

C. Propositions pour gérer les risques de prix

Face au risque des volatilité des prix sur le marché, les exploitants ont plusieurs alternatives qui vont de la baisse des charges à la mise en place d'organisations économiques

1/ La baisse des charges

La question du prix de marché est intimement liée à celle des coûts de production. Même si l'on admet aujourd'hui que la compétitivité d'une exploitation agricole s'effectue en grande partie sur les coûts de transport et de commercialisation, les charges occupent encore une place importante.

Pour certaines filières, notamment les céréales, l'objectif premier du maintien de la rémunération de l'agriculteur et de la préservation de la viabilité et de la rentabilité de son exploitation repose sur la baisse des charges. Ainsi l'amélioration de la rémunération nette de l'exploitant passe également par une diminution proportionnelle de ses charges.

→ Dans certains cas, cette baisse peut être obtenue par des économies d'échelle et donc des regroupements. Dans ce domaine, la loi d'orientation agricole a apporté quelques réponses significatives (baux cessibles, échanges amiables de parcelles pouvant être exonérés de la taxe foncière afférente à la formalité).

→ La baisse des charges peut être également obtenue par des moyens techniques, tel un investissement stratégique, une utilisation optimale de la dotation pour investissement (Code général des impôts, art 72D), une utilisation de dispositifs fiscaux (le quotient permet le lissage de l'imposition dans une situation de bonne récolte).

→ Le choix d'une structure juridique adaptée peut aussi être une source d'économies importantes.

2/ La constitution d'une épargne de précaution

L'épargne constitue depuis toujours une sorte d'auto-assurance contre toutes les formes de risques. La forte variabilité du revenu agricole permet de dégager les bonnes années, des capacités d'épargne. Des simulations réalisées dans le cadre du rapport du *Conseil économique et social* sur les « conséquences économiques et sociales des crises agricoles » (2004) tendraient à montrer que si les éleveurs de porcs avaient épargné dans les années 1995 - 1997 (phase haute du cycle de production) la fraction de leur revenu supérieur à 35 000€ (voir 45 000€), ils auraient pu faire face à la crise de 1999 tout en gardant des réserves pour 2000 et 2001.

Faute de dispositions fiscales et juridiques adaptées, peu d'exploitants utilisent leur épargne à des fins professionnelles.

→ Les règles fiscales les incitent plutôt à consacrer leurs bénéfices à de nouveaux investissements productifs, au risque de surinvestir et de surcapitaliser leur exploitation.

→ Lorsqu'ils décident de placer une partie de leur revenu, ils le font très souvent à titre personnel et choisissant, de préférence, des produits fiscalement avantageux (assurance vie, immobilier...). Or ceux-ci sont peu liquides et lorsque la conjoncture se retourne, ils ne peuvent être mobilisés.

→ Les différentes enquêtes menées auprès des centres de gestion agréés semblent indiquer sur l'épargne, lorsqu'elle existe, est gérée à titre privé, souvent dans l'objectif de constituer une retraite complémentaire.

3/ Connaissance du marché

Pour faire face au risque de prix, l'exploitant agricole, au-delà de sa maîtrise technique, doit avoir une **bonne connaissance du marché**, il s'agit d'anticiper les évolutions à court, moyen et long terme.

Dans le secteur agricole, cette opération est difficile. L'agriculture se caractérise par une prévisibilité relativement faible des volumes et de la qualité de la production. De son côté, la demande, si elle obéit à des tendances lourdes, présente au niveau des différentes filières, de fortes variations. Dans le cas des fruits et légumes, la production est soumise aux aléas climatiques et la demande est très influencée par les aléas météorologiques.

Il est néanmoins indispensable, pour un exploitant qui entend garder une certaine marge de manœuvre, d'orienter sa production en fonction des demandes qui doivent être interprétées convenablement. Un exploitant qui n'anticipe pas les évolutions du marché, est condamné à ajuster aux contraintes de prix. La connaissance du marché va bien au-delà du simple recueil des informations relatives à sa filière. L'exploitant agricole doit arbitrer en permanence entre différentes productions possibles (dans une même région) pour en tirer la meilleure valorisation.

Les producteurs doivent ainsi être en mesure d'intégrer le plus en amont possible les contraintes et les opportunités du marché (stratégies commerciales)

→ Migration vers des produits de niche associée à un raccourcissement de la chaîne commerciale (une telle approche n'est cependant pas sans danger : il convient d'améliorer sans cesse son produit afin de ne pas subir de pression concurrentielle intempestives). Les produits sous signe officiel de qualité, à l'exception des certificats de conformité, sont encore peu répandus dans certaines filières (1.5% dans le Label rouge et 0.5% dans le bio pour le porc)

→ Sans aller jusque l'organisation économique intégrée, l'exploitant agricole peut passer par la contractualisation pour constituer de vastes réseaux d'engagements réciproques. Ces liens contractuels peuvent former un tissu de production et de transformation qui offre des avantages (responsabilisation des acteurs, souplesse du dispositif, garantie de prix sur une période considérée).

Les accords interprofessionnels peuvent encourager, recommander ou imposer des contrats type et ainsi conduire à une certaine homogénéité dans les comportements (éviter les comportements opportunistes et les passagers clandestins, favoriser la diffusion de l'information...).

4/ L'utilisation des marchés à terme

La protection contre le risque de fluctuations des prix peut passer par le recours aux marchés à terme. Les marchés à terme permettent de confronter une offre et une demande future, ce sont des outils intéressants de couverture du risque de prix et de prévision pour des décisions de mise en production.

→ Il conviendrait de favoriser leur développement au niveau européen, beaucoup de produits ne sont pas proposés sur ces marchés, faute d'un volume suffisant : beurre, lait,.... Avec le recul de la garantie apportée par l'ancienne PAC, les marchés à terme sont amenés à se développer.

→ De nombreuses banques et organismes (ODA, chambre d'agriculture) proposent aujourd'hui des modules de formation aux marchés à terme aux exploitants agricoles. Cette formation doit être généralisée et prise en charge (au moins partiellement) par les pouvoirs publics dès lors qu'elle contribue à augmenter l'autonomie de l'agriculteur dans sa maîtrise du risque de prix.

→ Une autre alternative consisterait à donner aux organisations de producteurs, un rôle d'intermédiaire, en procurant aux exploitants, un produit simple alors que sa couverture fait appel à des mécanismes financiers plus complexes.

5/ L'organisation économique

La mise en place d'une organisation économique est une réponse à la variabilité des prix. Si elle ne permet pas de prévenir les accidents du marché, elle permet d'en atténuer les effets sur le revenu des agriculteurs. L'organisation peut être horizontale et prendre la forme d'une coopération, ou alors être verticale et prendre la forme de la contractualisation ou de l'intégration.

→ *L'organisation horizontale*

C'est la forme la plus ancienne. Moins répandu dans les secteurs maraîcher et fruitier (à peine 40% de la production de fruits et légumes frais), le système de la coopération (coopératives et groupements de producteurs) joue un rôle déterminant dans le secteur porcin et les grandes cultures. La coopération ouvre la porte à une certaine mutualisation des risques de prix entre adhérents. Cette solidarité financière peut s'appliquer en amont (coopératives d'approvisionnement) ou en aval (coopératives de collecte et de vente). Lorsque la nature des produits s'y prête, la coopérative permet de stocker une partie de la production et d'attendre une évolution plus favorable des marchés.

Parts de marché détenus par la coopération (% CA)

ACTIVITE	PART
Porcine	90%
Vins de pays	76%
Céréales, oléo-protéagineux	75%
Phytoprotecteur	65%
Engrais	62%
Ovine	48%
Laitière	46%
Vins AOC	40%
Bovine	39%
Fruits frais	35%
Légumes Frais	25%

Source : CFCA

Dans les filières porcine et bovine, le caractère cyclique de la production a conduit les coopératives à constituer **des caisses de péréquation**. Abondées en périodes fastes par des prélèvements sur les apports, ces caisses fournissaient à leurs adhérents des compléments de recettes appréciables lorsque les cours étaient bas. Aujourd'hui la plupart de ces caisses ont disparu, laissant d'importants déficits à la charge des producteurs.

Le dispositif STABIPORC vise à aider les éleveurs (de porcs) à franchir les phases basses du cycle de production. A l'inverse des caisses de péréquation, il est fondé sur des avances de trésorerie, remboursables par les éleveurs.

- D'un point de vue juridique, le mécanisme de la coopération a donné lieu à la création de la **société de coopération agricole**, cette dernière peut être définie «*comme une entreprise dans laquelle vont s'unir des exploitations agricoles dans un but d'entraide et de maîtrise du prolongement économique en amont ou en aval, de l'exploitation agricole, individuelle ou sociétaire* » (CNCC, 1999).

D'une part, les adhérents sont solidaires entre eux et avec leur structure, prolongement de leurs exploitations individuelles (Fillipini, 2004). La fonction de service aux adhérents est inscrite dans le statut juridique de la SCA à travers le droit de vote (un homme, une voix). Le pouvoir décisionnel, lié à la propriété du capital, est donc détenu par ces derniers. Les adhérents ont une double qualité, celle de client ou fournisseur et celle d'associé. Ils sont liés à la structure par contrat garantissant leur engagement d'activité. Le surcroît d'efficacité dégagé par l'activité de la coopérative est redistribué aux adhérents par le biais de rémunérations des apports plus élevés ou à travers divers avantages.

D'autre part, cette spécificité juridique singularise les coopératives comme entreprises sous contrôle mutualiste. La fonction de service induisant un partage du risque spécifique entre les adhérents et la structure coopérative. La notion de partage du risque contribue à éclairer l'implication entre les individus et l'organisation. La particularité de cette dernière constitue un critère d'évaluation de l'exercice du contrôle des individus sur la structure.

Enfin, l'inscription territoriale obligatoire de l'activité de la coopérative tire sa légitimité de la localisation des adhérents, définie dans le périmètre d'action. Ce dernier précise le lien particulier existant entre la structure coopérative et ses adhérents.

- Des dispositions plus précises en matière de reconnaissance des organisations de producteurs ont été prises en août 2003, après l'adoption de deux nouveaux règlements de la Commission. Les États membres peuvent désormais reconnaître les associations d'organisations de producteurs dans le but de renforcer l'organisation économique des producteurs.

Toutefois les textes nationaux et communautaires ne coïncident pas totalement et il en résulte une insécurité juridique et financière tant pour les organisations de producteurs que pour l'État français.

→ *L'organisation verticale*

Le partenariat entre producteurs et opérateurs économiques d'amont ou d'aval peut être également un moyen de gérer le risque de prix. Il peut prendre la forme de la contractualisation ou celle de l'intégration.

Pour sécuriser ses débouchés, l'agriculteur peut passer contrat avec un industriel ou un distributeur. Le contrat porte généralement sur des quantités et une qualité définie à l'avance, plus rarement sur les prix. Largement répandue dans le secteur ovin, la contractualisation est peu développée dans les filières porcine et bovine. Dans les filières végétales, la conclusion d'un contrat avec spécification du prix, est la règle en matière de légumes destinés à l'industrie, et prend, à l'initiative de l'Afidem (association française interprofessionnelle pour la transformation des fruits et légumes à destinations multiples) une importance croissante dans le secteur des fruits transformés .

Quand le contrat ne se traduit pas par un rapport de force, il permet un véritable partage des risques économiques tout au long de la chaîne agroalimentaire. Le contrat se révèle un outil efficace de stabilisation du revenu. Cette stratégie a cependant pour contrepartie d'amener le producteur à faire des investissements spécifiques qui le rendent plus dépendant de son partenaire. A ce risque d'investissements s'ajoute un risque contractuel : l'industriel peut mettre fin au contrat, avec un préavis plus ou moins long.

Dans le cas de l'intégration, le producteur intégré abandonne la quasi-totalité des décisions à l'industriel. Celui-ci fournit les intrants (alimentation animale voire poussins dans un élevage de poulets), lui impose un cahier des charges rigoureux, et lui achète la totalité de la production à un prix défini à l'avance. En échange de cette subordination, l'industriel prend à sa charge la totalité des risques de marché (perte de débouchés, baisse des prix). Cette protection explique que la quasi-totalité des producteurs de volaille de chair (90%) soient aujourd'hui intégrés. La garantie n'est cependant pas totale.

-Rien n'empêche l'industriel de négocier à la baisse les prix et le volume de production à chaque renouvellement de contrat.

- De plus, la disparition du cocontractant aboutit quasiment à celle du producteur. Le dépôt de bilan d'un grand groupe du secteur avicole (Bourgoin) est un exemple des risques auxquels s'expose un producteur qui choisit l'intégration.

- Enfin, les principes du droit de la concurrence peuvent entrer en conflit avec les objectifs stratégiques de l'intégration. Cette dernière peut être interprétée comme la mise en place de restrictions verticales.

→ *Organisation économique et droit de la concurrence*

On peut imaginer le souhait de coordonner une chaîne de transactions, dans un souci d'efficacité, mais aussi parce qu'on espère, par un meilleur contrôle des coûts, dégager une rente. Ceci passe assez naturellement par des efforts de régulation de l'offre des partenaires (**régulations de quantités**), de manière à l'ajuster à la demande. Du point de vue du droit de la concurrence, il y a donc là pratique explicite de restrictions de l'offre, et cela même l'entité en question opère sur un marché très concurrentiel où elle ne détient qu'une faible part de marché (de sorte qu'elle n'influence guère l'offre globale mais seulement son offre) → voir le cas de la volaille sous label, décision 94-D-41 du 5 juillet 1994 ; BOCCRF du 17 décembre 1994.

Dans la mesure où il y a investissements mixtes et interdépendance des coûts de la chaîne de transaction conduisant à la détermination du prix du produit final, il y a une forte incitation à se coordonner sur les prix de transfert négociés. Or le droit de la concurrence peut interpréter ces actions comme une sorte de collusion visant à fixer des prix imposés. Sur ce point, l'attitude des autorités de la concurrence tend à évoluer. Si une décision de 1996 condamnait les pratiques d'entente entre producteurs d'huîtres et transporteurs (→ voir la décision concernant l'expédition des huîtres de Marennes-Oléron, 95-D-78 du 5 décembre 1995 ; BOCCRF du 28 février 1996) ; une autre décision, concernant le cas des volaille sous label (1994) concluait « Ces pratiques ... qui n'ont pas limité la concurrence entre les produits mis sur le marché sous différents labels, ne sont pas susceptibles de porter atteinte au libre jeu de la concurrence sur les marchés des volailles sous label ».