

# Vers un allongement des contrats

**VENTE DE GRAINS** Depuis 2007, les organismes de collecte ont enrichi leur offre contractuelle. Mais l'heure est à davantage de sérénité et à une plus grande transparence commerciale, et des demandes de contrats pluriannuels se font jour.



C. WATER

**Après avoir expérimenté les contrats au prix ferme depuis 2007, les agriculteurs sont en attente de modalités de vente plus sécurisantes.**

La relation commerciale entre les agriculteurs et les organismes de collecte a considérablement évolué ces dernières années. Les agriculteurs ne veulent plus que le prix de leurs grains soit le résultat d'une « boîte noire » sur lequel ils n'ont aucune prise. Cette demande a poussé les OS à étoffer leur offre sur les modalités de contractualisation pour la vente de céréales. Le déclin a eu lieu en 2007 : le taux de vente au prix ferme a atteint 46 % de la collecte de blé tendre au niveau national dans les coopératives. « Nous observons depuis cette date une volatilité du comportement des agriculteurs qui suit celle des cours,

commente Anne-Laure Paumier, analyste des marchés à Coop de France. Si, au départ, seuls les contrats au prix ferme éventuellement complétés par une couverture sur le marché à terme étaient contractualisés, nous nous sommes rendus compte que les agriculteurs considéraient que le blé vendu au prix de campagne était moins bien valorisé que celui vendu au prix ferme. C'est pourquoi nous incitons les coopératives à tout contractualiser et à obliger les agriculteurs à se positionner vis-à-vis de tel ou tel système de prix. Passée une date, c'est le prix de campagne qui s'applique. »

## FORMULE DE VENTE

### Un contrat triennal avec prix minimum

**Soufflet Agriculture** a mis au point début 2010 un contrat de vente sur trois ans pour le moins original. « Ce contrat permet à l'agriculteur de fixer un prix minimum de vente tout en profitant d'une hausse éventuelle sur le marché à terme », explique Cyril Ponsin, en charge des marchés à terme. L'agriculteur connaît son prix minimum de vente sur les trois ans, il ne lui reste qu'à optimiser ses ventes en faisant des fixations en référence au marché Euronext. Ces optimisations peuvent être réalisées sur toutes ou partie des trois campagnes visées. « Le système est très souple, insiste-t-il. Pour les premiers contrats triennaux blé tendre que nous avons proposés en janvier 2010, le prix minimum était de 118 euros/tonne net base juillet, et beaucoup d'agriculteurs l'ont transformé au final en une vente comprise entre 180 et 200 euros/tonne net, (sans appel de marge, ni option à payer) pour les campagnes 2011, 2012 et 2013. » Pendant l'automne 2010, les contrats triennaux étaient signés avec un prix minimum situé entre 145 et 160 euros/tonne. Soufflet propose ce produit sur le blé tendre, le colza, le maïs et l'orge de brasserie.

Selon Denis Courzadet, responsable des marchés chez Axérial, la demande de contractualisation émane à la fois des acheteurs et des agriculteurs... mais pas au même moment, selon que le marché monte ou descend !

### INTÉRÊTS DIVERGENTS

« Le rôle de l'OS est d'expliquer aux deux parties l'intérêt d'engager un contrat à court ou moyen terme pour assurer un débouché à l'un et un approvisionnement



à l'autre, en leur donnant la liberté de fixer leur prix, souligne-t-il. Après avoir testé pendant quatre ans la vente au prix de marché, les agriculteurs recherchent aujourd'hui des modalités de vente plus sécurisantes. Mais ils nous demandent d'avoir un droit de regard sur la politique commerciale de la coopérative et sur les marchés. » Pour Anne-Laure Paumier, le développement des contrats a fait évoluer favorablement les relations entre les adhérents et leur coopérative en apportant plus de transparence. « La contrepartie, c'est une moindre mutualisation entre agriculteurs et entre petites régions sur le territoire d'une coopérative », regrette-t-elle.

#### DÉBOUSSOLÉS PAR LA VOLATILITÉ

Aujourd'hui, une demande de contractualisation pluriannuelle de la part des acheteurs, meuniers et plus timidement fabricants d'aliments, se fait jour. « Avec son contrat pluriannuel, Diester Industrie a donné le ton, considère Denis Courzadet. Les agriculteurs y sont sensibles. Nous proposons des contrats triennaux sur le colza ainsi que sur l'orge de brasserie et ça démarre sur le blé tendre. » Il s'agit de contrats pluriannuels sur les débouchés, mais pas sur les prix. Soufflet Agriculture a été précurseur en proposant aux agriculteurs un contrat triennal

#### POINT DE VUE



Jacques Mathé,  
économiste  
à CER France.

#### « La contractualisation n'a aucun effet sur le revenu »

« Je suis quelque peu irrité par le discours ambiant et la grande naïveté qui entoure le débat sur la contractualisation. Il faut rétablir la vérité : le contrat est une garantie de vente, pas une garantie de prix. La contractualisation sur les matières premières, c'est sympathique, mais cela n'aura aucun effet sur le revenu car au final, le prix sera toujours celui du marché. La contractualisation ne trouve un intérêt à mes yeux que sur des productions spécifiques qui nécessitent un cahier des charges bien déterminé. Les politiques et les responsables professionnels ont détourné le sens du mot 'contrat'. On veut lui faire tenir des promesses qu'il n'est pas capable d'assurer. De plus, avant

de s'engager sur un contrat, la priorité est de connaître de façon très précise son coût de production à la tonne. Or la majorité des agriculteurs n'ont pas leurs propres références en tête et s'en tiennent aux marges brutes. Pour moi, ce n'est pas le rôle des agriculteurs d'aller sur le marché à terme ; ils auraient plus à gagner à rester sur le prix de campagne et à consacrer leur énergie à une meilleure gestion, une maîtrise de leurs coûts de production et une amélioration des itinéraires techniques, surtout lorsqu'on est un agriculteur en zone intermédiaire avec 120 hectares de grains à commercialiser. »

dès 2010 avec un prix minimum garanti. « Les agriculteurs sont déboussolés par la volatilité des cours. Dans un marché évoluant de 90 à 300 euros la tonne en dix-huit mois, chaque agriculteur doit trouver ses propres points de repère à sa commercialisation, explique Cyril Ponsin, en charge des marchés à terme chez le

gérant du négoce. Nul ne peut prétendre connaître l'évolution future des cours du blé. La seule solution est d'avoir une approche économique sur son exploitation et de fixer ses marges régulièrement, surtout lorsque le marché est au-dessus de son seuil de commercialisation. » ■

Nicole Ouvrard

#### TROIS QUESTIONS À...

### « Les grands importateurs sont en demande de contractualisation pluriannuelle »



Maître Bruno Néouze,  
avocat à la Cour de Paris,  
membre du cabinet  
d'avocats Racine.

**Pensez-vous que la contractualisation a un avenir en grandes cultures ?**

Du fait de la volatilité des cours des matières premières, la demande vient d'acheteurs internationaux de céréales. Je suis consulté par des opérateurs pour mettre en œuvre des contrats sur cinq ans avec des prix déterminés ou déterminables, en faisant référence à des indices économiques, ou en mettant en place un système de prix plancher et de prix plafond.

**Et ces grands contrats se répercuteront-ils jusqu'à la production ?**  
Bien sûr. Avec la mondialisation,

les États ou les acheteurs privés marocains, japonais ou chinois craignent de ne plus être approvisionnés, tout comme les États producteurs craignent pour le revenu de leurs agriculteurs. Les préoccupations sont opposées mais les réponses sont les mêmes. Dans les deux cas c'est le contrat qui est l'outil d'adaptation. Et pour être respectés, ces contrats doivent aller jusqu'aux agriculteurs. Notre travail est d'apporter la consolidation juridique de l'opération pour que les producteurs ne soient pas défaillants.

**Que conseillez-vous aux agriculteurs ?**

À cause de la volatilité des prix, les producteurs ont intérêt à définir des stratégies à moyen terme pour assurer une pérennité de leurs débouchés et de leurs prix. La contractualisation pluriannuelle prônée par la LMA en fait partie et le terme de cinq ans est judicieux. Mais je ne cautionne pas le dirigisme de la LMA qui oblige de contractualiser 100 % de sa production. Cela ne correspond pas à la réalité de la majorité des marchés. Autre atout non négligeable à la contractualisation d'une partie de ses surfaces : cela rassure les banquiers, ce qui est précieux. ■ Propos recueillis par Nicole Ouvrard