

# Végétal – Animal : gérer la volatilité par une combinaison d'outils d'amont en aval

L'envolée brutale des cours des céréales à l'été 2010 a mis en exergue l'insuffisante prise en compte des coûts de revient dans la formation du prix des produits animaux et est venue accroître de manière considérable les difficultés du monde de l'élevage.

Force est de constater que les cours des matières agricoles connaissent, depuis 2007, des fluctuations de très grande ampleur, à la hausse ou à la baisse. Ces mouvements, qui s'opèrent à l'échelle mondiale, ne dépendent pas des seuls opérateurs français. Ils trouvent leur origine dans la faiblesse des stocks mobilisables, c'est-à-dire exclusion faite des réserves constitués par des pays comme la Chine en vue de réguler son marché intérieur. Ce n'est que par des politiques de stockage, si possible coordonnées au niveau international, que la variabilité des prix des matières agricoles pourra être limitée. C'est clairement un des enjeux des négociations en cours au G20.

Les coûts alimentaires représentent 60 à 70% du coût de revient des élevages monogastriques, porcs et volailles. Les matières premières participent pour 75 à 80 % à ce coût alimentaire. De ce fait, les évolutions des cours des matières premières ont un impact direct sur les coûts de production des produits animaux sortie élevage. La répercussion de ces évolutions en aval de l'éleveur est d'autant plus difficile qu'elles sont brutales (volatilité).

Depuis plusieurs mois, les différents métiers regroupés au sein de Coop de France, du secteur de la collecte (CdF MG), aux organisations de production (CdF BV et AVI) en passant par la nutrition animale (CdF NA), maillon à l'interface entre filières animales et filières végétales, travaillent ensemble pour proposer aux filières de productions animales un panel d'outils afin de les aider à mieux faire face à la forte volatilité structurelle des cours des matières premières agricoles. Cette réflexion a été enrichie par le retour d'expérience des coopératives laitières (FNCL) et légumières.

## Un quadruple constat

- Le remède aux difficultés rencontrées par le monde de l'élevage passe impérativement par une revalorisation en bout de chaîne du prix des produits alimentaires. Un maillon de la filière ne peut durablement vendre en dessous de son coût de revient.
- Les marchés des matières premières sont des marchés mondiaux dont on ne peut ignorer les évolutions structurelles et auxquels il convient de rester connecté.
- Les variations brutales de cours sont délétères pour l'ensemble des filières. Il faut donc les tempérer, ou tout au moins les lisser, pour permettre leur répercussion en chaîne.
- Il est nécessaire de donner aux éleveurs une visibilité sur leurs coûts et leurs prix de vente dès la mise en production.

La contractualisation en filière se matérialise par une succession de contrats bipartites entre chaque maillon d'une filière. Elle permet à chaque maillon de la filière d'améliorer sa visibilité sur ses coûts d'approvisionnement et ses prix de vente et de rechercher son propre équilibre économique. Elle ne sera vertueuse et efficace qu'à la condition expresse que chaque maillon de la filière, distribution incluse, applique cette logique.

## Quels outils pour une meilleure interface prix entre productions végétales et productions animales?

### Relation Organismes stockeurs – Fabricants d'aliments :

#### Enrichir la gamme des contrats types existants

Les relations commerciales entre fabricants d'aliments et organismes stockeurs sont de longue date régies par des contrats cadre. Il s'agit là d'une pratique courante et parfaitement opérationnelle. Ces contrats, qui pour la plupart comportaient essentiellement un engagement en volume, laissant la fixation du prix à des négociations au fil des exécutions, s'appuient de plus en plus sur des « contrats à prime » ou le prix est fixé en référence au marché à terme, la prime (différentiel par rapport à la cotation du marché à terme lié à la qualité et le coût de transport) étant quant à elle négociée à la signature du contrat.

Pour atténuer l'exposition des opérateurs aux fluctuations brutales de cours, Coop de France propose d'enrichir la palette des contrats types actuellement à la disposition des opérateurs. Ces nouveaux contrats, inscrits dans la durée, pourraient prévoir un nouveau mode de fixation des prix basé sur un lissage des prix de marché sur plusieurs mois.

#### → Rédiger un contrat type entre Collecteur et Fabricant d'aliments : « Achat à prix lissé »

##### Principales caractéristiques :

- Contrat entre un organisme collecteur de céréales ou de protéagineux et un fabricant d'aliments pour animaux,
- Engagement pluriannuel ferme (*par exemple sur 3 ans*),
- Sur un tonnage annuel (*nota : couvrant par exemple 30% des besoins*),
- Selon un échéancier d'exécution préétabli,
- A un prix déterminé à chaque livraison, égal à la moyenne d'une cotation de référence (marché physique ou marché à terme), sur une période déterminée (*par exemple les 3 dernier mois*) +/- une prime négociée (*représentative notamment du différentiel de coûts de transport et de qualité par rapport à la cotation de référence*).

#### Mieux appréhender et gérer le risque prix

Les marchés à terme constituent des instruments précieux qui permettent, grâce à leur liquidité, aux opérateurs d'atténuer leur risque prix. Pour une meilleure utilisation de ces outils et une plus grande lisibilité, plusieurs axes devraient être simultanément travaillés

→ **Améliorer la transparence sur les** marchés à terme, les options et autres produits dérivés à l'image de ce qui se pratique sur les marchés à terme américains (Publication des positions détenues par catégories d'opérateurs ; contraindre les opérateurs diffusant des produits dérivés (OTC) à adhérer à une chambre de compensation).

#### → **Faciliter l'accès à ces outils pour tous**

- en développant la formation des opérateurs aux risques et à l'utilisation de ces outils,
- en limitant le coût par le biais de dispositifs d'aide au financement d'options ou de la trésorerie nécessaire à ces opérations.

→ **Optimiser le recours aux instruments de couverture par les fabricants d'aliment** en développant par exemple de nouveaux outils basés sur un usage combiné des options d'achat et de vente permettant aux opérateurs d'encadrer leurs transactions dans un tunnel de prix tout en limitant le coût de la couverture.

## Relation Fabricant – Eleveur

### Offrir aux éleveurs une visibilité sur leur coût alimentaire

La sécurisation du revenu de l'éleveur passe par une anticipation de ses prix de vente et de ses coûts de production le plus en amont possible de l'acte de production.

Coop de France, dans une logique de filière, souhaite offrir aux éleveurs qui le souhaitent une visibilité sur leur coût alimentaire au travers d'engagements de fourniture d'aliments à terme. Cet engagement, librement consenti, entre un fabricant et un éleveur serait matérialisé par un contrat définissant les droits et obligations réciproques des parties. Il fixerait notamment la durée de l'engagement, les tonnages et caractéristiques de l'aliment, le prix ou modalités de détermination du prix sur la durée de l'engagement, les conditions de résiliation.

Coop de France propose que soit rédigé un contrat type de fourniture d'aliment, validé dans un cadre interprofessionnel, fixant le cadre juridique minimum nécessaire au succès de la démarche.

**➔ Rédiger un contrat type entre Fabricant d'aliments – Eleveurs : « fourniture à terme d'aliment »**

**Principales caractéristiques :**

- Contrat établi entre un fabricant d'aliments et un éleveur,
- Désignation précise de l'aliment faisant l'objet du contrat (nom commercial, catégorie d'animaux destinataires, présentation, conditionnement...),
- Engagement sur une durée couvrant au moins un cycle de production,
- Sur un tonnage objectif par période avec un échéancier d'exécution (*selon besoins au cours du cycle de production*),
- A un prix ferme ou fixé selon une règle d'indexation négociée,
- Précisant les conditions et pénalités en cas de sous-réalisation ou de résiliation par l'une des parties,
- Renvoyant à une structure d'arbitrage (par exemple Chambre Arbitrale Internationale de Paris) en cas de différend et à défaut d'accord amiable entre les parties.

## Relation Eleveur – Transformateur

Pour que l'approche précédente porte ses fruits, il est indispensable qu'elle trouve un prolongement en aval de l'éleveur, dans une logique de filière. Il importe de donner aux éleveurs une visibilité sur leur prix de vente pour que ceux qui souhaitent contractualiser leurs approvisionnements en aliments aient, sur un pas de temps similaire, la possibilité de connaître leur coût de production, d'estimer leur prix de vente et d'appréhender leur niveau de marge. Il s'agit là d'un facteur clef du succès de la démarche. En son absence, le partage du risque en filière resterait cantonné à l'amont et plus particulièrement au niveau de l'éleveur, condamnant à l'échec la démarche entreprise.

Les filières d'élevage hors sol sont les plus sensibles aux variations de leur coût alimentaire et sont donc les plus impactées par la volatilité des marchés des matières premières. De plus, à part quelques exceptions, la livraison des animaux finis doit être faite dans un créneau de temps relativement court de façon à respecter les caractéristiques demandées en termes de poids et/ou d'âge à l'abattage.

Les productions de volailles de chair et de veau de boucherie sont majoritairement, mais pas exclusivement, faites sous contrat assurant une marge « objectif » (contrat d'intégration à façon ou contrat à prix de reprise déterminé) entre l'éleveur et l'entreprise intégratrice (fabricant d'aliment ou abattoir), reportant le risque prix sur cette dernière. Ces contrats sont encadrés par des contrats type

reconnus. En revanche, en production de porcs et engraissement de bovin, c'est l'éleveur qui assume l'impact des variations de prix d'achat de l'aliment et de vente des animaux.

### Le cas de la filière porcine

Actuellement, la seule cotation de référence pour le marché national est donnée, deux fois par semaine, par le marché spot de Plérin. Il n'existe en revanche pas de cotation pour livraison différée, ni, *a fortiori*, de marché à terme réglementé. En Europe, le marché à terme de Francfort (anciennement à Hanovre) ne fonctionne pas faute de liquidité.

Pour que les éleveurs puissent s'engager dans une relation contractuelle avec leur fabricant d'aliment (visibilité sur leur prix d'approvisionnement), il faut qu'ils aient également une visibilité sur leur prix de vente. Ils pourront ainsi sécuriser leur marge.

Cette nécessaire visibilité sur leur prix de vente ne peut leur être apportée que par un marché avec livraison différée (marché physique où les prix sont fixés pour une date de livraison différée, à ne pas confondre avec un marché à terme réglementé avec contrats standardisés et chambre de compensation). Acheteurs et vendeurs se mettent d'accord sur un prix pour livraison à une date ultérieure en fonction de leurs anticipations de marché. L'éleveur connaît ainsi son prix de vente (au moins sur une partie de sa production) au moment de mettre en production. Le marché de Plérin pourrait tout à fait être le lieu de cette négociation de vente avec livraison différée.

Au-delà du maillon élevage, il faut également permettre au maillon abattage de couvrir son risque, soit par le biais de contrats à livraison différée avec son aval, soit par le biais de prise de position sur un marché à terme du porc. Cela supposerait de redynamiser le marché de Francfort.

→ **Dans le cas particulier du porc**, Coop de France appelle à la création, en parallèle du marché spot actuel, d'un marché à livraison différée permettant d'assurer aux éleveurs une visibilité sur les prix pour une durée à minima d'une bande. Les responsables du marché de Plérin (Côtes d'Armor) se sont engagés dans une réflexion dans ce sens. Elle pourrait aboutir à brève échéance à l'introduction de cotations pour livraisons sur des échéances de plusieurs mois (livraisons physiques).

### Le cas de la filière laitière

Les relations entre le prix du lait payé aux producteurs et les prix de vente des produits transformés sont très complexes du fait des fluctuations saisonnières importantes et du fait de la diversité et des spécificités de l'offre sur le marché intérieur de grande consommation (la fabrication d'un produit laitier de grande consommation génère des coproduits et laits d'excédents inhérents au process industriel qui trouvent des débouchés sur d'autres marchés plus volatils et moins valorisants). Afin de donner à l'éleveur de la visibilité et une certaine stabilité sur sa rémunération et de limiter les risques de livraisons de lait excédentaires ou insuffisantes, il importe de rechercher l'équilibre le plus fin possible en qualité, quantité et régularité entre les débouchés du transformateur et les livraisons des éleveurs.

→ **Dans le cas particulier du lait**, la Fncl propose de prévoir dans les contrats entre éleveurs et transformateur un dispositif de différenciation du couple « volume/prix » en fonction des débouchés du lait. Il s'agit d'un outil de pilotage de l'offre au plus près des débouchés de chaque entreprise. Il fournit aux éleveurs de la stabilité pour une grande partie de leur production (nécessaire pour des investissements), de l'information et de la visibilité sur les cours mondiaux (pour une production en marginal).

## Relation avec la grande distribution

Dans les filières agricoles et agro-alimentaires, le fonctionnement des marchés de grande consommation présente certaines caractéristiques qui déséquilibrent les relations entre la grande distribution et son amont :

- La LME impose un rythme de négociation annuelle pour les prix de vente des produits à la grande distribution sous marque de fabricant. Pour les marques de distributeurs, elle a également lieu en début d'année. Par construction, les prix de vente ne peuvent pas suivre automatiquement les fluctuations mensuelles des prix des matières premières.
- On constate que les corrélations entre les prix de vente sortie usine et les prix de la matière première fonctionnent bien et très rapidement à la baisse, mais beaucoup plus difficilement et tardivement à la hausse. Ceci résulte du rapport de force existant entre la grande distribution et ses fournisseurs.
- Les consommateurs ont besoin d'une certaine stabilité des prix de vente. Ils réagissent plus fort et plus vite à des hausses de prix - en réduisant leur consommation - qu'à des baisses.
- Chaque entreprise détermine ses prix de vente en tenant compte du coût de ses matières premières, mais aussi en fonction du positionnement de ses produits en termes commercial et marketing, de l'innovation qu'elle y a apportés, de sa stratégie de segmentation de marché et de positionnement vis-à-vis de ses concurrents nationaux et étrangers... Dans ce sens, la réglementation a instauré le principe de liberté tarifaire avec la grande distribution, élément vu comme essentiel pour l'autonomie de développement de l'offre agro-alimentaire dans une économie de marché.

➔ Mieux faire face à la volatilité en se dotant d'outils structurels, améliorer la visibilité pour les producteurs, préserver l'équilibre économique... ces objectifs ne prendront pleinement effet qu'à la condition d'opérer dans des conditions de marchés dites « normales ». Cela nécessite d'évoluer dans une situation où la pression concurrentielle est suffisante pour produire les effets attendus d'une économie libéralisée. Si l'intensité concurrentielle est trop faible, on assiste à un transfert de marge du fournisseur vers le distributeur. Il convient en conséquence d'appuyer, au niveau de chaque zone de chalandise, le renforcement de la concurrence entre enseignes.

➔ Ouvrir la possibilité d'augmenter la fréquence des négociations tarifaires de façon à pouvoir prendre en compte les fortes variations des prix des matières premières. Dans ce sens, des indicateurs de marché représentatifs donneraient une indication objective pour appuyer les négociations commerciales.

## Conclusion

Les tensions rencontrées sur les marchés des matières premières s'inscrivent dans un contexte où structurellement le développement de l'offre peine à satisfaire la croissance de la demande. Dans ce contexte, la sécurité alimentaire et l'atténuation de la volatilité passent par une politique agricole commune permettant un développement des productions agricoles permettant de répondre à une demande croissante. La proposition de Coop de France vise à apporter à chaque maillon de la filière des outils de gestion de son risque prix et réduire ainsi les impacts négatifs de la volatilité pour les filières en reconstruisant un peu de stabilité. Il s'agit avant tout d'enrichir la palette d'outils mise à la disposition des opérateurs pour gérer en tout ou partie leur risque prix, chacun restant libre d'y recourir.

Il convient de rappeler que chaque filière animale dispose de ses propres spécificités et qu'il sera donc nécessaire d'adapter les outils aux particularités de chacune.