

Rénover les relations commerciales dans la filière viande bovine

Éléments de réflexion
sur la contractualisation



La contractualisation : une voie à examiner pour rénover les relations commerciales dans la filière viande bovine en sécurisant les relations et générer de la valeur à chaque maillon

Les tables rondes du 12 mai, 17 juin et 22 juillet, qui ont réuni les acteurs de la filière viande bovine autour du ministre de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt, ont montré la nécessité, au-delà des mesures d'urgence prises par les pouvoirs publics, de s'orienter vers des solutions partenariales entre les acteurs dans un objectif de pérennisation et d'amélioration de la santé économique de la filière.

Ces solutions ne seront pérennes qu'à la condition de faire l'objet d'une concertation, d'être partagées et portées par l'ensemble de la profession (de l'amont à l'aval de la filière), avec l'appui des pouvoirs publics, dans un esprit de confiance mutuelle entre les différents partenaires. Il ne s'agit pas d'imposer un outil plutôt qu'un autre. Il s'agit d'examiner, de manière approfondie et sans *a priori*, l'ensemble des outils mobilisables, d'en évaluer les conséquences pour chacun des acteurs de la filière, de tirer les leçons des pratiques et des expérimentations déjà mises en œuvre, d'inventer au besoin de nouveaux instruments adaptés à la filière.

Le recours au contrat est courant dans d'autres filières agricoles françaises, voire rendu obligatoire dans certains cas (contrats entre producteur et premier acheteur dans le secteur du lait de vache par exemple).

La contractualisation apporte des bénéfices pour la filière :

- amélioration de l'efficacité économique ;
- sécurisation de l'activité économique ;
- gestion du risque prix ;
- modernisation et structuration de la filière.

Un travail d'analyse de l'organisation de la filière, de ses besoins et des possibilités d'organisation des acteurs a été réalisé, à la demande du ministre de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt par trois ingénieurs du conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux. Le rapport comportant une série de propositions pour assurer la pérennité de la filière dans le cadre de relations commerciales génératrices de valeur à chaque maillon va être prochainement mis en ligne sur le site Internet du ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt.

Les opérateurs économiques de la filière sont invités à prendre contact avec les rédacteurs de ce rapport pour toutes les questions se posant dans le cadre du développement de relations contractuelles. Un appui leur sera apporté afin de développer les formes de contractualisations adaptées aux différents cas concrets.

Le médiateur des relations commerciales agricoles reste également à la disposition de la filière pour les questions relatives à la mise en place de contrats, mais également pour tout sujet relatif au fonctionnement des négociations commerciales.

Les contrats présentent une grande diversité de formes, qui en font des instruments souples et adaptables aux besoins des différents acteurs

La contractualisation peut prendre des formes très diverses, esquissées ici, mais dont il conviendra d'examiner plus avant les mérites et les conditions de faisabilité avec les acteurs. Certains contrats permettent de sécuriser directement les prix et les volumes (approvisionnements pour les uns, ventes pour les autres) ; d'autres permettent d'instaurer entre les cocontractants des compensations financières, dans une logique d'assurance, selon l'état favorable ou défavorable du marché.

Les possibilités, brièvement présentées ici, ne prétendent pas être exhaustives et sont de simples pistes, parfois déjà bien connues notamment dans d'autres filières, parfois à explorer et à examiner de manière plus approfondie.

On peut distinguer trois caractéristiques majeures d'un contrat : la nature des cocontractants, le cadre réglementaire dans lequel il se réalise et le terme temporel du contrat.

Les contrats selon la nature des co-contractants : contrats bipartites et contrats multipartites

Les contrats peuvent se distinguer par le nombre de cocontractants. Les contrats sont le plus souvent bipartites : pour la partie amont de la filière, entre le pro-

ducteur et ses fournisseurs d'aliments ou entre le producteur et l'abatteur ; pour la partie aval de la filière, entre les abatteurs et les transformateurs ou les distributeurs (grossistes ou grande distribution). Les contrats bipartites sont les plus répandus et sont encadrés par la loi, notamment par le code du commerce.

Au-delà des contrats bipartites, il est possible d'envisager des contrats multipartites, qui lieraient des acteurs de plus de deux maillons de la filière. Les modalités de ce type de contrat restent largement à déterminer mais il aurait pour avantage de sécuriser l'ensemble de la chaîne, tant en termes de prix que de volumes et de rendre transparent, pour les cocontractants, le processus de valorisation de la viande tout au long de la filière.

Un cadre réglementaire encadre la pratique de certains contrats

Bien que cela ne soit pas toujours nécessaire, le cadre réglementaire peut rendre la proposition de contrat ou le contrat obligatoire. Le cadre réglementaire permet aussi de reconnaître les interprofessions comme légitimes pour imposer des contrats types sur leur périmètre, comme c'est le cas dans la filière ovine.

Les contrats selon le terme temporel du contrat : marchés de court terme et marché à terme

L'objectif essentiel du contrat est de sécuriser les prix et les volumes (approvisionnements pour les uns, ventes pour les autres) sur une période de temps déterminée, afin de garantir notamment une marge brute suffisante à chaque maillon de la chaîne. À l'heure actuelle, les contrats sont fréquents en bout de chaîne, sur la base de cahiers des charges déterminés en lien avec les distributeurs et le plus souvent pour une durée annuelle, mais ils sont rares en amont de la filière.

Les fluctuations sur les différents marchés sont telles qu'elles rendent l'activité peu visible à moyen terme, au risque de dissuader l'investissement, l'innovation voire l'installation pour les jeunes éleveurs, au risque également de faire perdurer des situations économiquement intenable et sans garantie de jours meilleurs.

La réflexion sur la contractualisation doit s'accompagner d'une nécessaire réflexion sur les modalités de formation des prix de marché utilisés comme référence dans les contrats.

Les cotations des gros bovins entrée abattoir diffusées par FranceAgriMer constituent un socle pour la fixation des prix. Ces cotations vont être améliorées pour prendre en compte l'intégralité des prix constatés sur le marché, pour tous les animaux et en incluant toutes les primes qualité. Ainsi, ce prix sera le résultat du prix moyen de marché. Des cotations spécifiques pour certaines catégories d'animaux sont également diffusées. Les contrats peuvent se baser sur ces cotations. Il est également possible de fixer des modalités de rémunération liées à la valorisation finale du produit, ou encore une combinaison des deux approches.

Par ailleurs, il est également possible d'intégrer dans les contrats de production des éléments relatifs à l'évolution du coût de production. Ce mécanisme permettrait, en donnant de la visibilité aux producteurs, de garantir la viabilité économique de l'élevage et, de là, sa capacité renforcée à investir et à innover. Il reste toutefois à réfléchir sur la forme du dispositif qui répartirait le mieux l'effort entre les différents maillons. Cela suppose d'approfondir la réflexion sur l'évaluation des coûts de production et sur leur dispersion.

La conclusion d'accords multipartites, entre les différents maillons de la chaîne, pourrait permettre de prendre en considération le coût de revient des producteurs dans les prix. L'introduction d'un tel mécanisme demande de pouvoir s'appuyer sur des indices de prix des intrants de la production, notamment des aliments, fiables, partagés et régulièrement mis à jour.

Une autre manière de couvrir les risques de fluctuation des coûts de production est le **contrat d'intégration**, qui lie le producteur et son premier acheteur, l'acheteur fournissant en général les intrants nécessaires et garantissant un débouché à un prix donné, le producteur garantissant une quantité, à un prix fixé pour une qualité de produit et une échéance connue. S'il n'est pas certain que ce type de contrat corresponde aux besoins de la filière viande bovine en France, sa pratique étendue dans d'autres filières, notamment celle de la volaille, représente une forme de contractualisation spécifique.

Une autre manière de mieux refléter les prix de marché serait d'introduire des contrats ayant pour référence les cotations des pièces de découpe. En

bout de chaîne, la valorisation des produits se fait en effet sur les pièces de découpe, selon leur nature et leur qualité, sans lien direct avec le prix du gros bovin entrée abattoir. Prendre en compte dans les contrats de l'amont les termes des échanges pratiqués à l'aval de la chaîne pourrait permettre de mieux répartir la valeur ajoutée sur l'ensemble de la filière, dans un schéma global plus propice à l'investissement et à l'innovation qu'aujourd'hui. Ce mécanisme inciterait aussi bien à la contractualisation en amont qu'en aval de la chaîne. Il suppose également de pouvoir s'appuyer sur des indices de prix ou de cotations fiables, partagés et mis à jour.

Enfin, l'introduction de clauses de renégociation, comme elles existent aujourd'hui de manière obligatoire dans les contrats qui lient les distributeurs à leurs fournisseurs, peut apporter des garanties aux cocontractants en cas d'événement majeur et imprévisible rendant le contrat difficile à honorer pour l'une des parties. Les clauses de renégociation peuvent porter sur les prix mais aussi sur bien d'autres éléments. Elles demandent toutefois d'être particulièrement claires pour ne pas remettre en cause en permanence les termes du contrat.

Par ailleurs, les marchés à terme permettent d'apporter un élément supplémentaire pour fixer à une date connue à l'avance les termes de l'échange (prix, volume, qualité, etc.). Le contrat à livraison différée permet aussi de fixer l'ensemble des termes du contrat à des échéances données, garantissant une bonne visibilité aux cocontractants en prenant le risque de s'éloigner parfois du prix du marché de court terme. D'autres modalités d'utilisation de contrats spécifiques sont également possibles, ils nécessitent une plus grande standardisation des produits et permettent une plus grande transparence sur les prix. À ce jour, ces types de contrats ne sont pas développés dans la filière viande bovine en France. Seules les filières céréalières les utilisent, mais cela ne signifie pas qu'ils soient nécessairement inadaptés à la filière viande bovine.

Enfin, **les cocontractants peuvent assortir leur contrat à terme de mécanismes de compensation**, qui généreraient des transferts financiers liés aux écarts entre les prix convenus et les prix du marché constatés au moment de l'échange. Sur un principe similaire, une caisse de sécurisation peut être constituée à un niveau collectif réunissant un grand nombre d'acteurs.

L'articulation et l'intégration de ces différents mécanismes de couverture dans la contractualisation supposent une maîtrise des principes des outils. Aussi convient-il d'étudier le renforcement des actions de formation et de sensibilisation des opérateurs, producteurs comme abatteurs ou transformateurs. Il ne s'agit pas d'imposer, mais de donner les clés aux acteurs pour choisir les dispositifs les plus adaptés à leur activité économique et à leur goût ou aversion au risque.

Contractualisation et coopération agricole

La relation entre la coopérative et ses adhérents est régie par un cadre spécifique qui peut contribuer à la sécurisation des revenus des adhérents. Il conviendrait d'étudier des mécanismes propres à renforcer la transparence et les dispositifs de sécurisation des prix versés aux producteurs (prix de vente, prix moyen, avance, solde). Une attention particulière pourrait être portée à la valorisation des efforts de ces structures pour améliorer la compétitivité des exploitations adhérentes au regard des charges opérationnelles de ces dernières : au-delà de l'appui technique, les coopératives devraient aider les producteurs à mieux appréhender ces mécanismes contractuels. Cette réflexion pourrait être élargie aux modalités de répartition du capital social.

Éléments de méthode pour étudier les conditions de faisabilité de la contractualisation dans la filière viande bovine

La mise en œuvre de solutions partenariales dans la filière viande bovine demande d'abord d'approfondir l'examen des différentes formes de contrats envisageables. Pour se donner les meilleures chances de réussir, cet examen doit être partagé par tous, sans a priori. Des expérimentations et des bonnes pratiques existent, dans la filière ou en dehors, en France ou à l'étranger : il faut les identifier, les analyser, en comprendre les conditions de faisabilité pour la filière et les valoriser auprès de l'ensemble des parties prenantes.

Il s'agit également d'examiner les freins éventuels ainsi que les préalables à la contractualisation, qu'ils soient culturels, réglementaires ou financiers, pour chercher à les lever.

Le lancement d'un appel à manifestation d'intérêts, avec le concours du médiateur des relations commerciales agricoles, auprès de l'ensemble des acteurs de la filière, doit permettre d'identifier les obstacles et les leviers pour le développement de la contractualisation et de tracer des pistes pour la mise en place, le cas échéant, de types de contrats répondant aux besoins des acteurs. Un questionnaire sera mis en ligne et disponible pour l'ensemble des acteurs de la filière.

La compilation des réponses à cet appel à manifestation d'intérêts et les recommandations du rapport du CGAAER permettront d'établir un guide de bonnes pratiques de la contractualisation dans la filière viande bovine qui sera mis à disposition de l'ensemble de la filière. Il sera enrichi autant que possible de fiches descriptives des expériences déjà conduites dans la filière ou se mettant en place.

Dans le même temps, l'État réunira les conditions permettant de créer un environnement propice à la contractualisation et proposera la mise en place de caisses de sécurisation liées à l'établissement de contrat entre les acteurs de la filière. Ces caisses de sécurisation permettront, sous certaines conditions, que les cotisations versées pour chaque contrat adossé à la caisse, soient considérées comme des charges et pourront être déduites de l'assiette imposable. Il appartiendra aux acteurs de la filière de mettre en place ces caisses de sécurisation dans les conditions permettant de bénéficier de ces dispositions.