

S'il y a un mot qui actuellement fait peur dans le monde agricole, c'est bien le mot contractualisation. La crise laitière a mis en avant la notion de contrat pour les exploitants laitiers comme étant le moyen de maîtriser le prix. Mais ce mot cristallise toutes les angoisses. Et le débat est brouillé par la confusion de nombreuses notions : contrat, fixation du prix, intégration... Aussi, cette "Lettre spéciale contractualisation" propose t-elle une réflexion sur les différentes dimensions possibles pour un contrat au sein d'une filière. Plusieurs contextes différents sont analysés comme les légumes, les semences ou l'éthanol. À chaque fois, le contrat répond à des enjeux différents mais aucun d'eux ne régule un marché. Une analyse des systèmes laitiers Suisse et Canadien complète la réflexion.

Edito

Les contrats : un faux débat sur la régulation des marchés

Le contrat est omniprésent dans nos relations de tous les jours

Le contrat est une des institutions les plus anciennes du droit : le Code d'Hammourabi, texte babylonien (environ 1730 avant J-C.) en fait déjà état, notamment en matière agraire. Mais c'est avec le droit romain qu'il fait l'objet d'une véritable théorisation (Wikipédia). En droit français, "Le contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent, envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose." Article 1101 du Code Civil créé par Loi 1804-02-07 promulguée le 17 février 1804.

En matière agricole un contrat englobe de nombreux éléments :

Un engagement sur la quantité : presque tous les contrats signés s'engagent sur une quantité, soit un nombre d'hectares, soit une quantité à produire. Des conditions de retrait de produits ou de diminution du nombre d'animaux à élever peuvent être prévus. Le paiement de ces volumes de production peut être financé par une cotisation de tous les agriculteurs (exemple des retraits en légumes de conserve).

Un engagement sur la qualité : un cahier des charges est défini pour le produit fini. Citons par exemple le nombre de germes en production laitière, le classement en porc ou en viande bovine, le calibre en légumes. Pour arriver à la qualité souhaitée un cahier des charges, des itinéraires techniques peuvent être prévus, mis en œuvre éventuellement avec l'appui de techniciens. Au-delà du contrat, fréquemment la qualité est également régie par la réglementation européenne ou par des accords inter professionnels.

Un engagement sur une durée : la durée est très variable. Ainsi dans les contrats volailles on peut observer des durées allant d'une bande à 5 ans. La tacite reconduction est généralement la règle.

Un engagement sur une période de livraison : C'est un aspect évoqué pour les futurs contrats laitiers afin de palier la grande différence de livraisons entre les mois de printemps et les mois d'été.

Un engagement sur le prix : peu de contrats agricoles garantissent le prix. Ce prix est soit fixé par l'offre et la demande, soit par négociation interprofessionnelle, soit par négociation entre une organisation de producteurs et le transformateur. Le poids de négociation des producteurs semble dans la majorité des cas très faible, sauf dans les cas de manque de produit ou de maîtrise des volumes produits.

Le contrat gère également d'autres aspects : transfert de propriété, responsabilité et obligations des uns et des autres aux différents stades du process de production...

Le contrat n'est pas un instrument de régulation du marché. C'est un lieu de négociation entre deux acteurs économiques identifiés. C'est pourquoi le contrat ne s'applique pas à une négociation interprofessionnelle qui est une démarche collective (pas d'acteurs "individualisés"), même si la négociation individuelle peut en donner un cadre.

La régulation quant à elle, suppose qu'il y ait un tiers ou un cadre qui préside à la relation entre les producteurs et les acheteurs en fixant des objectifs globaux sur l'offre ou sur la demande qui correspondent aux intérêts de tous les acteurs de la filière. C'est en cela que cela relève davantage d'une politique agricole.

Anne-Yvonne HENOT
ayhenot@29.cerfrance.fr



L'industrie a le pouvoir

La contractualisation légumes industriels concerne principalement : les pois de conserve, les haricots verts, les flageolets, les épinards, la carotte de conserverie autour de l'industriel du secteur, dans le cadre d'Organisations de Producteurs régionales, exclusives de l'industriel et pluri-produits.

Un premier niveau de contractualisation est établi entre l'industriel et l'OP en lien avec la Charte d'Approvisionnement de l'industriel complété par le Cahier des Charges de culture. Les OP régionales transcrivent ensuite ce contrat au niveau "producteur".

Une réelle procédure est mise en place avec le chef de secteur mandaté par l'OP, avec pour point de départ, l'évaluation de l'exploitation en vue de son "référencement", suivi de l'engagement sur la nature du légume et la surface à implanter, la fourniture de la semence par l'OP et la fixation de la date d'implantation de façon à respecter un échelonnement de l'approvisionnement des légumes.

Les exigences particulières de l'OP sont traduites en "engagements de l'agriculteur" : choix de la parcelle, choix de la semence, implantation de la culture, conduite de la culture, fertilisation minérale et organique, irrigation, récolte, logistique d'approvisionnement, évaluation des fournisseurs.

Jusqu'à la récolte, le producteur a toute initiative pour atteindre le niveau de qualité attendu et la productivité optimale (surveillance, décisions d'interventions, alerte du chef de secteur...).

Mais il est sous contrôle du chef de secteur qui surveille le bon déroulement de la culture, vérifie l'application du cahier des charges de la culture, propose des solutions techniques, relève les risques éventuels, procède aux enregistrements nécessaires à la programmation de l'approvisionnement du légume. La date de récolte est convenue entre le producteur et le chef de secteur. Le point final est la vérification de la conformité du légume au centre de réception.

Le contrat de légume est annuel, il nécessite peu d'investissements spécifiques, excepté l'irrigation pour les légumes autres que les pois de conserve, qui constitue le ticket d'entrée. Les légumes se trouvent ainsi associés aux pommes de terre de consommation, car l'investissement irrigation est rarement spécifique, de plus, les contraintes agronomiques de rotation limitent le pourcentage de légumes dans l'assolement.

La visibilité pour les producteurs de pois en légume unique est annuelle, un producteur (ou un groupe) peut se trouver "dé-référencé" en fonction des besoins de l'OP et de l'industriel, de l'évolution du marché. Pour les producteurs "multi-légumes", mais aussi "mono-légume" c'est plutôt des ajustements de production qui se produisent, l'industriel ayant besoin de sécuriser un approvisionnement en produits de haute qualité avec des producteurs "de haute technicité".



Le producteur est étroitement lié à l'industriel via l'OP, il a un profil de "sous-traitant de haute technologie."



La fixation des prix résulte d'une négociation annuelle entre l'OP et l'industriel en fonction du marché et de l'environnement économique des productions.

Les prix réagissent aux signaux du marché des produits agricoles, ainsi lorsque le prix des céréales s'est envolé en 2007, pour éviter que les producteurs se détournent des légumes au profit des céréales, les négociations sur les prix ont été favorables aux producteurs, elles ont enregistré des hausses de prix substantielles ; actuellement c'est le phénomène inverse qui s'opère.

La gouvernance est maîtrisée par l'industriel en relation avec l'OP, il définit les quantités, les normes qualitatives, les variétés, l'organisation logistique... Mais l'année 2007 a montré que les équilibres, dans les relations de négociation, pouvaient être modifiés au profit du producteur... et qu'une forme de partenariat était indispensable.

Certes, le producteur est étroitement lié à l'industriel via l'OP, il a un profil de "sous-traitant de haute technologie".



Pierre-Yves LELONG
plelong@cerfrance-amiens.fr





La gestion de la technique



Le secteur semences vit la relation interprofessionnelle et contractuelle comme une évidence car elle repose sur les aspects très techniques de ces productions.

Les contrats de production de semences sont généralement annuels et suivent un format de base interprofessionnel.

Ce format est différent suivant les filières (maïs, céréales à pailles, fourragères, oléagineux, potagères, betteraves...).

Ils font référence à un règlement technique qui codifie les conditions de production et les normes de qualité à atteindre.

Dans le cas du maïs (maïs aussi des oléagineux), le contrat est lié à une structuration de la production autour de syndicats locaux de producteurs qui sont parfois en relation exclusive avec un seul établissement semencier (50% des cas en maïs). Cette organisation implique de nombreux contacts entre les producteurs et l'établissement semencier contractant.

Gouvernance du contrat

Elle est très liée à l'interprofession et cela fonctionne bien grâce à l'antériorité : le système a fait ses preuves dans les situations difficiles. La logique est la négociation interprofessionnelle au niveau

national et il peut y avoir une large latitude dans la déclinaison finale entre le producteur et l'entreprise suivant les secteurs.

En cas de désaccord, une procédure graduée est prévue par l'interprofession : procédure amiable entre les parties, puis avec des "sages" proposés par l'interprofession. Mais ce dispositif n'est pas contraignant, il repose sur la pression morale interne au milieu semencier : généralement cela suffit à régler les conflits. Très rarement, le différent est finalement traité en justice. Dans ce cas, la proposition arbitrale interprofessionnelle est habituellement confirmée.

Visibilité pour l'agriculteur

Elle varie suivant les filières : bonne en céréales et maïs et en fourragères, faible en potagères... car les propositions de contrats se font en fonction du marché de l'année précédente.

Or, les fluctuations de rendements et de commercialisations sont très fortes en potagères, beaucoup moins dans d'autres espèces. Les contrats sont très rarement pluriannuels mais la stabilité est assurée par le mode de gouvernance (relations interprofessionnelles et relations agriculteur-entreprise via les "techniciens").

Marges de manoeuvre

Elles sont faibles car l'encadrement technique est fort et y déroger peut remettre en cause le contrat. Le risque est lié à une pureté ou une germination insuffisante du lot qui le rend hors norme et...

non payé. Cela peut être du à des facteurs liés à l'agriculteur mais aussi à des facteurs externes (d'où parfois des litiges).

En semences potagères, l'agriculteur a parfois plus de marges de manoeuvre (négociation de prix, de surfaces, de variétés cultivées, initiatives sur l'itinéraire technique...) lorsqu'il est identifié comme spécialiste par l'entreprise mais il assume aussi plus de risques (germination, pureté, rendement).

Le prix

Il n'est pas souvent inscrit au contrat. Il est basé sur des négociations interprofessionnelles. En maïs, il y a deux niveaux de négociations interprofessionnelles (national et local) et en fin de compte le prix payé sera lié à la variété produite (en fonction de sa productivité), avec souvent des caisses de péréquation pour parer aux situations difficiles individuelles ou collectives.

Finalement, le secteur semences vit la relation interprofessionnelle et contractuelle comme une évidence car elle repose sur les aspects très techniques de ces productions. Que ce soit au niveau collectif (national ou régional) ou au niveau individuel, la relation technique est régulière : le contrat en est donc la traduction naturelle.



Marc VARCHAVSKY
mvarchavsky@cerfrance.fr



Sécuriser les investissements

Les contrats de production de blé éthanol ont été proposés aux agriculteurs au printemps 2006 par l'intermédiaire de leurs organismes stockeurs. À cette époque, les marchés des céréales connaissaient une grande déprime et le blé était payé aux alentours de 100 €/T, voire moins, au producteur. Dans le même temps, les organismes stockeurs se sont engagés sur des volumes représentant une part plus ou moins importante de leur collecte, qu'ils apporteraient aux usines d'éthanol.

Exemple d'un contrat entre un agriculteur et son OS

L'engagement porte sur un tonnage proposé par l'Organisme Stockeur, pouvant être éventuellement modulé à la demande de l'exploitant. La livraison doit se faire à la moisson ou au plus tard fin septembre, mais en priorité sur toute autre livraison de blé.

La durée initiale du contrat est de 5 ans, suivie d'une autre période de 5 ans et enfin d'une troisième de 3 ans. Commencant avec la récolte 2007, le terme du contrat est donc la récolte 2019. Le contrat ne mentionne aucune indication de prix, ni indexation éventuelle sur un quelconque marché.

Le cahier des charges sur la marchandise est peu contraignant et se borne au respect des bonnes pratiques culturales et des préconisations de l'organisme stockeur, celui-ci mettant à disposition de l'exploitant toutes les informations technico-économiques nécessaires.

Le contrat s'accompagne d'un engagement financier de la part de l'agriculteur. Au-delà des précédents engagements que l'exploitant aurait éventuellement déjà pris, les nouveaux volumes sont financés par un apport de 50 €/T sous forme de prêt à l'OS. Ce prêt sera remboursé à partir de la dixième année et donne droit à une rémunération de 4,5%, celle-ci étant toutefois subordonnée aux résultats de l'usine d'éthanol.

Le désengagement de l'une ou l'autre des parties, ne peut intervenir qu'à l'expiration de la durée initiale, la notification devant être faite avant le 1^{er} janvier de l'année précédent la dernière récolte. (Ce délai a d'ailleurs été raccourci d'un an récemment).

Un double intérêt des contrats pour l'agriculteur et le fabricant d'éthanol

Du point de vue de l'agriculteur, de tels contrats présentaient alors plusieurs avantages.

Le premier consistait à sécuriser ses débouchés sur deux marchés différents, celui du blé classique dont le prix était très bas et celui des cultures énergétiques, alors prometteur ; la diversification des débouchés était une préoccupation et l'allègement du marché du blé classique devait conduire à un relèvement des cours.

D'autre part, il était alors possible de mieux valoriser les jachères en y implantant une production, même si la valorisation de cette production n'était pas à la hauteur des débouchés traditionnels et que la productivité de la parcelle était relativement médiocre.

Par contre, l'agriculteur n'a aucune maîtrise ni visibilité sur la valorisation à terme de son produit.

Pour les fabricants d'éthanol, qui sont pour la plupart une émanation des organismes stockeurs, ces contrats permettaient de sécuriser et de pérenniser leur approvisionnement, compte tenu des investissements considérables réalisés dans la construction des usines d'éthanol dont la rentabilité dépend à la fois du marché des céréales et du marché de l'éthanol.

Tout retournement de conjoncture remet en cause l'intérêt

Il ne faut pas oublier que ces contrats ont été proposés et réalisés dans une période de déprime des marchés céréaliers. Ils représentaient alors une alternative pour les agriculteurs et une opportunité pour les industriels.

La récente conjoncture 2007-2008 a naturellement conduit certains des cocontractants à remettre en cause l'intérêt de poursuivre dans cette voie. On peut d'ailleurs imaginer que ces engagements ont probablement contribué à l'envolée des marchés en limitant quelque peu les quantités disponibles sur les marchés, mais le retour à des fondamentaux de marchés lourds remettent à jour l'intérêt de ces contrats.

Les excès constatés dans cette contractualisation, aussi bien de la part des agriculteurs que des OS, montrent à l'évidence la difficulté d'un secteur, où les capitaux investis sont importants, à maîtriser son risque face à la volatilité des marchés et à la durée des engagements.



Thierry LE MAITRE
tlemaitre@alliance277.fr



Tout reste à écrire...

Les agriculteurs qui livrent à une coopérative ont signé un contrat d'adhésion et leurs relations avec leur laiterie relèvent des règles édictées par le conseil d'administration et par les statuts de la coopérative.

Pour les agriculteurs livrant à des entreprises privées, la jurisprudence considère que les contrats, même s'ils ne sont pas écrits, existent de fait par l'existence d'un acte de livraison de lait et les conditions de résiliation de ce contrat sont d'autant plus dures que les livraisons sont anciennes.

Par contre, actuellement ces contrats sont encadrés par des accords interprofessionnels ou des règles européennes sur les aspects volume, qualité et sur la fixation des prix.



Le contrat ne fera pas office de politique agricole

Sans régulation européenne, un contrat, même prévu par la loi, ne permettra pas de répondre à la problématique du prix.

Régulation européenne ou pas, l'organisation que les producteurs mettront en place sera primordiale pour régir les rapports de force entre producteurs et laiteries. Car les contrats, et donc le mode de fixation des prix, même en respectant des modèles types sont toujours orientés par ceux qui détiennent les marchés sauf rareté ou spécificité de la production.

Un chantier qui reste à débroussailler

Cette notion de contrat cristallise beaucoup de craintes de la part des producteurs laitiers.

- Comment sera définie la quantité que je pourrai produire ? À qui appartient cette référence ? À ma laiterie ? Mais alors que vaut ma ferme demain ? Quelle liberté ai-je pour me développer ? Pour changer de laiterie ?
- Le contrat, c'est de l'intégration...

Toutes les laiteries envisagent de fixer les volumes du contrat sur la base des références laitières de la dernière campagne. Chacun évoque l'évolution en fonction de la demande de quelques % par an.

Par contre, personne n'évoque les impacts sur les transmissions d'exploitation lorsque le lien au sol ne sera plus lié au régime des quotas. Le contrat sera-t-il cessible ? Que vaut un contrat qui arrive au terme de sa durée ? Quel sera l'intérêt pour une laiterie de renouveler les contrats et non pas s'approvisionner sur le marché spot ou dans des régions où les coûts sont moindres ?

Avant d'arriver au terme des quotas institutionnels ne faut-il pas repenser le lien au sol du quota français et se préparer en douceur à cette déconnexion ? Reprendre des exploitations avec ce droit à produire lié au sol n'est-ce pas économiquement se donner un handicap demain en termes de coût de production ?

La crise laitière et les mobilisations dans les campagnes ont permis à chacun de prendre conscience du chantier à engager. Des réflexions se poursuivent entre agriculteurs et laiteries qui permettront de faire avancer le chantier, car pour toutes les parties, il importe de trouver le système qui entraîne le moins de perte de valeur ajoutée possible, perte qui est toujours préjudiciable aux maillons production et transformation.



Anne-Yvonne HENOT
ayhenot@29.cerfrance.fr

Une contractualisation à la carte dans un cadre public minimal

Depuis le 30 avril 2009, le secteur laitier helvétique s'est affranchi des contingents laitiers (quotas), marquant ainsi le désengagement de la Confédération dans la gestion et la régulation des marchés laitiers. Il s'agit de l'aboutissement d'un processus qui a démarré en 1999 avec la suppression de la prise en charge de production laitière par l'État (garantie des prix), accompagné de la déconnection des quotas au foncier, permettant ainsi un transfert marchands temporaire (location) ou définitif (achat) des droits à produire.

Au 1^{er} mai 2006, une sortie anticipée des quotas laitiers a été proposée à l'ensemble de producteurs de lait suisses à la condition d'adhérer à une structure collective de gestion des volumes de lait : OP (Organisation de Producteurs), OPU (Organisation de Producteurs Utilisateurs) ou interprofession. Pourtant, seules les OP et OPU ont vu le jour, mettant en évidence, l'orientation privilégiée des producteurs vers des organisations exclusivement de producteurs (OP) ou de structures intégrant un ou des opérateurs aval (OPU). Ces nouvelles organisations sont également impliquées dans la commercialisation du lait de leurs adhérents.

Depuis le 1^{er} mai 2009, cette obligation d'organisation collective de gestion, n'a plus cours, et les producteurs suisses peuvent désormais contractualiser en direct avec les transformateurs. Dans les faits, ce choix reste marginal, les OP et OPU restent plébiscitées. Ce sont ces organisations qui demeurent la cheville de la contractualisation avec l'aval autour du concept de "lait contractuel".

Ce lait fait l'objet d'un contrat entre le transformateur et le fournisseur d'une durée minimale de douze mois. Ces contrats sont calés sur l'année civile et comprennent un accord sur la quantité de lait livrée et des prix arrêtés. Tout le lait qui n'est pas négocié comme lait contractuel, passe en "lait de bourse" (équivalent d'un marché spot), avec un prix de garantie indicatif (valeur établie périodiquement sur la base des prix d'exportation du beurre et de la poudre de lait entier). Si le marché est trop déprécié, la bourse est fermée, et le lait est dégagé vers les marchés mondiaux hors UE pour éviter tout dumping avec des partenaires commerciaux privilégiés. Ce dégagement est mis en œuvre lorsque le prix du lait suisse reste en deçà d'un prix seuil (valeur établie périodiquement sur la base de la valorisation de la poudre de lait écrémée standard sur le marché mondial).

Tout cela est orchestré via "l'IP-Lait", nouvelle interprofession constituée des OP, OPU, livreurs directs, transformateurs et grande distribution. L'IP a pour mission de réguler trimestriellement les volumes de lait contractuels et les prix indicatifs, grâce à un observatoire de la filière lait, capable de fournir à 2 mois près, les quantités de lait produites, leurs destinations (lait contractuel, lait de bourse, lait de dégagement), ainsi que l'ensemble des fabrications pour chaque opérateur aval.

Cet observatoire est alimenté par les données agrégées des opérateurs aval (livraisons de lait, fabrications, vente exports). De plus, l'OFAG (équivalent du Ministère de l'agriculture) publie mensuellement les prix de vente consommateur et un indice rétrospectif du prix de lait sous contrat.

Tout le lait qui n'est pas négocié comme lait contractuel, passe en "lait de bourse".



Visibilité liée au contrat de vente de lait

La visibilité pour le producteur de lait suisse est conditionnée aux règles fixées et négociées au sein de son OP ou de son OPU. En effet, on constate une très grande variabilité de durée des contrats (10 ans pour certaines structures, 1 année avec tacite reconduction pour d'autres).

Par ailleurs, la gestion au sein d'une OP ou d'une OPU des références supplémentaires liées à une croissance de marché ou à des départs en retraite des adhérents, est également spécifique à chaque structure.

Ainsi, pour les OPU qui livrent à l'entreprise laitière CREMO, les attributions complémentaires sont gratuites et affectées linéairement au prorata de la référence de base.

À l'inverse pour certaines OP, c'est le cédant qui désigne le ou les repreneurs, dans des conditions financières non réglementées par l'OP ou la Confédération.

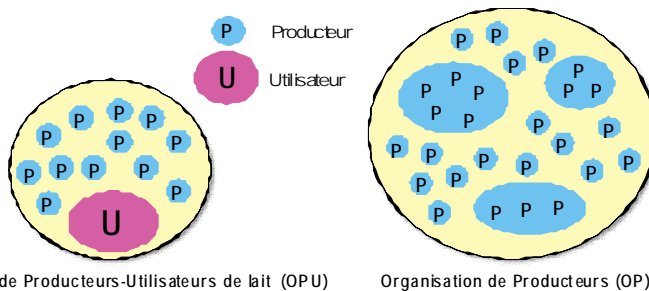
Aucune recommandation commune n'a été proposée par la Confédération concernant la gestion interne des références au sein des OP et OPU.

Prix

Le prix du lait contractuel reste lié à une négociation de gré à gré entre amont et aval. Il n'y a pas de dimension collective (entente entre OP) dans cette négociation.

Toutefois, le signal marché trimestriel, donné par l'Interprofession (IP-Lait) permet sans doute de garder une base commune de discussion objective.

Par ailleurs, la possibilité de dégager de manière concertée des excédents de lait constitue un moyen supplémentaire de réguler les marchés laitiers et de maintenir le prix du lait pour l'ensemble des producteurs.



Organisation de Producteurs-Utilisateurs de lait (OPU)

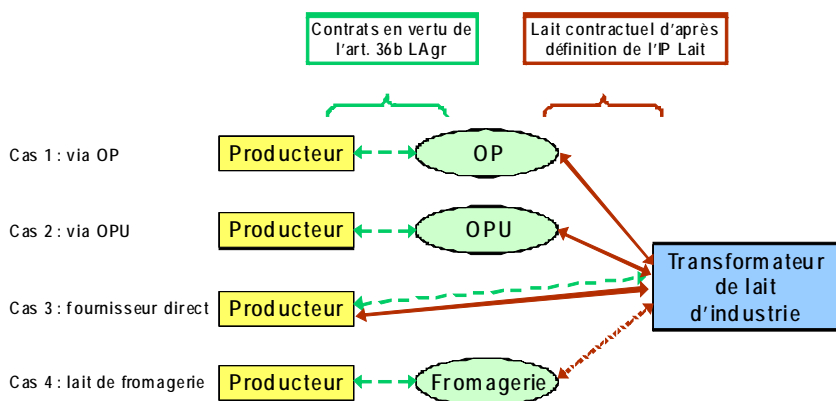
Organisation de Producteurs (OP)

2006-07	Nombre	Nombre de producteurs	Quantité (mio kg)
OP	9	17 220	1 780
OPU	18	4 709	556
Total	27	21 929	2 336

Source : Office Fédéral de l'Agriculture



Lait contractuel et lait de bourse



Gouvernance

La particularité de la gouvernance de l'IP-Lait réside sans doute dans la faible présence des organisations des défenses des producteurs (1 siège au comité central de l'IP-Lait) et par la présence très largement majoritaire des opérateurs économiques. Par ailleurs, la mise en place d'un observatoire de la filière, réalisée par un organisme tiers indépendant, constitue un moyen efficace d'objectiver les mesures prises par l'IP concernant l'indexation des volumes de lait contractuels et leur valorisation, et sans doute de crédibiliser son action.

Toutefois, cette "jeune" interprofession qui exclut pratiquement le lobbying syndical et l'État reste un concept qui doit faire ses preuves. Dans quelles mesures, les opérateurs aval fourniront dans la durée leurs chiffres de fabrications et de vente. La filière laitière suisse est assez concentrée. Si un opérateur majeur décide de sortir de l'interprofession, quel sens aura la politique de gestion des volumes et des prix mise en œuvre par l'IP-Lait ?

Marges de manœuvre de l'exploitant

Le choix de contractualiser soit avec une OP, une OPU ou en direct avec un ou des opérateurs aval, conditionne :

Le risque commercial

Pour le producteur, adhérer à une OP, signifie qu'il "délègue" la fonction commerciale de vente de son lait, à une structure collective de producteurs. Le choix des clients acheteurs, relève de l'OP.

En revanche, adhérer à une OPU indique, que cette délégation commerciale, se fait avec la connaissance de la stratégie marché de l'opérateur aval. En effet, dans de nombreux cas, les producteurs adhérents d'OPU sont aussi actionnaires de l'opérateur aval à qui ils livrent leur lait (ex : CREMO, Laiteries Réunies de Genève).

L'accès facilité ou pas à des références supplémentaires

Quand l'opérateur aval estime que le marché est en croissance, il délivrera des volumes en priorité à ses livreurs adhérents aux OPU avant les OP.

Le niveau de spécialisation et de développement sur l'activité laitière

En fonction des opportunités de contractualisation avec les OP, et OPU, et des conditions d'accès à des références supplémentaires, les producteurs s'orientent ou pas vers des systèmes capables de répondre très rapidement aux attentes des marchés.



Christine PELLOUX
cpelloux@74.cerfrance.fr

La gestion de l'offre s'apparente à un contrat de production



Le système de gestion de l'offre et de mise en marché collective ont été mis en place au Canada dans les années 1970. Ils concernent la production de lait, de volailles (poulets, dindons, œufs de consommation et d'incubation). Cette gestion répondait à l'instabilité des prix pour les producteurs et à une gestion coûteuse des surplus de production pour les finances publiques. Le système contractuel entre les producteurs et les pouvoirs publics est basé sur trois piliers.

La gestion de la production est de la responsabilité des producteurs

Les producteurs s'engagent à alimenter le marché canadien en produits de qualité et en quantité suffisante. Ils s'engagent à ne pas produire de surplus, dont ils doivent s'ils existent en assumer les frais. Pour répondre à cette exigence, chaque producteur possède un quota de production qui fluctue avec l'évolution de la demande intérieure.

Par exemple, si la consommation de produit laitier baisse de 3 %, le quota de chaque producteur diminue d'autant. Dans le cas du lait au Québec, la rétribution des producteurs se fait sur une base égalitaire: même prix pour tous peu importe son utilisation et sa provenance (distance entre la ferme et le transformateur).

Toutefois, des compléments de prix liés à la qualité peuvent être individualisés. Le système repose sur des règles très encadrantes et sur la "soumission" de TOUS les producteurs. Il ne peut pas y avoir de rebelle au système mais finalement quel serait l'intérêt de se rebeller contre une quantité assurée et un prix fixé ET élevé.

Le contrôle des importations

Pour sa part, le gouvernement canadien s'engage à limiter l'entrée de produits similaires afin que le marché intérieur soit alimenté quasi-exclusivement par la

production nationale. Toutefois, depuis l'entrée de l'agriculture à l'OMC, le contrôle des importations se complique. Depuis 1993, la mise en place des contingents tarifaires et la diminution des tarifs douaniers qui s'applique aux importations hors quotas d'importation, remettent en cause l'avenir de la gestion de l'offre canadienne. C'est évidemment un sujet ultra sensible à l'OMC où ce mode de régulation est régulièrement montré du doigt en tant que contrevenant au niveau de l'accès au marché, des subventions à l'exportation ainsi qu'au soutien de prix.

Une politique de prix couvrant les coûts de production

Le gouvernement a mis en place des mécanismes pour que le prix unitaire payé au producteur assure un revenu décent et ceci sans subvention. Les prix minimums perçus par les producteurs sont assis sur un calcul des coûts de production observés dans les fermes. Ils intègrent les charges totales décaissées pour la production sous gestion de l'offre plus une part des investissements ainsi que le coût du capital (hors valorisation du quota dans la production laitière). Ce calcul est confronté avec les autres acteurs (transformateurs, consommateurs, distributeurs) de la filière qui doivent avoir la capacité financière d'acheter ces produits au prix fixé.

Il existe un consensus général au Canada pour défendre cette gestion de l'offre ultra protectionniste. Par contre, l'avenir du système est très dépendant des négociations internationales et de la pression des pays concurrents pour pénétrer le marché canadien. Toute la question est donc de savoir si le gouvernement canadien a la capacité de défendre dans le temps sa protection aux frontières. Dans le cas contraire, tout l'édifice construit depuis 40 ans s'écroulerait. Soulignons aussi la force du contrat moral qui lie les producteurs malgré la diversité des fermes (taille, performances technico-économiques, conditions agronomiques ou climatiques...).

Cette capacité des producteurs à se regrouper est aussi une caractéristique de l'agriculture canadienne. Les offices par production prônés par l'UE pourraient préfigurer une forme d'entente des producteurs. Mais que vaut un modèle pensé et construit par la techno-structure (Commission Européenne + Miniagri) face à un mouvement de mise en marché collectif mis en œuvre par les producteurs eux-mêmes ?



Jacques MATHÉ
jmathe@79.cerfrance.fr