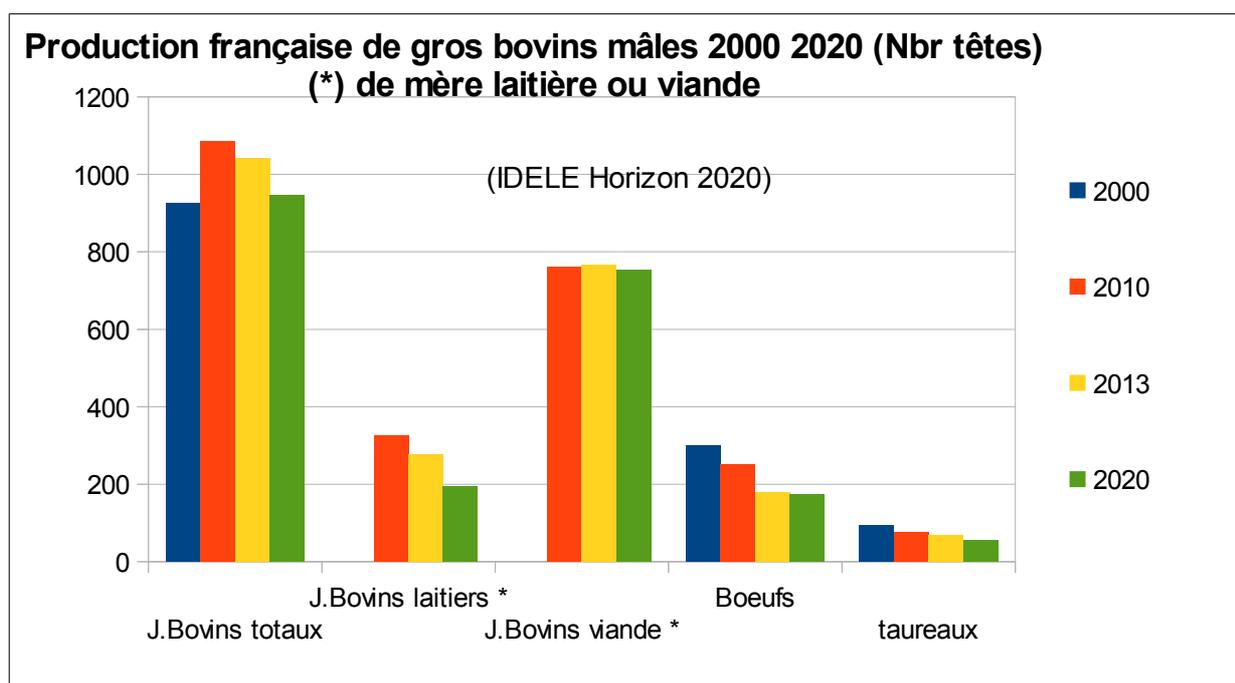
Ces éléments rendent l'environnement incertain et conduiront fort probablement à des phases d'hésitations, vécues selon des pas de temps différents en fonction des zones et des opérateurs. Il s'ensuivra inévitablement des phases de capitalisation / décapitalisation en vaches laitières, dont l'influence sera déterminante pour le marché des viandes, plus encore qu'auparavant. Cet effet violent a été baptisé par la mission « effet queue de cachalot ». Être capable de prévoir et anticiper ces phases représente donc un enjeu important pour la filière viande bovine.

Il y aura donc vraisemblablement accentuation des crises.

Dans ce contexte, certains des éléments des perspectives disponibles pour 2020 nous semblent utiles à prendre en compte :

- un renforcement de la spécialisation, tout particulièrement en élevage, notamment pour les éleveurs laitiers également éleveurs de vaches allaitantes ou engraisseurs de jeunes bovins (abandon de l'engraissement),
- une hausse des cheptels de vaches laitières (de 3,7 à 3,82 millions entre 2013 et 2020),

accompagnée d'une hausse proportionnelle des abattages de femelles (hors effet capitalisation / décapitalisation) qu'on pourrait qualifier « effet direct de sortie des quotas »,



– un recul des places en ateliers d’engraissement de veaux de boucherie, qui diminuent régulièrement et inexorablement (2 millions de veaux en 2001 pour 1 million en 2020),

– une baisse de la production de gros bovins mâles en exploitations laitières, par recul des places d’engraissement (avec une baisse au même rythme que celui des 5 dernières années, la production de JB issue des exploitations laitières tomberait à moins de 350.000 têtes par an),

– un développement du sexage, qui peut bouleverser le profil des naissances du troupeau laitier : la semence utilisée en insémination artificielle peut en effet désormais être triée en fonction du genre du chromosome sexuel dont le spermatozoïde est porteur. Par utilisation d’une semence ainsi sexée, l’éleveur peut choisir que ses meilleures laitières donnent naissance à un veau de sexe prédéterminé (femelle en général), avec une probabilité de 90 %,

– une diminution drastique des disponibilités en mâles laitiers, qui pourrait être de l’ordre de moins 400.000 à 500.000 têtes d’ici 2020 (allongement des lactations, sexage, évacuation commerce extérieur et disparition précoce).

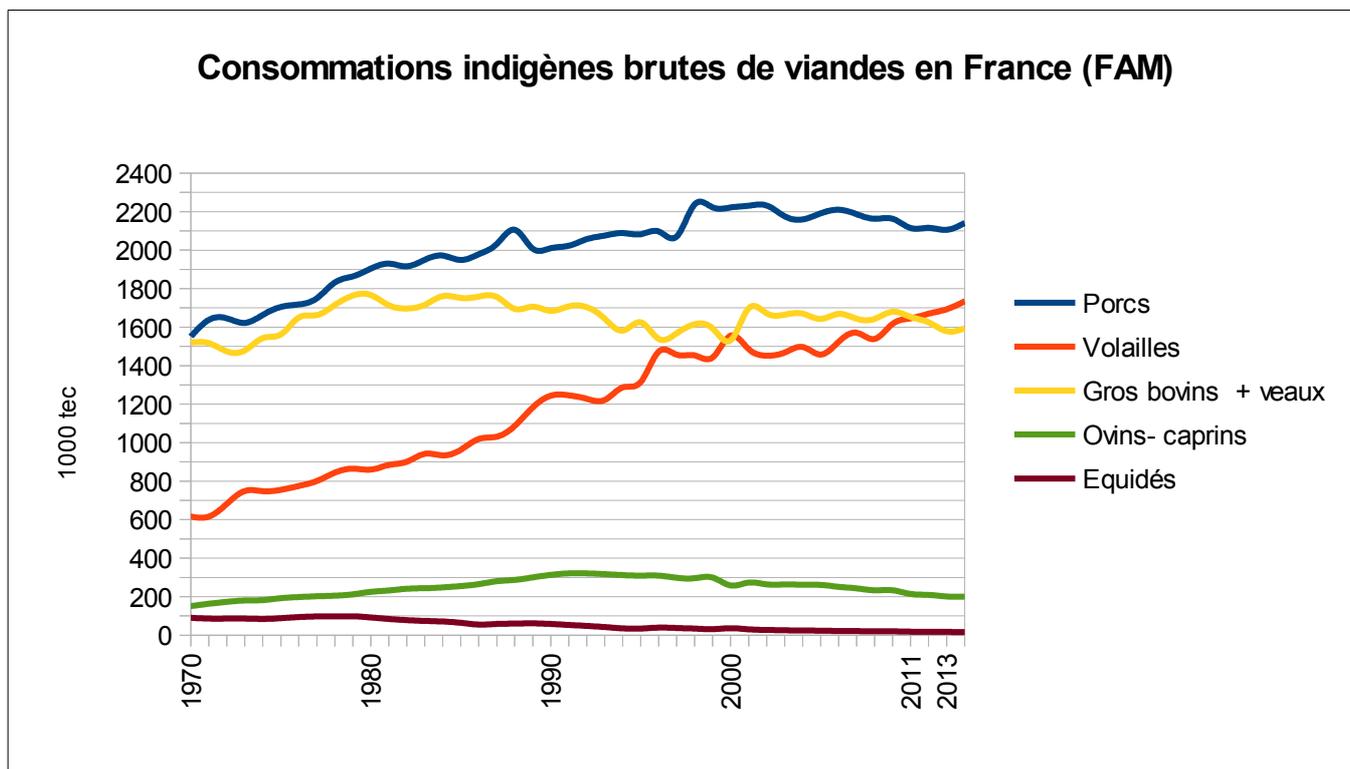
Les estimations à caractère prospectif concernant plus strictement les élevages allaitants sont plus mesurées et nous ont semblé aussi plus fragiles. Elles envisagent la diminution de l’export de maigre vers l’Italie, la baisse mesurée de capacité d’engraissement hors atelier laitier, tout en augmentant la taille des ateliers allaitants qui se spécialisent (soit vers plus de grandes cultures, soit vers plus d’engraissement). Dans ce domaine, la mission considère qu’un travail prospectif plus complet et la mise en place d’un suivi d’indicateurs avancés serait précieux pour mieux percevoir les attentes des marchés pour ces productions à cycles longs.

Dans tous ces domaines, la contractualisation peut être théoriquement et jusqu’à un certain point un outil de régulation des difficultés ordinaires en contribuant (cf. chapitre 3) :

- à la régulation des variations modérées de volumes de production,
- à l'ajustement de l'offre à des perspectives d'équilibre des marchés,

ceci supposant une vision interprofessionnelle partagée et une discipline dans la mise en œuvre que la mission n'a pas rencontrées jusqu'à présent.

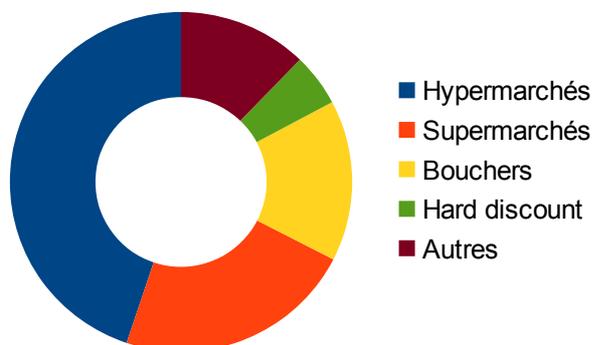
### 2.3.2. Contexte de la consommation française : le défi de la dé-consommation



En France, la consommation de viande bovine est en perte de vitesse par rapport aux viandes blanches. Pour autant, la France demeure le premier consommateur de viande bovine au sein de l'Union européenne (28 % des viandes consommées pour 17 % en moyenne dans l'UE). Elle est dans le peloton de tête des consommations individuelles de viande bovine (en 2013, environ 23 kg, comme le Danemark et la Suède, 16,5 kg au Royaume-uni et en Belgique, 16 au Pays-Bas, 12,5 en Irlande, ...). En revanche, le porc se maintient et la volaille progresse (FAM, Les filières de l'élevage français, août 2014).

La baisse de la consommation de viande s'est accélérée avec la crise, explique FAM dans une étude consacrée aux habitudes de consommation des Français au cours des périodes 2000-2013. Ceci alors même qu'après avoir enregistré une baisse constante de 1960 à 2007, la part des dépenses alimentaires dans la consommation des ménages croît depuis 2008. La consommation individuelle de viande, en volume, a perdu 0,5 % l'an entre 2000 et 2007. Cette baisse s'est aggravée sur la période 2008-2013 (- 0,7 % l'an). Le prix moyen de la viande a quant à lui progressé de 2,3 à 2,5 % l'an entre 2000 et 2013.

## Commercialisation des viandes de Gros Bovins



Steak haché/produits élaborés  
(estimation 2013)

116 000 tonnes en RHF

226 000 tonnes en GMS

Total viande bovine (estimation 2013)

233 000 tonnes en RHF

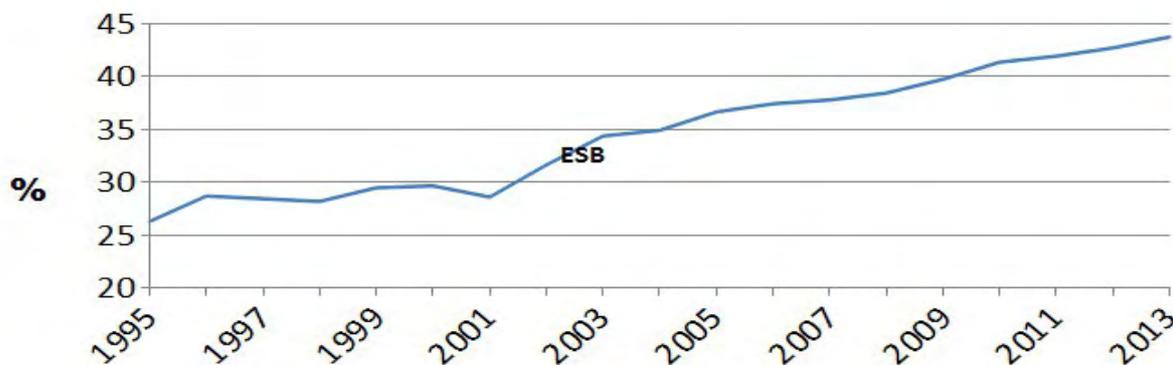
517 000 tonnes en GMS

(Estimation FranceAgriMer en poids produits)

La commercialisation des viandes de gros bovins auprès des ménages est désormais largement dominée par les grandes surfaces, même si celles-ci incluent des rayons de boucherie traditionnelle.

### Évaluation de la part des viandes hachées fraîches et surgelées dans la consommation de bœuf des ménages

Base 2007-2012



Source : FranceAgriMer d'après OFIVAL, Office de l'Elevage, et FranceAgriMer d'après Sécodip, TNS Worldpanel, Kantar World

Mais le fait le plus marquant tient dans la progression constante de la viande hachée. Cette évolution suggère un certain nombre de questions, notamment :

– sera-t-il possible de valoriser les typologies amont au travers de la commercialisation de viandes hachées ?

– la production de haché peut-elle permettre d'enrayer la dé-consommation du produit viande bovine ?

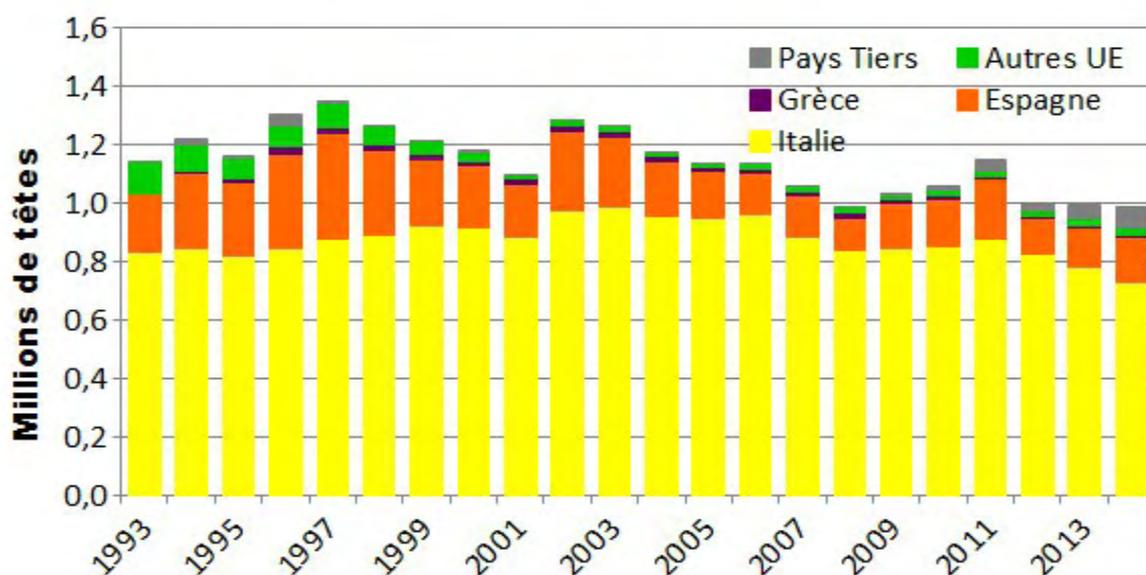
En sus, l'interprofession et les pouvoirs publics sont interpellés par une diversité des caractéristiques du produit piécé, desservi par une inconstance de sa qualité (variation de la maturation). Cette imprévisibilité participe à une désaffection du consommateur pour la viande bovine. Les hésitations encore de mise sur les systèmes d'étiquetage simplifié témoignent de ces difficultés (étoiles, type raciaux, ...). On y ajoutera que les politiques de marque sont encore faibles dans le secteur de la viande bovine.

Tous ces éléments sont à prendre en compte pour défier la dé-consommation.

### 2.3.3. La France et les échanges.

## L'export de maigre décline lentement et sûrement

**Exportations françaises d'animaux destinés à l'engraissement (> 80 kg vif)**

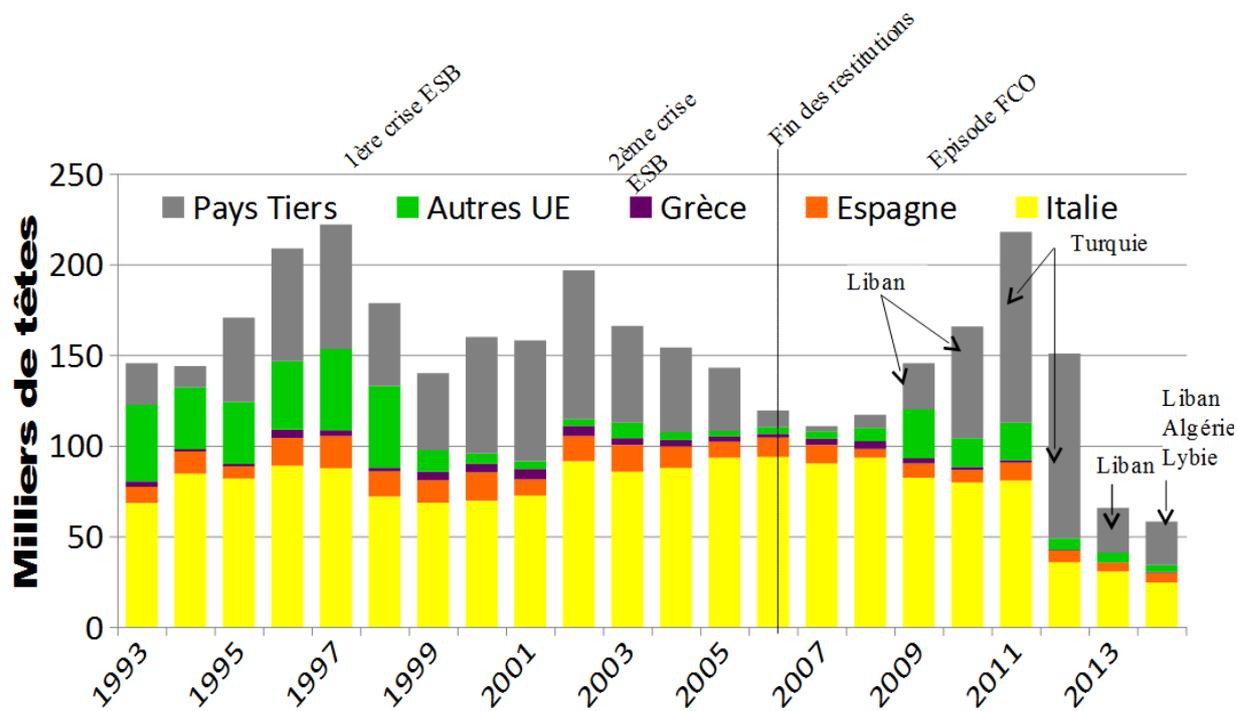


Source : *FranceAgriMer* d'après douanes françaises

Les exportations d'animaux maigres apparaissent relativement stables depuis 2008. Ceci ne doit pas cacher une baisse sensible et durable de la demande historique, italienne et secondairement espagnole. Il n'existe pas d'autres acheteurs au sein de l'Union. Restent les « demandes » des pays tiers qui viennent compenser les baisses des acheteurs historiques ; elles sont cependant variables et marquées d'une grande imprévisibilité. Elles demeurent ainsi source d'interrogations. Néanmoins, la diversité des types raciaux français et leurs possibilités de croisement pourraient constituer des atouts pour satisfaire des clients aux attentes diverses.

# L'export d'animaux finis : une politique de « coups » sur des volumes limités

## Les exportations françaises d'animaux finis



Source : FranceAgriMer d'après douanes françaises (animaux > 80 kg vif)

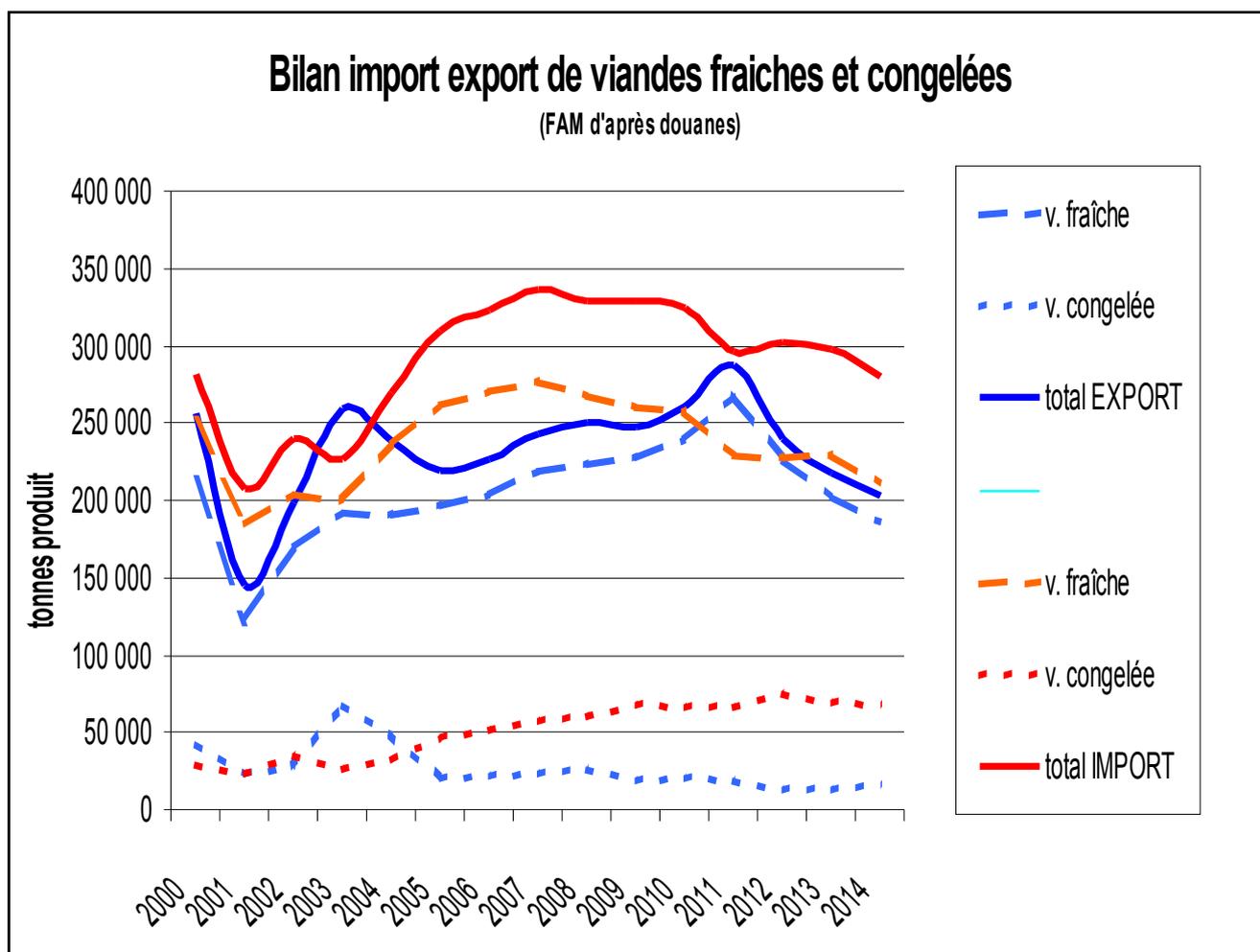
Le graphique précédent montre bien deux des caractéristiques de l'export d'animaux finis :

- des volumes globalement limités,
- une diminution structurelle sur le marché européen.

Sur pays tiers, cette activité semble devoir demeurer une affaire de « coups », au gré de statuts sanitaires changeants et des aléas des crises sanitaires et des relations diplomatiques. Ceci notamment parce que cette activité, à l'inverse de l'export de maigre ou de viande, ne répond à aucune logique économique durable.

On estimera donc qu'il n'y a guère de place pour une contractualisation dédiée.

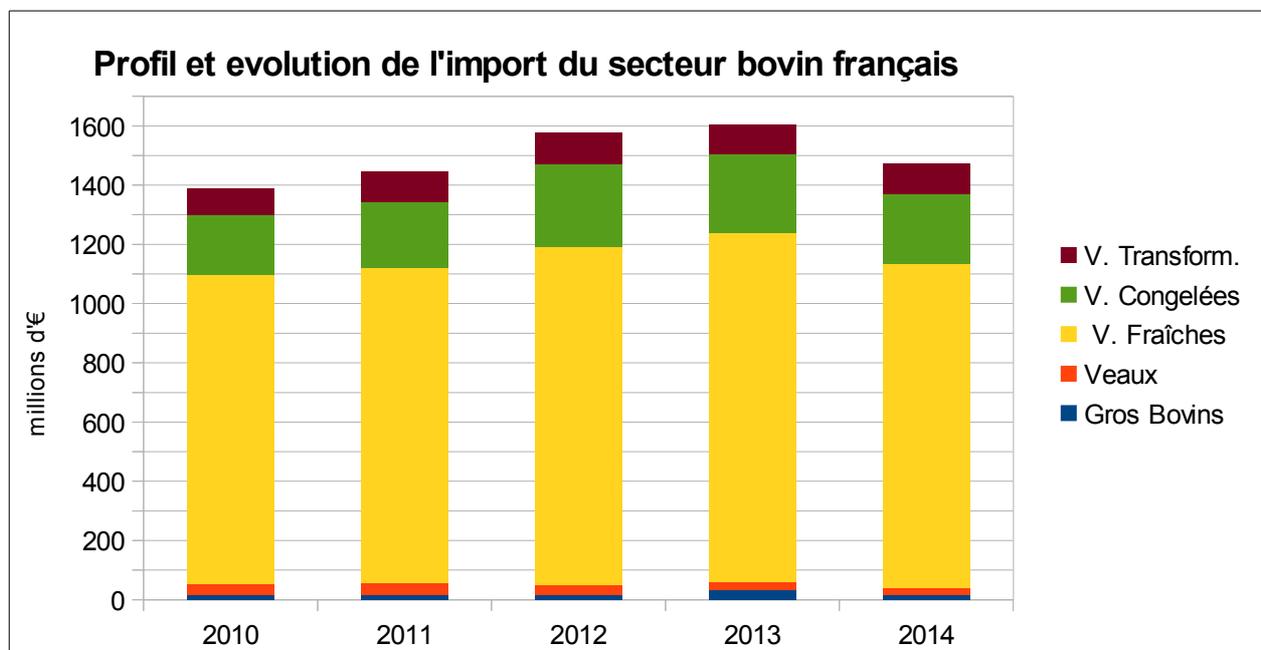
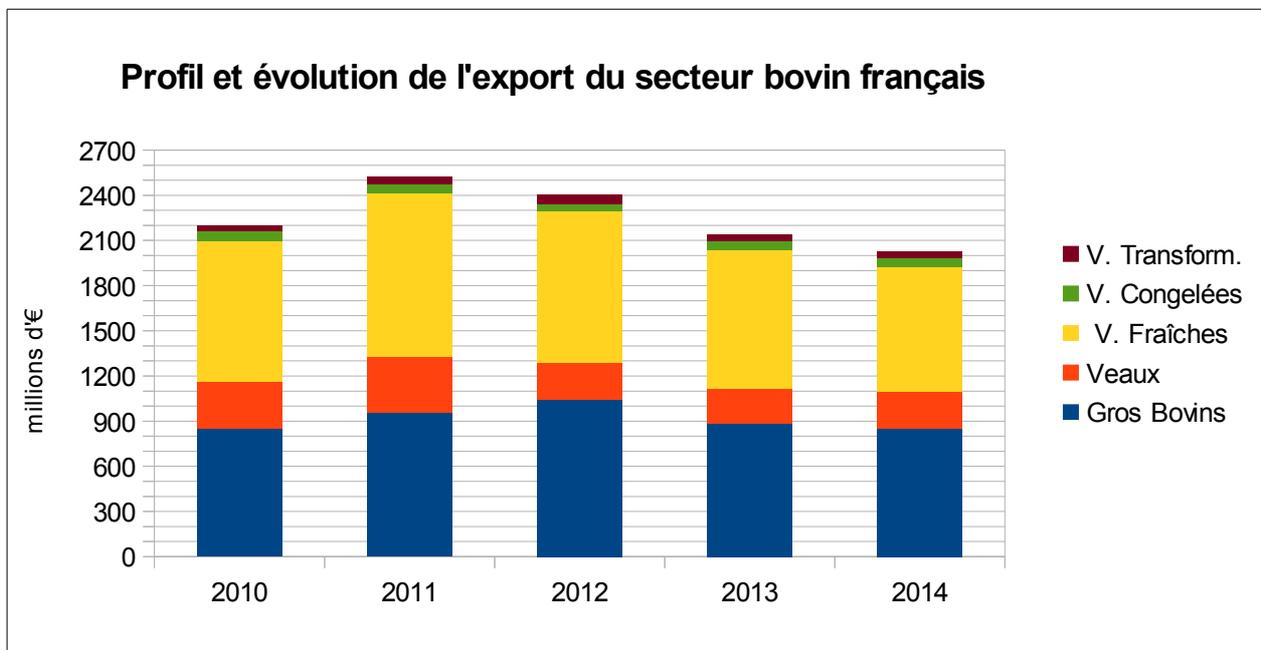
## Les échanges de viandes : la France impliquée en Europe



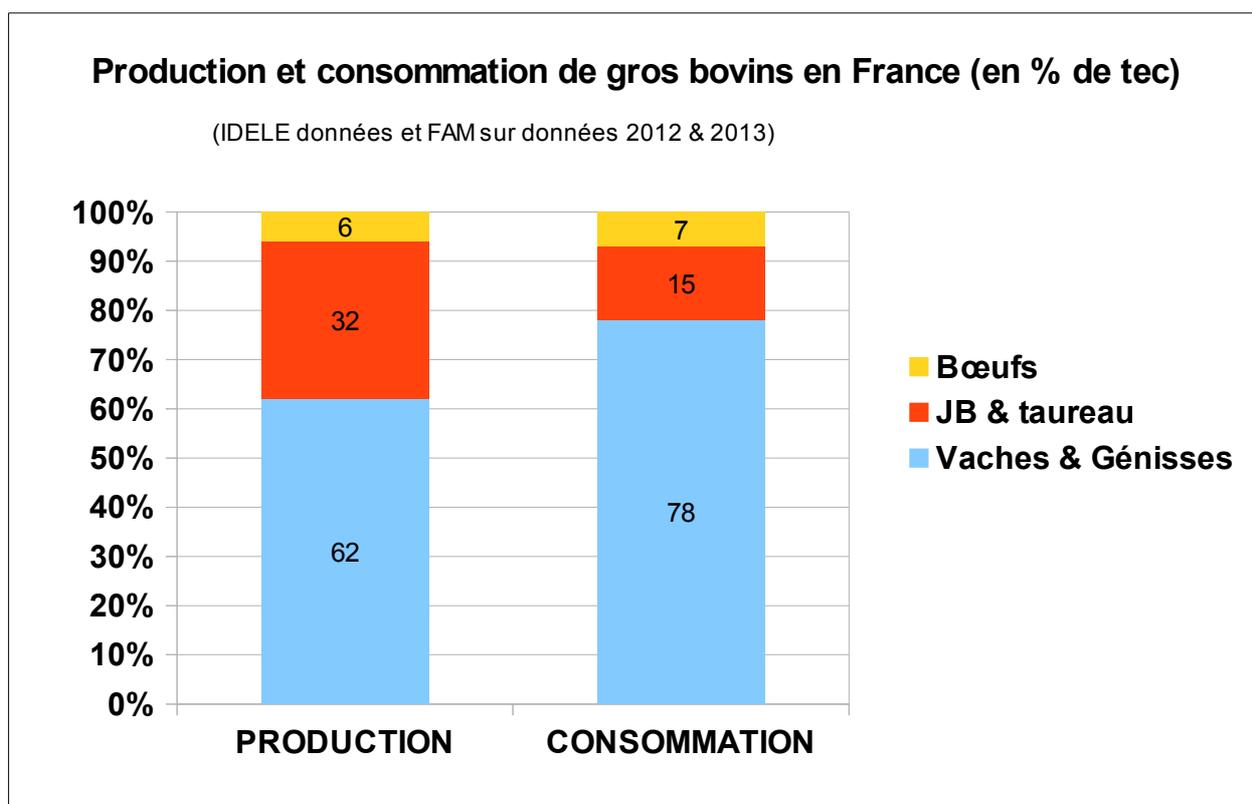
Sur une période longue, et en faisant exception des dernières années très particulières (Turquie, Russie ...) la France fait montre d'une forte implication de ses volumes de viandes (fraîches et congelées) échangés en Europe et majoritairement dans l'UE, tant à l'import qu'à l'export.

Sur un plan quantitatif, en 2014, la France exportait 227 000 tec de viande bovine (veaux / conserves de viandes / et viandes transformées inclus) quand elle en importait 370 000 tec (FAM, Les filières animales terrestres et aquatiques, Bilan 2014 et Perspectives 2015, février 2015 et août 2014).

Globalement, en valeur et sur une période récente, l'ensemble des échanges du secteur bovin (FAM, Bilan des filières animales terrestres et aquatiques, février 2015) révèle un tassement des deux secteurs majeurs de ses exportations (gros bovins vivants et viandes fraîches), et une certaine progression des importations de viandes fraîches.



En valeur, et en incluant les échanges d'animaux vivants, ces exportations se montaient à environ 2 200 M€ (dont 1 100 M€ pour les animaux vivants), pour 1 500 M€ d'importations environ (dominées par 1 100 M€ d'importations de viande fraîche).



Le graphe ci-dessus, établi par FAM et l'IDELE, témoigne du décalage entre la production intérieure française et la consommation nationale. Ce décalage nécessite un export des mâles engraisés (JB) pour importer des femelles, vraisemblablement en très grande majorité les pièces les moins nobles de vaches laitières de réforme destinées au hachage.

Ce décalage appelle une attention particulière pour éviter de produire des animaux qu'on ne consomme pas et qui, de surcroît, s'exportent de plus en plus difficilement, alors que la consommation de viande intérieure serait satisfaite par l'importation de quartiers avants de viandes banales.

Si on tient compte de l'origine raciale des animaux ci-dessus, il apparaît plus clairement encore que les jeunes bovins et taureaux, à près de 80 % d'origine allaitante vont poser problème, sauf exportation.

Il y a bien un effort à conduire pour ajuster la production et la consommation et, ce faisant, pour que la production qui a vocation à être exportée corresponde aux attentes des marchés visés.

Cette prise en compte appelle une forme d'organisation de la production qui passe par une coordination accrue entre producteurs de lait et de viande. Ceci semble relever d'une mission importante d'Interbev.

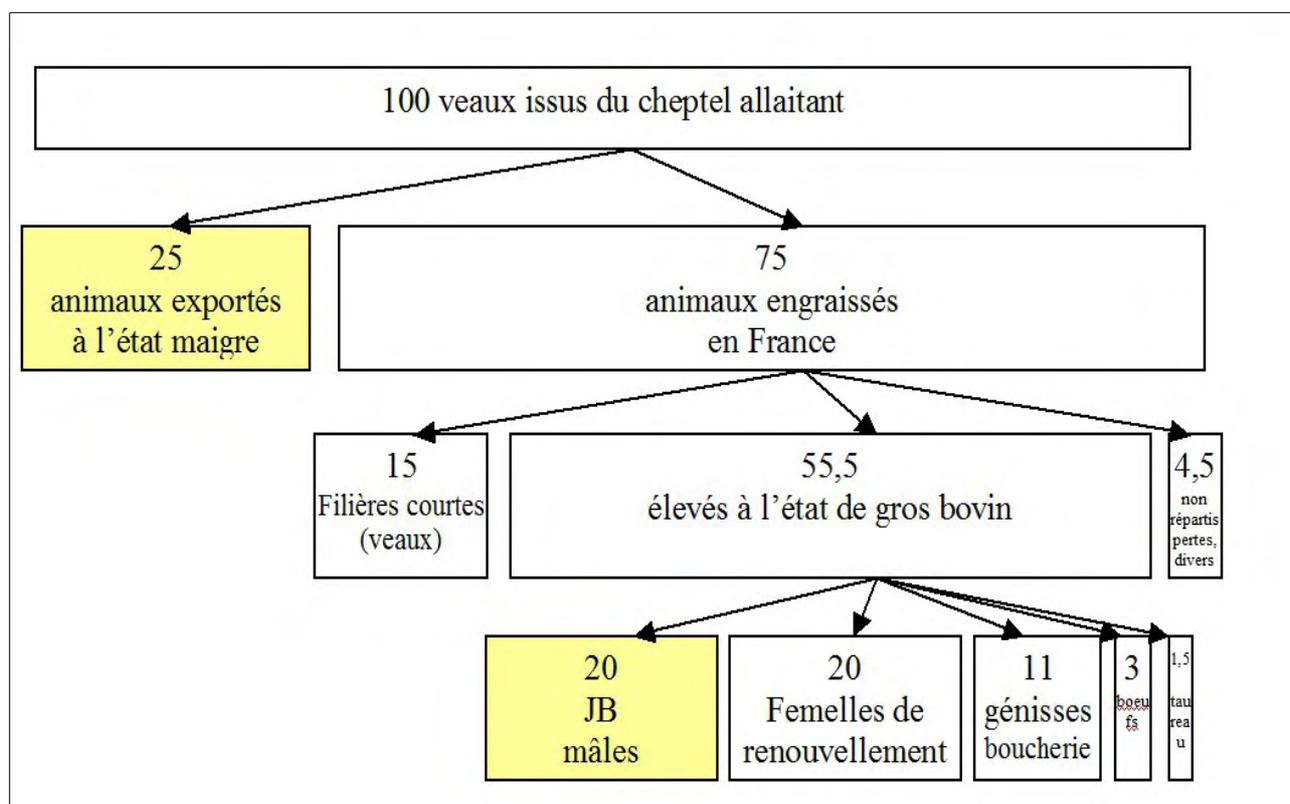
## Que deviennent les veaux ?

La consultation de sources différentes nous conduit à traiter cette partie avec précaution tant les chiffres exprimés en valeur diffèrent quelquefois.

Type racial	1 000 têtes	% du total
Prim'holstein	2 422	31
Charolaise	1 532	20
Limousine	1 030	13
Montbéliarde	639	8
Blonde d'Aquitaine	487	6
Normande	374	5
Salers	202	3
Aubrac	165	2
Croisée*	589	8
Autres types raciaux	287	4
<b>Total</b>	<b>7 727</b>	<b>100 %</b>

### Estimation GEB à partir de la BDNI des types raciaux relatifs au 01 janvier 2013 (1000 têtes)

Il convient d'abord d'avoir à l'esprit la réalité de la diversité raciale française (ci-dessus les femelles de plus de 2 ans et vaches des différents codes race). Elle est volontairement réduite sur ce tableau. La France dispose d'une quinzaine de type raciaux dominés par 6 d'entre eux, dont 3 « à viande ».

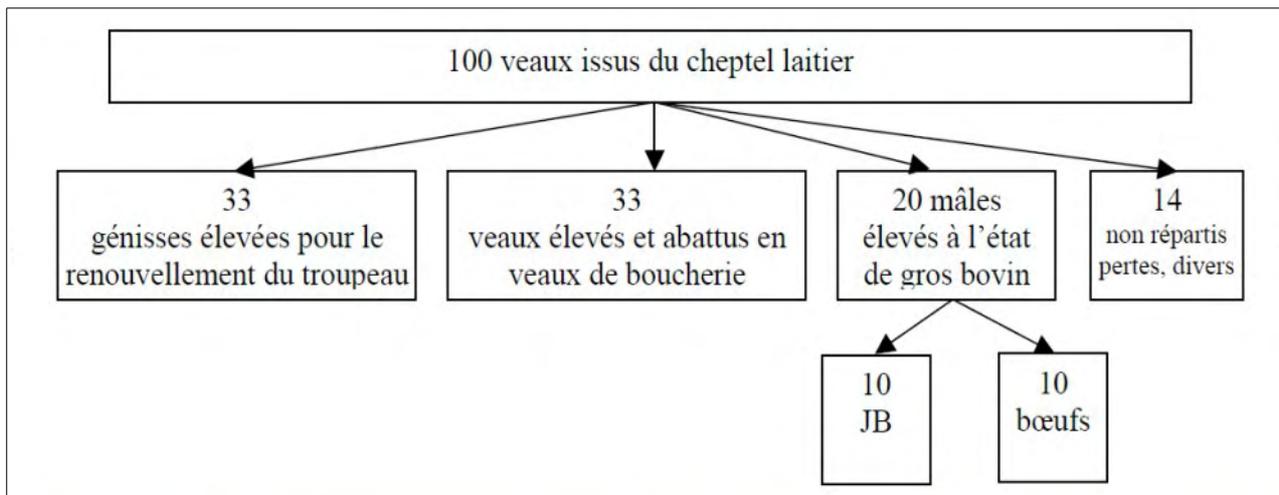


Cette caractéristique peut être à la fois un handicap et un atout : handicap (gestion, coût, ...) si elle est subie comme une contrainte ou mal gérée, atout si, bien gérée, elle est une richesse (typologie

des produits recherchés, identité territoriale, croisement, ...).

S'agissant des veaux de races allaitantes, le fait le plus marquant est la dépendance de la filière à l'export d'animaux maigres au sein de l'UE : 25 %, auxquels il faut ajouter 20 % de jeunes bovins engraisés, dont nous avons vu l'inadéquation à la demande intérieure.

Le devenir des veaux allaitants (et donc, d'une certaine manière, du troupeau allaitant) est ainsi dépendant pour près de moitié de la capacité française à exporter, ce qui est considérable.



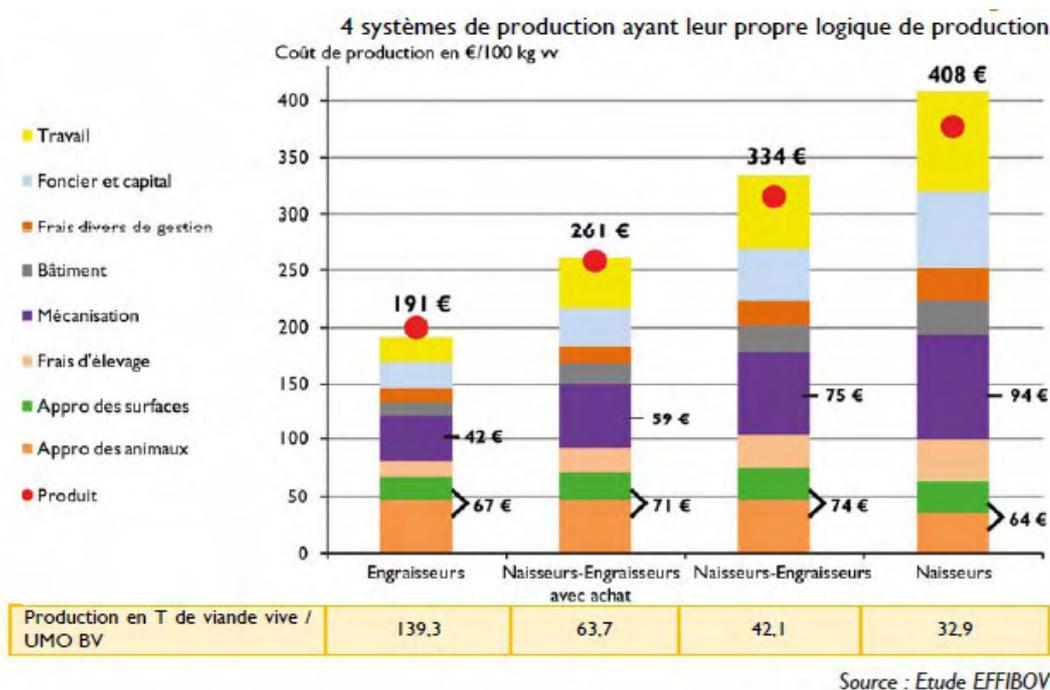
Le devenir des veaux issus du cheptel laitier comporte également des incertitudes, même s'il semble moins problématique. Il peut évoluer grandement sous l'influence de trois paramètres :

- la diminution des effectifs de veaux de boucherie et son éventuelle substitution par de l'engraissement de gros bovins,
- le développement du croisement industriel et de l'engraissement consécutif, que ce soit à l'auge (JB) ou à l'herbe (bœufs), par des engraisseurs spécialisés,
- les paramètres spécifiques de la conduite des élevages laitiers, (i) allongement de la lactation, (ii) taux de renouvellement des femelles laitière, (iii) développement du sexage. Ces trois variables ne sont pas indépendantes et sont de nature à profondément modifier le profil des naissances laitières, qui devrait se féminiser dans tous les cas.

La future organisation de la filière devra donc permettre d'absorber l'érosion régulière du secteur veaux de boucherie, qui devrait continuer, et la diminution des places d'engraissement chez les laitiers. Il conviendra donc d'évaluer si l'engraissement de jeunes bovins correspondant aux marchés (y compris allaitants pour des marchés export spécifiques) et un regain d'intérêt pour les croisements, pour les femelles engraisées et pour une forme d'engraissement à l'herbe peuvent constituer des solutions.

## 2.4. Les coûts de production

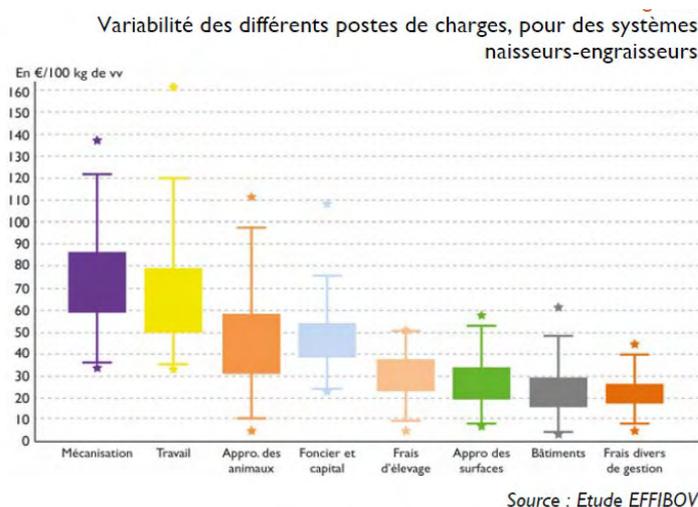
### 2.4.1. Les coûts de production en France : une performance économique et zootechnique d'une efficacité très variable



Le graphique ci-dessus montre la diversité des coûts de production et de leur structure entre les divers métiers de l'élevage. On notera également la diversité de la couverture des charges par les produits (primes comprises).

Les études comparatives réalisées par l'IDELE (réseaux d'élevage en Pays de Loire et Deux Sèvres sur ces graphes) établissent clairement la variété extrême de la répartition de ces coûts. Les auteurs concluent à une maîtrise, économique d'une part et zootechnique d'autre part, très variable, ceci s'inscrivant dans un cadre concurrentiel renforcé.

La variabilité est plus importante pour les postes élevés. Pour la mécanisation, 50 % des naisseurs engraisseurs se situent entre 59 et 88€ par 100 kgvv, avec des extrêmes allant de 40 à 120 €. Au final cela donne des revenus compris entre - 1 et + 3,5 SMIC.



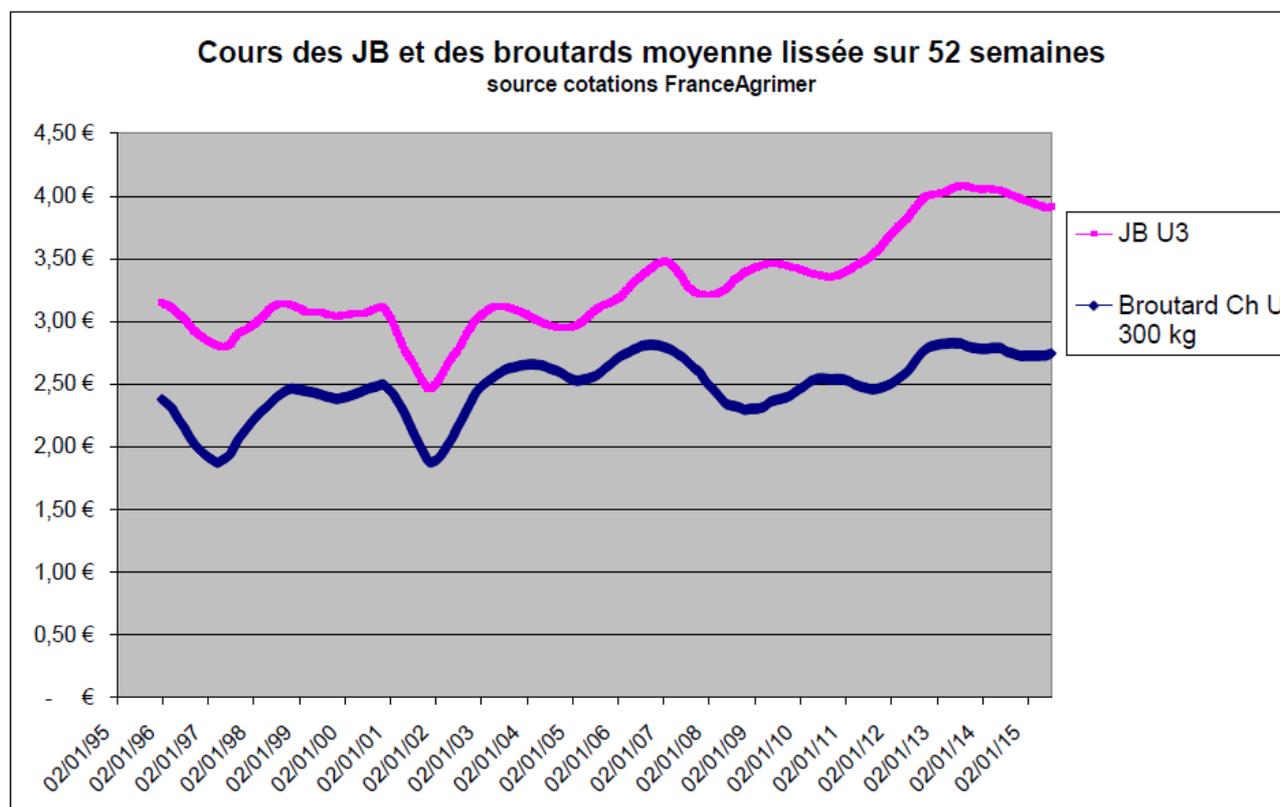
On soulignera les spécificités de certaines positions au sein de la filière :

L'engraisneur pur dispose de certaines capacités d'arbitrage :

- à moyen terme, abandonner tout ou partie de son activité d'engraissement et se spécialiser en production végétale,
- pour chaque cycle de production, déterminer son approvisionnement de vif (race et âge, notamment s'il dispose d'une nurserie).

À l'inverse, le naisseur n'a pas véritablement la possibilité de faire autre chose et le temps d'adaptation nécessaire pour une éventuelle évolution de son troupeau est beaucoup plus long.

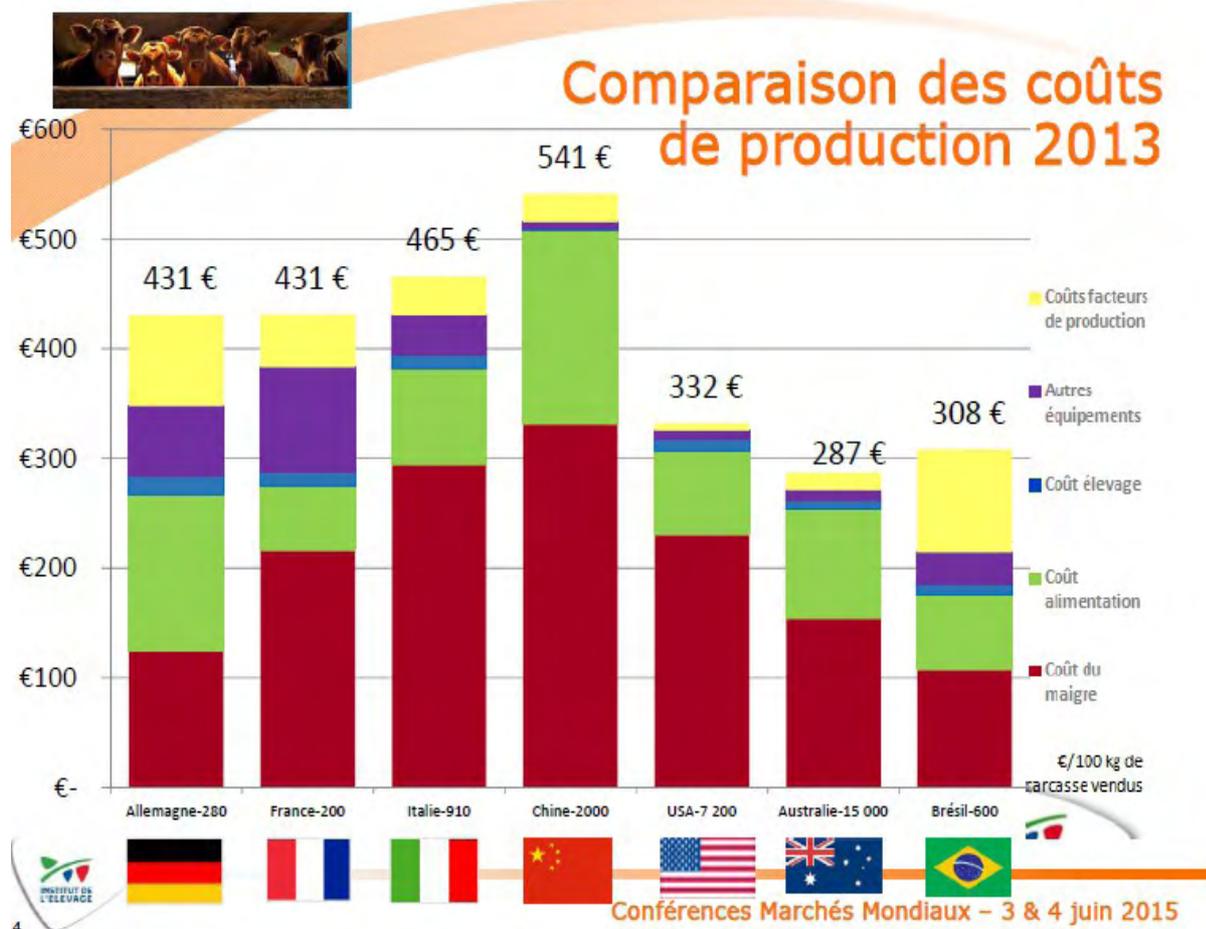
On y ajoutera le constat (graphique ci-après) que les variations de cours du JB sont globalement répercutées très rapidement sur les cours du broutard, c'est-à-dire que l'engraisneur qui subit des conditions de marché « défavorables » à la vente de sa production bénéficie de conditions « favorables » lors du réapprovisionnement qui suit.



Les éléments ci-dessus sont constitutifs d'un certain paradoxe des naisseurs, profession qui semble la plus inexorablement exposée aux variations des prix de marché et dont la mission n'a jamais perçu qu'elle revendique la prise en considération de coûts de production affichés par l'IDELE pour fonder un mécanisme de couverture de ceux-ci par le produit des ventes (avec les primes).

## 2.4.2. Les coûts de production chez nos concurrents partenaires : des facteurs de production facteurs d'espoir

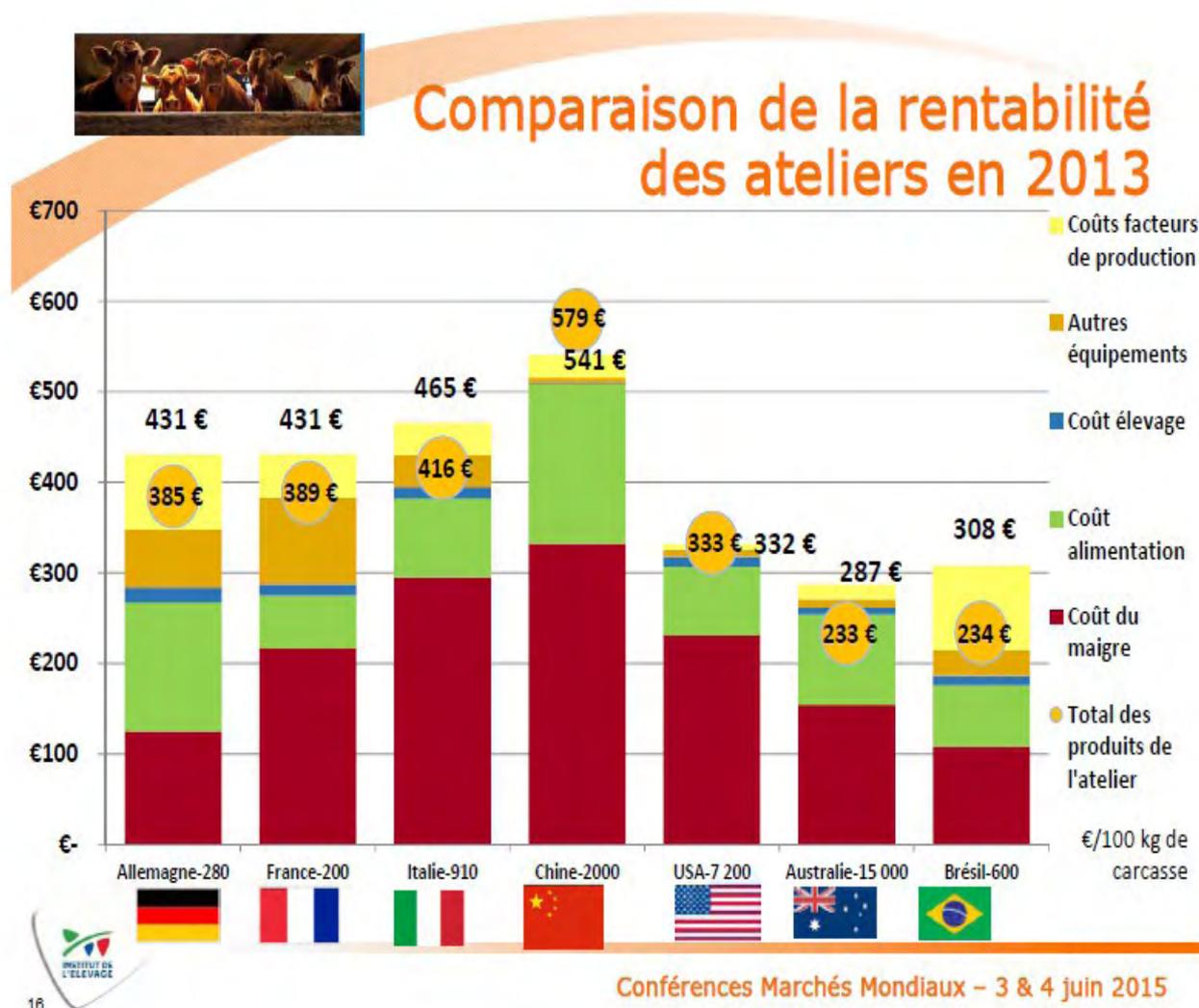
Les éléments qui suivent, en cours de publication, nous ont été communiqués en marge du colloque « Conférence des marchés mondiaux » résultant du travail de l'IDELE avec le réseau mondial des économistes agricoles « Agribenchmark » des 3 et 4 juin 2015.



D'abord, pour ne considérer que l'engraissement chez nos proches concurrents ou clients, allemands ou italiens, dont les résultats ne sont pas affectés par le taux de change €/€, on constate une grande proximité des coûts de production globaux à l'engraissement.

Les parts relatives de ces coûts attribuées au maigre et à l'alimentation résultent de la nature du maigre : en Allemagne, utilisation de jeunes veaux laitiers dont le prix d'achat est faible, mais dont le coût alimentaire est élevé par une période d'élevage plus longue ; en Italie, approvisionnement en brouards français à partir de notre filière allaitante constitué d'animaux plus coûteux, mais plus lourds et déjà démarrés.

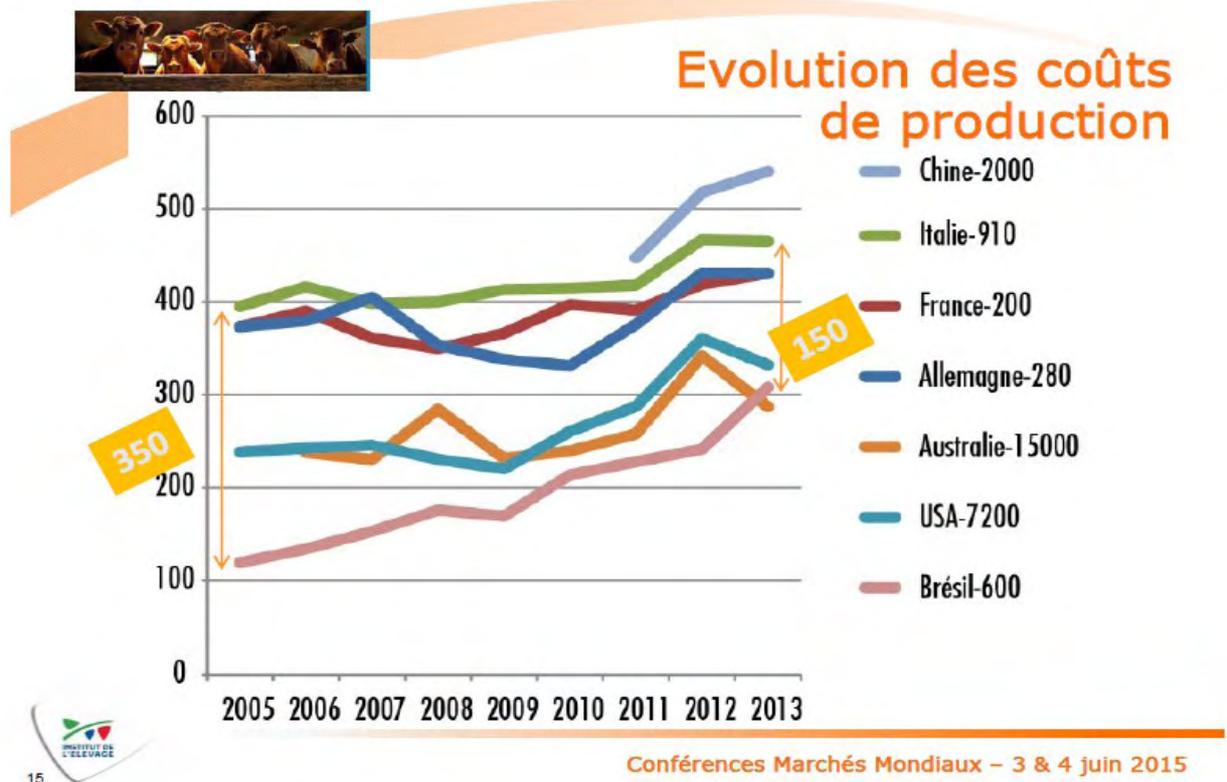
Concernant les zones Amériques et Australie, la limitation du coût total tient pour une large part à la faiblesse du coût des facteurs de production (foncier, capital, travail). À noter que le coût du travail retenu dans ce réseau est le coût localisé dans la région du pays (en France 1,5 SMIC par convention).



On constate que les difficultés des viandes à dégager des marges (en moyenne) ne tiennent pas qu'à la France, ni à l'Union européenne, tous les grands producteurs suivis ayant un prix de vente inférieur aux coûts (par exemple en Allemagne, 431 € de coût de production pour un prix de vente de 385 €).

Les conférenciers ont indiqué que l'évolution des coûts de production (graphique ci-après) dans ce réseau montrerait un resserrement avec les coûts des modèles européens (écart passant de 350 à 150 € en huit ans), notamment en raison de la hausse du coût brésilien. Cette tendance résulterait du renchérissement des facteurs de production.

Elle constituerait un élément positif, qui reste toutefois insuffisant pour garantir la protection de nos marchés ou assurer notre compétitivité, dans un domaine où le prix demeure le premier déterminant.



Il est d'ailleurs troublant de constater que, hors le cas de la Chine, le prix de vente au sein de chaque pays est équivalent au coût de production hors facteurs de production.

On peut conclure de cette comparaison que les éléments qui fondent des différences concurrentielles portent sur les facteurs de production, et notamment le foncier qui se renchérit.

Sur les autres critères constitutifs du coût (mécanisation, équipement, frais d'élevage, alimentation coût d'achat veau) la France se situe à des niveaux de coûts équivalents à ses prix de vente.

On peut y trouver raison à optimisme, par la convergence des facteurs de production en cours, mais aussi par exploitation du gisement de productivité en France sur les autres éléments du coût, dont la partie précédente apportait témoignage.

## 2.5. Les éléments de contexte incontournables

Au terme de ce tour d'horizon, du point de vue de la mission, les incontournables à prendre en considération lorsque l'on envisage le contexte dans lequel la production nationale de viande bovine doit construire son avenir sont :

1. L'érosion inexorable du marché national et des débouchés européens traditionnels.
2. Une subordination à l'activité laitière, d'une amplitude et d'une brutalité accrues par la fin des quotas laitiers.
3. Le renforcement de la spécialisation des éleveurs laitiers.
4. Le développement du sexage et de ses conséquences :
  - plus de femelles laitières,
  - moins de mâles laitiers, et plus souvent croisés,
5. La diversité des coûts, tant au plan mondial que national.

Cette diversité tient en premier lieu à la cohabitation entre viandes « co-produit » que l'on rencontre dans le monde comme en France (viande de réforme d'animaux d'abord destinés au trait ou à la production laitière) et viande bovine « à coût de production ».

Mais il existe aussi, parmi les producteurs de viande bovine « à coût de production » une grande diversité dans les coûts de production, ce qui peut constituer en France un gisement d'amélioration potentielle de la compétitivité.

En conclusion, la construction de valeur est un impératif.

La valorisation des viandes « à coût de production » suppose de travailler la segmentation du marché pour différencier un produit de haut de gamme et de proximité, dont la valeur peut être défendue, à défaut de disposer de perspectives de croissance en volume.

Y compris dans le hachage, il faut de la segmentation pour que les viandes « à coût de production » puissent être différenciées, dans cet emploi, des viandes « co-produit ».

La contractualisation semble un outil pertinent et vertueux pour accompagner de telles démarches. S'il y a une place pour le développement de la contractualisation dans la filière bovine (celui-ci ne pouvant aujourd'hui s'envisager comme une solution pour la régulation du marché directeur de la viande « co-produit »), c'est là qu'il semble le plus naturel.

### **3. LES BÉNÉFICES QUE L'ON PEUT ATTENDRE DE LA CONTRACTUALISATION.**

L'objet de ce chapitre est de permettre une compréhension partagée, au sein de la filière, des bénéfices qui peuvent être attendus d'un développement de la contractualisation, ceci pour faciliter l'appropriation de mesures et l'adoption de pratiques contribuant à ce développement.

La mission a commencé par identifier, à partir de la littérature scientifique, des publications techniques, des prises de position des parties prenantes, des entretiens qu'elle a conduits et des contrats dont elle a eu connaissance, une quinzaine de bénéfices potentiels qu'elle a regroupés en 4 champs comme suit :

#### 1. Amélioration de l'efficacité économique :

- adaptation de la production aux attentes des marchés finaux,
- incitation à la performance,
- réductions de coût, économies d'échelle, réduction des coûts de transaction,
- équilibrage des pouvoirs de marché.

#### 2. Sécurisation des activités économiques :

- garantie des ventes des producteurs,
- sécurisation de la marge des producteurs,
- approvisionnement des outils d'abattage,
- facilitation et sécurisation du financement des investissements et du cycle d'exploitation.

#### 3. Gestion du risque prix :

- assurance contre le risque prix,
- régulation face à la volatilité des cours,
- organisation des transactions dans la durée.

#### 4. Modernisation des filières et professionnalisation des acteurs :

- clarification de ce qui constitue le professionnalisme de chacun,
- diffusion du raisonnement économique à chaque stade de la filière,
- objectivation des bases des transactions au sein de la filière,
- consolidation de la notion de filière.

Pour chacun de ces grands effets, elle s'est efforcée d'évaluer la consistance des bénéfices potentiels de la contractualisation pour le secteur de l'engraissement bovin ; ceci du point de vue de la science économique, des organismes de développement du secteur, du médiateur des contrats et des opérateurs rencontrés par les missionnaires.

### 3.1. Amélioration de l'efficacité économique

Parmi les 4 bénéfices mentionnés dans ce champ, l'IDELE souligne le potentiel de la contractualisation en matières d'adaptation de la production et d'équilibrage des pouvoirs de marché. Son raisonnement est le suivant :

*« Aujourd'hui, plus de 95 % des bovins allaitants sont vendus sur le marché spot, sans contrat. En se focalisant sur l'activité d'engraissement, seulement 10% des jeunes bovins font l'objet d'un contrat commercial. De ce marché de cueillette, il ressort un ressenti d'inadéquation entre l'offre et la demande : les éleveurs étant payés au poids, les animaux sont souvent jugés trop « gros » par les opérateurs.*

*Le développement de la contractualisation avec cahier des charges aurait pour utilité une meilleure adéquation entre les animaux produits et les attentes des opérateurs (gamme de poids, conformation...).*

*Outre le développement de la contractualisation, l'équilibrage des pouvoirs de marché, comme une meilleure efficacité au niveau amont, passent par une meilleure organisation des éleveurs (adhésion aux OP...)<sup>1</sup>. »*

Paradoxalement, c'est plutôt les deux autres bénéfices mentionnés que la mission a effectivement rencontrés dans les contrats qu'elle a pu étudier :

– l'incitation à la performance pour l'engraisseur lorsque le prix de vente est contractualisé sur la base d'un coût de production qu'il s'agit de battre, d'autant que, bien souvent, les éleveurs engagés dans une contractualisation avec sécurisation des prix bénéficient d'un accompagnement technique plus poussé de la part de leur OP.

– pour tous, les réductions de coût générées par une meilleure maîtrise des flux, question sensible notamment pour les abatteurs compte tenu de l'étroitesse de la rémunération de la prestation d'abattage (de l'ordre de 0,15 €/kg) relativement aux coûts fixes des outils.

Ce qui précède conduit à penser que certains des bénéfices de la contractualisation mentionnés dans ce champ demeureront théoriques tant que l'organisation de la filière comportera des handicaps structurels à leur concrétisation, par exemple :

– le développement d'une production d'animaux légers serait une innovation et la filière n'est pas du tout organisée pour en mutualiser le risque<sup>2</sup>,

– la culture de l'OP demeure minoritaire chez les éleveurs, peut-être parce qu'ils ne se sentent pas concernés par l'enjeu et la nécessité de structurer la filière ou encore parce que leur attachement à la discussion commerciale au coup par coup demeure viscéral.

Ainsi, la réduction de ces handicaps apparaît comme une condition préalable à l'expression de certains des bénéfices de la contractualisation dans le champ de l'efficacité économique.

### 3.2. Sécurisation des activités économiques

Pour les trois premiers bénéfices mentionnés dans ce champ (garantie de vente des producteurs,

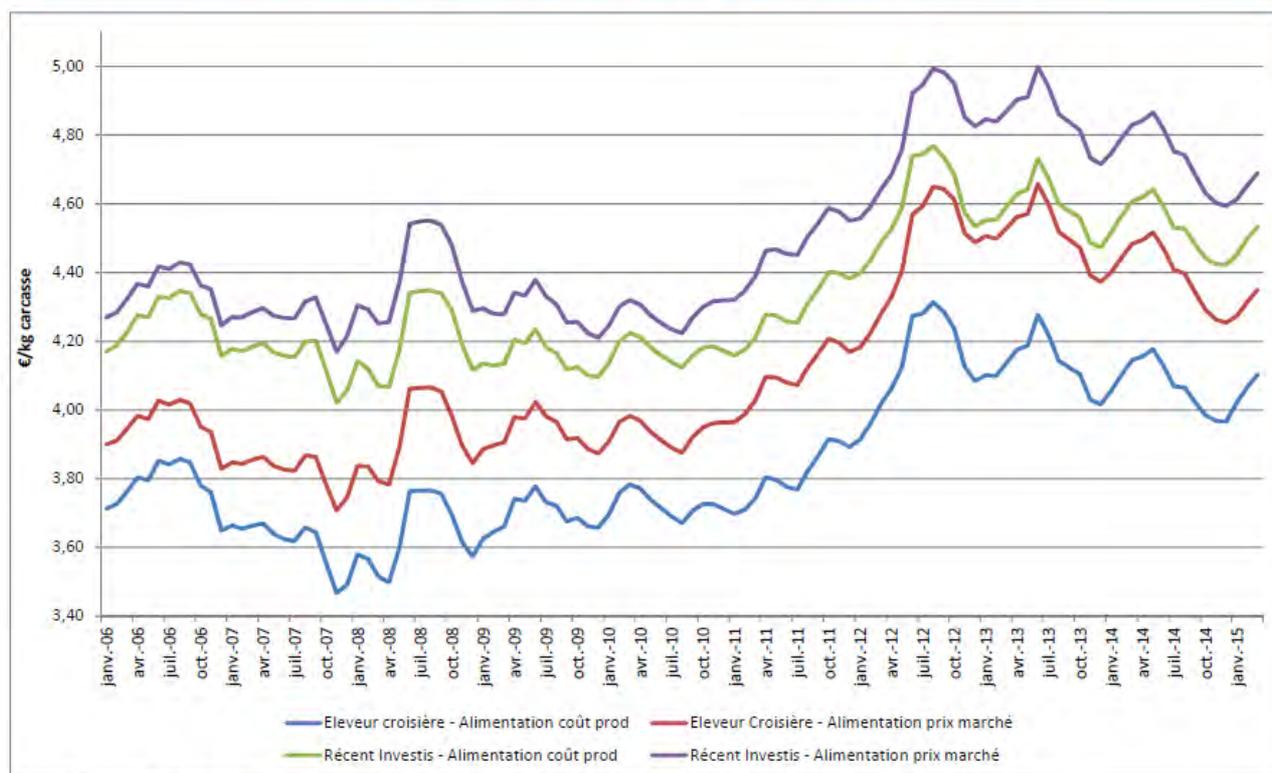
---

<sup>1</sup> Point également mentionné par le médiateur des contrats.

<sup>2</sup> Cette réticence à l'innovation pouvant toucher d'autres orientations techniques comme le choix de la race ou le croisement.

sécurisation de la marge des producteurs, approvisionnement des outils d'abattage), l'IDELE estime « *qu'a minima, sans indicateur prenant en compte tout ou partie des coûts de production, voire un prix, le contrat garantit un débouché à l'éleveur et des approvisionnements aux abatteurs. En intégrant des indicateurs de marché et/ou de coût de production, l'éleveur sécurise tout ou partie de ses marges.*

## Evolution de l'IMCR-JB (données brutes)



Source : Institut de l'Élevage - Département Economie et d'après les données INOSYS - Réseaux d'Élevage  
 Les aides PAC ont été recalées en 2015 (réforme = convergence)

*C'est le sens des indicateurs développés par l'Institut de l'élevage dans le cadre des projets de contractualisation développés par l'Association interprofessionnelle du bétail et des viandes (INTERBEV). Les Indices mensuels de coût de revient du Jeune Bovin (IMCR-JB, cf. graphique ci-dessus) visent à informer, aussi bien les opérateurs que les éleveurs, des évolutions de coût de production des jeunes bovins. Ces outils peuvent être consultés ou repris dans la contractualisation*

*Encore une fois, la sécurisation des activités économiques, au-delà de la contractualisation, passe par une meilleure organisation des éleveurs (adhésion aux OP...). »*

Sur la base de ses rencontres avec les opérateurs, la mission estime que les bénéfices de la contractualisation en matière de sécurisation des activités économiques dans les conditions décrites par l'IDELE sont bien réels. Elle constate toutefois que, si les indices produits sont intéressants pour rendre compte des évolutions des coûts de production, les valeurs affichées sont déconnectées de la réalité des échanges. Ceci provient probablement d'hypothèses de construction en décalage sur les réalités économiques des exploitations. Au final, cette déconnexion nuit à la crédibilité de ces indicateurs et dessert l'introduction dans les contrats d'un

calcul de coût de production les intégrant.

Le quatrième bénéfice envisagé, facilitation et sécurisation du financement des investissements et du cycle d'exploitation par le secteur bancaire (le contrat étant censé apporter au financeur un élément de garantie quant à la viabilité économique de l'objet financé), n'a pas véritablement été observé par la mission.

En revanche, elle a rencontré des situations où c'est l'OP qui joue ce rôle de banquier auprès de ses adhérents dont elle a contractualisé la production. Ce qui signifie que la contractualisation n'est pas un élément suffisant pour modifier significativement l'appréciation réservée du système bancaire face aux risques des exploitations du secteur de l'élevage.

On voit donc également, dans ce champ de la sécurisation des activités économiques, que certains des bénéfices de la contractualisation demeurent théoriques, l'organisation réelle de la filière ne permettant pas leur pleine expression. Ceci introduit l'idée d'un cercle vertueux de l'organisation de la filière dont le développement de la contractualisation ne serait que l'un des éléments.

### **3.3. Gestion du risque prix**

Il s'agit d'un domaine où le poids symbolique des mots et la diversité des sens qu'on leur donne sont spécialement favorables au développement de toutes les incompréhensions.

Pour l'IDELE, « *La contractualisation permet aux éleveurs une meilleure gestion du risque prix qui est en tout ou partie reporté, suivant le contrat négocié, sur l'organisation de producteurs ou l'abatteur.*

*Néanmoins, ce risque prix, en cas de forte perturbation des marchés, peut devenir trop important et être un frein à la contractualisation et à son développement. Pour pallier à ce problème, la mise en place de dispositifs type « caisse de sécurisation » peut être intéressante. Ces dispositifs permettent de s'affranchir en partie du risque prix et d'aider ainsi au développement de la contractualisation. »*

Reste à éclairer ce que les opérateurs entendent lorsqu'ils évoquent le risque prix :

– pour tous les opérateurs « d'aval » (y compris distribution et restauration), et sauf pour les quelques produits dont le prix peut être déconnecté d'un prix de marché globalement guidé par celui de la laitière de réforme, c'est le prix de marché qui s'impose. Il y a risque prix lorsque le coût des approvisionnements est déconnecté du prix de marché. Ceci est valable en remontant la filière jusqu'à l'activité de négoce.

– pour les engraisseurs, on entend dire que le risque prix réside dans une non couverture des coûts de production par les prix de marché, ce qui semble incontestable lorsque l'on considère la commercialisation d'une bande par une exploitation donnée ; au niveau de la profession dans son ensemble, la réalité est plus ambivalente du fait :

(i) de la variabilité extrême des coûts de production d'une exploitation à l'autre,

(ii) de la répercussion sur le prix du maigre des variations des prix de vente du bétail engraisé (cf. le chapitre précédent),

(iii) du souhait des engraisseurs pouvant supporter des périodes de prix bas (grâce à des coûts de

production faibles et/ou des décaissements obligatoires de trésorerie limités) de ne pas manquer le bénéfice de périodes de prix favorables.

– pour les naisseurs, et faute d'amont sur lequel répercuter les variations des prix de marché, le risque prix est bien celui d'une non couverture des coûts de production par les prix de marché, et il est paradoxal que cette profession ne revendique pas l'affichage de ses coûts de production (cf. chapitre précédent).

Tout ceci explique que, pour les opérateurs rencontrés par la mission et ayant une expérience en matière de contractualisation, les clauses de prix stipulées par les contrats, lorsqu'elles intègrent un élément de coût de production, sont valides dans un domaine borné autour du prix de marché et ne peuvent constituer une réponse aux crises : la crise, c'est quand on sort du domaine borné dans lequel la contractualisation permettait à chacun de se concentrer sur sa productivité en ayant organisé les relations commerciales.

La mission estime ainsi que la contractualisation évite de transformer des difficultés ordinaires en crise majeure mais qu'elle ne peut être une compensation à la disparition des filets de sécurité jadis prodigués par la PAC.

Au total, et en l'état actuel d'organisation de la filière, la gestion du risque prix n'apparaît pas à la mission comme un élément primordial en faveur du développement de la contractualisation : ce n'est que dans une étape ultérieure, et une fois engrangés les bénéfices dans les autres champs, et leurs effets induits sur l'organisation de la filière, que les bénéfices de la contractualisation en matière de gestion du risque prix pourront vraiment se concrétiser.

### **3.4. Modernisation des filières et professionnalisation des acteurs**

Le concept de modernisation ne semblant ni très scientifique ni économiquement observable, les bénéfices identifiés dans cette famille apparaissent à tous plutôt sociologiques et chacun en accepte la réalité sans entrer dans la description fine de leur consistance.

Au surplus, l'importance limitée des flux contractualisés fait que l'apport de la contractualisation à la modernisation de la filière est difficilement observable.

D'où l'intérêt spécifique du point de vue du médiateur des contrats, fondé sur ses observations des effets de la contractualisation dans d'autres filières dont il a eu à connaître.

Celui-ci confirme les bénéfices mentionnés dans ce champ en début de chapitre, clarification de ce qui constitue le professionnalisme de chacun, diffusion du raisonnement économique à chaque stade de la filière, objectivation des bases des transactions au sein de la filière et consolidation de la notion de filière, en précisant pour ce dernier que l'instauration d'un partenariat économique entre les différents acteurs favorise une solidarité d'intérêts.

Il mentionne de plus la sécurisation juridique des acteurs, la contribution à la durée de leurs relations, la facilitation du partage des orientations au sein de la filière et l'inventivité possible dans le partage des risques et de la rémunération au sein de la filière.

Au total, les bénéfices de la contractualisation pour la modernisation des filières et la professionnalisation de leurs acteurs semblent bien réels, même si la mission peine à en décrire l'expression concrète pour la filière bovine. Cette difficulté suggère que le développement et

l'exploitation d'indicateurs des conditions favorables à la contractualisation et des effets de cette dernière dans la filière bovine pourrait être une première étape pour objectiver les choses.

### **3.5. Synthèse de ce qui peut être retenu.**

Au terme de ce tour d'horizon, trois idées se dégagent :

- les bénéfices potentiels de la contractualisation sont consistants, notamment dans les champs de l'efficacité économique et de la sécurisation des activités,
- la concrétisation de ces derniers suppose des évolutions structurelles de la filière en matières d'organisation de la prise en charge du risque d'innovation et de structuration de la production par des OP,
- pour les bénéfices potentiels qui semblent exister dans d'autres champs, leur expression nécessite également une évolution structurelle plus globale de la filière, évolution elle-même probablement facilitée par le développement de la contractualisation.

Dans cette logique de cercle vertueux de la modernisation dont la contractualisation est un élément et non pas la panacée, et pour éviter le syndrome « poumon du malade imaginaire », la mission recommande la tenue d'une manifestation permettant à l'ensemble des opérateurs, instituts techniques, chercheurs, de partager et d'approfondir leur compréhension de la contractualisation, de ses vertus et des freins qui en handicapent aujourd'hui le développement.

## 4. LES PRATIQUES CONTRACTUELLES EXISTANTES

Ce chapitre rend compte des investigations réalisées à l'automne 2014 pour fournir un état des lieux des pratiques. Pour distinguer dans ce compte rendu ce qui relève, au-delà d'une simple description des observations réalisées, d'une compréhension mobilisant nécessairement une certaine dose d'interprétation, *les passages correspondants sont écrits en italique et introduits par un intitulé « Commentaires »*.

### 4.1. La position des contractants dans la filière

La mission a rencontré trois types d'acteurs centraux impliqués dans des contrats, l'engraisseur, le fournisseur de l'abattoir, l'abatteur. Leurs objectifs et contraintes varient selon des positionnements différents.

**L'abatteur** peut être lié à son amont (Elivia, Sicavyl, Sicarev) ou à son aval (SVA) ou indépendant de l'un et de l'autre (Bigard). Selon la diversité et la spécialisation de ses outils d'abattage, il cible plus ou moins ses achats de vif. Il peut également disposer d'un potentiel de gains dans l'ordonnancement du chargement de ses outils. Dans tous les cas, dans un contexte de rétrécissement du marché européen générant des sous-charges des outils, et au-delà des fluctuations du gisement de laitières de réforme au sortir des quotas laitiers, l'abatteur a intérêt, pour conserver la compétitivité de ses outils, à disposer d'un amont performant et à sécuriser, en fonction de ses propres débouchés, les paramètres qualitatifs, le volume et le calendrier de ses achats de vif. Avoir recours au contrat pour assurer partie de ces derniers peut l'y aider.

Être lié à son amont ou à son aval peut de plus l'amener à recourir au contrat pour des raisons extérieures à la seule optimisation économique de l'étape d'abattage-découpe, développement territorial durable s'il est lié à l'amont, contribution du rayon boucherie au positionnement marketing des magasins s'il est lié à l'aval.

**Le fournisseur de l'abattoir** (qui peut être un négociant ou un groupement de producteurs) a pour rôle économique de rassembler l'offre des éleveurs pour la mettre au mieux en adéquation avec les besoins des abatteurs. Il met en œuvre deux types de pratique, en proportions variées :

- ramassage et allotissement de l'offre pour améliorer sa valorisation en lui trouvant les meilleurs acheteurs, « ramassage »,
- orientation de la production pour que celle-ci soit bien valorisée en correspondant par construction aux besoins de l'aval, « organisation de la production ».

Les OPC rencontrées par la mission sont parties à des contrats relevant des deux postures. Mais c'est évidemment seulement dans l'organisation de la production qu'une contractualisation au sens de la mission peut exister. Certains opérateurs estiment toutefois que le développement de contrats dans le ramassage participe à la pédagogie de la contractualisation vis-à-vis d'une filière peu habituée au concept.

Les OPNC ne sont pas des fournisseurs de l'abattoir, et leur rôle dans un processus de contractualisation ne peut pas être celui qu'une OPC ou un négociant peut tenir en tant que partie

au contrat. Ce rôle est plutôt celui d'un tiers facilitateur, dont la responsabilité réelle peut être purement symbolique ou véritablement consistante (par exemple pour certifier la conformité de l'engraissement à un cahier des charges). Même lorsque l'OPNC est véritablement impliquée, il ne peut y avoir équivalence de l'action des OP selon qu'elles sont commerciales ou non commerciales.

**L'engraisseur**, dans cette activité spécifique, à partir d'un bétail maigre doté d'un prix de marché<sup>3</sup>, mobilise des fournitures, des amortissements et de la main d'œuvre en escomptant que son prix de vente en assurera la rémunération. Ce prix de vente du bétail engraisé peut être fixé au moment de la vente selon la loi du marché ou prédéfini par contrat avec son acheteur en référence à un coût de production ou/et à un prix de marché. Quand on évoque un coût de production du bétail fini, c'est toujours dans un raisonnement « prix de marché du bétail maigre + coût de l'engraissement ». Personne pour le moment ne revendique l'existence et l'usage d'un coût de production du bétail maigre.

Le prix de marché dépend de la situation des marchés au moment de la vente, et pas du coût de production, ce qui crée un risque pour l'engraisseur. On constate toutefois que le prix de marché du maigre intègre assez rapidement les évolutions du prix de marché du bétail fini en conservant entre les deux un écart dont l'ordre de grandeur est le même que celui du coût de l'engraissement (cf. 2.4.1 page 33) : la marge laissée à l'engraisseur par les conditions de marché ne peut être durablement inférieure au coût de l'engraissement.

Sauf à ce que le mode de calcul du coût de production lui soit structurellement favorable (ce qui serait insupportable pour l'aval de la filière), l'engraisseur ne préfère donc pas nécessairement être rémunéré par un coût de production plutôt que par le prix du marché. Il est d'ailleurs logique que le raisonnement d'un coût de production intègre le coût de la sécurité, c'est-à-dire que le prix de marché ménage statistiquement à l'engraisseur une petite prime de risque.

A contrario, deux situations typiques pourront faire préférer à l'engraisseur d'être rémunéré en fonction d'un coût de production :

- celle de récent investisseur, avec des charges en trésorerie rendant insupportables des prix de marché notoirement inférieurs au coût de production,
- lorsqu'il estime qu'il améliorera mieux sa marge en concentrant son énergie sur l'acte de production, d'où un coût de production réel inférieur à celui du contrat, qu'en essayant de gagner sur son prix de vente.

On notera que ces deux situations répondent aux besoins des abatteurs quant à la sécurisation à long terme des achats de vif et s'accommodent bien d'une intervention d'un groupement de producteurs orientateur de la production. Dans ces deux situations, le groupement de producteurs est l'acteur pivot de la contractualisation, avec son aval abatteur et son amont engraisseur.

Sont également impliqués dans des contrats quelques opérateurs d'aval, distributeurs ou restaurateurs (Carrefour, Intermarché, Mac Donald, TÜV, ...). Ces opérateurs sont liés par contrat avec les abatteurs pour sécuriser les caractéristiques qualitatives d'une partie de leurs approvisionnements, en soutien de leur positionnement marketing. Ceci est évidemment de nature à faciliter la répercussion sur l'amont de la démarche contractuelle et peut même contribuer à

---

<sup>3</sup> que ce bétail maigre soit produit sur l'exploitation ou acheté à l'extérieur, étant constaté au sein des OP que les naisseurs-engraisseurs revendiquent la référence à ce prix de marché.

l'existence de véritables filières à partir de l'achat de maigre. De par la limitation globale des volumes concernés et la diversité des cahiers des charges, ces cas particuliers ne semblent pas de nature à entraîner un mouvement de fond des opérateurs d'aval vers la contractualisation. Ils ont tout de même le mérite de diminuer d'autant les volumes soumis à la seule logique de ramassage.

Une douzaine des contrats exposés, voire communiqués, par les interlocuteurs rencontrés sont présentés sous forme d'une fiche de synthèse standardisée figurant en annexe 6.

## **4.2. Les animaux concernés par les contrats**

Les contrats rencontrés comportent des éléments descriptifs des animaux finis dont la production est attendue, avec un « cahier des charges » plus ou moins précis. On peut distinguer trois grandes catégories d'animaux concernés.

(i) Le JB, avec des problématiques un peu différentes s'il est laitier ou viande :

- laitier, c'est la régulation de l'approvisionnement national en avants à transformer et la conformité des arrières à des critères qualitatifs qui sont visés par Mac Donald et les abattoirs qui l'approvisionnent ;
- viande, c'est principalement pour l'exportation, soit en vif soit en carcasses, avec des spécifications de conformation en fonction des marchés visés et des calendriers d'apport permettant à l'opérateur acheteur de maintenir ses positions commerciales en période d'étiage.

Dans les deux cas, et dans le second en particulier, l'encadrement de l'activité d'engraissement par le cahier des charges et la fixation pour les besoins de l'opérateur d'un calendrier de sortie d'engraissement justifient que le prix contractualisé comporte une composante importante de coût de production.

(ii) Les « animaux de qualité » de tous types, destinés à l'approvisionnement de clientèles spécifiques des abatteurs (rayons traditionnels, cheville, restauration, ...). Dans ce cas, l'abatteur souhaite sécuriser en partie son approvisionnement pour des clientèles pour lesquelles la contrainte prix est un peu moins rigide qu'ailleurs. En revanche, l'éleveur conserve la maîtrise de son calendrier. Tout ceci justifie une fixation du prix plutôt du type prix de marché + bonus.

(iii) Les « animaux tout-venants », où la maîtrise du calendrier global demeure chez l'éleveur mais pour lesquels le respect par l'éleveur d'une contrainte de second ordre (date précise d'enlèvement à l'intérieur d'une période, précautions sanitaires, ...) facilite notablement la gestion de l'abatteur qui pourra donc la rémunérer par une amélioration du prix de marché.

## **4.3. Les principales spécifications des contrats rencontrés**

Les principaux items des contrats rencontrés sont la durée du contrat et son renouvellement, des éléments de cahier des charges justifiant l'existence du contrat (spécifications qualitatives et calendrier de fourniture des animaux) et enfin des clauses à caractère financier traitant de trois objets distincts (fixation d'un prix de base, adjonction éventuelle d'un mécanisme de gestion des inconvénients, adjonction éventuelle d'un mécanisme de financement).

### 4.3.1. La durée des contrats

La durée des contrats peut être un moyen terme correspondant à plusieurs cycles de production ou un court terme correspondant à un seul cycle :

- pour les contrats accompagnant des investissements chez l'éleveur en JB avec des garanties de marges spécifiées ou améliorées, tant l'éleveur pour sécuriser son investissement que le couple OPC-abatteur pour amortir sa participation ont un intérêt convergent sur un minimum de moyen terme,
- pour ceux correspondant à un cycle de production, deux sous-catégories existent selon qu'ils prévoient ou pas leur éventuelle reconduction.

Les contrats de moyen-terme sont en général des contrats-cadres prévoyant des avenants successifs pour la mise en œuvre de chaque cycle de production.

*Commentaires :*

*La question de la reconduction des contrats monocycles est souvent floue, à l'image du contrat-type de l'accord interprofessionnel qui à la fois stipule un principe de tacite reconduction, exige que cette tacite reconduction soit le cas échéant explicitée par un avenant et précise un délai de préavis avant reconduction en cas de dénonciation de la reconduction : que se passe-t-il si le contrat initial n'est ni dénoncé ni explicitement reconduit ? Ceci n'est pas précisé.*

*Le sentiment de la mission est que ce flou est entretenu par des parties qui pensent avoir intérêt à ce que la poursuite relève du gentleman-agreement qui ne fonctionnera réellement que tant que demeurera un intérêt partagé.*

### 4.3.2. Les spécifications qualitatives

Les spécifications qualitatives peuvent concerner à la fois l'animal à livrer (race, âge, poids, conformation, état d'engraissement) et ses conditions de production (alimentation, soins, ...).

**Relativement à l'animal**, elles se présentent le plus souvent sous la forme de spécifications cibles, sur lesquelles sont définies les clauses contractuelles, assorties de plages de tolérance pour lesquelles le contrat est appliqué modulo des ajustements qu'il prévoit et en dehors desquelles la transaction ne relève plus du contrat.

**Relativement aux conditions de production ou à l'itinéraire d'élevage**, il arrive qu'elles soient symboliques (charte des bonnes pratiques d'élevage).

*Commentaires :*

*L'inexistence de spécifications qualitatives ou la largeur des plages de tolérance sur certains des contrats signifie que l'acheteur n'en fait pas un levier d'orientation de la production : soit il demeure prêt à tout acheter dans le cadre du contrat, soit il est insuffisamment assuré du débouché qu'il prétend viser, soit il a du mal à imposer à son amont des évolutions importantes de ses habitudes (d'où l'importance que des débouchés soient bien assurés pour l'exportation de JB viandes plus légers que la production classique si l'on veut que la contractualisation soit un outil d'orientation de la production en ce sens).*

*Lorsque les spécifications relatives aux conditions de production sont contraignantes, elles peuvent être plus ou moins facilement vérifiables. Deux types de situation semblent plus*

favorables que les autres à l'existence de clauses véritablement contraignantes :

- lorsqu'il y a nécessité de fourniture à l'exploitation d'un produit ou service externe (exemple de la vaccination),
- lorsque la population des engraisseurs est d'une taille limitée avec un intérêt collectif fort à faire respecter la discipline en son sein (exemple de l'AO Maine-Anjou).

#### 4.3.3. Le calendrier de fourniture

Le calendrier de fourniture peut correspondre à trois problématiques :

- la saisonnalité de l'apport pour compenser des creux traditionnels, c'est le cas en particulier pour les JB à fournir en hiver,
- le volume et la régularité des apports tout au long de l'année,
- l'ajustement par l'abattoir des jours de livraison à l'intérieur d'une période donnée.

Pour la saisonnalité, les contrats rencontrés peuvent réserver à une période l'intégration d'un coût de production ou exiger de l'engraisseur une part minimale de sa fourniture sur cette période ;

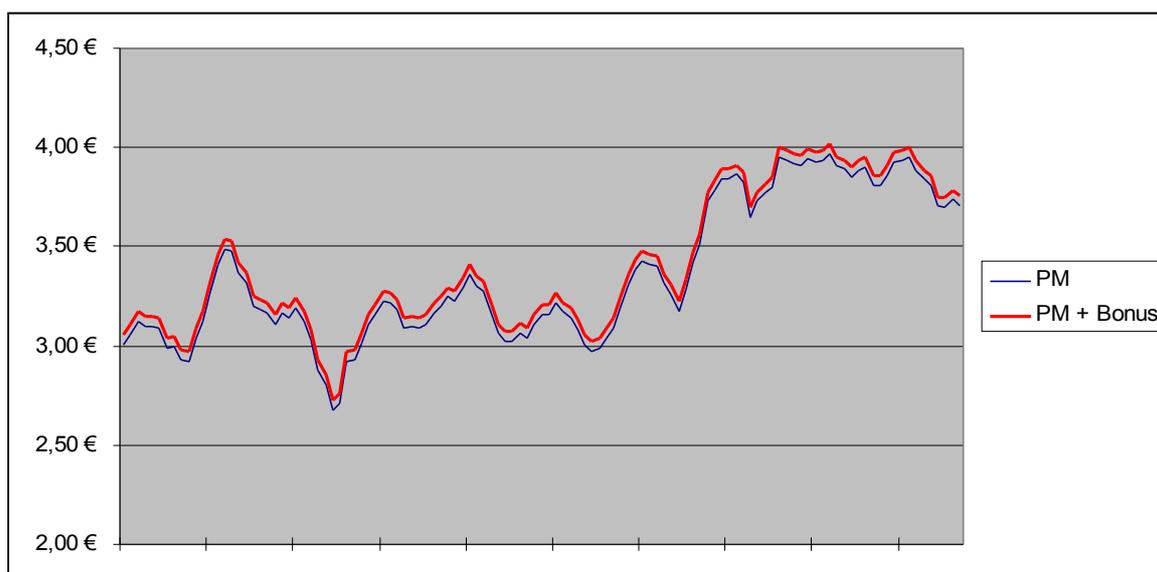
*Commentaire : la problématique de l'ajustement des livraisons est notamment celle des abattoirs polyvalents pour lesquels passer d'un gisement à un autre peut générer des délais d'adaptation.*

#### 4.3.4. La fixation du prix de base

Les mécanismes de fixation rencontrés peuvent être classés en quatre catégories :

##### 1. Prix de marché plus bonus, « PM+B ».

Le principe est que le prix lors de la livraison sera le « prix de marché » du moment pour l'animal livré, en général minoré d'un coût logistique, agrémenté d'une majoration récompensant le respect par le vendeur des contraintes de cahier des charges instaurées par le contrat.



La notion de « prix de marché » comporte des acceptions diverses pour un abatteur et pour un groupement de producteurs :

– pour un abatteur, il s’agit de la grille FAM construite, au stade entrée abattoirs, sur la base des informations remontées par les abatteurs à l’issue de chaque semaine, c’est donc un prix constaté, ce qui peut poser deux difficultés : (i) le prix de marché connu lors de la transaction d’une semaine ne peut être que celui de la semaine précédente, (ii) les prix spécifiés PM+B ont mécaniquement un effet inflationniste sur les prix de marché, d’où interrogation quant à la manière adéquate de les intégrer dans la grille FAM.

– pour un groupement de producteurs, ce qui est appelé « prix de marché » est la grille interne qu’il fixe à la fin de chaque semaine pour ses acquisitions de la semaine suivante, grille élaborée à partir des conditions de vente constatées et anticipées auprès de sa propre clientèle.

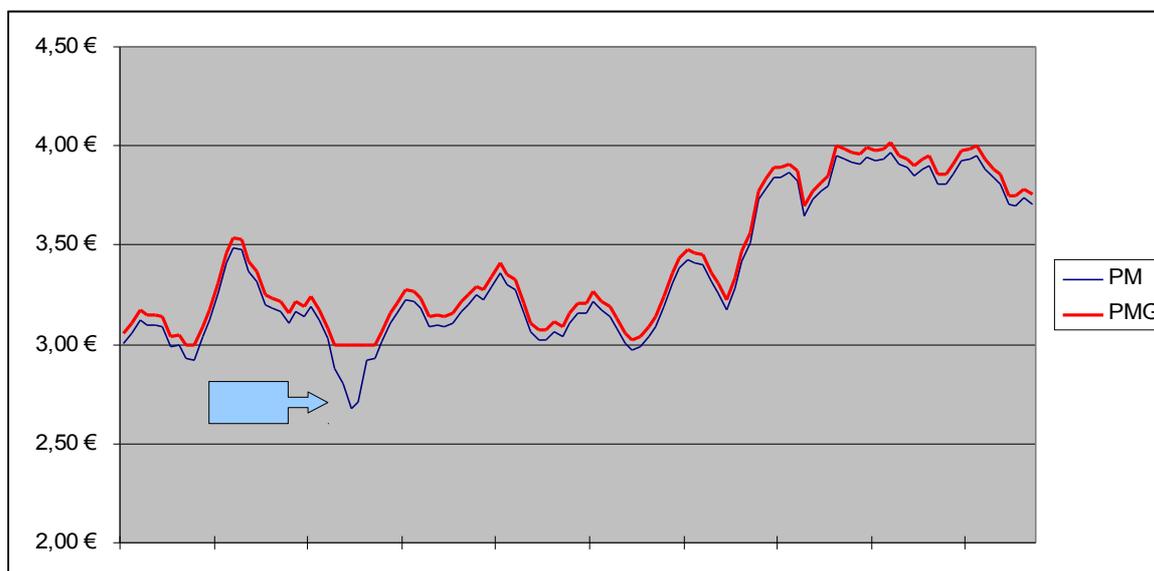
Le bonus rémunérant l’engagement contractuel peut être exprimé en centimes par kg, mais peut aussi faire appel à d’autres modalités, par exemple :

– un forfait par animal lorsque le cahier des charges prévoit une prestation génératrice d’un coût unitaire spécifique (par exemple la vaccination précoce pour réduire le recours à l’anti bio-prévention),

– l’application du meilleur prix de marché au sein d’une période en contrepartie du choix laissé à l’acheteur de préciser la date d’enlèvement.

## 2. Prix minimum garanti, « PMG ».

Dans cette catégorie, l’acheteur ajoute à un mécanisme PM+B ayant vocation à s’appliquer en circonstances ordinaires un mécanisme protecteur des intérêts du vendeur face à un prix de marché trop bas.



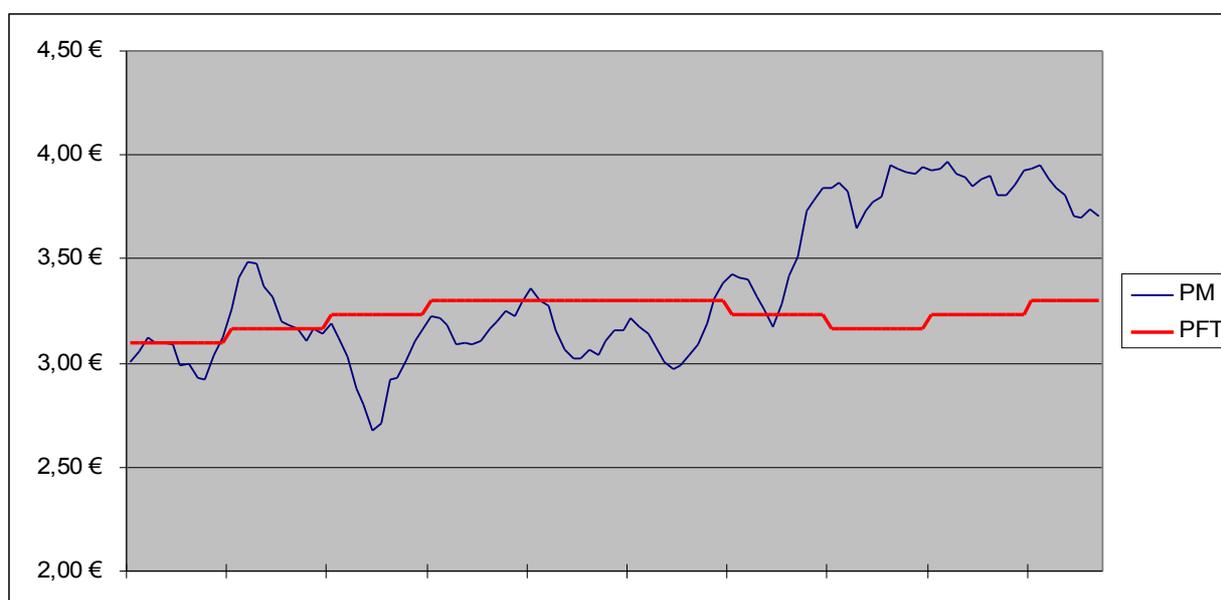
Ce mécanisme peut prendre des formes diverses (PMG fixé en €/kg, formule de calcul intégrant une notion de coût de production, référence à un prix de marché du maigre, ...). Ce qui est significatif dans cette catégorie, c’est le filet unilatéralement assuré par l’acheteur lorsque le prix de marché devient douloureux pour le vendeur.

*Commentaire : dans les coopératives polyvalentes abritant un groupement de producteurs, les sociétaires hors groupement ont tendance à récuser le principe du PMG, estimant qu'il crée une situation où l'éleveur est toujours gagnant.*

### 3. Prix fixe à terme, « PFT ».

Dans cette catégorie, le prix de cession lors de la vente future est précisé par le contrat signé, soit que son montant soit explicité en €/kg, soit qu'il résulte de l'application d'une formule de calcul dont tous les termes sont déjà connus.

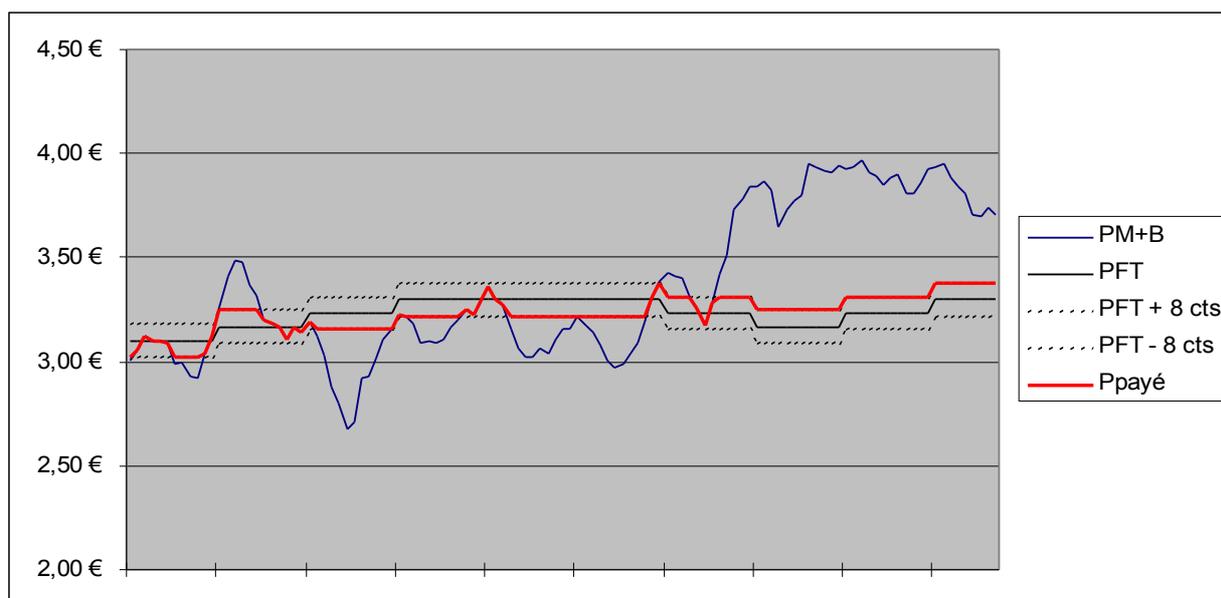
Cette formule de calcul pourra intégrer une notion de coût de production dans sa logique de construction. Le fait que son résultat soit connu à la signature du contrat pourra amener les parties à estimer ce prix admissible ou non également en fonction de leurs propres anticipations du prix du marché à horizon du contrat.



### 4. Formule de calcul futur, « FCF ».

Dans cette catégorie, le prix de cession de la vente future résulte de l'application d'une formule de calcul dont un terme au moins n'est pas connu lors de la signature du contrat.

Un contrat FCF peut comporter également une formule PM+B qui est celle qui est appliquée lorsque son résultat demeure dans un intervalle étroit autour du résultat de la FCF (et vice-versa). Ceci dans un souci de simplification de gestion, les acheteurs ayant tendance à fonder leur gestion sur des prix de marché et à traiter comme compléments les écarts constatés. L'existence d'une telle clause ne change pas la nature FCF du prix stipulé.



P.payé = PM+B dans un tunnel de 8

La FCF correspond le plus souvent à l'introduction d'un « coût de production » ou « prix de revient », avec des modalités variées répondant à la diversité des problématiques et des philosophies des parties. Le coût de production additionne à un prix de marché du bétail maigre spécifique un « coût d'engraissement » constitué de trois éléments, amortissements, fournitures (dont alimentation), main d'œuvre. Ces éléments sont spécifiques aux modèles techniques et aux choix des parties, notamment :

- pour l'alimentation, prendre en compte un coût de production sur l'exploitation<sup>4</sup> ou un prix d'opportunité, sur la base de données plus ou moins locales,
- pour la main d'œuvre, le choix de la référence correspond à une organisation du travail et à un GMQ exprimant un standard de productivité plus ou moins ambitieux<sup>5</sup>.

Les contrats organisant la production de JB sur un horizon de moyen terme comportant plusieurs cycles de production sont souvent articulés en contrats-cadres comportant une FCF et prévoyant un avenant à la mise en production de chaque bande, l'avenant stipulant alors un PFT. Une zone de flou peut demeurer quant aux conséquences d'un désaccord entre les parties quant au PFT de l'avenant le moment venu.

À l'inverse, tel contrat à un an relatif à l'achat futur échelonné d'une population en cours ou en début d'engraissement comporte un PFT sur les trois premiers trimestres, ce PFT résultant en fait de l'application entièrement déterminée d'une FCF dont le résultat demeure indéterminé sur le 4e trimestre.

4 ceci correspondant à l'idée que l'engraissement n'est pas une activité hors sol et suppose donc des exploitants capables de produire l'essentiel de l'alimentation.

5 dans un souci de stimulation des gains de productivité, les acheteurs auront tendance à intégrer dans un raisonnement « prix de revient » les performances du quartile supérieur là où les défenseurs du revenu des éleveurs, en plaidant la médiane, pourront paraître ménager des rentes.

### 4.3.5. L'adjonction éventuelle d'un mécanisme de gestion des inconvénients

Quel que soit le prix de base stipulé, les parties pourront avoir le sentiment qu'il comporte des inconvénients en cas de déconnexion, le moment venu, entre prix de marché et conditions économiques de travail des intervenants de la filière.

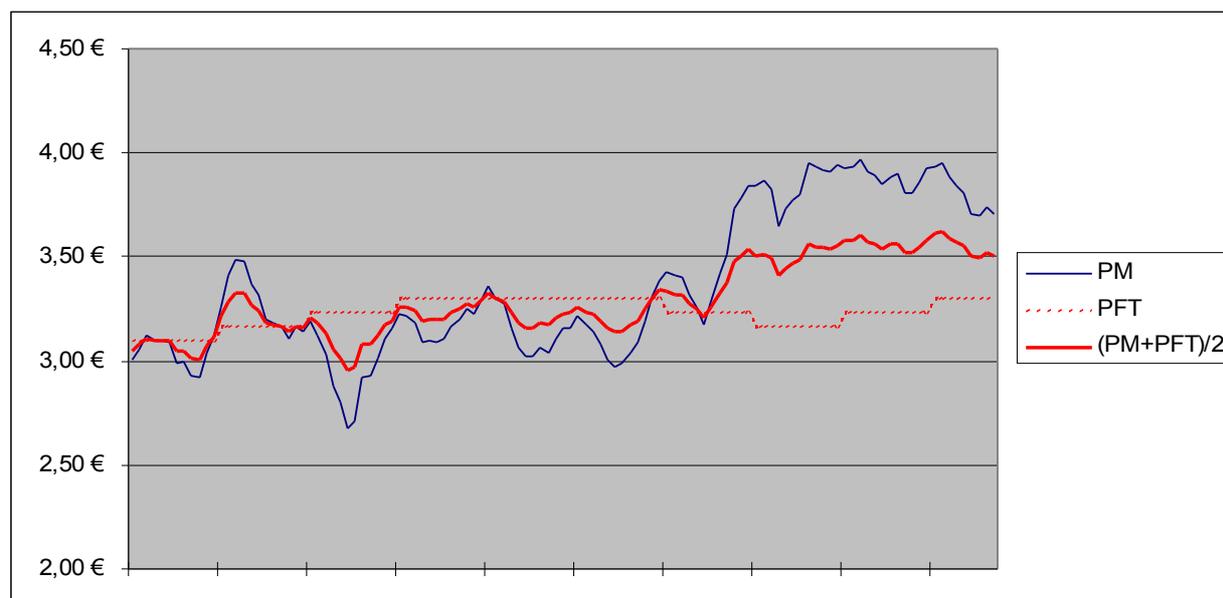
La mission souligne que les acteurs de la filière demeurent dans une culture dominante de prix de marché et que les abatteurs rencontrés n'ont pas évoqué l'hypothèse d'une envolée des prix de marché comme constitutive pour eux d'un inconvénient.

Dès lors, les inconvénients pouvant faire souhaiter un mécanisme de gestion sont :

- pour un prix PM+B, pour l'engraisseur l'effondrement des cours, c'est pour l'essentiel l'origine des contrats avec PMG,
- pour un PFT ou une FCF, pour l'engraisseur l'envolée des cours (occasion manquée d'améliorer sa marge), pour l'acheteur leur effondrement (il n'en bénéficie pas).

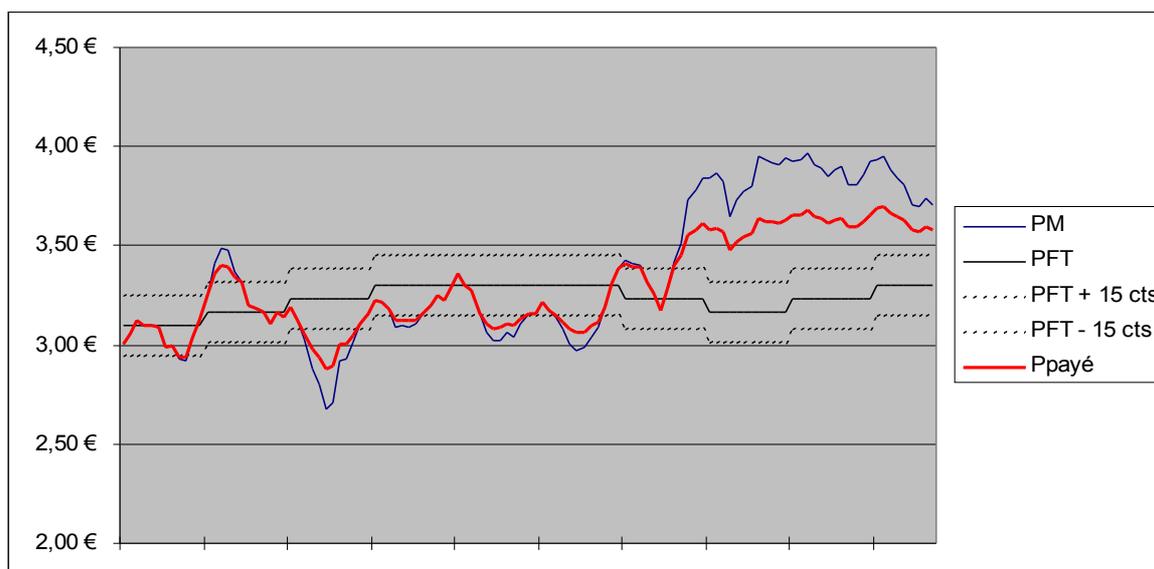
Deux mécanismes ont été rencontrés pour gérer ces inconvénients en cas de PFT ou de FCF :

- l'introduction d'une part de prix de marché dans la FCF (exemple ci-dessous),



$$P_{\text{payé}} = (PM + PFT) / 2$$

- l'institution d'un intervalle autour du PFT ou de la FCF avec mise en œuvre de nouvelles clauses de modulation si le prix de marché lors de la vente est hors de cet intervalle (exemple ci-dessous, avec prix de marché dans l'intervalle autour du PFT, et prise en compte de la moitié de l'écart avec le prix de marché à l'extérieur de l'intervalle).



Les contrats peuvent évidemment comporter une combinaison de ces deux mécanismes.

Dans ce dernier cas, la clause de modulation à l'extérieur de l'intervalle fait intervenir une pondération entre « prix de marché » et « prix de revient » différente de celle stipulée pour l'intérieur. Ce mécanisme peut connaître de nombreuses variantes (cf. commentaires infra).

L'existence de la clause de modulation est une question distincte de celle du financement du différentiel entre le prix de marché et le prix réglé, financement qui peut faire intervenir une caisse de sécurisation (cf. partie 4.4).

*Commentaires :*

*Lorsqu'il y a intervalle, soit c'est FCF (ou PFT) qui est appliquée à l'intérieur de l'intervalle, soit c'est PM+B. Dans le premier cas, on introduit du PM+B à l'extérieur de l'intervalle, dans le second du FCF. Dans ce second cas, le contrat peut prévoir un second intervalle à l'extérieur duquel on en revient à une prise en compte intégrale des variations du prix de marché.*

*Pour la contractualisation de moyen terme visant la production de JB viande, les deux plus grosses OP rencontrées mettent en œuvre des formules FCF sans intervalle, l'une avec une formule purement « prix de revient + marge », l'autre avec une formule intégrant à 50 % le prix de marché.*

*Les mécanismes de gestion des inconvénients ayant vocation à plafonner l'écart ponctuel entre le PFT ou FCF et le prix de marché, un deuxième niveau de sauvegarde mérite d'être envisagé à supposer qu'une déconnexion durable entre prix payé et prix de marché génère un montant cumulé de financement compensatoire insupportable à une partie. Par exemple en cas d'épuisement de la dotation initiale d'une caisse interne de sécurisation. Un seul des opérateurs rencontrés (celui proposant pour le JB une formule sans tunnel ni intégration de prix de marché) a prévu contractuellement cette hypothèse. Les autres sont plutôt sur un principe de révision des pratiques lorsque la poursuite de l'application des clauses contractuelles promet d'être intenable.*

#### **4.3.6. L'adjonction éventuelle d'un mécanisme de financement**

Les contrats rencontrés (ou leurs avenants) peuvent être également le support d'une action de financement au bénéfice de la structuration de la production. Trois usages typiques ont été rencontrés, d'autres existent peut-être :

- le nouvel investisseur (extension ou rénovation de places d'engraissement),
- le jeune agriculteur,
- le pré-financement du maigre.

*Commentaires :*

*Les deux premiers cas répondent au souci des organisations de production, qui est également celui des abatteurs, de renouvellement et de modernisation des capacités d'engraissement. Il s'agit de sécuriser les engraisseurs concernés dans une période où leur trésorerie peut être fragile face à la volatilité des prix de marché.*

*Un contrat FCF ou PFT intégrant un prix de revient peut être un premier outil en ce sens, et certains opérateurs se contentent de réserver de tels contrats à ce type de bénéficiaire. D'autres y ajoutent une bonification de marge, soit dans une formule FCF, soit dans une formule PM+B. Dans les deux cas, le contrat est conclu sur un horizon de moyen-terme et la bonification correspond à une participation forfaitaire à l'investissement accompagné, la répartition de cette participation sur plusieurs années incitant l'engraisseur à respecter l'engagement d'apport. Il s'agit donc bien de contractualisation au sens de la mission. Lorsque l'acheteur est une OP, l'horizon du contrat permet d'y accrocher des dispositions techniques sur les itinéraires de production, avec un effet structurant des filières. Au total, si les aspects rémunération et financement sont distincts, les traiter dans le même contrat renforce le pouvoir structurant de celui-ci.*

*Le pré-financement du maigre répond à un besoin structurellement important de l'activité d'engraissement. Les engraisseurs semblent peiner à trouver la couverture de ce besoin auprès de réseaux bancaires rendus prudents par les faibles marges et la réputation de fragilité de l'activité, et ce nonobstant la qualité de la garantie sur la bête. La situation juridique de l'acheteur est plus confortable pour assurer ce pré-financement, à supposer évidemment que son refinancement ne lui cause pas de difficulté. Les contrats rencontrés interviennent bande par bande.*

#### **4.4. L'intervention d'une caisse de sécurisation**

*Commentaires introductifs :*

*À l'origine de l'idée de caisse de sécurisation, il y a le constat que les transactions à l'aval des abattoirs se font au prix de marché. Dès lors, l'abattoir qui, à un moment donné, achète son vif à un prix supérieur à celui du marché, du fait d'un contrat destiné à sécuriser la marge de l'engraisseur, voit sa gestion du moment pénalisée, sauf à ce qu'un mécanisme appelé caisse de sécurisation finance le surcoût de son achat.*

*Pour maintenir les capacités d'intervention de cette caisse, il semble d'une certaine logique que l'opérateur bénéficiant du mécanisme lui restitue tout ou partie des bénéfices qu'il en tire lorsque les prix de marché sont supérieurs au prix résultant du contrat : soit l'engraisseur est payé au prix*

*de marché et verse quelque chose à la caisse, soit il est payé au prix du contrat et c'est son acheteur qui verse quelque chose à la caisse.*

*La caisse peut être un opérateur spécifique, distinct des opérateurs de la filière. Elle peut être également un poste du passif de l'opérateur, OP ou abatteur, qui assume la rencontre d'un approvisionnement au prix du contrat et d'une vente au prix du marché : une sorte de provision, dotée en cas de prix de marché élevé, reprise en cas de prix de marché bas, de la différence entre le prix d'achat payé et le prix de marché.*

*Qu'elle soit distincte ou non, se posent les questions de la dotation initiale de la caisse (qui constitue la provision et pour quel montant ?), de sa gestion et de sa gouvernance (règles d'utilisation et processus d'adaptation aux circonstances).*

*On peut envisager une façon un peu différente de présenter les mêmes choses :*

*L'essentiel des flux des opérateurs négociants et abatteurs comporte des prix établis en référence aux prix de marché. Ces opérateurs considèrent donc que les prix de marché constituent une base normale de leur gestion ordinaire, et donc que des prix établis autrement sont générateurs d'écarts extra-gestion qu'il convient de connaître et de maîtriser pour éviter de fragiliser leur situation financière.*

*Pour les prix du vif contractualisés sur une base PM+B, ce n'est pas véritablement un problème :*

*– soit le bonus rémunère des spécifications qualitatives permettant une valorisation améliorée, et l'on se retrouve dans un contexte de gestion ordinaire,*

*– soit le bonus correspond à un montant forfaitaire global pour la contractualisation de flux cumulés sur une durée donnée en vertu d'une politique décidée par l'opérateur (de modernisation de son amont, d'installation de JA, de sécurisation de ses achats, ...), montant que l'opérateur a prévu d'investir dans le cadre de sa politique sur la durée considérée.*

*En revanche, lorsque le prix contractualisé comporte une composante de prix de revient qui le déconnecte du prix de marché, l'opérateur va souhaiter connaître le coût (ou le bénéfice) généré par ce contrat et en maîtriser le montant cumulé. C'est le mécanisme mis en place pour ce faire qui pourra être appelé caisse de sécurisation.*

Les 4 cas rencontrés par la mission sont ci-après présentés.

Le premier est celui d'un abattoir achetant pour partie avec des mécanismes PMG et FCF. Il n'a pas mis en place de caisse de sécurisation spécifique. Sa comptabilité ne distingue donc pas, dans le coût des approvisionnements, les montants imputables à ce choix de politique d'achat et leur cumul. La soutenabilité financière de ses choix initiaux s'étant logiquement fondée sur une évaluation globale a priori, il semble ne pas disposer d'outil de suivi des impacts de ces choix sur sa gestion et sa situation financière et en est donc réduit à une évaluation globale a posteriori de ces impacts (0,08 €/kg ?). Au-delà de l'incertitude de cette évaluation, l'absence de cumul chemin faisant est un handicap pour capitaliser le retour d'expérience quant au comportement de ses fournisseurs dans des contextes divers. Tout ceci conserve la contractualisation dans le domaine politique plutôt que de l'amener dans le domaine de la gestion, ce qui constitue en soi un frein à son développement.

Les deux suivants, assez proches, sont des groupements de producteurs ayant mis en place des achats FCF et déclarant disposer d'une caisse interne de sécurisation pour absorber les différences entre prix payés et prix de marché.

Dans le premier, le contrat d'achat ne fait pas explicitement référence à la caisse de sécurisation. En parallèle, une partie des ventes du groupement est contractualisée avec un mécanisme FCF. De ce qu'a compris la mission, le recours à la caisse de sécurisation est décidé ponctuellement par le conseil d'administration pour compenser globalement des phases de conjoncture difficile, tandis que son alimentation est assurée par un prélèvement fixé, en centimes par kg, sur les achats contractualisés.

Dans le second, le contrat d'achat explicite précisément l'intervention de la caisse de sécurisation à l'occasion de chaque livraison, tant en complément qu'en prélèvement, et les ventes sont réalisées au prix du marché, que ce soit à l'abattoir ou à l'export de vif. Dans ce second cas, l'interlocuteur rencontré a précisé que cette politique de régulation des cours avait coûté 60 k€ sur un cumul de 30 000 bovins, soit 2 € par animal en moyenne (0,005 €/kg).

Le dernier cas est celui d'un groupement de producteurs disposant d'une caisse interne et vendant à son aval aux prix du marché. En sus, deux éléments le rendent particulièrement intéressant :

– la dotation initiale de la caisse est assurée pour parties par le groupement de producteurs, l'abattoir client avec lequel le groupement a contractualisé ses ventes au prix du marché (l'abattoir participe au titre de la sécurisation de son approvisionnement) et les coopératives agricoles polyvalentes membres du groupement de producteurs (au titre de leur intérêt dans le développement économique de la zone),

– la caisse intervient non pas livraison par livraison, celles-ci étant réglées au prix du marché, mais semestriellement, en cumul des ajustements sur le compte coopérateur de chaque sociétaire ; ceci est réalisé via un compte caisse de chaque sociétaire concerné.

Dans ce dernier cas, le groupement de producteurs est le gestionnaire d'une politique partagée et cofinancée avec son aval. Il sait exactement, globalement et par éleveur, l'utilisation qui est faite de la caisse de sécurisation. Il peut en tirer un retour d'expérience, et par exemple mettre en place une clause de sauvegarde au sein des contrats si la caisse individuelle est épuisée ou doublée ou encore si son rythme de consommation ou d'accroissement est préoccupant.

De l'examen des cas rencontrés semble se dégager un fort intérêt de l'internalisation en gestion des caisses de sécurisation par les OP, tant pour en banaliser l'usage en limitant l'intervention politique dans leur vie quotidienne que pour optimiser l'information qui en est retirée. La question de la comptabilisation et de la fiscalisation des provisions ainsi constituées peut mériter approfondissement, tant pour l'attractivité du système que pour la possibilité d'abondement par les divers acteurs de la filière.

## **4.5. Les modalités des contrats et leur gouvernance caractérisent la contractualisation sur une échelle de valeur**

### **4.5.1. Tout contrat n'est pas constitutif d'une démarche de contractualisation**

Lorsqu'un éleveur commercialise un bovin destiné à l'abattoir, il réalise un contrat de vente.

Si, au moment de la mise en lot, un contrat organise les modalités de rémunération des animaux lors de leur cession à l'abatteur à l'issue de la phase d'engraissement, c'est un contrat de production.

Au sens du présent rapport, seul ce second type de contrat relève d'une démarche de contractualisation.

La contractualisation comporte ainsi une caractéristique essentielle : le prix de cession du produit final est déterminé dès la mise en production. Déterminé ne signifie pas qu'il est connu, mais indique qu'aucune négociation ultérieure, notamment au moment de la cession de l'animal, n'est nécessaire pour que la vente soit finalisée.

Au-delà de cette caractéristique, la mission a rencontré des démarches de contractualisation de valeurs très diverses au regard des modalités de détermination du prix, des durées, des modalités de renouvellement, des caractéristiques du produit et d'une manière générale, de toutes les modalités qui peuvent constituer une source de progrès.

### **4.5.2. Les modalités de détermination du prix qui caractérisent la valeur d'une démarche de contractualisation sur une échelle de valeur**

Les démarches de contractualisation peuvent manifester divers degrés d'engagement des deux parties. Ces divers degrés d'engagement résultent des modalités de constitution du prix (tableau ci-après) et de celles relatives à la gouvernance de ce prix.

Le contrat de production peut couvrir le lot que le producteur souhaite mettre à l'engraissement et comporter une cession au prix de marché. C'est le degré zéro de la contractualisation. Un tel contrat de production garantit au producteur que ses animaux seront pris en charge et abattus lorsqu'ils seront engraisés. En cas de crise, il assure à l'éleveur l'écoulement des animaux. De manière symétrique, face à une situation de pénurie, il assure à l'abatteur la disponibilité, en temps voulu, des animaux contractualisés.

Certaines démarches de contractualisation sont plus élaborées : un contrat de production dont le prix de cession est plus élevé que le prix de marché, parce qu'il rémunère un mode de production particulier, ou le respect d'un cahier des charges spécifique, ou parce qu'il garantit au producteur un prix ou une rentabilité minimum. Ces dispositifs engagent davantage le contractant d'aval, et conduisent corrélativement l'éleveur à satisfaire des exigences complémentaires qui accompagnent cette amélioration de la rémunération.

## Les 4 modalités de constitution du prix

**PP** = PRIX PAYÉ À L'ÉLEVEUR  
**PM** = PRIX DE MARCHÉ  
**PR** = PRIX DE REVIENT (OU PRIX INCLUANT UNE +OU - GRANDE PART DE PRIX DE REVIENT)  
**PMG** = PRIX MINIMUM GARANTI

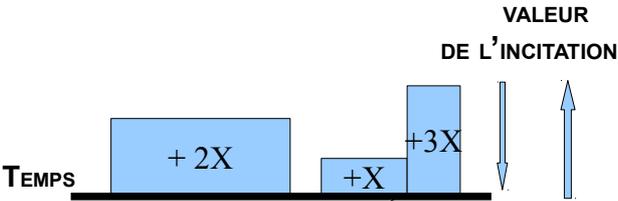
1)  $PP = PM$

2)  $PP = PM \pm \text{BONUS (MALUS)}$

3)  $PP = (PM + PR) / 2$

4)  $PP = \text{MAX} (PMG ; PM)$

## Les 3 modalités d'intervention sur le prix

<p><b>L'INCITATION</b></p> 	<p>Asymétrique                      Toujours positive                      Décision par l'opérateur aval (<i>selon son espérance de valorisation</i>)</p>
<p><b>LA REGULATION</b></p> 	<p>Symétrique (plus = moins)                      positive ou négative                      Prélèvements= restitutions= auto-équilibre                      Gouvernance équilibrée par l'opérateur au sein de ses activités (<i>Y compris par transfert d'une branche excédentaire</i>)                      Pas d'intervention extérieure</p>
<p><b>LA SECURISATION</b></p> 	<p>Asymétrique (<i>interventions sous entendue comme globalement positive : les plus &gt;&gt; aux moins</i>)                      Restitutions &gt;&gt; Prélèvements                      Équilibre assuré par des opérateurs extérieurs                      (Transferts par État ou/et Région ou/et cotisations Interprofessionnelles)                      Gouvernance partagée avec les opérateurs externes ?</p>

Cette amélioration peut prendre la forme d'un bonus, ou d'une prise en compte de l'évolution partielle du coût de production, ou encore assurer un prix de reprise minimum en cas de crise.

Les démarches de contractualisation peuvent offrir plus ou moins de visibilité : contractualiser lot par lot apporte un peu plus de sécurité que vendre au prix de marché, mais pour le producteur qui a besoin d'investir pour réaliser une activité d'engraissement, il est préférable de disposer d'un cadre contractuel qui couvre plusieurs années, et qui intègre un principe de reconduction.

Un contrat qui intègre une référence à un coût de production est avantageux pour l'éleveur lorsque le prix de marché est inférieur au coût de production retenu. En contrepartie, il est favorable à l'abatteur dans la situation inverse, lorsque le prix de marché excède la référence au coût de production. Son principe fondateur repose sur un partage de marge ou de perte entre éleveur et abatteur.

Ce partage peut être explicitement organisé sous la forme d'une caisse de régulation des cours ou être la simple mise en œuvre d'un contrat qui déconnecte le prix payé de l'indicateur de marché (cf graphique ci-contre). Ce mécanisme repose sur un modèle équilibré convenu entre les parties. Son équilibre doit s'apprécier sur une échelle de temps qui peut être longue. Il nécessite un haut degré de confiance et d'engagement. Il suppose que les parties partagent l'analyse de leur environnement de marché, s'accordent sur une stratégie mutuellement profitable, et soient en capacité d'ajuster leur modèle selon des modalités convenues. Il repose donc sur une gouvernance sinon paritaire, à tout le moins participative, pour partager les enjeux et réguler les paramètres en cas de nécessité.

Lorsque le contrat a pour effet que le prix perçu par l'éleveur est systématiquement au-dessus du prix de marché, on peut le caractériser clairement comme un mécanisme d'incitation. L'incitation peut viser à disposer d'un produit particulier, à un moment particulier.

Les mécanismes de régulation peuvent être distingués des précédents en ce que la régulation de prix est construite pour être équilibrée. L'incitation à produire d'une certaine manière n'est pas forcément absente du contrat, mais ce qui le caractérise, c'est qu'au regard des fluctuations de marché, il comporte un mécanisme d'inspiration symétrique, qui donne tantôt un avantage financier à l'une des parties, tantôt à l'autre. C'est la symétrie qui le caractérise.

Certains dispositifs dits de régulation apportent en fait un différentiel systématiquement positif par rapport au prix au marché. Ils relèvent d'un principe différent. C'est le cas des caisses de sécurisation lorsqu'elles font appel à des ressources financières étrangères au domaine contractualisé. Un tel dispositif est ainsi asymétrique, faisant appel à l'intervention d'un tiers financeur. Si ce tiers financeur ne participe pas à la gouvernance du dispositif, il s'agit « d'argent magique » que la gouvernance du dispositif aura naturellement à cœur de consommer.

Au regard des modalités de détermination du prix et de la gouvernance, les démarches de contractualisation s'inscrivent ainsi sur une échelle de valeur, qui manifeste le degré de confiance que chacune des parties accorde à l'autre, et qui est le corollaire du degré d'engagement qu'elle est disposée à souscrire.

### 4.5.3. Les éléments hors prix constitutifs de la qualité d'une démarche de contractualisation

Comme indiqué en 4.5.1, d'autres modalités que la seule spécification du prix sont à considérer pour juger qu'une démarche de contractualisation est plus ou moins aboutie :

– **la complétude du cahier des charges** dans toutes ses dimensions, description des animaux, des parcours d'élevage, des dispositions sanitaires, du calendrier des fournitures. Les exigences spécifiques du cahier des charges distinguent la production contractualisée du « tout-venant ». Elles expriment un besoin d'amélioration des pratiques ou le choix d'un segment de marché. Dans les démarches de contractualisation les plus abouties, l'aval se montre capable d'exprimer ses besoins pour les formaliser dans un contrat, et l'éleveur s'organise pour répondre à cette demande. La difficulté pour l'aval à spécifier précisément ses besoins peut avoir deux origines bien différentes :

(i) la segmentation ne peut être construite par un unique opérateur et ne peut aboutir que dans une démarche de filière par un dialogue collectif,

(ii) l'abatteur ne souhaite pas spécifier ses besoins soit par crainte que ceux-ci soient exploités comme des points de faiblesse dans la discussion commerciale, soit parce que la nécessité de faire tourner son outil d'abattage le pousse à n'écarter aucune possibilité de chargement.

– **le déploiement de la démarche dans la durée**, qui pourra être évalué :

(i) sur la durée des contrats et la clarté de leurs modalités de renouvellement,

(ii) sur la capacité des protagonistes à capitaliser leurs retours d'expérience en revisitant régulièrement les dispositions des contrats pour leur apporter des améliorations pragmatiques,

(iii) sur l'introduction dans les contrats de clauses de sauvegarde pour prévenir les ruptures unilatérales et conflictuelles du fait de circonstances rendant les engagements contractuels intenable pour l'une des parties.

– **l'utilisation de la contractualisation comme support de financement** de l'ensemble des parties, des engraisseurs en particulier : un premier stade est celui où l'OPC ou/et l'abatteur participe au financement de l'engraisseur via le contrat ; un second stade celui où un financeur public appuie son intervention sur une contractualisation ; un troisième celui où le système bancaire considère que son risque sur chacun des contractants est minoré du fait du contrat.

Pour parcourir le processus de progrès les menant vers des contractualisations de plus en plus abouties, il est utile que les parties se dotent d'une gouvernance de leur démarche (gouvernance qui, elle aussi, pourra être progressivement améliorée), constituée à la base d'un principe de rencontres pour prendre du recul sur le fonctionnement de la démarche et identifier sereinement insatisfactions, dysfonctionnements et questions à améliorer.

## **4.6. Freins et conditions favorables à la contractualisation**

A ce stade, il est possible d'identifier cinq freins principaux à la contractualisation et quatre éléments qui, au contraire, peuvent en favoriser l'émergence.

### **4.6.1. Les freins à la contractualisation**

#### **Des abatteurs entre tiédeur et discrétion**

Les abatteurs rencontrés font globalement montre d'un engagement verbal modéré pour la contractualisation. Paradoxalement –y compris même de la part de ceux qui la mettent réellement en œuvre– il nous est apparu qu'il s'agit plus de discrétion (approvisionnement, conditions contractuelles opaques) que d'opposition de principe. Les abatteurs n'évoquent pas la contractualisation comme une composante de la mise en œuvre d'une stratégie d'entreprise positive. La culture dominante reste celle d'une démarche de cueillette, face à une offre structurellement abondante. La sécurisation de l'approvisionnement d'outils d'abattage, globalement en surcapacité, n'est pas non plus mise en avant par les abatteurs, comme une motivation pour développer la contractualisation, ce qui est paradoxal.

#### **Une culture du maquignonnage**

Tous les échelons de la filière (éleveurs, commerçants, abatteurs) manifestent une appétence indéniable pour la négociation commerciale. Que les négociants en bestiaux revendiquent l'efficacité économique de leur intermédiation, non seulement par une fonction logistique et leur capacité à valoriser chaque animal par un débouché approprié, mais encore par leur aptitude à négocier, est dans l'ordre normal des choses. Mais cette pratique, qui va quelquefois jusqu'à bafouer les règles d'apports aux groupements, ne devrait pas être le principal ressort des producteurs. En effet, cette posture donne à penser que l'énergie consacrée par l'éleveur pour réaliser une « bonne » vente à chaque opération de mise en marché serait mieux investie que celle qu'il pourrait consacrer à améliorer la performance de son processus de production.

#### **Un produit massifié et peu segmenté**

Le contexte de massification du produit viande et de banalisation vers des productions hachées, bientôt majoritaires en volume, ne constitue pas un élément favorable à l'identification du produit, permettant de valoriser les catégories d'animaux, la région de production, le mode d'élevage ou le type de viandes. En revanche, la segmentation sera naturellement à évoquer au chapitre des éléments favorables à la contractualisation.

#### **Des crises fréquentes et de grande amplitude**

Comme évoqué au chapitre 2, du fait de l'effacement des outils de gestion du marché, et en raison de la libéralisation du secteur laitier, le marché des viandes bovines devrait durablement être affecté par des situations de crise. Dans la filière bovine en particulier, les crises sont des phénomènes asymétriques : les cours peuvent s'effondrer ; ils ne peuvent *a contrario* atteindre des niveaux excessivement élevés, car le consommateur arbitre en faveur d'une viande de substitution.

Ainsi, toutes choses égales par ailleurs, le fait que la probabilité de connaître des situations de cours gravement déprimés augmente constitue un frein à la contractualisation pour ceux des opérateurs d'aval qui se focalisent principalement sur leurs coûts d'approvisionnement.

### **La faiblesse de la structuration de la filière par les organisations de producteurs à caractère commercial, que l'action publique a renoncé à corriger**

D'une politique résolument affirmée en faveur de l'organisation économique des producteurs, les pouvoirs publics ont progressivement évolué, en constatant les limites de ce modèle, vers une politique plus indifférenciée consistant à accompagner les organisations de producteurs, tant commerciales que non commerciales. Cette évolution ne peut être que défavorable au développement de la contractualisation, dont l'optimum d'efficacité tient au portage par une OPC.

## **4.6.2. Les éléments favorisant la contractualisation**

### **La segmentation du marché**

La segmentation du marché par la catégorisation des animaux, des régions, des pièces, des races, des modes de production, constitue un moteur de reconstruction de la valeur, dont la contractualisation constitue un vecteur naturel pour les producteurs et leurs organisations. Cette valorisation ne peut cependant être avérée que dans la mesure où elle est reconnue par les consommateurs, et conservée au cours de la transformation.

### **Un aval conforté par son aval**

La consistance des dispositifs de contractualisation est d'autant plus importante que les abatteurs sont structurellement, ou commercialement, confortés par leur propre aval. La qualité de son arrimage à l'aval permet donc bien à l'abatteur de construire une chaîne de valeur avec son amont.

### **Une logique de territoire porteuse**

La dimension territoriale est essentielle à la mise en œuvre légitime, logique et naturelle de la contractualisation. Elle permet de mettre en cohérence les caractéristiques des bassins de production (races, patrimoines, modes de production) et d'emploi industriel (abattage, transformation) avec les demandes proches et perceptibles d'un bassin de population, de consommateurs et de territoires, qui constituent une association équilibrée d'intérêts, de nature à motiver des politiques locales cohérentes.

C'est à cette seule échelle qu'une caisse de sécurisation peut durablement fonctionner, du fait qu'elle sera complémentaire à d'autres enjeux partagés.

### **La perception des intérêts à moyen terme**

La contractualisation est d'autant plus solide qu'elle associe des partenaires ayant partagé une réflexion stratégique, qui ont ainsi identifié des intérêts communs, ce qui justifie qu'ils s'affranchissent de l'immédiateté du marché, pour construire une relation qu'ils sont capables d'inscrire et de soutenir dans la durée.

## **5. L'ENVIRONNEMENT DU DÉVELOPPEMENT DE LA CONTRACTUALISATION**

### **5.1. La contractualisation chez quelques voisins européens**

Pour répondre à la commande de dresser un état des lieux de la contractualisation chez nos principaux partenaires, clients ou concurrents au sein de l'UE (Allemagne ; Espagne ; Italie ; UK ; Irlande), une enquête a été menée auprès des postes commerciaux de nos ambassades.

En Allemagne selon les recherches effectuées dans deux régions (Basse-Saxe et Saxe-Anhalt) et au niveau fédéral (syndicat agricole), la contractualisation est extrêmement rare, les éleveurs se réservant des options ouvertes pour chaque lot à abattre. Le seul exemple de contractualisation qui a été évoqué durant les recherches est celui du programme régional « Naturwert » (valeur naturelle/écologique) de l'entreprise Bünning pour la mise en marché de viande biologique en Basse-Saxe. Les animaux doivent être nés en Basse-Saxe ou dans un Land frontalier et engraisés en Basse-Saxe. Les produits carnés concernés sont de qualité, issus de races à viande mais ne sont disponibles qu'en quantité limitée et dans un réseau local de supermarchés. Le prix d'achat des animaux est basé sur les cotations officielles de Basse-Saxe publiées chaque semaine pour les catégories R3 et E2, avec des pénalités en cas de poids inférieurs ou supérieurs, ou d'animaux ne respectant pas tous les critères du cahier des charges.

En Espagne, où la viande consommée provient essentiellement d'une filière spécifique d'engraissement de jeunes bovins de boucherie (JBB), abattus entre l'âge de 12 et 18 mois (Appelés « anojo », ce qui se traduirait par animal de l'année), il n'existe pas de contractualisation au sens de la mission, hors du travail coopératif ordinaire. Une expérience malheureuse de contrat à moyen terme touchant le groupe d'abattage et de découpe Martinez Loriente, qui était le fournisseur exclusif du leader de la grande distribution espagnole Mercadona, a marqué les esprits. L'industriel avait contractualisé la fourniture de 60 000 bovins annuels avec plusieurs élevages d'engraissement de tailles importantes. Les prix étaient liés à un indice reflétant les coûts de production. Mais suite à la hausse subite des matières premières de 2008, les prix contractuels garantis à l'éleveur par l'abatteur ont monté plus vite que les prix répercutés dans la grande distribution, et l'abatteur a dénoncé brutalement les contrats. Depuis cet échec, il semble que les professionnels de la filière soient extrêmement méfiants au regard de toute contractualisation à moyen terme.

En Italie, où le secteur viande spécialisé fournit environ la moitié de la viande consommée, il n'existe pas de contrat en amont prévoyant la fourniture des animaux entre producteurs et abatteurs. La coopérative UNIPEG, l'un des plus gros abatteurs italiens, entretient des rapports privilégiés avec ses sociétaires, qui lui fournissent 72 % de son approvisionnement (2012). Il ne s'agit pour autant pas d'une démarche de contractualisation au sens du présent rapport.

Nous ne disposons pas à ce jour de la réponse pour le Royaume-uni et l'Irlande (renouvellement du poste à l'ambassade).

On peut conclure des premiers éléments reçus :

- que la contractualisation est inexistante ou marginale chez nos partenaires,
- que dans les rares cas où elle existe, la contractualisation concerne des marchés de niches spécifiques, comportant des considérations qualitatives et qu'elle ne met pas en œuvre d'autre mécanisme de détermination du prix de cession que la référence au prix de marché,
- que les difficultés rencontrées par un opérateur qui avait pris le risque de proposer un contrat dont le prix de cession faisait référence au coût de production ont définitivement mis fin à l'initiative, et n'ont pas conduit à poursuivre l'expérience en recherchant des modalités plus équilibrées.

## **5.2. L'article 170 du règlement OCM unique**

### **5.2.1. Une possibilité nouvelle pour les OPNC**

L'article 170 du règlement sur l'Organisation Commune des Marchés ouvre aux organisations de producteurs (OP) du secteur de la viande bovine, de façon dérogatoire, la possibilité de négocier des contrats de vente pour le compte de leurs membres.

Cette possibilité n'apporte rien de nouveau aux groupements de producteurs de statut coopératif, porteurs d'une activité commerciale qui les rend à un moment propriétaires du bétail qu'ils commercialisent. En revanche, cette possibilité est nouvelle pour les organisations non commerciales (OPNC).

L'OP reconnue, pour bénéficier de cette disposition, doit répondre à 4 conditions :

- 1/ poursuivre des objectifs de concentration de l'offre, placement sur le marché et/ou optimisation des coûts de production,
- 2/ mettre en œuvre des activités efficaces contribuant à la réalisation des objectifs de la PAC,
- 3/ ne pas dépasser 15 % de la production nationale pour le volume faisant l'objet de la négociation contractuelle,
- 4/ notifier à l'autorité compétente de l'État membre le volume qui fait l'objet de la négociation.

Le projet de lignes directrices précisant le champ et les conditions de cette disposition est en cours de consultation publique. On trouvera en annexe 5 l'analyse qu'en fait la DGPE.

### **5.2.2. Une mobilisation spécifique de l'abatteur pour l'établissement, dans ce cadre, d'une contractualisation, voire d'une sécurisation**

Dans son travail d'analyse des pratiques contractuelles existantes, la mission a rencontré quelques contrats, entre un abattoir et un éleveur ou/et un commerçant, bénéficiant de l'approbation d'une OPNC. Dans ces contrats, l'OPNC n'est évidemment pas partie, mais son rôle dans la structuration de la filière est souligné. La réalité de ce rôle est discutée, certains l'estimant important, notamment en permettant une expression collective des intérêts réels des éleveurs sans soupçon que cette expression soit biaisée par les intérêts propres de la structure commerciale sensée les représenter, d'autres l'estimant évanescant en considération de sa situation d'irresponsabilité commerciale.

Dans les cas où ce rôle est consistant, on peut penser que l'OPNC pourra faciliter le développement de la contractualisation en ayant un rôle plus formel et normatif dans la négociation des contrats pour le compte de ses membres. Ceci n'est toutefois pas certain si l'on considère que la capacité d'agir de l'OPNC vient précisément du fait qu'elle ne se substitue pas à ses membres.

Quoi qu'il en soit, et par rapport au schéma privilégié par la mission où c'est l'activité de négoce de l'OPC qui lui permet, d'une part de contractualiser distinctement et de façon cohérente avec son amont et son aval, d'autre part d'héberger dans son passif une éventuelle caisse de sécurisation, l'éventuelle intervention d'une OPNC oblige l'abatteur à un engagement majoré dans le processus. Il lui faut à la fois gérer un nombre élevé de contrats d'un volume unitaire limité, les éventuelles compensations de réalisation entre les uns et les autres, et enregistrer dans son propre compte d'exploitation la confrontation entre un prix contractuel amont et un prix de marché aval. Ceci peut aller pour l'abatteur jusqu'à devoir héberger dans son passif une éventuelle caisse de sécurisation.

### **5.3. La contractualisation dans la filière ovine**

Il est intéressant d'analyser la manière dont une aide couplée destinée à développer la contractualisation a fait évoluer la filière ovine.

#### **5.3.1. Présentation de la majoration de l'aide ovine**

Dans le secteur ovin existe « depuis toujours »<sup>6</sup> une aide couplée allouée à la tête de brebis.

En 2010, une majoration de l'aide ovine a été instituée au titre de la contractualisation après qu'un accord ait été conclu au sein de l'interprofession, dans le contexte de la Loi de Modernisation de l'Agriculture et de la Pêche, qui a structuré de nouvelles bases pour développer la contractualisation.

Ce dispositif, qui a encore évolué à la marge à l'occasion de la réforme de la PAC entrée en vigueur en 2015, reste organisé autour des principes suivants.

Pour bénéficier de la majoration (3 €/brebis) à l'aide de base (21 €/brebis), l'éleveur bénéficiaire doit :

- soit adhérer à une Organisation de Producteurs à caractère Commercial (OPC),
- soit signer un maximum de 3 contrats de commercialisation avec un acheteur (négociant, mandataire intervenant sur un marché, ou abatteur) couvrant ensemble au minimum 50 % de sa production d'agneaux<sup>7</sup>,
- et fournir au plus tard le 31 janvier un planning prévisionnel de ses livraisons mensuelles d'agneaux.

Depuis la mise en place du dispositif, celui-ci a évolué de la manière suivante :

---

<sup>6</sup> La prime à la brebis a été instituée dans l'OCM de la viande ovine, entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1981. Présentant initialement un caractère de deficiency payment, elle a ensuite été forfaitaire.

<sup>7</sup> agneaux destinés à la boucherie ou à l'engraissement.

Données AO de 2010 à 2014										
	Nombre d'exploitations					Nombre d'animaux				
	2010	2011	2012	2013	2014 (provisoire)	2010	2011	2012	2013	2014 (provisoire)
nombre de demandes	23 755	22 772	22 088	21 431	20 910	5 440 745	5 369 827	5 266 624	5 151 211	5 071 255
nombre primable	23 022	22 614	22 007	21 425	20 875	5 419 113	5 364 245	5 259 648	5 147 614	5 067 949
nombre majoration	15 863	16 010	16 059	15 557	15 318	4 483 882	4 523 918	4 508 080	4 405 812	4 354 109
% majoration	68,9%	70,8%	73,0%	72,6%	73,4%	82,7%	84,3%	85,7%	85,6%	85,9%
<b>Montants de l'aide</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>					
aide de base	20,58	20,76	21	21	21					
majoration	3	3	3,22	3,83	3,39					

Source : DGPE Bureau des viandes

On note que près de 75 % des éleveurs bénéficient du complément accordé à l'aide ovine (AO) au titre de la contractualisation, et qu'elle concerne plus de 85 % des animaux.

### 5.3.2. Effets de la majoration de l'aide ovine

Le complément concerne 2 types d'éleveurs, relevant de filières à l'organisation distincte, qu'il faut examiner séparément :

- **les éleveurs adhérents à une OPC.**
  - o Si l'éleveur doit commercialiser via l'OPC<sup>8</sup>, celle-ci n'a pas d'obligation de contractualiser avec son aval. Cette branche rassemble 2,4 millions de brebis.
  - o Le complément d'aide représente ainsi plus une incitation à adhérer à une OPC, qu'une incitation à la contractualisation à l'aval.
  - o En aval de l'OPC, la pratique consistant à contractualiser l'approvisionnement des abattoirs paraît peu développée. De même, la contractualisation aval entre l'abatteur et la distribution reste à l'état de projet pour l'interprofession.
  - o En pratique, l'incitation n'a pas véritablement joué, puisque la part de la production en groupements de producteurs est restée stable.
- **les éleveurs indépendants, qui ont dû souscrire des contrats pour bénéficier de la majoration d'aide.**
  - o Ces contrats ont plus souvent été conclus avec des négociants que directement avec des abatteurs. Ils couvrent un effectif de 2 millions de brebis.
  - o Le contenu de ces contrats, qui n'a pu être examiné en détail par la mission<sup>9</sup>, reste, à dire d'expert, assez peu engageant. Il ne semble pas que l'attribution d'une aide financière ait ainsi considérablement fait évoluer les spécifications de la production attendue par les

<sup>8</sup> Les éleveurs en OPC ont l'obligation de commercialiser au minimum 75 % de leur production via l'OPC.

<sup>9</sup> Les contrats restent en DDT et aucune étude de leur contenu ne semble avoir été réalisée à ce jour.

acheteurs, ni les conditions de rémunération des éleveurs.

o D'ailleurs, si l'accord interprofessionnel comportait à l'origine une disposition conduisant à accroître de 50 % (en 2010) à 70 % (en 2013) la part des approvisionnements de l'acheteur pour laquelle celui-ci devait faire une proposition de contractualisation, cette disposition a disparu de l'accord interprofessionnel du 10 décembre 2014.

o Du côté des éleveurs indépendants, l'obligation de contractualiser ne porte que sur 50 % de la production, et ce plancher n'a pas évolué depuis 2010.

o L'objectif de sensibilisation à la contractualisation peut donc être considéré comme atteint, mais il reste à lui donner un contenu.

L'accord interprofessionnel relatif à la contractualisation et à la majoration de l'aide ovine a manifestement structuré la réflexion de l'interprofession ovine : celle-ci a en effet rédigé des modèles de contrats qui déclinent l'accord avec différents types d'acheteurs, et élaboré un guide à l'intention des éleveurs ; elle publie mensuellement des indicateurs qui pourraient être utilisés si les acteurs voulaient faire évoluer les prix contractualisés ; elle réalise chaque année une compilation au plan national et une analyse par régions des plannings prévisionnels de sortie des agneaux qui sont établis en début d'année par les éleveurs sur une base mensuelle.

En conclusion, s'il serait sans doute excessif d'affirmer que le dispositif a eu un effet majeur sur les relations contractuelles au sein de la filière ovine, on ne saurait nier l'intérêt pédagogique de la réflexion suscitée au sein de l'interprofession ovine, qui constitue une étape sur la route qui conduit au développement de relations contractuelles plus abouties.

## 6. LES MOYENS DE DÉVELOPPER LES CONTRACTUALISATIONS EFFICACES

### 6.1. Les contractualisations efficaces à développer

#### 6.1.1. L'existant « facile » à développer

##### **La contractualisation peut se développer sur le segment haut de gamme**

La contractualisation a naturellement trouvé une place pour la production d'animaux entrant dans le **segment « haut de gamme » du marché**. Sur ce segment, la contractualisation peut encore se développer.

Ce développement peut revêtir deux formes : un développement en volume du champ de la contractualisation ; un développement en « qualité » du mode de contractualisation engageant davantage le partenaire d'aval dans l'expression de ses attentes et le mode de fixation du prix de cession des animaux contractualisés.

##### **La prise en compte d'un indicateur de coût de production peut se développer dans les modes de contractualisation**

Dans la production de jeunes bovins, qui constitue un mode d'élevage standardisé pour lequel l'établissement d'une structure de coût de production de l'engraissement est assez facile, des modes de contractualisation comportant une modalité de fixation à l'avance du prix de cession, intégrant une composante reflétant l'évolution du coût de certains facteurs de production, existent.

Il devrait également être possible que des contrats de ce type soient développés par les abatteurs pour la production de génisses ou de bœufs destinés à la boucherie, si les éleveurs en sont demandeurs. Même si le lien avec le coût de production est encore plus ténu pour les vaches de réforme allaitantes de qualité, rien n'empêche de développer -pour ces différentes catégories d'animaux- un **contrat intégrant une composante prenant en compte l'évolution des coûts de production**, si les abatteurs souhaitent sécuriser leur approvisionnement auprès de producteurs dont la production représente un enjeu stratégique pour leur entreprise. Logiquement, ces contrats représentant un degré d'engagement plus fort de l'aval ne seront dans un premier temps proposés que pour la fraction de leur activité qu'ils auront le plus à cœur de sécuriser. Cela peut être un segment de commercialisation à enjeu particulier pour l'entreprise (cahier des charges à caractéristiques étroites), ou le souhait de gagner (ou de sécuriser) des parts de marché par la maîtrise du produit.

##### **Un dispositif de lissage des fluctuations de marché peut se développer dans les modes de contractualisation**

D'autres modes de contractualisation intègrent un lissage des évolutions de prix de marché, **avec intervention d'une caisse de sécurisation**, interne à l'OP, ou implicite du fait de paiement par l'abatteur d'un prix différent du prix de marché (formule de type  $[PM+PFT]/2$ ).

Bien qu'on ait observé que les engraisseurs de JB ne sont pas nécessairement des demandeurs inconditionnels de ce type de contrat, l'inclusion d'un dispositif de lissage des fluctuations du prix

de marché devrait également intéresser des éleveurs d'animaux plus traditionnels (bœufs, génisses, vaches allaitantes).

### **Ce sont les OP de type commercial qui peuvent promouvoir le développement de la contractualisation**

Le champ de développement de ces types de contrats est actuellement celui des OP commerciales et des abatteurs.

Les OPNC peuvent jouer un rôle dans l'accompagnement des producteurs, au plan technique, voire dans l'orientation de la production, ou encore dans d'autres domaines. Mais on peut difficilement concilier une chose et son contraire. Les éleveurs et les opérateurs, qui, en raison de leur sensibilité et de leur attachement au marché, trouvent leur compte dans les structures de type OPNC, ne s'engageront pas dans une démarche dont l'intérêt est de construire une relation durable au sein de la filière, en s'affranchissant partiellement de l'instantanéité du marché.

#### **6.1.2. L'existant plus problématique**

##### **Limiter la contractualisation à une fraction marginale de l'activité n'est pas une fatalité**

Les opérateurs d'aval engagés dans une démarche de contractualisation soulignent comme un dogme que, *compte tenu de l'importance du marché dans la filière viande bovine*, contractualiser 30 % de leur approvisionnement est un plafond qu'ils n'envisagent pas de dépasser.

Si les démarches de contractualisation ainsi pratiquées par les abatteurs représentaient pour eux un coût supérieur au bénéfice qu'ils en tirent, ils ne persévéraient pas.

Dans un contexte de surcapacité des outils d'abattage, l'intérêt pour les abatteurs est bien de sécuriser l'approvisionnement de leurs outils. Schématiquement, l'approvisionnement des abattoirs est constitué d'une part de vaches de réforme laitières, dont le prix de cession n'est pas influencé par un quelconque coût de production et qui sont à l'origine d'un produit fini aujourd'hui largement indifférencié, d'autre part d'animaux élevés pour la viande, à coût de production.

La contractualisation n'est pas un outil adapté permettant aux abatteurs de sécuriser l'approvisionnement de leurs outils en vaches de réforme laitière, du moins tant que la seule caractéristique de ce produit est son prix. En effet, pour un éleveur, le seul intérêt d'un tel contrat qui ne gouverne pas un processus de production serait qu'il apporte systématiquement une rémunération supérieure au marché (instantanément ou en moyenne), ce qui placerait l'abatteur hors marché.

En revanche, pour la *viande à coût de production*, dont la commercialisation dans les circuits appropriés permet que les caractéristiques soient valorisées, il n'y a pas de raison que le volume contractualisé reste marginal. C'est donc la caractéristique du produit dont le coût est valorisable qui constitue le facteur limitant le taux de pénétration de la contractualisation.

D'une logique de « ne pas contractualiser plus de 30 % des approvisionnements dans chaque type de production », il serait tout aussi rationnel de passer à une logique de « contractualiser le plus possible les approvisionnements pour les débouchés qui sont sensibles non seulement au prix mais aussi à la qualité du produit ».

## **La contractualisation permet de développer des produits spécifiques pour répondre à de nouveaux marchés**

La contractualisation offre la sécurité nécessaire pour mettre en place un type de production nouveau répondant à une attente spécifique du marché. Tout le problème tient au fait que si le constat selon lequel la production française n'est pas en parfaite adéquation avec la demande (intérieure, mondiale) est largement partagé, rares sont les circonstances où un opérateur est en capacité de prendre le risque financier d'offrir une garantie pour que des éleveurs mettent en production un produit, nécessairement à cycle long en viande bovine, qui n'est pas usuel.

Il existe toutefois des contre-exemples, qui montrent que cela est possible à petite échelle : l'abatteur peut prendre un risque pour un volume mis sous contrat faible au regard de son activité.

Les auteurs, optimistes et eux-mêmes volontaristes, ont fait le choix d'inscrire cette perspective dans la présente rubrique et non dans la suivante.

### **6.1.3. Ce qui semble hors de portée**

#### **La contractualisation ne peut maîtriser l'abattage des femelles laitières**

Une partie significative de l'offre de viande bovine résulte de décisions des éleveurs laitiers qui sont largement indépendantes du prix de marché de la vache de réforme laitière. Aucun mécanisme de régulation du volume des abattages de femelles laitières ne peut s'envisager à partir des paramètres de marché en vigueur.

En revanche, renforcer la participation des éleveurs laitiers à l'interprofession bovine pour améliorer l'information sur les conséquences des décisions prises par le monde laitier en réaction aux signaux de son marché principal ne paraît pas hors de portée. Cela permettrait d'améliorer la prévisibilité et d'anticiper les évolutions de marché à venir, à défaut de pouvoir les influencer.

#### **Les naisseurs, qui sont le plus impactés en cas de difficulté, ne sont pas demandeurs**

Dans la filière spécialisée viande, ce sont les naisseurs qui, en pratique, sont les plus exposés aux à-coups de marché. En effet, dans une filière, chaque maillon répercute (plus ou moins facilement) ses difficultés sur celui qui le précède en amont (la distribution sur la transformation, l'abattage sur l'élevage, l'engraisseur spécialisé sur le prix du brouillard). A la différence des maillons qui le suivent, le producteur de maigre n'a pas dans ses coûts de production un poste d'approvisionnement principal dont il pourrait comprimer la marge lorsque la sienne se détériore. C'est donc (cf. le paradoxe des naisseurs) le maillon fragile de la filière bovine française qui aurait le plus à gagner à sécuriser son activité par un dispositif de contractualisation avec son aval. Même si le rapport de forces ne lui est a priori pas favorable, l'éleveur naisseur pourrait, tout autant que l'engraisseur, mettre en avant un cahier des charges permettant, du moins pour les précurseurs, de différencier une production de qualité, dès la naissance, qui pourrait ensuite être valorisée en aval de la filière. Mais la mission n'a pas perçu une active demande en ce sens.

#### **Les contrats à l'aval de l'abattoir ne concerneront pas l'essentiel de l'activité**

En toute logique, les démarches de contractualisation sont d'autant plus solides qu'elles se confortent à l'aval par une autre démarche de contractualisation. Pour que la filière s'affranchisse des aléas d'un marché qui reste très inorganisé, l'idéal serait que la contractualisation se

développe avec la transformation ou la distribution. Mais sur un marché intérieur durablement largement approvisionné, pour un produit dont la consommation est en décroissance, les contrats d'aval ont toutes raisons de rester des exceptions caractéristiques de niches.

## **6.2. Les moyens à privilégier**

### **Une aide directe à la contractualisation aurait un effet d'aubaine, ou encouragerait des montages cosmétiques**

Une aide financière directe ne peut être efficace : l'argent public suscite (légitimement) des appétits, et vouloir que se nouent des relations contractuelles vertueuses là où les cocontractants potentiels n'en ont pas entrevu le bénéfice commun est un leurre.

### **Promouvoir des synergies**

En revanche, compte tenu de l'intérêt que représente la contractualisation, réserver les incitations publiques<sup>10</sup> (aides à l'amélioration de la performance des abattoirs<sup>11</sup>, aides à la modernisation des élevages) aux acteurs qui font preuve de la maturité suffisante pour inscrire leur démarche de progrès dans une démarche de filière vertueuse (c'est-à-dire reposant sur un socle suffisant d'approvisionnement contractualisé pour les abattoirs, ou de livraison contractualisée pour les éleveurs), constitue un choix éclairé en ce qu'il met en synergie les démarches amélioratrices de performance pour la filière.

### **Soutenir préférentiellement les Organisations de Producteurs Commerciales**

Ce sont les organisations de producteurs commerciales qui peuvent le mieux promouvoir les démarches de contractualisation et apporter le soutien utile à l'amélioration des conditions de production des productions contractualisées. Il convient donc de conforter les OPC.

Les démarches de contractualisation les plus élaborées, celles qui comportent un dispositif de gestion du prix susceptible de s'écarter du prix de marché, pourraient être encouragées par les Pouvoirs Publics au moyen d'une défiscalisation des provisions constituées lorsque le montant perçu par l'éleveur est inférieur au prix de marché. Cela intéresse principalement les OPC, mais pourrait s'appliquer de la même manière aux abattoirs privés qui, rémunérant le producteur en application d'un contrat déconnectant le prix de cession du prix de marché, réalisent dans les périodes de cours élevés, un résultat d'exploitation supérieur à ce qu'il aurait été si les approvisionnements avaient été réglés au « prix de marché ». A la différence d'une aide directe à la contractualisation, une telle incitation fiscale ne représente pas un coût budgétaire, mais, comme pour les autres bénéficiaires de la contractualisation, un lissage dans le temps des flux financiers. En effet, le résultat imposable minoré une année par la constitution de provision, sera a contrario augmenté lorsque le mécanisme jouant en sens inverse, en période de cours bas, le résultat sera augmenté des reprises sur provision.

La mission n'a pu expertiser cette question qui nécessiterait un approfondissement.

---

<sup>10</sup> ou réserver leur attribution au taux le plus favorable.

<sup>11</sup> Il ne peut être question, compte tenu des ressources financières, mais surtout de la surcapacité de l'outil d'abattage, d'accompagner tous les projets d'investissement des abattoirs. En revanche, sélectionner ceux qui sécurisent leur approvisionnement par une contractualisation incitative à l'amont, paraît légitime, en réservant les aides publiques aux filières ainsi structurées.

### **Mieux communiquer au sein de l'interprofession sur la contractualisation**

Les démarches de contractualisation existantes, y compris les plus vertueuses, sont mises en œuvre dans une certaine opacité. Les contrats examinés par la mission ne lui ont été communiqués que contre l'engagement qu'il n'en soit pas fait état.

Protéger le secret des affaires est respectable. Mais en l'occurrence, les auteurs du rapport ont rencontré dans le courant de leur mission bien peu d'acteurs de la filière qui soient en capacité de présenter une vision d'ensemble de la contractualisation au sein de la filière française de la viande bovine. Et ils ont été frappés par le contraste entre une réticence certaine opposée en premier lieu par leurs interlocuteurs pour évoquer les démarches de contractualisation, et leur capacité à en évoquer les bénéfices, une fois l'échange établi dans la confiance en dehors des postures de convenance.

Ainsi, il y aurait tout à gagner pour la filière à mutualiser la connaissance sur les bonnes pratiques en vigueur, voire sur les difficultés (il y en a eu), ce qui démystifierait le sujet. Les enseignements recueillis par les auteurs du présent rapport pourraient d'ailleurs utilement alimenter les échanges que l'interprofession pourrait souhaiter organiser sur ce sujet, sous la forme qui lui paraîtra le plus utile (conférence, tables rondes, groupes de travail).

## CONCLUSION

Le parallèle entre ce que dit la théorie économique de la contractualisation, ses objectifs et ses vertus et la réalité des contrats rencontrés par la mission est instructif à bien des égards :

- la remontée des signaux de l'aval pour une adaptation des productions aux attentes des marchés est aujourd'hui un motif faible,
- la sécurisation de la marge des engraisseurs n'est pas un motif pour contractualiser, cette sécurité étant aujourd'hui apportée plutôt par l'ajustement rapide du cours du brouillard,
- toutefois, la contractualisation existe réellement, parce qu'elle répond à d'autres besoins des acteurs de la filière, tels le chargement des outils d'abattage, l'ordonnancement de ce chargement ou la régulation de la trésorerie des engraisseurs face à la volatilité des marchés.

La limitation du développement de la contractualisation de la production de viande bovine et le fait que la contractualisation n'ait pas, dans ce secteur, toute l'efficacité qu'elle pourrait avoir sont à mettre en relation avec l'insuffisance de la structuration de la filière. En effet, la faiblesse de la part de marché des OPC (de l'ordre de 25 %) et, paradoxalement, la surcapacité des outils d'abattage ne sont des caractéristiques favorables ni à l'amplification de la contractualisation ni au déploiement de ses effets positifs.

L'insuffisance de la segmentation du marché, encore largement indifférencié, ne facilite pas non plus les démarches de contractualisation.

Ceci posé, développer la contractualisation apparaît tout de même comme un réel facteur de modernisation de la filière : la contractualisation conduit en effet chaque échelon à se focaliser sur sa fonction spécifique, ce qui favorise l'amélioration de sa performance. Les cas de contractualisation rencontrés viennent à l'appui de cette thèse.

En conclusion, la mission estime que le développement de la contractualisation est l'un des éléments d'un cercle vertueux de renforcement de la filière et que le soutien à lui apporter doit être coordonné avec celui à apporter aux autres éléments identifiés, structuration de la filière et segmentation du marché.

**Sylvain MARTY**

**Nicolas PETIT**

**Michel REFFAY**

# **ANNEXES**

# Annexe 1 : Lettre de mission



MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DE L'AGROALIMENTAIRE ET DE LA FORÊT

LE DIRECTEUR DU CABINET

Paris, le 28 JUIL. 2014

N/Réf : CI 0721341

à

Monsieur Bertrand HERVIEU  
Vice-Président du Conseil Général  
de l'Alimentation, de l'Agriculture  
et des Espaces Ruraux  
251, rue de Vaugirard  
75732 PARIS CEDEX 15

La Stratégie de la filière bovine à l'horizon 2025, élaborée en décembre 2013 dans le cadre des instances de FranceAgriMer, rappelle les enjeux qui caractérisent la filière. Il s'agit notamment :

- de la diminution de la demande européenne qui affecte directement la filière française dont la production, en viande et en vif, est destinée à 98 % au marché français et aux marchés voisins (Italie, Allemagne, Grèce, Espagne) ;
- de la nécessité de développer des relations commerciales pérennes avec les partenaires du pourtour méditerranéen dont les perspectives de consommation sont plus favorables ;
- de la concurrence croissante des viandes européennes plus compétitives (Pologne, Allemagne, Pays-Bas) sur nos marchés traditionnels (Italie, Allemagne) et sur le marché français lui-même ;
- des incertitudes sur l'activité d'engraissement du fait de la spécialisation laitière (conversion en ateliers laitiers) et de la tendance à l'abandon de l'élevage dans les zones intermédiaires ;
- des coûts de production élevés et des marges faibles à tous les stades de production.

L'activité d'engraissement de Jeunes Bovins (JB) concerne environ 25 000 ateliers (structures qui produisent au moins 5 JB). Elle fournit un tiers des bovins abattus en France (les JB, les bœufs, quelques génisses).

.../...

78 rue de Varenne – 75349 PARIS 07 SP – Tél : 01 49 55 49 55

L'engraissement est une activité économique fragile, caractérisée par une faible rentabilité et une forte vulnérabilité à l'évolution des prix de l'aliment mais également à d'éventuels écarts entre le prix de l'animal maigre et le prix du JB. La filière engraissement est en outre affectée par la convergence des aides (ateliers intensifs sur des surfaces plus petites).

La contractualisation apparaît nécessaire à la sécurisation de l'activité d'engraissement et permettrait de garantir la pérennité de la filière dans son ensemble. En effet, pour l'éleveur, le contrat garantit un débouché pour chaque animal à un prix de vente défini en fonction de variables économiques (par exemple le coût de revient), ce qui sécurise la marge. D'un point de vue filière, le contrat conduit à adapter les animaux aux exigences qualitatives de la distribution (race, poids, conformation), ce qui favorise l'ajustement entre l'offre et la demande.

L'accord interprofessionnel du 18 avril 2013 ne remplit pas pleinement cet objectif. En effet, il établit uniquement les clauses types à prévoir dans tout contrat de vente d'un JB, d'une génisse ou d'un bœuf, y compris celle relative aux modalités de détermination du prix en fonction de variables économiques. Néanmoins, cet accord ne rend pas obligatoire l'établissement d'un contrat type.

Dans le cadre du Conseil Supérieur d'Orientation du 27 mai 2014 concernant la mise en œuvre nationale de la réforme de la Politique Agricole Commune, l'option de consacrer une enveloppe de 8 millions d'euros à une aide couplée à l'engraissement, sous condition de contractualisation, n'a finalement pas été retenue en raison de la faiblesse de l'enveloppe, qui présentait un risque de saupoudrage, et de l'absence délibérée de demande d'extension de l'accord interprofessionnel du 18 avril 2013. J'ai donc demandé la mise en place d'un groupe de travail spécifique sur l'ensemble de ces sujets afin de donner rapidement des perspectives pour pérenniser l'engraissement en France.

De manière à éclairer ces travaux, je souhaite qu'une mission conjointe soit mise en place au sein du Conseil Général de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Espaces Ruraux et de l'Inspection Générale des Finances (IGF) sur la contractualisation dans le secteur bovin. Son objectif est de :

- rappeler le contexte de la filière, y compris les interactions avec la filière bovin lait (état et perspectives) ;
- identifier les bénéfices de la contractualisation en distinguant selon les produits (bovins lait/bovins viande ; vaches/JB), selon le niveau (producteur/abatteur ou producteur/abatteur/distributeur) et en abordant le rôle des Organisations de Producteurs (OP) ;
- dresser l'état des lieux des pratiques contractuelles dans le but d'identifier les conditions favorables et les freins ;
- recenser les dispositifs professionnels d'incitation (caisses locales de sécurisation, projet de caisse nationale de sécurisation des contrats...) et formuler un avis sur leur pertinence (capacité à atteindre leur objectif, analyse coût/bénéfice) ;

.../...

- faire des propositions sur les types de contractualisation efficaces au regard des objectifs identifiés et les moyens de promouvoir leur développement ; y compris sur la « négociation contractuelle » par les OP telle que prévue à l'article 170 du règlement de l'Organisation Commune des Marchés.

Un éclairage sur la structuration économique de la filière bovine et les modes de contractualisation dans un ou deux Etats membres serait utile.

Vous voudrez bien me faire connaître dans les meilleurs délais la personne qui aura la charge de cette mission. L'IGF est saisie en parallèle. Je souhaite que d'ici la fin de l'année 2014, un rapport sur l'évolution de ces travaux me soit remis.

Pour ce travail, vous vous appuyerez sur la Direction Générale des Politiques Agricole, Agroalimentaire et des Territoires.



Philippe MAUGUIN

## Annexe 2 : Liste des personnes rencontrées

Nom Prénom	Organisme	Fonction	Date de rencontre
Jean-Pierre Fleury Patrick Bénézit Pierre Vaugarny Dominique Fayel Thierry Rapin	FNB	Président Secrétaire général  Pdt section allaitante Directeur	28/10/14
Guy Hermouet	Interbev, section bovins	Président	06/11/14
Hervé Douillard	GAEC Orée du bois	Associé	10/11/14
Mickaël Bazantay	Bovinéo	Président	10/11/14
Olivier Paillon	Bovinéo	Directeur	10/11/14
Dominique Guineheux	Groupe Bigard	Coordinateur achats vifs	13/11/14
Fabien Cornen	SVA Jean Rozé	Achats vifs	14/11/14
Jacky François	Elivia	Achats vifs	14/11/14
Jean-Jacques Bry	FNE	Chargé d'affaires	01/12/14
Dominique Langlois	SVA Jean Rozé	Président	02/12/14
Christophe Maudet	Ter'élevage	Responsable filières	05/12/14
Fabrice Aventin	OP bovins Agrial	Directeur	05/12/14
Baptiste Buczinski	Idele	Chef de projet	08/12/14
Pierre Chevalier	FranceAgriMer	Président du conseil spécialisé viandes rouges	10/12/14
François Noury Baptiste Lelyon Philippe Chapuis Arnaud de Bantel	Crédit Agricole SA		10/12/14
Jean-Claude Prieur	Cialyn	Administrateur	16/12/14
Gaëlle Dupas-Vaisset	Coop de France	Animatrice filière bovine	13/03/15
Jean-Louis Petit	Elroc 53 (OPNC)	Directeur	24/04/15
Philippe Auger	ELVEA France	Président	28/04/15
Pierre Vaugarny Dominique Daul Eric Chapelle	FNB		09/06/15

<b>Nom Prénom</b>	<b>Organisme</b>	<b>Fonction</b>	<b>Date de rencontre</b>
Dominique Daul	Copvial		12/06/15
Jean-Claude Helfer	Copvial	Directeur	12/06/15
Romain Kjan	Rhône-Alp'Elevage	Chargé de mission	23/06/15
Philippe Plasse	Alliances coopératives	Président	23/06/15
Marie-France Nigay	Actis bovins	Directrice	23/06/15

### **Annexe 3 : Liste des sigles utilisés**

RHF	Restauration hors foyer
OP	Organisation de production
PAC	Politique agricole commune
FAO	Organisation des nations unies pour l'alimentation et l'agriculture
OCDE	Organisation de coopération et de développement économique
FAM	France Agrimer
ESB	Encéphalite spongiforme bovine
UE	Union européenne
NL	Hollande
IR	Irlande
DE	Allemagne
POL	Pologne
FR	France
IT	Italie
UK	Royaume uni
IDELE	Institut de l'élevage
GEB	Groupe élevage bovin
SPIE	Système professionnel d'information élevage
BDNI	Base nationale de l'identification
JB	Jeune bovin
GMS	Grandes et moyennes surfaces
SMIC	Salaire minimum interprofessionnel de croissance
INTERBEV	Inter profession bétail et viande
IMCR	Indice mensuel de coût de revient
TUV	Technischer uberwachungs verein (référence à l'Organisme Certificateur tûv allemand sur types de taurillons)
AO	Appellation d'origine

PM+B	Prix de marché + un bonus
PMG	Prix minimum garanti
KG	Kilogramme
PFT	Prix fixé à terme
FCF	Formule de calcul futur
JA	Jeunes agriculteurs
OPNC	Organisation de producteurs non commerciale
DGPE	Direction générale de la performance économique et environnementale des entreprises
OPC	Organisation de producteurs commerciale
OCM	Organisation commune de marchés
CNE	Confédération nationale de l'élevage
FNB	Fédération nationale bovine

## **Annexe 4 : Bibliographie**

### **Le volet contractualisation du projet de loi de modernisation agricole (volumes 1 et 2)**

(CGAAER 10 073 avril 2010 Devos, Dargnies, Helleisen, Travers)

### **Analyse stratégique de la filière bovine française par bassins de production**

(CGAAER 10 205 avril 2011 Berthomeau, Fouillade, Richard, Roussel)

### **Rapport sur la contractualisation dans le secteur agricole**

(CGAAER 12 100 juillet 2012 Danel, Malpel, Tixier)

### **Rapport de situation et de propositions sur la filière viande bovine**

(CGAAER 14 147 février 2015 Geffroy, Reffay)

### **Mission commune d'information sur la filière viande**

SÉNAT N° 784 SESSION EXTRAORDINAIRE DE 2012-2013

### **Réflexion stratégique sur les perspectives de la filière viande bovine à l'horizon 2025 –**

FranceAgriMer 17 décembre 2013

### **Production animale et contractualisation : histoire et enjeux**

Les synthèses de FranceAgriMer numéro 8 juillet 2011

### **Rapport d'assemblée générale de la FNB**

FNB Rodez4&5 février 2014. 73 pages – textes / tableaux / graphiques

### **Perspectives agricoles de l'OCDE et de la FAO**

OCDE FAO / textes et graphiques / 188 pages

### **Filières bovine française – Défis et enjeux**

Yves Tregaro / Paysans et société n° 350 Mars avril 2015/ 10 pages

### **Les filières terrestres animales – bilan 2014 perspectives 2015**

FranceAgrimer / Données et bilans / 165 pages textes / graphiques / tableaux

### **Une ambition et un projet pour l'élevage français**

CNE – 2012 / 88 pages / textes tableaux graphiques

### **Les états généraux de l'Interprofession bétail et viande**

Interbev – côtes à côtes – février 2015- synthèse /23 pages textes / tableaux / graphiques

### **Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires – RAPPORT AU PARLEMENT 2015**

MAAF & FranceAgrimer – février 2015 / 316 pages textes tableaux graphiques

### **Bovins viandes : un nouveau cycle**

Institut de l'élevage CNE \_Économie de l'élevage – Dossier annuel – N° 442 – année 2013 perspectives 2014 – 41 pages – textes / tableaux / graphiques

## **Les filières de l'élevage français**

FranceAgrimer – les cahiers – août 2014 – 86 pages – tableaux / graphiques

## **La géographie des filières bovines françaises**

FranceAgrimer – les synthèses – octobre 2010 – 11 pages textes / tableaux / graphiques / cartes

## **Le marché européen des bovins destinés à l'engraissement (*un enjeu stratégique pour la filière bovine allaitante françaises*)**

FranceAgrimer – les synthèses – janvier 2011 11 pages – textes / tableaux / graphiques

## **Du redressement des marchés au rebond de la production**

Institut de l'élevage CNE \_Économie de l'élevage – Dossier annuel bovin lait – N° 443 février 2014 – année 2013 & perspectives 2014 – 41 pages – textes / tableaux / graphiques

## **Élevage bovin dans l'Union Européenne : Prospective 2020**

Guesdon / Chatelier / Bontron / Bougeois / Perrot / You – Communication au CGAAER – 10 pages – textes / tableaux

## **2014 revenus en baisse, stocks en hausse ; 2015 à la croisée des chemins**

Institut de l'élevage CNE \_Économie de l'élevage – Dossier annuel bovin viande – N° 453 février 2014 – année 2014 & perspectives 2015 – 41 pages – textes / tableaux / graphiques

## **Quelle production française de viande bovine à l'horizon 2020 ?**

Institut de l'élevage CNE \_Économie de l'élevage – Dossier prévision viande bovine en 2020– N° 450 – octobre 2014 – 24 pages – textes / tableaux / graphiques

## **Le commerce international des viandes bovines : vers une stabilisation des échanges ?**

FranceAgrimer – les synthèses – novembre 2012 – 14 pages textes / tableaux / graphiques / cartes

## **Les produits carnés avicoles et laitiers**

FranceAgriMer – données statistiques annuelles

## **Rapport d'étape du médiateur sur les filières bovines et porcines**

22 juillet 2015 – 20 pages- textes / tableaux / graphiques

## **Dossier contractualisation et modes de coordination dans les filières animales**

ECONOMIE RURALE janvier – février 2015 – N° 345 – 103 pages – textes / tableaux / graphiques

## **Power-Point, graphiques sur filières, commerce internationale et diverses communications personnelles**

France Agrimer – Yves Tregaro – tableaux / graphiques

## Annexe 5 : Analyse DGPE du projet de lignes directrices relatives à la négociation contractuelle dans le secteur de la viande bovine

### Les lignes directrices

Le champ de la « négociation contractuelle », tel que précisé par les lignes directrices, est large. Il couvre tous les éléments liés aux contrats : prix, volumes, autres clauses. La dérogation peut aussi couvrir des accords et pratiques entre l'OP et ses membres liés à la stratégie de commercialisation de l'OP tels que la planification de la production et à l'échange d'informations sensibles (Lignes directrices, points 28 et 29).

S'agissant des conditions, les lignes directrices se concentrent sur la notion d'activités efficaces. Cette exigence vise à apprécier la contribution significative de l'OP à la réalisation des objectifs de la PAC. Dans le cadre des règles de la concurrence, une telle contribution est nécessaire, car elle contrebalance l'incidence négative de la restriction de concurrence sur ces mêmes objectifs, lié à un regroupement en OP.

Les lignes directrices, dans le but d'uniformiser l'application du règlement et de renforcer la sécurité juridique des opérateurs, proposent une liste des activités qui pourront être considérées comme efficaces par elles-mêmes, c'est-à-dire pour lesquelles l'OP n'a pas besoin de vérifier qu'elles sont « significatives en termes de volume et de coûts de production ».

Pour le secteur de la viande bovine, il s'agit des activités suivantes (Lignes directrices, p 29 à 32).

- Transport : par exemple, l'OP organise le transport pour la majorité du bétail qu'elle commercialise.
- Plate-forme de vente : par exemple, l'OP développe un marché physique ou une plate-forme de vente aux enchères, elle investit dans les équipements pour la présentation du bétail.

Question pour la consultation : une plate-forme de vente en ligne peut-elle être considérée comme une activité intégrée efficace ?

- Centre de rassemblement : par exemple, l'OP entreprend les investissements pour un centre de rassemblement et en assume la maintenance.
- Promotion : par exemple, l'OP établit un cahier des charges pour un produit qualitatif, elle assure le contrôle qualité de la production et sa promotion.

Question pour la consultation : la promotion par l'OP d'un produit conventionnel sans autre activité intégrée (contrôle qualité) peut-elle être considérée comme une activité intégrée efficace ?

- Contrôle qualité : par exemple, l'OP garantit le respect d'une qualité exigée par la réglementation ou par un acheteur en fournissant 1/ un appui technique (races, alimentation, conduite d'élevage), 2/ des services vétérinaires (vaccins, prophylaxie,

surveillance...) et en effectuant des contrôles pour assurer que le produit remplit les exigences.

- Équipement : par exemple, l'OP acquiert un équipement significatif (pour la production de l'aliment, tel que moissonneuse ou mélangeuse) et en assume la maintenance.

Question pour la consultation : y a-t-il d'autres équipements ?

- Stockage : par exemple, l'OP acquière ou construit un entrepôt pour stocker l'aliment du bétail et en assume la maintenance.

Question pour la consultation : y a-t-il d'autres équipements ?

- Gestion des déchets : par exemple, l'OP assure l'enlèvement, le stockage ou la réutilisation des déchets (énergie, fertilisation).

- Achat d'intrants : par exemple, l'OP achète l'aliment du bétail, les animaux, ou encore le carburant et l'électricité. Ces achats concernent le volume nécessaire à la production du bétail commercialisé par l'OP.

Question pour la consultation : y a-t-il d'autres achats, par exemple des services ?

Dans le cadre de la consultation publique, les services de la Commission cherchent à conforter leur approche sur les activités efficaces par elles-mêmes. Elles souhaitent recueillir des descriptions de situations qui correspondent aux exemples ou qui proposent des exemples complémentaires.

## **Conclusion**

Les nouvelles dispositions du règlement OCM unique amènent des clarifications importantes de la part de la Commission concernant les possibilités de négociation collective des contrats de vente pour les produits concernés. Le projet de lignes directrices va dans ce sens.

Une fiche pratique à l'attention des OP est en préparation.

## **Annexe 6**

### **12 Exemples de contrats**

**Caractérisation du contrat****FICHE N° 1**

<b>Promoteur du contrat</b>	<b>LE GROUPEMENT</b>
<b>Département concernés :</b>	/
<b>Type d'intervenant :</b>	Groupement de producteurs
<b>Produits finaux :</b>	JB Allemagne
<b>Tonnage concerné <u>par le contrat</u></b>	10.000 T de JB
<b>Contractants</b>	Engraisseurs & groupement

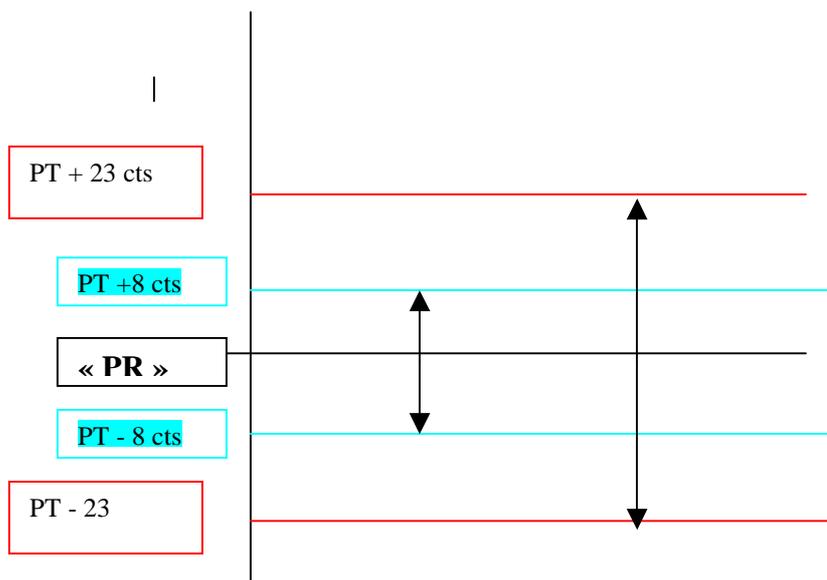
Éleveurs → **contrat** ← Le GROUPEMENT

<b>Durée du contrat cadre</b>	3 ans
<b>Avenant de mise en œuvre</b>	Oui : avenant par lot déterminant une composante du prix de revient et les volumes de JB
<b>Animaux concernés</b>	JB mais incitations techniques inexistantes
<b>Saisonnalité</b>	Abandonnée.
<b>Formule de prix</b>	FCF sur 3 ans comportant une composante « Prix de revient » laquelle est cependant fixée à la mise en place du lot

**Prix et mécanisme de régulation**

- 1 Le Groupement de Producteurs (GP) vend à ses clients au prix de marché (PM)
- 2 La composante prix de revient (PR) est fixée pour chaque lot au moment de la mise en lot
- 3 Il est défini un tunnel de régulation de part et d'autre de ce PR
- 4 Si le PM est dans ce tunnel, le Prix payé au producteur (PP) est le PM
- 5 Si le PM est hors tunnel, le PP est Corrigé (en + ou en - selon le cas) de la moitié de l'écart entre PM et la borne du tunnel. L'autre moitié, soit provient de la caisse de régulation du GP (en cas de régulation +) soit alimente la caisse du GP (en cas de régulation -)
- 6 Le GP et ses éleveurs ont organisé 2 tunnels, l'un plus sécurisant à + ou - 8 cts autour du PR, l'autre moins sécurisant à + ou - 23 cts autour du PR (voir schéma)

<b>Stabilisateurs de sortie</b>	NON
<b>Mesures nouveaux producteurs</b>	NON
<b>Prêt de campagne animaux</b>	OUI. Acompte/JB

**Exemple en mode sécurisé à « 8 cts »**

**PR = 350 cts/kg. Les bornes sont à +8 cts ou -8 cts autour de ce PR**

**Si le PM tombe à 330**

**PP = Borne basse - 1/2 (de l'écart entre borne basse et Prix de marché)**

$$PP = (350-8) - (((350 - 8\text{cts}) - 330) / 2)$$

$$PP = (3,50-8) - ((342 - 330) / 2)$$

$$PP = 342 - 6$$

$$PP = 336 \text{ (dont 6 proviennent de la caisse)}$$

**Si le PM monte à 370**

**PP = Borne haute + 1/2 (de l'écart Prix de marché et borne haute)**

$$PP = (PR+8) + ((PM - (PR+8)) / 2)$$

$$PP = (350+8) + ((370 - (350+8)) / 2)$$

$$PP = 358 + 6$$

$$PP = 364 \text{ (par ailleurs 6 vont à la caisse)}$$

**Caractérisation du contrat****FICHE N° 2**

<b>Promoteur du contrat</b>	<b>La Société</b>
<b>Département concernés :</b>	/
<b>Type d'intervenant :</b>	SA
<b>Produits finaux :</b>	JB Charolais
<b>Tonnage concerné <u>par le contrat</u></b>	50 000 T
<b>Contractants</b>	Groupement des éleveurs avec la Société

Groupement de producteur → **contrat** ← La Société

<b>Durée du contrat</b>	<b>2 ans avec</b> tacite reconduction sous réserve de signature d'un avenant présentant les données détaillées et figurant en annexe du contrat initial
<b>Animaux concernés</b>	3120 JB U de 425 kg (charolais 38x38) Etat d'engraissement 2à3. Au final obligations techniques moyennes ;
<b>Saisonnalité</b>	<b>OUI</b> : 2 périodes
<b>Formule de prix</b>	<b>Une période au prix de Marché, l'autre sur une FCF (Formule de Calcul Future) comportant une composante « Prix de revient » sur deux périodes et incluant PMG (prix minimum garanti )</b>

**Prix et mécanisme de régulation**

1 La SA est l'acheteuse au groupement

2 1ere période de S22 à S35 :  $PP=PM + 3$  cts si CBPE +  $\Delta$  selon transport (à signaler : PM=cotation Grand ouest)

3 Autres périodes Prix Formule avec Prix minimum garanti (PMG) ;  $PMG = PR - 15$  cts

4 La composante de Prix de revient (PR) est une formule fixée à la mise en place (cotation UR des GP du broutard + 53 € de mise en place + 877 € de coût de production forfaitaire du JB)

5  $PP = (PM + PR)/2$

6 Si ce dernier  $PP < PMG$  alors  $PP = PMG$

7 Attention les retenues ( $\Delta$ ) s'appliquent ensuite : +3 cts si CBPE -1cts si Etat eng. 1,4 ou 5 ou >500kg)

<b>Stabilisateurs de sortie</b>	OUI à la baisse (prix mini garanti) à la hausse NON
<b>Mesures nouveaux producteurs</b>	NON
<b>Prêt de campagne animaux</b>	NON

**Exemple**

$PR = 350$  cts/kg ; alors  $PMG = 350 - 15 = 335$

**Entre S22 & S35**

Si le PM tombe à 330

$PP = PM = 330$

Si le PM monte à 370

$PP = PM = 370$

**AUTRES PERIODES**

Si  $(PM + PR) / 2 > PMG$  alors  $PP = (PM+PR) / 2$  ; Dans le cas contraire  $PP = PMG$

Si le PM tombe à 330

$(PM + PR) / 2 = (330+350)/2 = 340 > 335$  alors  $PP = 340$

Si le PM tombe à 310

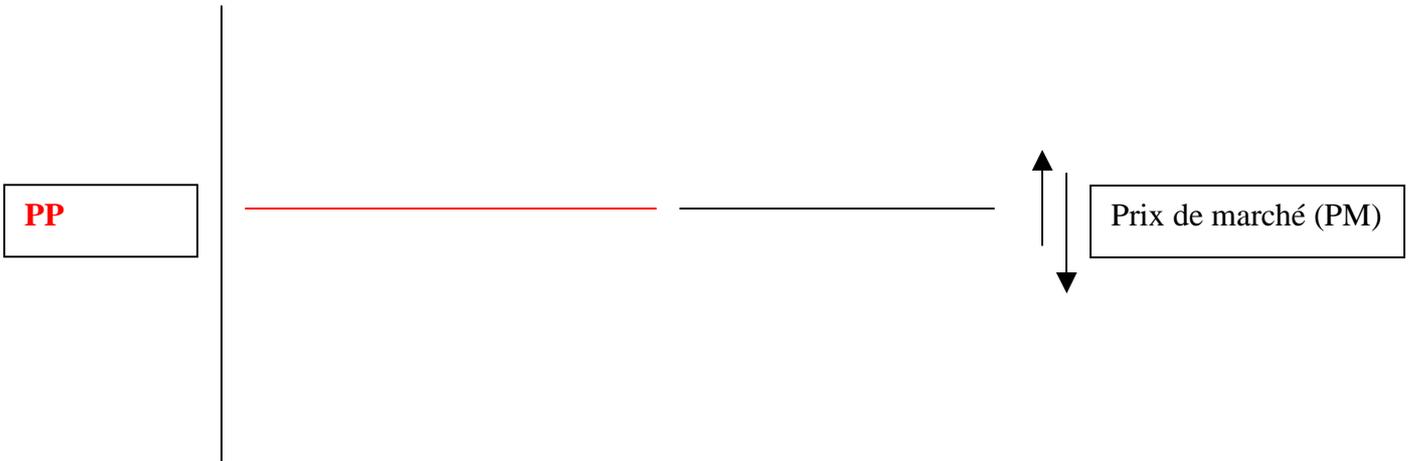
$(PM + PR) / 2 = (310+350)/2 = 330 < 335$  alors  $PP = PMG = 335$

Si le PM monte à 370

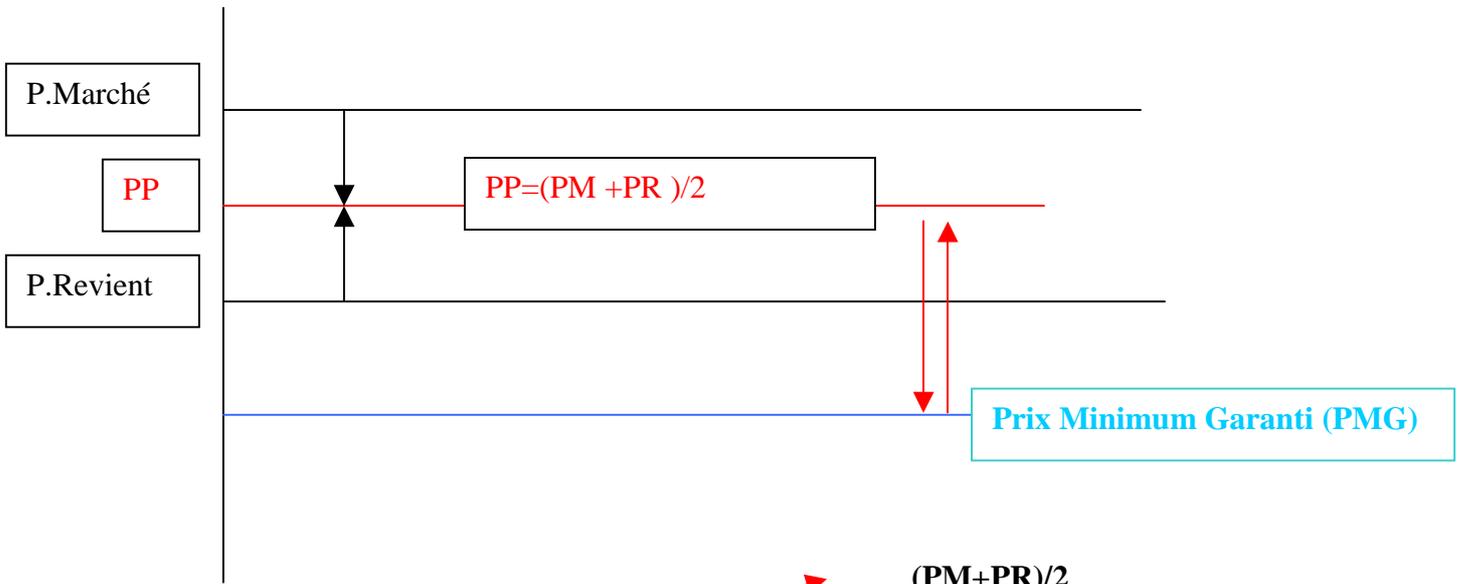
$(PM + PR) / 2 = (370 + 350) / 2 = 360$  ;  $360 > 335$  alors  $PP = 360$

(attention PP s'entend hors retenues et primes CBPE)

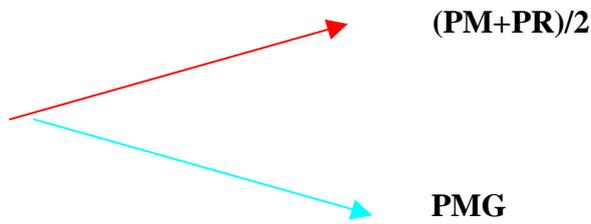
**PERIODE S22 à S35**



**AUTRES PERIODES**



**Pendant cette Période :**  
**PP= le meilleur Prix entre**



Promoteur du contrat	la SA
Département concernés :	/
Type d'intervenant :	SA
Produits finaux :	Tous gros bovins
Tonnage concerné <u>par le contrat</u>	50 000 T
Contractants	Groupement des éleveurs avec la SA

Un commerçant → **contrat** ← La SA

Durée du contrat	1 ans avec tacite reconduction
Animaux concernés	25 animaux semaine Minimum ; Volumes et qualité ajustés au moment de la commande
Saisonnalité	NON
Formule de prix	<b>Prix de marché + bonus (PM+ B)</b>

#### Prix et mécanisme de régulation

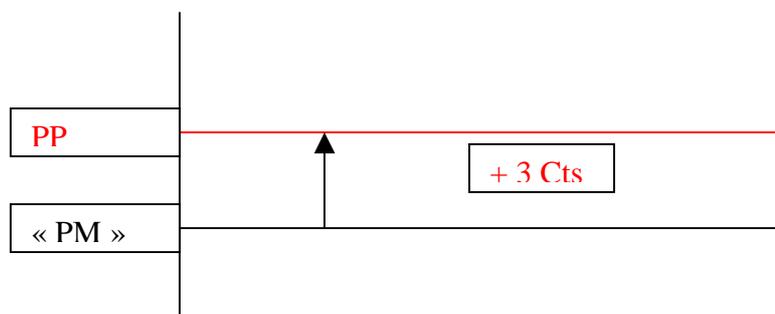
- 1 La SA est l'acheteur du commerçant
- 2 le prix payé au commerçant est fixé en fonction du prix de marché à la commande
- 3 Cette fonction de prix de marché est améliorée d'un bonus de 3 Cts (qualifiés de frais d'approche)
- 4 C'est l'évolution éventuelle de ces frais d'approche qui justifie la révision du contrat par écrit

Stabilisateurs de sortie	NON
Mesures nouveaux producteurs	NON
Prêt de campagne animaux	NON

#### Exemple

**Si le PM tombe à 330**       $PP = PM + 3Cts$   
 PP=333

**Si le PM monte à 370**       $PP = PM + 3Cts$   
 PP= 373



**Caractérisation du contrat****FICHE N° 4**

<b>Promoteur du contrat</b>	<b>SA</b>
<b>Département concernés :</b>	
<b>Type d'intervenant :</b>	SA
<b>Produits finaux :</b>	JB
<b>Tonnage concerné <u>par le contrat</u></b>	? (à préciser)
<b>Contractants</b>	Complète : 1 éleveur + 1 commerçant + Société

Un COMMERCANT (Marchand ou GP) → **contrat** ← SA d'abattage

↑  
1 ELEVEUR

**RETENUES :** Attention retenues réparties gré à gré entre commerçant et éleveurs si non conformité

**Durée du contrat** Cadre de 2 ans « *tacite reconduction* ../. *sous réserve de signature annexe qui prévoit les mois et volumes de sorties.*

**Animaux concernés** OUI obligations extrêmement détaillées  
 Volume : 40 animaux minimum par éleveur (plus possible)  
 Race : 38x38 23x23 34x34 41x41 Croisement viande x viande./) Etre sous CBPE  
**extrêmement détaillées :** retenues qualité substantielles sur /poids (360 à 500kg) / état d'engraissement R2 ou R3, camion plein sur 3 fermes ; adhésion CBPE ; Etat des cuirs, saisies, etc.

**Saisonnalité** OUI au moyen de 2 prix différents selon le semestre

**Formule de prix** **PFCF avec PMG (Prix Formule de Calcul Futur avec prix mini garanti prévoyant 2 périodes/an)**  
 2 Périodes de Sept à Février & de Mars à Août

**Prix et mécanisme de régulation**

- 1 La SA d'abattage est l'acheteuse du commerçant
- 2 Le commerçant est responsable de ses apports et de sa relation avec l'éleveur auquel il achète l'animal aux conditions du contrat (et non la société)
- 3 Le PM est celui de la semaine précédente (cotation Grand Ouest) rendu abattoir
- 4 Le PP est le PM réduit de 8 cts correspondants aux frais du commerçant, réduit également de 3 cts de frais de transports, ces derniers étant compensés par la prime qualité (3 cts de CBPE)
- 5 Par ailleurs la SA d'abattage établit un prix minimum garanti (PMG) composante du PR selon une formule (broutard +coût+frais élev.) révisée par trimestre par la SA d'abattage
- 6 La valeur des prix garanti (PMG) est portée précisément en € au contrat pour chacune des 2 périodes de 6 mois
- 7 Le prix garanti (PMG) s'applique lorsque les cotations rendues abattoir descendent à ce PP + les 8 cts de frais du commerçant

<b>Stabilisateurs de sortie</b>	OUI à la baisse pas à la hausse
<b>Mesures nouveaux producteurs</b>	NON
<b>Prêt de campagne animaux</b>	NON

Exemple

**PMG** du contrat = **360** (suppose pour sa mise en œuvre une cotation baissée à 368)

Si **PM = 380** (cotation GO S 50 entrée abattoir pour les JB U =)

$$PP = 380 - 8\text{cts} - 3\text{cts} + 3\text{cts}$$

$$PP = 372$$

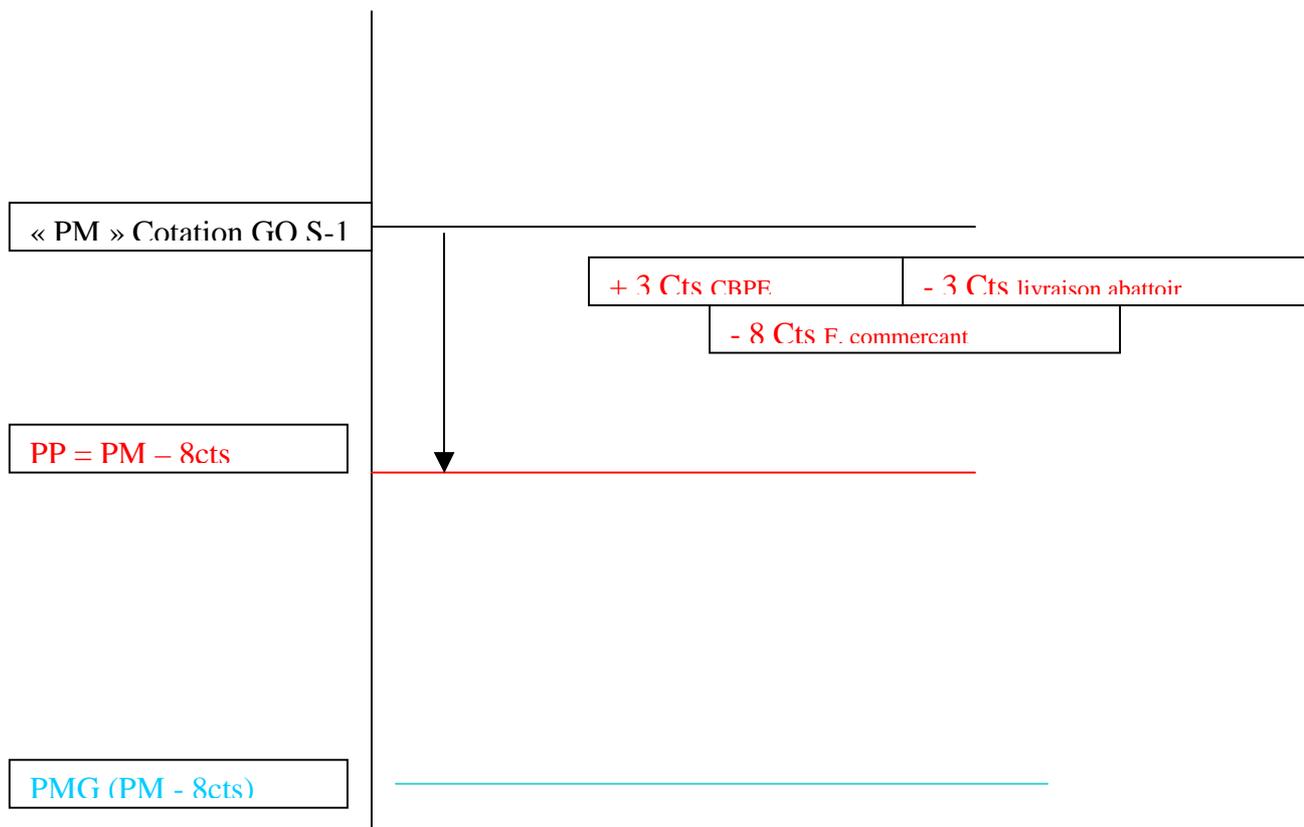
Si le **PM monte à 400**

$$PP = PM - 8\text{cts} - 3\text{cts} + 3\text{cts} = PM - 8\text{cts}$$

$$PP = 392$$

Si le **PM baisse à 340**

$$PP = \mathbf{PMG = 360}$$



**Caractérisation du contrat****FICHE N° 5****Promoteur du contrat****La S.A.****Département concernés :**

Auvergne / SALERS

**Type d'intervenant :**

SA

**Produits finaux :**

Broutards « repoussés » SALERS pour abattoirs NE France

**Tonnage concerné par le contrat**

1000 bovins /an (filière qualité Salers) soit 400 Tonnes/an

**Contractants**

Éleveurs SPC (Salers Primeurs du Cantal) avec la SA

ELEVEURS → **contrat** ← La SA d'abattage**Durée du contrat**

Annuel avec tacite reconduction

**Animaux concernés**

Fourniture de broutard repoussés SALERS (23x23) entre 270 et 370 kg ; de 400 à 525 jours ; engraissement 2ou 3; conformation « O »

**Saisonnalité**

OUI sortie en semaines 45 à 48 seulement

**Formule de prix****PM + B avec PMG (Prix de marché + Bonus et un prix minimum garanti)****Prix et mécanisme de régulation****1 La SA d'abattage est l'acheteuse aux éleveurs**

2 PRIX prévu sur contrat

3 La grille de prix rappelle la cotation estimée à partir en vif par semaine (formule usuelle pour ce produit/ région)

4 La grille rappelle la cotation équivalente en carcasse par semaine

5 la grille indique les valeurs de PP éleveurs incluant le bonus (toujours supérieurs aux prix cotations)

6 A l'examen les prix se révèlent supérieurs aux cotations de 8 à 53 cts du kg carcasse

**Stabilisateurs de sortie**

NON

**Mesures nouveaux producteurs**

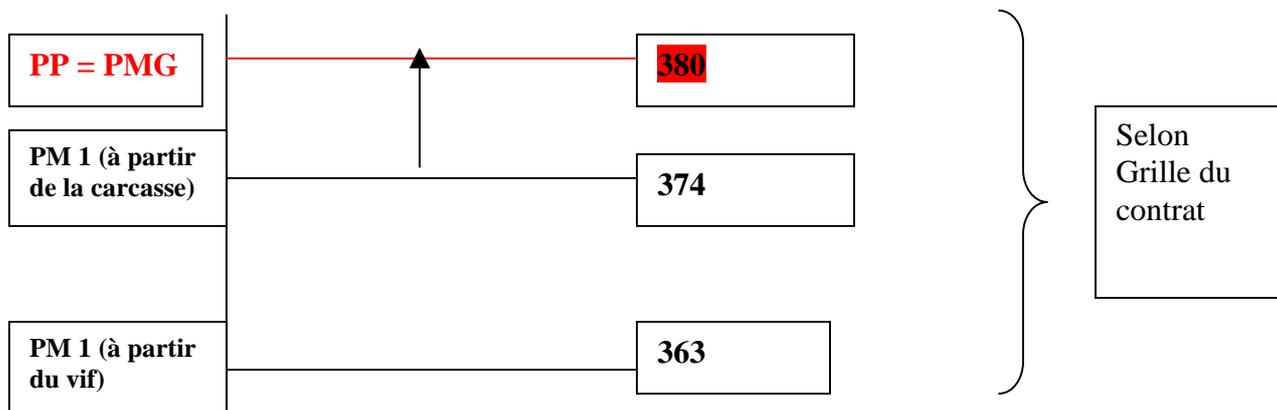
NON

**Prêt de campagne animaux**

NON

**Exemple**

PM= cotation entrée abattoir de catégorie R= en S45

PM1 = cotation sur animal en vif = **3,63** ; PM 2 en cotation carcasse = **3,74**Application de la grille pour R= en S45 = **3,80****EN PERIODE SEMAINE 45**

**Caractérisation du contrat**

**FICHE N° 6**

**Promoteur du contrat** **Un GP**  
**Département concernés :** Ouest  
**Type d'intervenant :** GP  
**Produits finaux :** **JB (export)**  
**Tonnage concerné par le contrat** **350 Tonnes de JB carcasse /an**  
**Contractants** Le GP et ses éleveurs

Eleveurs → **contrat** ← Groupement de producteur

**Durée du contrat** annuel  
**Animaux concernés** Volume 33 JB/sem (soit 800 JB /an) JB 38x38 39 34 23 41 79 ; 18/24 mois ;U+à R= ;360 à 450 KG ; CBPE JBE CHAROLUX  
**Saisonnalité** OUI du 1/10 au 15/3  
**Formule de prix** **PRIX FORMULE** (type (PFT +PM)/2) + **BONUS**

**Prix et mécanisme de régulation**

- 1 Le GP est l'acheteur a des fins précises
- 2 Le GP établit un PFT (Prix Fixé à Terme) incluant composante de prix de revient (PR) et constatant un prix de Marché (PM)
- 3 Le PP est fixé sur la base de la 1/2 (PFT + PM) amélioré de 8 cts

<b>Stabilisateurs de sortie</b>	NON	}	mais traité par ailleurs dans le GP, indépendamment du contrat
<b>Mesures nouveaux producteurs</b>	NON		
<b>Prêt de campagne animaux</b>	NON		

**Exemple**

**PFT= 350 (prix établi dans le contrat)**

**PM monte à 370**

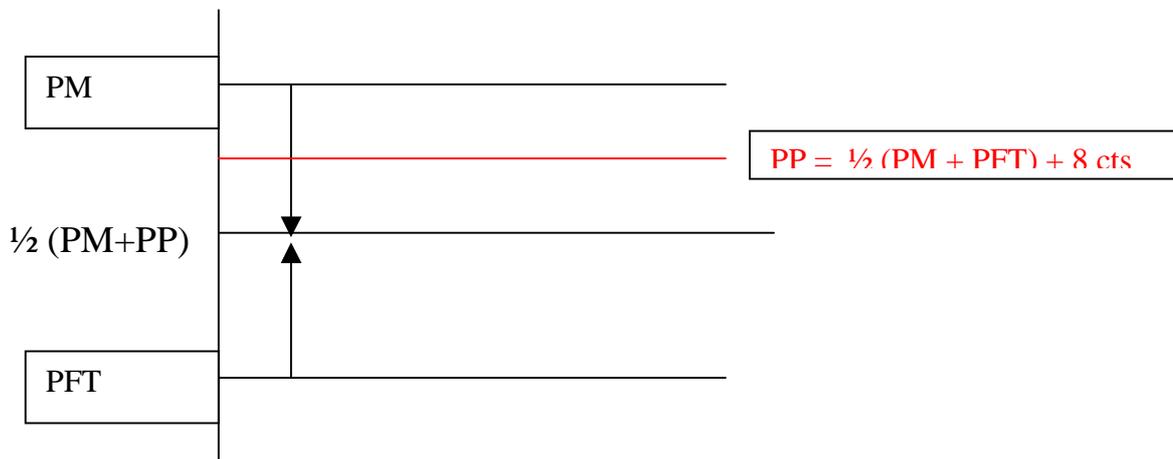
$PP = (370 + 350)/2 + 8 \text{ cts}$

$PP = 368$

**PM baisse à 330**

$PP = (330 + 350)/2 + 8 \text{ cts}$

$PP = 348$



<b>Caractérisation du contrat</b>	<b>FICHE N° 7</b>
-----------------------------------	-------------------

<b>Promoteur du contrat</b>	<b>Un GP</b>
<b>Département concernés :</b>	Ouest
<b>Type d'intervenant :</b>	GP
<b>Produits finaux :</b>	<b>JB</b>
<b>Tonnage concerné <u>par le contrat</u></b>	<b>600 Tonnes de JB carcasse /an</b>
<b>Contractants</b>	Le GP et ses éleveurs

Eleveurs → <b>contrat</b> ← Groupement de producteurs
---

<b>Durée du contrat</b>	annuel
<b>Animaux concernés</b>	Volume 60 JB/sem (soit 1440 JB /an) JB 38x38 39 34 23 41 79 et 34x34 ; 18/24 mois ; U+à R= ; engraissement 2 ou 3 ; poids = 360 à 450 KG ; CBPE JBE
<b>Saisonnalité</b>	OUI du 1/10 au 15/3
<b>Formule de prix</b>	<b>PRIX FORMULE</b>

**Prix et mécanisme de régulation**

1 Le GP est l'acheteur à des fins précises

2 Le GP établit un prix avec composante de prix de revient (PFT) et constate un prix de Marché (PM)

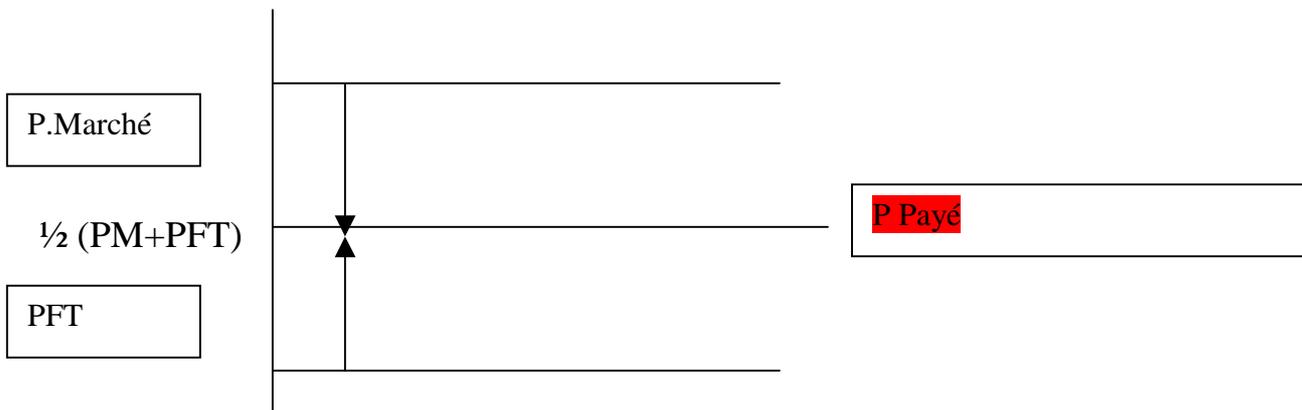
3 Le PP est fixé sur la base de  $\frac{1}{2} (PFT + PM)$

<b>Stabilisateurs de sortie</b>	NON	}	mais traité par ailleurs dans le groupement indépendamment
<b>Mesures nouveaux producteurs</b>	NON		
<b>Prêt de campagne animaux</b>	NON		

**Exemple**  
**PFT= 350 (prix établi)**

**PM monte à 370**  
 $PP = (370 + 350)/2$   
 $PP = 360$

**PM baisse à 330**  
 $PP = (330 + 350)/2$   
 $PP = 340$



<b>Caractérisation du contrat</b>	<b>FICHE N° 8</b>
-----------------------------------	-------------------

<b>Promoteur du contrat</b>	<b>Un GP</b>
<b>Département concernés :</b>	Ouest
<b>Type d'intervenant :</b>	GP
<b>Produits finaux :</b>	<b>JB Charolais &lt; 18 mois</b>
<b>Tonnage concerné <u>par le contrat</u></b>	<b>200 Tonnes de JB carcasse /an</b>
<b>Contractants</b>	Le GP et ses éleveurs

Eleveurs → <b>contrat</b> ← Groupement de producteurs
---

<b>Durée du contrat</b>	annuel
<b>Animaux concernés</b>	Volume 25 JB/Sem (soit 675 JB /an) JB <b>38x38</b> ; 16 à <b>&lt;18/mois</b> ; conformation U += ou - ; Engraissement 2 ou 3 ; poids 400 à 450 kg ; CBPE JBE
<b>Saisonnalité</b>	OUI du 1/10 au <b>30/3</b>
<b>Formule de prix</b>	<b>PRIX FORMULE + BONUS</b>

**Prix et mécanisme de régulation**

1 Le GP est l'acheteur à des fins précises

2 Le GP établit un prix avec composante prix de revient (PFT) et constate un prix de Marché (PM)

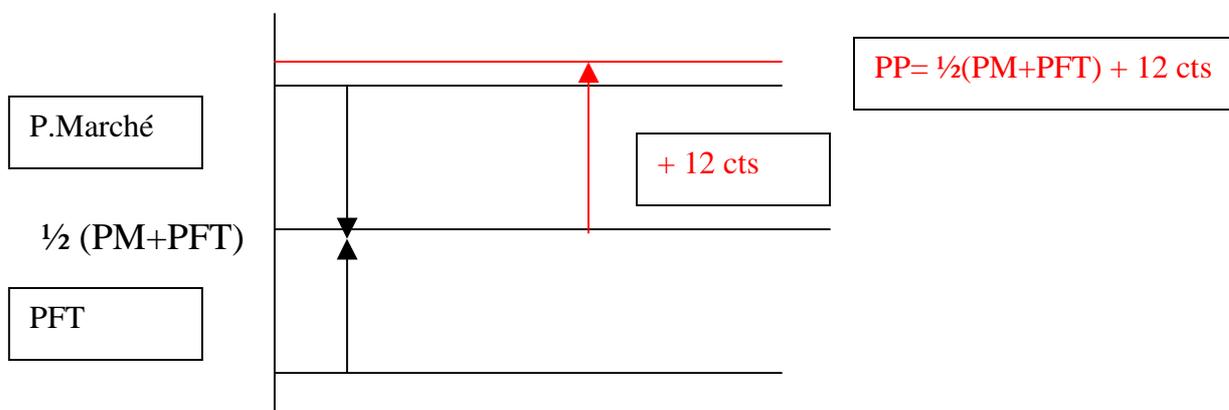
3 Le PP est fixé sur la base de la  $\frac{1}{2} (PFT + PM)$  amélioré de 12 cts

<b>Stabilisateurs de sortie</b>	NON
<b>Mesures nouveaux producteurs</b>	NON } mais traité par ailleurs dans le groupement indépendamment
<b>Prêt de campagne animaux</b>	NON }

**Exemple**  
**PFT= 350 (prix établi)**

**PM monte à 370**  
 $PP = (370 + 350)/2 + 12 \text{ cts}$   
 PP= 372

**PM baisse à 330**  
 $PP = (330 + 350)/2 + 12 \text{ cts}$   
 PP= 352



<b>Caractérisation du contrat</b>	<b>FICHE N° 9</b>
-----------------------------------	-------------------

<b>Promoteur du contrat</b>	Un <b>GP</b>
<b>Département concernés :</b>	Ouest
<b>Type d'intervenant :</b>	GP
<b>Produits finaux :</b>	<b>JB laitier hamburger</b>
<b>Tonnage concerné <u>par le contrat</u></b>	<b>600 Tonnes de carcasse de JB /an</b>
<b>Contractants</b>	Le GP et ses producteurs

Eleveurs → <b>contrat</b> ← Groupement de producteurs
---

<b>Durée du contrat</b>	annuel
<b>Animaux concernés</b>	Volume 29 JB/Sem (soit 1500 JB /an) ; Race 66 (préférée) 46 56 (races à viande exclues) ; JB de 19 à 24 mois ; O= à P+ ; engraissement 2 ou 3 ; Poids > à 330 kg ; CBPE

<b>Saisonnalité</b>	NON TTE L'ANNEE
---------------------	-----------------

<b>Formule de prix</b>	<b>PRIX FIXE à TERME</b>
------------------------	--------------------------

<b>Prix et mécanisme de régulation</b>
--

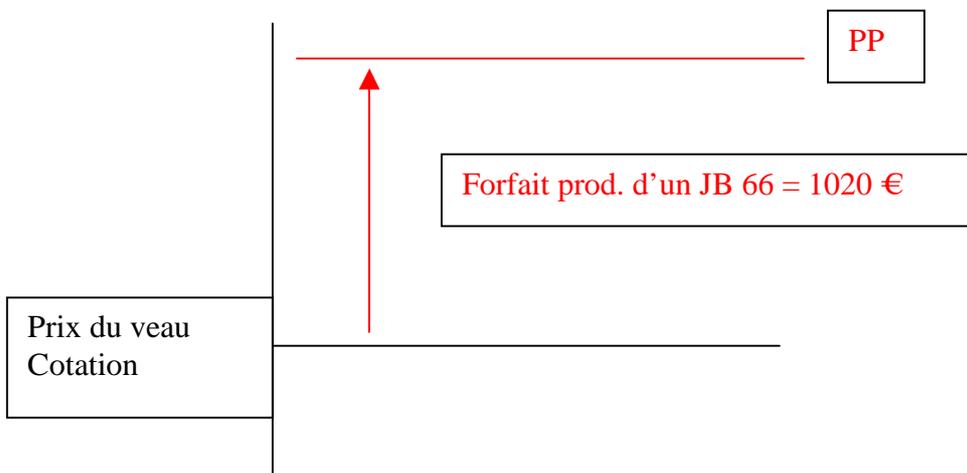
- |   |
|---|
| <p>1 Le GP est l'acheteur pour un débouché contractualisé</p> <p>2 Le GP établit un PFT</p> <p>3 PFT = (Cotation veaux de « tel marché » + 1020 € (pour 2015))/ 345 kg</p> <p>3 Le PP = <b>ce PFT</b></p> |
|---|

<b>Stabilisateurs de sortie</b>	NON
<b>Mesures nouveaux producteurs</b>	NON
<b>Prêt de campagne animaux</b>	NON

**Exemple**

**PM monte à 370**

**Ou PM baisse à 330** Cela est déconnecté = aucun lien puisque le Prix est fonction de la cotation du veau + un coût de production forfaitaire fixé à 1020 € (pour une carcasse de 345 kg)



Promoteur du contrat	<b>Un GP</b>
Département concernés :	Ouest
Type d'intervenant :	GP
Produits finaux :	<b>GENISSES et BŒUFS LABEL</b>
Tonnage concerné <u>par le contrat</u>	<b>100 à 200 Tonnes carcasse /an (pas clair)</b>
Contractants	Le GP et ses éleveurs

Groupement producteur → **contrat** ← Groupement de producteur

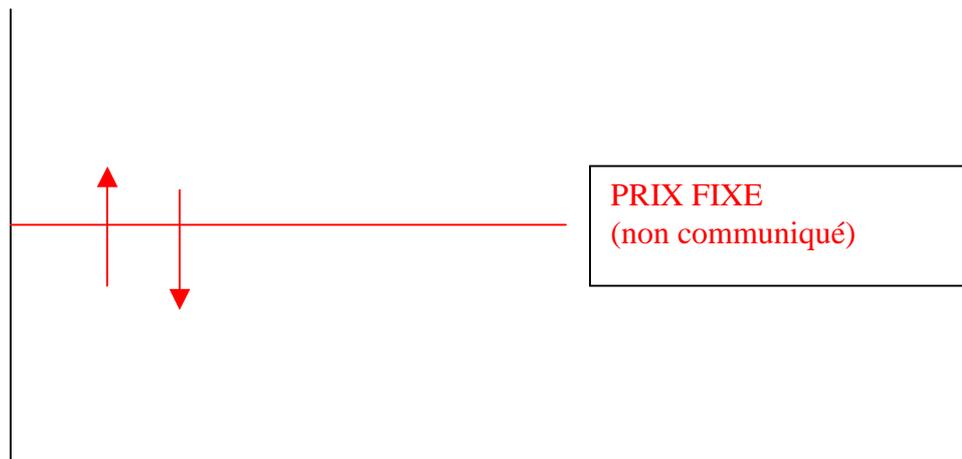
Durée du contrat	annuel ?
Animaux concernés	Vaches Génisses Bœufs de filières qualité Volume « 20 » /sem (estimation)
Saisonnalité	NON TTE Année
Formule de prix	<b>PRIX FIXE (non communiqué)</b>

### Prix et mécanisme de régulation

- 1 Le GP est l'acheteur a des fins précises
- 2 Le GP établit un prix FIXE

Stabilisateurs de sortie	NON
Mesures nouveaux producteurs	NON
Prêt de campagne animaux	NON

### Exemple



Promoteur du contrat	Un GP
Département concernés :	Ouest
Type d'intervenant :	GP
Produits finaux :	<b>JB CHAROLAIS ET CROISES CHAROLAIS</b>
Tonnage annuel concerné <u>par le contrat</u>	1 900 tonnes
Contractants	Le GP et ses éleveurs

Eleveur → contrat ← Groupement producteurs

Durée du contrat	Contrat cadre accompagnant l'investisseur, de 5 (rénovation) ou 10 ans (création) + avenant à la mise en engraissement de chaque bande (annexé)
Animaux concernés	Broutards achetés au GP exclusivement (sauf né exploitation) ; Un volume par semaine (mini 8 sur le contrat ; attention pénalités si non respect de part ou d'autre ; <b>JB 38x38 et croisés 38 x viande</b> ; Age : 18 optimum 20 mois maxi ; conformation R+ à U + ; Et Eng. 2&3 ; Poids : 425 KG carcasse (pénalités si >440 kg à 480 kg ; -1 cts /5 kg>440 ; exclusion du contrat au delà de 480 kg) ; charte JB export éleveurs engagés, fourniture identification et code race date entrée etc. en annexe par lot (liste à l'abatteur)
Saisonnalité	OUI du 1/10 au 31/05
Formule de prix	FCF du contrat cadre devenant PFT à l'avenant

#### Prix et mécanisme de régulation

1 Le GP achète à l'éleveur

2 Les clauses ci-dessus s'appliquent (Volume & qualité Animaux / pénalités / etc.) Une liste d'animaux (ident. + Code race etc.) est mise en place en annexe du contrat

3 PR = une composante de prix de revient à J0 (Prix broutard cotation J0 de la mise en eng + coût d'engraissement en vigueur à J0) ramené au kg de carcasse objectif de 425 kg (prix rendu abattoir)

4 PC = Prix cotation URCA du JB U- semaine d'enlèvement

Trois cas de figure :

5 Si le PC est très < au PR : de -10 à -40 cts ; alors Prix payé = PP = PR-10cts ; le complément de prix par rapport au Prix de marché (PP-PC) est limité à 30 cts

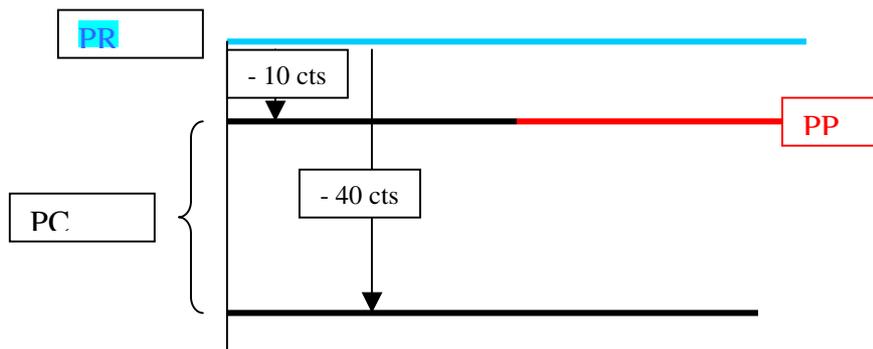
6 Si l'écart entre PR et PC est limité et compris entre +10 & -10 cts ; PP = PC (en répercutant bien entendu les écarts constatés par les cotations sur les classement et l'engraissement)

7 Si le PC est > de + de 10 cts au PR ; alors PP limité à PR + 10 cts (idem répercussion des écarts par classe de Poids et d'engraissement.)

8 Le prix au kg qui en résulte est ensuite appliqué au poids carcasse (dans les limites des pénalités prévues, des frais de gestion (- 15 € /JB et transport (- 8 cts/kg))

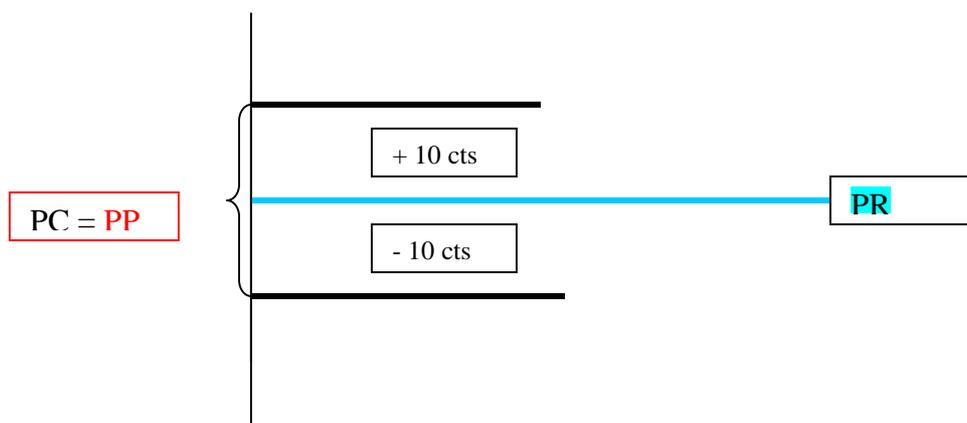
Stabilisateurs de sortie	OUI (bornes limitant le complément de prix y compris si soutien externe au GP)
Mesures nouveaux producteurs	OUI si nouvel investisseur 5 ou 10 ans selon rénov. /ou neuf en CNI (PR amélioré)
Prêt de campagne animaux	OUI avance de 500 € taux « 0 » par broutard

**CAS N° 1 Si PC très < à PR : de -10 à -40 cts**



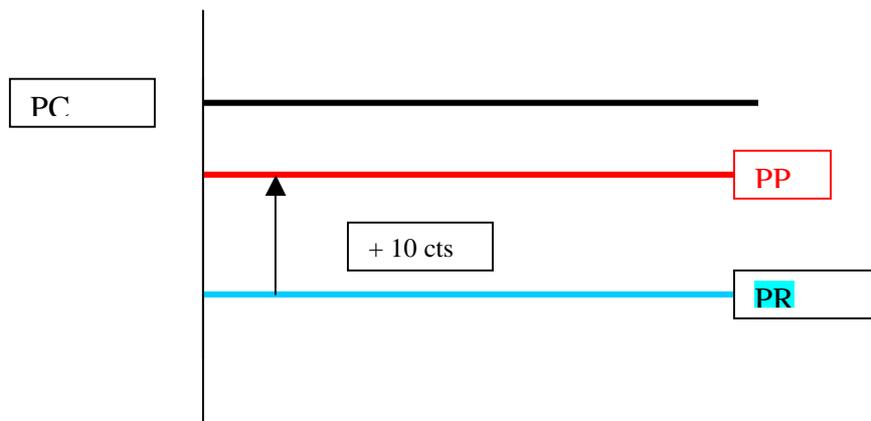
Exemple : SI PR = 4,00 et PC = 3,80 alors PP= PR-10 cts = 3,90 (ce complément (entre PC et PR-10 cts) ici de 10 cts est plafonné à 30 cts maxi si PC descendait en dessous de 3,60)

**CAS N° 2 le PC est autour du PR: de +10 à 10 cts**



Exemples : si PR = 4,00 et si PC = 3,95 alors PP= PC = 3,95 ; Si PC = 4,08 alors PP=4,08

**CAS N° 3 le PC est > de + de 10 au PR**



Exemple : si PR = 4,00 et si PC = 4,15 alors PP= PR + 10 cts = 4,10

Promoteur du contrat	<b>Un GP</b>
Département concernés :	Ouest
Type d'intervenant :	GP
Produits finaux :	<b>JB CHAROLAIS ET CROISES CHAROLAIS</b>
Tonnage annuel concerné <u>par le contrat</u>	6 000 JB /an soit 2 500 Tonnes
Contractants	Le GP et 5 abatteurs

Groupement producteurs → contrat ← 5 Abatteurs

**Durée du contrat** 12 Mois (il n'y a pas de tacite reconduction : c'est mentionné)

**Animaux concernés** Un volume par semaine 180 JB/S (précisés par le contrat ; pénalités si non respect du cumul annuel de part ou d'autre (100 €/JB)) ; **JB 38x38 et croisés charolais** ; **Age** : optimum 20 mois (pénalités si >22 mois -3cts) ; conformation U (si R ou E gré à gré) ; Et Eng 3 = ; Poids : 425 KG carcasse (si >460 kg -1 cts par tranche de 5 kg) ; charte JB export éleveurs engagés, fourniture identification et code race (liste à l'abatteur)

**Saisonnalité** OUI du 1/09 au 30/04

**Formule de prix** PRIX FIXE A TERME (FCF dont tous les paramètres sont connus )

#### Prix et mécanisme de régulation

1 Le GP achète à l'éleveur via un autre contrat (voir fiche 11) et cède à l'abatteur aux clauses présentes

2 Les clauses ci-dessus s'appliquent (Volume & qualité Animaux / pénalités / etc.) Une liste d'animaux (ident. + Code race) est échangée à S-1 de l'enlèvement pour l'abattoir

3 Le Prix de reprise payé (PP) est conçu selon une formule dont tous les éléments sont connus au moment de la mise en atelier d'engraissement à J-300 de l'abattage (= - 43 Semaines) (c'est à dire J0 de l'engraissement)

4 PP = (Prix broutard + coût d'engraissement fixé pour 2015) ramené au kg de carcasse objectif (attention prix rendu abattoir, si non : - 4 cts)

5 Prix Broutard = cotation broutard la Sem du jour de mise en lot d'engraissement

6 Coût d'engraissement JB 2014 /2015 = 840 €

7 Poids carcasse objectif = 425 kg

8 le Prix FORMULE est donc FIXE à l'entrée de la bande en engraissement

<b>Stabilisateurs de sortie</b>	NON mais clause de revoyure en cas d'évènements exceptionnels (dont baisse des cours mentionnée au contrat)
<b>Mesures nouveaux producteurs</b>	NON sans objet ici
<b>Prêt de campagne animaux</b>	NON sans objet ici

#### Exemple :

**Prix Broutard à S-43 avant abattage = 850 €**

**PP = (850 € + 840 €) / 425 KG = 3,98 /kg** Quel que soit le Prix de Marché

PP par  
l'abatteur  
au GP

PP = (850 + 840) / 425 kg = 3,98 €/kg

Le prix au kg qui en résulte (ici 3,98 €) est ensuite appliqué au poids carcasse (sous réserve des limites des pénalités prévues)

# **Annexe 7**

## **Modélisation de la caisse nationale de sécurisation proposée**

## MODELISATION DE LA CAISSE DE SECURISATION NATIONALE PROPOSEE

### Caractérisation du contrat

Promoteur du contrat

**CAISSE NATIONALE DE  
SECURISATION DE MARGE**

France entière

Département concernés :

Type d'intervenant :

Produits finaux :

**Gros Bovins**

Tonnage annuel concerné par le contrat

Ambition déclarée : « 30 % effectifs GB » = 600.000 T

Contractants

Contrat tripartite

Éleveur → contrat ← Groupement producteur (ou commerçant)

↑  
Abatteur

Durée du contrat

indéterminée

Animaux concernés

Gros bovins

Saisonnalité

NON

Formule de prix

**PRIX FCF**

### Prix et mécanisme de régulation

1 Le contrat est réputé s'adosser à une « *caisse de sécurisation de marge* »

2 Dans le contrat, les signataires conviennent d'un prix de référence (PR) fondé à la fois sur une composante de prix de revient d'une part et sur une cotation (En conformité avec l'accord INTERBEV) d'autre part ; ces 2 indicateurs ne sont pas limitatifs ;

3 Le contrat pose ensuite 2 plages, chacune de largeur X, constituant une zone à prix de marché autour de PR (PR + ou - (X)) en bleu ci-dessous; dans cette zone : PPé = PM (prix payé à l'éleveur = prix de marché) ;

4 Le contrat pose ensuite 2 plages de largeur (Y) de part et d'autre de la zone à prix de marché ; en vert ci-dessous, elles constituent la zone de neutralisation du prix de marché

5 Si PM monte dans la plage verte, alors PPé payé à l'éleveur est limité à PR + X (la borne haute de la zone bleue) ; l'abatteur conserve ainsi à son profit la (Δ) PM - (PR + X) ;

6 Si PM chute dans la zone verte ; l'éleveur perçoit PR - X (la borne basse de la zone bleue) ; c'est donc ici l'abatteur qui assure la (Δ) ((PR - X) - PM) en payant à l'éleveur plus cher que le marché

6 Enfin, 2 plages, en rouge ci-dessous, sont définies de part et d'autre des plages vertes ; elles constituent la zone dans laquelle la caisse de sécurisation intervient ; Si la plage haute n'est pas limitée, la plage basse est plafonnée à une valeur (Y)

7 Si PM monte en plage rouge supérieure, la valeur payée par l'abatteur est établie comme suit :

-L'éleveur perçoit de l'abatteur (PR + X) = (borne haute de la zone bleue) + 1/3 de l'écart entre PM et le seuil de la zone rouge (CAD borne haute de la zone verte)

-Les 2/3 restants sont versés par l'abatteur à la Caisse de sécurisation (A noter que le document indique que cette répartition est ouverte à la discussion) ;

-L'abatteur bénéficie du non paiement de la valeur (Y) relevant de la zone verte

8 Si PM descend dans la première partie de la plage rouge inférieure, l'abatteur assure à l'éleveur un PPé à hauteur du plancher de la zone bleue ; Il a payé l'éleveur plus cher que le marché ; Il est compensé par la caisse de sécurisation, dans la limite de la valeur (Z), de la différence entre la valeur plancher de la zone verte et le PM ; la valeur Y demeure à sa charge ;

9 Si le PM vient à tomber dans la seconde partie de la plage rouge inférieure, l'éleveur touche le PM + (Z plafond) provenant de la Caisse (via l'abatteur) + la valeur (Y) de l'abatteur en propre

**Stabilisateurs de sortie**

**Mesures nouveaux producteurs**

**Prêt de campagne animaux**

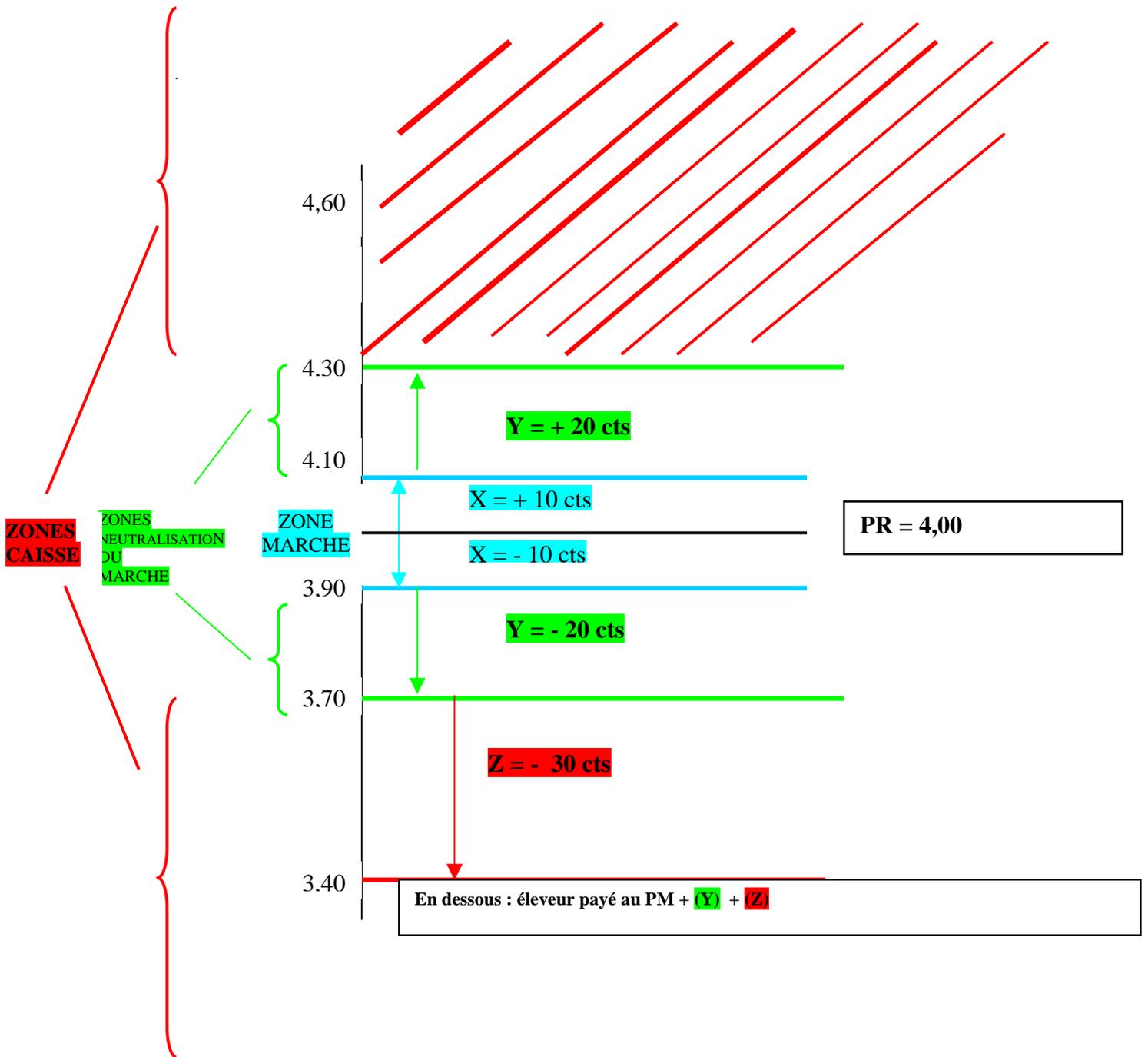
**OUI** mentionné à la baisse du PM (pas mentionné à la hausse)

**NON**

**NON**

**Exemple**

**Données de base proposées : PR = 4,00 ; X = + et - 10 cts ; Y = + et - 20 cts ; Z = + et - 30 cts**



## Illustrations par PM décroissant (figurant dans le document fourni pour hypothèses ci-dessus)

### **Si PM en zone « caisse » rouge supérieure (sans limite définie)**

#### **Exemple PM = 4,60**

PPé à l'éleveur

= borne haute neutre +  $1/3 \Delta$  (PM – (base du seuil rouge)) ;

= 4,10 +  $1/3$  (4,60 – 4,30) = 4,10 + 0,10

= 4,20

Alors que le prix de marché est à 4,60, l'abatteur a dépensé 4,40 dont 4,20 versé à l'éleveur et 0,20 à la caisse de sécurisation. Il conserve 0,20 correspondant à la valeur (Y) en zone verte

### **Si PM entre 4,10 et 4,30 ; donc zone de neutralisation du Prix de marché (verte supérieure)**

#### **Exemple si PM = 4,20 ;**

PPé éleveur

= Borne neutre supérieure = 4,10

Alors que le prix de marché est à 4,20, l'abatteur dépense 4,10 qu'il verse à l'éleveur ; soit 0,10 de profit

### **PM en zone prix de marché**

L'abatteur verse à l'éleveur le prix de marché

#### **Exemple :**

Si PM = 4,05 ; PP éleveur = PM = 4,05

Si PM = 3,95 ; PP éleveur = PM = 3,95

### **PM entre 3,70 et 3,90 ; donc zone de neutralisation du Prix de marché (verte inférieure)**

#### **Exemple si PM = 3,80**

PP éleveur = borne neutre basse = 3,90

L'abatteur paye à l'éleveur 3,90 un produit dont le prix de marché est 3,80 ;

Il assure 10 cts de ses propres fonds

### **PM entre 3,40 et 3,70 ; donc zone « caisse » rouge inférieure**

#### **Exemple si PM = 3,50 ;**

PPé éleveur

= borne basse neutre = 3,90

L'abatteur paye à l'éleveur 3,90 un produit dont le prix de marché est 3,50

Il reçoit dans ce cas une compensation de la caisse consistant en l'écart entre la borne verte basse (3,70) et le prix de marché (3,50) : l'abatteur reçoit 0,20 de la caisse de sécurisation.

Il assure également 20 cts de ses propres fonds (largeur de la plage verte)

### **PM < 3,40 ; donc partie basse de la zone « caisse » rouge**

Lorsque PM baisse encore et sort de la partie de la zone rouge dans laquelle la caisse de compensation finance sans que joue le plafonnement, et quel que soit ce prix :

PPé à l'éleveur = Prix de marché + (Y) + (Z)

Le plafond d'intervention de la caisse est de valeur (Z) ; (Z) = 0,30 dans l'exemple

Pour PM = 3,10

PPé = 3,10 + 20 + 30 = 3,60