

avril 2016

# veille économique agricole

CERFRANCE 

LETTRE N°44

01

Lait

02

Lait de chèvre

03

Filières grippées

04

Céréales

## édito

### Prendre l'initiative en production laitière



**Philippe BOULLET**  
phboulet@cn.cerfrance.fr



**Pierre-Gérard POUTEAU**  
pgpouteau@49.cerfrance.fr

Les perspectives des produits laitiers sur le marché mondial sont très dynamiques, avec une croissance en Asie et notamment en Chine (20 % du marché). Mais la situation conjoncturelle est récessive. Cela impacte fortement l'Union Européenne qui participe pour 40 % au marché mondial.

#### Hésitations stratégiques

Les stratégies d'augmentation des volumes et les investissements des pays du nord de l'UE, ont été décidés de longue date dans la perspective de la fin des quotas laitiers. Au-delà de l'aléa conjoncturel, ces pays poursuivent leurs objectifs stratégiques.

La France n'a pas pris d'option claire en termes de volume à moyen terme. Sur un marché intérieur mature certes différencié mais insuffisamment pour s'affranchir du marché mondial, elle subit les conséquences de la conjoncture sur sa démarche de production plus qualitative. (Nous ne parlons pas ici de certaines AOP). Ses acteurs, et parmi eux ceux du secteur de la production, mus par la volonté de maintenir le statu quo dans les structures d'exploitation, sont même tentés par un (vain) réflexe d'autorégulation.

Les producteurs sont les principaux perdants de ce dilemme stratégique. Ils subissent la variabilité des cours et le statu quo structurel bloque les leviers de changement vers une meilleure compétitivité.

Cela nous fait craindre une réduction de volume à l'échelle du pays, voire la disparition de la production dans certains bassins.

#### La problématique des exploitations laitières n'est pas uniquement technico-économique

Nous constatons que parmi les exploitations partageant des niveaux de performance technico-économiques satisfaisants, les deux tiers ne parviennent pas à dégager un EBE/UTH suffisant

pour être compétitives sur le moyen terme et restaurer la trésorerie en année de conjoncture élevée. Dans ces exploitations, chaque UTH produit en moyenne 200 000 à 230 000 l. Dans une conjoncture 2014-2015 où le prix du lait payé sur 12 mois s'élevait à 365 €/1000 litres, l'EBE/UTH de 35 K€, était consacré à 50 % aux annuités d'emprunts.

Le troisième tiers, celui des exploitations qui peuvent regarder positivement leurs marges de manœuvre, produit 80 000 litres de plus par UTH en moyenne. Avec des résultats technico économiques semblables aux précédentes, ces exploitations dégagent un EBE/UTH de 52 K€, consacré à 47 % aux annuités.

Un accroissement de 80 000 litres de lait par UTH, sans bouleversement d'un système technique déjà performant, reflète la trajectoire d'agrandissement qui a porté les meilleurs fruits sur les quatre dernières années (selon l'étude Cerfrance réalisée avec le soutien financier du CNIEL en ce début 2016).

Pour tendre vers une France laitière dynamique, pour sortir de la perspective d'une restructuration subie, pilotée par la seule optimisation de la logistique de collecte et destructrice de l'envie d'entreprendre chez de nombreux exploitants, nous avons besoin d'un cap stratégique de 300 000 litres /UTH minimum pour toutes ces exploitations d'ici cinq ans. Cet objectif se conçoit en accompagnement d'une stratégie affirmée de participation à la croissance à moyen terme du marché mondial. Le seuil pourrait être plus bas, 250 000 litres /UTH pour des systèmes plus autonomes avec différenciation, ou plus élevé dans les zones intermédiaires au potentiel fourrager limité.

Des solutions de financement du Besoin en Fonds de Roulement seront nécessaires pour permettre ces évolutions.

### **La variabilité des marchés est désormais avérée. La fiscalité doit évoluer.**

Il faut rapidement tirer les conséquences de la variabilité et permettre aux exploitations de mettre à profit les périodes de conjoncture haute pour constituer des réserves. Nous formulons à nouveau notre proposition de régime d'IS accessible à la production agricole. Le résultat comptable serait établi selon les règles applicables aux bénéficiaires agricoles et une tranche d'imposition intermédiaire serait fixée à 20 % pour toutes les TPE (quelle que soit l'activité). Pour les exploitations assujetties au régime du bénéfice réel agricole, nous proposons que l'imposition et les cotisations sociales ne portent que sur les revenus prélevés.

### **Nouer de nouveaux partenariats de production entre exploitants.**

Le défaut de performance devient un handicap insoutenable lorsque la conjoncture n'est pas stable.

Mi-2015, 25 % des exploitations laitières se situaient en dessous des niveaux de performance technique leur permettant d'espérer une pérennité économique. Leur EBE/UTH était de 20 K€, consacré à plus de 80 % aux annuités d'emprunts. Ceci est vrai tant dans les systèmes intensifs, que dans les systèmes plus autonomes, malgré un prix moyen sur 12 mois de 360 €/1000 litres et une production de 200 000 litres par UTH. Ces exploitations ne profitent pas des périodes de conjoncture élevée pour restaurer leur trésorerie, et ne peuvent résister longtemps lorsque le prix avoisine 300 € / 1000 litres.

Il est illusoire de penser que la réduction des écarts se fera à temps, sans nouvelles coopérations entre exploitants, à même de lever les contraintes technico économiques. Ces coopérations sont à concevoir dans la stricte perspective d'un projet technique, qui maintienne chaque acteur pilote de son entreprise, de sa prise de risque et de ses ambitions patrimoniales.

En 2014 nous avons présenté des innovations juridiques pour conduire des partenariats entre exploitations, faciliter le partage des compétences et donner de la flexibilité et de la compétitivité aux systèmes productifs : Conventions de Partenariat et Société Civile de Moyens.

Ces évolutions sont à engager maintenant, tant que les producteurs disposant d'exploitations à potentiel croient en l'avenir laitier et que les exploitations moins performantes ont encore une santé financière stable.

# 01.

## Lait: L'agrandissement des exploitations laitières: quels facteurs de réussite?

Démographie des éleveurs laitiers, fin des quotas, gain de productivité, conquête du marché de l'export, autant de raisons qui impulseront la croissance des ateliers laitiers dans les régions françaises. Une réalité et des questions:

### **Pourquoi croître? Quels facteurs clés de succès? Quelles sont les stratégies gagnantes?**

Cerfrance, riche de ses références sur l'ensemble du territoire français s'est intéressé à ces enjeux d'actualité via une analyse sur 6 régions représentatives de la diversité laitière française.

Les données des exploitations des régions Bretagne, Normandie, Pays de Loire, Lorraine, Auvergne, Savoie livrent un échantillon de départ de 10 300 exploitations. Elles ont constitué le vivier de cette analyse.

Peut-on répondre aux interrogations que bon nombre d'acteurs se posent sur l'agrandissement des exploitations laitières:

- Quelles sont les raisons des écarts?
- Quels sont les facteurs clés de réussite?
- Croître pour quel résultat?
- Se dégage-t-il des stratégies gagnantes?
- Le rythme de croissance a-t-il un impact?

Observés sur un périmètre temps de 4 ans (2011 à 2014), complétés de critères de tri statistiques, nombre d'enseignements se révèlent sur les exploitations ayant vécu une croissance laitière.



### **Facteurs clés de succès: premiers constats**

- Sur l'échantillon de base et sur ces 4 ans, les exploitations de plus de 400 000 litres de lait croissent en nombre alors que celles en dessous de ce seuil diminuent régulièrement,
- Des écarts de compétitivité entre bassins de l'ordre de 80 € / 1000 litres s'observent,
- D'importants écarts d'efficacité se vérifient quel que soit le bassin entre le quartile supérieur et inférieur, des écarts de marge aux 1000 litres peuvent atteindre jusqu'à + de 110 € à l'intérieur d'un même bassin avec comme première cause discriminante le coût alimentaire pour 25 à 50 % de cet écart de marge aux 1000 litres,

La situation financière de départ avant croissance est déterminante.

- Une constante sur le territoire français, la progression du coût alimentaire de 8 % par an sur la période influence clairement le coût de revient du lait,
- Pas de lien entre la marge de l'atelier laitier (efficacité technique) et le volume à l'UTH (productivité du travail),
- Un ratio d'efficacité technico-économique (valeur ajoutée / produit) minimum de + 25 % doit être atteint pour valoriser tout supplément de volume,
- La situation financière de départ avant croissance est déterminante pour la gestion du fonds de roulement de ces surplus de volumes.

Cohérence système, savoir-faire technique, capacité de gestion et respect de la dimension personnelle s'affirment au travers de ces constats entre les quartiles quel que soit le bassin considéré.

### Croître: pour quel résultat? Quelles sont les stratégies gagnantes?

L'observation s'est concentrée via de nouveaux regroupements homogènes sur des exploitations produisant plus de 500 000 litres de lait en zone de plaine et 200-300 000 litres en zone de

montagne ayant connu sur ces quatre ans une croissance en volume de plus de 10 % du volume initial et 50 000 litres minimum.

L'échantillon constant de plus de 1200 exploitations donne lieu à des exploitations totalisant de l'ordre de 700 000 litres jusqu'à 1.2 millions de litres de lait en zone de plaine et 430 000 litres en moyenne en zone de montagne. Cinq trajectoires de croissance de 2011 à 2014 ont été analysées pour percevoir si une stratégie gagnante se vérifie et se dégage.

1. Croissance par intensification modérée sur la SFP et l'UTH
2. Croissance par intensification modérée sur SFP, UTH et animal
3. Croissance adossée principalement sur une forte productivité / UTH (ex: reprise de volumes + départ d'associé)
4. Croissance sur une forte intensification de la SFP
5. Croissance par intensification marquée sur tous les facteurs de production: animal, SFP et UTH.



quelles que soient les trajectoires, le quartile d'éleveurs supérieur valorise ces 25 % de croissance en volume sur ces 4 ans.

## Les enseignements à retenir

- Toutes ces trajectoires de croissance se retrouvent dans les bassins.
- Plus que la trajectoire choisie ou subie, ce sont la conduite d'élevage et la gestion d'ensemble des autres facteurs de productions qui sont déterminantes.

**Pas de trajectoire gagnante et perdante quel que soit le bassin mais des tendances et des signaux.**

**La trajectoire 5** (intensification sur tous les facteurs de production) est plus risquée et impose de très hautes compétences pour la conduire. Elle se caractérise par plus de revenu disponible à l'UTH suite à une forte productivité du travail mais se vérifie une érosion de la maîtrise technique via une baisse de la marge brute aux 1000 litres de lait de près de 12 €.

**Les trajectoires 1 et 2** (croissance sans changement important de la conduite sur le sol, l'animal et l'UTH). Elles sont accessibles mais expriment peu de résultat disponible complémentaire à l'UTH faute d'effet de levier sur la productivité des facteurs de production. La question « croître pourquoi ? » se pose sur ces trajectoires.

**La trajectoire 3** actionne le levier de la productivité du travail. Elle se démarque en termes de progression de revenu disponible à l'UTH mais impose une forte organisation personnelle pour préserver la maîtrise technique. Elle est efficace mais sélective.

**La trajectoire 4**, intensification de la SFP, donne lieu à une évolution du coût alimentaire qui consomme pour partie le bénéfice de la croissance.

En synthèse :

- La croissance raisonnée avec maintien des cohérences s'exprime financièrement.
- Le tout intensif requiert des éleveurs experts.
- La conduite consistant à produire plus de lait avec des concentrés ne donne pas lieu à des revenus complémentaires.

Mais quelles que soient les trajectoires, le quartile d'éleveurs supérieur valorise ces 25 % de croissance en volume sur ces 4 ans.



## Les messages clés de cette étude

La croissance en volume ne peut constituer un objectif en tant que telle, elle doit servir une fin précise voulue et non subie.

La stratégie choisie doit disposer d'un terreau préalable :

- Clarté sur l'affectation des ressources
- Cohérence et complémentarité du système de production
- Respect de la dimension humaine
- Pas de saturation d'un élément de production

La croissance en volume doit servir une fin précise voulue et non subie.

Le coût de revient restera la clé de voûte au-delà du volume quand bien même la croissance des exploitations laitières s'avère-t-elle nécessaire au maintien du revenu disponible. L'étude montre que les élevages sans évolution de dimension perdent sur 4 ans 9 % de revenu disponible par actif suite à l'érosion des prix et la progression des coûts. Les exploitations qui agrandissent, croissent de 9 % de revenu disponible pour 20 à 30 % de volumes complémentaires.

Les écarts d'efficacité demeurent toujours importants quelles que soient les tailles.

La structure de coût doit être en adéquation avec le marché des volumes repris (cas du prix B par exemple).

Être conscient que les grandes ruptures de trajectoire sont plus risquées mais aussi que la

transposition de modèles d'hier sur des volumes d'un autre niveau n'est pas toujours la solution optimum.

La mutation qui se profile pour la France laitière sur les outils de production implique aussi de repenser la création de valeur ajoutée des systèmes d'exploitation.

L'étude démontre qu'une quote-part des éleveurs valorise pleinement le surplus de lait quand d'autres sous-exploitent ces volumes supplémentaires et ne dégagent pas plus de revenu disponible.

Flexibilité des charges, autonomie des systèmes, adaptabilité régionale, diversité de positionnement et compétence seront et resteront les clés des exploitations quel que soit le volume produit.



Jean-Yves MORICE  
jymorice@53-72.cerfrance.fr

# 02.

## Lait de chèvre

Aujourd'hui, l'offre ne satisfait pas la demande.

La filière caprine bénéficie d'un marché favorable. Comment mettre à profit cette dynamique ?

**La filière caprine de lait collecté par les industriels oscille depuis 15 ans entre surproduction et sous-production dans un marché porteur.**

### Les raisons de la crise 2010-2012

Avant 2009, la consommation de fromages de chèvre est en progression constante. La production se développe en France et les entreprises laitières complètent leur approvisionnement par des importations venant principalement d'Espagne et des Pays Bas.

L'année 2010 connaît une inversion de tendance, avec la crise économique, le consommateur français achète moins de fromages de chèvre.

Les opérateurs laitiers sont pris de court. Engagés sur des contrats, leurs importations ne peuvent cesser immédiatement. Les excédents sont stockés sous forme de caillé surgelé. Ces « surstocks » deviennent encombrants et le prix du lait de chèvre chute.

Les laiteries limitent alors les références à produire et les importations.

Les éleveurs voient leur revenu diminuer, les trésoreries sont mises à mal et des cessations d'activité sont constatées.

### Retour à un marché favorable et besoin de redynamiser la production

Après trois années de crise, la baisse de collecte est allée jusqu'à entraîner une pénurie de fromages de chèvre dans les linéaires des grandes surfaces. Cette nouvelle situation a permis aux entreprises laitières d'obtenir une hausse du prix des produits caprins auprès de la grande distribution et ainsi de mieux valoriser le lait à la production. Depuis 2013, le prix payé aux producteurs a augmenté d'environ 80 €/1000 l. Aujourd'hui, l'offre ne satisfait pas la demande.

### Des segments de marché qui se complètent

La distribution propose aux consommateurs plusieurs types de produits en fromages de chèvre: les fromages de terroir et AOP qui ont un marché spécifique et une grande diversité de formes, les fromages frais, les pâtes molles et surtout des bûches qui représentent à elles seules 63 % du marché. Elles sont de trois types: les marques nationales, les marques de distributeurs et les premiers prix.

Si les marques nationales s'engagent sur une origine France, les autres peuvent arbitrer le « sourcing ». Les distributeurs ont ainsi une gamme de produits qui leur permet de jouer sur des différences de packaging et de prix. Les industriels se doivent de répondre à cette demande, la répercutent vers les producteurs et complètent les besoins avec des importations.

Aujourd'hui, le marché des produits laitiers caprins est en développement sur les produits de marques nationales fabriqués uniquement à partir de lait français (Soignon, Chavroux, Président, St Loup/Lescure...) mais aussi sur les marques distributeurs. Les laiteries, positionnées sur les différents segments de marché, ont besoin de lait!

En 2015, 100 millions de litres ont été importés, soit une augmentation de 60 % en un an.

Des plans de relance de la production, accompagnant les installations ou les projets de développement, sont mis en œuvre par les laiteries pour redynamiser la production.

### Pourtant, les éleveurs tardent à répondre

Malgré ces incitations, la collecte peine à redémarrer. Pourquoi les éleveurs français ne produisent-ils pas alors que la demande est là ?

Les éleveurs caprins ont traversé une période de prix bas, de volumes contraints et d'augmentation des coûts de production qui ont affaibli économiquement les exploitations. L'embellie récente des prix commence juste à redonner du souffle aux trésoreries.

La conduite d'un élevage caprin requiert une exigence technique et une charge de travail avec un temps d'astreinte élevé. Le manque de rémunération a pesé sur le moral des éleveurs qui attendent une **reconnaissance** par des prix encore plus rémunérateurs.

Et puis, le lancement d'un atelier caprin présente une inertie de deux ans avant d'atteindre sa production.

Les producteurs restent marqués par la crise récente et semblent hésiter à s'engager sans visibilité à moyen terme sur le volume et le prix du lait.

### Les laiteries accentuent leur recours aux importations

Face à cette situation, les laiteries, pour répondre au marché, augmentent les importations. En 2015, 100 millions de litres ont été importés, soit une augmentation de 60 % en un an. Ce volume représente 18 % de l'offre globale.

L'histoire récente de la filière caprine fait apparaître un recours périodique aux importations pour satisfaire la demande avant que la collecte française prenne le relais. Des stocks se constituent puis le niveau des importations recule. La conjoncture 2015 nous confirme cet enchaînement. Peut-on parler d'un cycle ?

### Un marché porteur, un équilibre à trouver

La filière française saura-t-elle relever le défi de sécuriser son approvisionnement en évitant une nouvelle surproduction ?

Des éleveurs de zone de production de lait de vache semblent tentés de se tourner vers ce secteur.

Le marché de la bûchette MDD et 1<sup>er</sup> prix pourra-t-il être géré comme un marché d'opportunité tant par les laiteries que par les producteurs, afin d'avoir la flexibilité nécessaire et préserver la valeur ajoutée ?

## Des chiffres repères

### Production de caillé (stocké):

environ 5 000 t en 2015 contre 21 700 t en 2012 et 19 600 t en 2013

### Évolution de la consommation de lait de chèvre 2014 / 2015

Quantité achetée par les consommateurs : + 5,3 % dont bûchette + 7,3 %

Prix payé par les consommateurs : + 0,5 % dont bûchette + 2,2 %

### Les fabrications en cumul sur 9 mois par rapport à 2014

Fromages de chèvre : + 7,2 % dont bûchette : + 8,0 %

Lait conditionné : + 11,7 %

Source FranceAgriMer



Martine POUPARD  
mpoupard@85.cerfrance.fr

# 03. Filières grippées

Les caractéristiques intrinsèques de chaque maladie peuvent créer selon les cas, des situations d'excédents ou d'insuffisance de production.

Crise sanitaire, crise sans frontière... La multiplication des échanges internationaux, qu'ils soient liés au commerce ou à la migration des populations favorise l'émergence de maladies dites « exotiques ».

**2015 marque le retour de la fièvre catarrhale ovine (FCO) et de la grippe aviaire sur le territoire français après être restées 6 années silencieuses.**

Ces maladies venues d'ailleurs représentent aujourd'hui un risque endémique pour les filières agricoles françaises. Les épidémiologistes s'accordent à dire que si le premier moucheron vecteur de la FCO était bien africain, ceux qui la transmettent aujourd'hui sont clairement européens. Si la grippe aviaire en 2006 est arrivée d'Asie par le transsibérien, aujourd'hui beaucoup d'incertitudes demeurent sur les vecteurs de cette maladie.

Le risque associé à ces virus est donc potentiellement durable. Il est impossible de se

prémunir totalement face à une menace exogène. Alors les crises du passé servent à mieux gérer et anticiper les crises sanitaires d'aujourd'hui et de demain. À partir de l'exemple de la FCO et de la grippe aviaire, décryptons les mécanismes et les enseignements qui se mettent en œuvre lors de crises sanitaires.

## Le grand chamboule tout

Une crise sanitaire a des conséquences économiques importantes pour l'ensemble des maillons d'une filière: l'amont, la production et l'aval. Les pertes économiques sont liées aux restrictions de circulations ou d'échanges des marchandises. Quelle que soit la maladie, la découverte d'un foyer suffit à faire perdre le statut « d'officiellement indemne ». Dès lors, les pays mettent en place des mesures protectionnistes, ce fut le cas avec la fermeture des frontières turques aux broutards français, ou encore l'embargo japonais sur les foies gras. Le blocage du commerce extérieur entraîne des surcoûts liés au maintien dans les exploitations, ou dans les centres d'allotement d'animaux destinés à l'exportation. Cette situation peut aussi entraîner une baisse des cours. La cotation des broutards avait perdu plus de 10 % en 2007. Ces blocages présentent des risques majeurs pour toutes les activités tournées vers l'export, telles que la génétique en aviculture, le marché du maigre...

Les pertes liées à une crise sanitaire sont aussi directes pour les éleveurs: mortalité, baisse de performance ou de production... Les caractéristiques intrinsèques de chaque maladie peuvent créer selon les cas, des situations d'excédents ou d'insuffisance de production. Sur ce point FCO et grippe aviaire sont différentes.

À court terme, la filière doit trouver des alternatives à une offre excédentaire pour réorienter les animaux destinés à l'export.

## FCO: la gestion d'une crise « territoriale » diffuse

La FCO affecte principalement les performances des animaux. Elle entraîne une diminution des naissances, des problèmes d'avortement, de fertilité. En moyenne, la mortalité est de 10 % dans les troupeaux affectés et peut monter exceptionnellement jusqu'à 30 %. Les conséquences économiques pour les éleveurs sont réelles et difficiles à évaluer car réparties sur plusieurs mois. À court terme, la filière doit trouver des alternatives à une offre excédentaire pour réorienter les animaux destinés à l'export et **à long terme elle peut être affectée par la baisse possible de l'offre.**

La FCO a aussi la particularité de se propager très rapidement, la crise de 2006-2009 a montré qu'il a suffi de deux automnes pour que la France soit intégralement touchée par l'épizootie. Un nombre important d'élevages peut être concerné, 21000 troupeaux ont été touchés lors de la dernière crise, 210 en 2015. La problématique est donc de circonscrire la maladie pour en limiter les impacts économiques. L'année dernière, des mesures plus rapides et plus réactives ont été prises pour gérer la situation: détection précoce du virus, mise en œuvre accélérée du processus de vaccination des animaux des zones réglementées, fusion des zones de surveillance et des zones de protection pour faciliter les mouvements d'animaux, coordination interterritoires, rencontre avec les principaux pays importateurs pour négocier des protocoles commerciaux (l'Italie a signé un accord d'échange 1 mois après la découverte du 1er cas de FCO). Si des enseignements ont été tirés de la crise précédente, d'autres seront encore à affiner: substituer une prise de sang au vaccin, réduction des délais de logistique...

## Grippe aviaire: impact sur une filière verticalisée

La grippe aviaire se caractérise par un taux de mortalité très élevé pouvant affecter 100 % des effectifs en moins de 48 heures. Cette maladie est très contagieuse, sa propagation présente un risque important de baisse de production. L'impact sur une filière avicole organisée à la verticale serait considérable: perte de marché à l'export, flambée des matières avicoles, recours à l'importation, disparition d'élevages... Compte tenu de la conséquence radicale que présente cette maladie les mesures, en cas de suspicion, sont drastiques: séquestration de l'élevage, contrôles des mouvements des



À court terme le vide sanitaire pour une durée de 3 mois va entraîner une chute de production, les accoueurs en première ligne.

## Quiz

**Pourquoi parle-t-on de la fièvre catarrhale *ovine* pour une maladie qui affecte les *bovins* ?**

À l'origine la maladie était connue pour toucher durement les ovins (mortalité, baisse de performance...). Les bovins jusqu'en 2007 étaient considérés comme des réservoirs à virus, n'exprimant pas la maladie. L'apparition du sérotype 8 a modifié cette analyse en raison des symptômes plus sévères observés tel que des problèmes de fertilité, d'avortement, mortalité sur les veaux.

**Quelle est la différence entre la grippe aviaire et l'influenza aviaire ?**

*L'Influenza aviaire*: Maladie virale concernant les oiseaux et pouvant se transmettre, de manière sporadique, à d'autres espèces. On l'appelle également peste aviaire.

*Grippe aviaire*: Terme générique utilisé par les médias, qui recouvre l'Influenza aviaire et les transmissions de ce virus à l'homme ou à d'autres espèces. Cette dénomination, scientifiquement inappropriée, est cependant passée dans le langage courant pour désigner l'Influenza aviaire.

personnes et des animaux, désinfection des véhicules, zone de protection... en cas de foyer avéré. L'abattage peut être demandé par arrêté préfectoral. Et ce sont des mesures inédites qui ont été décidées pour éradiquer cette maladie. À court terme, le vide sanitaire pour une durée de 3 mois va entraîner une chute de production, les accoueurs étant en première ligne. **À moyen terme, ce sont bien de nouveaux contours économiques de la filière qu'il va falloir redessiner pour intégrer le fonctionnement en mono-bandes.**

Entre inquiétude et incertitude, les tendances de marchés en 2016 seront tributaires de l'évolution de ces crises sanitaires. Du côté des bovins, le moustique va-t-il regagner de la vigueur avec les beaux jours? Comment vont se dérouler les naissances de printemps? Les négociations avec la Turquie vont-elles s'assouplir sur les conditions d'exportations? Du côté des volailles, quelles mesures seront proposées aux éleveurs qui valorisent leur production en circuit court? Quelles répercussions la crise va-t-elle avoir sur le prix des matières avicoles? Les stocks des entreprises sont-ils suffisants pour couvrir la demande? Comment va être compensée la baisse de la production sur l'année?



Nathalie VELAY  
nvelay@alliancemassifcentral.cerfrance.fr

# 04. Céréales

Des variations de cours de 70 €/T sont désormais fréquentes au cours d'une même campagne.

## Adopter une véritable stratégie de commercialisation des céréales

### Une fin de campagne 2015 difficile...

La fin de campagne de commercialisation des céréales de la récolte 2015, et du blé en particulier, pourrait bien être fort compliquée et source de désillusions, avec à la clé, quelques soucis de trésorerie chez les producteurs.

Dans un contexte général de volatilité des cours, d'incertitudes géopolitiques, d'économie mondiale en panne de croissance, est-il normal qu'aujourd'hui le niveau d'engagement de la dernière récolte de blé soit aussi faible, alors que les prix de début de campagne étaient attractifs?... La réponse est non! Même si davantage de ventes à l'automne auraient fait perdre quelques euros au marché, la réponse est toujours non!

### Les années se suivent et ne se ressemblent pas...

Les profils d'évolution des cours tout au long d'une campagne ne sont plus identiques d'une année sur l'autre. Il y a déjà bien longtemps que l'augmentation plus ou moins régulière des prix en cours de campagne ne se vérifie plus. Chacun sait désormais que les cours réagissent à différents signaux de marchés, parfois contradictoires mais aussi parfois convergents; il s'agit des fondamentaux bien sûr, mais aussi

de la conjoncture économique mondiale, de décisions politiques, de la parité des monnaies, du cours des matières premières etc. De plus, les marchés de denrées agricoles, soumis comme les marchés financiers à la spéculation, sont devenus très volatils: ainsi des variations de cours de 70 €/T sont désormais fréquentes au cours d'une même campagne.



Une caractéristique de cette récolte 2015 est le très faible niveau d'engagement des agriculteurs dans sa commercialisation. On entend par engagement la vente à prix ferme par l'agriculteur ou la délégation de commercialisation à un organisme stockeur d'un volume défini par contrat avant récolte. Bien que les chiffres diffèrent légèrement d'une région à l'autre, on estime que le pourcentage global d'engagement ne dépassait guère en janvier 40 à 45 %, alors que la moyenne des 4 années précédentes est plutôt à 65 %.

Pourtant, les prix départ ferme sont montés à la veille de la moisson à des niveaux de 180/190 €/T. Ils étaient encore de l'ordre de 165/170 €/T

la pérennité d'une entreprise passe nécessairement par l'assurance d'un chiffre d'affaires minimum.

## Évolution de l'échéance blé MAT Mars 2016



jusqu'en novembre, date à laquelle la glissade des cours a débuté pour s'accroître au début de l'année 2016. Et dans une configuration baissière, la tendance s'amplifie le plus souvent, sous la pression vendeuse des agriculteurs en manque de trésorerie ou pris de panique pour certains. Au vu des fortes disponibilités restant à commercialiser, du retard sur les exportations compte tenu du volume de la récolte 2015, de la nécessité aussi de libérer des capacités de stockage pour la prochaine campagne, l'inquiétude sur la fin de campagne est tout à fait légitime.

## Gérer son entreprise ou spéculer ?

En observant une montée des cours, certains producteurs repoussent toujours plus haut leur seuil de déclenchement des ventes dans l'espoir d'avoir encore mieux; mais ils courent ainsi le risque que ce seuil ne soit jamais atteint et la sanction peut être sévère.

Que le niveau d'aversion au risque soit différent d'un individu à l'autre est normal. Que certains aient envie de spéculer tout en étant capable d'en assumer les risques, pourquoi pas. Mais la pérennité d'une entreprise passe nécessairement par l'assurance d'un chiffre

La stratégie de vente doit rester identique d'une année sur l'autre.

d'affaires minimum, lorsque les conditions de marché le permettent. Entre une sécurisation totale et une prise de risque sur l'ensemble de sa production, il existe une plage où chaque producteur doit placer son propre curseur. Le positionnement de ce dernier sera le résultat d'une mesure objective des compétences commerciales et des capacités financières de l'exploitant. Même si ce positionnement peut faire l'objet d'un ajustement annuel selon la quantité et la qualité de la production, d'une manière générale, la stratégie de vente doit rester identique d'une année sur l'autre.

### Retour probable au prix de campagne...

Savoir commercialiser sa récolte nécessite une bonne connaissance du marché, du temps disponible pour suivre les cours et l'actualité, et éventuellement une certaine maîtrise des outils de couverture. Il y a fort à parier qu'à l'issue de cette campagne 2015/16, on constate un retour de balancier vers le prix de campagne.

La connotation péjorative du « prix moyen » rebaptisé prix de campagne n'est plus justifiée. La plupart des OS (organismes stockeurs) ont fortement amélioré leur stratégie de vente et ont développé des offres commerciales diversifiées répondant à la diversité des producteurs. En outre, à l'intérieur de ces offres commerciales, l'agriculteur pourra souvent trouver un accompagnement de son OS sur l'utilisation des outils de couverture à la hausse ou à la baisse, s'il ne souhaite pas les utiliser en direct.

### ...et à la raison ?

Est-il nécessaire de revenir aux basiques de la gestion d'entreprise agricole: seuil de commercialisation, coût de revient, prix pivot, marge de sécurité? oui, certainement... La stratégie de vente doit faire l'objet d'un raisonnement sur des paramètres propres à l'exploitant, son exploitation et à son environnement.

L'agriculteur doit rester un entrepreneur gestionnaire.



Thierry LEMAÎTRE  
tlemaître@neidf.cerfrance.fr



Conseil National du réseau CERFRANCE

18 rue de l'Armorique 75015 PARIS  
Tél. + 33 (0)1 56 54 28 28 Fax. + 33 (0)1 56 54 28 29  
www.cerfrance.fr

**Directeur de la publication:** Christophe Lambert

**Directeur de la rédaction:** Philippe Boullet

**Rédacteur en chef:** Marc Varchavsky

**Membres du comité de rédaction:** Fabien Balzeau, Fabien Barrabé, Philippe Boullet, Christine Huppert, Pierre-Yves Lelong, Thierry Lemaître, Jacques Mathé, Jean-Yves Morice, Martine Poupard, Pierre-Gérard Pouteau, Marc Varchavsky, Nathalie Velay.

**Réalisation:** Les P'tits Papiers

**Crédit photo:** © Fotolia