



Liberté • Égalité • Fraternité  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE  
DE L'AGRICULTURE  
DE L'AGROALIMENTAIRE  
ET DE LA FORÊT

CGAAER

CONSEIL GÉNÉRAL

DE L'ALIMENTATION

DE L'AGRICULTURE

ET DES ESPACES RURAUX

# Mise en œuvre de la contractualisation dans la filière laitière française

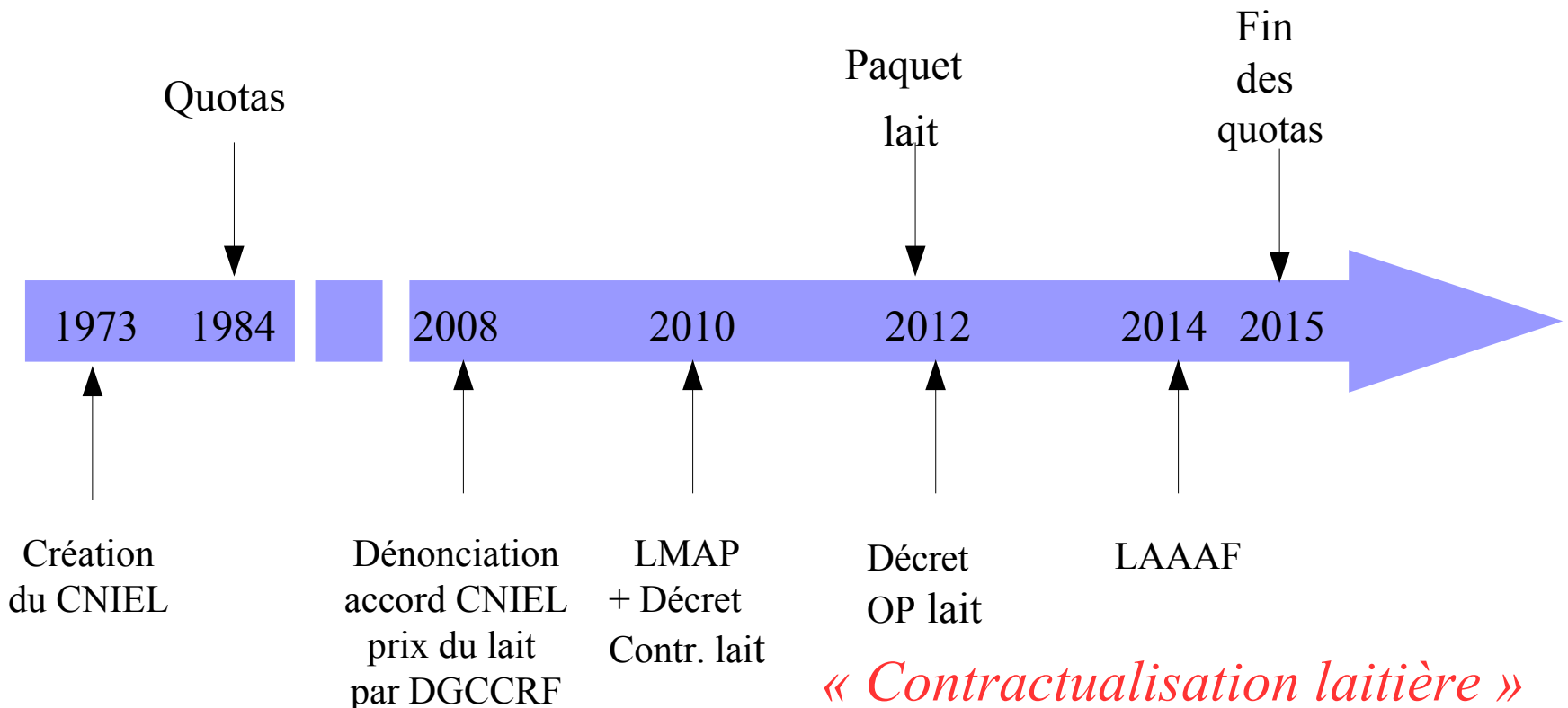
Rapport du CGAAER n°15053 - décembre 2015

Yves Berger, François Champanhet, Yves Marchal, Yves Riou

# Contexte

D'une régulation publique par les quotas...

... à une coordination privée par les contrats

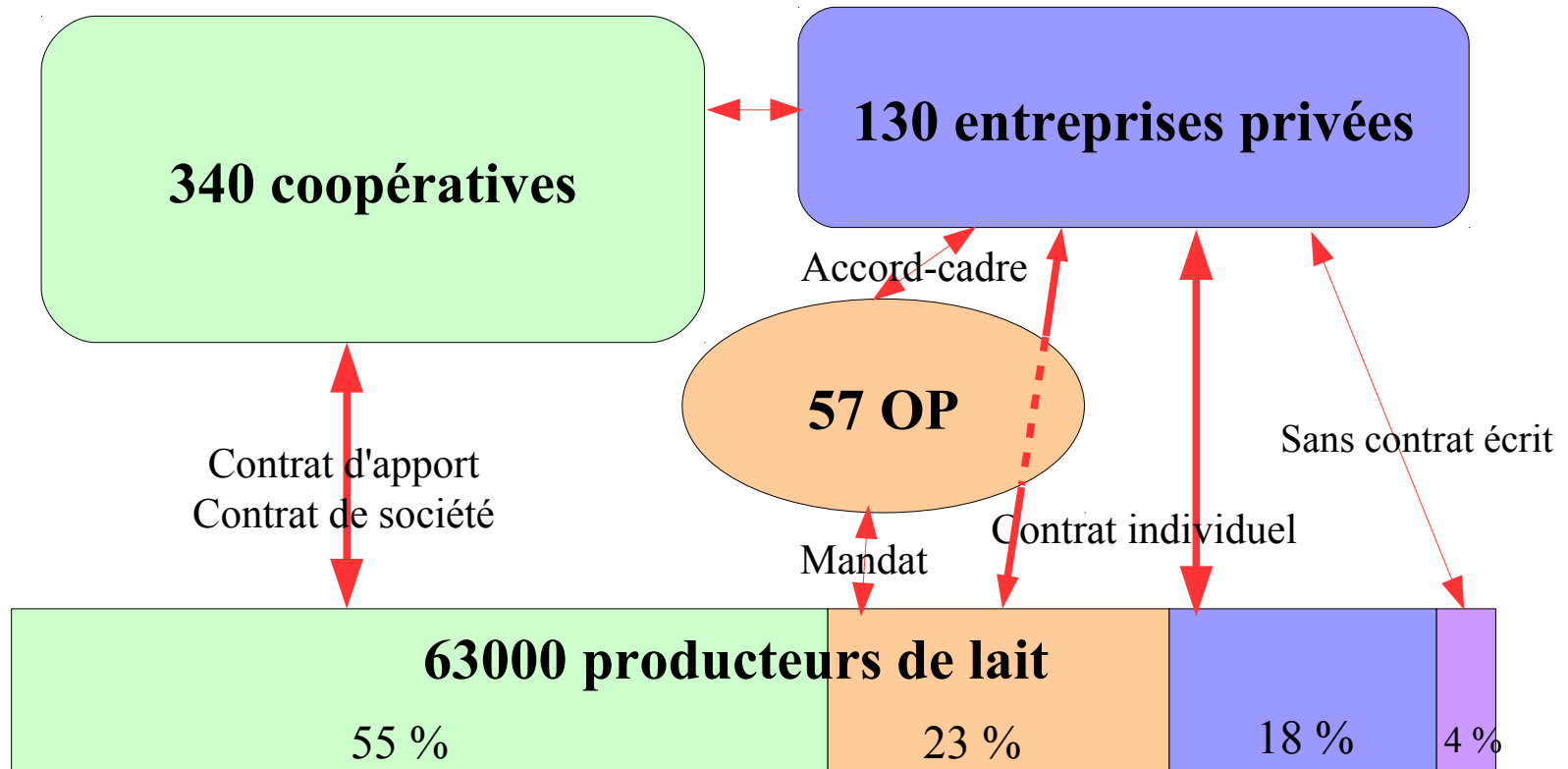


# La commande

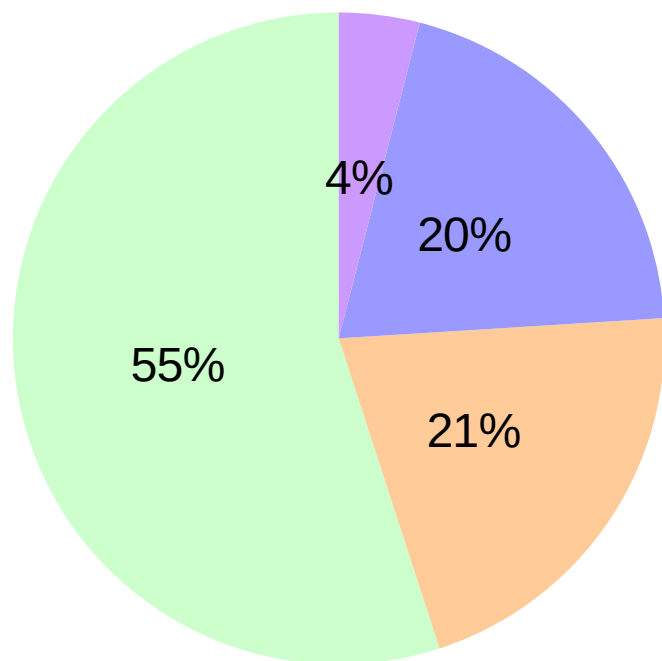
Dans le contexte de la fin des quotas laitiers :

- ▶ dresser un **bilan de la contractualisation écrite obligatoire** et des OP dans le secteur du lait de vache (quantitatif et qualitatif / coopératives et entreprises privées) ;
- ▶ identifier les **principales difficultés rencontrées** par les opérateurs économiques ;
- ▶ proposer des **évolutions du cadre contractuel** contribuant à rééquilibrer davantage les relations commerciales entre les producteurs de lait et les acheteurs.

# Relations au sein de la filière laitière



# Volumes contractualisés



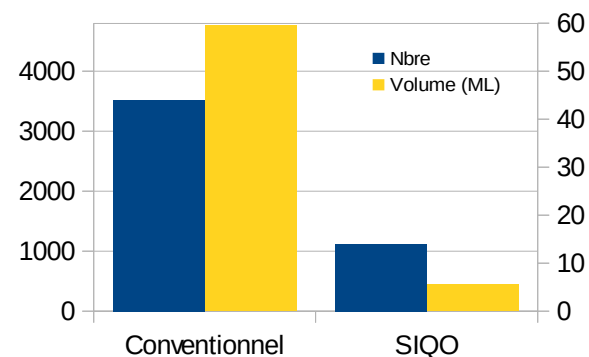
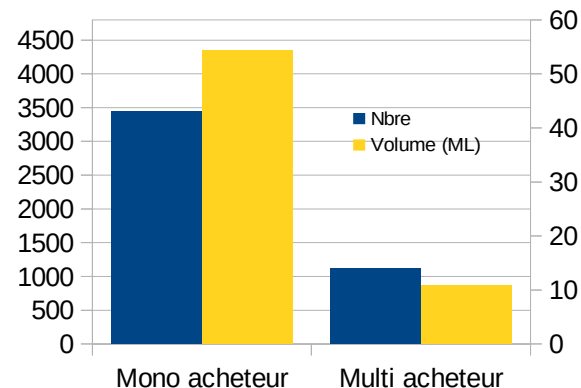
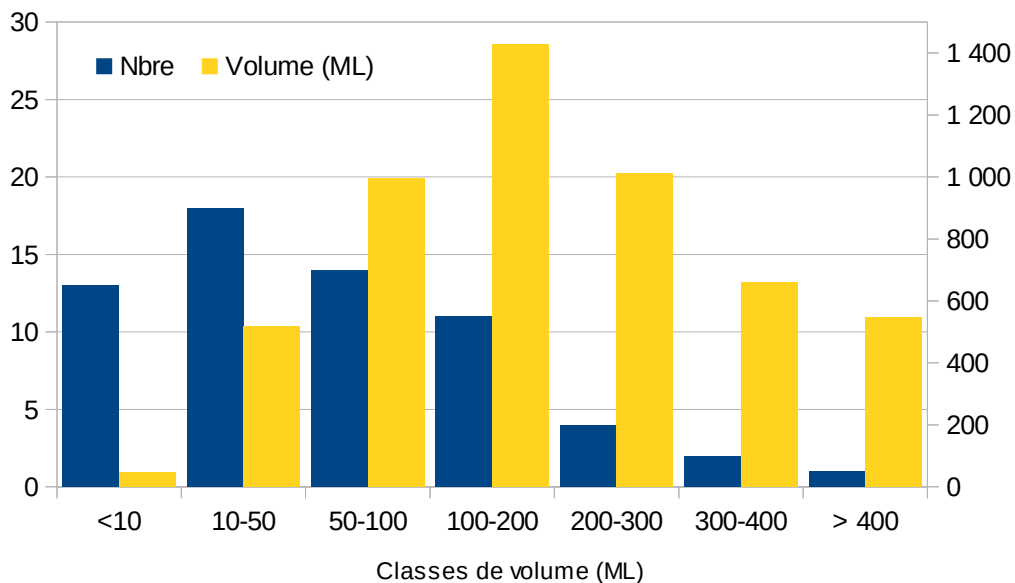
Structures d'approvisionnement des entreprises privées

en %	S	B	D	L
Coopérative	64	20	4	-
OP Mono-acheteur	32	64	84	28
OP Multi-acheteur	4	-	-	-
Contrat individuel	-	16	3	58
Sans contrat	-	-	10	5

# Un nouvel acteur les OP

- 57 organisations de producteurs reconnues pour 14 700 éleveurs et 5,2 Mds de litres de lait (février 2016)

Taille des OP



- Des OPNC (97 % en volume), mono-acheteur (83 %) de taille hétérogène mais faible (moyenne 93 MI)
- Plusieurs OP par acheteur : Lactalis 21, Savencia 14, Danone 10

# Une contractualisation en devenir

- Le point d'équilibre entre producteurs et acheteurs s'est déplacé, au détriment des producteurs. Les entreprises de transformation se sont assurées un approvisionnement ajusté à leurs débouchés, mais sans que le revenu des producteurs soit stabilisé, même si une garantie de collecte a été assurée (choix de contrats longs).
- Malgré l'émergence des OP, les pouvoirs de marché restent déséquilibrés
- Certaine hétérogénéité de l'attitude des collecteurs privés / producteurs
  - « partenaire économique » ( attribution d'un volume contractuel à l'OP , concertation pour l'ajustement des volumes individuels ...)
  - v/s « fournisseur de matière première »
- Contrats de 1ère génération homogènes (formules de prix CNIEL, ...) vers contrats de 2ème génération (prix et volumes) plus diversifiés ?

# Conforter les organisations de producteurs

- ▶ *Expliciter et préciser les relations de l'OP avec l'acheteur dans un document contractuel unique qui pourrait être le « contrat-cadre ».*
  - Formalisation précise des relations de travail entre l'OP et le collecteur : modalités d'information, de concertation, de calcul du prix du lait
  - Définition d'un « volume OP », modalités d'ajustement dudit volume, modalités de gestion partagée des volumes (installation des jeunes agriculteurs, ...) modalités de pénalisation
  - Modalités de mise en œuvre des différentes clauses (clause de sauvegarde, clause de rencontre, clause de renégociation, ...)
- ▶ *Réduire la dissymétrie d'information entre OP et acheteur*
  - Communication mensuelle d'informations par les acheteurs aux OP
  - Élaboration et diffusion, d'informations économiques, de guides de bonnes pratiques, par le CNIEL (cf. compétences interpro / OCM).
- ▶ *Représenter les OP au sein de l'interprofession*



# Renforcer les capacités de négociation des OP

- ▶ *Donner aux OP les moyens de mobiliser de l'expertise externe*
- ▶ *Accroître le poids des OP :*
  - par le recrutement de nouveau adhérents
  - la fusion d'OP
  - la constitution d'AOP avec des combinaisons à définir entre des AOP verticales (mono-acheteur) en charge de la négociation collective, et des AOP « territoriales » ou « horizontales » pour traiter d'approches collectives de territoire et ce, dans le respect du droit de la concurrence.

# Réviser le contenu des contrats

- ▶ Faire évoluer les formules de calcul du prix des contrats :
  - par l'intégration du mix-produit de l'entreprise (PGC)
  - par une certaine prise en compte des coûts de production.
- ▶ Préciser les clauses « d'ajustement » :
  - limiter le déclenchement de la clause de « sauvegarde » aux circonstances identifiées à l'avance
  - adopter des clauses de renégociation conformes à la loi sur la consommation.
  - formaliser une clause de « rencontre » (durée, information préalable, évaluation à son terme, ...) pour tenir compte des modifications postérieures à la conclusion du contrat

# et les coopératives ?

La relation associé coopérateur / coopérative est spécifique : elle est à la fois contrat d'apport et contrat de sociétaire. Mais les besoins de visibilité pour les associés coopérateurs sont les mêmes que pour les éleveurs livrant aux entreprises privées et les coopératives sont face au même marché que ces dernières.

- ▶ Poursuivre et amplifier les actions d'information et de mobilisation des associés coopérateurs
- ▶ Inciter le HCCA à engager une réflexion stratégique sur la transparence des coopératives et à s'assurer de la mise en œuvre des dispositions réglementaires en matière d'information des associés coopérateurs.
- ▶ Promouvoir la participation des coopératives aux AOP « horizontales/ territoriales » compte tenu des missions qui leur seraient attribuées.

# Conclusion

- La « contractualisation à la française » n'a certainement pas failli, mais elle est assurément perfectible.
- Le chemin à parcourir pour un équilibre acceptable entre partenaires reste important, mais le temps presse.
- Une mobilisation des acteurs est nécessaire : les pouvoirs publics pour parfaire l'encadrement réglementaire, mais surtout les professionnels dans leur domaine de responsabilité respectifs