

Edito

Les aides directes **Filet de sécurité,** **subvention d'équilibre** **ou politique d'orientation ?**

Depuis quelques mois on invoque souvent l'idée de filet de sécurité pour décrire le rôle que joueraient les paiements directs du premier pilier de la PAC. Cette interprétation nous paraît erronée.

Un filet de sécurité est un dispositif de sauvegarde sur lequel le funambule ne compte pas pour traverser le chapiteau, au contraire du balancier par exemple, qui lui est utile en permanence. Or, quelle est la nature d'un paiement dont l'exploitant sait qu'il en jouira de façon certaine et durable ? C'est un élément de produit brut qu'il intègre dans son prévisionnel de recettes, donc dans sa capacité future de financement.

En toute logique, l'exploitant engage son entreprise et son développement au maximum des possibilités que lui procure l'aide. Qui l'en blâmerait ? C'est la règle du jeu même de l'esprit d'entreprise. Il faut donc en tirer clairement les conséquences : en cas de conjoncture défavorable sur les marchés ou le climat, si la recette "aide directe", elle, ne faiblit pas, en aucune manière, elle ne vient compenser le manque de produit pour tenir les engagements financiers de l'entreprise.

Il est juste de dire en revanche que l'aide actuelle est intégrée dans l'équilibre dynamique qu'a construit chaque exploitant et sur lequel il table pour poursuivre sa trajectoire : le rôle du balancier. S'il le perdait brutalement il serait incapable de se rétablir.

C'est pour cela que les aides ont été créées depuis 1992 : pour ne pas déséquilibrer le funambule.

Or, la lecture des évolutions de la politique publique européenne depuis 1992 incite à considérer que la justification "subvention d'équilibre historique" a pour destin de s'amenuiser progressivement. Créée en compensation directe de l'arrêt de la politique de soutien des marchés agricoles, l'aide est devenue une aide filière couplée puis découplée, puis par fusion des diverses origines des aides directes une aide agricole assise sur une grande majorité de la SAU. Le dispositif est désormais déconnecté d'enjeux de filières. Les conditions sont réunies pour qu'il soit possible de jouer sur le curseur.

L'harmonisation progressive avec les nouveaux états membres et la rigueur budgétaire laissent augurer que ce volet subvention d'équilibre connaîtra un ajustement progressif à la baisse. Tout entrepreneur responsable doit s'y préparer, et par ses choix, trouver de nouveaux équilibres.

Pour autant, on voit bien que s'éloigne l'humeur d'abandon de toute politique agricole européenne et que le débat reprend de manière constructive sur l'idée de ne pas laisser l'orientation de l'agriculture européenne du 21^{ème} siècle guidée par la seule volonté des marchés. La nuance est de taille : il ne s'agit plus de permettre de continuer comme avant, mais d'orienter l'évolution de l'agriculture.



"Un filet de sécurité est un dispositif de sauvegarde sur lequel le funambule ne compte pas pour traverser le chapiteau, au contraire du balancier par exemple, qui lui est utile en permanence"

Les pistes ouvertes actuellement montrent le sens de cette orientation. Elle inciterait à trouver des voies de compétitivité en dehors de deux leviers qui prouvent actuellement leurs limites : la simplification des systèmes, d'une part, l'accroissement exponentiel des tailles des entreprises et la financiarisation qui l'accompagne forcément, d'autre part. L'orientation prendrait ainsi en compte les constats que la spécialisation expose extraordinairement les entreprises agricoles aux aléas climatiques et de marché et qu'elle appauvrit les territoires et la biodiversité. Elle placerait au second rang, en raison des impasses écologiques auxquelles elle conduit, la recherche d'une rentabilité à court terme et la standardisation de pratiques reposant sur l'affranchissement des contraintes pédoclimatiques et sanitaires.

Ainsi des aides octroyées en retour d'un engagement de se battre sur les marchés en privilégiant des voies de durabilité ou de création de valeur ajoutée renouvelleraient la légitimité du premier pilier de la future PAC. Ce dernier continuerait à jouer son rôle de balancier dans une perspective d'orientation, de soutien à la transition permanente. Ces aides concernent toutes les entreprises potentiellement ; à l'entrepreneur de s'engager ou pas.



Philippe BOULLET
pbouillet@cerfrance.fr

La financiarisation, est-elle vraiment une calamité agricole ?

La financiarisation croissante de l'agriculture est-elle un problème majeur ou constitue-t-elle une nouvelle étape de l'évolution économique de ce secteur d'activité ?

L'agriculture que nous connaissons s'est en effet forgée progressivement depuis près de dix mille ans à travers quelques grandes étapes.

Au néolithique, nous sommes passés du statut de chasseurs cueilleurs à celui d'agriculteurs éleveurs par la maîtrise du travail du fer rendant possible la culture. Puis grâce aux transports par animaux attelés, nous sommes passés durant le moyen-âge d'une agriculture autarcique à un premier stade de commercialisation des produits pour alimenter les villes de proximité.

À partir du 18^{ème} siècle, la maîtrise de la vapeur et de la motorisation des moyens de transport a permis d'ouvrir un marché national puis mondial des produits agricoles avec en corollaire la spécialisation des bassins de production.

À partir des années soixante, la PAC a ajouté au cocktail gagnant la sécurité économique. Chaque étape majeure a donc été possible grâce à une innovation technique ou organisationnelle. Par l'ingénierie financière qui la rend possible et le retrait de la puissance publique de la gestion des marchés qui la favorise, abordons-nous progressivement une nouvelle étape de cette longue histoire, l'étape financière marquée entre autre par l'apparition d'une agriculture dite de firme et le développement de l'usage des marchés à terme ?

Au début du 20^{ème} siècle s'est constitué une première étape douce de la financiarisation de l'agriculture française par la constitution de caisses mutuelles villageoises pour l'assurance des biens et des personnes, le soutien en cas d'épizootie ainsi que la collecte de l'épargne et la distribution de crédit.

En parallèle, se sont créées des organisations collectives d'achats et de ventes. Cela a apporté de la sécurité et permis de concentrer des moyens de production, conditions nécessaires au développement économique. N'oublions pas que Crédit Mutuel, Crédit Agricole, Groupama sont issus de ces caisses villageoises.

Aujourd'hui, la puissance publique n'apporte plus la sécurité économique par la gestion des marchés, l'agriculteur français est donc de plus en plus amené à gérer lui-même son risque et à se couvrir grâce à des techniques financières. On peut envisager des couvertures sur les marchés à terme en approvisionnements et en produits de vente garantissant des prix donc des marges.

La taille modeste des exploitations et donc des volumes à assurer font que de manière pragmatique ces systèmes doivent avoir une dimension collective. Une vision moderne de la notion de filière ou d'interprofession pourrait être précisément la construction d'un système collectif, mutualiste de couverture à terme achat/vente. La filière devient ainsi un producteur de sécurisation en constituant un amortisseur entre l'agriculteur et le marché financier. Cela pourrait aussi se faire par une filière devenant maître d'ouvrage directe de la production, l'exploitant étant sous traitant comme c'est quasiment le cas dans l'intégration ou la plupart des filières volailles. Nous avons donc là une première dimension de la financiarisation croissante de l'agriculture qui fait appel aux compétences de gestionnaire de l'agriculteur.

Une seconde dimension de cette financiarisation est la détention des moyens de production et le financement des investissements. On pense bien sûr aux investissements souverains de pays qui telle la Chine achètent des terres hors de leur territoire dans une perspective de sécurité alimentaire. Mais en terme entrepreneurial l'exemple argentin est frappant. Des propriétaires cessent d'exploiter, regroupent leurs terres et passent contrat avec des firmes de mise en production. Celles-ci collectent les ressources financières nécessaires pour le cycle de production, amènent ou prennent en prestation des compétences agronomiques et contractualisent des prestations de travaux agricoles à des entreprises spécialisées.

L'objectif étant pour chaque segment de l'ensemble d'avoir une efficacité maximale et une rentabilité à court terme élevée permettant une bonne rémunération des capitaux engagés.



"L'agriculteur français est de plus en plus amené à gérer lui-même son risque et à se couvrir grâce à des techniques financières"

Il y a donc une forte logique financière pour un système d'exploitation flexible à grande échelle en quelque sorte. Cette situation n'est peut-être pas si exotique que cela puisque des opérateurs français sont engagés dans ces dispositifs en Amérique du Sud ou en Europe de l'Est.

Pourquoi demain cette logique ne s'adapterait-elle pas, à l'échelle de nos territoires avec le développement d'une véritable agriculture de firme ?

Des outils juridiques tels que la fiducie pourraient le faciliter. Il s'agit en quelque sorte de l'agriculture comme objet même de financiarisation et de placement spéculatif. La perspective d'une rareté croissante des matières premières, l'évolution libérale des politiques publiques conduisent à une variabilité croissante des cours et des perspectives de rentabilité globalement favorables. Il y a là un contexte très favorable à la financiarisation croissante de l'agriculture comme facteur essentiel de sa pérennité. Il y a probablement des compétences nouvelles à acquérir pour les agriculteurs même si les systèmes à construire auront une forte dimension collective.

La construction de systèmes mutualistes pour gérer une partie de cette financiarisation "secondaire" (celle des marchés et du développement de véritables entreprises agricoles), comme le monde agricole a su le construire au début du 20^{ème} siècle pour la financiarisation "primaire" (assurance de biens et construction d'exploitations modernisées) est sans doute une des conditions du développement d'une agriculture moderne mais familiale à la française.



Jean-Marie SÉRONIE
jmseronie@50.cerfrance.fr

Les productions agricoles de proximité, tendance de fond ou de mode passagère ?

Circuits courts, vente directe, produits de la ferme, seraient les nouvelles tendances de l'alimentation des années 2010, sous la pression des locavores¹. Faut-il alors transformer les agriculteurs en boucher, en épicier, en charcutier, en maraîcher ou en boulanger ?

Bien sur que non, ce n'est surtout pas leur rôle et encore moins leurs compétences, à quelques exceptions près ! Mais le mouvement est bien présent, particulièrement sur le continent Nord-Américain, en Italie ou en Suisse.

Les États-Unis, où on ne fait rien comme ailleurs, réinventent la chaîne alimentaire depuis quelques années. "Buy fresh, buy local" est le nouveau slogan des organisations citoyennes américaines, particulièrement dynamiques sur ce sujet. La nouveauté est l'écho que ce mouvement recueille depuis quelques mois dans la sphère politique américaine.

D'abord à l'échelle des collectivités territoriales comme les comtés ou les municipalités, mais aussi au niveau fédéral. L'USDA (département américain de l'agriculture) n'hésite pas à favoriser (et donc soutenir financièrement) les initiatives de transformations fermières et de valorisations des productions locales.

Un groupe de producteurs bovins de l'État de New-York a bénéficié d'une aide de 50% de financement pour l'acquisition d'un abattoir mobile. Les initiatives collectives sont largement encouragées et les fondations et associations ne sont pas en reste pour dynamiser la production locale.

Le programme le plus impressionnant est certainement "Land Trust Alliance", une fondation destinée à préserver les espaces naturels et les terres agricoles soumises à la spéculation foncière.

On pourrait comparer Land Trust au conservatoire du littoral en France pour son action vers la préservation du biotope dans les zones humides et les forêts. Mais l'action de cette fondation permet aussi de maintenir des terres cultivables dans les espaces périurbains pour favoriser les productions locales principalement en production biologique. Les fermiers doivent respecter un cahier des charges sur le mode de cultures et la destination de la production.

Près d'un million d'hectares sont protégés tous les ans et s'additionnent aux 14 millions d'hectares déjà propriétés de la fondation, soit le quart de la France !

En 2010, on comptait près de 150 000 fermes américaines en production locale dont 12 500 organisées en CSA². Cette nouvelle logique de production agricole, comme la production bio, ne va pas remplacer les modèles de production existants.

À l'instar d'autres produits de grandes consommations, l'alimentaire se segmente, se diversifie, éclate, innove. En amont, et à l'échelle de l'exploitation, finissent les modèles (on le savait depuis quelques années), les exploitants sont face à une palette d'opportunités où le local apparaît comme émergent.



L'exemple américain montre que les retours de balanciers peuvent être fulgurants. Qui aurait misé il y a seulement 10 ans sur le développement des productions fermières et de proximité au pays de la malbouffe ?

Cependant, la rigidité du cadre institutionnel agricole en France est certainement un frein à l'évolution de cette forme d'agriculture, de même qu'il a été un frein à la mise en place d'une véritable filière biologique. Au pays de la normalité, la diversité n'est pas la bienvenue !

Les porteurs de projet sont pourtant présents et les impulsions sont souvent données par les collectivités territoriales ou des organisations comme les CIVAM, en marge des grandes OPA.

N'oublions pas que derrière la relocalisation du système alimentaire se cache un gisement encore mal évalué mais réel de valeur ajoutée irrigant les territoires ruraux.

Si les productions ne modifient pas fondamentalement le paysage agricole, elles apportent, c'est certain, de nouvelles richesses autant économiques que sociétales, à travers les nouveaux liens qui se créent entre producteurs et consommateurs.



¹ **Locavore** : personne qui consomme des produits locaux. Ce concept est apparu en 2005 à San Francisco

² **CSA** : Community Supported Agriculture, concept proche du système Amap en France

Jacques MATHÉ
jmathe@79.cerfrance.fr



Le quota laitier et sa gestion à la française est-il un frein à la dynamique des entreprises laitières ?



Les débats laitiers sont polarisés sur la contractualisation et les premiers exemples connus montrent une image désastreuse de ce que l'on peut faire d'un contrat.

Or, dans un marché mondial qui devrait être porteur, certaines laiteries freinent leur développement et la recherche de nouvelles valeurs ajoutées du fait d'une rigidité de la réglementation française. Trouver des réponses à certaines questions conditionne la capacité de la filière française à dégager de la valeur ajoutée pour tous les acteurs de la filière.

Un quota départemental lié au sol

Historiquement, le quota français est lié au sol et sa gestion se faisait uniquement au niveau départemental avec une gestion très différente suivant les départements sur les réattributions. À partir du 1^{er} avril 2011, la gestion se fera par bassin de production.

Les quotas individuels fixent les "quotas" de chaque laiterie. La gestion des sous-réalisations se fait presque tous les ans au niveau de chaque laiterie dans un cadre défini nationalement. Sur l'année laitière 2007-2008 uniquement les attributions ont été ajustées au niveau français avec un tel retard sur les besoins du marché que ce lait a été quasiment transformé en poudre.



Si les vaches réagissent au quart de tour...

Quand on observe la courbe de la collecte française sur 10 ans, on constate toujours les mêmes tendances : une augmentation de la production liée à la mise à l'herbe des vaches laitières entre fin mars et mi juin et un creux de collecte sur les mois d'été entre fin juin et fin octobre. L'amplitude est de + ou - 15 % autour d'une moyenne.

Dans ces courbes on voit apparaître des particularités en 2008 et à partir de l'été 2010.

Fin 2007, la mutualisation au niveau national des volumes en sous-réalisation a permis à certaines zones de collecte de "pousser la production" en réformant moins et en distribuant beaucoup de concentré.

Fin 2010, la distribution tardive des compléments européens de 2,48 % et l'espérance d'allocations de fin de campagne élevées du fait de sous-réalisations françaises importantes ont incité les agriculteurs à alimenter plus largement le cheptel.

En fonction des volumes à produire les agriculteurs savent aujourd'hui moduler leur politique d'alimentation et de réforme des animaux. En ne poussant pas les vaches au niveau de leur potentiel génétique, l'adaptation peut être assez rapide, sans être toutefois très économique.

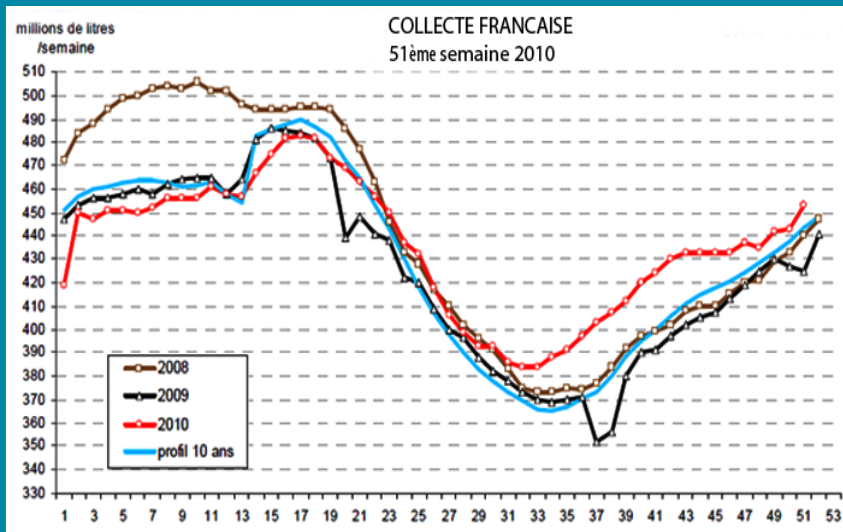
Cela supplémentaire entraîne généralement une hausse du coût de production moyen et cette pratique ne peut faire office de stratégie d'entreprise sur du long terme, mais sur du court terme, c'est bien la notion de coût marginal qui permet de faire le choix de produire plus momentanément.

...la force commerciale des laiteries n'est pas si malléable

Le "quota" des laiteries, somme des quotas individuels des agriculteurs, fixe le volume de lait à transformer et surtout à commercialiser. La stratégie de commercialisation se base donc sur deux choses : ce volume et sa répartition dans l'année dont on vient de parler.

Le point bas de la courbe de collecte donne le volume de lait "contractualisable" avec la GMS, du moins pour la fabrication des produits frais. Les "excédents" par rapport à ce volume minimal ne peuvent être valorisés aussi bien, car il est risqué de contractualiser sur un volume que la laiterie devra racheter sur le marché spot à un moment où toutes les laiteries sont en manque de collecte. Ces excédents sont souvent transformés en produits industriels.

Courbe de collecte de lait en fonction des semaines



Source : France Agrimer

Face à cette gestion, les industriels sont parfois frileux pour profiter des opportunités qui s'offrent à eux sur les marchés intérieurs ou à l'exportation. S'y risquer c'est déstabiliser les contrats déjà signés, c'est devoir se fournir sur les marchés spot de vente de lait avec donc un aléa sur le coût de revient de ces nouveaux produits. Lors d'appels d'offre pour des livraisons à l'exportation sur le marché international aucune entreprise française n'a voulu s'y intéresser. D'autres concurrents, vu leur concentration n'ont pas ce problème, Danemark, Pays-Bas, car chaque nouveau contrat est une valorisation supplémentaire de leurs volumes en produits industriels.

D'autres secteurs ont connu ce même type de problème. Ce fut le cas de la vente de génisses françaises, trop éparpillée qui ne pouvait concurrencer les généticiens américains et néerlandais. La création d'une structure unique d'exportation a permis le développement de ce marché et la reconnaissance de la génétique française de par le monde.

En production laitière, certains s'interrogent sur la création d'une structure d'exportation qui permettrait la mutualisation de ces litrages qui aujourd'hui partent en produits industriels peu valorisés.

Le deuxième axe sur lequel travaillent les laiteries est le rééquilibrage des livraisons entre printemps et été, afin de s'assurer un volume supérieur en été et ainsi améliorer les volumes de lait "contractualisables". L'indice de saisonnalité a pour objectif d'inciter les agriculteurs à revoir leurs périodes de livraisons en instituant, un écart de 60 €, hors indice économique, entre les mois extrêmes. La prévision de collecte instituée également par certaines laiteries participe aussi de cette anticipation.

De même, l'idée est forte de la part des laiteries, de prévoir dans les futurs contrats des livraisons par période. Suivant l'utilisation de cette clause, cela peut être la pire ou la meilleure des choses pour les agriculteurs.

Comment concilier intérêts des agriculteurs et des laiteries, pour une valeur ajoutée maximale retirée par litre de lait ?

Même si cela ressemble à la quadrature du cercle, des solutions sont sans doute envisageables, mais elles ne sont pas évidentes, car toujours teintées d'arrière-pensées. À la gestion uniquement individuelle de quantités, ne faut-il pas substituer une notion de gestion un peu plus collective ?

À titre d'exemple, pour arriver à une courbe la plus linéaire possible pour de la collecte pour la laiterie, plusieurs systèmes peuvent y répondre :

- on impose à chacun un volume par trimestre, voire par mois, idée évoquée dans les futurs contrats, difficile à mettre en œuvre à l'échelle de l'exploitation et ne permettant pas une optimisation économique des systèmes laitiers.
- On propose à certains éleveurs des bonifications pour livrer plus de lait à certaines périodes pour compenser la baisse de livraisons de la majorité.
- Et un troisième système serait de proposer de contourner les livraisons dans un tunnel à + ou - X % autour d'une moyenne, régularité récompensée par une prime.



Anne-Yvonne HENOT
ayhenot@29.cerfrance.fr



CN CER FRANCE

18 rue de l'Armorique 75015 PARIS

Tél. + 33 (0)1 56 54 28 28 Fax. + 33 (0)1 56 54 28 29

e-mail : conseilnational@cerfrance.fr / www.cerfrance.fr

Directeur de la publication : Christophe Lambert

Directeur de la rédaction : Jean-Marie Séronie

Rédacteur en chef : Marc Varchavsky

Membres du comité de rédaction : Philippe Boulet, Alain Fournier, Anne-Yvonne Henot, Alain Leboulanger, Pierre-Yves Lelong, Thierry Lemaitre, Jacques Mathé, Jean-Yves Morice, Alain Papot, Christine Pelloux, Pierre-Gérard Pouteau, Jean-Marie Séronie, Marc Varchavsky

Conception-réalisation : Isabelle Lévêque

Crédit photos : CER FRANCE Poitou-Charentes