



Henri Brichart
Président de la FNPL

Édito

Le maillon faible

S'il est admis que l'agriculture n'est pas un secteur économique comme les autres puisqu'elle est, avec l'eau, la première condition de la vie sur notre planète, il n'en demeure pas moins que les outils européens de gestion des marchés agricoles sont presque totalement démantelés.

A partir de là, une foultitude de questions se pose quant à notre adaptation à cette libéralisation violente après des décennies d'encadrement communautaire. Compétitivité, relation entre les maillons des filières, atténuation de la volatilité des prix... nombreux sont ceux qui s'activent en Europe pour chercher des solutions, comme après un coup de pied dans une fourmilière.

Dans ce contexte, l'élevage, avec des revenus qui étaient déjà faibles, est certainement le secteur le plus ébranlé par la mondialisation, d'autant que les règles de départ ne sont pas les mêmes pour tous, que ce soit bien sûr à l'échelle internationale, ou même à l'intérieur de l'Europe. Que dire de notre compétitivité lorsque les avantages fiscaux et sociaux, en Allemagne par exemple, sont manifestes ?

De même, l'une des réponses à la libéralisation est la formalisation des relations au sein des filières. La contractualisation peut certainement donner une meilleure visibilité pour les acteurs et tenter d'écarter la volatilité des prix et des volumes. Mais elle nécessite à la fois un encadrement et une cohésion globale dans tous les maillons de la chaîne, ainsi qu'un rééquilibrage des rapports de force. C'est dans ce sens que la FNPL, à son niveau, déploie aujourd'hui toute son action pour massifier l'offre et déboucher sur une négociation contractuelle équilibrée.

Ce sont des conditions nécessaires, mais pas suffisantes. Que dire par exemple, des distributeurs qui vont signer un accord d'intention rue de Varenne et qui, dans le même temps vont chercher du lait bradé outre-Rhin pour faire pression sur leurs fournisseurs ?

Notre avenir dépend autant de la volonté des opérateurs qui se situent en amont et en aval des éleveurs, que des Pouvoirs Publics, de prendre en compte les réalités des producteurs de lait et de l'élevage en général.



Contrats laitiers : un travail difficile commence

Cela fait désormais plus d'un mois que les quelques 35 000 propositions commerciales émanant des industriels privés ont été adressées aux producteurs, en application du décret « contractualisation ».

Dans ce moment particulièrement complexe, la FNPL a poursuivi son action pour former et informer très largement le réseau.

Un travail syndical intense et constructif

En effet, conformément aux engagements pris lors du Conseil National de la FNPL, différentes actions qui avaient été mises en œuvre dès le mois de janvier dernier se sont poursuivies au cours d'un mois d'avril particulièrement chargé, en poursuivant plusieurs axes (formation du réseau, information des producteurs, analyses juridiques) :

Poursuite des actions de formation du réseau FNSEA/JA sur les contrats, une deuxième journée a été consacrée à l'analyse des propositions des industriels privés,

Formation des conseillers des centres et associations de gestion et services économiques de FDSEA, spécialisés dans la comptabilité et le conseil,

Analyse juridique de contrats des principales entreprises privées (Lactalis, Bel, Bongrain, Senoble) ainsi que du modèle de contrat transmis par la FNPL aux PME,

Nouvelle version du « questions/réponses » FNPL,

Rencontre avec les responsables des groupements Danone, Lactalis, Bongrain, Senoble et Bel en vue de partager une analyse commune des contrats.

Et cette liste ne tient pas compte des nombreuses réunions de terrain organisées avec la participation active des élus, en liaison avec le réseau.

Quel premier bilan tirer de ces actions ? Tout d'abord, celui d'une forte participation, notamment avec les responsables de groupements, qui ont massivement participé aux réunions organisées par la FNPL (plus de 120 responsables sur les 4 premières rencontres), mais aussi au niveau des sessions de formation du réseau FNSEA/JA (une centaine de participants pour la première session) qui ont rencontrées un franc succès.

Pour autant, ce travail ne doit pas masquer l'immensité de ce qui reste à faire pour réussir à faire en sorte que le dispositif de la contractualisation se mette en place de manière équilibrée, avec comme colonne vertébrale des organisations de producteurs construites sur le schéma d'organisation économique proposé via le modèle des OCEP.

Des industriels refusant la philosophie des contrats

Or, certaines entreprises ont présenté des propositions de contrats comportant des éléments inacceptables pour les producteurs, que cela soit sur la gestion des volumes, la détermination du prix et la durée, sans même parler de l'absence manifeste de volonté pour faciliter la mise en place d'organisations de producteurs aptes à négocier collectivement les conditions de vente de leur lait.

Une gestion corsetée des volumes, dont le producteur est totalement absent

La première déception réside dans le manque d'ambition des industriels pour l'avenir en termes de volume de production et de développement de la filière laitière française.

Force est de constater qu'ils veulent un contrôle total du volume vendu par les producteurs individuels sans passer par des négociations collectives.

Certains contrats comportent des clauses où le producteur se verra conventionnellement obligé de reverser une « indemnisation » à l'acheteur de 30 €/1000 litres s'il ne livre pas le volume qui lui est fixé mensuellement.

Par ailleurs, certains industriels se réservent le droit de pouvoir réduire de manière ponctuelle leurs achats si elles venaient à perdre des marchés, sans comporter d'indemnisation pour les producteurs.

De surcroît, le producteur se verra proposer, lorsqu'il dépasse son volume d'objectif, soit de ne pas être collecté, soit d'être ré-



munéré au prix PI ou encore avec une pénalité équivalente au prix du lait : donc des livraisons à zéro euro !

Néanmoins, le producteur, à titre individuel, pourra se voir allouer, selon les besoins de l'industriel, la capacité à produire ponctuellement plus de lait que prévu dans son plan de production : de quoi alimenter la concurrence entre producteurs...

Enfin, les industriels n'ont pas hésité à imposer des clauses d'approvisionnement exclusif aux producteurs, sachant que dans le même temps, ils se réservent la possibilité de n'acheter que les volumes dont ils auront besoin. Comme on le voit, on est loin d'un retour vers la liberté de production !

Une spoliation patrimoniale de la valeur des exploitations

Mais le plus grave pour la FNPL réside dans les clauses d'incessibilité des contrats des producteurs, sauf accord préalable de l'industriel.

Ces derniers pourront influencer directement sur la valeur patrimoniale des exploitations cédées en décidant (ou non) d'agréer le repreneur au regard d'un projet de cession. En cas de refus d'agrément, on peut aisément penser que la valeur patrimoniale de ces exploitations sera significativement inférieure...

Ce type de clause pourrait aussi avoir des effets importants sur l'aménagement du territoire, en permettant aux industriels d'organiser discrètement le « déménagement » des zones laitières où les coûts de collecte sont les plus importants, en refusant systématiquement d'agréer les repreneurs dans ces mêmes zones fragiles.

Se passer de l'interprofession à tout moment pour la détermination du prix du lait

L'un des éléments les plus inquiétants sur le moyen terme réside dans la volonté avérée

des entreprises, par des clauses dite de « sauvegarde », de sortir à tout moment des mécaniques interprofessionnelles d'éclairage d'évolution des marchés laitiers.

Si les industriels privés ont écrit qu'ils utiliseraient dans un premier temps les indices mis en œuvre par les CRIELS, tout a été prévu pour basculer à tout moment dans des mécaniques de détermination unilatérale du prix.

L'un des exemples les plus marquants et celui d'une grande entreprise qui indique que dès lors que les formules de prix ne lui conviendront plus, il s'autorisera à discuter avec un échantillon de 10 producteurs « représentatifs » de la zone de collecte pour élaborer une nouvelle formule qui remplacera la formule figurant dans le contrat initial.

Tout cela se déclenchant au prétexte de la perte de marchés, d'une dégradation de la compétitivité ce qui permet de rebaser le prix du lait payé aux producteurs à tout moment, sans aucune limitation à la baisse...

Et l'on n'évoquera même pas l'hypocrisie sur les prix différenciés. Ce système mis en avant par la coopération, est fortement critiqué par le secteur privé. Or dans tous les contrats, figure un système de pénalités encore plus drastique, qui permet de basculer sur ce genre de mécanique.

Et dans le même temps, tout est fait pour limiter les effets d'un marché haussier : certains contrats prévoient même, en cas de double prix, de plafonner le prix B à 90 % du prix A, ce qui permet bien évidemment de se couvrir à moindre coût sur les fluctuations haussières des marchés internationaux. Dans le même temps, la limitation de la baisse des prix n'est envisagée à aucun moment...

Comment sortir des engagements sur la durée...

Les industriels ont prévu de pouvoir s'exonérer à tout moment de

l'obligation qui leur est faite de formaliser une relation commerciale de 5 ans.

En effet, les contrats sont truffés d'obligations diverses et variées à la charge des producteurs, dont le non-respect peut entraîner à tout moment la résiliation unilatérale du contrat. Ce qui ne manquera pas de finir de désécuriser des producteurs ayant impérativement besoin de lisibilité pour investir. Il ne fait aucun doute que l'industriel saura exploiter la moindre défaillance des producteurs pour organiser un tri sélectif dans ces circuits de collecte en s'exonérant de la seule véritable obligation du décret : les 5 ans de relation commerciale.

Museler le droit syndical

Ce qui est encore plus, choquant c'est l'interdiction pure et simple de l'expression du droit syndical par les industriels.

Les moyens utilisés sont simples : clauses interdisant la grève du lait, les atteintes à l'image de marque des entreprises, les manifestations devant les usines.

Conclusion

De ces premiers constats attristants sur l'absence de vision partagée des industriels, la FNPL peut d'ores et déjà réaffirmer qu'elle défendra les principes suivants dans tous les contrats :

Promouvoir le rôle central des OCEP dans la vie du contrat,

Remettre le CNIEL au centre des mécaniques de détermination du prix et du contrôle de la qualité du lait,

Refuser toute tentative de gestion unilatérale par les industriels des volumes après 2015,

Refuser tout contrôle par les industriels de la valeur des exploitations via des clauses d'incessibilité des contrats.

Le travail va donc continuer dans les prochains mois !

Brèves

Plan Mammites : La FNPL veut remobiliser la recherche et le conseil au bénéfice des éleveurs.

Dans sa recherche permanente de leviers permettant d'améliorer les conditions de travail des éleveurs et la compétitivité des exploitations laitières, la FNPL travaille depuis longtemps sur la qualité du lait en général et sur les pathologies mammaires en particulier.

La FNPL considère que la maîtrise de cette problématique est un poste de charge trop important dans les exploitations (lait déclassé ou détruit, réformes précoces des vaches laitières, traitements vétérinaires) et qu'une remobilisation urgente des acteurs sur le sujet est indispensable.

La FNPL a proposé au CNIEL un plan de travail afin de réaliser un état des lieux des acquis scientifiques et techniques, des moyens et des compétences sur le sujet des pathologies mammaires, ainsi qu'une analyse collective des points critiques et des besoins qui devront déboucher sur des actions coordonnées sur l'ensemble du territoire. Les formidables avancées scientifiques comme la génomique et la robotique sont des nouveaux outils à mettre au service des éleveurs.

L'objectif poursuivi est de doter les éleveurs de moyens individuels et collectifs, à court et moyen termes, afin d'améliorer la prévention des pathologies mammaires et d'avoir une approche raisonnée des traitements. Les résultats attendus sont un gain de compétitivité des exploitations, une aide technique plus performante pour les élevages en difficulté et une amélioration de la formation et des conditions de travail des éleveurs.

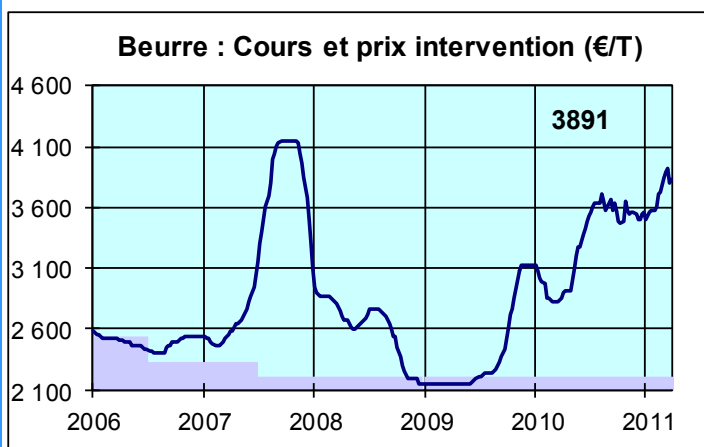
TVA beurre et margarine

Le Conseil Constitutionnel a été saisi par la société Unilever sur la différence de traitement en matière de TVA entre le beurre et la margarine : 5,5% pour le premier et 19,6% pour la seconde.

On peut imaginer les conséquences d'une modification de la TVA sur le marché du beurre qui reste extrêmement important pour l'équilibre de la filière dans un pays où sa consommation en l'état ou pour la pâtisserie est l'une des plus importantes au monde.

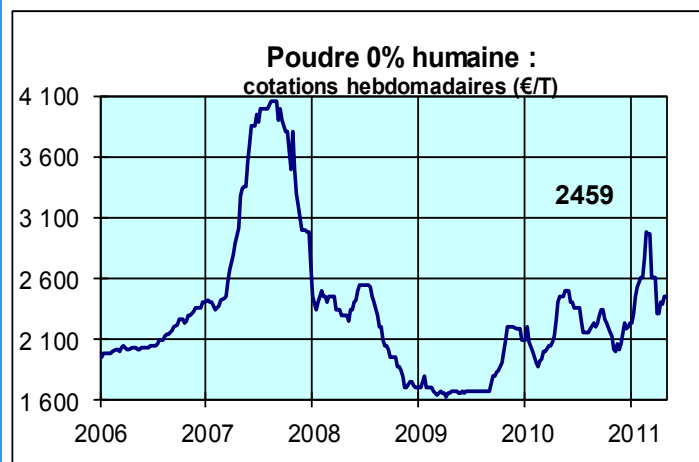
Outre le fait que le beurre est un produit naturel alors que la margarine est un produit découlant de l'industrie chimique, cette différence de taux relève aussi du choix du législateur d'utiliser le taux de TVA en tant qu'instrument privilégié de politique publique en faveur de la filière laitière.

Cotations (Maj. sem.17)



Depuis le 1er Aout les cours du beurre correspondent aux résultats bruts des enquêtes faites par FranceAgrimer auprès des entreprises.

En semaine 17, le cours de la poudre 26% se situe à 3350€/T et celui du lactosérum à 800 €/T.



Cet argument a sans doute été entendu par le Conseil Constitutionnel qui a finalement rejeté la demande de la société Unilever.

L'Economie Laitière En Chiffres 2011

L'édition 2011 de l'Economie Laitière En Chiffres, le recueil statistique annuel du Cniel, publié depuis plus de 30 ans, vient de paraître. La couverture reprend celle du rapport d'activité, les pages sont beaucoup plus colorées, mais l'information reste la même : des données actualisées de production, de transformation et de commerce extérieur, pour la France, l'Europe et le Monde.

