

VIANDE BOVINE
ORGANISATION DE LA MISE EN MARCHÉ
CONTRACTUALISATION – ARTICLE 170 OCM

La France présente la particularité de disposer de deux cheptels : un cheptel laitier (3,7 millions de vaches) et un secteur allaitant (4,1 millions de vaches).

L'organisation de la mise en marché est rendue complexe par la coexistence de ces deux troupeaux. La politique de réforme dans le secteur laitier est directement dictée par la stratégie laitière et peut ainsi venir perturber les mises en marché du secteur spécialisé viande. Les producteurs laitiers sont, de surcroît, rarement adhérents d'une organisation de producteurs viande pour la mise en marché de leurs animaux.

UNE PRODUCTION ATOMISÉE FACE À UN AVAL CONCENTRÉ

Il y a en France 230 000 détenteurs de bovins. Plus de la moitié d'entre eux ne sont pas adhérents à une organisation économique. Ils commercialisent leur production auprès des acheteurs privés ou du secteur coopératif et représentent près de la moitié des bovins finis et le tiers des bovins maigres.

60 000 producteurs (essentiellement allaitants et engraisseurs) sont regroupés dans 65 organisations de producteurs commerciales (avec transfert de propriété) et commercialisent le tiers des gros bovins et près de la moitié des bovins maigres.

20 000 éleveurs sont regroupés au sein d'organisations de producteurs non commerciales. Ils commercialisent 15% des gros bovins et 22% des bovins maigres.

A noter pour mémoire enfin, un secteur de production de veaux boucherie (4 500 producteurs – 1,3 million de têtes). Les producteurs sont liés à des intégrateurs par contrat d'intégration d'ordre public. Ils sont rémunérés pour les prestations de services qu'ils assurent. Hormis les bâtiments, les moyens de production (veaux, alimentation...) sont propriété de l'intégrateur. L'article 170 de l'OCM n'impacte donc pas ce secteur et il n'y sera plus fait de référence dans la suite de cet exposé.

Face à cette production atomisée, l'aval industriel de la filière s'est fortement concentré ces dernières années. S'il existe environ 250 abattoirs en France, les deux premiers groupes industriels concentrent plus de 60% des abattages.

Enfin, la distribution est fortement concentrée. Les grandes surfaces (cinq grandes enseignes) commercialisent auprès des consommateurs plus de 80% des viandes consommées.

Les ventes directes se développent, mais leur volume demeure anecdotique. Si elles présentent une réelle opportunité au niveau individuel elles ne seront jamais une réponse collective à la problématique de la mise en marché et de la valorisation du produit.

Dans ce contexte, le regroupement de l'offre des producteurs, mais également l'organisation de la mise en marché des produits est un sujet constant depuis des nombreuses années.

DES CAPACITES JURIDIQUES PLUS OU MOINS ABOUTIES SELON LES OP

Les organisations de producteurs commerciales disposent d'une capacité de négocier étendue car elles assurent le transfert de propriété avec l'adhérent. Cette capacité leur est reconnue de longue date. Elles peuvent à ce titre négocier les prix avec l'aval.

En revanche, l'article 170 est une vraie réponse à la problématique des organisations de producteurs non commerciales qui, jusqu'alors, ne disposaient pas de la capacité de négocier dans la mesure où elles n'assuraient pas le transfert de propriété. Il leur était donc interdit de négocier au nom des éleveurs adhérents car, au regard du droit de la concurrence, il se serait agi d'une entente prohibée par la Loi. Certes, le droit de la concurrence prévoit bien une dérogation à la prohibition des ententes, notamment pour le secteur agricole, s'il s'agit d'un progrès économique. Mais ce concept juridique n'a toutefois jamais trouvé une application concrète pour les filières organisées.

Aussi, nombreux étaient ceux qui souhaitaient que le dispositif adopté dans le cadre du Paquet Lait soit étendu et adapté à d'autres secteurs agricoles. Ceci est désormais une réalité. Il convient aux parties prenantes qui sont informées des opportunités que leur offre l'article 170 d'adapter leur organisation interne pour intervenir de façon très concrète dans la mise en marché et la fixation du prix ou des modalités de fixation du prix.

REpondre au défi de la volatilité

Cela dit, les réalités économiques ne peuvent être niées.

La contractualisation est en France un concept ancien qui n'a pas toujours donné satisfaction. Nombre de contrats s'apparentaient en fait à des engagements de livraison, le prix applicable étant la cotation de la semaine de livraison. Dans ces conditions, quelle lisibilité pour les producteurs ? Le dispositif était insatisfaisant en matière de sécurité de couverture des coûts de production.

L'installation, dans la durée, de la volatilité des prix des matières a conduit les éleveurs à demander des contrats plus aboutis en matière de formation du prix.

Un accord interprofessionnel non étendu (donc non obligatoire car ce serait une entorse à l'interdiction des ententes) propose des clauses-type notamment sur la formation du prix. Aux termes de ces clauses-type, les parties doivent s'accorder sur un mécanisme de formation du prix intégrant au minimum deux indicateurs : un indicateur de coût de production et un indicateur de marché. Le choix de ces indicateurs est à la libre discrétion des parties contractantes.

Cette approche donne corps à la contractualisation. Elle est notamment utilisée pour les jeunes agriculteurs en cours d'installation et les nouveaux investisseurs. Elle permet de sécuriser la mise en œuvre de parcours professionnels d'avenir et donne la visibilité nécessaire aux producteurs qui consentent de lourds investissements. Pour les entreprises d'aval, ces contrats constituent un investissement pour l'avenir. Car désormais, la concurrence réside également dans la capacité des groupes industriels à fidéliser les producteurs pour sécuriser leur approvisionnement.

Si nous souhaitons aller encore plus loin dans une contractualisation qui sécurise l'ensemble des maillons de la filière, il nous faudra inventer de nouveaux outils. Les contrats que j'évoquais précédemment sont financés par des systèmes de péréquation au niveau de l'organisation de producteurs (souvent à vocation commerciales) et des industriels. Le dispositif est, par construction, limité dans son application.

Mais la voie est étroite pour donner plus d'ampleur au dispositif de sécurisation des marges que souhaitent les producteurs. Nous sommes en effet confrontés, au niveau juridique, à la triple contrainte suivante : le dispositif de sécurisation doit être en conformité avec le droit de la concurrence, ne pas être assimilable à une activité bancaire ou d'assurance, deux activités fortement encadrées. Ensuite, au niveau économique, un tel système doit financièrement s'équilibrer. Cela, pour dire que nous n'avons pas encore trouvé « l'alpha et l'oméga » de la sécurisation des marges.

Mais d'autres voies ont encore été insuffisamment explorées. La meilleure sécurisation des coûts de production (ou tout du moins leur plus grande maîtrise) ne réside-t-elle pas dans la nécessité d'améliorer l'autonomie fourragère des exploitations en encourageant les systèmes de polyculture élevage ? Une autre voie est également insuffisamment explorée : il s'agit de contrats de fourniture d'aliments du bétail lissant les prix sur une plus ou moins longue période et permettant au producteur d'appréhender à moyen terme ses coûts de production. Au mieux à ce jour, la couverture des intrants se fait sur la base de chaque bande d'animaux. La structure des groupements de producteurs coopératifs qui sont désormais, pour la plupart d'entre eux, adossés à de grands groupes coopératifs devrait permettre de développer ce type de contrat.

INFLECHIR L'APPUI TECHNIQUE DES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS VERS LA PERFORMANCE ECONOMIQUE

Enfin depuis leur création, les organisations des producteurs, commerciales et non commerciales, ont développé auprès de leurs adhérents, un appui technique. S'il est nécessaire de conserver, pour une partie d'entre eux un appui technique relatif aux itinéraires techniques, il est impératif de promouvoir un appui technique centré sur la productivité des ateliers et les coûts de production. Cette inflexion est désormais réalisée et devrait permettre une approche plus sereine de la contractualisation chez les producteurs grâce à une meilleure maîtrise des paramètres économiques. Il s'agit désormais en effet d'être en capacité non pas de constater les résultats d'un lot d'animaux engraisés, mais plutôt de l'apprécier avant sa mise en production.

Je vous remercie de votre attention.

Bruxelles, le 10 septembre 2014