

# Quels outils pour soutenir une contractualisation ambitieuse sur les prix dans la filière animale ?

---

Contrats tripartites, contrats SWAP et caisse de sécurisation, ...

---

L'objectif de la contractualisation dans les filières d'élevage est de donner de la visibilité à tous les maillons, pour les aider à créer de la valeur et des revenus, et à ainsi à pouvoir investir et se développer pour préparer l'avenir.



## Une contractualisation ambitieuse suppose que l'engagement pris par les parties portent sur des volumes mais aussi sur des prix.

L'engagement sur les prix peut prendre des formes très variées. Cela peut aller d'un engagement sur un prix fixé pour une certaine durée (le cas échéant avec des clauses de révision en cas d'évolution significative des paramètres ayant conduit à déterminer le prix fixé), à un engagement à suivre le cours du marché, ou un engagement à appliquer une formule de calcul du prix reposant sur un certain nombre d'indicateurs de marché qui évoluent régulièrement avec la conjoncture nationale ou internationale.

Ces indicateurs eux-mêmes peuvent être de nature très différente : ils peuvent refléter les cours du marché de façon plus ou moins sophistiquée, avec ou non prise en compte des caractéristiques propres du marché du client, comme ils peuvent intégrer avec une pondération plus ou moins forte les coûts de production du fournisseur.

## Rester dans le marché ou s'écarter du marché ?

Une forme ambitieuse de contractualisation peut viser un engagement sur les prix prenant en compte le plus possible les caractéristiques propres des deux parties (coût de production du producteur, capacité de valorisation de l'industriel, etc.<sup>(1)</sup>) et donc s'éloignant potentiellement du simple prix de marché moyen.

Certains acteurs peuvent considérer que s'écarter du marché, de façon ponctuelle ou non, n'est pas un souci : parce que sur la durée les périodes « désavantageuses » sont estimées comme moins nombreuses ou au moins égales que les périodes « avantageuses », parce que le fait d'être à l'écart du marché moyen peut ne pas poser de problème économique (débouché ou approvisionnement protégé par des marques, une renommée, des relations contractuelles,...).

D'autres vont considérer qu'un engagement sur les prix a des avantages certains, mais qu'ils ne peuvent

prendre le risque que l'application du aboutisse à un prix qui s'éloigne significativement du prix du marché moyen. Cela peut en effet constituer un problème économique (« je suis désavantagé par rapport à mes concurrents et cela me fragilise » - avec le risque de perdre des volumes de vente ou de réduire sa marge), mais aussi psychologique (« j'aurais pu gagner plus »).

Ces approches peuvent varier selon les filières, les maillons de la filière, et au sein même de chaque maillon. Elles peuvent aussi être combinées entre elles pour sécuriser au maximum le prix sur une partie de sa production, et laisser l'autre « bénéficiaire » de la volatilité.

L'objectif doit être de mettre à disposition des acteurs différentes formes de contrats et des outils qui peuvent consolider ces projets de contractualisation. Dans la mesure où l'Etat ne peut contractualiser à la place des acteurs, ses leviers d'action sont :

- créer le cadre juridique approprié ou donner des assurances sur le cadre juridique pertinent ;
- encourager la diffusion de certaines pratiques en les partageant ou en finançant les actions qui les promeuvent ;
- traiter d'éventuels sujets fiscaux en cas d'enjeu sur ce plan (cf. caisse de sécurisation).

## Des outils pour diminuer l'exposition à la volatilité des cours et du marché : marché à terme, contrats SWAP, ...

Des outils de couverture existent sur de nombreux marchés. Mais il n'est pas toujours facile de s'extraire du marché par la contractualisation, notamment quand on n'est qu'un maillon d'une filière longue, ce qui est le cas dans les filières d'élevage.

Le cas du contrat SWAP est une option innovante de mise en commun de ressource financière pour sécuriser un prix malgré la prééminence d'un prix de marché très volatile. Exemple contrat entre Syproporcs et Herta, qui a la particularité de « sauter » le maillon intermédiaire que constitue l'abattoir.

Il s'agit d'un contrat sans marchandise physique, mais portant sur un équivalent chiffre d'affaires. Les deux parties lient un contrat sur une quantité de carcasses de porcs à un prix convenant à Syproporcs, qui correspond à une quantité de pièces découpée achetée par

(1) Cela peut évidemment concerner un contrat entre fabricant d'aliment et producteur, entre abatteur et transformateur,... dès lors que l'on remplace les termes producteur et industriel par respectivement fournisseur et client.

Herta à un prix convenant à Herta. Dès lors que le prix marché auquel s'effectue les transactions physiques pour Syproporcs est différent du prix objectif fixé pour dans le contrat, le « gagnant » (celui qui bénéficie d'un prix réel plus avantageux que celui du contrat) reverse la différence au perdant. Il s'agit donc bien, pour une partie de la production des deux parties, d'utiliser les circuits de commercialisation et transformation classiques sans suivre les prix fixés sur ces marchés.

## Des outils pour limiter les effets perçus négatifs d'une déconnexion avec le cours du marché : contractualisation tout au long de la chaîne... et compétitivité hors coût !

Une autre approche consiste à traiter les risques liées à l'écart avec le prix de marché en prolongeant la contractualisation à l'amont ou à l'aval : un contrat à deux sera d'autant plus sécurisé que le fournisseur aura lui-même sécurisé au maximum son approvisionnement en volume et en prix (en contractualisation avec son fournisseur d'aliment ou en se couvrant sur les marchés à terme par exemple) et que le client aura lui-même sécurisé en volume et en prix son débouché.

Ceci peut prendre plusieurs formes : contractualisation multipartite (par exemple producteur / laiterie /GMS, ou fabricant d'aliment / éleveur / abatteur), contrats en cascade n'ayant pas forcément de lien entre eux.

L'appel à manifestation d'intérêt pour une nouvelle contractualisation dans la filière porcine lancé le 23 septembre dernier permettra de faire le point sur les initiatives existantes, qui pourront éventuellement servir d'exemples pour les autres filières, en prenant en compte les spécificités des uns et des autres.

La recherche de compétitivité hors coût (marques, labels, SIQO, mise en avant de l'origine, segmentation du marché) est aussi évidemment une stratégie permettant de se protéger des concurrents et donc l'exposition à la volatilité des marchés.

## Des outils pour compenser les écarts trop importants entre prix contractuel et prix de marché : les caisses de sécurisation

L'objectif est d'introduire une compensation dès lors que le prix issu de l'application du contrat est trop éloigné du prix de marché, ce qui rend une des parties très « perdante ».

Il s'agit de créer un fonds qui prend en charge partiellement la différence entre les prix de marché et les prix contractualisés entre les éleveurs et les abatteurs :

- lorsque le prix contractuel est supérieur au prix de marché et au seuil de déclenchement, la caisse de sécurisation verse une partie du différentiel à l'abatteur,
- lorsque le prix contractuel est inférieur au prix de marché et au seuil de déclenchement, l'abatteur verse à la caisse et/ou à l'éleveur une partie du différentiel.

Dès lors que les participants à la caisse ne s'entendent pas sur un prix objectif, et dès lors qu'il n'y a pas communication à tous les participants des prix pratiqués dans les contrats adossés à la caisse de sécurisation, celle-ci ne pose pas de difficulté du point de vue de la concurrence. La caisse nécessite cependant des règles de gouvernance et de fonctionnement strictes.

Concrètement, un système pourrait fonctionner de la manière suivante :

- un prix contractuel ainsi qu'un prix de marché de référence est fixé pour chaque contrat par les parties contractantes ;
- ce prix n'est pas communiqué aux autres participants ;
- le mécanisme de compensation (seuils de déclenchement exprimé en écart relatif au en prix du contrat et prix de marché, et quantum de compensation de l'écart) est identique pour tous les contrats.

Dans un système de ce type, les effets d'aubaine (fixation d'un prix très artificiel pour faire appel à la caisse systématiquement) sont réduits dans la mesure où la caisse ne compense pas la totalité de l'écart entre le prix de marché et le prix contractualisé.

Il est à noter que la mission du CGAAER sur la contractualisation dans le secteur de la viande bovine recommande que les caisses de sécurisation se mettent en place dans un premier temps sur des segments de marché proches pour des raisons de facilité de mise en œuvre.

Concernant le statut fiscal des versements effectués à cette caisse de sécurisation, il a été confirmé que pour les parties au contrat (par exemple éleveurs et abatteurs), les versements à l'amorçage ou la cotisation versée pour chaque contrat adossé à la caisse, sont considérés comme des charges et pourront être déduites de l'assiette imposable par ces mêmes parties au contrat.

D'autres acteurs économiques des filières, s'ils sont parties au contrat peuvent donc bénéficier de ces conditions fiscales.

La caisse de sécurisation peut être une piste intéressante. Il est important de rappeler qu'elle ne peut venir qu'à l'appui de contrats entre acteurs, avec un nombre suffisant de contrats pour que la caisse puisse vivre.

Les projets de caisse de sécurisation peuvent être développés avec l'appui des services du ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt.