

Économie de l'élevage



DOSSIER CONTRATS
LAIERS

FILIÈRE
BOVINS
LAIT

N° 474
Décembre 2016
18 €

CONTRATS LAITIERS État des lieux en 2016

CHRONOLOGIE :
DES QUOTAS AUX CONTRATS LAITIERS

ÉMERGENCE D'UN NOUVEL ACTEUR

POURQUOI LA FRANCE
A IMPOSÉ LA CONTRACTUALISATION

3 TYPES DE RELATIONS ENTRE LIVREURS
ET COLLECTEURS

CONTENU DES CONTRATS :
ENTRE CONVERGENCES ET CONTRASTES

ENJEUX DE LA LOI SAPIN 2

LES DOSSIERS ÉCONOMIE DE L'ÉLEVAGE

sont une publication mensuelle du Département Économie de l'Institut de l'Élevage. Ils traitent de l'analyse des marchés du lait et des viandes, de l'évolution des structures et des résultats des exploitations d'élevage, de perspectives démographiques, territoriales ou de filières... en France, en UE ou dans les principaux pays concurrents ou partenaires.

Matériaux et méthode

Ce Dossier Économie de l'Élevage synthétise plusieurs communications et travaux sur le thème de la contractualisation et des modes de coordination dans la filière lait de vache en France.

Il reprend notamment les principaux résultats des travaux conduits par Pierre Lambaré lors de son stage de fin d'études au Service Économie des filières de l'Institut de l'Élevage, réalisé entre mars et août 2016. Après un travail bibliographique important, il a enquêté sur les contrats proposés par les principaux collecteurs français (13 laiteries « privées » et 16 coopératives) et sur les organisations de producteurs qui sont pour la plupart en relation avec les collecteurs privés.

Les 29 laiteries enquêtées transforment 21 milliards de litres de lait, soit 84% de la collecte nationale en 2015. La représentativité des travaux est très bonne pour les laits conventionnels et les laits « bio » (respectivement 84% et 90% de la collecte nationale). Elle est en revanche plus faible pour les laits sous AOP (appellation d'origine protégée), pour lesquels un zoom particulier a été porté sur les laits sous AOP camembert de Normandie.

Ce Dossier Économie de l'Élevage s'appuie aussi sur les travaux suivants :

- L'étude intitulée « Quelles perspectives pour l'après quotas dans le secteur laitier européen ? ». Coordonnée par Aurélie Trouvé, elle a été conduite en 2015 à la demande du ministère de l'Alimentation de l'Agriculture et de la Pêche et FranceAgriMer sur les mesures contre les déséquilibres de marché.
- Le rapport du CGAER sur la « mise en œuvre de la contractualisation dans la filière laitière française » remis au ministre de l'Agriculture en décembre 2015. Il a été réalisé par Yves Berger, François Champanhet, Yves Riou, tous trois ingénieurs généraux des Ponts, des eaux et des Forêts (IGPEF), et de Yves Marchal, inspecteur général de la santé publique vétérinaire,
- Une communication aux Rencontres de la Recherche sur les Ruminants de décembre 2016 : de Marie Dervillé, Pierre Lambaré et Gérard You : « Accès au marché des producteurs après la suppression des quotas laitiers, une analyse de la diversité des contrats et des organisations de producteurs ».
- Le dossier sur la contractualisation et les modes de coordination dans les filières animales de la revue *Économie rurale* n°345, janvier-février 2015. Production écrite dans le cadre du RMT Économie des filières animales.

RÉDACTEURS :

- Pierre Lambaré : Elève-ingénieur des Ponts, des Eaux et des Forêts,
- Gérard You : responsable du service économie des filières de l'Institut de l'Élevage,
- Avec la contribution scientifique de Marie Dervillé : enseignante chercheur ENFA Toulouse

RELECTEURS :

Philippe Choteau, Christophe Perrot, Mélanie Richard, Benoît Rubin

Les études publiées dans le cadre des Dossiers Économie de l'Élevage bénéficient du financement du Ministère de l'Agriculture (Casdar) et du Fonds National de l'Élevage.

Ce dossier particulier fait référence à une étude financée par le « RMT Économie des filières animales »

Contrats laitiers : état des lieux en 2016

Depuis la suppression des quotas laitiers en 2015, l'offre laitière n'est plus régie par des règles administratives mais par les entreprises laitières au travers de la contractualisation. Ce passage d'une régulation publique à une régulation privée a été encadré par des dispositions adoptées par la France suite à la crise de 2009 et par l'adoption du paquet lait qui accorde des dérogations aux règles de la concurrence afin de renforcer le pouvoir des éleveurs.

Le législateur a imposé la contractualisation commerciale aux collecteurs privés et coopératifs pour garantir une assurance débouché durant au moins cinq ans aux éleveurs laitiers qui, livrant un produit périssable sur un marché excédentaire et instable, n'ont aucun pouvoir individuel de négociation. Réalisée dans la précipitation, la 1^{ère} génération de contrat s'est opérée à front renversé : elle a, de fait, plutôt renforcé la subordination des éleveurs à leur collecteur car ils ont certes bénéficié d'un contrat commercial, mais n'ont pu le négocier collectivement faute de pouvoir se regrouper préalablement en Organisations de producteurs (OP) agréées.

Ce *Dossier Économie de l'Élevage* réalise un état des lieux pour 2016 des principales dispositions (volume et prix) des contrats commerciaux ou coopératifs entre les laiteries et les éleveurs. La plupart des collecteurs privés ont imposé des règles contraignantes, voire très contraignantes afin d'ajuster leur collecte à leurs besoins et donc à leurs débouchés. Les coopératives laitières, qui doivent collecter tout le lait de leurs adhérents, ont adopté des dispositions plus ou moins dissuasives en fonction de leurs capacités et débouchés commerciaux et du potentiel de production de leur bassin de collecte. L'analyse comparée des clauses contractuelles (volume et prix du lait) met en lumière des contrastes croissants selon les laiteries : certains éleveurs bénéficient de faibles contraintes de volumes et de prix plutôt élevés et peu volatils, tandis que d'autres, à l'opposé, perçoivent un prix du lait plus faible et volatil malgré des contraintes fortes sur les livraisons. De tels écarts dépendent de plusieurs facteurs : le mix- produit, le portefeuille de marques et les débouchés des transformateurs, mais aussi le bassin laitier (sa densité et son dynamisme) où sont implantés éleveurs et transformateurs.

Ce *Dossier Économie de l'Élevage* met aussi en lumière le pouvoir de négociations aujourd'hui encore limité des organisations de producteurs, presque toutes adossées à un seul transformateur, dont le rôle dépend du bon vouloir de celui-ci. Désormais très nombreuses, elles sont parfois plus concurrentes que coopérantes dans certains bassins ou auprès de quelques transformateurs. Ce paysage émietté pourrait cependant évoluer grâce à la loi Sapin 2 adoptée en 2016. Celle-ci veut renforcer le poids des producteurs dans les négociations, accroître la transparence des relations commerciales et améliorer la répartition de la valeur ajoutée. Concrètement, elle renforce le rôle et le pouvoir des OP qui deviennent des interlocuteurs incontournables des collecteurs laitiers.

SOMMAIRE

2 / CHRONOLOGIE : DES QUOTAS
AUX CONTRATS LAITIERS

4 / POURQUOI LA FRANCE A IMPOSÉ
LA CONTRACTUALISATION

6 / CONTENU DES CONTRATS :
ENTRE CONVERGENCES ET
CONTRASTES

14 / ÉMERGENCE D'UN NOUVEL ACTEUR

20 / 3 TYPES DE RELATIONS ENTRE
LIVREURS ET COLLECTEURS

23 / ENJEUX DE LA LOI SAPIN 2

24 / ANNEXE : LA CONTRACTUALISATION
DANS L'AGRICULTURE

CHRONOLOGIE : DES QUOTAS AUX CONTRATS LAITIERS

2003 L'Union européenne décide la suppression des quotas laitiers à compter du 1^{er} avril 2015.

Elle prend une série de mesures qui vise à permettre une « transition en douceur » (soft landing) d'une économie laitière administrée à une économie libéralisée :

- Hausse progressive de 1% /an des droits à produire entre 2009 et 2014,
- Démantèlement des mécanismes de soutien des marchés (baisse des prix d'intervention, réduction puis suppression des aides à la consommation de beurre et de poudre de lait, baisse puis suppression des restitutions aux exportations).

2010 Introduction du principe de contractualisation écrite dans les filières agricoles françaises par la Loi de Modernisation de l'Agriculture et de la Pêche (n° 2010-874) du 27 juillet 2010,

Le décret d'application du 30 décembre 2010 obligeait les laiteries privées à proposer à leurs livreurs un contrat écrit avant le 31 mars 2011, sous peine de sanction. Le décret spécifie un certain nombre de clauses obligatoires : durée minimale du contrat, volume à livrer, modalités de détermination du prix, paiement, révision et résiliation. Il s'applique aussi aux coopératives qui devaient mettre en conformité leurs statuts et leur règlement intérieur.

2009 1^{re} crise laitière, début d'une nouvelle ère de volatilité forte des marchés agricoles.

Les cours des produits laitiers comme de l'ensemble des matières agricoles s'effondrent après s'être envolés en 2007 et 2008.

2012 Adoption du règlement européen dit « paquet lait »,

en référence au Groupe à Haut Niveau constitué par la Commission européenne suite à la crise de 2009. Il vise à rééquilibrer le pouvoir de marché des éleveurs face aux transformateurs laitiers. Il introduit quatre dispositions qui sont des dérogations aux règles générales de la concurrence :

- **Le droit pour les éleveurs de se regrouper en Organisations de producteurs**, avec ou sans transfert de propriété, pour leur permettre de négocier collectivement les termes des contrats. Toutefois le volume de lait, objet de négociation de ces organisations, doit représenter moins de 3,5% de la production européenne et moins de 33% de la production nationale de l'Etat concerné.
- **Le droit à la contractualisation pour les éleveurs**. Les Etats-membres peuvent rendre obligatoire la conclusion et/ou proposition de contrats écrits entre livreurs et acheteurs de lait cru. Toutefois, les éleveurs livrant à leur coopérative ne sont pas tenus de conclure des contrats.
- **La reconnaissance des Interprofessions dans le droit communautaire**, dont l'existence ne relevait auparavant que du droit national. Mais leur action, placée sous le contrôle étroit de la Commission européenne, est très encadrée : elles ne peuvent ni fixer de prix du lait ni encadrer les volumes.
- **La reconnaissance aux seules AOP/IGP du droit de réguler l'offre de lait**. Elles bénéficient ainsi d'une dérogation aux règles de la concurrence. Les organisations gestionnaires des AOP peuvent ainsi élaborer des plans de maîtrise des fabrications de fromages sous certaines conditions. Pour être acceptée pour une période de trois années renouvelable, la régulation doit avoir un impact limité aux seuls produits concernés par l'AOP et l'organisation doit s'engager à rester ouverte à l'arrivée de nouveaux éleveurs laitiers.

Publication le 19 avril du décret « relatif à l'organisation économique dans le secteur du lait de vache ».

Il vise à l'application du règlement (UE) n°261/2012 « paquet lait ». Il précise les conditions de reconnaissance des Organisations de producteurs (OP) en France. Il impose également un minimum de 0,5 Equivalent Temps Plein par OP, pour assurer son bon fonctionnement et renforcer son pouvoir de négociation. La taille minimale d'une OP est fixée à 200 livreurs ou 60 millions de litres, avec une adaptation à la réalité des petits collecteurs (55% du lait livré) et des filières sous SIQO (Signe identification de la qualité et de l'origine) (25 producteurs ou 7 millions de litres au moins).

2014 Le rôle des Organisations de producteurs devient incontournable d'après la Loi d'Avenir pour l'Agriculture, l'Alimentation et la Forêt du 13 octobre 2014.

Elle oblige les acheteurs de lait à négocier avec les OP reconnues et habilitées les contrats de vente de lait sous forme d'un « contrat-cadre » écrit. Ce contrat-cadre doit contenir l'ensemble des clauses obligatoires pour un contrat individuel écrit. Toutefois, le contrat-cadre ne se substitue pas aux contrats individuels, qui deviennent alors des contrats d'application du contrat-cadre. Cette loi accorde aussi des avantages aux jeunes producteurs : contrat de durée plus longue jusqu'à +2 ans et non dénonçable sauf cas de force majeure.

2015 Suppression des quotas laitiers dans l'UE suivie de la 2^{ème} crise laitière.

La suppression des quotas le 1^{er} avril 2015 libère un important potentiel de production. La plupart des éleveurs, notamment en Europe du Nord, s'étaient préparés de longue date à cette échéance : investissements dans des capacités de logement et de traite, agrandissement des troupeaux laitiers... L'afflux de lait européen crée un surplus de disponibilités que le marché mondial, confronté au ralentissement des achats chinois et à l'embargo russe, ne peut totalement absorber.

2016 Adoption de la loi Sapin 2 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption, et à la modernisation de la vie économique.

Elle vise notamment à « assurer une meilleure répartition de la valeur au sein de la filière alimentaire, grâce à des relations commerciales plus transparentes et à une contractualisation renouée ». Pour les filières à contractualisation écrite obligatoire (lait de vache, fruits et légumes) :

- Elle consacre la négociation d'accords-cadre entre les organisations de producteurs et les collecteurs, comme préalable à toute signature de contrats individuels entre les livreurs et leur collecteur.
- Elle interdit la cession à titre onéreux de contrats commerciaux entre livreurs pendant une durée de 7 ans.
- Elle permet de faire référence aux coûts de production du lait et à la valorisation des produits transformés dans les modalités de la détermination des prix payés aux éleveurs.
- Elle rend obligatoire l'indication du prix prévisionnel moyen payé aux producteurs laitiers dans les contrats commerciaux entre industriels et distributeurs.
- Elle limite à 30% les ristournes maximales accordées au client final sur les produits laitiers vendus sous marque nationale.



1 POURQUOI LA FRANCE A IMPOSÉ LA CONTRACTUALISATION



Depuis la suppression des quotas laitiers en 2015, l'offre laitière n'est plus régie par des règles administratives mais par les entreprises laitières, au travers de la contractualisation. Ce passage d'une régulation publique à une régulation privée s'est opéré depuis 2010 grâce à des dispositions contraignantes adoptées par la France suite à la crise de 2009. Cette crise a mis en lumière les spécificités de l'économie laitière qui s'accommode difficilement des seules lois du marché. Tel un électrochoc, elle a incité les pouvoirs publics français à encourager le développement de l'économie contractuelle.

Les spécificités de la production laitière

La crise de 2009 a mis en relief les limites et les risques de la libéralisation/globalisation de l'économie laitière. Rappelons qu'elle a découlé de l'inadéquation entre une production mondiale préalablement boostée par le renchérissement des cours des produits laitiers face à une demande internationale fortement affectée par le scandale du lait frelaté à la mélamine en Chine. Elle a ainsi mis en relief certaines spécificités de la production laitière qui ne permettent pas un ajustement rapide et proportionné de l'offre à la demande par le seul mécanisme des prix.

1 - LES ÉLEVEURS COMMERCIALISENT LEUR PRODUCTION SUR UN MARCHÉ PLUS CAPTIF QUE CONCURRENTIEL QUI LEUR EST TRÈS DÉFAVORABLE LORSQUE L'OFFRE EST EXCÉDENTAIRE. Ils produisent un bien périssable et pondéreux (composé à 88% d'eau) qu'ils ne peuvent pas stocker, comme le font les producteurs de céréales, ni réduire fortement du jour au lendemain, sauf à compromettre le capital animal productif. Le cycle de production est très long : de 24 à 30 mois entre la naissance d'un veau femelle et sa mise en production à l'issue du 1^{er} vêlage. D'autre part, l'offre demeure atomisée (62 000 livreurs en 2015) face à des transformateurs moins nombreux (quelques centaines) dont les dix premiers transforment près des ¾ de la collecte nationale. En bout de chaîne, les distributeurs eux ne sont plus qu'une poignée (5 centrales d'achat assurent 90% des achats des ménages français).

2 - LA DEMANDE EN PRODUITS LAITIERS EN FRANCE RELATIVEMENT INÉLASTIQUE, car peu sensible aux variations de prix. De même les variations de revenus des consommateurs influencent surtout la nature des produits achetés (plus ou moins élaborés), plus que le volume de lait utilisé. Le lait est un produit unique dont la composition et les qualités biochimiques le rendent difficilement substituable dans de nombreuses fabrications.

Certes, des transformateurs remplacent partiellement de la matière grasse laitière par de la matière grasse végétale. Mais, dans les pays développés, ces substitutions répondent plus à des considérations nutritionnelles que de prix. La rigidité de la demande induit donc de fortes variations de prix face à de faibles variations d'offre. La sensibilité de la demande aux variations de prix est en revanche plus forte dans les pays émergents. Elle est surtout très sensible aux variations de revenus au sein des catégories sociales les plus pauvres.

3 - L'OFFRE LAITIÈRE RÉPOND À COURT TERME DE FAÇON ASYMÉTRIQUE AUX VARIATIONS DE PRIX DU LAIT : Les éleveurs ont montré à plusieurs reprises une capacité de réponse rapide à de fortes hausses du prix du lait, en actionnant plusieurs leviers (distribution accrue d'aliments concentrés, allongement des lactations, report des mises en réforme). En revanche, leur réponse est moins nette et parfois tardive ou inverse face à des baisses de prix du lait. Cela tient à la structure des coûts de production en France et en Europe composés pour l'essentiel de charges fixes, peu compressibles à court terme. Face à une conjoncture défavorable, les éleveurs ont intérêt à court terme à maintenir voire accroître leur production pour diminuer leur coût fixe moyen, malgré un prix du lait inférieur au coût marginal. Ils diluent ainsi leurs charges de structure qui découlent d'investissements importants. Autrement dit, même en période de prix bas, ils perdent souvent moins à produire plus, sous réserve de maîtriser l'efficacité alimentaire, qu'à diminuer la production. Ce comportement individuel est à la base des crises de surproduction dans les productions animales. Sans intervention publique, un tel cercle vicieux fragilise en premier les récents investisseurs et les éleveurs les moins « compétitifs ». Ensuite, il peut entraîner de nombreuses cessations d'élevages et par voie de conséquence de forts ralentissements de la production, probablement bien supérieurs aux ajustements nécessaires pour rééquilibrer le marché.

4 - LA PRODUCTION LAITIÈRE NÉCESSITE DES INVESTISSEMENTS SPÉCIFIQUES IMPORTANTS, tant au stade de la production que de la transformation, qui s'amortissent sur longue période (10 à 15 ans). Les jeunes qui entrent dans le secteur et les éleveurs en place qui veulent se développer doivent donc disposer d'assurance débouchés et d'engagements dans la durée, hier via les quotas et désormais via des contrats commerciaux.

Lancement chaotique de la contractualisation en France

La France s'est engagée sur la voie de la contractualisation dans la filière laitière 5 ans avant la suppression effective des quotas laitiers programmée au 1er avril 2015. La loi de Modernisation de l'Agriculture et de la Pêche (n° 2010-874), adoptée le 27 juillet 2010, introduit le principe de la contractualisation écrite dans les filières agricoles françaises.

Dans la foulée, Le décret d'application du 30 décembre 2010 a obligé les laiteries « privées », c'est à dire à capitaux non coopératifs, à proposer un contrat commercial écrit à leurs livreurs dans un délai de trois mois (avant le 31 mars 2011), pour une période de 5 ans (2011 à 2016), sous peine de sanction. En revanche, les éleveurs n'étaient pas contraints de donner une suite favorable à l'offre proposée.

La préparation et la négociation de la 1^{ère} génération de contrats ont été réalisées dans la précipitation, ce qui a plutôt renforcé le lien de subordination, déjà fort, des livreurs avec

leur collecteur. Car le droit des éleveurs à pouvoir se structurer en Organisations de producteurs pour négocier ces contrats, voire signer des contrats-cadre, n'a été reconnu qu'un an plus tard, en 2012, suite à l'adoption du paquet lait à l'échelon communautaire.

D'aucuns font le constat que la contractualisation s'est mise en place à front renversé. La bonne logique aurait voulu que les éleveurs puissent dans un 1^{er} temps s'organiser en Organisations de Producteurs (OP) reconnues par les pouvoirs publics pour qu'ensuite ils puissent négocier collectivement le contrat de livraisons proposé par leur collecteur, ce qui aurait probablement amélioré leur pouvoir de négociation. Dans les faits, les deux étapes se sont progressivement chevauchées, entraînant le report à plusieurs reprises de l'échéance limite pour la signature des contrats commerciaux.

La contractualisation appliquée aux coopératives

La contractualisation s'applique aussi aux coopératives laitières qui sont des organisations économiques, mais ne sont pas de droit des organisations de producteurs selon le décret « relatif à l'organisation économique dans le secteur laitier ». De par sa nature juridique, le contrat coopératif fait de chaque éleveur un associé (détenteur de parts sociales) et un apporteur de lait. Le contrat coopératif réunit trois documents :

- Les statuts des adhérents ;
- Le règlement intérieur ;
- Le bulletin d'adhésion équivalent au contrat d'apport.

Parallèlement à la mise en place de la 1^{ère} génération des contrats commerciaux, le ministère de l'Agriculture a incité les coopératives à mettre à jour leurs statuts et à intégrer dans leur règlement intérieur l'ensemble des clauses

contenues dans les contrats commerciaux. La plupart ont modifié leur règlement intérieur, de sorte que les modalités de gestion des volumes contractuels et des prix relèvent du conseil d'administration plutôt que de l'assemblée générale. Une telle évolution permet des ajustements plus aisés et réguliers, au gré de la situation des marchés et des débouchés de la coopérative, mais présente le risque de distendre les relations entre les sociétaires et leurs représentants.

À la différence du contrat commercial, le contrat coopératif est plus contraignant pour la coopérative que pour son adhérent. Celui-ci a la possibilité de mettre fin au contrat à l'échéance fixée par le règlement intérieur. En revanche, la coopérative n'a pas cette liberté sauf motif grave justifiant l'exclusion du sociétaire. Les éleveurs coopérateurs ont généralement l'obligation de l'apport total et en retour la coopérative doit collecter tout le lait de ses adhérents.



2

CONTENU DES CONTRATS : ENTRE CONVERGENCES ET CONTRASTES



Qu'ils soient coopératifs ou commerciaux, les contrats laitiers ne définissent que les conditions de vente du lait cru, l'éleveur restant maître de l'ensemble de ses décisions de production, et de ses facteurs de production. Les conditions de vente peuvent toutefois être complétées d'un cahier des charges sur certaines conditions de production.

L'analyse comparée des clauses contractuelles (volume, prix) met en lumière des contrastes croissants entre laiteries dans leur logique d'approvisionnement et de valorisation du lait collecté.

En 2015, la quasi-totalité des producteurs de lait de vache possèdent un contrat avec leur laiterie. La grande majorité (55% exactement) bénéficie d'un contrat coopératif en tant que sociétaire d'une coopérative laitière de collecte/transformation et 40% sont signataires d'un contrat commercial avec leur collecteur qui est en règle générale une entreprise non coopérative, selon le rapport du Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux (CGAAER). Enfin, seuls 5% des éleveurs n'avaient pas signé de contrat commercial début 2016, mais étaient liés de fait à leur collecteur jusqu'à l'échéance de la durée du contrat

proposé. Notons qu'une minorité d'éleveurs livrent du lait à des coopératives sans en être sociétaire et sont dans ce cas détenteurs d'un contrat commercial.

Seuls les contrats commerciaux individuels, signés entre l'éleveur et le collecteur, avaient une valeur juridique en 2016. Toutefois on peut distinguer deux types de contrats commerciaux : ceux strictement individuels et les ceux signés par l'éleveur en application de « contrats-cadre » qui ont été préalablement négociés entre le collecteur et la (les) OP et à laquelle le livreur adhère et a accordé un mandat de négociation.

Encadrement plus ou moins strict des livraisons

La plupart des collecteurs français ont attribué une référence individuelle à leurs livreurs, appelée volume contractuel. En général, le volume contractuel initial égalait la dernière référence FranceAgriMer (quota) connue. Seules 3 laiteries sur les 29 enquêtées ont attribué un volume contractuel supérieur à cette référence, et 2 laiteries n'ont pas imposé de limite à la production, sous réserve que leurs livreurs établissent un prévisionnel de production très précis, avec éventuellement comme incitation une prime à la bonne prévision. Les 5 collecteurs se situaient dans des bassins laitiers peu dynamiques où la croissance de la production des uns ne compensait pas les nombreuses cessations laitières.

Les laiteries disposent de plusieurs leviers pour adapter au mieux leur collecte à leurs besoins :

- la répartition trimestrielle de la référence sur la campagne ;
- les pénalités pour non-respect des volumes contractuels ou le prix des volumes collectés au-delà du volume contractuel, ou encore ;
- la façon de gérer les dépassements et les primes.

La répartition de la référence annuelle (qu'elle soit comptée en année civile ou en campagne laitière) fait émerger deux groupes : 22 laiteries laissent à leurs livreurs la possibilité de répartir leur production comme ils le souhaitent sur

l'année¹, et les 7 autres répartissent la référence au trimestre.

Une partie des laiteries rencontrées, et notamment les coopératives, a mis en place un système dit de prix/volumes différenciés. Dans ce mode de gestion, la référence individuelle du producteur est répartie entre plusieurs volumes, qui sont ensuite payés selon des modalités différentes :

- Le prix A, qui correspond à tout ou partie de la référence individuelle, rémunère le producteur pour son lait transformé en produits avec un peu plus de valeur ajoutée.
- Le deuxième prix, ou prix B, qui correspond selon les cas au reste de la référence individuelle, ou à l'ensemble des volumes produits au-delà du volume A, est en général indexé à la valorisation de la poudre de lait et du beurre sur le marché spot. C'est un prix sensé être plus en phase avec les prix internationaux. Chez certaines entreprises, des mécanismes viennent s'ajouter pour empêcher que le prix B ne dépasse le prix A.
- À ces deux premiers prix peut venir s'en ajouter un troisième. On parle alors de prix C, ou prix dissuasif, qui vise clairement à décourager les éleveurs de livrer tout volume supplémentaire. Il est généralement fixé pour une période donnée, et ne couvre que partiellement le coût de production du lait.

¹ Dans de nombreux cas un volume minimal de 5% de la référence du producteur doit être livré chaque mois. Les producteurs ne sont donc pas si libres que ça de répartir la production comme ils l'entendent. Toutefois, cette clause n'est pas appliquée dans les entreprises que nous avons enquêtées.

Le contrat laitier plus qu'un document juridique

Un contrat est « un accord par lequel deux parties s'engagent sur leurs comportements réciproques »². C'est un dispositif de coordination bilatérale qui dépasse la simple conception juridique du contrat. Le contrat ne se limite pas au document juridique, qui n'est que l'un des aspects des relations entre les acteurs économiques.

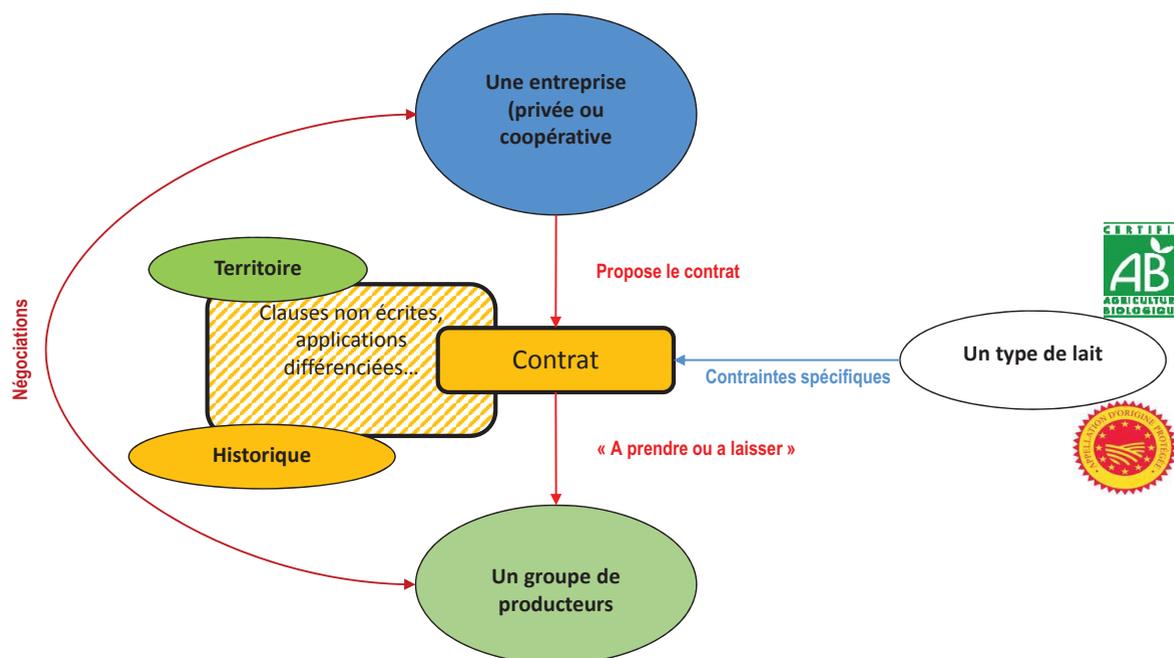
Les contrats laitiers contiennent des clauses obligatoires, précisées dans le décret de 2010 sur la contractualisation laitière, et des clauses optionnelles. Certaines clauses sont volontairement floues (notamment celles relatives au calcul du prix) pour laisser une large place à la renégociation. D'autres sont, de l'avis des signataires, des clauses mises en « réserve », au cas où la situation exigerait qu'elles soient appliquées. Enfin, les contrats écrits n'intègrent pas tous les accords et les arrangements pris oralement. La taille du contrat varie d'une douzaine de pages à près d'une centaine, avec un nombre variable d'annexes, qui viennent compléter le contrat lui-même.

CLAUSES OBLIGATOIRES ET CLAUSES OPTIONNELLES DANS LES CONTRATS COMMERCIAUX

| Les clauses obligatoires | Les clauses optionnelles |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • La durée minimale; • Le volume à livrer; • Les modalités de détermination du prix (formule de prix, prise en compte de la qualité, pénalités, ...); • Le paiement; • La révision du contrat; • La résiliation du contrat; • Renouvellement; • Cas de force majeurs; • Clause de renégociation. | <ul style="list-style-type: none"> • Modalités attributions de références supplémentaires; • Politique d'installation des JA; • Clause d'exclusivité; • Clause de confidentialité; • Modalités de cession de contrats entre producteurs; • Certaines primes; • ... |

Le contrat de commercialisation, tel qu'il s'est mis en place dans la filière laitière française, n'est qu'un aspect de la relation qui lie les producteurs aux laiteries. Cette relation est construite sur un ensemble beaucoup plus vaste de règles que celles écrites dans le document juridique. Ce sont des arrangements tacites, parfois anciens, qui évoluent au gré des circonstances et de l'évolution du rapport de force entre les éleveurs et leur collecteur/transformateur. À partir d'un même document écrit, on peut aboutir à des modalités de gestion de la production différentes. Aussi l'étude des seuls documents juridiques ne permet pas d'avoir une vision complète des relations entre laiteries et producteurs. Cela peut conduire à des conclusions erronées sur les modalités de pilotage de la production laitière, ou les mécanismes régissant l'attribution de références supplémentaires aux producteurs souhaitant investir.

LE CONTRAT LAITIER, PLUS QU'UN SIMPLE DOCUMENT JURIDIQUE



² De Brousseau et Glachant, cité dans (Clerson-Guicherd, 2014).

2 ÉTAT DES LIEUX DES CONTRATS : ENTRE DIVERSITÉ ET CONVERGENCE

Dans ce mode de pilotage, la référence individuelle annuelle ne disparaît pas. Si l'éleveur n'y prend pas garde, il peut se retrouver à dépasser sa référence individuelle avant la fin de la campagne. De plus, un producteur pourra être en dépassement pour un mois donné, alors même que le volume A total de l'entreprise n'est pas atteint. D'où les crispations de certains éleveurs livrant à des laiteries dont la répartition de la référence individuelle est associée au paiement de pénalités en cas de dépassement. Selon les entreprises, il n'y a pas toujours un plafond pour le lait d'été, et tout le lait qui est produit au troisième trimestre est alors payé au prix A, dans la limite de la référence individuelle annuelle. Enfin, chez certaines entreprises, le volume produit en été au-delà d'un certain pourcentage de la référence individuelle est même déduit des volumes en excédent à la fin de la campagne.

En fonction du montant du prix B, ce système peut inciter très fortement les producteurs à répartir le plus linéairement possible leurs livraisons sur la campagne laitière voire à diminuer leurs livraisons.

Lorsque les producteurs ne sont pas contraints dans la répartition de leur référence annuelle, les dépassements de référence individuelle interviennent en fin de campagne. Un producteur qui a livré 100% de sa référence annuelle à deux mois de la fin de campagne, sera payé au prix B ou au prix dissuasif les deux derniers mois de la campagne.



Certaines laiteries ont mis en place un système de pénalisations pour les producteurs dépassant leur référence individuelle. Les éleveurs doivent alors s'acquitter d'une sorte d'amende, pour chaque litre de lait produit « excédentaire ». Cette amende vient en déduction du prix de base payé par la laiterie.

Pour faire face à la difficile conjoncture économique, les entreprises laitières ont souvent alourdi le montant des pénalités dues en cas de dépassement. Pour celles pratiquant des prix différenciés, le prix du volume « en excédent » a été diminué. Sur la totalité des 29 laiteries étudiées, 9 pénalisent les producteurs en dépassement, et 12 ont introduit un prix pour le volume C inférieur ou égal à 100 €, ce qui est très loin de couvrir les seules charges opérationnelles des éleveurs français. Pour les entreprises restantes, les volumes dépassants la référence individuelle sont en général rémunérés en fonction de la valorisation du lait transformé en beurre et poudre de lait.

La plupart des collecteurs, privés et coopératifs, ont conservé des primes incitatives à la production de lait d'été et des pénalités pour le lait de printemps afin de réduire la saisonnalité de la production. Ces primes s'appliquent à tous les types de lait : conventionnel, biologique et sous cahier des charges AOP.

Une mutualisation possible entre les livreurs

La gestion collective des volumes diffère d'une entreprise à une autre. Dans les coopératives, chaque livreur est généralement responsable de sa référence. Seules deux coopératives (Agrial et ULM) mutualisent les livraisons (dépassements et sous-réalisations) avant d'appliquer des pénalités pour dépassement.

La situation est plus complexe pour les laiteries « privées ». Certaines appliquent des pénalités aux livreurs dès le premier litre excédentaire. D'autres pénalisent les seuls dépassements après mutualisation des réalisations individuelles (dépassements et sous-réalisations de l'ensemble des livreurs). Dans ce cas, les producteurs sont libres de produire individuellement quand ils le souhaitent au cours de la campagne, mais doivent respecter collectivement un calendrier de livraisons. Les OP jouent dans ce cas un rôle majeur dans l'adéquation entre l'offre laitière de leurs adhérents et les besoins de la laiterie, grâce à un taux d'adhésion élevé des fournisseurs à la laiterie.

Toutefois, certaines OP, avec des taux d'adhésion pourtant élevés, n'ont pas opté pour la mutualisation des dépassements. Car elles redoutent le comportement opportuniste d'adhérents qui seraient tentés d'accroître leurs livraisons bien au-delà de leur volume contractuel, aux dépens de la discipline collective. De même certaines laiteries sont parfois réticentes pour les mêmes raisons à la mutualisation.

Le versement de pénalités comme source de financement de l'OP est une autre raison qui a pu inciter certaines à écarter la mutualisation des dépassements. Dans certains cas, le produit des pénalités sert à financer l'achat de semences de taureaux spécifiques, pour augmenter les taux butyreux et/ou protéique du lait produit. La laiterie prélève parfois une partie de la somme, pour la collecte et la transformation du lait. Notons que les OP liées à une même laiterie ont pu adopter des positions différentes sur la mutualisation des dépassements.

Vers un classement des types d'encadrement

Nous avons classé les laiteries en 5 groupes selon leur encadrement plus ou moins contraignant de leur approvisionnement. La classification repose sur deux modalités.

- les modalités de gestion des dépassements de volumes contractuels (axe horizontal), avec un gradient allant du paiement de pénalités (pratique qui nous a semblé la plus contraignante) à un prix unique sans contrainte de volume, en passant par un prix dissuasif et des prix différenciés dans le cas de plusieurs volumes contractuels ;
- la répartition plus ou moins poussée de la référence individuelle sur la campagne laitière (déclinée sur l'axe horizontal du graphe).

1 - LES LAITERIES TRÈS CONTRAIGNANTES imposent une ventilation trimestrielle du volume contractuel annuel et appliquent des pénalités lors de son dépassement, ce qui en fait le système le plus rigide pour les producteurs. La mutualisation des volumes contractuels entre livreurs peut toutefois atténuer le montant des pénalités.

2 - LES LAITERIES CONTRAIGNANTES appliquent un volume contractuel annuel, sans ventilation mensuelle ou trimestrielle, et appliquent des pénalités lors de son dépassement en fin de campagne. La mutualisation, peu développée, peut varier selon les régions pour une entreprise donnée. Dans ce modèle, les livreurs agissent de plusieurs manières pour éviter les dépassements en fin de campagne : freinage des livraisons, don de lait, rachat de volumes

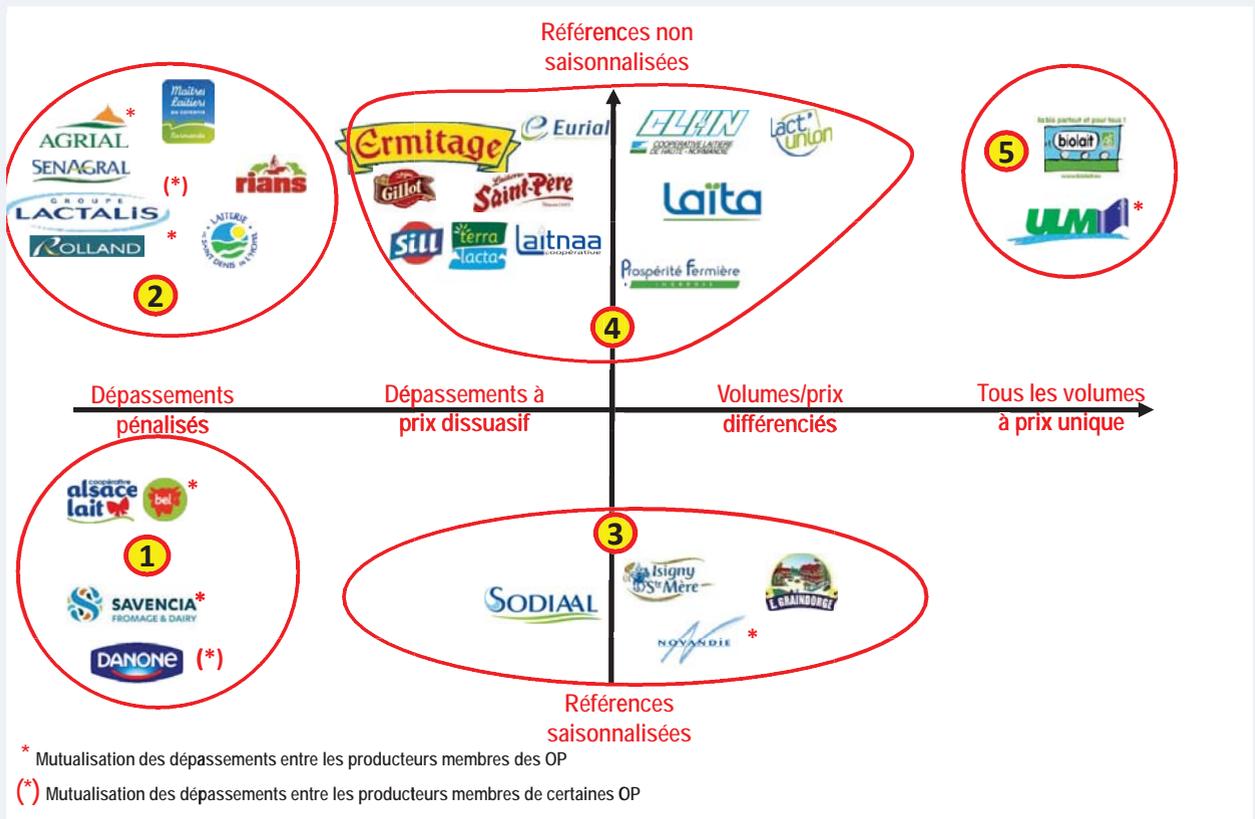
contractuels en fin de campagne...

3 - LES LAITERIES PLUTÔT CONTRAIGNANTES proposent des volumes différenciés, avec parfois des prix dissuasifs et une répartition mensuelle ou trimestrielle de ces volumes. Certains collecteurs privés ont opté pour la mutualisation qui rend le système moins contraignant. Les laiteries privées de ce groupe ont les mêmes caractéristiques que celles du groupe précédent : des débouchés en croissance et/ou une croissance de la production limitée par des cahiers des charges contraignants.

4. LES LAITERIES PEU CONTRAIGNANTES sont pour la plupart des coopératives qui laissent les producteurs libres de produire comme ils le souhaitent, avec des prix et des volumes différenciés. Certaines entreprises combinent à la fois volumes différenciés et prix dissuasif. Pour certaines d'entre elles, le volume B est reparti sur l'année, mais jamais le volume A. Ce groupe réunit quelques laiteries privées : certaines en manque de collecte, dont les débouchés sont en croissance, d'autres positionnés sur des fabrications sous SIQO dont les cahiers des charges encadrent en amont la production des livreurs.

5 - LES LAITERIES NON CONTRAIGNANTES proposent un volume contractuel non plafonné acheté à un prix unique, dès lors que le livreur prévoit sa production. L'une, ULM, valorise bien sa collecte réalisée dans une zone à dynamisme laitier modéré, l'autre, Biolait, collecte du lait « bio », dont les disponibilités sont insuffisantes face une demande très dynamique.

LE CLASSEMENT DES LAITERIES SELON LA GESTION DES VOLUMES



2 ÉTAT DES LIEUX DES CONTRATS : ENTRE DIVERSITÉ ET CONVERGENCE

L'évolution du prix est basée sur des indicateurs interprofessionnels

Le prix du lait à la production est la clause la plus sensible qui est très souvent source de tensions entre les éleveurs et leur collecteur. Le niveau de prix et son évolution conjoncturelle résultent d'une alchimie complexe entre le mix produit du collecteur/transformateur, la performance de ses outils industriels, son positionnement commercial sur les différents marchés et enfin sa propension, plus ou moins prononcée, à partager la valeur ajoutée créée avec le maillon production.

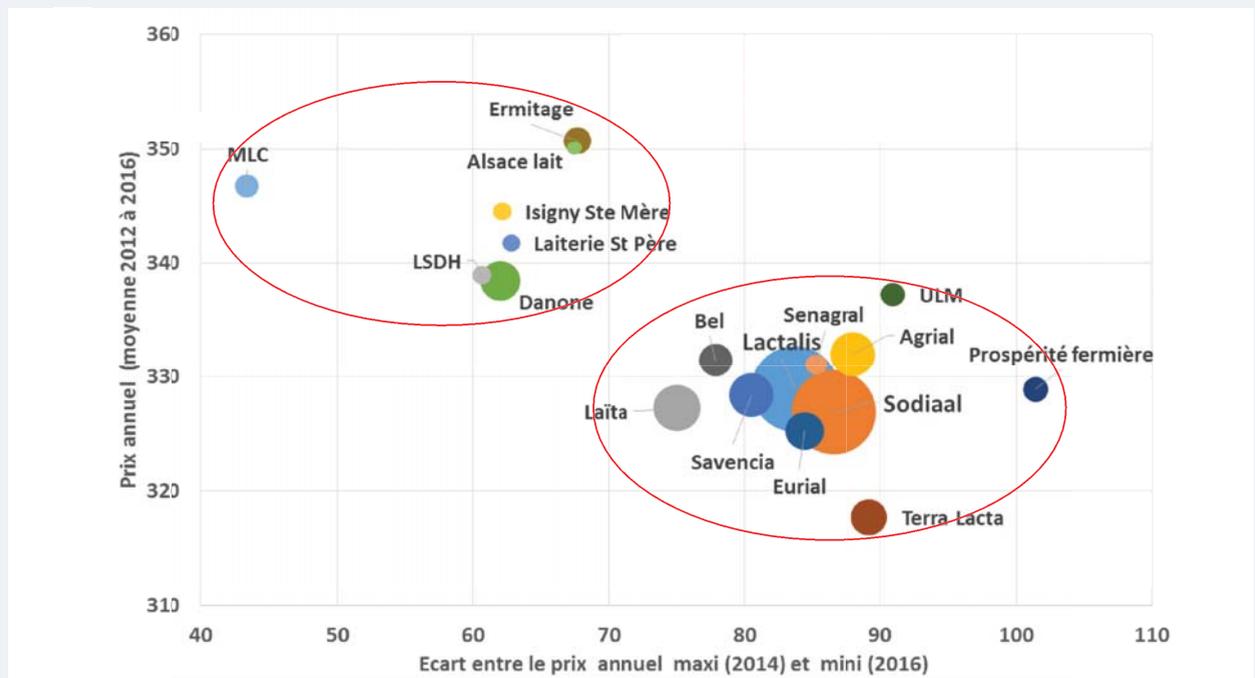
Dans les coopératives, le prix du lait dépend essentiellement de leur performance industrielle et commerciale, la question de la répartition de la valeur ne se posant pas : le livreur étant aussi le sociétaire. Le prix du lait est généralement établi au mois le mois par le conseil d'administration qui décide de plus, en fin d'exercice comptable, des compléments de prix et des ristournes. Les coopératives enquêtées ont toutes déclaré se baser sur les indicateurs interprofessionnels pour le calcul du prix du lait. Pour les coopératives utilisant un système de double-volume double-prix, le prix A se base sur plusieurs indicateurs, et fait l'objet de négociations entre les producteurs et la laiterie. Le prix B est lui basé sur la valeur du beurre et de la poudre de lait sur

les marchés internationaux, et ne semble pas faire l'objet de beaucoup de négociations.

La plupart des laiteries « privées », 11 sur les 13 enquêtées en 2016, se basaient toujours sur les indicateurs publiés par le CNIEL et sur le mode de calcul défini lors de l'accord de 2009.

Cependant, malgré l'utilisation des mêmes indicateurs, on observe des écarts importants et croissants, sur la période 2012 à 2016, entre les prix du lait versés à leurs livreurs par les principaux collecteurs français. Certaines laiteries, plutôt de taille moyenne et positionnées sur des laits liquides et des produits frais pour le marché français achètent à un prix plus élevé et peu volatil le lait de leurs livreurs sur la période 2012 à 2016, d'après les données de l'observatoire sur le prix du lait mis en place par la revue *l'Éleveur laitier*. D'autres, plus grandes, proposent un prix moins élevé et plus volatil, en raison d'un mix produit varié comprenant une part plus ou moins importante d'ingrédients laitiers très exposés à la volatilité des marchés internationaux.

NIVEAU ET VARIATION DU PRIX DU LAIT STANDARD* DE 2012 À 2016 (€/1 000 l)



* Qualité sanitaire super A. Primes et ristournes comprises
Source : GEB-Institut de l'Élevage d'après l'Observatoire de *l'Éleveur laitier*

Les séries de prix du lait utilisées sont celles collectées et traitées par la revue *l'Éleveur Laitier* et accessibles aux abonnés sur le site de la revue. Pour calculer un prix comparable entre laiteries, une situation type a été retenue : une exploitation livrant 400 000 l pour la campagne, avec une saisonnalité mensuelle des livraisons identique à celle de l'exploitation laitière française « moyenne ». Le prix est établi pour un lait standard (32 g de TP et 38 g de TB) de qualité sanitaire super A. Le prix est calculé au prorata des volumes A et B livrés pour les entreprises pratiquant des prix différenciés selon les volumes. Il inclut la prime de froid dans le cas où l'éleveur possède son propre tank. Il prend également en compte les primes et les ristournes versées par les coopératives.

Quatre groupes de laiteries selon les modalités de gestion des volumes et le prix du lait

Les laiteries enquêtées ont été réparties en 4 groupes selon les modalités de pilotage des volumes contractuels, et le niveau et la volatilité du prix du lait standard de 2012 à 2016.

Le groupe 1 réunit surtout de grands transformateurs privés (Bel, Lactalis et Savencia, Senagral), qui encadrent fortement leur collecte, par le biais d'une répartition annuelle de la référence individuelle et/ou du paiement de pénalités, et qui accordent un prix du lait peu élevé et plutôt volatil dans le concert des laiteries françaises. On peut ajouter Agrial, coopérative qui était surtout une coopérative de collecte avant la fusion d'Eurial, elle avait alors une ligne de conduite analogue à celle de Savencia, son principal client.

À noter que chez certaines laiteries, en l'occurrence Savencia, Agrial et certaines des OP Lactalis, les producteurs ont la possibilité de mutualiser les dépassements et les sous-réalisations, ce qui atténue le montant des pénalités.

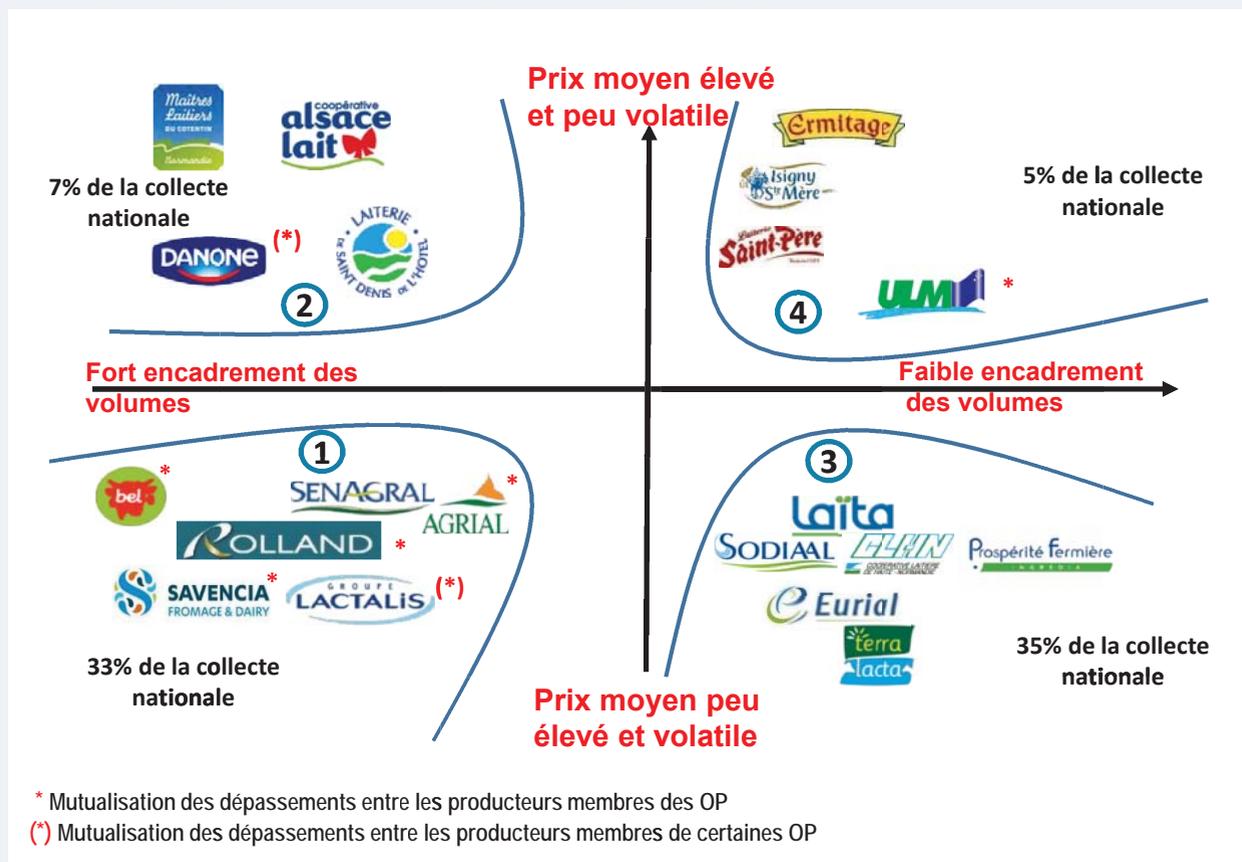
Le groupe 2 réunit des transformateurs, coopératifs et privés, qui encadrent fortement les livraisons mais paient plutôt bien le lait collecté. Ce sont plutôt des spécialistes positionnés sur les produits de grande consommation (laits liquides, ultra-frais) et ainsi peu exposés à l'instabilité des marchés des ingrédients laitiers. Leurs fabrications en France sont essentiellement commercialisées sur le marché national et secondairement en Europe.

Le groupe 3 comprend des coopératives plus généralistes qui encadrent plus souplesment les livraisons de leurs adhérents, mais qui proposent des prix moins rémunérateurs que les collecteurs des groupes 2 et 4. Elles ont investi dans des fabrications de fromages ou d'ingrédients secs principalement pour le grand export. Elles comptent ainsi accompagner la volonté de croissance de leurs sociétaires situés dans des bassins laitiers plutôt denses et dynamiques. Seule Terra Lacta désormais avant tout coopérative de collecte, se situe dans un bassin plutôt en déprise laitière.

Le groupe 4 réunit des transformateurs, coopératifs et privés, qui allient à la fois une certaine souplesse dans le pilotage de la production et des prix rémunérateurs. On peut considérer qu'elles représentent une sorte d'optimum pour les producteurs.

Les stratégies mises en place par les entreprises dépendent directement de leur positionnement sur les différents marchés de produits laitiers, plus que du territoire où elles sont implantées. Parmi les entreprises du groupe 4, on retrouve ainsi des transformateurs dont la zone de collecte se situe à la fois dans des bassins stables où la production plafonne (certaines parties de l'Est de la France pour l'Ermitage) et dans des bassins où elle est très dynamique (Normandie pour Isigny Ste Mère).

CLASSEMENT DES LAITERIES SELON LE PRIX DU LAIT ET LA GESTION DES VOLUMES CONTRACTUELS



2 ÉTAT DES LIEUX DES CONTRATS : ENTRE DIVERSITÉ ET CONVERGENCE

Des modalités de gestion variées des références disponibles

Dans les coopératives laitières, les règles d'attribution des volumes contractuels supplémentaires sont dans l'ensemble transparentes. Elles sont définies par les instances dirigeantes de la coopérative, en accord avec les principes d'équité de la coopération. Les jeunes agriculteurs sont les sociétaires prioritaires des références libérées ou de celles supplémentaires accordées par les laiteries qui viennent s'ajouter à la référence de la ferme sur laquelle ils s'installent.

Du côté des laiteries privées, les règles sont établies par les laiteries et/ou les OP, selon leur pouvoir de négociation.

Tout d'abord, dans un certain nombre de cas, c'est l'entreprise qui pilote l'attribution des volumes supplémentaires, selon des règles plus ou moins formalisées³. Les attributions se font sur dossier, en fonction des besoins de la laiterie et de la pertinence du projet. Cette situation prévaut quand l'OP regroupe une faible part des livreurs. Dans ce cas, il y a une asymétrie d'information : seule la laiterie a une connaissance précise des volumes contractuels libérés d'un côté et des demandes de volumes de l'autre. Elle peut agir à sa guise, appliquer plus ou moins strictement les règles d'attribution, et ainsi répartir dans ses seuls intérêts les volumes libérés entre livreurs sur une même zone de collecte, au détriment par exemple des producteurs situés à l'écart des



principaux itinéraires de collecte.

Lorsque l'OP regroupe la majeure partie des livreurs, les éleveurs peuvent avoir une meilleure vision des volumes libérés par les cessations d'activités laitières, et donc des volumes disponibles pouvant être répartis. Pour certaines OP, la gestion a été poussée au point qu'elles ont la gestion de l'ensemble des volumes à livrer à l'entreprise, et décident seules des règles d'attribution.

Au cours des entretiens, il n'a pas toujours été facile de faire la part entre l'impact de la structuration des producteurs et celui de la bonne volonté de l'entreprise. Certaines OP sont issues d'anciennes associations de producteurs qui travaillaient déjà avec les laiteries, ce qui a pu conduire à une adhésion massive et rapide à l'OP au moment de sa création, renforçant par là son pouvoir de négociation. Dans d'autres cas, les éleveurs étaient initialement peu organisés, et l'attitude de l'entreprise, combinée à la présence de personnes motrices au sein de l'OP, a permis aux éleveurs de prendre la main sur l'attribution des volumes.

Au final, les coopératives apparaissent tout de même comme la forme la plus adaptée pour gérer dans la transparence les attributions de références libérées et/ou supplémentaires en fonction d'objectifs et de cibles préétablis.

Cessibilité des contrats/cession des parts sociales

Depuis la « loi Sapin 2 », la cessibilité marchande des contrats laitiers commerciaux est prohibée pour une période de 7 ans. Apparue dès la fin des quotas laitiers, la cession marchande de contrats commerciaux entre producteurs a suscité de nombreuses interrogations et la réprobation des syndicats agricoles.

Un marché informel s'était alors rapidement instauré entre les livreurs de certaines entreprises, plus ou moins encouragé par ces dernières. Des livreurs d'une même laiterie se transmettaient leur contrat, moyennant une transaction financière. La validation du transfert devait recueillir l'assentiment du collecteur qui gardait ainsi la maîtrise des mouvements de contrats. Certaines OP étaient parties prenantes de ce marché, gardant ainsi un œil sur les cessions entre leurs adhérents. Les modalités de cessions étaient très variables d'une laiterie à l'autre. Certaines laissaient aux producteurs la possibilité de vendre leur contrat en plusieurs lots, d'autres récupéraient au passage une partie du volume contractuel libéré.

Après avoir autorisé voire initié de telles pratiques, certaines laiteries ont rapidement mesuré les limites/risques d'un tel marché des contrats : il pouvait devenir une barrière à l'installation de jeunes et les obligeait offrir des volumes supplémentaires gratuits à ceux qui s'installaient en production laitière. Les laiteries avaient dû soit revoir leur

dispositif pour les jeunes, soit « taxer » les transferts entre producteurs, pour récupérer des références et les attribuer aux JA.

Ce marché informel était par définition difficile à circonstancier. Il s'était surtout mis en place dans les bassins de forte densité laitière, Grand Ouest et Normandie, où l'appétit de croissance dépasse les volumes contractuels accordés par les laiteries. Selon certaines OP, 13 à 14% de la référence totale de leurs adhérents auraient changé de main sur la campagne 2015/2016 à des prix allant de 50 à 250 €/1 000 l selon le dynamisme des petites régions laitières.

La cessibilité des contrats a un équivalent chez les coopératives : la cession des parts sociales assortie du transfert de la référence contractuelle, à l'instar de ce qui se passe dans le cas d'une reprise d'exploitation. Face à ce mouvement, initié notamment en Normandie, les coopératives ont réagi différemment. Certaines valident les transferts de volumes entre adhérents, sous certaines conditions : acquisition des parts sociales du cédant, non dépassement d'un certain niveau de production par hectare de surface fourragère,... D'autres ont décidé de dissocier complètement les parts sociales de la référence individuelle (même si elles n'ont en fait rien à voir normalement). Ces transferts demeurent possibles entre sociétaires coopératifs depuis la « loi Sapin 2 ».

³ Il peut exister un biais, car les règles écrites ne sont pas toujours respectées. Par exemple, dans certaines entreprises, les JA peuvent se voir attribuer des volumes plus importants que ce qui est annoncé officiellement.

Des initiatives pour sécuriser le prix du lait

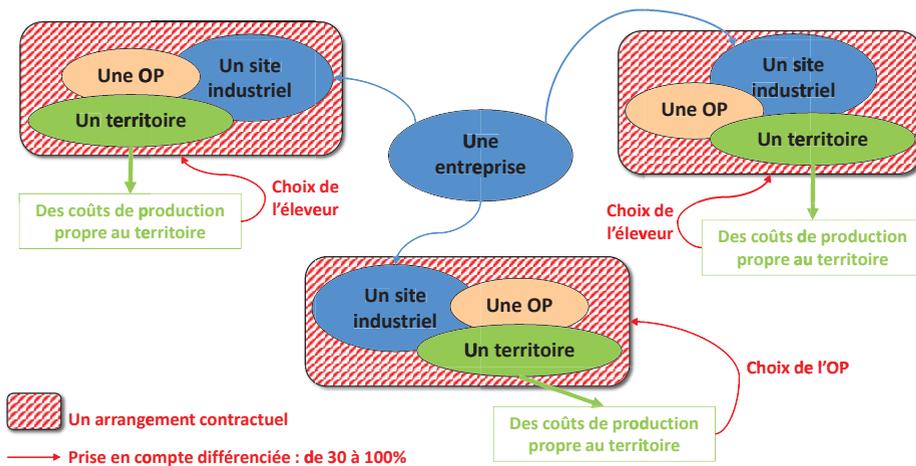
Certains collecteurs/transformateurs privés ont développé de nouvelles formules de calcul du prix du lait, généralement en concertation avec les responsables d'OP. Bien souvent initiées par les industriels, elles visent à limiter la volatilité du prix du lait, et à mieux relier ses évolutions aux signaux envoyés par les marchés sur lesquels les laiteries sont positionnées. Certaines vont jusqu'à la prise en compte des coûts de production du lait, par exemple en introduisant une clause de renégociation du prix si le coût de production dépasse un seuil déterminé. Les producteurs se retrouvent avec une garantie sur leur marge. La loi Sapin 2, adoptée en 2016, permet la prise en compte de l'évolution du coût de production dans les modalités de détermination du prix du lait payé aux livreurs.

Prise en compte des coûts de production dans le calcul du prix du lait

C'est le cas de Danone qui négocie pour chacun de ses sites de fabrications avec l'OP verticale dédiée au site industriel. Il a proposé à ses producteurs de prendre en compte le coût de production dans le prix de base du lait, tout en laissant les producteurs décider des modalités au niveau local. Le coût de production a été établi pour chacune des zones de collecte, à partir d'une méthode commune, pouvant éventuellement demander l'intervention d'un autre organisme.

Les modalités de prise en compte du coût de production varient selon les sites et les OP : Certaines ont opté pour que les livreurs décident individuellement de leur

LA PRISE EN COMPTE DES COÛTS DE PRODUCTION DANS LA FORMULE DU PRIX DU LAIT : CAS D'UNE ENTREPRISE AU FONCTIONNEMENT DÉCENTRALISÉ



taux de couverture du coût de production, dans une fourchette définie entre l'OP et la laiterie. D'autres ont choisi un taux de couverture identique à tous les livreurs. La part du prix du lait non couverte par le coût de production évolue en fonction d'indicateurs publiés par le CNIEL. La prise en compte du coût de production dans la formule de calcul permet de lisser le prix payé au producteur et de lui garantir une marge pour une partie de sa production.

La mise en place de contrats tripartites

Les contrats tripartites associent trois maillons de la filière : organisation de producteurs, transformateur et distributeur. Ils semblent connaître un regain d'intérêt depuis la fin des quotas laitiers, avec des initiatives notamment en région Centre et en région parisienne entre l'Association des producteurs de lait du bassin Centre (APLBC), la Laiterie St Denis de l'Hôtel et quelques distributeurs (Auchan, Lidl). Auchan et Lidl se sont respectivement engagés sur 10 et 20 millions de litres annuels, d'après la communication des deux distributeurs.



Socle des deux contrats, le lait doit provenir d'élevages situés dans le bassin Centre qui doivent respecter quelques conditions d'élevage comme le pâturage. En contrepartie, ils bénéficient d'une prime de 5 €/1 000 l payé par le distributeur sur les volumes commercialisés, qui est mutualisée entre tous les membres de l'OP livrant à la LSDH. De plus, les éleveurs perçoivent un prix de base qui ne doit pas descendre sous 300 €/1 000 l grâce à un phénomène de lissage (prix fixé par rapport à la moyenne des six derniers semestres des indicateurs Cniel). De plus le coût de l'aliment concentré ne doit pas dépasser 30% du prix du lait.

La LSDH et l'APLBC décident de la répartition des volumes à produire entre les producteurs éligibles. Les éleveurs ont décidé de mutualiser ce prix fixe entre tous les membres de l'OP, y compris pour ceux n'étant pas éligibles à la démarche. Le distributeur peut utiliser ce contrat pour communiquer auprès de ses consommateurs grâce à sa marque MDD « Lait de la vallée de la Loire ».

Ces contrats tripartites, encore rares, n'ont été signés que pour des laits conditionnés, vendus sous MDD. Mais ils peuvent, demain, s'étendre à davantage de produits laitiers vendus sous marque MDD et gagner en ampleur. À ce sujet, la loi Sapin2 oblige les transformateurs à mentionner le prix du lait prévisionnel dans les conditions générales de vente et incite la signature de contrats pluriannuels pour les produits sous marque MDD avec clause de révision des prix. Ces dispositions réglementaires peuvent inciter les OP à obtenir de telles informations et à améliorer leur pouvoir de négociation sur le prix du lait payé aux livreurs.

3

ÉMERGENCE D'UN NOUVEL ACTEUR

Les Organisations de producteurs sont devenues des acteurs incontournables de la filière laitière française.

Depuis le décret du 19 avril 2012⁴, de nombreuses OP se sont créées, le plus souvent dans le giron des laiteries. La plupart, de taille modeste, ont un pouvoir limité. Cette phase de création tous azimuts n'a pas permis, à quelques exceptions près, de massifier l'offre laitière pour permettre de rééquilibrer les rapports entre les éleveurs et les collecteurs/premiers transformateurs.



Des OP reconnues presque toutes non commerciales

L'essentiel des OP, 58 sur les 62 OP reconnues fin 2016, sont des OPNC (organisations de producteurs non commerciales), parmi lesquelles la plupart (43) sont des OP verticales « mono-acheteurs ».

La plupart des OP reconnues sont de taille modeste : la moitié des OP verticales reconnues en lait de vache conventionnel réunissait chacune moins de 200 livreurs. Elles doivent leur reconnaissance officielle à la dérogation accordée aux livreurs de petites laiteries. Rappelons que la taille minimale d'une OP est fixée à 200 livreurs ou 60 millions de litres, avec une dérogation pour les petits collecteurs (l'OP doit réunir 55% des livraisons) et pour les filières de qualité (au moins 25 livreurs ou 7 millions de litres pour constituer une OP en filière AOP ou lait biologique). L'adhésion à une OP ne concerne que les éleveurs livrant à une laiterie privée ; les coopératives ont un rôle proche de celui des OP commerciales, mais ne sont pas reconnues comme telles sauf à en faire la demande.

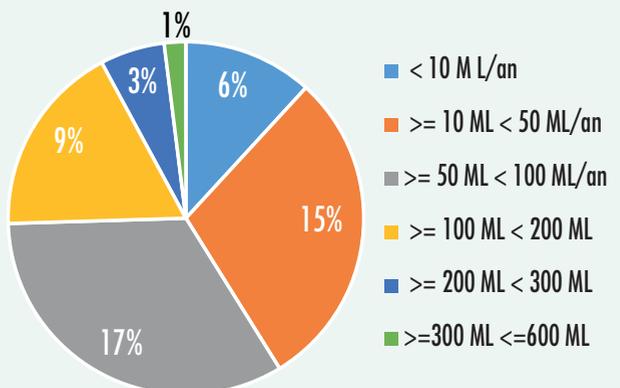
Seules quelques OP verticales comptent plus de 500 adhérents, la plus grande réunit 1 400 livreurs et à l'inverse, les plus petites, une quinzaine d'éleveurs.

D'après nos estimations, près de 14 500 producteurs de lait de vache sont membres d'une OP agréée en 2016, pour une livraison annuelle totale d'environ 5,6 milliards de litres de lait, dont 13 500 adhèrent à une OP en lait conventionnel (5,2 milliards de litres en 2016). Elles réunissent près de la moitié de tous les livreurs français à une laiterie privée.

CHIFFRES CLÉS DES OP AGRÉÉES EN DÉCEMBRE 2016

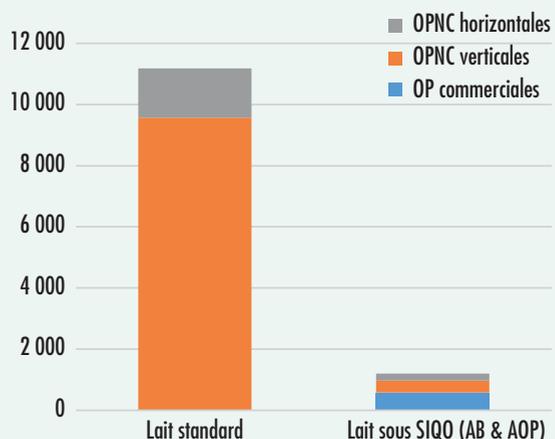
| Lait de vache | Lait standard | Lait sous SIQO |
|------------------------------------|---------------|----------------|
| OP commerciales | 0 | 4 |
| OP non commerciales | 45 | 10 |
| dont | | |
| • verticales « mono acheteurs » | 36 | 7 |
| • horizontales « multi-acheteurs » | 9 | 3 |
| Association d'OP | 3 | 0 |
| Total OP | 48 | 14 |

TAILLE DES OP RECONNUES EN 2015



Source : GEB-Institut de l'Élevage d'après CGAER

NOMBRE DE LIVREURS DE LAIT DE VACHE MEMBRES D'OP AGRÉÉES EN 2015



Source : GEB-Institut de l'Élevage d'après CGAER

⁴ Décret n°2012-512 du 19 avril 2012.

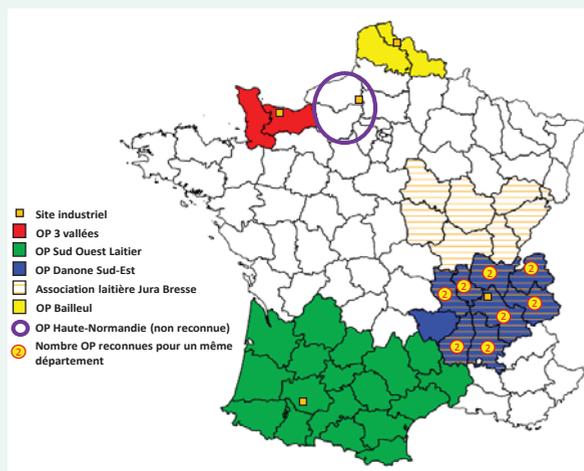
Des OP massivement verticales et adossées à un transformateur

Les OP se sont avant tout structurées par zone de collecte et par entreprise, c'est-à-dire de façon verticale, plutôt que de façon transversale. Cette orientation résulte pour une part du calendrier réglementaire français adopté par les pouvoirs publics français. La mise en œuvre de la contractualisation avant la reconnaissance des OP a incité les éleveurs à se regrouper par laiterie plutôt que par bassin laitier, pour négocier collectivement les contrats déjà en application.

De plus, les éleveurs sont attachés (aux deux sens du terme) à leur laiterie. La relation « captive » de l'éleveur à l'égard de son collecteur découle notamment de l'ère des quotas laitiers qui a véritablement figé les relations. Les changements de laiterie étaient alors rares et hasardeux. Les éleveurs s'associent ainsi avec ceux avec qui ils estiment partager un « destin commun », et cette perception est beaucoup plus forte au niveau de la zone de collecte qu'au niveau de l'entreprise dans son ensemble. Les OP se sont constituées au croisement de proximités géographique et organisationnelle. Cette logique a entraîné la création de plusieurs, voire de nombreuses OP verticales en relation étroite avec le même groupe laitier. Ainsi les transformateurs implantés dans plusieurs bassins laitiers traitent avec plusieurs OP verticales. Par exemple, Danone France dialogue avec 6 OP dont une association non reconnue, à raison de une par zone de collecte autour de chacun des 5 sites industriels que le transformateur possède en France. Chacune des OP regroupe la grande majorité des livreurs de l'usine considérée.

L'Organisation des producteurs de Lait Senagral (OPLASE) est le contre-exemple de la structuration par bassin/site de collecte. Les producteurs se sont fédérés au niveau national, en une seule OP, alors que Senagral collecte sur plusieurs zones, relativement indépendantes les unes des autres.

ZONES DE RECONNAISSANCE DES DIFFÉRENTES OP DANONE VERTICALES POUR LE LAIT CONVENTIONNEL



Source : Mémoire de fin d'étude de Pierre Lambaré

Dans le Grand Ouest, la densité d'élevages autorise la constitution d'OP de grande taille, en nombre d'adhérents. Au contraire, la structuration des producteurs se fait plutôt site par site dans des bassins de moindre densité où la production laitière se maintient à peine et se concentre sur quelques îlots, relativement denses, et relativement indépendants les uns des autres. Dans de tels bassins, la réunion d'un nombre suffisant de livreurs en une OP reconnue (200) peut être un vrai défi.

Quid des organisations de producteurs

Les regroupements de producteurs, constitués notamment en vue de mieux négocier avec les industriels, sont reconnus officiellement en France depuis les années 1960. Ils sont apparus officiellement par la loi n°62-933 du 8 août 1962 sous le vocable de « groupements de producteurs ». Leurs missions étaient alors diverses : de la gestion de la collecte à l'animation de groupe de réflexion entre agriculteurs en passant par la vente en commun de produits agricoles.

Le décret du 19 avril 2012, « relatif à l'organisation économique dans le secteur du lait de vache », précise les conditions de reconnaissance des organisations de producteurs laitiers en France : taille minimale et conditions de fonctionnement.

Une commission nationale technique examine les demandes d'agrément des OP et des associations d'OP (AssOP) à l'issue d'un processus qui associe différents services du ministère de l'Agriculture : le bureau des relations économiques et statut des entreprises et les directions départementales de territoires concernées par la création de l'OP (entre autres). Elle examine également les demandes de « revalidation » des OP suite par exemple à des fusions. Une OP est agréée pour une zone précise lors de sa reconnaissance.

Deux types d'OP reconnues

- **Les OP Non commerciales (OPNC)** ont un pouvoir de représentation et de négociation du contrat au nom des éleveurs adhérents. Ceux-ci délivrent un mandat de négociation à l'OP, mais sans transfert de propriété du lait.

- **Les OP commerciales (OPC)** sont des organisations économiques, au même titre que des coopératives. Elles achètent le lait de leurs adhérents et se chargent ensuite de sa commercialisation. Les OPC peuvent être de statuts juridiques variés. Elles ne sont pas toutes à statut coopératif. Par exemple, Biolait, qui collecte et vend du lait bio en France, est une Société par Actions Simplifiées (SAS) qui appartient à l'ensemble de ses livreurs.

Des OP aux AssOP

Les règlements européens et le droit français offrent la possibilité aux OP de s'organiser en Association d'OP (AssOP). Fin 2016, 3 AssOP étaient agréées : Sunlait (association des OP verticales liées à Savencia), OP Grand Ouest et l'Association des OP du sud-Est.

Ces structures peuvent assurer différentes fonctions, allant de l'échange d'informations à la négociation avec les collecteurs/transformateurs. Nous distinguons deux types d'AssOP :

- **Les AssOP verticales** regroupent des OP livrant à une même laiterie. Elles ont en général pour objectif de peser dans les négociations avec leur laiterie, en devenant le principal interlocuteur pour la négociation des clauses contractuelles. C'est le cas de Sunlait.

- **Les AssOP horizontales** regroupent des OP livrant à différents laitiers. Celles qui se structurent aujourd'hui en France n'entendent pas se substituer aux OP verticales dans la négociation avec les laitiers. Elles veulent plutôt favoriser la circulation d'informations relatives au prix et à la gestion des volumes entre les OP. Depuis 2016, une OP peut adhérer à deux AssOP différentes dès lors que leurs objectifs sont distincts et compatibles entre eux.

3 ÉMERGENCE D'UN NOUVEL ACTEUR

Concurrence entre OP dans les bassins laitiers denses

La multiplication des OP verticales sur un même territoire résulte de plusieurs facteurs :

- L'historique des organisations de producteurs dans la zone considérée. Les OP peuvent émaner de groupements déjà « concurrents » ou du moins n'étant pas parvenus à trouver un terrain d'entente pour la constitution d'une OP unique.
- Le volontarisme du syndicalisme, notamment majoritaire, qui a accompagné des éleveurs à se constituer en OP. Face à de telles initiatives, des producteurs ont mis sur pied des OP dites « assyndicales », n'ayant aucun lien avec la FNPL (ou tout autre syndicat agricole).

La concurrence entre OP se fait au détriment des négociations avec les laiteries, qui peuvent profiter des dissensions entre les éleveurs pour garder la main sur la gestion des volumes et des prix. Une laiterie peut par exemple attribuer une prime spécifique à une OP, pour l'inciter à quitter les négociations, ou promettre des volumes supplémentaires provenant d'une autre zone de collecte.

L'attachement des producteurs à leur laiterie est souvent très fort. Ils ne semblent pas prêts à vouloir négocier avec plusieurs industriels et les mettre en concurrence, s'estimant liés à leur laiterie par une sorte de « contrat moral ».

Dans ces conditions, la recherche de transversalité est vue comme une remise en cause de leur lien historique et affectif à leur laiterie. Cette façon de penser, sans être majoritaire, est encore prégnante chez de nombreux éleveurs rencontrés. Or, face à certaines entreprises, la recherche d'une transversalité peut s'avérer payante, surtout quand la laiterie n'accorde pas une grande place aux OP dans les négociations.

Les laiteries privées ont des attitudes variées à l'égard de leurs livreurs. Certaines considèrent les livreurs comme étant « leurs producteurs », avec lesquels elles entretiennent une relation plutôt paternaliste. D'autres adoptent en revanche une approche plus contractuelle : elles envisagent de confier à l'OP la facturation voire la gestion du froid et n'excluent pas à terme de leur confier la collecte auquel cas elle deviendrait une OP commerciale. La prise « d'indépendance » de l'OP à l'égard du collecteur dépend alors de sa capacité à gagner en compétence et en responsabilité : gestion des livraisons, de la facturation, etc.

Lactalis en face d'une multitude d'OP

À la compétition potentielle entre OP verticales peut s'ajouter celle des OP horizontales. Par exemple la carte ci-contre présente les zones d'agréments de l'ensemble des OP d'éleveurs qui livrent à Lactalis. Les zones de recouvrement mettent en lumière les concurrences « potentielles » entre OP. Cette profusion d'interlocuteurs émiette plus qu'elle ne renforce le pouvoir de négociation des éleveurs face à un transformateur qui peut ainsi entretenir les particularismes et exacerber les divisions pour mieux régner.

Et nous pourrions encore ajouter les AssOP de bassin et l'UNELL (Union des Éleveurs Livrant à Lactalis), une association qui regroupe une partie des OP verticales Lactalis dans une structure verticale, qui ajoute encore des organisations collectives, qui ne rassemblent pas l'ensemble des OP verticales Lactalis.

Dans le Grand Ouest notamment, l'UNELL fait face à des OP concurrentes de grande taille. Le pouvoir de négociation des producteurs se dilue dans l'empilement de ces structures concurrentes, ayant une représentativité absolue et relative plutôt faible.

LISTE DES OP VERTICALES ET HORIZONTALES EN RELATION AVEC LACTALIS

| | |
|----------------------|---|
| • OP Quincy | Groupement des producteurs de lait livrant à la laiterie de Quincy |
| • APLSE | Association des Producteurs Lactalis du Sud Est |
| • OPNC | Organisation de producteurs Normandie Centre |
| • OPLGO | Organisation des producteurs Lactalis Grand Ouest |
| • AP3LMC | Association des Producteurs de Lait Livrant à Lactalis dans le Massif Central |
| • AP Lactalis Rodez | Association des Producteurs de lait Lactalis Rodez |
| • UPLBP | Union des producteurs de lait du Bassin parisien |
| • APLBL | Association des producteurs de lait Pays de la Loire Bretagne Lactalis |
| • OPALL | Organisation des Producteurs Ardennais livrant leur Lait à Lactalis |
| • APPLAGE | Association des Producteurs de Lait Lactalis du Grand Est |
| • FMB Grand Ouest | France MilkBoard bassin Grand Ouest |
| • FMB Bassin Normand | France MilkBoard bassin normand |
| • FMB Sud-Ouest | France MilkBoard bassin Sud-Ouest |
| • UPLV | Union des Producteurs de Lait des Vosges |

Quelle place pour les OP horizontales et les AssOP de bassin ?

En décembre 2016, on dénombrait en France 14 OP/AssOP multi-acheteurs, ou horizontales dont 7 vendent du lait conventionnel, 3 du lait sous cahier des charges AOP et 4 du lait biologique⁵. Ces structures se distinguent des OP verticales par le fait qu'elles livrent du lait à plusieurs industriels, dans leur zone d'action.

En lait biologique, les 4 OP horizontales totalisent plus de la moitié de la collecte nationale du lait « bio » (300 millions sur les 537 millions de litres en 2014), dont deux l'essentiel : Biolait OP (158 millions de litres en 2015) et l'OP Seine et Loire (90 millions de litres).

En lait conventionnel, le poids des OP horizontales est très faible, moins de 3% de la collecte nationale. On en dénombre 3 indépendantes en France (hors FMB) : l'Association Laitière Jura Bresse (ALJB), l'Union des Producteurs de Lait des Vosges (UPLV) et l'Association des Producteurs de Lait du Bassin Centre (APLBC).

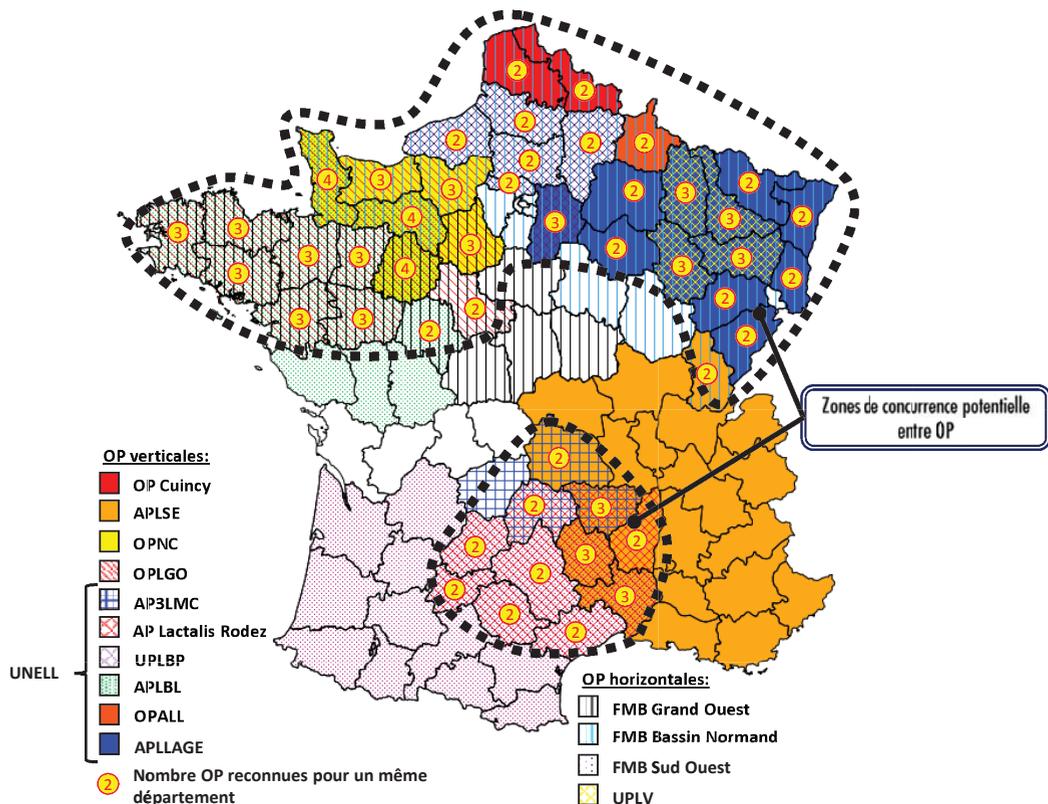
Les deux premières sont des OP qui traitent principalement avec un seul collecteur : l'ALJB avec Danone et l'UPLV avec Savencia. La transversalité apparaît plus comme un produit de l'histoire, que comme une volonté forte des producteurs de mettre les laiteries en concurrence.

L'APLBC est une OP horizontale au sens premier du terme. Elle réunit les livreurs à Triballat Rians et ceux à la Laiterie Saint Denis de l'Hôtel (LSDH) dans la région Centre Val de Loire. Elle se donne pour objectif de coordonner producteurs et industriels en vue de maintenir une production laitière dans ce bassin menacé de déprise laitière. Elle négocie pour un collectif d'éleveurs avec plusieurs industriels. Toutefois, les membres, fondamentalement attachés à la laiterie à laquelle ils vendent leur lait, sont réunis en sections (une par laiterie) qui se charge de négocier le prix du lait dont les modalités et le niveau diffèrent entre les deux laiteries. L'OP offre ainsi pour les éleveurs adhérents un cadre légal d'échanges sur les prix pratiqués par chacune des laiteries.

Les transformateurs en relation avec ces OP les considèrent comme des OP verticales. Danone et Savencia, qui ont fait de leurs OP des interlocuteurs privilégiés, ne semblent pas écarter ces OP horizontales au prétexte qu'elles livreraient à d'autres laiteries⁶. De même, Lactalis, qui ne voit pour le moment pas les OP (même verticales) comme de véritables partenaires en ce qui concerne la gestion des livraisons, n'accorde finalement pas moins de poids à l'UPLV qu'aux autres structures verticales.

⁵ Il existe une cinquième OP en lait biologique, mais il s'agit en l'occurrence d'une OP verticale livrant à Danone et qui regroupe une vingtaine de producteurs dans le Sud-Est de la France.

⁶ Lors des entretiens, la plupart des transformateurs privés nous ont indiqué ne pas souhaiter dialoguer avec des OP horizontales.



3 ÉTAT DES LIEUX DES CONTRATS : ENTRE DIVERSITÉ ET CONVERGENCE

L'Union des producteurs AOP de Normandie

La production annuelle de fromages AOP en Normandie (Camembert de Normandie, Livarot, Pont-l'Évêque et Neufchâtel) avoisine 10 000 tonnes sur la base d'une collecte d'un peu moins de 100 millions de litres de lait fournis par 500 éleveurs laitiers. Cette filière compte à la fois des entreprises de dimension internationale (Lactalis qui a racheté la fromagerie Graindorge en 2016) et régionale : Gillot et Réaux (passé en 2016 sous contrôle de MLC).

Les producteurs se sont organisés depuis longtemps pour discuter des questions relatives aux cahiers des charges. Dans les années 1990, ils ont mis sur pied l'Union des Producteurs AOP de Normandie, une association qui s'occupait de la mise en commun des données relatives aux cahiers des charges des différents fromages AOP de Normandie. Cette association regroupe 5 OP reconnues sous cahier des charges AOP :

- l'OP des producteurs AOP des Fromagers de tradition ;
- l'OP des producteurs Lactalis AOP de Normandie ;
- l'OP des producteurs AOP Graindorge ;
- l'OP des producteurs AOP Gillot ;
- l'OP des producteurs AOP Réaux.

Chaque OP négocie le contrat de ses éleveurs adhérents avec sa laiterie. L'Union, qui n'est pas reconnue comme AssOP, mutualise les moyens humains : elle rémunère un salarié à temps complet qui assure l'animation des OP adhérentes et se charge d'échanger des informations entre les OP. Elle a pour objectif la mise en place d'une grille commune pour les primes accordées par les différentes laiteries. Et l'obtention d'une prime identique pour toutes les laiteries de 50 €/1 000 l pour le lait AOP en plus du prix du lait conventionnel.

Les producteurs cherchent à stabiliser le prix du lait AOP par rapport au prix du lait conventionnel, et à l'indexer sur des indicateurs différents de ceux utilisés pour le lait conventionnel. Les plus petites fromageries pratiquent déjà un prix plus en rapport avec la valorisation de leur produit qu'avec des indicateurs de tendance des marchés communiqués par le CNIEL.

L'Union est un lieu d'échanges entre éleveurs sur leurs relations avec leur laiterie respective, ce qui ne peut que renforcer le pouvoir de négociation des producteurs. Les producteurs, pourtant en relation avec des industriels différents, se sentent liés par leur appartenance à une même filière de qualité. Ce sentiment de « destin commun » fédère les OP au sein d'une structure commune, à laquelle ils peuvent s'identifier. La reconnaissance de l'association en AssOP va venir légaliser un certain nombre de pratiques qui peuvent être condamnables au regard du droit de la concurrence.



Les AOP Normandie ©turbigo-gourmandises.fr

Quatre types d'OP non commerciales

Les rôles assumés par les OPNC varient d'un collecteur à un autre, en fonction du taux d'adhésion des producteurs et de la volonté de l'industriel à négocier avec elles. Quatre types d'OPNC ont été identifiés en fonction des critères suivants :

- Le taux d'adhésion des livreurs,
- Les fonctions assurées : information, représentation, négociation et gestion des références libérées,
- La gestion des volumes notamment les dépassements de références et la cessibilité des contrats,
- Leur pouvoir de négociation,
- La position sur la gestion des volumes ;
- Le type d'OP (horizontale ou verticale),
- La densité laitière de la zone de collecte couverte.

• **L'OP à action limitée** mobilise, pour diverses raisons, une minorité de livreurs autour de son projet. Elle a un faible poids relatif dans l'espace géographique dans lequel elle se situe, ce qui l'empêche de peser dans les négociations avec les industriels. Elle peut tout de même encadrer ou du moins suivre les attributions de références supplémentaires. Elle manque d'informations sur sa zone de collecte (nombre total de livreurs, volumes collectés). Elle a pour principal objectif de se développer, quitte à faire des concessions sur certains points. Elle a par exemple accepté d'encadrer la cessibilité des contrats pour tenter d'augmenter son nombre d'adhérents. On peut trouver ce type d'OP sur l'ensemble du territoire national, et elle peut être verticale ou horizontale.

• **L'OP « individualiste »** se rencontre plutôt dans les bassins à forte densité laitière. Elle regroupe la majorité des producteurs de sa zone de collecte, se veut verticale, met en avant la liberté d'entreprendre des producteurs, et les met face à leurs responsabilités. Elle ne mutualise pas les

dépassements entre ses adhérents, mais encadre la cessibilité des contrats (règles et validation des transferts). Elle souhaite conserver sa relation privilégiée avec sa laiterie.

• **L'OP « mutualiste »** plutôt verticale, se rencontre dans les bassins laitiers peu denses. Elle défend la mutualisation des volumes contractuels des producteurs dans des bassins en « sous-réalisation ». Elle est opposée à la cessibilité et gère les attributions de volumes avec des règles propices à l'installation de jeunes. Comme l'OP « individualiste », elle agit en étroite relation avec sa laiterie, même si elle envisage une diversification de ses débouchés et n'exclut pas de se constituer en OPC. Elle cherche à élaborer de nouvelles formules de prix, à même de protéger les producteurs de la volatilité des cours internationaux, pour sauvegarder la production laitière dans sa région.

• **L'OP de bassin** est un cas unique en France avec **l'Association des Producteurs de Lait du Bassin Centre (APLBC)**. Située dans un bassin menacé de déprise laitière, elle réunit une majorité d'éleveurs de la zone qui livrent aux deux principaux transformateurs privés de la région, en vue d'établir une stratégie commune pour assurer la pérennité de la production laitière. Pour ce qui est de la gestion des volumes, elle a les mêmes caractéristiques que l'OP mutualiste. Elle a cependant un poids plus important dans la définition d'une nouvelle formule de prix, ou dans la négociation d'un prix plus rémunérateur, du fait de la mise en concurrence de plusieurs industriels. C'est néanmoins une OP fragile, du fait de la possible fermeture d'outils industriels dans la région, et d'une diminution rapide du nombre de producteurs.

Cette classification concerne les seules OPNC en lait conventionnel. Les OP en lait SIQO sont plutôt de type « mutualiste » ou « bassin ».

TYPLOGIE DES OP NON COMMERCIALES EN LAIT CONVENTIONNEL

| | OP à action limitée | OP « individualiste » | OP « mutualiste » | OP de bassin |
|---|--|--|-------------------------------------|------------------------------------|
| Taux d'adhésion des livreurs | Faible (<50%) | Fort | Fort | Fort |
| Fonctions assurées | Information, représentation. | Information, négociation, gestion. | Information, négociation, gestion. | Information, négociation, gestion. |
| Gestion des volumes | Pas de mutualisation des dépassements. | Pas de mutualisation des dépassements. | Mutualisation des dépassements. | Mutualisation des dépassements. |
| Pouvoir de négociation | 0 | + | + | + / ++ |
| Type d'OP | verticale ou horizontale | verticale | verticale | horizontale |
| Densité ou zone de collecte | Toute la France. | Forte densité laitière. | Faible ou moyenne densité laitière. | Faible densité laitière. |
| Exemples d'OP | FMB's, APLBL, OPLGO, ... | OP 3 vallées | OP Lactalis Rodez, OPLASE. | APLBC |
| Part des éleveurs livrant à une laiterie privée | 15% | 14,5% | 19% | 1,5% |

4

3 TYPES DE RELATIONS ENTRE LIVREURS ET COLLECTEURS

La typologie proposée ci-dessous repose sur une classification en fonction :

- de la place des producteurs dans les négociations avec les industriels, approchée en matière de compétences développées par les OP et de leur représentativité ;
- des modalités de gestion des volumes (saisonnalité des livraisons, volume contractuel et mutualisation) ;
- des modalités de détermination du prix du lait (montant réel et volatilité au cours du temps) ;
- des modalités d'attribution des volumes contractuels supplémentaires ou libérés d'une campagne à l'autre qui conditionnent à la fois l'installation des jeunes et les perspectives de développement des éleveurs en place.

Nous avons considéré de façon conjointe les OP et les coopératives (OP commerciales) dans la mesure où le cadre réglementaire leur impose de garantir aux éleveurs des conditions comparables d'accès au marché.



La relation d'agence

La relation d'agence est par définition une relation économique très déséquilibrée entre un acteur principal, appelé l'Agence, et un agent subordonné. Le premier vise à obtenir du second le comportement désiré tout en lui faisant porter une large partie du risque de la transaction.

La conception de la relation contractuelle du premier transformateur laitier français (20% de la collecte nationale et moins de 30% de son chiffre d'affaires en France) semble s'inscrire dans ce cadre. Lactalis privilégie dans la mesure du possible la relation directe avec ses fournisseurs via des contrats individuels, complétés d'une convention de fonctionnement en cas de négociation collective. Seuls 40% de ses livreurs adhèrent à l'une des 11 OP verticales en relation avec elle. Leur poids reste en outre insuffisant pour réellement peser dans les négociations du fait de leur diversité et de leur dispersion, d'autant qu'elles sont plus concurrentes que coopérantes dans les bassins laitiers denses. Le syndicalisme majoritaire a été à l'initiative de la mise sur pied de plusieurs OP. Mais dans le cas de Lactalis, cette implication a eu pour conséquence de faire émerger de nouvelles OP, se revendiquant a-syndicale, et qui se sont parfois lancées dans une concurrence frontale avec les autres OP pour recruter des adhérents.

De ce fait, Lactalis continue d'exercer un contrôle unilatéral sur les volumes et les prix. La laiterie ne propose pas de mutualisation des dépassements/sous-réalisations et gère en direct, au plus près de ses besoins, les franchises de dépassement et les transferts de références. Ces contraintes ont vraisemblablement contribué à la marchandisation des contrats sur ces zones. En matière de prix, malgré une référence aux indicateurs interprofessionnels dans les contrats, Lactalis s'aligne, par une activation de la clause de sauvegarde notamment, sur ce qu'elle estime être sa concurrence, conduisant à un prix d'achat pour sa matière première proche de celui de son concurrent coopératif Sodiaal, alors que sa capacité à valoriser le lait est supérieure.

Ce type d'arrangement illustre le fait que même si les producteurs sont en mesure de se regrouper dans des structures collectives, cela ne garantit pas un accès au marché qui leur soit favorable, et que les contrats ne sont pas en mesure d'induire un comportement coopératif chez un

agent économique qui ne le souhaite pas. On retrouve également l'idée qu'au stade de la production/collecte, le marché du lait cru est un marché captif où les producteurs disposent de peu d'options de sortie ce qui vient limiter fortement leur pouvoir de négociation, qu'ils soient organisés ou non.

CARACTÉRISTIQUES DES PRINCIPAUX MODES DE RELATION ENTRE LIVREURS ET COLLECTEURS EN FRANCE

| | Part des éleveurs français (% total national) | | Caractéristiques |
|---|---|----------------------------|--|
| | avec un contrat commercial | avec un contrat coopératif | |
| La relation d'agence | 20% | 0% | <ul style="list-style-type: none"> o Des volumes contraints non mutualisés, o Prix du lait dans la moyenne nationale et volatil, o Faible taux d'adhésion des livreurs aux OP <50%. o Faible pouvoir négociation des OP, en concurrence. |
| La relation partenariale ou coopérante | 23% | 42% | <ul style="list-style-type: none"> o Des volumes contraints mais mutualisés, o Prix du lait dans la moyenne nationale et volatil, o Fort taux d'adhésion des livreurs aux OP >80%. o Pouvoir de négociation et de gestion des volumes contractuels. o Structuration des OP verticales variables à l'échelon national. o Volumes et prix fonction des débouchés de la coopérative. o Livreurs associés aux orientations et au résultat de la coopérative. |
| La relation synergique | 3% | 13% | <ul style="list-style-type: none"> o Des volumes peu contraints, o Prix du lait supérieur à la moyenne nationale et peu volatil. o Fort taux d'adhésion des livreurs aux OP >80%. o Fort pouvoir de négociation des OP. |

La relation partenariale ou coopérante

La relation partenariale correspond aux situations où les laiteries reconnaissent les OP comme un interlocuteur privilégié de représentation des livreurs pour négocier les modalités de gestion des volumes et d'évolution du prix du lait.

Les relations entretenues sont moins déséquilibrées que dans le régime précédent, avec des collecteurs/transformateurs plus ouverts à la négociation avec les OP comme organe de représentation de leurs fournisseurs, ce qui se traduit par une légère amélioration des conditions d'accès au marché des producteurs.

Savencia, Danone et Bel, sociétés privées internationalisées, sont dans cette situation. Elles s'approvisionnent auprès d'OP verticales mono-acheteur (12 regroupées en une AssOP « Sunlait » pour Savencia, 6 pour Danone et 1 pour Bel) caractérisées par une représentativité élevée, avec des taux d'adhésion dépassant les 80%. Ces laiteries ont devancé la réglementation et ont proposé, bien avant la loi Sapin2, des cadres collectifs à la relation contractuelle dès 2012. Le contrat cadre coordonne l'application des contrats individuels, qui font référence à tous les éléments du contrat cadre et sont signés entre l'entreprise et les livreurs adhérents à l'OP. Dans le contrat cadre peuvent figurer des éléments relatifs à la gestion des volumes contractuels, ouvrant la porte à une gestion collective, ou au traitement particulier des jeunes en cours d'installation.

Ce contrat cadre constitue un espace d'expression pour les organisations de producteurs qui ont pu négocier des avancées contractuelles en matière de volume ou de prix selon les cas. Le contrat cadre Savencia constitue une illustration de ce qui peut être collectivement gagné en matière de volume : mutualisation des volumes sur une campagne (mutualisation des sous-réalisations et atténuation des sur-réalisations) et du volume contractuel de l'OP (transfert de volume contractuel entre producteurs) avec des échanges possibles entre OPs Savencia, c'est-à-dire entre bassins de collecte.

La relation synergique

La relation est dite synergique lorsque les livreurs et le transformateur partagent un intérêt commun fort, c'est-à-dire que le projet de développement de la laiterie se traduit par des conditions d'accès au marché favorables pour les éleveurs tant en termes de prix, de volume que de responsabilité dans l'élaboration des règles collectives.

La majorité des entreprises laitières, coopératives ou privées, sont dans ce cas de figure de taille régionale. Elles collectent moins de 500 millions de litres par an, sont plutôt spécialisées dans les produits bien valorisés et peu exposés à la volatilité des marchés des commodités laitières : Alsace lait, Ermitage, Maîtres laitiers du Cotentin, la laiterie St Denis de l'Hôtel, la fromagerie Gillot...

Plusieurs facteurs semblent jouer un rôle dans l'émergence de ce type de relation. Tout d'abord l'ancrage territorial et la dimension modeste de la laiterie contribuent à équilibrer le rapport de force, d'autant que dans bien des cas la transaction a lieu dans un contexte de faible abondance, voire de relative rareté, en zone de déprise laitière ou organisée par un signe de qualité (lait « bio », Appellation d'Origine Protégée, marque régionale). D'autre part, les organisations de producteurs y sont bien structurées, parfois depuis longtemps, et bénéficient d'une forte représentativité.

La situation est comparable pour l'OP Bel avec un différentiel de prix favorable. Les accords cadre de Danone compensent une gestion stricte des volumes avec une saisonnalité marquée et un objectif à terme de réduction des volumes pour coller aux besoins des différents sites par des avancées non négligeables en matière de prix. Ainsi, les OP construisent avec Danone de nouvelles formules de prix, propres à chaque bassin de collecte, sensées offrir à terme une certaine protection vis-à-vis des fluctuations des marchés internationaux par une prise en compte des coûts de production en élevage.

Nous avons également mis dans cette catégorie la plupart des coopératives au sein desquelles, les éleveurs sociétaires bénéficient d'une assurance débouché, possèdent collectivement leur outil de collecte/transformation et sont associés à la définition des orientations/stratégie de leur entreprise.

Depuis l'instauration de la contractualisation, elles présentent des avancées en matière de transparence des règles d'accès au volume, notamment avec des prix différenciés. Les modalités de gestion des volumes et des prix relèvent du conseil d'administration.

Certes plus transparentes que les sociétés privées, les grandes coopératives laitières, dont le mix produits est plutôt varié, sont particulièrement exposées à la volatilité des marchés des commodités laitières. Un système souple de maîtrise de l'offre ne suffit pas à limiter la diffusion des instabilités de prix. La dégradation du prix du lait payé par certaines coopératives fait ressortir, par comparaison avec le type suivant, des enjeux en matière de création de valeur au-delà de la question de son partage.

De plus, l'émergence de coopératives de grande taille, par le biais de filiales, peut les transformer en des structures complexes, dans lesquelles les éleveurs-adhérents peinent à se retrouver et se sentent très éloignés des lieux de décision, voire exclus des décisions touchant à l'avenir de leur outil industriel et de la gouvernance de la relation contractuelle.

De plus, l'attitude des laiteries concernées, qu'elles soient coopératives ou non, a participé à la mise en place d'un climat de confiance dans lequel les éleveurs se sentent parties prenantes du processus de développement du collecteur/transformateur.

La négociation des conditions d'accès au marché s'est dans ce cas traduite par des avancées notables tant en matière de prix du lait que de mutualisation des volumes, voire de possibilités de développement dans les zones en déprise. Dans certains cas, on peut observer la mise en place de pénalités pour les volumes en dépassements de la référence contractuelle, mais il s'agit systématiquement d'une décision prise et assumée par les éleveurs eux-mêmes. L'argent des pénalités sert en effet au fonctionnement de l'OP.

L'arrangement synergique correspond à une situation plus équilibrée du fait d'une interdépendance plus marquée soit en raison d'une différenciation produit (AOP, produits régionaux, ...), soit du fait d'une zone de déprise laitière qui exerce une pression sur les actifs spécifiques (au sens de la théorie des coûts de transactions) de la laiterie dont l'avenir dépend de celui de ses livreurs. Ce mode de relation demande toutefois une très forte cohésion des producteurs face aux transformateurs.

5

LES ENJEUX DE LA LOI SAPIN 2

La Loi Sapin 2 veut renforcer le pouvoir de négociation des OP et permettre la prise en compte des coûts de production agricoles et de la valorisation des produits transformés pour la détermination des prix payés aux agriculteurs, afin d'assurer une répartition plus juste de la valeur ajoutée.



Réalisé en 2016, peu après la suppression des quotas laitiers, cet état des lieux de la contractualisation dans la filière laitière met en lumière les changements importants qui sont intervenus depuis 2010, notamment l'émergence de nombreuses OP qui sont devenus des interlocuteurs désormais reconnus entre les livreurs et les collecteurs non coopératifs. Presque toutes adossées à une seule laiterie, elles ont dans l'ensemble un faible pouvoir de négociations. Dans le détail, la réalité est plus complexe.

Certaines ont cependant réussi à se fédérer en AssOP pour devenir un interlocuteur unique et incontournable de leur collecteur et ainsi peser davantage dans les négociations. D'autres, dispersées et émietées, ont encore un faible

pouvoir face à leur collecteur sur un marché du lait captif pour les éleveurs.

Cette situation contrastée et toujours déséquilibrée a incité la puissance publique à encadrer davantage les relations contractuelles. La loi Sapin 2, adoptée le 9 décembre 2016 a introduit de nouvelles dispositions qui visent à renforcer le pouvoir de négociation des OP. Selon le ministère de l'Agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt, « elle permettra d'assurer une meilleure répartition de la valeur au sein de la filière alimentaire, grâce à des relations commerciales plus transparentes et à une contractualisation renouvelée ».

Accord-cadre préalable à la signature de contrats commerciaux

La principale disposition impose la négociation collective entre les éleveurs laitiers et leur collecteur, comme préalable à la signature de contrats individuels. Le contenu de l'accord doit porter non seulement sur les clauses du contrat individuel, mais aussi sur les dispositions suivantes :

- La quantité totale et la qualité de lait et sa répartition entre les livreurs adhérents à l'OP,
- Les modalités de cession des contrats et de répartition des quantités à livrer entre les producteurs membres de l'OP,
- Les modalités de la négociation périodique sur les volumes et le prix ou les modalités de détermination du prix,
- Les modalités de gestion des écarts entre la quantité à livrer et la quantité effectivement livrée par les producteurs membres de l'organisation ou les producteurs représentés par l'association.
- L'obligation de transmettre mensuellement à l'OP les éléments de factures individuelles et les indices utilisés de détermination du prix au producteur.

Si le législateur rend obligatoire la négociation collective, il ne va pas jusqu'à exiger l'obtention d'un accord ferme et définitif entre les deux parties. Celles-ci arrivent généralement à s'accorder sur les modalités de gestion des volumes contractuels, mais arrivent plus difficilement à un bon compromis sur les modalités d'évolution du prix du lait.



Vers une prise en compte des coûts de production et de la valorisation du lait collecté

À ce sujet, le législateur oblige le collecteur à préciser les critères et les modalités de détermination du prix du lait payé et invite à « faire référence à un ou plusieurs indices publics de coût de production en agriculture qui reflètent la diversité des conditions de production et à un ou plusieurs indices publics des prix des produits agricoles ou alimentaires ». Autrement dit, les OP pourront négocier des mécanismes d'évolution du prix du lait qui tiennent compte des coûts de production du lait (suivis dans l'Ipampa lait de vache et dans la Milc) et de la valorisation des produits laitiers fabriqués par le collecteur.

Vers plus de transparence au sein de la chaîne laitière

La troisième disposition, réservée aux filières à contrats obligatoires (lait et fruits), vise à renforcer la transparence dans les relations commerciales entre les transformateurs et les distributeurs. Les contrats commerciaux entre fabricants et clients (distributeurs) doivent dorénavant mentionner un prix prévisionnel moyen du lait acheté par le transformateur aux éleveurs dans les conditions générales de vente (document annexe qui accompagne la convention unique d'affaires ou contrat commercial), de même que les critères et les modalités de révisions de ce prix. Cette disposition s'applique dès maintenant pour les fabricants de MDD dans leur réponse à des appels d'offre lancés par la grande distribution. Elle s'appliquera effectivement en 2018, sous réserve de réglementation inchangée, pour les produits laitiers à marque nationale dont les tarifs et la coopération commerciale sont négociés chaque année entre fabricants et distributeurs. Le législateur veut ainsi faire remonter l'information jusqu'au distributeur et le placer en situation de responsabilité notamment en tant que commanditaire de produits MDD.

Enfin, la loi incite transformateurs et distributeurs à signer des contrats pluriannuels qui précisent le prix prévisionnel du lait payé aux éleveurs et ses modalités d'évolution en fonction des coûts de production et de un ou plusieurs indices de prix de vente des produits alimentaires aux consommateurs.

La seconde disposition vise à dissocier le mandat de facturation du contrat commercial de vente afin de permettre aux éleveurs de confier cette fonction à leur OP qui voudrait la prendre en charge. Rappelons que la facturation est assurée par l'acheteur, et non par le vendeur comme c'est normalement l'usage en droit commercial. Cette disposition vise ainsi à mieux préciser les conditions de la facturation et à renforcer le rôle et le pouvoir des OP à ce sujet.

Ces dispositions ont été diversement accueillies par les acteurs de la filière laitière. Plutôt favorablement par les syndicats de producteurs laitiers, Fnpl en tête qui a notamment porté le concept d'accord-cadre. Plus fraîchement du côté des coopératives laitières. Elles pointent les risques de la transparence qui pourraient se retourner contre les producteurs dans un pays où la distribution est entre les mains d'un oligopsonne. « Donner de la visibilité sur le prix de la ressource laitière qui entre dans la fabrication des produits revient à accroître le pouvoir de négociation des acheteurs et réduire le maillon transformation à un rôle de prestataire de service », a déclaré son président lors de l'assemblée générale annuelle de la Fncl.

L'avenir dira si ces nouvelles dispositions renforceront réellement le pouvoir de négociation des producteurs laitiers et permettront de mieux répartir la valeur entre les maillons, notamment face à la volatilité des marchés. De telles évolutions supposent côté amont une massification de l'offre grâce à des OP moins nombreuses, moins verticales et plus horizontales, qui arrivent à s'affranchir de leur collecteur historique. Et côté aval des opérateurs (transformateurs et distributeurs) qui privilégient la création de valeur et la coopération commerciale entre les maillons à la concurrence sauvage synonyme à l'inverse de guerre des prix et de destruction de valeur...

Indicateurs de coût et de marge à la production de lait de vache

À la demande du conseil spécialisé pour les filières laitières de FranceAgriMer et lors des travaux préparatoires à la loi Sapin 2, l'Institut de l'Élevage a complété la liste des indicateurs mis à disposition de la filière laitière.

Il a ajouté à l'IPAMPA Lait de vache (Indice des Prix d'Achat des Moyens de Production Agricole), un indicateur de marge sur coût IPAMPA appelé MILC : Marge IPAMPA Lait de vache sur Coût total indicé.

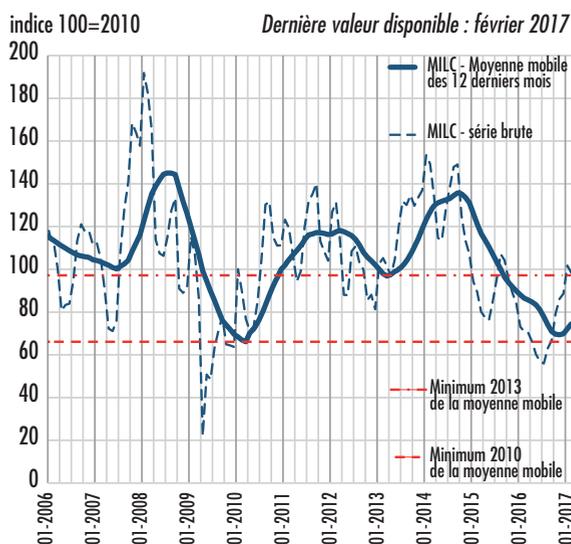
Si l'IPAMPA mesure chaque mois l'évolution du prix d'un panier de charges typique des exploitations laitières spécialisées, l'indicateur mensuel MILC mesure l'évolution de la différence entre le prix actualisé du panier de produits typique des mêmes exploitations (lait, vaches de réforme, veau de 8 jours, ...) et le coût du panier IPAMPA Lait de vache.

Ces indicateurs sont publiés sur le site idele.fr et repris dans les publications du CNIEL et de FranceAgriMer.

<http://idele.fr/services/outils/ipampa.html>

<http://idele.fr/services/outils/milc.html>

MILC (MARGE IPAMPA LAIT DE VACHE SUR COÛT TOTAL INDICÉ)



Source : Institut de l'élevage d'après FranceAgriMer, INSEE et SSP

ANNEXE

LES CONTRATS EN AGRICULTURE ET LE CONTRAT DE VENTE DE PRODUITS AGRICOLES

Le secteur agroalimentaire évolue rapidement à l'échelle mondiale depuis quelques dizaines d'années, et cette transformation va de pair avec un recours croissant à la contractualisation. Parmi les principaux facteurs à l'origine de la transformation des filières agroalimentaires on peut citer :

- La concentration des entreprises de transformation et des exploitations agricoles ;
- De nouveaux modes de consommation, qui mettent l'accent sur la qualité sanitaire, organoleptiques, la diversification des aliments...
- Les évolutions technologiques qui permettent le transport des aliments sur de longues distances, la conservation des aliments.

Ces mutations ont contribué à modifier les modes de coordination au sein des filières agricoles, de façon à répondre aux mieux aux nouvelles exigences des marchés et des consommateurs. La contractualisation est l'une des réponses apportées par les filières agricoles aux nouveaux enjeux auxquels elles doivent faire face (Vavra, 2009).

L'adoption de contrats en agriculture est un phénomène complexe, qui revêt des formes multiples selon les filières et les pays. Wilson identifie en 1986 des facteurs à l'origine du développement de la contractualisation dans le domaine agricole (Wilson, 1986) : un nombre limité de transformateurs, des producteurs très spécialisés, l'Etat s'implique peu dans les filières⁷.

La contractualisation vise à remplir différents objectifs⁸ :

- Améliorer la performance des filières, via par exemple une meilleure diffusion des innovations ;
- Améliorer la qualité des produits agricoles, avec des mécanismes d'incitations à la performance (technique, économique, amélioration de la qualité sanitaire des produits...) ;
- Réduire les risques liés à des aléas de la production agricole, qu'il s'agisse des incertitudes liées à la production ou aux débouchés ;
- Mieux répartir des risques liés à la production agricole entre les maillons d'une filière ;
- Limiter la concurrence entre acteurs en restreignant les entrées sur un marché.

La liste n'est bien entendu pas exhaustive. Mais ces différentes fonctions des contrats renvoient à des contrats différents, et chaque contrat ne se concentre en général que sur l'un de ces aspects.

En agriculture, il existe une multitude de contrats : des contrats de vente ou d'approvisionnement, au contrat de location des terres ou de travail à façon.

Le marché au comptant est la forme de gouvernance d'un marché la plus simple qui puisse exister. Il est adapté à des filières de production mobilisant des actifs non spécifiques, qui autorise un redéploiement rapide et peu coûteux des outils de production.

À l'opposé, on trouve l'intégration, où l'aval contrôle la production et possède certains des facteurs de productions (cheptel, aliment, ...), qui concerne essentiellement des filières requérant des investissements importants et très spécifiques. Le producteur devient alors un prestataire de services dont la rémunération dépend de ses performances techniques.

Entre ces deux formes extrêmes, on trouve tout un ensemble de modes de coordination, qui se distinguent par la plus ou moins grande coordination entre la production et la collecte/transformation. Ces différents types de contrats se distinguent par le degré de liberté qu'ils laissent aux opérateurs.

À mesure que le contrôle de la production par l'aval augmente, le producteur agricole se voit de plus en plus contraint dans la gestion de son exploitation. Son rythme de travail, et ses itinéraires techniques dépendent de l'acheteur. Mais en échange d'une moindre liberté de gestion, il reçoit des assurances, qui lui permettent d'investir.

⁷ Cette condition est à comprendre dans le sens où l'Etat s'implique peu dans la régulation des prix. Les contrats se développent plus rapidement lorsque l'Etat construit un cadre, défini des règles et se charge de les faire appliquer, ce qu'on peut assimiler à une forme d'intervention.

⁸ Bouamra-Mechemache, Duvaléix-Tréguer, & Ridier, Contrats et modes de coordination en agriculture, 2015 (Vavra, 2009) (Williamson O. E., 1991) (Hueth, Brent, Ligon, Wolf, & Wu, 1999)



| Type de contrats et canaux de commercialisation | Description succincte | Maîtrise de la production | Paiements aux agriculteurs |
|--|--|--|---|
| Marché au comptant | <ul style="list-style-type: none"> • Les produits sont vendus au comptant et immédiatement livrés. • Le prix est le déterminant principal de la transaction. | <ul style="list-style-type: none"> • Le producteur maîtrise l'ensemble des facteurs de production et est maître de ses décisions. | <ul style="list-style-type: none"> • Le prix est négocié au moment de la vente. |
| Contrat de commercialisation | <ul style="list-style-type: none"> • Définit les conditions de vente. • Contient des estimations de la production et des dates de livraison. | <ul style="list-style-type: none"> • Le producteur maîtrise l'ensemble des facteurs de production et est maître de ses décisions. | <ul style="list-style-type: none"> • Le prix est négocié avant ou pendant l'acte de production. |
| Contrat de production | <ul style="list-style-type: none"> • Le producteur convient de livrer un produit obtenu de la manière stipulée dans l'accord. | <ul style="list-style-type: none"> • L'acheteur exerce un contrôle sur certaines décisions de production. | <ul style="list-style-type: none"> • Le producteur reçoit une rétribution pour les services rendus lors de la production du produit. |
| Contrat de prestation dit « d'intégration » | <ul style="list-style-type: none"> • Contrôle de la production, le prix n'est plus le déterminant principal de la transaction. | <ul style="list-style-type: none"> • Une entreprise unique contrôle les facteurs de production aux stades adjacents de la production et de la transformation. | <ul style="list-style-type: none"> • Le producteur est rémunéré pour les services rendus. |

DOSSIER CONTRATS
LAITIERS

FILIÈRE
BOVINS
LAIT

N° 474
Décembre 2016
18 €

Économie de l'élevage



SÉLECTION DE PARUTIONS RÉCENTES DES DOSSIERS ÉCONOMIE DE L'ÉLEVAGE (GEB)

La filière viande en Chine.

N° 473 - Novembre 2016

La filière laitière aux États-Unis.

N° 472 - Octobre 2016

Pologne, le jeune bovin conquérant.

N° 471 - Septembre 2016

Où va l'agneau ? Quel produits pour quels marchés ? N° 470 - Juillet-Août 2016

Dossier marché mondial produits laitiers 2015. Perspectives 2016. N° 469 - Juin 2016

Dossier marché mondial viande bovine 2015. Perspectives 2016. N° 468 - Mai 2016

Dossier annuel Ovins 2015

Perspectives 2016. N° 467 - Avril 2016

Dossier annuel Caprins 2015

Perspectives 2016. N° 466 - Mars 2016

Dossier annuel Bovins lait 2015

Perspectives 2016. N° 465 - Février 2016

Dossier annuel Bovins viande 2015

Perspectives 2016. N° 464 - Janvier 2016

L'Inde, leader émergent sur le marché mondial de la viande bovine.

N° 463 - Décembre 2015

Lait en Europe du Nord. Forces, faiblesses et potentiels en 2020. N° 462 - Novembre 2015.

